

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي  
Ministry of High Education and Scientific Research  
جامعة محمد البشير الإبراهيمي - برج بوعريش  
University of Mohamed el Bachir el Ibrahimi-Bba  
كلية الحقوق و العلوم السياسية  
Faculty of Law and Political Sciences



مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي في الحقوق تخصص:  
قانون أعمال الموسومة بـ :

## المراوحة المالية وتطبيقاتها المعاصرة

إعداد الطالب: زهير زغان  
إشراف الأستاذ: دراجة عبدالجليل  
أستاذ محاضر (أ)

### لجنة المناقشة

الاسم و اللقب	الرتبة	الصفة
صليحة بوجادي	أستاذ محاضر (أ)	رئيس
عبدالجليل دراوجة	أستاذ محاضر (أ)	مشرف و مقرر
ناهد بلقمري	أستاذ محاضر (ب)	ممتحن

السنة الجامعية : 2022 / 2021

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

# الإهداء

أهدي هذا العمل المتواضع

إلى:

- الوالدين الكريمين حفظهما الله .
- إخوتي و أخواتي الأعزاء رعاهم الله .
- زوجتي الفاضلة وأبنائي الصغار .
- وإلى جميع أساتذتي الكرام .

## خطة بحث

نظام المراجعة المالية وتطبيقاتها المعاصرة

الفصل الأول: مفهوم المراجعة

1- المبحث الأول: ماهية المراجعة

المطلب الأول: تعريف ومشروعية المراجعة

المطلب الثاني: شروط وخصائص المراجعة

2- المبحث الثاني: أركان المراجعة

المطلب الأول: صيغة المراجعة

المطلب الثاني: الإيجاب والقبول

المطلب الثالث: العاقدان

الفصل الثاني: التطبيق المعاصر للمراجعة

1- المبحث الأول: مفهوم المراجعة لأمر بالشراء  
وفيه مطلبان

المطلب الأول: تعريف المراجعة لأمر بالشراء  
والفرق بينها وبين المراجعة البسيطة

المطلب الثاني: المراجعة لأمر بالشراء  
وتكليفها الفقهي

2- المبحث الثاني: شروط المراجعة لأمر بالشراء  
ومراحلها العملية

المطلب الأول شروط المراجعة لأمر بالشراء

المطلب الثاني مراحل المراجعة لأمر بالشراء

## مقدمة

إن المعاملات الاقتصادية في البنوك التجارية تقوم  
أساساً

على الفائدة الربوية ولقد ظهرت البنوك الإسلامية لإصلاح  
الاقتصاد والقيام بالمعاملات المالية الإسلامية التي من  
خلالها يسرت هذه البنوك للمسلمين التعامل الشرعي ومن بين  
هذه المعاملات صيغة المرابحة والتي تعد مصدرًا هامًا من  
مصادر التمويل وبديل

عن المعاملات الربوية التي تجريها البنوك التقليدية ،  
حيث تعتبر صيغة المرابحة نوعاً من أنواع بيوع الأمانة  
التي تقوم على أساس رأي المال بمعنى أن المشتري فيها  
يأتمن البائع في إعلامه برأس مال المبيع وهو أحد أهم شروط  
عقد المرابحة سواء أبرم بين طرفين ويسمى عندها عقد مرابحة  
بسيطة (فقهية) حيث أن عقد المرابحة البسيطة يتم بين  
البائع والمشتري مباشرة أو المصرف مالك السلعة وعقد  
المرابحة المركبة (المرابحة لأمر بالثراء) والذي يلزم  
العميل من خلاله بشراء السلعة من البنك الإسلامي الذي يقوم  
بشرائها نقداً من طرف ثالث بناء على طلب العميل  
وبالمواصفات المتفق عليها ويلتزم ببيعها للعميل . حيث  
أصبحت المرابحة أحد صيغ التمويل الإسلامي المعاصر الذي وجد  
حظاً كبيراً في التطبيق العملي للصيرفة الإسلامية المعاصرة .

وما إن بدأت البنوك بتطبيق هذا البيع حتى نشأ نقاش  
علمي عميق في مدى مشروعية هذه الصيغة وما هيّة التطبيق  
المعاصر لصيغة المرابحة .

## أهمية الموضوع

— حاجة الناس إلى معرفة التعامل بصيغة المرابحة بعد انتشارها وخصوصا بعد اعتماد الدول لها والحث على التمويل الإسلامي لاستقطاب رؤوس الأموال

— كثرة الاعتماد على المرابحة كصيغة تمويل قصير الأجل .

— صيغة المرابحة لا تخص فئة معينة بل تهم قاعدة عريضة من عموم المسلمين سواء مؤسسات أو أفراد .

## أسباب اختيار الموضوع :

— الرغبة الشخصية في تناول الموضوع خصوصا بعد انتشار التعامل بصيغة المرابحة .

— كثرة الأسئلة وعلى صيغة المرابحة .

— التعرف على التطبيقات المعاصرة للمرابحة ومشروعيتها .

## صعوبة الموضوع:

— قلة المراجع التي تناولت عنوان المذكرة بشكل مباشر

— الخلاف الفقهي بين الفقهاء والمعاصرين والشروط المتفق عليها .

— اختلاف صور التطبيقات المعاصرة من بنك لآخر باعتبار المرابحة منتج مصرفي

— تشعب الموضوع وتعدد أبعاده الشرعية والاقتصادية والقانونية مما يتطلب الإلمام بجميع المواضيع.

**إشكالية البحث:** تتمحور إشكالية البحث حول المعاملات المالية المعاصرة و تكمن إشكالية البحث في

— ما مفهوم المرابحة ؟ وما هي شروطها وأركانها ؟ وما هي صور التطبيق المعاصر للمرابحة ؟

**منهجية البحث :** اعتمدت في هذه الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي وهذا حتى يتسنى لنا من تحديد طبيعة صيغة المرابحة وتحديد النظام القانوني الذي يحكم هذه الصيغة .

## تمهيد الفصل الأول:

تعتبر صيغة المرابحة من أهم الصيغ التمويلية التي باتت تحظى باهتمام كبير من الباحثين في الشريعة و الاقتصاد والقانون نظرا لاتصال موضوع المرابحة بكل هذه الجوانب ، حيث تعتبر من أهم وسائل التمويل التي تعتمد ها البنوك الإسلامية .



## المبحث الأول ماهية المرابحة

### المطلب الأول تعريف المرابحة ومشروعيتها

#### الفرع الأول تعريف المرابحة

1 المرابحة لغة : مأخوذة من كلمة ربح بكسر

الراء و الربح بفتحها و الرباح بمعنى النماء في التجارة ، و ربح في تجارته يربح ربحا و ربحا و رباحا أي اكتشف و أربحه على سلعته أي أعطاه ربحا .

و المرابحة مفاعلة ، و المفاعلة لا تكون غالبا إلا من طرفين مع أن الرابح في هذه المعاملة شخص واحد و هو البائع ولكن هذا محمول على الغالب ، أو أن المرابحة تقتضي فعلا من الجانبين ،

لأن إبرام العقد متوقف على رضاها فكان كل عاقد فاعلا للربح و إن اختص به أحدهما (1)

المرابحة في اصطلاح الفقهاء : بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح معلوم .

---

01- أحمد سالم ملحم ، بيع المرابحة و تطبيقاته في المصارف الإسلامية، دار الثقافة للنشر و التوزيع، الطبعة 1،

## المرابحة اصطلاحاً : تعددت تعريفات الفقهاء

للمرابحة واستخدموا لفظ المرابحة بها يناسب التعريف اللغوي أي بمعنى الفضل والزيادة .

هذه أهم التعريفات في المذاهب الفقهية :

-تعريف الحنفية " المرابحة بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح " (1)

- من تعريفات المالكية " المرابحة هو أن تتم بتبين رأس المال وقدر الربح ، بأن يقول ثمنها مائة وقد بعثك ها برأس مالها ، وربح درهم في كل عشرة (2)

---

01- ابن عابدين محمد أمين : رد المختار (المعروف بحاشية ابن عابدين ، تحقيق عادل عبد الموجور ، وعلى معوض طبعة خاصة) الرياض دار عالم الكتب 2003 - 349/7

02- الشيرازي إبراهيم بن علي ، المذهب في فقه الإمام الشافعي ، طبعة الأولى ، بيروت ، دار الكتب العلمية 1995 75/2

وعرفها لبن عرفة " بيع مرتب بمعنى ثمن مبيع تقدمه  
غير لازم مساواته له " (1)

إن حاصل التعريفات المتقدمة أنها تعود إلى معنى  
واحد ولو بيع ما ملكه الإنسان برأس ماله مع ربح محدود  
، فهذا النوع من البيوع يعتمد على معرفة رأس المال  
والربح ولا فرق بين أن يكون الربح حصة نسبة معينة في  
حوزة المشتري

التعليمة رقم 2020/03 المؤرخة في 2020/04/02 المعرفة  
للمنتجات الإسلامية والمحددة لإجراءات والخصائص التقنية  
لتنفيذها من طرف البنوك والمؤسسات المالية .

المادة 03 المرابحة هي عقد يقوم بموجبه البنك أو  
المؤسسة المالية ببيع سلعة مع إضافة هامش ربح متفق  
عليه مسبقا ووفقا لشروط الدفع المتفق عليها وفقا  
لشروط الدفع المتفق عليها بين الطرفين .

على ضوء التعريفات التي تم ذكرها يتبين لنا أن بيع المرابحة تقوم على أصلين الأول ذكر الثمن الأصلي والثاني طلب زيادة ربح معلوم وهذا هو القاسم المشترك بين أهم التعريفات في المذاهب الفقهية ، حيث نرى أن الحنفية يعرفون المرابحة بالتمليك أو بالمبادلة بالثمن الأول وزيادة الربح ، فيما أن المالكية يعرفونها بذكر البائع للثمن الأصلي وزيادة ربح معلوم وهذه هي التعريفات الراجحة حيث أنهم لم يشترطوا زيادة درهم أو أكثر في كل عشرة مثلاً بل ذهبوا إلى أن زيادة الربح يكون على جملة الثمن الأصلي وزيادة ربح معلوم وفي ذلك إشارة على أن زيادة الربح يكون على جملة الثمن ليس على أجزائه .

