

## الفصل الأول

### أحكام المربحة في الفقه الإسلامي

المربحة وإن اقتصت ببعض الأحكام إلا أنها أحد أنواع البيوع وليست عقداً مستقلاً وهذا يعنى سريان الأحكام العامة للبيوع عليها باعتبارها عقد بيع فينبغى توافر أركان وشروط عقد البيع وسائر ما يلزم لصحته إضافة إلى ما يجب توافره لها.

وفى دراستنا لبيع المربحة فى الفقه الإسلامى لا نتعرض للأحكام العامة لعقد البيع بل نقتصر على الأحكام الخاصة ببيع المربحة وذلك فى ثلاثة مباحث:

المبحث الأول: حقيقة المربحة ومدى مشروعيتها.

المبحث الثانى: شروط المربحة.

المبحث الثالث: طبيعة المربحة.

## المبحث الأول

### حقيقة المراجعة ومدى مشروعيتها

وفيه ثلاثة فروع:

الأول: ماهية المراجعة.

الثاني: صور المراجعة ومدى مشروعيتها.

الثالث: التفرقة بين المراجعة والمعاملات الشبيهة بها.

## الفرع الأول ماهية المربحة

أولاً: المربحة في اللغة:

المربحة مفاعلة من الريح: قال ابن منظور: الرِّيحُ والرِّيحُ والرِّيحُ: النِّمَاءُ في التَّجَرُّ وأرْبَحْتَهُ على سلعته أى أعطيته ربحاً، وقد أربحه بمتاعه وأعطاه مالأً مربحة أى على الربح بينهما، وبعث الشيء مربحة، ويقال: بعته السلعة مربحة على كل عشرة درهم، وكذلك اشتريته مربحة، ولا بد من تسمية الريح<sup>(١)</sup>.

فالمربحة لغة: الزيادة والنماء في التجارة، أو الزيادة على رأس المال.

ثانياً: المربحة عند الفقهاء<sup>(٢)</sup>:

لم يختلف الفقهاء في تعريف المربحة اختلافاً كبيراً، فمع اختلاف الألفاظ المستخدمة في التعريف إلا أن الأمر لا يخلو من إجمال في تعريف وتفصيل في آخر ونوضح ما قاله الفقهاء في تعريف المربحة:

١- تعريف المربحة عند الحنفية:

عرف الحنفية المربحة بتعريفات متعددة منها ما ذكره السرخسي في المبسوط:

«المربحة. بيع بزيادة معلومة على ما ملكت به<sup>(٣)</sup>» وقريب منه ما ذكره الكاساني: المربحة بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح<sup>(٤)</sup>، إلا أن تعريف السرخسي أعم وأشمل من تعريف الكاساني حيث يتناول كل ما ملك سواء بالثمن أو بالقيمة، فمن غصب دابة وأبقت منه وقضى عليه بالقيمة ثم عاد المغصوب فللغاصب أن يبيعه مربحة على القيمة التي أداها وليس ثمت عقد أو ثمن.

وعرفها صاحب الهداية فقال «المربحة نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الأول مع زيادة

---

(١) لسان العرب لابن منظور ج٢/ ٤٤٢، دار الفكر للطباعة ط١، ١٤١، ١٩٩٠. ويراجع في ذلك: المصباح

المنير للفيومي، كتاب الرأء مع الباء وما يثلثهما، مختار الصحاح للرازي، كتاب الرأء.

(٢) المربحة نوع من أنواع من البيوع إلا أنها اختصت بهذا الاسم كاختصاص السلم ومثلها التولية والوضيعة والشركة.

(٣) المبسوط لشمس الأئمة السرخسي ١٣/ ٨٣ دار المعرفة بيروت ١٩٨٦.

(٤) بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع لعلاء الدين أبي بكر بن مسعود الكاساني ٥/ ٢٢٠، المكتبة العلمية بيروت

وما ذكره الكاساني في تعريف المربحة ذكر مثله الزيلعي في تبين الحقائق، حيث قال: المربحة بيع بثمن سابق

وزيادة، ٤/ ٧٣.

ربح<sup>(١)</sup>» إلا أن هذا التعريف ورد عليه اعتراضات منها:

الأول: إن هذا التعريف غير مانع فليس كل ما يملك بعقد وضمن يجوز بيعه مرابحة لأنه يشترط ألا يقابل المبيع بجنسه من الأموال الربوية فلا يجوز لمن اشترى دنانير أن يبيعها بدنانير مرابحة مع أن التعريف يصدق عليه.

الثاني: إن هذا التعريف غير جامع حيث يجوز لمن تملك شيئاً بغير ثمن كان تملكه بالقيمة أن يبيعه مرابحة والتعريف لا يصدق عليه لأنه لا عقد فيه.

الثالث: يشتمل التعريف على إبهام وهو مما يجب أن تخلو منه التعريفات لأن قوله «الضمن الأول» إن أريد به عين الثمن الأول فلا سبيل إلى ذلك لأنه صار ملكاً للبائع الأول فلا يكون مراداً في البيع الثاني، وإن أريد به مثل الثمن الأول فيما أن يكون مثله في الجنس وهذا ليس بشرط حيث يجوز للمرايح الذى اشترى بدنانير أن يبيع بدراهم، وإما أن يكون مثله في المقدار وهذا يقتضى أن لا يضم إلى رأس المال ما أنفقه المرائح على السلعة من أجل زيادتها ذاتاً أو قيمة وليس هناك من قائل بذلك.

ويجاب عن هذه الاعتراضات بما يلي:

الأول: لا يسلم أن التعريف يصدق على ما لا يجوز بيعه مرابحة لأنه إذا لم يجز البيع لا يصدق عليه النقل.

الثاني: إن المراد بالعقد أعم من أن يكون ابتداءً أو انتهاءً فإذا قضى القاضى بالقيمة فى حالة الشيء المغصوب عد ذلك عقداً حتى لا يقدر المالك على رد القيمة وأخذ المغصوب.

الثالث: المراد بالمثل هنا هو المثل فى المقدار، والعادة جرت بإلحاق ما يزيد فى البيع أو القيمة إلى رأس المال فكان من جملة الثمن الأول عادة، وإذا لم يكن الثمن نفسه مراداً يجعل مجازاً عما قام عنده من غير خيانة وإنما عبر عنه بالثمن لكونه العادة الغالبة فى المرائحات فيكون من باب ترك الحقيقة للعادة<sup>(٢)</sup>.

(١) الهداية شرح بداية المبتدى ٢٥٢/٥، ٢٥٣، وكلاهما لشيخ الإسلام برهان الدين على بن أبى بكر المرغينانى والمتن جمع فيه المرغينانى بين مختصر القدورى والجامع الصغير لكنه اختار ترتيب الجامع الصغير.

والكتاب مطبوع على هامش شرح فتح القدير على الهداية. المكتبة التجارية الكبرى - مصر.

(٢) العناية على الهداية ٢٥٢/٥ للإمام أكمل الدين محمد بن محمود البابرى. مطبوع على هامش فتح القدير، الجوهرة النيرة ج١/ ٢٠٩ للإمام أبى بكر بن على المعروف بالحدادى العبادى وهو اختصار لشرح له على مختصر القدورى سماه «السراج الوهاج الموضح لكل طالب محتاج، وقد عده البعض من الكتب الضعيفة فى المذهب الحنفى وقد جرده أيضاً الشيخ الفقيه أحمد بن محمد بن إقبال وسماه البحر الزاخر. يراجع كشف الظنون ١٦٣١/٢.

وهذا التعريف يصدق على أى سلعة كانت مملوكة بأى عقد من عقود التمليكات كالإرث والوصية والهبة.

كما أنه يصدق على ما إذا كان كانت السلعة مملوكة له بثمن أو بقيمة ولا يرد عليه ما ورد على التعريفات الأخرى.

## ٢- تعريف المربحة عند المالكية:

عرفها ابن عرفة فقال: «المربحة بيع مرتب ثمنه على ثمن بيع تقدمه غير لازم مساواته»<sup>(١)</sup>.  
فقوله «غير لازم مساواته» يصدق على ما إذا كان ثمن البيع الثانى مساو للاول أو أزيد أو أنقص منه، فخرج بما إذا كان ثمن البيع الثانى أزيد من الأول الإقالة والتولية والشفعة، وإذا كان ثمن البيع الثانى أنقص من الأول فيسمى بالوضيعة وإطلاق المربحة على الوضيعة والمساواة إما مجرد اصطلاح فى التسمية، أو الوضيعة ربح للمشتري كما أن المربحة ربح للبائع، وإطلاق المربحة على المساواة باعتبار ربح البائع بالثمن لانتفاعه به إذ قد يشتري سلعة أخرى يربح فيها وانتفاع المشتري بالسلعة إذ يبيعها فيربح فيها.

وعرفها الدردير فى الشرح الكبير فقال «بيع السلعة بالثمن الذى اشتراها به وزيادة ربح معلوم لهما»<sup>(٢)</sup>.

وهذا التعريف يختلف عما عرفها به ابن عرفة حيث لا يصدق على الوضيعة والمساواة، وأجيب عن ذلك بأن إطلاق المربحة على الوضيعة والمساواة من باب الحقيقة العرفية، أو أن تعريف الدردير للمربحة تعريف للنوع الغالب فى المربحة الكثير الوقوع لا أنه تعريف لحقيقة المربحة الشاملة للوضيعة والمساواة.

وقال فى الشرح الصغير «المربحة وهى بيع ما اشتري بثمنه وربح علم»<sup>(٣)</sup> وهذا التعريف يتفق مع تعريف الشرح الكبير فى كونه لا يتناول الوضيعة والمساواة وأجيب عن ذلك بمثل سابقه.

مما تقدم يتضح أن المالكية يطلقون المربحة على التولية والوضيعة فضلاً عما إذا باع بزيادة على الثمن الأول وقد نقل عليش عن البناني قوله «والظاهر أن إطلاق لفظ المربحة على ما يشمل

(١) حاشية الدسوقي على الشرح الكبير ٣/١٥٩ دار إحياء الكتب العربية.

(٢) الشرح الكبير ٣/١٥٩ ويراجع منح الجليل على مختصر خليل ٢/٧١٠.

(٣) الشرح الصغير على أقرب المسالك إلى مذهب الإمام مالك ٤/٢٨٥، وتذكر كتب المالكية الأخرى تعريفات للمربحة ولكنها لا ترقى إلى درجة الحد يقول ابن رشد «المربحة أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذى اشتري به السلعة ويشترط عليه ربحاً ما للدينار أو للدرهم» بداية المجتهد ٢/١٦١ دار الفكر، ويقول ابن جزى «أن يعرف صاحب السلعة المشتري بكم اشتراها ويأخذ منه ربحاً إما على الجملة مثل أن يقول: اشتريتها بعشرة وتربحنى ديناراً أو دينارين وإما على التفصيل وهو أن يقول: تربحنى درهما لكل دينار أو غير ذلك» القوانين الفقهية ٢٢٦.

الوضيعة والمساواة مجرد اصطلاح وأن المفاعلة على غير بابها كمسافر وعافاه الله تعالى<sup>(١)</sup>» وقد عرف المالكية مصطلح التولية والوضيعة وأرادوا بهما نفس المعنى الذى أراداه جمهور الفقهاء.

### ٣- تعريف المرابحة عند الشافعية:

عرفها الرافعى بقوله «عقد بنى الثمن فيه على ثمن المبيع الأول مع زيادة<sup>(٢)</sup>». وعرفها قليوبى فقال «نقل كل المبيع أو بعضه إلى الغير بزيادة على الثمن الأول<sup>(٣)</sup>» وقال عميرة «المرابحة بيع بمثل الثمن الأول أو ما قام عليه به مع ربح موزع على الأجزاء<sup>(٤)</sup>» وقاله أيضاً الشبراملى فى حاشيته على شرح الرملى.

ويتضح من خلاله هذه التعريفات قصر المرابحة على المبيعات، فلا يتناول عندهم ما إذا باع مرابحة ما وهب له هبة ثواب أو عوض أو ما ملكه بإرث أو وصية، حيث يجوز البيع مرابحة بذكر القيمة، وكذا يجوز بيع ما استحقه فى أجرة أو عوض خلع أو نكاح أو صالح به عن دم أن يبيعه مرابحة بما قام عليه أو يذكر أجرة المثل فى الإجارة والمهر فى الخلع والنكاح والدية فى الصلح<sup>(٥)</sup>.

### ٤- المرابحة فى المذهب الحنبلى:

قال ابن قدامة فى المقنع «المرابحة أن يبيعه بربح فيقول: رأس مالى فيه مائة بعته بها وربح عشرة أو على أن أربح فى كل عشرة درهماً<sup>(٦)</sup>». وقال ابن قدامة فى المغنى «بيع المرابحة هو البيع برأس المال وربح معلوم<sup>(٧)</sup>». وقال فى الكافى «بيع المرابحة أن يخبر برأس ماله ثم يبيعه به وربح<sup>(٨)</sup>». وقال البهوتى «المرابحة من الربح هى: أن يبيعه بثمنه المعلوم وربح معلوم<sup>(٩)</sup>».

(١) منح الجليل على مختصر خليل للشيخ عليش ١٠/٢ مكتبة النجاح ليبيا.

(٢) فتح العزيز شرح الوجيز للرافعى ٥/٩ مطبوع على هامش المجموع شرح المذهب، دار الفكر.

(٣، ٤) حاشية قليوبى وعميرة على شرح المحلى للمنهاج ٢/٢٢٠ دا إحياء الكتب العربية، حاشية الشبراملى على شرح الرملى للمنهاج ٤/١٠٤ مصطفى الحلبى ١٣٥٧ هـ، وتوجد فى كتب الشافعية تصويبات للمرابحة لا يصدق على واحد منها أنها تعريف، يقول الشيرازى فى المذهب «يجوز أن يبيعه مرابحة وهى أن يبين رأس المال وقدر الربح بأن يقول ثمنها مائة وقد بعثها برأس مالها وربح درهم فى كل عشرة». وقال الماوردى: «وأما بيع المرابحة فصورته أن يقول: أبيعك هذا الثوب مرابحة على أن الشراء مائة درهم وأربح فى كل عشرة واحداً». الحاوى ٥/٢٧٩.

(٥) أسنى الطالب شرح روض الطالب ٢/٩٥ دار الكتاب الإسلامى القاهرة.

(٦) المبدع فى شرح المقنع لابن مفلح ٤/١٠٣ المكتب الإسلامى، الإنصاف فى الراجح من الخلاف ٤/٤٣٨ دار

إحياء التراث العربى - بيروت ط ٢٠١٩ م.

(٧) المغنى لابن قدامة ٤/١٢٩ دار الفكر.

(٨) الكافى لابن قدامة ٢/٧٠ دار الفكر.

(٩) شرح منتهى الإرادات للبهوتى ٢/١٨٠ مطبعة أنصار السنة، كشاف الفناع عن متن الإقناع للبهوتى

٣/٢٣٠ مكتبة النصر الحديثة - الرياض.

وهذه التعريفات لا يصدق عليها أنها تعريف بالمعنى الإصطلاحى وإن كان ينطبق عليها أنها تصور المربحة.

#### ٥- المربحة فى المذهب الظاهرى :

ذكر ابن حزم صورتين للمربحة أبطل إحداهما وصحح الأخرى فقال « ولا يحل البيع على أن تربحنى للدينار درهماً فإن وقع فهو مفسوخ أبداً، فلو تعاقدنا البيع دون هذا الشرط لكن أخبره البائع بأنه اشترى السلعة بكذا وكذا وأنه لا يربح معه فيها إلا كذا وكذا فقد وقع البيع صحيحاً»<sup>(١)</sup>.

فقد أبطل ابن حزم الصورة الأولى لأن البيع وقع مع شرط ليس فى كتاب الله تعالى، أما الثانية فصحتها لوقوع البيع دون شرط، وعلى هذا تكون المربحة الصحيحة عنده هى: «إخبار البائع المشتري بأنه اشترى السلعة بكذا وأنه لا يربح معه فيها إلا كذا وكذا».

#### ٦- المربحة فى المذهب الزيدى :

قال ابن المرتضى فى البحر «هى نقل المبيع بالثمن الأول وزيادة ولو من غير جنسه أو بعضه بحصته وزيادة بلفظها أو لفظ البيع»<sup>(٢)</sup>.

#### ٧- المربحة فى المذهب الإمامى :

قال زين الدين بن على العاملى فى الروضة البهية «المربحة البيع بزيادة عن رأس المال»<sup>(٣)</sup>.

#### ٨- المربحة فى المذهب الإباضى :

جاء فى شرح النيل «بيع المربحة هو بيع الشئ بما اشترى به مع زيادة قدر مخصوص عليه بعلم المشتري الثانى بذلك لإعلام البائع له ودخوله على رسم ذلك»<sup>(٤)</sup>.

والتعريفات المتقدمة وإن تعددت ألفاظها إلا أنها كلها تدور حول حقيقة واحدة ولا يخلو الأمر من إجمال فى تعريف وتفصيل فى آخره، ولعل التعريف الأولى بالقبول ويستقيم مع ماهية المربحة هو ما ذكره الحصفكى فى شرح الدر المختار بأنها «بيع ما ملكه بما قام عليه وفضل» حيث يدخل فيه جميع ما ملك بأى عقد من عقود التمليكات كالإرث والوصية والهبة إذ يجوز بيعه مربحة بقيمتها عند الجمهور.

(١) المحلى لابن حزم ١٤/٩ دار الآفاق الجديدة - بيروت.

(٢) البحر الزخار الجامع لمذاهب علماء الأمصار ٤/٣٧٧ دار الكتاب الإسلامى بالقاهرة.

(٣) الروضة البهية شرح اللمعة دمشقية لزين الدين بن على العاملى ٣/٤٢٥ دار العالم الإسلامى بيروت.

(٤) شرح النيل وشفاء العليل لأطفيش (٣١١/٨).

## الفرع الثانى

### صور المربحة ومدى مشروعيتها

إذا كانت المربحة هى بيع السلعة بما قامت على صاحبها مع زيادة ربح معلوم إلا أن الفقهاء قد ذكروا صيغاً مختلفة لهذه المعاملة ومن هذه الصيغ:

١- قول البائع: هذه السلعة قامت على بمائة وربحى فيها عشرة، وتكون السلعة حاضرة فى مجلس العقد، وهذه الصورة جائزة ولا خلاف فى صحتها وقال ابن قدامة فيها «ولا نعلم فيه عند أحد كراهة»<sup>(١)</sup> وقال ابن حزم «لو تعاقدنا البيع دون هذا الشرط لكن أخبره البائع بأنه اشترى السلعة بكذا وكذا وأنه لا يربح معه فيها إلا كذا وكذا فقد وقع البيع صحيحاً»<sup>(٢)</sup>.

٢- قول البائع: بعته برأس مالى فيه وهو مائة وأربح فى كل عشرة درهماً، وهذه الصورة كرهها الإمام أحمد ورويت الكراهة عن ابن عمر وابن عباس ومسروق والحسن وعكرمة وسعيد بن جبير وعطاء بن يسار، وأبطلها إسحق بن راهوية وابن حزم الظاهري وأجازها الجمهور<sup>(٣)</sup>.

٣- قد لا تكون السلعة محل المربحة حاضرة فيأتى المشتري للبائع ويطلب منه شراء السلعة على أن يشتريها منه بعد ذلك بما قامت على البائع وإضافة ربح معلوم وهى ما تسمى ببيع المربحة للآمر بالشراء وهى الصورة الشائع تطبيقها فى العصر الحاضر وقد جاء فى كتاب الأم للإمام الشافعى ما يؤكد مشروعية هذه الصورة فقال «وإذا أرى الرجل الرجل السلعة فقال: اشتر هذه وأربحك فيها كذا فاشترها الرجل، فالشراء جائز، والذي قال: «أربحك فيها» بالخيار إن شاء أحدث فيها بيعاً وإن شاء تركه، وهكذا إن قال: اشترلى متاعاً، ووصفه له أو متاعاً أى متاع شئت وأنا أربحك فيه فكل هذا سواء يجوز البيع الأول ويكون هذا فيمن أعطى من نفسه الخيار...»<sup>(٤)</sup>.

وهذه الصورة هى الأكثر شيوعاً وتطبيقاً فى الحياة الاقتصادية المعاصرة وقد أثارت كثيراً من الجدل الفقهي وخاصة بعد إضافة المؤسسات المالية كثيراً من الشروط إليها وسيأتى تفصيلها فى الفصل الثانى

مما سبق يتبين أن للفقهاء فى مشروعية المربحة فى الجملة ثلاثة آراء:

(١) المغنى ٤/ ١٢٩.

