

كلية الحقوق و العلوم السياسية
قسم الحقوق



مذكرة مكملة لمتطلبات نيل شهادة الماستر أكاديمي

الميدان : الحقوق و العلوم السياسية

الشعبة : الحقوق

تخصص : قانون الشركات

من إعداد الطالبة : عليات سمية

بعنوان :

النظام القانوني لعقد المرابحة

نوقشت و أجزيت بتاريخ: 2015/06/04

أعضاء لجنة المناقشة السادة :

رئيسا	جامعة قاصدي مرباح ورقلة	أستاذ مساعد أ	الأستاذ :صالحى عبد الرحيم
مناقشا	جامعة قاصدي مرباح ورقلة	أستاذ مساعد أ	الأستاذ : عياض عماد الدين
مشرفا	جامعة قاصدي مرباح ورقلة	أستاذة محاضرة أ	الدكتور : زرقون نور الدين

الموسم الدراسي 2014 / 2015

تشكرات

الحمد لله الذي أنار لنا طريق العلم و وفقنا لإنجاز هذا

العمل و أضع علينا بالهدى و السداد رغم كل الصعاب.

أشكر كل من ساعدني في إنجاز هذا البحث من قريب أو من

بعيد و لو بكلمة طيبة أو ابتسامة صادقة من القلب.

نوجه جزيل الشكر إلى الأستاذ المشرف "زرقون نور الدين" الذي

لم يبخل علينا بإرشاداته و توجيهاته ، وجميع أساتذتي الكرام .

﴿ وأحل الله البيع وحرم الربا ﴾

سورة البقرة الآية 275

مقدمة

العقود بوجه عام هي ارتباط إيجاب بقبول على وجه مشروع يثبت أثره في محله ، فالبيع مثلا موضعه نقل الملكية بعوض ، فيثبت هذا الانتقال في محله وهو الشيء المبيع ، فينتقل بمجرد البيع إلى ملك المشتري ، و تنقسم العقود بالنظر للتسمية وعدمها إلى عقود مسماة : وهي العقود التي نظمها التشريع و أقر لها اسما يدل على موضوعها الخاص ، وأحكاما تترتب على انعقادها كالبيع و الهبة وغيرهما، و عقود غير مسماة : وهي التي لم يصطلح على اسم خاص لموضوعها ، ولم يرتب التشريع لها أحكاما تخصها ، وهي كثيرة لا تنحصر ويجمعها اسم العقد أو الاتفاق ، و قد نشأت في الفقه الإسلامي عقود جديدة كثيرة في عصور مختلفة وسماها الفقهاء بأسماء خاصة ، وقرروا لها أحكاما فأصبحت عقودا مسماة .

وعقد البيع الذي نظمه القانون المدني الجزائري في الباب التاسع الفصل الأول في المواد من 351 إلى 412 يعتبر أصل المراجعة (التي نحن بصدد الحديث عنها) وهو أحد العقود المسماة ، كما صنف الفقه الإسلامي عقد البيع ، وهو من العقود التي تقع على ملكية العين ، ويحتل الصدارة فيها ويظم أنواعا متعددة و المراجعة هي نوع من أنواع البيع ، و يعتبر البيع بصورة عامة العمود الفقري للمعاملات الاقتصادية ، وبخاصة التجارة والمرء في حاجة إلى ما عند غيره ، وبخاصة فيما يتعلق بالمواد الضرورية للإبقاء على حياته من طعام وغيره ، وقد شرعه المولى عز وجل لتوسعة على عباده في أمور معاشهم وفضاً للمنازعات التي ربما تحدث بسبب النزاع على الملكية، ولأن الإنسان لا يبذل ما لديه مجانا ، لذا شرع الله البيع تيسيراً لتبادل الحاجات و المنافع ، وتحقيقاً لمبدأ التعاون ، وهنا يبرز البيع من بين عقود المعاوضات باعتباره أكمل وأفضل وسيلة لتبادل الأموال .

و الاهتمام بدراسة (البيع) قواعده وأصوله وأنواعه ، ومن ذلك بيع المراجعة ، الذي يحقق وظائف اقتصادية هامة ، إذا طُبِقَ حسب الأصول الشرعية و القانونية ، ومن ذلك تكون أهمية الدراسة في المساعدة على توضيح النظام القانوني لعقد المراجعة ، حيث أن هذه الأخيرة تعمل على فتح أبواب ملائمة للاستثمار بحيث يمكن أن يستثمر البنك الإسلامي أمواله وودائع عملائه في هذه الصيغة (المراجعة) مما يزيد من عوائده وأرباح عملائه بالإضافة إلى دعم الصناعة والقطاعات الاقتصادية المختلفة من زراعة وخدمات ... الخ ، حيث يمكن للبنك الإسلامي تمويل آلات العمل والمعدات الصناعية والزراعية التي تشتري بقصد الأعمال

مقدمة

الإنتاجية ، وكذلك المعدات الطبية، وما إلى ذلك من مجالات يمكن أن تقع ضمن دائرة بيع المراجعة.

و تكمن أهداف دراسة هذا الموضوع على التعرف على مفهوم المراجعة وبيان شروطها وصورها وما يميزها عن باقي عقود البيع ، ومحاولة توضيح النظام القانوني لعقد المراجعة كون هذا الأخير هو أكثر العقود استخداما من قبل معظم المصارف الإسلامية ، ولا سيما في بداية نشأة الصيرفة الإسلامية، وساهم النمو المتواصل في حجم المصارف الإسلامية والتحسين الكبير في مراكزها المالية ، في زيادة قدرتها على تحمل المخاطر مما ساعدها على التوسع و تقديم منتجات ، كما تهدف هذه الدراسة إلى تحديد الإجراءات التفصيلية لبيوع المراجعة في البنوك الإسلامية بحث حتى يمكن تبادل المعلومات والخبرات بين البنوك التي يجمعها هدف مشترك، وبيان مدى تناسب التطبيق مع أفكار النظرية للقانون و الشرع بشكل يوضح للمسئولين في البنوك مدى التزامهم بالأحكام القانونية و الشرعية في تطبيق عقود المراجعة ومدى مساهمة هذا التطبيق للأفكار الاقتصادية.

أما أسباب اختيار الموضوع تكمن في الإنجازات الضخمة التي حققتها البنوك الإسلامية وذلك باعتمادها على عقد المراجعة الذي يعتبر من أهم الوسائل التمويلية لديها ، حيث يمثل تسعون بالمائة من العمليات التي تقوم بها ، ولهذا السبب وجب الإلمام بالأحكام القانونية و معرفة النظام القانوني لهذا البيع ، ومعرفة مدى التزام البنوك الإسلامية من التزاماتها بالقوانين المطبقة على هذا العقد وذلك من خلال الإجراءات التي تعتمدها عند إبرام البيع المراجعة .

تبرز إشكالية البحث من خلال أن المعاملات التي طرحت نفسها في العصر الحديث وأصبحت ذات تأثير كبير ببيوع المراجعة حيث أصبحت تعتبر إحدى أهم قنوات التمويل في المصارف الإسلامية ، ومع ازدياد الحاجة إلى عقود التمويل في المجتمعات المسلمة اهتمت البنوك بتطوير صيغ التمويل الإسلامي ومن بينها عقد المراجعة حيث يحقق هذا العقد نتائج مرضية لكل الأطراف المتعاملة به ، حيث كثيرا هي العقبات التي واجهت المصارف الإسلامية حيث حاول العلماء المعاصرون إيجاد سبل لاستثمار الأموال بطرق مشروعة تقوم على أساس صحيح من نظام المعاملات في الإسلام ، حيث أصبحت المراجعة احد أهم معاملات المصارف الإسلامية والمصارف التقليدية ذات النشأة الحديثة وتم اعتمادها لتكون بديلا عن نظام الفوائد لنهوض بالمجتمع وإقامة المشاريع الاستثمارية والتنموي وبدلك أصبحت عقود المراجعة لها مدلول مصرفي جديد بما يسمى بالمراجعة للأمر بالشراء

مقدمة

والتي تختلف باختلاف إلزامية البيع والقصد من الشراء والأطراف المتعاملين بها ، ولقد ثار جدال وتباينت الآراء حول ما إذا كان التطبيق العملي للصيغ المصرفية الإسلامية وبالأخص عقود المراجعة تتلاءم مع النظم المعمول بها في المحلات المصرفية وكذا مواكبتها لنظم القانونية الحديثة لذا ارتأينا أن تكون الإشكالية كالآتي :

إلى أي مدى يمكن القول بأن النظام القانوني لعقد المراجعة استطاع تحقيق أهدافه التمويلية ؟

اتبعنا في هذه الدراسة أسلوب المنهج الاستقرائي للمصادر و المراجع والكتب الأخرى التي تبحث في موضوع الدراسة ، بالإضافة المنهج التحليلي للأساليب الإجراءات والكيفية التي تتعامل بها المصارف الإسلامية عند تنفيذها لبيع المراجعة للآمر بالشراء وفق ضوابط القانونية و الشريعة الإسلامية.

وللإجابة على الإشكالية قسمنا البحث إلى فصلين تطرقنا في الفصل الأول إلى الطبيعة القانونية لعقد المراجعة

المبحث الأول : المراجعة عقد ذو طبيعة قانونية

المبحث الثاني : عقد المراجعة عقد ذو طبيعة شرعية

أما الفصل الثاني تطرقنا إلى تكوين عقد المراجعة و آثاره ،

المبحث الأول : مراحل إبرام عقد المراجعة للآمر بالشراء

المبحث الثاني : آثار عقد المراجعة

الفصل الأول :

الطبيعة القانونية لعقد

المرابحة

الفصل الأول : الطبيعة القانونية لعقد المراجعة

لتحديد النظام القانوني لعقد المراجعة لابد من البحث في طبيعته القانونية ومعرفة القواعد القانونية والمبادئ التي تحكمه ، وتزداد أهمية الموضوع حينما نعلم أن المسألة خضعت إلى تطوير كبير ساهم فيه الفقهاء في المجال الاقتصاد و القانوني و الإسلامي ، ولهذا وجب دراسة و تحديد الطبيعة القانونية لعقد المراجعة من خلال هذا الفصل .

وستكون هذه النقاط محل الدراسة في شكل مبحثين، نتطرق في المبحث الأول إلى أن المراجعة عقد ذو طبيعة قانونية ، وأما المبحث الثاني نتعرض فيه بالدراسة إلى أن المراجعة عقد ذو طبيعة شرعية .

المبحث الأول : المراجعة عقد ذو طبيعة قانونية

للإحاطة بالجانب القانوني لعقد المراجعة ينبغي التطرق لعقد المراجعة باعتباره خاضع للقواعد العامة لعقد البيع أم باعتباره عقد قرض يخضع لقواعد العامة لعقود القروض ، وهذا ما سيتم توضيحه من خلال هذا المبحث كالآتي :

المطلب الأول : المراجعة عقد بيع يخضع للقواعد العامة

تناول المشرع الجزائري عقد البيع في الفصل الأول من الباب التاسع المتعلق بالعقود الملكية ، وهو بالتالي يحتل رأس قائمة العقود التي نظم المشرع أحكامها وهي كالتالي : عقد البيع ، عقد المقايضة ، عقد الشركة ، القرض وهي العقود التي تتعلق بالملكية ، يعتبر عقد البيع من العقود التي تقع على ملكية العين و يحتل مكان الصدارة فيها ، ويضم عدة أنواع من البيوع منها بيع المراجعة ، لهذا وجب تبيين موضع المراجعة في عقد البيع باعتباره جزء من عقود البيع .

الفرع الأول : تعريف عقد البيع وخصائصه

عرفت المادة 351 من القانون المدني الجزائري عقد البيع بقولها (البيع عقد يلتزم بمقتضاه البائع أن ينقل للمشتري ملكية شيء أو حقا ماليا آخر في مقابل ثمن نقدي) .

ويقاله ما نص عليه المشرع المصري في المادة 418 (البيع عقد يلتزم به البائع بان ينقل للمشتري ملكية شيء أو حقا ماليا آخر في مقابل ثمن نقدي) .

من هذا التعريف يتضح لنا خصائص عقد البيع وهي أن عقد البيع عقد رضائي ، بحيث أنه بمجرد تطابق إرادة البائع مع إرادة المشتري ينعقد البيع ، فالقانون عامة لا يشترط لانعقاده شكلية معينة خصوصا بالنسبة

للمنقولات ، فيعتبر عقد البيع من العقود التي تنعقد بالتراضي باستثناء البيع في العقارات التي اشترط المشرع الجزائري كتابة عقد البيع في وثيقة رسمية ، وإلا كان البيع باطلا بطلان مطلقاً¹.

وهو عقد ملزم من جانبيين ، حيث أن عقد البيع من العقود الملزمة من جانبيين بحيث يرتب التزامات متقابلة في ذمة البائع و المشتري ، فيلتزم البائع بنقل ملكية الشيء المبيع أو أحد الحقوق المالية التي يملكها إلى المشتري ، وبالمقابل يلتزم المشتري بدفع الثمن إلى البائع² ، كما أن عقد البيع عقد معاوضة ، بحيث أنه يتمكن البائع من الحصول على مقابل ما يبيعه إلى المشتري وهو ثمن البيع ، ويحصل المشتري مقابل الثمن على الشيء المبيع³.

و من أهم خصائص عقد البيع هو أنه عقد ناقل للملكية من البائع إلى المشتري ، وذلك مقابل الثمن الذي يكون نقدي .

أما بالنسبة إلى عقد المرابحة فهي في اصطلاح الفقهاء هي نقل المبيع بالثمن الأول و زيادة أو بيع بمثل الثمن الأول و زيادة ربح⁴ .

وصورة المرابحة كما ذكر المالكية : هي أن يعرف صاحب السلعة المشتري بكم اشتراها ويأخذ منه ربحاً إما على جملة ، كان يقول اشتريتها بعشرة و تربحني دينار أو دينارين ، وإما على التفصيل وهو أن يقول : تربحني

درهما لكل دينار أو نحوه ، ويكون إما بمقدار محدود أو بنسبة عشرية⁵.

¹ - خليل أحمد حسن قداد ، الوجيز في شرح القانون المدني الجزائري ، عقد البيع ، ط 3 ، ديوان المطبوعات الجامعية ، 2003 .

² - عبد الله بن مرزوق القرشي ، أثر مراعاة المآلات و القصد في التفريق بين البيع والربا ، بحث مقدم لنيل درجة الماجستير ، كلية الشريعة والدراسات الإسلامية ، قسم الدراسات العليا ، جامعة أم القرى ، شعبة الفقه المملكة العربية السعودية 2010 ، ص 28.

³ - أحمد صبحي العيادي ، أدوات الاستثمار الإسلامية ، ط 1 ، دار الفكر ، 2010 ، عمان ، الأردن ، ص 54 .

⁴ - محمد سليمان الأشقر ، بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة بيع المرابحة كما تجرته المصارف الإسلامية ، المجلد الأول ، الطبعة الأولى ، دار النفائس للنشر و التوزيع ، الأردن ، 1998 ص 26 .

⁵ - مسدور فارس ، التمويل الإسلامي من الفقه إلى التطبيق لمعاصر لدى البنوك الإسلامية ، ط 1 ، دار هومة ، الجزائر ، 2007 ص 172

المراجعة بيع السلعة بثمنها التي قامت به مع ربح معلوم ، أي هي البيع برأس المال و ربح معلوم ومعناها أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة ويشترط عليه ربحاً معيناً¹.

ويمكن القول أن عقد المراجعة لا يخرج من نطاق عقد البيع حيث أن خصائص الموجودة في عقد البيع مطابقة للخصائص الموجودة في عقد المراجعة ، بالإضافة إلى أن أركان عقد المراجعة هي نفس أركان عقد البيع وهي تتلخص في ثلاثة أركان²:

1- العاقدان (البائع و المشتري) : وهما طرفي التعاقد و ينبغي أن تتوافر في كل منهما أهلية التعاقد.

2- الصيغة (الإيجاب و القبول) : وهو التراضي يشترط في الصيغة أن تدل على الرضا سواء بالقول أو بالفعل .

3- المعقود عليه (الثمن و الثمن) أو محل التعاقد .

ونشير إلى أن الفرق بين البيع و المراجعة من خلال أن هذه الأخيرة و بخلاف عقد البيع يشترط أن يفصح البائع للمشتري على الثمن الذي اشترى به ومقدار الربح .