### **تعريف المرابحة عند الفقهاء المعاصرين**

إن تعريف المرابحة عند الفقهاء المعاصرين ينصب حول المرابحة المصرفية التي هي المرابحة كأمر بالشراء فإن المرابحة تقتضي في التعريف الفقهي أن يكون المبيع موجوداً في ملك البائع وأن يكون الثمن الأول معروفاً للطرفين وأن يحدد مقدار الربح المضاف إلى هذا الثمن إما بتعيينه أو بتعيين نسبته للثمن الأول وقد عرفوا المرابحة المصرفية بعدة تعريفات نذكر منها :

– عرف الدكتور "سامي حمود" بيع المرابحة للأمر بالشراء بأنه "قيام البنك بتنفيذ طلب المتعاقد معه على أساس شراء الأول ما يطلبه الثاني بالنقد الذي يدفعه البنك – كليا أو جزئيا – وذلك في مقابل التزام الطالب بشراء ما أمر به وحسب الربح المتفق عند الابتداء" . (1)

-وعرف المرابحة الدكتور عبد الحميد اليعلى بأنها " بيع ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الذي قامت به السلعة وزيادة ربح معلوم يتفقان عليه "

– وعرفها الدكتور محمد أحمد سراج بأنها "عبارة عن التزام المصرف بشراء سلعة الموصوفة وبيعها لعميله بنسبة معينة من الربح ، مع وعد من العميل بشرائها عند حصولها للمصرف بثمن الشراء ، مع إضافة النسبة المتفق عليها من الربح " (2)

ويعرف الدكتور رفيق المصري المرابحة المصرفية بأنها " عبارة عن أن يتقدم الراغب في شراء سلعة إلى المصرف لعدم امتلاكه المال الكافي لسداد ثمنها نقدا فيشتريها المصرف بثمن نقدي ويبيعها إلى عميله بثمن مؤجل أعلى

1. سامي حمودة، تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق و الشريعة الإسلامية ،مطبعة الشرق، طبعة

، عمان ، 1982. ص22

2. المرجع السابق ص 23

– ويرى الأستاذ محمد عمر شاكر بأن المرابحة تقوم على " اتفاق بين المصرف والعميل حيث يشتري المصرف بموجبه البضاعة التي يرغب فيها العميل ، ومن ثم يبيعها إليه بثمن يتفقدان عليه حيث يكون للمصرف هامش ربح محدد ا ، ويقوم العميل بدفع الثمن وفق برنامج زمني متفق عليه ، سواء على دفعة واحدة أو على أقساط ، وهذا النوع سماه الدكتور سامي جمود " بيع المرابحة للأمر بالشراء " وصار يعرف عموماً بالمرابحة " (1)

### الفرع الثاني مشروعية صيغة التعاقد بالمرابحة :

استدل فقهاء الشريعة الإسلامية على مشروعية المرابحة في قوله تعالى ﴿وَأحل الله البيع و حرم الربا﴾ الآية 275 من سورة البقرة (2) و محل الاستدلال في قوله تعالى: ﴿وَأحل الله البيع﴾

فهي تحل بما تحل به البيوع، أي كل أنواع البيوع حلال إلا ما قام الدليل على فساد ه و معنى ذلك حيث يكون البيع حلال فهي حلال و حيث كان البيع حرام فهي حرام

---

– 01- محمد عبد الرؤوف حمزة، البيع في الفقه الإسلامي، رسالة لنيل درجة الماجستير في الاقتصاد و المصارف الإسلامية، جامعة سانت كليمنتس الشارقة، 2007، ص03.

## خلاف العلماء المعاصرين في حكم بيع المرابحة :

اختلف العلماء المعاصرون في هذه المسألة اختلافا كبيرا فمنهم من يرى جواز هذا العقد ومنهم من يرى أن هذا العقد باطل ويحرم التعامل به ولكل من الفريقين وجهته و سنستعرض أدلة الفريقين: (1)

القائلون بجواز بيع المرابحة نذكر منهم : الدكتور سامي حمود، يوسف القرضاوي ، علي أحمد السالوس، الصديق محمد الأمين الضير، الشيخ محمد علي التسخيري

أدلة القائلون بالجواز:الأصل في المعاملات و العقود الإذن و الإباحة إلا ما جاء نص صحيح الثبوت صريح الدلالة يمنعه ويحرمه فيوفق عنده ولا أقول هنا ما قاله البعض من ضرورة نص قطعي الثبوت قطعي الدلالة ففي الأحكام الفرعية العملية يكفي النص الصحيح الصريح ، ومما ينبغي تأكيده هنا أن الاتجاه التشريعي في القراءان و السنة هو الميل إلى تقليل المحرمات و تضيق دائرتها تخفيفا على المكلفين .

البيوع الجائزة هي التي لم يحظرها الشرع ولا ورد فيها نهي لأن الله تعالى أباح البيع لعباده .

---

1 عز الدين خوجة ، الدليل الشرعي للمرابحة ، مجموعة دله البركة ، ط1 ، 1419 هـ - 1998 م ، ص 41 .

وعند الحنفية نجد صاحب الهداية يقول في باب

المراوحة: نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الأول و

البيعان جائزان لاستجماع شرائط الجواز و الحاجة

الماسة إلى هذا النوع من البيع و لهذا كان مبناهما

على الأمانة، وقال الإمام الشافعي «وأحل الله البيع» فأصل

البيوع كلها مباح إذا كانت برضا المبايعين الجائزين

الأمر أي التصرف فيما تبايعا إلا ما نهى عنه رسول الله

صلى الله عليه و سلم المحرم يدخل في المنهي عنه، وعند

الحنابلة نجد شيخ الإسلام ابن تيمية يؤكد: أن عامة ما

نهى عنه الكتاب و السنة من المعاملات يعود إلى تحقيق

العدل و النهي عن الظلم مثل أكل المال بالباطل و

جنسه من الربا و الميسر. 1

القائلون بتحريم بيع المراوحة و بأنه عقد باطل نذكر

منهم: محمد سليمان الأشقر، بكر بن عبد الله أبو زيد

رفيق المصري .

---

(1) ابن رشد، المقدمات، ج2، ص128، النووي، روضة الطالبين، ج3، ص533،  
ابن قدام، المغني، ج6، ص269.



أدلة القائلون بالتحريم : أنه منهي عنه شرعا لأنه  
يعتبر من باب بيع ما لا يملك أو بيع ما ليس عندك ، أن  
البنك باع للعميل ما لم يملك كذلك أن العقد باطل لأنه  
باطل لأنه من باب البيع المعلق، أن بيع المرابحة للأمر  
بالشراء من باب الحيلة على الإقراض بالربا ، و هذه  
المعاملة تدخل ضمن بيع الدين بالدين و تدخل ضمن  
عقدين في عقد .

أما القول الراجح لعقد المرابحة : فبعد النظر في  
أدلة الفريقين و الاعتراضات التي أوردت على تلك الأدلة  
يظهر إلينا رجحان قول المجيزين لبيع المرابحة للأمر  
بالشراء ، و أنه عقد صحيح يتفق مع القواعد العامة  
للعقود في الشريعة الإسلامية .

ورخص في جواز هذا البيع جماهير العلماء من الصحابة و  
التابعين و أئمة المذاهب ، فقد روي عن الإمام مالك  
أنه قال : «ثم الأمر المجتمع عليه عندنا في البز  
(الثوب) يشتري الرجل ببلد ثم يقدم به بلدا آخر  
فيبيعه مرابحة » فقد أجاز المالكية هذا البيع وهو  
عندهم خلاف الأولى<sup>1</sup>.

---

1 ابن رشد، المقدمات، ج2، ص128، النووي، روضة الطالبين، ج3، ص533،  
ابن قدام، المغني، ج6، ص269.

### 13

و رخص جما هير العلماء في جواز هذا البيع لما  
يترتب عليه من تبادل المنافع بين الناس و تحقيق  
التعاون بينهم فينتظم لذلك معاشهم ، و ينبعث كل واحد  
إلى ما يستطيع الحصول عليه من وسائل العيش، لأن البيع  
و الشراء من أكبر الوسائل الباعثة على العمل في  
الدنيا و أجل أسباب الحضارة .

و أرى إجازة بيع المرابحة، لقوة الأدلة و حاجة  
الناس إلى مثل هذه البيوع و لعدم تصادم هذا البيع بأي  
من الأحكام الشرعية، و أن ما يتعذر به أصحاب الرأي  
الأخر لا يقوى إلى مستوى التحريم هذا إذا تم العمل بعقد  
المرباح المرابحة بيع كالبيوع تحل بما تحل به البيوع،  
فحيث يكون البيع حلالا فهي حلال ،وحيث كان البيع حراما  
فهي حراما ، ولكن يلزم لصحة المرابحة بالإضافة إلى  
الشروط العامة في العقود (كالأهلية و المحل و الصيغة)  
بعض الشروط الأخرى<sup>(1)</sup>، ومنها :

وفق الشروط المتفق عليها دون التلاعب أو الإغفال عن أي  
شرط.

---

1المهذب في فقه الإمام الشافعي، تحقيق محمد الزحيلي، دار القلم،  
دمشق، دار الشامية، بيروت، ط1، 1417هـ - 1996م، ج3، ص133.

## المطلب الثاني : شروط وخصائص المراجعة

### الفرع الأول : شروط المراجعة

#### 1: أن يكون أرس المال معلوما

يشترط أن يكون الثمن الأول معلوما للمشتري الثاني، لأن العلم بالثمن شرط في صحة هذه البيوع، لأن المراجعة تعتمد على أساس الثمن الأول أي أرس المال، فإذا لم يعلم الثمن الأول فالبيع فاسد إلى أن يعلم في المجلس، فلو لم يعلم حتى افترق العاقدان عن المجلس بطل العقد لتقرر الفساد<sup>1</sup>. وهذا الشرط محل اتفاق جميع الفقهاء (1).

#### 2: أن يكون الربح معلوما

وذلك لأن الربح هو بعض الثمن، والعلم بالثمن شرط في صحة البيوع، كما سبق بيانه، والربح إما أن يكون مسمى على جملة الثمن، أو مسمى بالنسبة لأجزاء من الثمن، مثل أن يربحه للعشرة دنانير ديناراً، فإذا جهل الربح لم يصح البيع (2)

---

1 الكاساني، بدائع الصنائع، ج7، ص 172، الخطاب: أبو عبد الله محمد بن محمد ت:954هـ، مواهب الجليل، ج5، ص312،

2 الشيارزي، المهذب، ج3، ص133، ابن قدامة، المغني، ج6، ص266.

