بيــع المرابحــة بربــح متغــير

دكتور/ شادي خليفه محمد الأحمد (*)

ملخص البحث:

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

يعرض هذا البحث إلى الأدلة التي استند إليها القول بصحة «بيع المرابحة بربح متغير» ومناقشتها، وبيان آراء الفقهاء فيها، وقد جاء البحث في مقدمة ومبحثين ، في المبحث الأول ناقشت مفهوم بيع المرابحة والمرابحة للآمر بالشراء وآراء العلماء في مسالة زمن تحديد السعر، ثم ذكرت أهم الأدلة التي استُنِدَ إليها للقولِ بصحة بيع المرابحة بربح متغير، وقد بينت من خلال مناقشتها وذكر آراء الفقهاء بها ومقصودهم الصحيح من عباراتهم، أنها لا ترقى إلى القول بصحة هذا البيع، وخلصت الدراسة إلى نتيجة وهي أن بيع المرابحة بربح متغير لا يتفق مع القواعد والأصول الشرعية لصحة عقد البيع التي هي محل اتفاق العلماء، ومن ثم تطرقت لبعض الحلول التي وضعها العلماء لحل مثل هذه الإشكالات.

(*) الأستاذ المساعد في الاقتصاد والمصارف الإسلامية. قسم الدراسات الإسلامية. كلية العلوم الإدارية والإنسانية. جامعة الجوف.

المقدمـــة:

الحمد لله، والصلاة والسلام على رسول الله، وعلى آله وصحبه ومن والاه، أما بعد:

إن اهتمام العالم اجمع بأدوات التمويل الإسلامي بعد أن أظهرت تميزاً على غيرها من الأدوات الوضعية التي تعتمد على الربا، وخاصة بعد وقوع العالم في الأزمة الاقتصادية الأخيرة، لا يعني ذلك أن نُدفع إلى ابتكار أدوات جديدة لمواكبة التطورات السريعة في المعاملات المالية دون التأكد من مشروعيتها، وأنها تتفق مع الأصول والقواعد الشرعية، لنقول إن الاقتصاد الإسلامي يحتوي على الحلول السريعة لجميع المشاكل الاقتصادية، الأمر الذي يؤدي في النهاية إلى التشكيك بصلاحية هذا الدين الذي ينبثق منه هذا النظام.

ومع كون صيغة المرابحة من أكثر الصيغ تعاملاً في المصارف الإسلامية، ودخول المصارف في عقود مرابحة لفترات زمنية طويلة، فقد صاحب تطبيق مثل هذه الصيغ إشكالات فقهية. ومن أبرز هذه الإشكالات ثبات العائد الإسلامي على صيغ التمويل في بيوع المرابحة طوال أجل التمويل. حيث إنه لا يمكن تغيير هذا العائد شرعاً مع تغيّر مستوى الثمن في السوق طوال أجل التمويل، مما يؤدي إلى الشعور بالغبن من قبل الممول والمتمول في حال ارتفاع السعر أو انخفاضه. ولإيجاد حل لمثل هذه المشكلة اقترح بعض الباحثين أن يكون العائد في بيع المرابحة ليس ثابتاً، وإنما يكون متغيراً ومربوطاً بمؤشرٍ منضبط، وقد استدل على صحة هذا الأمر بعدد من الأدلة.

وبعد النظر في مجموع هذه الأدلة ومناقشتها، وجدت أنها لا ترقى للقول بصحة اعتبار بيع المرابحة بربح متغير مقبول شرعاً.

وقد قسمت بحثي إلى:

مقدمة ومبحثين

عرضت في المبحث الأول لمفهوم المرابحة والمرابحة للآمر بالشراء وأهم العناصر التي تتكون منها، وآراء العلماء بالنسبة لتحديد الثمن وضوابطه.

وتطرقت في المبحث الثاني إلى أهم الأدلة التي استند إليها الباحث في اعتبار صحة بيع المرابحة بربح متغير مناقشاً كل دليل ومبيناً مدى صحته وآراء العلماء به. ثم بينت في المطلب الثاني الرأي الراجح في المسألة وأهم البدائل التي يمكن أن نستخدمها لحل مثل هذه المشكلة.

والله أسأل أن يجعل عملي خالصاً لوجهه الكريم.

المبحث الأول
مفهوم المرابحة و المرابحة للآمر بالشراء، وآراء العلماء في وقت تحديد الثمن وضوابطه

أولاً: مفهوم المرابحة

الأصل في عقد المرابحة أنه أحد أنواع بيوع الأمانة في الفقه الإسلامي، التي تقوم على أساس كشف البائع عن الثمن الذي قامت عليه السلعة به. وبناء الثمن عليه، مع ربح محدد يتفق عليه الطرفان(١).

ثانياً: مفهوم المرابحة للآمر بالشراء

أما المرابحة للآمر بالشراء فهي: «أن يتفق المصرف والعميل، على أن يقوم المصرف بشراء البضاعة عقاراً أو غيره، ويلتزم العميل أن يشتريها من المصرف، ويلتزم المصرف بأن يبيعها له، وذلك بسعر عاجل أو آجل، تحدد نسبة الزيادة فيه على سعر الشراء مسبقاً»(٢).

من هذا التعريف للمرابحة يتبين أنها تتكون من العناصر الآتية:

١ـ طلب شراء مقدم من العميل للمصرف، يحدد فيه السلعة المراد شراؤها، يقابله قبول من المصرف.

٢ـ اتفاق مسبق على الثمن والربح.

---

(١) فقد عرفه الحنفيه بأنه : بيع بزيادة معلومة على ما ملكت به. انظر: المبسوط، السرخسي، ج١٣، ص٨٣. وعرفه المالكية بقولهم: بيع السلعة بالثمن الذي اشتراها به وزيادة ربح معلوم لها . انظر : حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، ج٣، ص١٥٩. وعرفه الشافعية بقولهم: عقد بني الثمن فيه على المبيع الأول مع زيادة ربح معلوم لهما.انظر: فتح العزيز شرح الوجيز بهامش المجموع ،الرافعي ، ج٤، ص٦. وعرفه الحنابلة بقولهم: البيع برأس المال وربح معلوم. انظر: المغني ، ابن قدامة ج٤، ص ٢٨٠، دار الفكر، ١٩٨٤م.