الفرع الثاني : المراجعة في القانون وصورها

تجدر الإشارة أننا لم نعر على نص قانوني في القانون المدني و لا في القانون التجاري أو المصرفي في ما يخص تعريف المراجعة لكن بالمقابل عرفها المشرع اليمني وذلك في المادة 580 من القانون المدني بأنها (بيع الشخص ما اشتراه بعقد صحيح بالثمن الذي اشترى به مع زيادة ربح معلوم) ، ويمثل في ذلك المشرع القطري في المادة 428 من القانون المدني حيث عرفها بأنها (بيع بمثل الثمن الأول الذي اشترى به البائع مع زيادة ربح معلوم) .

ولقد أجازت قوانين المصارف الإسلامية البيع بالمراجعة ، وبيان آلية التنفيذ للنظم الأساسية المنظمة لها و لوائحها التنفيذية ، و التعليمات الصادرة بهذا الشأن و أيضا القوانين المدنية ، فمثلا نجد أن مرسوم إحداث المصارف الإسلامية السوري الصادر بالقانون رقم 35 لسنة 2005 م ، قد ذكر في المادة 8 منه على أنه : (يجوز للمصرف

¹ - أحمد سالم ملحم ، بيع المراجعة و تطبيقاته في المصارف الإسلامية ، الطبعة 1 ، دار الثقافة للنشر و التوزيع ، 2005 ، عمان الأردن ، ص 27 .

² - طلال خلف حسين ، حكم بيع المراجعة في الشريعة الإسلامية ، بحث منشور في الموقع الالكتروني

<http://www.kantakji.com/financial-engineering.aspx>

الإسلامي القيام بالعمليات المصرفية التالية وذلك باستخدام صيغ العقود الشرعية كعقود المضاربة ، وعقود المشاركة وكذا المشاركة المتناقصة ، وبيع المراجعة للآمر بالشراء و عقود الاستصناع ... وغيره من العقود التمويلية التي توافق عليها هيئة الرقابة الشرعية) .

كما نصت المادة 5 من قانون المصارف الإسلامية اليمني 61 لسنة 1996، على أن مهام المصارف الإسلامية : (القيام بجميع أعمال التمويل و الاستثمار في مختلف المشاريع و الأنشطة ، من خلال التمويل بالمشاركة و المضاربة و بيع المراجعة و غيرها من الصيغ التي لا تخالف أحكام الشريعة) ، و أيضا نصت المادة 25 من قانون البنوك الأردني رقم 28 لسنة 2000 م على أن: (تشمل الأعمال المصرفية الإسلامية التي يجوز للبنك الإسلامي ممارستها..... بما في ذلك صيغ التمويل بالمضاربة و المشاركة المتناقصة، و بيع المراجعة للآمر بالشراء، وغيرها من صيغ التمويل التي توافق عليها هيئة الرقابة الشرعية ولا يعترض عليها البنك المركزي) .

أما المراجعة في القوانين المدنية فقد أشارت إليها بعض القوانين المدنية إلى بعض أحكامها ، ومن ذلك القانون المدني اليمني و الأردني و القطري و البحريني ، و أهم الأحكام الواردة فيها ما يلي :

- 1 - المراجعة هي بيع الشخص ما اشتراه بعقد صحيح بالثمن الذي اشترى به مع زيادة ربح معلوم¹.
- 2 - يشترط لصحة بيع المراجعة زيادة على شروط صحة البيع بيان رأس المال ، وهو الثمن الذي اشترى بواسطته و بيان الربح وهو الزيادة على رأس المال الذي يشترطها البائع ، كما يلزم البائع بيان العيوب التي حدثت بالمبيع ونقصه

و رخصه وما إذا كان قد اشتراه بثمن مؤجل أو ممن يجابه أو يتسامح معه².

- 3- إذا ظهرت خيانة في المراجعة كان المشتري بالخيار بين إمضاء العقد بجميع الثمن أو فسخه إن كان البيع قائما و لم يكن معيب بعيب جديد و له المطالبة بما تضرر به بسبب الخيانة³.

¹ - المادة 570 ، من القانون المدني اليمني .

² - المادة 480 ، من القانون المدني الأردني ، المادة 428 من القانون المدني القطري ، المادة 388 من القانون المدني البحريني .

³ - المادة 581، من القانون المدني اليمني .

أما صور المراجعة فهي كالاتي:

1- المراجعة البسيطة : تعني بيع المالك لسلعة التي يملكها أصلا بمثل الثمن الأول و زيادة . فالتجار يشترون السلع ويضعونها عندهم حتى يأتي من يرغب في شراء السلعة فيبيعونها بمثل الثمن الأول و زيادة وقد يكون الثمن حالا أو مؤجل أو مقسطا¹ ، وهي أيضا تلك المعرفة سابقا في معنى للمراجعة وهي : عقد بني الثمن فيه على ثمن البيع الأول مع زيادة² .

2 - المراجعة المركبة (المراجعة للأمر بالشراء) :

عرفها الفقهاء المعاصرون بعدة تعريفات نورد منها ما يلي :

- عرفها د. سامي حمود بقوله: « أن يتقدم العميل إلى المصرف طالبا منه شراء السلعة المطلوبة بالوصف الذي يحدده العميل ، وعلى أساس الوعد منه بشراء تلك السلعة فعلا مراجعة بالنسبة التي يتفقان عليها، ويدفع الثمن مقسطا حسب إمكانياته»³ .

- وجاء تعريف بيع المراجعة للأمر بالشراء في قانون البنك الإسلامي الأردني بما يلي: « قيام البنك بتنفيذ طلب التعاقد معه على أساس الشراء الأول ما يطلبه الثاني بالنقد الذي يدفعه البنك - كليا أو جزئيا- وذلك مقابل التزام الطالب بشراء ما أمر به وحسب الربح المتفق عند الابتداء»⁴

- وعرفه د. يونس المصري بقوله: « أن يتقدم الراغب في شراء سلعة 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 مؤجل أعلى»⁵

¹ - حسنين محمد سمحان ، موسى عمر مبارك عبد الحميد أبو الصقري ، إدارة الاستثمار في المصارف الإسلامية ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية جامعة الدول العربية ، 2012 ، القاهرة مصر، ص 25 .

² - مسدور فارس ، مرجع سابق ، ص 173.

³ - سامي حسن حمود، تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق و الشريعة الإسلامية، ط 2 ، مطبعة الشرق ، عمان ، 1982 ، ص 432 .

⁴ - يوسف بن عبد الله الشبلي ، الخدمات المصرفية لاستثمار أموال العملاء وأحكامها في الفقه الإسلامي ، رسالة لنيل درجة الدكتوراه في الفقه المقارن ، قسم الفقه المقارن ، المعهد العالي للقضاء ، الجزء الثالث ، الأردن ، 2001 .

⁵ - يونس المصري ، بيع المراجعة للأمر بالشراء ، مؤسسة الرسالة ، ط 1 ، بيروت ، 1996 ، ص 13.

- وعرفه د. محمد الأشقر بقوله: « يتفق البنك والعميل على أن يقوم البنك بشراء البضاعة. ويلتزم العميل أن يشتريها من البنك بعد ذلك ويلتزم البنك بأن يبيعها له وذلك بسعر عاجل أو بسعر آجل تحدد نسبة الزيادة فيه على سعر الشراء مسبقاً»¹

- وعرفه الباحث أحمد ملحم بقوله: « هو طلب شراء للحصول على مبيع موصوف مقدم من عميل إلى مصرف يقابله قبول من المصرف وواعد من الطرفين الأول بالشراء والثاني بالبيع بثمان وربح يتفق عليها مسبقاً»²

يمكن القول أن المراجعة هي أحد بيوع الأمانة ، حيث يطلب شخص من شخص آخر أن يشتري سلعة معينة وبعده يشتريها منه بربح معين هذا البيع تقوم به المصارف الإسلامية ويشكل نسبة كبيرة من اجمالي استثماراتها .

أو بأنها قيام من يريد شراء سلعة معينة بالطلب من طرف آخر (المصرف الإسلامي مثلاً) بأن يشتري سلعة معينة وبعده بأن يشتريها منه بربح معين ، أما الطرف الآخر (البنك الإسلامي) فيسمى المأمور بالشراء أو البائع ، هذا وقد يقوم الأمر بالشراء بدفع الثمن إلى البنك حالاً أو مقسطاً أو مؤجلاً ، وعادة ما يكون الثمن بموجب أقساط شهرية أو دفعة واحدة بعد أجل محدد³ .

ومن هذا نستنتج أن عقد المراجعة هو عقد بيع حيث يتضمن نفس خصائص عقد البيع وتطبق عليه القواعد العامة المطبقة على عقد البيع .

الفرع الثالث : الفرق بين المراجعة البسيطة و المراجعة للأمر بالشراء :

تتفق المراجعة البسيطة مع المراجعة للأمر بالشراء (المركبة) من خلال أن كلا من المراجعة البسيطة و المراجعة المركبة عقد رضائي ، غاية المشتري فيه الحصول على سلعة هو بحاجة إليها، ويكون الثمن و لربح معلومين للبائع و للمشتري ، و العقد الذي تنتقل فيه ملكية المبيع إلى المشتري في كل من المراجعة البسيطة و المركبة ، عقد المراجعة ، كما أنه ينطبق على المراجعة المركبة ما ينطبق على المراجعة البسيطة من الأحكام الخاصة بما يجب بيانه و ما لا يجب بيانه⁴ .

¹ - محمد الأشقر ، مرجع سابق ، ط2 ، 1995 ، ص 06.

² - أحمد سالم ملحم ، مرجع سابق ، ص 79.

³ - حسنين محمد سمحان ، موسى عمر مبارك عبد الحميد أبو الصقري ، مرجع سابق ، ص 25.

⁴ - عبد العزيز قاسم محارب ، المصارف الإسلامية التجربة و تحديات العولمة ، دار الجامعة الجديدة ، 2011 ، الإسكندرية ، مصر ، ص 186

أما أوجه الاختلاف بين المرابحة البسيطة و المرابحة المركبة فهي تتجلى في أن عقد المرابحة البسيطة عقد قديم تعارف عليه الناس وناقشه الفقهاء منذ القدم و مازال الناس يتعاملون به إلى الآن أما عقد المرابحة المركبة فإنه عقد مستحدث ظهر مع ظهور المصارف الإسلامية ، كما أن بيع المرابحة البسيطة علاقة عقدية تتكون من طرفين أم المرابحة المركبة (للآمر بالشراء) ثلاثي الأطراف أي أنه يوجد عندنا ثلاثة متعاقدين وهم الأمر بالشراء ، المصرف الإسلامي و البائع¹.

كما أن المرابحة البسيطة ليس فيها مواعدة ، و إنما يتم فيها إجراء العقد بين البائع و المشتري مباشرة لأن المبيع ملك للبائع ، وأما المرابحة المركبة فالمبيع ليس في ملك المصرف الذي يطلب منه المشتري السلعة ، وإنما يعده المصرف بشرائها له بناء على طلبه ، إذن المبيع في المرابحة البسيطة موجود ، وفي المركبة موصوف² ، بالإضافة إلى أنه في المرابحة البسيطة البائع يمتن الامتلاك بقصد البيع و الربح فهو تاجر على الحقيقة ، وفي المرابحة المركبة لا يمتن المصرف البيع و الشراء أصلاً ، وإنما يمتن التمويل المتوافق مع البيع بطريق المبايعة لتحقيق الربح ، فهو ليس تاجراً في الحقيقة ، و في المرابحة البسيطة يتعرض لاحتمالات الخسارة المتعددة بسبب عدم توفر المشتري ، فيحتمل خطر التغير في الأسعار وهلاك السلع أو تعييبها ، بينما لا يتعرض البائع في المرابحة المركبة غالباً لمثل هذه الأخطار كما أنه في المرابحة البسيطة صاحب الإيجاب هو البائع غالباً حيث يقول: (اشترت هذه السلعة بكذا أبيعها بكذا و ربح بكذا) أما المرابحة المركبة ، فصاحب الوعد هو المشتري³.

المطلب الثاني : المرابحة عقد قرض يخضع للقواعد العامة

كثرت الأقوال حول المرابحة ومدى شرعيتها وذلك بسبب قربها الشديد من القرض الربوي المحرم شرعاً لذلك يتهيأ للكثيرين تطابقهما ، و هناك من يرى أن عقد المرابحة ما هو إلا عقد قرض و تطبق عليه الأحكام القانونية المتعلقة بعقد القرض .

¹ - أحمد سالم ملحم ، مرجع سابق ، ص 82.

² - رشاد نعمان شايح العامري ، الخدمات المصرفية الائتمانية في البنوك الإسلامية ، ط 1 ، دار الفكر الجامعي ، 2013 ، ص 278.

³ - عبد العزيز قاسم محارب ، المرجع نفسه ، ص 141.

الفرع الأول : عقد القرض وأحكامه

أولاً : تعريف عقد القرض :

جاء في المادة 450 من القانون المدني الجزائري (هو عقد يلتزم به المقرض أن ينقل إلى المقترض ملكية مبلغ من النقود أو شيء مثلي آخر على أن يرد إليه المقترض عند نهاية القرض نظيره من النوع و القدر و الصفة) ، و يمكن القول بأن عقد القرض عقد ما بين طرفين أحدهما المقرض و الثاني المقترض يتم بمقتضاه دفع مال مملوك للمقرض إلى المقترض على أن يقوم هذا الأخير (المقترض) برده أو رد مثله إلى المقرض في الزمان و المكان المتفق عليهما¹ ، كما أن عقد القرض عبارة عن التزام متبادل يتم بموجب اتفاق بين طرفيه لغرض دفع مال معين للطرف الثاني على أن يرده إليه بعد الفراغ منه و شرعا لا يختلف إذ عرفه الإمام الأزهري بقوله :

(القرض شرعا : دفع متول في مثله غير معجل لنفع أخذه فقط) . كما عرفه الإمام الرملي بقوله الإقراض تمليك الشيء برد بدله أو مثله)² .

ثانياً: شروط القرض :

للقرض شروط متعددة منها العلم بمقدار القرض وصفته ، علما يمنع المنازعة والخصومة . وذلك لأن القرض يوجب رد المثل ، فإذا كان الأصل مجهولا لم يكن الرد معلوما³؛ كما يجب أن يصادف القرض ذمة ، فالقرض إنما يكون في الذمة كما لو أخذ المقترض مالا وأداه في الحال فلا يعتبر ذلك قرضا ، إضافة إلى ذلك يجب أن يتم قبض القرض فالمقترض إنما يملك القرض ويضمن هلاكه بعد تسليمه⁴ ، فان هلك قبل تسليمه للمقترض وهو في يد المقرض فليس على المقترض ضمان وهذا ما اتفق عليه⁵ .

¹ - سليمان ناصر ، تطوير صيغ التمويل قصير الأجل للبنوك الإسلامية، ط1 ، المطبعة العربية ، 2002، ص 135 .

² - أسامة السيد عبد السميع ، القروض و الودائع البنكية في ميزان الشريعة الإسلامية ، ط 1، مكتبة الوفاء القانونية ، الإسكندرية ، مصر ، ص 15 .

³ - سامية شرفة ، التوظيف الحديث لعقد القرض في الخدمات البنكية ، مذكرة مقدمة لنيل درجة الماجستير ، تخصص شريعة و قانون ، جامعة باتنة ، 2011، ص 30 .

⁴ - سليمان ناصر ، مرجع سابق ، ص 136 .

⁵ - أحمد صبحي العيادي ، مرجع سابق ، ص 88 .

ثالثاً: أنواع القروض :

تقسم القروض لعدة أنواع حسب المعايير المعتمدة في ذلك ، فهي إما أن تدرج ضمن معيار الهدف من القرض حيث ينقسم عقد القرض باعتبار الهدف منه إلى قروض استهلاكية بحيث تستخدم الأموال المقترضة لأغراض استهلاكية، وإلى قروض إنتاجية بحيث تستخدم في العملية الإنتاجية.¹

أما أنواع عقد القرض وفق معيار المدة ، و يقصد بها المدة التي يمكن أن يستفيد بها المقترض من مبلغ القرض وهي إما أن تكون قصيرة الأجل بحيث لا تتجاوز السنة ، أو أن تكون متوسطة الأجل وهي التي تكون مدتها بين أكثر من سنة إلى خمس سنوات ، وإذا زادت عن خمس سنوات صُنفت إلى قروض طويلة الأجل² ، أما أنواع القرض وفق معيار أطرافه و أطراف القرض هما المقترض والمقترض حيث انه في الحقيقة أن عقد القرض نشأ كمعاملة تجري بين الأفراد ، غير أنه و بالنظر إلى التطور الاقتصادي والاجتماعي للأفراد وبنشأة الدولة والمؤسسات ، ودخول تلك الهيئات في جل المعاملات الفردية بصفتها أشخاص حيث قد يكون أطراف القرض شخص طبيعي وقد يكون شخص معنوي³ .