**3: أن يكون أرس المال من المثليات:** كالمكيلات و الموزونات والعدديات المتقاربة، وهذا شرط في المراجعة، سواء تم البيع مع البائع الأول أو مع غيره، فإذا كان أرس المال قيميا كالعروض كأن يشتري سيارة و دفع ثمنها لها مائة شاة، ثم أراد أن يبيعها مرابحة فقد اختلف الفقهاء في هذه المسألة:

**فذهب الحنفية إلى عدم جواز ذلك مرابحة، لأن المراجعة بيع بمثل الثمن الأول وزيادة ربح فالبيع إما أن يقع على عين المبيع وهو ليس في ملكه، وإما على قيمته فمجهولة لا تعرف إلا بالظن والحرز لاختلاف أهل التقويم فيها (1).**

**أما المالكية فاختلف فقهاؤهم في هذه المسألة على رأيين:**

**الرأي الأول:** وهو رأي ابن القاسم، أن من اشترى سلعة بعرض من العروض لا يبيعها حتى يبين. فإن بين جاز، وكان على المشتري مثل ذلك العرض في صفته، ويكون الربح على ما سميا.

---

<sup>1</sup>ابن الهمام، شرح فتح القدير،، ص459.

**الرأي الثاني:** وهو رأي أشهب، أنه لا يجوز البيع مرابحة على مثل تلك السلعة في غير سلم مضمون، فأشبهه بيع ما ليس في ملك المشتري أحد منهما، فكأن البائع اشترى من المشتري بسلعته ما ليس عند المشتري فيصبح كأنه باع ما ليس عنده، وذلك غير جائز (1)

**أما الشافعية** فأجازوا بيع المرابحة حتى ولو لم يكن رأس المال مثليا، ولكن عليه أن يبين أنه اشتراه بعرض من قيمته كذا، ولا يقتصر على ذكر القيمة، وأوجبوا أن يقول في عبد هو أجره أو عوض خلع أو نكاح أو صالح به عن دم أو يذكر أجره المثل في الإجارة ومهره في الخلع والنكاح والدية في الصلح، ولا يقول اشتريت و رأس المال كذا لأنه كذب (1).

**أما الحنابلة** فذهبوا إلى جواز ذلك بشرط أن يبين أنه اشترى بعرض مقوم، وعللوا ذلك بأن قسمة الثمن على المبيع طريقه الظن واحتمال الخطأ فيه كبير، وبيع المرابحة أمانة فلم يجز فيه هذا (2)

<sup>1</sup> الخطاب، مواهب الجليل، ج5، ص313.

<sup>2</sup> - الشيرازي، المهذب، ج3، ص133، ابن قدامه، المغني، ج6، ص266.

#### 4: أن يكون العقد خاليا من الربا

فإن كان بأن اشترى المكيل أو الموزون بجنسه مثلا بمثل، لم يجر له أن يبيعه مرابحة، لأن المرابحة بيع بالثمن الأول وزيادة، والزيادة في الأموال الربوية تكون ربا، لا ربحا (1) ، وينبغي أن يراعى هذا الشرط في جميع العقود ولكن خص في بيع المرابحة لأنه من بيوع الأمانة .

وأما عند اختلاف الجنس فلا بأس بالمرابحة لقوله صلى الله عليه وسلم : "فإذا اختلفت الأجناس بيعوا كيف شئتم إذا كان يدا بيد ."

#### 5: أن يكون العقد الأول صحيحا

لأن العقد الأول إذا كان باطلا لا يفيد ملكا وبالتالي لا يتم بيع المرابحة على سلعة لم تتحقق ملكية البائع الأول لها، والعقد الباطل هو ما كان مختلا، والخلل فيه يرجع إلى ركنه كما لو كان المحل غير قابل لحكم العقد، كما في بيع ما ليس بمال أو بيع غير المقدور على تسليمه (2).

---

1- الواثق عطا المنان محمد أحمد، عقد المرابحة ضوابطه الشرعية صياغته المصرفية وانحرافات التطبيقية، المؤتمر العالمي الثاني للاقتصاد الإسلامي، جامعة أم القرى، ص22.

02 — الكاساني، بدائع الصنائع، ج7، ص177.

ويقصد بالعقد الأول ذلك العقد الذي بموجبه تملك  
البائع السلعة محل البيع، فلو شاب ذلك العقد أي بطلان أو  
فساد، فإن ذلك العقد الأول لا يمكن البائع ما لا يملك

## 5 : بيان العيب

وهو شرط واضح في جميع أنواع البيوع، ولا يختص ببيع  
دون بيع، فإذا وجد أو ظهر عيب في المبيع وجب بيانه، ولا  
يجوز كتمانها، والفقهاء متفقون أن بيع المرابحة من بيوع  
الأمانة.

عن عقبة بن عامر رضي الله عنه قال: سمعت رسول الله صلى الله  
عليه وسلم يقول:

"المسلم أخ المسلم، ولا يحل لمسلم باع من أخيه بيعا فيه  
عيب إلا بينه له" (1).

وفي حالة حدوث عيب بالمبيع وأراد أن يبيعه مرابحة  
فقد اختلف الفقهاء في ذلك:

---

1- الواثق عطا المنان محمد أحمد، عقد الم اربحة ضوابطه الشرعية صياغته  
المصرفية وانح ارفاته التطبيقية، المؤتمر العالمي الثاني للاقتصاد  
الإسلامي، جامعة أم القرى، ص22.

ذهب الأحناف إلى أنه إن كان حدوث العيب بأفة سماوية  
فله أن يبيع السلعة مرابحة من دون بيان للعيب، لأن الجزء  
المعيب لا يقابله شيء من الثمن، فكأنه دفع الثمن مقابل  
المبيع على حالته التي آل إليها، فكان بيان العيب  
والسكوت عنه على حد سواء

أما إن حدثت بفعل البائع أو بفعل أجنبي  
فليس له أن يبيعها مرابحة (1)

وقال جمهور الفقهاء: فإن حدث بالمبيع عيب فليس  
له أن يبيعها مرابحة حتى يبين، سواء حدث بفعل البائع  
أو بفعل أجنبي أو بأفة سماوية منعا من شبهة الخيانة،  
لأن غرض الناس يختلف بذلك العيب، ولأن العيب الحادث  
ينقص به المبيع (2)

---

1- الكاساني، المرجع السابق، ج7، ص180.

2- الخطاب، م واهب الجليل، النووي، روضة الطالبيين، ج3، ص533، ابن  
قدامة، المغني، ج6، ص269.



## 7 - بيان الأجل

يشترط لصحة بيع المرابحة كذلك أن يبين البائع الذي اشترى السلعة بثمن مؤجل أن الثمن الأول الذي سماه يتصف بهذه الصفة، وذلك لأن الثمن المؤجل يكون غالباً أعلى من الثمن الحال وبهذا يكون المشتري على بينة من أمره، فيحتاط لنفسه بما يكون فيه الكفاية بعد أن توافرت له المعلومات التي تتمشى مع الأمانة المفروضة في هذا البيع (1)

وهذا الشرط محل اتفاق بين الفقهاء (2).

---

1- أحمد العلي عبد الله، المرابحة أصولها وأحكامها وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، الدار السودانية للكتب، الخرطوم، ط2، 1438هـ - 2016م، ص56.  
، 534 ص2 الكاساني، بدائع الصنائع، ج ، النووي، روضة الطالبين، ج 271، ص6 ابن قدام ه، المغني، ج

## الفرع الثاني خصائص المرابحة

المرابحة عقد ولها خصائص نذكرها يتميز بها عقد وظائف كما أنه عقد مفاوضة وهو عقد ملزم لجانبين كذلك غاية من العقود التي تتجه نحو التوحيد الدولي وهو من العقود الشائعة

1عقد رضائي: من المعلوم أن جميع العقود بما فيها العقود التجارية هي من العقود الرضائية أساسا إذ أنها تستلزم الإيجاب والقبول لغرض انعقادها ويتسع نطاق الرضائية في العقود التي به أكثر من العقود المدنية ، وذلك لأن المشرع كثيرا ما يشرط في العقود المدنية شروطا معينة أم إتباع نظام أو شكل خاص كانعقادها والهدف من فرض هذه القيود أو الاشتراطات هو لحماية مصلحة كلا الطرفين في بعض العقود ذات الأهمية التي ترتب أثارا معنية بالنسبة لعاقديها كعقود الهبة والعقود التي ترد على العقارات(1) فقد المرابحة المصرفية عقد رضائيا ينعقد بمجرد توافر الإيجاب والقبول من كلا الطرفين من دون أن يتطلب اتخاذ شكل خاص به حتى تكفي لإنعقادها إدارة البائع مع إدارة المتري أي بتراضي الطرفين .

---

01-د , سميحة القليوني ، شرح العقود التجارية مطبعة جامعة القاهرة

والكتاب الجامعي القاهرة 1987 ،ص7

## 2: عقد معاوضة

يعد عقد بيع المراجعة عقد معاوضة وذلك لأن كلا الطرفين يعطي مقابلا لما يأخذه فالبايع يلتزم بنقل ملكية المبيع إلى المشتري مع ضمان استغلال المشتري للمبيع وينتفع به انتفاعا هادئا من دون أن يتعرض له أحد فيكون كل طرف في عقد المراجعة قد أعطى شيئا مقابلا لما أخذ من الطرف الآخر .

بالمقابل يلتزم المشتري بتمكين البائع من الثمن والذي يتكون من رأس المال المبيع مضافا إليه الربح المتفق عليه مقابل حصوله على المبيع دون أي مقابل فلا يعد بيع مرابحة وإنما يعد من عقود التبرع أو يكون عقد هبة (1) فالعوض لا بد أن يكون من النقود حتى يعد العقد بيعا (2) حيث في بيع المرابحة بشرط أن يكون العوض نقدي يدفع كليا أو جزئيا .

---

01- أنور سلطان ، العقود المسماة شرح البيع والمقايضة ، ط2 ، مطبعة دار نشر الثقافة ، الاسكندرية 1952 ، ص 34.

