

## بيع المرابحة للأمر بالشراء: دراسة في (المفهوم، الاجراءات، الضوابط الشرعية)

د. حموس الأمين\* & ط. كزيز نسرين\*\*

### ملخص :

تعد صيغة المرابحة أحد أنواع بيوع الأمانة، التي يلتزم البائع ببيع السلعة برأس المال وزيادة ربح معلوم، أما المرابحة للأمر بالشراء فهي صورة استجدت وعملت بها المصارف الإسلامية حديثاً، والتي تعد من أهم العقود المعاصرة للتمويل في المصارف الإسلامية، وهي بيع صحيح وجائز شرعاً، شرط أن تدخل السلعة المأمور بشرائها ملكية البنك قبل انعقاد العقد أشرنا إلى ذلك سابقاً، وإن لا يكون الثمن قابلاً للزيادة في حالة عجز العميل عن السداد لكي لا يكون ذلك ذريعة إلى الربا كما في بيع العينة.

**الكلمات المفتاحية:** صيغة المرابحة، المرابحة البسيطة، المرابحة للأمر بالشراء، الضوابط الشرعية.

### Abstract :

*Murabaha is one of the types of sales of the Secretariat, Which the seller commits to sell the commodity with capital and increase a known profit, The Murabaha of the purchase order is a picture that has been modernized and worked by the Islamic banks recently, Which is one of the most important contemporary contracts for financing in Islamic banks, It is a valid sale and is legally permissible, Provided that the purchased item enters into the ownership of the bank prior to the contract, we have mentioned earlier, If the price can not be increased if the customer fails to pay, so that this is not an excuse for usury, as in selling the sample.*

**key words:** Murabaha formula, Simple Murabaha, Murabaha for the purchase order, Sharia controls.

\* أستاذ محاضر بكلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة عمار تليجي الاغواط – الجزائر  
\*\* طالبة دكتوراه بكلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة [زيان عاشور الجلفة](#) – الجزائر

## مقدمة:

لقد انفردت البنوك الاسلامية عن غيرها من البنوك باستخدام طرق واساليب تمويلية عديدة ومتميزة تهدف كلها لتحقيق الربح الحلال، وتعد المرابحة واحدة من أهم الصيغ التمويل الأكثر تطبيقاً في الصناعة المصرفية الاسلامية، والتي بدأ استخدامها مع بداية نشأة البنوك الاسلامية، حيث يقوم البنك من خلال هذه الصيغة بتمويل النشاطات الاستثمارية في مجال الصناعة والتجارة وكذا تمويل الاحتياجات الشخصية لمختلف العملاء.

وتعتبر المرابحة أحد البيوع الاسلامية التي تتوافر على درجة عالية من الضمان وانخفاض درجة المخاطرة بها، بالإضافة إلى قصر أجل هذه العمليات، الذي يشكل حافزاً للبنوك الاسلامية في منافسة البنوك التجارية عن طريق تحقيق عوائد كبيرة ساهم في تركيز على تمويل عمليات المرابحة من أجل ذلك كان التفكير متجهاً إلى تكميل صورة العمل المصرفي الاسلامي بحيث يكون قادراً على تغطية مختلف الاحتياجات، وليس من سبيل لذلك سوى أسلوب بيع المرابحة للأمر بالشراء والذي يعد تطويراً لصيغة المرابحة البسيطة أو العادية. وفي هذا الإطار تعالج هذه الدراسة إشكالية أساسية هي:

**- ماهي الاجراءات والضوابط التي تحكم صحة تنفيذ عقد بيع المرابحة للأمر بالشراء؟**

**أهداف الدراسة:** تهدف هذه الدراسة لتحليل وبيان مفهوم صيغة المرابحة من حيث المفهوم والأنواع، والرد على الشبهات التي أثرت حول استخدام المرابحة كأداة تمويلية مشروعة من قبل المصارف الاسلامية، والتعرف على الاجراءات والضوابط التي تحكم استخدام هذه الصيغة في البنوك.

وتم تناول الموضوع وفق ثلاث نقاط اساسية على النحو الآتي:

**أولاً- مدخل مفاهيمي لبيع المرابحة**

**ثانياً- بيع المرابحة للأمر بالشراء**

**ثالثاً- اجراءات وضوابط تنفيذ عقد بيع المرابحة للأمر بالشراء**

## 1- مدخل مفاهيمي لبيع المرابحة:

تعد المرابحة من العقود الشرعية، التي تعامل بها الناس منذ القدم وحتى يومنا هذا لمساس الحاجة اليها ونقص المخاطرة المترتبة عنها، وسنتطرق في هذا العنصر الى مفهوم وشروط وأنواع بيع المرابحة.

### 1- مفهوم بيع المرابحة:

قبل التطرق لتعريف بيع المرابحة باعتبار أنها أحد أنواع البيوع التي نصت عليها الشريعة الاسلامية، وجب علينا التطرق لمفهوم البيع وبيان أنواعه.

#### 1-1- تعريف البيع وأنواعه:

##### 1-1-1- تعريف البيع:

- لغة: البيع في اللغة هو مقابل شيء بشيء أو هو مطلق المبادلة، وهو من أسماء الأضداد التي تطلق على الشيء وعلى ضده مثل الشراء.<sup>1</sup>

- اصطلاحاً: البيع هو مقابلة مال بمال على وجه مخصوص، أو مبادلة المال بالمال تمليكا، أو هو مبادلة المال بالمال بالتراضي.<sup>2</sup>

ويستنتج من خلال هذه التعاريف أن البيع يتطلب وجود طرفين يقع بينهما تبادل مال، أو ما يقع في حكمه، بهدف تمليك كل طرف ما لديه للآخر على وجه الدوام.

- مشروعية البيع: مشروعية البيع ثابتة في القرآن والسنة واتفاق الفقه حولها، فقد أحل القرآن الكريم البيع في قوله تعالى "يا أيها الذين آمنوا لا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل إلا أن تكون تجارة عن تراض منكم"<sup>3</sup>

وهو ما أكدته السنة النبوية في العديد من الأحاديث، ومثال ذلك قوله صلى الله عليه وسلم "البيعان بالخيار مالم يفترقا" وقوله أيضا: "لأن يحتطب أحدكم حزمة على ظهره خير من أن يسأل أحدا فيعطيه أو يمنعه".<sup>4</sup>

#### 1-1-2- أنواع البيع:

هناك عدة تقسيمات للبيوع، يمكن تقسيم البيع باعتبار الثمن إلى:

- بيع المساومة: هو بيع بالثمن الذي يتفق عليه المتعاقدان دون النظر للثمن الأول.
- بيع الأمانة: هو بيع مبني على أمانة البائع في الإخبار عن الثمن الأول الذي ملك به السلعة، وهذا هو سبب تسميته.

ولبيع الأمانة ثلاثة أقسام على النحو التالي:

- بيع التولية: وهو البيع بمثل الثمن الأول أي برأس المال بغير ربح.

- بيع الوضيعة: وهو البيع الذي يخسر فيه البائع فيتم فيه بيع السلعة بأقل من ثمنها الأول.
- بيع المربحة: ويتم تعريفه<sup>5</sup>.

