

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة محمد بوضياف - المسيلة

ميدان: الحقوق و العلوم السياسية

فرع: قانون خاص

تخصص: قانون أعمال



كلية الحقوق و العلوم السياسية

قسم : الحقوق

رقم:

مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر أكاديمي

إعداد الطالب(ة): بن الذيب السعيد

دومي عادل

تحت عنوان

عقد بيع المرابحة بين الشريعة والقانون

لجنة المناقشة:

رئيسا	جامعة.....	اسم ولقب الاستاذ(ة)
مشرفا و مقررا	جامعة.....	والي عبد اللطيف
مناقشا	جامعة.....	اسم ولقب الاستاذ (ة)

السنة الجامعية: 2018/2017

الإهداء

أهدي هذا الجهد المتواضع إلى ينبوع العطاء الذي زرع في نفسي الطموح والمثابرة
" والدي العزيز "

إلى من أروضعتني الحب و الحنان إلى رمز الحب و بلسم الشفاء إلى القلب الناصع
بالبياض " والدتي الغالية "

إلى الإنسانية التي علقت عليها آمالي في اجتياز هذا الدرب الطويل " زوجتي الحبيبة "

إلى القلوب الطاهرة الرقيقة و النفوس البريئة إلى ابني " إياك جمال الدين "

إلى من يحملون في عيونهم ذكريات طفولتي وشبابي " اخوتي واخواتي "

إلى من ضاقت السطور من ذكرهم فوسعهم قلبي " أصدقائي "

إلى كل من علمني ، وأخذ بيدي ، وأنار لي طريق العلم

والمعرفة ، إلى كل من شجعني في رحلتي إلى التميز

إلى كل من ساندني ، ووقف بجانبني

.إلى كل من كان النجاح طريقه ، والتفوق هدفه ،

إليكم جميعا الشكر والتقدير والاحترام

بن الخديج السعيد

الإهداء

أهدي هذا العمل المتواضع إلى أبي و أمي أطال الله في عمرهما
و إلى كل الاهل و الأقارب
إلى كل الزملاء و الأصدقاء بجامعة محمد بوضياف " المسيلة "
إلى كل أساتذة قسم الحقوق
إلى كل من ساهم من قريب أو بعيد في إنجاز هذا البحث المتواضع

دروهي عادل

❖ مقدمة:

الحمد لله الذي أنزل القرآن و أحكمه، و علم به الإنسان و أفهمه، و شرع به الدين فقومه، و أشهد ألا إله إلا الله أحل البيع ونظمه، و حرم الربا وحرمه، و أشهد أن محمدا عبده ورسوله نهى عن الغرور و منعه، وشدد في الربا و بين أقسامه فوضحه، و حرم أكل المال بالباطل مصداقا للكتاب ففسره، الله صل عليه دائما ما غشى الكون ليل و ما جلاه نهار وبينه، و على آله وصحبه و كل من اقتفى أثره و اتبعه.

إن من مميزات الإسلام أنه شريعة مرنة، إذ الفقه الإسلامي مبني على قواعد عامة، تستوعب عددا لا يتناهى من الحوادث، و هي قواعد تتسجم مع أي عصر، وهذا ما جعل الشريعة الإسلامية لا تضيق بأي جديد، و لا تعجز عن أي مطلب، فالفقه الإسلامي فقه ينبض بالحياة يساير تطور الزمن و يواكب مستجدات العصر فهو منشق من شريعة الإسلام الخاتمة للشرائع، الشاملة لكل نواحي الحياة، فهو منبثق من شريعة الإسلام الخاتمة للشرائع، الشاملة لكل نواحي الحياة، الصالحة لكل زمان و مكان، و عصرنا هذا هو عصر السرعة، عصر التغيرات المتتابة والمستجدات المتلاحقة، و من بين أعقد المستجدات في هذا العصر المعاملات المالية في المصارف الإسلامية التي قامت لأجل طرح بدائل شرعية من النظام المالي القائم على التمويل الربوي، فظهرت البنوك الإسلامية و توسعت حركة انتشارها و تطورت طرق عملها، و تنوعت صيغ التعامل لديها، وصارت أشهر هذه الصيغ صيغة المرابحة، فقد طغت على ما سواها، وصارت محط نقاش المتخصصين من الشرعيين، ومركز اهتمام الاقتصاديين، وموضوع سؤال الجمهور العريض من المسلمين.

❖ أهمية الموضوع و أسباب الاختيار:

تعود أهمية الموضوع إلى أن هذه المعاملة لا تخص فئة معينة، بل تهم قاعدة عريضة من عموم المسلمين و مؤسسات و أفراد، حيث يلجأ إليها الكثير لتمويل مشروعاتهم أو شراء حاجاتهم.

و يعود بسبب اختيار الموضوع إلى جملة من الأسباب:

1. الموضوع يتعلق بمعاملة تعتبر من أهم المعاملات في البنوك الإسلامية، و أوسعها انتشارا.
2. كثرة الأسئلة و الاستفسارات فيما يتعلق ببيع المرابحة.
3. إثبات أن الفقه الإسلامي حي، سمته النمو و التطور و المرونة.



4. الرغبة الشخصية في التعمق في فقه المعاملات و معرفة مدى مشروعية المعاملات في البنوك الإسلامية.

5. المساهمة في تشخيص أسباب توسع البنوك الإسلامية في التمويل بالمرابحة.

❖ صعوبات الدراسة:

1. تعقد المعاملات المالية المعاصرة و تعدد صورها.

2. غموض بعض العبارات في كلام الفقهاء.

3. قلة الدراسات حول هذا الموضوع وصعوبة الحصول على بعض المراجع و تعذر الوصول إلى بعضها الآخر رغم الجهد والمحاولات.

4. تشعب الموضوع و تعدد أبعاده الشرعية و الاقتصادية و القانونية مما يتطلب إلمام بجميع الجوانب.

❖ الإشكالية:

تتمحور إشكالية البحث حول المعاملات المالية المعاصرة التي لا تزال الشكوك حولها، و الانتقادات توجه إليها و تكمن إشكالية البحث في ما يلي:

ما حقيقة عقد بيع المرابحة؟ و ما هي شروطه و أحكامه؟ و ما صورة التطبيق المعاصر لهذا العقد؟

❖ منهجية الدراسة:

قصد الوصول إلى النتائج المرجوة و للإجابة على الأسئلة المطروحة استخدمنا المنهج الوصفي في الجانب النظري بالمفاهيم العامة حول الإطار العام للمرابحة من خلال مفهوم عقد بيع المرابحة ومشروعيته وشروطه و خصائصه وكذا تم الاعتماد على المنهج الاستقرائي التحليلي المقارن لنتبع أحكام المرابحة في الفقه الإسلامي وكذا التطبيق البنكي المعاصر لها، من خلال التحليل المعطيات و المقارنة بين الآراء و الأدلة المختلفة.

❖ خطة البحث:

حاولنا التدرج في الموضوع فقمنا بتقسيم البحث إلى فصلين، الفصل الأول: الإطار المفاهيمي لعقد بيع المرابحة، والفصل الثاني أحكام عقد بيع المرابحة و التطبيق البنكي المعاصر.

الفصل الأول: الاطار المفاهيمي لعقد بيع المrabحة:

وقد اشتمل على المباحث التالية:

المبحث الأول: مفهوم عقد المrabحة

سأتناول في هذا المبحث مفهوم العقد وأقسامه، ثم مفهوم البيع و أقسامه، و ذلك توطئة لمفهوم المrabحة، و قد اشتمل هذا المبحث على المطالب التالية:

المطلب الأول: مفهوم العقد وأقسامه

الفرع الأول: العقد في اللغة

العقد في اللغة مصدر عقد بعقد، ويجمع على عقود، ويرد في اللغة بمعان كثيرة منها: الربط، و الشد، و الإبرام، و التوثيق، و العهد¹، و ترجع هذه المعاني إلى الربط و الشد فهو أجمعها.

لفظ العقد يفيد المعنى الحسي كعقد الحبل، و المعنى اللغوي كعقد البيع، إذ هو ربط بين إيجاب و قبول، قال الإمام القرطبي رحمه الله² في تفسير قوله تعالى: "يَتَأَيَّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ"³، العقود: الربوط، و واحدها عقد، يقال: عقدت العهد و الحبل، و عقدت العسل و هو يستعمل في المعاني والأجسام...⁴

ثانيا: العقد في الاصطلاح

¹ الفراهيدي، الخليل بن أحمد، كتاب العين، ترتيب و تحقيق: عبد الحميد هنداوي، ط1، بيروت، دار الكتب العلمية، 1424هـ/2003م، 163/3، ابن منظور، محمد بن مكرم، لسان العرب، د ط، بيروت، دار صادر، 2003، 10، 223/221، الفيروز آبادي، محمد بن يعقوب، القاموس المحيط، د ط، بيروت، دار الجيل، د ت، 287/1.

² محمد بن أحمد بن أبي بكر بن فرح الأنصاري القرطبي الإمام الجليل الفاضل الفقيه المفسر المحدث، من أشهر مؤلفاته: الجامع لأحكام القرآن، و هو من أجل التفاسير وأعظمها نفعاً، و التنكار في فضل الأذكار، و التنكرة في أحوال الموتى وأمور الآخرة، توفي سنة 671هـ بن فرحون إبراهيم بن نور الدين، الديباج المذهب في معرفة أبا ن علماء المذهب، تحقيق مأمون الجنان، ط1، بيروت، دار الكتب العلمية، 1417هـ-1997، ص 406، مخلوف محمد بن محمود، شجرة النور الزكية في طبقات المالكية، د ط، بيروت، دار الفكر، د ت، 197/1.

³ سورة المائدة، الآية 01.

⁴ القرطبي، محمد بن أحمد، الجامع لأحكام القرآن، ط معادة، بيروت، دار إحياء التراث العربي، 1405هـ/1985، 132/6.

المتتبع لكلام الفقهاء في العقود المختلفة، يجدهم يستعملون لفظ العقد بمعنيين:¹
الأول: المعنى العام و يراد به كل تصرف شرعي سواء أكان ينعقد بكلام طرف واحد، كالطلاق و الاعتاق و الوقف، أم لا ينعقد إلا بكلام طرفين، كالبيع و الهبة والزواج، و بالتالي فكل ما عقد الشخص العزم عليه فهو عقد بهذا المعنى.
الثاني: المعنى الخاص: و العقد بهذا المعنى هو: التزام المتعاقدين و تعهدهما أمرا، و هو عبارة عن ارتباط الإيجاب بالقبول²، و هو بهذا المعنى لا بد فيه من طرفين، أو إرادتين.

و هذا المعنى للفظ العقد، هو المعنى الشائع و الأكثر استعمالا حتى يكاد ينفرد هو بالاصطلاح، فلا تدل كلمة العقد على المعنى العام، إلا ب التنبيه على ما يدل على التعميم.³

الفرع الثاني: أقسام العقد

تنقسم العقود إلى عدة أنواع باعتبارات مختلفة، و سأقتصر فيما يلي على أشهر هذه الاعتبارات:

تنقسم العقود إلى عدة أنواع باعتبارات مختلفة، و سأقتصرها فيما يلي على أشهر هذه الاعتبارات:

أولا: باعتبار النص عليها و عدمه (التسمية) :و تنقسم بهذا الاعتبار الى قسمين : عقود مسماة: و هي التي وضع لها الشارع اسما خاصا بها، وأحكاما تترتب على انعقادها، كالبيع و الإجارة و النكاح و غيرها.⁴

¹ أبو زهرة محمد، الملكية و نظرية العقد، د ط، القاهرة، دار الفكر العربي، د ت، ص 179 و ما بعدها، الزحيلي و هبة، الفقه الإسلامي و أدلته، ط1، دمشق، دار الفكر، 1412هـ/1991م، 81/4.

² مجلة الأحكام العدلية، بعناية: بسام عبد الوهاب الجابي، ط1، فبرص، الجفان و الجابي، بيروت، دار ابن حزم، 2004/1424، ص 100.

³ أبو زهرة، الملكية ونظرية العقد، ص 179-181، القره داغي، علي محي الدين، مبدأ الرضا في العقود، ط3، بيروت، دار البشائر الإسلامية، 2008/1423، 111/1، الغليقة صالح بن عبد العزيز، صيغ العقود في الفقه الإسلامي، ط1، الرياض، كنوز إشبيلية، 2006/1427، ص 28، العمراني، عبد الله بن محمد، العقود المالية المركبة، ط1، الرياض، كنوز إشبيلية، 2006/1427، اليمني، محمد بن عبد العزيز، الشرط الجزائي و أثره في العقود المعاصرة، ط1، الرياض، كنوز إشبيلية، 2006/1427، ص 272.

⁴ الزرقا مصطفى أحمد، المدخل الفقهي العام، ط1، دمشق دار القلم، 1418-1998، 605/1.

1. عقود غير مسماة: وهي العقود المستحدثة، التي لم يضع لها الشارع اسما خاصا بها، كعقد الاستصناع¹، و عقد المقاولة²، و عقد التوريد³ و غيرها⁴.

ثانيا: باعتبار المشروعية

و تنقسم بهذا الاعتبار إلى قسمين:

1. عقود مشروعة: و هي العقود التي أجازها الشرع، و رتب عليها آثارها الشرعية، كعقد البيع، و الهبة و غيرها⁵.

2. عقود غير مشروعة: وهي العقود التي نهى عنها الشرع وحرّمها⁶، قال تعالى:
" وَحَرَّمَ الرِّبَا " ⁷.

ثالثا: باعتبار الصحة

وتنقسم بهذا الاعتبار إلى قسمين:

1. عقود صحيحة: والعقد الصحيح كل عقد وافق الشرع، باكتمال أركانه وشروطه، و انتفاء موانعه، بحيث يترتب عليه أثره المطلوب منه شرعا.

2. عقود غير صحيحة: و العقد غير الصحيح هو ما لم تجتمع أركانه وشروطه، بحيث لا يترتب عليه أثره المطلوب منه شرعا.

رابعا: باعتبار وجود العوض

وتنقسم بهذا الاعتبار إلى قسمين:⁸

¹ هو طلب عمل شيء خاص، على وجه الخصوص، مادته من الصانع، فإذا قال شخص لآخر من أهل الصنائع: اصنع لي الشيء الفلاني بالأوصاف التالية بكذا درهما، وقيل الصانع ذلك، كان ذلك استصناعا (حماد، نزيه، معجم المصطلحات المالية و الاقتصادية في لغة الفقهاء، ط2، دمشق، دار المكتبي، 1431-2010، ص 25).

² عقد بين طرفين، يصنع فيه أحدهما (وهو المقاول) شيئا للآخر، أو يقدم له عملا، في مقابل مبلغ معلوم، المصري، رفيق يونس، مناقصات العقود الإدارية، ط2، دمشق، دار المكتبي، 1431-2008، ص 550.

³ هو عقد بين جهة إدارية و منشأة خاصة أو عامة، على توريد أصناف (سلع أو مواد) محددة الأوصاف في تواريخ معينة، لقاء ثمن معين، يدفع على أقساط (المصري، مناقصات العقود الإدارية، ص 29).

⁴ الزحيلي، الفقه الإسلامي و أدلته، 234/4 و ما بعدها، البيني، الشرط الجزائي و أثره في العقود المعاصرة، ص 277 و ما بعدها.

⁵ الزرقا، المدخل الفقهي العام، 635/1.

⁶ الزرقا، المدخل الفقهي العام، 635/1.

⁷ سورة البقرة، من الآية 275.

⁸ أضاف الحنفية قسما ثالثا، و هو أن يكون العقد تبرعا في الابتداء ومعاوضة في الانتهاء، كالقرض و الكفالة (الزرقا، المدخل

الفقهي العام، 640/1.

1. عقود معاوضات: وهي العقود التي تجري فيها المبادلات، سواء كانت مبادلة مال بمال، كعقد البيع، أو مبادلة مال بمنفعة كالإجازة، أو مبادلة مال بغير مال و لا منفعة، كعقد النكاح.¹

2. عقود تبرعات: وهي العقود التي ليس فيها عوض، وإنما تقوم على أساس المعونة أو المنحة، من أحد العاقدين للآخر، كالإعارة و الهبة.²

المطلب الثاني: مفهوم البيع و أقسامه

الفرع الأول: مفهوم البيع

أولاً: البيع في اللغة

البيع لغة مصدر باع، بمعنى قابل شيئاً بشيء، و أعطى الشيء لغيره بعوض، و هو من أسماء الأضداد فالبيع ضد الشراء، والبيع الشراء أيضاً، و الفعل باع مأخوذ من الباع للإنسان³، لأن كلا من المتعاقدين يمد يده للآخر أخذاً وإعطاءً، أو من المبيعة، أي المصافحة، لأن كلا منهما يصفح الآخر عند البيع غالباً.⁴

ثانياً: البيع في اصطلاح الفقهاء

البيع في الاصطلاح: عقد معاوضة على غير منافع.⁵ فالعقد لا يكون إلا بين اثنين بإيجاد وقبول. و "معاوضة" على وزن مفاعلة، فكل واحد من العاقدي عوض الآخر شيئاً بدل المأخوذ منه، و بهذا القيد خرجت الهبة، والوصية، و غيرها من عقود التبرعا و (على غير منافع) قيد خرج به عقد الإجازة، و النكاح.⁶

¹ الغليقة، صبح العقود في الفقه الإسلامي، ص 42.

² الغليقة، صبح العقود في الفقه الإسلامي، ص 42.

³ مقدار مد يديه، الفيروز أبادي، القاموس المحيط، ص 650.

⁴ الفيومي أحمد بن محمد، المصباح المنير في غريب الشرح الكبير، د ط، المكتبة العلمية، د ت، ص 70، ابن منظور، لسان العرب، 194/2-195، الفيروز أبادي القاموس المحيط، 654/1.

⁵ الدردير أحمد، الشرح الصغير، د ط، الجزائر، مؤسسة العصر، د ت، 1/3، و هذا عند المالكية، و هو الذي اخترناه، و لسائر الفقهاء، تعريفات أخرى، و هي في عمومها متفقة، و قد اكتفينا بهذا التعريف لتحقيق الغرض من تصور المعرف به، و رغبة في الاختصار.

⁶ الدردير، الشرح الصغير، ص 1/3.

و بهذا التعريف الأعم للبيع يشمل السلم، و الصرف، و هبة الثواب.

ثالثا: أركان البيع

العاقدان: وهما البائع والمشتري. المعقود عليه: و هو الثمن والمثمن.
الصيغة: و هي الإيجاب والقبول.

الفرع الثاني: أقسام البيع

للبيع عند الفقهاء عدة تقسيمات باعتبارات مختلفة:¹

فيقسم باعتبار وصفه شرعا، و ترتب آثاره عليها أو عدم ترتبها إلى صحيح، و غير صحيح.

