

بيع المربحة المصرفية في بنك السّلام وتطبيقاته بيع السيّارات أنموذجا

مذكّرة مكّملة لمقتضيات نيل شهادة الماستر في العلوم الإسلامية
تخصّص: فقه مقارن وأصوله

إشراف الأستاذ:

د. محمد لقريز

إعداد الطّالبيين:

- زيّان معموري

- مراد خارف

لجنة المناقشة

الاسم واللقب	الجامعة	الصفة
د. أحمد بلخير	محمد بوضياف - المسيلة	رئيسا
د. محمد لقريز	محمد بوضياف - المسيلة	مشرفا ومقرّرا
د. محمد دايمي	محمد بوضياف - المسيلة	ممتحنا

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

وثيقة إبداع مذكرة ماستر

الموضوع: بيع المرحلة في بنات السلام وتطبيقاته مع السيارات
المؤرخة

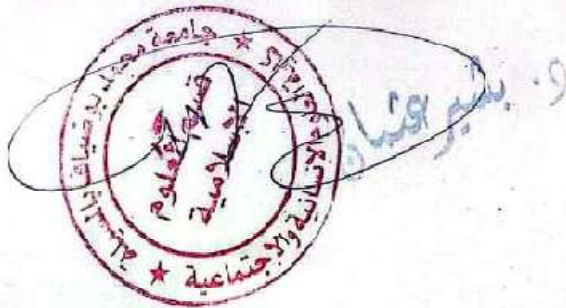
إعداد الطلبة:
1- مراد خايف رقم التسجيل: 191935086738
2- زيان مغوري رقم التسجيل: 191935084816
القسم: العلوم الإسلامية التخصص: فقه أصول
إشراف: الرقبة:

أقر بأنني تابعت العمل المذكور أعلاه في جلسات إشرافية طيلة الموسم الجامعي: 2023-2024 وأسمح بإيداعه على مستوى إدارة القسم للمناقشة والتقييم.

رئيس القسم

رئيس فريق الاختصاص

وافية وإمضاء الاستاذ(ة) المشرف(ة):



الحمد لله
محمد



الكلية الإنسانية والاجتماعية
FACULTY OF HUMANITIES
AND SOCIAL SCIENCES

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
People's Democratic Republic of Algeria
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

Ministry of Higher Education and Scientific Research

جامعة محمد بوضياف بالمسيلة

University Mohamed Boudiaf of M'sila

Faculty of Humanities and Social Sciences

Vice-Dean'ship of the College for Studies and

Student Issues



كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية

ديوانة العمادة للدراسات والمسابد المرتبطة بالطلبة

الرقم: 2024/

تصريح شرفي خاص بالالتزام بقواعد النزاهة العلمية لإنجاز بحث

أنا الممضي (تم) أدناه :

السيد (تم): مراد خارف

الصفة (طالب، استاذ باحث، باحث دائم): طالب

الحامل لبطاقة التعريف الوطنية رقم: 1098110920920730000

الطالبة بتاريخ: 2016/04/25 من دائرة بوسعادة

ولاية المسيلة

المسجل (ة) بكلية: العلوم الإنسانية والاجتماعية قسم: العلوم الإسلامية

تخصص: فقه مقارن وأصول تحت رقم التسجيل: 191935086738

والمكلف بإنجاز أعمال بحث (مذكرة التخرج، مذكرة ماستر، مذكرة دكتوراه، الخ) (مختار)

عنوانها: بيع المراجعي في بناء السلام وتطبيقاته

بيع السيارات أفهونجا

مذكرة مكملة لتخصصات نيل شهادة الماستر في العلوم الإسلامية

أصرح بهرقي بأنني أقدم بالمعايير العلمية والمنهجية ومعايير الأخلاقيات المهنية والزاما الاتحادية المطلوبة في إنجاز

البحث المذكور أعلاه .

المسيلة في: 2024/06/05 م

امضاء المعني (تم):

94



الكلية الإنسانية والاجتماعية
FACULTY OF HUMANITIES
AND SOCIAL SCIENCES

Faculty of Humanities and Social Sciences

Vice-Deanship of the College for Studies and

Student Issues

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
People's Democratic Republic of Algeria
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
Ministry of Higher Education and Scientific Research
جامعة محمد بوضياف بالمسيلة
University Mohamed Boudiaf of M'sila



جامعة محمد بوضياف - المسيلة
Université Mohamed Boudiaf - M'sila

كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية

ديوانة العمادة للدراسات والمسابقات المرتبطة بالطلبة

الرقم: 2024/

تصريح شرفي خاص بالالتزام بقواعد النزاهة العلمية لإنجاز بحث

أنا الممضي (ة) أدناه :

السيد (ة): زيان موري

الصفة (طالب، استاذ باحث، باحث دائم): طالب

العامل لبطاقة التعريف الوطنية رقم 10987102201920005

الصاحبة بتاريخ: 2016/04/25 من دائرة بوسعادة

ولاية المسيلة

المسجل (ة) بكلية العلوم الإنسانية والاجتماعية قسم العلوم الإسلامية

تخصص: فقه مقارن وأصول تحت رقم التسجيل: 191935084616

والمكانه بإنجاز اعمال بحث (مذكر التخرج، مذكره ماستر، مذكر ماجستير، أطروحة/ دكتوراه).

عنواها: بيع المراجعة في بناء السبب لام وتطبيقاته

بيع السبب اوانت - أنموذجاً

مذكر مكالمة لغرضيات نيل شهادة الماستر في العلوم الإسلامية

أصرح بشرفي بأنني أقدم بالمعايير العلمية والمنهجية ومعايير الأخلاقيات المهنية والفراسة الأكاديمية المطلوبة في إنجاز

البحث المذكور أعلاه

المسيلة في: 2024/06/05

امضاء الممضي (ة)

شكر و تقدير

نتوجه بالشكر والثناء إلى الذي لا نحصي ثناء عليه خالقنا ورازقنا ومعبودنا

لا معبود لنا سواه ولا ربّ لنا إلاّ إيّاه سدّد خطانا وحقّق منانا

له الحمد في الأولى والآخرة وإليه المآب.

كما نتقدم بأسمى معاني التقدير والاحترام إلى كلّ من مدّ لنا يد العون من

قريب أو بعيد.

وأخصّ بالذكر الأستاذ الدكتور المشرف **محمد لقريز**

وإلى كلّ الأساتذة الفضلاء أعضاء لجنة المناقشة الكرماء

وإلى كل الأساتذة الذين درّسونا في تخصص فقه مقارن وأصوله.

وإلى كلّ طلبة العلم أينما حلّوا وارتحلوا، وصيّة رسول الله صلى الله عليه وسلم.

إهداء

إلى إنسانة الروح ... إلى أميرة قلبي ... إلى عذبة السجايا...

ذات الحروف الأربعة... أمي الحبيبة.

إلى الإنسان الكريم ... صاحب الفضل العظيم ... إلى من تربّع على عرشي وإعجابي ولازال...

إلى الرجولة المكتملة... والدّفء الأبوي... أبي العزيز.

إلى زوجتي ورفيقة الكفاح في مسيرة الحياة إلى أولادي الأعزاء.

أروى أنس لينة

إلى إخوتي وأخواتي كل باسمه وإلى كل أفراد العائلة الكريمة صغيّريهم وكبيريهم .

إلى أساتذتي الأفاضل بالكلية ومشايخي الكرام .

إلى كل من علمني الحروف قبل أن أّجر إلى الحتوف...

إلى كل مسلم يؤمن بالسيادة في الدّنيا والسّعادة في دار القرار .

إلى جميع الأصدقاء الإخوة والزملاء... أهدي لكم جميعاً ثمرة جهدي .

الطالب : مراد خارف

إهداء

إلى الشمس التي أشرقت لتتير لي طريق النجاح... إلى فيض الحنان
ونبع الحنان ... إلى أحلى كلمة نطق بها اللسان ... أمي ثم أمي ثم أمي .
إلى الغائب عني والحاضر في قلبي ... إلى روح أبي رحمه الله تعالى
وملاً قبره نورا ورحمة ...
إلى كل من عاشوا معي تحت سقف واحد، وتذوقوا معي طعم الحياة حلوها
ومرّها ... إلى كل أفراد العائلة صغيرا كان أو كبيرا.
إلى شيوخ الأفاضل وزملائي الأكارم.
إلى فلسطين الحبيبة وغزة العزة ... إلى بلدي بلد المليون ونصف المليون
شهيد ... الجزائر الحبيبة ...
إلى الأمة الإسلامية جمعاء
إلى من عرفهم قلبي ونسيهم قلبي ... أهدي ثمرة جهدي.

الطالب: زيان معموري

مقدمة

تمهيد:

الحمد لله الذي جعل مصدر الكسب الأساسي العمل، وشرع البيع والتجارة من أجل أن يسد الإنسان حاجاته اليومية ، ولكن يجب أن يكون هذا الكسب حلالا حيث أن الشرع حرّم الربا بأي شكل من الأشكال، لقوله الله عز وجل في محكم تنزيله: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ [البقرة: 275] ، ولقد سادت دولة الإسلام القويّة بمبادئها، لأنها كانت تعمل بكتاب الله وسنة نبيه ﷺ، فكانت احتياجات الأفراد والمجتمعات تلبي بواسطة مؤسسات وجدت في ذلك العصر كبيت مال المسلمين، ولكن بتطور المجتمعات والتعقيدات التي أدخلت على المعاملات التجارية بين الأفراد، وظهور النقود الورقية والكتابية ظهرت البنوك التقليدية لتلبي متطلبات المجتمع من جانب التمويل وتتعامل مع الأفراد بالفائدة والربا، وبوجود النشطين الغيورين على الإسلام و على مبادئه الذين قاموا بالدعوة لإنشاء البنوك الإسلامية التي أصبحت ضرورة من ضرورات العصر الحديث، فلا تستطيع أن تستغني عن خدماتها أمة من الأمم، أو قطاع من القطاعات الاقتصادية والاجتماعية والثقافية وغيرها.

وإنّ من حقّ المسلم أن تكون له مؤسسات مصرفية تتعامل معه على أساس من دينه وعقيدته وقيمه واهتماماته، فترفع عنه ذلك الحرج الذي يجده في التعامل مع المؤسسات المصرفية الربوية التي تمثل جزء من الاستعمار الاقتصادي للبلاد الإسلامية مستعملة بذلك الصيغ التمويلية المختلفة التي تقوم مبدئيا على قواعد الشريعة الإسلامية.

إلا أنّ هذه الصيغ لا تطبق بكاملها من طرف البنوك الإسلامية أو حتّى بشكل متواز، بل هناك تركيز على بعض الصيغ على حساب الأخرى، ممّا يسبّب اختلالا في توزيع التمويل حسب الأجل، حيث نجد بيع المربحة من أكثر صيغ التمويل استعمالا في البنوك الإسلامية، وهذه صيغة مطوّرة لعقد المربحة العادية الذي كان سائدا في عصور الفقهاء والذي يعرف حاليّا باسم "المربحة المصرفية" أو "بيع المربحة للأمر بالشراء" وتعاظم دور هذا البيع بفضل ما تميّز به عن باقي الصيغ الأخرى، وهذا ما جعلنا نختاره ليكون موضوع بحثنا ودراستنا.

وتتجلى أهمية الدراسة فيما يلي :

- يعتبر عقد بيع المrabحة من الأساليب المساعدة لعملية البيع، وبالتالي تنشيط وتسريع العملية الاقتصادية ودفع عجلة التنمية .
- يعطي بيع المrabحة البنوك الإسلامية دفعة كبيرة لتوفير مستلزمات الأفراد واحتياجاتهم من السلع الضرورية والحاجية.
- يمكن الأفراد من استغلال الفرص المتاحة أمامهم لتحقيق احتياجاتهم بالطرق المشروعة دون اللجوء إلى البنوك الربوية.
- وأيضا يمكن الاستفادة منها من طرف أي شخص يريد أن يستعمل بيع المrabحة لتمويل مستلزماته من السلع اللازمة لحياته كالعقارات، السيارات، أثاث ... وغيرها.

ومن بين أهم أسباب اختيار الموضوع :

ب- الأسباب الذاتية :

- الشعور بالرغبة في الإطلاع والاستفادة قدر الإمكان من مجال واسع وثري، والاطلاع على واقع أدوات التمويل في البنوك الإسلامية.
- محاولة التعمق في القضايا المالية المعاصرة .
- وبحكم ممارسة الناس للبيع وارتباطه بواقع حياتهم اليومية.
- كثرة المعاملات المالية ما نجم عنه كثرة الأسئلة والاستفسارات فيما يتعلق ببيع المrabحة في البنوك الإسلامية.

أ- الأسباب الموضوعية :

- الاهتمام بجانب فقه المعاملات ومحاولة إسقاطه على الحياة للتأكد من حقيقة المعاملات المصرفية ومدى مطابقتها للشريعة الإسلامية.

ولكننا من خلال هذه الدراسة المتواضعة نهدف إلى تحقيق النقاط التالية:

- معرفة البنك الإسلامي ومهامه والأهداف التي يرمي إلى تحقيقها.
- الأساليب المعتمدة في البنوك الإسلامية في توظيف أمواله، بعيدا عن شبهة الربا.

- محاولة التعرف والإحاطة بالمفاهيم الأساسية المتعلقة ببيع المrabحة.
- محاولة كشف الستار عن حقيقة بيع المrabحة للأمر بالشراء، والوقوف على الضوابط الشرعية التي تحكم هذا البيع.
- محاولة إزالة الغموض ورفع اللبس على موضوع المrabحة من خلال فهم كل خطواته وأسلوبه، وتبيان مدى مساهمته في الاقتصاد والاستثمار.

إشكالية الدراسة:

ومن خلال ما ذكرنا سابقا، يمكن صياغة الإشكالية الرئيسية لهذه الدراسة في السؤال التالي:

ما هي حقيقة بيع المrabحة الجاري في البنوك الإسلامية وبنك السلام كنموذج؟

وتتوزع هذه الإشكالية إلى التساؤلات التالية:

- ما حقيقة البنوك الإسلامية؟ وما هي مصادر أموالها؟
- ما هي الآليات المستعملة في البنوك الإسلامية؟
- ما حقيقة بيع المrabحة قديما وحديثا؟
- ما المراحل الجارية في تنفيذ بيع المrabحة وما الضوابط التي تحكمه؟
- ما مدى استخدام بيع المrabحة؟
- كيف يتم التمويل عن طريق بيع المrabحة؟

منهج الدراسة:

ولقد اعتمدنا في دراستنا هذه على المنهج العلمي الذي يعتمد على الأسلوب الوصفي التحليلي الاستقرائي، فالمنهج الوصفي يعتمد على دراسة الظاهرة كما توجد في الواقع، ويهتم بوصفها بدقة ويعبر عنها كيفيا بوصفها وبيان خصائصها، وكميا بإعطائها وصفا رقميا بأرقام وجداول توضح مقدار هذه الظاهرة أو حجمها أو درجة ارتباطها مع الظواهر الأخرى أما المنهج التحليلي: يقوم على دراسة الإشكالات العلمية المختلفة: تفكيكا أو تركيبا أو تقويما، فإن كان الإشكال تركيبية منغلقة، قام المنهج التحليلي بتفكيكها وإرجاع العناصر إلى أصولها. أما إذا كان الإشكال عناصر مشتتة؛ فإن المنهج يقوم بدراسة طبيعتها ووظائفها ليركب منها نظرية ما، أو أصولا ما أو قواعد معينة كما نجد

المنهج الاستقرائي على التتبع لأمر جزئية مستعانا على ذلك بالملاحظة والتجربة والفرضيات لاستنتاج أحكام عامة.

الدراسات السابقة:

01-المربحة في المصارف الإسلامية، تأليف: الدكتور بكر بن عبد الله أبو زيد رئيس مجلس مجمع الفقه الإسلامي بجدة.

02-بيع المربحة كما تجريه البنوك الإسلامية، تأليف: محمد بن سليمان الأشقر، طبع عام 1404هـ. نشر مكتبة الفلاح بالكويت.

03-بيع المربحة للأمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية، تأليف: يوسف القرضاوي، طبع دار القلم بالكويت عام 1405هـ.

04-المربحة أصولها وأحكامها وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، تأليف: أحمد علي عبد الله، نشر الدار السودانية، الخرطوم، عام 1407هـ.

05-كشف الغطاء عن بيع المربحة للأمر بالشراء، تأليف: رفيق المصري.

06-أحمد سالم ملحم: بيع المربحة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، دراسة فقهية مقارنة بين حقيقة المربحة البسيطة والمركبة وتطبيقاتها النظرية والواقعية لبيع المربحة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية، عمان، دار الثقافة للنشر والتوزيع، 2005م.

هذا الكتاب عبارة عن دراسة فقهية هادفة ودقيقة وتفصيلية في بابها لإحدى المسائل العملية التي يحتاجها المسلمون في حياتهم المعاصرة والتي يكثر عنها السؤال وهذه الدراسة تبين الفارق بين ما تعتمد المصارف الإسلامية وما تعتمد المصارف الربوية كما قارن بين مناهج المصارف الإسلامية في ممارستها للمربحة لبيان أسهامها من الناحية الشرعية فقد تضمن الكتاب أنواع العقود وأنواع البيع كما بين طريقة المربحة في البيع وتقسيمها إلى بسيطة ومركبة وعرف المربحة وشروطها وعناصرها كما قارن بين المربحة البسيطة والمركبة بوجه عام وتقسيم المركبة إلى داخلية وخارجية. ووضح الكتاب وجوه الاختلاف والاتفاق بين المربحة البسيطة والمركبة ومشروعية المربحة كما وازن بين الأدلة وصورها وبيان أقوى ما استدل به كل فريق في المناقشات، والترجيحات كما عرف الكتاب

العينة وصورها وحكمها عند العلماء وتحدث عن البنوك الإسلامية ومناهجها النظرية التي تتعامل بالمربحة على أساس عدم الالتزام بالوعد الأمر بالشراء، كما وضع الكتاب دراسة ميدانية للتطبيقات العملية للمربحة المركبة.

07- تحقيق أقوال الفقهاء في بيع المربحة للأمر بالشراء د. أيمن صالح كلية الشريعة والدراسات الإسلامية، جامعة قطر، مجلة جامعة الملك عبد العزيز: الاقتصاد الإسلامي .