## 2-1- تعريف المربحة:

- لغة: من الربح (بكسر الراء) والربح (بالتحريك أي بفتح الراء والباء) والربح والرباح (بفتح الراء) بمعنى النماء في التجارة وهو اسم لما ربحه، وأربحه، وأربحته على سلعة أي أعطيته ربحا بمتاعه وأعطاه مالا مربحة أي: على الربح بينهما<sup>6</sup>، وبعث السلعة مربحة على كل عشرة دراهم درهم، وكذلك اشتريته مربحة وبعث المتاع واشتريته منه مربحة إذا سميت لكل قدر من الثمن ربحا<sup>7</sup>.
- اصطلاحا: المربحة في اصطلاح الفقهاء هي تمليك المبيع بمثل ثمنه الأول وزيادة الربح، أو هي البيع على الثمن الأول<sup>8</sup>.

ويمكن تعريف المربحة على أنها "نقل ما ملك بالعقد الأول وزيادة ربح"<sup>9</sup>.  
ومن خلال التعاريف السابقة يمكن تعريف المربحة على أنها:

أحد بيع الأمانة التي يتم فيها بيع السلعة برأس المال وزيادة ربح معلوم<sup>10</sup>. حيث يتم في المربحة تحديد ثمن البيع للسلعة بتكلفة شراء البائع لها (سعر الشراء + مصاريف الشراء) إضافة إلى ربح معلوم يتفق عليه<sup>11</sup>.

## - مشروعية المربحة:

يستمد بيع المربحة مشروعيتها من الكتاب والسنة واتفاق الفقهاء حوله.

من القرآن الكريم: "واحل الله البيع وحرم الربا"<sup>12</sup> وقوله عز وجل: "وابتغوا من فضل الله"<sup>13</sup> السنة النبوية الشريفة: لقول رسول الله صلى الله عليه وسلم "إذا اختلفت الجنسان فبيعوا كيف شئتم إذا كان يدا بيد" وقوله صلى الله عليه وسلم: "إنما البيع عن تراض"<sup>14</sup> وقوله عليه الصلاة والسلام " البيعان بالخيار ما لم يتفرقا، فإن صدقا وبينا بورك لهما في بيعهما " -أو قال: حتى يتفرقا- " فإن صدقا وبينا بورك لهما في بيعهما وإن كتما وكذبا محقت بركة بيعهما"<sup>15</sup>

## 2- شروط المربحة:

توجد عدة شروط أساسية للمربحة أهمها:

- العلم بالثمن الأول: لان العلم بالثمن شرط أساسي في صحة البيوع وهذا الشرط يشمل جميع بيوع الأمانة، فإذا لم يعلم الثمن الأول فالبيع فاسد إلى أن يعلم في مجلس العقد، فلو لم يعلم حتى افترقنا عن المجلس يتقرر الفساد<sup>16</sup>.
- أن يكون الربح معلوما: أي أن يكون الربح محددًا مقدرا أو نسبة من الثمن الأول<sup>17</sup>.
- أن يكون الثمن في العقد الأول مقابلا بجنسه من أموال الربا مثال ذلك: أن يشتري المكيل أو الموزون بجنسه مثلا بمثل، فلا يجوز أن يبيعه مربحة، لأن المربحة بالثمن الأول وزيادة، والزيادة في أموال الربا تكون ربا لا ربحا<sup>18</sup>.

بيع المرابحة للأمر بالشراء دراسة في: (المفهوم، الاجراءات، الضوابط الشرعية) — حلموس الأمين & كزيز نسرين

- يكون العقد الأول صحيحا، وذلك لأن بيع المرابحة مرتبط بالعقد الأول،<sup>19</sup> فإن كان فاسدا لم تجز المرابحة لأن المرابحة ببيع الثمن الأول مع زيادة (ربح) والبيع الفاسد يثبت الملك فيه بقيمته أو بمثله لا بالثمن.<sup>20</sup>
  - أن يكون رأس المال من المثليات \* كالمكيات والموزونات والعدييات المتقابلة، فإن كان قيما (أي لا أمثال له) كالعروض \* لا يجوز بيعه مرابحة ممن ليس العرض في ملكه، لأن المرابحة ببيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح.<sup>21</sup>
- ومما ذكر من الشروط خاصة بالمرابحة يتبين أن يكون الثمن، محل المرابحة حاضرا يراه المشتري أو قد رآه وعرف مقدار الثمن الأصلي وبالتالي عرف مقدار الزيادة (الربح) والثمن الثاني.<sup>22</sup>

### 3- أنواع المرابحة:

تعتبر المرابحة أحد العقود البيع المهمة في الفقه الإسلامي وتنقسم بيوع المرابحة إلى نوعين:

#### 3-1- المرابحة البسيطة أو العادية:

وهي التي تتم بين طرفين، أحدهما يمتلك السلعة، والتي قد يكون اشتراها في وقت سابق واحتفظ بها، إلى أن يظهر الطرف الآخر الذي يرغب بشرائها مقابل الثمن الذي اشتراها بها الطرف الأول بالإضافة إلى ربح معلوم<sup>23</sup> وتعني " بيع المالك لسلعة يملكها أصلا بمثل الثمن الأول وزيادة ربح"<sup>24</sup> وهي التي عرفت في المعنى الاصطلاحي للمرابحة السابق ذكره وهي صورة للمرابحة في الفقه القديم حيث السلعة حاضرة وموجودة في حيازة التاجر ثم يبيعها بثمن يزيد عن الثمن الأصلي لها مع بيان ذلك للمشتري وقد يتم دفع الثمن في الحال أو بالأجل.<sup>25</sup>

#### 3-2- بيع المرابحة للأمر بالشراء:

وهي تطوير للمرابحة البسيطة لتتلاءم مع العمل المصرفي الإسلامي وسنتناول هذا النوع من المرابحة بشيء من التفصيل في المحور الموالي.

### II- المرابحة للأمر بالشراء:

يعتبر بيع المرابحة للأمر بالشراء في مجال التطبيق المعاصر للمعاملات الشرعية أنه تعامل حديث دعت إليه الحاجة ورسخت جذوره الظروف السائدة، فهي واحدة من صيغ التمويل الأكثر استعمالا في العمل المصرفي الإسلامي.

#### 1- ماهية بيع المرابحة للأمر بالشراء:

تعد المرابحة من أهم القنوات الاستثمارية في البنوك الإسلامية والتي عملت على تطويرها لتتلاءم مع العمل المصرفي الحديث.

**1-1- نشأة مصطلح بيع المرابحة للأمر بالشراء:**

يعتبر الدكتور سامي حسن محمود\*\*\* أول من طرح صيغة المرابحة للأمر بالشراء للتطبيق على نطاق المعاملات المصرفية،<sup>26</sup> في رسالته (الدكتوراه) بعنوان "تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق مع الشريعة الإسلامية" المقدمة إلى جامعة القاهرة كلية الحقوق وقد نشرت رسالته في 30/06/1976<sup>27</sup>، وقد وجدت هذه الصيغة طريقها وانتشار تطبيقها في البنوك الإسلامية عقب قانون البنك الإسلامي الأردني في عام 1978، الذي احتضن هذه الصيغة.

