

الأحكام الفقهية المتعلقة ببيع المراجعة في الفقه الإسلامي: دراسة مقارنة



إعداد:

د. خالد مرزوق العازمي

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

المقدمة:

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين،
سيدنا محمد، وعلى آله، وصحبه، ومن تبعهم بإحسان إلى يوم الدين.
وبعد:

فقد اتجه العلماء في هذا العصر إلى محاولة الإفادة من هذه الصورة من
صور البيع في الإسلام في ترتيب الأعمال، بحيث تحلّ محلّ كثير من النظم
الربويّة المحرّمة، وليكون في البدائل الإسلامية ما يغني عن النظم الشيطانيّة التي
زحفت على الأمة الإسلامية في غيبة وعيها، وسكرة أبنائها، وانحلال أمرها كله،
وقد ظفرت عملية المراجعة في المصارف الإسلامية من بين سائر المعاملات
اليوم؛ وذلك لما امتازت به من مميزات لم تكن في غيرها، وأنها تسعى لتحقيق
رغبة العملاء، وإتاحتها الإسهام في مجال التمويل بالمراجعة.

ولأهمية هذا الموضوع اخترت البحث حول هذه المادة ووسمتها: "الأحكام
الفقهية المتعلقة ببيع المراجعة في الفقه الإسلامي: دراسة مقارنة".

أهمية البحث:

تكمن أهميّة البحث في الأمور الثلاثة الآتية:

١- مكانة المراجعة في العصر الحديث، فهي ركيزة أساسية في المعاملات
الحديثة.

- ٢- أهميتها في إبراز الفاعلية في النشاط الإسلامي، البعيد عن الربا وشوائبه.
- ٣- ظفر عملية المربحة في المصارف الإسلامية من بين سائر المعاملات كالمضاربة وغيرها.

مشكلة البحث:

تكمن مشكلة البحث في الإجابة عن الأسئلة الآتية:

- ١- ما مفهوم المربحة في اللغة، والاصطلاح؟
- ٢- ما مشروعية بيع المربحة في الفقه الإسلامي؟
- ٣- ما ضوابط مشروعية المربحة التي وضعها الفقهاء؟
- ٤- ما مفهوم المربحة المصرفية؟ وما حكمها الشرعي؟
- ٥- ما أحكام الخيانة والغلط في بيع المربحة؟
- ٦- ما وجوه الاتفاق والاختلاف بين المربحة الفقهية والمربحة المصرفية؟

أهداف البحث:

تأتي أهداف البحث للإجابة عن الأسئلة الواردة في مشكلة البحث، بالإضافة

إلى:

- ١- بيان مفهوم المربحة في اللغة والاصطلاح.
- ٢- بيان مشروعية المربحة في الفقه الإسلامي.
- ٣- بيان الضوابط الشرعية في بيع المربحة.
- ٧- بيان مفهوم المربحة المصرفية.
- ٨- بيان أحكام الخيانة والغلط في بيع المربحة.
- ٩- بيان وجوه الاتفاق والاختلاف بين المربحة الفقهية والمربحة المصرفية.
- ١٠- بيان حكم المربحة المصرفية.

منهج البحث:

استخدم في هذه الدراسة المنهج الاستقرائي التحليلي، القائم على استقراء ما كتب حول موضوع البحث، وتحليله من خلال الاطلاع على آراء الفقهاء في القديم والحديث.

خطة البحث:

تضمن البحث مقدمةً، وأربعة مباحث، وخاتمةً، وفيها أهم النتائج، وثبت المصادر والمراجع.

المبحث الأول: تعريف المرابحة.

وفيه ثلاثة مطالب.

المطلب الأول: مفهوم المرابحة في اللغة والاصطلاح.

المطلب الثاني: مفهوم المرابحة عند فقهاء المذاهب الأربعة.

المطلب الثالث: الموازنة والترجيح.

المبحث الثاني: مشروعية بيع المرابحة وضوابط مشروعيتها.

وفيه مطلبان.

المطلب الأول: مشروعية بيع المرابحة.

المطلب الثاني: ضوابط مشروعية المرابحة.

المبحث الثالث: أحكام الخيانة والغلط في بيع المرابحة.

وفيه مطلبان.

المطلب الأول: أحكام الخيانة.

المطلب الثاني: أحكام الغلط.

المبحث الرابع: المرابحة المصرفية.

وفيه ثلاثة مطالب.

المطلب الأول: مفهوم المرابحة المصرفية.

المطلب الثاني: وجوه الاتفاق والاختلاف بين المرابحة الفقهية والمرابحة

المصرفية.

المطلب الثالث: حكم المرابحة المصرفية.

الخاتمة: وفيها أهم النتائج.

ثبت المصادر والمراجع.

المبحث الأول تعريف المربحة

المطلب الأول: مفهوم المربحة في اللغة والاصطلاح:
أولاً: المربحة لغةً:

المربحة على وزن مفاعلة، وأصلها الفعل ربح، الرأء، والباء، والحاء أصل واحد، يدل على شف في مبايعة، من ذلك ربح فلان في بيعه يربح، إذا استشف. وتجارة رابحة: يربح فيها^(١)، وأربحته على سلعته، أي: أعطيته ربحاً. وبعث الشيء مربحة^(٢)، وأعطاه المال مربحة، على أن الربح بينهما. وباعه الشيء مربحةً، أي: زاد له على ثمنه^(٣)، والربح: النماء في التجر، ربح في تجارته ربحاً، وربحانا^(٤)، والعرب تقول للرجل إذا دخل في التجارة: بالرباح، والسماح. الأزهري: ربح فلان وربحته، وهذا بيع مريح: إذا كان يربح فيه^(٥)، والمفاعلة هنا ليست على بابها؛ لأن الذي يربح إنما هو البائع، فهذا من مفاعلة التي استعملت في الواحد، كسافر، وعافاه الله^(٦).

فالمربحة -إذن- لغةً مفاعلة بين البائع والمشتري، فقد يسمى كل واحد منهما رابحاً، ويغلب إطلاقها على البائع.

(١) ابن فارس، معجم مقاييس اللغة، مادة: ربح (٤٧٤/٢).

(٢) الجوهري، الصحاح تاج اللغة، مادة: ربح (٣٦٣/١).

(٣) نشوان سعيد، شمس العلوم ودواء كلام العرب من الكلوم (٢٣٩٧/٤).

(٤) ابن سيده، المحكم والمحيط الأعظم، مادة ر ب ح مقلوبة، (٣٢٢/٣).

(٥) ابن منظور، لسان العرب، فصل الرأء (٤٤٢/٢).

(٦) المرجع السابق، والفيومي، المصباح المنير في غريب الشرح الكبير مادة: ر ب ح (٢١٥/١).

ثانياً: المرابحة في مفهوم أهل الاصطلاح:

تناول علماء اصطلاح الألفاظ المرابحة بعدة دلالات، تنافرت في المبني، وتجانست في المعنى، وسوف أقوم بذكر أقوالهم معقبا في ختامها بما استخلصته من معنى يجمع ما قيل فيها.

عرفها نجم الدين السلفي بقوله: "المرابحة: البيع بما اشترى وبزيادة ربح معلوم عليه"^(١).

وعرفها المناوي بقوله: "البيع بزيادة على الثمن الأول"^(٢).

وعرفها النكري بقوله: "بيع السلعة بثمن سابق مع زيادة ربح"^(٣).

وعرفها قلنجي بقوله: "إعلام البائع المشتري أنه يبيعه السلعة برأس مالها وربح معلوم"^(٤).

وعرفها الدكتور أحمد مختار في لغته العربية المعاصرة بقوله: "البيع برأس المال مع زيادة معلومة، أو بيع السلعة بالثمن الذي اشترت به مع الاتفاق على ربح معلوم"^(٥).

يتضح -إذن- من خلال المفاهيم السابقة أنّ المرابحة حتى تصير مرابحة لا بد فيها من الزيادة من البائع على ما اشترى، وعكسها بيع الوضيعة، وهو البيع بأقل من سعر الشراء؛ لذا سميت وضيعة؛ للحظ من السعر الذي اشترى به السلعة.

(١) نجم الدين السلفي، طلبه الطلبة (ص ١١١).

(٢) المناوي، التوقيف على مهمات التعاريف (ص ٣٠٢).

(٣) عبد النبي النكري، جامع العلوم في اصطلاحات الفنون (٣/١٧٣).

(٤) قلنجي، وآخرون، معجم لغة الفقهاء (ص ١١٤).

(٥) أحمد مختار، معجم اللغة العربية المعاصرة (٢/٨٤٤).

المطلب الثاني: مفهوم المربحة عند فقهاء المذاهب الأربعة: مفهوم المربحة عند الحنفيّة:

لقد عرف السادة الحنفيّة المربحة بعدة تعريفات، منها:

تعريف السرخسي: "تمليك بثمن ما ملك به من ربح ضمه إليه في بيعه"^(١).
وقد عرفها علاء الدين السمرقندي، والكاساني بأنها: "تمليك المبيع بمثل الثمن الأول وزيادة ربح"^(٢).

وعرفها المرغيناني بقوله: "المربحة: نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الأول مع زيادة ربح"^(٣).

