

# بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

## المقدمة

الحمد لله الذى أحل لنا الطيبات وحرم علينا الخبائث وأسبغ علينا نعمه ظاهرة وباطنة، وأرشدنا إلى ما فيه الصلاح والخير لنا فى الدنيا والآخرة، ونصلى ونسلم على الصادق الأمين محمد ﷺ الذى بلغ عن ربه فأحسن البلاغ وجاهد فى سبيله حتى أتاه اليقين، وعلى آله وصحبه الطيبين الطاهرين وعلى من تبعهم بإحسان إلى يوم الدين.

وبعد ...

فإن بيوع المرابحة من أهم البيوع المتداولة فى الحياة العملية المعاصرة سواء فى المؤسسات المالية أو فى تعاملات الأفراد، حيث يلجأ إليها الكثير لتمويل مشروعاتهم أو لشراء حاجياتهم، وقد طفا أسلوب استخدام المرابحة فى المصارف الإسلامية على غيره من الصيغ الاستثمارية الأخرى حتى وصلت فى بعض المصارف إلى ٩٠٪، بينما باقى الصيغ ١٠٪.

وليست المرابحة المطبقة فى المصارف هى المذكورة فى كتب الفقه والمبحوثة فى مؤلفات مختلف المذاهب الفقهية المعتبرة، فالمرابحة عند الفقهاء هى نوع من التجارة يكشف فيها التاجر للمشتري رأسماله فى السلعة الموجودة بحوزته، وذلك بحسب ما اشتراها أو بما قامت عليه ثم يضيف ربحاً مبيئاً معلوماً، أما بيع المرابحة الذى تجر به المصارف فيبدأ من عند صاحب الحاجة الذى يأتى للمصرف لطلب شراء سلعة معينة ليست موجودة فى المصرف، وذلك على أساس أن الطالب يعد بأن يشتري السلعة التى يطلبها من المصرف بما تقوم عليه من تكلفة مع زيادة الربح المتفق عليه.

والمرابحة بهذه الصورة كثر فيها الجدل من لحظة ميلادها وإلى الآن ما بين مجيز لها ومعتقد أنها فتح مبيئ للمصارف الإسلامية وما بين مانع لها ومعتقد أنها أس البلاء، وقد زاد الأمر سوءاً ما انتهى إليه التطبيق فى كثير من المؤسسات المالية الإسلامية إذ أصبحت فى حقيقتها وشكلها لا تختلف عن التمويل الربوى إلا فى الاسم فقط، مما أزعج الكثيرين حتى ممن كانوا سدنتها فى بادئ الأمر، وفى بحثنا هذا سوف نتناول تطبيقات المرابحة فى المصارف والمؤسسات المالية لنرى إلى أى مدى تحظى بالمشروعية أو عدمها مقسمين هذا البحث إلى ثلاثة فصول :

الفصل الأول: أحكام المربحة فى الفقه الإسلامى .

الفصل الثانى: المربحة كما تجرئها المصارف الإسلامىة .

الفصل الثالث: مثالب التطبيق المصرفى للمربحة ودور هئئات الرقابة الشرعية فى ضبط المعاملات .

وأسأل الله أن يرزقنى الإخلاص وأن يلهمنى الرشاد والصواب .

والله من وراء القصد وهو يهذى السبيل ...

المؤلف

د. عطىة فىاض