(٢) انظر: محمد سليمان الأشقر، بيع المرابحة كما تجريه البنوك الإسلامية، مكتبة الفلاح، الكويت، ص٦ـ٧.

٣ـ وعد من الآمر بشراء السلعة بعد ملك المصرف لها، يقابله وعد من المصرف ببيع السلعة المطلوبة للآمر.

وهي بهذا تختلف عن بيع المرابحة المتعارف عليه في الفقه الإسلامي، وعلى الرغم من اختلاف العلماء في مشروعيتها بين مجيزين ومانعين على أساس الإلزام بالوعد أو عدم الإلزام به[١]، فقد رجح أغلب الفقهاء أن بيع المرابحة للآمر بالشراء جائز شرعاً، سواء كان على أساس عدم الإلزام لأي من الفريقين، أم إلزام أحدهما، أم على أساس الإلزام بالوعد لكلا الطرفين.

ثالثاً: آراء العلماء في وقت تحديد الثمن وضوابطه

بالنسبة لتحديد الثمن الذي تقوم عليه السلعة في بيع المرابحة للآمر بالشراء، والاتفاق على الربح فنجد أنه محل اتفاق بين الفقهاء[٢]. أما ضابط ذلك، فقد اختلفوا فيه على قولين:

أحدهما: أن يكون الثمن معلوم المقدار عند العقد. وهو رأي جمهور الفقهاء.

وثانيهما: أن يكون الثمن معلوم المقدار عند العقد، أو أنه يؤول إلى العلم على وجه لا يؤدي إلى المنازعة والاختلاف بين العاقدين. وعلى هذا القول لا تلزم تسمية الثمن في مجلس العقد، فيكفي أن يتفق العاقدان على طريقة منضبطة لتحديد الثمن. وهذا القول هو رواية في ذهب الإمام أحمد، اختارها شيخ الإسلام ابن تيمية، وتلميذه ابن القيم ـ رحمهما الله ـ وهو قول لبعض الأحناف[٣].

---

(١) انظر: أحمد سالم ملحم، بيع المرابحة وتطبيقاته في المصارف الإسلامية، دار الثقافة، ٢٠٠٥م، ص١١١ـ٢١٦.

(٢) انظر: رد المحتار على الدر المختار: محمد أمين بن عمر عابدين «الشهير بابن عابدين» طبعة بولاق، ج٤، ص٢٩، والمجموع شرح المهذب، أبو زكريا النووي، مطبعة التضامن الأخوي، ج٩، ص٢٨٨. والمغني، أبو محمد عبدالله بن قدامة المقدسي، طبعة دار المنار، ١٣٦٧هـ، ج٤، ص١٠٩.

(٣) مسائل الإمام أحمد لأبي داود ص ١٩٤، أعلام الموقعين ٦/٤، الفروع ٣٠/٤، الإنصاف ١٣٢/١١.

ومع تطور المعاملات المالية وتعدد أشكالها، ودخول المصارف في عقود مرابحة لفترات زمنية طويلة قد تصل إلى ما يزيد عن عشرين عاماً، فقد صاحب تطبيق مثل هذه الصيغ في المؤسسات المالية الإسلامية إشكالات فقهية عُدَّت من أبرز الصعوبات التي واجهت تطور الصناعة المالية الإسلامية وانتشارها مقارنة بالصناعة المالية التقليدية. ومن أبرز هذه الصعوبات ثبات العائد الإسلامي على صيغ التمويل في بيوع المرابحة طوال أجل التمويل. فعندما يتحدد الثمن في البيع؛ فغالباً ما يقال: لا يمكن تغييره شرعاً مع تغيّر مستوى الثمن في السوق طوال أجل التمويل، مما يؤدي إلى شعور الممول بالغبن، في حال ارتفاع سعر السوق على أساس أنه لو أتيح له التمويل الآن، سيحقق عائداً أعلى. كما يؤدي إلى شعور المتمول بالغبن في حال انخفاض سعر السوق على أساس أنه لو أتيح له التمول الآن، فإنه سيتمول بتكلفة أقل.

من هنا أُقتُرِحَت صيغة جديدة للمرابحة من أجل مواجهة مشكلة ثبات العائد على صيغ التمويل طويل الأجل تحت مسمى المرابحة بربح متغير[1]، وقد تناول البحث الحكم الشرعي لربط الربح في عقود المرابحات الآجلة بمؤشر متغير منضبط يتفق عليه العاقدان . مبتدئاً بالتأصيل الشرعي للمسألة، وذلك ببيان شرط العلم بالثمن في البيع، وضابطه ، وآراء العلماء فيه. وبعد ذلك عرج الباحث على المؤيدات الشرعية لصحة المرابحة بربح متغير . ومنها : البراءة الأصلية، والقياس على بعض البيوع كالبيع بسعر المثل أو بالرقم، أو بما باع به فلان ، والبيع بشرط النفقة مدة معلومة، والسلم بسعر السوق، والإجارة بأجرة متغيرة، ورد على الشبهات. ومنها: شبهة الربا، والغرر، والغبن، والبيعتان في بيعة. ثم ناقش الحلول المطروحة في هذه القضية ، ومنها: الالتزام بالخصم، والإجارة بأجرة متغيرة،

(١) هذا المقترح قدمه الدكتور يوسف الشبيلي في ورقة عمل إلى الملتقى الثاني للهيئات الشرعية – الرياض ١٤٣٠هـ-٢٠٠٩م.

والتورق المدار، وخلص الباحث في النهاية إلى صحة المرابحة بربح متغير مربوط بمؤشر منضبط. ويقاس على المرابحة بقية بيوع الآجال كالسلم والاستصناع، وغيرها.