وقد عقد مؤتمر المصرف الإسلامي الأول في دبي عام 1979 تحت عنوان (بيع المرابحة)،<sup>28</sup> وقد نشأة فكرة المرابحة للأمر بالشراء لتحقيق غرضين:

- نشدان الخبرة: كأن يطلب أحد المتعاقدين من الآخر أن يشتري سلعة ويعدّه بشرائها منه وتربحها فيها، معتمداً في كل ذلك على خبرة المطلوب منه، وللناس حاجة إلى ذلك لأن فيهم من لا يعرف قيمة الأشياء فيستعين بمن يعرفها، ويطيب قلبه بما اشتراه وزيادة.
- طلب التمويل: يطلب منه شراء السلعة ويعدّه بشرائها وتربحها فيها باعتبار أن الأمور سيبيعها له بثمن مؤجل كله أو بعضه، ويمكن أن يجتمع الغرضين في حالة واحدة، والأجل ليس شرطاً في بيع المرابحة للأمر بالشراء ولكنه الغالب في التعامل.<sup>29</sup>

**1-2- تعريف بيع المرابحة للأمر بالشراء:**

للمرابحة للأمر بالشراء عدة تعاريف نذكر منها:

" هو أن يطلب العميل من البنك الإسلامي شراء سلعة معينة محددة الأوصاف بعد الاتفاق على تكلفة الشراء وبيع البنك الإسلامي، وتتضمن هذه الصورة وعدا من العميل بشراء هذه السلعة حسب الشروط المتفق عليها، ووعدا آخر من البنك بإتمام هذا البيع وفقاً للشروط".<sup>30</sup>

"أو هو أن يطلب العميل أن يشتري له المصرف سلعة بمواصفات محددة، وذلك على أساس وعد من العميل بشراء تلك السلعة مرابحة من المصرف بمقدار ربح معين أو نسبة ربح متفق عليها، على أن يسدد العميل ثمن البيع المتفق عليه دفعة واحدة بالكامل أو أجلاً أو على أقساط محددة مبالغها واستحقاقاتها".<sup>31</sup>

" أو هي أن يقوم البنك الإسلامي وبناء على طلب ورغبة الزبون بشراء سلعة أو بضاعة معينة من طرف ثالث في العملية (التاجر أو الوكالات التجارية)، ثم بعدها يقوم البنك بإعادة بيعها إلى الزبون الذي طلب هذه السلعة بتكلفة الشراء مضافاً إليها هامش ربح البنك ويتم التسديد على دفعات مؤجلة بعد الالتزام المطلق من قبل الزبون بدفع قيمة السلعة في تاريخ أو تواريخ استحقاقاتها كما يجوز للمصرف أن يطلب ضمناً شخصياً أو عقارياً نضيراً سداد قيمة البضاعة".<sup>32</sup>

وكخلاصة للتعاريف السابقة يمكن تلخيص بيع المرابحة للأمر بالشراء في طلب شخص يسمى بالطالب أو الأمر بالشراء (العميل) من آخر يسمى بالمأمور (البنك) بأن يشتري له سلعة موصوفة أو معينة، ويعد

بيع المرابحة للأمر بالشراء دراسة في: (المفهوم، الاجراءات، الضوابط الشرعية) — حموس الأمين & كزيز نسرين  
المأمور بأنه إذا قام بشراء هذه السلعة فإنه سيشتريها منه ويربحة فيها مقدارا محددا أو عند الاتفاق يقوم  
البنك بشراء السلعة بمواصفاتها من طرف ثالث، وبعد أن يملكها وتدخل في ضمانته يقوم بعرض السلعة  
على الأمر بالشراء (العميل) عندئذ أن يشتريها بناء على طلبه.<sup>33</sup>

ويلاحظ أن بيع المرابحة للأمر بالشراء تدور على الأسس التالية:

- بيع ثلاثي الأطراف، أي أنه يوجد عندنا ثلاثة متعاقدين: (الأمر بالشراء، البنك الإسلامي، البائع)
- الوعد.
- تسقيط الثمن.<sup>34</sup>

### 3-1- مشروعية بيع المرابحة للأمر بالشراء:

المرابحة نوع من أنواع عقود البيع أي عقود المعاوضات والبيع عامة ورد جوازه بأدلة من القرآن الكريم  
والسنة المطهرة والإجماع.

القرآن الكريم: جاء قول الله تعالى: " وأحل الله البيع وحرم الربا " <sup>35</sup> وقوله تعالى: " ألا أن يكون تجارة عن  
تراض منكم ".<sup>36</sup>

السنة المطهرة: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "ثلاث فيهن البركة: المقارضة والبيع لأجل وخط  
البر بالشعير للبيت لا للبيع" وقد سؤل رسول الله صلى الله عليه وسلم: "أي أطيب؟ فقال (عمل الرجل بيده  
وكل بيع مبرور).

الإجماع: لقد أجمع المسلمون على جوازه، فالحكمة تقتضي جواز البيع لحاجة الناس الماسة إليه.<sup>37</sup>

ولقد بحث الفقهاء المعاصرون في مسألة الوعد الملزم والقبض بشكل مستفيض، وتوصل كثير منهم إلى  
جواز هذه الصيغة، ومنهم الدكتور سامي حمود، حيث يرى أن هذه العملية مركبة من وعد بالشراء وبيع  
المرابحة، وهي ليست من قبيل بيع الانسان ما ليس عنده ولا بد للعملية من ضوابط وشروط أهمها: تحمل  
تبعة الرد بالعيب، الضمان بالنسبة للبنك، وكذلك القبض والمطابقة للوصف.

ومن النصوص الفقهية التي استند المجيزون إليها لهذه الصيغة قول الإمام الشافعي في كتابه  
"الأم" \*\*\*\* حيث يقول: "وإذا رأى الرجل السلعة فقال: اشترى لي هذه وأربحك فيها بالخيار إن شاء أحدث  
بيعا وإن شاء تركه، وسواء إن كان قال ابتاعه ابتعه واشترى منك بنقد أو دين، يجوز البيع الأول،  
ويكونان بالخيار في البيع الثاني".

وفيما سبق تبين لنا أن هذه الصورة تشتمل على مواعدة من البنك بالبيع بثمن معلوم وربح معلوم،  
ومواعدة من المشتري على شراء السلعة بالثمن المتفق عليه، وبعد خروج بعض الفقهاء بناء على الآراء  
الفقهية المتعلقة بالزامية الوعد بنتيجة مؤداها الرأي القائل بأن الوعد ملزم الديانة وملزم قضاء، عندها  
تحولت الصيغة من بيع المرابحة للواعد بالشراء إلى بيع المرابحة للأمر بالشراء.

وقد قرر مجمع الفقه الإسلامي في دورته الخامسة المعقدة في الكويت 1-6 جمادى 1409 هـ الموافق لـ: 10-15/12/1988 ما يلي:

"إن بيع المرابحة للأمر بالشراء إذا وقع على سلعة بعد دخولها في ملك المأمور وحصول القبض المطلوب شرعا هو بيع جائز طالما كانت تقع على المأمور مسؤولية التلف قبل التسليم، وتبعية الرد بالعيب الخفي ونحوه من موجبات الرد بعد التسليم وتوافرت فيه شروط البيع وانتقلت موانعه".<sup>38</sup>

#### 1-4-4- تقدير بيع المرابحة للأمر بالشراء :

لقد أثيرت حول بيع المرابحة للأمر بالشراء بعض الاعتراضات والشبهات وكانت مثار جدل ومناقشات وردود فعل ولعل أبرزها وأهمها ما يلي:

##### 1-4-4-1- شبهة الربا:

انتقدت البنوك الإسلامية من حيث استخدامها لبيع المرابحة للأمر بالشراء بأنه معاملة مشبوهة بالربا إذا يتوفر على زيادة تضاف لرأس المال ينطوي على الاستغلال لتحقيق أكبر قدر من الأرباح وبأسهل الطرق.