(٢) المحلى ٩/ ١٤.

(٣) المرجعان السابقان.

(٤) الام للإمام الشافعى ٣/ ٣٣ دار الشعب ١٩٦٨م.

الأول: الجواز مطلقاً وهو ما ذهب إليه جمهور الفقهاء من الحنفية والمالكية<sup>(١)</sup> والشافعية والحنابلة<sup>(٢)</sup> والزيدية والإمامية والإباضية ومن السلف: سعيد بن المسيب وشريح والنخعي والثوري<sup>(٣)</sup>.

الثاني: الكراهة فيما لو قال أربح في كل عشرة درهماً وهو ما روى عن ابن عمر وابن عباس وروى عن أحمد والحسن ومسروق وعطاء بن يسار وسعيد بن جبير.

قال ابن حزم «وكرهه الحسن، وكرهه مسروق وقال: بل أشتريه بكذا أو أبيع به بكذا<sup>(٤)</sup>». وقال ابن قدامة «وإن قال بعته برأس مالي فيه وهو مائة وأربح في كل عشرة درهماً أو قال: ده يازده أو داوزه فقد كرهه أحمد وقد رويت كراهته عن ابن عمر وابن عباس ومسروق والحسن وعكرمة وسعيد بن جبير وعطاء بن يسار<sup>(٥)</sup>».

الثالث: عدم الجواز وهو مروى عن إسحق بن راهويه، وابن حزم الظاهري فيما لو وقع البيع على أن يربحه للدينار درهماً أو على أن يربح فيه كذا وكذا، وقد نقل ابن حزم القول بالحرمة عن ابن عمر وابن عباس وسعيد بن جبير وعكرمة.

قال ابن حزم: «روينا من طريق وكيع ناسفيان الثوري عن عبد الأعلى عن سعيد بن جبير عن ابن عباس أنه كره بيع ده دوازه، معناه أربحك للعشرة اثني عشر وهو بيع المربحة، وروينا عن ابن عباس أنه قال: هو ربا، ومن طريق وكيع وعبد الرزاق قالاً جميعاً: ناسفيان الثوري عن عمار الدهني عن ابن أبي نعم عن ابن عمر أنه قال: بيع ده دوازه ربا، وقال عكرمة: هو حرام<sup>(٦)</sup>».

(١) مع أن المذهب المالكي يرى جواز المربحة في الجملة إلا أنهم يعدونها خلاف الأولى حيث قال الدردير في الشرح الكبير «والأحب خلافه فالمراد بالجواز خلافه، والعلة في ذلك عندهم «كثرة احتياج البائع إلى بيان ويقول القرافي في الذخيرة عند الحديث على أنواع البيوع «والمربحة أصعبها لكثرة وجود الكذب والغش فيها»، الشرح الكبير للدردير ٣/١٥٩، الذخيرة للقرافي ٥/١٥٩، دار الغرب الإسلامي - بيروت.

(٢) نقل عن الإمام أحمد قوله «والمساومة عندي أسهل من بيع المربحة وذلك لأن بيع المربحة تعترية أمانة واسترسال من المشتري ويحتاج إلى تبين الحال على وجهه في المواضع التي ذكرنا ولا يؤمن هوى النفس في نوع تأويل أو غلط فيكون على خطر وغرر وتجنب ذلك أسلم وأولى «وعقب المرادوى على ذلك فقال: قلت أما بيع المربحة في هذه الأزمان فهو أولى للمشتري وأسهل. الإنصاف ٤/٤٤٥».

(٣) بدائع الصنائع ٥/٢٢٠، منح الجليل على مختصر خليل ٢/٧١٠، كشاف القناع ٣/٢٣٠، البحر الزخار ٤/٣٧٧، الروضة البهية ٣/٤٢٥، شرح النيل ٨/٣١١.

(٤) المحلى ٩/١٤ المغنى ٤/١٢٩ وقوله «داه يازده أو ده داوزه أى ربح كل عشرة دراهم أو ربح كل عشرة دراهم درهمان».

(٥) المحلى ٩/١٤.

(٦) المحلى ٩/١٤.

## أدلة القول الأول:

استدل الجمهور على ما ذهبوا إليه من جواز المربحة بالكتاب والسنة والإجماع والمعقول.

أولاً: من الكتاب: عموم الآيات الدالة على جواز الضرب في الأرض للابتغاء من فضل الله في قوله تعالى: ﴿لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلاً مِّن رَّبِّكُمْ﴾ [البقرة: ١٩٨]. وقوله تعالى: ﴿وَأَخْرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِن فَضْلِ اللَّهِ﴾ [المزمل: ٢٠].

وجه الدلالة: أن الله تعالى أباح الضرب في الأرض للابتغاء من فضله والمربحة وجه من هذه الوجوه فكان ذلك جائزاً بمقتضى الآيات الكريمة<sup>(١)</sup>.

وكذا عموم قوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ﴾ [البقرة: ٢٧٥] فأفادت الآية جواز البيع مطلقاً والمربحة نوع من أنواع البيوع<sup>(٢)</sup> قال الشافعي في الأم «ذكر الله البيع في غير موضع من كتابه بما يدل على إباحته، فاحتمل إحلال الله عز وجل البيع معنيين: أحدهما: أن يكون أحل كل بيع تباعه المتبايعان جائزاً الأمر فيما تباعه عن تراض منهما، وهذا أظهر معانيه، والثاني: أن يكون الله عز وجل أحل البيع إذا كان مما بينه عنه رسول الله ﷺ، المبين عن الله عز وجل معنى ما أراد<sup>(٣)</sup>. هذا ولم يثبت نهى النبي ﷺ عن بيع المربحة وبذلك تدخل في عموم الآية الكريمة.

## ثانياً: في السنة المطهرة:

١- ما جاء من أحاديث تفيد جواز البيع في الجملة حيث تدل على جواز المربحة لأنها بيع من البيوع منها ما رواه أحمد وغيره عن رافع بن خديج قال: قيل يا رسول الله أي الكسب أطيب؟ قال: عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور<sup>(٤)</sup>.

(١) بدائع الصنائع ٥/٢٢٠.

(٢) الحاوي ٥/٢٧٩.

(٣) الأم للإمام الشافعي ٣/٣١ دار المعرفة للطباعة والنشر بيروت ١٩٧٣ م وقد ذكر ابن الرفعة في الكفاية «أن الذي رجحه الشافعي وصححه أصحابه أن الآية عامة في كل بيع إلا ما خصه على لسان نبيه ﷺ أو كان في معنى المنهى عنه وإن كان الإمام الشافعي قد قال: إن احتمال تناولها لكل بيع على العموم أشبه «كفاية النبي شرح التنبيه لابن الرافعة مخطوط ويراجع تحقيق باب ما يتم به البيع وما يجوز بيعه وما لا يجوز (رسالة ما جستير) للمؤلف ص ٤٩ - غير منشورة.

(٤) الحديث رواه أحمد والبخاري والطبراني في الكبير والأوسط، قال الهيثمي في مجمع الزوائد، وفيه المسعودي وهو ثقة ولكنه اختلط، وبقيّة رجاله رجال الصحيح، ورواه الحاكم في المستدرک وصححه، المسند للإمام أحمد ٤/١٤١ مؤسسة قرطبة - مصر، المستدرک على الصحيحين ٢/١٤ دار الكتب العلمية - بيروت مجمع الزوائد ومنبع الفوائد ٤/١٠١ دار الفكر بيروت.

٢- ما رواه مسلم وغيره عن عبادة بن الصامت قال: قال رسول الله ﷺ: - الذهب بالذهب والفضة بالفضة والبر بالبر والشعير بالشعير والتمر بالتمر والملح بالملح مثلاً بمثل سواء بسواء يداً بيد فإذا اختلفت هذه الأصناف فبيعوا كيف شئتم» (١).

وجه الدلالة: من الحديث الشريف، أن بيع المربحة بيع عين بضمن فيكون فيها الجنسان مختلفين فيجوز بيع أحدهما بالآخر ولا يدخل هذا في البيع المنهي عنه بدلالة قوله ﷺ « فبيعوا كيف شئتم ».

### ثالثاً: الإجماع:

ذكر الكاساني الإجماع على جواز المربحة فقال: « وكذا الناس توارثوا هذه البياعات في سائر الأعصار من غير نكير وذلك إجماع على جوازها (٢) كما ذكر ابن قدامة عدم العلم بالمخالف في حالة ما لو قال « على بمائة بعثك بها وربح عشرة » حيث قال: فهذا جائز لا خلاف في صحته ولا نعلم فيه عند أحد كراهة (٣).

وفي دعوى الإجماع التي ذكرها الكاساني على جواز المربحة نظر فقد نقل ابن حزم عن ابن عباس وابن عمر وعكرمة حرمة المربحة فيما لو قال: أربحك في كل عشرة واحداً أو اثنين، ونقل أيضاً عن إسحق بن راهويه إبطال البيع والمنع من جوازه.

والظاهر أن دعوى الإجماع إنما تصدق على الصورة التي أجازها ابن حزم الحالية من الشرط كأنه يقول اشتريت هذه السلعة بكذا وربحى فيها كذا، ولكن لو قال: أبيع هذه على أن تربحنى في كل عشرة كذا فقد وقع الخلاف في هذه الصورة، كما روى عن ابن مسعود أنه أجاز المربحة ما لم يأخذ للنفقة ربحاً (٤).

### رابعاً: المعقول:

المربحة من البيوع التي تمس الحاجة إليها عند بعض الناس الذين لا خبرة لهم في التجارة فيستعينون بأهل الخبرة والدراية حتى لا يقعوا في غبن كبير وإلى هذا أشار المرغيناني في الهداية فقال: « والحاجة ماسة إلى هذا النوع من البيع لأن الغبي الذي لا يهتدى في التجارة يحتاج إلى أن يعتمد فعل الذكي المهتدى وتطيب نفسه بمثل ما اشترى وزيادة (٥) » وقال المرادوي « قلت: أما بيع

(١) الحديث رواه مسلم في صحيحه، وجاء من طرق أخرى كثيرة عند البخاري وأبي داود والترمذي وابن ماجه ومالك والدارمي وأحمد وابن حبان.

صحيح مسلم ٣/١٢١١ دار إحياء التراث العربى - بيروت، شرح النووي على مسلم ١١/١٤ مؤسسة مناهل العرفان - بيروت.

(٢) بدائع الصنائع ٥/٢٢٠.

(٣) المغنى لابن قدامة ٤/١٢٩.

(٤) المحلى ٩/١٤.

(٥) الهداية على هامش فتح القدير ٥/٢٥٢.

المرابحة في هذا الزمان فهو أولى للمشتري وأسهل»<sup>(١)</sup>.

والشريعة الإسلامية جاءت لرعاية مصالح الناس وتحصيل أغراضهم المشروعة، فكانت المرابحة بذلك من الأعمال المشروعة.

### أدلة القول الثاني:

استدل القائلون بكراهة المرابحة فيما لو وقعت بصيغة، بعته برأس مالى فيه وهو مائة وأربح فى كل عشرة درهماً، بما يلى:

١- افتتار إدراك أجزاء جملة الربح لفكرة حسابية قد تشق على المتبايعين أو أحدهما وبذلك يغلب الغلط<sup>(٢)</sup>.

ويرد على هذا: بأن أجزاء الربح معلومة والتمن معلوم فلا مشقة ولا غلط وأهل الخبرة يستطيعون معرفة ذلك جيداً.

٢- بيع المرابحة يحتاج إلى صدق وبيان وإلا أكل الحرام فيه لكثرة شروطه ونزوغ النفس فيه إلى الكذب<sup>(٣)</sup>.

ويرد على هذا: بأن الظاهر صدق البائع فيما يخبر به والأحكام تبنى على الظاهر والغالب، وإذا ثبت الكذب فله أحكامه.

٣- ما روى أن ابن عمر وابن عباس كره المرابحة بهذه الصيغة كما نقل أيضاً عن مسروق والحسن وعكرمة وسعيد بن جبير وعطاء بن يسار<sup>(٤)</sup>.

ويرد على هذا:

بأنه قد نقل الجواز عن جمع من السلف وليس قول واحد بأولى من الآخر كما ذكر فى المروى عن ابن عباس أنه كره قولهم «ده يا زده» أن فيه تأويلات<sup>(٥)</sup>.

أحدها: أنه كره عقدهم بالأعجمية وعدولهم عن العربية.

الثانى: الكراهة محمولة على بيع الدراهم فى جواز العشرة بالاثنى عشرة.

الثالث: الكراهة محمولة على ما إذا لم يبين البائع الثمن.

(١) الإنصاف ٤/٤٤٥.

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

(٣) المحلى ٩/١٤.

(٤) المغنى ٤/١٢٩، الحاوى ٥/٢٧٩، أسنى المطالب شرح روض الطالب ٢/٩٢.

(٥) الذخيرة للإمام القرافي ٥/١٦٠ منح الجليل ٢/٧١٢.

٤- فيه نوع من الجهالة والتحرز عنها أولى

ويرد على هذا بأن الجهالة يمكن إزالتها بالحساب فلم تضر والبيع صحيح<sup>(١)</sup>.

### أدلة القول الثالث :

الأول: البيع مرابحة يتضمن غرراً، والغرر منهى عنه لما جاء في الصحاح من نهى النبي ﷺ عن بيع الغرر وقد ترجم البخارى لأحد أحاديثه فقال «باب بيع الغرر وحبل الحبلية، وأخرج مسلم وغيره عن أبي هريرة -رضى الله عنه - قال: نهى رسول الله ﷺ - عن بيع الحصاة وعن بيع الغرر<sup>(٢)</sup>.

### وجه الدلالة:

ما ذكره ابن حزم حيث قال: البيع على أن تربحنى كذا.. بيع بثمان مجهول لأنها إنما تعاقدا البيع على أن يربح معه للدينار درهماً فإن كان شراؤه ديناراً غير ربع كان الشراء بذلك والربح درهماً غير ربع فهذا بيع الغرر الذى نهى عنه رسول الله ﷺ والبيع بثمان لا يدري مقداره<sup>(٣)</sup>.

ويتضح مما ذكره ابن حزم أن الغرر فى بيع المرابحة يأتى من كون الثمن مجهولاً كما صوره، وهو أيضاً ما قاله إسحق بن راهويه، «لا يجوز لأن الثمن مجهول حال العقد فلم يجز كما لو باعه بما يخرج به فى الحساب<sup>(٤)</sup>.

(١) المغنى ٤/ ١٣٠.

(٢) الحديث رواه مسلم والترمذى وقال: حديث أبي هريرة حديث حسن صحيح، والعمل على هذا الحديث عند أهل العلم، والغرر فى اللغة: الخداع، قال ابن منظور: غرة وأطمعه بالباطل، والغرر: الخطر، وفى اصطلاح أهل العلم قال ابن الرفعة فى الكفاية «وحقيقة الغرر ما تردد بين جوازين متضادين الأغلب منهما أخوفهما، كما عرف بأنه الذى ينطوى عنا عاقبته» وقال النووى فى شرحه على مسلم والنهى عن بيع الغرر أصل من أصول كتاب البيوع ولهذا قدمه مسلم» ونقل ابن حجر فى الفتح ما رواه الطبرى عن ابن سيرين بإسناد صحيح قال: لا أعلم ببيع الغرر بأساً واعتذر له ابن بطال فقال «لعله لم يبلغه النهى وإلا فكل ما يمكن أن يوجد وأن لا يوجد لم يصح، وكذلك إذا كان لا يصح غالباً فإن كان يصح غالباً كالثمرة فى أول بدو صلاحها أو كان مشتراً تبعاً كالحمل مع الحامل جاز لقله الغرر، ولعل هذا هو الذى أراد ابن سيرين وعقب ابن حجر على ذلك فقال «لكن منع من ذلك ما رواه ابن المنذر عنه أنه قال: «لا بأس ببيع العبد الآبق إذا كان علمهما فيه واحداً، فهذا يدل على أنه يرى بيع الغرر إن سلم فى المال والله أعلم.

يراجع صحيح مسلم مع شرح النووى ١٠/ ١٥٦ جامع الترمذى ٣/ ٥٣٢، تحقيق ما يتم به البيع من الكفاية للمؤلف - ٢٢٨ فتح البارى شرح صحيح البخارى ٤/ ٤١٨ الريان للتراث ط ١٤٠٧ هـ.

(٣) المحلى ٩/ ١٤.

(٤) الحاوى ٥/ ٢٧٩.

لا تسلم دعوى الغرر فى البيع مرابحة بحجة وجود جهالة فى الثمن من وجهين .

الوجه الأول : أن الثمن وإن كان مجهولاً حال العقد إلا أن هذه الجهالة ترتفع ويتعاقدان بما يصير به الثمن معلوماً وذلك لا يمنع من صحة العقد، قال الماوردى : ولا وجه لما ذكره من جهالة الثمن لأن مبلغه وإن كان مجهولاً حال العقد فقد عقده بما يصير به الثمن معلوماً بعد العقد، وذلك لا يمنع من صحة العقد كما لو باعه صبرة طعام كل قفيز بدرهم صح البيع، وإن كان مبلغ الثمن مجهولاً وقت العقد لأنهما عقدها بما يصير به الثمن معلوماً بعد العقد<sup>(١)</sup>، ويقول ابن قدامة : والجهالة يمكن إزالتها بالحساب فلم تضر كما لو باعه صبرة كل قفيز بدرهم<sup>(٢)</sup> .

الوجه الثانى : مع التسليم بوجود جهالة حال العقد فإن الجهالة هنا لا تكون من نوع الجهالة الفاحشة التى تؤدى إلى إفساد البيع بل من الجهالة اليسيرة التى توجد فى كثير من العقود ويمكن إزالتها بالحساب فلا تضر ولا تؤدى إلى المنازعة يقول النووى فى شرح مسلم « وكذلك أجمع المسلمون على جواز أشياء فيها غرر حقير منها : أنهم أجمعوا على صحة بيع الجبة المحشوة وإن لم يرحشوها، ولو بيع حشوها بانفراد لم يجز، وأجمعوا على جواز إجارة الدار والثوب ونحو ذلك شهراً مع أن الشهر قد يكون ثلاثين يوماً وقد يكون تسعة وعشرين يوماً » ثم يقول « قال العلماء : مدار البطلان بسبب الغرر والصحة مع وجوده على ما ذكرناه وهو أنه إذا دعت الحاجة إلى ارتكاب الغرر ولا يمكن الاحتراز عنه إلا بمشقة وكان الغرر حقيراً جاز البيع وإلا فلا<sup>(٣)</sup> » ويقول فى شرح المهذب « الأصل أن بيع الغرر باطل لهذا الحديث والمراد ما كان غرراً ظاهراً يمكن الاحتراز عنه<sup>(٤)</sup> » .

الثانى : فى البيع على أن تربحنى كذا فى كذا شرط ليس فى كتاب الله تعالى وهو باطل والعقد به باطل لما جاء فى الصحيحين من حديث بريرة حيث أبطل النبى ﷺ شرط الولاء ثم قال « ما بال أقوام يشترطون شروطاً ليست فى كتاب الله من اشتراط شرطاً ليس فى كتاب الله فليس له وإن اشترط مائة مرة وفى رواية : « ما كان من شرط ليس فى كتاب الله فهو باطل وإن كان مائة شرط، قضاء الله أحق وشرط الله أوثق وإنما الولاء لمن أعتق<sup>(٥)</sup> » .

(١) الحاوى ٢٧٩/٥ .

(٢) المغنى ١٣٠/٤ .

(٣) شرح النووى على صحيح مسلم ١٥٦/١٠ .

(٤) المجموع شرح المهذب ٢٥٧/٩ .

