

التعارض والترجيح في أحكام المراجحة البنكية المعاصرة وأثره في الفقه الإسلامي

د. أيمن عليان أحمد درادكه

أستاذ مساعد في الفقه وأصوله، قسم الدراسات الإسلامية، كلية العلوم والآداب، المنذب، جامعة القصيم، المملكة العربية السعودية

E-mail: A.DRADKHE@qu.edu.sa

استاذ مساعد

Department of Islamic Studies', College of Arts and Sciences' Methnab,
Qassim University' Saudi Arabia

P. O. Box 931, Buridah 51931, Methnab, KSA

E-mail: A.DRADKHE@qu.edu.s

ملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى الوقوف على مفهوم التعارض والترجيح ، كذلك الوقوف على مفهوم المراجحة وحكمة مشروعيتها ، كما هدفت الدراسة إلى بيان القواعد لحل مشكلة التعارض والترجيح في المراجحة البنكية في وقتنا الحاضر ، وبيان أثر الفقه الإسلامي في المراجحة البنكية ، وقد جاءت هذه الدراسة في مقدمة وأربعة مطالب وهي : المطلب الأول : مفهوم الترجيح والتعارض والمراجحة لغة واصطلاحاً ، المطلب الثاني : حكمة مشروعية المراجحة ، والمطلب الثالث بعنوان : التعارض والترجيح في المراجحة البنكية المعاصرة ، المطلب الرابع : أثر المراجحة في الفقه الإسلامي .

وتوصلت الدراسة إلى العديد من النتائج ومن أهمها: يدور معنى المرابحة بالمفهوم الفقهي القديم حول بيع بالثمن مع زيادة الربح، هناك أدلة شرعية من القرآن الكريم والسنة النبوية تدل على مشروعية بيع المرابحة، اتفق الفقهاء على جواز المرابحة، وجاءت اختلافهم حول بيع المرابحة في ثلاثة أقوال وهي: جواز بيع المرابحة شرعا، بيع المرابحة جائز شرعا لكنه خلاف الأولى ما لم يرد فيه نص خاص بالنهاي عنه، إضافة إلى التفرقة بين المرابحة في صورتين.

الكلمات المفتاحية: تعارض وترجيح، مرابحات بنكية، فقه اسلامي.

المقدمة:

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على أشرف المرسلين، سيدنا محمد وعلى آله وأصحابه والتابعين بإحسان إلى يوم الدين، أما بعد

تتسم الشريعة الإسلامية بالمرونة والشمولية واستيعاب جميع المسائل المستجدة التي تطرأ في أنحاء الأمة الإسلامية، كما تميزت العقيدة الإسلامية بقدرتها الإبداعية على تنظيم حياة الفرد المسلم وفق نظام دقيق فهي استطاعت معالجة جميع القضايا الاقتصادية والسياسية والاجتماعية في الحياة.

وتعد المرابحة من أهم مصادر التمويل وأكثرها انتشارا وتطبيقا في المصارف الإسلامية، وذلك لما توفره لعملائها من خدمات واحتياجات شخصية ومنها شراء السلع على اختلافها، كالأثاث، السيارات والمركبات، إضافة إلى مرونتها في تلبية كافة احتياجات المتعاملين مع البنوك والمصارف الإسلامية.

واقترنت المرابحة قديما على المرابحة العادية والتي تعامل فيها جميع المسلمين على مختلف العصور، لكن في وقتنا الحاضر يتم تطبيق المرابحة على جميع الأنشطة من مختلف القطاعات سواء أكانت للأفراد أم للشركات والمؤسسات العامة والخاصة، ومن هنا جاءت دراستنا للكشف عن كيفية التعامل مع المرابحة التي أثير حولها عددا من الشكوك والشبهات بالوقوف على عند آراء العلماء المعارضين والمرجحين للمرابحة البنكية من خلال وجود من يحرم هذا التعامل وآخر يوضح حقيقته وكيفية تحليله إذ " لا بد من معرفة تعارض الأدلة،

ومعرفة الأسباب التي يرجح بها بعض الأدلة على بعض ، وإنما جعل ذلك من أصول الفقه ، لأن المقصود من معرفة أدلة الفقه ، استنباط الأحكام منها ، ولا يمكن الاستنباط منها إلا بعد معرفة التعارض والترجيح ، لأن دلائل الفقه مفيدة للظن غالباً والمظنونات قابلة للتعارض محتاجة إلى الترجيح ، فصار معرفة ذلك من أصول الفقه " 1

مشكلة الدراسة:

تعتبر المربحة من المعاملات المالية التي تحتل مكانة هامة في القضايا المالية والمصرفية الإسلامية، إذ ترمي هذه الدراسة إلى تساؤل مفاده:

ما هي القواعد والطرق لحل المشاكل المستجدة التي تثار حول المربحة من خلال التعارض والترجيح؟

ويندرج تحت هذه الإشكالية عددا من الأسئلة الفرعية ومنها:

- ما هو التعارض والترجيح؟ وما هي المربحة؟
- ما حكمة مشروعية المربحة؟
- ما هي آثار الفقه الإسلامي في دفع التعارض والترجيح في مسألة المربحة البنكية المعاصرة؟

أهداف الدراسة:

تتلخص أهداف الدراسة بما يلي:

- الوقوف على مفهوم التعارض والترجيح والمربحة.
- بيان حكمة مشروعية المربحة
- توضيح القواعد والطرق لحل المشاكل المستجدة التي تثار حول المربحة من خلال التعارض والترجيح.
- بيان آثار الفقه الإسلامي في دفع التعارض والترجيح في مسألة المربحة البنكية المعاصرة.