وإذا كان الرد على الدافع الأخير سهلا، لأنه لا مانع شرعي يحول دون البحث على أسهل الطرق للحصول على الربح مادامت العملية مشروعة بكل عناصرها أما الرد على الدافع الأول فيحتاج لنوع من التحليل<sup>39</sup>، فالزيادة في الربا زيادة أحد المتساويين على الآخر، أما الزيادة في بيع المرابحة فهي زيادة شيئين مختلفين من السلعة وثنائها وإن الربح في القرض بالربا مضمون للمرابي على أي حال، أما في البيع فلا لأن الأسعار قابلة للتغيير فقد ترتفع فيكون المشتري هو الربح وقد تتخفف فيريح البائع فعادت قضية البيع بالثمن المؤجل إلى قاعدة (الغرم بالغنم)، إن العمل بالربا يؤدي إلى أضرار كبيرة جدا منها البطالة واحتقار الجهد البشري وزيادة الركود الاقتصادي بينما العمل بالتجارة يؤدي إلى امتزاج المال بعناصر الإنتاج وزيادة التوظيف والدخل عند الافراد، ان الثمن في البيع لا تحدث فيه زيادة حتى ولو تماطل المشتري في الدفع عند حلول الأجل فليس للبائع إلا الثمن المتفق عليه بخلاف الربا فإن الزيادة فيه تستمر وتكون تصاعدية عند تأخير الدفع.<sup>40</sup>

##### 2-1-4-4- شبهة بيع ما ليس تحت اليد وربح مالم يضمن:

انتقد البنوك الإسلامية في تعاملها مع بيع المرابحة للأمر بالشراء من حيث أنها تتعامل ببيع مشوب بالغرر، فهي تبيع ما لا تملك، وتربح فيها، وذلك لان بيع المرابحة الحقيقي، يفترض في البائع أن يكون مالكا للسلعة وأن يخبر المشتري بثنائها ونسبة الربح التي يريدتها ولا يهم بعد ذلك أن يسدد المشتري ثمنها فورا أو لأجل، كما أن موقف البنوك التي تأخذ بعدم إجبار الوعد بالشراء على تنفيذ وعده ما هو إلا تجاوز النهي عن الغرر الموجود في بيع البنك ما لا يملك.

بيع المرابحة للأمر بالشراء دراسة في: (المفهوم، الاجراءات، الضوابط الشرعية) — حموس الأمين & كزيز نسرين  
ويرد المدافعون على هذا الانتقاد، بأن التأكيد على عدم ملكية البنك للشيء محل العقد عند الطلب عليه في المرابحة للأمر بالشراء لا يدخل هذا البيع في نطاق بيع ما ليس تحت اليد لأن البنك ليس بائعا أصلا، وليس له بضائع يعرضها للبيع حتى تشترط له ملكيتها منذ البداية، إنما يتلقى أمرا من المتعامل معه بشراء شيء محدد، لا يبيعه إلا بعد أن يدخل في ملكيته، أي بعد أن يشتريه ويعرضه عليه لينظر ما إذا كان مطابقا للمواصفات أم لا، ولا يدخل هذا البيع أيضا في ربح مالم يضمن مادام البنك يشتري فعلا ما اتفق عليه قبل بيعه، ويتحمل كل مخاطر وتبعات الهلاك أو التلف أو العطب التي قد تصيب السلعة قبل التسليم.<sup>41</sup>

### 1-5-1- صور بيع المرابحة للأمر بالشراء:

تتمثل صور بيع المرابحة للأمر بالشراء فيما يلي:

#### 1-5-1-1- المرابحة للأمر بالشراء مع الالتزام بالوعد:

- أن يتقدم الشخص إلى المصرف لشراء سلعة معينة بالمواصفات التي يحددها ويلتزم بشراء السلعة من البنك بعد شراء البنك لها.
  - يتفق الطرفان على الثمن والربح وطريقة الدفع التقسيطي وفق النظام الذي يعمل به البنك.
  - يشتري البنك السلعة على الأمر بالشراء للتأكد من مطابقتها للمواصفات المحددة حسب طلب الشراء.
  - يلتزم الأمر بالشراء للتأكد من مطابقتها للمواصفات المحددة حسب طلب الشراء.
  - يلتزم الأمر بالشراء بشراء السلعة من البنك وحسب الاتفاق.
- وفي هذه الصورة نلاحظ أن البنك لن يتعرض للمخاطر الخاصة باقتناء السلعة حيث أنه يشتري السلعة إلا بعد وجود الأمر بالشراء وملتزم بشراء السلعة التي طلبها، وإنما يتعرض لمخاطر عدم سداد الأمر بالشراء لالتزاماته.

#### 1-5-1-2- المرابحة للأمر بالشراء مع عدم الالتزام بالوعد:

- أن يتقدم الشخص إلى البنك لشراء سلعة معينة بمواصفات معينة ويعد بشرائها.
- يتفق الطرفان على الثمن والربح وطريقة الدفع التقسيطي وفق النظام الذي يعمل به البنك.
- يشتري البنك السلعة بناء على طلب الأمر بالشراء.
- عرض السلعة على الأمر بالشراء والتأكد من مطابقتها للمواصفات المحددة، حسب طلب الأمر بالشراء.
- للأمر بالشراء الحق في شراء سلعة أو عدم شرائها.
- في حالة عدول الأمر بالشراء على شراء السلعة تصبح السلعة في ملك البنك.
- عرض السلعة للبيع لأي شخص يرغب بالشراء قد يحقق ربح أو خسارة.

من خلال ما تقدم نلاحظ أن البنك سيتعرض لخطر شراء السلعة لنفسه وهو على غير يقين بشراء العميل لها وبالتالي مخاطر انخفاض السعر بالإضافة لمخاطر عدم دفع الأمر بالشراء للالتزامات المترتبة عليه.<sup>42</sup>

### 1-6- أنوع بيع المربحة للأمر بالشراء:

تتقسم المربحة للأمر بالشراء إلى قسمين هما:

#### 1-6-1- المربحة الداخلية (المحلية):

وهي قيام البنك بشراء وبيع السلع المحلية مربحة بناء على طلب العميل الأمر بالشراء حيث يقوم فيها البنك بشراء السلعة من الداخل وبيعها مربحة إلى العميل الذي يسدد ثمنها بعد مدة معينة، أو على أقساط محددة، ويمكن تقسيم هذا النوع من المربحة إلى الأنواع التالية:

#### 1-6-1-1- المربحة الشخصية:

يقصد بها تلك العمليات التي تشتري فيها البنك الاسلامي بعض السلع المعمرة للاستخدام الشخصي (كالسيارات، الأجهزة المنزلية، المعدات)، وذلك بناء على طلب الأفراد، مقابل شروط دفع ميسرة من خلال بيع المربحة، ولكي تكون العملية متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية لا بد من امتلاك البنك للسلعة ودخولها في حيازته قبل بيعها للعميل، كما لا يجوز أن يشتري البنك السلعة من أحد عملائه الذين سبق أن باعها له من قبل.