مفهوم المربحة عند المالكية:

عرف السادة المالكية المربحة بتعريفات عديدة، أذكر منها ما يلي:

عرفها ابن رشد الحفيد بقوله: "المربحة هي أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة، ويشترط عليه ربحاً ما للدينار، أو الدرهم"^(٤).

وعرفها ابن جزى بقوله: "المربحة أن يعرف صاحب السلعة المشتري بكم اشتراها، ويأخذ منه ربحاً، إما على الجملة، مثل أن يقول: اشتريتها بعشرة، وتربحني ديناراً، أو دينارين، وإما على التفصيل، وهو أن يقول تربحني درهما لكل دينار، أو غير ذلك"^(٥).

وعرفها ابن غانم بقوله: "حقيقة بيع المربحة: أن يشتري الرجل سلعة بثمن، ويبيعها بأكثر منه على وجه مخصوص"^(٦).

(١) السرخسي، المبسوط (٧٨/١٣).

(٢) السمرقندي، تحفة الفقهاء (١٠٥/٢)، الكاساني، بدائع الصنائع (١٣٥/٥).

(٣) المرغيناني، بداية المبتدي (١٣٧/١).

(٤) ابن رشد الحفيد، بداية المجتهد (٢٢٩/٣).

(٥) ابن جزى، القوانين الفقهية (ص ١٧٤).

(٦) ابن غانم النفرأوي، الفواكه الدواني على رسالة ابن أبي زيد القيرواني (٧٢/٢).

وعرفها ابن عرفة بقوله: "المرابحة بيع مرتب ثمنه على ثمن بيع تقدمه غير لازم مساواته له"^(١).

مفهوم المرابحة عند الشافعية:

عرف السادة الشافعية المرابحة بعدة تعريفات، هي كالتالي:
عرفها الماوردي بقوله: "وأما بيع المرابحة فصورته أن يقول أبيعك هذا الثوب مرابحة على أن الشراء مائة درهم، وأربح في كل عشرة واحدا"^(٢).
وعرفها النووي بقوله: "عقد بيني الثمن فيه على ثمن المبيع الأول مع زيادة، بأن يشتري شيئاً بمائة، ثم يقول لغيره: بعتك هذا بما اشتريته، وربح كذا زيادة، أو بربح درهم لكل عشرة، أو في كل عشرة"^(٣).

مفهوم المرابحة عند الحنابلة:

عرف السادة الحنابلة المرابحة بعدة تعريفات، منها ما قاله ابن قدامة:
"المرابحة أن يخبر برأس ماله ثم يبيع به ويربح، فيقول: رأس مالي فيه مائة، بعته بها، وربح عشرة"^(٤)، وقال - أيضاً: "هو البيع برأس المال وربح معلوم، ويشترط علمهما برأس المال"^(٥).

(١) حاشية الدسوقي على الشرح الكبير (١٥٩/٣).

(٢) الماوردي، الحاوي الكبير (٢٧٩/٥).

(٣) النووي، روضة الطالبين (٥٢٨/٣).

(٤) ابن قدامة، الكافي في فقه أهل المدينة (٥٤/٢).

(٥) المغني (١٣٦/٤).

المطلب الثالث: الموازنة والترجيح:

مما سبق يتضح أن بيع المرابحة يقوم على أصلين:

الأول: ذكر الثمن الأصلي.

الثاني: طلب زيادة ربح معلوم.

وهذا هو القاسم المشترك بين المذاهب الأربعة، وبالنظر إلى التعريفات السابقة نرى أن الأحناف يعرفون المرابحة بالتمليك، أو المبادلة بالثمن الأول، وزيادة ربح، بينما المالكية والحنابلة يعرفونها بذكر البائع للثمن الأصلي، وزيادة ربح، بينما الشافعية يختصون من بين المذاهب الثلاثة في تعريفهم إياها بذكر البائع للمشتري بعد تملكه للسلعة رأس المال، فمثلا يقول له: بعتهك بها، وربح عشرة، أو ربح درهم في كل عشرة، فهم يوافقون الجمهور في الطرف الأول من التعريف، وهو قولهم وربح عشرة، ويخالفونهم بذكر مقدار ربح معين في كل عشرة مثلا.

الراجع:

يترجح لدي تعريف الجمهور من الأحناف، والمالكية، والحنابلة؛ لأنهم لم يشترطوا زيادة درهم أو أكثر في عشرة مثلا، وذهبوا إلى أن المرابحة تكون بذكر الثمن الأصلي، وزيادة ربح معلوم، وفي هذا إشارة إلى أن زيادة الربح يكون على جملة الثمن، ليس على أجزائه، خلافا للشافعية، فإنهم يقولون بزيادة في أجزاء الثمن، كزيادة درهم في كل عشرة، والعلة من ذلك وجود من كرهه من الصحابة كابن عباس، وابن عمر، وبعض الفقهاء، ومنهم الإمام أحمد، وحجتهم أنه بيع الأعاجم، ولأن الثمن قد لا يعلم في الحال.

المبحث الثاني

مشروعية بيع المرابحة وضوابط مشروعيتها

المطلب الأول: مشروعية بيع المرابحة:

بيع المرابحة كغيره من البيوع التي تعامل بها النَّاس منذ القرن الأول، ولا يحذرُها إلا ما يطرأ عليها شيء مما نهى عنه الله ورسوله، كالظلم، أو الربا، أو غير ذلك، دل القرآن، والإجماع، والمعقول على مشروعيتها، كما سيأتي.
أولاً: الأدلة من القرآن:

استدل جمهور العلماء على جوازها بما يأتي بعموم الأدلة التي تقضي بإباحة البيع، مثل قوله -تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ البقرة من الآية: ٢٧٥.
وجه الدلالة: الأصل في عقود البيع الإباحة من غير فصل بين بيع وآخر.
قال الخطيب الشربيني: "يصح بيع المرابحة، والأصل في هذه العقود عمومات البيع من غير كراهة"^(١).

ثانياً: الإجماع:

فقد نقل تعامل الناس بها في مختلف الأعصار والأمصار بغير تكير، ومثل ذلك حجة.

قال ابن قدامة: "المرابحة أن يبيعه بربح، فيقول: رأس مالي فيه مائة بعته بها وربح عشرة؛ فهذا جائز بلا خلاف في صحته، ولا نعلم أحداً كرهه"^(٢).

ثالثاً: المعقول:

الحاجة ماسة إلى هذا النوع من البيع؛ لأن الغبي الذي لا يهتدي في التجارة يحتاج إلى أن يعتمد على فعل الذكي المهتدي، وتطيب نفسه بمثل ما اشترى وبزيادة ربح؛ فوجب القول بجوازها.

(١) الخطيب الشربيني، مغني المحتاج (٢/٤٧٦).

(٢) ابن قدامة، المغني (٤/١٣٦).

فالقول في المرابحة هو القول في البيع؛ لأنها لا تعدو أن تكون صورة من صوره، فضلا عن استجماعها لشرائط الجواز، وجريانها على قواعد صحة البيع من العلم بالثمن، وغير ذلك^(١).

وقد أطلق ابن حزم القول بعدم حل المرابحة، ووجه ذلك بأن اشتراط ربح معين شرط ليس في كتاب الله، وبأنه بيع بثمن مجهول، إلا أنه قال بجوازه لمن كان في بلد لا ابتياع فيه إلا هكذا، على أن يبين ثمن شرائه، أو قيامه عليه، ويقول: لا أبيع على شرائي تريد أخذه مني بيعا بكذا وكذا، وإلا فدع^(٢).

الراجع:

الذي أميل إليه هو القول بالجواز في بيع المرابحة؛ لأنه الأصل، فلا يعدل عنه إلا لدليل راجح، ولم يوجد.

أما ما روي عن بعض السلف من النهي عن ذلك فيمكن حمله على ما إذا لم يبين الثمن.

وأما الجهالة المدعاة لتبرير القول بالحرمة عند ابن حزم، والقول بالكراهة عند الحنابلة؛ فهذه يمكن إزالتها بالحساب؛ فلا يقبل الدفع بالجهالة هنا في علم المحاسبة، بحيث يمكن إزالة هذه الجهالة بسرعة كلمح البصر.

المطلب الثاني: ضوابط مشروعية المرابحة:

هناك ضوابط للمرابحة خاصة، وضوابط تتعلق برأس مالها:

أولا: الضوابط الشرعية الخاصة بالمرابحة:

لكي تقع المرابحة صحيحة لابد لها من توافر شروط تضبط مشروعيتها، ومن هذه الضوابط ما يلي:

(١) الكاساني: بدائع الصنائع (٥/٢٢٣)، الخطيب، مغني المحتاج (٢/٧٧).

(٢) ابن حزم، علي بن أحمد: المحلى بالآثار، بيروت، ط. المكتبة التجارية، (٩/٢٦٢).