02- د عبد الناصر توفيق العطار ، شرح أحكام عقد البيع ، مطبعة عابدين 1983 ، ص7

### 3: عقد ملزم لجانين

عقد المرابحة عقد ملزم للجانبين أي وجود طرفان بائع ومشتري بحيث يرتب التزامات متقابلة في مة البائع والمشتري ، فيصبح كل منهما دائن ومدين اتجاه الآخر فالبايع ملزم بنقل ملكية المبيع وتسليمه للمشتري ملزم بدفع الثمن سواء كلياً أو جزئياً ومن النتائج المتدنية عن كون عقد المرابحة الطرفية عقداً ملزماً لجانبين هو ما يتعلق بتطبيق أحكام الفسخ والدفع بعدم التنفيذ وتبعية استحالة التنفيذ (1)

---

01-علي كاظم الرفيعي ، ماهية المرابحة المصرفية ، بحث منشور في مجلة العلوم الاقتصادية ، العدد 23 ، المجلد السادس ، ديسمبر 2009 ، ص 187

#### 4 عقد تتجه قواعد نحو التوحيد الدولي :

لم يعد عقد بيع المرابحة عل الأشخاص فحسب أو البنوك الإسلامية فقط أو بعض الدول دون غيرها فنظرا لما تحققه هذه العملية من فائدة كبيرة وإيرادات ضخمة أصبحت كثير من البنوك حتى إن لم تكن إسلامية إلى تعتمد هذه الصيغة وتمارستها ضمن عملياتها المصرفية الأخرى (1)

ولقد تم عقد الكثير من المؤتمرات الدولية التي عدت عملية المرابحة المصرفية من ضمن العمليات التي ترى ضرورة طرحها لمناقشة فيها والوصول إلى قواعد محدد بشأنها تطبيقها وقد قرر مؤتمر المصرف الإسلامي المنعقد بالكويت مارس 1983 أن المواعدة على بيع المرابحة للأمر بالثراء ، يعد تملك السلفة المشتراة وحيازتها ، ثم بيعها لمن أمر بشرائها بالربح المذكور في الوعد السابق هو أمر جائز شرعا طالما كانت تقع على المصرف الإسلامي مسؤولية الملاك قبل التسليم وتبعية الرد فيما يستوجب الرد بعيب خفي (2) .

---

01- غالم محمد غالم ، أفاق التعاون بين المصارف الإسلامية والمصارف الربوية ، بحث منشور ضمن المصارف الإسلامية صادر عن اتحاد المصارف العربية ط 1989 ، ص:80

02- يوسف القرضاوي بيع المرابحة للأمر بالثراء كما تجريه ا

لمصارف الإسلامية ط1 ، دار القلم ، الكويت 1984 ، ص 1

وفي مجال بيع المرابحة كتب الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية في دليله لسنة 1990 فقرة بعنوان ضبط تطبيق الأساليب أكد فيه ضرورة إحكام شروط نظام البيع بالمرابحة بما يكسب البنك صفات المشتري والمالك والحائز (1).

ويرجى إتمام البيع إلى ما بعد دخول البضاعة في ملكيته وحيازته ويصبح مسئولاً عن العيوب الفنية وإعطاء طالب الثراء حق التراجع مقابل تعويض غير محجف والإفصاح عن الثمن الأول وما أضيف إليه من معروفات وتحديد الربح المضاف بنسبة أو مبلغ متفق عليه سلفاً والقصر من ذلك تأكيد الطابع التجاري الكامل على عملية البيع وإخراجها عن شبهة محاكاة التسهيلات التجارية (2) من الخصائص التي يتمتع بها عقد ببيع المرابحة حيث أنه عقد ناقل للملكية حيث لا يكون بيع مرابحة دون نشوء هذا الالتزام بالمقابل يلتزم المشتري بدفع الثمن كلياً أو جزئياً فالمشروع قسم العقود إلى عقود تقع على الملكية وعقود ترد على الانتفاع بالشيء وعقود ترد على العمل وعقود احتمالية والمرابحة كما سبق ذكره تقع ضمن العقود التي ترد على نقل الملكية .

---

01- يوسف الفرقاوي بيع المرابحة للأمر بالثراء كما تجرّيه المصارف الإسلامية ط 1 ، دار القلم ، الكويت 1984 ، ص 17

02-نوري عبد الودود محمد ، المسؤولية الاحتمالية والمردود المالي في عمليات الصيرفة الإسلامية ، أطروحة دكتور مقدمة إلى مجلس كلية الإدارة والاقتصاد في جامعة بغداد 1994 ص :

## المبحث الثاني : أركان عقد المرابحة

إن عقد بيع المرابحة هو من البيوع التجارية والتي تهدف إلى تحقيق الربح فهو عقد كبقية العقود له أركان ثلاثة الصيغة وهي الإيجاب والقبول (1) والعاقدان وهما البائع والمشتري والمعقود عليه الثمن والمثمن .

### المطلب الأول صيغة التعاقد (الإيجاب والقبول)

يعد العقد من التصرفات القانونية وفقا للقواعد العامة ، بحيث يلزم انعقاده توافر الإيجاب والقبول بمعنى أن تتفق إدارة البائع مع إرادة المشتري ، إلى جانب توافر أركان العقد الرضائي وهي التراضي والمحل والسبب و وذلك لأن المبدأ العام في العقود هو الرضائية ، إلا أن هناك حالات تستوجب أن يكون الرضا في شكل معين كما هو في العقود الشكلية لاعتبار أن هذا الشكل الخاص ركنا في تكوين العقد (2)

---

01-محمد عبد الرؤوف حمزة ، البيع في الفقه الإسلامي " دراسة عن المرابحة كأهم الأساليب المستخدمة في المصارف

الإسلامية قسم الاقتصاد الإسلامي ، جامعة سانت كلي منت ، رسالة ماجستير الشارقة للانتشارات الأكاديمية والجامعية 2006

ص:10

02-نداء خالد علي صبري ،خصوصية التنظيم القانوني لعقد المرابحة لأمر بالشراء ، رسالة ماجستير ، جامعة النجاح

الوطنية ، كلية الحقوق نابلس ، فلسطين 2015 ، ص 75

وصيغة العقد هي ما يصدر من قول أو فعل عن أحد المتعاقدين قاصداً به إنشاء العقد وتتحقق بالإيجاب والقبول ومثالها أن يقول البائع ثمن السلعة ألف دينار وقد بعتهك بثمنها وربح 100 دينار ، فيقول المشتري قبلت وكما تجوز الصيغة بالقبول ، فإنها تجوز بكل ما يقوم مقامه ، ويعتبر قاطعاً في الدلالة على المعنى المراد ، مثل الكتابة ونحوها من الوسائل التي تؤدي إلى إتمام المعنى المقصود والتي لا يثور الشك بالنسبة لها في تحقق الانعقاد (1)

### المطلب الثاني : العاقدان (البائع والمشتري)

العاقدان وهما الشخصان اللذان يعبران عن طرفي العقد والطرفان اللذان تقع عليهما التزامات العقد ويقومان بتنفيذ العقد وقد يكونان شخصين منفردين أو متعددين وقد يكونان أصليين أو نائبين عن غيرهما .

وبناء على ذلك فإن العاقد هو الذي يصدر منه الصيغة (الإيجاب والقبول) كما أنه من يتولى إبرام العقد لذلك فلا بد من توفر الأهلية الكاملة في العاقد التي تعطي به الصلاحية بالتعرف القانوني على وجه مشروع (2)

01-الجندي محمد الشحات ، عقد المرابحة بين الفقه الاسلامي والتعامل المصرفي ، بدون طبعة ، دار النهضة العربية ، دون ذكر بلد النشر 1986 ، ص : 22/21

02- الجندي محمد الشحات ، المرجع السابق ص 28



فالعقد المرابحة كغيره من العقود يتكون من العاقدين الذين يبرمان العقد ، فالبايع الذي يمتلك السلعة حتى يقوم ببيعها والمشتري الذي يشتري تلك السلعة بالثمن أول مع كون الربح معلوماً لذلك لا بد أن يكون لهذين العاقدين سواء البائع أم المشتري أهلية الأداء التي تخولهم صلاحية التصرف لاكتساب حقوقهم وتحمل كلا منهما الالتزامات المترتبة عليه ، كما يجب الإشارة إلى أهمية توافر الأهلية في عقد المرابحة لاعتبارها عملية من العمليات التي تحتاج إلى الخبرة والذكاء (1)

بمعنى أنه يجب أن يكون العاقد مدركاً ومميزاً في تصرفاته القانونية حتى يستطيع التعامل مع الغير ، كما يجب أن يكون البائع أيضاً له الأهلية الكاملة باعتبار أنه يملك السلعة أو أنه يريد شراء السلعة حسب المواصفات المعينة التي يتطلبها المشتري وكل ذلك يحتاج إلى إدراك وتميز وأهلية كاملة (2)

---

01- الجندي محمد الشحات ، عقد المرابحة بين الفقه الإسلامي والتعامل المصرفي ، بدون طبعة ، دار النهضة العربية ، دون ذكر بلد النشر 1986 ، ص : 22

02- -نداء خالد علي صبري ، خصوصية التنظيم القانوني لعقد المرابحة لأمر بالشراء ، رسالة ماجستير ، جامعة النجاح الوطنية ، كلية الحقوق نابلس ، فلسطين 2015 ، ص : 55

### المطلب الثالث : المعقود عليه (محل العقد)

على اعتبار المرابحة عقدا من العقود يجب أن يتوفر ركن محل العقد والذي يجب أن يكون موجودا أو قابل للوجود أي وجود المبيع أي محل العقد حيث أن البائع ملزم بنقل ملكية شيء أو حق مالي والمشتري ملزم بدفع الثمن لأن الثمن هو القيمة النقدية التي يدفعها المشتري مقابل شرائه .

وتجدر الإشارة إلى أنه يكون محل العقد ممكنا في حالة كان التعاقد على شيء مستقبل أي قابل للوجود ومثال ذلك بيع منتج قبل إنتاجه أو بيع الشقق تحت الإنشاء .

ويشترط أيضا في المبيع (محل العقد) أي يكون ملكا للبائع حتى يستطيع هذا الأخير أن ينقل ملكية إلى المشتري فإذا لم يكن مالكا للمبيع

(محل العقد) فلا يستطيع نقل الملكية إلى المشتري فالمعقود عليه يجب أن يكون مملوكا للعاقد وقادرا على تسليمه للطرف الآخر ومعلوما للعاقدين (1) كما يشترط في محل العقد أن يكون المشتري على علم بالمبيع علما نافيا للجهالة الفاحشة حتى لا يكون العقد باطلا .

