

الفرع الرابع: بيع المرابحة

تنقسم البيوع باعتبار كيفية تحديد الثمن إلى ثلاثة أقسام رئيسية وهي:

- بيع المساومة: وهو البيع الذي يتم فيه تحديد الثمن بطريقة المناقشة، وينتهي النقاش عادة إلى حد وسط؛
- بيع المزايمة: ويتحدد فيه الثمن الذي يريده البائع، بطريقة الزيادة على ما أعطى المساوم الأول، وهكذا حتى يبلغ الحد الذي يرضى به، أو يستقر الحال على ثمن معين وهو الثمن الذي ينقطع عليه السوق؛
- بيع الأمانة: ويتم تحديد الثمن انطلاقاً من الأمانة التي يوكل إليها أحد العاقدين العاقد الآخر، وينقسم بدوره إلى:

- ✓ بيع الوضيعة: وهو بيع السلعة بسعر يقل عن التكلفة، أي بيع السلعة بخسارة معينة، بحيث تباع بمبلغ أقل من ثمنها الأصلي أو تكلفة الشراء؛
- ✓ بيع التولية: وهو بيع السلعة بالثمن الأصلي الذي تم الشراء به، أو بيعها بتكلفة الشراء بدون زيادة أو نقصان؛

✓ بيع المرابحة: وهو مقصود الدرس من هذا الفرع.

أولاً: تعريف بيع المرابحة

II. تعريف بيع المرابحة اصطلاحاً: هي بيع السلعة بثمنها التي قامت به أي البيع بمثل رأس المال مع ربح معلوم، إذن تعريف بيع المرابحة قائم على:

- وجود بيعة أولى وثمن أول معلوم؛
- وجود بيعة ثانية وثمن ثاني أكبر من الثمن الأول؛
- معلومية الربح لطرفي العقد؛
- الربح إما أن يكون على الجملة فيقول اشتريتها بعشرة وتربحني دينارين، وإما على التفصيل فيقول تربحني دينار لكل عشرة أو نحوه، أي إما بمقدار مقطوع محدد، وإما بنسبة؛
- أن يكون التملك الأول قائماً على المعاوضات وليس على التبرعات مثل الهبة أو الإرث لعدم وجود ثمن أول.

ثانياً: شروط بيع المرابحة

المرابحة من البيوع تحل بما تحل بها البيوع وتحرم بما تحرم بها البيوع، لهذا فإنه يشترط فيها ما يشترط في البيوع بصفة عامة أما شروطها الخاصة فنتناولها في البنود التالية:

- أن يكون الثمن الأول معلوماً للمشتري الثاني، بما في ذلك المصروفات، ويشمل ذلك ما يتحمله البائع للحصول على السلعة، وما يزيد في قيمتها، لأن العلم بالثمن شرط في صحة البيوع؛
- أن يكون الربح معلوماً للبائع والمشتري، محددًا بالمقدار أو بالنسبة إلى ثمن الشراء؛

أن يكون المبيع عرضاً مقابل نقود ولا يكون مقابلاً بجنسه من أموال الربا، لأن المراجعة بيع بالثمن الأول وزيادة وإذا حصلت الزيادة في الأموال الربوية تكون ربا لا ربحاً، وبمعنى آخر لا يصح بيع النقود مراجعة؛ أن يكون العقد الأول صحيحاً، فإذا كان العقد الأول فاسداً كانت المراجعة غير جائزة، وربح بيع المراجعة مرتبط به.

ثالثاً: أنواع بيع المراجعة

تنقسم المراجعة إلى نوعين هما:

I. المراجعة البسيطة: وهي المذكورة آنفاً وهي البيع بمثل الثمن الأول وزيادة معلومة.

II. المراجعة المركبة: وسميت مركبة لأنها معاملة مركبة من وعد بالشراء وبيع بالمراجعة، وتطلق عليها عدة تسميات منها المراجعة للأمر بالشراء والمراجعة بالوعد بالشراء وبيع المواعدة على المراجعة وهذه التسميات كلها منبثقة من الوعد المقدم من الطرف المشتري بإتمام عملية الشراء، وتسمى أيضاً المراجعة المصرفية لاستعمالها في المصارف، وهو مصطلح حديث وأول من استعمله بهذا الشكل (المراجعة للأمر بالشراء) هو الدكتور سامي حمود في رسالته للدكتوراه بين 1973-1976، وهي تتمثل في تقديم شخص ما إلى مؤسسة مالية إسلامية، وفي الغالب تكون مصرفاً طالباً منه شراء سلعة معينة بمواصفات محددة تحديداً دقيقاً يحددها الشخص الأول وعلى أساس الوعد من قبله بشراء السلعة مراجعة بزيادة متفق عليها وبعد ذلك يقوم المصرف بشراء تلك السلعة ويمتلكها ومن ثم يقوم بعرضها على العميل الذي أمر بالشراء، ويمكن تعريفها أيضاً بأن يتقدم العميل إلى المصرف طالباً منه شراء سلعة محددة بالوصف الذي يقدمه إلى المصرف وعلى أساس الوعد منه بالشراء تلك السلعة فعلاً مراجعة بالنسبة التي يتفقان عليها ويدفع الثمن مقسط حسب إمكانياته.

رابعاً: استخدام المصارف الإسلامية لعقد المراجعة

تعتبر بيوع المراجعة للأمر بالشراء أحد صيغ الاستثمار والتمويل الرئيسة التي تطبقها المصارف الإسلامية، بل أحياناً تعتبر الصيغة الوحيدة في بعضها لما فيها من سهولة التطبيق والربح ذو الضمان العالي.

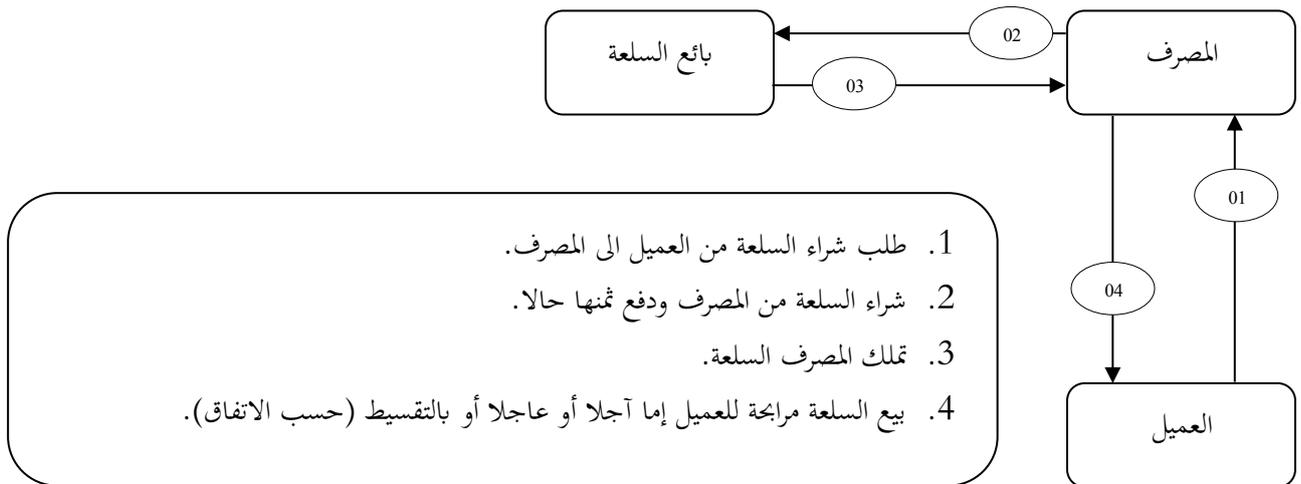
I. آلية استخدام المصارف الإسلامية لعقد المراجعة: تستخدم المصارف الإسلامية عقد بيع المراجعة والمقصود بها هنا المراجعة المصرفية أي المركبة بين وعد بالشراء وبيع المراجعة، وفق أسلوبين هما:

1- المراجعة للأمر بالشراء مع إلزام الوعد: وهنا يلزم الوعد الموقع بين المصرف الإسلامي والعميل الطرفين على إتمام تنفيذ ما تم الوعد به، من اقتناء المصرف الإسلامي للسلعة المطلوبة ثم بيعها للعميل، وفق الشروط المطلوبة، مع إلزام العميل بشراء السلعة وتسديد ثمنها، وفق ما تم الاتفاق عليه، وهذه المراجعة تقوم بها المصارف الإسلامية، لتجنب تكس السلعة نتيجة نكوص العميل عن العملية.