#### 1-6-1-2- المربحة التجارية:

حيث يشتري البنك الاسلامي متطلبات بعض المؤسسات والشركات التجارية التي تعاني من نقص في مواردها المالية من السلع والخدمات بشروط دفع مؤجلة، ويعتمد البنك الاسلامي وفق هذا النوع من المربحة سقفا ائتمانيا للتمويل، ويمنح العميل بموجبه حق الاستقادة من ذلك السقف في تمويل شراء ما يحتاجه بالمربحة ويقوم البنك بشراء تلك السلع والبضائع التي يحددها عميله وتمليكها، في حدود سقف الائتماني الممنوح له نقدا، ثم إعادة بيعها للعميل بثمن مؤجل يقوم بتسديده حسب شروط الدفع المتفق عليها.<sup>43</sup>

#### 1-6-2- المربحة الخارجية (الدولية):

وهي قيام البنك بشراء السلع من الخارج من المصدر الذي يحدده له العميل وفق المواصفات التي يطلبها ثم حيازتها وبيعها للتاجر المستورد بثمن وريح متفق عليه مسبقا.<sup>44</sup> وتتم المربحة الخارجية بالخطوات التالية:

- اتفاق مبدئي بين الأمر بالشراء وبين البنك الاسلامي على توفير السلعة للأمر بالشراء.
- توكيل الأمر بالشراء بإبرام العقد مع البائع المصدر للسلعة أو يتم تعاقد البنك الاسلامي مباشرة مع بائع السلعة.

بيع المرابحة للأمر بالشراء دراسة في: (المفهوم، الاجراءات، الضوابط الشرعية) — حموس الأمين & كزيز نسرين

- فتح اعتماد مستندي لدى البنك الاسلامي أو لدى بنك آخر لتغطية ثمن السلعة.
  - تتم عملية البيع بين البائع المصدر والبنك الاسلامي في تاريخ استلام البنك للبضاعة وموافقة الأمر بالشراء على هذه البضاعة مع العلم بأن المصدر موافق على هذه الشروط.
  - تسليم البنك الاسلامي مستندات التعاقد باسمه ثم تظهير الشحن للأمر بالشراء، بتخليص السلعة من الميناء وتسلمها لنفسه.
  - قيام البنك الاسلامي بدفع الثمن مباشرة للبائع المصدر عند استلام البنك موافقة الأمر بالشراء على هذه البضاعة.
  - حيازة البنك للسلعة بالقبض الحقيقي أو الحكمي (تسلم مستندات شحن) وتأمين المبيع وتحمله تبعة الهلاك.
  - يوقع البنك الاسلامي والأمر بالشراء عقد البيع بطريق المرابحة (الثمن الأصلي وزيادة ربح) ويتوقع الأمر بالشراء الكمبيالات المطلوبة.
  - تسجيل المبيع باسم الأمر بالشراء بعد حصول البنك على ضمانات كالرهن.<sup>45</sup>
- 2- شروط بيع المرابحة للأمر بالشراء:

يشترط الفقه الحديث لبيع المرابحة للأمر بالشراء ضوابط يرى أنها ضرورية لجوازها، ويمكن حصرها فيما يلي:

- أن يكون عقد ملكية السلعة للبنك صحيحا، خاليا من العيوب وذلك قبل عملية البيع للأمر بالشراء.
- أن يكون الثمن الأول للسلعة (الذي قام البنك الاسلامي بشراء السلعة به) معلوما للطرف الأمر بالشراء.<sup>46</sup>
- أن تكون مواصفات السلعة محددة ومعروفة.
- أن يتحمل البنك الاسلامي الأضرار الجزئية أو الهلاك الكلي للسلعة قبل تسليمها للعميل الأمر بالشراء.
- أن يرجع المشتري على البنك الاسلامي لو ظهر له أن بالسلعة عيب خفي.
- ألا يزيد البنك الاسلامي أي مبلغ في حالة تأخير المشتري عن السداد لعذر.
- أن يكون البيع نقدا أو بالتقسيط (أي لأجل).
- أن لا يصل المشتري مع المورد ويتفق معه على البيع أو يدفع لع عربون وذلك قبل تقدمه إلى البنك بطلب الشراء بالمرابحة.<sup>47</sup>

## 3- أوجه الاختلاف بين المرابحة البسيطة والمرابحة للأمر بالشراء:

1-3- من حيث العلاقة: إن العلاقة في المرابحة البسيطة هي علاقة ثنائية بين بائع ومشتري، أما المرابحة للأمر بالشراء فهي علاقة ثلاثية، يدخل فيها البنك طرفا ثالثا بوصفه وسيطا ماليا بين البائع والمشتري.

2-3- من حيث ملكية المبيع: في المرابحة البسيطة يكون البائع مالكا للمبيع قبل وجود المشتري، فهو يتخذ الملك سببا للربح بمعنى أنه يمتن الامتلاك بقصد البيع والربح، وهذه مهنة التاجر التي يقوم بها هنا حقيقة، إذا انه يخاطر في امتلاك المبيع وينتظر من يطلبه، بينما المرابحة للأمر بالشراء يكون وجود المشتري المربح مسبقا هو سبب الامتلاك، فليس لدى البنك أي نية في الشراء لولا وجود هذا المشتري المربح، هذا يعني أن دوره الفعلي الذي يقوم به في المرابحة للأمر بالشراء هو عملية تمويل لا التجارة، ولذلك فهو يحتمل إلا مخاطرة ضئيلة في الواقع.

3-3- من حيث المواعيد: المرابحة العادية ليس فيها مواعيد بين الطرفين، لأن المبيع في ملك البائع، أما المرابحة للأمر بالشراء، فالمبيع ليس في ملك البنك وإنما يعده بشراء المبيع بناء على طلبه، فالمبيع في المرابحة البسيطة موجود فعلا بينما في المرابحة للأمر بالشراء موصوف.

4-3- في المرابحة البسيطة في الغالب يكون الثمن نقدا، وقد يكون مؤجلا أما في المرابحة للأمر بالشراء فالغالب في الثمن أن يكون مؤجلا وقد يكون نقدا.<sup>48</sup>

## III- إجراءات وضوابط تنفيذ عقد بيع المرابحة:

لوضع أصول وضوابط تعصم من وقوع الخلل في التطبيق العملي لعقد بيع المرابحة للأمر بالشراء، وجب مراعاة الأحكام الشرعية العامة والخاصة في تنفيذ عقد بيع المرابحة، والضوابط التي تحكمه. ومن خلال هذا المبحث سنتطرق لـ:

إجراءات تنفيذ عقد بيع مرابحة للأمر بالشراء، وضوابط بيع المرابحة للأمر بالشراء .

## 1- إجراءات تنفيذ عقد بيع المرابحة للأمر بالشراء

تتمثل هذه الاجراءات في الآتي:

## 1-1- مرحلة المواعيد: وتتم وفقا للخطوات التالية:

1-1-1- تقديم طلب الشراء إلى البنك: يتلقى البنك طلبا من العميل يوضح فيه رغبته في شراء سلعة معينة، وبمواصفات محددة ومعرفة على أن يشتريها البنك للعميل مرابحة لأجل محدد معلوم. ويحرر العميل نموذجا يسمى طلب شراء مرابحة، ومن أهم البيانات التي تظهر في هذا الطلب ما يلي:

- مواصفات السلعة المطلوب شراؤها ومصدر شرائها.

- الثمن الأصلي لهذه السلعة في ضوء المعلومات المتاحة.

- عرض سعر باسم البنك من البائع.