الفرع الثاني: الفرق بين عقد المرابحة و عقد القرض بفائدة

تباينت الآراء حول المرابحة ومدى شرعيتها وهناك من يرى أن عقد المرابحة ما هي إلا عقد قرض بفائدة وذلك بسبب قربها الشديد من القرض الربوي المحرم شرعاً . والفارق الجوهرى بينهما هو توافر سلعة أو خدمة في الأولى بينما يقتصر القرض الربوي على تبادل مال بمال مع الزيادة لذلك يتهدى للكثيرين تطابقهما ، وفي أحسن الأحوال توصف المرابحة بأنها تحايل على الشرع.

لذلك كان من الضروري التفريق بينهما ، من حيث الفائدة و الربح في القرض بفائدة الفائدة ناتجة عن إقراض الغير ، فلا معاوضة فيها لأن البدلين من جنس واحد ، أما الربح في المرابحة زيادة في معاوضة صحيحة بين نوعين من المال مختلفي الأغراض و المنافع ، و أما من حيث تحديد الفائدة و العائد المتعاقد في عقد القرض

¹ - أسامة السيد عبد السمیع ، مرجع نفسه ، ص 20.

² - حسني عبد العزيز يحيى، الصيغ الإسلامية للاستثمار في رأس المال العامل ، أطروحة دكتوراه ، الاكاديمية العربية للعلوم المالية و المصرفية ، كلية العلوم الاقتصادية و المصرفية ، ص 34 .

³ - أحمد صبحي العيادي ، المرجع نفسه ، ص 84.

يكون في موقف ضعف لاسيما في البنوك ، حيث أن المتعاقد تملئ عليه و لا يستطيع التدخل في تحديد قدر الفائدة ، أما في عقد المراجعة يتحدد الربح بين المتعاقدين تبعا لشروط متساوية و للاتفاق¹ .

و من حيث الغرض من التمويل و شرعيته حيث تقرض نقودا بصرف النظر ما إذا كانت ستستخدم في مجالات أحلها الله أو العكس ، كما أنها لا يتاح لها القدر الكافي من الرقابة على إنفاق القرض في الغرض المخصص من أجل تمويله ، أما المراجعة تخضع لضوابط الشرعية حيث لا يتعامل فيه إلا فيما أحله الله ، كما أن المراجعة تتعامل في سلع ، و بالتالي فان الغرض من التمويل يكون واضح ولا يستخدم إلا فيما خصص من أجله² .

حيث يختلف التمويل بالمراجعة الذي هو ابتكار إسلامي ، إذ أن البائع فيه مستأمن في الإفصاح عن الثمن الأصلي للسلعة و مقدار الزيادة على رأس المال أو الربح المعلوم ، وتعد صيغة بيع المراجعة بضوابطها الشرعية السليمة ، حيث أنه تحقق عدة منافع للعميل طالب السلعة ولا يملك كامل ثمنها حالا ، و المصرف الإسلامي الممول لعملية البيع بالمراجعة الذي يقوم بتوفير السلعة بالمواصفات التي يحتاجها العميل ، وبعد أن يقبض المصرف السلعة يبيعها للعميل بثمنها زائدا نسبة الربح ، على أن يقوم العميل بتسديد الثمن الإجمالي شاملا هامش الربح للمصرف على دفعات متتالية ، و قد استعملت صيغة المراجعة كوسيلة تمويلية للبنوك الإسلامية مكنتها من تحقيق أرباح وتلبية احتياجات التجار و الصناع ، بالمقابل في القروض الربوية يتلقى البنك فائدة ثابتة ترتبط بأصل القرض و مدته و تزداد الفوائد كلما زاد أجل السداد ، و لا يوجد علاقة بين التكاليف التي يتحملها المتعامل عند الحصول على الإيرادات ، و تكاليف الدين و أعباء خدمته من فوائد و غرامات و ما تسببه من تعثر في السداد.³

¹ - شوقي بورقية ، التمويل في البنوك التقليدية و الإسلامية ، الطبعة 1 ، عالم الكتب الحديث ، 2013 الأردن ص 98.

² - حمد محمود المكاوي ، الاستثمار في البنوك الإسلامية ، دار الفكر و القانون، مصر ، 2011، ص 186.

³ - عبد العزيز قاسم محارب ، مرج سابق ، ص 149 .

المبحث الثاني : عقد المراجعة عقد ذو طبيعة شرعية

إن بيع المراجعة بصفة عامة وبالأخص بيع المراجعة للآمر للشراء على أساس الوعد الملزم عقد جديد مختلف فيه شأنه شأن كل جديد تختلف فيه الآراء فلا غرابة أن نجد للعلماء فيه آراء مختلفة من حيث الإجازة والمنع فبعض العلماء يرى أن هذا العقد عقد مشروع ، و بالمقابل يرى فريق آخر من العلماء تحريم هذا العقد ، وكل منهما مدعما رأيه بالأدلة و الحجج الكثيرة ، وهذا ما سيتم دراسته ونوضحه من خلال هذا المبحث .

المطلب الأول : مفهوم عقد المراجعة في الفقه الإسلامي

ذكر الفقهاء من الضوابط الشرعية لعقد المراجعة ما يكفل له أن تبقى في إطار الصدق و الأمانة التي يجب أن يتسم بها هذا البيع ، ولهذا يجب بيان كيف عرف الفقه الإسلامي هذا العقد و ما هي الشروط التي وضعوها ليكون ضمن إطار الشريعة الإسلامية .

الفرع الأول : تعريف عقد المراجعة

كلمة المراجعة في اللغة مأخوذة من كلمة ربح وتعني النماء و ربح في تجارته يربح ربحا وتربحا ، وهذا بيع مربح إذا كان يربح فيه ، والعرب تقول : ربحت تجارته إذا ربح صاحبها فيها. وتجارة رابحة : يربح فيها ، وأربحته على سلعته أي أعطيته ربحاً ، وبعث الشيء مراجعة ويقال بعته السلعة مراجعة على كل عشرة دراهم وكذلك اشتريته مراجعة¹.

وتنقسم البيوع الإسلامية إلى بيوع الأمانة : وهي التي يتم الإتفاق فيها على سعر السلعة بين البائع و المشتري مع الإختيار بسعرها الأصلي وهي بيع الوقعية : ثمن البيع أقل من ثمن الشراء .

- بيع التولية : ثمن البيع يساوي ثمن الشراء .

¹ - حسام الدين عفانة ، المراجعة للآمر بالشراء ، أبوديس - القدس، 1996، ص 5 .

- بيع المراجعة : ثمن البيع أكبر من ثمن الشراء.

و إلى بيوع المساومة : هي التي يتم الاتفاق فيها على سعر السلعة دون اشتراط معرفة ثمنها الأصلي أي بالمساومة بين الطرفين .

يمكن القول أن بيع المراجعة : هو البيع بأزيد من الثمن أو هو البيع برأس المال و ربح معلوم ، ويتشترط علمهما برأس المال فيقول رأس مالي فيه ، أو هو علي بمائة بعثك بها و ربح عشرة ¹ .

والتي تعني بيع المالك لسلعة التي يملكها أصلا بمثل الثمن الأول و زيادة . فالتجار يشترون السلع و يضعونها عندهم حتى يأتي من يرغب في شراء السلعة ، فيبيعونها بمثل الثمن الأول و زيادة . وقد يكون الثمن حالا أو مؤجل أو مقسطا ² .

عرفها الشافعية بأنها : بيع ما شراه بما شراه و زيادة

والمراجعة : عقد بني الثمن فيه على ثمن البيع الأول مع زيادة ³ ، حيث ورد في لسان العرب أن المراجعة من ربح ربحا . و ربح في تجارته أي استشف ، والعرب تقول للرجل إذا دخل في التجارة بالربح والسماح ، ويقال هذا بيع مريح إذا كان يربح فيه .

وهو بيع السلعة بثمنها المعلوم بين المتعاقدين ، بربح معلوم بينهما فيقال بعث السلعة مراجعة أو اشترت السلعة مراجعة ⁴ .

وصورة المراجعة كما ذكر في المذهب المالكي : هي أن يعرف صاحب السلعة المشتري بكم اشتراها ، و يأخذ منه ربحا ، إما على جملة كان يقول اشتريتها بعشرة و تربحني دينار أو دينارين ، و إما على التفصيل وهو أن يقول: تربحني درهما لكل دينار أو نحوه ، ويكون إما بمقدار محدود أو بنسبة عشرية ⁵ .

وعرفها الحنابلة بأنها : بيع برأس المال و ربح معلوم ، أو أن يخبر برأس ماله ثم يبيع به و يربح .

¹ - محمد محمود المكاوي ، مرجع سابق ، ص 189 .

² - حسنين محمد سمحان ، موسى عمر مبارك عبد الحميد أبو الصقري ، إدارة الاستثمار في المصارف الإسلامية ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية جامعة الدول العربية ، 2012 ، القاهرة مصر ، ص 25 .

³ - مسدور فارس ، مرجع سابق ، ص 173 .

⁴ - أحمد محمد سالم ملحم ، بيع المراجعة وتطبيقاته في المصارف الإسلامية ، ط 1 ، دار الثقافة للنشر و التوزيع ، الأردن ، 2005 ص 27 .

⁵ - مسدور فارس ، المرجع نفسه ، ص 172 .

وذهب جمهور الفقهاء من الحنفية و المالكية و الشافعية و الحنابلة إلى جواز بيع السلعة بأكثر من سعر يومه لأجل الأجل .

و خلاصة القول في تعريف بيع المراجعة أنه يقوم على أساس معرفة الثمن الأول وزيادة الربح عليه ، حيث أن المراجعة من بيوع الأمانة فينبغي أن يكون الثمن الأول معلوماً وأن يكون الربح معلوماً أيضاً. وبناء عليه يكون تعريف بيع المراجعة هو: بيع يمثل الثمن الأول وزيادة ربح معلوم متفق عليه بين المتعاقدين.

الفرع الثاني : شروط المراجعة

إن الحاجة إلى هذا النوع من البيع ماسة ، إذ يستفيد منه الخبير بالبيع مع الربح وغير الخبير الذي لا يحسن التجارة ، فمتى توافرت في هذا العقد شروط الجواز الشرعية كان صحيحا العلم بالثمن الأول ، و معنى ذلك يجب أن يكون الثمن الأول معلوما للمشتري الثاني لأن العلم بالثمن شرط لصحة البيوع ، ويشمل هذا الشرط بيع المراجعة لأنها تعتمد على أساس الثمن الأول (أي رأس المال) فإذا لم يعلم بالثمن الأول فالمراجعة باطلة إلى أن يعلم مجلس العقد . فلو لم يعلم حتى افترق العاقدان عن المجلس تقرر البطلان . وان علم قبل انقضاء المجلس صح العقد ، ولكنه يكون غير لازم في حق المشتري فيتخير فيه بين الإمضاء و الفسخ ، ووجه الفساد جهالة الثمن لأنها من أسباب الفساد العامة¹ .

أولاً : أن يكون الربح معلوما ، حيث أنه من الشروط الواجب توافرها في بيع المراجعة البسيطة هي أن يكون الربح معلوما لأنه جزء من الثمن و العلم بالثمن شرط من شروط صحة هذا العقد كما سبق ، فإذا كان مقدار الربح مجهولا كأن يقول : بعثك هذه السلعة برأسمالها و قدره كذا ، وترجحي شيئا لا يصح البيع² .

¹ - أحمد سالم ملحم ، مرجع سابق ، ص 35 .

² - مسدور فارس ، مرجع سابق ، ص 174 .

ثانيا : أن لا يكون الثمن في العقد الأول مقابل بجنسه من أموال الربا ، كأن يشتري المكيل أو الموزون بجنسه مثلا.بمثل ، فلا يجوز أن يبيعه مراجعة ، لأن المراجعة بالثمن الأول و زيادة . و الزيادة في أموال الربا تكون ربا وليس ربحا لكن إذا اختلف الجنس ، فيجوز البيع بالمراجعة¹ .

ثالثا: أن يكون العقد الأول صحيحا ، و يفهم من ذلك أنه إذا كان العقد الأول باطلا فان بيع المراجعة في هذه الحالة يكون باطلا ، وذلك لأن المراجعة بيع بالثمن الأول مع زيادة الربح ، و البيع الفاسد يثبت الملك فيه بقيمة المبيع إذا كان قيما ، أو بمثله إذا كان مثليا لا بالثمن المسمى لفساد التسمية و المملوك بالقيمة لا يباع مراجعة لأن القيمة مجهولة لا تعرف إلا بالتقويم و المراجعة بيع بالثمن الأول المعلوم مع زيادة ربح كما سبق بيانه² .

رابعا: أن يكون رأس المال من المثليات (جمع مثلي وهو المال المتماثل الأجزاء) كالمكيلات و الموزونات و العدديات المتقاربة . فان كان قيما (أي مثل له) كالعروض لا يجوز بيعه مراجعة ممن ليس العرض في ملكه لأن المراجعة بيع بمثل الثمن الأول مع زياد ربح³ .

ويضيف الفقه المعاصر بعض الشروط أهمها أن يكون الثمن الأول معلوما لدى البائع و المشتري علما نافيا للجهالة ، و ألا ينطوي السعر على غبن فاحش ، وهو ما يدخل تحت تقدير الخبراء المقدرين للقيمة و لا يجري فيه التسامح عادة ، و يمنع التنصيص في العقد على فوائد التقسيط مفصولة عن الثمن الأصلي بحيث ترتبط بالأجل ، سواء اتفق العاقدان على نسبة الفائدة أم ربطاها بالفائدة السائدة⁴ .

المطلب الثاني : حكم عقد المراجعة بين التحريم و الإباحة

اختلف العلماء المعاصرون في هذه المسألة اختلافاً كبيراً فمنهم من يرى جواز هذا العقد ومنهم من يرى أن هذا العقد باطل ويحرم التعامل به ، ولكل من الفريقين وجهة نظره و سنستعرض أدلة الفريقين باختصار ، إلى أن نصل إلى القول الراجح إن شاء الله بعد دراسة أدلة الفريقين والردود عليها.

¹ - صادق راشد الشمري ، أساسيات الاستثمار في المصارف الإسلامية ، الطبعة الأولى ، دار اليازوري العلمية للنشر و التوزيع ، الأردن ، 2011 ، ص 206 .

² - أحمد سالم ملحم ، المرجع نفسه ، ص 36

³ - صادق راشد الشمري ، مرجع سابق ، ص 206

⁴ - رشاد نعمان شايع العامري ، مرجع سابق ، ص 279.

الفرع الأول : مشروعية المراجعة

- من القرآن الكريم :

يستدل عامة الفقهاء على مشروعية بيع المراجعة من القرآن بالآيات الدالة بعمومها على مشروعية البيع مثل قوله تعالى: ﴿الذين يأكلون الربا لا يقومون إلا كما يقوم الذي يتخبطه الشيطان من المس ذلك بأنهم قالوا إنما البيع مثل الربا، وأحل الله البيع وحرم الربا¹﴾ ومحل الاستدلال في الآية قوله تعالى ﴿وأحل الله البيع﴾. بمعنى أن الله أحل كل بيع إلا ما قام الدليل على فساده .

واستدل الفقهاء أيضا على مشروعية بيع المراجعة بقوله تعالى ﴿يأيتها الذين آمنوا لا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل إلا أن تكون تجارة عن تراض منكم﴾ و الآية فيها نهي عن تعاطي الأسباب المحرمة في اكتساب الأموال.

- من السنة المطهرة :

قوله صلى الله عليه وسلم (إذا اختلف الجنسان فبيعوا كيف شئتم)² .