1 علاء الدين أبي الحسن علي بن سليمان المرادوي الحنبلي ، التحبير شرح التحرير في أصول الفقه ، تحقيق : عبد الرحمن الجبرين ، عوض القرني ، أحمد السراح ، مكتبة الرشد ، الرياض ، ط1 ، 1421هـ-2000م ، (1/ 182)

أهمية الدراسة:

تكمن أهمية هذه الدراسة في الأمور التالية:

- الحاجة الماسة إلى قواعد فقهية لفهم الأمور المالية المستجدة في وقتنا الحاضر من خلال إعمال قواعد الترجيح والتعارض بعيدا عن التعسف والإفراط والتفريط.
- القواعد التي يضعها التعارض والترجيح لحل الإشكاليات التي قد تظهر للفرد المسلم في معاملاته المالية تساهم بشكل كبير في وصوله إلى الهداية والنور في المسائل المتعلقة بالمرابحة البنكية.
- الفروق الجوهرية بين المرابحة المالية التي تقوم على أسس شرعية وتنسم بأنها من أهم الطرق المصرفية الإسلامية في تنمية الأموال واستثمارها، أما الربا القائم على فوائد ربوية مقابل عملية الإقراض فقط.

خطة البحث:

اقتضت طبيعة البحث تقسيمه إلى ثلاثة مطالب كما يلي:

المطلب الأول: مفاهيم ومصطلحات:

المطلب الثاني: مشروعية المرابحة.

المطلب الثالث: التعارض والترجيح في المرابحة البنكية المعاصر

المطلب الأول: مفاهيم ومصطلحات:

أولا: التعارض لغة:

مصدر " تعارض " على وزن " تفاعل "، يقتضي فاعلين أو أكثر ينسب إليهما الفعل، والعين والراء والضاد بناء تكثر فروعه ومن أهم معاني التعارض اللغوية:

التقابل أو المقابلة: عارضت الشيء بالشيء أي قابلته به، وفلان يعارضني أي يباريني¹

1 ينظر: ابن منظور، لسان العرب، (7/ 167) والفيروز آبادي، القاموس المحيط، ص 581، الرازي، مختار الصحاح، ص 236

ثانيا: التعارض اصطلاحاً: " التضاد بين الأدلة الشرعية بحيث يفيد أحدهما خلاف ما يفيد الآخر"¹

ثالثاً: الترجيح لغة:

رجح الميزان رجوحاً ورجحاناً ورجاحة أي ثقل ومال، وترجحت الأرجوحة بالغلام أي مالت، ورجح يَرْجِحُ وَيَرْجِحُ رُجُوحاً وَرَجِحَاناً وَرُجِحَاناً بِمَعْنَى وَاحِدٍ.²

رابعاً: الترجيح اصطلاحاً: " تقديم المجتهد بالقول أو بالفعل أحد الطريقتين المتعارضتين لما فيه من مزية معتبرة تجعل العمل به أولى من الآخر "³

خامساً: مفهوم المرابحة لغة: من الرّبح (بكسر الراء) وهو النماء، والرّبح بالتحريك أي بفتح الراء والباء، والرّبح والرباح (بفتح الراء) بمعنى النماء في التجر وهو اسم ما ربحه، يقال رابحته على السلعة مرابحة أي أعطيته ربحاً.⁴

سادساً: المرابحة عند الفقهاء:

تعددت عبارات الفقهاء حول تعريف المرابحة مع كونها تدور حول معنا واحداً، الربح فيه معلوم، ويمكن ايراد عبارات الفقهاء على النحو الآتي:

في المذهب الحنفي: بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح.⁵

وفي المذهب المالكي: ذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة والاشترط على الفرد المشتري ربحاً محدداً.¹

1 عبد اللطيف عبد الله عزيز البرزنجي، التعارض والترجيح بين الأدلة الشرعية، دار الكتب العلمية، بيروت، 1417هـ - 1996، (1/22)

2 جمال الدين محمد بن مكرم أبو الفضل ابن منظور الأنصاري الإفريقي، لسان العرب، تعليق: علي شيري، دار إحياء التراث العربي، دار صادر، بيروت، ط1، 1408هـ - 1988م، (2/444)

3 التعارض والترجيح بين الأدلة الشرعية، مرجع سابق، ص 89

4 ابن منظور، لسان العرب، 2005، ص 103

5 الإمام علاء الدين أبي بكر مسعود بن أحمد الكاساني، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، دار الفكر للنشر والتوزيع، بيروت ط1، ج5، 1996، ص 220

وعند الشافعية: عقد بني الثمن فيه على ثمن المبيع الأول مع زيادة².

