

## الفروق الجوهرية بين المرابحة والقروض الربوية

د. سامر مظهر قنطقجي - جامعة دمشق - سورية

كثرت الأقوال حول المرابحة ومدى شرعيتها وذلك بسبب قربها الشديد من القرض الربوي المحرم شرعاً. والفارق الجوهرى بينهما هو توافر سلعة أو خدمة في الأولى بينما يقتصر القرض الربوي على تبادل مال بمال مع الزيادة. لذلك يتهياً للكثيرين تطابقهما. وفي أحسن الأحوال تُوصف المرابحة بأنها تحايل على الشرع.

لذلك كان من الضروري التفريق بينهما لتوضيح الرؤية أمام من تقتصر رؤيته على ظاهر الأمور دون حيثياتها فيخطئ الرؤية وينحرف بها عن جادة الصواب.

إن الجدل الذي أثاره الكفار بأن البيع يماثل القرض الربوي ولا فرق بينهما هو جدل قديم متكرر غير صحيح لقوله تعالى: ﴿ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا﴾ (سورة البقرة: 275). فما يزال البعض يجتره من باب الجدل فقط ولقصور تفكيرهم فلم يستوعبوا إلا ظواهر الأمور، مع أن الله تعالى قد حسم الأمر بقوله: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ (سورة البقرة: 275).

لذلك كله لا بد من توضيح الفروق بينهما ليكون الأمر جلياً والبيّنة ظاهرة.

إن التجارة الحاضرة أو النقدية لا داع لكتابتها أصلاً، بل يُكتفى بالشهادة عليها لقوله تعالى: ﴿إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا﴾ (سورة البقرة: 284).

أما البيع الأجل فدلت عليه بداية أطول آية في القرآن الكريم وهي آية المدائنة أو المكاتب في قوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ﴾ (سورة البقرة: 284)، فتداين المال بوصفه مالاً تحكمه الآية المذكورة، وكذلك البيع الأجل الذي ينجم عنه دين تحكمه الآية المذكورة أيضاً. وبناء عليه فقد قسم الفقهاء الديون إلى دين نقد ودين عرض، فالأول مدائنة مال بمال والثاني دين نشأ بسبب بيع عرض من عروض التجارة. ولقد بيّنت الآية الكريمة أهداف الكتابة وغاياتها على النحو التالي:

- التذكير وعدم النسيان - إقامة العدل - القيام بالشهادة على الوجه الأمثل بحيث لا يشوبها شائبة.

فما هي أركان كل من المرابحة والقروض الربوية؟

### المرابحة:

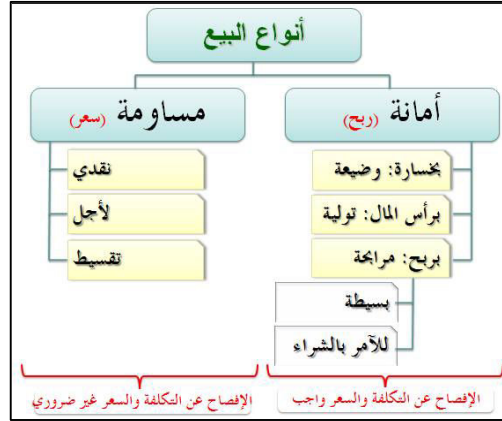
إن الأصل في المعاملات<sup>1</sup> هو الحِلّ لمطلق قوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ﴾ (سورة البقرة: 275). وقد قسّم الفقهاء البيوع إلى نوعين:

**بيع مساومة:** وهو أن يبيع البائع سلعته دون النظر إلى سعرها الأول الذي اشتراها به، فيعلن عن سعر بيعه، وقد يرضى المشتري بالسعر المعلن أو قد يتساوما عليه، لذلك هما مختلفان على مقدار السعر<sup>2</sup>، وبيع المساومة على أنواع:

- 1- بيعٌ نقديٌّ، بأن يبيع السلعة بسعر متفق عليه مع الشاري ويتم تسليم السلعة واستلام ثمنها في مجلس البيع.
- 2- بيعٌ آجلٌ، بأن يبيع السلعة بسعر متفق عليه مع الشاري ويتم تسليم السلعة في مجلس البيع ثم استلام ثمنها آجلاً في موعد لاحق محدد.
- 3- بيعٌ تقسيط، بأن يبيع السلعة بسعر متفق عليه مع الشاري ويتم تسليم السلعة في مجلس البيع ثم استلام ثمنها على أقساط بمواعيد لاحقة.