ومن السنة أيضا صح أن النبي صلى الله عليه وسلم لما أراد الهجرة ابتاع أبو بكر بعيرين فقال النبي صلى الله عليه وسلم ﴿ولني أحدهما، فقال هولك بغير شئ، فقال عليه الصلاة والسلام: أما بغير ثمن فلا﴾.

وفي حديث آخر عن رافع بن خديج قال: قيل يا رسول الله: أي الكسب أطيب، قال: ﴿عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور﴾

عن عبادة بن الصامت قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: ﴿الذهب بالذهب والفضة بالفضة والبر بالبر والشعير بالشعير والتمر بالتمر والملح بالملح مثلا بمثل سواء بسواء يدا بيد، فإذا اختلفت هذه الأصناف فبيعوا كيف شئتم إذا كان يدا بيد﴾ ومعنى الحديث أنه إذا اختلفت الأجناس جاز فيها التفاضل إذا كانت يدا بيد وإنما يدخلها الربا إذا كانت نسيئة.

فقوله صلى الله عليه وسلم: ﴿فبيعوا كيف شئتم﴾ صريح في إباحة البيع عموما وبيع المراجعة داخل فيه ما لم

¹ - سورة البقرة ، الآية 275

² - رواه مسلم .

يتطرق إليه ربا.

الفرع الثاني : بعض الآراء التي ترمي للمراجعة بالشبهات

القول بجرمة عقد المراجعة مروى عن إسحاق بن رهاوية ، وعكرمة ، وهو من مذهب الظاهرية .

وعلى ذلك ، بأن الثمن جهول حال العقد كما لو باعه بما يخرج في الحساب ، وقد قال ابن حزم (لا يحل البيع على أن تربح للدينار درهما ، ولا على أن أربح معك فيه كذا درهما فان وقع فهو مفسوخ أبدا ... ، لأن البيع بهذه الصيغة يشتمل على شرط ليس في كتاب الله تعالى فهو باطل ، و العقد به باطل ، و أيضا فإنه بيع بشمن مجهول ، لأنهما كعاقد البيع على أن يربح معه للدينار درهما وهو بيع الغرر الذي نهي عنه الرسول ، فإذا سلم البيع من هذه الشروط فقد وقع صحيحا كما أمر الله تعالى ¹ .

أما بالنسبة للمراجعة للآمر بالشراء الكثير من الفقهاء اختلفوا من أن تكون هذه العملية (المراجعة للآمر بالشراء) حلالا أم تستوي بما شبهة الحرام ، ومن القائلون بتحريم بيع المراجعة للآمر بالشراء وبأنه عقد باطل إذا كان الوعد ملزماً للمتعاقدين ، وقال بهذا كل من :

- د. محمد سليمان الأشقر في كتابه (بيع المراجعة كما تجزئ المصارف الإسلامية).

- د. رفيق المصري في بحثه (بيع المراجعة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية) ² .

وقد احتج هذا الفريق من أهل العلم بأدلة كثيرة على بطلان هذا البيع وحرمة أهمها:

و قال د. محمد الأشقر: (فإذا جرى الاتفاق على هذا - بيع المراجعة للآمر بالشراء- فهو عقد باطل وحرام لأسباب:

يرون هذا العقد باطل لأنه من باب البيع المعلق وقد صرح بالتعليل للبطلان بهذه العلة الإمام الشافعي..

وابن رشد من المالكية.. حيث قال: "لأنه كان على مواطأة يبيعها قبل وجوبها للمأمور"³.

إن هذه المعاملة تدخل في باب بيع العينة المنهي عنه وبيع العينة هو الذي يكون قصد المشتري فيه الحصول

على العين أي النقد وليس الحصول على السلعة ، وقد نهي النبي صلى الله عليه وسلم عن ذلك بقوله " إذا

¹ - أحمد صبحي العيادي ، مرجع سابق ، ص 57.

² - أحمد ملحم ، مرجع سابق ، ص 127.

³ - عائشة الشرفاوي المالقي : مرجع سابق، ص 482 .

تبايعتم بالعينة وأخذتم أذناب البقر ورضيتم بالزرع وتركتم الجهاد سلط الله عليكم ذلاً لا يترعه حتى ترجعوا إلى دينكم¹.

ووجه الاستدلال بهذا الحديث أن قصد العميل من العملية هو الحصول على النقود وكذلك المصرف فإن قصده الحصول على الربح فهي إذن ليست من البيع والشراء في شيء ، فإن المشتري الحقيقي ما لجأ إلى المصرف إلا من أجل المال ، والمصرف لم يشتري هذه السلعة إلا بقصد أن يبيعها بأجل إلى المشتري وليس له قصد في شرائها².

إن هؤلاء الفقهاء يرون أن هناك بعض المخالفات الشرعية في بيع المرابحة كما تجرئها المصارف الإسلامية على اعتبار أنه هذا البيع استخدم كحيلة لتغطية الربا الذي قد يوجد في هذه المعاملة التي تجرئها هذا النوع من المصارف (المصارف الإسلامية) وانتقدت البنوك الإسلامية من حيث استخدامها لبيع المرابحة للأمر بالشراء ، وبأنه معاملة مشبوهة بالربا ، إذ يتوفر على زيادة تضاف لرأس المال وينطوي على الاستغلال ، وإن ذلك راجع لرغبتها في استعمال أسهل الطرق لتحقيق أكبر قدر من الأرباح من أجل اجتذاب متعاملين آخرين وأرباح أخرى³.

وإذا كان الرد على الدافع الأخير سهلاً لأنه لا مانع شرعي يحول دون البحث عن أسهل الطرق للوصول إلى الربح ما دامت العملية مشروعة بكل عناصرها ، ولأن الأرباح التي تجنيها البنوك الإسلامية من هذا البيع تخضع مبدئياً لمعايير معقولة وحسب ما تضعه كل دولة من قواعد ، فإن الرد على الأول يحتاج لنوع من التحليل ، ويبدأ من أن بيع المرابحة يعد أحد وسائل التبادل ، وبذلك يختلف عن الربا ويأتي حق البائع فيها من كونها تقابل العمل الذي يؤديه من أجل توفير محل البيع ووضعه تحت تصرف المشتري وإنجازها للصفقة ، وهو ما لا يتوفر للزيادة الربوية التي يحصل عليها المقرض ، دون أن يكون قد بذل في مقابلها أي جهد أو عمل⁴.

¹ - صحيح البخاري 217/6-218.

² - أحمد ملحم ، مرجع سابق ، ص 128.

³ - عطا المنان محمد أحمد، عقد المرابحة ضوابطه الشرعية- صياغته المصرفية وأخراقاته التطبيقية ، بحث منشور في www.uqu.edu.sa/ficie/webpages/bhooth/33.doc :التحميل يوم: 2015/04/09.

⁴ - عائشة الشرفاوي الملقبي : مرجع سابق، ص 475.

كما انتقدت البنوك الإسلامية في تعاملها ببيع المراجعة للآمر بالشراء من حيث أنها تتعامل ببيع مشوب بالغرر، فهي تباع ما لا تملك، وتربح فيما لم تضمن وذلك لأن بيع المراجعة الحقيقي يفترض في البائع أن يكون مالكا للسلعة، وأن يخبر المشتري بتمنيتها ونسبة الربح التي يريدتها، ولا يهم بعد ذلك أن يسدد المشتري ثمنها فوراً أو لأجل. أما البنوك الإسلامية فتتفق مع المشتري على أن تباعه سلعة لا تملكها عند الاتفاق، وإنما تسلمها له بعد أن تتوصل لها، وقد تخزنها قبل ذلك في مخازنها، وهي عمليات غير مقبولة في الشريعة الإسلامية.

و موقف البنوك الإسلامية على هذا الانتقاد بان هذا البيع لا يدخل تحت نهي النبي صلى الله عليه وسلم عن بيع ما ليس عند الإنسان¹، لأن البنك لا يبيع السلعة بالفعل للآمر بالشراء إلا بعد أن يملكها حقيقة من البائع².

وينتفي هذا البيع أيضا بربح ما لا يضمن الذي نهى عنه الرسول صلى الله عليه وسلم، لأن البنك وقد اشترى السلعة التي أمر بشرائها، أصبح مالكا لها ملكا حقيقيا ومن ثم يتحمل تبعه الهلاك والتلف قبل التسليم وهذا من شروط المراجعة للآمر بالشراء³.

كما يعتبرونه أنه بيعتين في بيعة واحدة، كما يعتبرون أن إلزامية الوعد للعميل بشراء المصرف لها هو عقد باطل وحرام حتى لو اتفق المصرف و العميل على ذلك⁴، لأنه يتعارض مع قول الرسول صلى الله عليه وسلم "البيعان بالخيار ما لم يتفرقا، فإن صدقا وبينا بورك ببيعتهما، وإن كذبا وكتما فقد محقت بركت ببيعتهما" كما نهى صلى الله عليه وسلم عن البيعتين في بيعة واحدة⁵.

أما القول الراجح، فبعد النظر في أدلة الفريقين والاعتراضات التي أوردت على تلك الأدلة، يظهر إلينا رجحان قول المحييين لبيع المراجعة للآمر بالشراء، وأنه عقد صحيح يتفق مع القواعد العامة للعقود في الشريعة الإسلامية.

¹ - عن حكيم بن حزام قال: قلت: يا رسول الله يأتيني الرجل فيسألني عن البيع ليس عندي ما أبيع منه، ثم أتباعه من السوق. فقال: لا تبع ما ليس عندك. رواه الخمسة.

² - محمود محمد حسن: مرجع سابق، ص 40.

³ - عن عبد الله بن عمر رضي الله عنهما أن النبي صلى الله عليه وسلم قال: "لا يخل سلف وبيع، ولا شرطان في البيع، ولا يربح ما لا يضمن، ولا يبيع كما ليس عندك".

رواه الخمسة إلا ابن ماجة فإن له منه ربح ما لم يضمن وبيع ما ليس عندك، قال الترمذي هذا حديث حسن صحيح.

⁴ - محمود محمد حسن: المرجع نفسه، ص 41.

⁵ - صادق راشد الشمري، مرجع سابق، ص 210.

ورخص في جواز هذا البيع جماهير العلماء من الصحابة والتابعين وأئمة 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 مراجعة». فقد أجاز المالكية هذا البيع وهو عندهم بخلاف الأولى¹.

ولا خلاف في أن الفقهاء قد أجمعوا على جواز بيع المراجعة، لأنه الأصل في بيوع الأمانة.

ورخص جماهير العلماء في جواز هذا البيع لما يترتب عليه من تبادل المنافع بين الناس وتحقيق التعاون بينهم فينتظم لذلك معاشهم، وينبعث كل واحد إلى ما يستطيع الحصول عليه من وسائل العيش، لأن البيع والشراء من أكبر الوسائل الباعثة على العمل في الدنيا وأجل أسباب الحضارة.

و أرى إجازة بيع المراجعة، لقوة الأدلة و حاجة الناس إلى مثل هذه البيوع و لعدم تصام هذا البيع بأي من الأحكام الشرعية، وأن ما يتعذر به أصحاب الرأي الآخر لا يقوى إلى المستوى التحريم.

¹ - أحمد صبحي العيادي، مرجع سابق، ص 57.

الفصل الثاني :

تكوين عقد المرابحة للأمر

بالشراء و آثاره

الفصل الثاني : تكوين عقد المراجعة للأمر بالشراء و آثاره

بما أن البيع من العقود الملزمة للجانبين ، فهو يخلق علاقة دائمية في ما بين أطرافه ، أي أنه يرتب التزامات مختلفة يقع بعضها على عاتق البائع في حين يقع البعض الآخر على عاتق المشتري ، ضف إلى ذلك أن البيع في أصله عقد رضائي، و بمجرد انعقاده تنصرف إرادة الأطراف إلى التعاقد و بالتالي قبول تحمل كل النتائج و الآثار القانونية التي تلحق بعقد البيع.

تم عملية البيع بالمراجعة بين البنك و بين عمليه ، وهذه العملية تتم وفق خطوات و مراحل معينة و متسلسلة ، تبدأ بتقديم العميل إلى البنك الإسلامي و طلب السلعة ثم إبرام عقد الوعد ثم يقوم البنك بشراء السلعة من المورد ليبيعهها مراجعة إلى العميل ، و بإتمام هاته الخطوات يتم إبرام عقد المراجعة الذي يحدث آثار جراء تكوين هذا العقد .

هذا ما سيتم تناوله من خلال هذا الفصل الذي تطرقنا في المبحث الأول إلى تكوين عقد المراجعة وذلك عن طريق شرح الخطوات التي تتم على مستوى البنوك الإسلامية ، ثم نتطرق في المبحث الثاني إلى آثار هذا العقد الذي يتضمن التزامات الخاصة بالبنك و العميل .

المبحث الأول : مراحل إبرام عقد المراجعة للأمر بالشراء

بيع المراجعة للأمر بالشراء فرع عن بيع المراجعة الفقهية (العادية) ، وهما بذلك يشتركان في الأركان والشروط والأحكام ، إلا أن لبيع المراجعة للأمر بالشراء أحكاما خاصة به تميزه عن بيع المراجعة العادية . وهذا ما سنحاول بيانه من خلال تفصيل القول في الخطوات والمراحل التي يتم من خلالها يتسم بها هذا البيع .

ويمكننا القول في بادئ الأمر بأن بيع المراجعة للأمر بالشراء اصطلاح حديث ظهر منذ فترة وجيزة وأول من استعمله بهذا الشكل هو د. سامي حمود في رسالته الدكتوراه بعنوان (تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق مع الشريعة الإسلامية) .

المطلب الأول : مرحلة المواعدة

تنص المادة 71 ق م ج على أن (الاتفاق الذي يعد به كلا المتعاقدين أو أحدهما بإبرام عقد معين في المستقبل لا يكون له أثر في المستقبل لا يكون له أثر لا إذا عينت جميع المسائل الجوهرية للعقد المراد إبرامه ، فيها و إذا اشترط القانون لتمام العقد استيفاء شكل معين فهذا الشكل يطبق أيضا على الاتفاق المتضمن الوعد بالتعاقد) . فالوعد بالتعاقد مرحلة تسبق إبرام العقد نهائيا ، ويكون الوعد إما من جانب واحد (من طرف العميل) ويسمى بالوعد ، و إما من جانبيين (بين العميل و المصرف) وتسمى المواعدة .

و لقد سبق القول أن بيع المراجعة للأمر بالشراء هي الصورة المطبقة في البنوك الإسلامية وتبدأ هذه الصورة بمرحلة المواعدة على الشراء حيث يتقدم العميل إلى البنك بطلب لشراء السلعة وبعد أن يتم دراسة الطلب يتم إبرام عقد الوعد معه، وبالتالي فإن الإجراءات في هذه المرحلة تسير، وفق الخطوات التالية:

الفرع الأول : تقديم طلب الشراء

في هذا الإجراء يتقدم الأمر بالشراء (ويسمى في لغة المصارف العميل) من المأمور (وهو المصرف) وييدي رغبته في شراء سلعة معينة ، يحدد فيه السلعة التي يرغب في شرائها من حيث النوع و الصفة و الكمية ، وعادة ما يحتوى الطلب على معلومات أخرى ، إذا يكلف العميل البنك في بيع المرابحة بالقيام بشراء سلعة يحدد مواصفاتها على أن يشتريها العميل بعد ذلك بنفس ثمن الشراء الأول مضافا إليه نسبة معينة من الربح متفق عليها ، و هذا يقتضي ألا يكتنف المعاملة من قبل أي من الطرفين استغلال أو غبن لأي منهما وأن يقصر البنك هذه المعاملات على عملاء موثوق بهم حتى تجري المعاملات في يسر ولا تتعرض لمشاكل يثيرها عميل يقصد العبث بحقوق البنك"¹

حيث يتقدم العميل بطلب شراء و يحدد فيه البضاعة التي يرغب في شرائها ويطلب من المصرف أن يقوم بشرائها ثم بيعها للعميل إيفاء بالوعد الذي تضمنه طلب الشراء وهو ملزم لهما² .

ويحرر العميل نموذج يسمى طلب شراء مراجعة ، ومن أهم البيانات التي تظهر في هذا الطلب منها بيانات مشتركة لدى جميع البنوك كمواصفات السلعة المطلوب شرائها ومصدر شرائها و الثمن الأصلي لهذه السلعة في ضوء المعلومات المتاحة بالإضافة إلى بعض المستندات المتعلقة بالعميل³ .