### 1-1-2- دراسة جدوى طلب الشراء: يقوم البنك بدراسة الطلب المقدم من العميل من كافة الجوانب.<sup>49</sup>

لتحديد جدواه والمخاطر التي من المحتمل أن يتعرض لها كما عليه أن يطلع على:

- التأكد من دقة المعلومات المقدمة من قبل العميل.
- دراسة سوق السلعة لمعرفة مدى إمكان تسويقها حال نكول \*\*\*\*\* العميل.
- التأكد من أن العملية تتفق والأغراض التي يمولها البنك الاسلامي، وكذلك معرفة إن الطلب يدخل فعلا ضمن نشاط العميل، حتى لا يكون ذلك مبررا للعميل للحصول على المال.
- التأكد من أن العملية تتفق والأحكام الشرعية الاسلامية والقوانين والتعليمات في ذلك البلد.
- دراسة القدرة المالية وامكانية العميل الوفاء بالتزاماته.
- تحديد نسبة الربح طبقا لنوع السلعة وتاريخ السداد وان لا تكون نشبة ثابتة لجميع السلع.
- تحديد الأسلوب المقترح لتنفيذ العملية من حيث كيفية دفع الثمن للموردين وتحصيله من العميل.
- تحديد الضمانات المقترحة لضمان حق البنك في تحصيل الثمن على أساس حالة العميل وقيمة الصفقة، كما أنه يمكن للبنك الاسلامي الحصول على عروض غير التي يقدمها العميل تكون أفضل وفيها مميزات أحسن.<sup>50</sup>

### 1-1-3- ابرام عقد الوعد: بعد استقاء جميع المتطلبات وموافقة البنك على تمويل عملية الشراء يتم الطلب من العميل التوقيع على العقد، وهذا العقد يعتبر عقدا بوعده لشراء السلعة من البنك بنظام المرابحة.<sup>51</sup> وأن عقد الوعد يشمل البيانات أدناه:

- مقدمة مضمونها بيانات خاصة بطرفي العقد وموضوعه.
- الإحالة إلى طلب الشراء فيما يتعلق بتحديد نوع السلعة ومواصفاتها.
- اقرار العميل بأهليه لتعاقد والتزامه بأحكام الشريعة الاسلامية السمحاء والنظام الداخلي للبنك الاسلامي.
- ينبغي ذكر نسبة الربح التي تم الاتفاق عليها.
- إجراءات تسديد ثمن البضاعة بعدة عقد المرابحة بينهما.
- شروط ومكان تسليم.
- إقرار العميل بتنفيذ وعده بالشراء حالة إخطار البنك له بوصول البضاعة (جاهزية البضاعة).
- إقرار كل طرف تحمّل الأضرار التي تلحق بالطرف الآخر حال عدم تنفيذ وعده، وفي بعض البنوك إقرار من العميل فحسب إذ تأخذ بالتزاماته وحده.
- النص على أن الشاحن يعد وكيلا عن البنوك وفي نماذج أخرى على الطرفين وذلك في بعض البنوك،

- وجوب قيام العميل بدفع مبلغ مقدم عند توقيع عقد الوعد تأميناً لضمان جديته فيها وجهات نظر مختلفة.
- عدم مسؤولية البنك في حال امتناع المورد الذي حدده العميل عن تنفيذ البيع ولا يعد البنك ناكلاً حينئذ وعلى العميل أن يدفع المصاريف التي صرفها في هذه الصفقة التي لم تتم (في بعض البنوك).
- لا يعد البنك مسؤولاً في حالة تأخر وصول البضاعة أو تلفها نتيجة ظروف قاهرة (في بعض البنوك).

- تعهد العميل بتحمل المصاريف الطارئة التي لا ترد في بنود تكلفة العملية (في بعض البنوك).<sup>52</sup>

#### 1-1-4- مرحلة الشراء الأول:

وتتم وفق الخطوات التالية:

- الاتصال بالمورد (البائع) والتعاقد معه للشراء: حيث عادة ما يكون هناك اتفاق مسبق بين البنك وبعض الموردين على تصريف سلعهم من خلال عمليات المرابحة، وبذلك فإن العميل عندما يذهب للمورد لشراء يرسله هذا إلى البنك، فيوكل البنك المورد في عملية البيع بالمرابحة ثم يوكل البنك العميل بالشراء من المورد.<sup>53</sup>

- استلام وحيازة السلعة من المورد: يقوم البنك باستلام السلعة الموصوفة من المورد (المحلي أو الخارجي)، والتحقق من مطابقتها للمواصفات المطلوبة، ويكون عندها قد امتك البضاعة ملكاً تاماً، خصوصاً بعد أن قام بدفع ثمنها،<sup>54</sup> وبهذه الخطوات يكون البنك قد تملك السلعة وحيازتها، وبذلك يمكن التصرف فيها وبيعها للعميل.<sup>55</sup>

#### 1-1-5- مرحلة البيع مرابحة:

وتتم وفقاً للخطوات التالية:

- إبرام عقد بيع المرابحة مع العميل: يقوم البنك الإسلامي والذي أصبح ممتلكاً للبضاعة بالطلب من العميل قام بالتوقيع على طلب الوعد بالشراء بالحضور للتوقيع على عقد بيع المرابحة.<sup>56</sup> ويتضمن عقد بيع المرابحة بين العميل والبنك عدة بيانات:
  - موضوع العقد والاحالة في اوصاف البضاعة وكميتها الى عقد الوعد أو طلب الشراء.
  - تحديد ثمن السلعة وطريقة الدفع.
  - براءة البنك الإسلامي من العيوب.
- تعهد البنك بتسليم مستندات البضاعة لحساب العميل ويقبض المبلغ استيفاءً لحقه، وإذا نقص عن الثمن الذي باعها به العميل رجع العميل بالفرق، وفي بعض البنوك تقوم بمصادرة دفعة ضمان الجدية في هذه الحالة.
- يقوم العميل بتقديم تعهد بالتأمين على البضاعة ضد كافة الأخطار لصالح البنك حتى تمام سداد الاقساط.

بيع المرابحة للآمر بالشراء دراسة في: (المفهوم، الاجراءات، الضوابط الشرعية) — حلموس الأمين & كزيز نسرين

- كما يقوم العميل بتقديم ضمانات للبنك منها، حق امتياز البائع في سلعة المرابحة تحويل ورهن بعض أملاك العميل لصالح البنك، توقيع إيصالات أمانة- تحويل حساب جاري- إن وجد لصالح المصرف.

- عدم مسؤولية البنك عن البضاعة بعد استلامها من قبل العميل من حيث غرامات مخالفة لأنظمة الدولة في معايير السلع ومواصفاتها أو سوء التخزين.

- للبنك الاسلامي الحق بالمطالبة بضمانات احتياطية ضمن فترة محددة.

- يتحمل العميل النفقات الطارئة.

- حلول الأقساط في حال تأخير سداد أي قسط منها.

- تعهد العميل بدفع تعويض عن التأخر في سداد الأقساط تعويضا للضرر وهذا التعويض هو الأساس متوسط الأرباح المتوقعة في فترة التأخر.

- الإحالة إلى هيئة تحكيم منصوص عليها في حالة نشوء نزاع.

