

### III. صيغة التمويل البيع بالمراجحة للأمر بالشراء (المراجحة المصرفية)

المراجحة هي إحدى صور بيع الأمانة المعروفة في الشريعة الإسلامية التي تختلف عن بيوع المساومة<sup>1</sup>، والمراجحة واحدة من أكثر أساليب التمويل شيوعاً بين البنوك الإسلامية، ويقدر أن ما بين 70% و80% من إجمالي التمويل الذي تقدمه البنوك الإسلامية يتم عن طريق المراجحة<sup>1</sup>، وتستخدم البنوك الإسلامية عمليات المراجحة للأمر بالشراء كصيغة مستحدثة عن المراجحة العادية، وجدت أساساً لتناسب مع العمل المصرفي الإسلامي.

#### أولاً: تعريف المراجحة.

المراجحة لغة مشتقة من الربح، والربح هو النماء، وفي التجارة هو الفرق الإيجابي بين سعر بيع السلعة وتكلفتها<sup>2</sup>، وفي اصطلاح الفقهاء هي البيع بمثل رأس مال المبيع (الذي يشمل ثمن السلعة وما تكبد فيها من مصروفات) مع زيادة ربح معلوم<sup>3</sup>، ويعتمد بيع المراجحة على صدق البائع في الإفصاح الثمن الأصلي (ثمن شراء السلعة) ومقدار ربحه فيها.

إذن يمكن تعريف المراجحة بأنها: تلك البيوع التي يزيد فيها سعر البيع عن سعر الشراء الأصلي للمبيع ويكون الهدف منها هو تحقيق هامش ربح، وتتجسد صيغة التمويل بالمراجحة في عقد قانوني، يكون طرفيه كل من المصرف الإسلامي – الذي يعمل على توفير المتعاقد عليه – والعميل طالب التمويل من خلال صيغة المراجحة، ومحل العقد – المتعاقد عليه – والمتمثل في الأصل أو السلعة المطلوبة.

#### ثانياً: شروط صحة بيع المراجحة.

لصحة عقد المراجحة يجب توفر مجموعة من الشروط، وسنقتصر على أهم الشروط<sup>4</sup>:

1. إعلام المشتري بالثمن الأول للسلعة، ومصاريف الحصول عليها، وهذا شرط أساسي لصحة بيع المراجحة، ولا يجوز للبنك بيع السلعة بالمراجحة وقبض ثمنها أو جزء منه قبل امتلاك السلعة المراد بيعها؛

<sup>1</sup> أوصاف أحمد ، مرجع سبق ذكره ، ص(40) .

<sup>2</sup> محمد شيخون ، المصارف الإسلامية دراسة في تقويم المشروعية الدينية و الدور الاقتصادي و السياسي ، دار وائل للنشر – عمان - 2001ص(25 ، 26 )

<sup>3</sup> سليمان الأشقر ، و مجموعة من العلماء ، مرجع سبق ذكره (cd) .

<sup>4</sup> سامي بن إبراهيم السويلم : الوساطة المالية في الاقتصاد الإسلامي، تاريخ زيارة الموقع 2004/08/12 .

خاض بالأعمال الموجهة في مقياس التقنيات البنكية .....طلبة السنة أولى ماستر تسويق مصرفي .....علوم تجارية

2. أن يكون الربح محددًا كميًا معين أو قد يكون محددًا كنسبة من الثمن الأول، وللبنك الحق في حساب الربح بالطريقة التي يراها مناسبة؛

3. أن يكون العقد الأول (عقد شراء السلعة من المورد) صحيحًا، فإذا كان هذا العقد فاسدًا، كانت المربحة غير جائزة، حيث أن الأصل أنها بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح، أي أن بيع المربحة مرتبط بالعقد الأول.

❖ تستخدم البنوك الإسلامية عمليات المربحة كأسلوب هام من أساليب توظيف الأموال المتجمعة لديها، وتشمل تلك العمليات التوظيفية الجانب الكبير من عمليات استثمار الأموال في تلك البنوك، إلا أن النسبة الغالبة من عمليات بيع المربحة التي تقوم بها البنوك تتم في صورة بيع المربحة للأمر بالشراء.

ثالثًا: تعريف المربحة للأمر بالشراء.

المربحة هي إحدى صور بيع الأمانة المعروفة في الشريعة الإسلامية التي تختلف عن بيع المساومة\*،

وتعرف المربحة للأمر بالشراء بأنها طلب الفرد أو المشتري من المصرف أن يشتري سلعة معينة بمواصفات محددة، وذلك على أساس وعد منه بشراء تلك السلعة اللازمة له مربحة بربح متفق عليه، ويقع الثمن على دفعات أو أقساط تبعًا لإمكانياته وقدراته<sup>5</sup>.