ويقسم باعتبار وجود الخيار فيه وعدمه: إلى منجز، و غير منجز. فإن كان عينا

بعين، أي سلعة بسلعة، فهو مقايضة. وإن كان عينا بنقد، كسيارة بدنانير، فهو البيع

المطلق. و إن كان نقد بنقد، فهو الصرف. و إن كان بيع الدين² بالسلعة فيسمى السلم

ويقسم البيع باعتبار طريقة تحديد الثمن و ترتبه على ثمن سابق - و هو محور بحثنا

ومجال دراستنا - إلى ثلاثة أقسام:

بيع مساومة، و بيع مزايمة، و بيع أمانة

ففي بيع المساومة يتحدد الثمن، و من ثم ينعقد البيع نتيجة للمقدرة التفاوضية بين

طرفيه، دون النظر أو الالتزام بتكلفة المبيع على البائع.³

وفي بيع المزايمة: يعرض البائع سلعته في السوق، و يتزايد المشترون فيها، فتباع لمن

يدفع الأكثر.⁴

¹ ابن جزئي محمد بن أحمد، القوانين الفقهية، د ط، الجزائر، المطبوعات الجامعية، 1408-1987، ص 197-198، ابن رشد محمد بن أحمد، بداية المجتهد ونهاية المقتصد، ط6، بيروت، دار المعرفة، 1402-1982، 125/2، كامل موسى، أحكام المعاملات، ط2، بيروت، مؤسسة الرسالة، 1415-1994، ص 248.

² المراد بالدين هنا ما يقابل العين:

فالعين هي الشيء العين المشخص، كبيت أو سيارة و حصان و كرسي و صبرة حنطة و صبرة دراهم حاضرتين، فكل ذلك يعد من الأعيان.

و الدين: هو ما يثبت في الذمة من غير أن يكون معينا مشخصا، سواء أكان نقدا أو غيره، مجلة الأحكام العدلية، ص 106، الزرقا مصطفى أحمد، المدخل إلى نظرية الالتزام العامة، ط1، دمشق، دار القلم، 1420-1999، ص 183.

³ حماد، معجم المصطلحات المالية و الاقتصادية، ص 413.

⁴ حماد، معجم المصطلحات المالية و الاقتصادية، ص 412.

و أما في بيع الأمانة: فيأتمن المشتري البائع، فيطلب منه إعلامه بتكلفة المبيع عليه، وهو بعد ذلك: إما أن يبيعه السلعة يمثل ثمنها الأول مع نقصان شيء منه، كأن يبيعه السيارة -التي اشتراها بألف- بتسعمائة، و يسمى البيع حينئذ وضيعة.

و إما يبيعه السلعة، بمثل ثمنها الأول من غير زيادة أو نقصان، كأن يبيعه السيارة السابقة بألف، و يسمى البيع: تولية.

و إما أن يبيعه السلعة بمثل ثمنها الأول مع زيادة ربح معلوم، كأن يبيعه السيارة بألف و مائة، و هذا البيع هو المrabحة.

و بذلك ينقسم بيع الأمانة إلى ثلاثة أقسام: وضيعة، و تولية، و مrabحة.

يضاف إلى هذه الأقسام قسم رابع وهو الإشارك وهو: أن يشتري شيئاً، ثم يشرك غيره فيه ليصير بعضه له بقسطه من الثمن.¹

وذلك كأن يقول لغيره: أشركتك في نصف المبيع بنصفه من الثمن.²

المطلب الثالث: مفهوم المrabحة

الفرع الأول: المrabحة في اللغة

المrabحة لغة: على وزن مفاعلة، من الربح و هو النماء في التجارة، ربح في تجارته يربح ربحاً و ربحاً و رباحاً بمعنى استشف، وهو اسم ما ربحه، و العرب تقول: هذا بيع مريح، إذا كان يربح فيه، و تقول: رحبت تجارته، إذا ربح صاحبها فيها، قال تعالى: "فَمَا رَیْحَتِ تِجَارَتُهُمْ وَمَا كَانُوا مُهْتَدِينَ" ³، أي ما ربحوا في تجارتهم، لأن التجارة لا ترحب إنما يربح فيها، فإذا برحوا فيها فقد رحبت⁴، قال ابن منظور.

¹ النووي يحي بن شرف، روضة الطالبين، تحقيق عادل عبد الموجود، و علي معوض، ط خاصة، الرياض، دار عالم الكتب، 1423-2003، 185/3.

² من الفقهاء من أضاف بيع الاسترسال، فاعتبره قسماً آخر، و المقصود به قول الشخص لغيره بعني بما تتبع الناس، أو بسعر السوق، أو بسعر اليوم، أو بما يقوله أهل الخبرة و نحو ذلك، انظر ابن رشد محمد بن أحمد، المقدمات الممهديات، تحقيق: سعيد أحمد اعراب، د ط، بيروت، دار الغرب الإسلامي، دت، 125/2، وفي الفرق بين الاسترسال و بيوع الأمانة انظر: جاب الله سمير عبد النور، ضوابط الثمن و تطبيقاته في عقد البيع، ط1، دار كتوز اشباليا، الرياض، 1426-2005، ص 260 وما بعدها.

³ سورة البقرة، من الآية 16.

⁴ ابن منظور، لسان العرب، 6/77/76، الرازي محمد بن أبي بكر، مختار الصحاح، ط4، عين مليلة، دار الهدى، 1990، ص 154-155.

¹ في لسان العرب: "وأربحته على سلعته، أي أعطيته ربحاً، و قد أربحه بمتاعه، و أعطاه مالا مربحة أي على الربح بينهما، و بعت الشيء مربحة".²

الفرع الثاني: المربحة في الاصطلاح

تعدد عبارات الفقهاء في تعريف المربحة³، وفيما يلي نورد نماذج لهذه التعريفات في أهم المذاهب الفقهية الإسلامية:

فمن تعريفات الحنفية:

- المربحة "بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح".⁴
- "المربحة نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الأول مع زيادة ربح".⁵
- و من تعريفات المالكية:
- المربحة "وهو بيع السلعة بالثمن الذي اشتراها به وزيادة ربح معلوم لهما".⁶
- "المربحة و هي بيع ما اشترى بثمنه و ربح علم".⁷
- ومن تعريفات الشافعية:

- المربحة "وهو أن يبين رأس المال وقدر الربح، بأن يقول: ثمنها مائة، و قد بعتهها برأس مالها، و ربح درهم في كل عشرة".⁸

¹ محمد بن مكرم بن علي أبو الفضل جمال الدين الإفريقي، من نسل الصحابي رويغ بن ثابت الأنصاري، و لد بمصر سنة 630، إمام لغوي حجة، ترك بخطه نحو خمسمائة مجلد، توفي سنة 711، ابن حجر، أحمد بن علي، الدرر الكامنة في أعيان المائة الثامنة، د ط، دار الجيل، 1993-1414، الزركلي خير الدين، الأعلام، ط5، بيروت، دار العلم للملايين، 77/6².

³ أطلق بعض الفقهاء وخصوصاً من المالكية مصطلح المربحة على ما يشمل بيوع الأمانة جميعاً، قال القرافي: "قال صاحب التنبهات: البيوع أربعة: مساومة، و مزايدة، و مربحة و استرسال، الذخيرة، تحقيق محمد بوخيزة، ط1، بيروت، دار المغرب الإسلامي، 1994، 160-159/5، وقد قيل في تعريفها: البيع المرتب ثمنه على ثمن بيع قبله، و قيل بيع مرتب على ثمن بيع سبقه غير لازم مساواته له، أنظر الرصاع شرح حدود ابن عرفة، ص 384، وقد قال الدسوقي بعد أن أورد تعريف ابن عرفة هذا: و أعلم أن إطلاق المربحة على الوضعية و المساواة، إما مجرد اصطلاح في التسمية، أي اصطلاح مجرد عن المناسبة، أو أن الوضعية ربح للمشتري كما أن الزيادة ربح للبائع، و إطلاق المربحة على المساواة باعتبار ربح البائع بالثمن لانتفاعه به إذ قد يشتري به سلعة أخرى يربح فيها، و انتفاع المشتري بالسلعة إذ قد يبيعهها فيربح فيها، حاشية الدسوقي، 160/3.

⁴ ابن عابدين محمد أمين، رد المختار (المعروف بحاشية ابن عابدين، تحقيق: عادل عبد الموجود، و علي معوض، ط خاصة، الرياض، دار عالم الكتب، 2003-1423، 349/7.

⁵ بن الهمام، شرح فتح القدير، 456/6.

⁶ الدسوقي، حاشية على الشرح الكبير، 160/3.

⁷ الدردير، الشرح الصغير، 86/3.

⁸ الشيرازي إبراهيم بن علي، المهذب في فقه الإمام الشافعي، ط1، بيروت، دار الكتب العلمية، 1995-1416، 75/2.

- المربحة "عقد يبني الثمن فيه على ثمن المبيع الأول مع زيادة".¹

ومن تعريفات الحنابلة:

المربحة "أن يبيعه بثمنه و ربح معلوم، فيقول رأس مالي فيه مائة، بعثك هبها و ربح عشر".²

المربحة" أن يبيعه بربح، فيقول: رأس مالي فيه مائة، بعثك هبها و ربح عشرة، أو على أن أربح في كل عشر درهم".³

والمتمثل لهذه التعريفات يجدها وإن اختلفت ألفاظها و تعددت عباراتها متفقة على معنى واحد للمربحة، ولذلك يمكن أن نختار القول أن "المربحة بيع بمثل الثمن الأول وزيادة ربح معلوم متفق عليه بين المتعاقدين".⁴

وبناء على ما تقدم يمكن استخلاص النتائج الآتية:

1. أن المربحة هي نوع من أنواع البيع، و صورة من صوره.
2. أن أهم ما يختلف فيه هذا البيع عن غيره أمران:

- الأول: أن مدار البيع المربحة على العلم بثمن السلعة الأول، و لا سبيل إلى ذلك إلا بإخبار البائع، و هذا يستلزم صدقه فيما يخبر به المشتري ويبينه له، و لهذا سمي هذا البيع بيع أمانة.

- الثاني: أنه يحتاج إلى قدر -ولو بسيط- من المعرفة بالحساب، أقله أن يحسن من يتعامل بالمربحة جمع الثمن الأول إلى الربح ليعرف سعر السلعة الجديد، أو ليتأكد من صحة المجموع، و ذلك إذا كانت صيغة المربحة قول البائع: بعثك السلعة برأسمالي و ربح عشر مثلا، أو قوله: بعثك السلعة بمائة وعشرين، تسعين: ثمنها الأول، وعشرة: نفقة حملها، و عشرين: ربح.

¹ النووي، روضة الطالبين، 185/3-186.

² المقدسي شرف الدين بن أحمد، الإقناع لطالب الانتفاع، تحقيق: عبد الله بن المحسن التركي، ط2، الرياض، دار عالم الكتب، 1419-1999، 255/2.

³ المرادوي علي بن سليمان، الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف، بعناية: رائد صبري بن أبي علقمة، د ط، بيروت، بيت الأفكار الدولية، 2004، 788/1.

⁴ أحمد سالم بعد الله العلي، بيع المربحة و تطبيقاتها في المصارف الإسلامية، رسالة ماجستير، كلية الشريعة، الجامعة الأردنية، 1987/1407، ص 8.

وقد تكون العملية أكثر تعقيدا، إذا حسب الربح بنسبة مئوية أو عشرية، كأن يقول البائع: بعتك السلعة بما قام علي، و ربح كل عشرة دراهم درهما و هو يطلق عليه بعض الفقهاء بيع "دهي ازده"¹، أو قال: بعتك السلعة بما قام علي و أربح عشرين بالمائة

المبحث الثاني: مشروعية بيع المربحة وشروطها وخصائصها

المطلب الأول: مشروعية بيع المربحة

الفرع الأول: أدلة المشروعية

انطلاقا من النتيجة الأولى -التي خلصنا إليها في نهاية المبحث السابق- و هي أن بيع المربحة نوع من أنواع البيع، وصورة من صورته، قرر جمهور الفقهاء جواز هذا البيع²، فهو جائز بجواز أصله³، و مشروع بمشروعته، قال ابن عبد البر رحمه الله⁴: "البيع جائز مساومة و مربحة"⁵، وقد استدلوا على ذلك بجملة أدلة منها:

القرآن الكريم:

قال تعالى: **وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ** ﴿١٧٦﴾⁶ "ووجه الدلالة في الآية أن الله تعالى أحل

البيع، و لفظ البيع عام، قال الإمام القرطبي رحمه الله: "هذا من عموم القرآن، و الألف واللام للجنس لا للعهد، إذ لم يتقدم بيع مذکور يرجع إليه... فالعموم يدل على إباحة البيوع في الجملة و التفصيل ما لم يخص بدليل"⁷.

¹ هي عبارة فارسية، فلفظ "ده" اسم للعشرة الفارسية، و"يازده" اسم أحد عشر بالفارسية، و معنى "ده يازده" أي بربح مقداره درهم على عشرة دراهم، فإن كان الثمن الأول عشرين كان الربح بزيادة درهمن، وإن كان ثلاثين كان الربح ثلاثة دراهم، ابن عابدين، رد المختار، 352/7، الشريبي، محمد ابن الخطيب، مغني المحتاج، عناية، محمد خليل عيتاني، ط1، بيروت، دار المعرفة، 1997-1418، 102/2.

² ابن الهمام، شرح فتح القدير، 457/6، الدسوقي، حاشية على الشرح الكبير، 160/3، النووي، روضة الطالبين، 185/3، المرادوي، الإنصاف، 788/1، الجزيري عبد الرحمن، كتاب الفقه على المذاهب الأربعة، د ط، بيروت، دار الفكر، د ت، 278/2.

³ موسوعة الفقه الإسلامي المعاصر، ط1، مصر، دار الوفاء، 2005/1426، 195/2.

⁴ يوسف بن عبد الله بن محمد بن عبد البر النمري، أب عمر الإمام الحافظ شيخ علماء الأندلس وكبير محدثيها، من كتبه: التمهيد لما في الموطأ من المعاني والأسانيد، و الاستنكار بمذاهب علماء الأمصار، و الكافي في الفقه، و الاستيعاب في أسماء الصحابة ولد سنة 368، وتوفي بشاطبة سنة 463 هـ (ابن فرحون، الديباج المذهب، ص 440، مخلوف، شجرة النور الزكية، ص 119.

⁵ ابن عبد البر يوسف بن عبد الله، الكافي في فقه أهل المدينة، تحقيق: محمد ولد ماديك، د ط، القاهرة، مطبعة حسان، 1399-1979، 58/2.

⁶ سورة البقرة الآية 275.

⁷ القرطبي، الجامع لأحكام القرآن، 357-356/3.

الفصل الأول:.....الاطار المفاهيمي لعقد بيع المربحة:

ولا دليل خاص على منع المربحة، فيبقى حكمها على الأصل و هو الإباحة.

قال تعالى: "لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ" ¹. ووجه دلالة الآية

أن ابتغاء الفضل ورد في القرآن بمعنى التجارة، قال تعالى: "فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا

فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ" ².

قال الكاساني رحمه الله ³ "و المربحة ابتغاء الفضل من البيع" ⁴.

فالمربحة فضل من الله، يستحقه الساعي على نفسه و أهله، ليعفها و يرضى بما قسم الله، و يلزم فيها أحكامه. ⁵

السنة النبوية:

ما رواه رافع بن خديج رضي الله عنه ⁶ "سئل رسول الله صلى الله عليه وسلم: أي

الكسب أفضل؟ قال: عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور" ⁷.

ووجه دلالة الحديث أنه اعتبر البيع من أفضل و أشرف أنواع الكسب، ولا شك أن

المربحة هي من جملة البيع.

¹ سورة البقرة الآية 198.

² سورة الجمعة، آية 10.

³ أبو بكر بن مسعود بن أحمد، علاء الدين الكاساني، فقيه حنفي من أهل حلب، يعرف بملك العلماء، تفقه على السمرقندي صاحب تحفة الفقهاء، و تزوج ابنته وشرح تحفته، من كتبه:السلطان المبين في أصول الدين، توفي بحلب سنة587، ابن أبي الوفاء، الجواهر المضية، 25/4، الزركلي، الأعلام، 70/2.

⁴ الكاساني، بدائع الصنائع، تحقيق: علي محمد معوض، وعادل أحمد عبد الموجود، ط2، بيروت، دار الكتب العلمية، 1406-1986، 221/5.

⁵ حسن علي عبد الستار، الأرباح التجارية من منظور الفقه الإسلامي، ط1، عمان، دار النفائس، 2011/1432، ص 96.

⁶ هو رافع بن خديج بن عدي بن يزيد الأنصاري الخزرجي، استصغره النبي صلى الله عليه وسلم يوم بدر، وشهد أحدا، وشهد صفين صفين مع الإمام علي رضي الله عنه، توفي سنة 74، وقيل سنة 73، وله سنة وثمانون عام، ابن عبد البر، الاستيعاب، 479/2، ابن الأثير، أسد الغابة، 232/2، ابن حجر، الإصابة، 186/2، الذهبي، محمد بن أحمد، سير أعلام النبلاء، تحقيق: شعيب الأرنؤوط، ط9، مؤسسة الرسالة، 1413، 181/8 وما بعدها.

⁷ أخرجه الطبراني في المعجم الكبير، باب الرءاء، من اسمه رافع رقم 4411، 276-277، و أحمد في المسند، رقم 17397، ص 1244، و الحاكم في المستدرک، كتاب البيوع، ليس منا من غشنا، رقم الحديث 2203، 301/2، وقد صححه الألباني في السلسلة الصحيحة، الألباني: محمد ناصر الدين، سلسلة الأحاديث الصحيحة، ط جديدة، الرياض، مكتبة المعارف للنشر والتوزيع، 1415-1995، 159/2.

الفصل الأول:.....الاطار المفاهيمي لعقد بيع المربحة:

ما رواه عبادة بن الصامت رضي الله عنه¹ قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: 'الذهب بالذهب، و الفضة بالفضة، و البر بالبر، و الشعير بالشعير، و التمر بالتمر، و الملح بالملح، مثلا بمثل، سواء بسواء، يد بيد، فإذا اختلفت هذه الأصناف فبيعوا كيف شئتم إذا كان يدا بيد'.²

و محل الشاهد في هذا الحديث قوله عليه الصلاة و السلام: "فإذا اختلفت هذه الأصناف، فبيعوا كيف شئتم إذا كان يدا بيد"، فهو يفيد جواز أن يبيع السلعة بثمنها الذي اشتراها به، أو بأقل أو بأكثر منه، و المربحة هي من النوع الأخير.³

و في الباب أحاديث كثيرة.

الإجماع:

نقل القول بالإجماع على جواز بيع المربحة عن بعض العلماء، فالإمام الكاساني يقول: "...والأصل في هذه العقود -بيوع الأمانة- عمومات البيع من غير فصل بين بيع و بيع...و كذا الناس تواتروا هذه البياعات في سائر الأعصار من غير نكير، و ذلك إجماع على جوازها".⁴

المعقول:

استند جمهور الفقهاء الذين أجازوا المربحة -إضافة إلى ما سبق من أدلة- إلى المعقول: إذا أن الحاجة ماسة إلى بيع المربحة خصوصا أن في الناس قليل الخبرة بالتجارة، فيحتاج إلى من هو أكبر خبرة منه، و تطيب نفسه أن يدفع الزيادة، حين يطمئن إلى إدارة البائع، و يثق في أمانته.⁵

¹ هو عبادة بن الصامت بن قيس الأنصاري الخزرجي، شهد بدرا، كان أحد النقباء بالعقبة، شهد المشاهد كلها بعد بدر، وروى عن النبي صلى الله عليه وسلم كثيرا، توفي بالرملة سنة 34 هـ، وقيل ببيت المقدس، ابن عبد البر، الاستيعاب، 807/2، ابن الأثير، أسد الغاية، 158/3، ابن حجر، الإصابة، 27/4.