---

01- غالم محمد غالم ، أفاق التعاون بين المصارف الإسلامية والمصارف الربوية ، بحث منشور ضمن المصارف الإسلامية صادر عن اتحاد المصارف العربية ط 1989 ، ص: 83

– إضافة إلى الشروط السابقة التي تم ذكرها يشترط أيضا في المبيع (محل العقد) أن يكون من الأموال التي يسمح التعامل بها أي غير منافية للنظام العام والآداب العامة .

### خلاصة الفصل الأول

المرا بحة هي بيع من البيوع ويختص ببعض الشروط الخاصة باعتبار ه من بيوع الأمانة حيث يأتمن المشتري البائع في تحديد سعر السلعة والاتفاق على قيمة الربح ، وهو من البيوع الجائزة التي عرفها المسلمون وتبايعوا بها منذ القدم .

## الفصل الثاني

### التطبيق المعاصر للمرابحة

#### تمهيد

إن بيع المرابحة للأمر بالشراء هو الصورة المطبقة في البنوك الإسلامية حيث تبدأ هذه الصورة بمرحلة المواعدة على الشراء وبعد دراسة الطلب يتم إبرام عقد البيع بين المتعاقدين (البائع والمشتري) ، حيث يعتبر بيع المرابحة لأمر بالشراء من أهم التطبيقات المعاصرة لبيع المرابحة .

**المبحث الأول: مفهوم بيع المرابحة للأمر بالشراء**

سنتناول مفهوم بيع المرابحة للأمر بالشراء

في هذا المبحث وذلك من خلال مطلبين .

**المطلب الأول: تعريف بيع المرابحة للأمر بالشراء،**

وتسمياتها ، والفرق بينها وبين المرابحة البسيطة .

**المطلب الثاني: صور المرابحة للأمر بالشراء وتكييفها**

الفقهي

**المطلب الأول: تعريف بيع المرابحة للأمر بالشراء،**

**وتسمياتها ، والفرق بينها وبين بيع المرابحة .**

من التطبيقات المعاصرة للمرابحة بيع المرابحة للأمر

بالشراء أي المرابحة المركبة الذي تطبقه المصارف

الإسلامية وهو يختلف عن المرابحة البسيطة أو الفقهية

التي كانت معروفة عند الفقهاء المتقدمين سواء من حيث

التسمية، أو من حيث الأحكام وغير ذلك وهذا ما سوف

نتطرق إليه .

## الفرع الأول: تعريف بيع المرابحة للأمر بالشراء

تعددت تعريفات المعاصرين لبيع المرابحة للأمر بالشراء وكلها تعريفات متقاربة نذكر منها : 1

- 1 - "طلب الفرد أو المشتري من شخص آخر أو المصرف أن يشتري سلعة معينة بمواصفات محددة، وذلك على أساس وعد منه بشراء تلك السلعة اللازمة له مرابحة، وذلك بالنسبة أو الربح المتفق عليه، ويدفع الثمن على دفعات أو على أقساط، تبعا لإمكانياته وقدراته المالية". 2
- 2 - قيام البنك بتنفيذ طلب المتعاقد معه، على أساس شراء الأول ما يطلبه الثاني بالنقد الذي يدفعه البنك - كليا أو جزئيا - وذلك في مقابل التزام الطالب بشراء ما أمر به وحسب الربح المتفق عليه عند الابتداء"
- 3 - "أن يتفق البنك والعميل على أن يقوم البنك بشراء البضاعة، عقار أو ارد منقول، ويلتزم العميل أن يشتريها من البنك بعد ذلك، ويلتزم البنك بأن يبيعها له، وذلك بسعر عاجل أو سعر أجل، تحدد نسبة الزيادة فيه على سعر الشراء مسبقا". 3.

---

1. شبير محمد عثمان المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي

دار النفائس لنشر والتوزيع ط2 2007م ص 309

2. الأشقر محمد سليمان بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجريه

البنوك الإسلامية دار النفائس عمان ط2 1995م ص 1092

3. محمود سامي حسن بيع المرابحة للأمر بالشراء

4- " أن يتقدم الراغب في شراء السلعة إلى المصرف، لأنه لا يملك المال الكافي لسداد ثمنها نقدا ولأن البائع لا يبيعها له إلى أجل، إما لعدم مزاولته للبيوع المؤجلة، أو لعدم معرفته بالمشتري، أو لحاجته إلى المال النقدي، فيشترىها المصرف بثمن نقدي، ويبيعها إلى عميله بثمن نقدي مؤجل أ خلال هذه التعريفات نستخلص أن يتبين لنا أن العميل يطلب من المصرف شراء السلعة منه بعد تملكها ويتم البيع بينهما مرابحة أي أن الثمن والربح محددان ويكون الثمن إما مؤجلا أو مقسطا لان العميل سعى إلى البنك لعدم القدرة على التسديد المعجل

من خلال التعريفات السابقة نستخلص أن عملية بيع المرابحة للأمر بالشراء تتم في المصارف الإسلامية وفق ما يلي:

1- يتقدم العميل بطلب إلى المصرف يبين فيه رغبته في شراء سلعة أو بضاعة معينة .

2 - عند قبول المصرف لطلب العميل يتم عقد وعد بالشراء .

3- يقوم المصرف بشراء السلعة من البائع .

بعد شراء المصرف للسلعة وقبضها يقوم ببيعها للعميل بعقد بيع مرابحة حسب ما تم الاتفاق عليه مسبقا .

الفرع الثاني: الفرق بين بيع المرابحة وبيع المرابحة للأمر بالشراء.

توجد عدة فروق بين بيع المرابحة التي يمارسها التجار وبين بيع المرابحة التي تجريها المصارف الإسلامية، ومن أهم هذه الفروق: 1

1 - بيع المرابحة كان معروفا عند الفقهاء المتقدمين كنوع من أنواع بيوع الأمانة، في كتب الفقه، أما بيع المرابحة للأمر بالشراء فظهر حديثا مع ظهور المصارف الإسلامية وانتشارها كبديل عن البنوك التقليدية التي تتعامل بالربا .

2 - بيع المرابحة الغالب في النقد يكون حالا، وقد يكون مؤجلا، أما بيع المرابحة للأمر بالشراء فالغالب في النقد يكون مقسطا على أثمان أو مؤجلا.

3 - بيع المرابحة يكون فيها طرفان فقط بائع ومشتري، أما بيع المرابحة للأمر بالشراء فيكون ثلاثة أطراف، عميل أي المشتري ومصرف وبائع.

---

1المصري رفيق يونس بيع المرابحة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية



- 4 - بيع المرابحة كان معروفا عند الفقهاء المتقدمين كنوع من أنواع بيوع الأمانة، في كتب الفقه، أما بيع المرابحة للأمر بالشراء فظهر حديثا مع ظهور المصارف الإسلامية وانتشارها كبديل عن البنوك التقليدية التي تتعامل بالربا
- 5 - بيع المرابحة الغالب في النقد يكون حالا، وقد يكون مؤجلا، أما بيع المرابحة للأمر بالشراء فالغالب في النقد يكون مقسطا على أثمان أو مؤجلا.
- 6 - بيع المرابحة يكون فيها طرفان فقط بائع ومشتري، أما بيع المرابحة للأمر بالشراء فيكون ثلاثة أطراف، عميل أي المشتري ومصرف وبائع.
- 7 - بيع المرابحة قد تكون السلعة قابلة للنماء والزيادة، أما بيع المرابحة للأمر بالشراء فالسلعة لا تكون قابلة للنماء والزيادة.
- 8 - بيع المرابحة قد يكون البائع اشترى السلعة لنفسه أو لبيعها، أما بيع المرابحة للأمر بالشراء فالمصرف لا يشتري السلعة إلا لبيعها للعميل أي المشتري.
- 9- ربح البائع في مقابل الجهد والمخاطرة في المرابحة البسيطة، أما المرابحة المركبة فربحه مقابل التأجيل.

## المطلب الثاني: صور المرابحة للأمر بالشراء وتكييفها الفقهي

### الفرع الأول: صور المرابحة للأمر بالشراء

تأخذ المرابحة للأمر بالشراء صورتين اثنتين<sup>1</sup>،

وأساس التفريق بين هاتين الصورتين هو الإلزام في الوعد للعميل والمصرف أو تركهما على الخيار، مع ذكر مقدار الربح من عدمه .

### الصورة الأولى : المرابحة للأمر بالشراء على أساس

الإلزام وذلك بأن يقصد العميل إلى المصرف ويطلب منه شراء سلعة معينة بالوصف، ويلتزم العميل بشراء السلعة من المصرف بثمن مؤجل أو مقسط في الغالب، وفي المقابل يلتزم المصرف بشراء وبيعها السلعة المطلوبة للعميل حسب ما تم الاتفاق عليه مسبقاً .

وقد صورها لنا الدكتور يوسف القرضاوي تصويراً مبسطاً بصورة واقعية عملية فقال: ذهب زيد من الناس إلى المصرف الإسلامي وقال له: أنا صاحب مستشفى لعلاج أمراض القلب، وأريد شراء أجهزة حديثة متطورة لإجراء العمليات الجراحية القلبية، من الشركة الفلانية بألمانيا أو الولايات المتحدة. وليس معي الآن ثمنها، أو معي جزء منه ولا أريد أن ألجأ إلى البنوك الربوية لأستلف عن طريقها ما أريد وأدفع الفائدة المقررة المحرمة .