**بيع أمانة:** وهو بيع يُشترط فيه على البائع ذكر سعر شراء السلعة عند حصوله عليها (السعر الأول)، وهو على ثلاثة أنواع:

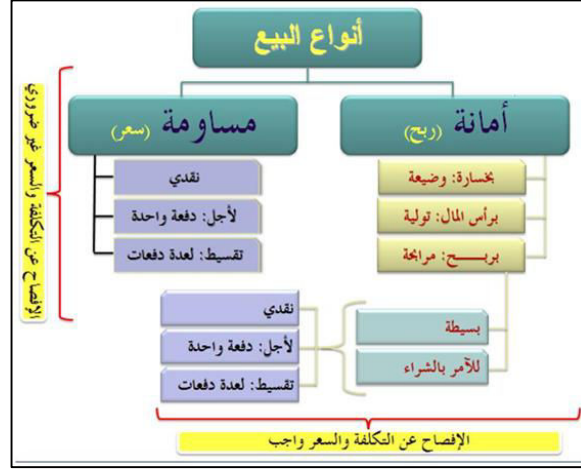
- 1- بيع المرابحة بأن يبيع السلعة بسعرها الأول، وربح معلوم.
- 2- بيع الوضيعة بأن يبيع السلعة بسعرها الأول، وخسارة معلومة.
- 3- بيع التولية بأن يبيع السلعة بسعرها الأول دون ربح أو خسارة. ودليل هذا البيع هو حديث هجرة رسول الله ﷺ عندما جاءه أبو بكر الصديق (رضي الله عنه) براحلتين قدّم له أفضلهما، ثم قال: اركب فذاك أبي وأمي. فقال رسول الله ﷺ: إني لا أركب بغيراً ليس لي. قال: فهي لك يا رسول الله بأبي أنت وأمي، قال: لا، ولكن ما الثمن الذي ابتعته به؟ قال: كذا وكذا. قال: قد أخذتها به، قال: هي لك يا رسول الله، فركبا وانطلقا<sup>3</sup>. وفي رواية أخرى: (فَخَذُ بِأَبِي أَنْتَ يَا رَسُولَ اللَّهِ إِحْدَى رَاحِلَتِي هَاتَيْنِ)<sup>4</sup> فأجابه ﷺ: (بِالثَّمَنِ)، أي بتكلفتها. وقياساً على ذلك جاز البيع برح وبخسارة وهما المرابحة والوضيعة (على الترتيب).



وقد يكون بيع المرابحة بسيطاً أو مركباً (أي للأمر بالشراء)، ويفيد هذا النوع في جعل المتبايعان متفقان على مقدار الربح بغية تحييده.

فالمشتري غالباً ما يكون قلقاً (عند شرائه) من إجحاف السعر ومواصفات السلعة وجودتها وغيره، لذلك فإن تحييده للربح يُشعره براحة تجاه البائع ويجعله يطمئن إليه لينتقل إلى مواصفات سلعته. وكثيراً ما يحدث ذلك عندما يرغب شخص بشراء تجهيزات محددة (كشراء كمبيوتر) حيث تكثر المواصفات وتتنوع وباختلافها يختلف سعره، لذلك لا يدري المشتري من أين يبدأ أمن المواصفات أم من السعر؟ وبتهيئده للسعر فإنه سيُشعر براحة تجاه المواصفات.

إذن طالما أن البائع لديه السلع المباعة فيستطيع المشتري اللجوء إلى تحديد الربح ويكون شراءه مرابحة، فإن طلب المشتري سلعة غير موجودة عند البائع فسأله تأمينها له، فإن البائع سيشتريها ثم يبيعها له مساومة أو مرابحة، و تسمى بهذه الحالة بالمرابحة للأمر بالشراء. فالمشتري أدخل البائع في عقد لمصلحته ولا بأس في ذلك، وهذا هو النوع الذي تفضله المصارف الإسلامية في تعاملاتها، فهي مصارف بمعنى الكلمة لكن أسس التمويل الإسلامي تتطلب وجود سلعة أو خدمة وسيطة لتحقيق التمويل المطلوب، فالمال لا يُقصد لذاته بل هو وسيط لغاية مشروعته.



لذلك تلجأ المصارف للشراء لمصلحة الأمر بالشراء وهو الزبون فتتدخل بطريقة تحقق فيها أركان البيع الشرعية كاملة كتملك السلعة قبل بيعها وتحمل تبعه الهلاك والرد بالعيب إذا خالفت أوصاف الاتفاق وبيان سعر البيع وغيره من إيضاحات ضرورية لمنع الجهالة المفسدة أو المبطللة لعقد البيع.

وقد تكون كل أنواع بيوع الأمانة المذكورة بأحد أشكال بيع المساومة الموضحة آنفاً. فمثلاً قد تكون المرابحة:

- مرابحة بثمن نقدي - مرابحة بثمن مؤجل - مرابحة بثمن مقسط.

وفي جميع الحالات فإن البائع والمشتري يتساومان على مقدار الربح وليس على مقدار السعر كما في بيع المساومة، ويُفصح البائع عن سعر شراء السلعة ومقدار ربحه المضاف. وبيع المرابحة هو بيعٌ حلال إذا كان صحيحاً في صورته ومعناه.

ضوابط عقد المرابحة بناءً على الوعد (المرابحة للأمر بالشراء):

- 1- تملك المصرف للسلعة قبل بيعها للواعد.
- 2- تحمل المصرف تبعه هلاك السلعة طالما أن المشتري لم يستلمها.
- 3- تحمل المصرف الرد بالعيب أو مخالفة الأوصاف إن خالفت الاتفاق.
- 4- معرفة المشتري سعر التكلفة وسعر بيع السلعة.
- 5- تعيين سداد الثمن حالاً (نقداً) أو مؤجلاً وتحديد الأقساط بما لا يترك مجالاً لجهالة تؤدي إلى منازعة.
- 6- توضيح خطوات البيع للمشتري.

## نسبة الربح:

يحظى تحديد مقدار نسبة الربح حيزاً كبيراً من التساؤلات, وباستعراض رأي مجمع الفقه الإسلامي في قراره رقم 46 (5/8)<sup>5</sup> يتبين ما يلي:

أولاً: إن الأصل الذي تقرره النصوص والقواعد الشرعية هو ترك الناس أحراراً في بيعهم وشرائهم وتصرفهم في ممتلكاتهم وأموالهم، في إطار أحكام الشريعة الإسلامية الغراء وضوابطها، عملاً بمطلق قوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا﴾ (سورة النساء: 29).

ثانياً: ليس هناك تحديد لنسبة معينة للربح يتقيد بها التجار في معاملاتهم، بل ذلك متروك لظروف التجارة عامة وظروف التاجر والسلع، خاصة مع مراعاة ما تقضي به الأداب الشرعية من الرفق والقناعة والسماحة والتيسير.