(٥) الحديث صحيح متفق عليه رواه البخارى ومسلم، فتح البارى ٢٢٢/٥، صحيح مسلم مع شرح النووى

## مناقشة الاستدلال :

لا نسلم أن اشتراط مثل هذا في بيع المربحة شرط ليس في كتاب الله تعالى وذلك لأن : المراد بالشروط التي ليست في كتاب الله الشروط المناقضة لحكم الله ورسوله كأن تحل ما حرم الله أو تحرم ما أحل الله قال ابن حجر « المراد بما ليس في كتاب الله ما خالف كتاب الله، وقال ابن بطال : المراد بكتاب الله هنا : حكمه من كتابه أو سنة رسوله أو إجماع الأمة، وقال ابن خزيمة : ليس في كتاب الله أى ليس في حكم الله جوازه أو وجوبه لا أن كل من شرط شرطاً لم ينطق به الكتاب يبطل، لأنه قد يشترط في البيع الكفيل فلا يبطل الشرط ويشترط في الثمن شروط من أوصافه أو من نجومه ونحو ذلك فلا يبطل .. وقال القرطبي قوله « ليس في كتاب الله : أى ليس مشروعاً في كتاب الله تأصيلاً ولا تفصيلاً، ومعنى هذا أن من الأحكام ما يؤخذ تفصيله من كتاب الله كالوضوء، ومنها ما يؤخذ تأصيله كالصلاة، ومنها ما أصله كدلالة الكتاب على أصلية السنة والإجماع وكذلك القياس الصحيح، فكل ما يقتبس من هذه الأصول تفصيلاً فهو مأخوذ من كتاب الله تأصيلاً<sup>(١)</sup>، وقال ابن حجر في موضع آخر نقلاً عن الخطابي « ليس المراد أن ما لم ينص عليه في كتاب الله فهو باطل، فإن لفظ «الولاء لمن أعتق» من قوله ﷺ لكن الأمر بطاعته في كتاب الله فجاز إضافة ذلك إلى الكتاب<sup>(٢)</sup> ».

« وقال الصنعاني : أى في شرعه الذي كتبه على العباد وحكمه أعم من ثبوته بالقرآن أو السنة<sup>(٣)</sup>، وعلى ذلك فالمراد من الشروط التي ليست في كتاب الله أى التي تخالف شرع الله ورسوله لا أن الله لم ينص عليها في قرآنه.

الثالث : إن كذب البائع في إخبار الشراء غير مأمون، ويعتمد بيع المربحة على الصدق والبيان بما اشترى به البائع فمع توقع الكذب فيه يصبح حراماً، يقول ابن حزم « وكذبة البائع معصية لله تعالى ليست معقوداً عليها البيع لكن كزناه لوزني أو شربه لو شرب الخمر ولا فرق<sup>(٤)</sup> ».

ويرد على هذا : بأنه لا وجه لما ذكر لأن الظاهر صدقه، والشارع طلب الصدق والبيان في كل المعاملات وورود الكذب فيها متوقع فلا تحرم لذلك وإذا حدث كذب فيها فإن الكذب يذم وتسرى عليه أحكام التدليس والغش وغير ذلك.

الرابع : ما روى عن ابن عباس أنه قال : هو ربأ، وروى عن ابن عمر أنه قال : بيع ده داوزه ربا

(١) فتح الباري ٥/ ٢٢٧.

(٢) فتح الباري ١/ ٦٥٦.

(٣) سبل السلام شرح بلوغ المرام ٤/ ١١ دار الحديث.

(٤) المحلى ٩/ ١٤.

وقال عكرمة: هو حرام<sup>(١)</sup>.

وجه الدلالة: أن هذه الآثار تحرم البيع بالمربحة لما فيها من الربا.

ويرد على هذا بأنه قد وردت آثار عن الصحابة والتابعين تجوز المربحة فأجازها ابن مسعود وابن المسيب وشريح، وقال ابن سيرين: لا بأس بده داوذه، وليس قول واحد أولى من الآخر<sup>(٢)</sup>. ثم إن هذه الآثار قد تحمل على بيع الدراهم بجنسها مربحة وليس هناك من قائل بذلك.

بعد عرض هذه الأدلة ومناقشتها يتضح أن المربحة في الجملة جائزة بصورها المختلفة سواء قال: أبيعك على أن تريحني كذا، أو قال: اشتريت السلعة بكذا ولا أريح إلا كذا، أو قال: بعته برأس مالي فيه وهو كذا على أن تريحني في كل عشرة درهماً.

---

(١) المحلى ٩/١٤.

(٢) المحلى ٩/١٤١٩، المغنى ١٤، ١٢٩، ١٣٠٢.

## الفرع الثالث

### التفرقة بين المربحة والمعاملات الشبيهة بها

تنقسم البيوع بالنظر إلى الثمن إلى أقسام أربعة:

- ١- بيع المساومة، وهو البيع بأى ثمن كان من غير نظر إلى الثمن الأول الذى اشترى به الشيء وهو البيع المعتاد والأكثر شيوعاً.
- ٢- بيع المزايدة: وهو عرض السلعة فى السوق وبيعها لمن يزيد وهو ما يسمى بالبيع المزاد سواء كان علنياً أم غير ذلك (١).
- ٣- بيع الاسترسال: وهو مع الجاهل بالبيع فيأتى المشتري لرب السلعة ويقول له: أنا أجعل ثمنها فبعتى كما تباع للناس فيقول له أنا أبيع لهم بكذا فيأخذ منه على ذلك (٢).
- ٤- بيوع الأمانة: وهى البيوع التى يترك فيها الإخبار بالثمن والتكلفة إلى البائع ويتم البيع بموجب ذلك وفيها أنواع أربعة (٣).

(أ) المربحة: البيع بمثل ما قامت على البائع وزيادة ربح.

(ب) التولية: البيع بمثل ما قامت على البائع من غير زيادة ربح.

(ج) الوضعية: البيع بمثل ما قامت على البائع مع نقصان شيء معلوم منه.

(د) الإشارك: وهو كبيع التولية إلا أنه يبيع بعض المبيع ببعض الثمن.

فالمربحة أحد أنواع بيوع الأمانة ولا تلتبس مع بيوع المساومة إلا أنها قد تلتبس ببعض المعاملات، الأخرى ولذا لزم تمييز المربحة عن غيرها وذلك على النحو التالى:

أولاً: المربحة والتولية والوضعية:

إن أوجه الشبه بين هذه البيوع أنها جميعاً تعتمد على الأمانة وعدم الخيانة والثقة بين المتعاقدين ولذلك يعتمد المشتري خبر البائع فيها ويكون خبره هو الأساس الذى ينعقد عليه العقد، كما أنها جميعاً تخضع لقواعد عامة تنظمها وشروط متماثلة بوجه عام إلا أن التفرقة بين المربحة والتولية والوضعية تظهر فى حقيقة هذه البيوع فالمربحة بيع الشيء بمثل ما قام على البائع

(١) الذخيرة للإمام القرافي ١٣٠/٥ دار الغرب الإسلامى .

(٢) حاشية الدسوقي ١٥٩/٣ .

(٣) فتح العزيز ٤، ٣، ٢/٩ .

وزيادة ربح، والتولية بيع الشيء بمثل ما قام على البائع دون زيادة أو نقصان، أما الوضعية فهي بيع بمثل ما قام على البائع مع نقصان شيء.

### ثانياً: المرابحة وبيع المزايدة:

عرف الفقه الإسلامى البيع بالمزاد بل وجد أحد تطبيقاته فى فعل النبى ﷺ: وترجم البخارى لأحد أبواب البيوع فقال: «باب بيع المزايدة، وقال عطاء: أدركت الناس لا يرون بأساً ببيع المغامر فيمن يزيد» ثم ذكر حديثاً رواه عن جابر عن عبد الله - رضى الله عنهما - أن رجلاً أعتق غلاماً له عن دبر فاحتاج فأخذه النبى ﷺ - فقال: من يشتريه منى؟ فاشتراه نعيم بن عبد الله بكذا وكذا فدفعه إليه<sup>(١)</sup> وأخرج أحمد وأصحاب السنن عن أنس - رضى الله عنه - أنه ﷺ باع حلساً وقدحاً وقال: من يشتري هذا الحلس والقدح؟ فقال رجل: أخذتها بدرهم، فقال: من يزيد على درهم؟ فأعطاه رجل درهمين فباعهما منه<sup>(٢)</sup>.

وبيع المرابحة والمزايدة وإن كان يتفقان فى أن كلا منهما طلب الربح والزيادة فى الثمن إلا أنه فى المرابحة يكون مقصد البائع أن يبيع السلعة بالثمن الذى اشتراها به وزيادة ربح معلوم، وفى المزايدة يعرض البائع السلعة لتباع إلى من يزيد فى الثمن وليس فيها إخبار بالثمن الأول ولا تعتمد على الأمانة فهى من بيوع المساومة.

### ثالثاً: المرابحة وبيع الاسترسال:

بيع الاسترسال قال فيه القرافى: «فهو مع الجاهل بالبيع يقول: أعطونى بدينار كذا فيتقى فيه الغش والخديعة وكتمان العيوب ويرد بالغبن<sup>(٣)</sup> ويقول الدسوقى «كان تأتى لرب السلعة تقول له أنا أجهل ثمنها معنى كما تباع للناس فيقول له: أنا أبيع لهم بكذا فتأخذ منه بما قال<sup>(٤)</sup>».

ويظهر من خلال هذا البيان أن بيع الاسترسال وإن كان يعتمد على الصدق والبيان من جانب البائع إلا أنه يندرج تحت بيوع المساومة حيث لا يخبر البائع عن الثمن الأول ثم يطلب ربحاً معلوماً ولكن يبيع له دون ذكر للثمن الأول وإضافة ربح.

### رابعاً: المرابحة وربا الفضل:

ربا الفضل هو البيع مع زيادة أحد البدلين عن الآخر، واتفق الفقهاء على أنه إذا كان كل واحد من البدلين مالاً ربوياً وكان البدلان متحدين فى الجنس وزاد أحدهما على الآخر زيادة معتبرة فى

(١) فتح البارى ٤/٤١٤.

(٢) الحديث رواه الترمذى وقال حديث حسن ٣/١١٤، سنن البيهقى ٣/٢٥.

(٣) الذخيرة ٥/١٦٠.

(٤) حاشية الدسوقى ٣/١٥٩.

معيار الشرع حالة العقد كانت المبادلة من باب ربا الفضل إذا وقعت على الحلول والتقايض وإذا وقعت على النسبئة جمعت بين ربا الفضل والنسبئة، وقد ذهب أكثر العلماء سلفاً وخلفاً إلى حرمة ربا الفضل<sup>(١)</sup> وادعى بعض الفقهاء الإجماع على حرمة كابين قدامة والدردير<sup>(٢)</sup> والأنصاري.

وقد تلتبس المرابحة مع ربا الفضل في أن المرابحة زيادة على الثمن الأول وربا الفضل زيادة أخذ البديلين عن الآخر ولكن ما يميز بينهما هو أن المرابحة لا تجوز إذا كان الثمن في العقد الأول مقابلًا بجنسه من أموال الربا، قال الكاساني «فإن كان بأن اشترى المكيل أو الموزون بجنسه مثلاً بمثل لم يجز له أن يبيعه مرابحة، لأن المرابحة بيع بالثمن الأول وزيادة والزيادة في أموال الربا تكون ربا لا ربحاً وكذا لا يجوز بيعه مواضعة لما قلنا، وله أن يبيعه تولية لأن المانع هو تحقق الربا ولم يوجد في التولية ولأنه بيع بالثمن الأول مع غير زيادة ولا نقصان وكذا الإشارك لأنه تولية لكن ببعض الثمن»<sup>(٣)</sup>.

---

(١) قال ابن قدامة: «والربا على ضربين ربا الفضل وربا النسبئة وأجمع أهل العلم على تحريمهما وقد كان في ربا الفضل اختلاف بين الصحابة فحكى عن ابن عباس وأسماء بن زيد وزيد بن أرقم وابن الزبير أنهم قالوا: إنما الربا في النسبئة لقوله عليه السلام «لا ربا إلا في النسبئة» رواه البخاري، والمشهور من ذلك قول ابن عباس ثم أنه رجع إلى قول الجماعة» المغنى ٤/٢٥.

(٢) قال الدردير «وحرّم كتابا وسنة وإجماعاً في نقد أى ذهب وفضة ولو قال في عين كان أولى لأن النقد خاص بالمسكوك والحرمة لا تختص به وطعام ربا فضل أى زيادة ونساء بفتح النون.

(٣) بدائع الصنائع ٥/٢٢١.

## المبحث الثاني

### شروط صحة المراجعة

حتى يثبت لبيع المراجعة أحكامه وتترتب عليه آثاره الشرعية يلزم توافر شروط صحته ومعظم هذه الشروط تتعلق بالثمن لأن المراجعة من أنواع البيوع التي ينظر فيها إلى الثمن ومتعلقاته وهذه الشروط ما يلي:

الشرط الأول: أن يكون العقد الأول صحيحاً، لأن المراجعة مترتبة على عقد سابق عليها فإذا لم يكن العقد الأول صحيحاً لم تترتب عليه آثاره الشرعية ومنها: التصرف فيما ملك بهذا العقد بالبيع أو غيره.

ويتفرع على هذا الشرط مسألتان:

الأولى: العقود التي تترتب عليها المراجعة.

الثانية: ترتيب المراجعة على عقد فاسد.

المسألة الأولى: العقود التي تترتب عليها المراجعة:

اختلف العلماء في هذه المسألة على قولين: - الأول: جواز المراجعة على كل عقد يفيد الملك سواء أكان عقد معاوضة كالبيع أم عقد تبرع كالهبه والوصية وفي هذه الحالة للواهب أو الموصى له أن يبيع على القيمة إذ لا ثمن لها وكذا تجوز المراجعة على وفق هذا القول فيمن غصب شيئاً فضاغ منه أو أبق فقضى بقيمته على الغاصب ثم عاد المغصوب بعد ذلك فللغاصب أن يبيعه مراجعة على القيمة وهذا مذهب الحنفية والشافعية.

يقول الكمال «لو ملكه بهبة أو إرث أو وصية وقومه قيمته ثم باعه مراجعة على تلك القيمة أنه يجوز»<sup>(١)</sup>.

ويقول شيخ الإسلام زكريا الأنصاري «لو اتهب بشرط الثواب ذكره وباع به مراجعة، أو اتهبه بلا عوض، أو ملكه بإرث أو وصية أو نحوها ذكر القيمة وباع بها مراجعة ولا يبيع بلفظ القيام ولا الشراء ولا رأس المال لأن ذلك كذب، وله أن يقول في عبد هو أجرة، أو عوض خلع، أو نكاح، أو صالح به عن دم قام على بكذا، أو يذكر أجرة المثل في الإجارة، ومهره في الخلع والنكاح، والدية في الصلح بأن يقول قام على بمائة هي أجرة مثل دار مثلاً، أو مهر مثل امرأة. أو صلح عن دية

(١) شرح فتح القدير ٥/٢٥٣.

ويعتكه بها» (١).

الثاني: لا تجوز المراجعة إلا فيما له ثمن: أما ما ليس له ثمن فلا يباع مراجعة بل مساومة، وهو مذهب المالكية والإباضية (٢)، يقول الدردير «ولا يبين أنه اشترى أولاً بكذا وثانياً بكذا لا إن ورث بعضه أو وهب له بعضه ونحوه فلا يباع مراجعة إذ لا ثمن له» (٣)، ويقول أطفيش «والحاصل أن ما هو بيع بإجماع أو بخلاف يجوز ترتيب بيع المراجعة عليه» (٤).

وما ذهب إليه الحنفية والشافعية يستقيم مع حقيقة المراجعة عندهم فما جاء في تعريف المراجعة عند الحنفية أنها بيع بزيادة معلومة على ما ملكت به، أو هي «بيع ما ملكه بما قام عليه وفضل، وقال عميرة من الشافعية «المراجعة بيع بمثل الثمن أو ما قام عليه به مع ربح موزع على الأجزاء» وهذه التعريفات كما تصدق على ترتيب المراجعة على عقد البيع تصدق على غيره، أما المالكية وغيرهم فالمراجعة عندهم لا تترتب إلا على ما له ثمن ولذلك قال الدردير «بيع السلعة بالثمن الذي اشتراها به وزيادة ربح معلوم لهما».

وقال أطفيش «بيع المراجعة هو بيع الشيء بما اشترى به مع زيادة قدر مخصوص عليه بعلم المشتري الثاني بذلك، وبهذا يتبين أن المراجعة عندهما لا تترتب إلا على عقد بيع سابق» (٥).

وما ذهب إليه الحنفية والشافعية هو الأولى بالقبول حيث إنه يعمل على توسيع دائرة المراجعة لتترتب على ما ملك بعقد بيع أو هبة ثواب أو وصية أو إرث أو ما ملك بالقيمة كالمغصوب كما أنه يسهل تقويم السلع المملوكة بهذه العقود بواسطة أهل الخبرة أو سعر مثلها في السوق كما أنه لا يوجد نص يمنع من ترتب عقد المراجعة على غير عقد البيع.

**المسألة الثانية: ترتيب المراجعة على عقد فاسد:**

وضع الشارع للعقود شروطاً يجب توافرها وعدم إهدارها سواء ما تعلق منها بالعاقدين أو المعقود عليه أو الصيغة واختلال أحد هذه الشروط يؤدي إلى بطلان العقد أو فساده على خلاف بين الفقهاء (٦).

(١) أسنى المطالب شرح روض الطالب ٩٥/٢.

(٢) لم تتعرض المذاهب الأخرى لبحث هذه المسألة بحثاً صريحاً وإن كان الظاهر أنهم يتفقون مع المذهب الثاني.

(٣) الشرح الكبير ١٦٨/٣.

(٤) شرح النيل ٣١٤/٨، ٣١٥.

(٥) يراجع الفرع الأول من المبحث الأول.

(٦) يرى جمهور الفقهاء أن الباطل والفساد بمعنى واحد فالعقد صحيح، وغير صحيح وهو الذي اختلف فيه أحد عناصره الأساسية أو شروطه، أما الحنفية عندهم صحيح، فاسد، باطل والقسمان الأخيران هما غير الصحيح ومعيار التفرقة بينهما أن الخلل إذا كان متعلقاً بأصل العقد في ماهيته أو ركنه فهو باطل وما كان الخلل منه متعلقاً بوصف من أوصافه فهو فاسد، ويترتب على هذه التفرقة بعض الآثار منها أن الفاسد يملك بالقبض بخلاف الباطل فلا يترتب عليه أي أثر وهذه التفرقة محصورة في العقود الناقلة للملكية.

وعلى ذلك إذا وقع العقد الأول باطلاً أو فاسداً فهل يجوز التصرف في العقود عليه بيعة  
مراجعة؟.

اتفق الفقهاء على أن الخلل إذا توجه إلى أصل العقد في ماهيته أو أركانه فإنه لا يترتب عليه  
أى أثر شرعى ولا يجوز التصرف في العقود عليه بأى وجه من وجوه التصرفات، ولكن إذا توجه  
الخلل إلى وصف من أوصاف العقد كأن صدر العقد ممن هو أهل له والمحل قابل لحكم العقد شرعاً  
والصيغة سليمة ولكن صاحب ذلك وصف منهي عنه شرعاً كبيع المجهول جهالة فاحشة تؤدي إلى  
النزاع أو جعل الثمن مالا غير متقوم كخمر مثلاً فجمهور الفقهاء يرون هذا أيضاً مانعاً من ترتب  
الأثار عليه فلا ينعقد البيع الفاسد ولا يفيد الملك أصلاً وإن قبض المشتري المبيع لأن المحذور لا  
يكون طريقاً إلى الملك، ولأن النهى عن البيع الفاسد يقتضى عدم المشروعية وغير المشروع لا يفيد  
حكماً شرعياً<sup>(١)</sup>، والحنفية يرون أن البيع الفاسد ينعقد بقيمة المبيع أو بالمثل لا بالثمن المسمى  
ويفيد الملك فى المبيع بالقبض بإذن البائع وذلك لأن ركن البيع وهو مبادلة مال بمال صدر من أهله  
مضافاً إلى محله فوجب القول بانعقاده، وإنما لا يثبت الملك قبل القبض كيلاً يتقرر الفساد والفساد  
واجب الإزالة والرفع شرعاً<sup>(٢)</sup>.

وقد اختلف الفقهاء فيما إذا وقع البيع فاسداً وتصرف المشتري في العقود عليه بأحد أوجه  
التصرف:

فالحنفية يفرقون بين التصرف الذى ليس فيه انتفاع بعين المملوك كالبيع والهبة والصدقة فهذا  
يجوز عندهم أما التصرف الذى فيه انتفاع بعين المملوك فهذا لا يحل، قال الكاسانى « وفيها أن  
هذا الملك يفيد المشتري انطلاق تصرف ليس فيه انتفاع بعين المملوك بلا خلاف بين أصحابنا  
كالبيع والهبة والصدقة والإعتاق والتدبير والكتابة والرهن والإجارة مما ليس فيه انتفاع بعين المبيع  
وأما التصرف الذى فيه انتفاع بعين المملوك كأكل الطعام وليس الثوب... فالصحيح أنه لا يحل لأن  
الثابت بهذا البيع ملك خبيث والملك الخبيث لا يفيد إطلاقاً الانتفاع لأنه واجب الرفع وفى الانتفاع  
به تقرر له وفيه تقرير الفساد»<sup>(٣)</sup>.