1) يوسف القرضاوي بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجرّيه البنوك

فهل يستطيع المصرف الإسلامي أن يساعدي في هذا الأمر دون أن أتورط في الربا؟ هل يستطيع المصرف أن يشتري لي ما أريد بربح معقول على أن أدفع له الثمن بعد مدة محددة، فأستفيد بتشغيل مشفائي، ويستفيد المصرف بتشغيل ماله، ويستفيد المجتمع من وراء ذلك التعاون؟

قال مسئول المصرف: نعم يستطيع المصرف أن يشتري لك هذه الأجهزة بالمواسفات التي تحددها، ومن الجهة التي تعينها، على أن تربحه فيها مقدار معيناً أو نسبة معينة وتدفع في الأجل المحدد ولكن البيع لا ينعقد إلا بعد أن يشتري المصرف الأجهزة المذكورة ويحوزها بالفعل بنفسه أو عن طريق وكيله حتى يكون البيع لما ملكه بالفعل. فكل ما بين المصرف وبينك الآن تواعد على البيع بعد تملك السلعة وحيازتها. قال العميل: المصرف إذن هو المسئول عن شراء الأجهزة المطلوبة ودفع ثمنها ونقلها وشحنها وتحمل مخاطرها فإذا هلكت على ضمانه وتحت مسؤوليته، وإذا ظهر فيها عيب بعد تسلمها يتحمل تبعه الرد بالعيب. كما هو مقرر شرعاً

قال المسئول: نعم بكل تأكيد. ولكن الذي يخشاه المصرف أن يحقق رغبتك ويجيبك إلى طلبك بشراء الأجهزة المطلوبة، فإذا تم شراؤها وإحضارها، أخلفت وعدك معه. وهنا قد لا يجد من يشتري هذه السلعة منه لندرة من يحتاج إليها، أو قد لا يبيعها إلا بعد مدة طويلة، وفي هذا تعطيل للمال، وإضرار بالمساهمين والمستثمرين الذين ائتمنوا إدارة المصرف على حسن استثمارها لأموالهم

قال العميل صاحب المستشفى: إن المسلم إذا أوعدهم لم يخلف، وأنا مستعد أن أكتب على نفسي تعهدا بشراء الأجهزة بعد حضورها بالثمن المتفق عليه، الذي هو ثمن الشراء مع المصاريف والربح المسمى مقدار أو نسبة كما أنني مستعد لتحمل نتيجة النكول عن وعدي. ولكن ما يضمن لي ألا يرجع المصرف عن وعده إذا ظهر له عميل يعطيه أكثر، أو غلت السلعة المطلوبة في السوق غلاء بينا.

قال المسئول: المصرف أيضا ملتزم بوعده. ومستعد لكتابة تعهد بهذا وتحمل نتيجة أي نكول منه.

قال العميل: اتفقنا.

قال المسئول: إذن نستطيع أن نوقع بيننا على هذا، في صورة طلب رغبة ووعده منك بشراء المطلوب، ووعده من المصرف بالبيع، فإذا تملك المصرف السلعة وحازها وقعنا عقدا آخر بالبيع على أساس الاتفاق السابق.

وقد أخذت أغلب المصارف الإسلامية أو البنوك التي فتحت نوافذ إسلامية منها بنك البركة الجزائري

### الفرع الثاني: التكيف الفقهي لبيع المرابحة للأمر بالشراء

قرر مجمع الفقه الإسلامي الدولي المنعقد في دورة مؤتمره الخامس بالكويت في فترة 1-6 جمادى الأولى الموافق ل10-15 ديسمبر 1988م بعد اطلاعه على البحوث المقدمة من الخبراء في الوفاء بالوعد والمرابحة واستماعه للمناقشة التي دارت حولهما حيث قرر مايلي

- 1- إن بيع المرابحة للأمر بالشراء إذا وقع على السلعة 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 وتوفرت فيه شروط البيع وانتفت موانعه
- 2- ويوصي المجمع بأن يتوسع نشاط المصارف الإسلامية في شتى أساليب تنمية الاقتصاد ولا سيما إنشاء المشاريع الصناعية أو التجارية بجهود خاصة وعن طريق المشاركة والمضاربة مع أطراف أخرى
- 3- أن تدرس الحالات العملية لتطبيق المرابحة للأمر بالشراء لدى المصارف الإسلامية لوضع أصول تعصم من وقوع الخلل في التطبيق وتعين على مراعاة الأحكام الشرعية العامة أو الخاصة ببيع المرابحة للأمر بالشراء<sup>1</sup>

1- قرارات وتوصيات المجمع الفقه الإسلامي الدولي المنبثق عن منظمة المؤتمر الإسلامي تجميع يوسف القرضاوي ص88

ويرى الدكتور يوسف القرضاوي بجواز إلزام الطرفين في بيع المرابحة للأمر بالشراء المطبق في أغلب المصارف الإسلامية ووجه ذلك أن مسألة الإلزام من عدمه والذي كان سببا لاختلاف المعاصرين هو من المسائل الاجتهادية التي لم يرد فيها نص قطعي الثبوت والدلالة يحسم المسألة لأحد الفريقين فالقول بإلزام الطرفين فيه مراعاة لمصلحة العميل والمصرف، وهو لأحفظ لمصلحة التعامل ، ويرى يوسف القرضاوي أن أقوال الفقهاء المتقدمين في المسألة غير سليم لأن ما يصلح في عصر ومصر لا يصلح في عصر ومصر آخر، وربما لو أن الفقهاء المتقدمين عاشوا في عصرنا ورأوا ما رأوا لغيروا اجتهادهم .

المبحث الثاني: شروط المرابحة للأمر بالشراء،  
ومراحلها العملية .

بيع المرابحة للأمر بالشراء كغيره من البيوع يشترط لصحته ما يشترط لكافة البيوع من شروط عامة ، وهذا ليس موضوع بحثنا ، وإنما له شروط خاصة به لطبيعته وهذا موضوع بحثنا ، كما أن هذا البيع يمر بخطوات ومراحل حتى يصل إلى آخر خطوة لينتج آثاره .

### المطلب الأول: شروط المرابحة للأمر بالشراء1

في المصارف الإسلامية كغيره من البيوع يشترط لصحة بيع المرابحة للأمر بالشراء كافة شروط البيوع ، إلا أنه فوق هذا يختص بشروط خاصة به نظرا لطبيعة وخصوصية هذا العقد ومن هذه الشروط:

#### 1 - العلم بالثمن الأول والعلم بالربح 2

ويقصد بذلك أن يكون أرس المال والذي يمثل قيمة السلعة محل العقد معلوما لطرفي العقد المصرف المأمور بالشراء والعميل الأمر بالشراء، حيث أن بيع المرابحة بيع بالثمن الأول، أو بالتكلفة الكلية للسلعة مع زيادة ربح متفق عليه .

---

1- بكر الريحان بيع المرابحة للأمر بالشراء سلسلة صيغ التمويل و الاستثمار في المصارف الإسلامية منشورات مصرف الجمهورية لبيبا ص16-

وفي المرابحة المصرفية يمكن إزالة هذه الإشكالات وذلك عن طريق الفواتير فيتم فيها تحديد تكلفة البضاعة أو السلعة ونسبة الربح وحتى آجال سداد الأقساط بما لا يجعل مجالاً للشك والريبة عكس المرابحة البسيطة التي يأتمن فيها المشتري البائع على ثمن السلعة .

2- أن يكون العقد الأول صحيحاً 1: ويقصد بالعقد الأول ذلك العقد الذي بموجبه تملك المصرف السلعة أو البضاعة محل التعاقد مع العميل، فلو شاب العقد أي بطلان أو فساد فإن ذلك العقد الأول لا يمكن للمصرف بيع ما لا يملك، ويجب أن يكون العقد حقيقياً لا صورياً .

3- أن يكون العقد الأول خالياً من الربا :

ذلك أن الإسلام حرم الربا أيما تحريم، ولقد بذل الفقهاء وسعهم عند وضع شروط وضوابط كل عقود المعاملات المالية في الفقه الإسلامي للتأكد من خلو هذه المعاملات من الربا أو أكل أموال الناس بالباطل. وبيع المرابحة المصرفية هو بيع مرتب على الثمن الأول مع زيادة ربح معلوم يتفقان عليه، والزيادة على الثمن الأول مع اتحاد الجنس ربا، لا ربحاً .

---

1- أكرم علي محمد يوسف تطور صيغة المرابحة مجلة جامعة شندى العدد الثامن يناير 2010م ص133



#### 4 - تملك المصرف للسلعة :

يجب مراعاة المحظورات الشرعية التي تؤدي إلى فساد عقد المرابحة ، إذ يجب على المصرف عند القيام بالعمليات المصرفية التقيد بأحكام الشريعة الإسلامية وإتباع فتاوى الرقابة الشرعية والالتزام بها . ومن أهم ذلك يجب على المصرف قبل بيع السلعة للعميل أن يمتلكها تملكا حقيقيا أو حكما تدخل في حكمه ولأنه إذا باع قبل تسليم السلعة من البائع يكون قد باع ما لا يملك وهو بيع منهي عنه شرعا .

جاء في قرار مجمع الفقه الإسلامي رقم 2، 3 ما يلي: إن بيع المرابحة للأمر بالشراء إذا وقع على سلعة بعد دخولها في ملك المأمور وحصول القبض شرعا هو بيع جائز شرعا طالما كانت تقع على المأمور مسئولية التلف قبل التسليم وتبعية الرد بالعيب الخفي ونحوه من موجبات الرد بعد التسليم وتوافرت شروط البيع وانتفت موانعه

5 - بيان الأجل: 1 إذا اشترى المصرف السلعة من التاجر أو البائع أو غيره بثمن مؤجل وجب بيان ذلك للعميل لأن للأجل حصة في الثمن، وهو عادة يكون أعلى من الثمن الأصلي للسلعة إذا دفع الثمن حالا؛ وهذا الشرط نفسه مع المرابحة البسيطة.

6 - بيان العيب: إذا حدث أو ظهر عيب بالسلعة وهي في يد المصرف وجب عليه بيان ذلك للعميل، ولا يجوز كتمان ذلك العيب وللعميل فسخ العقد بعد اكتشاف العيب أو المطالبة بسلعة أخرى بنفس المواصفات المتفق عليها في بداية العقد.

فقد تناول الفقهاء المعاصرون هذا الشرط إذ جاء فيه: "ويقصد بذلك أن يقوم المصرف المأمور بالشراء ببيان أية عيوب تكون قد حدثت في السلعة بعد شرائها من مصدرها للعميل إلا أنه أوجب وألزم في بيع المرابحة لأن العميل هذا قد ائتمن المصرف في ثمن السلعة ومواصفاتها، فيجب الحفاظ على هذه الأمانة من الخيانة ولأن إخلال المصرف بهذا الشرط يكون قد أوقع نفسه في مخالفات شرعية يجب أن يكون بمنأى منها". وهذا الشرطان الأخيران متفق عليهما عند جميع الفقهاء المعاصرين.