كما يوجد بيانات تنفرد بها بعض البنوك مثل نسبة الربح و مصدر البضاعة ، شروط ومكان التسليم ، حيث أن هذا الطلب أو الرغبة عبارة عن بيان بالبضاعة التي يرغب لعميل في شراؤها كما يجوز أن يطلب الواعد من البنك أن يكون شراء السلعة من جهة معينة لا غير ، ويحق للبنك الاعتذار عن المضي في العملية في حالة رفض العميل عروضاً أخرى هي الأنسب للبنك.

ومن الممكن أيضا للعميل أن يحصل على عروض بأسعار السلعة سواء كانت موجهة باسمه الخاص ، أو خالية من التوجيه ، وعند ذلك تعتبر إرشادية وليس لها صفة الإيجاب ، ويفضل أن تكون تلك

¹ - محمد عبد الحليم عمر، التفاصيل العملية لعقد المرابحة في النظام المصرفي الإسلامي ، أعمال لندوة حول خطة (استراتيجية) الاستثمار في البنوك الإسلامية: الجوانب التطبيقية، والقضايا والمشكلات» ، بالتعاون مع المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب/ البنك الإسلامي للتنمية/ جدة ، المنعقدة بعمان في 21 جوان 1987 ص12 .

² - أحمد سالم ملحم ، مرجع سابق ، ص 232.

³ - محمد عبد الحليم عمر ، المرجع نفسه ، ص 15

الفصل الثاني تكوين عقد المرابحة للأمر بالشراء و آثاره

العروض باسم البنك لتعتبر إيجاباً من البائع يظل قائماً إلى انتهاء المدة المحددة فيه ، فإذا صدر جواب بالقبول من البنك انعقد البيع تلقائياً بينه وبين البائع¹.

الفرع الثاني: دراسة العملية

يقوم البنك الإسلامي بدراسة هذا الطلب و الاستعلام عن العميل (سمعته ، خبرته ، مركزه المالي .. الخ) و تختلف دراسة الطلب من عميل لآخر حسب حجم التمويل و أهميته و طبيعة السلعة و الهدف من دراسة الطلب هو تحديد جدواه و المخاطر التي من المحتمل أن يتعرض لها².

حيث يقوم قسم المرابحة التابع لإدارة الاستثمار والتمويل في المصرف الإسلامي بدراسة طلب الشراء من جميع النواحي مع التركيز على عدة مسائل منها سلامة البيانات المقدمة من طرف العميل و التأكد من أن العملية تتفق و الشريعة الإسلامية و القواعد القانونية ، بالإضافة إلى دراسة السلعة و سوقها من ناحية المخاطر و القابلية للتسويق و دراسة تكلفة الشراء و نسبة الربح في ضوء الفواتير المبدئية المقدمة من المورد و دراسة الضمانات المقدمة من العميل و دراسة مقدار ضمان الجدية و الأقساط و آجال سدادها كما عليه التأكد من أن الطلب فعلاً يدخل ضمن نشاط العميل ، لئلا تكون العملية ستارا لحصول على المال³.

الفرع الثالث : عقد الوعد

إن الخطوة التالية لدراسة العملية و قبول البنك القيام بها هي إبرام عقد الوعد مع العميل والذي يتفق بموجبه الطرفان (البنك و العميل) على تنفيذ العملية .

و تجدر الإشارة إلى أن الوعد ليس من لوازم المرابحة ، بل هو أداة مساعدة لتخطيط الأعمال و برمجتها سواء للبائع أو المشتري ، فالبائع ضمن تسويق سلعته و المشتري ضمن الحصول عليها أيضا ، و الوعد يلحق برغبة العميل بالشراء ، وقد يكون مكتوباً بشكل نموذج معد مسبقاً يوقع عليه العميل⁴ ، أي في حال موافقة البنك الإسلامي على الطلب ، يتم إبلاغ العميل بحيثيات الموافقة ، فان وافق يتم توقيع و عد

¹ - صادق راشد الشمري ، مرجع سابق ، ص 227.

² - حسين سمحان سمحان ، موسى عمر مبارك ، عبد الحميد أبو الصقري ، المرجع نفسه ، ص 29 .

³ - حسني عبد العزيز يحيى ، مرجع سابق ، ص 51 .

⁴ - حسين سمحان سمحان ، موسى عمر مبارك ، عبد الحميد أبو الصقري ، مرجع سابق ، ص 28.

بين الطرفين أي يتم إبرام اتفاق بين يلتزم بموجبه الزبون بتنفيذ وعده بشراء السلعة ، و بذلك أيضا يلتزم البنك فيه ببيعها له عند حصوله عليها ، وقد يطالب البنك الزبون بدفع عربون كضمان لجديته في التعامل ، و كذا لدعم التزاماته بتنفيذ وعده¹ .

و يشمل عقد الوعد على عدة بيانات منها مقدمة مضمونها بيانات خاصة بطرفي العقد وموضوعه و الإحالة إلى طلب الشراء فيما يتعلق بتحديد نوع البضائع ومواصفاتها وغير ذلك من البيانات التي وردت به مع تحديد نسبة الربح المتفق عليها و كيفية سداد ثمن البيع ، و يجب أن يتضمن إقرار الطرف الثاني (العميل) بتنفيذ وعده بالشراء عند إخطار البنك له بأن البضاعة جاهزة و بأهليته للتعاقد و التزامه بأحكام الشريعة والنظام الأساسي للبنك² .

كما يجب النص في عقد الوعد على قيام العميل بدفع مقدم عند توقيع عقد البيع كتأمين لضمان جديته، و على أن ما ورد ذكره يخضع للقوانين والأعراف النافذة في الدولة ، و بما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية و في بنوك أخرى أحالت النزاع الذي ينشأ إلى هيئة تحكيم يختارها الطرفين³ .

أما المواعدة تكون بإحدى الصور الآتية :

الأولى و تنبني على التواعد غير الملزم بين الطرفين مع ذكر مسبق لمقدار الربح ، وهي أن يرغب العميل في شراء سلعة بعينها ، فيذهب إلى المصرف و يقول : اشتروا هذه البضاعة لأنفسكم ولي رغبة في شرائها بـمـثـن مؤجل أو معجل بربح ، أو سأربحكم فيها⁴ ، و الصورة الثانية و تنبني على التواعد غير الملزم بين الطرفين ، مع ذكر مقدار ما سيبدله من ربح ، وهي أن يرغب العميل في شراء سلعة معينة بذاتها أو جنسها ، فيذهب إلى المصرف و يقول : اشتروا هذه السلعة لأنفسكم ، ولي رغبة بشرائها بـمـثـن مؤجل أو معجل ، و سأربحكم زيادة عن رأس المال⁵ ، أما الثالثة : و تنبني على المواعدة الملزمة بالاتفاق بين الطرفين ، مع ذكر مقدار الربح ، وهي أن يرغب العميل في شراء سلعة معينة ذاتها أو جنسها المنضبطة عينها بالوصف

¹ - مسدور فارس ، مرجع سابق ، ص 138.

² - سامر مظهر قفطنجي ، صناعة التمويل في المصارف الإسلامية و المؤسسات المالية الإسلامية ، ط 2 ، دار أبي الفداء العالمية ، سوريا ، 2015 ص 245.

³ - صادق راشد الشمري ، مرجع سابق ، ص 229 .

⁴ - بوبكر عبد الله أبو زيد ، فقه النوازل ، المجلد الثاني، ط 1 ، مؤسسة الرسالة ، 1997 ، بيروت لبنان ، ص 79.

⁵ - محمد عبد الخليم عمر ، مرجع سابق ، ص 11 .

، فيذهب إلى المصرف و يتفقان على أن يقوم المصرف ملتزما بشراء البضاعة من آلات و نحو ذلك ، حيث يلتزم العميل بشرائها من المصرف ببيعها للعميل بثمان اتفقا عليه مقدارا أو أجلا أو ربحا¹.

وتجدر الإشارة إلى أنه طبقا لأحكام القانون المدني يشترط أن يكون الواعد أهلا للتعاقد على العقد الموعود ويكون وعده حينئذ صحيحا و لو فقد الأهلية عند إبرام العقد النهائي بشرط أن لا تزيد التزاماته كما كانت عند الوعد . كما يشترط أن تخلو إرادة الواعد من عيوب الرضا عند صدور الوعد منه، أما إذا كان الوعد من جانبين (المواعدة بالنسبة إلى بيع المراجعة للأمر بالشراء) ، فيجب أن تتوفر في كل منهما (البنك و العميل) أهلية التعاقد على العقد الموعود عند صدور الوعد و أن يخلو رضاهما من العيوب في هذا الوقت لأن الوعد يعتبر في هذه الحالة عقدا ابتدائيا².

المطلب الثاني : مرحلة الشراء الأول

بعد القيام بمرحلة المواعدة و إبرام عقد الوعد ينتقل البنك إلى مرحلة أخرى ألا وهي مرحلة الشراء الأول حيث يقوم بالاتصال بالمورد و التعاقد معه لشراء بالإضافة إلى معالجة المخاطر التي قد تتعرض لها السلعة خلال مرحلة الشراء الأول و التدابير التي يتخذها .

الفرع الأول : الاتصال بالمورد و التعاقد معه الشراء

يبدأ البنك الإسلامي بإجراءات شراء البضاعة من المورد و العمل على التعاقد معه لشراء السلعة محل الطلب من العميل (الأمر بالشراء) . وقد يكون هذا الأخير أحيانا بتوجيه البنك للشراء من تاجر(مورد) معين عن طريق إحضار فاتورة عرض من التاجر(المورد) للبنك أو القيام بتسهيل اتصال البنك بالتاجر . و لا بد في هذه المرحلة من قيام البنك بإتمام عقد البيع مع التاجر ، بحيث تنتقل ملكية السلعة من البائع إلى البنك³.

¹ - عطية فياض، التطبيقات المصرفية لبيع المراجعة في ضوء الفقه الإسلامي، ط1، دار النشر للجامعات، مصر ، 1989 ص 97.

² - محمد حسنين ، عقد البيع في القانون المدني الجزائري ، ط 5، ديوان المطبوعات الجامعية ، بن عكنون الجزائر، ص 32.

³ - حسين سمحان سمحان ، موسى عمر مبارك ، عبد الحميد أبو الصقري ، مرجع سابق ، ص 30.

ويتضمن عقد الشراء بعض المعلومات من المورد (عقد البيع المبرم بين المورد و البنك) كالثمن الأصلي من واقع فاتورة المصدر(المورد) و التكاليف والمصاريف الإضافية المتعلقة بالسلعة حتى تصل مخازن أو مستودعات المصرف الإسلامي أو أي مكان يتفق عليه ، بالإضافة إلى مكان وتاريخ التسليم و مخاطر الشراء والنقل وأساليب التأمين عليها لأنها تقع على المصرف الإسلامي¹ .

و يقوم المصرف بالاتصال بالمورد بعدة طرق أهمها:

أولاً: إذا كان المورد قد حدده العميل في طلب الشراء الذي يقدمه إلى البنك فإن هذا الأخير تكون لديه بيانات عنه وعن البضاعة وأسعارها من واقع الفاتورة المبدئية ، وشروط التسليم والدفع ، وبذلك فإنه يبدأ في الاتصال به (المورد) واتخاذ إجراءات الشراء بالطرق المعتادة² ، بالإضافة إلى ذلك بإمكان البنك أن يحصل على عروض من موردين آخرين للمقارنة بينها واختيار الأفضل وهذا ما أفادت به بعض البنوك و إذا لم يكن المورد محددًا في طلب الشراء فإن البنك يتولى بواسطة القسم أو الإدارة المختصة لدية بالاتصال بالموردين والحصول على عروضهم ثم يبدأ في الشراء بالإجراءات المعتادة³ .

ثانياً: أن يكون هناك اتفاق مسبق بين البنك وبعض الموردين على تصريف سلعهم من خلال عمليات المراجعة بالبنك ، وبذلك فإن العميل حينما يذهب للمورد للشراء يرسله للبنك فيقدم طلب شراء وبعد دراسته وإبرام عقد الوعد يصدر أمر توريد للمورد ويشتري منه البضاعة ثم يوكل البنك المورد في عملية البيع مراجعة للعميل كما سبق ذكره⁴ .

ثالثاً: قد يعمل البنك على توكيل العميل للاتصال بالموردين في مرحلة الشراء الأول خاصة إذا لم يكن في البنك قسم مختص أو خبراء لشراء هذه السلعة ، هذا مع ضرورة الإشارة إلى أنه وإن كان يجوز شرعاً توكيل البنك للعميل في الشراء الأول ، فإنه لا يجوز توكيله في البيع مراجعة لنفسه⁵ .

¹ - محمد عبد الحليم عمر ، مرجع سابق ، ص 19 .

² - صادق راشد الشمري ، مرجع سابق ، 228 .

4-François gwéranger ,finance islamique : une illustration de la finance éthique , dunod , paris , 2009,P 105.

⁴ - صادق راشد الشمري ، مرجع سابق ، ص 230

⁵ -فارس مسدور ، مرجع سابق ، 139

حيث يتم التعاقد مع المورد بأساليب تختلف بحسب الظروف ونوع السلعة وبذلك يأخذ التعاقد كإصدار أمر توريد للمورد ، ثم ورود الفاتورة منه ، وذلك في الشراء المحلي و فتح الاعتماد المستندي و ورود مستندات الشحن التي يتسلمها الشاحن و كياً عن البنك ، أو إبرام عقد شراء بين المصرف والمورد ، خاصة في حالة العقارات و بعض المنقولات كالسيارة¹.

ويتضمن هذا العقد القائم بين البنك و المورد عدة شروط — حيث يجب أن يكون مستند التعاقد (فاتورة أو عقد) باسم و لحساب البنك حتى لو تولى أي شخص آخر الشراء و كياً عن البنك ، و جاء هذا الشرط ليحقق شرط آخر وهو ملكية البنك للسلعة قبل بيعها مرابحة ، وهذا ما يحدث في الواقع التطبيقي في البنوك الإسلامية ، حيث يقوم البنك بالشراء لحساب نفسه و تكون المستندات باسمه ، هذا مع مراعاة أن هناك بعض البنوك تقوم بجعل الفواتير ترد باسم العميل و ذلك بالنسبة لعمليات الاستيراد ، لكن قد تكيف هذه الحالة على أن العملية ليست بيع مرابحة بل يكون البنك و كياً عن العميل في الشراء².

أما بالنسبة للعقارات و السيارات فإن القوانين تشترط لنقل الملكية تسجيل عقد البيع في إدارة التسجيل المختصة (الشهر العقاري بالنسبة للعقارات) ، و بناء عليه فإنه يلزم في حالة شراء البنك لمثل هذه السلع أن يسجلها باسمه قبل بيعها مرابحة حتى تتحقق ملكيته لها، وهذا ما ورد في الفتاوى الشرعية لبعض البنوك³ ، لكن بالنسبة لهذه النقطة أنه يمكن الاكتفاء في تحقيق شرط ملكية البنك للسلعة قبل بيعها مرابحة بالعقد الابتدائي تبسيطاً للإجراءات و تخفيضاً لتكاليف السلعة خاصة في الدول التي يتطلب التسجيل فيها إجراءات مطولة و تكاليف كبيرة، و بما أن البنك يشتري السلعة لبيعها بمجرد شرائها، فلا داعي لأن تتم إجراءات التسجيل مرتين باسم البنك و مرة باسم المشتري مرابحة⁴.

¹ - أحمد سالم ملحم ، مرجع سابق ، ص 253.

² - عطية فياض، مرجع سابق ص 192.

³ - محمد عبد الحليم عمر ، مرجع سابق ، ص 31 .

⁴ - Ibrahim zeyyad cekci . le cadre juridique des opérations de crédit islamique . école doctorale droit sciences politiques et histoires ed 101 . centre du droit de l'entreprise. ea 3397 . spécialité droit privé . paris p 178 .