عند المذهب الحنبلي: يبيعه بثمنه وربح معلوم³.

سابعاً: المرابحة بالمفهوم المعاصر:

يرى الدكتور عبد الحميد البعلي بأن المرابحة هي: " بيع ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الذي قامت به السلعة وزيادة ربح معلوم يتفقان عليه "

عند عفانة: قيام البنك بتنفيذ طلب المتعاقد معه على أساس شراء الأول ما يطلبه الثاني بالنقد الذي يدفعه البنك – كلياً أو جزئياً – وذلك في مقابل التزام الطالب بشراء ما أمر به، وحسب الربح المتفق عليه عند الابتداء⁴

وعند سامي حمود: قيام البنك بتنفيذ طلب المتعاقد معه على أساس شراء الأول ما يطلبه الثاني، بالنقد الذي يدفعه البنك كلياً أو جزئياً، وذلك في مقابل التزام الطالب بشراء ما أمر به، وحسب الربح المتفق عليه عند الابتداء⁵.

ويرى السرطاوي أن المرابحة هي: بيع السلعة بمثل الثمن الذي اشترها به البائع، مع زيادة ربح معلوم متفق عليه بنسبة من الثمن أو بمبلغ مقطوع بناء على وعد بالشراء من الراغب في الحصول على السلعة عن طريق المؤسسة⁶.

1 أبو الوليد محمد بن أحمد بن رشد القرطبي المعروف بابن رشد الحفيد، بداية المجتهد ونهاية المقتصد، دار الحديث، القاهرة، ج3، 2004، ص 229

2 أبو القاسم عبد الكريم بن محمد الراجعي، فتح العزيز شرح الوجيز المعروف بالشرح الكبير، تحقيق: علي معوض وعادل الموجود دار الكتب العلمية، بيروت، ط1، ج4، 1997، ص 319

3 موفق الدين أبي محمد عبد الله بن أحمد ابن قدامة، المغني، تحقيق: عبد الله التركي، عبد الفتاح الحلو، دار عالم الكتب للطباعة والنشر والتوزيع، الرياض، ط3، ج6، 1997، ص 266

4 حسام الدين عفانة، بيع المرابحة للأمر بالشراء (دراسة تطبيقية)، مكتبة دنديس، الخليل، 2000م، ص 29

5 سامي حسن حمود، بيع المرابحة للأمر بالشراء، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، منظمة المؤتمر الإسلامي، جدة، العدد (5)، 1409هـ- 1989م، (2/ 1092)

6 محمود علي السرطاوي، الضوابط المعيارية لصيغ الاستثمار في المؤسسات المالية الإسلامية، دار الفكر للنشر، عمان، ط1، 1436هـ- 2015م، ص 83

المطلب الثاني: مشروعية المرابحة.

استدل الجمهور على مشروعية المرابحة وأجازها البعض من خلال القرآن الكريم، والسنة النبوية، والإجماع والقياس والمعقول كما يلي:

فمن القرآن، قوله تعالى: (وأحل الله البيع وحرم الربا)¹ وهذا من الأدلة على دخول المرابحة في البيع المشروع، وفي قوله تعالى: (وابتغوا من فضل الله)²، وقوله تعالى: (ليس عليكم جناح أن تبتغوا فضلا من ربكم)³ فالمرابحة تمثل ابتغاء الفضل أي الزيادة.

ومن السنة النبوية:

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: " أفضل الكسب عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور"⁴

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: (إذا اختلفت الأصناف فبيعوا كيف شئتم إذا كان يدا بيد)⁵

فقد أباح الرسول صلى الله عليه وسلم جميع أنواع البيوع، في حال موافقتها للنصوص الشرعية وعدم مخالفتها، وقد وضح جواز وإباحتها بدليل أن جميع أنواع البيع مباحة ويدخل في ذلك بيع المرابحة.

اما الاجماع وعدم الخلاف فقد نقله ابن قدامة في قوله: " والمرابحة أن يبيعه بربح، فيقول: رأس مالي فيه مائة بعتك بها وربح عشرة، فهذا جائز بلا خلاف في صحته، ولا نعلم أحدا كرهه"⁶، ويقول أيضا: فالقول في المرابحة هو القول في البيع،

1 سورة البقرة، الآية (275)

2 سورة الجمعة، الآية (10)

3 سورة البقرة، الآية (198)

4 الإمام أحمد بن حنبل أبو عبد الله الشيباني، مسند أحمد، مؤسسة قرطبة، مصر، مجلد (6)، د.ت، (4 / 141)، رقم الحديث (17304)

5 ابن أبي شيبة، المصنف في الأحاديث والآثار، مكتبة الرشد للنشر، الرياض، ط1، 1409هـ-1989م، (4 / 320)، رقم الحديث (20604)، أبو داود، سنن أبي داود، كتاب البيوع، باب في الصرف، المكتبة العصرية للنشر، بيروت، د.ت، (4 / 122) رقم الحديث (335)

6 عبد الله بن أحمد بن قدامة، المغني، دار الكتاب العربي للنشر والتوزيع، بيروت، د.ت، (4 / 102)