هذا البحث عرض أقوال فقهاء سلف هذه الأمة، من الصحابة والتابعين فمن بعدهم، فيما اشتهرت تسميته في الوقت الراهن ببيع المربحة للأمر بالشراء، وتحقيق نسبة هذه القوال إلى أصحابها، ومناقشة ما أثير حول بعضها من أفكار، واستخدم الباحث في ذلك المنهجين: الاستقرائي التحليلي في تتبع الأقوال ودراستها، والحديث في التحقق من صحتها.

وخلص البحث إلى نتائج كثيرة أهمها أن ظاهر المروي عن فقهاء السلف، في جمهورهم، يشير إلى كراهتهم لهذا البيع على وجه التحريم -على الأرجح - إذا تضمن مراوضة أو مواعدة على الربح. وأوصى الباحث بأن تعيد المجامع الفقهية النظر في قراراتها المتعلقة بهذا البيع في ضوء قصور البحوث التي قُدمت إليها في هذا الموضوع في عرض أقوال الفقهاء الأقدمين فيها، وعدم تمثيل المانعين من هذا البيع، بصورتيه الملزمة وغير الملزمة، في مقدمي تلك البحوث.

08- بيع المربحة وتطبيقاته المعاصرة في المصارف الإسلامية للدكتور عبد العظيم أبو زيد وهو في الأصل رسالة ماجستير مقدم لكلية الشريعة جامعة دمشق عام 1418هـ، تكلم فيها بالتفصيل عن بيع المربحة بصيغته البسيطة، ثم عن المركبة بضوابطها على الصعيد النظري والتطبيقي وخطواتها في المصارف الإسلامية.

مقارنة الدراسات السابقة مع الدراسة الحالية:

بعد عرضا للدراسات السابقة وجدنا أن هناك أوجه تشابه وأوجه اختلاف في بعض الجوانب بين هذه الدراسات ودراستنا أهمها فيما يلي :

-من ناحية الهدف هناك بعض الدراسات اشتركت معنا في الهدف الرئيسي وهو إبراز دور صيغة المربحة كأهم صيغ التمويل الإسلامي في النظام المصرفي الإسلامي.

-توضيح التمويل بالمربحة وكيفية تطبيق عقد المربحة في المصارف الإسلامية

-حكم بيع المربحة والشبهات والاعتراضات عليها.

-الدراسات تناولت البحث في بنوك بلدانهم ونحن تناولناها في بلدنا.

مع أن هناك اختلافات موجودة بين الدراسات إلا أن هناك استنتاج هو أن البنوك الإسلامية تخضع للضوابط الشرعية الإسلامية، وكتابة صيغة المربحة في تطبيقها العملي في البنوك الإسلامية وهذا ما سيتم تطبيقه من خلال دراستنا.

صعوبات الدراسة:

من الصعوبات التي واجهتنا نذكر الآتي:

01-صعوبة الوصول إلى البيانات الخاصة ببنود عقد المربحة بمصرف السلام التي نحتاجها كأهم نقطة يركز عليها موضوع الدراسة.

02 -شح المعلومات المنشورة على الموقع الرسمي لمصرف السلام بكل فروعه خاصة فيما يهم عقد المربحة للأمر بالشراء رغم اعتماد المصرف عليه أساسا مقارنة بالعقود الأخرى التمويلية.

03- تشعب الموضوع، وتعدد أبعاده الشرعية والاقتصادية والقانونية، بل الأبعاد الفنية والتقنية المتعلقة بالممارسات التطبيقية في المؤسسات المالية، مما يتطلب الماما بجميع هذه الجوانب.

هيكل الدراسة:

وعلى ضوء كل المعطيات السابقة، وللإجابة على إشكالية البحث والأسئلة الفرعية لها، قسمنا البحث إلى فصلين، قدّمنا الجانب النظري في الفصل الأول، أمّا الفصل الثاني فيمثل الجانب التطبيقي، بالإضافة إلى المقدمة والخاتمة العامة وهذا حسب الخطة التالية:

المقدمة تمّ التطرق فيها إلى الموضوع بصفة عامة، كما تناولنا فيها أهمية وأسباب وأهداف الدراسة بالإضافة إلى الإشكالية الجوهرية، وأيضاً المنهج المعتمد والدراسات السابقة وختمناها بالصعوبات والعوائق، وتم عرض **الفصل الأول** من خلال مبحثين ذُكر فيهما تعريف بيع المربحة شروطه وحكمه، وأحكام تطبيق بيع المربحة للأمر بالشراء، أمّا **الفصل الثاني** تمّ التطرق فيه من

مقدمة

خلال مبحثين إلى مفاهيم متعلقة ببنك السلام الجزائري، كما تناولنا فيه دراسة تحليلية لعقد بيع السيارات مرابحة للأمر بالشراء في بنك السلام الجزائري وكالة المسيلة.

وأما الخاتمة فهي عبارة عن نتائج متوصل إليها، وقد خرجنا فيها ببعض التوصيات.

الفصل الأوّل:

الإطار المفاهيمي لمصطلحات البحث

المبحث الأوّل: بيع المرابحة

المبحث الثاني: أحكام تطبيق بيع المرابحة

للأمر بالشراء

تمهيد:

الاستثمار عن طريق بيع المربحة هو أحد الصيغ التي أقرّها الشرع الحكيم في مجال المعاملات التجارية، وهذا النوع من الاستثمار متّبع في أغلب البنوك الإسلامية، خاصّة جديدة النشأة منها، حيث وجدت فيها أفضل وسيلة لتشغيل ما لديها من أموال، نظرا لعدم توقّرها على التجربة الكافية للاستثمار في المشاريع الإنتاجية الكبرى، وذات الأجل الطويل، ولهذا نجد أسلوب بيع المربحة يشغل حيّزا لا بأس به من عمليّات تشغيل الأموال في هذه البنوك، والاستثمار عن طريق بيع المربحة هو من الصيغ القصيرة الأجل، وبالتالي فهي تتوفّر على سيولة نقدية كبيرة، مع قلة في المخاطرة.

ومن خلال هذا الفصل سوف نتناول صيغة التمويل بالمربحة في المباحث التالية:

المبحث الأول: بيع المربحة

المبحث الثاني: أحكام تطبيق بيع المربحة للأمر بالشراء

المبحث الأول: بيع المراجعة

بيع المراجعة من أهمّ البيوع المتداولة في الحياة العملية المعاصرة، سواء في المؤسسات الماليّة الإسلاميّة أو في تعاملات الأفراد، حيث يلجأ إليها الكثير لتمويل مشروعاتهم أو لشراء حاجياتهم، وقد طغى أسلوب استخدام المراجعة في البنوك الإسلاميّة على غيره من الصيغ الاستثماريّة الأخرى.

المطلب الأول: تعريف بيع المراجعة شروطه وحكمه

الفرع الأول: تعريف المراجعة لغة واصطلاحاً

نعرف البيع في اللغة والاصطلاح، ثمّ نعرف بيع المراجعة المعروف عند الفقهاء المتقدّمين.

أولاً: تعريف البيع:

أ- **البيع لغة** هو مقابلة شيء بشيء، أو هو مطلق المبادلة وهو من أسماء الأضداد، أي التي تطلق على الشيء وعلى ضده، مثل الشراء كما في قوله تعالى: ﴿وَشَرَوْهُ بِثَمَنٍ بَخْسٍ دَرَاهِمَ مَعْدُودَةٍ وَكَانُوا فِيهِ مِنَ الزَّاهِدِينَ﴾ [يوسف:20] ، أي باعوه¹.

ب- **وفي الاصطلاح** عرفه ابن عرفة من المالكية بقوله: "عقد معاوضة على غير منافع ولا متعة لذّة ذو مكايسة، أحد عوضيه غير ذهب ولا فضة، معين غير العين فيه"² ، فهو شرعاً مبادلة مال بمال أو نقل ملك بعوض، وعرفه بعض الفقهاء بأنّه تملك المال بالمال بقصد كسب الرزق، وعرفه بأنّه عقد معاوضة ماليّة تفيد ملك العين والمنفعة بلا وقت محدد بل على التأييد .

وينقسم البيع إلى أربعة أقسام:

الأول: بيع المقايضة: وهو بيع العين بالعين، كبيع الثوب بالحنطة.

الثاني: البيع المطلق: وهو بيع العين بالدين، كبيع الثوب بالدنانير.

الثالث: الصّرف: وهو بيع الدين بالدين، كبيع الدنانير بالدراهم.

¹ ابن منظور: محمد بن مكرم بن علي الأنصاري الإفريقي (ت:711هـ)، لسان العرب، دار صادر، بيروت، ط3، 1414هـ، ج1، ص556.

² الرّضاع: محمد الأنصاري الرّضاع عبد الله (ت: 803هـ)، شرح حدود ابن عرفة، دار الغرب الإسلامي، بيروت، ط1، 1436هـ، ج1، ص232.

الرابع: السلم: وهو بيع الدين بالعين، كبيع الزيتون بالدرهم.¹

أولاً: المربحة لغةً : صيغة مفاعلة، من الربح والربح والربح: النماء والزيادة، يقال: ربحته على سلعته مربحةً، أي: أعطيته ربحاً، وربحت تجارتها: إذا ربح صاحبها فيها، وأربحت على سلعته، أي: أعطيته ربحاً، وقد أربحه بمتاعه، وأعطاه ما لا مربحةً، أي: على الربح بينهما، وبعث الشيء مربحةً، ويقال: بعثه السلعة مربحةً على كل عشرة دراهم درهم، وكذلك اشترته مربحةً.²

ثانياً: المربحة اصطلاحاً : أما في الاصطلاح فللمربحة تعريفات متعددة عند فقهاء المذاهب نختار منها على سبيل المثال لا الحصر ما يلي:

عرفه الحنفية بقولهم: "نقل ما بدله بالعقد الأول بالثمن الأول مع زيادة ربح"³.

عرفه المالكية بقولهم: "بيع ما اشتري بثمانه مع زيادة ربح معلوم عند البائع والمشتري على ما اتفقا عليه"⁴.

عرفه الشافعية بقولهم: "أن يبين رأس المال وقدر الربح بأن يقول ثمنها مئة وقد بعثتها برأس مالها وربح درهم في كل عشرة"⁵.

عرفه الحنابلة : " هو البيع برأس المال وربح معلوم"⁶.

¹ حسام الدين عفانة: حسام الدين بن موسى محمد بن عفانة، بيع المربحة للأمر بالشراء دراسة تطبيقية، طبع على نفقة شركة بيت المال الفلسطيني العربي، ط1، 1996م، ص11.

² ينظر: كلمة (ربح) في كل من المعاجم التالية: لسان العرب لابن منظور، تاج العروس للسيد المرتضى الزبيدي، القاموس المحيط للفيروز أبادي، مختار الصحاح: محمد بن عبد القادر الرازي.

³ الكمال ابن الهمام: كمال الدين محمد بن عبد الواحد السيواسي ثم السكندري (ت:861)، شرح فتح القدير على الهداية، دار الفكر، بيروت، ط1، 1975م، ج 6، ص494.

⁴ الكشناوي : أبو بكر ابن حسن بن عبد الله الكشناوي (ت:1397هـ)، أسهل المدارك شرح إرشاد السالك ، دار الفكر ، بيروت ، ط2، ج 2، ص 282.

⁵ أبو إسحاق الشيرازي: أبو إسحاق إبراهيم بن علي بن يوسف الشيرازي (ت:476هـ)، المذهب في فقه الإمام، دار الكتب العلمية، بيروت، ط1، ج 2، ص57.

⁶ ابن قدامة المقدسي: موفق الدين أبو محمد عبد الله بن محمد بن أحمد بن قدامة (620هـ)، المغني، دار عالم الكتب، الرياض، ط3، ج6، 1997م، ص266.

ويظهر أن هذه التعريفات وإن تعددت صيغها فمضمونها ومعناها واحد؛ لدورانها حول معنى بيان أن صورة المربحة قائمة على أساس معرفة الثمن الأول، وبناء الثمن الثاني عليه مع ربح محدد يتفق عليه الطرفان مسبقاً.

كما يتضح جلياً أن المربحة في صورتها عند الفقهاء القدامى، هي نوع من أنواع البيع المصنف في العقود المسماة في الفقه الإسلامي.

أما المربحة المصرفية، فسيأتي بيان تصنيفها على خلاف بين العلماء المعاصرين في ذلك، وذلك من خلال التكييف الفقهي لصورتها.

الفرع الثاني: شروط بيع المربحة: يشترط لصحة المربحة ما يلي:

أولاً: العلم بالثمن الأول للمشتري الثاني:

يشترط في بيع المربحة العلم بالثمن الأول للمشتري الثاني، وذلك باتفاق المذاهب الفقهية الأربعة: الحنفية، والمالكية، والشافعية، والحنابلة، وذلك لأن عدم العلم بالثمن يبطل البيع، فمعرفة الثمن شرط، فمتى فات لم يصح¹.

ثانياً: العلم بالربح:

يشترط في بيع المربحة العلم بالربح، وذلك باتفاق المذاهب الفقهية الأربعة: الحنفية، والمالكية، والشافعية، والحنابلة، وذلك لأن الربح جزء من الثمن، والعلم بالثمن شرط لصحة البيوع²

ثالثاً: كون رأس المال مثلياً:

لا يشترط في بيع المربحة كون رأس المال مثلياً، ويجوز أن يكون الثمن قيمياً، وهو مذهب الشافعية، والحنابلة، والمالكية³ في بعض الصور. وذلك للآتي:

¹ النووي: أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف النووي (ت: 676 هـ)، روضة الطالبين، المكتب الإسلامي، بيروت، ط3، 1991م، ج3، ص531.

² الكاساني: علاء الدين أبو بكر بن مسعود الكاساني (ت: 587 هـ)، بدائع الصنائع، مطبعة الجمالية، مصر، ط1، ج5، ص221.

³ الدسوقي: محمد بن أحمد بن عرفة الدسوقي المالكي (ت: 1230 هـ)، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، دار الفكر، مصر، (د ط)، (د ت ن)، ج3، ص160.

أولاً: لأن الثمن يكون معيناً موصوفاً في ملك المشتري، فلا يضر كونه قيمياً؛ لزوال الجهالة عنه بذلك

ثانياً: لأن القيمي تذكر قيمته عند البيع، فلا يضر كونه قيمياً، لزوال الجهالة عنه بذلك

رابعاً: كون العقد الأول صحيحاً:

يشترط في بيع المربحة كون العقد الأول صحيحاً، وذلك باتفاق المذاهب الفقهية الأربعة:

الحنفية، والمالكية، والشافعية¹، والحنابلة، وذلك لأن المربحة بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح، والبيع الفاسد لا يفيد الملك بل يجب رده.

الفرع الثالث: مشروعية بيع المربحة

يستمد بيع المربحة مشروعيتها من القرآن والسنة واتفاق الفقهاء حوله من حيث المبدأ، ففي

القرآن الكريم: قال الله تعالى: ﴿لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ فَإِذَا أَفَضْتُمْ مِنْ عَرَفَاتٍ فَأَذْكُرُوا اللَّهَ عِنْدَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ وَاذْكُرُوهُ كَمَا هَدَاكُمْ وَإِنْ كُنْتُمْ مِنْ قَبْلِهِ لَمَنِ الضَّالِّينَ﴾ [البقرة: 198]

وذلك أن المربحة تمثل ابتغاء للفضل؛ أي: الزيادة، كما أنها تدخل في عموم عقود البيع المشروعة؛ لقوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ [البقرة: 275] .

وعن حكيم بن حزام قال: قال ﷺ: ((البَّيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَفْتَرَقَا، فَإِنْ صَدَقَا وَبَيْنَا بُورْكٌ لِهَآمَا فِي

بَيْعِهِمَا، وَإِنْ كَتَمَا وَكَذَبَا مُحَقَّتِ الْبَرَكَةُ مِنْ بَيْعِهِمَا))².

وعن جميع بن عمير عن خاله قال: ((سئل رسول الله ﷺ: أي الكسب أفضل؟ قال: بيع مبرور وعمل الرجل بيده))³ .

¹ ابن حجر الهيتمي: أحمد بن محمد بن علي بن حجر الهيتمي (ت 974 هـ)، تحفة المحتاج في شرح المنهاج . المكتبة التجارية الكبرى، مصر، (د ط)، 1983م، ج9، ص107.

² البخاري: أبو عبد الله محمد بن إسماعيل بن إبراهيم (ت: 256هـ)، الجامع الصحيح، كتاب البيوع، باب: إذا بين البيعان ولم يكتما، رقم الحديث: (2079)، ط1، 1422هـ، دار طوق النجاة، بيروت، ج3، ص58.

³ أحمد بن حنبل: أبو عبد الله أحمد بن محمد بن حنبل (ت: 241هـ)، مسند الإمام أحمد، حديث أبي بردة بن نيار، رقم الحديث: (15836)، ج25، ص157.

وجه الدلالة: أن النبي ﷺ بين لنا أنه على قدر الصدق والأمانة في البيع تكون البركة، وأنه كلما دخلت الخيانة والكذب في البيع، مُحقت البركة وزال منها خيرها.

وخلاصة القول في بيع المربحة أنه يقوم على أساس معرفة الثمن الأول، وزيادة ربح عليه؛ حيث إن المربحة من بيوع الأمانة وهذا النوع من البيوع يحدد فيها الثمن بمثل رأس المال وسميت بذلك؛ لأن البائع يؤتمن فيها في إخباره برأس المال¹، فينبغي أن يكون الثمن الأول معلوماً، وأن يكون الربح معلوماً أيضاً.

المطلب الثاني: بيع المربحة المعاصر

وهي التي تتكون من ثلاثة أطراف البائع والمشتري والبنك باعتباره تاجراً وسيطاً بين البائع الأول والمشتري.

الفرع الأول: نشأة اصطلاح بيع المربحة للأمر بالشراء

هذه المعاملة معروفة منذ الصحابة، رضوان الله عليهم، ولكثير من السلف كلام في حكمها، كما سنراه في هذا البحث إن شاء الله، وأما ما قاله الدكتور سامي حمود²: «قد كان بيع المربحة للأمر بالشراء بصورته المعروفة حالياً في التعامل المصرفي كشفاً وفق الله إليه الباحث أثناء إعداد لرسالة الدكتوراه في الفترة الواقعة بين 1973 - 1976» فخطأ نبّه إليه عدد من الكاتبيين، منهم الدكتور بكر أبو زيد قال عن المربحة المصرفية: «وَهَلْ جماعة من الباحثين في أبحاثهم فحسبوا من نوازل العصر وقضاياه، فصار الوقوع في أنواعٍ من الغلط والوهم»³.