² أخرجه مسلم في صحيحه، كتاب المساقاة، باب الصرف و بيع الذهب و الورق نقدا، رقم الحديث 1587، 1211/3.

³ الشيرازي، المهذب، 57/2.

⁴ بدائع الصنائع، 221/5.

⁵ ابن الهمام، شرح فتح القدير، 458/6.

الفرع الثاني: الحكم التكيفي للمربحة

أولاً: المساومة أولى

قرر أكثر الفقهاء جواز بيع المربحة، و اعتبروه الأصل في بيوع الأمانة، إذ لا يصار إلى الوضعية و التولية إلا استثناء -ومع ذلك فإنهم اعتبروا أن بيع المساومة هو الأصل في البيع عموماً، و هذا بذلك يفضلونه على بيع المربحة، بل يجعلون المربحة في آخر ترتيب القائمة حيث يفاضلون بين أقسام البيع باعتبار طريقة تحديد الثمن، ينقل الإمام القرافي¹ عن صاحب التنبیہات قوله: "البيوع أربعة: مساومة، و مزايده، و مربحة، و استرسال، و أحسنها المساومة، و أسلمها، وهو جائز اتفاقاً...، و المزايده أصعبها لكثرة وجوه الكذب و الغش فيها، و بيع الاسترسال و الاستمانه فهو مع الجاهل بالبيع".²

و هذا المعنى الذي أشار إليه القاضي عياض رحمه الله³، قرره كثير من فقهاء المذاهب.

ثانياً: المربحة والإجماع

نقلنا عن بعض الفقهاء قولهم بالإجماع على جواز المربحة، و عدم الخلاف في ذلك، إلا أن المنتبِع لأقوال غيرهم يجد أن هذا القول غير مسلم به، و أن الخلاف في بيع المربحة حاصل، و يكفي أن نتأمل هذه النقول -و غيرها كثير- لنقرر هذه الحقيقة، و لنذكر أن دعوى الإجماع لا تثبت.

ورد في نهاية المحتاج -من كتب الشافعية-: "والبيع مساومة أولى من المربحة خروجاً من خلاف من حرمها أو أبطلها من السلف".⁴

وفي الإشراف على نكت مسائل الخلاف: "بيع المربحة جائز خلافاً لمن منعه أو كرهه، لأن الثمن معلوم للمتبايعين كما لو فصله".

ثالثاً: بين الكراهة و التحريم

¹ أحمد ابن إدريس، شهاب الدين المصري فيه مالكي، أصولي، مفسر، متكلم، نحوي، من كتبه: "شرح المحصول للرازي، في أصول الفقه، توفي بالقاهرة سنة 684هـ، ابن فرحون، الديباج المذهب، ص 128، مخلوف، شجرة النور الزكية، ص 188.

² القرافي، الذخيرة، 160/159/5.

³ عياض بن موسى بن عياض البحصي، ولد سنة 476، فقيه مالكي، مفسر، محدث له عدة تآليف، منها: إكمال المعلم في شرح مسلم، و الشفاء في التعريف بحقوق المصطفى، و ترتيب المدارك و تقريب المسالك لمعرفة أعلام مذهب مالك، توفي بمراكش سنة 544، بن فرحون، الديباج المذهب، ص 270، الذهبي، سير أعلام النبلاء، 212/20، مخلوف، شجرة النور الزكية، ص 140، الثعالبي، محمد بن الحسن، الفكر السامي، د ط، تونس، مطبعة النهضة، 1340هـ، ص 58/4.

⁴ الرملي محمد بن شهاب الدين، نهاية المحتاج، ط أخيرة (دار الفكر، 1404هـ-984)، ص 112/4.

الفصل الأول:.....الاطار المفاهيمي لعقد بيع المرابحة:

نظر جمهور الفقهاء إلى بيع المرابحة باعتباره نوعاً من أنواع البيع، فحكموا بجوازه¹، و قد استعرضنا أدلتهم في ذلك، و نظر بعض هؤلاء و غايرهم إلى الحاجة الشديدة في بيع الأمانة إلى البيان و الصدق من البائع، فإنه "يحتاج أن يعلم المشتري بكل شيء من النقد و الوزن و تأخير الثمن، و ممن اشتراه، و يلزمه المؤونة و الرقم، و القصارة و السمسرة و الحمل، ولا يغر فيه و لا يحل له أن يزيد على ذلك شيئاً إلا بينه له، ليعلم المشتري بكل ما يعلمه البائع، و ليس كذلك المساومة"²، فحكموا بالكرهية، و نظر آخرون إلى هذا المعنى في بيع المرابحة، و إلى وجوه الجهالة فيه بالثمن لاحتياجه للمعرفة بالحساب، و خاصة إذا كان بعبارة (ده وازده)، أو ما في معناه، فحكموا بمنعه و تحريمه.

فقد روي عن ابن عباس، و ابن عمر رضي الله عنهما³ القول أن بيع المرابحة ربا، و نقل عن عكرمة⁴، و إسحاق⁵، و ابن حزم⁶، حرمة و عدم جوازه، و مال المازري⁷ لمنعه إن افتقر إدراك إدراك جملة أجزاء البيع لفكرة حسابية.⁸

¹ فسر المالكية الجواز هنا بأنه خلال الأولى، كما سيأتي بيانه.

² المرادوي، الإنصاف، 1-791.

³ عبد الله بن عمر بن الخطاب، أبو عبد الرحمن الصحابي الجليل، ولد بمكة سنة 11 قبل الهجرة، أسلم قبل بلوغه، و هاجر قبل أبيه، عرف بشدة اتباعه للسنة، و بكثرة الرواية، توفي بمكة سنة 73هـ، ابن عبد البر، الاستيعاب، 3/950، ابن الأثير، أسد الغابة، 3/336، ابن حجر، الإصابة، 4/107.

⁴ عكرمة بن عبد الله من كبار التابعين، ولد سنة 25 هـ، بربري الأصل، مولى ابن عباس، توفي بالمدينة سنة 105هـ، الذهبي، سير أعلام النبلاء، 5/12، ابن خلكان، أحمد بن محمد، وفيات الأعيان، تحقيق: إحسان عباس، د ط، بيروت،/ دار صادر، 1397هـ- 1977، 3/265.

⁵ هو إسحاق بن محمد بن مخلد الحنظلي، المروزي، أبو يعقوب، المعروف بابن راهوية، ولد سنة 161هـ و قيل 166هـ، حافظ فقيه، جمع بين الحديث و الفقه و الورع، عالم خراسان، سكن نيسابور، و مات بها سنة 243هـ، الشيرازي، أبو إسحاق، طبقات الفقهاء، تحقيق إحسان عباس، د ط، بيروت، دار الرائد العربي، 1970، ص 94، ابن أبي بعلج، محمد بن محمد، طبقات الحنابلة، تحقيق: محمد حامد الفوق، د ط، بيروت، دار المعرفة، د ت، 1-109، ابن حجر، أحمد بن علي، تهذيب التهذيب، اعتناء، إبراهيم الزبيق، و عادل مشرد، د ط، مؤسسة الرسالة، د ت، 1/112، ابن خلكان، وفيات الأعيان، 1-199.

⁶ علي بن أحمد بن سعيد بن حزم، أبو محمد، ولد سنة 384هـ بقرطبة، فقيه مجتهد، من أئمة المذهب الظاهري، عوقب لجرأته على على العلماء، من كتبه، المحلي، و الإحكام في أصول الأحكام، توفي سنة 456هـ، الذهبي، سير أعلام النبلاء، 18/182، ابن خلكان، وفيات الأعيان، 3/325.

⁷ محمد بن علي بن عمر التميمي المازري المعروف بالإمام، كان واسع الباع في العلم، فقيه مالكي، له تأليف تدل على فضله و تبحره في العلم منها: شرح التلقين، و المحصول من برهان الأصول، و المعلم في شرح مسلم، مات سنة 536هـ بالمهديّة، ابن فرحون، الديباج المذهب، ص 374، ابن خلكان، وفيات الأعيان، 4/285، مخلوف، شجرة النور الزكية، ص 127، الثعالبي، الفكر السامي، 4/56.

⁸ ابن حزم، علي بن أحمد، المحلي، تحقيق: لجنة إحياء التراث العربي، بيروت، دار الآفاق الجديدة، د ت، 9/14.

وروي القول بالكراهة عن الإمام أحمد¹، ومسروق²، و الحسن³، وسعيد بن جبير⁴، و عطاء عطاء بن يسار.⁵

الترجيح:

من خلال عرض آراء الفقهاء في مشروعية بيع المrabحة، و اهم أدلتهم في ذلك، يتبين لنا قوة أدلة جمهور الفقهاء القائلين بجواز المrabحة، و أن ما ساقه المانعون، من وجوه الجهالة في الثمن لا يرقى إلى منع المrabحة، لأن الجهالة في الثمن لا يرقى إلى منع المrabحة، لأن الجهالة يسيرة يمكن إزالته بالحساب، فرأس المال معلوم، و الربح معلوم، و حتى إن كان الثمن مجهولاً وقت العقد، فقد عقده بما يصيره معلوما بعده، كما لو باعه صبرة طعام كل كيلو غرام بدينار.⁶

المطلب الثاني: شروط بيع المrabحة

اشترط الفقهاء لصحة بيع المrabحة ما يشترط فلي كل البيع، باعتباره نوعاً منها، مع إضافة شروط أخرى تتناسب مع طبيعة هذا العقد وهي:

الفرع الأول: أن يكون الثمن الأول معلوماً

العلم بالثمن هو شرط في صحة كافة البيوع، و في بيع المrabحة العلم بالثمن مترتب على العلم بالثمن الأول، ثم يضاف إليه مقدار الربح، ويدخل في الثمن الأول المصاريف

¹ أحمد بن محمد بن حنبل، أبو عبد الله الشيباني، إمام المذهب المنسوب إليه، ولد ببغداد سنة 164هـ، إمام المحدثين، تتلمذ على الشافعي، امتحن بفتنة القول بخلق القرآن و سجنه المعتصم لذلك، من أشهر كتبه: المسند، كانت وفاته ببغداد سنة 241هـ، ابن أبي يعلى، طبقات الحنابلة، 4/1، الذهبي، سير أعلام النبلاء، 177/11، ابن خلكان، وفيات الأعيان، 63/1.

² مسروق بن الأجدع، الهمداني، تابعي كبير من أهل اليمن، قدم المدينة أيام خلافة أبي بكر، شهد القادسية، توفي سنة 62هـ، الذهبي، سير أعلام النبلاء، 63/4، ابن حجر، الإصابة، 92/6، ابن عبد البر، الاستيعاب، 1472/4.

³ الحسن البصري، ولد بالمدينة سنة 21هـ، من سادات التابعين، فقيه حافظ، له حكم مأثورة، توفي بالبصرة سنة 110هـ، الشيرازي، طبقات الفقهاء، ص 87، ابن خلكان، وفيات الأعيان، 69/2، الذهبي، سير أعلام النبلاء، 563/4.

⁴ سعيد بن جبير الكوفي، ولد سنة 46هـ، حبشي الأصل، من كبار أئمة التابعين، قتله الحجاج بواسط سنة 95هـ، و عمره 49 سنة، الشيرازي، طبقات الفقهاء، ص 82، ابن خلكان، وفيات الأعيان، 371/2، ابن حجر، تهذيب التهذيب، 9/2.

⁵ عطاء بن يسار تابعي مشهور، حدث عن كبار الصحابة، كان فقيهاً ملازماً لمسجد رسول الله صلى الله عليه وسلم، توفي سنة 103هـ، وقبل ذلك، ابن حجر، تهذيب التهذيب، 110/3، الذهبي، سير أعلام النبلاء، 448/4.

⁶ ابن قدامة، المعني، 259/4.

الفصل الأول:.....الاطار المفاهيمي لعقد بيع المربحة:

المعتبرة¹، ويفسد بيع المربحة إذا لم يتحقق العلم للمشتري، و قد نص جميع الفقهاء على هذا الشرط.²

يقول الكاساني رحمه الله من الحنفية: "و أما شرائطه فمنها ما ذكرنا، و هو أن يكون الثمن الأول معلوما للمشتري الثاني، لأن المربحة بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح،

و العلم بالثمن الأول شرط صحة البياعات كلها فإن لم يكن معلوما له فالبيع فاسد..."³ ويقول ابن عبد البر رحمه الله من المالكية: "يجوز بيع المربحة على ربح معلوم بعد أن يعرف رأس المال، و مبلغه".⁴

ويقول الرافعي رحمه الله⁵ من الشافعية: "وينبغي أن يكون رأس المال أو ما قامت به السلعة عليه معلوما عند المتبايعين في بيع المربحة".⁶

ويقول ابن قدامة رحمه الله⁷ من الحنابلة: "معنى بيع المربحة، هو البيع برأس المال و ربح معلوم، و يشترط علمهما برأس المال فيقول رأس مالي فيه أو هو علي بمائة..."⁸، و قال في موضع آخر: "...أو جهلا رأس المال في المربحة أو المواضعة أو التولية، أو جهل ذلك أحدهما أو جهل قدر الربح أو قدر الوضعية فالبيع باطل لأن العلم بالثمن شرط لصحة البيع فلا يثبت بدونه".⁹

¹ الشربيني، مغني المحتاج، 103/2.

² قال في العزيز شرح الوجيز: "فإن تبايعا و أحدهما جاهل به، ففي صحة العقد وجهان (أصحهما)، و هو المذكور في الكتاب - يقصد كتاب الوجيز الذي يشرحه هنا- أنه لا يصح للجهل بالثمن كما في غير المربحة، و على هذا لو أزيلت الجهالة في المجلس لم ينقلب العقد صحيحا، وفيه وجه أن ينقلب صحيحا، وبه قال أبو حنيفة، و الثاني أنه يصح لأن الثمن في العقد الأول و الرجوع إليه سهل، الرافعي محمد بن عبد الكريم، العزيز شرح الوجيز، بهامش المجموع، المدينة المنورة، المكتبة السلفية، 1348هـ، 9-8/9.

³ بدائع الصنائع، 221/5.

⁴ الكافي، 58/2.

⁵ عبد الكريم بن محمد بن عبد الكريم الرافعي القزويني، ولد سنة 555هـ، شيخ الشافعية عالم العجم و العرب، كان من العلماء العاملين، من تصانيفه، فتح العزيز في شرح الوجيز، وشرح مسند الشافعي، توفي سنة 623هـ، ابن كثير، اسماعيل بن عمر، طبقات الشافعية، تحقيق عبد الحفيظ منصور، ط1، بيروت، دار المدار الإسلامي، 2004، 716/1، الذهبي، سير أعلام النبلاء، 253/22.

⁶ العزيز شرح الوجيز، 8/9.

⁷ عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة المقدسي ثم الدمشقي، موفق الدين أبو محمد، ولد سنة 541هـ، من أشهر تصانيفه: المغني في الفقه، و الكافي في الفقه، توفي سنة 620هـ، ابن رجب، عبد الرحمن بن شهاب الدين، الذيل على طبقات الحنابلة، د ط، بيروت، دار المعرفة، د ت، 194/2، الزركلي، الأعلام، 67/4.

⁸ ابن قدامة، المغني، 266/4.

⁹ ابن قدامة، المغني، 222/5.

الفرع الثاني: أن يكون الربح معلوما

وذلك لأن الربح هو بعض الثمن، و العلم بالثمن شرط في صحة البيع، كما سبق بيانه، و الربح إما أن يكون مسمى على جملة الثمن، أو مسمى بالنسبة لأجزاء من الثمن، مثل أن يربحه للدينار نصف دينار، فإذا جهل الربح لم يصح البيع.

الفرع الثالث: أن يكون رأس المال مثليا¹

فإذا كان رأس المال قيميا كالعروض، كأن اشترى سيارة و دفع ثمنها لها أربعة جمال، ثم أراد بيع السيارة مرابحة، فقد اختلف الفقهاء في هذه المسألة، كما يلي:
الحنفية:

ذهب الحنفية إلى عدم جواز ذلك مرابحة، ممن ليس ذلك العرض في ملكه، لأن

المرابحة بيع بمثل الثمن الأول، فإما أن يقع البيع على عين ذلك العرض، و إما أن يقع على قيمته، فأما عينه فليست في ملكه، و أما قيمته فمجهولة لا تعرف إلا بالحرز و الظن لاختلاف أهل التقويم فيها.

وقد أجازوا هذه الصورة في حالة واحدة، و هي أن يكون ذات العرض في ملكه وبده²، وأن يكون الربح معلوما متميزا كعشرة دراهم مثلا، إما إذا كان الربح نسبة من الثمن الأول فلا يصح عندهم.³

المالكية:

اختلف فقهاء المالكية في هذه المسألة على رأيين:⁴

¹ المثلي من الأموال هو ما تماثلت آحاده أو أجزاءه بحيث يمكن أن يقوم بعضها مقام بعض دون فرق يعتد به، و كان له نظير في الأسواق، و هو في العادة إما مكبل أو موزون أو مذروع أو معدود.

و القيمي هو ما اختلفت آحاده وتفاوتت أرادته، بحيث لا يقوم بعضه مقام بعض بلا فرق، أو كان من المثليات المتساوية الآحاد التي انعدم نظيرها في الأسواق، و من أمثله: كل الأشياء القائمة على التغير في النوع، أو في القيمة أو فيهما معا، كالحيوانات المتفاوتة الآحاد من الإبل و البقر، و كذا الدور و المصنوعات اليدوية، و التي تتفاوت في مقوماتها و أوصافها، الزرقا، المدخل إلى نظرية الالتزامات العامة، ص 139، حماد، معجم المصطلحات المالية و الاقتصادية، ص 402، 374.

² صور ذلك أ يشتري زيد من عمرو عبدا بثوب، ثم باع العبد من بكر بذلك الثوب مع ربح أو لا، و الحال أن بكرا كان قد ملك الثوب من عمرو قبل شراء العبد، ابن عابدين، رد المختار، 351/7.

³ ابن الهمام، شرح فتح القدير، 459/6.

⁴ الدسوقي، حاشية على الشرح الكبير، 161/3.

الأول: وهو رأي ابن القاسم¹، أن من اشترى سلعة بعرض من العروض لا يبيعها حتى يبين، فإن بين جاز، و كان على المشتري مثل ذلك العرض في صفته، و يكون الربح على ما سميا.

الثاني: و هو رأي أشهب²، أنه لا يجوز البيع مربحة على مثل تلك السلعة في غير سلم مضمون، فأشبهه بيع ما ليس عندك، إذ البائع باع السلعة بطعام أو بعرض، و ليس في ملك المشتري أحد منهما، فكأن البائع اشترى من المشتري بسلعته ما ليس عند المشتري، فيصبح كأنه باع ما ليس عنده، و ذلك غير جائز³.

الشافعية:

أجاز الشافعية المربحة حتى ولو يكن رأس المال مثليا، و لكن عليه أن يبين أنه اشتراه بعرض قيمته كذا، ولا يقتصر على ذكر القيمة⁴.