لأنها لا تعدو أن تكون صورة من صوره فضلا عن استجماعها لشرائط الجواز، وجريانها على قواعد صحة البيع من العلم بالثمن وغير ذلك.¹

وكذا نقله الكاساني بقوله: " الناس توارثوا هذه البياعات المرابحة وغيرها في سائر الأعصار من غير نكير وذلك إجماع على جوازها"²

اما القياس فهو قياس المرابحة على التولية:

يجمع بين التولية والمرابحة أن التولية بيع بمثل الثمن الأول من غير زيادة ربح، أما المرابحة بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة الربح، ومن الأمثلة النبوية على ثبوت التولية عندما اشترى الرسول صلى الله عليه وسلم الناقة من أبي بكر الصديق رضي الله عنه عند الهجرة فقال أبو بكر رضي الله عنه: " خذ بأبي أنت وأمي يا رسول الله صلى الله عليه وسلم إحدى راحلتي هاتين فقال: بالثمن"³

ومن المعقول: وجود الحاجة الملحة لهذا النوع من البيع، فمن لا يهتدي إلى التجارة، يحتاج إلى الاعتماد على عمل ذكي تطيب نفسه بمثل ما اشترى وزيادة ربح.⁴ يقول المرغيناني: أن حاجة الناس للمرابحة هي حاجة ماسة فيقول: " الحاجة ماسة إلى هذا النوع من البيع، لأن الغني الذي لا يهتدي في التجارة يحتاج أن يعتمد فعل الذكي المهتدي، وتطيب نفسه بمثل ما اشترى وزيادة ربح"⁵

1 ابن قدامة، المغني، (4/ 102)

2 علاء الدين أبو بكر بن مسعود بن أحمد الكاساني، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، دار الكتب العلمية، بيروت، ط2، 1986، (5/ 220)

3 الإمام محمد بن إسماعيل البخاري، الجامع المسند الصحيح المختصر، تحقيق: عبد العزيز بن باز، دار الفكر للنشر، بيروت، 1414هـ- 1994م، (5/ 58)، رقم الحديث (3905)

4 ينظر: عبد الله بن محمود بن مودود الموصللي، الاختيار لتعليل المختار، مطبعة الحلبي، القاهرة، 1939، (2/ 28)

5 علي بن أبي بكر المرغيناني، الهداية شرح بداية المبتدي، دار الكتب العلمية للنشر، بيروت، ط1، 1410هـ- 1990م، (3/ 62)

المطلب الثالث: التعارض والترجيح في المراجعة البنكية المعاصرة

اتفق الفقهاء على جواز المراجعة، وهي من بيوع الأمانات بحيث يكون البيع والشراء قائما على كشف البائع عن ثمن السلعة التي يبيعهها والتي يرغب الفرد بشرائها.¹ أما اختلافهم كان حول بيع المراجعة والتي جاء فيها ثلاثة أقوال وهي: جواز بيع المراجعة شرعا: وهو ما ذهب إليه جمهور الفقهاء من الحنفية² والمالكية³ والشافعية⁴ والحنابلة⁵.

يقول الماوردي: " أما بيع المراجعة فصورته أن يقول البائع للمشتري: أبيعك هذا الثوب مرابحة على أن الشراء مائة درهم وأرباح في كل عشرة واحد، فهذا بيع جائز لا يكره"⁶ القول الثاني: بيع المراجعة جائز شرعا لكنه خلاف الأولى أي لم يرد فيه نص خاص بالنهاي عنه، ولكن ورد الأمر بضده ندبا، لأن الأمر بالشيء ندبا يفيد النهي عن ضده¹،

1 ينظر: السرتاوي، الضوابط المعيارية لصيغ الاستثمار، مرجع سابق، ص 38
2 شمس الدين السرخسي، المبسوط، دار الفكر للنشر، بيروت، ط1، 1421هـ-2000م، (237/30)، الكاساني، بدائع الصنائع، (5/222)، الكمال بن همام، ومحمد بن عبد الواحد السيواسي، فتح القدير، دار الفكر للنشر، بيروت، د.ت، (6/494)، محمد أمين بن عمر بن عابدين، رد المختار على الدر المختار المعروف بحاشية ابن عابدين، دار عالم الكتب للنشر، الرياض، 1423هـ-2003، (5/132)
3 أحمد بن محمد الخلوئي الصاوي المالكي، بلغة السالك لأقرب المسالك، دار الكتب العلمية للنشر، بيروت، ط1، 1415هـ-1995م، (3/134)، محمد عرفة الدسوقي، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، دار الفكر للنشر، بيروت، د.ت، (3/159)، أحمد بن محمد العدوي الدردير، أقرب المسالك لمذهب الإمام مالك، دار المعارف للنشر، بيروت، د.ت، (3/159)، محمد بن عبد الله الخرشبي المالكي، شرح مختصر خليل للخرشبي، دار الفكر للنشر، بيروت، د.ت، (5/172)
4 محمد بن إدريس الشافعي، الأم، تحقيق: رفعت فوزي عبد المطلب، دار الوفاء للنشر، المنصورة، ط1، 1421هـ-2001م، (3/39)، يحيى بن شرف النووي، المجموع شرح المهذب، تحقيق: محمد نجيب المطيعي، دار إحياء التراث العربي للنشر، بيروت، ط1، 1405هـ-1985م، (3/13)، يحيى بن شرف النووي، روضة الطالبين وعمدة المفتين، تحقيق: زهير الشاويش، المكتب الإسلامي للنشر، بيروت، ط3، 1405هـ-1985م، (3/526)، علي بن محمد الماوردي، الحاوي الكبير في فقه الإمام الشافعي، دار الفكر للنشر، بيروت، د.ت، (5/279)
5 ابن قدامة، المغني، (4/136)، عبد الله بن أحمد بن قدامة المقدسي، الكافي في فقه الإمام أحمد، دار الكتب العلمية للنشر، بيروت، ط1، 1414هـ-1994م (2/11)، محمد بن بهادر الزركشي، شرح الزركشي على مختصر الخرق، دار العبيكان للنشر، الرياض، ط1، 1413هـ-1993م، (3/606)
6 علي بن محمد الماوردي، الحاوي الكبير في فقه الإمام الشافعي، دار الفكر للنشر، بيروت، د.ت، (5/279)