ويعتبر لجوء المصارف الإسلامية إلى إضافة نسبة ربح محددة في بيع المرابحة، (كأن يُقال للعميل الذي يريد شراء سيارة بطريقة المرابحة: إن نسبة المرابحة تبلغ 6,5% سنوياً)، أمرٌ لا حرج فيه.

مثال:

بفرض قيمة السيارة 1,000,000 ليرة سورية.

يترتب على الزبون تسديد هامش جدية قدره 30% مثلاً، أي 300,000 ليرة سورية، والمصرف سيمول 700,000 ليرة سورية.

فإذا رغب الزبون بتقسيم القيمة الباقية على خمسة سنوات فإن المصرف الإسلامي سيضيف:

$$6,5\% \times 5 \text{ سنة} = 32,5\%$$

وسيكون سعر البيع للزبون =  $700.000 + 32,5\% \times 700,000$

= 927,500 ل.س

وبتقسيمها على 60 شهراً (خمس سنوات) فإن القسط الشهري سيبلغ 15.458 ليرة سورية تقريباً.

لذلك فمن الناحية الفقهية يجب الإعلان عن نسبة الربح في بيع المرابحة إلى جانب تكلفة المبيع، لأن البائع أمين يشتري لمصلحة المشتري الأصلي (الأمر بالشراء) ثم يضيف ربحه المعلن عنه بشكل مُسبق.

أما عن آليات احتساب الربح المعلن عنه في حالة المرابحة، فقد يكون مبلغاً مقطوعاً (كألف ليرة مثلاً) أو بنسبة من التكلفة (10% مثلاً)، فإن اجتهد أحد ما بأن

د. سامر مظهر قنطقجي ————— الفروق الجوهرية بين المرابحة والقروض الربوية

حوّل هذه النسبة إلى طريقة متناقصة أو متزايدة فلا بأس أن يفعل ما يشاء، فالمهم أن نصل إلى ربح محدد مُعلن يَعلمه الأمر بالشراء قبل الشروع بهذا البيع.

ومن الناحية التمويلية، تحتسب النسبة بطريقة مباشرة Flat أو بطريقة تناقصية Diminishing. فنسبة 6,5% محسوبة بالطريقة المباشرة تعادل 12,78% بالطريقة التناقضية، ولا بأس في ذلك كله طالما أن الربح تم إعلانه مسبقاً.

ومن الناحية الاقتصادية، فإن تكلفة الفرصة البديلة السائدة في السوق لأي استثمار كان هي التي تتحكم بالسعر. فالإيجار مثلاً يُعتبر استثماراً آمناً، يبلغ عائده الإيجاري 5% تقريباً من القيمة السوقية للعقار، ولا بأس في احتسابه بمبلغ مقطوع أو اللجوء إلى تقنيات محددة.

إن تحديد نسبة معينة للربح يلاءم سياسة العمل المؤسساتي (Governance)، فإذا كان للمصرف عشرة فروع وفي كل فرع ثلاثة موظفي ائتمان، فهل نترك تحديد الربح لكل منهم حسب أهوائه؟ أم نفرض تسعيراً بطريقة تكفل توحيد السياسة الائتمانية للبنك دون أن تسيء لسمعته؟

في الحقيقة لا شيء يدلّ على تحريم النسبة المئوية! لكن الناس كرهتها لالتصاقها بالفائدة الربوية. فالربح المحدد بمبلغ 1000 ل، س لسلعة قيمتها 10,000 ل، س يعادل القول بأن مرابحتها تعادل 10%. فالمحرم شرعاً هو بيع المال أو أفراد الزمن بعائد مستقل، بينما لا حرج في الربح أو الزيادة أو الزمن أو النسبة طالما روعيت القواعد الفقهية النازمة لذلك.

ومن المؤكد أن نسبة الربح تساهم في زيادة سعر المرابحات، لكن الحل في هذه الحالة يكمن في زيادة عدد المصارف الإسلامية العاملة في السوق المحلية، فالمنافسة بينها ستساعد في خفض نسب أرباحها وفترات سماحها.

الوعد: ليس الوعد عقد بيع، ولا هو من لوازمه، لكن الهندسة المالية الإسلامية ابتكرت بيوعاً مستحدثة من بيوع قائمة للمحافظة على أصول التشريع. فهل الوعد لازم أو جائز؟

إن الوفاء بالوعد مستحب وليس بواجب حسب رأي الجمهور، فلا يلزم به قضاء، لأن الوعد في أصله تبرع، وعقود التبرعات لا تُلزم إلا بالقبض، وكذلك الوعد لا يُلزم إلا بالقبض، فلا يصح الإلزام به قضاء<sup>6</sup>.

أما المالكية فيبينوا أن الموعد إذا دخل بسبب الوعد بأمر ما، فعلى الواعد أن يفي بوعدة، ويلزم به قضاء. فإذا قال شخص لآخر اهدم دارك وسأعطيكم مالاً تبني به

بيتك، فهدم الموعد الدار، فإذا بالوعد يقول: لقد صرفت الأمر عنك! ففي هذه الحال يجب الوفاء بالوعد ويلزم الواعد به قضاء.

ويجب التفريق بين الوعد والمواعدة، فالوعد يكون ملزماً لطرف واحد بينما المواعدة تكون ملزمة لطرفيها، والمواعدة غير جائزة شرعاً.