وقد ذهب مجمع الفقه الإسلامي إلى القول: «بأنه لا يصح البيع إلا إذا جزم العاقدان بالنقد أو التأجيل. فإن وقع البيع ولم يحصل الاتفاق الجازم على ثمن واحد محدد، فهو غير جائز شرعاً»[1]، لأن ذلك ربا محرماً. وصرح به كذلك المجلس الشرعي لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، حيث جاء في المعايير الشرعية: «يجب أن يكون كل من ثمن السلعة في بيع المرابحة للآمر بالشراء وربحها محدداً ومعلوماً للطرفين عند التوقيع على عقد البيع. ولا يجوز بأي حال أن يترك تحديد الثمن أو الربح لمؤشرات مجهولة أو قابلة للتحديد في المستقبل؛ وذلك مثل أن يعقد البيع ويجعل الربح معتمداً على مستوى الليبور (LIBOR)[2] الذي سيقع في المستقبل، ولا مانع من ذكر المؤشرات المعروفة في مرحلة الوعد للاستئناس بها في تحديد نسبة الربح، على أن يتم تحديد الربح في عقد المرابحة للآمر بالشراء على أساس نسبة معلومة من التكلفة ولا يبقى الربح مرتبطاً بالليبور أو بالزمن»[3].

(١) قرارات وتوصيات مجمع الفقه الإسلامي، القرار رقم (٥١) بشأن البيع بالتقسيط، ص١٠٩.
(٢) هو سعر الإقراض بين البنوك في لندن والتي يتم إصدارها من قبل رابطة البنوك البريطانية ويتم إصدارها بشكل يومي . ويتم احتساب الفائدة عن طريق معادلات حسابية خاصة آخذين المتغيرات من أسعار الفائدة المتاحة في البنوك. لاحتساب مؤشر تكاليف الاقتراض القصيرة الأجل.
(٣) انظر: المعايير الشرعية، المعيار رقم (٨) المرابحة للآمر بالشراء، ص١١٤، البند ٦/٤. و المعيار المحاسبي الإسلامي رقم ٢ للمرابحة والمرابحة للآمر بالشراء الفقرة٢/٤.

المبحث الثاني

المطلب الأول
أدلة القائلين بجواز بيع المرابحة بربح متغير والرد عليها

فيما يلي أهم الأدلة التي استند إليها أصحاب القول الأول ومناقشتها، ومن ثم بيان الرأي الراجح في هذه المسألة:

الدليل الأول:

الاستدلال بقاعدة (الأصل في العقود الإباحة) ، ذلك أن الأصل في المعاملات المالية الحل والصحة، استناداً إلى عموم قول الله تعالى: ﴿**وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلْبَيْعَ**﴾(١)، وقوله تعالى: ﴿**يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوٓاْ أَوۡفُواْ بِٱلۡعُقُودِ**﴾(٢)، وهذا يتضمن الوفاء بكل معاملة وبكل عقد لم يرد فيه تحريم.

ومن السنة حديث سعد بن أبي وقاص رضي الله عنه أن النبي ﷺ قال: «إن أعظم المسلمين جرماً من سأل عن شيء لم يحرم فحرم من أجل مسألته»(٣)، ووجه الدلالة منه أن الأصل في الأشياء هو الحل، ـ ومنها العقود ـ التي لم يرد فيها منع، وهذا ظاهر من الحديث.

ويجاب عليه: بأن الاعتبار بالإباحة الأصلية مشروط بانتفاء الموانع الشرعية، وهذا النوع من البيوع اشتمل على موانع شرعية، كالربا، والغرر، ففي نهي النبي ﷺ: «عن بيعتين في بيعة»(٤)، نهيٌ عن ترديد الثمن مع لزوم البيع، مع اختلاف الفقهاء في علة منع العقد هل هي الربا أو الغرر(٥) وهو داخل في ما اتفقت المذاهب

(١) سورة البقرة، الآية (٢٧٥).
(٢) سورة المائدة، الآية (١).
(٣) رواه البخاري، كتاب بدء الوحي، ٢٦٥٨/٦.
(٤) الترمذي ، كتاب البيوع، رقم١٢٣١، والنسائي، كتاب البيوع، ٤٦٣٢، صححه الألباني في صحيح الجامع الصغير ج٢، ص١٠٥٤.
(٥) انظر: الغرر وأثره في العقود في الفقه الإسلامي، الصديق الضرير، ص١٠٠-١١٠.

الثمانية على اشتراطه من معرفة الثمن في عقد البيع حال العقد أو قبله، فلا يجوز البيع بثمن مجهول[1]، فتخرجه من عموم قاعدة الإباحة الأصلية.

الدليل الثاني:

أن الله ـ سبحانه وتعالىٰ ـ إنما اشترط لصحة التجارة وجود التراضي، كما قال الله ـ عز وجل ـ: ﴿**لَا تَأْكُلُوٓاْ أَمْوَٰلَكُم بَيْنَكُم بِٱلْبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٍ مِّنكُمْ**﴾[2]، فما دام أن هذه التجارة تقوم على تدوير المال بالطرق المشروعة كالبيع والإيجار، وما دامت بعيدة عن الإكراه والجبر، والغش والخداع، فالأمر مباح، وهذا الأمر يعطي التشريع الإسلامي مرونة كافية لمواكبة تطور الحاجات، لقوله ﷺ: «إنما البيع عن تراض»[3]، والتراضي متحقق في هذه المعاملة.

ويجاب عن هذا الدليل: بأن مطلق التراضي ليس هو الذي يبيح الشيء إنما الذي يبيحه هو وجود التراضي بين المتعاقدين على شيء لا يخالف حكم الله.

كما أن من شروط الرضا المعتبر أن يكون على معلوم، ومقدار الربح في المرابحة بربح متغير غير معلوم بل إن فيه غرراً واضحاً، من هنا قرر الفقهاء أن الرضا بالمجهول لا يصح في البيوع، بل إن البيع يعتبر فيه الرضا، والرضا يتبع العلم[4].

الدليل الثالث:

إن الغرر[5] أو الغبن[6] في المرابحة بربح متغير دون الغرر الذي يوجد في

---

(١) انظر: الفقه الإسلامي وأدلته، وهبة الزحيلي، دار الفكر ، سوريا، ط٤، ج٧، ص٧٥.

(٢) سورة النساء، الآية (٢٩).