وقد ذهب إلى هذا الرأي بعض المالكية² ، يقول الدسوقي: " ظاهر المصنف الجواز ولو افتقر لفكرة حسابية وهو المذهب، غاية الأمر أنه خلاف الأولى"³

القول الثالث: التفرقة في المرابحة بين صورتين وهما:

الأولى: أن يقول البائع للمشتري: رأس مالي فيه مائة بعثك بها وربح عشرة فهذه الصورة جائزة.
الثانية: أن يقول البائع للمشتري رأس مالي فيه مائة بعثك بها وأربح في كل عشرة درهما فهي غير جائزة، لقد ذهب ابن حزم إلى القول في ذلك: " لا يحل البيع على أن تربحني للدينار درهما، ولا على أنني أربح معك كذا وكذا درهما، فإن وقع فهو مفسوخ أبدا"⁴، وقد استدل ابن حزم على عدم جواز بيع المرابحة بقوله: " برهان ذلك أن البيع على أن تربحني كذا شرط ليس في كتاب الله تعالى جل جلاله فهو باطل والعقد به باطل، وأيضا فإنه بيع بئمن مجهول، لأنهما إنما تعاقدتا البيع على أنه يربح معه للدينار درهما، فإن كان شراؤه دينارا غير ربع كان الشراء بذلك الربح درهما غير ربع الدرهم، فهذا بيع الغرر الذي نهى عنه النبي صلى الله عليه وسلم، والبيع بئمن لا يدري مقداره"⁵

وعدم جواز بيع المرابحة بالصورة المذكورة سابقا يعود إلى عدة أسباب وهي:

1: أن هذا البيع ليس موجودا في القرآن الكريم.

ويمكن الرد عليه بأن الأصل في المعاملات الإباحة إلا ما قام عليه دليل على تحريمه.

2: إن هذا النوع من البيع يقع ضمن بيع الغرر المنهي عنه في أحاديث الرسول صلى الله عليه وسلم⁶.

1 ينظر: علي بن أبي علي بن محمد الآمدي، الإحكام في أصول الأحكام، مؤسسة النور للنشر، دمشق، ط1، 1388هـ - 1968م ، (164 /1)

2 الخرشني، شرح مختصر خليل، (5/ 172)، الصاوي، بلغة السالك لأقرب المسالك، (3/ 134) ، أحمد بن محمد العدوي الدردير ، أقرب المسالك لمذهب الإمام مالك ، دار المعارف للنشر ، بيروت ، د.ت ، (3/ 159)

3 حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، (3/ 159)

4 علي بن حزم الأندلسي، المحلى بالآثار، تحقيق: عبد الغفار البنداري ، دار الفكر للنشر ، بيروت ، د.ت ، (7/ 465)

5 المحلى بالآثار، (7/ 500)

6 الإمام مسلم، المسند الصحيح المختصر، دار إحياء التراث العربي للنشر، بيروت، د.ت ، (3/ 1153) ، رقم الحديث (1513)

3: أن بيع المرابحة فيه جهل بالثمن، ولا يصح العقد بما فيه جهالة.

ويمكن أن يرد على جهالة الثمن في عدم جواز بيع المرابحة بقوله الماوردي: " لا وجه لما ذكر من جهالة لأن مبلغه وإن كان مجهولاً حال العقد فقد عقده بما يصير الثمن به معلوماً بعد العقد، وذلك لا يمنع من صحة العقد، فالقول بالكراهة والتحرير مغلل بجهالة الثمن حال العقد، وهذه الجهالة يسيرة لا تمنع صحة العقد ويمكن إزالتها بالحساب"¹

الترجيح:

يرجح قول الجمهور من الفقهاء في جواز المرابحة من غير كراهة وذلك من خلال:

- دلالة النصوص من القرآن الكريم والسنة النبوية الشريفة على جواز المرابحة من غير كراهة، ودون التفرقة بين بيع المرابحة وغيره من العقود.²
- اتفاق القول بجواز بيع المرابحة بلا كراهة مع القواعد الكلية للفقهاء الإسلامي إذ إن الأصل في العقود الإباحة إلا ما قام الدليل على تحريمه، ولم يوجد دليل على عدم جواز بيع المرابحة فيبقى على الأصل العام بالجواز.³
- تعامل الناس ببيع المرابحة منذ عهد الرسول صلى الله عليه وسلم إلى يومنا دون إنكار من أحد، وقد بعث الرسول صلى الله عليه وسلم والناس تتعامل بالمرابحة فأقر ذلك ولم ينكره⁴

المطلب الرابع: أثر المرابحة في الفقه الإسلامي

يمكن الوقوف أمام الشبهات التي أثيرت حول عقد المرابحة ومن ذلك:

- نفي شبهة بيع المرابحة عبارة عن بيعتين في بيعة:

1 الماوردي، الحاوي الكبير، (5 / 279)

2 د. يوسف القرضاوي، بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجرّه المصارف الإسلامية، مكتبة وهبة للنشر، القاهرة، ط2، 1407هـ-1987م، ص 13

3 المرغيناني، الهداية، (3/56)

4 علي حيدر، درر الحكام شرح مجلة الأحكام، تحقيق: فهمي الحسيني، دار الكتب العلمية للنشر، بيروت، د.ت، (3/101)

لقد نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيعتين في بيعة، ومن الأمثلة على ذلك قولك للبائع: بعثك هذا الشيء نقداً بكذا أو مؤجلاً بكذا، فيقبل المشتري مع عدم تحديد أي الحالين يريد، فإن حسم الأمر بقوله: اشتريت الشيء تقسيطاً، صح البيع وإن لم يحدد الثمن وبقي مجهولاً.¹

أما رأي المبطلين لعقد المراجعة واعتقادهم بأنه بيعتان في بيعة واحدة فذهبوا في ذلك إلى القول إن البيعة الأولى ما بين المصرف ومالك السلعة، وأن البيعة الثانية ما بين المصرف والأمر بالشراء، وذهب البعض إلى القول بأن الوعد الملزم بالشراء والذي يتعهد من خلاله الأمر بالشراء بشرائه سلعة هو بيع ثالث، وكان دليلهم في ذلك أحاديث النهي عن بيعتين في بيعة، ووجه الاستدلال عندهم أن النهي يفيد التحريم، فبيع المراجعة للأمر بالشراء حرام لأنه في رأيهم بيعتان في بيعة أو ثلاث بيعات في بيعة.²

وبذلك يتضح مفهوم المراجعة بأنه مواعدة على بيع حقيقي للسلعة موجودة وهي بيعة واحدة وليست بيعتين في بيعة، وقد اشترط الفقهاء لصحة المراجعة العلم بالثمن والربح وأن تكون السلعة محددة الوصف.³

- بيع ما ليس عند البائع في بيع المراجعة:

وقد جاء الرد من المؤتمر الإسلامي المنعقد في الكويت عام (1983) إذ أصدرت القرار التالي: " يقرر المؤتمر أن المواعدة على بيع المراجعة للأمر بالشراء بعد تملك السلعة المشتراة وحيازتها ثم بيعها لمن أمر بشرائها بالربح المذكور في الموعد السابق، هو أمر جائز شرعاً، طالما كانت تقع على المصرف الإسلامي مسؤولية الهلاك قبل التسليم، وتبعية الرد فيما يستوجب الرد بعيب خفي"⁴

1 ينظر: وهبة الزحيلي، المعاملات المالية المعاصرة، دار الفكر، دمشق، 2002، ص 35

2 ينظر: عبد المجيد عبد الله دية، شبهات وردود على بيع المراجعة للأمر بالشراء كما تجرّه المصارف الإسلامية، مجلة الزرقاء للبحوث والدراسات الإنسانية، الأردن، المجلد التاسع، العدد الثاني، 2009م، ص 93

3 ينظر: عبد الله بن محمد بن عبد الله العمراني، العقود المالية المركبة دراسة فقهية تأصيلية وتطبيقية، دار كنوز إشبيلية للنشر والتوزيع، الرياض، ط1، 2006، ص 281

4 الاقتراحات الصادرة عن المؤتمر الإسلامي الثاني، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، الكويت، 1983، (5/ 742)

وقد نتج عن قرار المؤتمر شروط السلعة المباعة وهي: تملك السلعة، حيازتها، مسؤولية الهلاك قبل التسليم، تبعة الرد بالعيب بعد التسليم.¹

- إن بيع المرابحة من البيوع المنهي عنها:

بيع العينة: وهو بيع يحقق البائع هدفه بالحيلة، كأن يبيع السلعة بثمن مؤجل إلى المستقبل كعشرة مثلاً، ثم شراؤها من البائع نفسه في الحال بثمان، أي بثمن أقل، دون قبض المبيع فعلاً فيكون الفرق بين السعرين رباً.²