والمالكية لا يجيزون الانتفاع بالمبيع الفاسد أو التصرف فيه ما دام قائماً ويجب رده لبائعه إن لم  
يفت بإحداث عقد فيه فإن تصرف فيه المشتري وجبت القيمة، قال الدردير «ورد المبيع بيعاً فاسداً  
لربه إن لم يفت وجوباً ويحرم انتفاع المشتري به ما دام قائماً ولا غلة تصحبه»<sup>(٤)</sup> فالأصل عند

(١) يراجع الشرح الكبير للدردير ٧١/٣، المجموع شرح المهذب ٣٦٩/٩، المغنى ١٥٨/٤.

(٢) شرح فتح القدير ١٨٨/٥.

(٣) بدائع الصنائع ٣٠٤/٥ وقد ذكر البابرتى فى شرح العناية أن محمداً نص فى كتاب الاستحسان على حل  
الانتفاع بعين المملوك.

(٤) الشرح الكبير ٧١/٣.

المالكية عدم جواز التصرف، والشافعية والحنابلة يرون عدم صحة التصرف في المبيع الفاسد ويلزم المشتري رده إلى بائعه.

قال النووي في المجموع « متى اشترى شيئاً شراءً فاسداً لشرط مفسد أو لسبب آخر لم يجز له قبضه فإن قبضه لم يملكه بالقبض سواء علم فساد البيع أم لا، ولا يصح تصرفه فيه ببيع ولا إعتاق ولا هبة ولا غيرها ويلزمه رده إلى البائع وعليه مؤنة الرد كالمغصوب وكالمقبوض بالسوم ولا يجوز له حبسه لاسترداد الثمن ولأنه يقدم به على الغرماء هذا هو المذهب»<sup>(١)</sup> وقال ابن قدامة: « فإن حكمتنا بفساد العقد لم يحصل به ملك سواء اتصل به القبض أو لم يتصل ولا ينفذ تصرف المشتري فيه ببيع ولا هبة ولا عتق ولا غيره»<sup>(٢)</sup>.

وبهذا يتبين أن جمهور الفقهاء لا يجيزون التصرف في المبيع الفاسد بأى وجه من أوجه التصرف سواء كان مرابحة أم غيرها.

أما الحنفية فإنهم يجيزون التصرف في المبيع الفاسد بالبيع ونحوه وهو مبنى على أنه يفيد الملك عندهم.

أدلة الجمهور على ما ذهبوا إليه بما يلي:

أولاً: قوله تعالى: ﴿الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ﴾

[البقرة: ٢٧٥].

وجه الدلالة: أنه لو كان المقبوض بعقد فاسد يفيد الملك لما توعده الله أكل الربا.

ثانياً: القياس على ما إذا اشتراه بميتة أو دم فإن العقد يبطل ولا يترتب عليه أحكام شرعية ومنها ألا يفيد الملك فإن المنهى عنه يكون حراماً لا يصلح سبباً لثبوت الملك فإن الملك نعمه والحرام لا يصلح سبباً لاستحقاق النعمة ولهذا بطل بيع الخمر والخنزير والميتة والدم فكذا هذا<sup>(٣)</sup>.

ونوقشت أدلة الجمهور بما يلي:

إن النهى ليس نهياً عن البيع وإنما نهى عن غير البيع أى ما يتعلق به وذلك لوجوه ثلاثة:

أحدها: أن شرعية أصل البيع وجنسه ثبت معقول المعنى وهو أنه سبب لثبوت الاختصاص واندفاع المنازعة، وأنه سبب بقاء العالم إلى حين إذ لا قوام للبشر إلا بالأكل والشرب والسكن واللباس ولا سبيل إلى استيفاء النفس بذلك إلا بالاختصاص به واندفاع المنازعة وذلك سبب

(١) المجموع ٣٦٩/٩.

(٢) المغنى ١٥٨/٤.

(٣) المجموع ٣٧٨/٩، المغنى ١٥٨/٤.

الاختصاص واندفاع المنازعة وهو البيع، ولا يجوز أن ينهى الشرع عما عرف حسنه أو حسن أصله بالعقل لأنه يؤدي إلى التناقض ولهذا لم يجز النهي عن الإيمان بالله عز وجل وشكر النعم وأصل العبادات لثبوت حسننها بالعقل، فيحمل النهي المضاف إلى البيع على غيره ضرورة.

الثاني: أن في الحمل على البيع نسخ المشروعية وفي الحمل على غيره ترك العمل بحقيقة الكلام والحمل على المجاز أولى من الحمل على التناسخ لأن الحمل على المجاز من باب نسخ الكلام، ونسخ المشروعية نسخ الحكم، والحكم هو المقصود، والكلام وسيلة ونسخ الوسيلة أولى من نسخ المقصود.

الثالث: أن في الحمل على غير البيع عمل بالأدلة كلها على قدر الإمكان وهو الأولى<sup>(١)</sup>.

أدلة الحنفية على ما ذهبوا إليه:

أولاً: احتجوا بقصة بربرة فيما رواه الشيخان عن عائشة - رضی الله عنها - قالت: دخلت على بربرة وهي مكاتبة فقالت: اشتريني فاعتقيني، قلت: نعم، قالت: لا يبيعوني حتى يشترطوا ولائي، قلت: لا حاجة لي فيك، فسمع النبي ﷺ أو بلغه فقال: ما شأن بربرة؟ فذكرت عائشة ما قالت: فقال اشتريتها فأعتقها ويشترطوا ما شاؤوا، قالت: فاشتريتها فأعتقتها، واشترط أهلها ولاءها، فقال النبي ﷺ الولاء لمن أعتق وإن اشترطوا مائة شرط وفي لفظ «خذيها واشترطى الولاء».

وجه الدلالة: «أن عائشة رضی الله عنها - شرطت لهم الولاء وهو شرط فاسد بالاتفاق ونفذ عتقها وأقر النبي ﷺ كل ذلك حيث قال «خذيها واشترطى لهم الولاء».

ونوقش ذلك من ثلاثة أوجه:

الأول: أن الشرط لم يكن في نفس العقد فلا يؤثر فيه.

الثاني: أن «لهم» في قوله ﷺ «واشترطى لهم» بمعنى «عليهم».

الثالث: أن هذا الشرط والعقد كانا خاصة في قصة عائشة لمصلحة قطع عاداتهم<sup>(٢)</sup>.

ثانياً: واستدلوا أيضاً بعموم قوله تعالى ﴿ وَأَحْلَىٰ لِلَّهِ الْبَيْعُ ﴾ والدليل على أن البيع الفاسد بيع أن البيع في اللغة مبادلة شيء مرغوب بشيء مرغوب مالم يكن أو غير مال كما قال الله تعالى ﴿ أولئك الذين اشتروا الضلالة بالهدى ﴾ فسمى الله تعالى مبادلة الضلال بالهدى استرداداً وتجارة فقال سبحانه ﴿ فما ربحت تجارتهم ﴾ والتجارة مبادلة المال بالمال، أما في عرف الشرع فهو مبادلة

(١) بدائع الصنائع ٥/٢٩٩.

(٢) المجموع ٩/٣٧٨.

مال متقوم بمال متقوم وقد وجد فكان بيعاً والدليل على أنه مشروع النصوص المطلقة في باب البيع فمن ادعى التخصيص والتقيد فعليه الدليل<sup>(١)</sup>.

ونوقش هذا:

بأن قوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ﴾ لا يتناول كل البياعات الصحيحة وغيرها بل يخرج منها ما خصه الدليل قال الإمام النووي أصح الأقوال في المراد بالآية أن الآية عامة تتناول كل بيع إلا ما نهى عنه الشرع<sup>(٢)</sup>.

ثالثاً: القياس على النكاح فإن الوطاء في فاسدة يترتب عليه أحكام الوطاء في صحيحه.

ونوقش هذا:

بأن ما يتعلق من أحكام في الوطاء الفاسد من وجوب المهر ولحوق النسب والعدة وسقوط الحد فلم يكن ذلك بسبب العقد بل لكونه وطاء شبهة ولهذا تترتب هذه الأحكام على وطاء الشبهة من غير عقد<sup>(٣)</sup>.

والراجح ما ذهب إليه الجمهور من أن العقد الفاسد لا يترتب أي آثار شرعية.

ومع أن الحنفية يجيزون التصرف في المبيع الفاسد إذا ملك إلا أنهم لا يجيزون بيع المبيع الفاسد مرابحة حيث يقول الكاساني في شرائط المرابحة «ومنها أن يكون العقد الأول صحيحاً فإن كان فاسداً لم يجز بيع المرابحة، لأن المرابحة بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح والبيع الفاسد وإن كان يفيد الملك في الجملة لكن بقيمة المبيع أو بمثله لا بالثمن لفساد التسمية»<sup>(٤)</sup>.

وفي ذلك نظر من وجهين:

الوجه الأول: أن الحنفية يجيزون للمشتري شراء فاسداً أن يبيعه إذا قبضه بإذن بائعه ويستوى أن يكون هذا البيع مساومة أو مرابحة قال البابرتي: «فإن باع المشتري المقبوض بالشراء الفاسد نفذ بيعه لأنه ملكه بالقبض وكل من ملك بالقبض شيئاً يملك التصرف فيه سواء كان تصرفاً لا يحتمل النقض كالإعتاق والتدبير أو يحتمله كالبيع والهبة»<sup>(٥)</sup>.

الوجه الثاني: أنه إذا كان البيع الفاسد يفيد الملك بقيمة المبيع أو بمثله لا بالثمن فإن الحنفية أجازوا ترتيب المرابحة على ما ملك بهبة أو وصية أو إرث ويقوم الموهوب والموصى به والمورث

(١) بدائل الضائع ٢٩٩/٥.

(٢) المجموع ١٤٨/٩.

(٣) المجموع ٣٧٨/٩.

(٤) بدائع الصنائع ٢٢٢/٥.

(٥) العناية شرح العناية ٢٣٢/٥.

بقيمته وبيع مرابحة وأجازوا للغاصب إذا غصب شيئاً وفقد منه وقضى عليه بالقيمة ثم عاد المغصوب أن يبيعه مرابحة على القيمة، وعلى ذلك فالبيع الفاسد إذا بيع مرابحة على القيمة يستقيم مع مذهب الحنفية سواء في إجازتهم التصرف في المقبوض بالشراء الفاسد أو في إجازتهم المرابحة على القيمة.

### الشرط الثاني: العلم بالثمن الأول الذى اشترى به البائع المبيع فى العقد الأول.

وذلك لأن المرابحة بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح، ويثور التساؤل عن ماهية الثمن الأول الذى يجب بيانه والعلم به فى حالة ما إذا أنفق المربح على المبيع نفقة يزيد بها أو تحمل مصاريف إضافية على ثمنه مثل مصاريف الشحن والنقل والجمارك وغير ذلك فهل تضاف إلى رأس المال أم لا. وأيضاً إذا تم البيع فى العقد الأول على نقد معين ثم دفع المربح للبائع نقداً غيره، فهل يكون الثمن الأول ما عقد به البيع أم ما نقد بالفعل؟. وقد يطرأ تغيرات على السلعة بالزيادة أو النقصان فهل يزداد ذلك فى الثمن الأول أو ينقص منه؟. وقد ينتفع المربح بالسلعة قبل بيعها مرابحة كأن تكون سيارة فيستعملها وقد يؤثر الانتفاع على عين السلعة فينقصها، وقد يقوم البائع فى العقد الأول بحط جزء من الثمن عن المربح أو يزيده المربح وقد يشتري المربح السلعة ممن يظن أنه يحاييه كأن يشتري من ابنه أو خادمه، وقد يكون الثمن الأول مؤجلاً، ونوضح هذه المسائل فيما يلى:

### المسألة الأولى: ما يلحق برأس المال وما لا يلحق به من النفقات:

تعرض الفقهاء بكثير من الشرح والتفصيل لكيفية حساب الثمن الأول فى المرابحة وتحديد عناصره وما يضاف إلى رأس المال وما لا يضاف إليه.

فيرى الحنفية: أن كل ما يزيد فى المبيع أو فى قيمته وجرت به عادة التجار يلحق برأس المال ويضاف إليه وما لا فلا، ولذلك يعدد فقهاء الحنفية جملة من النفقات تلحق برأس المال لاستقامتها مع الأصل الذى وضعوه، يقول المرغينانى « ويجوز أن يضيف إلى رأس المال أجرة القصار والطراز والصبغ والقتل وأجرة حمل الطعام لأن العرف جارٍ بإلحاق هذه الأشياء برأس المال فى عادة التجار ولأن كل ما يزيد فى المبيع أو فى قيمته يلحق به هذا هو الأصل وما عدناه بهذه الصفة لأن الصبغ وأخواته يزيد فى العين والحمل يزيد فى القيمة إذ القيمة تختلف باختلاف المكان... » كما منعوا إلحاق أشياء برأس المال لأنها لا تستقيم مع هذا الأصل فيقول المرغينانى « بخلاف أجرة الراعى وكراء بيت الحفظ لأنه لا يزيد فى العين... »<sup>(١)</sup> ويقول الكاسانى « وأما أجرة الراعى والطبيب والحجام والختان والبيطار وجعل الآبق والفداء عن الجنابة وما أنفق على نفسه وعلى الرقيق من تعليم صناعة أو قرآن أو شعر فلا يلحق برأس المال وبيع مرابحة وتولية على الثمن

(١) الهداية شرح بداية المبتدى ٢٥٥/٥ مطبوع على هامش شرح فتح القدير، والقصار والطراز والصبغ والقتل من الصناعات التحويلية فى صناعة القماش.

الأول الواجب بالعقد الأول لا غير لأن العادة ما جرت من التجار بإلحاق هذه المؤن برأس المال<sup>(١)</sup>.  
فيإذا دفع المرباح أجرة على ما عمل له في مبيعه فإنها تضم لكن إن تولاه بنفسه أو تبرع به لا يضمه.

ويرى المالكية: أن كل ما يؤثر في عين السلعة بتحويلها من وجه إلى وجه كالحياطة والصيغ في الثوب وبالجملة تحويل المواد الخام إلى شكل مصنوع فإن ما أنفق على ذلك يضاف إلى الثمن ويحسب له ربحه.

وما أنفق على السلعة دون أن يؤثر في عينها ولا يمكن أن يتولاه البائع بنفسه كحمل المتاع فإنه يضاف إلى الثمن ولا يحسب له ربح، أما النفقات التي لا تؤثر في عين السلعة مما جرت العادة على أن يتولاه صاحب السلعة بنفسه فلا تضاف ولا يحسب لها ربح.

قال الدسوقي: «وحسب ربح أجرة الفعل الذي لأثره عين قائمة وكما يحسب ربح تلك الأجرة تحسب تلك الأجرة من باب أولى، ويقول «وحسب أجرة الفعل الذي زاد في الثمن وليس لأثره عين قائمة فيعطى للبائع تلك الأجرة مجردة عن الربح»<sup>(٢)</sup>.

والمعيار في معرفة ما يتولاه البائع بنفسه وما لا يتولاه إلى العرف قال عليش «وحسب كراء شد وطي اعتيد أجزتهما ولا يحسب له ربح فإن لم تعتد أجزتها فلا يحسب كتوليتهما بنفسه.. فإن اعتيد أن لا يشتري المتاع إلا بواسطة - أى السمسار - حسب أجره دون ربحه على مذهب المدونة والموطأ واختاره ابن المواز وقال عبد الوهاب: يحسب ربحه أيضاً وصححه ابن الحاجب لكنه لا يعادل الأول»<sup>(٣)</sup>.

(١) بدائع الصنائع ٥/٢٢٣، وما ذكره المرغيناني والكاساني فيما لا يلحق برأس المال قد يرد عليه اعتراض حيث إن ما أنفق على الرقيق من تعليم صناعة أو قرآن أو شعر يزيد في قيمة المبيع ومع ذلك لا يلحقونه وما يقال على تعليم الرقيق يقال على الحيوان المعلم وتوجيه ذلك كما قال المرغيناني «وبخلاف أجرة التعليم لأن ثبوت الزيادة لمعنى فيه وهو حداقته» ويقول الزيلعي «وثبوت الزيادة في تعليم لمعنى في نفسه وهو ذكاؤه وذهنه»، تبين الحقائق ٤/٧٥.

وقد استدرك الكمال بن الهمام على ذلك فقال: «ولا يخفى ما فيه إذ لا شك في حصول الزيادة بالتعليم ولا شك أنه مسبب عن التعليم عادة وكونه بمساعدة القابلية في المتعلم هو كقابلية الثوب للصبغ فلا تمنع نسبته إلى التعليم كما لا تمنع نسبته إلى الصبغ فإنما هو شرط والتعليم علة عادية فكيف لا يضم». ولذلك رأى الكثير من الحنفية أن المعول عليه في ذلك هو عرف التجار سواء كان المنفق يزيد في المبيع عيناً أو قيمة أو لا يزيد ولذلك علل في المبسوط عدم إضافة المنفق في التعليم إلى أنه ليس فيه عرف. ونقل الكمال عن صاحب الإيضاح قوله «والمعنى المعتمد عليه عادة التجار حتى يعم المواضع كلها» شرح فتح القدير ٥/٢٥٥.

(٢) حاشية الدسوقي ٢/١٦٠.

(٣) منح الجليل على مختصر خليل ٢/٧١٢.

ويقول الصاوي: في حاشيته على الشرح الصغير «قوله: بأن لم تجر العادة إلخ، حاصلة أنه متى كان شأنه تعاطيه بنفسه فلا يحسب أجرتهما ولا ربحه ولو أجر عليه، وهذا بخلاف الفعل الذي لأثره عين قائمة فإنه متى أجر عليه حسب الأجرة وربحها ولو كان شأنه يتولى ذلك بنفسه والفرق أن ما لا عين له قائمة لا يقوى قوة ما له عين قائمة كما قرره الأشياخ»<sup>(١)</sup>.

ويرى الشافعية والشيعة الزيدية والإمامية: أنه يلحق بالثمن الأصلي جميع النفقات التي أنفقها البائع التي يراد بها النماء والاسترباح لا مجرد الإبقاء وحفظ الملك، فلو قام البائع بإتمام المبيع بنفسه أو تبرع له الغير بها لم يجز له إلحاقها بثمن الشراء الأصلي، قال الرافعي «فإذا قال بعث بما اشتريت لم يدخل فيه سوى الثمن، وإذا قال بما قام عليّ دخل فيه مع الثمن أجرة الكيال والدلال والحمال والحارث والقصار والرفاء والصباغ وقيمة الصبغ وأجرة الختان وتطين الدار وسائر المؤنات التي تلزم للاسترباح.. وأما المؤنات التي يقصد بها استبقاء الملك دون الاسترباح كنفقة العبد وكسوته وعلف الدابة فلا تدخل فيه.. ولو قصر الثوب بنفسه أو كمال أو حمل أو طيّن الدار بنفسه لم تدخل الأجرة فيه لأن السلعة لا تعد قائمة عليه إلا بما بذل وكذا لو تطوع مستطوع بالعمل...»<sup>(٢)</sup>.

ويقول الأنصاري «فإن قال بعث بما قام عليّ دخل فيه مع الثمن أجرة الكيال والجمال والدلال والقصار وسائر مؤن الاسترباح كأجرة الحارس والرفاء والختان والمطين والصباغ وقيمة الصبغ حتى المكس وأجرة بيت المتاع لأنها من مؤن التجارة»<sup>(٣)</sup>.

ويقول ابن المرتضى من الزيدية «ويجوز ضم المؤن (ك)»<sup>(٤)</sup>، لا، قلت: لا مانع لكن لا يقول اشتريته بكذا بل قام عليّ بكذا... وللمؤن المطلوب به الربح كالصبغ والجلاء (ي)»<sup>(٥)</sup> فإن جلاه بنفسه لم يجز الضم، إذ لا يستحق بعمل نفسه أجرة. وكذا ما تبرع به الغير، ولا يضم الفداء والدواء إذ هي للبقاء لا للنماء»<sup>(٦)</sup>.

