



أساليب التمويل والاستثمار في المصرف الإسلامي

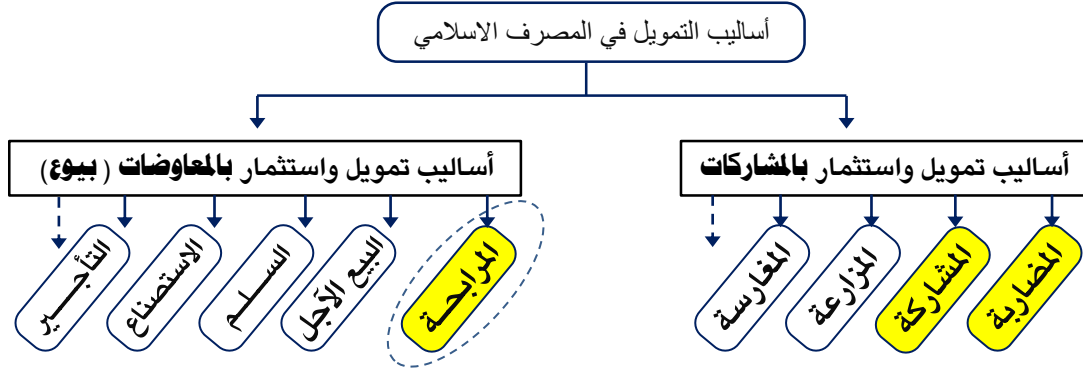
## التمويل بالمرابحة

8



## أساليب التمويل والاستثمار في المصرف الإسلامي

مما يمتاز به المصرف الإسلامي تنوع أساليب التمويل والاستثمار لديه، حيث يقدم التمويل في شكله النقدي أو السلعي (بضائع وأصول ومواد خام)، وهذا التمويل قد يكون في صيغ مشاركات أو صيغ معاوضات (بيوع). وقد درسنا فيما سبق أسلوبين من أساليب التمويل بالمشاركة وهما (المضاربة والمشاركة) وفي هذه المحاضرة سننتقل إلى عقود التمويل بالمعاوضات لتتعرف على إحدى صيغها وهي التمويل بـ (المرابحة):



### ③ التمويل بالمرابحة

المرابحة لغة من الربح والرِّبَاحُ وهو النماء، أو طلب الربح ... يقال ابيعك هذا الشيء وتربحني فيه كذا. وفي الاصطلاح الفقهي: هي "بيع بمثل الثمن الأول، وزيادة ربح معلوم". والمرابحة تصنف ضمن (بيوع الأمانة) التي يتوجب فيها على البائع إعلام المشتري بما قامت به السلعة (أي كلفة اقتناؤها، أو ما نسميه رأسمالها).



وتعد صيغة التمويل بالمرابحة للأمر بالشراء من أكثر الصيغ التمويلية التي تستخدمها المصارف الإسلامية، حتى أنها صارت تعرف بـ (المرابحة المصرفية) تمييزاً لها عن المرابحة العادية، إذ تمثل ما نسبته 80 % إلى 90% تقريباً من التمويلات الممنوحة من المصارف الإسلامية، ولعل ذلك مردّه زيادة الطلب على الشراء بالأجل، وأيضاً لسهولة ومرونة تطبيق المرابحة، وهو ما جعلها أكثر صيغ التمويل الإسلامية انتشاراً.

وقبل التعرف على الآلية التي تعتمدها المصارف الإسلامية في التمويل بالمرابحة، نذكر بأنواعها الأساسية.

#### أنواع المرابحة:

تصنف بيوع المرابحة إلى نوعين أساسيين حسب تعدد أطرافها:

(أ) - المرابحة البسيطة (العادية):

وهي التي تتم بين طرفين فقط، يقوم فيها (مالك السلعة) ببيعها (للمشتري المرباح) برأسمالها وزيادة ربح معلوم. فعندما يتقدم شخص لشراء سلعة من بائعها، فإذا أخبره برأسمالها، مثل قوله: هذه السلعة قامت علي بكذا- أي كلفتني كذا دينار، أربحني فيها كذا (قد يطلب مبلغ مقطوع مثل 10 أو 100 دينار أو يقول له أربحني % من قيمتها) وخذها، فهذا هو بيع مرابحة بسيطة. وسميت مرابحة بسيطة لأنها تتم بين طرفين فقط (مالك السلعة ومشتريها).

## ( ب ) - المرابحة المركبة (المرابحة للأمر بالشراء)

وهي المرابحة التي يتم فيها شراء سلعة بناء على طلب من شخص (أمر بالشراء) لآخر (مأمور بالشراء) بأن يشتري له سلعة لا تتوفر عند المأمور بالشراء في الحال، مقابل وعد بشرائها منه بثمن يزيد على ثمن اقتنائها بمقدار ربح يتفقان عليه، وقد تكون المرابحة نقدية يسد الثمن فيها حال البيع، أو تكون مرابحة مؤجلة؛ يؤجل فيها الثمن ليسدد دفعة واحدة بعد أجل محدد، أو يقسط على دفعات دورية.