الفصل الثاني تكوين عقد المراجعة للأمر بالشراء و آثاره

الفرع الثاني : المخاطر التي تتعرض لها السلعة خلال مرحلة الشراء الأول

أن السلعة في مرحلة الشراء الأول حتى يبيعها مرابحة تكون في ملكية البنك وعلى ذلك فالمقرر شرعاً أن ضماتها يكون على البنك بمعنى أنه هو الذي يتحمل مخاطرها لأنه المالك لها ، وهذا ما تعمل به جميع البنوك الإسلامية ، لكن يجب الإشارة إلى أن البنوك تحمل المشتري مرابحة مبلغ التأمين على البضاعة خلال الشراء الأول وذلك بإدراج هذا المبلغ ضمن المصروفات التي تحمل على الثمن الأول ، ويقتضي الأمر طالما أن البنك هو الذي يتحمل مخاطر السلعة خلال مرحلة الشراء الأول أن لا يحمل العميل بقيمة التأمين ، والتأمين هنا تكلفة لتبعية الهلاك فإذا حمل بها الأمر بالشراء كان فيها شبهة ، ومن وجه آخر فإنه إذا تعرضت البضاعة لمخاطر معينة وتلف جزء منها فإن البنك هو الذي يقبض مبلغ التعويض فكيف يحمل العميل بقيمة التأمين ويحصل البنك على التعويض¹.

بالإضافة إلى أن هناك بعض البنوك تشترط في عقد البيع مرابحة على العميل (الأمر بالشراء) إبرؤها من أي عيب يكون بالسلعة ، ويفهم من هذا أن ذلك يكون سواء حدث العيب عند المورد أو عند البنك ، وبالتالي فإنه إذا حدثت مخاطر أدت إلى عيوب بالسلعة فإن الذي يتحملها هو العميل وليس البنك وهذا جائز شرعاً².

المطلب الثالث : مرحلة البيع مرابحة

بعد قيام البنك بشراء السلعة و دفع المصاريف المتعلقة بها ، يقوم بعرضها على العميل ، وفي حال موافقة العميل يتم تحرير عقد البيع ، و يؤكد على عدم مسؤولية المصرف عن البضاعة بعد استلامها من قبل العميل من حيث سوء التخزين³.

¹ - على أحمد السالوس : مخاطر التمويل الإسلامي بحث منشور على الموقع الإلكتروني ، <http://www.kantakji.com> ، fiqh/files/bans /3387.doc في 20-08-2009.

² - عائشة الشراوي المالقي، البنوك الإسلامية(التجربة بين الفقه والقانون والتطبيق)، المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء، المغرب، ط1، ص 451.

³ - علا أسامة الشعراي ، أهمية تطبيق نظام التكلفة حسب الأنشطة على نشاط المراجعة في المصارف الإسلامية ، رسالة مقدمة استكمالاً للحصول على شهادة الماجستير ، جامعة دمشق ، كلية الاقتصاد ، 2010، ص75

الفرع الأول : كيفية انعقاد البيع مراجعة

بعد قيام البنك بعملية شراء السلعة من المورد بمعرفته وباسمه ، والاطمئنان من وجودها في مكان معين (أماكن التخزين) ، يقوم المصرف الإسلامي بالاتصال بالعميل لإبرام عقد البيع ، ويذكر في هذا العقد مجموعة من البيانات والمعلومات منها أطراف التعاقد ، ثمن البيع الأصلي والمصروفات والأرباح و مقدار ضمان الجدية والأقساط قيمة وزمناً ، بالإضافة إلى برأه المصرف من العيوب مع ذكر الضمانات التي يقدمها العميل¹ .

كما يتضمن عقد البيع مراجعة تعهد المصرف بتسليم مستندات البضاعة المباعة حال وصولها إلى العميل وفي حالة رفض العميل استلامها يحق للمصرف أن يبيع البضاعة لحساب العميل و يقبض المبلغ استيفاء لحقه وإذا نقص عن الثمن الذي باعها به العميل رجع على العميل بالفرق وفي بعض المصارف تقوم بالمصادرة دفعة ضمان الجدية في هذه الحالة² .

وفي هذا الخصوص لا يجوز إتمام هذه الخطوة إلا بعد تملك البنك للسلعة و حيازتها ، وإتمام هذه الخطوة يقوم العميل باستلام البضاعة من ممثل المصرف الإسلامي و يقوم بالسداد في المواعيد المقررة .

بعد قيام المصرف بالتملك والحيازة وإبرام عقد بيع المراجعة مع العميل والحصول على الضمانات وتصبح البضاعة ملكه وفي حيازته ، يقوم بتسليمها للعميل بمعرفة مندوبة في المكان المتفق عليه³ .

بالاطلاع على نماذج عقد البيع مراجعة في البنوك الإسلامية نجد أنها اشتملت على بيانات عديدة وتشتمل نماذج هذه العقود على البيانات التالية:

اسم العقد ، التاريخ ، مكان العقد ، بيانات عن طرفي العقد ، إقرار العميل بأنه اطلع على نظام البنك — موضوع العقد ، تحديد مكان التسليم، تحديد الثمن ، تحديد الربح ، طريقة دفع الثمن، التأكد بأن البضاعة في

¹ - صادق راشد الشمري ، مرجع سابق ، ص 224 .

² - نموذج بنك البلاد : <http://www.bankalbilad.com.sa/ar/corpsr02.asp> : التحميل يوم: 2015/04/03.

³ - Jamal el bakouchi , finance islamique , mster spécialisé finances , groupe iscae , année scolaire 2009- 2010 , p 12 .

حياسة المصرف ، تحديد جهات الاختصاص في حالة وقوع نزاع بشأن العقد سواء المحاكم أو هيئات التحكيم التي تشكل باختيار طرفي العقد ، الالتزام أحكام الشريعة الإسلامية فيما يتعلق بالعقد، إقرار العميل بأهليته¹ .

وتترتب مسؤولية العميل عن تأخير دفع أقساط الثمن ، عدم الحق في مطالبة العميل البنك بالتعويض إذا امتنع المورد عن التوريد ، مسؤولية العميل عن الإضرار التي تقع على البنك من جراء عدم تسلمه البضاعة ، إبراء العميل البنك من ضمان ما يكون من عيوب في البضاعة ، مسؤولية العميل عن إخطار شركة التأمين والملاحة بأي نقص يظهر في البضاعة ، الضمانات التي على العميل تقديمها ضماناً لسداد باقي الثمن² .

الفرع الثاني : المخاطر التي قد يتعرض لها البنك من القيام بعملية المرابحة و ضماناتها

قد يتعرض البنك البعض المخاطر التي قد تلحق به أضرار ويكون ذلك في حالة توقف العميل عن الدفع أو في حالة النكول (التراجع عن طلب الشراء) ، و بالمقابل يتصدى البنك إلى هاته المخاطر عن طريق طلب ضمانات من العميل خلال عملية البيع بالمرابحة .

أولاً: توقف العميل عن الدفع:

الاتجاه العام لدى المصارف الإسلامية في بيع المرابحة هو أن العميل يقوم بسداد الثمن مقسطاً على آجال معلومة، إلا أنه قد يرافق ذلك توقف العميل أو عدم الانتظام فيه أو المماطلة ، وفي هذا الشأن عاجلت المصارف الإسلامية تلك المسألة بعدد من الإجراءات عادة ما تشترطها لنفسها كالاحتفاظ بحق الملكية للبضائع المباعة مرابحة و حتى السداد كامل الثمن و اعتبار حيازة المشتري للبضاعة قبل وفاء الثمن حيازة ناقصة أو حلول كافة الأقساط اللاحقة فوراً دون تنبيه أو إنذار أو حكم قضائي ، مع استخدام الضمانات و التنفيذ

¹ -françois gwéranger , op ,cit, p108

² - سامر مظهر قفطنجي ، صناعة التمويل في المصارف و المؤسسات المالية الإسلامية ، مرجع سابق ، 234.

عليها لاستثناء حقوقها أو فرض مبلغ على العميل بسبب توفقه عن الدفع أو عدم الانتظام فيه أو المماثلة " الغرامات التأخيرية " ¹.

قد يتفق كل من البنك و العميل على دفع الثمن البضاعة بالتقسيط لكن قد يحدث ويتوقف العميل عن دفع الأقساط في هذه الحالة يعمل البنك على القيام بإلزام العميل بدفع الأقساط فوراً أو استخدام المصرف للضمانات المقدمة إليه في استيفاء حقه أو اللجوء إلى القضاء طبقاً لما هو محدد بعقد البيع ².

كما قد يقوم البنك باسترداد السلعة إذا كانت لا تزال موجودة أو— فرض مبلغ على العميل لتعويض المصرف عن الضرر الذي وقع عليه من جراء هذا التوقف، أو من جراء تأخر العملاء عن دفع ديونهم في مواعيدها وتحسب قيمة الضرر على أساس متوسط نسبة إجمالي أرباح البنك المحققة عن ذات الفترة فضلاً عن أية تعويضات أخرى فعلية بينما في المصرف الإسلامي الدولي يفوض تقدير الضرر إلى هيئة التحكم ³.

ثانياً: النكول:

في حالة نكول العميل أي رجوعه عن طلب شرائه بمعنى عدم تنفيذه لوعده بالشراء السابق، فنكون هنا بين حالتين الأولى إذا كان البنك لا يأخذ بالإلزام بالوعد، في هذه الحالة يتولى بيع السلعة لحساب نفسها وينتهي الأمر عند هذا الحد، أما الثانية أي إذا كان البنك يأخذ بالإلزام بالوعد فان هذا الأخير يقوم إما ببيع السلعة بالسعر السائد في السوق وقبض المصرف للثمن استيفاء لحقه و تنص في ذلك المادة 72 من القانون المدني بقولها (إذا وعد شخص بإبرام عقد ثم نكل و قاضاه المتعاقد الآخر طالبا تنفيذ الوعد ، وكانت الشروط اللازمة لإتمام العقد و خاصة ما يتعلق منها بالشكل متوافرة قام الحكم مقام العقد). وإذا قل الثمن عن مستحقات المصرف كان له الرجوع على العميل لاستيفاء باقي حقه، إذا زاد الثمن كانت الزيادة خالصة له باعتباره مالكاً للبضاعة هذا مع مراعاة أن حق البنك هنا يتمثل في تكلفة السلعة وقيمة الأضرار التي لحقت من

¹- رشاد نعمان شايع العامري ، مرجع سابق ، ص 290.

²- على أحمد السالوس : مخاطر التمويل الإسلامي بحث منشور على الموقع الإلكتروني ، <http://www.kantakji.com> ، fiqh/files/bans /3387.doc في 20-08-2009.

³- سامر مظهر قفطنجي ، صناعة التمويل في المصارف و المؤسسات المالية الإسلامية ، مرجع سابق 236.

جراء تنفيذ الصفقة كما أن هناك بعض البنوك ترجع الزيادة للعميل ، هناك إجراء آخر يتمثل في مصادرة الدفعة المقدمة في مرحلة المواعدة لضمان الجدية¹.

لذلك يمكن القول أن السلعة في مرحلة الشراء الأول تكون ملكاً للبنك، وبالتالي فإنه إذا باعها يكون البيع لحسابه يتحمل بخسارتها ويعود إليها ربحه بناء على الرأي القائل بأن البيع يكون من ضمان البائع لا من ضمان المشتري قبل البيع ، و بالإضافة إلى ذلك أنه تنفيذاً لإلزام العميل بالوعد تقدر الأضرار التي عادت على البنك سواء خسارته في السلعة أو أية أضرار أخرى ويطالب بها العميل ويستوفيهما البنك، إما من الدفعة المقدمة لضمان الجدية أو مطالبة العميل بها دون مصادرة الدفعة أياً كانت قيمتها.

ويمكن أن يكون النكول من طرف البنك، بمعنى عدم تنفيذه لوعده بشراء السلعة أو شرائها وعدم بيعها مرابحة لطالبيها.

قد أفادت بعض البنوك أنه يحدث أحياناً نكول المصرف وتتبع بشأن ذلك ما يلي:

1- بعض البنوك تنص على أنه إذا امتنع أحد الطرفين عن تنفيذ هذا الوعد فإنه يتحمل أية أضرار تلحق بالطرف الآخر، وإذا كان ذلك يرد على إجماله في عقود الوعد فإنه في عقد البيع تحدد كيفية حساب الضرر الذي يقع على المصرف عند نكول العميل كما سبق القول. أما كيفية تحديد حساب الضرر الذي يقع على العميل فلا يذكر².

2- بعض البنوك اشترطت في عقود البيع والوعد أنه إذا كان نكول البنك بسبب المورد الذي حدده العميل فإن البنك لا يعتبر مخالفاً بوعده.

ثالثاً: الضمانات:

يحصل البنك على ضمانات من المشتري مرابحة بقيمة المؤجل من الثمن. وبالإطلاع على نماذج عقود المرابحة في البنوك نجد أنها تطلب كل أو بعض الضمانات منها كأن يقوم بطلب كفالة شخص آخر ملئ لضم ذمته إلى ذمة المشتري و الضمان الشخصي المتعلق بسمعة العميل ومركزه المالي وهذا يظهر في دراسة العملية أو

¹ - محمد عبد الحليم عمر ، مرجع سابق، ص 33،

² - عطية السيد فياض ، التطبيقات المصرفية لبيع في ضوء الفقه الإسلامي، ط 1 ، دار النشر للجامعات ، مصر ، 1999، ص 110.

التأمين على البضاعة محل العقد من كافة الأخطار لصالح البنك أو الحصول على رهن بقيمة الثمن أو رهن البضاعة ذاتها رهناً تأميناً أو توقيع المشتري على إيصال أمانة أو شيكات مؤجلة السداد بقيمة المبلغ، مع إعطاء البنك حق امتياز البائع على السلعة المباعة¹.

المبحث الثاني : آثار عقد المراجعة

تطبيقاً للقواعد العامة ، البيع عقد ملزم للجانبين ، فالآثار التي تترتب عليه من التزامات مقابلة في جانب البائع ، ثم التزامات المشتري ويقابل ذلك في عقد بيع المراجعة للأمر بالشراء التزامات يقوم بها البنك اتجاه العميل الأمر بالشراء و المتمثلة في استلام السلعة محل العقد من المورد التي يشتريها منه البنك الإسلامي لإعادة بيعها مراجعة إلى العميل كما يلتزم البنك أيضاً بتسليم هذه السلعة إلى العميل ، وبالمقابل يقوم العميل بدفع ثمن السلعة و استلامها من البنك هذا ما سيتم توضيحه في هذا المبحث .

المطلب الأول :التزامات المصرف

يلتزم البنك في بيع المراجعة للأمر بالشراء دون الحاجة إلى اتفاق بالتزامين مهمين حيث يقوم البنك الإسلامي بتسلم البضاعة المحددة ، وذلك حتى تتحقق شروط ملكيته لها، من طرف المورد ثم تسليمها إلى العميل .

الفرع الأول : استلام السلعة من المورد

لإتمام تحقق شرط ملكية البنك للسلعة قبل بيعها مراجعة ، ولكي يتم الشراء الأول فإنه يلزم أن يستلم البنك السلعة المشتراة ، وأن البنك هو الذي يقوم بالشراء الأول لحساب نفسه فإن الوضع الطبيعي أن يقوم هو باستلام السلعة من مخازن المورد أو المكان المحدد في شروط التسليم ، ولكن بما أنه يشتريها لبيعها مراجعة فإنه

¹ - محمد عبد الخليم عمر ، مرجع سابق ، 27 .

يتصور أن عملية التسليم للبنك ثم تسليم السلعة للمشتري مراجعة تتم مرة واحدة¹ ، و يكون التسليم فيه بالنسبة للمشتريات الخارجية فإن قبض البنك للسلعة قبل بيعها مراجعة يتحقق لأن الشاحن يكون وكيلا عن البنك ، أما بالنسبة للمشتريات المحلية (منقولات) فإن البنوك أفادت بأن السلعة تظل في مخازن المورد حتى يبيعها مراجعة نظرا لعدم وجود قدرة تخزينية كافية لديها².

و قد يلجأ المصرف الإسلامي أحيانا إلى توكيل عميله طالب شراء السلعة بالشراء نيابة عنه ، ومن ثم بيع ما اشتراه لنفسه . أو قد يشتري المصرف الإسلامي بنفسه السلعة التي التمس إليه العميل شراءها ثم يوكل العميل بقبضها والبيع لنفسه ، و كل ذلك اختصاراً للوقت وخفضاً للتكاليف ، وربما تهرباً من ضمان المصرف للسلعة أو قد تكون للعميل خبرة في أمور البيع والشراء والتخليص الجمركي أكبر لدى المصرف فيوكله³.