- أن يكون رأس المال، أو ما قامت به السلعة معلوما للمشتري الثاني؛ لأن المرابحة أن يبيعه بذلك مع زيادة ربح، وهذا الضابط عليه عامة الفقهاء^(١).
- قال السرخسي: " لأن الاستحقاق يثبت للمشتري الثاني بمثل المشتري الأول به فما خرج من أن يكون ثمنًا في العقد الأول يخرج من أن يكون ثمنًا في العقد الثاني فكان المشتري الثاني بعدما تم استحقاقه بمنزلة الشفيع"^(٢).
- أن يكون الربح معلوما؛ لأنه بعض الثمن، والعلم بالثمن شرط صحة البياعات^(٣).
- أن يكون رأس المال من نوات الأمثال، فإن كان مما لا مثل له من العروض في ملكه فقد ذهب الحنفية إلى عدم جواز بيعه مرابحة ممن ليس ذلك العرض في ملكه؛ لأن المرابحة بيع بمثل الثمن الأول، فإما أن يقع البيع على عين ذلك العرض، وأما أن يقع على قيمة وعينه ليس في ملكه، وقيمتها مجهولة تعرف بالحرز والظن؛ لاختلاف أهل التقويم فيها^(٤).
- قال أبو المعالي: "إذا اشترى شيئاً، فباعه مرابحة، فإن كان البديل في العقد الأول من نوات الأمثال؛ جاز بيعه مرابحة، سواء جعل الربح من جنس رأس المال، أو من غيره... وإن لم يكن البديل في العقد الأول من نوات الأمثال، فباعه مرابحة ممن لا يملك ذلك البيع؛ فالبيع باطل"^(٥).
- أما بيعه مرابحة ممن العرض في ملكه ويده فينظر: إن جعل الربح شيئاً مفرداً عن رأس المال معلوماً كالدرهم، وثوب معين ونحو ذلك؛ جاز؛ لأن الثمن

(١) الكاساني: بدائع الصنائع (٥/٢٢٣)، النووي، روضة الطالبين (٣/٥٢٨).

(٢) السرخسي، المبسوط (١٣/٨٦).

(٣) الكاساني، بدائع الصنائع (٥/٢٢١).

(٤) السابق: ٥/٢٢٣.

(٥) أبو المعالي، المحيط البرهاني (٧/٣).

الأول معلوم، والربح معلوم، وإن جعل الربح جزءاً من رأس الأجزاء، وإنما يعرف ذلك بالتقويم، والقيمة مجهولة؛ لأن معرفتها بالحرز والظن.

أما المالكية: فقد فرقوا بين العرض المعين والعرض المضمون، فاتفقوا في حالة العرض المعين على جواز المراجعة إذا كان ذلك العرض عند المشتري، وعلى المنع منها إذا لم يكن عنده. وفي هذا يلتقي رأيهم مع رأي الحنفية السابق.

قال الحطاب: "إن كان المضمون في الكراء إنما هو على أن يأتيه به تلك الليلة أو في الغد فلا بأس باشتراط تأخير الكراء إلى أجل. قال ابن عرفة: العرض المعين أجرا كشرائه؛ فيجب تعجيله"^(١).

أما إذا كان رأس المال عرضاً مضموناً، كما لو اشترى ثوباً بحيوان مضمون؛ فقد اختلفوا في جواز المراجعة - حينئذ^(٢).

أما الشافعية: فقد أجازوا المراجعة حتى ولو لم يكن رأس المال مثلياً، ولكن عليه أن يبين أنه اشتراه بعرض قيمته كذا، ولا يقتصر على ذكر القيمة^(٣).

قال النووي: "ألا تكون الزيادة قابلة للتمييز، كخلط ذوات الأمثال بعضها ببعض، فإذا اشترى صاع حنطة، أو رطل زيت، فخلطه بحنطة، أو زيت، ثم فلس، فإن كان مثله؛ فللبائع الفسخ"^(٤).

والذي يفهم من كلام الحنابلة أنهم لا يجيزون المراجعة إذا كان رأس المال عرضاً منقوماً، فقد نصوا على أن من اشترى شيئين صفقة واحدة، وأراد أن يبيع أحدهما مراجعة، فإن كان من المتقومات التي لا ينقسم عليها الثمن بالأجزاء، كالثياب ونحوها؛ لم يجز حتى يبين الحال على وجهه.

(١) الحطاب، مواهب الجليل (٤٣٧/٧).

(٢) مالك، المدوَّنة الكبرى (٢٤٠/٤). الخرشي، شرح مختصر خليل (١٧٢/٥).

(٣) روضة الطالبين النووي (٥٢٨/٣).

(٤) السَّابِق ١٦٩/٤.

قال ابن مفلح: "إذا اشترى شيئين صفقة واحدة، فوجدهما معيين، وأبى الأرش؛ فهل له رد أحدهما، وأخذ أرش الآخر، أو أنه ليس له إلا ردهما؟ أطلق الخلاف فيه. إحداهما ليس له رد أحدهما، وهو الصحيح"^(١).

وقال الرحيباني: "إن اشترى شيئين صفقة واحدة، ثم أراد بيع أحدهما بتخبير الثمن، أو اشترى اثنان شيئاً، وتقاسما، وأراد أحدهما بيع نصيبه مرابحة، أو تولية، أو مواضعة، فإن كان من المتقومات التي لا ينقسم عليها الثمن بالأجزاء، كالثياب والعبيد ونحوها؛ لم يجز أن يبيع بتخبير الثمن حتى يبين الحال على وجهه؛ لأن قسمة الثمن على ذلك تخمين، واحتمال الخطأ فيه كثير"^(٢).

وعلاؤا ذلك بأن قسمة الثمن على المبيع طريقه الظن، واحتمال الخطأ فيه كبير، وبيع المرابحة أمانة، فلم يجز فيه هذا، وصار هذا كالخرص الحاصل بالظن لا يجوز أن يباع به ما يجب التماثل فيه.

والذي يتبين رجحان ما ذهب إليه الحنفية والحنابلة؛ لأن مبنى المرابحة على الأمانة، واجتناب الريبة، فإذا تركنا للبائع أمر تقويم العرض لتحديد الثمن الأول فهذا يفتح باباً واسعاً إلى التقریط والخيانة، أو الخطأ على أحسن الأحوال، وذلك يتنافى مع الفكرة الأساس في هذه البيوع، وهي الصدق والأمانة.

• أن يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا، فإن كان كذلك بأن اشترى المكيل أو الموزون بجنسه مثلاً بمثل لم يجز له أن يبيعه مرابحة؛ لأن المرابحة بيع بالثمن الأول وزيادة، والزيادة في أموال الربا تكون ربا، لا ربحاً، وأما عند اختلاف الجنس فلا بأس بالمرابحة، حتى لو اشترى ديناراً بعشرة دراهم، فباعه بربح درهم أو ثوب بعينه جاز؛ لأن المرابحة بيع بالثمن الأول وزيادة، ولو باع بأحد عشر درهماً، أو بعشرة دراهم وثوب؛ كان جائزاً.

(١) ابن مفلح، الفروع (٦/٢٥٠).

(٢) الرحيباني، مطالب أولي النهى (٣/١٣١).

وقد نص الكاساني على هذا الشرط، ولاشك أن هذا الشرط معتبر عند جميع الفقهاء؛ لأن القول به ينبثق من القول بحرمة الربا، وهو متفق عليه عند الجميع^(١).

• أن يكون العقد الأول صحيحا، فإن كان فاسدا لم يجز بيع المرابحة؛ وذلك لأن البيوع الفاسدة إذا وقعت، ولم تفت بإحداث عقد فيها، أو نماء، أو نقصان، أو حوالة سوق؛ فقد اتفق الفقهاء على أن حكمها الرد، أي: يرد البائع الثمن والمشتري المثلون^(٢).

قال الكاساني: "أن يكون العقد الأول صحيحا، فإن كان فاسدا لم يجز بيع المرابحة؛ لأن المرابحة بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح، والبيع الفاسد، وإن كان يفيد الملك في الجملة لكن بقيمة المبيع أو بمثله لا بالثمن؛ لفساد التسمية"^(٣).

أما إذا قبضت، وتصرف فيها بعق، أو هبة، أو بيع، أو رهن، أو غير ذلك من سائر التصرفات؛ فقد اختلف الفقهاء: فمنهم من ذهب إلى أن ذلك كله لا يعتبر فوتا يوجب القيمة، كاشافعي.

ومنهم من ذهب إلى أنه يعتبر فوتا يوجب القيمة، كمالك، وأبي حنيفة. وعلى كلتا الحالين لا تجوز المرابحة؛ لأنه إن كان الواجب الرد فلا كلام، وإن كان الواجب القيمة فلا يصح المرابحة أيضا؛ لأن المرابحة بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح، وهذا البيع الفاسد وإن أفاد الملك على هذا الرأي، لكن بقيمة المبيع، أو بمثله، لا بالثمن؛ لفساد التسمية، وهذه القيمة مجهولة^(٤).

(١) الكاساني، بدائع الصنائع (٥/٢٢٣).

(٢) ابن رشد الحفيد، بداية المجتهد (٢/١٩٣).

(٣) الكاساني، بدائع الصنائع (٥/٢٢٢).

(٤) مفيض الرحمن، رؤية شرعية حول المرابحة وصياغتها، ١٧٤، الجامعة الإسلامية العالمية شيتاغونغ، المجلد/٤ ديسمبر ٢٠٠٧م.