الحنابلة:

لم أقف على قول للحنابلة في هذه المسألة ف يكتبهم التي رجعت إليها، و لكن الدكتور. عبد الرؤوف الكمالى نسب إلى الحنابلة القول بجواز ذلك بشرط أن يبين أنه اشترى بعرض⁵. و الذي ظهر لي مما يفهم من كلال الحنابلة أن في المسألة خلافا بينهم، ففي مسألة من اشترى شيئين صفقة واحدة و أراد بيع أحدهما مربحة فرقوا بين أن يكون المبيع من المتقومات أو من المتماثلات التي ينقسم عليها الثمن بالأجزاء كالشعير مثلا، فإن بيع بعضه مربحة جائز بالنسبة للمثلي، بخلاف المتقوم، فإنه محل خلاف بينهم⁶.

¹ عبد الرحمن بن القاسم العتقي المصري، هو أثبت الناس في مالك، و أعلمهم بأقواله، صحبه عشرين سنة وتفقه به، ولد سنة 133هـ، و قيل سنة 128هـ، و مات بمصر سنة 191هـ، ابن فرحون، الديباج المذهب، ص 239، مخلوف، شجرة النور الزكية، ص 58.

² أشهب بن عبد العزيز بن داود القيسي العامري المصري، اسمه مسكين و أشهب لقب، انتهت إليه رئاسة المذهب بمصر بعد ابن القاسم، ولد سنة 140هـ، و توفي سنة 204هـ، ابن فرحون، الديباج المذهب، ص 162، مخلوف، شجرة النور الزكية، ص 59.

³ مالك بن أنس بن مالك، المدونة، ط1، بيروت، دار الكتب العلمية، 1415هـ/1995، 251/3.

⁴ النووي، روضة الطالبين، 189/3، الشريبي، مغني المحتاج، 104/2.

⁵ الكمالى عبد الرؤوف بن محمد، الزيادة و أثرها في المعاولات المالية، ط1، الكويت، مؤسسة غراس، 1422هـ/2002، 426/1.

⁶ المرادوي، الإنصاف، 789/1، ابن قدامة، المغني، 262/4.

الفرع الرابع: أن يكون العقد خاليا من الربا

بأن لا يكون الثمن في العقد الأول مقابلا بجنسه من أموال الربا، فمن اشترى مالا ربويا بجنسه "تمرا بتمر، أو ذهباً بذهب" لا يجوز له بيعه حينئذ بجنسه مربحة، لأن المربحة بيع بمثل الثمن الأول و زيادة، و الزيادة في الأموال الربوية لا تكون ربحاً، و إنما تكون ربا، فإذا اختلف الجنس، بأن كان الثمن في العقد الأول مقابلا بغير جنسه صح البيع مربحة بشرط التقابض.

و توضيحا لذلك، فإن من اشترى قنطار تمر من نوعية أخرى فلا يجوز له أن يبيعه بعد ذلك مربحة بقنطار و نصف، لأن الزيادة هنا ربا فضل، و لكن لا حرج أن يبيعه بقنطارين من شعير إذا كان يدا بيد، و ذلك لقوله صلى الله عليه وسلم: "الذهب بالذهب، و الفضة بالفضة، و البر بالبر، و الشعير بالشعير، و التمر بالتمر، و الملح بالملح، مثلا بمثل، سواء بسواء، يد بيد، فإذا اختلفت هذه الأصناف فبيعوا كيف شئتم إذا كان يدا بيد".

الفرع الخامس: أن يكون العقد الأول صحيحا

فإذا كان العقد الأول فاسدا لم يجز بيع المربحة، لأنها بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح، و ما بني على فاسد فهو فاسد أيضا، و البيع الفاسد و إن كان يفيد الملك في الجملة لكن بقيمة المبيع، أو بمثله لا بالثمن لفساد التسمية، و الثمن الأول معتبر في بيع المربحة، فإذا فسدت تسميته فلا يمكن اعتباره، فلا تصح المربحة حينئذ.¹

المطلب الثالث: خصائص بيع المربحة المصرفية

يتميز عقد بيع المربحة بالخصائص التالية

الفرع الأول: عقد رضائي

من المعلوم إن جميع العقود بما فيها العقود التجارية هي من العقود الرضائية أساسا إذ أنها تستلزم الإيجاب و القبول لغرض انعقادها، و يتسع نطاق الرضائية في العقود التجارية أكثر من العقود المدنية، و ذلك لأن المشرع كثيرا ما يشترط في العقود المدنية شروطا معينة أو اتباع نظام أو شكل خاص لانعقادها، و الهدف من فرض مثل هذه القيود

¹ الكاساني، بدائع الصنائع، 233/5.

و الاشتراطات هو لحماية مصلحة كلا الطرفين في بعض العقود ذات الأهمية التي ترتب آثارا معينة بالنسبة لعاقديها كعقود الهبة و العقود التي ترد على العقارات.¹
ف عقد المربحة المصرفية عقدا رضائيا ينعقد بمجرد توافر الإيجاب و القبول و لمن كلا الطرفين من دون أن يتطلب اتخاذ شكل خاص به.

الفرع الثاني: عقد معاوضة

يعد عقد بيع المربحة عقد معاوضة و ذلك لأن كلا الطرفين يعطي مقابلا لما يأخذه فالمصرف الإسلامي يلتزم بتقديم ملكية المبيع إلى العميل مع ضمان استغلال العميل للمبيع و التعاقد به انتفاعا هادئا من دون إن يتعرض له أحد، و ذلك في مقابل حصول المصرف الإسلامي على الثمن و الذي يتكون من رأسمال المبيع مضافا إليه الربح المتفق عليه.
أما العميل فيلتزم بأن يعطي للمصرف الإسلامي الثمن المتفق عليه مقابل حصوله على المبيع و حيازته و الانتفاع به من دون أن يتعرض له أحد في هذه الحيازة.
أما إذا كان المصرف الإسلامي يقوم بنقل ملكية المبيع إلى العميل من دون أي مقابل فإن هذا العقد لا يعد بيعا، و إنما يعد من ضمن عقود التبرع أو يكون عقد هبة.²
و على هذا فإن عقد بيع المربحة يعد من التصرفات الدائرة بين النفع و الضرر و بهذا فهو يختلف عن عقود التبرع الضارة ضررا محضا.³
و العوض لا بد أن يكون من النقود حتى يعد العقد بيعا، إذا كان الثمن من غير النقود كان العقد مقايضة أو غير ذلك من العقود و لا يعد بيعا.⁴
وهذا واضح من تعريف بيع المربحة الذي أوردناه ذلك أنه اشترط أن يكون العوض نقدي يدفع (كلياً أو جزئياً).

¹ انظر، د سميحة القليوبي، شرح العقود التجارية، مطبعة جامعة القاهرة، و الكتاب الجامعي القاهرة، 1987، ص 7.

² انظر: أنور سلطان، العقود المسماة شرح البيع و المقايضة، 2، مطبعة دار نشر الثقافة، الاسكندرية، 1952، ص 34.

³ انظر: جعفر الفضلي، الوجيز في العقود المدنية (البيع- الإيجار- المقاوله)، نشر وطبع و توزيع مديرية، دار الكتب للطباعة و النشر، الموصل، 1989، ص 18.

⁴ انظر: عبد الناصر توفيق العطار، شرح أحكام عقد البيع، مطبعة عابدين، 1983، ص 7.

الفرع الثالث: عقد ملزم للجانبين

عقد المرابحة المصرفية هو عقد ملزم لجانبين أو هو عقد تبادلي فهو يرتب منذ إبرامه التزامات على عاتق كل من طرفيه، أهمها بالنسبة للمصرف الالتزام بنقل ملكية المبيع و تسليمه للعميل و أهمها بالنسبة للعميل دفع الثمن للمصرف. ففي عقد المرابحة المصرفية هناك التزام من المصرف الإسلامي بأداء و هو نقل ملكية المبيع إلى العميل مقابل التزام العميل بأداء الثمن إلى المصرف الإسلامي و من ثم فقد تحقق مغنم لكلا الطرفين.

الفرع الرابع: عقد تتجه قواعده نحو التوحيد الدولي لها

لم يعد عقد بيع المرابحة المصرفية عقدا محدودا في الاستعمال من قبل بعض المصارف الإسلامية من دون الأخرى أو من قبل بعض الدول من دون الأخرى فنظرا لما تحققه هذه العملية من فائدة كبيرة لكثير من المصارف الإسلامية و التي تتمثل بالإيرادات الضخمة المتحققة نتيجة تطبيقها لهذه الصيغة، تميل الكثير من المصارف و أن لم تكن إسلامية إلى سحب هذه الصيغة لها و ممارستها ضمن عملياتها المصرفية الأخرى.¹ و لأن هذه العملية تقوم على أسس نفسها و هي محاربة الربا و السعي إلى تحقيق الربح الحلال فقد أقيمت العديد من المؤتمرات (مؤتمرات المصارف الإسلامية) التي عدت عملية المرابحة المصرفية من ضمن العمليات التي ترى ضرورة طرحها للمناقشة فيها و الوصول إلى قواعد موحدة بشأن تطبيقها و منها مسألة الوعد بالشراء و مسألة تبعة الهلاك و الرد بعيب خفي و غيرها من المسائل الأخرى المتعلقة بالبيع.

ففي مجال بيع المرابحة أثبت الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية في دليله لسنة 1990 فقرة بعنوان ضبط تطبيق الأساليب أكد فيها ضرورة أحكام شروط نظام البيع بالمرابحة بما يكسب البنك صفات المشتري و المالك و الحائز، و يرجئ اتمام البيع إلى ما بعد دخول البضاعة في ملكيته وحيازته وعه مسؤولا عن العيوب الفنية، و إعطاء طالب الشراء حق التراجع مقابل تعويض غير محجف و الإفصاح عن الثمن الأول، و ما أضيف إليه من

¹ انظر: قاسم محمد قاسم، آفاق التعاون بين المصارف الإسلامية و المصارف الربوية، بحث منشور ضمن كتاب المصارف الإسلامية، صادر عن اتحاد المصارف العربية، من دون مكان طبع، 1989، ص 80.

مصروفات، و تحديد الربح المضاف بنسبة أو مبلغ متفق عليه سلفاً، و القصد من ذلك تأكيد (الطابع التجاري) الكامل على عملية البيع تلك و إخراجها عن شبهة محاكاة التسهيلات التجارية.¹

الفرع الخامس: عقد ناقل للملكية

يتصف عقد بيع المرابحة بكونه عقداً ناقلاً للملكية، ذلك أن المشرع عندما قسم العقود إلى عقود تقع على الملكية و عقود ترد على الانتفاع بالشيء و عقود ترد على العمل و عقود احتمالية، كان نصيب عقد البيع مرابحة يقع ضمن العقود التي ترد على نقل الملكية فهو يتصف بهذه الصفة التي تميزه عن غيره.

¹ انظر: نوري عبد الودود محمد، المسؤولية الاجتماعية و المردود المالي في عمليات الصيرفة الإسلامية، أطروحة دكتوراه مقدمة إلى مجلس كلية الإدارة و الاقتصاد في جامعة بغداد، 1994، ص 115-116.

المبحث الأول: أحكام عقد بيع المربحة

المطلب الأول: رأس المال و ما يلحق به في المربحة

الفرع الأول: مفهوم رأس المال

رأس المال في اللغة: أصل المال بلا ربح و لا زيادة، يقال: أقرضني عشرة برؤوسها أي قرضاً لا ربح فيه إلا رأس المال¹، قال تعالى في آية الربا: "فَإِنْ لَمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ" ².

وفي الاصطلاح: يرد هذا المصطلح على أسنة الفقهاء في أبواب السلم و المضاربة، و شركة الأموال و الربا، و القرض، و في بيوع الأمانة بمعنى الثمن الأصلي الذي اشترى به البائع³، أي أن ما أنفقه على السلعة بعد شرائها لا يدخل في مسمى رأس المال، في إطلاق أكثر الفقهاء⁴.

الفرع الثاني: عبارات المربحة

أكثر العبارات استعمالاً في المربحة ثلاثة⁵:

الأولى: قول البائع: بعته بما اشتريت و ربح كذا. الثانية: قوله: بعته بما قام علي و ربح كذا. الثالثة: قوله: بعته برأسمالي و ربح كذا.

و على ضوء ما سبق بيانه في مفهوم رأس المال فإن البائع إذا استعمل العبارة الثالثة ["بعته برأسمالي و ربح كذا"، فهو كقوله في العبارة الأولى: "بعته بما اشتريت و ربح كذا"، و لكن من الفقهاء⁶ من ألقها بالعبارة الثانية فأدخل في رأس المال ما أنفق على السلعة، و الذي يظهر أن يترك الأمر إلى العرف، فإذا قضى أن رأس المال يقصد به ثمن

¹ الفيومي، المصباح المنير في غريب الشرح الكبير، ص 246.

² سورة البقرة، من الآية: 279.

³ حماد، معجم المصطلحات المالية و الاقتصادية في لغة الفقهاء، ص 219.

⁴ الكاساني، بدائع الصنائع، 223/5، روضة الطالبين، 187/3، الشربيني، مغني المحتاج، 102/2.

⁵ النووي، روضة الطالبين، 187-186/3.

⁶ النووي، روضة الطالبين، 187-186/3.

الفصل الثاني: أحكام عقد بيع المربحة والتطبيق البنكي المعاصر

الشراء دون باقي المصروفات على السلعة ألحقت بالعبارة الأولى، و إذا قضى بأنه ثمن الشراء مضافا إليه ما صرف على السلعة ألحقت بالعبارة الثانية.¹

العبارة الأولى:

إذا قال البائع: "بعت بما اشتريت و ربح كذا".

و في هذه الحالة لا يجوز أن يضيف البائع إلى ثمن الشراء شيئا، و إلا كان كذبا و خيانة، فإذا اختلف الثمن بين ما تم التعاقد عليه، و ما تم دفعه فعلا أو اختلف ما دفعه، فأيهما المعتبر؟ و يتصور هذا في مسائل:

الأولى: أن يشتري سيارة بخمسين ألف يورو، لكنه نقد البائع مكانها ستمائة ألف دينار جزائري. وقع الخلاف في هذه المسألة بين الحنفية و المالكية".

رأي الحنفية:

أن المعتبر هو الذي اتفق عليه، و قيد في العقد، و لا اعتبار لما نقده بع العقد، فمشتري السيارة في المثال السابق، إذا أراد بيعها مربحة، عليه أن يبين الثمن المتعاقد عليه، و هو خمسون ألف يورو.

و دليلهم في ذلك أن المربحة بيع بالثمن الأول، و الثمن الأول هو ما وجب

بالبيع، أما ما نقده بعد البيع، فذلك وجب بعقد آخر هو الاستبدال.²

رأي المالكية:

أن ما يجب بيانه هو ما نقده فعلا، لا ما سمي في العقد، قال مالك رحمه الله³: "و إذا نقد دراهم عن دنانير، فليبيع على ما نقد"⁴، و الأصح عند المالكية أنه يجب عليه أن

¹ أبو زيد عبد العظيم، بيع المربحة وتطبيقاته المعاصرة في المصارف الإسلامية، ط1، دمشق، دار الفكر، 1425-2004، ص 57.

² ابن الهمام، شرح فتح القدير، 459/6.

³ مالك بن أنس، إمام دار الهجرة، ينسب إليه المذهب المالكي، ولد بالمدينة سنة 93هـ، محد المدينة و مفتيها، من أهم تصانيفه، الموطأ، توفي بالمدينة سنة 179هـ، بن فرحون، الديباج المذهب، ص 56ن الذهبي، سير أعلام النبلاء، 48/8.

⁴ ابن أبي زيد القيرواني، عبد الله بن عبد الرحمن، النوادر و الزيادات، تحقيق: عبد الله المرابط الترغي، و محمد عبد العزيز الدباغ، ط1، بيروت، دار الغرب الإسلامية، 1999، 352/6.

الفصل الثاني: أحكام عقد بيع المربحة والتطبيق البنكي المعاصر

يبين الثمنين، الذي عقد به، و الذي نقده¹، و يضربان الربح على ما أحباه مما عقد عليه أو نقده. و دليلهم أن الذهب و الفضة و غيرها من الأثمان أجناس تختلف الأغراض فيها و بيع المربحة مبني على الأمانة و معرفة الثمن.

و الظاهر أن ما ذهب إليه المالكية من وجوب بيان الثمنين، و هو الراجح، فالثمن الذي دفعه إليه هو الثمن الفعلي، و إن كان بدلا عن الذي عقد به، و بيان الثمنين، و جعل الربح على ما يتفقان عليه، هو الأصح في بيع المربحة الذي مبناه على الأمانة، و الأقرب إلى رضا المشتري، و الرضا أصل في صحة العقود.²

الثانية: أن يشتري سيارة من آخر، و يتم التعاقد على ثمن قدره ستمائة ألف دينار جزائري، و أراد المشتري أن يبيع هذه السيارة لآخر مربحة على وفق الثمن المتعاقد عليه، و ربح معلوم إلا أن البائع الأول حط في ثمنها عند القبض، فلم يستلم منه إلا خمسمائة ألف دينار.

و السؤال في هذه الحالة: هل يخبر البائع مربحة بالحط: و يحط عن المشتري مائة ألف دينار؟ و الجواب: أن للمسألة حالتين:

الحالة الأولى: أن يحصل الحط قبل لزوم العقد، كأن يقع في مدة الخيار، فيلحق الحط بالعقد، و يخبر به، لأن البيع لم يستقر فجاز أن يتغير الثمن بما يلحق به.³

وهو رأي أكثر الفقهاء، بل ذكر في المغني: "...و إن كان ذلك في مدة الخيار، لحق بالعقد و أخبر به في الثمن، وبه قال الشافعي⁴، و أبو حنيفة⁵ و لا أعلم عن غيرهم خلافهم".⁶

¹ الدردير، الشرح الصغير، 88/3.

² الكمالي، الزيادة و أثرها في المعاملات المالية، 422/1.

³ الشيرازي، المهذب، 58/2. وقد ذكر وجود خلاف في مذهب الشافعي فقال: "وقال أبو علي الطبري: "إن قلنا أن المبيع ينتقل بنفس العقد لم يلحق به، لأن المبيع قد ملكه بالثمن الأول، فلم يتغير بما يعده".

⁴ محمد بن إدريس، أبو عبد الله الشافعي، ولد بغزة سنة 150 هـ، ينسب إليه المذهب المعروف، أخذ الحديث عن مالك، من تصانيفه: الأم، و الرسالة، توفي بمصر سنة 204 هـ، ابن كثير: طبقات الشافعية، 17/1، الذهبي، سير أعلام النبلاء، 5/10.

⁵ النعمان بن ثابت إمام المذهب، أصله من فارس، ولد بالكوفة سنة 80 هـ، كان شديد الذكاء، قوي الحجة، توفي بالسجن زمن المنصور سنة 150 هـ، ابن أبي الوفاء، عبد القادر بن محمد، الجواهر المضية في طبقات الحنفية، تحقيق: عبد الفتاح الحلو، ط2، هجرة للطباعة و النشر، 1413 هـ/1993، 49/1، الذهبي، سير أعلام النبلاء، 390/6.

⁶ ابن قدامة، المغني، 260/4.