ويذهب مفيض الرحمن إلى القول: إن حقيقة المرابحة بيع رأس المال وزيادة ربح معلوم، كباقي البيوع، ويجوز أن يكون دفع الثمن حالاً أو مؤجلاً، ويعتمد ذلك على الاتفاق بين طرفي العقد، وهي بذلك لم تخرج المرابحة عن صورة البيوع بشكل عام، وما يميز المرابحة المصرفية هو أن المصرف يتلقى أمراً بشراء السلعة من المعيل، فيقوم بشرائها لحسابه الخاص، ثم يعيد بيعها إلى العميل بعد إضافة نسبة الربح المقررة.³

خاتمة:

نستخلص من هذا البحث العديد من النتائج من أهمها:

- يدور معنى التعارض حول التقابل أو التضاد بحيث يكون يخالف أحد الأدلة الدليل الآخر.
- يقصد بالترجيح تقديم القول أو الفعل الذي يجعل العمل به أفضل وأولى من الآخر.
- يدور معنى المرابحة بالمفهوم الفقهي القديم حول بيع بالثمن مع زيادة الربح.
- يقصد بالمرابحة في المفهوم المعاصر تنفيذ البنك طلب العميل بشراء البنك ما يطلبه العميل بشرط إلزام العميل بعملية الشراء والدفع.
- هناك أدلة شرعية من القرآن الكريم والسنة النبوية تدل على مشروعية بيع المرابحة.

1 ينظر: علي السالوس، موسوعة القضايا الفقهية المعاصرة والاقتصاد الإسلامي، دار الثقافة، قطر، ط7، 2002، ص 601

2 وهبة الزحيلي، المعاملات المالية المعاصرة، ص 35-36

3 ينظر: مفيض الرحمن، رؤية شرعية حول المراجعة وصياغتها المصرفية، دراسات الجامعة الإسلامية العالمية، شيتاغونغ، المجلد الرابع، بنغلادش، ديسمبر، 2007، ص 184-185

- اتفق الفقهاء على جواز المرابحة، وجاءت اختلافهم حول بيع المرابحة في ثلاثة أقوال وهي: جواز بيع المرابحة شرعا، بيع المرابحة جائز شرعا لكنه خلاف الأولى ما لم يرد فيه نص خاص بالنهاي عنه، إضافة إلى التفرقة بين المرابحة في صورتين.
- كان ترجيح العلماء لبيع المرابحة من خلال الأدلة الشرعية في القرآن الكريم والسنة النبوية، تعامل الناس بالمرابحة منذ عهد الرسول صلى الله عليه وسلم وإقراره لذلك البيع، الأصل في عقود البيع الإباحة.

المصادر والمراجع:

- ابن أبي شيبة، المصنف في الأحاديث والآثار، مكتبة الرشد للنشر، الرياض، ط1، 1409هـ-1989م.
- علي السالوس، موسوعة القضايا الفقهية المعاصرة والاقتصاد الإسلامي، دار الثقافة، قطر، ط7، 2002م.
- الاقتراحات الصادرة عن المؤتمر الإسلامي الثاني، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، الكويت، 1983م.
- وهبة الزحيلي، المعاملات المالية المعاصرة، دار الفكر، دمشق، 2002م.
- علي حيدر، درر الحكام شرح مجلة الأحكام، تحقيق: فهمي الحسيني، دار الكتب العلمية للنشر، بيروت، د.ت.
- الإمام مسلم، المسند الصحيح المختصر، دار إحياء التراث العربي للنشر، بيروت، د.ت.
- أبو القاسم عبد الكريم بن محمد الرافعي، فتح العزيز شرح الوجيز المعروف بالشرح الكبير، تحقيق: علي معوض وعادل الموجود دار الكتب العلمية، بيروت، ط1، ج4، 1997.
- أبو الوليد محمد بن أحمد بن رشد القرطبي المعروف بابن رشد الحفيد، بداية المجتهد ونهاية المقتصد، دار الحديث، القاهرة، ج3، 2004م.
- أبو داود، سنن أبي داود، كتاب البيوع، باب في الصرف، المكتبة العصرية للنشر، بيروت، د.ت.