(٣) سنن ابن ماجة، ابن ماجة، ج٢، ص١٣، صححه الألباني، كتاب صحيح وضعيف الجامع الصغير، ج١، ص٤٠٩.

(٤) قواعد الأحكام ، العز بن عبد السلام، ج٢، ص١٧٦، الطرق الحكمية ، ابن القيم، ص٢٦٤

(٥) يعرف الفقهاء الغرر بأنه الجهالة الفاحشة، كما عرفه بعض العلماء ما تردد بين جوازين متضادين الأغلب منهما أخوفهما انظر: الحاوى الكبير، للماوردى ٥/ ٣٢٥ . ، وفي المحصلة يمكن القول إن بيع الغرر :هو البيع الذي يتضمن خطرا يلحق أحد المتعاقدين فيؤدي إلى ضياع ماله.

(٦) الغبن عند الفقهاء ينصرف إلى الفرق بين الثمن والقيمة، أو بتعبير الفقهاء النقص في أحد =>

الربح الثابت المحدد؛ وقد ذهب أغلب الفقهاء إلى أن الجهالة اليسيرة لا تؤثر في صحة العقد. لأن الإنسان سيرضى بسعر السوق المستقبلي الذي يتبايع به الناس، بينما قد يشعر بالغبن حينما يكون السعر في المستقبل دون ما تعاقد عليه.

الرد: الحقيقة أنه لا تكاد تخلو معاملة من شيء من الغرر(١)؛ ولذلك اشترط العلماء أوصافاً للغرر المؤثر لابد أن تتوافر فيه، ومن أهمها أن يكون الغرر كثيراً غالباً على العقد. يقول ابن رشد في ضابط الغرر غير المؤثر: «وإن غير المؤثر هو اليسير أو الذي تدعو إليه ضرورة، أو ما جمع بين أمرين»(٢)، وإن عدم العلم بالسعر لكلا طرفي العقد يعتبر من الغرر الفاحش، ولو نظرنا إلى اهتزاز الأسواق بحدة، واختلاف الأسعار بشكل كبير، لرأينا أن الغرر ليس يسيراً بل فاحشاً، وحسبك ما حصل خلال الأزمة الاقتصادية العالمية الأخيرة.

بالإضافة إلى ذلك ليست العلة التي تحدد إذا ما كانت معاملة معينة من الغرر الممنوع شرعاً أو لا وجود الرضا أو عدم وجوده(٣)، وإنما الجهالة هي التي تؤدي للنزاع؛ لأن الشخص يدخل في العقد وهو دائر بين الغنم والغرم؛ إذا غنم أحد العاقدين غرم الآخر، وإذا غرم أحد العاقدين غنم الآخر، بقدر خسارة أحدهما يكون ربح الآخر، وبالتالي قد تكون النتيجة ضرراً كبيراً على أحد العاقدين مما يؤدي إلى وقوع النزاع. وليس هناك أي حدود أو قيود على درجة تغير الربح في المرابحة المتغيرة يمكن أن تحدد أن هذا الغرر يسير أو كبير.

=العوضين ـ الثمن أو المبيع ـ بأن يكون أحدهما أقل من العوض الآخر عند التعاقد، وذلك بأن يكون الثمن أقل أو أكثر من قيمة المبيع، نزيه حماد، معجم المصطلحات الاقتصادية في لغة الفقهاء، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، فيرجينيا، الولايات المتحدة الأمريكية، (١٤١٤هـ)، الطبعة الأولى.

(١) ينظر: عقد الجواهر الثمينة (٤١٩/٢)، المنتقى للباجي (٤١/٥).

(٢) بداية المجتهد (١٧٥/٢)، وينظر: المجموع شرح المهذب (٢٥٨/٩).

(٣) الصديق الضرير، الغرر وأثره في العقود، ص١٥٥.

الدليل الرابع:

القياس على بعض البيوع الحالّة التي تتفق مع المرابحة بربح متغير وذلك أن الثمن فيها غير مسمى في العقد، وذلك كما يأتي:

أولاً: البيع بسعر المِثل أو بما ينقطع به السعر

ووجه الشبه بين هذا البيع والمرابحة بربح متغير: أن الثمن في كليهما غير مسمى في العقد، وإنما يتحدد بناءً على سعر السوق.

الرد: لقد تعرض الفقهاء للبيع بغير ذكر الثمن، فمنعه جمهور الفقهاء، وأجازه بعضهم الآخر، مثل ابن تيمية وابن القيم، فابن تيمية في كتابه «قاعدة العقود» يقول: «يجوز البيع والإجارة بلا تقدير ثمن وأجر، بالرجوع إلى السعر المعلوم والعرف الثابت...»، وعلى هذا عمل المسلمين دائماً،لا يزالون يأخذون من الخباز الخبز... ولا يقدرون الثمن، يتراضيان بالسعر المعروف...فإن الله تعالى لم يشترط في التبايع إلا التراضي، والتراضي يحصل من غالب الخلق بالسعر العام... ومن قال: هذا بيع باطل فقوله فاسد، مخالف للنص وللقياس والمعقول، وليس هذا من الغرر الذي نهى عنه الرسول ﷺ، بل قد ثبت في الصحيح: أنه اشترى من عمر بعيره، ووهبه لعبد الله بن عمر، ولم يقدر ثمنه. وهب أنهما لم يرضيا بثمن مقدر، فهما على اختيارهما، تراضيا بثمن مقدر، وإلا ترادا السلعة ...لقوله ﷺ: «إذا اختلف البيعان وليس بينهما بينة فهو ما يقول رب السلعة أو يتتاركان»[1]، فدل هذا على جواز البيع بثمن المثل[2].

(١) صحيح وضعيف الجامع الصغير، محمد ناصر الدين الألباني، حديث رقم : ٢٨٩، حديث صحيح.
(٢) نظرية العقد، عبد الرزاق السنهوري، ١٩٩٨،ط١، مكتبة الحلبي ، ص١٦٥-١٦٦) ، وبدائع الفوائد ٥/٤، إعلام الموقعين لابن القيم ٦/٤.