الفصل الثاني: أحكام عقد بيع المrabحة والتطبيق البنكي المعاصر

الحالة الثانية: أن يكون الخط حصل بعد لوزم العقد، فقد اختلف الفقهاء فيها على أقوال:

الأول: أن الخط الذي يقع بعد اللزوم يلحق برأس المال، فيخبر به البائع، و يحطه عن المشتري، و هو للحنفية.¹

الثاني: لا يلحق برأس المال، فلا يخبر به، و لا يحطه عن المشتري، و هو للشافعية²، و للحنابلة.³

الثالث: إذا اشترى سيارة بستمئة، ثم باعها بسبعمئة، ثم عاد و اشتراها بستمئة، و أراد أن يبيع هذه السيارة مرابحة، فهل يجب عليه أن يبين، أو أن يطرح الربح، و يبيعها على ما بقي من رأس المال، بأن يطرح المائة التي ربحها، و يبيع السيارة بخمسمئة، أم أن العبرة بالعقد الأخير، فله أن يبيعها على أساس آخر ثمن، و هو ستمئة؟
اختلف العلماء في هذه المسألة على قولين:⁴

الأول: لا يجوز أن يبيع مرابحة إلا أن يبين، أو أن يطرح الربح، فيبيعها على ما بقيمة رأس المال.

و هذا القول لأبي حنيفة.

و وجه هذا القول أن المائة التي ربحها كان يمكن أن تسقط، لأن العقد كان يحتمل البطلان بالرد بالعيب أو غيره، لكن شراء السلعة أخيراً، هو الذي أكد الربح الذي ربحه، فكأنه استفاد الربح بهذا العقد الثاني، و بذلك آل رأسماله في السيارة إلى خمسمئة فيجب أن يربح عليها.⁵

¹ ابن الهمام، اشرح فتح القدير، 467/6.

² الشيرازي، المهذب، 58/2.

³ المرادوي، الإنصاف، 790/1.

وقد فصل المالكية: فإن كان الخط مما أعتد بين الناس وجب بيانه و إلا فلا، فإن ترك البيان، فهو كذب، فإن كانت السلعة قائمة و خط البائع عن المشتري ما وهب له من الثمن و ربحه لزم البيع، و إن كانت السلعة فائتة خير المشتري في دفع القيمة أو الثمن الصحيح و ربحه، ما لم تزيد القيمة على الكذب و ربحه، الدسوقي، حاشية الدسوقي، 166/156/3.

⁴ الكمالي، الزيادة و أثرها في المعاوضات المالية، 406/1.

⁵ السرخسي، شمس الدين، المبسوط، د ط، بيروت، دار المعرفة، د ت، 82/3، ابن الهمام، شرح فتح القدير، 462/6.

الفصل الثاني: أحكام عقد بيع المربحة والتطبيق البنكي المعاصر

ووجه آخر، أن المربحة تبنى على ضم العقود بعضها إلى بعض، فيجب أن يخبر بما تقوم عليه، كما تضم النفقات إلى الثمن.

الثاني: يجوز له أن يبيعه مربحة على أساس آخر ثمن.

و هو قول جمهور الفقهاء، و فيهم الصحابان.¹

واستدلوا لقولهم، بأن العقد الثاني مستقل عن العقد الأول، كما لو كانت السيارة قد ورثها أو وهبت له، فباعها ثم اشتراها، فكان له أن يبيعه بالثمن الأخير مربحة، و لا اعتبار لما قبله.²

إضافة إلى أن البائع صادق فيما يخبر به، و لم يغرر بالمشتري.

و الراجح ما ذهب إليه الجمهور، لأن العقد الأول قد لزم، و لم يظهر عيب، و بالتالي فإن ربح مائة لم يتقرر بالعقد الثاني، و لا صلة له به، و ما استدل به الجمهور ظاهر الوجاهة، قال القاضي عبد الوهاب رحمه الله³: 'فدليلنا أن السلعة ملكت في العقد الثاني في الثمن الذي عقد به، فتعلق الحاكم به، و لم يعتبر الربح قبله، بدليل لو خسر فيها ثم اشتراها لم يضم الخسران إلى رأس المال'.⁴

العبرة الثانية:

تبنى بيوع الأمانة - كما تقدم - على العلم بالثمن الأول بشكل مضبوط، لذلك لو اشترى شخص متاعا، ثم أنفق عليه مؤنا أخرى، كنفقة النقل، و الكيل و التخزين، و الحراسة، و غيرها، فهل تضم هذه النفقات لتحسب في جملة رأس المال، أم أنه لا ينبغي أن تحسب؟

¹ ابن قدامة، المغني، 262/4، يقصد بالصحابان، أبو يوسف، و محمد بن الحسن الشيباني، (سترد ترجمتهما لا حقا).

² السرخسي، المبسوط، 82/13، ابن الهمام، شرح فتح القدير، 205/6، مالك، المدونة، 251/3.

³ هو عبد الوهاب بن علي بن نصر الثعلبي البغدادي، أبو محمد، قاض من فقهاء المالكية، ولد ببغداد، له تواليف بديعة في المذهب و الخلاف و الأصول، خرج في آخر عمره إلى مصر فمات بها سنة 422هـ، عياش، بن موسى اليحصي، ترتيب المدارك و تقريب المسالك لمعرفة أعلام مذهب مالك، ضب و تصحيح: محمد سالم هاشم، ط1، بيروت، دار الكتب العالمية، 1998-14118، 272/2، الزركلي، الأعلام، 184/4.

⁴ الإشراف في مسائل الخلاف، 559/1.

للفقهاء تفاصيل في هذه المسألة أبينها فيما يلي:

رأي الحنفية:

بنى الحنفية رأيهم في تحديد ما يحسب من رأس المال، و ما لا يحسب على ضابطين:

1. اعتبار عرف التجار، فكل ما جرت عادة الجارة إدخاله في رأس المال، فإنه يحسب منه، لأن عرف المسلمين و عاداتهم حجة مطلقة، و المعروف عرفاً، كالمشروط شرطاً.

2. كل ما يزيد في عين المبيع أو قيمته، فإنه يضم إلى رأس المال و يلحق به، كأجرة القصار¹، والغسال، و الصباغ، و السمسار، و المخزن، و حفر البئر في الدار، و نحوها.

ولا يضم ما أنفقه على عبده، في تعليم قرآن أو شعر أو حساب، ولا أجرة طبيب و بيطار²، و لا نفقة نفسه، لكسوته و طعامه و نحوها.³

رأي المالكية:

قسم المالكية النفقات الزائدة على الثمن الأول باعتبار احتسابها و عدمه إلى ثلاثة أنواع:

1. ما يضاف إلى رأس المال و يحسب له حظ من الربح: و هو كل ما كان مؤثراً في عين السلعة كالخياطة و الصبغ و القصر، و الطرز، و دق ثوب لتحسينه، و عرك جلد ليلين...، فإذا استأجر على ذلك حسب الأجرة و ربحها، و إن عمل شيئاً من ذلك مجاناً، فلا يحسب له أجرة و لا ربحاً لها.

2. ما يضاف إلى رأس المال، و لا يحسب له حظ من الربح: و هو كل ما لا يؤثر في عين السلعة، كحمل المتاع من بلد إلى بلد، و كراء البيوت التي توضع فيها السلع و نحوها، إذا لم تجر العادة أن يتولاها البائع بنفسه، فإذا اشترى سلعة بعشرة، و استأجر في حملها بخمسة، فإنه يحسب الخمسة دون ربح عليها.

¹ الذي يقوم بتحويل الثياب و تبييضها.

² الذي يعالج الدواب.

³ ابن الهمام، شرح فتح القدير، 460-459/6، ابن عابدين، رد المختار، 354-353/7.

الفصل الثاني: أحكام عقد بيع المرابحة والتطبيق البنكي المعاصر

3. ما لا يضاف إلى رأس المال، و لا يحسب له حظ من الربح: و هو كل ما ليس له تأثير في عين السلعة، و يمكن للبائع أن يقوم به بنفسه، كالطي و الشد للثوب و السمسرة.¹

رأي الشافعية:

فرق الشافعية بين المؤن المراد للاسترياح، و المؤن المقصودة لبقاء الملك، فتضاف الأولى إلى الثمن، و تأخذ نصيبها من الربح، كأجرة الكيال، و الحارس، و القصار، و الصباغ، و أجرة نصيبها، و علف التسمين، أما الثانية -التي يقصد بها استبقاء الملك- فلا تدخل في الثمن، كنفقة الرقيقة و كسوته، و علف الدابة غير الزائد للتسمين، و أجرة الطبيب إذا حدث المرض عنده، أما إذا اشتراه مريضا فهي كأجرة القصار.²

رأي الحنابلة:

لا يجوز عندهم ضم شيء إلى الثمن الأول، إلا إذا عمل في السلعة عملا مثل الخياطة، و القصر، و الصبغ و غيرها، و يجب عليه أن يبينه بالاسم، و أما الأدوية و الترجيح: المؤن و الكسوة، و عمله في المبيع بنفسه أو عمل له بغير أجرة، فإنه لا يخبر بذلك و لا يعد من الثمن.³

المؤن و الكسوة، و عمله في المبيع بنفسه أو عمل له بغير أجرة، فإنه لا يخبر بذلك و لا يعد من الثمن.⁴

وبعد استعراض آراء المذاهب في هذه المسألة، فإن الذي يظهر لي، هو ترجيح رأي الشافعية القائم على التفرقة بين النفقات المراد للاسترياح، و المرادة لاستبقاء الملك، وضم

¹ ابن رشد، بداية المجتهد، 212/2، ابن عبد البر، الكافي، 59/2، الدسوقي، حاشية على الشرح الكبير، 161/3-162، الدردير، الشرح الصغير، 86/3-87.

² النووي، روضة الطالبين، 187/3، النووي محي الدين بن شرف، المجموع شرح المهذب، تحقيق: محمد نجيب المطيعي، د ط، جدة، مكتبة الإرشاد، د ت، 8-6/9، الشرييني، مغني المحتاج، 103/2.

³ ابن قدامة، المغني، 261/4، البهوتي، منصور بن يوس، كشاف القناع على متن الإقناع، تحقيق: هلال مصيلحي، و مصطفى هلال، د ط، دار الفكر، 1982-1402، البهوتي، منصور بن يونس، شرح منتهى الإرادات، د ط، الرياض، عالم الكتب، 1996، 231/3.

⁴ ابن قدامة، المغني، 261/4، البهوتي، منصور بن يوس، كشاف القناع على متن الإقناع، تحقيق: هلال مصيلحي، و مصطفى هلال، د ط، دار الفكر، 1982-1402، البهوتي، منصور بن يونس، شرح منتهى الإرادات، د ط، الرياض، عالم الكتب، 1996، 231/3.

أجرة الحمل و النقل، على أن يبقى الحكم فيما يحسب أولاً يحسب إلى العرف، فإنه معتبر في كل ما لا يخالف الشرع، و هاهنا نورد كلاماً نفسياً للإمام القرافي، و هو ينبه على أهمية العرف، و يؤكد عليه، إذ يقول "مدرك الأصحاب و غيرهم من العلماء فيما يحسب و ما لا يحسب، و ما له ربح و ما لا ربح له، إنما هو عرف التجارة، و كذلك صرحوا في تعليقاتهم بذلك، و وقع لفظ المربحة في تصانيفهم في مقتضيات الألفاظ عرفاً، و يلزم على هذا أمران: أحدهما: أن البلد إذا لم يكن فيه عرف، و باع بهذه العبارات من غير بيان، أن يفسد البيع للجهل بالثمن، و بأي شيء هو مقابل من البيع.

و ثانيهما: أن العرف إذا كان في بلد على خلاف مقتضى هذه التفاصيل أن تختلف هذه الأحكام بحسب ذلك العرف، فاعلم ذلك".¹

المطلب الثاني: ما يجب بيانه في المربحة

سنتناول -إن شاء الله- أهم ما يجب على البائع بيانه بحسب ما نص عليه الفقهاء من خلال جملة من المسائل نبدأها بما يتعلق بالثمن ثم ننهي بما يتعلق بالمبيع:

الفرع الأول: المسائل المتعلقة بالثمن

الأولى: هل يجب التفصيل في بيان الثمن أو يكفي الإجمال؟

وصورة المسألة أن يقول البائع: "قامت على السلعة بمائة، و الربح عشرة".

للفقهاء في هذه المسألة قولان ذكرهما ابن قدامة:²

الأول: لا بد من بيان جميع ما أنفق على السلعة، و بدون ذلك لا يجوز له أن يدخله في رأس المال، قال: "هذا ظاهر كلام أحمد فإنه قال يبين له ما اشتراه و ما لزمه ولا يجوز له أن يقول تحصلت علي بكذا".³

الثاني: لم يتشروطوا الإخبار ببيان ما أنفق، و له أن يجمل فيقول: قامت علي بكذا، ويضم أجرة ما أنفق، و لكن لا يجوز له أن يقول -في هذه الحالة-: اشتريت بكذا، حتى لا يكون كاذباً، قال في المهذب: "و إن اشترى ثوباً بعشرة و قصره بدرهم، ورفاه بدرهم، وطرزه

¹ القرافي، الذخيرة، 163/5.

² ابن قدامة، المغني، 216/4.

³ ابن قدامة، المغني، 216/4.

الفصل الثاني: أحكام عقد بيع المربحة والتطبيق البنكي المعاصر

بدرهم، قال: هو على بثلاثة عشر، أو قام علي بثلاثة عشر، وما أشبه ذلك، ولا يقول: اشتريت بثلاثة عشر، ولا يقول ثمنه ثلاثة عشر لأن ذلك كذب".¹

و الذي يبدو لي أن ما ذهب إليه القول الثاني صحيح، لكن الأولى و الأفضل أن يفصل، و لا سيما إذا طلبه المشتري، فهو أدعى للثقة، و أنفى للتهمة، و أبرأ للذمة، بل الأحسن أن يكون البيان في مثل عصرنا هذا مؤيدا بالفواتير و الوثائق، فهو أبعد عن الغلط و سوء الظن.²

الثانية: اشترى سلعة بثمن مؤجل، ثم أراد بيعها مربحة، فهل يلزم الإخبار بذلك.

اتفق الفقهاء³ على أن من اشترى شيئاً إلى أجل، فليس له أن يبيعه مربحة، حتى يبين أنه اشتراه بنسيئة، لأن بيع المربحة بيع أمانة، تنفى عنه كل تهمة، و يتحرز فيه من كل كذب، و الإنسان عادة إذا اشترى شيئاً إلى أجل اشتراه بثمن أكبر، مما اشترى بالنقد، فإذا لم يبين، فإن السامع يفهم أنه اشترى بالنقد، فيكون البائع و كأنه أخبر بأكثر مما اشترى به، و الأجل يقابله جزء من الثمن عادة.⁴

الثالثة: هل يلزم الإخبار بحوالة الأسواق (تغير سعر السلعة في السوق)؟

وصورتها أن يشتري طن اسمنت و بعد شهر ارتفعت أسعار الاسمنت في السوق، أو اشترى طن حديد بناء، و بعد مدة هوت أسعاره في السوق، و أراد أن يبيع في الحالين مربحة، فهل عليه بيان ذلك؟

ذهب المالكية إلى أن البيان لازم، جاء في المدونة: "فيمن ابتاع سلعة فحالت أسواقها ثم باعها مربحة، قلت: رأيت إن اشتريت سلعة فحالت الأسواق، فأردت بيعها مربحة، أيجوز لي ذلك أم لا؟ قال: قال مالك: لا تبع ما اشتريت مربحة في حالة الأسواق، إلا أن تبين، قلت: رأيت إن حالت الأسواق بزيادة أيجوز لي أن أبيع مربحة، و لا أبين في قول

¹ الشيرازي، المهذب، 58/2.

² المصري، رفيق يونس، بيع المربحة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية، ط1، بيروت، مؤسسة الرسالة، 1416-1996، ص 12.

³ السرخسي، المبسوط، 78/13، ابن رشد، المقدمات الممهدة، 128/2، الشيرازي، المهذب، 59/3، المرادوي، الإنصاف، 789/1.

⁴ السرخسي، المبسوط، 78/13.

مالك؟ قال: إنما قال لنا مالك: إذا حالت الأسواق لم تبع مربحة حتى تبين، و لم يذكر لنا بزيادة و لا نقصان".¹

و هو أحد الوجهين في مذهب الحنابلة، إذا كان التغير بالرخص، و قد استحسناه ابن قدامة رحمه الله²، وقواه في الإنصاف، لأن المشتري لو علم بذلك لم يرضها بذلك الثمن، و اعتبر كتمانها تغريرا بالمشتري، و إن كان خلافه هو الصحيح في المذهب.³

الفرع الثاني: المسائل المتعلقة بالبيع

الأولى: عيوب السلعة

إذ حدث بالبيع المراد بيعه مربحة عيب، فهل يجب على البائع بيان العيب للمشتري؟ اختلف الفقهاء في هذه المسألة على قولين:

الأول: للجمهور من المالكية⁴ و الشافعية⁵، و الحنابلة⁶ و زفر⁷

من الحنفية⁸، أن البائع ملزم ببيان كل عيب في المبيع مهما كان سببه، لأن العيب ينقص قيمة السلعة، و ما دفعه البائع من ثمن كان مقابل مبيع غير معيب، فلما حصل العيب، وجب عليه إسقاط ما يقابله من الثمن.

الثاني: للحنفية، و قد قسموا العيوب الحادثة إلى نوعين:

1. عيب حدث بفعل البائع، أو بفعل أجنبي: فليس له أن يبيع مربحة حتى يبين هذا العيب، و هم في ذلك يوافقون جمهور الفقهاء في وجوب البيان.
2. عيب حدث بأفة سماوية: فيجوز له بيعه بجميع الثمن بغير بيان، لأنه لم يحبس شيئاً من المعقود عليه، و لأن الفئات وصف، فيكون تابعا لا يقابله شيء من الثمن إذا

¹ مالك، المدونة، 241/3.

² ابن قدامة، المغني، 260/4.

³ المرادوي، الإنصاف، 790/1.

⁴ ابن أبي زيد، النوادر و الزيادات، 353/6.

⁵ النووي، روضة الطالبين، 190/3.

⁶ ابن قدامة، المغني، 261/4.

⁷ زفر بن الهذيل بن قيس البصري، ولد سنة 110هـ، من أعظم تلاميذ أبي حنيفة، مات بالبصرة سنة 158، ابن أبي الوفاء، الوفاء، الجواهر المضية في طبقات الحنفية، 207/2، الذهبي، سير أعلام النبلاء، 38/8.

⁸ السرخسي، المبسوط، 79/13، ابن الهمام، سرح فتح القدير، 465-466.

الفصل الثاني: أحكام عقد بيع المربحة والتطبيق البنكي المعاصر

فات بغير صنع أحد، و إنما الثمن مقابل الأصل، و هو باق على حاله فله أتن يبيعه مربحة.¹

و مذهب الجمهور في هذه المسألة أولى بالاعتبار، لأن الإخبار بالعيب لا يخلو من شبهة الخيانة، و لأن المشتري لو علم بالعيب ربما لم يرغب في الشراء كلية، فضلا عن أن يريحه السلعة، و تفريق الحنفية بين ما حدث من عيب بسبب البائع أو الأجنبي، و ما حدث بسبب آفة سماوية لا يقوم على أساس صحيح، فالذي يهم المشتري هو وجود العيب، أو السلامة منه، و لا يهمله سبب حدوثه.