¹ عبد الله الطيار: كتاب الفقه الميسر، مَدَارُ الْوَطْنِ لِلنَّشْرِ، الرياض، ط1، 2011م، ج6، ص26.

² سامي حسن حمود: هو دكتور وخبير استشاري ومدرّب دولي معتمد في المصارف الإسلامية، عمل في مجال المصارف الإسلامية لمدة تزيد عن 20 عاماً، بخبرة إقليمية مميزة بالشرق الأوسط، الخليج العربي، وشمال إفريقيا، ساهم بتأسيس مصارف إسلامية بكلّ من الأردن والخليج العربي، كما ساهم بتحويل بنوك تقليدية إلى مصارف إسلامية، حيث قام بإعادة هيكلتها، وتعديل ووضع نماذج للعقود والمستندات المتفقّة مع أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية الغراء، وقام بتدريب وتأهيل كوادرها، وله مؤلفات عديدة في هذا المجال.

³ بكر أبو زيد: بكر بن عبد الله بن محمد بن أبو زيد (1946م - 2008م)، فقه النوازل، مؤسسة الرسالة، ط1، 1996م، ج2، ص83.

وقال الدكتور رفيق المصري: «زعم بعض الكاتبين أن المربحة المصرفية عمليةٌ مستحدثة، إما لعدم اطلاعه على أقوال الفقهاء في هذا الباب، وإما أنه أراد الذهاب فيها إلى مذهب آخر لا يوافق فيه مذاهبهم»¹.

ومع هذا، يمكن القول بأن الدكتور سامي حمود² هو أول من دعا المصارف إلى استعمال هذا البيع، وقد سبّب كتابه «تطوير الأعمال المصرفية» انعطافة حادة في التنظير للمصرفية الإسلامية، وتحولها من الدعوة إلى الاعتماد على عقود المشاركات، كما في كتابات المؤسسين للفكر المصرفي الإسلامي، إلى التركيز على تطبيق عقود المداينات.

الفرع الثاني: تعريف بيع المربحة للأمر بالشراء

عرفه العلماء المعاصرون بعدة تعريفات منها:

عرفه 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 مربحة بالنسبة التي يتفقان عليها ويدفع الثمن مقسّطا حسب إمكانياته»³.

وجاء تعريف بيع المربحة للأمر بالشراء في قانون البنك الإسلامي الأردني بما يلي: «قيام البنك بتنفيذ طلب المتعاقد 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. 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 مسبقا»⁵.

¹ رفيق يونس المصري، بيع لمربحة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد 5، ص 845.

² سامي حمود: سامي حسن أحمد حمود، بيع المربحة للأمر بالشراء، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد 5، ص 807.

³ سامي حسن حمود: تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية، مطبعة الشرق، عمان، ط2، 1998م، ص 432.

⁴ سامي حسن حمود، مرجع نفسه، ص 1092.

⁵ محمد سليمان الأشقر: محمد بن سليمان بن عبد الله بن محمد الأشقر بن سليمان دغلس (16 سبتمبر 1930م - 16 نوفمبر 2008م)،

بيع المربحة كما تجرّيه البنوك الإسلامية، نشر دار النفائس، عمان، ط2، 1995م، ص 6.

وعرفه الباحث أحمد ملحم بقوله: « طلب شراء للحصول على مبيع موصوف مقدم من عميل إلى مصرف، يقابله قبول من المصرف ووعده من الطرفين الأول بالشراء والثاني بالبيع بثمن وربح يتفقا عليه مسبقاً »¹.

وغير ذلك من التعريفات، وكلها تدور على الأسس التالية:

الأول: الأمر بالشراء .

الثاني: البنك الإسلامي.

الثالث: البائع.

وهذا الأمر يختلف فيه بيع المربحة للأمر بالشراء عن المربحة المعروفة عند الفقهاء

المتقدمين، حيث إن المربحة المعروفة عندهم ثنائية الأطراف.

الفرع الثالث: صور تعامل البنوك الإسلامية مع بيع المربحة للأمر بالشراء

بعد البحث والتقصي، وجد أن البنوك الإسلامية تتعامل بثلاث صور لبيع المربحة للأمر

بالشراء.

الصورة الأولى: تقوم على أساس أن الوعد ملزم للطرفين المتعاقدين (العميل والبنك)، وهي

الأكثر تداولاً والأشهر استعمالاً بين البنوك الإسلامية².

وقد صورها الدكتور يوسف القرضاوي³ تصويراً مبسطاً بصورة واقعية عملية فنحن ننقل ما قال

على طوله لفائدته حيث 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 بالولايات المتحدة ، وليس معي الآن ثمنها، أو معي جزء منه ولا أريد أن

أجأ إلى البنوك الربوية لأستلف عن طريقها ما أريد وأدفع الفائدة المقررة المحرمة، فهل يستطيع

¹ أحمد سالم ملحم، بيع المربحة وتطبيقاتها المصرفية ، نشر مكتبة الرسالة الحديثة ، ط1، 1989 ، ص 79.

² حسام الدين عفانة: حسام الدين بن موسى محمد بن عفانة، بيع المربحة للأمر بالشراء دراسة تطبيقية، طبع شركة بيت المال الفلسطيني العربي، ط1، 1996م، ص23.

³ يوسف عبد الله القرضاوي (9 سبتمبر 26 - 1926 سبتمبر 2022) عالم مصري مسلم أزهرى يحمل الجنسية القطرية، والرئيس السابق والمؤسس للاتحاد العالمي لعلماء المسلمين، ورئيس المجلس الأوروبي للإفتاء والبحوث .

المصرف الإسلامي أن يساعدني في هذا الأمر دون أن أتورط في الربا ؟ وهل يستطيع المصرف أن يشتري لي ما أريد بربح معقول على أن أدفع له الثمن بعد مدة محددة فاستفيد بتشغيل مستشفائي، ويستفيد بتشغيل ماله، ويستفيد المجتمع من وراء ذلك التعاون؟

قال مسؤول المصرف: نعم يستطيع المصرف أن يشتري لك هذه الأجهزة بالموصفات التي تحددها، ومن الجهة التي تعينها، على أن تربحه فيها مقدارا معينا 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 المسؤول عن شراء الأجهزة المذكورة، ودفع ثمنها ونقلها وشحنها، و تحمل مخاطرها، فإذا هلكت هلكت على ضمانته وتحت مسؤوليته، وإذا ظهر فيها عيب بعد تسليمها يتحمل تبعه الرد بالعيب، كما هو مقرر شرعا.

قال المسؤول: 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 المصرف 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 انتمنوا إدارة المصرف على حسن تشهيرها لأموالهم.

قال العميل (صاحب المستشفى): إن المسلم إذا وعد لم يخلف، وأنا مستعد أن أكتب على نفسي تعهدا بشراء الأجهزة بعد حضورها بالثمن المتفق عليه - الذي هو ثمن الشراء مع المصاريف والربح المسمى مقدارا أو نسبة- كما أنني مستعد لتحمل نتيجة النكول عن وعدي، ولكن من يضمن لي ألا يرجع المصرف عن وعده إذا ظهر له عميل يعطيه أكثر، أو غلّت السلعة المطلوبة في السوق غلاء بيّنا ؟

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

قال العميل: اتفقنا.

قال المسؤول: 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 عقداً آخر بالبيع على أساس الاتفاق السابق»¹.

هذه هي الصورة التي اشتهرت تسميتها باسم (بيع المربحة للأمر بالشراء)، وهي التي ثار حولها الجدل، وكثر فيها القيل والقال، وهذه الصورة إذا حللناها إلى عناصرها الأولية، نجد أنها مركبة من وعدين: وعد بالشراء من العميل الذي يطلق عليه الأمر بالشراء، ووعده من المصرف بالبيع بطريقة المربحة (أي زيادة ربح معين المقدار أو النسبة على الثمن الأول، أو الثمن والكلفة)، وهذا هو المقصود بكلمة المربحة هنا، وقد اختار المصرف والعميل كلاهما الالتزام بالوعد، وتحمل نتائج النكول عنه، كما تتضمن الصورة: إن الثمن الذي اتفق عليه بين البنك والعميل ثمن مؤجل والغالب أن يُراعى في تقدير الثمن مدة الأجل، كما يفعل ذلك كل من يبيع بالأجل².

هذه هي عناصر العملية التي اشتهرت باسم " بيع المربحة " والتي ذكر الدكتور يوسف أنه لا يقف عند التسمية كثيراً، لأنه لا عبرة بالأسماء إذا وضحت المسميات، فمن حقنا أن نطلق عليها إن شئنا اسماً جديداً، وأن نعتبرها - بمجموع عناصرها - صورة جديدة من معاملات هذا العصر، فهي ليست أكثر من مواعدة على البيع لأجل معلوم، بثمن محدد، هو ثمن الشراء مضافاً إليه ربح معلوم، تزيد نسبته أو مقداره عادة كلما طال الأجل، ولكنه ثمن معلوم من أول الأمر،

الصورة الثانية: وهي شبيهة بالصورة الأولى، إلا أنها تقوم على أساس عدم الإلزام بالوعد لأي من المتعاقدين (العميل والبنك)³.

الصورة الثالثة: وهي مثل الصورتين السابقتين إلا أنها تقوم على أساس الإلزام بالوعد لأحد الفريقين (العميل أو البنك)⁴.

¹ يوسف القرضاوي: يوسف عبد الله القرضاوي (ت:2022م)، بيع المربحة كما تجرّيه المصارف الإسلامية، دار القلم الكويت ، ط1، 1984م، ص 24-25.

² يوسف القرضاوي، المرجع نفسه، ص 35-36.

³ رفيق يونس المصري: بيع المربحة للأمر بالشراء، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد 5، المجلد 2، ص 1141.

⁴ أحمد سالم ملحم: مرجع سابق، ص 112-113.

الفرع الرابع: حكم بيع المربحة للآمر بالشراء:

أولاً : حكم بيع المربحة للآمر بالشراء إذا كان الوعد فيها غير ملزم:

اختلف الفقهاء في حكم بيع المربحة للآمر بالشراء إذا كان الوعد فيها غير ملزم على قولين:

القول الأول: أنه بيع صحيح، وهو مذهب الحنفية¹، والشافعية²، وظاهر اختيار ابن تيمية³، وجمهور المعاصرين⁴

القول الثاني: أنه بيع محرم. وهو مذهب المالكية⁵، واختاره من المعاصرين ابن عثيمين⁶

دليل القول الأول: أن الأصل في المعاملات الحل، إلا ما دل الدليل على منعه، ولا دليل يدل على منع بيع المربحة للآمر بالشراء إذا كان الوعد غير ملزم، فإن البائع يشتري لنفسه، وهو يعلم أن المشتري ربما يرجع أو لا يرجع، وقد يشتري أو لا يشتري، وعليه ضمان السلعة لو هلك، فهذه الدرجة من المخاطرة تجعل المعاملة مباحة⁷

دليل القول الثاني: أن هذه المعاملة حيلة لأكل الربا، فحقيقتها عبارة عن قرض بزيادة، والبيع حيلة للتوصل لها⁸.

نوقش: بعدم التسليم فإن البائع يشتري السلعة حقيقة بتملك حقيقي، وقبض حقيقي، ثم يبيعها للآمر، ويتعرض لدرجة من المخاطرة التي سبق ذكرها، ولا يقدح في المعاملة أن يشتري البائع السلعة لغيره،

¹ السرخسي: محمد بن أحمد السرخسي (ت: 483هـ)، المبسوط، دار المعرفة، بيروت، ج30، ص237.

² الشافعي: محمد بن إدريس الشافعي (ت: 204هـ)، الأم، دار الفكر، بيروت، ط2، 1983م، ج3، ص39.

³ ابن تيمية، مجموع الفتاوى، مجمع الملك فهد لطباعة المصحف، المدينة المنورة السعودية، 2004م، ج29، ص302-303.

⁴ قرار مجمع الفقه الإسلامي، بشأن الوفاء بالوعد والمربحة للآمر بالشراء، العدد الخامس، برقم 40-41/2، 3، توصيات المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي بالكويت، 1403هـ، قرار مجمع الفقه الإسلامي بالهند بشأن المربحة، 1410هـ، المعايير الشرعية للمؤسسات الإسلامية، ص92، فتاوى اللجنة الدائمة، ج13، ص237.

⁵ ابن رشد: أبو الوليد محمد بن أحمد بن رشد القرطبي (ت: 520هـ)، البيان والتحصيل، دار الغرب الإسلامي، بيروت، ط2، 1988م، ج7، ص86.

⁶ ابن عثيمين: محمد صالح العثيمين (ت: 2001م)، الشرح الممتع على زاد المستقنع، دار ابن الجوزي، السعودية، ط1، 1428هـ، ج8، ص211.

⁷ محمد سليمان الأشقر، بيع المربحة كما تجر به البنوك الإسلامية، ج1، ص103.

⁸ الدردير، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، ج3، ص89.

فكل التجار يشترون السلع لغيرهم، وليس من شروط الشراء المباح أن يشتري المرء لينتفع، أو يقتني، أو يستهلك¹

الترجيح : بعد عرض القولين، ودليل كل قول، ومناقشة ما احتاج منها إلى مناقشة، تبين -والله أعلم- أن الراجح هو القول الأول القائل بجواز بيع المربحة للأمر بالشراء إذا كان الوعد غير ملزم؛ وذلك لقوة ما استدلو به، مقابل ضعف دليل القول الثاني أمام ما ورد عليه من مناقشة.

ثانيا : حكم بيع المربحة للأمر بالشراء إذا كان الوعد ملزماً:

اختلف الفقهاء المعاصرون في حكم بيع المربحة للأمر بالشراء إذا كان الوعد ملزماً، على ثلاثة أقوال:

القول الأول: أنه بيع محرم. وهو قول جمع من المعاصرين² منهم: ابن باز، والأشقر، ورفيق المصري، وفتوى اللجنة الدائمة، وفتوى الهيئة الشرعية بمصرف الراجحي.

القول الثاني: أنه بيع صحيح. وهو قول جمع من المعاصرين³ منهم: القرضاوي، وسامي حمود، وعبدالستار أبو غدة،

القول الثالث: أنه بيع صحيح إذا كان الإلزام لأحدهما. وهو قول جمع من المعاصرين⁴ منهم: الصديق الضير.

¹ القرضاوي، مرجع سابق، ص30.

² انظر: مجموع فتاوى ابن باز، ج 19، ص68، فتاوى اللجنة الدائمة 13/ 237، بيع المربحة للأمر بالشراء، لرفيق المصري، منشور في مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد الخامس، ص832، قرارات الهيئة الشرعية بمصرف الراجحي، ج1، ص330.

³ وصدر به قرار مؤتمر المصرف الإسلامي الأول المنعقد بدبي في 1399هـ، وقرار مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني المنعقد بالكويت في 1403هـ.

⁴ منهم: الصديق الضير في بحث المربحة للأمر بالشراء، منشور في مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد الخامس، ص740، 742. وصدر به قرار المجمع الفقهي، العدد الخامس، برقم 40-41/ 2، 3، وقرار هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات الإسلامية، كما في كتابها المعايير الشرعية ص93. واختار بعض أصحاب هذا القول أن يكون الإلزام للمأمور دون الأمر. انظر: المربحة للأمر بالشراء، للصديق الضير، منشور في مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد الخامس، ص742، الشروط التعويضية لعياد العنزي، ج2، ص555.

أدلة القول الأول:

الدليل الأول: عن عبد الله بن عمرو بن العاص رضي الله عنه قال: ((نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ سَلَفٍ وَبَيْعٍ... وَعَنْ بَيْعٍ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ، وَعَنْ رِبْحٍ مَا لَمْ يُضْمَنْ)) رواه أبو داود وغيره¹

وجه الدلالة من الحديث: أن النبي صلى الله عليه وسلم نهى عن بيع ما ليس عند البائع، وعن ربح مالم يضمن؛ والإلزام بالوعد على شراء السلعة يدخل في النهي؛ لأن الإلزام بالوعد في حقيقته بيع، وإن سمي وعدًا، والعبرة بالحقائق، فالبنك على ذلك يعد بائعًا لما ليس عنده، وداخلًا في ربح مالم يضمن².

نوقش من وجهين: الوجه الأول: بأن البنك لم يبيع ما ليس عنده، ولم يربح ما لم يضمن؛ لأنه لن يتم العقد حتى يمتلك السلعة، وتدخل في ضمانه، وما يجري بينه وبين المشتري في المرة الأولى إنما هو وعد، وليس عقدًا³.

أجيب: بأن المتعاقدين ملزمان على إنشاء العقد على الصورة التي تمت بالوعد الأول، وليس لهما الحرية في ترك المبايعة، أو التعديل على الاتفاق السابق؛ مما يدل على أن العقد الثاني إنما هو تحصيل حاصل، وأن البيع تم في المواعدة الأولى وإن سميت وعدًا، فالعبرة في العقود بالمعاني، لا بالألفاظ والمباني⁴.

الوجه الثاني: أن النهي عن بيع ما ليس عند البائع، إذا كانت عينًا معينة يبيعها، وهي ليست ملكه، بل ملك غيره ثم يسعى في تحصيلها، أو بيع ما لا يقدر على تسليمه، فيكون قد ضمن له شيئًا لا يدري هل يحصل أو لا يحصل؟⁵، وفي بيع المرابحة يكون البيع لموصوف في الذمة مما جرى العرف على إمكان تسليمه في وقته.

¹ رواه أبو داود، كتاب البيع، باب في الرجل يبيع ما ليس عنده، برقم 3504، والترمذي، كتاب البيوع، باب ما جاء في كراهية بيع ما ليس عنده، برقم 1234، والنسائي، كتاب البيوع، باب شرطان في بيع، برقم 4630، والحديث ضعيف.

² بيع المرابحة كما تجر به البنوك الإسلامية، لمحمد الأشقر، منشور ضمن بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة، لمحمد الأشقر وآخرين، ج1، ص72.

³ سامي حمود، مرجع سابق، ص433.