وقد قرر مجمع الفقه الإسلامي لزوم الوعد ديانة<sup>7</sup> إلا لعذر، وجعل لزومه قضاءً في حال كونه معلقاً على سبب وأن الموعد دخل فعلاً في كلفة نتيجة هذا الوعد. وحدد أثر الإلزام بالتنفيذ أو التعويض بمقدار الضرر الفعلي إذا كان الخلف بلا عذر<sup>8</sup>.

تطبيقات الوعد مع المراجعة في المصارف الإسلامية:

جاء في مؤتمر المصارف الإسلامية الأول أنه: "إذا طلب العميل من المصرف شراء سلعة معينة محددة الأوصاف والتمن إضافة إلى ربح متفق عليه، فهذا يتضمن:

1- وعدا من العميل بالشراء إذا تحققت الأوصاف المتفق عليها والتمن والربح.

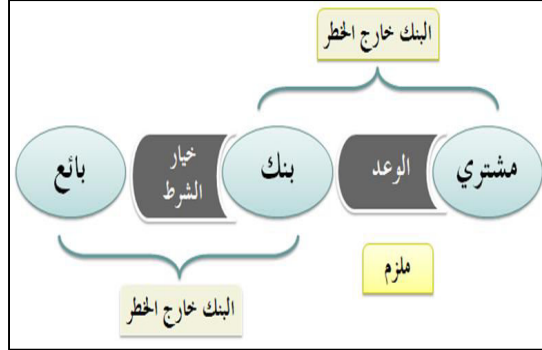
2- وعدا من المصرف بإتمام البيع.

وورد في المؤتمر الثاني للمصارف الإسلامية، أن بيع المراجعة جائز شرعاً، وإن تضمن وعداً بالشراء. فإذا اشترى المصرف السلعة المحددة الأوصاف فإنه يتحمل مسؤوليتها إن هلك، وفي حال تقديمها حسب الاتفاق يجري العقد كبيع مراجعة الجائز.



التحوط<sup>9</sup> بالوعد وخيار الشرط: يكون الوعد عادة بين المشتري والبائع، وفي المصارف يكون الوعد بين المشتري والمصرف أو بين المصرف والبائع لأن المصرف هو وسيط، وعادة ما يكون بين المشتري والمصرف.

وبذلك ينقل المصرف المخاطر إلى المشتري باستثناء الأخطار الناجمة عن الهلاك والتي تقع على عاتقه في مثالنا.



أما خيار الشرط فقد أقتبس من قوله ﷺ: "إِذَا بَايَعْتَ فَقُلْ لَا خِلَابَةَ، قَالَ: فَكَانَ الرَّجُلُ إِذَا بَايَعَ يَقُولُ لَا خِلَابَةَ"<sup>10</sup> أي لا غالب ولا مغلوب، حيث يشترط المتبايعان في مجلس العقد بقول أحدهما أو كليهما بعتك أو اشتريت ولي ثلاثة أيام، فإن مضت الأيام المحددة سقط الشرط.

مثال عن تطبيق مرابحة السيارات في المصارف الإسلامية السورية:

أولاً يقوم الزبون باختيار مواصفات السيارة التي يريدتها من إحدى الشركات، ويحصل على عرض سعر محدد للسيارة بمواصفاتها المختارة بدقة موجهاً لمصرف إسلامي تتعامل معه الشركة.

فيأخذ المصرف من المشتري هامش جدية كدليل على جديته، وغالباً ما تعمل المصارف بالوعد الملزم<sup>11</sup>، وينجم عن ذلك أن الزبون إذا أخلف بوعد وتراجع عن الشراء فيقوم المصرف ببيع السيارة على حساب الزبون واقتطاع أي ضرر من هامش الجدية الذي أخذه منه (وهذا فقط في حالة تضرر المصرف من عملية الشراء).

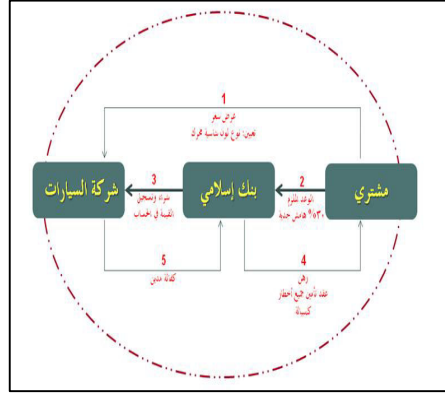
ثم يشتري المصرف السيارة المحددة في عرض السعر ويسجل قيمة الشراء في حساب شركة السيارات ويُعلمها بذلك، ويتوجب على شركة السيارات وضع علامة على السيارة تفيد بأنها مبيعة إلى المصرف الإسلامي.

ويطلب المصرف وضع إشارة رهن على السيارة، ويُلزم الزبون بإجراء عقد تأمين ضد جميع الأخطار لدى شركة إسلامية (إن وجدت) لضمان عدم هلاكها (لسبب أو لآخر) وهي تحت مسؤولية الزبون. ويبالغ المصرف بضماناته تجاه الزبون بتوقيعه على كميالية إضافة إلى إشارة الرهن.

ومن جهة أخرى تلجأ المصارف الإسلامية إلى إدخال شركة السيارات في ضمان وكفالة الزبون بحجة تسريع معاملات الدراسة الائتمانية وبذلك تغلق دائرة الدين تماماً وتخرج من أدنى مسؤولية تجاه عملية المرابحة.



ويتم الاتفاق على كفالة الزبون قبل البدء بعمليات المرابحة تماماً وتدخل الشركة في هذا الأمر برضاها، أو بضغط سببه قلة المصارف الإسلامية المتوافرة في السوق وإصرارها على حلول كهذه.