ثانياً: الضوابط الشرعية المتعلقة برأس المال:

لا بد أن يكون رأس المال أو ما قامت به السلعة معلوماً للمشتري؛ لأن العلم بالثمن شرط في صحة البياعات كلها، فإذا قال البائع: بعته بما اشتريت به وربح كذا؛ فلا يجوز له -حينئذ- أن يضيف إلى ثمن الشراء شيئاً بالمرّة، وإلا كان كذباً وخيانة.

أما إذا قال له: قامت علي بكذا، فله -حينئذ- أن يضيف إلى رأس المال كل نفقة تزيد في المبيع أو في قيمته، وسائر المؤن المرادة للاسترباح، وذلك كأجرة القصار، والطراز، والكيال، والدلال، وقيمة الصبغ، وأجرة الحمل، وما شابه ذلك، حيث جرى العرف بإلحاق هذه الأشياء برأس المال في عادة التجار.

قال الكاساني: "لا بأس أن يلحق برأس المال أجرة القصار، والصباغ، والغسال، والخياط، والسمسار، وسائق الغنم، والكرام، ونفقة الرقيق من طعامهم وكسوتهم، وما لا بد منه بالمعروف، وعلف الدواب. ويباع مرابحة وتولية على الكل اعتباراً للعرف؛ لأن العادة فيما بين التجار أنهم يلحقون هذه المؤن برأس المال ويعدونها منه، وعرف المسلمون وعادتهم حجة مطلقة"^(١).

وعلى هذا فإذا بين البائع الأمر على وجهه، وذكر تفاصيله ومفرداته. وهو ما يُرضي الله والأقرب للتقوى - فلا إشكال؛ حيث يكون الأمر -حينئذ- مرده إلى التراضي والاتفاق، وإذا أجمل بأن قال: قام علي بكذا، فليعلم أنه ليس له أن يضيف إلى رأس المال إلا مقتضي العرف بإضافته بمثل هذا التعبير، فإن أضاف شيئاً لا يقضي العرف بإضافته فقد خان، وغني عن الذكر أنه إذا حدث نزاع في مثل هذا الموقف، فالعرف محكم.

(١) الكاساني، بدائع الصنائع (٥/٢٢٣).

والأصل في بيع المرابحة أنه بيع أمانة؛ لأن المشتري قد ائتمن البائع في إخباره عن الثمن الأول من غير بينة، ولا استحلاف؛ فتجب صيانتة عن الخيانة وعن سبب الخيانة والتهمة؛ لأن التحرز عنه واجب - ما أمكن.

قال - تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَحْوُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَحْوُوا أَمَنَاتِكُمْ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ﴾ (٧) الأنفال: ٢٧. وقال ﷺ: "من غش فليس منا"^(١)، والاحتراز عن الخيانة والتهمة إنما يكون ببيان ما يجب بيانه مما قد يؤثر في إرادة المشتري ورغبته في الشراء:

أ . العيب الحادث:

إذا حدث بالسلعة عيب في يد البائع، فأراد أن يبيعهها مرابحة؛ فإنه ينظر: فإن كان العيب قد حدث بفعله أو بفعل أجنبي لم يكن له أن يبيعهها مرابحة حتى يبين بالإجماع^(٢).

جاء في المدونة: "قلت: رأيت إن اشتريت جارية، فذهب ضرسها، فأردت أن أبيعها مرابحة؟ قال: لا، حتى تبين. قلت: وكذلك إذا أصابها عيب بعد ما اشترى لم يبع حتى يبين؟ قال: نعم. قال: وقال مالك: ولا يبيعهما على غير مرابحة حتى يبين ما أصابها عنده"^(٣).

وأما إذا كان العيب قد حدث بأفة سماوية:

فقد ذهب الحنفية^(٤) إلى جواز المرابحة - حينئذ - بغير بيان؛ لأن الفاتت جزء لا يقابله ثمن؛ فكان بيانه والسكوت عنه بمنزلة واحدة، بخلاف ما إذا فات بفعله،

(١) أخرجه مسلم في صحيحه، كتاب الإيمان، باب قول النبي ﷺ "من غش فليس منا"، (١٠٢).

(٢) الكاساني، بدائع الصنائع (٥/٢٢٣)، الخطيب الشربيني، مغني المحتاج (٢/٧٩)، ابن قدامة، الشرح الكبير (٤/١٠٧).

(٣) مالك، المدونة (٤/٢٢٤).

(٤) الكاساني، بدائع الصنائع (٥/٢٢٣).

أو بفعل أجنبي؛ لأن الفأنت صار مقصودا بالفعل وصار مقابله الثمن، فقد حبس المشتري جزءا يقابله الثمن، فلا يملك بيع الباقي مرابحة إلا ببيان.

وذهب الجمهور إلى ضرورة البيان، وعدم جواز المرابحة إلا بذلك؛ لأنَّ البيع من غير بيان لا يخلو من شبهة الخيانة؛ لأنَّ المشتري لو علم أن العيب قد حدث في يد البائع ربما لأنَّه لا يربحه فيه، بل ربما لأنَّه لا يشتريه بالمرّة؛ ولأنَّه لو باعه بعد حدوث العيب في يده فكأنَّه احتبس عنده جزءا منه، فلا يملك بيع الباقي بغير بيان، كما لو حدث العيب بفعله، أو بفعل أجنبي^(١).

والذي يترجح لي رجحان ما ذهب إليه الجمهور من ضرورة البيان، وعدم جواز المرابحة إلا بذلك؛ تحرزا عن الخيانة وشبهتها - ما أمكن.

وتفريق الحنفية بين العيب الذي حدث بأقّة سماوية والعيب الذي حدث بخيانة البائع أو أجنبي تفريق لا محل له؛ لأنَّ المشتري يهمله أن عيبا قد أصاب السلعة، فالسلعة التي يشتريها الآن ليست هي التي اشتراها البائع أول مرة، ولا يهمله سبب العيب سماويا كان، أو غيره، فقول البائع: اشتريت هذه السلعة بكذا أو قامت على بكذا فيه كذب وخيانة؛ لأنها لم تبق عنده على حالتها الأولى، بل قد أصابها من العيب ما أصابها، ومن هنا كانت ضرورة البيان.

ب . الزيادة الحادثة:

أما إذا حدث في المبيع زيادة: كالولد، والثمرّة، والصوف، واللبن، ونحوه، فقد اختلف الفقهاء: فذهب الحنفية، والمالكية إلى ضرورة البيان^(٢)؛ لأنَّ الزيادة المتولدة من المبيع جزء منه، فكأنَّه قد حبس بعض المبيع وباع الباقي، وذلك لا يجوز من

(١) السرخسي، المبسوط (٧٨/١٣)، أبو المعالي، المحيط البرهاني (٣/٧)، ابن عبد البر، الكافي في فقه أهل المدينة (٧٠٥/٢)، القرافي، الذخيرة (٣٥١/٧)، ابن المواق، التاج والإكليل (٤٣٢/٦)، الشيرازي، المهذب (٥٧/٢)، النووي، روضة الطالبين (٥٢٨/٣)، ابن قدامة، المغني (١٣٦/٤).

(٢) السرخسي، المبسوط (٧٩/١٣)، ابن رشد الحفيد، بداية المجتهد (٢٠٧/٣).

غير بيان، وذهب الشافعيّة والحنابلة إلى عدم وجوب البيان^(١)؛ لأنّه صادق فيما أخبر به من غير تغرير، فجاز كما لو لم يزد، ولأنّ الولد والثمرة نماء منفصل، فلم يمنع من بيع المرابحة كالغلة، إلا أن الشافعية أوجبوا إذا كانت حاملا يوم الشراء، أو كان في ضرعها لبن، أو على ظهرها صوف، أو على النخلة طلع، فاستوفاهما - أن يحط بقسطها من الثمن، وهذا في الحمل بناء على أنه يأخذ قسطا من الثمن، والذي أرجحه هو وجوب البيان؛ لصون هذه البيوع عن شبهة الخيانة - ما أمكن.

ج . الأجل:

مما يجب بيانه أيضا في المرابحة: الأجل، فمن اشترى شيئا لم يبيعه مرابحة حتى يبين الأجل؛ لأن الثمن قد يزداد لمكان الأجل، فكان له شبهة أن يقابله شيء من الثمن، فيصير كأنه اشترى شيئين، ثم باع أحدهما مرابحة على ثمن الكل؛ لأن الشبهة ملحقة بالحقيقة في هذا الباب، فيجب التحرز عنها بالبيان، وهذا الشرط محل اتفاق بين الفقهاء إلا أن الزركشي قد قيد الوجوب بكون الأجل خارجا عن العادة^(٢).

فإذا باع، ولم يبين الأجل؛ فالبيع فاسد عند المالكية، حيث يوجبون رده إن كان قائما، ويقضون بالقيمة إن كان قد فات، أما عند الجمهور: فالبيع صحيح، والمشتري بالخيار بين الإمساك، أو الرد.

والذي أرجحه هو ما ذهب إليه الجمهور من القول بصحة البيع، وعدم فساده؛ استقرارا للمعاملات، وتصحيحا للعقود - ما أمكن.