❖ نتيجة:

يفهم من هذا التعريف، أن المربحة للأمر بالشراء هي قيام البنك بشراء سلعة معينة لأحد عملائه الذي يشتريها (العميل) منه مقابل قيمة الشراء، مضافًا إليها تكلفة البنك من مصروفات، ويزيد عليها مبلغًا معينًا من الربح زيادة عن قيمتها ومصروفاتها.

رابعًا: شروط صحة بيع المربحة للأمر بالشراء:

لصحة عقد المربحة لأمر بالشراء يجب توفر مجموعة من الشروط، وسنقتصر على أهم الشروط:<sup>6</sup>

\* بيع الأمانة: يتم فيها الاتفاق بين البائع والمشتري على ثمن السلعة أخذًا في الاعتبار ثمنها الأصلي الذي اشتراها به البائع .

أما في بيع المساومة: فيتم الاتفاق بين البائع والمشتري على الثمن بغض النظر عن الثمن الأصلي للسلعة.

<sup>5</sup> محمد عثمان شبير: المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي، الطبعة الأولى، دار النفائس - الأردن - 1996 ص (264).

<sup>6</sup> سامي إبراهيم السويلم: الوساطة المالية في الاقتصاد الإسلامي، في 2004/08/12.

خاض بالأعمال الموجهة في مقياس التقنيات البنكية .....طلبة السنة أولى ماستر تسويق مصرفي .....علوم تجارية

4. إعلام المشتري بالثمن الأول للسلعة، ومصارييف الحصول عليها، وهذا شرط أساسي لصحة بيع المربحة، ولا يجوز للبنك بيع السلعة بالمربحة وقبض ثمنها أو جزء منه قبل امتلاك السلعة المراد بيعها؛

5. أن يكون الربح محددًا ك مبلغ معين أو قد يكون محددًا كنسبة من الثمن الأول، وللمنك الحق في حساب الربح بالطريقة التي يراها مناسبة؛

6. أن يكون العقد الأول (عقد شراء السلعة من المورد) صحيحًا، فإذا كان هذا العقد فاسدًا، كانت المربحة غير جائزة، حيث أن الأصل أنها بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح، أي أن بيع المربحة مرتبط بالعقد الأول؛

❖ إضافة إلى الشروط السابقة، يجب على المصرف الإسلامي في تطبيق بيع المربحة للأمر بالشراء التزامه بالضوابط التي تظهر دوره في العملية وتستبعد إلقاء جميع أعبائها على الأمر بالشراء ومن هذه الضوابط ما يلي:

1. للمنك الحق قبل شرائه للسلعة أن يتبنى الإجراءات التي تؤكد له ثقة العميل في الوفاء بوعده بما في ذلك مطالبته بضمانات عينية أو شخصية لتوثيق دينه؛

2. تولي المصرف شراء السلع بنفسه أو بوكيل عنه غير الأمر بالشراء؛

3. دفع ثمن الشراء مباشرة منه إلى البائع دون توسط الأمر بالشراء؛

4. إرفاق المستندات المثبتة لعملية شراء المصرف للسلعة وتسلمه إياها؛

5. أن تمر السلعة بمرحلة محددة تكون فيها على ضمان البنك، وأن لا تؤول الوكالة إلى حماية المصرف من تحمل تبعه هلاك السلعة قبل بيعها.

خامسًا: الفرق بين المربحة العادية والمربحة للأمر بالشراء:

تختلف المربحة العادية عن المربحة الحديثة في مجموعة من النقاط نوجزها فيما يلي: 7

1. السلعة في المربحة العادية تكون حاضرة لدى البائع مربحة وقت التفاوض وعند البيع، في حين أنها غير موجودة ولا حاضرة في المربحة المصرفية؛

2. المربحة العادية تنعقد مرة واحدة، بينما في المربحة المصرفية تتم وفق مرحلتين، هما مرحلة المواعدة بالشراء، ومرحلة التعاقد؛

3. الثمن في المربحة العادية يكون معلومًا، أما في المربحة الحديثة فإن الثمن يكون مجهولًا عند الوعد بالشراء، لعدم وجود السلعة بعد، في المربحة العادية الثمن قد يكون حالًا أو مؤجلًا، أما الغالب في المربحة المصرفية أن الثمن يكون مؤجلًا؛

4. الربح في المربحة العادية هو ربح آني، وفي المربحة الحديثة الربح يكون ناشئ عن التأجيل، أي ربح في مقابل الأجل؛

<sup>7</sup> يونس رفيق المصري: بيع المربحة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية، الطبعة الأولى، مؤسسة الرسالة- بيروت - 1996، ص(20-21).

