

سلسلة الاقتصاد والمعاملات المالية الإسلامية

متى تكون المربحة المصرفية بيعًا حقيقيًا؟

بيع المراجعة

مفهومه وشروطه ومسائله في المصارف الإسلامية

أعدّه وكتبه

الشيخ الدكتور أسامة بحر

مستشار وخبير في البنوك الإسلامية

بسم الله الرحمن الرحيم

بيع المراقبة

مفهومه وشروطه ومسائله في المصارف الإسلامية

سلسلة الاقتصاد والمعاملات المالية الإسلامية · الطبعة الأولى · 1448 هـ - 2026 م

أعدّه وكتبه

الشيخ الدكتور أسامة بحر

مستشار وخبير في البنوك الإسلامية

رحلتك في الكتيب

المحتويات

4	 المقدمة
5	 مفهوم المrabحة وموقعها بين البيوع 1
7	 شروط البيع وشروط المrabحة 2
9	 المrabحة أداةً للتمويل في المصارف الإسلامية 3
11	 مسائل متعلقة بالمrabحة 4
17	 جدول ملخص لمسائل المrabحة
18	 الخاتمة

الفكرة في سطر واحد

المrabحة المصرفية بيع حقيقي لا قرض؛ يملك فيه البنك السلعة ويتحمل مخاطرها، ثم يبيعها للعميل بتكلفة معلومة وربح معلوم.

بين يدي الكتيب

المقدمة

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على نبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين، أما بعد:

فإن بيع المrabحة من أكثر المعاملات شيوعًا في المصارف الإسلامية؛ فبينما تموّل البنوك التقليدية الأنشطة التجارية بتقديم القروض النقدية، فإن المصرف الإسلامي يدخل في عملية البيع والشراء نفسها، وفق أحكام التجارة التي قررتها الشريعة الإسلامية.

وفي هذا الكتيب بيان لمعنى المrabحة وموقعها بين أنواع البيوع، وشروط البيع عمومًا وشروط المrabحة خصوصًا، ثم الفرق بين المrabحة العادية والمrabحة المصرفية، ثم عرض لأهم المسائل العملية المتعلقة بالمrabحة في المصارف الإسلامية.

وأصل هذا الكتيب محاضرة ألقيتها في هذا الموضوع، ثم أعدت صياغتها لتكون كتيبًا سهلًا بسيطًا، يفيد المهتمين والمتدربين والموظفين الجدد الملتحقين بالبنوك الإسلامية الذين ليست لهم خبرة في العمل المصرفي.

والله أسأل أن ينفع به، وأن يجعله خالصًا لوجهه الكريم.

الشيخ الدكتور أسامة بحر

مستشار وخبير في البنوك الإسلامية · المنامة، مملكة البحرين

مفهوم المrabحة وموقعها بين البيوع

تعريف المrabحة، وصورتها في البنوك الإسلامية، ومكانها بين أنواع البيوع.

♦ أولاً: تعريف المrabحة

المrabحة عقد بيع، وتسمى في البنوك الإسلامية «المrabحة للآمر بالشراء»، وهي إجراءات منظمة يتلقى فيها البنك رغبة العميل في شراء سلعة من طرف ثالث، فإذا تملك البنك السلعة باعها للعميل بزيادة ربح معلوم متفق عليه، وبأقساط مؤجلة في العادة.

$$\text{ربح معلوم متفق عليه} + \text{تكلفة السلعة} = \text{ثمن المrabحة}$$

♦ ثانياً: المrabحة في البنوك الإسلامية

العميل في العادة يريد تسهيلات ائتمانية، والبنك الإسلامي يقدم له التمويل من خلال بيع السلع بالمrabحة المؤجلة، ولا يعطيه قروضاً بفائدة.

ولأن البنك يتحمل مخاطر السلعة قبل بيعها، كان له الحق في إضافة الربح.

♦ ثالثاً: أنواع البيوع في الشريعة الإسلامية

تنقسم البيوع من حيث بيان الثمن إلى قسمين:

البيوع من حيث بيان الثمن

1 بيع المساومة

وهو البيع الذي يتفق فيه الطرفان على الثمن دون أن يُفصح البائع عن تكلفة السلعة عليه.

2 بيع الأمانة

وهي البيوع التي يُفصح فيها البائع عن تكلفة السلعة، وتتضمن ثلاثة أنواع.