د . حوالة الأسواق أي تغير سعر السلعة:

ومما يجب بيانه في المرابحة عند كثير من الفقهاء: حوالة الأسواق، وتغير ثمن السلعة، فمن اشترى سلعة، وحالت الأسواق، وأراد أن يبيعه مرابحة لم يجز له

(١) النووي: روضة الطالبين (٣/٥٣٢)، ابن قدامة، الشرح الكبير (٤/١٠٧).

(٢) العيني، البناءة ٢٣٢/٨، الخطيب الشربيني، مغني المحتاج (٢/٧٩)، مالك المدونة ٢٤٦/٣،

ابن قدامة، الشرح الكبير ١٠٤/٤.

ذلك إلا بعد البيان عند المالكية^(١)، وهو أحد الوجهين في مذهب الحنابلة^(٢)، إذا كان التغيير بالرخص.

والذي أرجحه: أن التغيير إذا كان بالرخص وجب على البائع أن يبيئه للمشتري؛ حتى يكون على بصيرة من أمره، فإن شاء قبل، وإن شاء أبى؛ حتى لا يكون في الأمر تغييراً.

أما إن كان التغيير بالغلاء فإن كان قد تقادم مكث السلعة عنده، وكانت مما يتأثر بطول المكث؛ فقد وجب عليه البيان لهذا المعنى؛ لأن الغلاء في ذاته زيادة محمودة بالنسبة للمشتري.

والأصل في وجوب البيان أنه بالنسبة لما يكره من الصفات، لكننا هنا أمام معنى آخر، وهو تأثر السلعة بطول المكث، وضعف الرغبة فيها بناء على ذلك؛ فوجب البيان لأجل هذا المعنى، لا لأجل الغلاء^(٣).

(١) مالك، المدونة (٢٤٧/٣).

(٢) ابن قدامة، الشرح الكبير (١٠٥/٤).

(٣) الخرشي، شرح مختصر خليل (١٧٦/٥).

المبحث الثالث

أحكام الخيانة والغلط في بيع المربحة

المطلب الأول: أحكام الخيانة:

وجود الخيانة في بيع المربحة إما أن تكون في صفة الثمن، كمن اشترى نسيئة، فباع بدون بيان، فيثبت الخيار للمشتري بين الرد، والإمساك، وهذا إجماعاً^(١)؛ لأن المربحة عقدٌ بني على الأمانة؛ فكانت صيانتها عن الخيانة مشروطة دلالة؛ ففواتها يوجب الخيار، كفوات السلامة عن العيب.

وإما أن تكون في قدره، كما لو قال: إنه بألف، فبان أنه بتسعمائة، فاختلف الفقهاء هنا حول مسألتين:

الأولى: ثبوت الخيار وعدمه.

الثانية: كيفية إنصاف المشتري.

المسألة الأولى: ثبوت الخيار وعدمه:

ذهب أبو حنيفة، ومحمد، وبعض الشافعية، وهو المنصوص عن أحمد^(٢) إلى القول: بثبوت الخيار للمشتري بين الإمساك، والرد في حالة ظهور الخيانة. قال السغدي: "أن يبيع شيئاً على أنه تولية، أو مربحة، أو مخاسرة، فوجده بخلاف ذلك؛ فهو بالخيار: إن شاء رده، وإن شاء أمسك"^(٣).

وقال الخطيب الشربيني: "ولو واطأ صاحبه، فباعه ما اشتراه بعشرة، ثم اشتراه منه بعشرين ليخبر به في المربحة كره، وقيل: يحرم، واختاره السبكي، والأقوى في

(١) الكاساني، بدائع الصنائع (٣٢٠٦/٧)، ابن قدامة، المغني (٢٦٤/٤).

(٢) الكاساني، بدائع الصنائع (٣٢٠٦/٧)، علاء السمرقندي، تحفة الفقهاء (٣٧/٢)، السغدي،

النتف في الفتاوى (٤٥٥/١)، الخطيب الشربيني، مغني المحتاج (٤٧٩/٢)، ابن مفلح، المبدع في

شرح المقنع (١٠٢/٤)، ابن قدامة، المغني (٢٦٥/٤).

(٣) السغدي، النتف في الفتاوى (٤٥٥/١).

الروضة ثبوت الخيار"^(١).

وقال ابن مفلح: "والمنصوص أن المشتري مخير بين أخذ المبيع برأس ماله وحصته من الربح وبين الرد؛ لأنه لا يأمن الخيانة في هذا الثمن أيضاً، وربما كان حالفاً، أو وكيلًا"^(٢).

ودليل ما ذهب إليه هؤلاء: أن المشتري لا يأمن الخيانة^(٣) في هذا الثمن أيضاً، ولأنه ربما كان له غرض في الشراء بذلك الثمن بعينه؛ لكونه حالفاً، أو وكيلًا، أو غير ذلك، فهو لم يرض بلزوم العقد بالقدر المسمى من الثمن^(٤)، فلا يلزم بدونه، ويثبت له الخيار؛ لفوات السلامة عن الخيانة، كما يثبت الخيار بفوات السلامة عن العيب، إذا وجد المبيع معيباً.

وذهب الفريق الآخر إلى القول بعدم ثبوت الخيار للمشتري، وإنما ترفع عنه الخيانة فقط. وإلى هذا ذهب أبو يوسف من الحنفية، وهو ظاهر كلام الخرقي من الحنابلة^(٥)، والصحيح في المذهب الشافعية^(٦).

قال السمرقندي: "الأصل في بيع المرابحة أنه مبني على الأمانة، فإنه بيع بالثمن الأول بقول البائع من غير بينة، ولا استحلاف؛ فيجب صيانتها عن حقيقة الخيانة وشبهها، فإذا ظهرت الخيانة يجب رده، كالشاهد يجب قبول قوله، فإذا ظهرت الخيانة يرد قوله"^(٧).

(١) الشريبي، مغني المحتاج (٤٧٩/٢).

(٢) ابن مفلح، المبدع في شرح المقنع (١٠٢/٤).

(٣) ابن قدامة، المغني (٢٦٥/٤).

(٤) الكاساني، بدائع الصنائع (٣٢٠٦/٧).

(٥) ابن قدامة (٢٦٠/٤).

(٦) الخطيب الشريبي، مغني المحتاج (٤٧٩/٢).

(٧) تحفة الفقهاء (١٠٦/٢).

قال ابن مفلح: "وظاهر الخرقى، واختاره صاحب "التلخيص" أنه لا خيار له؛ لأنه زاده خيرا"^(١).

وقال أبو الحسين العمراني: "قال الشيخ أبو إسحاق: لا يثبت له الخيار؛ لأن شراءه من غلامه صحيح"^(٢)، ودليلهم: أن المشتري قد رضيه بالزيادة، فإذا حصل له بأقل من ذلك فقد زاده خيرا، فلم يكن له خيار، كما لو اشتراه على أنه معيب، فبان صحيحا، أو أمي، فبان صانعا، أو كاتباً، أو وكل في شراء معين بمائة، فاشتراه بتسعين. وأما البائع فلا خيار له؛ لأنه باعه برأس ماله وحصته من الربح، وقد حصل له ذلك"^(٣).

وقد ذهب المالكية إلى قريب من هذا الرأي؛ حيث قالوا بعدم الخيار إذا حط البائع عن المشتري ما كذب به عليه وربحه، فإن لم يفعل كان المشتري بالخيار بين الإمساك والرد.

جاء في شرح الخرشي على الخليل: "فإن حط البائع ما كذب به عليه وربحه فإنه يلزمه البيع، وإن لم يحط عنه فإن المشتري يخير بين أن يرد السلعة، ويأخذ ثمنه، أو يأخذها بجميع الثمن الذي وقع البيع به"^(٤).

ويترجح لديّ لزوم البيع بالنسبة إذا ما رفع عنه ضرر الخيانة، وحط عنه قدرها وربحه؛ استقرار المعاملات، وإمضاء للعقود - ما أمكن، أمّا القول: إنّه ما يؤمنه عدم الخيانة في هذا الثمن - أيضاً، وإنه ربما كان له غرض في الشراء بذلك الثمن بعينه؛ فجوابه: أن ذلك من الندرة في الواقع بحيث لا تبني على أساسه أحكام.

(١) ابن مفلح، المبدع في شرح المقنع (١٠٢/٤).

(٢) العمراني، البيان في مذهب الإمام الشافعي (٣٣٨/٥).

(٣) ابن قدامة (٢٦٠/٤).

(٤) الخرشي، شرح الخرشي على مختصر خليل (١٧٩/٥).

المسألة الثانية: كيف ننصف المشتري؟:

اختلف الفقهاء في الإجابة على هذا السؤال: فذهب الجمهور من المالكية، والشافعية، والحنبلة^(١) وأبو يوسف من الحنفية إلى: أنه يجب على البائع أن يحط عن المشتري قدر الخيانة وربحها، حتى يعود الأمر إلى الاتفاق الأول؛ تنفيذاً منه لما رضىه والتزم به من البداية، قال أبو حنيفة ومحمد -رحمة الله عليهما: لا يحط قدر الخيانة من الثمن، ولكن يتخير المشتري: إن شاء فسخ البيع، وإن شاء رضى ربه بجميع الثمن^(٢).