- عبد الله بن محمد بن عبد الله العمراني، العقود المالية المركبة دراسة فقهية تأصيلية وتطبيقية، دار كنوز إشبيليا للنشر والتوزيع، الرياض، ط1، 2006م.
- أحمد بن محمد الخلوتي الصاوي المالكي، بلغة السالك لأقرب المسالك، دار الكتب العلمية للنشر، بيروت، ط1، 1415هـ- 1995م.
- د. يوسف القرضاوي، بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجر به المصارف الإسلامية، مكتبة وهبة للنشر، القاهرة، ط2، 1407هـ- 1987م.
- أحمد بن محمد العدوي الدردير، أقرب المسالك لمذهب الإمام مالك، دار المعارف للنشر، بيروت، د.ت.
- الإمام أحمد بن حنبل أبو عبد الله الشيباني، مسند أحمد، مؤسسة قرطبة، مصر، مجلد (6)، د.ت.
- الإمام علاء الدين أبي بكر مسعود بن أحمد الكاساني، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، دار الفكر للنشر والتوزيع، بيروت، ط1، ج5، 1996م.
- الإمام محمد بن إسماعيل البخاري، الجامع المسند الصحيح المختصر، تحقيق: عبد العزيز بن باز، دار الفكر للنشر، بيروت، 1414هـ- 1994م.
- جمال الدين محمد بن مكرم أبو الفضل ابن منظور الأنصاري الإفريقي، لسان العرب، تعليق: علي شيري، دار إحياء التراث العربي، دار صادر، بيروت، ط1، 1408هـ- 1988م.
- حسام الدين عفانة، بيع المرابحة للأمر بالشراء (دراسة تطبيقية)، مكتبة دنديس، الخليل، 2000م.
- سامي حسن حمود، بيع المرابحة للأمر بالشراء، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، منظمة المؤتمر الإسلامي، جدة، العدد (5)، 1409هـ- 1989م.
- عبد اللطيف عبد الله عزيز البرزنجي، التعارض والترجيح بين الأدلة الشرعية، دار الكتب العلمية، بيروت، 1417هـ- 1996م.
- عبد الله بن أحمد بن قدامة المقدسي، الكافي في فقه الإمام أحمد، دار الكتب العلمية للنشر، بيروت، ط1، 1414هـ- 1994م.
- عبد الله بن أحمد بن قدامة، المغني، دار الكتاب العربي للنشر والتوزيع، بيروت، د.ت

- عبد الله بن محمود بن مودود الموصلي، الاختيار لتعليل المختار، مطبعة الحلبي، القاهرة، 1939م.
- علاء الدين أبو بكر بن مسعود بن أحمد الكاساني، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، دار الكتب العلمية، بيروت، ط2، 1986م.
- علاء الدين أبي الحسن علي بن سليمان المرادوي الحنبلي، التحبير شرح التحرير في أصول الفقه، تحقيق: عبد الرحمن الجبرين، عوض القرني، أحمد السراح، مكتبة الرشد، الرياض، ط1، 1421هـ- 2000م.
- علي بن أبي بكر المرغيناني، الهداية شرح بداية المبتدي، دار الكتب العلمية للنشر، بيروت، ط1، 1410هـ- 1990م.
- علي بن أبي علي بن محمد الأمدي، الإحكام في أصول الأحكام، مؤسسة النور للنشر، دمشق، ط1، 1388هـ- 1968م.
- علي بن محمد الماوردي، الحاوي الكبير في فقه الإمام الشافعي، دار الفكر للنشر، بيروت، د.ت.
- علي بن محمد الماوردي، الحاوي الكبير في فقه الإمام الشافعي، دار الفكر للنشر، بيروت، د.ت.
- الكمال بن همام، ومحمد بن عبد الواحد السيواسي، فتح القدير، دار الفكر للنشر، بيروت، د.ت.
- محمد أمين بن عمر بن عابدين، رد المحتار على الدر المختار المعروف بحاشية ابن عابدين، دار عالم الكتب للنشر، الرياض، 1423هـ- 2003 م.
- محمد بن إدريس الشافعي، الأم، تحقيق: رفعت فوزي عبد المطلب، دار الوفاء للنشر، المنصورة، ط1، 1421هـ- 2001م.
- محمد بن بهادر الزركشي، شرح الزركشي على مختصر الخرق، دار العبيكان للنشر، الرياض، ط1، 1413هـ- 1993م.
- مفيض الرحمن، رؤية شرعية حول المرابحة وصياغتها المصرفية، دراسات الجامعة الإسلامية العالمية، شيناغونغ، المجلد الرابع، بنغلادش، ديسمبر، 2007م.

- محمد بن عبد الله الخرشبي المالكي، شرح مختصر خليل للخرشي، دار الفكر للنشر، بيروت، د.ت.
- محمد عرفة الدسوقي، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، دار الفكر للنشر، بيروت، د.ت.
- محمود علي السرطاوي، الضوابط المعيارية لصيغ الاستثمار في المؤسسات المالية الإسلامية، دار الفكر للنشر، عمان، ط1، 1436هـ-2015م.
- موفق الدين أبي محمد عبد الله بن أحمد ابن قدامة، المغني، تحقيق: عبد الله التركي، عبد الفتاح الحلو، دار عالم الكتب للطباعة والنشر والتوزيع، الرياض، ط3، ج6، 1997.
- يحيى بن شرف النووي، روضة الطالبين وعمدة المفتين، تحقيق: زهير الشاويش، المكتب الإسلامي للنشر، بيروت، ط3، 1405هـ-1985م.
- يحيى بن شرف النووي، المجموع شرح المذهب، تحقيق: محمد نجيب المطيعي، دار إحياء التراث العربي للنشر، بيروت، ط1، 1405هـ-1985م.
- علي بن حزم الأندلسي، المحلى بالآثار، تحقيق: عبد الغفار البنداري، دار الفكر للنشر، بيروت، د.ت.
- عبد المجيد عبد الله دية، شبهات وردود على بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجريره المصارف الإسلامية، مجلة الزرقاء للبحوث والدراسات الإنسانية، الأردن، المجلد التاسع، العدد الثاني، 2009م.