وتختلف المرابحة المركبة عن المرابحة البسيطة في أنها تجمع بين ثلاثة أطراف:

(أمر بالشراء - مأمور بالشراء - مالك السلعة)

فالشخص الذي يطلب الحصول على السلعة يسمى (أمر بالشراء) .. والشخص أو الطرف الذي طلب منه القيام بتوفير السلعة يسمى (المأمور بالشراء) أو البائع للأمر بالشراء وهو (تاجر وسيط)، بينما مالك السلعة يعتبر هو (التاجر الأول) الذي تتوفر عنده السلعة المرغوب في الحصول عليها مرابحة.

## س / لماذا سميت المرابحة للأمر بالشراء بالمرابحة المركبة ؟

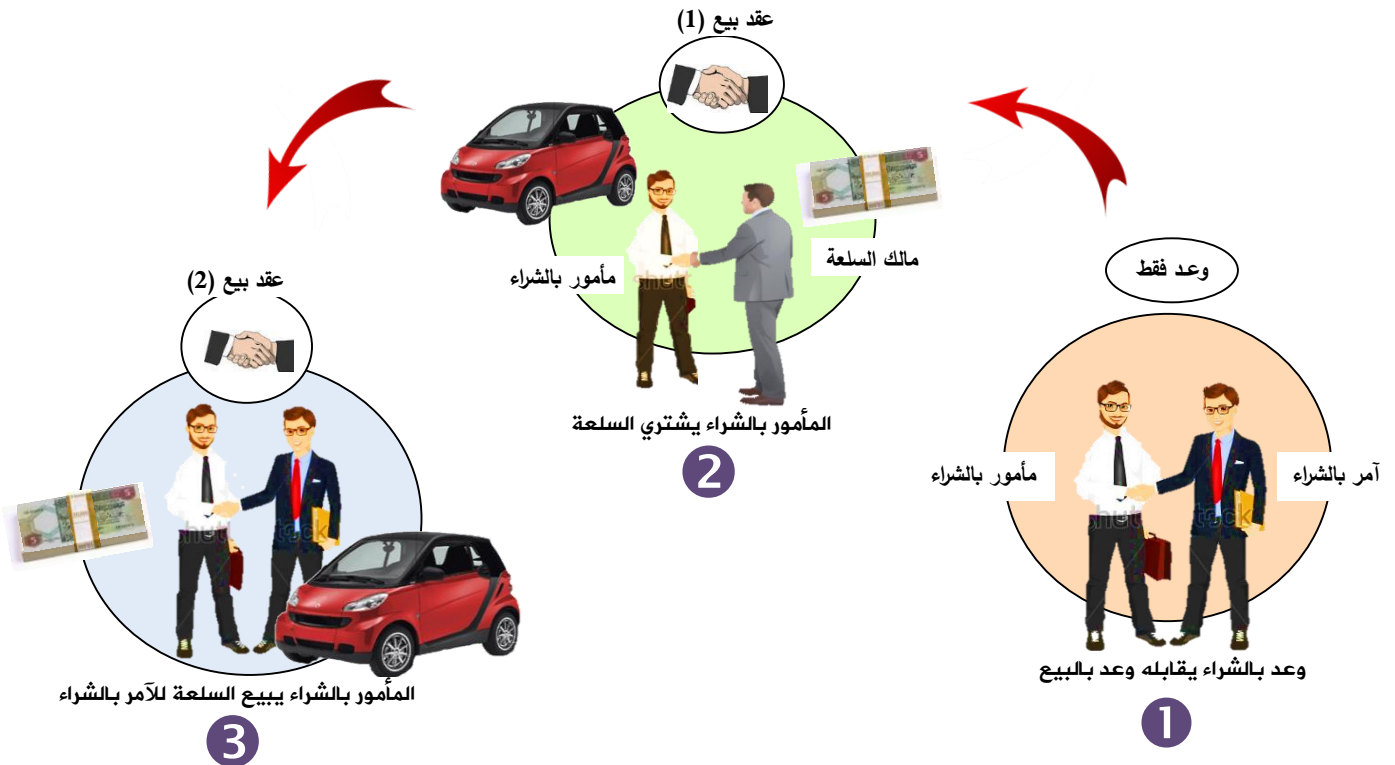
سميت بالمرابحة المركبة لأنها عملية بيع مركبة من مرحلتين وعقدي بيع، (مرحلة الوعد) ثم (مرحلة

البيع) كما يلي :

**المرحلة الأولى:** وعد من الأمر للمأمور بأن يشتري منه السلعة التي أمره بشرائها بعد أن يملكها. (ليست عقد).

**المرحلة الثانية:** قيام المأمور بالشراء بشراء السلعة من مصدرها (البائع الأول)..... (إبرام عقد البيع الأول).

ثم قيام الأمر بالشراء بشراء السلعة من المأمور بالشراء (البائع الثاني).... (إبرام عقد البيع الثاني).