---

1- أحمد العلي عبد الله، المرابحة أصولها وأحكامها وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، الدار السودانية للكتب، الخرطوم، ط2،

### المطلب الثاني: مراحل المرابحة للأمر بالشراء.

بيع المرابحة في الماضي أن تكون السلعة في ملك البائع حاضرة، أو غائبة فيبيعها برأس المال وزيادة معلومة، إلا أن المصرف لا يكس السلعة في مخازنه، كما يفعل التجار، ليقوم بعد ذلك ببيعها مرابحة، وإنما هو وسيط في التبادل، حيث يتلقى المصرف أمرا بالشراء من العميل بشراء السلعة بمواصفاتها، واعداء بشراء هذه السلعة، حيث يقوم المصرف بشراء هذه السلعة، وبيعها للعميل برأس المال وزيادة الربح المتفق عليه، وهذه هي الصورة العملية المطبقة لعملية المرابحة في المصارف الإسلامية.

وتتم المرابحة المصرفية عمليا من خلال ثلاث مراحل أساسية (1)، وكل مرحلة تتم فيها مجموعة من الإجراءات والخطوات وتفصيلها كالآتي:

### الفرع الأول: مرحلة المواعدة بين العميل والمصرف.

هذه أول مراحل إجراء المرابحة المصرفية بين العميل والمصرف ويتم فيها ما يلي:

---

1- الوثائق عطا المنان محمد أحمد عقد المرابحة ضوابطه الشرعية وصياغته المصرفية المؤتمر العالمي الثالث للاقتصاد الإسلامي جامعة أم القرى ص 34

**أولاً - طلب الشراء أو أمر بالشراء:1** في هذه

الخطوة يتقدم العميل الأمر بالشراء إلى المصرف  
المأمور بالشراء ويبدى رغبته في شراء سلعة معينة ذات  
أوصاف محددة، ويقوم بتحرير هذا الطلب بنفسه، وغالبا  
يكون هذا الطلب شكليا معدا مسبقا من طرف المصرف  
يسمى: طلب الشراء أو طلب الشراء مرابحة أو رغبة في  
الشراء؛ ويشمل هذا الطلب على مجموعة من البيانات:

**بيانات مشتركة لدى جميع البنوك هي:** مواصفات السلعة  
المطلوب شراؤها، مصدرها وثمانها الأصلي، إضافة إلى بعض  
المستندات للعميل.

**وهناك بعض البيانات التي تنفرد بها بعض البنوك هي:**  
نسبة الربح، مصدر البضاعة،

شروط ومكان التسليم، حيث خصص البنك بندا في المادة  
الأولى في العقد على أن هامش الربح المضاف فوق تكلفة  
ثمن السلعة، وهو هامش متفق عليه مع مواعيد التسديد.

**ثانيا - دراسة الطلب :** بعد تقديم العميل لطلب

الشراء والوعد بالشراء يقوم البنك بالاستعلام عن  
العميل وتختلف الدراسة من عميل لآخر حسب حجم التمويل  
وأهمية وطبيعة السلعة والهدف من كل هذا هو تحديد  
جدواه والمخاطر التي من المحتمل أن يتعرض لها.

1- أحمد سالم ملحم، بيع المرابحة و تطبيقاته في المصارف الإسلامية، دار  
الثقافة للنشر و التوزيع، الطبعة 1، الأردن 2005.ص232

تقوم الدراسة بالتركيز على البيانات التالية :  
 سلامة البيانات المقدمة من طرف العميل ؛ التأكد من أن العملية تتفق مع الشريعة الإسلامية والقواعد القانونية ؛ دراسة السلعة من حيث ثمنها وتكلفة نقلها إذا كان المورد خارجي ؛ دراسة الضمانات المقدمة من العميل ودراسة مقدار الضمان تحديد أجال الأقساط وتسديد ها ؛ تحديد أن عملية التمويل تدخل ضمن نشاطات العميل وأن العملية لا تكون مجرد ستار للحصول على المال .

**ثالثا - عقد الوعد :** إن الخطوة التالية لدراسة العملية وقبول البنك القيام بها هي إبرام عقد الوعد مع العميل ، والذي يتفق بموجبه الطرفان -البنك والعميل- على تنفيذ العملية .

والبيانات التي تذكر بعقد الوعد كالتالي:

**1 بيانات مشتركة لدى جميع البنوك، وهي:**  
 المقدمة التي تشتمل على البيانات الخاصة بطرفي العقد، وموضوع العقد وهو البيع مرابحة<sup>1</sup>الإحالة إلى طلب الشراء فيما يتعلق بتحديد نوع البضائع ومواصفاتها وغير ذلك من البيانات التي وردت به .  
 نسبة الربح المتفق عليه . كيفية سداد ثمن البيع

1- حسين محمد سمحان ، موسى عمر مبارك، عبد الحميد أبو الصقري، إدارة الاستثمار في المصارف الإسلامية المنظمة العربية للتنمية الإدارية، جامعة الدول العربية مصر ،2012.

- بيانات تختلف من بنك إلى آخر، وهي:

إقرار الطرف الثاني العميل بتنفيذ وعده بالشراء عند إخطار البنك له بأن البضاعة جاهزة، فلقد ورد هذا الإقرار في أغلب النماذج.

إقرار الطرف الثاني بأهليته للتعاقد والتزامه بأحكام الشريعة والنظام الأساسي للبنك .

النص على قيام العميل بدفع مبلغ مقدم عند توقيع عقد البيع كتأمين لضمان جديته .

النص على أن الشاحن يعتبر وكيلًا عن البنك، وفي نماذج أخرى وكيلًا عن الطرفين.

## الفرع الثاني: مرحلة شراء السلعة

بعد مرحلة المواعدة وإبرام عقد الوعد ينتقل المصرف إلى مرحلة أخرى وهي مرحلة شراء السلعة من المورد حيث يقوم المصرف بالاتصال به والتعاقد معه لشراء السلعة مع معالجة المخاطر التي قد تتعرض لها السلعة خلال هذه المرحلة .

ويتم في هذه المرحلة ما يلي:

**أولا - الاتصال بالبائع والتعاقد معه:** يبدأ البنك بالاتصال بالمورد والبدء بإجراءات شراء البضاعة من المورد على التعاقد معه لشراء السلعة محل طلب العميل الأمر بالشراء، في حين أن بعض البنوك يقوم العميل بتوجيه البنك للشراء من تاجر معين عن طريق إحضار فاتورة عرض من التاجر للبنك وذلك لتسهيل اتصال البنك بالتاجر، ويقوم البنك بإبرام عقد البيع معه بحيث تنتقل ملكية السلعة من البائع للبنك 1 ويتضمن عقد البيع بين البنك والمورد بعض المعلومات:

1- الثمن الأصلي.

2- التكاليف والمصاريف الإضافية المتعلقة بالسلعة .

3- مكان وتاريخ التسليم .

4- مخاطر الشراء والنقل وأساليب التأمين على السلعة

1- حسين محمد سمحان ، موسى عمر مبارك، عبد الحميد أبو الصقري، إدارة الاستثمار في المصارف الإسلامية المنظمة العربية للتنمية الإدارية، جامعة الدول العربية مصر، 2012. ص 30

ثانيا - استلام السلعة : لإتمام تحقق شرط ملكية البنك للسلعة قبل بيعها مرابحة ، ولكي يتم الشراء الأول فإنه يلزم أن يستلم البنك السلعة المشتراة، وهذا أمر طبيعي في عمليات الشراء العادية، ولكن بما أن البنك يشتري السلعة ليبيعها مرابحة فإنه تنثور تساؤلات حول من يقوم بعملية الاستلام . 1

أ - من يقوم باستلام السلعة في الشراء الأول

اختلفت البنوك في ذلك كالآتي:

بعض البنوك يقوم العميل باستلام البضاعة من المورد والبعض الآخر يقوم مندوب البنك باستلام البضاعة والبعض الآخر يقوم كل من مندوب المصرف والعميل باستلام البضاعة مشاركة .



ب - نقل السلعة من مخازن المورد إلى مخازن البنك قبل بيعها مرابحة .

1 من الأمور المهمة لتحقيق الملكية قبضها حتى تتحقق حيازة السلعة ، وما يحدث في البنوك الإسلامية هو الآ بالنسبة للمشتريات الخارجية : فإن شرط قبض البنك للسلعة قبل بيعها مرابحة يتحقق لأن الشاحن يكون وكيلا عن البنك .

- بالنسبة للعقارات فإن شرط القبض يتحقق أيضا لأنه يحدث بالتخلية أي تمكين البنك من العقار .

- بالنسبة للمشتريات المحلية المنقولات فإن السلعة تظل في مخازن المورد حتى يبيعها مرابحة نظرا لعدم وجود مخازن كافية لدى البنوك .

### الفرع الثالث: البيع مرابحة 1

تناول في هذا الفرع المرحلة النهائية من بيع المرابحة بين المصرف والعميل ويتم فيها ما يلي: بعد إتمام الإجراءات المذكورة سابقا يقوم المصرف بشراء السلعة المطلوبة من طرف العميل حتى يتمكن من بيعها مرابحة للعميل ، ولا يجوز للمصرف إبرام عقد البيع حتى يتم قبض السلعة وتملكها تملكا حقيقيا أو حكما ، ويقوم المصرف بما يلي:

1-رفيق يونس المصري، بيع المرابحة للأمر بالشراء، مؤسسة الرسالة، طبعة 1، بيروت 1996ص68

أولاً - بارم عقد المرابحة : بعد إتمام قبض السلعة من المصرف وحيازته للسلعة المطلوبة من العميل يتم تسليمها للعميل حسب ما تم الاتفاق عليه حيث أن العقد المبرم بين المصرف والمورد عقد مستقل عن العقد المبرم بين المصرف والعميل، ويتضمن عقد المرابحة البيانات الآتية :

اسم العقد ، التاريخ ، مكان العقد ، بيانات أطراف العقد ، موضوع العقد ، تحديد مكان التسليم ، تحديد الثمن ، تحديد الربح ، طريقة الدفع ، موعد استحقاق القسط الأول .

بعض المواد الخاصة بضمان حقوق أطراف العقد وبعض الموثيق الخاصة بها :

إمضاء عقد التأمين - إمضاء أمر بالشراء - التزام العميل بتحويل حساباته وكافة إي وارداته لحساب البنك - التزام العميل بإجراء رهن حيازي مشمول بالصيغة التنفيذية - توقيع العميل على إيصال أمانة بكامل قيمة البضاعة مقابل استلامه لها - إقرار العميل بأهليته .