بيع التولية

البيع يمثل الثمن الأول، دون زيادة ربح أو نقص.

$$\text{الثمن} = \text{التكلفة}$$

بيع الوضعية

البيع بأقل من الثمن الأول.

$$\text{الثمن} > \text{التكلفة}$$

بيع المراجعة

البيع بالثمن الأول مع زيادة ربح معلوم.

$$\text{الثمن} = \text{التكلفة} + \text{ربح}$$

ويجب الإفصاح عن التكلفة في هذه الأنواع الثلاثة؛ لأنها مبنية على الثقة والأمانة.

شروط البيع وشروط المراجعة

الشروط العامة لصحة كل بيع، ثم الشروط الخاصة بالمراجعة.

♦ أولاً: شروط البيع

البيع هو المبادلة: مبادلة شيء ذي قيمة بشيء آخر، بالتراضي من الطرفين، البائع والمشتري. ويشترط لصحته:

- 1 وجود المبيع.
- 2 أن يكون مملوكاً للبائع ملكاً حقيقياً أو حكماً.
- 3 أن يكون المبيع ذا قيمة.
- 4 أن يكون مقدور التسليم.
- 5 أن يكون الثمن محدداً معلوماً.

◆ ثانيًا: شروط خاصة بالمراجعة

ويشترط في المراجعة على وجه الخصوص:

- 1 تحديد التكلفة والربح في عقد المراجعة، والتكلفة هي ما قامت به السلعة على البائع.
- 2 يجوز تحديد هامش الربح بمبلغ مقطوع، أو بنسبة مئوية من ثمن السلعة.
- 3 المصاريف المباشرة المرتبطة بالسلعة، كمصاريف الشحن والضرائب ونحوها، يجوز احتسابها ضمن تكلفة المراجعة، أما المصاريف غير المباشرة، كرواتب الموظفين وأجرة المقر والمبنى، فلا يجوز احتسابها ضمن التكلفة، ولكن يمكن مراعاتها ضمن الربح.
- 4 إذا لم يُفصح البائع عن تكلفة السلعة وما قامت به عليه، كُيِّفت العملية على أنها مساومة لا مراجعة.

لا تدخل في التكلفة

المصاريف غير المباشرة: رواتب الموظفين، وأجرة المقر والمبنى، وتُراعى ضمن الربح.

تدخل في التكلفة

المصاريف المباشرة: الشحن، والضرائب ونحوها.

المرابحة أداة للتمويل في المصارف الإسلامية

الفرق بين المrabحة العادية والمصرفية، ومراحل المrabحة المصرفية.

◆ المrabحة العادية والمrabحة المصرفية

المrabحة العادية

- ◆ هي التي يمتحن فيها البائع التجارة.
- ◆ يبيع السلع الموجودة في محله بزيادة ربح.
- ◆ دون حاجة إلى شرائها بناءً على رغبة عميل بعينه.

المrabحة المصرفية

- ◆ هي التي تقدمها البنوك الإسلامية.
- ◆ لا يملك البنك السلعة ابتداءً، وإنما يتلقى طلباً من العميل بشراء سلعة يختارها، ويَعِدُّه العميل بشرائها منه.
- ◆ فيشتري البنك السلعة ويملكها، ثم يبيعها للعميل مرابحة.

♦ **مراحل المراجعة المصرفية**

يتبين من التعريف السابق أن المراجعة المصرفية تمر بالمراحل الآتية:

1

طلب وعود

يتقدم العميل إلى البنك بطلب شراء سلعة معينة يحددها، ويعد بشرائها من البنك.

2

شراء وتملك

يشترى البنك السلعة من البائع (الطرف الثالث) ويملكها ملكاً حقيقياً أو حكماً، ويتحمل مخاطرها.

3

بيع مربحة

يبيع البنك السلعة للعميل بالتكلفة مع ربح معلوم متفق عليه.

4

سداد

يسدد العميل ثمن المراجعة على أقساط مؤجلة في الغالب.

فتملك البنك للسلعة وتحمل مخاطرها قبل بيعها هو ما يميز المراجعة عن القرض بفائدة.

مسائل متعلقة بالمرابحة

تسع مسائل عملية في تطبيق المرابحة في المصارف الإسلامية.

تتعلق بالمرابحة المصرفية مسائل عملية كثيرة، أهمها تسع مسائل:

1

الوعد بالشراء

2

هامش الجدية

3

مصاريف المرابحة

4

احتساب الربح وفق
مؤشر تقليدي

5

التأخر في السداد

6

الخصم مقابل التعجيل

7

قلب دين المرابحة

8

جدولة دين المرابحة

9

الضمانات في المرابحة

♦ **المسألة الأولى: الوعد بالشراء**

الوعد من جانب واحد في الشريعة ليس عقدًا، أما المواعدة الملزمة من الطرفين فتأخذ حكم العقد في الشريعة الإسلامية.