ويقول العاملى من الإمامية «وإن زاد باستئجاره عليه ضمه فيقول: تقوم عليّ بكذا لا اشتريت

(١) حاشية الصاوي على الشرح الصغير ٤/ ٢٨٩.

(٢) فتح العزيز شرح الوجيز ٧/ ٩ مطبوع مع المجموع شرح المذهب.

(٣) أسنى المطالب ٢/ ٩٣.

(٤) رمز (ك) يرمز به للإمام مالك.

(٥) ورمز (ي) للإمام يحيى من أئمة الزيدية.

(٦) البحر الزخار ٤/ ٣٧٧.

به، لأن الشراء لا يدخل فيه إلا الثمن بخلاف تقوم على فإنه يدخل فيه الثمن وما يلحقه من أجره الكيال والدلال والحارس والمحرس والقصار والرفاء والصباغ وسائر المون المرادة للاسترباح لا ما يقصد به استبقاء الملك دون الاسترباح»<sup>(١)</sup>.

ويرى الحنابلة: أن كل ما يزيد به المبيع قيمة أو ذاتاً وأنفق عليه لحصول ذلك يضم إلى الثمن الأصلي على أن يبين ذلك كله ولا يجوز أن يقول قامت على بكذا بل يبين الثمن الأصلي وما أضافه إليه يقول البهوتي «فإن اشترى ثوباً بعشرة وقصره المشتري أو نحوه بأن صبغه بعشرة بنفسه أو غيره، أخبر به على وجهه فقط بأن يقول اشتريته بعشرة وقصرته أو صبغته بعشرة ومثله أى مثل أجره مكانه وكيله ووزنه وعده وذرع وحمله وخياطته وعلف الدابة، ونحوه فيخبر بذلك على وجهه»، ثم يبين البهوتي أن ما لا ما يزيد في المبيع قيمة أو ذاتاً لا يضم إلى الثمن فيقول «وكما لو جنى المبيع فقده المشتري فإن الغداء لا يلحق بالعقد ولا يغير به ولو كان الغداء في مدة الخيارين لأنه ما يزيد به المبيع قيمة أو ذاتاً وإنما هو مزيل لنقصه بالجناية وكالأدوية والمؤنة والكسوة فإنه لا يخبر بها في الثمن وجهاً واحداً»<sup>(٢)</sup>. ويقول ابن قدامة.. أن يعمل فيها عملاً مثل أن يقصرها أو يرفوها أو يجملها أو يخيطنها فهذه متى أراد أن يبيعها مرابحة أخبر بالحال على وجه سواء عمل ذلك بنفسه أو استأجر من عمله»<sup>(٣)</sup>.

أما الإباضية فلهم أربعة أقوال:

القول الأول: لا يحسب إلا ما اشترى به فقط فيقول: اشتريته بكذا ثم يزيد عليه ربح ما.

القول الثاني: يحسب كل ما أنفق على المبيع سواء أكان الإنفاق للاسترباح أم لإبقاء الملك فيدخل فيه التداوى والحراسة فضلاً عما يزيد في المبيع.

القول الثالث: يحسب كل ما يدخل في المبيع ولا يتميز عنه وذلك كعلف الدابة وصبغ الثوب.

القول الرابع: يحسب كل ما يدخل في المبيع ولا يتميز عنه ويكون من صرفه عليه بدّ بلا ضرورة كالكرء»<sup>(٤)</sup>.

(١) الروضة البهية شرح اللمعة الدمشقية ٤٢٨/٣.

(٢) شرح منتهى الإرادات ١٨٣/٢ وبراجع كشاف القناع ٢٣١/٣.

(٣) المغنى ١٣١/٤.

(٤) شرح النيل وشفاء العليل ٣١٧/٨، ٣١٨.

وقد وجه شارح النيل الأذوقال الأربعة فقال: « ووجه القول الأول أن بيع المرابحة مختص بتقدم الشراء والبناء عليه فإذا ذكر غير ما به الشراء فقال: قام على كذا فقد بناه على غير ما به الشراء بالنسبة إلى ما عد فلم يجز، ووجه تعميم الثاني أن ما صرف عليه كله واقع في نفعه أو تنجيته، ووجه الثالث: أن ما ذكر فيه واقع غير متميز عنه بعد صرفه فيه، وكذا الرابع<sup>(١)</sup> .

ويظهر مما تقدم أن في المسألة خمسة آراء:

الأول: يضم المرباح إلى الثمن الأصلي جميع النفقات التي تؤدي إلى زيادة عين المبيع أو قيمته مما جرت به عادة التجار وبذلها المرباح.

الثاني: يضم ما أنفقه إذا كان مؤثراً في المبيع أو مالا يمكن أن يقوم به البائع بنفسه كالشحن.

الثالث: يضم ما أنفقه إذا كان القصد منه طلب الربح وبذله المرباح.

الرابع: يضم ما أنفقه لزيادة عين المبيع أو قيمته لتولاه البائع بنفسه أم لا شرط أن يبين المرباح ذلك.

الخامس: يضم كل ما أنفقه سواء أدى إلى زيادة المبيع أم لا.

والآراء الثلاثة الأولى تبدو قريبة من بعضها فأى تكلفة تؤدي إلى زيادة عين المبيع أو قيمته هي مؤثرة في عين السلعة والغالب أن المرباح يقصد من وراء تحمله تلك التكلفة طلب الربح، إلا أنهم يشترطون لكي يضيف المرباح ما أنفقه في سبيل ذلك ألا تتم هذه الأعمال له مجاناً أو يقوم بها هو نفسه.

أما الرأي الرابع وإن كان يتفق معهم في أن كل ما ينفق لزيادة المبيع يضم إلا أنه يختلف معهم في أنه لو قام البائع بذلك فإنه يجوز له أن يحسب أجره عمله.

وتوجيه الآراء الثلاثة الأولى أن بيع المرابحة من البيوع التي تعتمد على الأمانة فإذا ذكر المرباح نفقة لم ينفقها فإنه بذلك يعد كاذباً ولا يجوز الكذب، ووجه الحنابلة أنه طالما بين المرباح ما قام به فلا تغرير بالمشتري ولا كذب.

أما الرأي الخامس فقد تقدم توجيهه، والراجح من هذه الآراء هو ما ذهب إليه الحنابلة من جواز إضافة كل ما يؤدي إلى زيادة في عين المبيع أو قيمته سواء قام بذلك البائع أم استأجر عليه لأنه في حالة قيامه بالعمل بنفسه فإنه قد أنفق وقتاً وجهداً فلا يحرم من ثمرة عمله وأيضاً ليس من العدل أن يتحمل المشتري تكلفة ليس لها أثر على السلعة المشتراه<sup>(٢)</sup>.

(١) شرح النيل ٣١٩/٨.

(٢) نستطيع أن نوضح ما ذكره الفقهاء في تحميل السلعة بتكاليف إضافية بلغة العصر فنقول.

كما يظهر من خلال عرض أقوال الفقهاء في هذه أنهم متفقون على عدم جواز إضافة ما يلي إلى الثمن الأصلي:

الأول: ما ينفقه المراج على نفسه أو أهله.

الثاني: ما يتكبده المراج من خسائر أو غرامات كما إذا كان المبيع حيواناً أو سيارة فأتلقت شيئاً أو جنت على إنسان فغرم المراج قيمة المتلف أو الدية فلا يجوز له أن يحمل المبيع ما دفعه<sup>(١)</sup>.

المسألة الثانية: اختلاف ما نقده المراج من ثمن عما عقد به البيع:

إذا تعاقدا المراج على شراء بضاعة المرابحة بنقد معين وليكن الدولار ثم عند الدفع سدد الثمن بالجنيه المصرى فهنا هل يكون الثمن الأول مالزماً للمشتري بالعقد أم ما نقده بالفعل؟.

ذهب جمهور الفقهاء من الحنفية والشافعية والحنابلة إلى أن الثمن الأول مالزماً للمشتري بالعقد سواء نقده بالفعل أم نقد غيره.

يقول الكاسانى من الحنفية: وأما بيان رأس المال فرأس المال مالزماً للمشتري بالعقد لا ما نقده بعد العقد لأن المرابحة بيع بالثمن الأول، والثمن الأول هو ما وجب بالبيع. فأما ما نقده بعد البيع فذلك وجب بعقد آخر وهو الاستبدال فيأخذ المشتري الثانى الواجب بالعقد لا النقود بعده، ويصور الكاسانى هذا الحكم فيقول « وبيان هذا الأصل إذا اشترى ثوباً بعشرة دراهم ونقد مكانها ديناراً أو ثوباً فرأس المال هو العشرة لا الدينار والثوب »<sup>(٢)</sup>.

ويقول الشيرازى فى المهذب « ولا يخبر إلا بالثمن الذى لزم به البيع<sup>(٣)</sup> » ويقول المحلى (وليصدق البائع فى قدر الثمن الذى استقر عليه العقد أو قام به المبيع عليه عند الإخبار به)<sup>(٤)</sup>.

أولاً: اتفق الفقهاء على تحميل بضاعة المرابحة التكاليف التالية إضافة إلى ثمن الشراء.

١- التكاليف الصناعية المباشرة، وقد عبر عنها الفقهاء التى تزيد فى عين المبيع ومن أمثلتها قديما الصبغ والقتل والطرز وحديثاً الغزل والنسج والصبغة وصناعة الملابس من القماش وغير ذلك.

٢- التكاليف التسويقية المباشرة ومن أمثلتها حمل الطعام وحمل المتاع وسوق الغنم وهى ما يعبر عنها حديثاً بتكاليف الشحن والنقل ويضاف إلى ذلك تكاليف التعبئة والتغليف وأجرة السمسار.

٣- التكاليف الإدارية المباشرة وهى التكاليف التى لاغنى عنها للحصول على السلعة أو لتعبئتها للاستخدام أو للانتفاع بها وذلك كالضرائب والرسوم « كرسوم تسجيل العقارات والسيارات، ومصاريف البرقيات والإتصالات الخاصة بعملية المرابحة ومصاريف الدمغات ..

(٢، ١) يراجع فى ذلك المراجع السابق ذكرها.

(٣) بدائع الصنائع ٥/ ٢٢٢.

(٤) المهذب ١/ ٢٨٩.

ويقول البهوتى « وإن اشتراه بدنانير فأخبر بدراهم وعكسه أو بنقد وأخبر بعرض ونحوه فلمشتر الخيار»<sup>(١)</sup>. وقول البهوتى وإن كان فى مسألة وجوب الصدق والبيان فى حالة البيع الأول إلا أنها تدل على أن ما يلزم هو ما استقر عليه العقد وما وجب بالعقد.

وذهب المالكية: إلى أن للمتبايعين حرية الاختيار بين الثمن المتعاقد عليه والثمن الذى تم نقده فعلاً على أن يبين المربح الثمنين للمشتري، جاء فى المدونة، قلت: أ رأيت لو أننى بعت سلعة بألف درهم فأخذت بالألف مائة دينار، هل يجوز ذلك فى قول مالك؟. قال: نعم ذلك جائز، قلت: فإن أراد أن يبيعها مربحة أيجوز فى قول مالك أم لا؟. قال: ذلك جائز له أن يبيع مربحة إذا بين له بما اشتراها به وبما نقد: قلت: فإذا بين ما اشتراها به، فقال: أخذتها بألف درهم ونقدت فيها مائة دينار، أيجوز لى أن أبيعها مربحة على المائة دينار أو على الألف درهم أى على أن ذلك شئت؟. قال: نعم إذا رضى به، قلت: وهذا قول مالك؟. قال: نعم»<sup>(٢)</sup>.

ومبنى رأى الجمهور فى هذه المسألة أنه لايجوز للمربح أن يبيع إلا بالثمن الأول الذى وجب بالعقد جنساً وقدرًا وصفة ولا عبرة بما حدث بعد العقد لأن ما حدث بعد العقد إنما تم بعقد آخر وهو الاستبدال، والمربحة إنما هى بيع بالثمن الأول الذى اشتريت به السلعة، أما المالكية فيلزمون المربح بالتبيين فقط ويعطون الحرية للمشتري فى أن يشتري السلعة بما شاء بالثمن الذى وجب بالعقد أو ما نقد بالفعل ورأى الجمهور فى هذه المسألة هو الأرجح لأنه يضبط المعاملات ويؤدى إلى استقرارها وخاصة فى العصر الحاضر حيث تكثر المشاكل الناجمة عن تغير أسعار الصرف بين العملات المختلفة فإذا قام المربح بالتعاقد على استيراد سلعة من الخارج بعملة أجنبية محددة ولتكن الدولار ولسبب ما يسدد المربح ثمنها بالدينار فوفقاً لرأى الجمهور يكون الثمن الأول والذى يجب بيانه هو الثمن الذى وجب بالعقد وهو الدولار أما وفقاً لرأى المالكية فإنه يعطى للمتبايعين حرية الاختيار بين الثمن المتعاقد عليه والثمن الذى تم نقده فعلاً شريطة أن يبين المربح الثمنين للمشتري ولكن تبدو الصعوبة فى حالة اختلاف أسعار الصرف بين الدولار والدينار والعملية التى يتم بيع السلعة بها بعد ذلك وهنا يكون تحديد الثمن بأنه الذى وجب بالعقد أدعى إلى الاستقرار وضبط المعاملات<sup>(٣)</sup>.

### المسألة الثالثة: تغير أسعار المبيع بالزيادة أو النقصان:

إن الثمن الأول الذى يجب أن يكون معلوما هو ما اشتري به المربح السلعة، ولكن قد يحدث أن تتغير أسعار هذه السلعة عند بيعها مربحة غلاء أو رخصاً فهل يعتد بالغلاء والرخص أم يظل

(١) شرح المحلى على المنهاج ٢/٢٢٣.

(٢) شرح منتهى الإرادات ٢/١٨٤.

(٣) المدونة الكبرى ٤/٢٣٠.

الضمن الأول هو ما اشترى به المرباح دون تغير؟

فإذا اشترى شخص سيارة بمبلغ ١٥,٠٠٠ جنيه ثم أراد بيعها مربحة فإذا بأسعار هذا النوع ترتفع إلى ٢٠,٠٠٠ جنيه وقد ترخص لتصل إلى ١٢,٠٠٠ جنيه فهل تباع مربحة على الضمن الأول أم على قيمتها بعد الغلاء أو الرخص؟.

اتفق الفقهاء على أن الضمن الأول هو ما اشترى به المرباح السلعة دون ما يعتريه من غلاء أو رخص ويدل على ذلك تعريفهم للمرابحة من أنها بيع بالضمن الأول الذي قام المرباح بدفعه ولا يجوز له أن يخبر بقيمتها بعد غلائها لأن هذا يكون كذباً وهو حرام، قال البهوتي «وإذا أراد البائع الإخبار بضمن السلعة وكانت السلعة بحالها لم تتغير بزيادة ولا نقص أو كانت زادت زيادة متصلة كسمن وتعلم صنعة أخبر بضمنها الذي اشتراها به سواء غلت أو رخصت لأنه إنما أخبر بما اشتراها به لابقيمتها الآن فإن رخصت وأخبره بدون ثمنها ولم يبين الحال أى أنه أخبر دون ثمنها لكونها رخصت لم يجز لأنه كذب والكذب حرام»<sup>(١)</sup>.

ومما يتصل بهذه المسألة مشاكل تغير سعر الصرف فإذا اشترى المرباح السلعة من الخارج بعملة أجنبية وعند بيعها مربحة يتغير سعر الصرف كأن يشتري سيارة ثمنها ١٠,٠٠٠ دولار بسعر صرف ٣,٣٠ جنيهات مصرية للدولار يوم شراء السيارة وعند بيعها مربحة يتغير سعر الصرف بين الدولار والجنيه المصرى ليصبح ٣,٤٠ جنيهات مصرية فإذا دفع المشتري ثمن السيارة بالعملة المصرية هل يدفع على أساس سعر صرف يوم شراء المرباح لها أم يوم بيع المرباح السيارة له؟ حسب ما تقدم فإن الفقهاء متفقون على أنه لا عبرة بتغير السعر فالضمن الأول هو ما دفعه المرباح بالفعل وهنا يكون العبرة بسعر صرف يوم البيع لا يوم الشراء فيدفع المشتري ما قيمته ١٠,٠٠٠ دولار كان سعر الصرف ٣,٣٠ م ٣,٤٠ م ٣,٢٠.

جاء فى الموطأ «قال مالك فى الرجل يشتري المتاع بالذهب أو بالورق والصرف يوم اشتراه عشرة دراهم بدينار فيقدم به بلداً فيبيعه مربحة أو يبيعه حيث اشتراه مربحة على صرف ذلك اليوم الذى باعه فيه»<sup>(٢)</sup>.

(١) كشف القناع ٢٣٣/٣.

(٢) الموطأ للإمام مالك بن أنس ٢/٦٦٨ وقد رأى بعض الباحثين المعاصرين أنه يجوز للمرباح أن يقدر سلعته حسب وضعها يوم أن يبيعها مربحة وهو ما يسمى عندهم «التقويم على أساس التكلفة الاستبدالية الجارية». أى على حسب ما تساوى السلعة فى حين بيعها وقد استندوا فى ذلك إلى تقويم عروض التجارة فى الزكاة حيث يكون التقويم على حسب ما تساويه يوم دفع الزكاة، ويرى فريق آخر من المعاصرين أنه يعطى للمرباح الخيار بين البيع بالضمن الذى استقر بالعقد الأول أو بقيمة السلعة يوم بيعها مربحة أيهما أفضل للمرباح بنى هذا الرأى على أساس خاطيء حيث بنى على ما ذهب إليه المالكية فى شأن وقوع الخطأ فى الإخبار بالضمن الأول حيث قال الإمام مالك فى الموطأ «وإن باع رجل سلعة مربحة فقال: قامت على مائة دينار ثم جاء بعد ذلك أنها قامت بمائة وعشرين ديناراً خبر المتباع فإن شاء أعطى البائع قيمة السلعة يوم قبضها، وإن شاء =

## المسألة الرابعة: تغيير المبيع بالزيادة أو النقصان:

قد يتغير المبيع فيما بين شرائه أول مرة وبيعه مرابحة وهذا التغيير قد يكون بالزيادة والنماء وقد يكون بالنقصان، فهل يؤثر ذلك على الثمن الأول الواجب الإخبار به؟.

أولاً: تغيير المبيع بالزيادة:

يفرق الفقهاء فى حالة حدوث تغيير فى المبيع بالزيادة بين حدوث هذه الزيادة حال التعاقد عليها أى كانت موجودة عند التعاقد كغنم عليها صوف أو شجر عليه تمر مؤبر وبين حدوث هذه الزيادة بعد العقد عليها من المرباح أى أنها حدثت فى ملكه وفى هذه الحالة إما أن تكون هذه الزيادة متصلة بالمبيع أو منفصلة فهنا ثلاث حالات:

الأولى: حدوث الزيادة والنماء حال التعاقد على السلعة.

إن الزيادة إذا كانت موجودة عند التعاقد على السلعة فتعد بمثابة جزء لا ينفصل عنها فإذا أراد المرباح أن يبيع هذه السلعة فيلزمه أن يبين الحال ولا يغير المشتري الثانى لأن عقد الشراء الأول شمل الأصل والنماء ومن ثم وجب على المرباح بيعهما معاً على الثمن الأول الذى اشترى به فإذا أخذ المرباح هذا النماء أو جزءاً منه وجب عليه بيان ذلك وأن يحط من الثمن الأول ما يقابل ما أخذ.

يقول الكاسانى: «ولو حدث فى المبيع زيادة كالولد والثمرة والصوف واللبن والعقر لم يبعه مرابحة حتى يبين، لأن الزيادة المتولدة من المبيع مبيعة عندنا حتى تمنع الرد بالعيب وإن لم يكن لها حصة من الثمن للحال فهذا حبس بعض المبيع وباع الباقي فلا يجوز من غير بيان»<sup>(١)</sup> والحنفية هنا لم يفرقوا بين الزيادة الموجودة والمتولدة بعد.

وقال الدردير: «ووجب بيان جذ ثمرة أبرت أى كانت مأبورة وقت الشراء فأخذ ثمرتها وأراد بيع الأصل مرابحة فإن لم يبين فكذب.. ووجب بيان جذ صوف تم حين الشراء إذا أراد بيع الغنم مرابحة لأن لكل من الثمرة المأبورة والصوف حصة من الثمن»<sup>(٢)</sup>.