⁴ الصديق الضير، المرابحة للأمر بالشراء، بحث منشور في مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد الخامس، ص742.

⁵ ابن تيمية، مرجع سابق، ج20، ص29.

أجيب: بأن عقد المراجعة قد يقع على أعيان معينة، وقد يقع على ما لا يقدر البائع على تسليمه؛ مما يؤدي إلى النزاع، والمجيزون للإلزام يجيزونها دون تفريق بين العين المعينة، والموصوفة، والتي لا يقدر على تسليمها ¹.

يُرد: بأن عدم تفريق المجيزين بين العين المعينة، والموصوفة في الذمة التي لا يقدر على تسليمها لا يكون سبباً لمنع المعاملة كلها، بل يحرم منها العقد على الأعيان المملوكة للغير قبل تملكها، والأعيان التي لا يقدر على تسليمها، أما الموصوفة في الذمة مما يقدر على تسليمها فلا دليل يدل على منع العقد عليها.

الدليل الثاني: عن أبي هريرة رضي الله عنه، قال: ((نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعَتَيْنِ فِي بَيْعَةٍ)) رواه الترمذي وغيره ².

وجه الدلالة من الحديث: أن النبي صلى الله عليه وسلم نهى عن بيعتين في بيعه، والإلزام بالوعد صيره بيعاً، فجمعت المعاملة بين بيعتين في بيعه ³.

يناقش: بعدم التسليم فبيع المراجعة للأمر بالشراء لا يجمع بين بيعتين، بل هو عبارة عن بيعه واحدة، فإذا كان الإلزام بالوعد يصيره بيعاً، فالبيعة واحدة تأخر فيها تسليم المبيع، وإذا كان الإلزام بالوعد لا يصيره بيعاً، فالبيعة واحدة تتم عند تسليم المبيع، فلا يصح الاستدلال بهذا الحديث للنهي عن بيع المراجعة للأمر بالشراء.

الدليل الثالث: أن حقيقة بيع المراجعة للأمر بالشراء مع الإلزام بالوعد حيلة لبيع نقد بنقد أكثر منه إلى أجل بينهما سلعة محللة فغايته قرض بفائدة ⁴.

¹ الشبيلي، الخدمات الاستثمارية في المصارف، ج2، ص404.

² رواه الترمذي، كتاب البيوع، باب ما جاء في النهي عن بيعتين في بيعه، برقم 1231، والنسائي، كتاب البيوع، باب بيعتين في بيعه، برقم 4632، وأحمد، مسند أبي هريرة، برقم 9584، والحديث صححه الترمذي.

³ الصديق الضير، المرجع السابق، ص740.

⁴ محمد الأشقر، المرجع السابق، ج1، ص73.

نوقش: بعدم التسليم؛ فالبيع فيها حقيقي، لا صوري، والسلعة مقصود فيها حقيقة التملك للاستعمال، أو الاتجار، فهو خالي من الحيلة الربوية¹، ولو أراد المصرف الحيلة الربوية لاتخذ العديد من الحيل التي هي أقل كلفة من المربحة، وأكثر دخلاً منها.

الدليل الرابع: أن العلماء أجمعوا على النهي عن بيع الدين بالدين²، وبيع المربحة مع الإلزام بالوعد مؤجل البدلين، فلا البنك يسلم السلعة في الحال، ولا العميل يسلم الثمن³.

نوقش من وجهين: الوجه الأول: أن البيع ليس مؤجل البدلين، فإن الذي يحدث أولاً بين العميل والمصرف وعد لا بيع، وعند تملك المصرف السلعة المأمور بشرائها وحيازتها، وعندئذ يتم العقد والتسليم للمبيع، وتأجيل الثمن كله أو بعضه⁴.

أجيب: بأن هذا مسلم في صورة المربحة مع الوعد غير الملزم، أما مع الوعد الملزم فقد تمت المبايعة في المواعدة الأولى، وتسليم السلعة والثمن مؤجلان فيها⁵.

الوجه الثاني: أن الإجماع على أن بيع الدين بالدين لا يجوز لا ينطبق على جميع الصور التي يشملها بيع الدين بالدين، والمنهي عنه في صورة بيع الدين بالدين هو ما لم يكن للناس به حاجة، وليس فيه مصلحة؛ لأن الذمتين تتشغلان بغير فائدة، أما إذا كان شغل الذمة بفائدة فلا يدخل في النهي⁶، وبيع المربحة للأمر بالشراء لا يدخل في النهي عن بيع الدين بالدين، لانشغال الذمتين بما فيه فائدة تعود للطرفين.

الدليل الخامس: أن الشارع فرض لكل من المتبايعين حقاً في خيار المجلس، وفي بيع المربحة مع الإلزام بالوعد إسقاط لهذا الحق الذي فرضه الشارع لهما⁷.

¹ القرضاوي، المرجع السابق، ص 30-34.

² قال ابن المنذر: "وأجمعوا على أن بيع الدين بالدين لا يجوز" الإجماع، لابن المنذر، ص 132.

³ انظر: بيع المربحة للأمر بالشراء، لرفيق المصري، منشور في مجلة الأمة القطرية، العدد 61، محرم 1406هـ، ص 26.

⁴ رد الدكتور يوسف القرضاوي، منشور في مجلة الأمة القطرية، العدد 64، ربيع الآخر 1406هـ، ص 11.

⁵ عياد العنزي، الشروط التعويضية، ج 2، ص 542.

⁶ ابن القيم، إعلام الموقعين، ج 1، ص 294.

⁷ انظر: بيع المربحة للأمر بالشراء، لرفيق المصري، منشور في مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد الخامس، ص 850، الخدمات

الاستثمارية في المصارف، للشبيلي 2/ 405.

نوقش: بأن خيار المجلس حق جعله الشارع للعائد لمصلحته للتروي والنظر، فإذا رضي إسقاطه سقط¹.

الدليل السادس: أن الرضا التام حين التعاقد شرط من شروط العقود، والإلزام بالوعد في المراجعة يتنافى مع الرضا المطلوب شرعاً؛ لأن المتعاقدين مجبران على العقد الثاني، فيكون العقد باطلاً؛ لعدم توفر شرط الرضا².

يناقش: بأنه إذا كان الإلزام يصير الوعد عقداً، فإن الرضا موجود حين الوعد من المتعاقدين.

أدلة القول الثاني:

الدليل الأول: أن الأصل في المعاملات الحل إلا ما دل الدليل على تحريمه، ولا دليل يدل على تحريم المراجعة مع الوعد الملزم، فتكون مباحة بناءً على الأصل³.

نوقش: بجميع أدلة القول الأول التي تدل على تحريم هذه المعاملة، وقد تقدم ذكرها.

الدليل الثاني: أن بيع المراجعة يتفق مع قول العلماء الذين يرون الإلزام بالوعد مطلقاً⁴، أو على رأي المالكية الذين يرون الإلزام بالوعد إذا دخل الموعد بسببه في شيء⁵؛ فالمأمور اشتري السلعة ودخل في هذه المخاطرة لأجل الواعد، وحتى على رأي من يرى الإلزام بالوعد ديانة من العلماء⁶، فإننا يمكننا أن نلزم به قضاءً إذا اقتضت المصلحة ذلك، وقد اقتضت المصلحة في بيع المراجعة الإلزام بالوعد⁷.

¹ عياد العنزي، المرجع السابق، ج 2، ص 543.

² انظر: بيع المراجعة كما تجرّيه البنوك الإسلامية، لمحمد الأشقر، منشور ضمن بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة، لمحمد الأشقر وآخرين، ج 1، ص 104.

³ القرضاوي، المرجع السابق، ص 15-20.

⁴ ابن حزم، المحلى، ج 6، ص 278.

⁵ القرافي، الفروق، ج 4، ص 25.

⁶ النووي، الأذكار، تحقيق عبد القادر الأرناؤوط، دار الفكر، بيروت، 1994م، ص 317.

⁷ قرار مؤتمر المصرف الإسلامي الأول المنعقد بدبي في 1399هـ.

نوقش من وجوه: الوجه الأول: بأن المقصود بالإلزام بالوعد عند العلماء المتقدمين هو الوعد بالمعروف، أما الوعد في المعاوضة فلم يكن مقصودهم؛ لأنه يصير حينئذ عقداً¹.
يجاب: بأنه لا يسلم أن الإلزام بالوعد عند العلماء المتقدمين إنما كان في المعروف فقط، بل جاء عن بعض المتقدمين الإلزام بالوعد في عقود المعاوضات، لكن لم يرد عنهم الإلزام من الطرفين، فقد جاء في فتاوى قاضي خان²: "وإن ذكر البيع من غير شرط ثم ذكر الشرط على وجه المواعدة جاز البيع ويلزمه الوفاء بالوعد؛ لأن المواعدة قد تكون لازمة فتجعل لازمة لحاجة الناس"³. وقال الحطاب: "قال في معين الحكام: ويجوز للمشتري أن يتطوع للبائع بعد العقد بأنه إن جاء بالثمن إلى أجل كذا، فالمبيع له، ويلزم المشتري متى جاءه بالثمن في خلال الأجل، أو عند انقضائه، أو بعده على القرب منه، ولا يكون للمشتري تفويت في خلال الأجل، فإن فعل ببيع أو هبة أو أشبه ذلك نقض إن أراد البائع، ورد إليه⁴، فهذه نصوص في الإلزام بالوعد في عقود المعاوضات، إلا أن الإلزام الذي فيها من طرف الواعد فقط.

الوجه الثاني: أن النصوص عند المالكية في الإلزام بالوعد "إنما هي في إيجاب الوفاء بالوعد في مسائل التبرعات كالهبة؛ لأنها تملك بالقول عند مالك، وهذا من أسرار مذهب مالك في مسألة الوعد⁵، وجاء في إيضاح المسالك إلى قواعد الإمام مالك قاعدة: (الأصل منع المواعدة بما لا يصح وقوعه في الحال حماية) ومن ثم منع مالك المواعدة في العدة، وعلى بيع الطعام قبل قبضه ووقت نداء الجمعة، وعلى ما ليس عندك⁶، والمراوحة محرمة عند المالكية متى ما اتفقا على الربح سواء كان الوعد ملزماً أو غير ملزم؛ لأنه من بيع ما ليس عند البائع¹

¹ انظر: بيع التقيط وأحكامه، للتركي، ص 465.

² هو حسن بن منصور بن محمود الأوزجني المشهور بقاضيان، من كبار فقهاء الحنفية في المشرق، من تصانيفه: "الفتاوى"، و

شرح الجامع الصغير، توفي عام 592هـ. انظر: الجواهر المضية، للقرشي 1/ 205، الأعلام، للزركلي 2/ 224

³ محمد أورتك عالم كير، الفتاوى الهندية، المطبعة الكبرى الأميرية، مصر، ط 2، 1310هـ، ج 3، ص 209.

⁴ الحطاب: شمس الدين أبو عبد الله محمد بن محمد بن عبد الرحمن الطرابلسي (ت: 954هـ)، تحرير الكلام في مسائل الالتزام، دار الغرب الإسلامي، بيروت، ط 1، 1984م، ص 240.

⁵ ابن بيه، الإيجار الذي ينتهي بالتمليك، منشور في مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد الخامس، ص 2165.

⁶ الوئشيسي، إيضاح المسالك، ص 114.

الوجه الثالث: أن المصلحة في الإلزام بالوعد في المراجعة ملغاة؛ لما يترتب عليها من مناهي شرعية سبق ذكرها في أدلة القول الأول.

الدليل الثالث: أن في ترك الإلزام بالوعد في بيع المراجعة للأمر بالشراء ضرراً بالطرفين، أو بأحدهما، والشرعية جاءت لرفع الضرر؛ فقد يطلب شخص من المصرف شراء آلة نادرة هي عبارة عن جزء متمم في مجموع الآلات المتوفرة في المصنع الخاص به، ثم لو عدل عن الشراء، لترتب على المصرف خسارة وضرر، وقد يستغل المصرف حاجة الطالب للآلة فيمتنع عن الوفاء بما وعد مما يتسبب في إيقاع الضرر بصاحب الحاجة²

نوقش: بأن التجارة مبنية على أن يتحمل البائع قدرًا من المخاطرة³، وبإمكان المصرف أن يشترط لنفسه خيار الشرط عندما يشتري السلعة المطلوبة، ثم يعرضها على الأمر في مدة الخيار، فإن قبلها تم البيع ولزمته، وإن رفضها ردها المصرف إلى من اشتراها منه، وعلى ذلك يكون في مأمّن من الضرر⁴، ويندر أن يواعد المصرف شخصًا ثم لا يفي بما وعده؛ لأن ذلك مضر بسمعة المصرف، والمصارف والتجار عمومًا أحرص على سمعتهم من المكاسب التي يجدونها في إخلاف الوعد.

الدليل الرابع: أن في مسألة بيع المراجعة للأمر بالشراء قولين متكافئين، وإذا وجد في مسألة قولان، أحدهما بالإباحة، والآخر بالخطر، وهما متكافئان من حيث قوة الدليل، فالأخذ حينئذ بما فيه التيسير أفضل، خصوصًا أن جمهور الناس في عصرنا أحوج ما يكونون إلى التيسير والرفق، رعاية لظروفهم، وما غلب على أكثرهم من رقة الدين، وضعف اليقين، وما ابتلوا به من كثرة المغريات بالإثم، والمعوقات عن الخير⁵.

¹ ابن رشد، المرجع السابق، ج 7، ص 86.

² سامي حمود، منشور في مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد الخامس، ص 816.

³ انظر: الخدمات الاستثمارية في المصارف، للشبيلي، ج 2، ص 402.

⁴ انظر: المراجعة للأمر بالشراء، للصادق الضير، منشور في مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد الخامس، ص 744.

⁵ القرضاوي، المرجع السابق، ص 25-26.

نوقش: بأن الواجب عند اختلاف العلماء الأخذ بما هو أرجح دليلاً؛ لأن ذلك أقرب إلى تنفيذ أمر الله، إضافة إلى أن القولين في المسألة غير متكافئين، بل القول المبيح لها لا يقرب من القول المحرم، وضعف دين الناس ويقينهم ليس مبرراً للأخذ بالقول الضعيف¹.

دليل القول الثالث: أن الإلزام بالوعد لكلا الطرفين يصيره عقداً، فيدخل في بيع الإنسان ما ليس عنده، أما إن كان الوعد من أحد الطرفين فإن المحاذير الشرعية تنتفي².

نوقش: بأن هذه التفرقة تفتقر إلى الدليل، والمحاذير الشرعية في إلزام الطرفين، موجودة في إلزام أحدهما، سواء كان الأمر أو المأمور، ومنها أن الطرف الملزم لم يتحقق فيه شرط الرضا عند إجراء العقد³.

الترجيح: بعد عرض الأقوال، وأدلتها، ومناقشة ما يحتاج منها إلى مناقشة، تبين لي -والله أعلم- أن الإلزام بالوعد يصيره عقداً، وأقوى دليل للمانعين على ذلك هو أن البائع يبيع ما ليس عنده، أما الأدلة الأخرى فلا تسلم من المناقشة، والمختار في تفسير "لا تبع ما ليس عندك" هو: أن يكون البيع لعين يبيعها، وهي ليست ملكه، بل ملك غيره ثم يسعى في تحصيلها، أو بيع ما لا يقدر على تسليمه، فيكون قد ضمن له شيئاً لا يدري هل يحصل أو لا يحصل؟، أما إذا باع موصوفاً بالذمة مما يقدر على تسليمه فلا يدخل في النهي، وعلى هذا التفسير فلا يجوز بيع المرابحة للأمر بالشراء بالوعد الملزم إن كانت العين مملوكة ثم يسعى في تحصيلها، أو بيع ما لا يقدر على تسليمه، ويجوز بيع المرابحة للأمر بالشراء بالوعد الملزم إذا كان البيع لموصوف بالذمة مما يقدر على تسليمه في وقته.

¹ انظر: بيع المرابحة كما تجرّيه البنوك الإسلامية، لمحمد الأشقر، منشور ضمن بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة، لمحمد الأشقر وآخرين، ج 1، ص 89 - 90.

² انظر: قرار المجمع الفقهي، العدد الخامس، برقم 40 - 41 / 2، 3.

³ انظر: الخدمات الاستثمارية في المصارف، للشبيلي، ج 2، ص 407.

الفرع الخامس: شروط بيع المربحة للأمر بالشراء

يَشترط الفقه الحديث لبيع المربحة للأمر بالشراء ضوابط يرى أنها ضرورية لجوازه، ويمكن حصرها فيما يلي :

1- أن من يريد سلعة ما وليس لديه المال لشرائها، يطلب ممن يملكه شراؤها بدلا عنه بعد تحديد صفاتها.

2- أن يتملك البنك السلعة قبل بيعها للأمر بالشراء.

3- أن يتحمل البنك تبعة الهلاك قبل التسليم، وتبعة الرد بالعيب الخفي بعده.

4- أن توصف السلعة للمشتري وصفا تزول معه الجهالة.

5- أن يتطابق الإيجاب والقبول، وأن يتم هذا التطابق في مجلس واحد.

6- عندما يقدم المأمور البضاعة لطالبها يكون لهذا الأخير حق الخيار في إتمام البيع أو التراجع عن وعده بالشراء، وإذا اختار إنجاز البيع فله أن يتم ذلك إما بالسداد الحالي أو إلى أجل، على أنه لا يحق للمأمور في هذه الحالة أن يحول بين الأمر وبين تنفيذ وعده، إلا أن هناك تحفظ على الشرط الأول من حيث الاختلاف الفقهي حوله وعلى الشرط الأخير من جهة، لأنه يترك الخيار للأمر في إتمام البيع أو عدم إتمامه، وبذلك يخالف طريقة عمل البنوك الإسلامية التي تفرض على الأمر إنجاز وعده بالشراء إذا اشترى المأمور البضاعة فعلا، وذلك حتى لا تبقى المبيعات في يده لا يدري كيف سيسوقها فيخسر، ومن جهة أخرى لأنه يطرح إلزامية الوعد في حد ذاتها واختلاف الفقه الإسلامي حولها¹.

¹ محمود محمد حسن، العقود الشرعية في المعاملات المالية المصرفية المربحة، مجلس النشر العلمي، الكويت، 1997م، ص33.