ومن أجل تأكيد جدية العميل في تنفيذ المراجعة، يجوز أن يعد العميل البنك وعدًا ملزمًا بشراء السلعة بعد تملك البنك لها، ويكون هذا الوعد من طرف واحد، لا مواعدة ملزمة من الطرفين.

♦ **المسألة الثانية: هامش الجدية**

في حال الوعد الملزم يجوز للبنك أن يأخذ من العميل مبلغًا مقدّمًا يسمى «هامش الجدية»، لتأكيد جدية العميل في تنفيذ وعده.

ويُعد هامش الجدية نوعًا من الضمان؛ فإذا نكل العميل عن وعده جاز للبنك أن يجبر منه ما لحقه من ضرر بسبب هذا النكول.

والغرض الأساسي من هامش الجدية: حمل العميل على تنفيذ وعده، والتأكد من جديته في إتمام عقد المراجعة.

♦ **المسألة الثالثة: مصاريف المربحة**

أن يأخذ البنك من العميل رسوم التزام (Commitment Fee)؛ لأن هذه الرسوم في مقابل الحق في التعاقد، وهذا ليس محلًا للبيع.

لا يجوز

أن يأخذ رسوم تقديم تسهيلات ائتمانية (Credit Facility Fee)؛ لأنه لا يجوز أخذ عمولة على إعطاء القرض.

لا يجوز

أن يفرض البنك رسومًا إدارية (Administration Fee) على تنفيذ المربحة.

يجوز

♦ **المسألة الرابعة: احتساب ربح المربحة وفق مؤشر تقليدي**

يجوز أن يستأنس البنك بمعدل الفائدة معيارًا عند تحديد ربح المربحة، كأن يعتبر سعر الإقراض بين البنوك (IBOR)؛ لأن الشريعة لا تتدخل في تحديد هامش الربح في المربحة، فالأسعار عرضة للتغير وفق حركة الأسواق والعرض والطلب. والشريعة تسمح للمتعاقدين بتحديد الربح بالاتفاق بينهما، فإن استأنسا في ذلك بمعيار أو مؤشر تقليدي فلا حرج، ما دام الربح في العقد محددًا معلومًا.

♦ **المسألة الخامسة: التأخر في السداد****الزيادة في الدين مقابل التأخر في السداد ربا.**

ولذلك لا يجوز للبنوك في النظام المصرفي الإسلامي أن تفرض مبلغًا إضافيًا لصالحها بسبب التأخر في السداد. ولكن بعض العلماء أجازوا فرض مبالغ على المماطلين وسيلة للضغط عليهم، على أن تُصرف هذه المبالغ في صندوق الخيرات.

وللبنك أن يأخذ من هذه المبالغ ما يجبر الضرر الفعلي الذي لحقه بسبب مماطلة العميل، كمصاريف التحصيل وأتعاب المحاماة ونحو ذلك.

♦ **المسألة السادسة: الخصم مقابل التعجيل في السداد**

يجوز للبنك أن يمنح العميل حسماً عند السداد المبكر، وله الحق في تقدير هذا الحسم بحسب ما يراه، وهذا الحسم جائز بشرط ألا يكون مشروطاً في العقد.

♦ **المسألة السابعة: قلب دين المراجعة**

في البنوك التقليدية يمكن للعميل أن يطلب تمديد مدة السداد، فإن وافق البنك منحه ذلك بسعر فائدة جديد.

أما في الشريعة الإسلامية فلا يجوز تمديد أجل الدين مقابل زيادة فيه؛ فكل زيادة على الدين في مقابل الأجل ربا، ومن ذلك قلب دين المراجعة القائم في ذمة العميل إلى دين جديد أكبر منه، إلا بضوابطه كما ورد في المعيار الشرعي رقم (59) بشأن بيع الدين⁽¹⁾.

♦ **المسألة الثامنة: جدولة دين المراجعة**

لا تجوز إعادة جدولة دين المراجعة في البنوك الإسلامية مقابل زيادة في الدين، وندعو ونشجع البنك دائماً على إنظار العميل المعسر إلى حين قدرته على السداد، فقد قال الله تعالى:

﴿وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ﴾
سورة البقرة، الآية 280

فالآية الكريمة تدعو إلى إنظار المعسر إلى حين ميسرة، دون فرض أي زيادة في مقابل الإنظار.