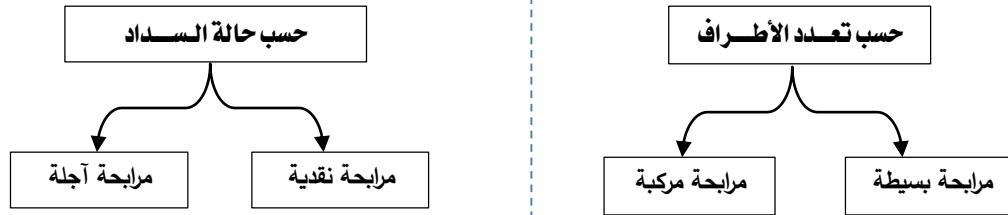


خطوات ومراحل عملية التمويل بالمرابحة للأمر بالشراء

- س/ ما هي الأسباب تجعل البعض يختار المرابحة للأمر بالشراء ؟
1. عدم توفر السيولة النقدية المطلوبة للحصول على السلع والمواد الانتاجية ..أو كنوع من السياسة المالية في المفاضلة بين عدة البدائل يكون فيها التمويل مرابحة بالأجل خيار أفضل .
  2. نشدان الخبرة، حينما يفتقد المشتري للمعرفة والدراية الكافية بجودة السلع والبضائع، واختيار ما يليب طلبه، فإنه أمام مخاطرة يمكنه تفاديها بجعل غيره يشتري السلعة لصالحه ثم يشتريها منه مرابحة، ومن أمثلة ذلك: شراء أجهزة الحاسب الآلي، والهواتف المحمولة والسيارات.

## صور وتصنيفات البيع بالمرابحة

يمكن تصنيف أنواع المرابحة إلى عدة تصنيفات بناء على اختلاف أساس التصنيف ، وكما يلي:



- المرابحة البسيطة: هي المرابحة التي تتم بين طرفين فقط: (المشتري المرابح) و (البائع مالك السلعة) .
- المرابحة المركبة : هي المرابحة للأمر بالشراء، وتتم بين ثلاثة أطراف: المشتري الأمر بالشراء، والبائع المأمور بالشراء، ومالك السلعة الأصلي الذي يشتري منه المأمور بالشراء السلعة ليعيد بيعها للأمر بالشراء.
- المرابحة النقدية: هي المرابحة التي ينعقد فيها البيع ويسدد الثمن في الحال ( بيع نقدي).
- المرابحة الآجلة: وهي المرابحة التي ينعقد فيها البيع ويؤجل السداد (بيع أجل)، وهي صيغة التمويل.



- المرابحة الداخلية: هي المرابحة التي تنعقد لشراء سلعة متوفرة داخل الدولة .
- المرابحة الخارجية: هي المرابحة التي يتم فيها استيراد سلعة من الخارج ( اعتماد مستندي بالمرابحة).
- مرابحة السلع المحلية: هي المرابحات على السلع في الأسواق المحلية، والسلع الجاهزة.
- مرابحة السلع الدولية: هي المرابحات التي تتم في بورصات الأسواق العالمية للمواد الأولية التي معظمها معادن وليست على سلع جاهزة، مثالها: النحاس والألمونيوم والرصاص، أو مواد الطاقة كالنفط والغاز الخام.

## ☆ المراجعة كما تجريها المصارف الإسلامية:

تعتبر المراجعة للأمر بالشراء الصيغة السائد العمل بها في المصارف الإسلامية، لأنها من أكثر الصيغ مرونة وتلبية لحاجات شريحة واسعة من أفراد ومؤسسات المجتمع. فعندما يرغب فرد أو مؤسسة ما في الحصول على سلعة معينة أو آلات أو مواد خام لمصنع مثلاً أو عقار ، فإنه يتقدم إلى أحد المصارف طالباً منه شراء هذه السلعة؛ فيكون (أمر بالشراء) بعد أن يحدد للمصرف جميع أوصافها وكميتها بدقة تنفي الجهالة، وبعد أن يتأكد المصرف (المأمور بالشراء) من مشروعية هذه السلعة وظروف الحصول عليها، يقبل ذلك رغبة منه في توفير ما يحتاجه هذا المتعامل خدمة في عملائه، وسبباً لتحقيق قدر من الربح للمصرف، فيقوم المصرف بشراء هذه السلعة من مصدرها الأصلي، ويمتلكها أولاً، ثم يقوم ببيعها للعميل بعد أن يطلعه على سعر شرائها وتكلفة اقتنائها، ويطلب هامش ربح للمصرف يتفق فيه مع العميل طالب التمويل بموجب عقد بيع بالمراجعة الآجلة للأمر بالشراء. وهذا البيع يسبقه وعد من الطرفين لبعضهما .

فحينما يتقدم العميل إلى المصرف طالباً منه شراء السلعة، فإن ذلك يعتبر (أمرًا للمصرف بالشراء) مع (وعد من العميل بشرائها) من المصرف. وحين يقبل المصرف شراء هذه السلعة وتوفيرها خدمة في العميل سواء من الداخل أو باستيرادها من الخارج، فإن ذلك يعتبر (وعداً من المصرف بأن يبيعها للعميل) .