المبحث الثاني: أحكام تطبيق بيع المrabحة للأمر بالشراء

تم التطرق في هذا المبحث من خلال مطلبين إلى محاذير بيع المrabحة والخطوات والضوابط الشرعية لتنفيذ عملياته.

المطلب الأول: الخطوات والضوابط الشرعية لتنفيذ عمليات بيع المrabحة

لبيع المrabحة أحكام كما لكل البيوع، فله ضوابط شرعية تحكمه عند تطبيق خطواته العملية وهناك أيضا اشتراطات خاصة بعمليات بيع المrabحة وكيفية متابعتها، ويجب الالتزام بهذه الأحكام في عملية تنفيذ هذا النوع من البيوع وهي كالآتي:

الفرع الأول: الخطوات العملية لتنفيذ بيع المrabحة

يقوم العميل أو الشخص بتقديم طلب إلى المصرف يطلب فيه شراء بضاعة معينة يبين مقدارها وصفتها ومصدرها ومبلغ التمويل المطلوب (ثمن البضاعة التقريبي).

يقوم المصرف بدراسة طلب العميل دراسة تشمل الجوانب الشرعية والائتمانية والقانونية ويتخذ القرار المناسب.

في حالة موافقة المصرف على التمويل يبلغ العميل بالموافقة وتتم المباشرة بالخطوات العملية التي تشمل:

- تقديم فاتورة عرض بيع موجهة من البائع "المالك" إلى المصرف الذي يقوم بالرد على العرض خطياً أو شفويّاً حسب مقتضى الحال.

- يقوم المصرف باستلام البضاعة من البائع ويسلمها للأمر بالشراء بموجب سند تسليم حسب الأصول (في بعض الحالات يكون الاستلام على شكل تسجيل المبيع لدى الدائرة المختصة).

- يقوم المصرف بدفع ثمن البضاعة للبائع وتنظيم عقد المrabحة وكمبيالات دفع محررة من الأمر بالشراء لاسم المصرف "المستفيد" بثمان البضاعة مضافاً إليها الأرباح المتفق عليها... ويكون التمويل في هذه العملية على شكل بضاعة يسلمها المصرف (المأمور بالشراء) إلى الأمر بالشراء

بناء على طلبه¹. وهناك ثلاث حالات في بيع المربحة المصرفية، سوف نذكر خطوات تنفيذ كل واحدة على حدة.

الحالة الأولى: الخطوات العملية لتنفيذ بيع المربحة المصرفية مع شراء السلعة مباشرة من قبل البنك هذه نفسها الحالة العامة السابقة سندرجها في الجدول التالي:

الجدول رقم (1-1) : عقد بيع المربحة المصرفية مع شراء السلعة مباشرة من قبل البنك

رقم الخطوة	المهمة
(1)	يتقدم العميل للبنك معبرا عن رغبته في الحصول على تمويل بالمربحة لشراء ما يحتاجه من سلعة، ويتقدم بوعده بشرائها بعد أن يملكها البنك .
(2)	بعد دراسة البنك لهذه المعاملة والموافقة عليها، يقوم بإجراء التعاقد اللازم مع البائع الأصلي للسلعة لشرائها وتملكها .
(3)	يقوم البنك بدفع الثمن المتفق عليه للبائع الأصلي بموجب عقد الشراء المبرم بين الطرفين .
(4)	يقوم البائع الأصلي بتسليم السلعة المبيعة إلى البنك، كما يمكن له تسليمها لطرف ثالث بأمر البنك، وقد يكون هذا الطرف الثالث عميل البنك الواعد بالشراء .
(5) و (6)	بعد تمكن البنك من السلعة، يقوم بإرسال إشعار للعميل الواعد بالشراء يخبره بتملكه السلعة، ويعلن إيجابا بيعها له حسب ما تم الاتفاق عليه في وثيقة الوعد ، وفي مقابل ذلك يرسل العميل الواعد بالشراء إشعاره المعبر على قبوله وموافقة إتمام الشراء للسلعة بالمربحة، وبهذا ينعقد بيع المربحة.
(7)	قد لا يتم إبرام عقد بيع المربحة بين البنك وعميله الواعد بالشراء بمجرد إشعاري الإيجاب والقبول كما في الخطوتين الخامسة والسادسة، حيث يمكن التعاقد المباشر بتلاقي الطرفين وتوقيعها مباشرة على عقد بيع المربحة، وهي الخطوة السابعة البديلة
(8)	يقوم البنك بعد التعاقد مع العميل المشتري بإرسال السلعة المبيعة وتسليمها له إما مباشرة أو بتفويض البائع الأصلي للقيام بذلك التسليم .
(9)	يدفع العميل المشتري الثمن في الآجال المحددة المتفق عليها .

المصدر: عز الدين خوجة: عمليات التمويل الإسلامي، المجلس العام للبنوك و المؤسسات المالية الإسلامية، ط1، ص21.

¹ حسني عبد العزيز يحيى، الصبغ الإسلامية للاستثمار في رأس المال العامل، أطروحة دكتوراه في الفلسفة، كلية العلوم المالية والمصرفية، تخصص المصارف الإسلامية، قسم المصارف الإسلامية، الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، 2009م، ص51.

الحالة الثانية: الخطوات العملية لتنفيذ بيع المربحة المصرفية مع توكيل الواعد بشراء السلعة من البائع الأصلي: إذا تقدم شخص إلى البنك طالبا منه شراء سلعة معينة ثم بيعها مربحة له، فقام البنك بدوره بتوكيل هذا الأمر بشرائها باسم البنك ولحسابه، فهذا جائز ولا شيء عليه مطلقا. فإذا اشترى هذا الوكيل السلعة بالقيود التي حددها الموكل وهو البنك كانت الوكالة جائزة¹. وفيما يلي توضيح لأهم هذه الخطوات في الجدول التالي:

الجدول رقم (1-2): عقد بيع المربحة المصرفية مع توكيل الواعد بشراء السلعة من البائع الأصلي

رقم الخطوة	المهمة
(1)	يتقدم العميل للبنك معبرا عن رغبته الحصول على تمويل بالمربحة لشراء ما يحتاجه من سلعة، ويتقدم بوعده بشرائها بعد أن يملكها البنك .
(2)	بعد دراسة البنك لهذه المعاملة والموافقة عليها، يقوم البنك بتوكيل العميل الواعد بالشراء بتنفيذ عملية شراء السلعة المطلوبة من بائعها الأصلي .
(3)	يقوم العميل الوكيل بإجراء التعاقد اللازم مع البائع الأصلي للسلعة لشرائها وتملكها نيابة عن البنك
(4)	يقوم البنك بدفع الثمن مباشرة بنفسه للبائع الأصلي، ولا يحق له إيداع ثمن السلعة في حساب العميل الوكيل للابتعاد عن شبهة الربا، كما أن يحصل من البائع الأصلي على الوثائق اللازمة للتأكد من حقيقة البيع .
(5)	يقوم البائع الأصلي بتسليم السلعة المباعة إلى العميل الوكيل، علما بأن هذا الوكيل قد يتصرف كالأصيل أمام البائع الأصلي، حيث إن الإفصاح عن صفته الحقيقية ليس بواجب وإن كان هو الأولى
(6 و 7)	بعد تسلم العميل السلعة، يقوم بإرسال إشعار للبنك يفيد فيه بأن قام بتنفيذ الوكالة على أكمل وجه، وأنه يعلن إيجابا بشرائها حسب ما تم الاتفاق عليه في وثيقة الوعد . وفي مقابل ذلك يرسل البنك إشعاره المعبر على قبوله وموافقته إتمام بيع السلعة بالمربحة، وبهذا ينعقد بيع المربحة.
(8)	قد لا يتم إبرام عقد بيع المربحة بين البنك وعميله الواعد بالشراء بمجرد إشعاري الإيجاب والقبول كما في الخطوتين السادسة والسابعة، حيث يمكن التعاقد المباشر بتلاقي الطرفين وتوقيعهما مباشرة على عقد بيع المربحة، وهي الخطوة الثامنة البديلة.
(9)	يدفع العميل المشتري الثمن في الآجال المحددة، المتفق عليها في عقد بيع المربحة .

المصدر: عز الدين خوجة، المصدر السابق.

¹ محمود محمد حسن، مرجع سابق، ص 47.

الحالة الثالثة: الخطوات العملية لتنفيذ بيع المربحة المصرفية مع توكيل البائع ببيع السلعة للواعد بالشراء

الجدول رقم (1-3) عقد بيع المربحة المصرفية مع توكيل البائع ببيع السلعة للواعد بالشراء

رقم الخطوة	المهمة
(1)	يبيد البنك رغبته لأحد التجار على تمويل عملائه بصيغة بيع المربحة، ومن أجل ذلك يشتري البنك من هذا البائع الأصلي سلعا وبضائع، ويبقيها البنك في مخازن أو معارض البائع، وتكون تلك السلع حينئذ مضمونة على البنك ويتحمل مخاطر هلاكها، بينما تبقى أمانة لدى البائع في مخازنه .
(2)	يقوم البنك بدفع ثمن السلع المشتراة من البائع الأصلي نقدا أو في أجل المحدد المتفق عليه بين الطرفين.
(3)	يعطي البنك وكالة للبائع الأصلي بأن يقوم نيابة عنه ببيع السلع المملوكة للبنك عن طريق بيع المربحة بإضافة نسبة متفق عليها على الثمن الأصلي.
(4)	عند قدوم أحد زبائن البائع الأصلي راغبا في شراء بعض السلع بالثمن المؤجل، يقوم البائع الأصلي نيابة عن البنك بإجراء التعاقد اللازم لبيع السلعة الداخلة في ملكية هذا البنك طبقا للشروط المقررة المتفق عليها، كما يشهد البائع الأصلي على تحرير الكمبيالات المقسطة لأمر البنك الإسلامي .
(5)	يقوم البائع الأصلي بتسليم السلعة المباعة إلى زبونه المشتري .
(6)	يدفع المشتري الثمن في الأجل المحددة المتفق عليها في عقد بيع المربحة .

المصدر: عز الدين خوجة، المصدر السابق.

الفرع الثاني: الضوابط الشرعية لتنفيذ بيع المربحة

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

- يجوز للبنك والعميل أن يتفقا على الالتزام بالوعد في الشراء والبيع.
- يجب على البنك أن يمتلك السلعة محل المربحة ملكية حقيقية قبل بيعها.
- يجب على البنك أن يقبض السلعة ويحوزها حيازة معلنة قبل بيعها.
- يجوز للبنك أخذ الضمانات الكافية المشروعة التي يراها مناسبة وملائمة لحفظ حقه وسداد الثمن¹.

¹ مصطفى النشري، تقييم كفاءة البنوك الإسلامية في مصر، مجلة التمويل والتجارة، جامعة طنطا، مصر، ع01، 2008م، ص20.

- أن يتحمل البنك تبعة الهلاك قبل التسليم، وتبعة الرد بالعيب الخفي بعده.
- أن يتطابق الإيجاب والقبول، وأن يتم التطابق في مجلس واحد.
- عدم زيادة الدين بعد ثبوته في ذمة المشتري ويجوز أن يخصم من الدين مقابل التعجيل بالسداد¹، أي لا يجوز للبنك تقاضي تعويض مالي مقابل تأخير العميل في سداد ما عليه من أقساط .
- لا يجوز التأمين على السلعة لصالح البنك إلا عند الضرورة.
- أن يلتزم البنك في عمليات المربحة بأحكام الشريعة الإسلامية، على أن يكون لهيئة الرقابة الشرعية بالبنك الصلاحية الكاملة لضبط المعاملات بما يتفق والشريعة الإسلامية².

الفرع الثالث: مشاكل صيغة بيع المربحة على البنوك الإسلامية

لقد لقيت البنوك الإسلامية عدة مشاكل من جرّاء استخدامها لهذا النوع من البيوع، والتي تتمثل في مخاطر كبيرة إذا لم تجد لها حلاً حاسماً، ولعل أبرز هذه المشاكل ما يلي:

أولاً: مشكلة الالتزام بالوعد

إنّ أهم مشكلة تواجه البنوك الإسلامية في بيع المربحة، هي امتناع الزبون الأمر بالشراء عن تنفيذ وعده، وتخليص البنك من السلع محل الصفقة التي سبق وأمره بشرائها، وهي مشكلة لم تقف لها البنوك الإسلامية على حلّ نهائي و قطعي، وذلك راجع لتضارب الفقه حول هذه الإلزامية³

ثانياً: مشكلة البنوك الإسلامية التي تعمل في دول تحدد الهوامش الربحية للسلع

يتمثل المشكل في كيفية تحديد البنك الإسلامي لربحه إذا كان يعمل في دولة تنتهج سياسة تحديد نسبة الربح التي يجب على الوسيط الحصول عليها، سواء كان مستورداً أو تاجر جملة أو تقسيط، فهل يعتبر نصيب البنك من العملية جزءاً داخلاً ضمن الهامش الربحي الذي تضعه الدولة أو جزءاً مستقلاً عنه، بمعنى هل يقتصر البنك عند وضع نسبة ربحه على ما تسمح به السلطات، أم يأخذ الهامش الموضوع من طرفها، مضافاً إليه نسبة أخرى يحددها بالاتفاق مع الزبون.

¹ علاء أسامة الشعراني: أهمية تطبيق نظام التكلفة حسب الأنشطة على نشاط المربحة في المصارف الإسلامية، جامعة دمشق، 2010م، ص7.

² مصطفى النشرتي، مرجع سابق، ص2.

³ عائشة الشراوي البنوك الإسلامية التجارية بين الفقه والقانون والتطبيق المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء المغرب، ط1، 2000 م، ص 468,469.

والملاحظ أنه إذا كانت البنوك الإسلامية في مثل هذه الوضعية تعلن أنها تقف عند السقف التي تسمح بها الحكومات في تحديد هوامشها الربحية، فإننا نعتقد أنها وإن كانت صادقة فيما تعلن عنه، فإنها تعوض ما تريد عن طريق الرفع من التّفات والتكاليف التي صرفتها على العملية.

ثالثا: مشكلة تغير الأسعار

تستخدم البنوك الإسلامية بيع المربحة للأمر بالشراء في أغلب الحالات في مجال الاستيراد، وتصادفها في ذلك مشكلة ذات شقين الأول: هو أن الأسعار تتغير في الأسواق الدولية بسرعة والثاني: هو أن أسعار صرف العملات لا تتوقف عن الصعود والنزول.

فبالنسبة للشق الأول من المشكلة، نجد أن تغير أسعار السلع، قد يأخذ عدة أشكال أهمها: تغير سعر البضاعة بالزيادة في الفترة المتراوحة بين تاريخ شرائها من طرف البنك، ووقت بيعها للمتعامل، خاصة عندما تنتظر البنوك مدة طويلة قبل بيعها، مما قد يصيبها بخسائر هامة، أو غيره بالنقصان إذا ما تلفت البضاعة، أو تصل البنك بكمية أكبر من التي طلبها أو اتفق عليها، وبالنسبة للشق الثاني، فالملاحظ أن تغير أسعار الصرف يؤثر في بنود ميزانية البنك كلها، ويقف عائقا في وجه تمويلاته الاستثمارية من بدايتها إلى نهايتها¹.

المطلب الثاني: محاذير بيع المربحة

في هذا المطلب نتناول بعض الشبهات المتعلقة بهذا النوع من البيوع .

الفرع الأول: شبهة الربا

إنّقدت البنوك الإسلامية من حيث استخدامها لبيع المربحة للأمر بالشراء، وبأنه معاملة مشبوهة بالربا، إذ يتوفر على زيادة تضاف لرأس المال وينطوي على الاستغلال، وذلك راجع لرغبتها في استعمال أسهل الطرق لتحقيق أكبر قدر من الأرباح، من أجل اجتذاب متعاملين آخرين وأرباح أخرى، وإذا كان الرد على الدافع الأخير سهلا لأنه لا مانع شرعي يحول دون البحث عن أسهل الطرق للوصول إلى الربح ما دامت العملية مشروعة بكل عناصرها، ولأن الأرباح التي تجنيها البنوك

¹ عائشة الشرقاوي: مرجع سابق، ص 469.

الإسلامية من هذا البيع تخضع مبدئياً لمعايير معقولة وحسب ما تضعه كل دولة من قواعد، فإنّ الرّد على الأول يحتاج لنوع من التحليل، ويبدو أنّ بيع المربحة يعدّ أحد وسائل التبادل، وبذلك يختلف عن الربا، أي أنّ التبادل في القرض على أساس التعامل الربوي يقع بين الشّيء ومثله، كأن يعطي المرابي للمدين مئة دينار لأجل، ثم يستردها عند الاستحقاق بمائة وعشرة، أمّا في بيع المربحة لأجل، فإنّ التبادل يقع على أشياء مختلفة، هي السلعة المباعة بالثمن من العفو، فكيف يعقل أن يقاس التعامل بالمربحة على التعامل بالربا، خصوصاً وأنّه بالرغم من تحديد الربح في المربحة، إلّا أنّ هذا التحديد فيه إمّا تقويت للربح للمأمور بالشراء مضاربة بسعر السوق عند ارتفاع السعر، أو تحقّق الخسارة للأمر عند حدوث العكس، وهذا التأثير ناتج عن العرض والطلب على البضاعة لا على العرض والطلب على النقود¹، لأن هذا الأخير يوجد في القروض النقدية، ولا يوجد في البيع إلا عندما يدور على النقود، بينما بيع المربحة يقوم على بيع شيء معين غير النقود، وبما أنّه وسيلة للتبادل التجاري، والتجارة تحتل الربح والخسارة من جهة، وتتطلب موافقة المتعاقدين من جهة أخرى، فإن الزيادة التي ينطوي عليها ليست ربا، وإنما هي ضرورة لتنمية الأموال ولمواجهة مخاطر الاستثمار، ويأتي حقّ البائع فيها من كونها تقابل العمل الذي يؤديه من أجل توفير محل البيع، ووضعه تحت تصرف المشتري، وإنجازه للصفقة، وهو ما لا يتوفر للزيادة الربوية التي يحصل عليها المقرض، دون أن يكون قد بذل في مقابلها أيّ جهد أو عمل².