الثانية: الزيادة الحادثة

إذا حصل في المبيع زيادة متصلة، كسمن أو صوف، أو منفصلة كولد و ثمرة، و أراد أن يبيع مربحة، فهل يبين هذه الزيادة؟
للفقهاء قولان في المسألة:

الأول: للحنفية و المالكية² و قول الإمام أحمد³ بضرورة البيان، لأن الزيادة في هذه هذه الحالة هي جزء من المبيع، فإذا لم يبين، فكأنه قد باع بعض المبيع، و حبس بعضه.
الثاني: للشافعية و الحنابلة⁴ بعدم وجوب الإخبار بالزيادة، و هو صادق فيما أخبر به، و لم يغرر بالمشتري، و لأن الزيادة المنفصلة، كالولد و التمر تقاس على الغلة - غلة الدابة أو الدار - فله أن يبيع مربحة دون ذكرها.
و الشافعية ألزموا البائع إذا كانت الدابة حاملا يوم شرائها، أو كان في ضرعها لبن، أو على ظهرها صوف فاستوفاه، أن يحط قسطه من الثمن.⁵
و الذي يظهر أن الاحتياط و تنزيه هذا البيع عن شبهة الخيانة، يقتضي القول بوجوب البيان، و الله أعلم.

¹ السرخسي، المبسوط، 79/13، ابن الهمام، شرح فتح القدير، 465/6-466.

² السرخسي، المبسوط، 80/13، ابن أبي زيد، النوادر و الزيادات، 355/6.

³ ابن قدامة، المغني، 260/4.

⁴ الشيرازي، المهذب، 58/2، المرادوي، الإتناف، 790/1.

⁵ النووي، روضة الطالبين، 191/3.

المطلب الثالث: أحكام الخيانة و الغلط في المربحة

الفرع الأول: أحكام الخيانة في المربحة

قوام بيع المربحة على الثقة في التعامل بين الطرفين، لهذا يلزم البائع البيان - كما تقدم-، فإن لم يفعل و كتم، فإنه يكون خائناً، و للخيانة في المربحة أحكام في الفقه الإسلامي، نستعرضها فيما يأتي من الصفحات، بحسب رأي كل مذهب من المذاهب الأربعة، و قبل ذلك يجب توضيح أن الخيانة إما أن تكون في صفة الثمن، كأن اشترى شيئاً إلى أجل، ثم باعه مربحة من غير بيان، و ما شابه ذلك، و إما أن تكون في قدر الثمن كما لو قال البائع: ثمن المبيع مائة، و الريح عشرة، ثم ظهر بيينة أو بإقرار أنه تسعون.

فإذا كانت الخيانة في صفة الثمن، فإنه يثبت الخيار للمشتري بين أخذ السلعة و ردها، لأن المشتري ائتمن البائع في الإخبار عن الثمن، فكانت صيانة العقد عن الخيانة مشروطة دلالة، فيوجب فواتها الخيار للمشتري، كفوات السلامة من العيب.

و هذا الحكم محل اتفاق بين الفقهاء.¹

أما إذا كانت الخيانة في قدر الثمن ففي المسألة تفصيل:

الحنفية: في المسألة خلاف:

قال أبو حنيفة، و محمد²: المشتري بالخيار في المربحة، إن شاء أخذ المبيع بجميع الثمن، و إن شاء رده.

ووجه هذا القول أن المشتري لم يرض بلزوم العقد، إلا بالقدر المسمى من الثمن، فلا يلزم بدونه، و أما ثبوت الخيار له فلفوات السلامة عن الخيانة، كما يثبت الخيار بفوات السلامة من العيب إذا وجد المبيع معيباً.

المالكية: فرق المالكية بين الغلط و الكذب و الغش، و سيأتي الكلام عن الغلط لاحقاً.³

¹ الكاساني، بدائع الصنائع، 266/5، ابن قدامة، المغني، 263/4، الدسوقي، حشاية على الشرح الكبير، 165/3، الشريبي، مغني المحتاج، 104/2.

² محمد بن الحسن بن فرقد الشيباني، صاحب الإمام أبي حنيفة، أخذ عنه وعن أبي يوسف، ولي القضاء للرشيد بالرقعة، دون فقه أبي حنيفة في كتب اشتهرت بكتب ظاهرة الرواية، توفي سنة 189هـ، ابن أبي الوفاء، الجواهر المضية، 122/3، الذهبي، سير أعلام النبلاء، 134/9.

³ يكون الغش بأن يوهم البائع المشتري وجود صفة مقصودة له و هي غير موجودة، أو يوهمه عدم وجود صفة لا يريدتها المشتري و هي موجودة، الدردير، الشرح الصغير، 90/3، الرصاع، شرح حدود ابن عرفة، 386/1.

الفصل الثاني:أحكام عقد بيع المربحة والتطبيق البنكي المعاصر

فإذا كذب البائع مربحة بان زاد في الثمن، كأن يشتري السلعة بتسعين، فيخبر أنه اشتراها بمائة، ففيها حالتان:

1. إذا كانت السلعة لم تفت، و حط البائع تلك الزيادة، لزم المشتري الشراء، فإن لم يحط، خير المشتري بين أن يمسك السلعة أو يردها.

2. إذا فاتت السلعة، فإن المشتري يخير بين أن يدفع الثمن الصحيح (أي تسعين)، و ربحه أو يدفع القيمة يوم قبض السلعة، و لا ربح لها، ما لم تزد القيمة على الكذب،

فإذا زادت لم يلزم الزائد.¹

الشافعية: في المسألة أقوال:

الأول: وهو الصحيح من المذهب، أن البيع صحيح، و تسقط الزيادة و حصتها من الربح و ليس للبائع و لا المشتري خيار.

و وجه هذا القول، أن المربحة تملك باعتبار الثمن الأول، فتحتط الزيادة عنه، أما نفي الخيار عن المشتري، فلأن الخيار يثبت لنقص وضرر زيادة و نفع، فقد رجع إلى الثمن الأقل بدل أن يأخذ المبيع بالثمن الأكثر، و أما نفيه عن البائع، فلأنه دلس.

الثاني: أن المشتري بالخيار بين أن يمسك المبيع بالثمن المسمى، و بين أن يفسخ العقد، لأنه دخل على أن يأخذ المبيع برأس المال، و هذا أكثر من رأس المال، فثبت له الخيار لذلك.

الحنابلة:

إذا أخبر البائع في المربحة بثمن، ثم ظهر للمشتري أن الثمن أقل مما اشترى به،

فالبائع صحيح، و للمشتري حط الزيادة، و حصتها من الربح، ولا خيار له في الفسخ، كما لو اشترى المبيع على أنه معيب، فبان صحيحاً، أو اشترى العبد على أنه أمي، فبان صانعاً أو كاتباً، أو وكل شخص ليشترى له شيئاً معيناً بمائة، فاشتراه له بتسعين، و أما البائع فلا خيار له، لأنه باع برأسماله و حصته من الربح، و قد حصل له ذلك.

¹ القرافي، الذخيرة، 168/5، الدردير، الشرح الصغير، 89/3-90، الدسوقي، حائية على الشرح الكبير، 168/3-169.

الفرع الثاني: أحكام الغلط في المربحة

وصورة الغلط في المربحة، أن يبيع سلعة، ثم يخبر بأقل مما اشتراها به، كأن يقول: رأس مالي فيها مائة، ثم يرجع فيقول: غلطت، بل رأس مالي مائة و عشرون. و يطرح ها هنا سؤالان:

الأول: هل يقبل قول البائع بأنه غلط؟ الثاني: إذا ثبت فعلا أنه غلط، فما حكم البيع؟ أما السؤال الأول، فقد اختلف الفقهاء المالكية: لا يقبل ادعاء البائع الغلط إلا إذا أثبتته بيينة¹، كأن "أتى في ذلك بما يشبهه من رقم أكثر مما باع به أو إشهاده قوما قاسموه، أو ما أشبه ذلك، صدق..."²

الشافعية: لا يقبل البائع، و إن أقام عليه بيينة لم تسمع، لأنه كذب بالإقرار السابق، إلا إذا صدقه المشتري.³

الحنابلة: لا بد من بيينة تشهد أن رأس ماله عليه ما قاله ثانيا، و هو المذهب، و فيه روايات أخرى في المسألة: الأولى: إن كان البائع معروفا بالصدق قبل قوله. الثانية: القول قول البائع مع يمينه. الثالثة: لا يقبل قول البائع، و إن أقام البيينة حتى يصدقه المشتري.⁴

كان السؤال الثاني: ما حكم البيع إن ثبت غلط البائع؟

و ما هي أقوال الفقهاء جوابا عليه:

الأول: للمالكية و الحنابلة و قول للشافعية، أن المشتري مخير بين فسخ العقد، و دفع الثمن الزائد مع ربحه.⁵

الثاني: أن البائع مخير بين فسخ البيع، و أخذ الثمن الذي تم به العقد أولا مع ربحه، دون الزيادة و ربحها، و هو الصحيح عند الشافعية.⁶

¹ ابن عبد البر، الكافي، 59/2.

² ابن رشد، المقدمات الممهديات، 137/2.

³ النووي، روضة الطالبين، 192/3، الشيرازي، المهذب، 60/2.

⁴ ابن قدامة، المغني، 264/4، ابن قدامة، الشرح الكبير، 103/4.

⁵ الدردير، الشرح الصغير، 89/3، المرادوي، الإنصاف، 789/1، الشرييني، مغني المحتاج، 105/2.

⁶ الشرييني، معني المحتاج، 105/2.

المبحث الثاني : التطبيق البنكي المعاصر

المطلب الأول: أسباب تطبيق المصارف الإسلامية عقد المربحة للأمر بالشراء (المربحة المصرفية)

سنحاول من خلال هذا المطلب دراسة أسباب تطبيق المصارف الإسلامية للمربحة المصرفية

تتمثل أهم الأسباب التي أدت بالبنوك الإسلامية إلى تطبيق عقد المربحة المصرفية، و تعتبر بمثابة مميزات، تتميز صيغة المربحة عن باقي صيغ التمويل الأخرى و هي فيما يلي:¹

1. إن هذا العقد أقل مخاطرة من عقود البيع الأخرى كالسلم و الاستصناع مثلا، لحاجة هذين العقدين إلى زمن لتنفيذ وتسليم المبيع، كما أن عقد المربحة أقل مخاطرة من العقود الأخرى كالمضاربة و المشاركة، لأن ثمن المبيع في عقد المربحة، يتحول إلى دين في ذمة الآخر بالشراء لصالح المصرف.
2. إمكانية تطبيق عقود التوثيق على معاملات المربحة، كالرهن و الكفالة، لضمان تحصيل الدين من المشتري في حال عدم السداد، مما يقلل من مخاطر هذه المعاملات بشكل كبير.
3. إمكانية استخدام هذا العقد لتلبية حاجات الأنشطة الاقتصادية و الحاجات الاستهلاكية للأفراد أيضا و هي حاجات متنامية و متزايدة باستمرار.
4. إن عقد المربحة أقل تكلفة من حيث: سهولة التنفيذ و قلة الحاجات إلى خبرات متخصصة للمتابعة و التنفيذ قياسا بالعقود الأخرى.
5. عدم تفضيل العقود الأخرى من قبل العملاء رغبة منهم في الحفاظ على أسرار عملهم، خوفا من أن تكشف لجهات أخرى خارجية.
6. ينسجم عقد المربحة أكثر من غير من العقود مع البيئة القانونية في العصر الحديث.

¹ حسني عبد العزيز يحي، الصيغ الإسلامية للاستثمار في رأس المال العامل، رسالة دكتوراه، تخصص المصارف الإسلامية، كلية العلوم المالية و المصرفية، الأكاديمية العربية للعلوم المالية و المصرفية، 2009، ص 49-50.

المطلب الثاني: صور المرابحة للأمر بالشراء وخطواتها العملية و تكييفها الفقهي

الفرع الأول: صور المرابحة للأمر بالشراء

صورة المرابحة للأمر بالشراء متعددة و مختلفة، أوصلها بعض الباحثين إلى عشرين صورة¹، لكن أكثر هذه الصور المذكورة لا تزيد على كونها تفصيلا و تفرعا لصورة من الصور الرئيسية التي سنقتصر عليها، و تتمثل في:

1. **الصورة الأولى:** المرابحة للأمر بالشراء على أساس الإلزام، و ذلك بأن يقصد العميل البنك، و يطلب منه شراء سلعة معينة بالوصف، و يلتزم بوعده أن يشتريها منه بمثل حال أو مؤجل، كما يلتزم البنك ببيعها للعميل، و قد صور أحد الباحثين هذه الصورة بطريقة عملية مبسطة، بأن ذهب صاحب مستشفى إلى البنك الإسلامي مبدئيا رغبته في شراء أجهزة متطورة، و أنه لا يملك ثمنها أو لا يملكه كاملا، و لا يريد أن يقترض من بنك ربوي، طالبا من البنك مساعدته بأن يشتري تلك الأجهزة من الشركة المصنعة ثم يبيعها لصاحب المستشفى بعد ذلك يربح محدد و في أجل محدد، و يوقع الطرفان وثيقة، هي طالب رغبة ووعده بالشراء من العميل، و عد من البنك بالبيع، و حين يتملك البنك السلع يوقع الطرفان عقدا بالبيع على أساس الوعد السابق.²

2. **الصورة الثانية:** المرابحة للأمر بالشراء على أساس عدم الإلزام، و ذلك بأن يقصد العميل البنك، و يطلب منه شراء السلعة الموصوفة، و يتواعدان على ذلك دون اعتبار الوعد اتفاقا ملزما للطرفين، و هذه الصورة هي شبيهة بالصورة الأولى، و تختلف عنها في عدم الإلزام بالوعد لأي من المتعاقدين العميل أو البنك.³

3. **المرابحة الخارجية:** و ذلك بأن يتقدم مستورد محلي إلى البنك الإسلامي طالبا منه أن يتورد له بضاعة معينة من بلد معين، و غالبا ما يكون متفقا مع التاجر الذي يشتري منه، و يتعهد للبنك بشراء هذه السلعة منه بثمن مؤجل، بعد تملك البنك لها، فيشتري

¹ بدران أحمد جابر، التمويل بالمرابحة في المصارف الإسلامية، د ط، الكويت، بنك الكويت، الصناعي، 2005، ص 31-32.

² القرضاوي يوسف، بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجرته المصارف الإسلامية، ط3، القاهرة مكتبة وهبة، 1415-1995، ص 24-25.

³ عفانة حسام الدين، بيع المرابحة للأمر بالشراء، ط1، الخليل، مكتبة دنديس، 1421-2000، ص 35.

الفصل الثاني: أحكام عقد بيع المربحة والتطبيق البنكي المعاصر

البنك الإسلامي البضاعة من المصدر الأجنبي، و بعد وصولها و استلام البنك مستنداتها، و دفع قيمتها ببيعها للمستورد مربحة.¹

الفرع الثاني: الخطوات العملية للمربحة للأمر بالشراء

يتم بيع المربحة للأمر بالشراء عمليا في البنوك الإسلامية، من خلال مراحل ثلاث: مرحلة المواعدة، و مرحلة شراء السلعة، و مرحلة البيع مربحة للعميل. و تتضمن كل مرحلة من هذه المراحل مجموعة من الخطوات العملية و الإجراءات التفصيلية وصولا إلى إتمام الصفقة.

و نستعرض هذه الخطوات و تلك الإجراءات حسب كل مرة من المراحل السابقة:²

أولا: في مرحلة المواعدة

تتم الإجراءات في هذه المرحلة بناء الخطوات الآتية:

1. **طلب الشراء:** يتقدم العميل بطلب شراء السلعة، يحرره بنفسه أو يكون طلبا نمطيا معدا من البنك، يسمى (طلب الشراء)، أو (أمر بالشراء).

ويشتمل هذا الطلب عادة بيان السلعة، أو الأصول موضوع الوعد بالشراء، بيان مواصفات السلعة، بيان الكلفة الكلية التقديرية، بيان نسبة الربح، بيان شروط التسليم و مكانه، بيانات عن العميل و غيرها.

وفي أكثر الأحيان يقوم العميل بالدراسة المبدئية لتحديد السلعة، و أماكن توفرها، و أسعارها، و كل المعلومات الأساسية المهمة لقرار شرائها، و قد يحدد السلعة تعيينا، فيطلب من البنك شراء سلعة بذاتها، من مكان يحدده بنفسه.

وتقوم بعض البنوك بالسعي للحصول على عروض أخرى للسلعة و مواصفاتها بقصد الحصول على أفضل عرض لإتمام الصفقة.

2. **دراسة العملية:** و تشمل هذه الدراسة الجوانب المختلفة للعملية ابتداء بالعميل، من جهة

سلامة البيانات المقدمة منه، و حالته المادية، و مرورا بالسلعة، من حيث مشروعية

¹ علم الدين محي الدين إسماعيل، الاعتمادات المستندية، ط1، القاهرة، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، 1417-1996، ص 104.

² عمر محمد عبد الحليم، التفاصيل العملية لعقد المربحة في النظام المصرفي الإسلامي، مجلة مجتمع الفقه الإسلامي، العدد 5، 1291/02 و ما بعدها، خوجة، الدليل الشرعي للمربحة، ص 45.

التعامل بها، و معرفة طبيعة سوقها، وانتهاء بتكلفة العملية، و تحديد نسبة الربح، و أسلوب التنفيذ، و تحديد الضمانات، و غيرها من المعطيات.

3. **عقد الوعد:** إذا كانت نتيجة الدراسات السابقة إيجابية، فالخطوة الموالية هي إبرام الوعد مع العميل، و يتضمن البيانات الخاصة بطرفي العقد، و موضوع العقد، و مواصفات السلعة، و نسبة الربح، و كيفية سداد الثمن، و أحيانا تتم الإحالة إلى طلب الأمر بالشراء مع ملاحظة أن بعض البنوك تدمج الوعد مع طلب الشراء و تكتفي بطلب الشراء دون وجود نموذج للوعد.¹

ثانيا: في مرحلة شراء البنك للسلعة

وتم هذه المرحلة بالخطوات الآتية:

1. **الاتصال بالبائع و التعاقد معه:** ويكون الاتصال أحيانا مباشر و أحيانا بتوكيل البنك للعميل في الاتصال بالبائع، ثم يتم التعاقد بعد ذلك إما بإبرام عقد شراء بين البنك و البائع، أو بإصدار أمر توريد للبائع ثم يرسل الفاتورة، أو بفتح اعتماد مستندي ثم ورود مستندات الشحن، و تختلف أساليب التعاقد باختلاف البنوك و ظروفها، و أنواع السلع، و طبيعة المربحة محلية أو دولية.

2. **قبض البنك للسلعة:** و هذه المسألة هي أيضا مجال لاختلاف كبير بين البنوك الإسلامية، فبعضها يكلف مندوب البنك لاستلام البضاعة، و في بعضها يتم الاستلام للسلعة مشاركة بين مندوب البنك و العميل، و في بعضها الآخر يقوم العميل باستلام السلعة.

ثالثا: في مرحلة البيع مربحة

وفي هذه المرحلة يتم توقيع عقد البيع بين البنك و العميل، و يتضمن هذا العقد عادة: اسم العقد، و تاريخه، و مكانه، و بيانات عن طرفي العقد، و موضوع العقد، و تحديد الثمن، و طريقة دفعه، و بيان الربح، و تحديد الضمانات لنكول المشتري أو مماطلته في الدفع، و غيرها.

¹ من هذه البنوك بنك البركة الجزائري الذي يقدم نموذج (أمر بالشراء) و يكون الوعد متضمنا فيه، و بعض البنوك تأخذ بذلك من منطلق القول بعدم الإلزام بالوعد فلا داعي لإبرام الوعد.