ويمكن تعريف التمويل بالمراجعة للأمر بالشراء في المصرف الإسلامي على النحو التالي:

هي عقد تمويل عيني في صورة بيع مرابحة آجلة، يقوم فيه المصرف بتمويل عميله بمواد أو سلع معينة ذات مواصفات محددة من قبل العميل؛ فيشتريها المصرف بناء على أمر ووعد من العميل، ثم يقوم ببيعها له بثمن يمثل تكلفة الحصول عليها وزيادة ربح معلوم يتفقان عليه، وعلى أجل سداده.

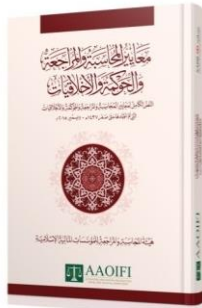
تعريف التمويل  
بالمراجعة  
للأمر بالشراء  
بالمصرف الإسلامي

## 👉 المعايير المنظمة للتعامل بالمراجعة :

في إطار مساعي هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية -بالبحرين- لتوحيد الجهود المبذولة لتنظيم العمل المالي الإسلامي، والتي من بينها وضع معايير عمل لأدوات التمويل والاستثمار الإسلامية المختلفة. أصدرت الهيئة معيارين لتنظيم التمويل بالمراجعة، وهما:

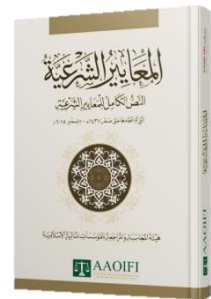
### (المعيار المحاسبي رقم 2)

وهو معيار ينظم ويضبط أسس المحاسبة المالية وقياس نتائج التمويل بالمراجعة بما يتوافق مع أحكام الشريعة.



### (المعيار الشرعي رقم 8)

وهو يتضمن الشروط الأساسية والمتطلبات الشرعية لتقديم التمويل بصيغة البيع بالمراجعة.



## من شروط عقد بيع المرابحة للأمر بالشراء

هناك جملة من الشروط الواجب مراعاتها عند تقديم التمويل بأسلوب المرابحة للأمر بالشراء من قبل المصرف الإسلامي (المأمور بالشراء) لعميله طالب التمويل (الأمر بالشراء)، فبالإضافة إلى الشروط العامة لصحة عقد البيع، هناك شروط تخص عقد التمويل بالمرابحة، أبرزها:

1. **تحديد مواصفات السلعة وزناً أو عدداً أو كيلاً أو وصفاً ، تحديداً نافياً للجهالة .**
2. **أن يكون الثمن الأول للسلعة معلوماً للعميل ( وهو يشمل ثمن شراء السلعة + مايدفعه المصرف من مصاريف معتبرة لتوفيرها للعميل)، فإن لم يكن معلوماً كان العقد فاسداً لأن المرابحة بيع أمانة يشترط فيها إخبار المشتري برأسمال السلعة وقيمة الزيادة التي تعتبر هامش ربح للبائع.**
3. **أن يكون هامش ربح المصرف محدداً متفقاً فيه مع العميل، لأن الربح جزء من ثمن بيع السلعة، فلو كان مجهولاً أصبح سعر السلعة مجهولاً.**
4. **أن يكون العقد الأول (الذي اشترى به المصرف) صحيحاً، فلو كان فاسداً لم تجز المرابحة (فما بني على باطل فهو باطل).**
5. **أن يشتري المصرف السلعة ويمتلكها قبل أن يعيد بيعها للعميل (الأمر بالشراء).**
6. **يتحمل المصرف تبعات هلاك السلعة قبل تسليمها للعميل، كما يضمن إرجاعها إذا ظهرت بها عيوب كانت خفية ولم تُعلم إلا بعد البيع.**
7. **إذا كان تسليم السلعة يترتب عليه تكاليف نقل أو غيرها، فعلى الطرفين الاتفاق على زمان ومكان التسليم.**
8. **يحق للمصرف في مرحلة المواعدة أن يطالب العميل بدفع مبلغ مالي كـ(ضمان جدية) لإثبات جديته في التعامل ، وهذا المبلغ لا علاقة له بعقد البيع، ويجب رده كاملاً للعميل، إلا إن تراجع عن الشراء وأدى تراجعته إلى إتلاف مال المصرف وألحق به خسارة بسبب عدم قابلية السلعة لإعادة البيع دون خسارة، فيخصم من هامش الجدية ما يجبر القيمة التي خسرها المصرف من ماله فعلياً.**
9. **عدم الإلزام بتنفيذ الوعد... فلا يُلزم العميل بالشراء ولا المصرف بالبيع، بل هما على الخيار في إبرام العقد.**
10. **لأن ثمن السلعة يصبح ديناً مستحقاً للمصرف على العميل، يحق للمصرف مطالبة العميل بضمانات أو طلب كفالة شخص آخر يلتزم بسداد دين العميل إذا توقف عن السداد.**
11. **لا يجوز للمصرف مطالبة العميل المشتري بسداد غرامات تأخير إذا تعذر عليه سداد المستحقات في حينها، لكن إذا تبين أن العميل قادر على السداد لكنه يماطل، يحق للمصرف اتخاذ الاجراءات القانونية حياله.**