الفرع الثاني: شبهة بيع ما ليس تحت اليد و ربح ما لا يضمن

انتقدت البنوك الإسلامية في تعاملها ببيع المربحة للأمر بالشراء، من حيث أنّها تتعامل ببيع مشوب بالغرر، فهي تباع ما لا تملك، وتربح فيما لا تضمن، وذلك لأنّ بيع المربحة الحقيقي يفترض أن البائع يكون مالكا للسلعة، وأن يخبر المشتري بثمنها ونسبة الربح التي يريدّها، ولا يهم بعد ذلك أن يسدد المشتري ثمنها فوراً أو لأجل، أمّا البنوك الإسلامية فتتفق مع المشتري على أن تباعه سلعة لا تملكها عند الاتفاق، وإنما تسلمها له بعد أن تتوصل لها، وقد تخزينها قبل ذلك في مخازنها، وهي عمليات غير

¹ حسام الدين عفانة: حسام الدين بن موسى محمد بن عفانة، بيع المربحة للأمر بالشراء دراسة تطبيقية، طبع على نفقة شركة بيت المال الفلسطيني العربي، ط1، 1996م، ص113.

² عائشة الشرقاوي المالقي، مرجع سابق، ص472.

مقبولة في الشريعة الإسلامية، كما أن موقف البنوك الإسلامية على هذا الانتقاد بأن هذا البيع لا يدخل تحت نهي النبي عن بيع ما ليس عند الإنسان لأن البنك لا يبيع السلعة بالفعل للآمر بالشراء إلا بعد أن يملكها حقيقة من البائع، عن حكيم بن حزام قال: قلت: يا رسول الله يأتيني الرجل فيسألني عن البيع ليس عندي ما أبيع منه، ثم أبتاعه من السوق فقال: ((لا تبع ما ليس عندك))¹،

وينتفي هذا البيع أيضا على ربح ما لا يضمن فعن عمرو بن شعيب عن أبيه عن جده عند أبي داود والترمذي وصححه والنسائي وابن ماجه قال: قال رسول الله ﷺ: ((لا يحل سلف وبيع، ولا شرطان في بيع، ولا ربح، ما لم يضمن، ولا بيع ما ليس عندك))²، لأن البنك وقد اشترى السلعة التي أمر بشرائها، أصبح مالكا لها ملكا حقيقيا ومن ثم يتحمل تبعه الهلاك والتلف قبل التسليم³، وهذا من شروط المراجعة للآمر بالشراء.

الفرع الثالث: الشبهة المتعلقة بالثمن

يخضع الثمن في مختلف البيوع لعدة عوامل منها: العرض والطلب، وظروف السوق، ومستوى الإنتاج وغيرها، وعادة لا يتم الإفصاح عن التكلفة ونسبة الربح التي سيأخذها البائع عند إبرام البيع، ولا يعتبر ذلك ضروريا إلا في بيع المراجعة⁴.

وإذا كانت البنوك الإسلامية تطبق هذه القاعدة في تعاملها ببيع المراجعة للآمر بالشراء، فإنها كانت وما زالت عرضة لانتقادات حادة منها:

- 1- إنتقاد يخص الاختلاف الواضح بين الهوامش الربحية التي تأخذها البنوك الإسلامية من التمويلات بالمراجعة التي تقدمها للنوع الواحد من النشاط سواء التجاري أو الصناعي أو الفلاحي.
- 2- إنتقاد يتعلق بمقارنة نسب الأرباح التي تأخذها البنوك الإسلامية مع نسب الفوائد المعمول بها في البنوك التقليدية، وأنه لا فرق بينهما ما دامت الأرباح عبارة عن زيادة على أصل التمويل مرتبطة

¹ أخرجه أبو داود في سننه، كتاب البيوع، رقم الحديث: 3503 .

² أخرجه النسائي في سننه 4631 .

³ مفيض الرحمان، رؤية شرعية حول المراجعة وصياغتها المصرفية، دراسات الجامعة الإسلامية العالمية شيتاغونغ، مج 4، 2007م، ص181.

⁴ محمد الأنور أحمد محمد ، هامش المراجعة وضبط الأسعار مجلة المال والاقتصاد، العدد 31، 6 دجنبر 1988م، ص31.

بالأجل الذي ستنتهي فيه العملية، حيث ظنّ كثير من الناس أنّ حساب الربح بالنسبة المئوية من باب الربا، ويعود هذا الظن لتعامل الناس مع البنوك الربوية التي تحسب فوائدها بالنسبة المئوية، وفي الحقيقة والواقع أن حساب البنوك الإسلامية لأرباحها بالنسبة المئوية ليس له علاقة بالربا، ولا بمعدلات الفائدة (الربا) التي تتعامل بها البنوك الربوية¹.

ويرد مؤيدو البنوك الإسلامية على هذه الانتقادات بأنها تخطئ خطأ لا أساس له من الصحة بين نسب الأرباح ونسب الفوائد، وأنّ هناك اختلافات كبيرة بينهما، فكل منهما طبيعته الخاصة، فالأول مرتبط بعقد البيع، متوقّف على كلّ شروطه، والفوائد مرتبطة بعقد قرض مختلف من حيث طبيعته وشروطه عن عقد البيع، ومن البديهي أنّ كلّ عملية بيع تهدف إلى تحقيق الربح، وهو يتميز من عملية لأخرى، بعكس الفائدة التي تكون نسبتها ثابتة في القروض المتماثلة.

الفرع الرابع: الشبهة المتعلقة بالتعامل عند التأخر في الأداء

يرجع منشأ هذه الشبهة إلى أن البنوك الإسلامية لا تتعامل بالفوائد، والتي تحتسب بنسب أعلى في حالة عدم الوفاء في الآجال المحددة، ممّا جعل المتعاملين معها يماطلون في دفع مستحقّاتهم ما دامت لا تزيد عنهم شيئاً، ممّا يضرّ بها ويحرمها من إعادة استثمار أموالها، ومن الاستفادة هي والمودعين من نتائج هذا الاستثمار، لذلك كان لزاماً عليها أن تتخذ لنفسها طريقاً تجبر به الأضرار الناتجة عن عدم الالتزام بمواعيد الوفاء... فلجأت إلى فرض تعويضات على كلّ من يتأخّر عن سداد ما عليه²، هذه التعويضات والغرامات لا يجوز للبنوك الإسلامية الاستفادة منها شرعاً، بل يتم إنفاقها في أبواب البر والإحسان.

¹ عطا المنان محمد أحمد، عقد المراجعة ضوابطه الشرعية صياغته المصرفية وانحرافات التطبيقية .

² عائشة الشراوي المالقي، مرجع سابق، ص 476 .

خلاصة الفصل الأول:

المربحة المصرفية ليست عملية مستحدثة كما ذكر البعض، حيث تقوم على شراء البنك للسلعة بطلب من عميله بثمان معجل، ومن ثم بيعها إليه بثمان مؤجل، وذلك بناء على مواعدة بينهما، ملزمة في بعض البنوك، وغير ملزمة في بنوك أخرى، وفي كل الأحوال لا تكون ملزمة للبنك إلا إذا اشترى البنك السلعة.

كما أن لبيع المربحة أحكام وضوابط تحكمه عند تقديم طلبيات البيع، وأيضاً عند تنفيذ المربحة حتى تكون مطابقة للضوابط الشرعية، هذا وتجد أن هناك معايير وضمانات تساعد على التقليل من مخاطر عدم السداد.

وعند التمويل ببيع المربحة نجد أن له انعكاسات وآثار في التنمية الاقتصادية من خلال تمويل المشروعات، وبالنسبة إلى البنك الإسلامي وبالرغم ما توفره له من مزايا، إلا أنها لا تخلو من بعض المشاكل خاصة في تعاملها مع العملاء.

الفصل الثاني:

بنك السّلام - دراسة تحليلية لعقد بيع السيّارات مرابحة

المبحث الأوّل: مفاهيم متعلّقة ببنك السّلام الجزائري
المبحث الثّاني: دراسة تحليلية لعقد بيع السيّارات مرابحة
للأمر بالشّراء في بنك السّلام الجزائري

تمهيد:

لقد أصبحت البنوك الإسلامية مطلباً جماهيرياً إسلامياً، لذلك عندما بدأت في الظهور أقبل عليها الجماهير من منطلق الحرص على تعاليم الإسلام، وبمرور الأيام تنامت هذه البنوك وانتشرت في معظم الدول العربية، وانصرف الكثير من العملاء إلى البنوك الإسلامية وتوجهوا نحو التعامل معها.

حيث تسعى البنوك الإسلامية إلى تحقيق الرفاهية الاقتصادية والعدالة الاجتماعية في المجتمع بالدرجة الأولى من خلال تطبيقها لمختلف الصيغ والأساليب التمويلية المشروعة، والتي تسهل على المتعاملين المسلمين التعامل معها والابتعاد عن التعامل مع البنوك التقليدية التي تفرض عليهم التعامل بالربا .

والواقع المشاهد يؤكد أنّ البنوك الإسلامية فرضت نفسها على الساحة الاقتصادية وسوق المال في العالم العربي بل والدولي وأصبح وجود هذه البنوك واقعا، رغم كلّ التحديات التي تواجهها. وسنحاول في هذا الفصل أن نعرف بنك السلام الجزائري من حيث نشأته وتطوره، ثم الأهداف والإستراتيجية الاستثمارية المتبعة لتحقيق هذه الأهداف.

كما سنتطرق في هذا الفصل إلى دراسة تطبيقية لبنك السلام الجزائري، وذلك بتقديم عام للبنك من حيث نشأته وتطوره، مع دراسة صيغة التمويل بالمرابحة المتبعة في البنك مع أخذ مثال تمويل شراء سيارة بهذه الصيغة وذلك حسب المباحث التالية:

المبحث الأول: مفاهيم متعلقة ببنك السلام الجزائري

المبحث الثاني: دراسة تحليلية لعقد بيع السيارات ببنك السلام الجزائري (تمويل شراء سيارة)

المبحث الأول: مفاهيم متعلقة ببنك السلام الجزائري

إن ميلاد فكرة البنوك الإسلامية لم يكن بمحض الصدفة، بل جاء نتيجة لمجهودات ودراسات عديدة من أشخاص عاشوا الاقتصاد بكل أزماته، فأيقنوا أنه لا سبيل للخروج من هذا الواقع المرير إلا بإحداث تغيير جذري، يرمي إلى إصلاحات أساسية تعالج العلل الاقتصادية من جذورها، من هنا كانت الحاجة إلى ظهور الجهاز المصرفي في إطار ما يسمى بالبنوك الإسلامية.

المطلب الأول: التعريف بالبنوك الإسلامية وبنك السلام

بما أننا سنتعرض لتعريف بنك السلام لابدّ قبل ذلك من التعرّيج على تعريف البنوك الإسلامية أولاً ثمّ التعريف ببنك السلام.

الفرع الأول: تعريف البنوك الإسلامية

بعد أن أصبحت البنوك الإسلامية واقعا ملموسا وفعّالا، تعدّدت تعاريف هذه البنوك إلا أنّ المضمون واحد، ومن بينها ما يلي :

• البنوك الإسلامية: عرفتها اتفاقية إنشاء الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية في الفقرة الأولى من المادة الخامسة كالتالي: " يقصد بالبنوك الإسلامية تلك البنوك أو المؤسسات التي ينصّ قانون إنشائها ونظامها الأساسي صراحة على الالتزام بمبادئ الشريعة الإسلامية، وعلى عدم التعامل بالفائدة أخذا وعطاء"¹.

• وتعرف أيضا بأنها: " مؤسسة نقدية مالية تعمل على جذب الموارد النقدية من الأفراد وتوظيفها توظيفا فعّالا يكفل تعظيمها ونموها في إطار القواعد المستقرة للاقتصاد الإسلامي بما يخدم المجتمعات و ينمي اقتصادياتها و يحقق عدالة التوزيع"².

• كما عرفها الدكتور أحمد النجار كالتالي: "باستعراض قوانين و مراسيم إنشاء البنوك الإسلامية التي قامت حتى الآن نستطيع أن نخلص إلى تعريف عام للبنوك الإسلامية مؤداه: أنّ

¹ اتفاقية إنشاء الاتحاد الدولي، البنوك الإسلامية، مطابع الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، مصر الجديدة، القاهرة، 1977م،

² محسن أحمد خضير، البنوك الإسلامية، إيتراك للنشر والتوزيع، القاهرة، ط3، 1990م، ص06.

البنك هو مؤسسة مالية مصرفية لتجميع الأموال وتوظيفها في نطاق الشريعة الإسلامية، مما يخدم بناء مجتمع التكافل الإسلامي وتحقيق عدالة التوزيع ووضع المال في المسار الإسلامي¹.

وعرفها مرسى سلامة: بأنها تلك المنظّمات القائمة على تجميع الأموال من المجتمع، وتوظيفها لخدمة أفراد أو جهات لبناء مجتمع التكافل وتحقيق رفاهيته، وتقديم الخدمات المصرفية الأخرى مع الالتزام في كل ما يتعلق بذلك بقواعد الإسلام وما تتضمنه من معايير اقتصادية ودينية وأخلاقية تحقيقاً لمفهوم التنمية الشاملة².

من التعاريف السابقة نستخلص عدة أمور منها :

- البنك الإسلامي مؤسسة مصرفية نقدية كغيره من المصارف يعمل على جذب وجمع الأموال وتوظيفها بما يضمن تعظيمها ونموها.
- البنك الإسلامي يعمل على تحقيق الربحية والسيولة لكن في إطار الشريعة الإسلامية.
- البنك الإسلامي جهاز مالي يستهدف تنمية الاقتصاد، بتشجيع الاستثمارات وتحقيق عدالة التوزيع والتكافل الاجتماعي.

الفرع الثاني: التعريف ببنك السلام الجزائري

مصرف السلام الجزائري هو بنك واسع المهام والخدمات، يعمل طبقاً للقوانين الجزائرية، وتعاملاته موافقة لأحكام الشريعة الإسلامية، تم اعتماده رسمياً سنة 2008م، ليزاول مختلف النشاطات والخدمات المصرفية.

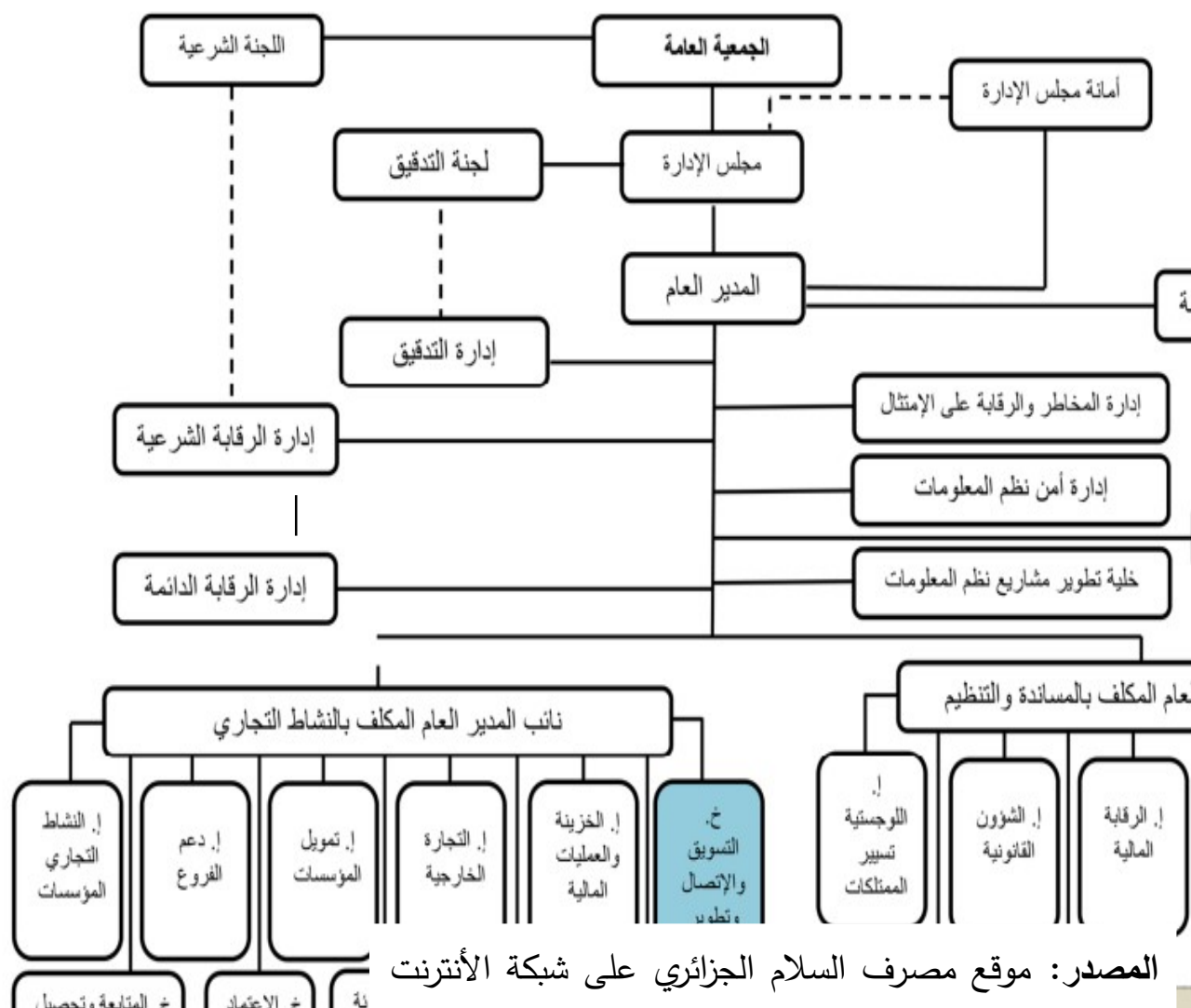
يعمل مصرف السلام وفق استراتيجيه تراعي متطلبات التنمية الاقتصادية، فمنذ تأسيس البنك.

والخدمات المصرفية المقدّمة في تطوّر مستمر، وهي خدمات نابعة من صميم مبادئ الشريعة الإسلامية، لتلبية احتياجات السوق متعاملين ومستثمرين، كما أن جميع تعاملاته تحت رقابة هيئة شرعية مكونة من علماء في الشريعة والاقتصاد.

¹ مجلة البنوك الإسلامية، مطبوعات الإتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، القاهرة، العدد 7، 1979م، ص 53 .