الفرع الثاني : تسليم البضاعة إلى العميل (المشتري)

تنص المادة 167 من القانون المدني على أن (الالتزامات بنقل حق عيني يتضمن الالتزام بتسليم الشيء و المحافظة عليه حتى التسليم) .

لا يكفي أن ينقل البنك ملكية المبيع (البضاعة محل البيع مراجعة) إلى العميل، بل لا بد له من تسليمه إياه بشكل يسمح له بالحيازة عليه والانتفاع به بدون عوائق أي تمكينه من المبيع بشكل يمكنه من مباشرة سلطاته كمالك دون أي مانع أو عائق، فلا يكون المبيع في حيازة الغير الذي يمانع في تسليمه بادعاء حقه عليه . ويجب أن يكون التسليم للمبيع بالحالة التي كان عليها هذا الشيء وقت البيع ، وهذا يعني أن البنك ملزم بالمحافظة على المبيع حتى تسليمه لعميل (الأمر بالشراء)، وأي هلاك قبل التسليم يتحمل البنك تبعاته . فإذا هلك المبيع لدى البنك رغم بذله العناية الضرورية للمحافظة عليه ألزم بالتسليم فقط ، أما إذا كان الهلاك ناتجا عن تقصير منه

¹ - محمد عبد الحلیم عمر ، مرجع سابق ص32 .

² - François Gwéranger , op ,cit, p110

³ - محمد عبد الحلیم عمر، مرجع سابق ، ص 37 .

وإهمال في المحافظة عليه ألزم البنك عندئذ بالتسليم والتعويض عن الضرر الذي لحق بالمشتري وفقا لما يقرره القانون بالنسبة للمسؤولية العقدية¹.

وعليه فإن الالتزام بالتسليم هو أمر أساسي يترتب على البيع و أكد المشرع أهميته بجعل تبعة الهلاك مرتبطة به ، كذلك كونه متفرع عن نقل الملكية يفيد بأن رغم انتقال الملكية للمشتري فإنه لا يصبح قادرا على الانتفاع الكامل بالشيء المبيع و تحقيق الغاية من الشراء الا بعد إتمام عملية التسليم².

تنص المادة 367 فقرة 1 من القانون المدني (يتم التسليم بوضع المبيع تحت تصرف المشتري بحيث يتمكن من حيازته والانتفاع به دون عائق، ولو لم يتسلمه تسليما ماديا ما دام البائع قد أخبره بأنه مستعد لتسليمه بذلك، ويحصل التسليم على النحو الذي يتفق مع طبيعة الشيء المبيع." و المقصود من هذا النص دائما أن التسليم لا بد فيه من علامة مادية ظاهرة تدل عليه وهذه العلامة تختلف باختلاف طبيعة المبيع (فالتسليم يكون على النحو الذي يتفق مع طبيعة الشيء المبيع) فطريقة وضع المبيع تحت تصرف المشتري إذا كان المبيع عقارا تختلف عنه إذا كان منقولاً كما تختلف عن طريقة وضع الحقوق الشخصية تحت تصرف مشتريها³.

كما أنه على المصرف المحافظة على المبيع ناشئ عن التزام البائع بالتسليم لأن البائع إذا لم يحافظ على المبيع حتى تسليمه فإنه لا يستطيع القيام بالتزامه المتضمن التسليم وعلى هذا نص المشرع في المادة 364 ق م ج على أنه: " يلتزم البائع بتسليم المبيع للمشتري في الحالة التي كان عليها وقت البيع."

فالالتزام التي نصت عليه المادة هو التزام محله القيام بعمل معين يتم به نقل حيازة المبيع إلى المشتري والحقيقة أن يجب على البائع المحافظة على المبيع إلى حين تسليمه ، وما الالتزام بالمحافظة إلا التزام بقيام عمل وتطبق عليه القواعد العامة التي تقضي بأنه : " إذا كان المدين المزم بالقيام بعمل يقتضي تسليم شيء ولو يسلمه بعد الإعذار فإن الأخطار تكون على حسابه ولو كانت قبل الإعذار على حساب الدائن ، غير أن هذه الأخطار لا تتعدى إلى المدين رغم الإعذار إذا أثبت المدين أن الشيء قد يضيع عند الدائن لو سلم له ، ما لم يكن المدين قد

¹ - عبد الرزاق السنهوري ، الوسيط في شرح القانون المدني ، الجزء الثاني آثار الالتزام ، ط3 ، منشورات الحلبي الحقوقية ، بيروت ، لبنان ، 2009 ، ص 734

² - محمد حسنين ، مرجع سابق ، ص 182.

³ - حسن حسين شحاته ، مرجع سابق ، ص 8

قبل أن يتحمل تبعه الحوادث المفاجئة ، على أن الشيء المسروق إذا هلك أو ضاع بأي صورة كانت فإن تبعه الهلاك تقع على السارق"¹، وهذا ما نصت عليه المادة 168 ق م ج.

المطلب الثاني: التزامات العميل

تقع على عاتق العميل (الأمر بالشراء) التزامات مقابل ما تحصل عليه من عقد البيع و هذه الالتزامات متمثلة في دفع ثمن البضاعة التي أمر البنك بشرائها لبيعها له مرابحة كما يلتزم العميل أيضا بتسلم البضاعة التي يكون قد وعد البنك بشرائها .

الفرع الأول : دفع ثمن البضاعة

تنص المادة 388 ق . م . ج على أن "يكون ثمن البيع مستحقا في الوقت الذي يقع فيه تسليم المبيع ما لم يوجد أو عرف يقضى بخلاف ذلك"

من التزامات العميل (الأمر بالشراء) دفع الثمن مقابل الحصول على البضاعة محل البيع مرابحة و قد يتفق كل من العميل والبنك على طريقة الدفع ، سواء كان الثمن آجلاً على أقساط أو يدفع نقداً ، وعملية تقسيط الثمن تيسر التعامل على العملاء ، وترغب في التعامل مع البنوك الإسلامية وتوسع مجالات الاستثمار باستخدام البيع مرابحة ، هذا مع ضرورة أخذ الضمانات الكافية لضمان حق البنك كما ذكرنا سابقاً ، وأن سعر البيع بالأجل متى تم الاتفاق عليه في العقد لا يزداد بعد ذلك إذا زاد الثمن بالأجل دين في ذمة المشتري والدين لا يزيد بزيادة الأجل².

إن ذكر الثمن في العقد أمر لازم شرعاً وقانوناً ، حيث أن العقد الذي يذكر فيه ثمن البيع مرابحة يذكر مرتين ، مرة في عقد الوعد و أخرى في عقد البيع مرابحة ، ويفهم من ذلك أن الثمن غالباً ما يكون معروفاً

¹ - عبد الرزاق السنهوري ، الوسيط في شرح القانون المدني ، العقود التي تقع على الملكية ، البيع و المقايضة ، ط3 ، منشورات الحلبي الحقوقية ، بيروت ، لبنان ، 2009 ص 360 .

² - محمد عبد الخليم عمر ، مرجع سابق ، ص 26.

عند الوعد حيث يتقدم العميل بالفاتورة المبدئية الموضح بها ثمن الشراء الأساسي ، إلا أنه ليس الضروري أن يتفق الثمن الوارد في عقد الوعد مع الثمن الوارد في عقد البيع مراجعة وقد يكون سبب ذلك إما إلى قيام المورد بشحن جزء من البضاعة والامتناع عن شحن الجزء الباقي أو إذا تغيرت الأسعار من مرحلة المواعدة إلى مرحلة الشراء الأول أو في حالة الاستيراد حيث يمكن أن تتغير قيمة العملة وأسعار الجمارك وغيرها¹ ، و ذكر الثمن في عقد البيع مراجعة ضروري لأن العلم بالثمن شرط شرعي في جميع عقود البيع ، وأما ذكره في عقد الوعد فلا يعني عن ذكره في عقد البيع ، لأن العقد الأول يتعلق بمواعدة على البيع ولا يتعلق بعملية البيع ذاتها².

أما بالنسبة إلى كيفية ذكر الثمن في العقد— فان بعض البنوك تدرج ثمن البيع بصيغة إجمالية مثال "تم هذا البيع وقبله طرفاً بثمن إجمالي قدرة ... " وذلك دون الإشارة إلى عناصر الثمن من ثمن شراء أساسي ومصروفات وربح هذا مع الإشارة إلى أن نفس البنوك تذكر في عقد الوعد بأن الثمن هو قيمة التكلفة المشتملة على ثمن الشراء والرسوم الجمركية وتكاليف الشحن والتأمين وكافة المصاريف الأخرى بالإضافة إلى الربح بنسبة ..% من التكلفة الكلية³.

كما أن هناك بعض البنوك تورد الثمن إجمالياً ثم تذكر مشتملاته بقولها " أن ثمن البيع متضمناً الثمن الأساسي و المصاريف المدفوعة من البنك مضافاً إليه ربح قدرة ، وهذا الأسلوب سليم شرعاً لأنه يحقق شروط العلم بالثمن الأول والربح ، لأنه أخير بالثمن الأول بما قامت عليه السلعة به (الثمن الأساسي و التكاليف الأخرى) مضافاً إليه الربح المتفق عليه⁴.

من المعروف أن ثمن البيع في المراجعة يتكون من ثمن الشراء الأساسي والمصروفات التي أنفقها البنك على السلعة خلال فترة الشراء الأول بالإضافة إلى الربح المتفق عليه ، وبذلك فإن عناصر الثمن تتحدد في كل من الثمن الأساسي أو الأول ، المصروفات ، الربح و تنص المادة 393 ق.م.ج " أن نفقات التسجيل والطابع ورسوم الإعلان العقاري والتوثيق وغيرها تكون على المشتري ما لم تكن هناك نصوص قانونية تقضي بغير ذلك " .

¹ - محمد عبد الله أبو هزيم ، أحكام الثمن وفق أحكام التشريع ، ط 1 ، دار الثقافة 2006 ، عمان الأردن ، ص 119.

² - حمد محمود المكاوي ، مرجع سابق ، ص 129 .

³ - محمد عبد الله أبو هزيم ، المرجع نفسه ، ص 119.

⁴ - سليمان ناصر ، مرجع سابق ، ص 67 .

وعناصر الثمن في البيع بالمراجعة هي كالآتي :

أولاً: الثمن الأساسي أو ثمن الشراء الأول: وهو المتعاقد عليه أو المدفوع فعلاً ، و قد تتغير قيمته أو صفته وذلك بسبب تغير الأسعار أو تغير في السلعة ذاتها بأن نقصت بالتلف أو غيره أو زادت زيادة متصلة أو منفصلة أو تغير سعر الصرف¹.

ثانياً: المصروفات : من المعروف أن البنك يتكلف بعض المبالغ لشراء السلعة بخلاف ثمن شرائها ويلزم لكي يحقق ربحاً من هذه العملية أن يغطي ثمن البيع هذه التكاليف بالإضافة إلى ثمن الشراء الأول .

تنص المادة 389 ق.م.ج " يستحق المشتري انتفاع وإيراد الشيء المبيع كما يتحمل تكاليفه من يوم انعقاد البيع هذا ما لم يوجد اتفاق أو عرف يقضيان بخلاف ذلك "

يتبين من هذا النص أن المشتري مقابل أن يمتلك الثمار ومنفعة المبيع من يوم انعقاد البيع أن يتحمل تكاليف المبيع التي تنفق عليه، وتشمل هذه التكاليف الضرائب ومصروفات حفظ المبيع وصيانته ومصروفات استغلاله وبالتالي يكون للبائع أن يرجع بهذه التكاليف على المشتري ما لم يكن هناك اتفاق أو عرف يقضي بغير ذلك².

ثالثاً: الربح :

إن هذا العنصر هو مقصود العملية ومنه يستمد اسمها (بيع مراجعة) والعلم به وذكره في العقد شرط من شروط المراجعة، ويجب ذكر الربح في عقد الوعد ، وأما بالنسبة لعقد البيع مراجعة فإن بعض البنوك تذكره والبعض الآخر لا يذكره بل يذكر الثمن إجمالي متضمناً الربح دون إشارة إلى ذلك، وهذا أمر يجب تعديله بضرورة ذكر الربح في عقد البيع حتى يحقق شرط العلم بالربح كأحد شروط المراجعة، لأن عقد الوعد لا ينعقد به البيع كما سبق أن ذكره، وأيضاً ربما يتم تغيير الربح بين مرحلة المواعدة ومرحلة البيع لآية ظروف مثل صدور قوانين أو قرارات من الدولة تنظم ذلك³.

¹ - عطية فياض ، مرجع سابق ، ص 76 ،

² - محمد حسنين ، مرجع سابق ، ص 64 .

³ -Le système bancaire islamique . guide à l'intention des petites et moyennes entreprises . des exportations un développement durable . centre de commerce international . Suisse .2009 p 61

كما يقوم البنك الإسلامي بحساب الربح بنسبة مئوية من ثمن الشراء وجميع المصروفات في بعض البنوك ومصروفات محددة في بنوك أخرى ، وقد تختلف نسبة الربح بحسب نوع البضاعة وأجل السداد بما يؤثر على إجمالي الثمن الذي يزيد في البيع الآجل عنه في البيع النقدي، لأن الرأي الفقهي مجتمع على أن للأجل حظا في الثمن، وهذه الحظ يظهر في زيادة نسبة الربح، مع ضرورة الإشارة إلى أن ذلك يجب أن يكون محددًا بصفة قاطعة عند إبرام عقد البيع¹.

الفرع الثاني : تسلم السلعة من المصرف

نعني بالتزام المشتري بتسلم المبيع ، بالاستيلاء الفعلي على المبيع من قبل المشتري (وهذا الإستلاء يختلف باختلاف طبيعة المبيع) .

تنص المادة 394 من القانون المدني الجزائري أنه " إذا لم يعين الاتفاق أو العرف مكانا أو زمانا لتسليم المبيع وجب على المشتري أن يتسلمه في المكان الذي يوجد فيه المبيع وقت البيع وان يستلمه دون تأخر باستثناء الوقت الذي تتطلبه عملية التسليم "

يتبين لنا من نص المادة 394 ق.م.ج على أن المشتري يقع عليه عبء تسلم المبيع من البائع وهي عملية مكتملة لإلتزام البائع بتسليم المبيع وذلك بوضعه تحت تصرف المشتري بحيث يمكن الانتفاع به على الوجه الذي أراده .

ونعني بالتزام المشتري بتسليم المبيع ، بالاستيلاء الفعلي على المبيع من قبل المشتري (وهذا الإستلاء يختلف باختلاف طبيعة المبيع) ، كما يحدد الاتفاق أو العرف فإن لم يكن فهو مكان وزمان تسليم المبيع من البائع وغالبا يكون من البائع ، أما نفقات تسلم المشتري للمبيع تقع على المشتري باعتباره المدين بالتزام تسلم المبيع مثل النقل، الإرسال ، التفريغ ، الرسوم الجمركية².

¹ - سامر مظهر قفطنجي ، مرجع سابق ، ص 243 .

² - عبد الرزاق السنهوري ، مرجع سابق ، ص 850 .

و جزاء الإخلال بالتزام تسلم المبيع أي إذا لم يقيم المشتري بتسلم المبيع في الزمان والمكان المتفق عليهما فيكون للبائع أن يطلب من القضاء إجبار المشتري بتنفيذ الالتزام عينا أو أن يطالب بالحكم على المشتري بالغرامة التهديدية أو أن يلجأ إلى البيع بالمزاد العلني بعد استئذان القاضي أن يطالب بفسخ العقد¹

¹ - خليل أحمد حسن قنادة ، مرجع سابق ، ص 206

الخاتمة

الخاتمة :

نستنتج من خلال هذا البحث أن المراجعة صورة من صور البيع تباع فيها السلعة برأس مالها وزيادة ربح معلوم واتفق المسلمون على جوازها في مجملها استنادا إلى عموم الأدلة التي تتيح البيع بصفة عامة . وذكروا لها من الضوابط ما يكفل لها أن تبقى في إطار الصدق و الأمانة الذي يجب أن يتسم به هذا البيع .

عقد المراجعة يخضع في مجمل أحكامه إلى القواعد و النصوص القانونية الخاصة بعقد البيع في تكوينه ، إذ ما يمكننا ملاحظته من خلال بحثنا لا يوجد نص في القانون المدني و لا في القانون التجاري أو المصرفي في ما يخص تعريف المراجعة أو تنظيم أحكامها .