## س / ما المقصود بالإلزام بالوعد؟

ويقصد بشرط الإلزام .. إلزام الأمر بالشراء بشراء السلعة ، وإلزام المأمور بالشراء ببيع السلعة لطالبها. فكما عرفنا أن العميل عندما يتقدم إلى المصرف للحصول على سلعة ما مرابحة، فإنه يأمر المصرف بشراء هذه السلعة ويَعده بأنه سيشتريها منه بعدما يوفرها، كما أن المصرف يَعد العميل بأنه سيبيع له هذه



السلعة بعدما يشتريها، فيقوم المصرف بشراء السلعة بناء على وعد من العميل بشرائها، فلو تكبد المصرف شراء السلعة ولكن العميل تراجع عن وعده وأبدى عدم رغبته في شراءها، فهل يجوز للمصرف إلزام العميل بضرورة شراءها لأنه وفرها بناء على طلبه؟ أم لا يجوز له ذلك!!.. على اعتبار أن تنفيذ الوعد مبناه فضيلة الوفاء بالعهد وحسن التعامل، وبالتالي فهو غير ملزم قضاء.

الجواب / اتفق الفقهاء في أنه (لا يجوز أن يكون الوعد ملزماً للطرفين معاً) لأن إلزام الطرفين يجعل الوعد ينقلب إلى عقد، فيقع (بيع ماليمك)، لكنهم اختلفوا في حكم إلزام أحدهما وترك الخيار للآخر، فمنهم من حرم شرط الإلزام، ومنهم من أجازها، ومنهم من ترك الأخذ به حسب الاتفاق.

وفي المؤتمرات التي تناولت قضايا العمل المصرفي الإسلامي انتهى النقاش إلى قرار ينص على أن: (الأخذ بشرط الإلزام متروك إلى هيئة الرقابة الشرعية بكل مصرف، فإن رأت أن يكون الوعد ملزماً جعلته ضمن شروط المرابحة، وإن رأت عدم الأخذ به جعلته على الخيار) .

ويستثنى من ذلك الحالات التي يتضرر فيها المأمور بالشراء ويتلف ماله. فحينها يلزم الأمر بالشراء بتحمل الأضرار التي لحقت بالمأمور بالشراء بسببه، عملاً بقاعدة (لا ضرر ولا ضرار).

### الخطوات العملية لبيع المرابحة للأمر بالشراء

#### 1 - تقدم العميل للمصرف للحصول على تمويل مرابحة:

يتقدم العميل بطلب تمويل مرابحة، يعلن فيه رغبته في شراء سلعة وفق مواصفات يحددها هو مثل (النوع والصفة والكمية) ويرفق معه المستندات الضرورية كالفواتير المبدئية ومواصفات السلعة إن وجد، وبيان كل ما يساعد المصرف في شراء السلعة.

2 - دراسة المصرف لطلب الشراء : يقوم المصرف بدراسة طبيعة السلعة وسوقها من ناحية الموافقة الشرعية، وتكلفة الشراء ونسبة الربح ومخاطر تسويق السلعة إذا تراجع العميل عن الشراء .

3 - دراسة الجدارة الائتمانية للعميل : التأكد من بيانات العميل والضمانات المطلوبة، مثل التأكيد على وروود مرتباته إن كان موظفاً في القطاع العام أو الخاص وكذلك مرتبات من يكفله إن كان لا يوجد لديه مرتب وذلك وفق المستندات التي يقدمها للمصرف وحركة حسابه ونوعية النشاط أو العمل الذي يمارسه .

#### 4 - إبلاغ العميل بقرار المصرف وشروطه، وملئ نموذج المواعدة بينهما :

في حالة قبول المصرف تنفيذ العملية، يتم إبلاغ العميل بتفاصيل الموافقة، ويتم تحرير وعد بين الطرفين يتعهد فيه العميل بشراء السلعة من المصرف، ويتعهد فيه المصرف ببيعها للعميل بالشروط المتفق عليها .

#### 5 - شراء المصرف للسلعة من مصدرها وامتلاكها:

عادة ما يقوم العميل الأمر بالشراء بتوجيه المصرف لشراء السلعة من تاجر معين، وذلك بإحضار فاتورة عرض، فيقوم المصرف بشراء السلعة باسمه وتحت مسؤوليته ويتم توقيع عقد البيع الأول بين المصرف والتاجر، وبالتالي تنتقل ملكية السلعة إلى المصرف، وتصبح تحت تصرفه ويتحمل المصرف كافة المخاطر المترتبة على اقتناء السلعة بما فيها هلاكها، قبل أن يتم تسليمها للعميل.