**القرض الربوي:** هو اقتراض مال بمال مع زيادة. والربا محرم في الشريعة الإسلامية بل هو الجرم الوحيد الذي أعلن الله الحرب عليه بقوله: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ﴾ (278) فَإِن لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِن تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُؤُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلُمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ﴾ (279) (سورة البقرة).

وذلك كأن يُقرض شخص أو جهة شخصاً أو جهةً أخرى 1000 ليرة سورية لمدة شهر، بشرط أن يعيدها 1100 ليرة سورية. فالمائة الزائدة لا يقابلها أي عنصر إنتاجي لذلك: هي زيادة محرمة حيث لم يتبق من العناصر المتغيرة سوى الزمن، والزمن ليس عنصراً اقتصادياً مستقلاً فلا يجوز بيعه منفصلاً.

أما في حالة البيع الآجل فإن وجود سلعة أو خدمة تجعل الأمر مباحاً لحديث التمر الجنيب، فقد روى أبو هريرة رضي الله عنه أن "رَسُولَ ﷺ اسْتَعْمَلَ رَجُلًا عَلَى خَبِيرٍ فَجَاءَهُ بِتَمْرٍ جَنِيْبٍ فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ أَكُلْتُ تَمْرَ خَبِيرٍ هَكَذَا قَالَ لَا وَاللَّهِ يَا رَسُولَ اللَّهِ إِنَّا لَنَأْخُذُ الصَّاعَ مِنْ هَذَا بِالصَّاعَيْنِ وَالصَّاعَيْنِ بِالثَّلَاثَةِ فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ لَا تَفْعَلْ بَعْ الْجَمْعِ بِالذَّرَاهِمِ ثُمَّ ابْتِغِ بِالذَّرَاهِمِ جَنِيْبًا"<sup>12</sup>. وبذلك دخل النقد كأحد طرفي عملية التبادل لحل مشكلة التبادل السلعي السلعي<sup>13</sup>، وكان رسول الله ﷺ يُعلمنا ضرورة الانتقال إلى الاقتصاد النقدي عوضاً عن اقتصاد المقايضة، مما يساعد في الخروج من إشكالات ربا البيوع تماماً.

والأموال الربوية عددها عليه الصلاة والسلام في حديث الأصناف الستة، بقوله: (الذَّهَبُ بِالذَّهَبِ وَالْفِضَّةُ بِالْفِضَّةِ وَالْبُرُّ بِالْبُرِّ وَالشَّعِيرُ بِالشَّعِيرِ وَالتَّمْرُ بِالتَّمْرِ وَالمِلْحُ

د. سامر مظهر قنطقجي ————— الفروق الجوهرية بين المرابحة والقروض الربوية

بِالْمِلْحِ مِثْلًا بِمِثْلِ سَوَاءٍ بِسَوَاءٍ يَدًا بِيَدٍ فَإِذَا اخْتَلَفَتْ هَذِهِ الْأَصْنَافُ فَبِيعُوا كَيْفَ شِئْتُمْ إِذَا كَانَ يَدًا بِيَدٍ<sup>14</sup>، واشتق الفقهاء علة المال الربوي بالأصناف الثلاثة التالية: الأثمان كالذهب والفضة وحلّ محلها من نقود، والمطعومات كالتمر والقمح والشعير والرز والسكر، وما يُصلح كالمح الذي يُصلح الطعام والدواء الذي يُصلح الجسد.

الفروق بين المرابحة والقروض الربوية:

هناك فروق بيّنة بين المرابحة والقروض الربوية، منها اقتصادية ومنها محاسبية.

**أولاً: الفروق الاقتصادية بين المرابحة والقروض الربوية:** وهي على مستويين اثنين مستوى الاقتصاد الجزئي ومستوى الاقتصاد الكلي.

تتلخص الفروق على المستوى الجزئي بما يلي:

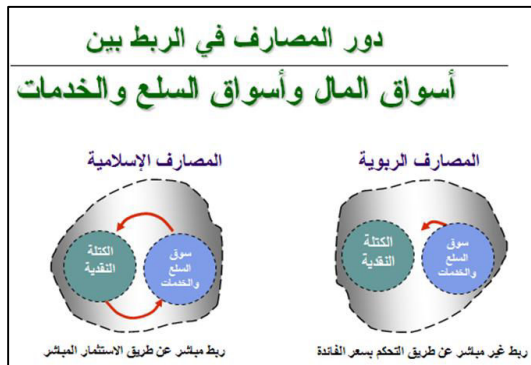
- 1- المرابحة هي تبادل سلعة بثمن، بينما القرض الربوي هو تبادل نقود بمتلها.
- 2- ثمن السلعة المؤجل في المرابحة مستقر ثابت لا يزيد، أما مبلغ القرض الربوي فيزداد بازدياد المدة.

أما على المستوى الكلي فيمكننا تلخيصها بما يلي:

يقسم الاقتصاد عموماً إلى سوقين: سوق للسلع والخدمات ينتجها المزارعون والصناعيون والحرفيون والمشافي والمحامون والأطباء وغيرهم، وسوق لكتلة النقود تتحكم بها المصارف.

ففي حالة القرض الربوي، تقدم المصارف الربوية المال للمقترضين ولا تعلم مصيرها بالتحديد، وتتحكم بذلك من خلال مؤشرات الفائدة صعوداً وهبوطاً.

أما في حالة المرابحة، فإن المصارف الإسلامية لا تُقدم المال مباشرة إلى المتمولين بل تتدخل بعمليتي الشراء والبيع



كوسيط، مما يجعل الاقتصاد أكثر حيوية وبعداً عن شبح التضخم وذلك بضخ أموال في السوق دون إشراكها في سوق الإنتاج مباشرة.