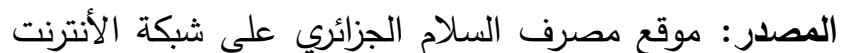
² مرسى سلامة، فلسفة البنوك الإسلامية في التنمية الشاملة، بحث مقدم إلى مؤتمر دور البنوك الإسلامية في التنمية في مصر، جامعة المنصورة، 1982م، ص 9.

الشكل رقم (1): هيكل إدارة مصرف السلام



¹ موقع مصرف السلام الجزائري على شبكة الأنترنت، www.elsalamalgerie.com ، تم الاطلاع عليه يوم 18/05/2024 م ، على 11 س و 53 د.

الشكل رقم 2



الفرع الأول: نشأة بنك السلام

{ 44 }

الصيرفة الإسلامية واختيارهم لها لقناعة المؤسسين بها ومحاولة تمثيلها في الجزائر أحسن تمثيل بعد نجاح تجربتهم في أكثر من جهة جهة¹.

وتماشياً مع إستراتيجية مصرف السلام الجزائر الزامية إلى توسعة نطاق خدماته وشبكة فروعه، ومن أجل خدمة أكبر عدد ممكن من المتعاملين في مختلف ربوع الوطن، افتتح مصرف السلام الجزائر يوم الخميس 05 ديسمبر 2019 فرعاً جديداً له بولاية المسيلة بحي 361 قطعة، الوحدة رقم 02، محل رقم 01، وتمت مراسيم الافتتاح تحت إشراف المدير العام لمصرف السلام الجزائر السيد حيدر ناصر وبحضور السلطات المحلية للولاية، وقد وصل عدد فروع مصرف السلام الجزائر حالياً إلى 25 فرعاً منتشرة عبر مختلف ربوع الوطن، في انتظار افتتاح فروع أخرى انسجاماً مع رؤية وإستراتيجية المصرف، التي تسعى إلى توفير وتقريب خدماته المصرفية بمختلف صيغها لمتعامليه وبأفضل جودة².

ويمكن القول أنّ مصرف السلام بعد أكثر من 15 سنة من انطلاسته قد نجح في تحقيق أهدافه المرجوة بانتشار فروعه وتوسّع وكالاته، وتوسّعه في العمل ببرامج وصيغ متعدّدة، ونجاحه في إقناع شريحة واسعة من الجزائريين للتعامل معه واختيار خدماته وبرامجه الاستثمارية.

الفرع الثاني : خصائص بنك السلام

يعتبر بنك السلام بنكا إسلاميا لا يتعامل بالفائدة الربوية، وله من الخصائص ما يتوافق

ومتطلبات العمل المصرفي الحديث، وأبرز هذه الخصائص تتمثل في كونه:

أ- **بنك مشاركة:** فمصرف السلام يعتمد في تمويله على ما نصّت عليه الشريعة الإسلامية، وأقرته من صيغ تمويلية واستثمارية، وما ضبطته من علاقة بالمدّعين والممولين، عكس البنوك الربوية والتقليدية التي تستهدف الفائدة الربوية والقائمة عليها³.

¹ محمد هشام القاسمي الحسني: تجربة مصرف السلام الجزائري في التمويل الإسلامي، مداخلة لليوم الدراسي حول التمويل الإسلامي واقع وتحديات، يوم 19/12/2010م، ص1.

² موقع مصرف السلام الجزائري على شبكة الأنترنت، www.elsalamalgerie.com ، تم الاطلاع عليه يوم 28/05/2024 ، على 10س و 33د.

ب - نشاطه في البيئة المصرفية التقليدية: ينشط مصرف السلام في سوق مصرفية ربوية، وهو يشكل استثناء مع بنك البركة في هذه السوق الربوية، كونه يتعامل وفق ضوابط ومبادئ الشريعة الإسلامية، بينما باقي البنوك سواء الخاصة أو العمومية منها فهي مخالفة لأحكام الشريعة الإسلامية، إلا ما استحدثته من نوافذ إسلامية تحاكي فيه عمل المصارف الإسلامية¹.

ج- بنك شامل: يعتبر بنك السلام بنكا متنوع الخدمات والمعاملات، فهو متنوع في مصادر تمويله، متنوع في مجالات استثماره، وهو إلى جانب تقديمه الخدمات المصرفية التي تقدمها البنوك التقليدية، تجده يقدم خدمات مصرفية إسلامية أخرى في التمويل والاستثمار تتوافق والشريعة الإسلامية².

المطلب الثالث: صيغ التمويل في مصرف السلام الجزائري

الفرع الأول: صيغ التمويل المعتمدة

يعتمد مصرف السلام بالإضافة للمرابحة صيغا عديدة في تمويله، وفي هذا المطلب سنتناول صيغ التمويل وأهمية المرابحة بين هذه الصيغ.

والتمويل الإسلامي على حد تعريف منذر قحف له هو : تقديم ثروة عينية أو نقدية بقصد الاسترباح من مالها إلى شخص آخر يديرها ، ويتصرف فيها لقاء عائد تبيحه الأحكام الشرعية³. وتنقسم أساليب التمويل في مصرف السلام إلى عقود معاوضات من مرابحة وسلم واستصناع وإجارة، وعقود مشاركات كالمضاربة والمزارعة.

1 -المرابحة للأمر بالشراء: عملية شراء المصرف سلعة معينة بمواصفات محددة بناء على طلب، وواعد المتعامل، ثم إعادة بيعها إليه مرابحة بعد تملكها، وقبضها بثمن يضمن التكلفة مضافا إليه

¹ عيشوش عبدو: تسويق الخدمات المصرفية في البنوك الإسلامية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، س ج 2008/2009م، ص63.

² منذر قحف: مفهوم التمويل الإسلامي-تحليل فقهي واقتصادي-، المعهد الاسلامي للبحوث والتدريب، البنك الاسلامي للتنمية، جدة، ط1، 1412هـ، ص12.

هامش ربح موعود به من المتعامل ، فهي عملية مركبة من وعد بالشراء وبيع بالمرابحة، لأن المصرف لا يعرض أن يبيع شيئاً وإنما يتلقى أمراً بالشراء، وهو لا يبيع حتى يملك ما هو مطلوب، ويعرضه على المشتري الأمر ليرى إن كان مطابقاً لما وصفه أم لا¹.

2 -السلم: بيع السلم عبارة عن شراء سلعة موصوفة في الذمة بثمن مقبوض في الحال وبشروط خاصة يتم فيها توكيل المصرف المتعامل ببيع السلعة بعد قبضها، ويفيد "...هذا النوع من التمويل عملاء المصرف الذين هم في حاجة إلى سيولة مالية من أجل تسيير نشاطهم التجاري أو الإنتاجي، كما أن المصرف يستفيد في هذه الحالة من انخفاض ثمن المبيع وذلك عما سيكون عليه عند التسليم"².

3 -الاستصناع: وهي حسب تعريف مصرف السلام الجزائري: (وهي صيغة يقوم من خلالها المصرف بناء على طلب المتعامل ببناء أو تهيئة عقار حسب المواصفات المحددة ضمن الطلب والمخططات المرفقة به، ويعتمد المصرف في تنفيذ هذه العملية على عقدي استصناع منفصلين يكون في أحدهما صانعا وفي الثاني مستصنعا، حيث ينعقد الاستصناع الأول بينه وبين المتعامل المستصنع فيكون صانعا بالنسبة إليه، ثم يعقد المصرف استصناعا موازيا مع مقاول من أجل إنجاز المشروع فيكون مستصنعا في هذا العقد، على أن يكون كل من العقدين مستقلا عن الآخر...)³

4-الإجارة: هو عقد بين المصرف و المتعامل يؤجر المصرف بمقتضاه عينا موجودة في ملك المصرف عند التعاقد أو موصوفة في ذمة المؤجر تسلم في تاريخ محدد و هي نوعان:

أ- إجارة منتهية بالتمليك و هي التي تنتقل فيها ملكية العين المؤجرة إلى المستأجر في نهاية مدة الإجارة (قد تكون العين المؤجرة مشتراة من المتعامل نفسه أو من طرف ثالث).

ب- إجارة تشغيلية: و هي التي تعود فيها العين المستأجرة إلى المؤجر في نهاية مدة الإجارة⁴.

¹ نزيه حماد: في فقه المعاملات المالية والمصرفية المعاصرة، ط01، دمشق ، دار القلم، 2007، ص 81. 02

² محمد الهاشمي القاسمي الحسني ، المرجع سابق ، ص 02.

³ موقع مصرف السلام الجزائري على الأنترنت ، www.alsalamalgeria.com تم الاطلاع عليه يوم 2024/05/19م على 11سا و26د.

⁴ موقع مصرف السلام على الأنترنت، مرجع نفسه.

05-المشاركة: هو عقد بين طرفين أو أكثر يقدم كل منهما حصة مالية ويتكون من الحصتين

رأسمال الشركة، والربح يوزع بينهما حسب الاتفاق، والخسارة على حسب بنية المشاركة¹.

06-المضاربة: هي عقد بين طرفين في مشروع ينظم التعاون الاستثماري بين رأسمال من جهة

والعمل من جهة أخرى، بحيث يكون العائد مشتركا بينهم وفق ما تم الاتفاق عليه².

الفرع الثاني: التجارة الخارجية:

مصرف السلام-الجزائر-يضمن تنفيذ التعاملات التجارية الدولية دون تأخير، حيث يقترح

خدمات سريعة وفعالة منها:

✓ وسائل الدفع على المستوى الدولي العمليات المستندية.

✓ التعهدات وخطابات الضمان البنكية.

الفرع الثالث: الاستثمار والادخار:

تنمية رأس المال واستثمار فائض السيولة، والاستفادة من أفضل الشروط الموجودة في السوق.

مصرف السلام الجزائري يقترح حلول جذابة وأمنة من خلال:

✓ اكتتاب سندات الاستثمار.

✓ فتح دفتر التوفير أميني.

✓ حسابات الاستثمار... الخ.

¹ محمد الهاشمي القاسمي الحسني، المرجع السابق، ص08.

² المرجع نفسه، ص07.

الفرع الرابع: الخدمات الالكترونية :

- ✓ خدمة تحويل الأموال عن طريق أدوات الدفع الآلي.
- ✓ الخدمات المصرفية عن بعد "السلام مباشر " .
- ✓ خدمة "موبايل بنكنغ " .
- ✓ بطاقة الدفع الالكترونية "آمنة " .
- ✓ خدمة مايل سوفيت "سوفيتي " .
- ✓ بطاقات السلام فيزا الدولية.
- ✓ خدمة الدفع عبر الانترنت E Amina .
- ✓ خزانات الأمانات "أمان" .
- ✓ ماكينات الصراف الآلي ... الخ.

المبحث الثاني: دراسة تحليلية لعقد بيع السيارات مربحة للآمر بالشراء في بنك السلام الجزائري

وينقسم هذا المبحث إلى مطلبين هما:

المطلب الأول: بيع المربحة للآمر بالشراء عند بنك السلام واستراتيجية

الفرع الأول: تعريف بيع المربحة للآمر بالشراء عند بنك السلام: وهي عملية شراء المصرف لأصول منقولة أو غير منقولة، وبمواصفات محددة بناءً على طلب ووعده المتعامل بشرائها، ثم إعادة بيعها مربحة بعد تملكها وقبضها بثمن يتضمن التكلفة، مضافاً إليها هامش ربح موعود به من المتعامل.

فالعلاقة مكونة من وعد بالشراء ثم شراء البضاعة ثم بيعها مربحة، ومن ثم فهي ليست من قبيل بيع الإنسان ما ليس عنده، لأنَّ المصرف لا يعرض أن يبيع شيئاً، ولكنّه يتلقى أمراً بالشراء، وهو لا يبيع حتى يملك ما هو مطلوب ويعرضه على المشتري الأمر ليرى إذا كان مطابقاً لما وصف أم لا، كما أنّ هذه العملية لا تتطوي على ربح ما لم يضمن، لأنَّ المصرف قد قبض البضاعة التي اشتراها فانتقل إليه الضمان¹.

الفرع الثاني: إستراتيجية بنك السلام وأهدافها

أ- إستراتيجية بنك السلام:

في حرصه على تصوّر رؤية مستقبلية هادفة، قام مصرف السلام بإنشاء مكتب خاص بالإستراتيجية وإدارة المشاريع والإشراف على الجودة، عملاً بمقتضيات الإدارة الحديثة والالتزام والتميز، وبهدف تأسيس عملية وضع الخطط الإستراتيجية مع الأخذ بعين الاعتبار رؤية المصرف والمتغيرات الداخلية والخارجية، حيث يقوم المكتب بتقوية ودعم فرص تحقيق الرؤية بما يلي:

- 1- التطوير الدّوري لخطّة المصرف السنويّة والعمل على تحديثها طبقاً للمتغيرات الداخلية والخارجية،
- 2- تطوير لوحات القيادة الإستراتيجية لتسهيل عملية مراقبة وتحسين مؤشرات الأداء.

¹ موقع مصرف السلام الجزائري على الأنترنت، www.alsalamalgeria.com، تم الاطلاع عليه يوم 2024/05/19م على الساعة 16 سا و 01 د.

3-وضع إطار الحوكمة وإدارة المشاريع والبرامج، وتوعية مدراء المشاريع بمبادئ وأسس هذه الحوكمة عن طريق زيادة فرص انتهاج المشاريع المختلفة، وأهمها تلك الخاصة بالخطّة الإستراتيجية.

4-تحديد محفظة المشاريع والمبادرات طبقا لملاءمتها مع الأهداف الإستراتيجية، وتزويد الإدارة العامة بتقارير الإنجاز، ووضع آليات ونماذج قياس الجودة، وتطويرها ضمن مبادئ الجودة الشاملة¹.

ب- الأهداف الإستراتيجية لمصرف السلام:

اعتمد مصرف السلام الجزائر خطّة إستراتيجية بأهداف طموحة للنّهوض بالعمل المصرفي بما يرقى لتطلعات المؤسسين ويحقق رضى المتعاملين، فتمحورت الأهداف الجديدة للمصرف فيما يلي:

1-تقديم ونشر الخدمات المصرفية الإسلامية المتميزة.

2-المساهمة الفعالة في التنمية الاجتماعية والاقتصادية المستدامة.

3-استحداث خدمات ومنتجات مصرفية تتناسب مع احتياجات ورغبات كافة فئات المجتمع، ويعتبر هذا أحد أهم ركائز تحقيق الشّمول المالي، من خلال تيسير الحصول على الخدمات المالية والوصول إليها وتقديمها سواء للأفراد أو للمؤسسات.

4-الحرص والعمل على النّهوض بجودة الخدمات المقدّمة بما يحقّق رضى العملاء بشكل أساسي.

5-تحقيق مستوى ربحية مرض لطموحات مساهمي المصرف.

6-تطوير الأنظمة والإجراءات المصرفية بما يرفع من جودة وسرعة الخدمات المقدّمة للعملاء.

7-تطوير ورفع كفاءة العنصر البشري العامل في المصرف، ليتمكّن من تقديم الخدمة بالصورة الأمثل.

8-الاهتمام بالمسؤولية الاجتماعية انطلاقا من هوية البنك.

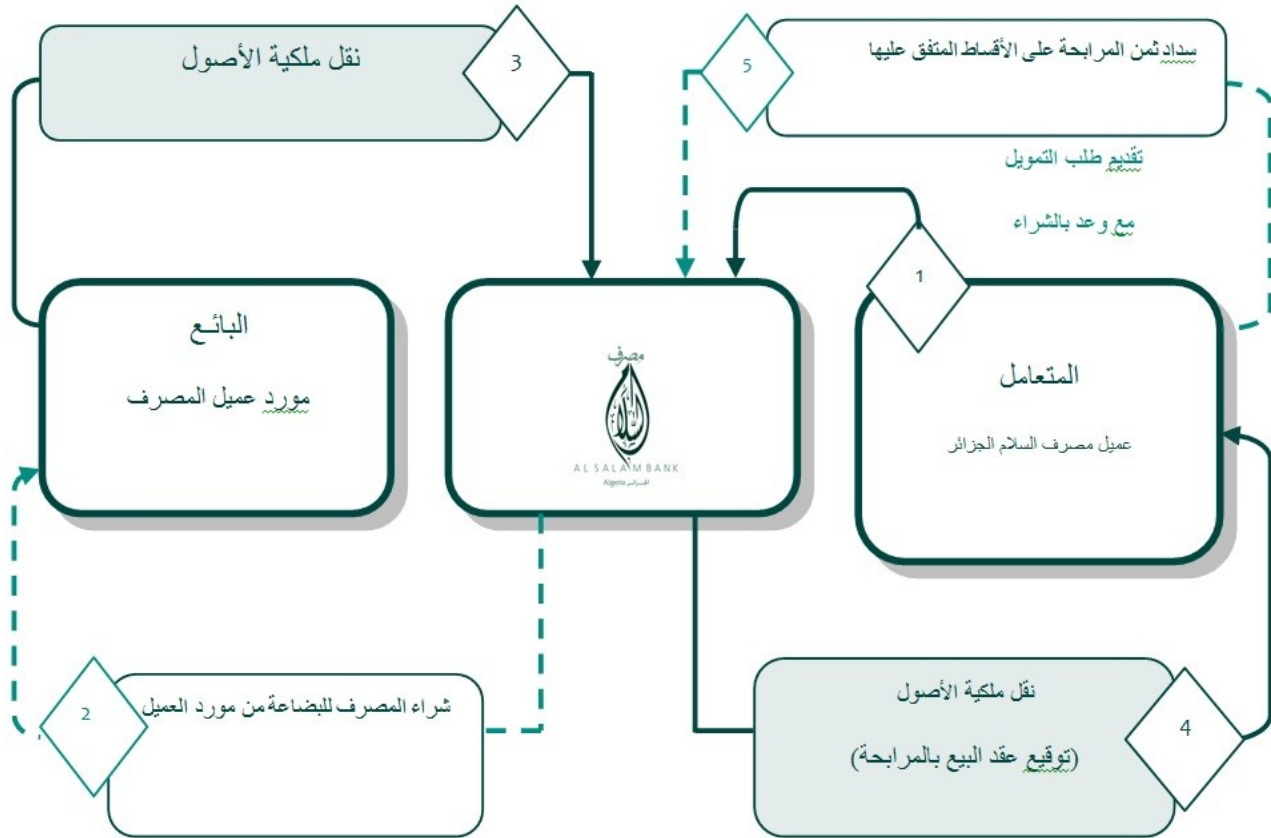
9-التركيز على تطبيق أحدث الأنظمة الخاصة باعتبارها حجر الأساس لتأسيس البنك الرقمي.