ثانيا - تسليم السلعة للعميل: 1 تسلّم السلعة للعميل من خلال ذهاب الموظف معه إلى مكان وجود السلعة، وتسلمها بعد فحصها والتوقيع على نموذج إقرار باستلام السلعة الموصوفة بطلب الشراء، وإقرار العميل بأن السلعة مطابقة للمواصفات وخلوها من العيوب الظاهرة؛ وبذلك تبرأ ذمة المصرف تجاه العميل. وهذه آخر خطوة يقوم بها الطرفان في المرابحة المصرفية وتبدأ بعدها التزامات العميل تجاه المصرف.

---

1- حسين محمد سمحان ، موسى عمر مبارك، عبد الحميد أبو الصقري، إدارة الاستثمار في المصارف الإسلامية المنظمة العربية للتنمية الإدارية، جامعة الدول العربية مصر، 2012. ص 30

## الفرع الرابع: تطبيق على المرابحة للأمر بالشراء في بنك البركة الجزائري 1

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

### أولاً: خطوات المرابحة

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

7. يقوم البنك بتوكيل العميل للقيام بإجراءات شراء السلعة من صاحبها .

8. يقوم البنك بإشعار البائع أن البنك قد وافق على منح تمويل بالمرابحة للعميل الذي تقدم إليه و يتم هذا الإشعار عن طريق العميل الذي يأخذ الوثائق بنفسه إلى صاحب السلعة .

9. يجري الزبون طلبه باسم البنك بصفته موكلا عنه لدى صاحب السلعة ، مرفوقا بقرار التمويل بالمرابحة مع صك الطلبية الذي منحه له البنك .

10 . يحضر العميل الفاتورة النهائية باسم البنك مع البطاقة الرمادية المؤقتة -التي فيها ملاحظة أن السيارة مرهونة- و ما معها من وثائق .

11. يحرر البنك صكا باسم البائع بالمبلغ الإجمالي ( 70% يدفعها البنك و 30% يدفعها العميل أو 80% يدفعها البنك و 20% يدفعها العميل .)

12. يجرى عقد المرابحة النهائي بين البنك و العميل، مع تحديد آجال و أقساط الدفع .

13. يستلم العميل من البنك أمرا باستلام السيارة مع صك المرابحة النهائي، فيقوم بتسليمها لصاحب السيارة، و يستلم السيارة بعد ذلك .

## خلاصة الفصل الثاني

بيع المرابحة لأمر بالشراء المعمول به في البنوك الإسلامية هو أن يتقدم العميل للمصرف طالبا منه شراء سلعة محددة الأوصاف على أساس وعد الشراء للسلعة المطلوبة عند اقتناء البنك لها بسعر مقسط متفق عليه وهو بيع جائز إذا وقع على السلعة بعد دخولها في ملك البنك وحصول القبض المطلوب

## الخاتمة

لقد احتلت صيغة المرابحة في البنوك في البنوك الإسلامية أهمية كبيرة مقارنة بالمضاربة والمشاركة وهذا باعتبارها صيغة تمويلية قصيرة الأمد وباعتبارها البديل الشرعي المناسب والذي حقق مصالح أطراف أخرى بصورة مباشرة وبصورة غير مباشرة حيث تناولنا لموضوع المذكرة خلصنا إلى النتائج التالية :

- المرابحة بيع من البيوع ويختص ببعض الشروط الخاصة باعتبارها من بيوع الأمانة .

- بيع المرابحة لأمر بالشراء المعمول به في البنوك الإسلامية هو أن يتقدم العميل للمصرف طالبا منه شراء سلعة محددة الأوصاف على أساس وعد بشراء السلعة المطلوبة عند اقتناء البنك لها بسعر مقسط متفق عليه وقد سماها العلماء بالعديد من المسميات مثل بيع المواعدة ، بيع المواصفات

- ثار على هذه الصيغة التمويلية جدل فقهي كبير بين مؤيد ومعارض لها وقد قرر مجمع الفقه الإسلامية الدولي المنعقد في دورة المؤتمر الخامس بالكويت أن بيع المرابحة للأمر بالشراء جائز إذا وقع على السلعة بعد دخولها في ملك المأمور وحصول القبض المطلوب .

## المراجع

- 01- أحمد سالم ملهم ، بيع المرابحة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية ، دار الثقافة والنشر والتوزيع ، الطبعة 1 ، الأردن 2005.
- 02- أحمد على عبد الله ، المرابحة أصولها وأحكامها وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية ، الدار السودانية للكتب ، الخرطوم ، ط 2 ، 2016.
- 03- أكرم على محمد يوسف ، تطور صيغة المرابحة ، مجلة جامعة تسري العدد الثامن ، يناير ، 2010.04 - 04- أنور سلطان ، العقود المسماة ، شرح البيع والمقايضة ط 2 ، مطبعة دار نشر الثقافة الإسكندرية 1952.
- 05- أميرة عبد اللطيف مشهور ، الاستثمار في الإقتصاد الإسلامي ، تقديم الشيخ محمد الغزالي ، طبعة شركة دار الاشعاع للطباعة ، القاهرة 1990
- 06- - الوثائق عطا المنان محمد أحمد ، عقد المرابحة وظوابطه الشرعية ، طبعة تمهيدية ، المؤتمر العالمي الثالث للافتاء الاسلامي ، جامعة أم القرى
- 07- الشيرازي ، المذهب في فقه الإمام الشافعي ، تحقيق محمد الزحيلي، دار القلم ، دمشق ، ط 1، 1996
- 08- ابن عابدين محمد أمين ، رد المحتار المعروف بحاشية ابن عابدين ، تحقيق عادل عبد الموجود ، طبعة خاصة دار عالم الكتب 2003
- 09- الجندي محمد الشحات ، عقد المرابحة بين الفقه الإسلامي والتعامل المصرفي ، دون طبعة ، دار النهضة العربية ، دون ذكر بلد النشر ، 1986.



- 10- بكر الريحان ، بيع المرابحة للأمر بالشراء -  
سلسلة بيع التمويل والاستثمار في المصارف الإسلامية  
منشورات مصرف الجمهور العربي.
- 11- حسين غياض عبد المنعم ، بيع المرابحة في  
المصارف الإسلامية ، ط1 ، المعهد العالمي للفكر  
الإسلامي ، القاهرة ، 1996 .
- 12- حسين محمد سمحان ، مؤسس عمر مبارك ، عبد  
الحميد أبو العقرى ، إدارة الإستثمار في المصارف  
الإسلامية .
- 13- سميحة القليوبي، شرح العقود التجارية ، مطبعة  
جامعة القاهرة والكتاب الجامعية ، القاهرة 1987 .
- 14- رفيق يونس المصري ، بيع المرابحة لأمر بالشراء  
في المصارف الإسلامية ، مجلة الفقه الإسلامي ، 1980 .
- 15- عبد الرزاق أحمد الشهوري ، الوسيط في شرح  
القانون المدني الجديد، ج4 ، العقود التي ترد على  
الملكية ، ط3 ، منشورات الجلي الحقوقية ، 2005 .
- 16- عبد الناصر توفيق العطار ، شرح أحكام عقد  
البيع ، مطبعة عابدين ، القاهرة ، 1983 .
- 17- عز الدين خوجة ، الدليل الشرعي للمرابحة ،  
مجموعة دار البركة ، ط1 ، 1998
- 18- علي أحمد السالوس ، معاملات البنوك الحديثة في  
ضوء الإسلام ، مطابع الباكر ، الدوحة قطر 1983
- 19- علي كاظم الرفيعي ، ماهية المرابحة المصرفية  
مجلة العلوم الاقتصادية ، العدد 23 ، المجلد السادس  
، 2009 .

- 20- عز الدين خوجة ، الدليل الشرعي للمرابحة ،  
مجموعة دار البركة ، ط1 ، 1998
- 21- قاسم محمد قاسم ، آفاق التعاون بين المصارف  
الإسلامية والمصارف الربوية ، بحث منشور ضمن كتاب  
المصارف الإسلامية ، صادر عن اتحاد المصارف العربية  
1984.
- 22 - محمد حسين الوادي ، المصارف الإسلامية ، الأسس  
النظرية والتطبيقات العملية ، دار المسيرة للنشر  
والتوزيع ، عمان ، ط1 ، 2007 .
- 23 - محمد عبد الله شاهين ، اقتصاديات البنوك  
الإسلامية ، وآثارها في التنمية ، دار الجامعة  
الجديدة ، دون طبعة ، الإسكندرية ، 2014.
- 24- محمد الزحيلي ، دار القلم ، دمشق ، ط1 ، 1996
- 25 - يوسف القرضاوي ، بيع المرابحة للأمر بالشراء  
كما تجرته المصارف الإسلامية ، ط1 ، دار القلم ،  
الكويت 1984.

## الرسائل والأطروحات :

- 01- أحمد عبد العفو مصطفى العليان ، الرقابة الشرعية على أكمال المصارف الإسلامية ، نابلس ، فلسطين ، 1427 هـ
- 02 - محمد عبد الرؤوف حمزة ، البيع في الفقه الإسلامي ، دراسة عن المرابحة كأهم الأساليب المستخدمة في المصارف الإسلامية ، قسم الاقتصاد الاسلامي ، جامعة سانت كليمنت ، رسالة ماجستير الشارقة للاستشارات الأكاديمية والجامعية ، 2006
- 03- نوري عبد الودود محمد ، المسؤولية الإجتماعية والمردود المالي في عمليات الصيرفة الإسلامية ، أطروحة دكتوراة كلية الإدارة والإقتصاد ، جامعة بغداد 1994 .
- 04- نداء خالد على صبري ، خصوصية التنظيم القانوني لعقد المرابحة لأمر بالشراء ، جامعة النجاح الوطنية ، كلية الحقوق ، نابلس - فلسطين 2015 .

## الفهرس

الصفحة	الموضوع
أ	الإهداء
ب	خطة البحث
1	مقدمة
4	تمهيد الفصل الأول
5	المبحث الأول : ماهية المرابحة
27	المبحث الثاني : أركان عقد المرابحة
31	خلاصة الفصل الأول
32	الفصل الثاني : التطبيق المعاصر للمرابحة
32	تمهيد
33	المبحث الأول : مفهوم بيع المرابحة للأمر بالشراء
43	المبحث الثاني : شروط المرابحة للأمر بالشراء ومراحلها التعليمية
58	خلاصة الفصل الثاني
59	الخاتمة
60	المراجع
64	الفهرس