وأقول: إن سعر السوق إذا كان معلوما للطرفين واتخذ سعراً للعقد فهذا جائز عند الجميع، لأنه عندئذ هو في الحقيقة سعر اتفاقي. وهذا ما يشير إليه الضرير بقوله: «إن سعر السوق الذي أجاز بعض الفقهاء البيع به، ونوافقهم على جوازه، إنما يعني سعر السوق في وقت البيع فقط، ولا يشمل البيع بسعر السوق في المستقبل، فإن هذا لا تجيزه قواعد الفقه الإسلامي، ولا أعلم أحدًا من الفقهاء أجازه. وواضح من كلام ابن القيم أن المراد السعر وقت العقد، لا السعر في زمن مستقبل»(١).

وإلى هذا المعنى يشير الإمام المحقق ابن الهمام رحمه الله حيث يقول: «مما لا يجوز البيع به: البيع بقيمته، أو بما حلّ به، أو بما تريد أو تحب، أو برأس ماله، أو بما اشتراه، أو بمثل ما اشترى فلان، لا يجوز. وكذا لا يجوز بمثل ما يبيع الناس، إلا أن يكون شيئًا لا يتفاوت كالخبز واللحم»(٢).

ويبدو أن ابن تيمية ، لدى حديثه عن البيع بالسعر رأى أن سعر السوق هو السعر الحالي لا المستقبلي، حيث يقول: «أما إذا كان السعر لم ينقطع بعد، ولكن ينقطع فيما بعد، ويجوز اختلاف قدره، فهذا قد مُنع منه لأنه ليس وقتُ البيع ثمنٌ مقدر في نفس الأمر، والأسعار تختلف باختلاف الأزمنة. فقد يكون سعره فيما بعد العقد أكثر مما كان وقت العقد. فأما إذا باعه بقيمته وقت العقد فهذا الذي نص أحمد على جوازه، وليس هذا من الغرر المنهي عنه»(٣)، فإذا كان الأمر كذلك فالبيع بالسعر يصح، أما إذا كان السعر لا يتحدد إلا بالمستقبل ولا يمكن العلم به لا للبائع ولا للمشتري، فإن البيع بالسعر لا يصح.

(١) الصديق الضرير، الغرر وأثره في العقود، ص ٢٩١.

(٢) انظر: أعمال الندوة الفقهية الثانية لبيت التمويل الكويتي، ١٤١٠ هـ، ١٩٩٠م، ص ٢٦٥، بحوث في قضايا فقهية معاصرة، ص ٦٣؛ وفتح القدير ٤٦٧/٥؛ وحاشية ابن عابدين، طبعة دار الفكر، ٥٢٩/٤.

(٣) نظرية العقد، عبد الرزاق السنهوري، ط١، ١٩٩٨، مكتبة الحلبي الحقوقية، ص٢٢٤.

ثانياً: البيع بما باع به فلان

ووجه الشبه بين هذا البيع والمرابحة بربح متغير هو: أن الثمن في كليهما غير محدد في العقد، وإنما يتفق الطرفان على طريقة منضبطة لتحديده.

الرد: إن القول بصحة «البيع بما باع به فلان» بشرط أن يكون البائع والمشتري عالمين بقدره، وأما إذا كانا لا يعلمان ذلك، فالبيع باطل؛ لأنه عوض في البيع، فلم يجز مع الجهل بقدره ، كالمسلم فيه»[1]، وعليه فثمة فرق بينه وبين المرابحة بربح متغير، لأن «البيع بما باع به فلان» يمكن العلم به؛ لأنه واقع، بخلاف الربح في المرابحة المتغيرة فإنه مستقبلي لا يعلم.

ثالثاً: البيع بالرقم

والمقصود بما كتب على البضاعة من السعر، ووجه الشبه بين هذا البيع والمرابحة بربح متغير هو: أن الثمن في كليهما لا يعلم في الحال وإنما يعلم في المآل.

والرد عليه:إن القول بصحة البيع بالرقم بشرط أن يَعلمَ به طرفا العقد، أما إذا كان الرقم مجهولاً لأحد طرفي العقد أصبح العقد باطلاً لوجود الجهالة في صلب العقد وهو جهالة الثمن، «فإذا كان المشتري لا يعلم به إلا بعد العقد فالبيع باطل وهو قول الجمهور، وذلك لأن فيه جهالة في صلب العقد، وهي جهالة الثمن، لأنها برقم لا يعلمه المشتري، فصار بمنزلة القمار»[2]، وهنا نقطة الخلاف بينه وبين بيع المرابحة بربح متغير حيث إن السعر في هذا البيع غير معلوم في مجلس العقد.

---

(١) انظر: المجموع شرح المهذب، النووي، ج٩، ص٣٣٢، و الفتاوى الكبرى الفقهية، شهاب الدين الأنصاري، دار الفكر ،ج٢، ص١٥٦، والموسوعة الفقهية الكويتية، وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، الكويت، ط٢، دار السلاسل، ج٩، ص٢٣٩.

(٢) انظر شرح زاد المستقنع، محمد بن محمد المختار الشنقيطي، باب حكم البيع بالرقم، ج١٤٨، ص٣. والشرح الممتع على زاد المستقنع، محمد بن صالح العثيمين، دار ابن الجوزي، ١٤٢٨هـ، ج٨،=>

رابعاً: بيع بعض الجملة بتحديد سعر الوحدة (بعتك من هذه الصبرة: كل قفيز بدرهم)[1].

ووجه الشبه بين هذا البيع والمرابحة بربح متغير هو : أن الثمن في كليهما غير متحدد عند العقد، وإنما يتحدد في المآل وفق آلية يتفق عليها الطرفان لا تفضي إلى النزاع.

إن البيع عن طريق بيع بعض الجملة بتحديد سعر الواحدة صحيح، ولو كانت جملة الثمن مجهولة، وذلك لأن الثمن معلوم التفصيل، وإن لم يعلم في الحال و إنما يعلم بالحساب بقدر ما يقابل كل جزء من المبيع، والمبيع معلوم بالمشاهدة فانتفى الغرر[2] والمشتري هنا له الخيار في أن يشتري جميع المعروض أو يشتري بعضه، أما مقدار الربح في المرابحة بربح متغير فهو مجهول لطرفي العقد؛ لأنه يتحدد في وقت لاحق.