= أعطى الثمن الذى تباع به على حساب ما ربحه بالغاً ما بلغ إلا أن يكون ذلك أقل من الثمن الذى تباع به السلعة فليس له أن ينقص رب السلعة من الثمن الذى ابتاعها به أنه قد كان رضى بذلك وإنما جاء رب السلعة يطلب السلعة يطلب الفضل فليس للمبتاع فى هذا حجة على البائع.

كما أن الرأى الأول الذى قاله بعض المعاصرين لا يستقيم ومفهوم المرابحة حيث إنها بيع بالثمن الأول فيختل هذا الأصل وتكثر المشاكل الناجمة عن تغييرات الأسعار والأولى ضبط المعاملات بما يقطع مادة التنازع بين الناس.

يراجع: المنهج المحاسبى لعمليات المرابحة، أحمد محمد محمد الجلف ٤٣ مطبوعات المعهد العالى للفكر الإسلامى.

(١) بدائع الصنائع ٥/٢٢٣.

(٢) الشرح الكبير ٣/١٦٦.

ويقول الأنصاري: « ويحط منه قسط ما أخذ من لبن وصوف وحمل وثمره ونحوها إذا كان موجوداً حال العقد لأنه أخذ قسطاً من الثمن »<sup>(١)</sup> ويقول البهوتي « أو تغير بأخذ المشتري بعضه كالصوف الموجود واللبن الموجود حين الشراء ونحوه أخبر بالحال لثلا يغر المشتري فإن كتبه عنه فله الخيار كالتدليس »<sup>(٢)</sup> ويقول ابن المرتضى: « فإن اشترى حاملاً فولدت أو نخلة مثمرة فجدها أو مصراً فحلبها أو ذات صوف فجده لم يربح في الأصل إذ قد نقص المبيع »<sup>(٣)</sup>.

وقال أطفيش « وما أكل أى أخذ من غلة وإن من حيوان كلين أو ما يخرج من اللبن .. أخبر به أى مريد شرائه مرابحة ».

والوجه فى كل ما تقدم أن عقد البيع الأول قد شمل المبيع وزياداته وما دفع من ثمن يقسم عليهما فإذا بيع المبيع مرابحة دون الزيادة فينبغى أن يحط من الثمن مقدار ما أخذ لأنه أخذ قسطاً من الثمن.

الثانية: تغير المبيع بالزيادة المتصلة بعد العقد عليها وتملك المارح لها.

إذ زاد المبيع زيادة متصلة كسمن وتعليم حيث لا يمكن فصل هذه الزيادة فلا خلاف بين الفقهاء فى أن المارح يخبر بالثمن الأول دون زيادة.

الثالثة: تغير المبيع بالزيادة المنفصلة بعد العقد عليها.

إذ زاد المبيع عند المارح بعد تملكه لها زيادة منفصلة فقد اختلف فيها الفقهاء على رأيين.

الأول: أن النماء المنفصل الحادث فى سلعة بعد التعاقد عليها هو حق خالص للمارح فإذا أراد أن يبيع السلعة مرابحة فله أن يبيع الأصل فقط على الثمن الأول دون أن يحط شيئاً ووجه ذلك أن عقد الشراء الأصلى لم يشمل سوى الأصل فقط دون النماء أما النماء فقد حدث فى ملك المارح فيستأثر به وهو رأى المالكية والشافعية والحنابلة والشيعة والإباضية.

قال عليش: « ... إذا اشترى الأصل وعليه ثمرة غير مؤبرة أو الغنم عليها صوف غير تام وجذ الثمرة بعد طيبها، وجز الصوف بعد تمامه فلا يجب عليه البيان وإن وجب عليه بيان طول الزمان »<sup>(٤)</sup>.

ويقول الشيرازى: « وإن حدثت من العين فوائد فى ملكه كالولد واللبن والثمرة لم يحط ذلك من الثمن لأن العقد لم يتناوله » ويقول الأنصاري: « ... وأخذ زيادات منفصلة حادثة كلين وولد

(١) أسنى المطالب ٢/ ٩٤.

(٢) كشاف القناع ٣/ ٢٣٣.

(٣) البحر الزخار ٤/ ٣٧٨.

(٤) منح الجليل ٢/ ٧١٩.

وصوف وثمرة لأنها لم تأخذ قسطاً من الثمن»<sup>(١)</sup>.

ويقول اليهودي: «ولا يخبر إذا باع بتخيير الثمن بأخذ ثمناء كصوف ولين غير موجودين حال الشراء»<sup>(٢)</sup>.

ويقول ابن المرتضى: «ولو حدث مع المشتري فوائد أصلية وفرعية لم يمنع استهلاكها من المربحة في الأصل إذ هي نقل المبيع بالثمن الأول وزيادة وقد حصل ولا يلزم تبين ذلك»<sup>(٣)</sup>.

ويقول أطفيش: «والغلة الحاضرة للبيع هي من عين الشيء لوقوع البيع عليها إذ حضرت وكان لها قسط من الثمن فأما ما حدث من الغلة والانتفاع بها مطلقاً فلا يلزم الإخبار به بل هو للمشتري الأول ولو بقي عنده»<sup>(٤)</sup>.

الثاني: أن الزيادة المنفصلة الحادثة في المبيع بعد العقد الأول تابعة للمبيع فإذا بيع المبيع مربحة يلزم التبين لأنها تابعة له، وهو رأى الحنفية.

يقول الكاساني: ولو حدث من المبيع زيادة كالولد والثمرة والصوف واللبن لم يبعه مربحة حتى يبين لأن الزيادة المتولدة من المبيع مبيعه عندنا»<sup>(٥)</sup>. ويقول الكمال «لو أصاب لبن الغنم وصوفها فإنه إذا ربح يسقط من رأس المال قدر ما أصاب من ذلك ويقول: قام على بكذا.. ولو ولدت الجارية أو الغنم أو أثمر النخيل بيع الأصل مع الزيادة مربحة لأنه لم يحبس شيئاً من العقود عليه.. ولو استهلك المشتري الزيادة لم يبع الأصل مربحة حتى يبين ما أصاب منها لأنها متولدة من العين والمتولد كجزء المبيع»<sup>(٦)</sup>.

ووجه رأى الحنفية أن هذه الزيادة متولدة من العين وداخلة في المبيع فلا تباع مستقلة وإنما تباع مع أصلها.

ويظهر رجحان ما ذهب إليه الجمهور في كون الزيادة المنفصلة الحادثة بعد العقد لا تلحق بالمبيع ويجوز له بيع الأصل مربحة من غير بيان الزيادة الحادثة وإن كان ينبغي بيان المدة التي مكث فيها المبيع عند المرباح- كما قال المالكية- لأنه قد يكون للتجار رغبات في ذلك. ووجه الترجيح أن هذه الزيادة قد حدثت دون أن يقابلها قسط من الثمن الأول فإذا استثنى البائع الزيادة وباع الأصل مربحة لم يكن ثمت كذب ولا غش أما كونها متولدة من العين والمتولد من العين تابع لها

(١) أسنى المطالب ٢/٩٤.

(٢) كشاف القناع ٣/٢٣٤.

(٣) البحر الزخار ٤/٣٧٨.

(٤) شرح النيل ٨/٣٢٣.

(٥) بدائع الصنائع ٥/٢٢٣.

(٦) شرح فتح القدير ٥/٢٦١.

فهذا إذا كان له قسط من الثمن وهو منتف في هذه الصورة.

### ثانياً: تغير المبيع بالنقصان أو العيب:

اتفق الفقهاء على أنه إذا تغير المبيع بالنقص أو أصابه عيب فيلزم البائع أن يبين ذلك بل رأى البعض أنه يلزم بيان أن الثمن المبذول كان في مقابلته سليماً وأن العيب قد حدث عنده، إلا أن الحنفية يفرقون بين حدوث البيع بسبب وبين حدوثه بآفة سماوية أو بفعل المبيع بنفسه فيتفقون مع الجمهور في الحالة الأولى أما في الحالة الثانية فلا يلزمون البائع بالبيان يقول الكاساني «إذا حدث بالسلعة عيب في يد البائع أو في يد المشتري فأراد أن يبيعه مرابحة ينظر إن حدث بآفة سماوية له أن يبيعه مرابحة بجميع الثمن من غير بيان عندنا وقال زفر والشافعي - رحمه الله - لا يبيعه مرابحة حتى يبين وإن حدث بفعله أو بفعل أجنبي لم يبعه مرابحة حتى يبين بالإجماع»<sup>(١)</sup>.

ووجه التفرقة عند الحنفية أن الفئات جزء لا يقابله ثمن بدليل أنه لو فات بعد العقد وقبل القبض لا يسقط بحصته شيء من الثمن فكان بيانه والسكوت عنه بمنزلة واحدة وما يقابله من الثمن قائم بالكلية فله أن يبيعه مرابحة من غير بيان لأنه يكون بائعاً ما بقي بجميع الثمن بخلاف ما إذا فات بفعله أو بفعل أجنبي لأن الفئات صار مقصوداً بالفعل وصار مقابله الثمن فقد حبس المشتري جزءاً يقابله الثمن فلا يملك بيع الباقي مرابحة إلا ببيان<sup>(٢)</sup>.

ووجه رأى الجمهور أن البيع من غير بيان حدوث العيب لا يخلو من شبهة الخيانة لأن المشتري لو علم أن العيب حدث في يد المشتري ما أربحه في السلعة شيئاً ولأنه لما باعه بعد حدوث العيب في يده فقد احتسب عنده جزءاً منه فلا يملك بيع الباقي من غير بيان، جاء في المدونة «قلت: أرايت أن اشتريت جارية فذهب ضررسها فأردت أن أبيعها مرابحة قال: لا حتى تبين، قلت وكذلك إن أصابها عيب بعدما اشتري لم يبع حتى يبين قال: نعم، وقال مالك: ولا يبيعه على

---

(١) بدائع الصنائع ٥/٢٢٣، وقد وجد من الحنفية من يستحسن رأى زفر والجمهور جاء في فتح القدير: «قال الفقيه أبو الليث: وقول زفر أجود وبه نأخذ واختيار هذا حسن، لأن مبنى المرابحة على عدم الخيانة وعدم ذكره أنها انتقصت إبهام للمشتري أن الثمن المذكور كان لها ناقصة، والغالب أنه لو علم أن ذلك ثمنها صحيحة لم يأخذها معيبة إلا بحطيطة، وقد ذكر أول الباب أن سبب شرعية المرابحة اعتماد الغيب أن الثمن قيمتها حيث اشترى من له خبرة به فيطيب قلبه بشرائها به مع زيادة ربح لظنه أنه قيمتها، وهذا يبين أنه لا يروم شراءها إلا بقيمتها كى لا يغبن، وأنه لو علمه لم يرض فكان سكوته تقريراً له.. وقریب من هذا ماروی هشام عن محمد أن ذلك إذا أنقصه العيب شيئاً يسيراً فإن نقصه قدراً لا يتغابن فيه لا يبيعه مرابحة يعنى بلا بيان» ٥/٢٦١ وجاء في بدر المتقى شرح الملتقى «وقال أبو يوسف وزفر والثلاثة لا بد من بيانه، قال أبو الليث وبه نأخذ رجحه في الفتح وأقره في المنح والبرهان» ٢/٧٨.

(٢) المقصود بعدم البيان أنه لا يجب عليه بيان أنه اشتراه سليماً فتعيب عنده، أما بيان نفس العيب القائم بالسلعة فلا بد منه لئلا يكون غاشاً له.

غير مرابحة حتى يبين ما أصابها عنده»<sup>(١)</sup>.

ويقول الأنصاري: «ويخبر أيضاً بالعيب القديم والحادث عنده بأفة أو جناية لأن الغرض يختلف بذلك ولأن الحادث بنقص به المبيع عما كان حين البيع»<sup>(٢)</sup> ويقول البهوتي: «وإن تغيرت السلعة بنقص بمرض أو تغير المبيع بجناية عليه أو بتلف بعضه أو بولادة أو عيب أو تعيب بأخذ المشتري بعضه كالصوف الموجود واللبن الموجود حين الشراء ونحوه أخبر بالحال لئلا يغر المشتري فإن كتبه عنه فله الخيار»<sup>(٣)</sup>. ويقول ابن المرتضى: «وعلى المرائح تبين عيب حدث معه»<sup>(٤)</sup> ويقول العاملي الإمامي: «وإن طرأ عيب وجب ذكره لنقص المبيع به عما كان حين شراؤه وإن أخذ أرشاً بسببه أسقطه»<sup>(٥)</sup> ويقول أطفيش «فإن ذهب من عينه شيء لزمه الإخبار»<sup>(٦)</sup>.

ولزوم البيان والإخبار هل يعنى أنه يجوز للمشتري أن ينقص من الثمن الأول بما يقابل قدر النقص الذى حدث بالسلعة، اتفق الفقهاء على أن ما حدث من عيب بأفة سماوية لا يؤثر فى ثمن المبيع فتجوز المراجعة بالثمن الأول أما ما حدث من عيب بفعل المرائح أو بفعل أجنبي فإنه يحط من الثمن الأول ما قد يحصل عليه المرائح من أرش أو ما يقابل النقصان أو العيب إن كانا فى حدثا بفعله وفى الحالة الأولى يكون للمشتري الخيار أن يأخذ بثمنه أولاً.

#### المسألة الخامسة: انتفاع المرائح بالسلعة بعد التعاقد عليها:

اتفق الفقهاء على أنه يجوز للمرائح أن ينتفع بالسلعة محل المراجعة لكن هل يبيعه بالثمن الأول أم يحط من ثمنها مقابل انتفاعه؟

يفرق الفقهاء بين ما إذا كان الانتفاع بالسلعة يؤدي إلى حدوث نقص أو عيب فيها وما إذا لم يؤد إلى شيء من ذلك ففي الحالة الأولى تنطبق عليها أحكام الصورة السابقة وهى حدوث العيب أو النقصان بفعل المرائح أو أجنبي، أم الحالة الثانية فإن المرائح يبيع السلعة بالثمن الأول دون أن يحط شيئاً مقابل انتفاعه إلا أن المالكية يرون أنه إذا طال الزمان على شرائها فيستحب له أن يبين متى اشتراها.

يقول الكاساني «لو كان المشتري جارية ثيباً فوطئها جاز له أن يبيعه مرابحة من غير بيان فإن

(١) المدونة الكبرى ٤/ ٢٢٨.

(٢) اسنى المطالب ٢/ ٩٤.

(٣) كشف القناع ٣/ ٢٣٣.

(٤) البحر الزخار ٤/ ٣٧٩.

(٥) الروضة البهية ٣/ ٤٣٠.

(٦) شرح النيل ٨/ ٣٢٣.

الوطاء استيفاء المنفعة حقيقة والمنفعة ليست يجزء لها حقيقة فاستيفائها لا يوجب نقصاناً في الذات.. ولو كانت الجارية بكرةً فافتضها المشتري لم يبعها مرابحة حتى يبين»<sup>(١)</sup>.

وجاء في المدونة: «قلت: لو أريت لو أننى اشتريت حوائط فاغتللتها أعواماً، أو اشتريت دواباً فأكريتها زماناً، أو اشتريت رقيقاً فأجرتهم زماناً، أو اشتريت دوراً فأكريتها، أن أبيع ما ذكرت لك مرابحة ولا أبين ما وصل لى من الغلة، فقال: إذا لم تحل الأسواق فلا بأس أن يبيع مرابحة ولا يلتفت فى هذا إلى الغلة لأن الغلة بالضممان إلا أن يتناول ذلك فلا يعجبني ذلك إلا أن يخبره فى أى زمان اشتراها»<sup>(٢)</sup>.

ويقول الأنصارى: «ويخبر بالشراء بالغبين لو غبن لأ الغرض يختلف بذلك لا بوطء الثيب وأخذ مهر لها واستعمال لا يؤثر فى المبيع»<sup>(٣)</sup> ويقول ابن مفلح «إذا أخذ نماء أو وطىء أو استخدم لم يلزمه بيانه»<sup>(٤)</sup>.

واتفاق الفقهاء على جواز انتفاع المرباح بالسلعة إنما يرجع إلى أصل عام فى حق انتفاع المالك بما يملكه فإذا لم يؤثر الاستعمال أو الانتفاع بالسلعة فى عينها بالنقصان أو العيب فلا يلزم البيان ولا الحط من ثمنها.

#### المسألة السادسة: الحطيطة من الثمن أو الزيادة فيه.

إذا اشترى المرباح السلعة ثم حصل على خصم فى سعرها لأى سبب من الأسباب أو زاد سعرها فهل يكون الثمن الأول ما قبل الخصم أو ما بعد الخصم؟. أو الزيادة؟.

يفرق الفقهاء بين حصول الحطيطة (الخصم) أو الزيادة قبل لزوم عقد شرائه للسلعة وبين حصوله عليه بعد لزوم العقد ففى الحالة الأولى اتفق الفقهاء على لزوم أن يحط المرباح من الثمن ما حصل عليه من خصم أو يزيد.

أما الحالة الثانية: فقد اختلف فيها الفقهاء على ثلاثة مذاهب:

الأول: يلحق الخصم والزيادة بالعقد ويكون الثمن الأول هو ما وجب بالعقد محطوطاً منه ما حصل عليه المرباح من خصم، وهو رأى الحنفية والشيعة.

قال الكمال: «ولو حط البائع الأول من الثمن بعد ما باعه المشتري مرابحة فإنه يحط ذلك من

(١) بدائع الصنائع ٥/ ٢٢٤.

(٢) المدونة الكبرى ٤/ ٢٢٨.

(٣) أسنى المطالب ٢/ ٩٤.

(٤) المبدع فى شرح المقنع ٤/ ١٠٧ المكتب الإسلامى الإنصاف فى الراجح من الخلاف ٤/ ٤٤٣.

المشتري الآخر مع حصته من الربح.. وأصله أن الحط يلتحق بأصل العقد عندنا.. وكذا الزيادة عندنا»<sup>(١)</sup>.

ويقول ابن المرتضى: «وعلى المراجح حط ما حط عنه بعيب أو غيره ولو بعد المجلس.. إذ الحط يلتحق العقد قبل التفرق وبعده»<sup>(٢)</sup>.

الثاني: لا يلحق الحط أو الزيادة الحادثة بعد العقد بالثمن الأول فيعتبر مثل هذا الخصم في حكم الهبة أو التبرع يأخذه المراجح ولا يخبر به في بيع المرابحة وهو رأى الشافعية والحنابلة.

قال الماوردي: «ولو اشترى عبداً بمائة درهم ثم إن البائع نقص المشتري من الثمن عشرة دراهم فعند أبي ليلي أن للمشتري أن يخبر بأن الثمن مائة درهم بكل حال وعند أبي حنيفة أن على المشتري أن يخبر بأن الثمن تسعون درهماً قبل التفرق وبعده، وقد ذهب الشافعي أن نقصان العشرة إن كان قبل التفرق لزمه أن يخبر بأن الثمن تسعون درهماً لأن الثمن يستقر بما افترقا عليه وإن كان النقصان بعد التفرق فأخبر بأن الثمن مائة درهم صح لاستقرار الثمن بالعقد وأن الزيادة والنقصان لا تلحق بالعقد بعد استقراره»<sup>(٣)</sup>.

ويقول ابن مفلح: أو زيد في الثمن أو حط منه بعد لزوم العقد لم يلحق به أى برأس المال على الأصح كأجل والخيار ولأن ذلك هبة من أحدهما للآخر فلا يكون عوضاً»<sup>(٤)</sup>.

الثالث: المشتري بالخيار إن شاء طالب المراجح بأن يحط عنه ما حط عن المراجح وتمسك بذلك وإلا ردها وإن شاء أخذها بجميع الثمن دون حط أو نقصان من الثمن، وهذا رأى الإمام مالك في المدونة.

جاء في المدونة «قلت: رأيت أن اشتريت سلعة بمائة درهم فبعته مرابحة فحط عنى بائعى من ثمنها عشرين درهماً أيرجع على الذى بعته السلعة مرابحة قال: نزلت بالمدينة فسئل عنها مالك ونحن عنده فقال: إن حط بائع السلعة مرابحة عن مشتريها منه مرابحة ما حط عنه لزم المشتري على ما أحب أو كره وإن أبى أن يحط عن مشتريها منه مرابحة ما حطوا عنه كان مشتري السلعة مرابحة بالخيار إن شاء أخذها بجميع الثمن الذى اشتراها به وإن شاء ردها»<sup>(٥)</sup>. ولم يوجه الإمام مالك ما ذكره فى هذه المسألة.