وقال العمراني: "وإن ادعى أحد الشريكين على الآخر خيانة... لم تسمع دعواه حتى يبين قدر الخيانة، فإذا بينها، فأنكرها الآخر، ولا بينة على منكر الخيانة؛ فالقول قوله مع يمينه؛ لأن الأصل عدم الخيانة"^(٣).

إلا أن المالكية -فيما يظهر- لا يرون أن هذا الأمر ملزم للبائع بدلالة ما يرون من أنه في حالة امتناع البائع عن ذلك، فإن المشتري بالخيار بين أن يرد السلعة، ويأخذ ثمنه، وبين أن يأخذها بجميع الثمن الذي وقع البيع به، كما نقل عن الخرقى سابقاً^(٤)، وذهب أبو حنيفة ومحمد^(٥) إلى أن المشتري بالخيار: إن شاء أخذ المبيع بجميع الثمن، وإن شاء ترك، ولا يلزم البائع أن يحط الثمن عن المشتري؛ لأنهما باشراً عقداً باختيارهما بثمن سميأه، فينعقد بجميع ذلك الثمن، كما لو باعاه مَسَاوِمَةً، وهذا لأن انعقاد سبب الثاني يعتمد التراضي منهما، ولا يتم رضا البائع إذا لم يجب له جميع الثمن المسمى.

(١) الخرخشي على خليل (١٧٩/٥)، الخطيب: مغني المحتاج (٧٩/٢)، ابن قدامة: المغني (٢٦٥/٥).

(٢) تحفة الفقهاء (١٠٩/٢).

(٣) العمراني، البيان في مذهب الإمام الشافعي (٣٨٠/٦).

(٤) ابن مفلح، المبدع في شرح المقنع (١٠٢/٤).

(٥) السرخسي، المبسوط، (٨٦/١).

والذي أراه رجحان ما ذهب إليه الجمهور من أن على البائع أن يحط من الثمن قدر الخيانة وربحها؛ ولا أرى أن يترك ذلك لاختياره إذا رغب المشتري في التمسك بالصفقة، بل يجبر على ذلك قضاء، وهذا ليس إنشاء عقد جديد - كما يقول الحنفية - حتى يحتاج الأمر إلى تراض آخر، بل هو تنفيذ للعقد السابق الذي تم التراضي عليه فيما بينهما، ولزم بالتفرق عن المجلس، فلا فكاك للبائع منه، وهو مجبر على تنفيذه ديانة وقضاء.

المطلب الثاني: أحكام الغلط:

إذا غلط البائع في بيع المرابحة بأن أخبر بأنقص مما اشتراه، كما لو قال: رأس مالي فيه مائة، ثم رجع يقول: غلظت، رأس مالي فيه مائة وعشرون؛ ففي هذا وقع خلاف بين الفقهاء:

فذهب الحنابلة إلى أنه لا يقبل قوله في الغلط إلا ببينة يشهد أن رأس ماله عليه ما قاله ثانيا، وروي عن أحمد القول بأنه إذا كان البائع صدوقا قبل قوله، وإن لم يكن صدوقا جاز البيع، كما روي عنه -أيضا- القول بعدم قبول قول البائع، وإن أقام به بينة حتى يصدقه المشتري؛ لأنه أقر بالثمن، وتعلق به حق غيره؛ فلا يقبل رجوعه، ولا بينته؛ لإقراره بكذبها، فإن لم تكن له بينة، أو قيل بعدم قبولها، فادعى أن المشتري يعلم غلظه، فأنكر المشتري؛ فالقول قوله، وإن طلب يمينه لزم المشتري اليمين على الصحيح، خلافا للقاضي^(١).

وفرق الشافعية بين ما إذا صدق البائع المشتري في دعواه، حيث اختلفوا في صحة البيع في هذه الحالة، والأصح عندهم صحته، وبين ما إذا كذبه المشتري، حيث يردون قوله وبينته إذا لم يبين لغلطه وجها محتملا، ولكنهم يعطونه حق تحليف المشتري أنه لا يعرف ذلك في الأخص عندهم؛ لأنه قد يقر عند عرض اليمين عليه، أما إذا بين للغلطه وجها محتملا فإنهم يسمعون بينته على خلاف عندهم في ذلك، ويقررون حقه في تحليف المشتري بلا نزاع^(٢).

(١) ابن قدامة: المغني (٤/٤٢٠).

(٢) مغني المحتاج (٢/٧٩، ٨٠).

المبحث الرابع المرابحة المصرفية

المطلب الأول: مفهوم المرابحة المصرفية:

المرابحة المصرفية معاملة حديثة، وتناول المختصون مدلولها بعدة مفاهيم، تدور حول معنى واحد، ومن تلك الدلالات على سبيل المثال: "أنها عبارة عن اتفاق يبيع بموجبه أحد الأطراف (على سبيل المثال المصرف) سلعة، أو أصول يكون قد اشتراها بناءً على وعد من العميل بشراء هذه السلعة، وفق شروط وأحكام معينة، يتألف سعر البيع من التكلفة الفعلية، وهامش ربح متفق عليه"^(١).

وقيل: "توسط البنك لشراء سلعة بناء على طلب الزبون، ثم بيعها له بالأجل بثمن يساوي التكلفة الكلية للشراء، زائداً ربح معلوم متفق عليه بينهما"^(٢).

ولعل أشمل تعريف للمرابحة المصرفية هو: "المرابحة للأمر بالشراء عبارة عن أن يتقدم العميل إلى مصرف إسلامي، أو مؤسسة مالية أو تجارية، ويطلب شراء سلعة معينة، فيقوم المصرف أو المؤسسة بتنفيذ طلب التعاقد معه على أساس شراء الأول ما يطلبه الثاني، فيبيع السلعة بالثمن الذي قامت به، وزيادة ربح معلوم يتفقان عليه، ثم يتم العقد بعد امتلاك المصرف أو المؤسسة للسلعة، على أن يتم سداد ثمنها بثمن آجل مقسطاً"^(٣).

ويمتاز هذا التعريف بأشماله على جميع الأطراف المطلوبة التي تخص عقد المرابحة من بدايته لنهايته؛ لكونه جامعاً، مانعاً.

(١) المرابحة / بنك نزوي - سلطنة عمان. موقع إلكتروني.

(٢) المرابحة: ماهيتها، وتعريفها، ووظيفتها في عمليات التمويل الإسلامي، دبي - مكتب "الرياض":

الأحد ٣ رجب ١٤٢٩ هـ - ٦ يوليو ٢٠٠٨ م - العدد: ١٤ ٦٢٢.

(٣) أحمد عبد القادر، المرابحة في المصارف الإسلامية: دراسة فقهية، (ص ١٠). الجامعة

الإسلامية العالمية - ماليزيا.

المطلب الثاني: وجوه الاتفاق والاختلاف بين المربحة الفقهية والمربحة المصرفية:

تتفق المربحة الفقهية مع المربحة المصرفية في تحديد الثمن الأصلي، وكذلك الاتفاق على الربح المعلوم لدى الجميع.

ويختلفان في أمور، منها:

- المبيع في المربحة الفقهية يجب أن يكون في ملك البائع عند الاتفاق على المبيع، أما في المربحة المصرفية فالمبيع غير مملوك للبائع، وهو المصرف حين تقديم العميل إليه.
- بالنسبة للقصد ففي المربحة الفقهية يكون البعد عن المساومة، وبالنسبة للمربحة المصرفية يكون هو تمويل الشراء؛ لعدم توافر السيولة لدى العميل^(١).
- المشتري في المربحة المصرفية هو الذي يأمر البائع بشراء السلعة له، ثم يبرم العقد بينهما، بينما المشتري في المربحة الفقهية يجد السلعة موجودة عند البائع حال إرادته بشرائها^(٢).
- المربحة المصرفية لها ثلاثة أطراف: الأمر بالشراء، وهو المشتري، والمأمور بالشراء، وهو البنك، والبائع، وهو الشركة أو المؤسسة التجارية، أما المربحة الفقهية فلها طرفان: البائع، والمشتري - فقط^(٣).
- المربحة الفقهية قد تكون مربحة حائلة، أو مؤجلة، أما المربحة المصرفية فالغالب أنها مؤجلة، فالمصرف يشتري السلعة بثمن نقدي، ليعيد بيعها بثمن

(١) موسوعة فتاوى المعاملات المالية للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية، مكتبة دار السلام.

(٢) أحمد عبد القادر، المربحة في المصارف الإسلامية: دراسة فقهية، (ص ١١)، الجامعة الإسلامية العالمية - ماليزيا.

(٣) المصدر السابق.

مؤجل^(١).