الدليل الخامس:

القياس على بعض البيوع الآجلة التي تتفق مع المرابحة بربح متغير في أن الثمن فيها غير مسمى في العقد، وذلك كما يلي:

أولاً: البيع بشرط النفقة لمدة معلومة

والجواب على ذلك أنه عندما أجاز العلماء البيع بشرط النفقة لمدة معلومة، اشترطوا أن تكون هذه النفقة مما يمكن ضبطها عرفاً. وذلك لأن النفقة تختلف بحسب اليسار والإعسار على خلاف الثمن المؤجل في الذمة، أما في حال عدم القدرة على ضبط النفقة فإن العقد يعتبر باطلاً. «ويصح بيع وإجارة بنفقة عبده فلان، أو أمته فلانة، أو نفسه أو زوجته أو ولده ونحوه، شهرًا أو سنة أو يومًا

=ص١٧١. و شرح فتح القدير، كمال الدين السيوسي، دار الفكر، بيروت، ج٦، ص٢٦٩. والموسوعة الفقهية الكويتية، ج٩، ص٢٣٩.

(١) انظر: المغني، ٢٠٨/٦.

(٢) انظر : المجموع شرح المهذب، أبو زكريا النووي، ج٩، ص٣١٣.

ونحوه؛ لأن لها عرفًا يرجع إليه عند التنازع، ويرجع مشتر على بائع مع تعذر معرفة قدر ثمن في فسخ بيع لنحو عيب بقيمة مبيع»[1].

وبذلك يظهر الفرق بين هذا النوع من البيوع وبين «المرابحة المتغيرة»، فالأول يمكن ضبطه عن طريق العرف، وكما هو معلوم فإن العرف معتبر، وأما الربح في المرابحة المتغيرة فليس منضبطاً ولا معلوماً لكلا المتعاقدين.

ثانياً السلم بسعر السوق[2]:

ووجه ذلك: أنه لا فرق بين كون المحدد بناءً على سعر السوق يوم التسليم: الثمن أو المثمن، والتفريق بينهما تفريق بين متماثلين.

والرد على ذلك: أن العلماء ذهبوا إلى القول بجواز تحديد الثمن وفقاً لسعر سوق معينة لبيع السلَّم وقت التعاقد بزيادة معينة أو بنقصان معين، ولا يجوز الاتفاق على تحديد الثمن بسعر السوق في المستقبل[3]، بخلاف المرابحة بربح متغير فإن الثمن الكلي لا يتحدد في وقت العقد ولا بثمن المثل عند التعاقد بل بثمن المثل مستقبلاً.

بل إن بعضهم اعتبر أن السلَّم بسعر السوق يوم التسليم من باب ربا النسيئة. وذلك لأن إجمالي الدين في ذمة المدين غير ثابت، «أما في عقد السلم فإن السلَّم بسعر السوق يوم التسليم، مع تعجيل الثمن، والحطيطة من السعر يوم التسليم، واختلاف الكمية المسلمة باختلاف السعر، لا يجوز لأنه يؤدي إلى ربا النسيئة»، وهو معنى قول أبي سعيد الخدري: «السلم بما يقوم به السعر ربا»[4].

(١) مطالب أولي النهى في شرح غاية المنتهى، مصطفى بن سعد السيوطي الرحيباني،ج٧، ص٣٦٣. وانظر: الأسئلة والأجوبة الفقهية، أبو محمد عبد العزيز بن محمد السلمان،ج٤، ص٥٨.

(٢) انظر: المرابحة بربح متغير، د. يوسف الشبيلي، ص٢٤.

(٣) فتاوى هيئة الرقابة الشرعية للبنك الإسلامي لغرب السودان، فتوى رقم ٤.

(٤) وانظر: رفيق المصري «السلم بسعر السوق يوم التسليم هل يجوز؟»، مجلة جامعة الملك عبد العزيز الاقتصاد الإسلامي، مج ١٦، ع٢-ص٦٩-٧٢

الدليل السادس:

قياس المرابحة بربح متغير على الإجارة بأجرة متغيرة، بجامع التغير في كل منهما، والإجارة نوع من البيوع .

يرد عليه: إنه من المقرر وجوب كون مقدار الأجرة في عقد الإجارة معلومة علمًا نافيًا للجهالة والغرر[1]، وأن عقد الإجارة لا يصح أن تكون الأجرة فيه مجهولة، وقد اتفق الفقهاء على هذا الشرط[2]، وهذا ما يؤكده شيخ الإسلام، بقوله: «وأجرة المثل ليست شيئاً محدوداً، وإنما هي ما يساوي الشيء في نفوس أهل الرغبة، ولا عبرة بما يحدث في أثناء المدة من ارتفاع الكراء أو انخفاضه»[3].

أما في حال كون الأجرة في عقد الإجارة متغيرة، فقد ذهب البعض إلى جواز ربط الأجرة بمؤشر منضبط مع وضع سقف أعلى وأدنى؛ وذلك لأن ربط الأجرة بمؤشر الفائدة ينفي عن الأجرة الغرر الفاحش والجهالة المفسدة للعقود؛ وهي بهذا تؤول إلى علم لا يختلف عليه العاقدان، فليست مجهولة العاقبة، بل إن ربط الأجرة بمؤشر الفائدة في واقع الأسواق الدولية المعاصر أبعد للعاقدين عن التغابن المؤدي للشقاق والنزاع من جعل الأجرة ثابتة ـ وخاصة في التعاقد مع الشركات، والعلة العظمى في تحريم الجهالة الفاحشة والغرر هو ما تؤول إليه من شقاق ونزاع[4].

---

(١) ينظر: بدائع الصنائع، الكاساني، (١٩٣/٤)، البحر الرائق شرح كنز الدقائق، ابن نجيم، (٢٩٧/٧)، بلغة السالك لأقرب المسالك، الصاوي، (٤٦٨/٣)، شرح مختصر خليل، الخرشي، (٣/٧)، المهذب، الشيرازي، (٣٩٩/١)، حواشي الشرواني على تحفة المحتاج في شرح المنهاج، (١٢١/٦)، المغني، ابن قدامة، (٢٥٥/٥)، مطالب أولي النهى، الرحيباني، (٥٨٧/٣).