(١) شرح فتح القدير ٥/٢٦١.

(٢) البحر الزخار ٤/٣٧٨.

(٣) الحارثي ٥/٢٨١.

(٤) المبدع ٤/١٠٧.

(٥) المدونة ٤/٢٣٦.

ووجه المذهب الأول: أن الخط أو الزيادة يلتحق بأصل العقد ويصير كأن العقد في الابتداء يقع على هذا القدر<sup>(١)</sup>.

أما المذهب الثاني فيعتبر أن ما حدث بعد لزوم العقد من حط أو زيادة إنما تم بعقد جديد وهو الهبة أو التبرع.

وقد ردوا على المذهب الأول وقالوا إنه فاسد من ثلاثة وجوه:

أحدها: أن حطيطة الثمن كله لما لم تكن فسخاً لاحقاً بالعقد فحطيطة بعضه أولى أن لا تكون فسخاً لاحقاً بالعقد.

الثاني: أن الحطيطة والزيادة لو كانت فسخاً للعقد لم يجز أن يكونا مجددين للعقد لأن الشيء الواحد لا يجوز أن يوجب حكمتين متنافيتين.

الثالث: أن الصداق في النكاح كالثمن في البيع فلما لم يكن ماعاد إلى الصداق من زيادة أو حطيطة فسخاً لم يكن ما عاد إلى البيع من زيادة أو حطيطة فسخاً له<sup>(٢)</sup>.

والراجح هو ما ذهب إليه الشافعية والحنابلة من أن الخط أو الزيادة إذا كان بعد لزوم العقد فإنه لا يلحق بأصل العقد بل يأخذ حكماً مستقلاً.

#### المسألة السابعة: المحاباة في الثمن الأول أو الغبن:

إذا اشترى المرباح السلعة ممن يظن أنه يحابيه في الثمن كأن يشتري من ابنه أو خادمه أو غبن في الثمن الأول فيلزمه بيان الحال فيخبر بمصدر الشراء ليكون المشتري على بينة من الأمر لأن الناس في العادة لا يماكسون في الشراء من ذويهم فكانت التهمة وهي الشراء بزيادة الثمن قائمة.

قال الكاساني «ولو اشترى ممن لا تجوز شهادته له كالوالدين والمولودين والزوج والزوجة لم يجز له أن يبيعه مرابحة حتى يبين عند أبي حنيفة، وقالوا أبو يوسف ومحمد له ذلك من غير بيان»<sup>(٣)</sup>.

وبذلك لا أثر للمحاباة على الثمن الأول لكن يلزم أن يبين المرباح ذلك.

#### المسألة الثامنة: تأجيل الثمن الأول:

في بعض الأحيان قد يقوم المرباح بشراء السلعة بالأجل مما يعني أن الثمن الأول سيكون أكبر من ثمن السلعة حالاً في الأسواق، وقد اتفق الفقهاء على أنه لا أثر لتأجيل الثمن الأول على الثمن

(١) بدائع الصنائع ٥/٢٢٣.

(٢) الحاوي ٥/٢٨١.

(٣) بدائع الصنائع ٥/٢٢٥.

فى المرباحة، ولكن يلزم المربح أن يبين ذلك .

يقول الكاسانى: «... ولو اشترى شيئاً نسيئاً لم يبعه مربحة حتى يبين لأن للأجل شبهة المبيع، وإن لم يكن مبيعاً حقيقة لأنه مرغوب فيه ألا ترى أن الثمن قد يزداد لمكان الأجل فكان له شبهة أن يقابله شيء من الثمن فيصير كأنه اشترى شيئاً ثم باع أحدهما مربحة على ثمن الكل لأن الشبهة ملحقة بالحقيقة فى هذا الباب فيجب التحرز عنها بالبيان» (١).

الشرط الثالث: أن يكون رأس المال من المثليات كالمكيلات والموزونات والعدييات المتقاربة .

لأن المربحة بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح عليه فإذا لم يكن الثمن الأول مثلياً كان يكون من الأعداد المتفاوتة كالدور والشياب فعند الحنفية لا يجوز بيعه مربحة من ليس ذلك العرض فى ملكه لأن المربحة بيع بمثل الثمن الأول فإذا لم يكن الثمن الأول مثل جنسه فيما أن يقع البيع على غير ذلك العرض وإما أن يقع على قيمته وعينه ليس فى ملكه وقيمه مجهولة تعرف بالحزر والظن لاختلاف أهل التقويم فيها، أما بيعه مربحة من العرض فى يده فينظر إن جعل الربح شيئاً متميزاً عن رأس المال معلوماً كالدراهم وثوب معين مثلاً جاز، لأن الثمن الأول معلوم والربح معلوم، وإن جعل الربح جزءاً من رأس المال كأن يقول: كل عشرة ربحها واحد لم يجز لأنه جعل الربح جزءاً من العرض، والعرض ليس متماثل الأجزاء، وإنما يعرف بالتقويم والقيمة مجهولة .

قال الزيلعى: «وشرطهما كون الثمن الأول مثلياً لأنه إذا لم يكن مثلياً لم يعرف قدره فلا تتحقق التولية ولا المربحة فلا يجوز إلا إذا باعه من يملكه أو به وبزيادة ربح معلوم فحينئذٍ لانتفاء الجهالة» (٢).

وعند جمهور الفقهاء أن يجوز أن يكون رأس المال من غير المثليات، ولكن يجب أن يخبر المربح بالعرض وقيمه يوم الشراء .

قال الأنصارى: «ويخبر البائع وجوباً بالشراء بالعرض وقيمه حين الشراء معاً إن اشترى به ولا

(١) بدائع الصنائع ٥/ ٢٢٤، وإراجع المدونة الكبرى ٤/ ٢٢٩، شرح المحلى للمنهاج ٢/ ٢٢٣، المبدع فى شرح

المقنع ٤/ ١٠٥، البحر الزخار ٤/ ٣٧٨ الروضة البهية ٣/ ٤٢٨، شرح النيل ٨/ ٣٢٠ .

وقد نقل صاحب البحر الزخار عن الإمام زيد قولاً بعدم جواز المربحة بثمن معجل إذا كان ثمن الشراء الأول مؤجلاً، فقال: «ولا تجوز بمعجل فيما اشتراه بمؤجل فإن فعل خير المشتري للخيانة إذ التأجيل صفة للثمن فيها رفق»، وقد اقترح بعض الباحثين المعاصرين أنه إذا اشترى المربح سلعة بمبلغ ألف جنيه تدفع بعد عشرة أشهر مثلاً وكان سعرها النقدى فى الأسواق تسعمائة جنيه، وبذلك تكون حصة الأجل مائة جنيه ويكون نصيب الشهر الواحد عشر جنيهات، فإذا باعها مربحة بعد شهر من الشراء الأول فإنه يخضم حصة هذا الشهر من الثمن، وهكذا لكن إذا باعها وقت شرائها الأول فلا يخضم شيئاً .

(٢) تبين الحقائق ٤/ ٧٤، وإراجع حاشية الشلبى عليه .

يفتصر على ذكر القيمة لأنه يشدد في البيع بالعرض فوق ما يشدد فيه بالنقد<sup>(١)</sup>، وقال عlish: وتجاوز المربحة على مثل ثمن مثلى بل ولو على مثل ثمن مقوم معين كمشراء دار بحيوان معين ثم بيعها بمثله وزيادة معلومة من حيوان أو غيره<sup>(٢)</sup>.

الشرط الرابع: ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا.

فإن كان بأن اشترى المكيل أو الموزون بجنسه مثلاً بمثل لم يجز له أن يبيعه مربحة لأن المربحة بيع بالثمن الأول وزيادة، والزيادة في أموال الربا تكون ربا لا ربحاً<sup>(٣)</sup>.

فإن اختلف الجنس فلا بأس بالمربحة لحديث عبادة بن الصامت: «فإذا اختلفت هذه الأصناف فبيعوا كيف شئتم»<sup>(٤)</sup>.

الشرط الخامس: العلم بالربح لأن الربح بعض الثمن والعلم بالثمن شرط صحة البيوع.

وينبغي أن يتوافر في الربح جميع شروط الثمن الأخرى لأنه جزء من الثمن، لكن إذا عرفنا أن المربح يضيف على الثمن الأصلي للسلعة ما أنفقه على السلعة حسب البيان السابق فهل يوزع الربح على جميع العناصر، أى على التكلفة الكلية أم أن هناك عناصر تحسب في الثمن، لكن لا يضاف عليها ربح، وهذا فضلاً عن أنه هل للربح حد أعلى؟ فتلك مسألتان:

الأولى: حساب الربح على عناصر الثمن في المربحة:

اختلف الفقهاء في شأن توزيع الربح على عناصر تكاليف المربحة على مذهبين:

الأول: احتساب نسبة الربح على التكلفة الكلية لبضاعة المربحة، وهو ما ذهب إليه جمهور الفقهاء من الحنفية والشافعية والحنابلة، حيث إنهم اعتبروا الثمن الأول هو ما دفعه المربح من ثمن للسلعة إضافة إلى ما أنفقه على السلعة<sup>(٥)</sup>، فإذا اشترى المربح السلعة بألف جنيه وأنفق عليها مائتي جنيه في صورة تكاليف تسويقية وإدارية وخالفه وحدد المربح هامش ربح مثلاً ٢٠٪ فإن الربح يحسب على اعتبار أن الثمن الأول ألف ومائتي جنيه، فيكون الثمن في المربحة ألف وأربعمائة وأربعين جنيهاً.

الثاني: لا يحسب ربح إلا على النفقات التي لها أثر على عين السلعة كالقصاراة والخياطة وبالجملة النفقات التي تؤدي إلى تحويل الخام إلى منتج، وهي ما يسمى بالتكاليف الصناعية

(١) أسنى المطالب ٩٣/٢.

(٢) منح الجليل ٧١٢/٢.

(٣) بدائع الصنائع ٥/٢٢٢.

(٤) الحديث سبق تخريجه.

(٥) لم يشر جمهور الفقهاء في كتاباتهم صراحة إلى هذه المسألة، وإن كانت تستخرج من جملة كلامهم.

المباشرة، أما النفقات الأخرى كالحمل أو ما يسمى بالتكاليف الإدارية والتسويقية تضاف إلى الثمن دون أن يحسب لها ربح، قال القرافي: «قال صاحب النكت: كل صنعة قائمة كالصنغ والخيطة والكماد والطراز يحسب له ربح، وما ليس بعين قائمة ولا بثمن السلعة ذاتاً ولا سوقاً يحسب ولا يحسب له ربح»<sup>(١)</sup>.

وقال ابن رشد: «فأما الذى يحسبه فى رأس المال ويجعل له حظاً من الربح فهو ما كان مؤثراً فى عين السلعة مثل الخياطة والصنغ، وأما الذى يحسبه فى رأس المال، ولا يجعل له حظاً من الربح فما لا يؤثر فى عين السلعة، مما لا يمكن للبائع أن يتولاه بنفسه كحمل المتاع من بلد إلى بلد وكراء البيوت التى توضع فيها، وأما مالا يحتسب فيه فى الأمرين جميعاً فما ليس له تأثير فى عين السلعة مما يمكن أن يتولاه صاحب السلعة بنفسه كالسمسرة والطنى والشد»<sup>(٢)</sup>.

والمسألة ليس فيها نص حاكم، وإنما مرجع القولين إلى العرف حتى المالكية الذين فصلوا توقفوا فى بعض الصور ثم أحالوا الحكم فيها إلى العرف يقول عليش: «وحسب كراء شد وطى اعتيد أجزتهما ولا يحسب له ربح فإن لم تعتد أجزتها فلا يحسب كتوليها بنفسه»، ويقول: «السمسار إذا لم يعتد بأن كان من الناس من يتولى الشراء بنفسه ففيه ثلاثة أقوال، ومذهب المدونة والموطأ لا يحسب لا هو ولا ربحه.. وأما أن اعتيد بأن كان المتاع لا يشتري إلا بسمسار، فقال أبو محمد وابن رشد يحسب أصله دون ربحه، وقال ابن محرز يحسب هو ربحه»<sup>(٣)</sup>.

### المسألة الثانية: هل للربح حد أعلى؟

يثور التساؤل حول حدود نسبة الربح التى يجوز للمرابح أن يضيفها على رأس المال والفقهاء لم يتناولوا هذا الأمر لأنه من الطبيعى أن يترك للمتبايعين ولظروف السوق تحديد الثمن والربح، ولكن حتى يكون الربح مباحاً يجب ألا يسلك المربح مسالك محرمة ليعظم ربحه، ومثل ذلك الربح عن طريق الغش والتدليس التجارى بإخفاء عيوب السلعة أو إظهارها بصورة خادعة تغاير حقيقتها تلبساً على المشتري، وقد يدخل فى ذلك الدعاية الإعلانية المبالغ فيها التى تضلل المشتري عن واقع السلعة، والربح عن طريق استغلال ذوى العقول القاصرة لخدائهم أو وهن عقولهم فى وزن الأمور وتقديرها تقديراً معيباً، أو التدليس بإخفاء سعر الوقت باستخدام وسائل تؤثر على البائع أو المشتري كالتى جاء النهى عنها فى السنة النبوية كتلقى الركبان<sup>(٤)</sup>، وبيع

(١) الذخيرة للقرافى ١٦٠/٥.

(٢) بداية المجتهد ١٦١/٢.

(٣) منح الجليل ٧١٣/٢.

(٤) تلقى الركبان: خروج بعض التجار لملاقة الجالين للسلع لأهل البلد فيمنعونهم من دخول البلدة ويشترتون منهم، وقد ترجم البخارى لهذا الباب بقوله «باب النهى عن تلقى الركبان وأن يبعه مردود لأن صاحبه عاص آثم إذا كان به علماً وهو خداع فى البيع والبيع لا يجوز: وقال الصنعانى»، ظاهر الحديث أن العلة فى النهى =

الحاضر للبادي<sup>(١)</sup> وبيع النجش<sup>(٢)</sup>، أو الريح عن طريق الاحتكار وغير ذلك من الأوجه المحظورة التي نهى عنها الشارع، فإذا سلم الريح من كل هذه المحظورات فيكون ربحاً مشروعاً بغض النظر عن نسبته ويحكم الأمر آليات السوق وطبيعته هي التي تحدد ما إذا كان الريح قليلاً أو كثيراً، وقد ورد في السنة ما يدل على أن بعض الصحابة قد ربح في بيعه مثل ما اشترى هذا البيع.

روى الإمام أحمد في مسنده عن عروة قال: عرض النبي ﷺ جلب فأعطاني ديناراً وقل: «أى عروة أئت الجلب فاشتر لنا شاة، فأتيت الجلب فساومت صاحبه فاشترت منه شاتين بدينار فجئت أسوقهما، أو قال أقودهما فلقيني رجل فساومني فأبيعه شاة بدينار، فجئت بالدينار وجئت بالشاة فقلت يا رسول الله: هذا ديناركم وهذه شاتكم، قال: وصنعت كيف قال: فحدثته الحديث فقال: اللهم بارك له في صفقة يمينه، فلقد رأيتني أفق بكناسة الكوفة فأربح أربعين ألفاً قبل أن أصل أهلي»<sup>(٣)</sup>، ورواه الإمام البخاري في كتاب المناقب عن عروة: أن النبي ﷺ أعطاه ديناراً يشتري له به شاة، فاشترى له به شاتين فباع أحدهما بدينار، فجاء بدينار وشاة فدعا له بالبركة في بيعه، وكان لو اشترى التراب لربح فيه»<sup>(٤)</sup>.

ومع دلالة هذا الحديث على بلوغ الريح مثل الثمن إلا أنها لا تعنى أن كل صفقة يجوز فيها هذا الريح إلى هذا الحد، ولا يمكن أن يؤخذ من هذا الحديث حكم عام دائم مطرد لكل تجار الأمة في كل زمان ومكان، وفي كل الأحوال وكل السلع ولاسيما الذين يتاجرون في السلع الضرورية لجماهير الناس، كما أن واقعة عروة لم تقتزن بأى محاولة من محاولات إغلاء السعر على الناس أو احتكار أو غبن للمشتري، أو استغلال لغفلته أو حاجته أو التدليس عليه أو ظلمه بأى وجه من الوجوه<sup>(٥)</sup>.

ومع عدم وجود ما يدل على تحديد الريح بقدر معين إلا أن الإسلام في الجملة يحث على الإحسان في المعاملة والتسامح ومن التسامح التساهل في مقدار الريح، روى البخاري عن جابر -

= نفع البائع وإزالة الضرر عنه وقيل نفع أهل السوق لحديث ابن عمر «لا تلقوا السلع حق تهبطوا بها السوق»، يراجع فتح الباري ٤/ ٤٣٦، سبل السلام ٣/ ٢٧.

(١) بيع الحاضر للبادي، أن يتولى الحضري بيع السلعة للبدوي أو بالأعم أن يكون هناك مرتزقة محترفون يبيعون دخول أهل الضواحي من نزول المدن أو يبيعون لهم، وقال الصنعاني «صورة بيع الحاضر للبادي بأن يجيء البلاد غريب بسلعة يريد بيعها بسعر الوقت في الحال فيأتيه الحاضر فيقول ضعه عندي لأبيعه لك على التدرج بأعلى من هذا السعر، والمعنى في ذلك هو الرفق بأهل البلد، سبل السلام ٣/ ٢٨.

(٢) النجش: الزيادة في ثمن السلعة المعروضة للبيع لا ليشتريها بل ليغير بذلك غيره، سبل السلام ٣/ ٢٤.

(٣) المسند للإمام أحمد ٤/ ٣٧٦.

(٤) فتح الباري ٦/ ٧٣١.

(٥) هل للربح حد أعلى، بحث مقدم إلى مجمع الفقه الإسلامي للدكتور يوسف القرضاوي، مجلة المجمع الفقهي

- العدد الرابع - ١٤١٠هـ.

رضى الله عنهما - أن رسول الله ﷺ قال: رحم الله رجلاً سمحاً إذا باع، وإذا اشترى، وإذا اقتضى» (١).

**الشرط السادس: أن يبين المرباح للمشتري جميع ما يتعلق بالمبيع وثمنه:**

المشتري في بيع المرابحة يعتمد فعل المرباح ونظره ولذلك ينبغى أن يبين له المرباح جميع أحوال المبيع وثمنه، والبيان وإن كان لازماً في كل المعاملات وخاصة في البيوع، حيث روى البخارى عن العداء بن خالد قال: كتب لى النبى ﷺ هذا ما اشترى محمد رسول الله ﷺ من العداء بن خالد بيع المسلم من المسلم لاداء ولا خبيثة ولا غائلة «قال عقبه بن عامر: لا يحل لامرئ أن يبيع سلعة يعلم أن بها داء إلا أخبره» (٢)، وما رواه الشيخان عن حكيم بن حزام قال: قال ﷺ: «البيعان بالخيار ما لم يتفرقا فإن صدقا وبينا بورك لهما في بيعهما» (٣).

وفى مجال بيوع المرابحة يكون الأمر أوجب وألزم، حيث إن المشتري يعتمد على ما يخبره به المرباح يقول الكاسانى: «وأما ما يجب بيانه فى المرابحة وما لا يجب فالأصل فيه أن بيع المرابحة والتولية بيع أمانة لأن المشتري ائتمن البائع فى إخباره عن الثمن الأول من غير بينة ولا استحلاف فتجب صيانتها عن الخيانة وعن سبب الخيانة والتهمة لأن التحرز عن ذلك كله واجب ما أمكن» (٤).

وقال الدردير فى الشرح الكبير: «ووجب على بائع مرابحة وغيرها تبين ما يكره فى ذات المبيع أو وصفه لو اطلع عليه المشتري ولو لم يكن عيباً»، وقال الدسوقي فى حاشيته: «قوله ووجب تبين ما يكره» بالبناء للفاعل أى ما يكره المشتري لا يصح قراءته بالبناء للمفعول لأنه يوهم أنه إذا لم يكرهه المشتري ويكره غيره يجب البيان وليس كذلك» (٥).