ويضاف إلى ما سبق، أن المصارف الإسلامية لا يجوز لها خلق الائتمان، بينما يمكن للمصارف الربوية ذلك مما يجعل الأخيرة أداة مباشرة في خلق التضخم.

لذلك فإن الاقتصاد الإسلامي يحرص كل الحرص على تحقيق الاقتصاد الحقيقي دون الورقي الذي تسعى إليه معظم الاقتصاديات في العالم.

لكن هل يساهم المصرف الإسلامي في التضخم (رفع سعر السلع)؟

قد تساهم المصارف الإسلامية برفع الأسعار في قطاعات معينة كقطاع العقارات مثلاً، وذلك عندما تستطيع إيجاد وخلق طلب إضافي بتسهيلات الممنوحة للناس، حيث يشرع بالشراء أناس لم يكونوا يفكرون به من قبل، لكن عندما تصل السوق إلى حد الإشباع تبدأ الأسعار بالهبوط. ثم بسبب المنافسة وحالة الإشباع تزداد خدمات المصارف سهولة ويُسرراً أسوة بالمصارف الإسلامية في أسواق الخليج.

إن الأصل في الاقتصاد الإسلامي هو ترك الناس أحراراً يرزق الله بعضهم بعضاً كما أوصى بذلك رسول الله ﷺ. لذلك لا تستطيع (وحدة جزئية) التأثير على الاقتصاد الكلي والتحكم بعرض وطلب أي سلعة، فضلاً عن حرمة الاحتكار في الاقتصاد الإسلامي على جميع أفرادهم ومؤسساتهم.

### ثانياً: الفروق المحاسبية بين المرابحة والقروض الربوية:

الفروق المحاسبية عديدة، سوف نستعرضها بالحالات التالية:

- إذا اشترى المصرف بضاعة لبيعها مرابحة بمبلغ 1,000,000 ليرة فإنه يسجلها بالقييد التالي:

1,000,000	من ح/بضاعة مرابحة
1,000,000	إلى ح/النقدية

- فإذا باع منها بضاعة تكلفتها 320,000 ليرة بربح قدره 25%، فإنه يسجلها بالقييد التالي:

400,000	من ح/النقدية
	إلى مذكورين
320,000	ح/بضاعة مرابحة
80,000	ح/مكاسب مرابحة

د. سامر مظهر قنطقجي ————— الفروق الجوهرية بين المربحة والقروض الربوية

- وبفرض أن سداد الزبون يتم على دفعتين الثانية منهما في فترة مالية لاحقة، فإن المكاسب توزع بحسب مبدأ الاستحقاق على الفترات المستفيدة تطبيقاً للمبدأ الشرعي الغنم بالغرم. فالفترة التي تتحمل مخاطر السداد تتحمل مكاسبه، وتكون القيود المحاسبية على الشكل التالي:

من مذكورين	
ح/ النقدية	200,000
ح/ زبائن مربحة	200,000
إلى مذكورين	
ح/ بضاعة مربحة	320,000
ح/ مكاسب مربحة	40,000
ح/ مكاسب مربحة مؤجلة	40,000

وهذا العدل غير متاح في المصارف الربوية.

- وبفرض حصول المصرف على حسم استرجار كمية من المورد الأصلي للبضاعة قدره 1% فإن الحسم يُسجل في حساب زبون المربحة لأن بيع المربحة بيع أمانة لا يستحق المصرف إلا على النسبة المتفق عليها وفي مثالنا هي 25%، ويكون القيد المحاسبي:

من ح/ المورد	10,000
إلى مذكورين	
ح/ زبائن مربحة	3,200
ح/ حسم مكتسب	6,800

فإذا باع الجزء الآخر تقسيطاً فإن الحسم المكتسب يكون من حق المصرف، وإذا باعه مربحة فإن الحسم يعود لزبائن المربحة من جديد.

- في حال تضرر المصرف من جراء دخوله في المربحة للأمر بالشراء وكان الوعد غير ملزماً فإنه يتحمل كل الأضرار، وفي حالة الوعد الملزم فإنه يستحق ما تضرره فعلاً من جراء ذلك، أما القرض الربوي فيستحق نسبة الربا المصرح بها بحسب فترة التأخر.

- إذا ارتفعت أسعار بضائع مشتراة ما بين شراء المصرف لها وإبرام عقد بيع المربحة، فإن المصرف لا يزيد على الزبون فارق السعر، فإذا اشترى بضاعة بمبلغ

500,000 ليرة وتقدم عميل لشرائها مرابحة بثمان شراء زائد 25% كريح، فإن القيود تسجل كالتالي:

500,000	من ح/ بضاعة مرابحة
500,000	إلى ح/ النقدية

ثم ارتفعت الأسعار بنسبة 10% ما بين شراء المصرف للبضاعة وإبرام عقد بيع المرابحة، فإن بيعها يتم على أساس سعر شرائها بالتكلفة التاريخية وليس على أساس سعرها الاقتصادي بسعر الفرصة البديلة كالتالي:

750,000	من ح/ زبائن مرابحة
	إلى مذكورين
500,000	ح/ بضاعة مرابحة
250,000	ح/ مكاسب مرابحة

وهذا غير متاح في حالة القرض الربوي نهائياً.