(٢) حكى الاتفاق على هذا الشرط ابن قدامة رحمه الله في المغني، (٢٥٥/٥).

(٣) ابن تيمية، الاختيارات الفقهية، دار المعرفة، بيروت، ١٩٧٨م، ج١، ص٤٩٣. الفتاوى الكبرى، دار الكتب العلمية، ط١، ١٩٨٧م، ج٥، ص٤١٠.

(٤) انظر: قرارات المجلس الشرعي لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية في البند: (٣/٢/٥) من المعيار (٩) "معيار الإجارة. وقرارات الهيئة الشرعية لمصرف الراجحي ، الفقرة (٧) من القرار (٢٤٦).

وهذا هو الفرق بين المرابحة بربح متغير والإجارة بأجرة متغيرة، إذ إن مقدار الربح في المرابحة بربح متغير مجهول لكلا الطرفين وهو أمر غير منضبط، وبالتالي فهذا غرر. والغرر هو ما كان مجهول العاقبة كما عرفه شيخ الإسلام ابن تيمية ـ رحمه الله ـ حيث قال: «المجهول العاقبة، فإن بيعه من الميسر الذي هو القمار»[1].

(١) مجموع فتاوى ورسائل شيخ الإسلام ابن تيمية، (٢٩/٢٢-٢٣).

المطلب الثاني
الرأي الراجح والبدائل

وبذلك أستطيع أن أقول من خلال بيان الأدلة التي استند إليها القائلون بجواز المرابحة بربح متغير والرد عليها، إن الرأي الراجح في هذه المسألة هو القول بعدم جواز هذا البيع وذلك لقوة الأدلة التي ساقها الفقهاء، والتي تجمع على عدم جواز الزيادة في مقدار الدين الثابت في الذمة، أو البيع بثمن غير معلوم وقت التعاقد، لما فيه من الغرر المحرم شرعاً، وأن القول بجواز مثل هذا البيع فيه تعدٍّ على الإجماع ومصادمة لقواعد الشريعة. وأنه يمكن إيجاد حلول أخرى للخروج من القول بثبات العائد على صيغ التمويل في بيع المرابحة طوال أجل التمويل، وقد أشار العلماء لبعضها عند الحديث عن التحوط لتجنب مثل هذه المخاطر، وذلك عن طريق تنويع الأصول الاستثمارية بين البيع الآجل وبين السلَّم، بحيث تصبح موجودات المؤسسة المالية محفظة من الديون النقدية والديون السلعية، حيث إن تضخم القوة الشرائية أو انخفاضها يستلزم ارتفاع قيمة السلع، كما أن انخفاض قيمة السلع يعوضه ارتفاع القوة الشرائية للديون النقدية، أو من خلال الجمع بين البيع الآجل والمشاركة بحيث يكون الثمن من جزأين: جزء آجل في ذمة المدين يغطي رأس المال، وجزء يتمثل في ملكية شائعة من أصوله المنتجة، وبذلك يستحق الدائن نصيباً في الأرباح حسب الاتفاق، وبهذا يمكن للمؤسسات المالية أن تحافظ على القيمة الحقيقية لأصولها واستثماراتها.

وذهب بعض الباحثين إلى حل هذه المشكلة من خلال ما يسمى بالتحوط الثنائي لمخاطر العائد، بحيث إنه إذا ارتفع العائد، للعميل أن يزيد من مقدار القسط الدوري الذي يدفعه للممول، مقابل تخفيض حجم الدين الكلي، بحيث تصبح مدة السداد أقل، وإذا انخفض ينخفض مقدار القسط مقابل امتداد مدة السداد، وهذا

كله مع ثبات حجم الدين الكلي بحيث لا يتغير، طالما كان ذلك بالتراضي بين طرفي العقد في حين إجراء التعديل، وليس بالالتزام من حين إنشاء العقد، والعقد بهذا يكون أسلوباً تعاونياً[1].

(١) انظر: التحوط في التمويل الإسلامي ، د. سالم السويلم، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، ٢٠٠٧م، ص١٣٦-١٤٣.

الخاتمـــة

وأجمل فيها أهم النتائج الآتية:

١- اتفق العلماء على وجوب تحديد ثمن المبيع إما عند العقد، أو بطريقة تؤدي إلى العلم على وجه لا يؤدي إلى المنازعة والاختلاف بين المتعاقدين .

٢- إن الاستدلال بقاعدة: "الأصل في العقود الإباحة" مشروط بانتفاء الموانع الشرعية.

٣- إن مطلق التراضي ليس هو الذي يبيح البيع، وإنما التراضي على شيء لا يخالف الشرع وأن يكون على معلوم .

٤- إن بيع المرابحة بربح متغير يحتوي على غرر فاحش يؤثر في العقد تأثيراً كبيراً.

٥- إن القول بصحة البيع بسعر المثل أو بما ينقطع به السعر، أو السَلَم بسعر السوق، يكون عند الحديث عن سعر السوق في وقت البيع (أي السعر الحالي) وليس سعر السوق في المستقبل.

٦- القول بصحة البيع بما باع به فلان، أو البيع بالرقم، أو بيع بعض الجملة بتحديد سعر الواحدة، أو البيع بشرط النفقة لمدة معلومة، أو الإجارة، يشترط به علم طرفي العقد بمقدار الثمن، وإلا فالبيع باطل لوجود الجهالة في صلب العقد.

٧- بناءً على ما تقدم يتضح أن القول بصحة بيع المرابحة بربح متغير لا يستند إلى دليل صحيح.