وقال الأنصارى: «وليصدق - أى البائع - وجوباً فى إخباره بقدر ما اشترى به أو ما قام به المبيع عليه لأن بيع المرابحة مبنى على الأمانة لاعتماد المشتري نظر البائع واستقصاءه ورضاه لنفسه ما

---

(١) فتح البارى ٤/ ٣٥٦، قال الإمام الغزالى، فينبغى أن لا يغبن صاحبه بما لا يتغابن به فى العادة فاما أصل المغابنة فمأذون فيه لان البيع للربح ولا يمكن ذلك إلا بغبن ما، ولكن يراعى فيه التقريب فإن بذل المشتري زيادة على الربح المعتاد إما لشدة رغبته أو لشدة حاجته فى الحال إليه فينبغى أن يمتنع من قبوله فذلك من الإحسان، وقد ذهب بعض العلماء إلى أن الغبن بما يزيد على الثلث يوجب الخيار ولسنا نرى ذلك، ولكن من الإحسان أن يحط ذلك الغبن؛ إحياء علوم الدين للغزالى ٢/ ٧٣.

(٢) صحيح البخارى ٢/ ٧٣٣.

(٣) صحيح البخارى ٢/ ٧٣٣، صحيح مسلم ٣/ ١١٦٤.

(٤) بدائع الصنائع ٥/ ٢٢٣.

(٥) الشرح الكبير ٣/ ١٦٠.

رضيه البائع مع زيادة أو حط»<sup>(١)</sup>، ونقل عن الإمام أحمد قوله: «المساومة أسهل عندى من المربحة لأن بيع المربحة يحتاج فيه إلى الصدق واجتناب الربية»<sup>(٢)</sup>.

أما ما يجب بيانه في المربحة فهو كل أمر يتعلق بالثمن والسلعة ويكون له أثر مباشر على إرادة المشتري في الشراء، وتعلق بالثمن، وقد نجد في كلام الفقهاء اختلافاً حول هذا الأمر إلا أنه يرجع إلى هذا المعيار.

ولذلك يلزم بيان ما حدث في السلعة من عيب بفعله ويفعل أجنبى، وما حدث من زيادة متولدة من المبيع، وما انتفع به المباح من السلعة انتفاعاً ينقض من المبيع، ومصدر شراء السلعة إذا كان ثمت ما يدل على شبهة المحاباة منه، وبيان الأجل الذى اشترى إليه إن كان شراء المباح لها بضمن أجل، وزمان مكث المبيع عنده ولو عقاراً لأن البعض قد يكون له مصلحة في عدم تقادم السلعة في أيدي الغير وبما اشترى به من ثمن وما نقده إن كان قد اختلف عما تعاقد به.

---

(١) أسنى المطالب ٢/٩٣.

(٢) المبدع ٤/١٠٤.

## المبحث الثالث

### طبيعة المراجعة

يقصد بطبيعة العقد ما يمكن أن يوصف به شرعاً في المجال الذي تدور فيه العقود، وعقود البيع هي الدائرة التي يدور في فلكها عقد المراجعة وهي - أي عقود البيع - مع خضوعها لأحكام عامة وقواعد موحدة، لكن لبعضها طبيعة تختلف عن الأخرى، فعقود البيع قد تكون عقود مساومة، وقد تكون عقود مزايمة، وقد تكون عقود أمانة، والمراجعة من هذا القبيل، فإن هذا العقد قائم على الأمانة في الإخبار بالثمن الأوّل الذي اشترى به البائع، والذي يصدق فيه دون حاجة إلى إثبات أو برهان<sup>(١)</sup>.

وقد بينا في المبحث السابق أنه يجب على المراجيح أن يبين كل ما يتعلق بالسلعة وثنمها، ويجب أن يكون صادقاً أميناً في هذا البيان<sup>(٢)</sup>، وقد يخل البائع بهذا الواجب، ويتأتى ذلك بأن

(١) عقد المراجعة بين الفقه الإسلامي والتعامل المصرفي - أ.د. / محمد الشحات الجندي ٨١٠، دار النهضة العربية.

(٢) الصدق والأمانة من أهم الصفات التي أوجبها الإسلام في مجال المعاملات المالية ولم يقتصر أثر تركهما على الجزء الأخرى فقط وإنما رتب الشارع آثاراً تعود على العقود التي شابها الكذب والخيانة.

وقد دل على ذلك كثير من النصوص منها قوله تعالى ﴿يا أيها الذين آمنوا لا تخونوا الله والرسول وتخونوا أماناتكم وأنتم تعلمون﴾ وقوله تعالى ﴿إن الله يأمركم أن تؤدوا الأمانات إلى أهلها﴾.

وروى الشيخان عن حكيم بن حزام عن النبي ﷺ قال: «البيعان بالخيار ما لم يتفرقا فإن صدقا وبينا بورك لهما في بيعهما وإن كذبا وكتما محقت بركة بيعهما» وروى الترمذي عن أبي سعيد عن النبي ﷺ قال: «التاجر الصدوق الأمين مع النبيين والصديقين والشهداء» قال أبو عيسى هذا حديث حسن، وروى أيضاً عن إسماعيل بن رفاعه عن أبيه عن جده أنه خرج مع النبي ﷺ إلى المصلى فرأى الناس يتبايعون فقال يا معشر التجار: فاستجابوا الرسول الله ﷺ ورفعوا أعناقهم وأبصارهم فقال: «إن التجار يبعثون يوم القيامة فجاراً، إلا من اتقى الله وبر وصدق».

قال أبو عيسى هذا حديث حسن صحيح، وروى الإمام أحمد عن عبد الله بن عمرو أن رسول الله ﷺ قال: أربح إذا كن فيك فلا عليك ما فاتك من الدنيا: حفظ أمانة وصدق حديث وحسن خليقة وعفة في ظهره».

ويحرص الإسلام على شفافية العلاقة بين المتعاملين بحيث لو كان في البيع عيب يعلنه البائع وجب عليه أن يبينه وقد ترجم البخاري في صحيحه باباً «باب إذا بين البيعان ولم يكتما ونصحا» وروى البخاري عن العداء بن خالد قال: كتب لى النبي ﷺ هذا ما اشترى محمد رسول الله ﷺ من العداء بن خالد بيع المسلم من المسلم لا داء ولا خبثة ولا غائلة» وقال قتادة: الغائلة الزنا والسرقة والإباق، وقال عقبه بن عامر: لا يحل لامرئ مسلم يبيع سلعة يعلم أن بها داء إلا أخبره» وما روى عن عقبه موقوفاً وصله الإمام أحمد وابن ماجه والحاكم بإسناد حسن ولذلك حرم الإسلام جملة من المعاملات تجاوز فيها أصحابها الصدق والأمانة =

يخبر بغير الحقيقة في الثمن الأول أو فيما قامت عليه السلعة ونوضح آراء الفقهاء في ذلك على التفصيل الآتي:

عند الحنفية: يفرق الحنفية بين وقوع الخيانة في قدر الثمن أو في صفته، فإذا ظهرت الخيانة في صفة الثمن كأن اشترى شيئاً بنسيئة ثم باعه مرابحة على الثمن الأول ولم يبين أنه اشتراه بنسيئة ثم علم المشتري ذلك فللمشتري الخيار إن شاء أخذه وإن شاء رده.

ووجه ذلك: أن المرابحة عقد بنى على الأمانة لأن المشتري اعتمد البائع واثمنه في الخبر عن الثمن الأول فكانت الأمانة مطلوبة في هذا العقد، فكانت صيانتها عن الخيانة مشروطة دلالة، ففواتها يوجب الخيار كفوات السلامة عن العيب.

وإذا ظهرت الخيانة في قدر الثمن، بأن قال: اشترت بعشرة ثم ظهر أنه اشتراه بتسعة فللحنفية فيه قولان:

القول الأول: أن المشتري بالخيار في المرابحة إن شاء أخذه بجميع الثمن وإن شاء ترك ولا يحط بمقدار الخيانة وهو قول أبي حنيفة ومحمد ووجهه: أن الخيانة في المرابحة لا توجب خروج العقد عن كونه مرابحة لأن المرابحة بيع بالثمن الأول وزيادة ربح وهذا قائم بعد الخيانة لأن بعض الثمن رأس مال وبعضه ربح فلم يخرج العقد كونه مرابحة وإنما أوجب تغييراً في قدر الثمن وهذا يوجب خللاً في الرضا فيثبت الخيار، كما إذا ظهرت الخيانة في صفة الثمن.

القول الثاني: ليس للمشتري خيار لكن يحط قدر الخيانة وهو قول أبي يوسف، ووجهه: أن الثمن الأول أصل في بيع المرابحة فإذا ظهرت الخيانة تبين أن تسمية قدر الخيانة لم تصح فلغت تسميته وبقي العقد لازماً بالثمن الباقي.

ثانياً: عند المالكية: يفرق المالكية بين الغلط والكذب والغش<sup>(١)</sup>:

فإن غلط المربح بنقص في الثمن بأن قال للمشتري اشترته بخمسين ثم ادعى الغلط وقال:

= وسلوكوا سبل التضليل والخداع فحرم الإسلام النجش لما فيه من تضليل المشتري في ثمن السلعة وحرم الغش في السلعة وحرم ترويح السلعة بطرق تؤثر على رغبة المشتري كالحلف ونحوه وحرم تطفيف المكيال والميزان وغير ذلك مما أفاض فيه الإسلام، بل جعل الإسلام حسن التعامل مع الناس دليلاً على كمال ديانة المسلم وورعه وهذا يتضح من ربط الأحاديث بين الإيمان بالله واليوم الآخر ودخوله في زمرة جماعة المسلمين وبين التزامه بما شرع الإسلام من ضوابط للسعي والكسب والتعامل مع الناس.

(١) وضع المالكية الأحوال التي يكون فيها المربح كذاباً والتي يكون فيها غاشاً.

فيكون كاذباً: إذا زاد في الثمن، ترك بيان تجاوز الزائف كان دفع ثمناً وفيه دنائير أو دراهم زيوف وتغاضي عنها البائع الأول، ترك بيان النقص الذي حدث في المبيع، واستعمال المبيع، وأخذ ثمار متولدة منه ولم يبين ذلك كله، ويكون غاشاً: إذا لم يبين طول السلعة التي مكث فيها المبيع عنده، أو يوهم وجود صفة مقصودة للمشتري وهي غير موجودة. أو يوهم عدم وجود صفة لا يريدتها المشتري وهي موجودة.

بمائة وصدقه المشتري أو ثبت بالبينة فإن كانت السلعة لم تفت عند المشتري بأن كانت قائمة بحالها فللمشتري الخيار بين الرد للسلعة أو دفع ما تبين وربحه، إما أن فاتت السلعة خير المشتري بين دفع الثمن الصحيح وربحه وبين دفع القيمة يوم بيع السلعة ما لم تنقص القيمة عن الغلط وربحه .

وإن كذب المرباح بأن زاد في الثمن كأن يشتري السلعة بتسعين فيخبر أنه اشتراها بمائة فإن كانت السلعة لم تفت (١) فإن حط المرباح الزيادة لزم المشتري الشراء، وإلا خير المشتري بين أن يمسكه أو يرده وإن فاتت السلعة خير المشتري بين أن يدفع الثمن الصحيح وربحه أو القيمة يوم قبضه ولا يربح لها ما لم تزد القيمة على الكذب فإن زادت عليها لم يلزم الزائد .

وإن غش المرباح وهو كما قال ابن عرفة: أن يوهم وجود مفقود مقصود وجوده في المبيع أو يكتم فقد موجود مقصود فقده فيه: «فإن كانت السلعة قائمة لم تفت خير المشتري بين أن يمسك السلعة أو يردها، وإن فاتت يلزم المشتري الأقل من الثمن الذي وقع به البيع والقيمة يوم قبض المبيع .

#### ثالثاً: عند الشافعية:

إذا حدث كذب من المرباح في الثمن بزيادة الثمن، كأن اشتراه بتسعين فأخبر أنه اشتراه بمائة والمذهب على أن البيع صحيح لأن غاية ما فيه التغرير والتدليس وذلك لا يمنع صحة البيع، وفيه وجه لبعض الأصحاب أن البيع لا يصح، وذلك لكون الثمن مجهولاً عند العقد .

وعلى ما هو مقرر في المذهب من صحة البيع فيفرق بين الكذب بخيانة والكذب غلطاً ففي الحالة الأولى إذا خان المرباح وحكمتا بصحة البيع وكان المبيع قائماً فوجهان أصحهما: يحكم بحط الزيادة وربحها، لأنه تملك باعتبار الثمن الأول فيحط الزائد عليه، والثاني: لا يحكم بحط الزيادة، وذلك لأنه سمي ثمناً معلوماً وعقد به العقد فليجب كما هو وإن كان ملبساً .

إما إن تلف المبيع وقد قامت البينة بخيانة المرباح فالواجب حط الزيادة وربحها قولاً واحداً وذكر الرافعي أن فيها قولين، وإذا وقع الكذب من المرباح غلطاً فالنصوص في المذهب أنه يحكم بحط الزيادة وربحها .

ومع القول بحط الزيادة وربحها هل يثبت للمشتري الخيار؟ فيها قولان، أظهرهما: أنه لا خيار له لأنه قد رضى بالأكثر فأولى أن يرضى بالأقل، والثاني: يثبت له الخيار لأنه ربما يكون المرباح قد

(١) فوات السلعة في حالة الكذب والغش يكون بحوالة الأسواق على السلعة أو بيعها أو هلاكها، أما في حالة

الغلط فلا يكون الفوات إلا ببيع المشتري لها أو هلاكها

يراجع الشرح الصغير ٤/ ٢٩٦، ٢٩٧، الشرح الكبير ٣/ ١٦٨، ١٦٩، الذخيرة للقرافي ٥/ ١٦٨، ١٦٩،

كذب فى غير ذلك، وقد يكون للمشتري رغبة فى شرائه بثمان معين لتحلة قسم أو إنفاذ وصية وغير ذلك.

أما مع القول بأنه لا تحط الزيادة ولا ربحها فللمشتري الخيار قولاً واحداً لأن البائع قد غره وخذعه، وهل يثبت للبائع الخيار فى حالة القول بحط الزيادة وربحها فيها قولان أظهرهما لا يثبت له الخيار إذ يبعد أن يصير تلبيسه أو غلظه سبباً لثبوت الخيار له.

ولو كذب المربح بالنقصان كان يبيع السلعة بمائة ثم يعود ويقول غلظت إنما هو مائة وعشرة فإن صدقه المشتري ففيها وجهان: أحدهما يصح البيع وأصحهما أنه لا يصح البيع لتعذر إرضائه فإن العقد لا يحتمل الزيادة وأما النقصان فهو معهود.

إذا قلنا بصحة البيع فأصح الوجهين أن الزيادة لا تثبت وللمربح الخيار: والوجه الثانى: أن الزيادة تثبت مع ربحها وللمشتري الخيار.

وإن كذبه المشتري فإن لم يكن للغلط وجه يحتمله فلا يقبل قوله، وإن تبين لغلطه وجهاً كان يقول اشترى عنى وكيلى وأخبرنى أن الثمن كذا فبان خلافه، أو يقول: راجعت أوراقي فغلطت فيها فيحلف لكن هل تسمع بينته فيها وجهان: أصحهما أنها تسمع. -

وإن كان الكذب فى غير مقدار الثمن يثبت للمشتري الخيار<sup>(١)</sup>.

رابعاً: عند الخنابلة:

إذا وقع من المربح كذب فى مقدار الثمن فإن البيع صحيح، لأن زيادة الثمن لا تمنع صحته وللمشتري الرجوع بالزيادة وحفظها من الربح.

والمنصوص فى المذهب أن المشتري مخير بين أخذ المبيع برأس ماله وحصته من الربح وبين الرد لأنه لا يأمن الخيانة فى هذا الثمن، وربما كان للمشتري رغبة فى أخذه بهذا الثمن تحله لقسم أو نحوه.

وظاهر كلام الخرقى أنه لا خيار للمشتري لأنه زاده خيراً بحط الزيادة عنه.

أما إن أخبر المربح أنه غلط فى ثمنها أكثر مما باع به فإنه يقبل قوله مع يمينه فى قول الأكثر لأنه لما دخل معه فى المراجعة فقد ائتمنه والقول قول الأمين.

وفى رواية أنه لا يسمع منه إلا ببينة وفى رواية يقبل قوله إن كان معروفاً بالصدق لترجحه إذن وفى رواية لا يقبل قوله وإن أقام بينة لتكذيبه لها ظاهراً إلا أن يصدقه المشتري.

(١) يراجع: فتح العزيز ٩/١٣، ١٤، ١٥، الحاوى ٥/٢٨٥، نهاية المحتاج ٤/١١٣.

وإذا وقع الخلل فى عنصر آخر غير مقدار الثمن فالمشترى مخير بين أخذه بالثمن الذى وقع عليه البيع أو الفسخ (١).

خامساً: عند الزيدية:

الخيانة فى الثمن أو المبيع لا تفسد المراجعة ولكن يوجب الخيار (٢).

سادساً: عند الإمامية:

يخير المشتري بين أخذه بالثمن الذى وقع عليه العقد للتغريبه وبين رده، وقيل له أخذه بحط الزيادة وربحها لكذب المراجيح مع كون المراجعة تقتضى وقوع البيع بزيادة عن الثمن الأول لكن ضعف هذا القول (٣).

سابعاً: عند الإباضية:

يخير المشتري بين قبول البيع كما هو أو رده للمبيع (٤).

يتضح لنا مما تقدم عرضه من آراء المذاهب أن جملة القول فى هذه المسألة أنه إذا كانت الخيانة فى الأوصاف فإن الفقهاء متفقون على أن المشتري بالخيار إن شاء أخذها بثمانها كله وإن شاء ردها إذا كانت السلعة قائمة أما أن فاتت السلعة فقد تعرض المالكية لهذه الحالة وقضوا فيها بأن المشتري يلزمه الأقل من الثمن الذى وقع به البيع من المشتري والقيمة يوم قبض المبيع من المراجيح.

وإن كانت الخيانة فى مقدار الثمن ففيها وأيان:

الأول: تحط الزيادة وحصتها من المراجيح ولا يرد البيع وهو قول الشافعية وأبى يوسف واختيار ابن قدامه.

الثانى: يخير المشتري بين أخذه بجميع الثمن وبين رده وهو قول أبى حنيفة وقول عند الشافعية والمنصوص عند الحنابلة والشيعة والإباضية.

وجه القول الأول:

أولاً: أن الثمن الأول أصل فى بيع المراجعة فإذا ظهرت الخيانة تبين أن تسمية قدر الخيانة لم تصح فتلغى التسمية الفاسدة ويصح العقد فى الباقي.

(١) المغنى ٤/ ١٣٣، المبدع ٤/ ١٠٤، كشاف القناع ٣/ ٢٣١.

(٢) البحر الزخار ٤/ ٣٧٩.

(٣) الروضة البهية ٣/ ٤٣١.

(٤) شرح النيل ٨/ ٣٣٣.

ثانياً: أن خيانة البائع من العيوب التي دلس بها المربح على المشتري والتدليس بالعيب إذا ظهر لا يوجب بطلان البيع.

وجه القول الثانى:

أولاً: الخيانة فى المربحة لا توجب خروج العقد عن كونه مربحة لأن المربحة بيع بالثمن الأول وزيادة ربح، وهذا قائم بعد الخيانة، لأن بعض الثمن رأس مال وبعضه ربح فلم يخرج العقد عن كونه مربحة، وإنما أوجب تغييراً فى قدر الثمن وهذا يوجب خللاً فى الرضا فيثبت الخيار.

ثانياً: أن العقد عقد بثمان معلوم فليجب كما هو دون حط.

ثالثاً: ربما يكون للمشتري غرض فى الشراء بهذا الثمن كأن يكون حالفاً أو يقوم بتنفيذ وصية الشراء بهذا الثمن فلو أخذ بأقل مما اشترى به بعد حط الزيادة كان ذلك ضد رغبته.

والراجع من القولين هو القول بجواز المربحة مع ظهور الخيانة وأن يحط من الثمن مقدارها وما يقابلها من الربح لأن وجود الخيانة هو المعنى الذى أوجد خللاً فى المربحة ويمكن تصحيح هذا الخلل، كما أن فى القول بذلك رعاية لمصلحة المشتري لأنه سيدفع أقل من الثمن الذى ذكره البائع، وفيه يحاسب المربح بنقيض مقصوده فقد يكون للمشتري رغبة فى المبيع لحاجته إليه الشخصية أو لشركاته ولا يستطيع الاستغناء عنها فإذا قلنا هو مخير بين الأخذ بجميع ثمنها أو ردها لأخذها بجميع ثمنها فيربح المربح وهو خائن، لكن لو قلنا إنه تحط الزيادة وربحها وبصح العقد لعومل المربح بنقيض مقصوده السيئ.