6- توثيق عقد البيع مع العميل : عندما تصل السلعة أو البضاعة المتفق عليها إلى مخازن المصرف أو المكان المتفق عليه، يقوم المصرف بالاتصال بالعميل لإجراء عقد البيع، وتوقيع الكمبيالات أو سندات المديونية التي تفيد الالتزام بالسداد حسب الاتفاق.

7- تسليم السلعة للعميل: يقوم العميل بفحص السلعة للتأكد من مطابقتها للمواصفات المطلوبة ويستلمها، ثم يبدأ في سداد ثمنها حسب شروط الاتفاق، أما إذا تبين للعميل أن السلعة ليست بالمواصفات التي تم الاتفاق عليها، أو كان بها عيب خفي فله ألا يقبل بالسلعة ويتحمل المصرف مسؤولية ذلك.

## المخاطر التي قد يتعرض لها المصرف عند التمويل بالمراجحة

عندما يمنح المصرف الإسلامي التمويل بالمراجحة فإنه يدخل في مواجهة عدة مخاطر، نذكر منها:

### 1 مخاطر سوء أداء البائع الأصلي للسلعة وعدم الوفاء بالتزاماته:

وهي المخاطر التي يتعرض لها المصرف في مرحلة شراء السلعة من مصدرها، فعندما يقبل المصرف بتقديم التمويل السلعي لعملائه، فإنه يُقدّم على شراء السلعة المطلوبة من مالكيها الأصلي ويتحمل شرعاً جميع المخاطر التجارية المعهودة، مثل : عدم تنفيذ البائع الأصلي لالتزاماته، أو سوء أدائه لهذه الالتزامات مثل مخالفة السلعة للمواصفات المطلوبة، أو تغييره الكمية أو الوزن، أو تزوير المستندات، أو عدم احترامه للمواعيد المترتبة على البيع، وغيرها من المخالفات التي تؤدي إلى ضياع جهود وأموال المصرف في سبيل توفير السلعة حسب المواصفات التي طلبها العميل الأمر بالشراء.

### 2 مخاطر هلاك السلعة قبل أن يتم بيعها للعميل الأمر بالشراء وتسليمها له:

بمجرد أن يشتري المصرف السلعة فإنها تصبح في ضمانه وحده، وتستمر مسؤوليته في تحمل أية أضرار قد تتعرض لها السلعة، كالتلف أو الحريق أو غيرها.. إلى أن يقوم ببيعها للعميل الأمر بالشراء وتسليمها له. وهذا النوع من المخاطر يختلف باختلاف شروط التسليم، لأنه عادة في السلع الكبيرة أو المستوردة يدخل ضمن شروط البيع، تحديد مكان التسليم، لما يترتب عليها من تكاليف للشحن والنقل..

### 3 مخاطر إخلال العميل الأمر بالشراء بتنفيذ وعده:

بالإضافة إلى المخاطر التي يواجهها المصرف في مرحلتي (شراء السلعة، وجلبها لطالبيها)، يواجه نوع آخر من المخاطر ألا وهو ( مخاطر تراجع الأمر بالشراء عن رغبته في شراء السلعة)، مما يؤدي إلى اضطراب الممول إما إلى الاحتفاظ بسلعة هو لا يحتاج إليها، وإما أن يتخلص منها بالبيع ولو بخسارة طالما أنها لا تفيده، خاصة إذا استغرق تصريف السلعة مرور مدة من الوقت. وفي كلتا الحالتين فإن الممول يتضرر لأنه عطل أمواله وضيع الكثير من الوقت والجهد.



## حالة عملية للتمويل بالمراجحة المصرفية ( تلامر بالشراء )



أحمد أحد الشباب الدارسين بكلية الاقتصاد كان يفكر في الاقتراض من أحد المصارف للحصول على سيارة، وعندما سمع بأن مصرف الجمهورية التجاري افتتح نافذة لتقديم خدمات مصرفية متوافقة مع الشريعة الإسلامية، من بينها البيع بالمراجحة، توجه مباشرة إلى المصرف بطلب لشراء سيارة كان قد عاينها بمعرض التعاون للسيارات بمصراته وكان سعرها 17,900 د.ل، وتضمن الطلب بيان شامل لمواصفات السيارة ، التي كانت كما يلي:

نوع السيارة: MAZDA ZOOM

الموديل: 2016 اللون: أحمر

قوة المحرك: 18 حصان-

ناقل الحركة: أوتوماتيك 6 سرعات ..

مع غيرها من المواصفات التكميلية.