خاض بالأعمال الموجهة في مقياس التقنيات البنكية .....طلبة السنة أولى ماستر تسويق مصرفي .....علوم تجارية

5. في المراجعة القديمة، قد تكون السلعة قابلة للنماء والزيادة (حيوان ينمو ويكبر ويتكاثر) ، أما في

المراجعة الحديثة فتجري على سلع غير قابلة للنماء ؛

6. أطراف المراجعة القديمة هما البائع والمشتري، أما في المراجعة الحديثة هم المورد، البائع والمشتري.

سادسا: شبهات حول المراجعة المصرفية.

تتمثل أهم الشبهات المطروحة حول المراجعة المصرفية في ما يلي:<sup>8</sup>

1. بيع الإنسان ما لا يملك:

لا تنطوي المراجعة المصرفية على بيع الإنسان ما لا يملك، لأنه لا يتم العقد مع المشتري إلا بعد التملك الفعلي للسلعة، وما كان قبل ذلك فهو وعد بالشراء لا غير.

2. ربح ما لم يضمن:

لا تنطوي المراجعة المصرفية على ربح ما لم يضمن، فالبنك بشرائه السلعة أصبح يملكها ملكية ضمان، فهو يتحمل تبعه الهلاك وتبعية الرد بالعيب وتحمل هذه المخاطر هي سببا من الأسباب الشرعية لاستحقاق الربح، و الجدول التالي يوضح الفرق بين القرض الربوي و المراجعة المصرفية في نقاط أساسية للمقارنة بينهما .

الفرق بين القرض الربوي والمراجعة المصرفية.

مجال المقارنة	القرض الربوي	بيع المراجعة
المديونية	تنشأ المديونية على العميل بمجرد توقيعه على القرض الربوي ويصبح مطالبا بسداد أقساط الدين الملزم به سواء استلم السلعة أو لم يستلمها.	لا تنشأ المديونية عند توقيع وثيقة الوعد بالشراء لأن العميل لا يملك السلعة إلا بعد دخولها في ملكية البنك أولا، ثم إبرام عقد بيع المراجعة معه وتسلمه لها ثانيا، ولا يتحقق ذلك إلا في مرحلة متأخرة قد تأخذ عدة أشهر بعد توقيع الوعد بالشراء، فالعميل في حالة تمويل المراجعة يتمتع بفترة سماح لا يكون فيها مطالبا بالسداد على خلاف التمويل بالقرض الربوي.
التأمين	بعد إبرام عقد القرض الربوي يتولى العميل شراء السلعة من البائع الأصلي تحت مسؤوليته الكاملة، وهو الذي يتحمل مخاطر هلاك السلعة قبل تسلمها، ولذلك فإنه يتولى بنفسه ومن ماله الخاص التأمين على السلعة في مرحلة شرائها من البائع الأصلي.	عند إبرامه لوعده بشراء السلعة بالمراجعة من البنك الإسلامية فإن التأمين على السلعة يكون من مسؤولية البنك في مرحلة التملك، وهي التي تتحمل أي مخاطر تتعلق بها، ويكون التعويض من حق البنك وحده وليس للعميل حق فيه إن حدث موجب التعويض قبل انتقال الملكية إلى العميل.
تحمل المخاطرة	يبدأ التزامه بالسداد فور توقيعه العقد ويطالب بذلك بصرف النظر عن وصول السلعة أو عدم وصولها، وبصرف النظر عن سلامة هذه السلعة أو وجود عيوب فيها، فهذه الأمور لا تم البنوك التقليدية في شيء.	إذا هلكت السلعة أو لم تصل ليد العميل لأي سبب من الأسباب، فإن العميل لا يكون مطالبا بدفع أي مبلغ تجاه البنك

<sup>8</sup> بدون كاتب مقال: نشأة البنوك الإسلامية، تاريخ زيارة الموقع 2005/06/26.

## خاض بالأعمال الموجهة في مقياس التقنيات البنكية .....طلبة السنة أولى ماستر تسويق مصرفي .....علوم تجارية

المماثلة	فإن البنك التقليدي يحصل على فائدة التأخير ويتمتع بتلك الزيادة لصالحه وتسجل في حساباته خلافا للبنك الإسلامي .
إذا وقعت المماثلة من العميل المدين بأقساط فإن المستحق هو مبلغ الدين فقط، ولا يجوز للبنك أن يلزم العميل بأداء أي زيادة لصالحها، على الرغم من اشتراط بعض البنوك الإسلامية على العميل دفع مبلغ أو نسبة من الدين تصرف في وجوه الخير بمعرفة هيئات الرقابة الشرعية للبنك .	

المصدر:

دون كاتب مقال : نشأة البنوك الإسلامية ، تاريخ زيارة الموقع 2005/06/26 . ( بتصرف ) .

<http://www.islamicfi.com/arabic/foundation/index.asp>

### 3. بيعتين في بيعة :

لا تدخل المربحة المصرفية تحت النهي عن بيعتين في بيعة، لأن فيها بيعان منفصلان، وهي تتعقد بين ثلاثة أطراف بخلاف البيعتين في بيعة التي تتم بين طرفين فقط هما البائع والمشتري.