(1) هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوبي)، المعيار الشرعي رقم (59) بشأن بيع الدين، البند (4/1/3/4). وضوابطه: أن تكون المراجعة الجديدة بطلب العميل، مستقلة عن الدين الأول غير مشروطة فيه، وتخضع لدراسة ائتمانية مستقلة؛ وأن تكون مراجعة صحيحة ترتب عليها آثارها من قبض وتملك وتصرف؛ وأن يكون العميل حراً في التصرف في الثمن، فلا يسدّد به الدين الأول إلا بعد مضي يوم عمل على الأقل؛ وألا يعوّض البنك نفسه عن مماطلة العميل، فلا تزيد نسبة الربح على ما يُطبّق على العميل غير المماطل.

♦ المسألة التاسعة: الضمانات في المراجحة

يجوز للبنك، ضماناً لسداد ثمن المراجحة، أن يأخذ من العميل ضمانات مثل:

1 الرهن العقاري

2 رهن السلعة المباعة نفسها

3 الضمان النقدي

كحجز ودیعة.

4 كفالة طرف ثالث

للتأكد من أن السداد سيتم دون تأخير، ولتغطية الأضرار الفعلية في حال المماطلة.

ويكون أخذ الضمانات عند التوقيع على عقد المراجحة؛ إذ تصبح ذمة العميل حينئذ مشغولة بدين المراجحة، وتقع مسؤولية سداذه على عاتقه.

خلاصة الفصل الرابع

جدول ملخص لمسائل المراجعة

المسألة	ما يجوز	ما لا يجوز
الوعد بالشراء	وعد ملزم من العميل وحده	مواعدة ملزمة من الطرفين
هامش الجدية	أخذه ضماناً، وجبر الضرر الفعلي منه عند النكول	—
المصاريف	رسوم إدارية على تنفيذ المراجعة	رسوم الالتزام، ورسوم تقديم التسهيلات
تحديد الربح	الاستئناس بمؤشر تقليدي (IBOR)، مع تحديد الربح في العقد	—
التأخر في السداد	غرامة على المماطل تُصرف في الخير، وأخذ الضرر الفعلي منها، وهي المصاريف لطرف ثالث كأتعاب المحاماة وشركات التحصيل	زيادة لصالح البنك مقابل التأخير
السداد المبكر	حسم يقدّره البنك دون شرط	اشتراط الحسم في العقد
قلب الدين والجدولة	إنظار المعسر إلى ميسرة	تمديد الأجل أو الجدولة مقابل زيادة
الضمانات	رهن عقاري، رهن المبيع، ضمان نقدي، كفالة	—

في الختام

الخاتمة

يتبين مما سبق أن المربحة المصرفية بيع حقيقي لا قرض؛ يملك فيه البنك السلعة ويتحمل مخاطرها، ثم يبيعها للعميل بتكلفة معلومة وربح معلوم. وبهذا يفترق التمويل الإسلامي عن التمويل الربوي، وإن تشابها في بعض الصور الظاهرة.

وتحكم المربحة ضوابط شرعية دقيقة في الوعد، والمصاريف، والسداد، والضمانات، ينبغي للمصارف الإسلامية الالتزام بها، وللمتعاملين معرفتها؛ ليكون تعاملهم على بصيرة.

نسأل الله تعالى أن يرزقنا الكسب الحلال، وأن يبارك لنا فيما رزقنا. وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين.

وجزاكم الله خيرًا



عن المؤلف

الشيخ الدكتور أسامة بحر

مستشار وخبير في البنوك الإسلامية

عالم شرعي بحريني ومستشار مستقل، تمتد مسيرته لأكثر من ثلاثة عقود في المصرفية الإسلامية، والحوكمة الشرعية، والهيكلية المالية، والاستشارات المؤسسية.

الاستشارات الشرعية

مراجعة المعاملات

الهيكلية المالية

الحوكمة الشرعية

﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾

سورة البقرة، الآية 275

عن هذا الكتيب

يعرّف هذا الكتيب ببيع المربحة، أكثر صيغ التمويل انتشارًا في المصارف الإسلامية، فيبيّن موقعه بين أنواع البيوع، وشروط البيع عمومًا وشروط المربحة خصوصًا، والفرق بين المربحة العادية والمربحة المصرفية، ثم يعرض أهم المسائل العملية المتعلقة بها: من الوعد بالشراء وهامش الجدية، إلى التأخر في السداد والجدولة والضمانات.



الشيخ الدكتور أسامة بحر

مستشار وخبير في البنوك الإسلامية

info@osamabahar.com ♦ osamabahar.com

المنامة - مملكة البحرين