وعندما قام المصرف بدراسة الطلب تمت الموافقة عليه، وتم إطلاع أحمد بشروط البيع التي من بينها أن يشتري المصرف السيارة مع وعد من أحمد بشرائها بربح يزيد عن الثمن الأول بـ 17% ، تسدد على أقساط متساوية لمدة 6 سنوات، فوافق أحمد وشرع في إتمام الإجراءات :

- (1) احسب تكلفة السيارة بالنسبة للمصرف إذا علمت أن المصرف اشترى السيارة ودفع مبلغ 100 د.ل لشحنها من المعرض إلى مخازن تابعة للمصرف.
- (2) احسب سعر السيارة الذي سيدفعه أحمد
- (3) احسب القسط الشهري الذي سيسدده أحمد
- (4) ما هو ربح المصرف من عملية المراجحة

الحل :

1. تكلفة السيارة بالنسبة للمصرف :

تتمثل في ما دفعه المصرف لاقتناء السيارة ( ثمن الشراء + مصروفات الاقتناء )  
الثمن الأول = 17900 + 100 = 18000 دينار

2. سعر السيارة بالنسبة لأحمد = كلفة السيارة بالنسبة للمصرف + ربح المصرف  
= 18000 + (18000 × 17%) =

سعر السيارة سيكون 21060 د.ل = 18000 + 3060

3. القسط الشهري: طالما أن ثمن السيارة سيسدد خلال 6

سنوات وهي بالأشهر 72 شهر

إذاً القسط الشهري = سعر السيارة ÷ عدد الأشهر

292.5 دينار = 72 ÷ 21060

4. ربح المصرف = سعر بيع السيارة - تكلفة السيارة على  
المصرف

ربح المصرف = 18000 - 21060 = 3060 د.ل



والآن ..ويعود أن تتبع التطبيق العملي للمراجحة ، كيف ترد على الشبهة التي تقول أن المراجحة لا تختلف عن الربا ..؟

س/ أثيرت بعض الشبهات حول بيع المرابحة... من ذلك أن الربح الناتج عن المرابحة لا يختلف عن الربح الناتج عن الربا. كيف ترد على ذلك ؟

حتى ينجلي اللبس الواقع بين التمويل مرابحة والتمويل بالربا، هناك جملة من الأسس التي يجب البحث فيها من حيث جوهر العملية ( هل أساس التعامل النقود أم السلعة) ومن حيث الآلية التي تتم بها، وفيما يلي أهم الفروقات بين الربح العائد من بيع المرابحة والربا في التمويل التقليدي:

1. التمويل بالمرابحة عقد يتم فيه مبادلة ( سلعة بنقد) بينما التمويل بقرض ربوي (نقد بنقد) ، وبالتالي فالزيادة التي يأخذها البائع بالمرابحة هي (ربح بيع) بينما الزيادة التي يأخذها المقرض هي (زيادة على دين = ربا محرم).
2. الربح في بيع المرابحة ناتج عن تملك المأمور بالشراء للسلعة وتحقق التصرف فيها قبل بيعها، بينما الربح في التمويل بقرض ربوي ناتج عن تأجير نقود للعملاء مقابل مدة من الزمن .
3. الربح في بيع المرابحة غير مضمون لأن المأمور بالشراء يشتري السلعة ويتحمل تبعات هلاكها ما لم يقبضها الأمر بشرائها وتنتقل ملكيتها إليه، فالمأمور بالشراء يتحمل مخاطر هذا التمويل، بينما في القرض الربوي المضمون بغض النظر عن نتائج عملية التمويل، فالمرابي لا يتحمل المخاطرة.
4. الربح في بيع المرابحة يؤخذ مرة واحدة، بينما في القرض الربوي قد يؤخذ أكثر من مرة إذا تعثر المقرض أو عجز عن السداد ، وذلك باحتساب فوائد تأخير أو فوائد مركبة حتى يصل إلى أضعاف مضاعفة.

## من إيجابيات/وسلبات التمويل بالمرابحة

أولاً / إيجابيات التمويل بالمرابحة / بالنسبة للمصرف:

- ① تمتاز المرابحة بسهولة التطبيق والوضوح وسهولة متابعة مستحقات المصرف مع العميل المشتري.
- ② تمتاز المرابحة بأنها قصيرة الأجل ، وهذا يعني تحقيق ربح سريع، كما أن سرعة دوران رأس المال المستثمر يقلل مخاطر التقلبات عبر الزمن.. بعكس أساليب الاجارة والمشاركة التي تكون أطول.
- ③ يمكن للمصرف طلب ضمانات من العميل المشتري، لضمان جديته قبل الشراء، وكذلك يمكنه طلب كفيل يضمن سداد مستحقات المصرف .
- ④ تعتبر المرابحة أقل مخاطرة من مجالات التمويل الأخرى كالمشاركة أو المضاربة في مشروعات الانتاج والأنشطة ذات المخاطرة المتقلبة .

## ثانياً / من سلبيات التمويل بالمرابحة / بالنسبة للمصرف:

- ① يرتب التمويل بالمرابحة بالآجل مخاطر ائتمانية ، حيث إن عجز العميل المشتري عن سداد ثمن السلعة يعتبر خسارة للمصرف ، خاصة إذا كانت السلعة من السلع الاستهلاكية التي لا يمكن التعويض منها.
- ② يواجه المصرف مخاطر سوء أداء البائع الأصلي (مصدر السلعة)، لأن المصرف ملتزم بقبول ترجيع السلع المعيبة وتحمل خسائرها حتى بعد بيعها.
- ③ يتحمل المصرف وحده مخاطر هلاك بضاعة المرابحة قبل تسليمها.
- ④ مخاطر تراجع العميل طالب السلعة أو البضاعة وعدوله عن الشراء بعد أن يتكبد المصرف شرائها.
- ⑤ باعتماد المصرف على التمويل بالمرابحة يعتبر أخل برسالته التنموية في خدمة التنمية وتقل مساهمته.