رخص جماهير العلماء في جواز بيع المراجعة لما يترتب عليه من تبادل المنافع بين الناس وتحقيق التعاون بينهم فينتظم لذلك معاشهم .

كما نستنتج أن بيع المراجعة للآمر بالشراء فرع عن بيع المراجعة الفقهية (العادية)، وهما بذلك يشتركان في الأركان والشروط والأحكام ، حيث تتضمن المراجعة للآمر بالشراء وعداً من عميل المصرف بالشراء في حدود الشروط المنوه عنها ووعداً آخر من المصرف بإتمام هذا البيع بعد الشراء طبقاً لذات الشروط ، كما أنها مشروعة على الراجح من أقوال العلماء، إن تمت وفق الخطوات العملية المقررة من هيئات الرقابة الشرعية ، حيث أن البنوك الإسلامية تقدم خدمات المصرفية المتنوعة وفق أحكام الشريعة الإسلامية.

وتجدر الإشارة إلى أن قوانين المصارف الإسلامية تُستمد من الشريعة الإسلامية ولا تخرج عنها بحال من الأحوال، ولقد أثبتت هذه الشريعة أنها حاکمة على مدى الأزمان لا محكومة بها ، لذلك فأبي قصور إنما يكون بسبب سوء الفهم أو التطبيق ، فتوابت الشريعة قليلة أما متغيرا ا فغير محدودة وما قدمته الصيرفة الإسلامية بعمرها القصير الذي لا يتجاوز ثلاثون سنة أثبت مرونة وسعة فاقت الصيرفة التقليدية التي لم تستطع أن تأت بغير الربا خلال عمرها المديد ، و تحظى المراجعة المركبة بأكبر نصيب من معاملات البنوك الإسلامية في بلادنا . أما التوصيات التي يمكن تقديمها هذا أو جزها فيما يلي :

تحتاج البنوك الإسلامية في بلادنا لتحقيق أهدافها أن تطور أساليبها في مختلف المجالات

الخاتمة

و خاصة في طرح منتجات جديدة في العمل المصرفي الإسلامي.

- الرقابة الشرعية على البنوك الإسلامية في بلادنا تحتاج إلى تطوير ومزيد من أهل الاختصاص .

حيث يمكن القول في الأخير و بهدف تحقيق الأهداف التمويلية عن طريق عقد المراجعة ينبغي على

المصارف الإسلامية

يمكن أن تكون المقترحات على النحو التالي :

- تعديل القانون المصرفي بحيث يشمل إلى جانب التنظيمات الخاصة بالبنوك التقليدية تنظيمات خاصة بالبنوك الإسلامية ، أو إصدار قوانين مصرفية خاصة بالبنوك الإسلامية ، وتشمل هذه التنظيمات شروط التصريح بقيام البنوك الإسلامية (وكذلك شركات الاستثمار و التأمين الإسلامية) وطرق الرقابة عليها و الإطار القانوني الذي يحكم أنشطتها المختلفة ، من مصادر أموالها وطرق تشغيلها ، و الخدمات لتي تقدمها ، و النسب التي تحكم هذه الأنشطة .

- تعديل القوانين المختلفة التي تمس نشاط البنوك الإسلامية ، كالقانون المدني ، و القانون التجاري وقانون الإجراءات المدنية و الإدارية وذلك لوضع إطار قانوني المناسب لنشاط البنوك الإسلامية و المتفق مع الشريعة الإسلامية ، و إدراج بعض المواد المتعلقة بعقد المراجعة في القانون المدني و التجاري ، بحيث تصبح أحكامه مقننة معروف لكافة المتعاملين . وإضافة نظام خاص في مكانه المناسب في القوانين المدني و التجاري ، لتعويض الدائن في مواجهة المدين المماطل ، بديلا عن نظام الفوائد التأخيرية ، و متفقا و الشريعة الإسلامية .

- تعديل القوانين الضريبية بحيث تعامل البنوك الإسلامية نفس معاملة البنوك التقليدية ، من الناحية الضريبية بصرف النظر عن تسميات المعاملات في كل منهما ، ذلك في عدم دفع الضريبة مرتين بسبب دخول البنك الإسلامي مشتريا ثم بائعا ، وذلك بنسبة لرسم نقل الملكية العقارية و ملكية السيارات ورسوم القيمة المضافة وغيرها .

- إعادة النظر في النصوص الآمرة في مختلف القوانين ، التي تمس نشاط البنوك الإسلامية ، بحيث تزال

صفتها الآمرة إذا كانت مخالفة لشريعة الإسلامية كالفوائد مثلا ، و استبقائها إذا كانت في إطار

المصالح الشرعية المرسلة ، كطلب التسجيل لنقل الملكية العقارية ، و ملكية السيارات مثلا .

الخاتمة

بالإضافة إلى الاقتراحات لها صفة الوقتية ريثما يتم تعديل القوانين السابق الإشارة إليها وهي :

- عمل عقد نموذجي مفصل ، إما على مستوى البنوك الإسلامية كمجموعة أو كل بنك على حدة ، يشمل جميع أحكام عقد المراجعة بصورة محددة ، بحيث يتم توحيد الآراء الفقهية ، مما يحقق غرض المشرع و مصلحة المتعاملين ، أن يكون هذا النموذج ملحقا بعقد مراجعة يبرمه البنك الإسلامي ، ويشار فيه إلى ذلك ، حتى يكون هو القانون الذي يتبعه المتعاقدان لتنظيم العلاقة ، ويكتسب بالتالي صفته الشرعية و القانونية ، من قاعدة العقد شريعة المتعاقدين ، وبهذا تتحاشى البنوك الإسلامية إلى حد كبير ، مشاكل تنازع القوانين و الفراغ التشريعي .

قائمة المراجع

قائمة المراجع

• القوانين :

- قانون رقم 07-05 مؤرخ في 25 ربيع الثاني عام 1428 هـ الموافق ل 13 مايو سنة 2007 ، يعدل و يتم الأمر رقم 75-58 المؤرخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق ل 26 سبتمبر 1975 و المتضمن القانون المدني .

قوانين أخرى :

- القانون المدني المصري
- القانون المدني الأردني
- القانون المدني اليمني
- قانون المصارف الإسلامية اليمني 61 لسنة 1996
- قانون البنوك الأردني رقم 28 لسنة 2000 م

• الكتب :

1. أحمد سالم ملحم ، بيع المرابحة و تطبيقاته في المصارف الإسلامية ، دار الثقافة للنشر و التوزيع ، الطبعة 1 ، عمان الأردن ، 2005.
2. أحمد صبحي العيادي ، أدوات الاستثمار الإسلامية ، دار الفكر ، ط 1 ، عمان ، الأردن 2010.
3. أسامة السيد عبد السميع ، القروض و الودائع البنكية في ميزان الشريعة الإسلامية ، ط 1 ، مكتبة الوفاء القانونية ، الإسكندرية ، مصر 2009.
4. بوبكر عبد الله أبو زيد ، فقه النوازل ، المجلد الثاني ، مؤسسة الرسالة ، ط 1 ، بيروت لبنان ، 1997 .
5. حسن حمودة ، تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق و الشريعة الإسلامية ، مطبعة الشرق ، عمان ، ط 2 ، 1982 .
6. حسام الدين عفانة ، المرابحة للأمر بالشراء ، أبوديس- القدس ، 1996 .

قائمة المراجع

7. حسنين محمد سمحان ، موسى عمر مبارك عبد الحميد أبو الصقري ، إدارة الاستثمار في المصارف الإسلامية ، المنظمة العربية للتنمية الإدارية جامعة الدول العربية ، القاهرة مصر، 2012 .
8. حمد محمود المكاوي ، الاستثمار في البنوك الإسلامية ، دار الفكر و القانون، مصر ، 2011 .
- خليل أحمد حسن قداد ، الوجيز في شرح القانون المدني الجزائري ، عقد البيع ديوان المطبوعات الجامعية ، ط 3 ، 2003 .
9. رشاد نعمان شايع العامري ، الخدمات المصرفية الائتمانية في البنوك الإسلامية ، دار الفكر الجامعي ، ط 1، 2013 .
10. سامر مظهر قفطنجي ، صناعة التمويل في المصارف الإسلامية و المؤسسات المالية الإسلامية ، دار أبي الفداء العالمية ، ط 2 ، سوريا ، 2015
11. سليمان ناصر ، تطوير صيغ التمويل قصير الأجل للبنوك الإسلامية ، المطبعة العربية ط 1 ، 2002 .
12. شوقي بورقبة ، التمويل في البنوك التقليدية و الإسلامية ، عالم الكتب الحديث ، الطبعة 1 الأردن، 2013 .
13. صادق راشد الشمري ، أساسيات الاستثمار في المصارف الإسلامية ، دار اليازوري العلمية للنشر و التوزيع ، الطبعة الأولى ، الأردن ، 2011 .
14. عبد الرزاق السنهوري ، العقود التي تقع على الملكية ، البيع و المقايضة ، ط 3 ، منشورات الحلبي الحقوقية ، بيروت ، لبنان ، 2009 .
15. - عبد الرزاق السنهوري ، الوسيط في شرح القانون المدني ، الجزء الثاني آثار الالتزام ، ط 3 ، منشورات حلبي الحقوقية ، بيروت ، لبنان ، 2009
16. عبد العزيز قاسم محارب ، المصارف الإسلامية التجربة و تحديات العولمة ، دار الجامعة الجديدة ، ط 1 ، مصر، 2011.

قائمة المراجع

17. عطية فياض ، التطبيقات المصرفية لبيع المرابحة في ضوء الفقه الإسلامي ، دار النشر للجامعات ، مصر ، ط1، 1999.
18. محمد سليمان الأشقر ، بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة بيع المرابحة كما تجرته المصارف الإسلامية ، المجلد الأول ، دار النفائس للنشر و التوزيع ، الطبعة الأولى ، الأردن ، 1998 .
19. مسدور فارس ،التمويل الإسلامي من الفقه إلى التطبيق لمعاصر لدى البنوك الإسلامية دار هومة ، ط 1 ، الجزائر ، 2007 .
20. يونس المصري ، بيع المرابحة للأمر بالشراء ،مؤسسة الرسالة ، بيروت ، ط 1 ، 1996.

• الرسائل :

1. حسني عبد العزيز يحيى ، الصيغ الإسلامية للاستثمار في رأس مال العام ، رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه ، الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية ، كلية العلوم المصرفية ، 2009 .
2. سامية شرفة ، التوظيف الحديث لعقد القرض في الخدمات البنكية ، مذكرة مقدمة لنيل درجة الماجستير ، تخصص شريعة و قانون ، جامعة باتنة .
3. عبد الله بن مرزوق القرشي ، أثر مراعاة المآلات والقصود في التفريق بين البيع والربا ، بحث مقدم لنيل درجة الماجستير ، كلية الشريعة والدراسات الإسلامية ، قسم الدراسات العليا ، جامعة أم القرى ، شعبة الفقه المملكة العربية السعودية .
4. علا أسامة الشعراني ، أهمية تطبيق نظام التكلفة حسب الأنشطة على نشاط المرابحة في المصارف الإسلامية ، رسالة مقدمة استكمالاً للحصول على شهادة الماجستير ، جامعة دمشق ، كلية الاقتصاد ، 2010 .

قائمة المراجع

5. يوسف بن عبدالله الشبيلي ، الخدمات المصرفية لاستثمار أموال العملاء ز أحكامها في الفقه الإسلامي ، رسالة لنيل درجة الدكتوراه في الفقه المقارن ، المعهد العالي للقضاء ، قسم الفقه المقارن ، الأردن ، 2002.

• الندوة و المقالات :

1. التقارير السنوية للبنك البركة 2000
2. جمال عطية ، الجوانب القانونية لتطبيق عقد المرابحة ، مجلة الملك عبد العزيز (الاقتصاد الإسلامي) ، مركز النشر ، جدة ، 1990م ، مجلد 2 .
3. محمد عبد الحليم عمر ، التفاصيل العملية لعقد المرابحة في النظام المصرفي الإسلامي ، أعمال لندوة حول خطة (إستراتيجية) الاستثمار في البنوك الإسلامية: الجوانب التطبيقية، والقضايا والمشكلات» بالتعاون مع المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب/ البنك الإسلامي للتنمية/ جدة ، المنعقدة بعمان في 21 جوان 1987 .
4. نموذج بنك البلاد

• المراجع بالفرنسية :

1. François Gwéranger ,finance islamique une illustration de la finance éthique , dunod , paris , 2009.
2. Ibrahim Zeyyad Cekci . le cadre juridique des opérations de crédit islamique . école doctorale droit sciences politiques et histoires ed 101 . centre du droit de l'entreprise. ea 3397 . spécialité droit privé . paris .
3. Jamal El Bakouchi.finance islamique. Master Spécialisé Finances. Groupe iscae master. Année Scolaire 2009/2010 p 23

4. Le système bancaire islamique . guide à l'intention des petites et moyennes entreprises . des exportations un développement durable . centre de commerce international . Suisse .2009 p 61

• البحوث المنشورة في المواقع الالكترونية :

1- طلال خلف حسين ، حكم بيع المرابحة في الشريعة الإسلامية ، بحث منشور في الموقع الالكتروني

<http://www.kantakji.com/financial-engineering.aspx>

2- عطا المنان محمد أحمد، عقد المرابحة ضوابطه الشرعية- صياغته المصرفية وانحرافاته التطبيقية ، بحث منشور في

التحميل يوم: 2015/04/09 : www.uqu.edu.sa/icie/webpages/bhooth/33.doc

الفهرس

الصفحة	
	الشكر
	إهداء
1	مقدمة
4	الفصل الأول : الطبيعة القانونية لعقد المراجعة
5	المبحث الأول: المراجعة عقد ذو طبيعة قانونية
5	المطلب لأول : لمراجعة عقد بيع يخضع للقواعد العامة
5	الفرع الأول : تعريف عقد البيع وخصائصه
7	الفرع الثاني : المراجعة في القانون وصورها
11	الفرع الثالث : الفرق بين المراجعة البسيطة و المراجعة للأمر بالشراء
12	المطلب الثاني : المراجعة عقد قرض يخضع للقواعد العامة
12	الفرع الأول : عقد القرض وأحكامه
14	الفرع الثاني: الفرق بين عقد المراجعة و عقد القرض بفائدة
15	المبحث الثاني : عقد المراجعة عقد ذو طبيعة شرعية
16	المطلب الأول : مفهوم عقد المراجعة في الفقه الإسلامي
16	الفرع الأول : تعريف عقد المراجعة
17	الفرع الثاني : شروط المراجعة
19	المطلب الثاني : حكم عقد المراجعة بين التحريم و الإباحة
19	الفرع الأول : مشروعية المراجعة
20	الفرع الثاني : بعض الآراء التي ترمي للمراجعة بالشبهات
25	الفصل الثاني : تكوين وآثار عقد المراجعة للأمر بالشراء

26	المبحث الأول : مراحل إبرام عقد المراجعة للآمر بالشراء
26	المطلب الأول : مرحلة المواعدة
27	الفرع الأول : تقديم طلب الشراء
28	الفرع الثاني: دراسة العملية
28	الفرع الثالث : عقد الوعد
30	المطلب الثاني : مرحلة الشراء الأول
31	الفرع الأول : الاتصال بالمورد والتعاقد معه الشراء
33	الفرع الثاني : المخاطر التي تتعرض لها السلعة خلال مرحلة الشراء الأول
34	المطلب الثالث : مرحلة البيع مرابحة
35	الفرع الأول : كيفية انعقاد البيع مرابحة
36	الفرع الثاني : المخاطر التي قد يتعرض لها البنك من القيام بعملية المراجعة وضماناتها
38	المبحث الثاني : آثار عقد المراجعة
39	المطلب الأول :التزامات المصرف
39	الفرع الأول : استلام السلعة من المورد.
40	الفرع الثاني : تسليم البضاعة إلى العميل (المشتري)
42	المطلب الثاني :التزامات العميل
42	الفرع الأول : دفع ثمن البضاعة
45	الفرع الثاني : تسلم السلعة من المصرف
47	الخاتمة
50	قائمة المراجع
55	الفهرس