هذا والله الموفق

المراجـــــــع

١. الاختيارات الفقهية، ابن تيمية ، دار المعرفة، بيروت، ١٩٧٨م.
٢. كتاب: الأسئلة والأجوبة الفقهية المقرونة بالأدلة الشرعية، عبد العزيز بن محمد السلمان، موقع بيت الإسلام على شبكة المعلومات الدولية (الإنترنت)
www.islamhouse.com
٣. إعلام الموقعين ، محمد بن أبي بكر أيوب الزرعي أبو عبد الله ابن القيم، دار الجيل، بيروت، ١٩٧٣، تحقيق طه عبد الرءوف سعد.
٤. أعمال الندوة الفقهية الثانية لبيت التمويل الكويتي، ١٤١٠هـ، ١٩٩٠م.
٥. البحر الرائق شرح كنز الدقائق، زين الدين بن إبراهيم ابن نجيم، دار الكتاب الإسلامي، ط٢.
٦. بداية المجتهد ونهاية المقتصد، ابن رشد الحفيد، مكتبة البحوث والدراسات، ١٩٩٥م.
٧. بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، أبو بكر بن مسعود الكاساني الحنفي (ت٥٨٧هـ)، تحقيق: علي محمد معوض، وعادل أحمد عبد الموجود، دار الكتب العلمية، ط٢، ١٤٢٤هـ .
٨. بلغة السالك لأقرب المسالك، أحمد الصاوي، دار الكتب العلمية.
٩. بيع المرابحة كما تجريه البنوك الإسلامية، محمد سليمان الأشقر، مكتبة الفلاح، الكويت.
١٠. بيع المرابحة وتطبيقاته في المصارف الإسلامية، أحمد سالم ملحم، دار الثقافة، ٢٠٠٥م.
١١. التحوط في التمويل الإسلامي ، سالم السويلم، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، ٢٠٠٧م.

١٢. حاشية ابن عابدين (رد المحتار على الدر المختار)، ابن عابدين، بيروت، سنة النشر ، ٢٠٠٠م ، دار الفكر.

١٣. حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، محمد بن أحمد بن عرفة الدسوقي، دار إحياء الكتب العربية.

١٤. الحاوى الكبير، الماوردى. دار الفكر. بيروت.

١٥. حواشي الشرواني على تحفة المحتاج في شرح المنهاج، الشرواني والعبادي، تحقيق: محمد عبد العزيز، الخالدي، ١٩٩٦، دار الكتب العلمية، ط١.

١٦. السلم بسعر السوق يوم التسليم هل يجوز؟، رفيق المصري، مجلة جامعة الملك عبد العزيز، الاقتصاد الإسلامي.

١٧. الشرح الممتع على زاد المستقنع، محمد بن صالح العثيمين، دار ابن الجوزي، ١٤٢٨هـ.

١٨. شرح فتح القدير، كمال الدين السيوسي، دار الفكر، بيروت.

١٩. شرح مختصر خليل، محمد بن عبد الله الخرشي، مطبعة محمد أفندي مصطفى، مصر، ١٣٠٦هـ.

٢٠. الطرق الحكمية ، ابن القيم، دار عالم الفوائد للنشر والتوزيع، مكة المكرمة، ط١، ١٤٢٨هـ.

٢١. عقد الجواهر الثمينة، جلال الدين عبد الله بن نجم بن شاش، تحقيق محمد أبو الأجفان وعبد الحفيظ منصور، دار الغرب الإسلامي.

٢٢. الغرر وأثره في العقود في الفقه الإسلامي، الصديق الضرير، سلسلة صالح كامل للرسائل الجامعية، ١٩٩٠م.

٢٣. الفتاوى الكبرى الفقهية، شهاب الدين الأنصاري، دار الفكر ، ط٢، ١٩٩٥م.

٢٤. فتاوى هيئة الرقابة الشرعية للبنك الإسلامي لغرب السودان.
٢٥. فتح العزيز شرح الوجيز بهامش المجموع ،أبو القاسم الرافعي، دار الفكر.
٢٦. الفقه الإسلامي وأدلته، وهبة الزحيلي، دار الفكر ، سوريا، ط٤.
٢٧. قرارات المجلس الشرعي لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية.
٢٨. قرارات الهيئة الشرعية لمصرف الراجحي ، الفقرة (٧) من القرار (٢٤٦).
٢٩. قرارات وتوصيات مجمع الفقه الإسلامي، القرار رقم (٥١) بشأن البيع بالتقسيط، ص١٠٩.
٣٠. قواعد الأحكام ، العز بن عبد السلام، دار القلم، ط١، ٢٠٠٠م.
٣١. صحيح وضعيف الجامع الصغير وزيادته، محمد ناصر الدين الألباني، المكتب الإسلامي.
٣٢. المبسوط، محمد بن أحمد بن أبي سهل السرخسي، دار المعرفة، ١٩٨٩م، د.ط.
٣٣. المجموع شرح المهذب لأبي زكريا محيي الدين بن شرف النووي ، ط المنيرية ومطبعة التضامن الأخوي.
٣٤. مجموع الفتاوى، ابن تيمية، المحقق أنور الباز، دار الوفاء، ٢٠٠٥م.
٣٥. مطالب أولي النهى في شرح غاية المنتهى، مصطفى بن سعد السيوطي الرحيباني.
٣٦. المعايير الشرعية، المعيار رقم (٨) المرابحة للآمر بالشراء، ص١١٤، البند ٦/٤
٣٧. معجم المصطلحات الاقتصادية في لغة الفقهاء نزيه حماد، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، فيرجينيا، الولايات المتحدة الأمريكية، (١٤١٤هـ)، الطبعة الأولى.

٣٨. المعيار المحاسبي الإسلامي رقم ٢ للمرابحة والمرابحة للآمر بالشراء الفقرة٢/ ٤.

٣٩. المغني ، ابن قدامة ، دار الفكر، ١٩٨٤م.

٤٠. المنتقى شرح موطأ إمام دار الهجرة مالك بن أنس، سليمان بن خلف بن سعد ابن أيوب الباجي، المحقق: محمد عبد القادر أحمد عطا، دار الكتب العلمية، ط١، ١٤٢٠هـ.

٤١. المهذب في فقه الإمام الشافعي، أبو إسحاق إبراهيم بن علي بن يوسف الشيرازي ، دار الكتب العلمية .

٤٢. الموسوعة الفقهية الكويتية، وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، الكويت، ط٢، دار السلاسل.

٤٣. نظرية العقد، عبد الرزاق السنهوري، ط١، مكتبة الحلبي، ١٩٩٨م.