- المرابحة الفقهية إذا كانت حالة فريح البائع فيها كله ربح نقدي لقاء جهده ووقته ومخاطرته، أما المرابحة المصرفية المؤجلة فريح المصرف فيها كله ربح ناشئ عن التأجيل، أي: ربح في مقابل الأجل^(٢).
- المرابحة الفقهية فيها خلاف بين الفقهاء حول ما يجب أن يدخل في الثمن الأول، أو لا يدخل، من مصاريف، وأجور، وسواها، أما المرابحة المصرفية فكل التكاليف تدخل في الثمن الأول، وما قد يقال بعدم إدخاله في الثمن - كمصاريف التأمين مثلاً - يمكن إدخاله في الربح^(٣).
- المرابحة الفقهية من الممكن إدخال البائع على السلعة قيمة مضافة من إصلاح، أو تصنيع، أو مداواة، وغير ذلك، أما في المرابحة المصرفية فالمصرف لا يدخل على السلعة أي إضافة، فهو تاجر يشتري السلعة ليعيد بيعها فوراً كما هي.
- المرابحة الفقهية تكون السلعة قابلة للزيادة والنماء، كأن تكون حيوانا يسمن، ويكبر، وولد، أو شجراً يثمر، أما المرابحة المصرفية فتجري على سلع غير قابلة للنماء؛ لأن المصرف لا يتحمل مثل هذه المسؤوليات في التكاثر، والعلف، والنماء^(٤).
- أسلوب تعيين الربح بنسبة من ثمن الشراء، أو بمقدار معلوم هو الأمر الذي لا تتفق فيه المرابحة الفقهية والمصرفية، والتجاوز في تسمية المعاملات المصرفية

(١) رفيق يونس، بيع المرابحة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية، بحث ضمن مجلة مجمع الفقه الإسلامي (٨٤١/٥).

(٢) المصدر السابق.

(٣) رفيق يونس، بيع المرابحة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية، بحث ضمن مجلة مجمع الفقه الإسلامي (٨٤١/٥).

(٤) المصدر السابق.

بيع المرابحة هو السبب في قبولها والتعامل بها في محيط المصارف الإسلامية^(١).

المطلب الثالث: حكم المرابحة المصرفية:

بيع المرابحة المصرفية من البيوع الجائزة شرعاً، لكن بشروط، وضوابط، وانتفاء موانع تطعن في صحته، فمعظم صور بيع المرابحة الموجود في المصارف الإسلامية صحيحة، موافقة لما اصطلح عليه الفقهاء الأقدمون بالوصف، وهو تحديد أوصاف السلعة التي ليست عند البائع، ويرغب الأمر بشرائها مع الاتفاق على صفة الثمن بتحديد نسبة الربح، أو مقداره^(٢).

لكن هناك من العلماء من لم يجز بيع المرابحة المصرفية، وتفصيل ذلك

كالآتي:

أولاً: المجيزون وأدلتهم:

يرى بعض المعاصرين جواز بيع المرابحة التي تجريها المصارف الإسلامية، لكون هذا البيع لا يحل حراماً، ولا يحرم حلالاً، ولا يوجد مانع شرعي يمنعه فيدخل في عمومات البيوع الجائزة، واستدلوا بما يلي:

قوله - تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ البقرة: ٢٧٥.

ووجه الدلالة أن الآية تفيد جميع أنواع البيوع، ولا يحرم من البيع إلا ما

حرمه الله - تعالى - ورسوله، وبيع المرابحة أحد أنواع البيع؛ فيدخل في العموم^(٣).

واستندوا إلى قرار المؤتمر المصرفي الإسلامي الأول الذي عقد بدبي

١٩٧٩م، حيث أوصى بأن هذا التعامل يتضمن وعداً من المصرف بالشراء في

(١) موسوعة فتاوى المعاملات المالية للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية.

(٢) رفيق يونس، بيع المرابحة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية، بحث ضمن مجلة مجمع الفقه الإسلامي (٨٤٥/٥).

(٣) أحمد عبد القادر، المرابحة في المصارف الإسلامية: دراسة فقهية، (ص ٢٢).

حدود الشروط المنوه عنها، ووعداً آخر من المصرف بإتمام هذا البيع بعد الشراء طبقاً للشروط.

واستندوا -أيضاً- إلى توصية مؤتمر المصرف الإسلامي المنعقد بالكويت ١٩٨٣م بأن المواعدة على بيع المرابحة للأمر بالشراء بعد تملك المشتراة وحيازتها، ثم بيعها لمن أمر بشرائها بالربح المذكور هو أمر جائز شرعاً، طالما كانت تقع على المصرف الإسلامي مسئولية الهلاك قبل التسليم.

ثانياً: المعارضون وأدلتهم:

يرى بعض المعاصرين إلى عدم جواز بيع المرابحة، وأنه غير مشروع؛ للأدلة الآتية:

• القول بلزوم العدة في المذهب المالكي إنما يتعلق بالوعد في أمور المعروف والإحسان، أي: التبرعات، ولا يتعلق بأمر ذات صلة بعقود المعاوضات، كالبيع^(١).

• هذه المعاملة لا تجوز في المذهب المالكي الذي يستند القائلون بجوازها إليه في الحكم بلزوم العدة، وتدخل هذه المعاملة في بيوع العينة لدى فقهاء المذهب^(٢).

• تدخل هذه المعاملة في باب بيع المرء ما ليس عنده؛ لأن القول بلزوم العدة في هذه المعاملة بيع منهي عنه؛ لقوله ﷺ: «لَا تَبِيعَ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ»^(٣). ووجه الدلالة -كما قال الباجي: "وجه النهي له والإخبار بأن ما اعتقد قبل ذلك من جواز البيع فيه ليس بصحيح، وهذا كله يدل على أنه لم ينعقد بينهما بيع؛ لأنه لم يأمرهما بفسخ، ولا رد، وإنما نهى عن أمر مستقبل، ولو وقع منهما بيع

(١) ابن رشد الجدي، البيان والتحصيل (٤٨/١٢).

(٢) أحمد عبد القادر، المرابحة في المصارف الإسلامية: دراسة فقهية، (ص ٢٣).

(٣) أخرجه أبو داود (٣٥٠٣)، والترمذي (١٢٣٢)، والنسائي (٤٦١٣)، وابن ماجه (٢١٨٧). قال

الترمذي: حديث حسن.

لأمرهما أولاً برده، ثم إما أن يقتصر على ذلك، أو يتبعه النهي عن موقعة مثله في المستقبل^(١).

• هذه المعاملة تدخل في نطاق بيعتين في بيعة، الظاهر من لزوم المواعدة، وهو منهي عنه كما في حديث أبي هريرة -رضي الله عنه: «نَهَى ﷺ عَنْ بَيْعَتَيْنِ فِي بَيْعَةٍ»^(٢). فالبيعة الأولى: هي بين المصرف وعميله، والثانية: بين المصرف وبائع السلعة^(٣).

• هذه المعاملة لا تختلف عن الربا والاقتراض بفائدة؛ لأن البنك يمول الشراء للعميل غير القادر نظير زيادة في الثمن، ولأن هذه المعاملة ليست في صورة القرض بفائدة إلا أنها تقوم مقامها؛ لذا حلت هذه المعاملة محل خصم الأوراق التجارية في التعاملات المصرفية؛ فتصبح ذريعة من الذرائع الربوية^(٤).

• هذه الصورة فيها شراء معلق، والبيع والشراء لا يقبل التعليق، ولا يقع؛ لأن العميل يقول في شأن السلعة: إذا اشتريتها بمائة فقد اشتريتها منكم بمائة وعشرين نقداً، أو مؤجلة^(٥).

ثالثاً: رأي المتوسطين بين المجيزين والمانعين:

يرى هذا الفريق كراهة بيع المرابحة الذي تقوم به المصارف الإسلامية؛ لأمر، منها:

(١) الباجي، المنتقى شرح الموطأ (٢٨٨/٤).

(٢) أخرجه أبو داود (٣٤٦١)، والترمذي (١٢٣١)، والنسائي (٤٦٣٢). قال الترمذي: حسن صحيح.

(٣) أحمد عبد القادر، المرابحة في المصارف الإسلامية: دراسة فقهية، (ص ٢٤).

(٤) محمد أحمد سراج، الأوراق التجارية في الشريعة الإسلامية، مجلة مجمع الفقه الإسلامي (٦٣٢/٧).

(٥) محمد الأشقر، مجلة مجمع الفقه الإسلامي (٩٠٣/٥).

- قالوا: هذا البيع ليس حراماً، لكونه على وفق الشروط الشرعية من حيث الشكل والصورة، والوعد ليس عقداً، والإلزام به قضاء أمر يتفق مع قواعد الشريعة ومبادئها^(١).
 - قالوا: صورة هذا البيع مفضية إلى الربا؛ لكون المصارف الإسلامية لا تقرض بالربا، فتذهب إلى شراء السلعة للعملاء مع إلزامهم شراء هذه السلع بسعر يزيد عن سعر شرائها مقابل التمويل.
 - قالوا: إن بعض المسؤولين في المصارف الإسلامية يستشعرون الحرج أو الإثم بإلزام العميل بالمرابحة^(٢).
- لهذه الأسباب وغيرها توقفوا عن الجزم بالحرمة المطلقة، والإباحة المطلقة؛ فلذا ذهبوا إلى القول بالكراهة.

الراجع:

الذي يترجح لدي القول الأول القائل بالجواز؛ لأنَّ الأصل في البيوع الإباحة، وما يطرأ على بيع المرابحة من إلزام بالوعد، وشبهة الربا - أمر مظنون، ومختلف فيه؛ فلا يترك المتيقن وهو الأصل إلى المظنون المختلف فيه.

(١) أحمد عبد القادر، المرابحة في المصارف الإسلامية: دراسة فقهية، (ص ٢٥).