- لو غلَّت<sup>15</sup> السلع المشتراة المراد بيعها مرابحة لدى المصرف فإن كل ما نتج عن ذلك يعود للمصرف تطبيقاً للقاعدة الشرعية الخراج بالضمان. مثال ذلك:

لو اشترى المصرف بضاعة بمبلغ 500,000 ليرة وتقدم عميل لشرائها مرابحة بقيمة الشراء زائد 20% كريح، وكانت البضاعة أغنام، وفي الفترة بين شراء المصرف لها وإبرام عقد البيع مرابحة تولد عن الأغنام صوف قدرت قيمته بمبلغ 10,000 ليرة ولين قدرت قيمته بمبلغ 20,000 ليرة وولدت الأغنام 70 خروفاً قدرت قيمتها 50,000 ليرة، فإن المعالجة المحاسبية تكون على الشكل التالي:

500,000	من ح/ بضاعة مرابحة
500,000	إلى ح/ النقدية
30,000	من ح/ النقدية
30,000	إلى ح/ مكاسب مرابحة (مبيعات النواتج)
50,000	من ح/ بضاعة مرابحة
50,000	إلى ح/ مكاسب مرابحة (تقييم الولادات)
660,000	من ح/ النقدية
	إلى مذكورين
550,000	ح/ بضاعة مرابحة
110,000	ح/ مكاسب مرابحة

- ولو كان على أحد زبائن المرابحة مبلغاً قدره 30,000 ليرة مثلاً، وسددها قبل حلول موعد سدادها دون شرط مسبق، جاز للمصرف أن يحسم له منها<sup>16</sup>.

د. سامر مظهر قنطقجي ————— الفروق الجوهرية بين المرابحة والقروض الربوية

- ولو تأخر زبون عن سداد ما عليه، فإن المصرف لا حيلة له تجاهه فلا يستطيع أن يزيد عليه في المبلغ المستحق نهائياً، بل يمهل حتى فترة محددة ثم يبيع الرهن الذي بحيازته فيأخذ ماله ويعيد الباقي له.

- عند تقدير بضاعة آخر المدة، إذا تلفت البضاعة أو تلف جزء منها فيكون ذلك على عاتق المصرف ولو كانت بحيازة حكيمية<sup>17</sup>.

فيفرض أن البضاعة الباقية في المصرف 300,000 ليرة وقُدِّر التالف 3,000 ليرة وكان الوعد غير ملزم فإن البضاعة تظهر في قائمة المركز المالي للمصرف بقيمة 297,000 ليرة ويُحْمَل التالف على قائمة دخل المصرف.

- إذا انخفض سعر البضاعة الباقية في المصرف وكان الوعد غير ملزماً، فتسعر البضاعة بقيمة السوق بالأسعار الجارية ويشكل المصرف مخصصاً بالفارق يُحْمَله لقائمة الدخل<sup>18</sup>.

فإذا كانت سعر البضاعة الباقية في المصرف 300,000 ليرة وسعر مثيله في السوق 280,000 ليرة، فإن قائمة المركز المالي للمصرف تظهر البضاعة بسعر 300,000 ليرة محسوماً منها 20,000 مخصص هبوط أسعار بضاعة لتكون قيمتها 280,000 ليرة. وهو السعر الذي سيبيع به المصرف أية مرابحات قادمة، وهذه من ميزات الاقتصاد الإسلامي حيث يميل للطرف الأضعف وهو المستهلك.

### مجالات تطبيق المرابحة:

تعتبر المرابحة من أكثر صيغ التمويل استعمالاً في البنوك الإسلامية وهي تصلح للقيام بـ:

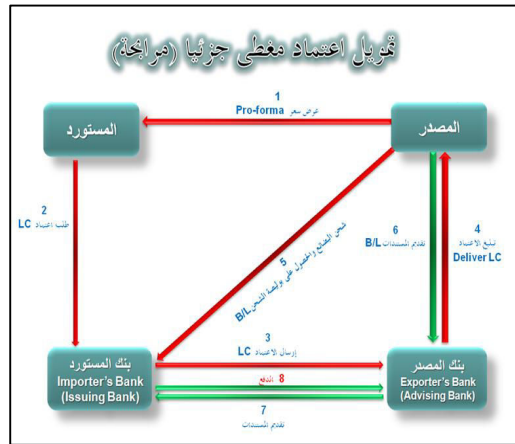
### أولاً- تمويل التجارة:

أ- التجارة الداخلية، بتمويل جزئي لأنشطة العملاء الصناعية أو التجارية أو غيره، وتمكنهم من الحصول على السلع المنتجة والمواد الخام أو الآلات والمعدات.



ب- التجارة الخارجية، من خلال البيوع الدولية في استيراد وتصدير السلع.

**حالة تمويل الاستيراد:** يتم تمويل الواردات في التجارة الدولية باستخدام الاعتمادات المستندية، ويتشابه دور المصرف الإسلامي بالمصرف الربوي في حالة السداد الكامل للاعتماد المستندي. أما في التمويل الجزئي فيتدخل المصرف الإسلامي بتغطية الثغرة التمويلية بالمرابحة أو بالشراكة.



ويلاحظ أن الشراء في حالة المرابحة يتم من قبل المصرف الإسلامي مباشرة ويكون الاعتماد المستندي باسمه، وبعد تملكه للسلع بحيازة حكومية (كاستلام وثائق أو بوالص الشحن) يمكنه بيعها مرابحة للمستورد أو المشتري الأصلي. أما في حالة المشاركة فلا بأس أن يكون ذلك باسم أي منهما.