- الرجوع إلى القوانين والأعراف التجارية في كل مالم يذكر العقد وبما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الاسلامية.<sup>57</sup>

- تسليم السلعة للعميل حسب المكان المتفق عليه: ويجوز توكيل العميل بالاستلام بنفسه من البائع في حالات خاصة مثل تعذر وصول موظف البنك إلى البائع، ولقد صدرت فتوى من المجامع الفقهية انه لا يجوز للبنك توكيل العميل بتسليم الشيك للمورد وقيامه باستلام البضاعة من المورد نيابة عن البنك إلا عند الضرورة القصوى وبموافقة مسبقة من هيئة الرقابة الشرعية، وان تكون هذه الوكالة مكتوبة وموثقة حتى إذا هلكت السلعة تكون البيعة على البنك وليس على العميل.<sup>58</sup>

## 2- ضوابط عقد بيع المرابحة للآمر بالشراء:

يعتبر عقد بيع المرابحة عقد مشروع إذا توافرت فيه الضوابط الشرعية التالية:

- يجوز للبنك والعميل أن يتفقا على الالتزام بالوعد في الشراء والبيع.
- يجب على البنك أن يمتلك السلعة محل المرابحة ملكية حقيقية قبل بيعها.
- يجب على البنك أن يقبض السلعة ويحوزها حيازة معلنة قبل بيعها.
- يجوز للبنك أخذ الضمانات الكافية المشروعة التي يراها مناسبة وملائمة لحفظ حقه وسداد الثمن.<sup>59</sup>
- أن يتحمل البنك تبعة الهلاك قبل التسليم، وتبعة الرد بالعيب الخفي بعده.
- أن يتطابق الايجاب والقبول، وان يتم التطابق في مجلس واحد.
- عدم زيادة الدين بعد ثبوته في ذمة المشتري ويجوز أن يخصم من الدين مقابل التعجيل بالسداد،<sup>60</sup>
- أي لا يجوز للبنك تقاضي تعويض مالي مقابل تأخير العميل في سداد ما عليه من أقساط.
- لا يجوز التأمين على السلعة لصالح البنك إلا عند الضرورة.

- أن يلتزم البنك في عمليات المربحة بأحكام الشريعة الإسلامية على أن يكون لهيئة الرقابة الشرعية بالبنك الصلاحية الكاملة لضبط المعاملات بما يتفق والشريعة الإسلامية.<sup>61</sup>

**الخاتمة:**

انفردت البنوك الإسلامية عن غيرها من البنوك باستخدام طرق وأساليب عديدة للتمويل والاستثمار، وتعتبر صيغة المربحة من بين أحد أكثر أساليب التمويل استخداماً من قبل البنوك الإسلامية في استثماراتها، لكونها أصبحت أكثر صيغ التعامل قبولاً وربحية وأقلها مخاطرة، وغالباً ما تكون صيغة المربحة في البنوك الإسلامية للأمر بالشراء، وذلك بأن يتقدم العميل الراغب في شراء سلعة أو بضاعة إلى البنك الإسلامي الذي يحدد له مواصفات السلعة وكميتها مع وعد العميل للمصرف بشرائها منه بالثمن الذي يشتريها به زيادة متفق عليها بين البنك والعميل، على أن يدفع العميل الثمن على دفعات آجلة، ويتعين أن تكون صيغة المربحة على سلعة مادية ملموسة، حيث لا يصلح أن تكون خدمات أو تحويلات نقدية. ومن خلال هذا البحث توصلنا إلى مجموعة من النتائج:

- بيع المربحة للأمر بالشراء بيع صحيح جائز شرعاً، وهذا ما أفتى به أغلب علماء الأمة الإسلامية في القديم والحديث، وكذلك أقرته المجامع الفقهية كلها، شرط أن تدخل السلعة المأمور بشرائها ملكية البنك قبل انعقاد العقد أشرنا إلى ذلك سابقاً، وإن لا يكون الثمن قابلاً للزيادة في حالة عجز العميل عن السداد لكي لا يكون ذلك ذريعة إلى الربا كما في بيع العينة.
- معاملة بيع المربحة للأمر بالشراء تمر بعدة مراحل هي:
  - مرحلة وعد الأمر بالشراء من البنك.
  - مرحلة شراء البنك للسلعة المطلوبة من البائع وتملكها.
  - مرحلة بيع المصرف السلعة للأمر بالشراء مع زيادة ربح، وهذه المرحلة هي أهم مرحلة والتي يطلق عليها بيع المربحة للأمر بالشراء.

#### • التوصيات:

- العمل على إعداد الكوادر المصرفية الإسلامية وتعليمها المعارف الأساسية عن الجوانب الشرعية والقانونية للعقود المتعامل بها بجانب تدريبها على اكتساب المهارات المصرفية، مع تحديث تلك البرامج وتطويرها باستمرار لتواكب الجديد في الفن المصرفي.
- ضرورة جمع الكوادر البشرية المؤهلة التي تجمع بين الخبرة المصرفية والمعرفة الشرعية والكفاءة المهنية خاصة في تطبيق عقد التمويل بالمربحة، لأنه أي خطأ في التطبيق العملي يقلب هذه الصيغة لتمويل ربوي محرم.
- يجب على البنك تملك السلعة محل المربحة ملكية حقيقية قبل بيعها، وإن يقبض السلعة ويحوزها حيازة معلنة قبل بيعها.

بيع المرابحة للأمر بالشراء دراسة في: (المفهوم، الاجراءات، الضوابط الشرعية) — حموس الأمين & كزيز نسرين

- عدم زيادة الثمن الذي يترتب في ذمة الأمر بالشراء، في حالة التأخير في الدفع أو التسديد أو انقاصه عند التعجيل إذا كان ذلك مشروطاً أو متفق عليه لان هذا يوقعنا في ربا الجاهلية.
- يجب على البنوك الاسلامية بضرورة الجمع بين الوعد الملزم وخيار الشرط في معاملاتها، في بيع المرابحة للأمر بالشراء.

## المراجع والهوامش:

- 1 - حسام الدين موسى عفانة، بيع المرابحة للأمر بالشراء: دراسة تطبيقية في ضوء تجربة بيت المال الفلسطيني العربي، شركة بيت المال الفلسطيني العربي، فلسطين، ط1، 1996، ص11.
- 2 - احمد سفر قاض، البنوك الاسلامية: العمليات ادارة المخاطر والعلاقات مع المصارف المركزية والتقليدية، اتحاد المصارف العربية، لبنان، 2005، ص 171.
- 3 - سورة النساء، الآية رقم: (29).
- 4 - محمد عبد الرؤوف حمزة، البيع في الفقه الإسلامي (مشروعيته وأنواعه) دراسة عن المرابحة كأهم الأساليب المستخدمة في المصارف الإسلامية، بحث تمهيدي لنيل درجة الماجستير في الاقتصاد والمصارف الإسلامية، جامعة سانت كليمنتس، الشارقة، 2006/2007، ص8.
- 5 - عقون فتيحة، صيغ التمويل في البنوك الاسلامية ودورها في تمويل الاستثمار: دراسة حالة بنك البركة الجزائري، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص: نقود وتمويل، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، 2008/2009، ص65.
- 6 - محمد بن الوليد بن عبد اللطيف السويدي، التكلفة الفعلية في المصارف الإسلامية، دار النفائس، الأردن، 2011، ص92.
- 7 - أحمد صبحي العيادي، أحمد صبحي العيادي، أدوات الاستثمار الإسلامية: البيوع القروض الخدمات المصرفية، دار الفكر، الأردن، 2010، ص54.
- 8 - هيا جميل بشارت، التمويل المصرفي الإسلامي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، دار النفائس، الأردن، 2008، ص73.
- 9 - حمزة عبد الكريم محمد حماد، مخاطر الاستثمار في المصارف الإسلامية، دار النفائس، الأردن، ط1، 2008، ص105.
- 10 - احمد صبحي العيادي، مرجع سابق، ص55.
- 11 - أحمد بوراس، تمويل المنشآت الاقتصادية، دار العلوم، الجزائر، 2008، ص136.
- 12 - سورة البقرة، الآية:275.
- 13 - سورة البقرة، الآية:198.
- 14 - فادي محمد الرفاعي، المصارف الإسلامية، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، ط1، 2004، ص173.
- 15 - نعيم نمر داوود، البنوك الإسلامية نحو اقتصاد إسلامي، دار البداية، ط1، 2012، ص140.
- 16 - أحمد صبحي العيادي، مرجع سابق، ص57.