(٢) محمد أحمد سراج، الأوراق التجارية في الشريعة الإسلامية، مجلة مجمع الفقه الإسلامي (٦٣٢/٧).

الخاتمة

أهم النتائج:

- ١- المربحة: البيع برأس المال مع زيادة معلومة، أو بيع السلعة بالثمن الذي اشترت به مع الاتفاق على ربح معلوم.
- ٢- بيع المربحة كغيره من سائر البيوع التي تعامل بها المسلمون منذ القرن الأول، فالأصل فيها الجواز، إلا ما يطرأ عليها من شبه الربا وغيره.
- ٣- من ضوابط مشروعية المربحة:
 - أن يكون رأس المال معلوما للمشتري الثاني.
 - أن يكون الربح معلوما.
 - أن يكون رأس المال مثلياً.
 - أن يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا.
 - أن يكون العقد الأول صحيحاً.
- ٤- بيع المربحة بالمعنى الفقهي المنقول في كتب الفقه القديم جائز عند جمهور الفقهاء، ولا يؤخذ بقول من يقول إنه ربا، أو إنه بيع أعاجم، أو أن المساومة أفضل منه، فلكل دور.
- ٥- ربح البائع في بيع المربحة يكون مقابل خبرته، وجهده، ووقته، ومخاطرته.
- ٦- الحكمة من بيع المربحة أن المشتري قد يكون جاهلاً بالسلع وأثمانها، وله ثقة بخبرة البائع مربحة وأمانة، ويفضل أن يشتري بناء على أمانة البائع، لا بناء على مساومته ومماكسته.
- ٧- بيع المربحة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية يقوم على شراء سلعة بطلب عميل بئمن معجل، ومن ثم بيعها إليه بئمن مؤجل، وذلك بناء على

مواعدة بينهما، ملزمة في بعض المصارف، وغير ملزمة في مصارف أخرى.

وفي كل الأحوال لا تكون ملزمة للمصرف إلا إذا اشترى المصرف السلعة.

٨- المرابحة في المصارف الإسلامية غالباً ما تكون مرابحة مؤجلة، لا حالة، ومن

الجائز عند جمهور الفقهاء أن يكون الثمن المؤجل أعلى من الثمن الحالي.

أما التوصية فضرورة الاهتمام بمثل الدراسات التي تمثل حلاً لكثير من

المشكلات الماليّة المعاصرة.

ثبت المصادر والمراجع

- ١) ابن العربي، أحكام القرآن، الناشر: دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، الطبعة: الثالثة، ١٤٢٤ هـ - ٢٠٠٣ م.
- ٢) ابن قيم الجوزية، الطرق الحكيمة في السياسة الشرعية - مكتبة دار البيان، الطبعة: د.ت أو ط.
- ٣) ابن حجر العسقلاني، فتح الباري شرح صحيح البخاري، الناشر: دار المعرفة - بيروت، ١٣٧٩ هـ.
- ٤) ابن دقيق العيد، إحكام الأحكام شرح عمدة الأحكام، الناشر: مطبعة السنة المحمدية د.ت أو ط.
- ٥) ابن رشد الجد، المقدمات الممهديات، تحقيق: الدكتور محمد حجي، الناشر: دار الغرب الإسلامي، بيروت - لبنان، الطبعة: الأولى، ١٤٠٨ هـ - ١٩٨٨ م.
- ٦) ابن فارس، معجم مقاييس اللغة، المحقق: عبد السلام محمد هارون، الناشر: دار الفكر، عام النشر: ١٣٩٩ هـ - ١٩٧٩ م.
- ٧) ابن فرحون، تبصرة الحكام، الناشر: مكتبة الكليات الأزهرية ط: ١ - ١٤٠٦ هـ - ١٩٨٦ م.
- ٨) ابن منظور، لسان العرب، دار صادر - بيروت، الطبعة: الثالثة - ١٤١٤ هـ.
- ٩) أبو البقاء الكفوي، الكليات معجم في المصطلحات والفروق اللغوية، تحقيق: عدنان درويش وآخرين، مؤسسة الرسالة - بيروت - بدون سنة للنشر.
- ١٠) البخاري، صحيح البخاري، المحقق: د. مصطفى ديب البغا، الناشر: (دار ابن كثير، دار اليمامة) - دمشق، الطبعة: الخامسة، ١٤١٤ هـ - ١٩٩٣ م.
- ١١) البلدحي، الاختيار لتعليل المختار، الناشر: مطبعة الحلبي - القاهرة، (وصورتها دار الكتب العلمية - بيروت، وغيرها)، تاريخ النشر: ١٣٥٦ هـ - ١٩٣٧ م.

- (١٢) البهوتي، **كشاف القناع**، تحقيق، وتخريج، وتوثيق: لجنة متخصصة في وزارة العدل، الناشر: وزارة العدل في المملكة العربية السعودية، الطبعة: الأولى، (١٤٢١ - ١٤٢٩ هـ) = (٢٠٠٠ - ٢٠٠٨ م).
- (١٣) الترمذي، **سنن الترمذي**، حققه، وخرج أحاديثه، وعلق عليه: بشار عواد معروف، الناشر: دار الغرب الإسلامي - بيروت، الطبعة: الأولى، ١٩٩٦ م.
- (١٤) الجرجاني، **التعريفات**، ضبطه، وصححه جماعة من العلماء بإشراف الناشر، دار الكتب العلمية بيروت - لبنان، الطبعة: الأولى ١٤٠٣ هـ - ١٩٨٣ م.
- (١٥) الجصاص، **أحكام القرآن**، المحقق: عبد السلام محمد علي شاهين، الناشر: دار الكتب العلمية بيروت - لبنان، الطبعة: الأولى، ١٤١٥ هـ/١٩٩٤ م.
- (١٦) الجوهرى، **الصحاح تاج اللغة**، تحقيق: أحمد عبد الغفور عطار، دار العلم الملايين - بيروت، الطبعة الرابعة ١٤٠٧ هـ، ١٩٨٤ م.
- (١٧) الخطيب الشربيني، **مغني المحتاج**، دار الكتب العلمية، الطبعة: الأولى، ١٤١٥ هـ - ١٩٩٤ م.
- (١٨) الراغب الأصفهاني، **مفردات ألفاظ القرآن**، تحقيق: صفوان عدنان الداودي، دار القلم، الدار الشامية - دمشق بيروت، الطبعة: الأولى - ١٤١٢ هـ.
- (١٩) السرخسي، **المبسوط**، الناشر: مطبعة السعادة - مصر وصورّتها: دار المعرفة - بيروت، لبنان.
- (٢٠) شمس الدين الرملي، **نهاية المحتاج**، الناشر: دار الفكر، بيروت - ط: ١٤٠٤ هـ/١٩٨٤ م.
- (٢١) الشيرازي، **المهذب في فقه الإمام الشافعي**. الناشر: دار الكتب العلمية، بدون تاريخ.
- (٢٢) عميرة وقلوبوي، **حاشيتنا قليوبي وعميرة**. الناشر: دار الفكر - بيروت، بدون تاريخ.
- (٢٣) الغزالي، **إحياء علوم الدين**، دار المعرفة - بيروت. بدون سنة النشر.

- (٢٤) الفيروزآبادي، القاموس المحيط، تحقيق: مكتب تحقيق التراث في مؤسسة الرسالة، بإشراف: محمد نعيم العرقسوسي - مؤسسة الرسالة للطباعة - بيروت - لبنان، ط: ٨ - ١٤٢٦ هـ - ٢٠٠٥ م.
- (٢٥) قلنجي، معجم لغة الفقهاء، دار النفائس للطباعة والنشر والتوزيع ط: ٢، ١٤٠٨ هـ - ١٩٨٨ م.
- (٢٦) كمال الدين ابن الهمام، فتح القدير شرح الهداية، الناشر: شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده بمصر (وصورتها دار الفكر، لبنان)، الطبعة: الأولى، ١٣٨٩ هـ = ١٩٧٠ م.
- (٢٧) مسكويه، تهذيب الأخلاق وتطهير الأعراق، حققه، وشرح غريبه: ابن الخطيب، الناشر: مكتبة الثقافة الدينية، الطبعة: الأولى، بدون سنة للنشر.
- (٢٨) مسلم، صحيح مسلم، المحقق: أحمد بن رفعت بن عثمان حلمي القره حاصري - محمد عزت بن عثمان الزعفران بوليوي - أبو نعمة الله محمد شكري بن حسن الأنقروي، الناشر: دار الطباعة العامرة - تركيا، عام النشر: ١٣٣٤ هـ.
- (٢٩) النكري، جامع العلوم في اصطلاحات الفنون، عرب عباراته الفارسية: حسن هاني فحص، دار الكتب العلمية - لبنان/ بيروت، الطبعة: الأولى، ١٤٢١ هـ - ٢٠٠٠ م.
- (٣٠) النووي، المنهاج شرح مسلم بن الحجاج، دار إحياء التراث العربي - بيروت، الطبعة الثانية، ١٣٩٢ هـ.
- (٣١) الهروي، مرقاة المفاتيح شرح مشكاة المصابيح، دار الفكر، بيروت - لبنان، الطبعة الأولى، ١٤٢٢ هـ، ٢٠٠٢ م.