

## بيع المراجعة

المراجعة نوع من البيوع، تعامل به المسلمون من قديم، وتكفلت كتب الفقه ببيان صورته وشروطه، وهي في اللغة مصدر من الربح، وهي مفاعلة ليست على بابها، فالمفاعلة تعنى المشاركة، ومن ثم فمقتضاها أن يكون الربح للجانبين، بينما في المراجعة الذي يربح هو البائع، فهذا من المفاعلة التي استعملت في الواحد مثل سافر. وفي الاصطلاح عرفها الفقهاء بالعديد من التعريفات، وكلها تدور حول معنى واحد هو البيع بمثل الثمن الأول وزيادة متفق عليها بين البائع والمشتري. أي أن المشتري بدلاً من أن يساوم على الثمن حتى يصل إلى السعر الذي يرضاه، يساوم فقط على ربح البائع فوق الثمن أو فوق ما قامت عليه به السلعة. وهو يأتمن البائع في تحديد مقدار ما قامت عليه به السلعة، وحواره ومساومته تقتصر على مقدار الربح، هل هو ٥٪ أم ٦٪ أم ٤٪ مثلاً.

**حكم المراجعة:** القول المعتمد في الفقه الإسلامي أن المراجعة مشروعة، وعليها من الكتاب الكريم والإجماع والمعقول أدلة منها:

١. قوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ﴾ ووجه الدلالة أن المراجعة نوع من البيع، فهي داخلة في عموم الآية الكريمة.

٢. قوله تعالى: ﴿فَأَنْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ﴾ ووجه الدلالة أن المراجعة ابتغاء للفضل من البيع، فكانت مشروعة.

٣. الإجماع. حيث إن الناس توارثوا هذه البياعات في سائر الأعصار من غير تكبير، وذلك إجماع على جوازها.

## مقالات وأحدث في المعاملات والأخلاق والاقتصاد الإسلامي أ.د/ يوسف إبراهيم يوسف

٤- أما المعقول: فإن بيع المربحة بيع اجتمعت فيه شرائط الجواز، من حيث الثمن وغيره، فالثمن في بيع المربحة معلوم، كما أنه في بيع المساومة معلوم، إذ لا فرق بين قوله: بعثك هذا الشيء بمائة وعشرة، وبين قوله: بعثك بمائة وربح قدره ١٠٪، فكلا الثمنين مائة وعشرة، وإن اختلفت العبارتان، كما أنه لا فرق بين قوله: بعثك هذا الشيء بتسعين، وبين قوله: بعثك إياه بمائة إلا عشرة، في أن كلا الثمنين تسعون، وإن اختلفت العبارتان، فكان مشروعاً.

### أركان وشروط بيع المربحة:

المربحة نوع من البيع، ولذا فإن أركانها وشروطها هي أركان البيع وشروطه، وتتميز المربحة ببعض الشروط الخاصة بها يمكننا إجمالها في:

١- لا بد في المربحة من معرفة الثمن الأول الذي اشترت به السلعة، ومعرفة الربح في المجلس.

٢- أن لا يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا، حيث إن الزيادة هنا ستكون ربا وليست ربحاً.

٣- أن يكون العقد الأول صحيحاً، فإن كان فاسداً لم يجز بيع المربحة.

### صور المربحة:

دلالة اللفظ المستخدم، فينبغي أن يكون ذلك هو المعتبر. وقد ذكر الإمام النووي أن لبيع المربحة عبارات أكثرها دوراناً على الألسنة ثلاث:

الأولى: أن يقول بعثك بما اشترت وربح كذا.

الثانية: أن يقول بعثك بما قام عليّ وربح كذا.

الثالثة: أن يقول بعثك برأس المال وربح كذا.

## مقالات وأحاديث في المعاملات والأخلاق والاقتصاد الإسلامي أ.د/ يوسف إبراهيم يوسف

فإذا قال البائع العبارة الأولى لم يدخل إلا الثمن الذي اشترى به دون ما تكبده من نفقات. أما العبارة الثانية فيدخل فيها الثمن وما تكبد من نفقات. والثالثة تحتمل أن تكون مثل الأولى، وتحتمل أن تكون مثل الثانية. ونعود فنكرر أن العرف هو الحكم الحقيقي على دلالة هذه الألفاظ، وقد يتغير هذا العرف من زمان إلى زمان ومن قطر إلى قطر.

### المرابحة في البنوك الإسلامية:

ذاعت شهرة بيع المرابحة، منذ أن قامت البنوك الإسلامية باستخدامه، والصورة المنتشرة لبيع المرابحة في المصارف الإسلامية هي صيغة المرابحة للأمر بالشراء، وتعنى أن يتقدم العميل إلى المصرف طالباً منه شراء السلعة المطلوبة، بالوصف الذي يحدده العميل، وعلى أساس الوعد منه بشراء تلك السلعة فعلاً مرابحة بالنسبة التي يتفقان عليها، ويدفع الثمن مقسطاً حسب إمكاناته.

وبتعبير آخر أن يتقدم راغب في شراء سلعة لا يملك ثمنها نقداً والبائع لا يبيعها له إلى أجل، لعدم مزاولته للبيوع المؤجلة، أو لعدم معرفته بالمشتري، فيشتريها المصرف بثمان نقدي، ويبيعها إلى عميله بثمان مؤجل أعلى.

ويلاحظ هنا أن بيع المرابحة للأمر بالشراء والذي تجريه البنوك الإسلامية يختلف في أطرافه عن بيع المرابحة العادي الذي تحدثنا عنه، فبيع المرابحة العادي ثنائي الأطراف، أي له طرفان فقط هنا البائع والمشتري. أما بيع المرابحة للأمر بالشراء ففيه ثلاثة أطراف. الأول هو الأمر بالشراء والثاني المصرف الإسلامي والذي يعد بتوفير السلعة وبيعها للأمر بالشراء عند امتلاكها والطرف الثالث هو بائع السلعة.

## مقالات وأحاديث في المعاملات والأخلاق والاقتصاد الإسلامي

أ.د/ يوسف إبراهيم يوسف

---

وعليه فإن بيع المرابحة يتكون من أكثر من تصرف، فهو يتكون من:

١- وعد بالشراء من العميل للمصرف، ووعد من المصرف للعميل، وتوقع المصارف مع عملائها على ما يسمى وعد بالشراء.

٢- يشتري المصرف السلعة من البائع، ويوقع على عقد بين المصرف والبائع.

٣- عقد بيع بين الأمر بالشراء والمصرف بعد تملك المصرف للسلعة الموصوفة بناء على طلب العميل.

ويمثل بيع المرابحة النسبة الأكبر من تعاملات معظم المصارف الإسلامية، حيث إنه وسيلة سهلة مأمونة لتشغيل أموال المودعين، وتحقيق الأرباح التي توزع عليهم، بيد أن دوره في تحقيق رسالة البنوك الإسلامية محدود إلى أبعد الحدود، وعلى البنوك الإسلامية أن لا تعطي بيع المرابحة هذا القدر من الاهتمام، وعليها أن تتوجه نحو المضاربات والمشاركات التي تسهم في تنمية المجتمعات وتحقيق نهضتها، فهذا هو ما قامت البنوك الإسلامية من أجل تحقيقه.

والله ولي التوفيق