- 17 - محمد عبد الحليم عمر، التفاصيل العملية لعقد بيع المرابحة في النظام المصرفي الإسلامي، ندوة عن: خطة (استراتيجية) الاستثمار في البنوك الإسلامية: الجوانب التطبيقية والقضايا والمشكلات، عمان، 06/18 - 06/21/1987، ص04.
- 18 - مصطفى كمال سيد الطايل، البنوك الإسلامية والمنهج، دار أسامة، الأردن، 2011، ص274.
- 19 - حيدر يونس الموسوي، المصارف الإسلامية: أدائها وأثرها في سوق الأوراق المالية، دار اليازوري، الأردن، ط1، 2011، ص51.
- 20 - مصطفى كمال سيد الطايل، مرجع سابق، ص274.
- \* **مثليات:** وهي جمع مثلي وهو المال المتماثل الأجزاء.
- \*\* **العروض:** جمع عرض (بسكون الراء) وهي ما عدا النقود والحيونات والمكيات والموزونات كالمتاع.
- 21 - أحمد صبحي العيادي، مرجع سابق، ص58.
- 22 - مصطفى كمال سيد الطايل، مرجع سابق، ص275.
- 23 - نعيم نمر داوود، مرجع سابق، ص140.
- 24 - عقون فتيحة، مرجع سابق، ص66.
- \*\*\*د/ سامي حسن محمود: صاحب كتاب تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق مع الشريعة الإسلامية، بفلسطين عام 1938م ثم انتقل الى الأردن بدا حياته العملية موظفا بالبنك الأهلي الأردني (بنك تقليدي) عام 1956، وفي عام 1974 أصبح بدرجة مساعد مدير، أما كتابه المذكور فهو رسالة الدكتوراه التي تقدم بها لدى كلية الحقوق بجامعة القاهرة والتي حصل بها على درجة الدكتوراه بتقدير جيد جدا مع رتبة مشرف وتبادل الرسالة مع الجامعات الأخرى.
- 25 - سامي حسين محمود، المرابحة والإجارة وأدوات أخرى، ندوة البنوك الإسلامية ودورها في تنمية اقتصاديات المغرب العربي، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية بمدينة المحمدية بالمملكة المغربية مع جمعية الاقتصاد الإسلامي خلال الفترة: 22/18 يونيو 1990، ص254.
- 26 - نوري عبد الرسول الخاقاني، المصرفية الإسلامية: الأسس النظرية وإشكاليات التطبيق، دار اليازوري العلمية، ط1، 2012، ص249.
- 27 - حسام الدين موسى العفانة، مرجع سابق، ص19.
- 28 - حيدر يونس الموسوي، مرجع سابق، ص50.
- 29 - موسى عمر مبارك أبو محيّد، مخاطر صنع التمويل الإسلامية وعلاقتها بمعيار كفاية رأس المال للمصارف الإسلامية من خلال معيار بازل 2، قدمت هذه الأطروحة استكمالاً للحصول على شهادة دكتوراه الفلسفة، تخصص المصارف الإسلامية، الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، 2008، ص75.
- 30 - حمزة عبد الكريم محمد حماد، مرجع سابق، ص105.
- 31 - فؤاد حمدي بسيسو، محددات إدارة الإزمات الاقتصادية والمالية والمصرفية، اتحاد المصارف العربية، 2010، ص361.
- 32 - صادق راشد الشمري، أساسيات الصناعات المصرفية الإسلامية: انشطتها والتطلعات المستقبلية، دار اليازوري، الأردن، 2008، ص62.
- 33 - مصطفى كمال سيد الطايل، مرجع سابق، ص277.
- 34 - حسام الدين موسى عفانة، مرجع سابق، ص4.
- 35 - سورة البقرة، الآية رقم: 275.

- 36 - سورة النساء، الآية رقم: 29.
- 37 - أحمد سفر قاض، مرجع سابق، ص ص 174،173.
- 38 - هيا جميل بشارات، مرجع سابق، ص ص 76،75.
- \*\*\*\* كتاب الأم: كتاب في الفقه الاسلامي ألف الامام الشافعي في مصر في أواخر حياته، رواه عنه تلميذه الربيع بن سليمان المرادي كما أنه يمثل القول الجديد الذي استقر عليه مذهبه.
- 39 - موسى عمر مبارك أبو محييد، مرجع سابق، ص ص 78،77.
- 40 - منى لطفي، منى خالد فرحات، آلية التمويل العقاري في المصارف الاسلامية، مجلة العلوم الاقتصادية والقانونية، م 25، ع 2، جامعة دمشق، 2009، ص 18.
- 41 - عقون فتيحة، مرجع سابق، ص 67.
- 42 - حسام الدين عفانة، بيع المربحة المركبة كما تجربها المصارف الاسلامية في فلسطين، مؤتمر الاقتصاد الاسلامي وأعمال البنوك، جامعة الخليل، فلسطين، 2009/07/27، ص 18.
- 43 - نعيم نمر داوود، مرجع سابق، ص ص 142،141.
- 44 - جمال لعمارة، المصارف الاسلامية، دار النبأ، الجزائر، ص ص 102،101.
- 45 - اسراء مهدي حميد، الوساطة المالية في المصارف الاسلامية، مجلة العلوم الانسانية، جامعة بابل، م 18، ع 02، 2010، ص 380.
- 46 - أحمد بوراس، مرجع سابق، ص ص 138،137.
- 47 - فادي محمد الرفاعي، مرجع سابق، ص 143.
- 48 - محمد عبد الله على طلافحة، التفصيلات المعاصرة للشروط المقترنة بالعقود المالية، أطروحة مقدمة استكمالاً لمتطلبات الحصول على درجة الدكتوراه في الفقه الاسلامي، الجامعة الاردنية، 2004، ص 72.
- 49 - حسام الدين عفانة، مرجع سابق، ص 15.
- 50 - صادق راشد الشمري، مرجع سابق، ص ص 90،89.
- 51 - نعيم نمر داوود، مرجع سابق، ص 142.
- 52 - صادق راشد الشمري، مرجع سابق، ص ص 91،90.
- \*\*\*\***نكول**: من نكل بمعنى امتنع، وللنكول مجالات كثيرة منها ( اليمين، البيوع، الاقرار...)
- 53 - نوري عبد الرسول الخاقاني، مردع سابق، ص 260.
- 54 - نعيم نمر داوود، مرجع سابق، ص ص 143،142.
- 55 - حسام الدين عفانة، مرجع سابق، ص 16.
- 56 - نعيم نمر داوود، مرجع سابق، ص 143.
- 57 - صادق راشد الشمري، مرجع سابق، ص ص 92،91.
- 58 - حسام الدين عفانة، مرجع سابق، ص 16.
- 59 - مصطفى النشرتي، تقسيم كفاءة البنوك الاسلامية في مصر، مجلة التمويل والتجارة، جامعة طنطا، مصر، م 01، ع 02، 2008، ص 20.
- 60 - علا أسامة الشعراني، أهمية تطبيق نظام التكلفة حسب الأنشطة على نشاط المربحة في المصارف الاسلامية، قدمت هذه الرسالة استكمالاً لمتطلبات الحصول على درجة الماجستير في المحاسبة، جامعة دمشق، 2010، ص 74.
- 61 - مصطفى النشرتي، مرجع سابق، ص 20.



المجلد الأول (01) العدد الأول (01) جوان 2017