### 1. بيع العينة :

لا تدخل المربحة المصرفية تحت بيع العينة\* المنهي عنه، لأنها بيع مقصود فيه حقيقة تملك السلعة للاستعمال أو الاتجار، أما العينة فهي بيع صوري يراد منه أن يكون حيلة للقرض بالربا.

سابعا: آلية تطبيق صيغة المربحة للأمر بالشراء في مصرف السلام الجزائر.

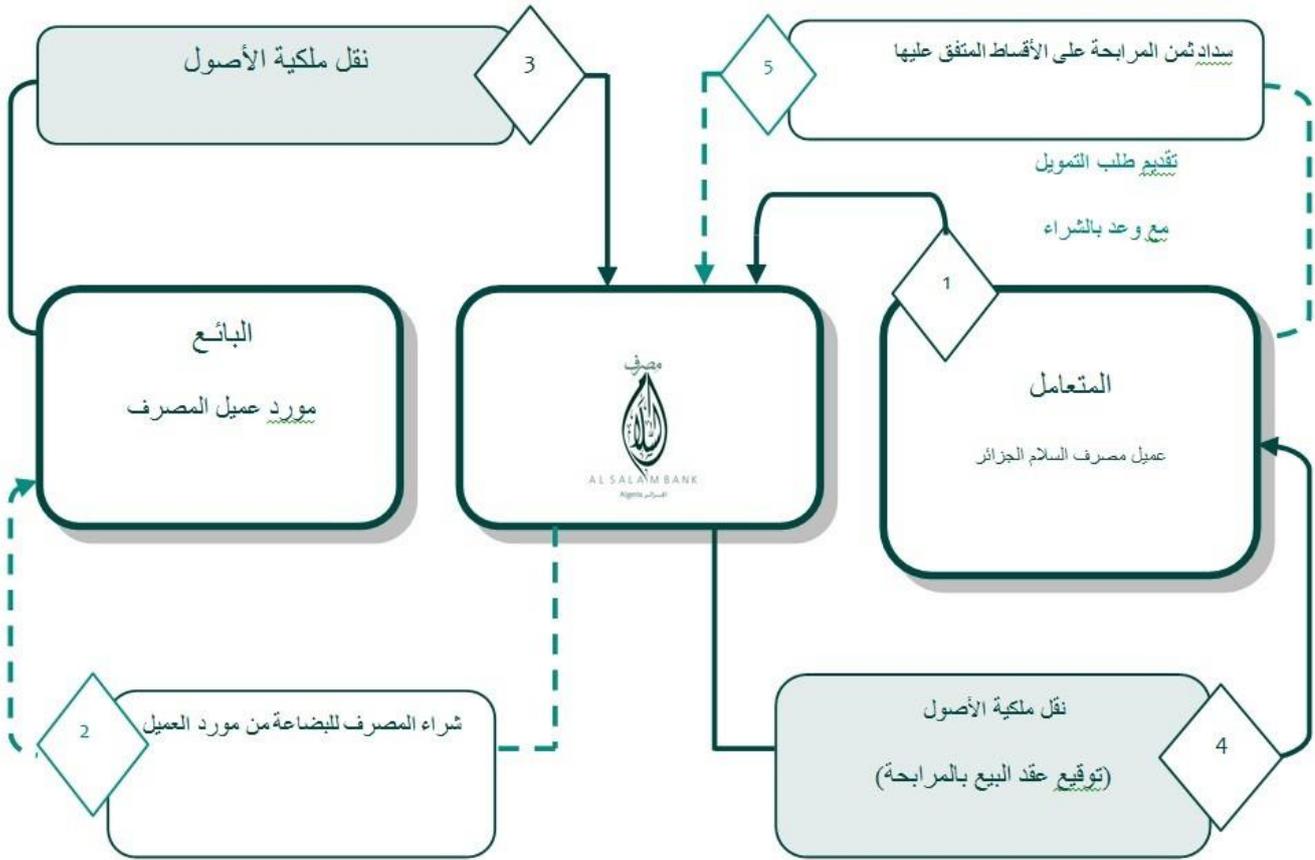
قم بزيارة موقع البنك من خلال الرابط التالي:

<https://www.alsalamalgeria.com/ar/blog/list-26-4.html>

واشرح الشكل التالي حسب فهمك لصيغة المربحة للأمر بالشراء :

\* العينة هي أن يبيع الرجل السلعة بثمن مؤجل ثم يشتريها قبل قبض الثمن نقدا بأقل من ذلك، فيحصل للبائع قرض ربوا، وللمشتري سلف بزيادة.

## بيع المرابحة للأمر بالشراء كما يطبقه مصرف السلام الجزائري



مصرف السلام الجزائري