## ثالثاً / إيجابيات التمويل بالمرابحة / على مستوى الاقتصاد:

- ① تساهم في تنشيط الصناعات والمشروعات الانتاجية بتوفير المواد الخام ومستلزمات التصنيع.
- ② تساهم في تمويل قطاع التجارة (الداخلية والخارجية) بتمويل عمليات التصدير والاستيراد.
- ③ تساعد في خلق طلب كلي على السلع والخدمات المعروضة، مما ينعكس على تنشيط الاقتصاد .
- ④ تساهم في رفع مستوى رفاهية أفراد المجتمع بتمكينهم من الحصول على السلع الأساسية.

## رابعاً / من سلبيات التمويل بالمرابحة / على مستوى الاقتصاد:

- ① توفر التمويل بالآجل وبالتقسيم، يشجع أفراد المجتمع على الاقدام على شراء سلع غير ضرورية ويؤدي إلى الاستهلاك التفاخري الذي ينعكس سلباً على المجتمع وعلى إخلال المصارف الاسلامية برسالتها.
- ② عندما تكون السلع الممولة مرابحة سلعاً مستوردة، فإن التوسع فيها قد لا يخدم الاقتصاد المحلي لما يسببه في استنزاف الاحتياطي الأجنبي للدولة ويخل بميزانها التجاري؛ ما لم يكن هناك ما يوازئها في جانب التصدير.
- ③ لأن المرابحة أسلوب بيع بالآجل، فإن توسع المجتمع في الشراء يؤدي إلى ارتفاع المديونيات، مما قد ينعكس سلباً على الوضع المالي للأسر والأفراد.
- ④ ضعف البعد الاجتماعي للمرابحة ..متمثلاً في محاربة الفقر والبطالة ..بعكس صيغ المشاركات أو المعاوضات الأخرى كالسلم والاستصناع، التي بدعهما لفتح المشروعات تفتح العديد من فرص العمل والتكسب .

## حالة عملية (2) للتمويل بالمرابحة:

بتاريخ 2016/4/10 تقدمت شركة الإبداع لصناعة الأثاث إلى مصرف السبيل الإسلامي بطلب للحصول على تمويل بأسلوب المرابحة لشراء مواد خام تمثلت في 100 طن من خشب الزان، وقد أرفقت بطلبها عرض أسعار (سعر الطن = 1000 د.ل.) .. وبعد دراسة المصرف للطلب وافق على تقديم التمويل، وكانت بيانات الوعد بالشراء والبيع كما يلي:

- يوفر المصرف المواد المطلوبة مقابل ربح 30 % من سعر التكلفة.
- تسدد الشركة قيمة المبيعات في أجل 4 سنوات، على أقساط شهرية متساوية.

فإذا علمت ما يلي:

- بتاريخ 2016/4/18 اشترى المصرف المواد المطلوبة بـ 100,000 د.ل .
- بتاريخ 2016/4/19 تم شحن البضاعة إلى مصراتة وسدد المصرف مبلغ 500 د.ل مصروف شحن.
- بتاريخ 2016/4/20 استلمت الشركة المواد بعد تأكدها من أنها مطابقة للمواصفات المطلوبة.

المطلوب :

- أ - احسب ربح المصرف من هذا التمويل.
- ب - احسب ثمن السلعة الذي ستدفعه الشركة
- ج - احسب القسط الشهري .
- د - احسب معدل العائد على استثمار المصرف في هذه العملية.

الحل

$$أ - \text{ربح المصرف} = (\text{ثمن الشراء الأول} + \text{تكاليف توفير السلعة}) \times \text{هامش الربح}$$

$$\text{ربح المصرف} = (500 + 100,000) \times 0.30 = 30,150 \text{ د.ل}$$

$$ب- \text{ثمن السلعة الذي ستدفعه الشركة} = \text{تكلفة السلعة} + \text{ربح المصرف}$$

$$= 30,150 + 100,500 = 130,650 \text{ د.ل}$$

$$ج - \text{القسط الشهري الذي ستدفعه الشركة} = \text{ثمن السلعة} \div \text{عدد الأشهر} (4 \text{ سنوات} = 48 \text{ شهر})$$

$$= 130,650 \div 48 = 2,721.8 \text{ د.ل كل شهر}$$

$$د - \text{معدل العائد على الاستثمار} = \text{قيمة الربح} \div \text{رأس المال المستثمر} \times 100$$

$$\text{معدل العائد على الاستثمار} = 30,150 \div 100,500 \times 100 = 30 \%$$

\*\*\*