الفرع الثالث: التكييف الفقهي للمربحة للأمر بالشراء

1. بيع المربحة للأمر بالشراء معاملة مركبة من وعد بالشراء، و بيع بالمربحة.¹
2. بيع معاملة مركبة من وعد من العميل بالشراء و وعد من البنك بالبيع بالمربحة.²
3. بيع المربحة للأمر بالشراء معاملة تتكون من ثلاثة أطراف: بائع، ومشتري، و بنك وسيط بينهما، و الذي يشتري السلعة و يمتلكها و يتسلمها بعد إظهار رغبة بالشراء من عميل، و ودع منه بإتمام الشراء.³
4. بيع المربحة للأمر بالشراء علاقة عقدية معلقة على شرط فهي تمر بمرحلتين:
 - الأولى: مرحلة المواعدة، و فيها لا يتم البيع، و إنما الطلب من الأمر، و القبول من المصرف و يمكن أن تسمى: مرحلة التعليق من كلا الطرفين.
 - الثانية: و يتحقق فيها التعاقد على البيع مربحة، فهي علاقة ثنائية و ليست ثلاثية، فالبايع الأول ليس طرفا في العلاقة بين الأمر و البنك، و الأمر ليس طرفا في العلاقة بين البائع الأول و البنك.⁴
5. بيع المربحة للأمر بالشراء معاملة تقوم على عقدية تعتمد على وجود ثلاثة أطراف و تبني على المواعدة بالبيع إلى أجل. فهي علاقة عقدية لأن العقد فيها على موضعين:
الأول: عقد البيع الذي يتم بين البنك و البائع، ليحصل البنك على السلعة التي طلبها الأمر بالشراء.

الثاني: عقد المربحة بين البنك و الأمر بالشراء بعد أن ملكها البنك بالعقد الأول. و أما المواعدة فهذه الصيغة تقوم على وعد من الأمر بالشراء للبنك بشراء السلعة بعد تملك البنك لها، و وعد من البنك للأمر بشراء السلعة ثم بيعها له بعد ملكها.

¹ وهذا رأي العلامة فرج السنهوري، الدكتور سامي حمود، انظر هذه المذكرة، ص 68، ورأي الشيخ محمد سليمان الأشقر، انظر كتابه، بيع المربحة، ص 5.

² و هو رأي الدكتور يوسف القرضاوي، انظر كتابه: بيع المربحة للأمر بالشراء كما تجرته المصارف الإسلامية، ص 25.

³ و هو رأي الدكتور وهبة الزحيلي، انظر كتابه: قضايا الفقه و الفكر المعاصر، ط1، دمشق، دار الفكر، 1427-2006، ص 256.

⁴ العمراني، العقود المركبة، ص 263-264.

فالعلاقة ثلاثية الأطراف و لا يستقيم القول إنها ثنائية، بل لا فيها من ثلاثة أطراف و هي العميل و البنك و البائع، و إن لم تجمع الأطراف الثلاثة برابطة عقد وحد.¹

وذا الرأي هو الذي نرجحه، و يمكن تلخيصه كآتي:

بيع المربحة للأمر بالشراء مركب من بيع عادي، و وعد، و بيع مربحة، فالبيع من البائع للمصرف و بيع المربحة من المصرف للأمر بالشراء، و الوعد من الأمر بشراء السلعة من البنك، و من البنك بشراء السلعة، و وعد ثان من البنك ببيع السلعة الأمر.

و في هذه المعاملة ثلاثة أطراف: الأمر بالشراء، و بائع السلعة و البنك.²

أن من أجاز المربحة الملزمة إنما أجازها نظرا منه أن مقصد الشارع في جوازها، و أن مناط الحيل الجائزة يتحقق فيها.

و أن من منعها لأنه رأى فيها تحقق مناط الحيل الممنوعة، و الله أعلى و أعلم.

المطلب الثالث: تطبيق على المربحة للأمر بالشراء في بنك البركة الجزائري

الفرع الأول: صورة المعاملة في البنك

تجرى المربحة للأمر بالشراء في بنك البركة وفق الخطوات و الشروط التالية:

أولا: خطوات المربحة

1. يطلب العميل من البنك أن يشتري له سلعة معينة مربحة، و ذلك بأن يقدم الزبون للبنك فاتورة شكلية تبين السلعة و نوعيتها و سعرها...
2. يطلب البنك من العميل ملف التمويل، و ذلك للتحقق من القدرة على التسديد، و يحال الملف إلى الجهة المتخصصة في دراسة الملفات بالمديرية الرئيسية للبنك.
3. في حالة قبول الملف، تقوم المديرية الرئيسية للبنك بإشعار الوكالة بالمبلغ الممنوح وشروط العملية.
4. تستدعي الوكالة العميل و تبلغه بالقبول و المبلغ الممنوح و الشروط.
5. تطلب الوكالة من العميل توفير الضمانات كالرهن، الأمين و الكفالة.
6. يتم التوقيع على الأمر بالشراء أي وعد الشراء.³

¹ العلي، بيع المربحة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، ص 54.

² العمراني، العقود المركبة، ص 265.

³ انظر الملحق رقم 01.

الفصل الثاني: أحكام عقد بيع المرابحة والتطبيق البنكي المعاصر

7. يقوم البنك بتوكيل العميل للقيام بإجراءات شراء السلعة من صاحبها.¹
8. يقوم البنك بإشعار البائع أن البنك قد وافق على منح تمويل بالمرابحة للعميل الذي تقدم إليه و يتم هذا الإشعار عن طريق العميل الذي يأخذ الوثائق بنفسه إلى صاحب السلعة.
9. يجري الزبون طلبية باسم البنك بصفته موكلا عنه لدى صاحب السلعة، مرفوقا بقرار التمويل بالمرابحة مع صك الطلبية الذي منحه له البنك.
10. يحضر العميل الفاتورة النهائية باسم البنك مع البطاقة الرمادية المؤقتة -التي فيها ملاحظة أن السيارة مرهونة- و ما معها من وثائق.
11. يحرر البنك صكا باسم البائع بالمبلغ الإجمالي (70% يدفعها البنك و 30% يدفعها العميل أو 80% يدفعها البنك و 20% يدفعها العميل).
12. يجرى عقد المرابحة النهائي بين البنك و العميل، مع تحديد آجال و أقساط الدفع.²
13. يستلم العميل من البنك أمرا باستلام السيارة³ مع صك المرابحة النهائي، فيقوم بتسليمها لصاحب السيارة، و يستلم السيارة بعد ذلك.

ثانيا: الشروط المقترنة بالمعاملة

أ. شروط الأمر بالشراء (الوعد):

1. أن الوعد لازم و لا يحق لأي طرف الرجوع عنه.
 2. يعرض العميل أي ضرر يلحق البنك قد ينتج عن عدم احترام شروط الأمر بالشراء أو عقد المرابحة.
 3. يلتزم العميل بتخصيص رهن حيازي على السلع.
 4. يلتزم العميل بتأمين السلع لدى شركة البركة للتأمين و إعادة التأمين، تأميننا عن كل المخاطر.⁴
- ب. شروط عقد التوكيل: يتحمل العميل مسؤولية الإخلال بالالتزامات المتعلقة باستلام السلع.⁵

¹ انظر الملحق رقم 02.

² انظر الملحق رقم 3.

³ انظر الملحق رقم 4.

⁴ انظر هذه الشروط في الملحق رقم 1.

⁵ انظر الملحق رقم 2.

ج. شروط عقد المrabحة:

1. يلتزم العميل بعدم الرجوع على البنك في حالة وجود أي عيب أو خلل بالسلع.
2. يتحمل العميل المسؤولية فيما يخص نوعية السلعة و مواصفاتها، و كذا مدى مطابقتها للقوانين المعمول بها.
3. يمكن للعميل أن يحصل على تخفيض من أصل المrabحة المسدد قبل الاستحقاق.
4. يرخص العميل للبنك أن يخصم المبالغ المستحقة عند حلول آجال الاستحقاق من كل حساب مفتوح باسم العميل.
5. يلتزم العميل بتأمين السلعة ضد كل المخاطر، كما يعطي للبنك الحق في أن يحل في مكانة في قبض التعويضات.
6. يفرض البنك على المدين المماطل الموسر غرامة تأخير تصب في حساب خاص بأعمال الخير.¹

الفرع الثاني: التطبيق على صورة المrabحة في بنك البركة

إن صورة بيع المrabحة للآمر بالشراء في بنك البركة الجزائري تتكون من ثلاثة عقود وثلاثة عقود:

- وعد من البنك بشراء السلعة.
- وعد ملزم من البنك ببيع السلعة للعميل.
- وعد ملزم من العميل بشراء السلعة من البنك.
- عقد توكيل بين البنك و العميل.
- عقد بيع بين البائع صاحب السلعة و البنك. (ينوب عن البنك العميل بموجب عقد الوكالة).
- عقد بيع بالمrabحة بين البنك و العميل.

أولاً: الجمع بين الوعد الملزم و الوكالة و المrabحة للآمر بالشراء في معاملة واحدة

سبق الكلام على الوعد الملزم و أن إلزام العميل يجعل المrabحة تقترب من القرض بفائدة، و أن إعطاء الخيار للعميل يرفع الشبهة تماماً، و المrabحة في بنك البركة تقوم على إلزام العميل.

¹ انظر هذه الشروط في الملحق رقم 4.

الفصل الثاني: أحكام عقد بيع المرابحة والتطبيق البنكي المعاصر

وإذا انضم إلى الوعد الملزم عقد الوكالة، أي توكيل البنك للعميل بأن يقوم بشراء السلعة من صاحبها نيابة عنه، لا شك أن هذا التركيب يجعل المعاملة أكثر صورية و أكثر قربا من القرض الربوي، فالعميل الموكل بالشراء هو الذي سيشتري السلعة في النهاية، فكأن شراؤه من أول الأمر لنفسه، و الأصل أن يقوم البنك بشراء السلعة بنفسه، كما له أن يوكل شخصا غير العميل ينوب عنه في شراء السلعة، لأن هذا أبعد عن صورية العقد.

وقد جاء في شرط توكيل بنك البركة للعميل: أن العميل يتحمل مسؤولية الإخلال بالالتزامات المتعلقة باستلام السلع.

و هذا الشرط في المعاملة مخالف لأحكام الوكالة، فالأصل أن الوكيل نائب عن الموكل و أن مال الموكل في يده أمانة لا يضمنه إلا بالتفريط¹، و من جهة أخرى يجعل هذا الشرط عقد الوكالة صوريا، فالوكيل نائب عن موكب ملزم بما يلتزم به الموكل.

و إذا انضمت الوكالة بشرطها هذا إلى المرابحة الملزمة جعلتها أكثر صورية، لأن ما يفترض أن يلتزم به البنك من شراء السلعة من صاحبها و تحمل تبعات ذلك ألقى على عاتق العميل بموجب هذه الوكالة.

ثانيا: اشتراط البراءة من كل عيب

قد سبق في شروط المعاملة أن بنك البركة يشترط عدم رجوع العميل عليه بأي عيب قد يوجد بالسلعة، و هذه المسألة تعرف عند الفقهاء بالبيع بشرط البراءة، و اختلفوا فيها اختلافا كبيرا حتى وصلت الأقوال فيها إلى سبعة²، و هي على الجملة ترجع إلى الأقوال الأربعة التالية:

القول الأول: أن الشرط لا يصح، و أن البائع لا يبرأ إلا فيما بينه للمشتري من عيوب ورضي المشتري بها، و هذا قول الشافعية و مشهور الحنابلة³.

¹ انظر: المغني، 5/229-230.

² انظر: إعلام الموقعين: 3/288، بداية المجتهد: 2/148، البيع بشرط البراءة من العيوب: عبد العزيز بن محمد الحجيلان، مجلة البحوث الإسلامية، الرياض، العدد 52، ص 284.

³ انظر: روضة الطالبين، 3/182-183، المجموع شرح المهذب، 12/355، الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف على مذهب أحمد بن حنبل: الإمام علاء الدين أبو الحسن بن سليمان المرادوي، تحقيق محمد حامد الفقي، الطبعة الثانية، دار إحياء التراث العربي، بيروت، 4-359، المبدع في شرح المقنع، ابن مفلح الحنبلي، تحقيق: محمد حسن الشافعي، دار الكتب العلمية، بيروت، الطبعة الأولى، 418-1998، 4/59-60.

الفصل الثاني: أحكام عقد بيع المرابحة والتطبيق البنكي المعاصر

القول الثاني: أن هذا الشرط جائز، ويبرأ به المشتري مطلقاً، و به قال الحنفية و هو قول عند الشافعية.¹

القول الثالث: لا يصح الشرط و لا يبرأ البائع إلا إذا أسماه، إلا في الرقيق خاصة بشرط جهل البائع بالعيب وطول مدة إقامة الرقيق عنده، و بهذا قال المالكية.²

القول الرابع: أن الشرط جائز، و أن البائع يبرأ من كل عيب لا يعلمه، و أنه لا يبرأ من العيب الذي يعلمه، و هذا رواية عن الإمام أحمد اختارها ابن تيمية³ و ابن القيم.⁴

ولعل هذا القول الأخير أقرب إلى النصوص و ذلك لما يلي:

• أن شرط البراءة حال عدم علم المشتري شرط لا يحل حراماً و لا يحرم حلالاً، وقد قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "المسلمون على شروطهم إلا شرطاً أحل حراماً أو حرم حلالاً".⁵

• أن شرط البراءة مع علم البائع بالعيب يعد غشاً، لأنه في هذه الحالة يجب عليه بيان العيب للمشتري، و في الحديث "لا يحل لامرئ مسلم يبيع سلعة يعلم أن بها داء إلا أخبر به".⁶

¹ انظر: بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، 548/4، رد المحتار على الدر المختار شرح تنوير الأبصار، الإمام محمد أمين بن عمر المعروف بابن عابدين، تحقيق عادل أحمد عبد الموجود، علي محمد معوض، دار الكتب العلمية بيروت، 1415-1994، 218/7-219، روضة الطالبين، 193/3.

² انظر: النوار و الزيادات، ابن أبي زيد، 238/6-239، بداية المجتهد، 148/2، الكافي في فقه أهل المدينة المالكي، 349.

³ انظر الفتاوى الكبرى، 389/5.

⁴ انظر: إعلام الموقعين، 288/3.

⁵ أخرجه الترميذي، وقال: هذا حديث حسن صحيح، كتاب الأحكام، باب ما ذكر عن رسول الله صلى الله عليه وسلم في الصلح بين الناس، رقم 1352، و البيهقي في السنن الكبرى: كتاب الشركة، باب الشرط في الشركة و غيرها، 79/6، و الدارقطني في سننه: كتاب البيوع، باب الصلح، رقم 2892، و الطبراني في معجم الكبير، 22/17، و الحاكم بلفظ: "و إن المسلمين على شروطهم إلا شرط حرم حلالاً" المستدرک: كتاب الأحكام، رقم 7059. وصححه الألباني بمجموع طرقه، انظر: إرواء الغليل، رقم 1303.

⁶ أخرجه البخاري معلقاً عن عقبة بن عامر رضي الله عنه، كتاب البيوع، باب إذا بين البيع، و لم يكتما و نصحا، ووصله ابن ماجة في سننه بلفظ: "المسلم أخو المسلم لا سحل لمسلم باع من أخيه يبيع فيه عيب إلا بينه له" كتاب التجارات، باب من باع عيباً فليبينه، رقم 2246، و البيهقي في السنن الكبرى: كتاب البيوع، باب ما جاء في التذليل و كتمان العيب بالمبيع، 320/5، و الحاكم وقال: هذا حديث صحيح على شرط الشيخين و لم يخرجاه، المستدرک، كتاب البيوع، رقم 2152، و الحديث حسن ابن حجر اسناده، انظر: فتح الباري، 359/4، وصححه الألباني على شرط مسلم، انظر: إرواء الغليل، رقم 1321.

الفصل الثاني: أحكام عقد بيع المرابحة والتطبيق البنكي المعاصر

- أنه موافق لقضاء عثمان رضي الله عنه و أمره لعبد الله بن عمر رضي الله عنه أن يرتجع عبده الذي باعه لرجل بشرط البراءة.¹
- و أما في المرابحة للأمر بالشراء، فإنه يجوز في عقدها اشتراط براءة البنك من العيوب ما لم يكن البنك يعلمها، و إن كان الأفضل للبنك أن يتحمل مسؤولية العيوب خروجاً من الخلاف و اتباعاً لتوصية مجمع الفقه الإسلامي.²

ثالثاً: مسألة ضع و تعجل

فالبنك يمنح تخفيضاً للعميل في حال التسديد قبل الاستحقاق، و هذه ملا يعرف عند الفقهاء ب: ضع و تعجل، و قد اختلفوا فيها إلى أقوال:

القول الأول: المنع مطلقاً، و هو مذهب مالك³ رواه في الموطأ عن ابن عمر و زيد بن ثابت رضي الله عنه⁴

القول الثاني: الجواز مطلقاً، و هو قوب ابن عباس⁵ رضي الله عنه و هو الرواية الثانية عن أحمد اختارها ابن تيمية و ابن القيم.⁶

القول الثالث: الجواز إن كان بغير شرط، و المنع إذا اشترطه، و هو مذهب الشافعي.⁷

القول الرابع: الجواز في دين الكتابة فقط، و هو مذهب أبي حنيفة.⁸

رابعاً: اشتراط تأمين السلعة على العميل

إذا كان هذا الشرط بعد إجراء عقد المرابحة وتملك العميل للسلعة فهو جائز بخلاف ما إذا كانت السلعة لا تزال في ملك البنك، فإن مسؤولية تأمينها حينئذ تقع على البنك.

¹ أخرجه مالك في الموطأ (بالروايات الثمانية): كتاب البيوع، باب ما جاء في العيب في الرقيق، رقم 1412، و البيهقي في السنن الكبرى، كتاب البيوع، باب بيع البراءة، 328/5، و عبد الرزاق في المصنف، كتاب البيوع، باب البيع بالبراءة، ولا يسمى الداء، رقم 14721.

² انظر قرار مجمع الفقه الإسلامي رقم 2-3، مجلة المجمع، العدد الخامس، 1599/2-1600.

³ انظر: الفواكه الدواني على رسالة أبي زيد القيرواني، 146/2-147، بداية المجتهد، 116/2.

⁴ الموطأ (بالروايات الثمانية)، كتاب البيوع، باب ما جاء في الربا في الدين، رقم 1490-1491، ورواه عبد الرزاق في المصنف كتاب البيوع، باب الرجل يضع من حقه و يتعجل، رقم 14354-14355.

⁵ رواه عنه عبد الرزاق في المصنف: كتاب البيوع، باب الرجل يضع من حقه و يتعجل، 14360-14361.

⁶ انظر: الاختيارات الفقهية من فتاوى شيخ الإسلام ابن تيمية، علاء الدين علي بن محمد البعلبي، تحقيق: محمد حامد الفقي، دار المعربة، بيروت، 134، إغاثة اللهفان، 14/2 و ما بعدها.

⁷ انظر: روضة الطابين، 485/3.

⁸ انظر: المبسوط: 126/13.