2- المراجعة للأمر بالشراء دون إلزام الوعد: وفي هذا النوع يبقى الوعد المذكور آنفاً مجرد وعد وللذين الخيار في تنفيذه أو العدول عنه، وهذه المراجعة تقوم بها بعض المصارف الإسلامية لتجنب شبهة إلزام الوعد.

ويمكننا اختصار آلية استخدام المصارف الإسلامية لعقد المرابحة في الشكل التالي:

آلية استخدام المصارف الإسلامية لعقد المرابحة



الفرع الخامس: البيع المؤجل

أولاً: تعريف البيع المؤجل

I. تعريف البيع المؤجل اصطلاحاً: البيع المؤجل هو البيع الذي يكون دفع الثمن فيه مؤجلاً، أي أضيف دفع الثمن إلى الأجل أي مدة مستقبلية، فهنا المبيع معجل والثمن مؤجل، ونستنتج أن بيع الاجل هو:

- من جملة البيوع فيقع عليه ما يقع على البيع عامة؛
- يقدم في هذا البيع المثلث ويؤجل الثمن؛
- يحدد في هذا البيع، الأجل وثمان المبيع وطريقة التسديد نفيًا للمنازعة؛
- يختلف البيع الآجل عن الربا، وإن وجد تشابه بينهما في أن سعر الأجل يكون في مقابل الأجل، ووجه الفرق بينهما هو أن الربا هي زيادة من جنس ما أعطى، أما البيع الآجل فالمبيع سلعة والزيادة ثمن.

ثانياً: شروط بيع الأجل

يقوم بيع الأجل على أركان البيع عامة وله من الشروط ما يختص به خاصة نوجزها فيما يلي:

- ألا تكون السلعة المباعة وثمانها من الاصناف الربوية، التي لا يجوز بيع بعضها ببعض بالأجل أي وجوب اختلاف المال الذي يتم مبادلتة عاجلاً عن المال الآجل؛
- تأجيل الثمن؛
- تسليم المبيع؛
- أن تكون المدة معلومة وقت العقد: وتحسب المدة من وقت تسليم المبيع.

رابعاً: صور البيع المؤجل

للبيع الآجل أربعة صور، صورتان من حيث السعر وصورتان من حيث طريقة التسديد:

I. صور البيع الآجل من حيث السعر: هي على صورتين:

1- الصورة الأولى: أن يبيع البائع سلعته بالسعر الحالي وهو السعر اليومي أو سعر السوق دون زيادة في الثمن.

2- الصورة الثانية: أن يجعل البائع لسعته سعريين فيقول سعرها 100 وحدة نقدية نقدا حاضرا، و110 وحدة نقدية لمدة سنة.

II . صور البيع الآجل من حيث طريقة التسديد: هي على صورتين

1- الصورة الأولى: أن يبيع البائع سلعته إلى أجل على أن يكون دفع وتسديد ثمنها على أقساط، وهو المعروف ببيع التقسيط.

2- الصورة الثانية: أن يبيع السلعة إلى أجل على أن يكون دفع ثمنها كلية في تاريخ محدد.

ولقد جاء في قرار مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر رقم (51/ 6/2) بشأن البيع بالتقسيط:

1- لا يجوز شرعاً في بيع الآجل أن تكون فوائد التقسيط مفصولة عن الثمن الحال، بحيث ترتبط بالآجل سواء اتفق العاقدان على نسبة الفائدة أم ربطها بالفائدة السائدة؛

2- إذا تأخر المشتري المدين في دفع الأقساط عن الموعد المحدد، فلا يجوز إلزامه أي زيادة على الدين بشرط سابق أو بدون شرط، لأن ذلك ربا محرم؛

3- لا حق للبائع في الاحتفاظ بملكية المبيع بعد البيع، ولكن يجوز للبائع أن يشترط على المشتري رهن المبيع عنده لضمان حقه في استيفاء الأقساط المؤجلة.