### حالة تمويل الصادرات



د. سامر مظهر قنطجني ————— الفروق الجوهرية بين المرابحة والقروض الربوية

## ثانياً – تمويل البنية التحتية:

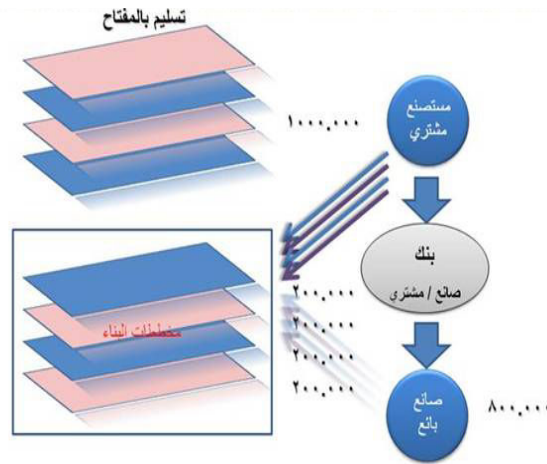
### حالة التسليم بالمفتاح، الاستصناع:

يتفق صاحب الأرض مع المصرف الإسلامي على تشييد وبناء وتجهيز منشأة بمواصفات محددة (تسليم بالمفتاح) يبدأ السداد بعد الاستلام النهائي للمنشأة.

يقوم المصرف بالتعاقد مع مقاول بالباطن بعقد استصناع موازي لتنفيذ ذلك، ويسدد له حسب انجاز (بشهادة مهندس)، ويأخذ موافقة صاحب المنشأة عند كل مرحلة ليبعد مخاطر مخالفات الاستلام عنه.

بعد الانتهاء من بناء وتجهيز المنشأة يتم تسليمها لصاحبها ليبدأ جدولة السداد حسبما تم الاتفاق عليه.

وبهذه الحالة (أي حالة تقسيط السعر) فإن المستصنع باستثماره للمنشأة وإدارته لها سَتُعَلَّ له دخلاً قد يستطيع من خلاله سداد الأقساط المترتبة.





## الخاتمة

إن اقتصار المصارف الإسلامية على التطبيقات البسيطة للمرابحة للأمر بالشراء جعلها محل شبهة بسبب قربها من القروض الربوية، فالمصارف الإسلامية غالباً ما تميل نحو تطبيقات استهلاكية للمرابحة مما يجعلها تطبيقاً متواضعاً بنظر الكثيرين.

فلا يمكن تحريم أو استبعاد بيوع لمجرد استنكار العامة واستهجانهم لها، بل لابد من الالتفات لأراء العلماء والمختصين في هذا الشأن لأنهم الأكثر اقتداراً على محاكمتها وإمكانية تطبيقها.

فقد بيّن البحث أن بين المرابحة والقرض الربوي بُعد كبير قد لا يراه إلا المتعمق بالهندسة المالية الإسلامية والممارس لها، فلا تشابه البتة بينهما، فالمرابحة تلعب دوراً مفيداً (إذا رُشدت) في الاقتصاد وتجعل منه اقتصاداً حقيقياً أشبه بخلية النحل لأنها تربط بين سوقي النقد والسلع بشكل مباشر وفعال، بينما القرض الربوي يكتفي بإدارة دفعة الاقتصاد بالمشورات التي غالباً ما يكون ارتباطها ضعيفاً بتحريك العلاقة بين السوقين المذكورين.

ولابد للهندسة المالية الإسلامية من ابتكار المزيد من هذه التطبيقات التي ترفع من قدر المرابحة وتجعلها أداة مفيدة للاقتصاد عموماً سواء على المستوى الجزئي أو الكلي.

كما يقع عبء كبير على المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية في تسويق التطبيقات الأجدى للمرابحة من خلال تسليط الضوء على الابتكار المالي وتبنيه في السوق المالية.

### الهوامش:

- 1- أي المعاملات التجارية يعرف اليوم.
- 2- يُقال للقيمة سعر ويُقال للثمن سعر أيضاً، فالأول أي القيمة ينتج عن احتساب التكلفة مضافاً إليها ربح محدد ويعبر ذلك عن ظروف سوق منافسة كاملة، أما الثاني أي الثمن فهو ما تم التراضي عليه بين الشاري والباع دون اعتبار القيمة وذلك بحسب ظروف العرض والطلب وقد يعبر ذلك عن ظروف سوق احتكارية حيث يفرض أحدهما السعر على الآخر لكن ذلك يتم بالتراضي بينهما.
- 3- السيرة النبوية لابن هشام، القسم الأول، ص 486.
- 4- صحيح البخاري: 5360
- 5- مجلة المجمع (ع 5، ج 4 ص 2593)، قرار رقم بشأن / تحديد أرباح التجار 1988م
- 6- أي بواسطة القاضي.
- 7- أي ديناً، فدين الإسلام يأمر بالوفاء بالعقود لمطلق قوله تعالى في مطلع سورة المائدة ﴿يا أيها الذين آمنوا أوفوا بالعقود﴾ ولقوله ﷺ: "المسلمون عند شروطهم".
- 8- الخامسة قرار مجمع الفقه الإسلامي في دورته، الكويت، 1988.
- 9- منه اتخاذ الحيطة والحذر مصطلح في إدارة المخاطر يُقصد
- 10- موطأ مالك: 1191
- 11- وهذا حال المصارف الإسلامية السورية أيضاً
- 12- صحيح البخاري: 2050
- 13- أي تبادل سلعة بسلعة دون النقود، أو ما يسمى بالمقايضة
- 14- صحيح مسلم: 2970
- 15- أي حققت أرباحاً عرضية، كارتفاع سعر المخزون مثلاً.
- 16- الفقرة 10/ من المعيار رقم (2) من معايير المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية الصادرة عن AAOIFI، البحرين، 1425-1426.
- 17- الفقرة 3/ من المعيار رقم (2) من معايير المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية الصادرة عن AAOIFI، البحرين، 1425-1426.
- 18- الفقرة 4/ من المعيار رقم (2) من معايير المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية الصادرة عن AAOIFI، البحرين، 1425-1426.