خامسا: غرامة التأخير

يفرض بنك البركة على العميل إذا تماطل عن سداد الأقساط في موعدها غرامة مالية تصب في صندوق موجه لأعمال الخير، فهل يصح هذا الشرط؟
و الخلاصة أن اشتراط غرامة تأخير تصرف في أعمال الخير لا يصح عند الحنفية و في مشهور المالكية، و جائز في القول الثاني عند المالكية و يصح وفق أصول الشافعية و الحنابلة و ذهب إلى جوازه من المعاصرين الدكتور وهبة الزحيلي و محمد علي القري و غيرهما.¹

¹ انظر: المعاملات المالية المعاصرة، وهبة الزحيلي، 178، مخاطر الاستثمار في المصارف الإسلامية، حمزة عبدالكريم محمد حماد، دار النفائس، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2008/1428، 132 و ما بعدها.

الخاتمة:

الحمد لله الذي وقعنا في إنجاز هذا البحث عقد بيع المrabحة بين الشريعة و القانون فبفضل الله تتم الأعمال الصالحات، و الصلاة و السلام على من بعث رحمة للعالمين و على آله و صحبه و من اتبعه و اقتفى أثره إلى يوم الدين ثم أما بعد:

وقد وصلنا في نهاية هذا البحث إلى جملة من النتائج و التوصيات تلخصها فيما يلي:

1. قسم الفقهاء العقود بعدة اعتبارات لفهم حقيقة العقد و أحكامه.
2. اتفاق الفقهاء على معنى واحد للمrabحة على الرغم من تعدد تعريفاتها عند الفقهاء و هي بيع بمثل الثمن الأول وزيادة ربح معلوم متفق عليه بين الطرفين.
3. بيع المrabحة جائز بدليل الكتاب و السنة و الإجماع.
4. اشتراط الفقهاء في بيع المrabحة وصحته ما يشترط في البيع، إضافة إلى شروط خاصة بها.
5. أساس بيع المrabحة يقوم على الأمانة و يقتضي من البائع
 - إذا كان هناك اختلاف في الثمن حول ما تم التعاقد عليه، و وما تم دفعه فعلا يجب بيان الثمنين.
 - إذا اتفق على السلعة مؤنا أخرى، كنفقة النقل والكبل و التخزين، فهل يمكن أنها لها في رأس المال؟ فالراجح هو التفرقة بيع نفقات الاستباح، و ضم أجره الحمل و النقل، و يبقى الحكم فيما يحسب أو لا يحسب للعرف.
 - بيان الثمن و تفصيله خصوصا إذا طلبه المشتري لأنه ابرأ الذمة، و أفقى للمهمة.
 - إذا حدث بالمبيع المراد بيعه مrabحة عيب، فيجب بيان ذلك البيع للمشتري.
 - يكون للمشتري الخيار بين أخذ السلعة أو تركها في حالة ثبوت الخيانة في صفة الثمن.
 - إذا أثبت غلط البائع يعطي الخيار للمشتري.
6. تعريف بيع المrabحة للأمر بالشراء بأنه طلب المشتري (العميل) من شخص آخر أن يشتري سلعة معينة بمواصفات محددة، ويربح متفق عليه و يقوم البنك بتنفيذ ما تم الاتفاق عليه.

7. اتفاق العلماء المعاصرون على جواز المرابحة غير الملزمة، و أنها مخرج يبعد عن الربا.
 8. يتم بيع المرابحة للأمر بالشراء عمليا في البنوك الإسلامية بثلاثة مراحل هي: مرحلة المواعدة، و مرحلة شراء السلعة، و مرحلة البيع مرابحة للعميل.
 9. يفسر انتشار المرابحة البنكية بمجموعة من العوامل الذاتية و الخارجية، وله سلبيات و مساوئ على مسيرة البنوك الإسلامية.
 10. الوفاء بالوعد واجب ديانة على الواعد إلا لعذر، ويرجح أن الالتزام بالوعد لا يكون ملزما إلا إذا تم على سبب و دخل الموعد بسببه في ورطة.
 11. المواعدة الملزمة أقرب إلى حقيقة العقد والفروق بينها لا تمس جوهر العقد يكن نتعلق بالآثار والشروط.
 12. المرابحة الملزمة هي من بيع الإنسان ما ليس عنده.
 13. الشروط المتضمنة في عقود المرابحة التي تتعامل بها البنوك الإسلامية هي شروط تقييدية.
 14. الشروط تنقسم إلى قسمين حسب رأي الفقهاء: شروط صحيحة، و أخرى غير صحيحة.
 15. مسؤولية التأمين على السلعة في مرحلة تملك البنك للسلعة، وقبل بيعها للعميل هي على عاتق البنك، و لا يحق له أن يشترط على العميل التأمين عليها لأنها لم تدخل بعد في ضمانه.
 16. عدم جواز الشرط الجزائي المقرر للتعويض تأخير الوفاء بالدين.
 17. عدم جواز اشتراط غرامة على المماطل الموسر تصرف إلى جهات خيرية.
 18. جواز أن يشترط البنك على العميل أنه إن تأخر في تسديد قسط من الأقساط التي عليه في مواعده المحدد، فإن حقه في التأجيل يسقط، و يحل عليه بقية الأقساط.
 19. لا يجوز اللجوء إلى التعويض في صورة فرض يقدمه العميل إلى البنك.
 20. إن التطبيق العلمي لبيع المرابحة في البنوك الإسلامية يشهد حصول كثير من الأخطاء والتجاوزات الشرعية التي تسيء إلى هذه البنوك و تطعن في مصداقية معاملاتها.
- التوصيات:**

1. أن تسعى البنوك الإسلامية إلى بناء قاعدة معلوماتية تتعلق بالعميل بدراسة تاريخه التجاري و سمعته ومركزه المالي و توجد قاعدة فإن بين البنوك الإسلامية.
2. أن يكون العاملين في تلك البنوك "الإسلامية" من ذوي الكفاءة و ملتزمين دينياً وخلقياً، و مكونين على أعلى مستوى.
3. دعم استقلالية هيئات الرقابة الشرعية في البنوك الإسلامية و العمل على إيجاد هيئات مركزية للرقابة الشرعية على مستوى كل قطر على الأقل.

فهرس المصادر والمراجع:

أولا: القرآن الكريم

ثانيا: التفسير

1. الألباني، محمد ناصر الدين، سلسلة الأحاديث الصحيحة، طبعة جديدة، الرياض: مكتبة المعارف للنشر و التوزيع، 1415هـ-1995م.
2. البخاري، محمد بن اسماعيل، صحيح البخاري، الطبعة الأولى، دمشق، دار ابن كثير، 1423هـ-2002م.
3. الطبراني، سليمان بن أحمد، المعجم الكبير، الطبعة الثانية، تحقيق: حمدي عبد المجيد السلفي، القاهرة، مكتبة ابن تيمية.
4. القرطبي، محمد بن أحمد، الجامع لأحكام القرآن، طبعة معادة، بيروت، دار إحياء التراث العربي، 1405هـ-1985م.
5. النووي، يحيى بن شرف، الأذكار، الطبعة الأولى، دار الريان للتراث، 1408هـ-1988م.
6. النووي، يحيى بن شرف، صحيح مسلم بشرح النووي، الطبعة الأولى، المطبعة المصرية بالأزهر، 1347هـ-1929م.

كتب الفقه:

الفقه الحنفي:

1. ابن الهمام، محمد بن عبد الواحد، شرح فتح القدير، الطبعة الأولى، تعليق وتخرىج: عبد الرزاق غالب المهدي، بيروت، دار الكتب العلمية، 1424هـ-2003م.
2. ابن عابدين، محمد أمين، رد المحتار (المعروف بحاشية ابن عابدين)، طبعة خاصة، تحقيق: عادل عبد الموجود، و علي معوض، الرياض، دار عالم الكتب، 1423هـ-2003م.
3. السرخسي، شمس الدين، المبسوط، بيروت، دار المعرفة.

4. الكاساني، أبو بكر مسعود بن أحمد، بدائع الصنائع، الطبعة الثانية، تحقيق: علي محمد معوض، عادل أحمد عبد الموجود، بيروت: دار الكتب العلمية، 1406هـ-1986م.
5. مجلة الأحكام العدلية، الطبعة الأولى، بعناية: بسام عبد الوهاب الجابي، قبرص، الجفان و الجابي، بيروت، دار ابن حزم، 1424هـ-2004م.

الفقه المالكي:

1. ابن جزيء، محمد بن أحمد، القوانين الفقهية، الجزائر، المطبوعات الجامعية، 1408هـ-1987.
2. ابن رشد (الجد)، محمد بن أحمد، المقدمات الممهديات، تحقيق: سعيد أحمد أعراب، بيروت، دار الغرب الإسلامية.
3. ابن رشد (الحفيد)، محمد بن أحمد، بداية المجتمع و نهاية المقتصد، الطبعة السادسة، بيروت، دار المعرفة، 1402هـ-1982م.
4. بان عبد البر، يوسف بن عبد الله، الكافي في فقه أهل المدينة، تحقيق: محمد ولد ماديك، القاهرة، مطبعة حسان، 1399هـ-1979م.
5. الدردير، أحمد بن أحمد، الشرح الصغير، الجزائر، مؤسسة العصر.
6. الدسوقي، محمد بن أحمد، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، بيروت، دار إحياء الكتب العربية.
7. الرصاع، أبي عبد الله محمد الأنصاري، شرح حدود ابن عرفة، الطبعة الأولى، تحقيق: محمد أبو الأجفان، الطاهر المعموري، بيروت، دار الغرب الإسلامي، 1993.
8. القاضي البغدادي، عبد الوهاب بن علي، الإشراف على نكت مسائل الخلاف، الطبعة الأولى، بعناية: الحبيب بن طاهر، بيروت، دار ابن حزم، 1420هـ-1999م.
9. القرافي، شهاب الدين أحمد بن إدريس، الذخيرة، تحقيق: محمد بوخبزة، ط1، بيروت، دار الغرب الإسلامي، 1994.
10. مالك، بن أنس، المدونة، الطبعة الأولى، بيروت، دار الكتب العلمية، 1415هـ-1995.

الفقه الشافعي:

1. الرفاعي، محمد بن عبد الكريم، العزيز شرح الوجيز (بهامش المجموع)، المدينة المنورة، المكتبة السلفية، 1348هـ.
2. الرملي، محمد بن شهاب الدين، نهاية المحتاج، طبعة أخيرة، دار الفكر، 1404هـ-1984م.
3. الشربيني، محمد بن الخطيب، مغني المحتاج، الطبعة الأولى، عناية: محمد خليل عيتاني، بيروت، دار المعرفة، 1418هـ-1997م.
4. الشيرازي، إبراهيم بن علي، المهذب في فقه الإمام الشافعي، الطبعة الأولى، بيروت، دار الكتب العلمية، 1416هـ-1995.
5. الماردوي، علي بن محمد، الحاوي، الطبعة الأولى، تحقيق علي معوض، و عادل عبد الموجود، بيروت، دار الكتب العلمية، 1414هـ-1994م.
6. النووي، محيي بن شرف، المجموع شرح المهذب، طبعة خاصة، تحقيق: محمد نجيب المطيعي، جدة، مكتبة الإرشاد.
7. النووي، يحيى بن شرف، روضة الطالبين، تحقيق: عادل عبد الموجود، وعلي معوض، الرياض، دار عالم الكتب، 1423هـ-2003م.

الفقه الحنبلي:

1. ابن قدامة، عبد الرحمن بن أبي عمر، الشرح الكبير (بهامش المغني)، طبعة جديدة، بيروت، دار الكتاب العربي، 1403هـ-1983م.
2. ابن قدامة، موفق الدين عبد الله بن أحمد، المغني، طبعة جديدة بالأوفست، عناية: مجموعة من العلماء، بيروت، دار الكتاب العربي، 1403هـ-1983م.
3. المرداوي، علي بن سليمان، الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف، بعناية رائد صبري بن أبي علقة، بيروت، بيت الأفكار، الدولية، 2004.
4. المقدسي، شرف الدين بن أحمد، الإقناع لطالب الانتفاع، الطبعة الثانية، تحقيق: عبد الله بن المحسن التركي، الرياض: دار عالم الكتب، 1419هـ-1999م.

الفقه الظاهري:

1. ابن القيم، محمد بن أبي بكر، إعلام الموقعين عن رب العالمين، الطبعة الأولى، بيروت، المكتبة العصرية، 1424هـ-2003م.
2. أبو زهرة، محمد، الملكية و نظرية العقد، القاهرة، دار الفكر العربي.
3. الزرقا، مصطفى أحمد، المدخل الفقهي العام، الطبعة الأولى، دمشق، دار القلم، 1418هـ-1999م.

سادسا: كتب التراجم:

1. ابن أبي الوفاء، عبد القادر بن محمد، الجواهر المضية في طبقات الحنفية، الطبعة الثانية، تحقيق: عبد الفتاح الحلو، هجر للطباعة و النشر، 1413هـ-1993م.
2. ابن حجر، أحمد بن علي، الدرر الكامنة في أعيان المائة الثامنة، دار الجيل، 1414هـ-1993م.
3. ابن عبد البر، يوسف بن عبد الله، الاستيعاب في معرفة الأصحاب، تحقيق: علي محمد البجاوي، الطبعة الأولى، بيروت، دار الجيل، 1412هـ-1992م.
4. ابن فرحون، إبراهيم بن نور الدين، الديباج المذهب في معرفة أعيان علماء المذهب، تحقيق: مأمون الجنان، الطبعة الأولى، بيروت، دار الكتب العلمية، 1417هـ-1997م.
5. الذهبي، محمد بن أحمد، سير أعلام النبلاء، تحقيق: شعيب الأرنؤا، و ط، الطبعة التاسعة، مؤسسة الرسالة، 1413هـ.
6. الزركلي، خير الدين، الأعلام، الطبعة الخامسة، بيروت، دار العلم للملايين، مايو، 1980م.
7. عياض، بن موسى اليحصبي، ترتيب المدارك و تقريب المسالك لمعرفة أعلام مذهب مالك، ضبط و تصحيح: محمد سالم هاشم، ط1، بيروت، دار الكتب العلمية، 1418هـ-1998م.
8. مخلوف، محمد بن محمد، شجرة النور الزكية في طبقات المالكية، بيروت، در الفكر.

سابعا: كتب اللغة

1. ابن منظور، محمد بن مكرم، لسان العرب، بيروت، دار صادر، 2003م.
2. الرازي، محد بن أبي بكر، مختار الصحاح، الطبعة الأولى، عين مليلة، دار الهدى، 1990م.
3. الفراهيدي، الخليل بن أحمد، كتاب العين، ترتيب وتحقيق: عبد الحميد هنداوي، الطبعة الأولى، بيروت، دار الكتب العلمية، 1424هـ-2003م.
4. الفيروز أبادي، محمد بن يعقوب، القاموس المحيط، بيروت، دار الجيل.
5. الفيومي، أحمد بن محمد، المصباح المنير في غريب الشرح الكبير، المكتبة العلمية.

ثامنا: كتب الفقه العام

1. أبو زيد عبد العظيم، بيع المرابحة وتطبيقاته المعاصرة في المصارف الإسلامية، الطبعة الأولى، دمشق، دار الفكر، 1425هـ-2004م.
2. الأشقر، محمد سليمان و آخرون، بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة، الطبعة الأولى، عمان، دار النفائس، 1418هـ-1998م.
3. الأشقر، محمد سليمان، بيع المرابحة كما تجرته البنوك الإسلامية، الطبعة الثانية، عمان، دار النفائس، 1415هـ-1995م.
4. بدران، أحمد جابر، التمويل بالمرابحة في المصارف الإسلامية، الكويت، بنك الكويت الصناعي، 2005م.
5. حسن، علي عبد الستار، الأرباح التجارية من منظور الفقه الإسلامي، الطبعة الأولى، عمان، دار النفائس، 1428هـ-2008م.
6. حماد، نزيه، قضايا فقهية معاصرة في المال و الاقتصاد، الطبعة الأولى، دمشق، دار القلم 1421هـ-2001م.
7. الزحيلي، وهبة، الفقه الإسلامي و أدلته، الطبعة الأولى، دمشق، دار الفكر، 1412هـ-1991م.
8. عفانة، حسام الدين، بيع المرابحة للأمر بالشراء، الطبعة الأولى، الخليل، مكتبة دنديس، 1421هـ-2000م.

9. علم الدين، محي الدين إسماعيل، الاعتمادات المستندية، الطبعة الأولى، القاهرة، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، 1417هـ-1996م.
10. العمراني، عبد الله بن محمد، العقود المالية المركبة، الطبعة الأولى، الرياض: كنوز إشبيليا، 1427هـ-2006م.
11. فياض عطية، التطبيقات المصرفية لبيع المرابحة، الطبعة الأولى، مصر، دار النشر للجامعات، 1419هـ-1999م.
12. القرضاوي، يوسف، بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجرّيه المصارف الإسلامية، الطبعة الثالثة، القاهرة، مكتبة وهبة، 1415هـ-1995م.
13. الكمالي، عبد الرؤوف بن محمد الزيادة و أثرها في المعاوزات المالية، الطبعة الأولى، الكويت، مؤسسة غراس، 1422هـ-2002م.
14. المصري، رفيق يونس، بيع العربون، الطبعة الثانية، دمشق، دار المكتبي، 1430هـ-2009م.
15. المصري، رفيق يونس، بيع المرابحة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية، الطبعة الأولى، بيروت، مؤسسة الرسالة، 1416هـ-1996م.
16. موسى الفقه الإسلامي المعاصر، الطبعة الأولى، مصر، دار الوفاء، 1426هـ، 2005م.

الرسائل الجامعية:

1. أنور سلطان، العقود المسماة شرح البيع و المقايضة، ط2، دار نشر الثقافة، الاسكندرية، 1952.
2. جعفر الفضلي، الوجيز في العقود المدنية (البيع- الإيجار- المقاوله)، نشر و طبع وتوزيع مديرية، دار الكتب للطباعة و النشر، الموصل، 1989.
3. حسني عبد العزيز يحيى، الصيغ الإسلامية للاستثمار في رأس المال العامل، رسالة دكتوراه، تخصص المصارف الإسلامية، كلية العلوم المالية والمصرفية، الأكاديمية العربية للعلوم المالية و المصرفية، 2009، ص 49-50.

4. سميحة القليوبي، شرح العقود التجارية، مطبعة جامعة القاهرة و الكتاب الجامعي، القاهرة، 1987.
5. عبد الناصر توفيق العطار، شرح أحكام عقد البيع، مطبعة عابدين، 1983.
6. العلي، أحمد سالم عبد الله (1407هـ-1987م)، بيع المرابحة و تطبيقاتها في المصارف الإسلامية، رسالة ماجستير، غير منشورة، الجامعة الأردنية، كلية الشريعة، عمان، الأردن.
7. عمر، محمد عبد الحليم، مرابحات السلع الدولية، بحث مقدم إلى المؤتمر العلمي السنوي الرابع عشر للمؤسسات المالية الإسلامية.
8. قاسم محمد قاسم، آفاق التعاون بين المصارف الإسلامية والمصارف الربوية، بحث منشور ضمن كتاب المصارف الإسلامية، صادر عن اتحاد المصارف العربية، من دون مكان طبع، 1989.
9. نوري عبد الودود محمد، المسؤولية الاجتماعية و المردود المالي في عمليات الصيرفة الإسلامية، أطروحة دكتوراه مقدمة إلى مجلس كلية الإدارة و الاقتصادي في جامعة بغداد، 1994.