10-استكمال تطوير القدرات الرقابية والأساليب الإشرافية للمصرف وفقا لأفضل الممارسات، وابتكار المؤشرات الاحترافية ومؤشرات الإنذار المبكر والرقابة عن بعد وتطوير أنظمة الحوكمة وإدارة المخاطر¹.

¹ تقرير النشاط السنوي لمصرف السلام الجزائري سنة 2018م، ص11.

الفرع الثالث: مخطط لكيفية إجراء بيع المرابحة للأمر بالشراء عند بنك السلام

الشكل (3): رسم توضيحي لصورة المرابحة للأمر بالشراء لدى بنك السلام



المصدر: موقع مصرف السلام

¹ التقرير السنوي لمصرف السلام الجزائري ، 2018م ، ص 11-12.

المطلب الثاني: كيفية تمويل شراء السيارات مرابحة في بنك السلام ومدى مطابقتها للشريعة الإسلامية

الفرع الأول: شروط تكوين ملف شراء السيارات

تنقسم هذه الشروط إلى قسمين:

أولاً: الشروط الواجب توافرها حتى يتم الموافقة على تمويل سيارة

- السن ما بين 19 و 75 سنة (تاريخ آخر قسط) .
- أن يكون موظفاً، صاحب مهنة حرة، تاجر أو صاحب إيراد ثابت.
- أن يكون له مداخيل ثابتة و منتظمة (40000 دج و أكثر).
- أن يكون مرسماً وله أقدمية في العمل لا تقل عن 6 أشهر.
- مستحقات شهرية لا تتعدى 30 % من مداخيله الشهرية؛
- هامش ضمان الجدية يبتدئ من 10% من قيمة السيارة.

ثانياً: مكونات ملف طلب التمويل الاستهلاكي

الوثائق المطلوبة من المتعامل :

- نسخة من وثيقة هوية رسمية قيد الصلاحية، تحمل رقم التعريف الوطني (بطاقة تعريف الوطنية أو جواز السفر بيومتريين)
- شهادة الميلاد.
- شهادة إقامة قيد الصلاحية، لا تتعدى 3 أشهر.
- شهادة عائلية للمتزوجين.
- كشف حساب للأشهر الثلاث الأخيرة.
- مستندات تثبت مداخيل أخرى إضافية، من غير النشاط المهني في حال وجدت.
- تعهد كتابي لتوطين الأجر لدى مصرف السلام الجزائر، ممضى من طرف المتعامل ومصادق عليه من الجهة المستخدمة (الإمضاء والختم) حسب الحالة.

للأجراء إضافة :

- شهادة عمل لا يزيد تاريخها عن شهر، تثبت أنّ عقد العمل غير محدود المدة، وأنّ العامل مرسم في منصبة.
- كشف الراتب للأشهر الثلاثة الأخيرة.
- الكشف السنوي للأجور.

للمهنيين إضافة :

- نسخة من السجل التجاري، مصادق عليها من طرف مصلحة السجل التجاري.
- نسخة من القانون الأساسي للشركات المعنوية.
- نسخة من الاعتماد لممارسي الأنشطة المهنية الخاضعة للاعتماد.
- الشهادة الضريبية والشبه الضريبية لا يزيد تاريخها عن ثلاثة 3 أشهر.
- نسخة من البطاقة الضريبية.
- نسخة من التصريح السنوي للمداخيل.
- شهادات حديثة للوفاء بالمساهمات لدى الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي لغير الأجراء، والصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية.

للمتقاعدين إضافة :

- تبليغ تخصيص منحة التقاعد أو شهادة كشف الأجر من الصندوق الوطني للتقاعد.¹

¹ موقع مصرف السلام الجزائري على الأنترنت ، www.alsalamalgeria.com

الفرع الثاني: عملية حساب هامش الربح وتحديد اقساطه

اولا: ورقة محاكاة لبيع سيارة بالمرابحة في بنك السلام

حيث افترضنا أن عميلا توفرت فيه الشروط و له دخل ثابت 80000 دج، ويريد تمويل شراء سيارة فيات 500 و ثمنها 2160000 دج والوثيقة التالية تبين بدقة وبالتفصيل عملية بيع المرابحة.



Fiche Simulation

AL SALAM BANK ALGERIA

Entrées Client

Prix du bien (DZD)	2 160 000,00
Marge(%)	9,5%
Salaire Acheteur (DZD)	80 000,00
Salaire Co-Acheteur (DZD)	0,00
Salaire Cumule (DZD)	80 000,00
Taux Capacité Endett (%)	30%
Capacité Endett Brute (DZD)	24 000,00
Capacité Endett Consomm (DZD)	0,00
Capacité Endett Caution Consomm (DZD)	0,00
Capacité Endett Nette (DZD)	24 000,00
Nombre d'échéances (Mois)	60
Hamich Dhamène Jeddiya(DZD)	1 093 619,03
Montant à financer (DZD)	1 066 380,97

إدخالات العملاء

2160000,00 دج	سعر المنتج
9,5 %	نسبة هامش الربح(%)
80000,00 دج	راتب المشتري (دج)
0,00 دج	راتب المشتري المشارك (دج)
80000,00 دج	الراتب التراكمي (دج)
30 %	معدل سعة الدين (30%)
24000,00 دج	إجمالي سعة الدين (دج)
0,00 دج	القدرة على استهلاك الدين (دج)
0,00 دج	استهلاك ضمان دين السعة (دج)
24000,00 دج	صافي سعة الدين (دج)
60 شهرا	عدد تواريخ الاستحقاق (اشهر)
1093619,03 دج	هامش ضمان الجدية (دج)
1066380,97 دج	مبلغ التمويل (دج)

Résultats Simulation (à titre indicatif)

Montant des remboursements (DZD)	1 396 460,96
Montant échéance (TTC) (DZD)	24 000,00
Montant total de la marge (DZD)	277 378,14
Montant total de TVA (DZD)	52 701,85

نتائج المحاكاة (العلم فقط)

13996460,96 دج	مبلغ السداد (دج)
24000,00 دج	مبلغ الاستحقاق (شامل الضريبة)
277378,14 دج	إجمالي مبلغ هامش الربح (دج)
52701,85 دج	إجمالي مبلغ ضريبة القيمة المضافة

Le : 22/05/2024 09:53:21

المصدر : مقابلة ميدانية مع مندوب التمويلات لبنك السلام وكالة المسيلة، حي 361 قطعة، الوحدة 2، المحل رقم 1، وذلك يوم الأربعاء 22 ماي 2024 من الساعة 9:00 صباحا إلى 12:00.

ثانياً: اتفاقية تمويل الأفراد (بيع بالتقسيط) الشروط العامة و الخاصة:

وهذه الوثيقة عبارة عن عقد ممضى من طرف العميل ومصادق عليه من البنك بتاريخ 23 جانفي 2023 لشراء سيارة وتتضمن مواد قانونية تتحدث عن تمويل الأفراد وشروط بيع التقسيط الخاصة والعامة من: تعهدات المتعامل، الضمانات، المصاريف، الحقوق، الموطن وحل المنازعات ونسخ العقد.

اتفاقية تمويل الأفراد (بيع بالتقسيط)
الشروط العامة والخاصة

المادة الأولى: الموضوع

تمتع المتعامل بتمويل من بنك السلام لأجل شراء سيارة، وذلك بمقتضى عقد مبرم بين الطرفين بتاريخ 23/01/2023.

المادة الثانية: تعهدات المتعامل

تعهد المتعامل باستغلال التمويل في حدود المبلغ الممنوح له، وتوظيفه في أعماله ونشاطه التجاري بحسب:

- تعهد المتعامل بتسديد التزاماته في أجل استحقاقها.
- تعهد المتعامل بربط كل حق له في الاعتراض على المصرف لتسديد ديونه واستحقاقه بالوسائل القانونية المشروعة والسليمة للمعامل.

والتعهد:

- يرحب المتعامل بالمصرف عند حلول أجل الاستحقاق، أن يخصص المبلغ المستحق، مما يكون له من حسابات مفتوحة باسمه لدى المصرف، سواء كانت بالدينار أو بالعملة الأجنبية، سواء كان فتح الحساب قبل المدة أو بعدها وبمقتضى في صرف العملة الأجنبية بسعر يوم الخصم، كما يحق للمصرف دمج هذه الحسابات وتوحيدها في حساب واحد، وإجراء القفاصة بين الأرصدة الدائنة والمدينة مهما كانت طبيعة الرصيد.
- يجوز للمتعامل للمصرف بأن يقرض في الحساب جميع المبالغ المدونة في حسابات الودائع أو المودعة أو المتقدمة كتأمينات نقدية مقابل التسييلات المدونة، دون حاجة إلى الحصول على موافقة مسبقة من المتعامل. كما يحق للمصرف في أن يرضى السحب من المبالغ المذكورة إلى حين سداد المبالغ المستحقة.
- تعهد جميع الحسابات المفتوحة باسم المتعامل أو التي يمكن أن تفتح في المستقبل، لدى المصرف ضمانتها ببعضها البعض، بحيث يحق للمصرف الاستعانة من تسليم المتعامل الرصيد الدائن لأي حساب منها حتى سداد الرصيد الدائن للحساب موضوع التمويل أو لأي حساب مدين آخر، ويجوز للمصرف خصم الرصيد الدائن في أي حساب سداداً للرصيد المدين، كما يحق للمصرف دمج أو توحيد جميع أو أي من حسابات المتعامل المفتوحة في حساب واحد ولا يجوز إجراء القفاصة بين الأرصدة المدينة والدائنة.
- يسمح للمتعامل للمصرف أن يملأ محله في جميع كشيكات والأوراق التجارية الأخرى المسجلة للمصرف لغاية التحويل، إلا أن المتعامل يظل مديوناً بالدين وسوياً أمام المصرف إلى غاية التسديد الكلي والفعلي للدين.
- كما يتعهد المتعامل في استعماله للتسييلات المدونة بالحفاظ على البيئة وفقاً للتعليمات السارية المعمول، ولتعايير الدولية في هذا الشأن، واتخاذ التدابير اللازمة لتقليل من كمية الاستهلاك المائي، وللمساهمة في تحقيق أهداف التنمية المستدامة، واحترام معايير العمل الدولية وسلامة العاملين لديه ونقها.

المادة الثالثة: سقوط الأجل وقسط القسط:

يسقط حق المتعامل في أجل السداد وتصبح جميع أقساط التسييلات المدونة بموجب هذه الاتفاقية حلاً، ويستحق الأداء فوراً وبدون أي إجراء مسبق في الحالات التالية:

المادة الرابعة: الضمانات

يقرض العميل بخصم كل الضمانات العينية والآلية والآلية التي يملكها المصرف والحدود ضمن الشروط الخاصة.

المادة الخامسة: المصاريف والخصم

اتفق الطرفان أن تكون مصاريف هذه الاتفاقية وكل ملحق ومصاريف تسجيل المقود والرسوم وسفوق وأرباح المصارف والمصارف المصرفية والبيع بالمرافق، وكذا مصاريف الإجازات التي قد يتحملها المصرف لتحويل المبالغ المستحقة الخاصة بهذه الاتفاقية أو لفترات عنها مستقبلاً على عاتق المتعامل، الذي يوافق على ذلك صراحة، وذلك بأن يدفعها مباشرة أو يخصمها من حسابه أو حساباته المفتوحة لدى المصرف دون الحاجة إلى إذن مسبق منه.

المادة السادسة: الموطن

لتسديد هذه الاتفاقية، اختار الطرفان موطناً وفقاً للمعايير المذكورة في الشهاد أعلام.

ومضى هذا العنوان هو المصنف بالاسم للمتعامل، ما لم يشير المصرف بغيره بموجب كتاب رسمي بالموطن المسجل مع إشعار بالوصول بين فيه عنوانه الحقيقي، وإلا تكون جميع التلبيحات القضائية وشبه القضائية، وكل ما يصدر عن المصرف إلى المتعامل مقبولة عليه في عنوانه المذكور أعلاه.

المادة السابعة: حل المنازعات

اتفق الطرفان، على أن أي خلاف ناشئ عن تنفيذ هذه الاتفاقية أو تفسيره لم يتسكن الطرفان من حله ودياً بمحال على محكمة بمرمراديس.

المادة الثامنة: نسخ العقد

حررت هذه الاتفاقية في أربع نسخ أصلية باللغة العربية، وقد تسلم كل طرف نسخة منها بعد استمضاء إجراءات التسجيل.

ويصرح المتعامل أنه قرأ هذه الاتفاقية قبل التوقيع عليها، وأنه فهمها واستوعبها استمضاء تمام، وأنه وافق على كل محتوياتها، وبأنها ورد فيها التزامات كاملاً لا يرجع عنها.

حرر بتاريخ 2023 / 1 / 23

مصرف السلام الخواص

المتعامل

المصدر : بنك السلام وكالة المسيلة، المصدر السابق.


بنك الجزائر

**اتحادية تمويل للأفراد
(بيع بالتقسيط)
الشرط الخاصة**

بجاء:

مصرف السلام الجزائري، حركة ساحة رأسها 20.000.000.000 دج، المكان مقر الاجتماعي بـ 233 شارع احمد واثقه عالي ليرامع المقراف، والقبه باستقل المباني بالجزائر تحت رقم 07 . 0976530. والمحلل من طرف مدير فرع MSIIا مكان مقر اجتماعهم.

من جهة وبشار إليه فيما يلي "المصرف":
السيد () المولد () تاريخ () الحاصل () رخصة السياقة / بطاقة التعريف الوطنية () ورق:
APC DE MAADHI صادر بتاريخ () السيد () المولد () تاريخ () الحاصل () رخصة السياقة / بطاقة التعريف الوطنية () ورق: الصانعة بتاريخ () والسكر () والسيد () المولد () تاريخ () الحاصل () رخصة السياقة / بطاقة التعريف الوطنية () ورق: الصانعة بتاريخ () والسكر ()

من جهة أخرى وبشار إليه (ما) فيما يلي فردنا أو جامعا به - كالتصليح *

بالإشارة إلى الشروط العامة للتحويل الذي يصرح المتعامل أنه قرأها وافاق على كل محتوياتها ويلتزم بما ورد فيها التزاما كاملا.
فقر المصرف مع المتعامل تحويلا يخص لاتمام RENAULT SANDERO STEPWAY 1.6 ESSENCE حزمة البيع والتسييط وفقا للشروط ولكليات التالية:

- 1- قن البيع : حددت قيمة البيع بـ 3 243 709,17 دج - (trois millions deux cent quarante-trois mille sept cent neuf Dinars et dix-sept centimes).
- 2- الجزء الأول من القين: يلتزم المتعامل بدفع جزء أول من القين كما تمشي لتأمين الحددية وقدره 2 151 029 دج.
- 3- أجل الاستحقاق: يلتزم المتعامل بإدائه قن الميع إلى المصرف بموجب أقساط شهرية في مدة اقصاه 60 (اشهر) من تاريخ تسليم البيع كما يتبين من جدول الاستحقاق الذي يحتتر جزء لا يتجزأ من عقد البيع. وتضمن مبادرتة من حساب المتعامل المقرون لدى المصرف.
- 4- القشوط والقضيات: يقع هنا التحويل وفق القشوط والقضيات الآتية:

* الشرط :

- Hamich dhaman el djidia
- Signature de la convention de financement.
- Signature d'un billet à ordre
- Signature du contrat de vente par facilité
- Attestation de disponibilité.
- Etablissement de la demande de mise en gage en faveur de la banque
- L'agence est responsable sur la remise du chèque au concessionnaire en contre partie d'un bon de commande reprenant la date de livraison
- Facture définitive au nom de la banque
- Procès verbale de remise du véhicule
- Attestation de garantie
- Carte provisoire de circulation portant la mention gage au profit de la banque

- Hamich dhaman el djidia
- Signature d'un billet à ordre
- Carte grise portant la mention gage au profit de la banque
- Carte provisoire de circulation portant la mention gage au profit de la banque
- Assurance tous risque avec avenant de subrogation au nom de la banque.

وذلك ما يتم بمقتضى هذا العقد المؤرخ بـ (01 اشهر) من تاريخ التوقيع أعلاه (في حالة الموافقة على تقديمها بنفس القشوط من قبل المصرف).
2023/1/23

الشامل

{ 57 }

[illegible]

{ 58 }

خامسا: الترخيص لاستعمال السيارة والسير بها

وهذه الوثيقة عبارة عن رخصة لاستعمال السيارة والسير بها عقد ممضى من طرف العميل ومصادق عليه من البنك تتضمن معلومات العميل والسيارة وشروط متعلقة بالصلاحيات المخولة للعميل.

مصرف السلام الجزائر

الترخيص لاستعمال السيارة والسير بها

إن، مصرف السلام الجزائر (Al Salam Bank Algeria)، شركة أسهم برأسمال اجتماعي يقدر بـ: 20.000.000.000 دج، الكائن مقره 233، شارع أحمد واكد، دالي إبراهيم، الجزائر، والممثل من طرف السيدمسئول فرعالمسئول الذي يتمتع بكل الصلاحيات لهذا الغرض والمشار إليه أدناه بعبارة "المصرف"

بصرح أنه في إطار التمويل الاستهلاكي من أجل اقتناء سيارة خاصة، منح تمويلا لـ: السيد (المولود في بتاريخ الساكن بـ والمسجل بـ رقم المسجلة من طرف دائرة والشارع إليه أدناه بعبارة "المتعامل" من جنسية جزائرية.

حيث أن السيارة ستبقى مسجلة باسم مصرف السلام الجزائر إلى غاية تسديد المتعامل كامل المستحقات الناتجة عن التمويل وتحويل البطاقة الرمادية باسم المتعامل.

ولأجل ذلك، يرخّص المصرف المتعامل استعمال وسياسة السيارة الخاصة التي تحمل المواصفات الآتية:

- النوع: س.خ
- الصنف: داسيا
- الرقم التسلسلي في الطراز: U
- رقم التسجيل: 02801

وعليه، يحق للمتعامل المذكور أعلاه التكفل بجميع الإجراءات الإدارية الخاصة بهذه السيارة كما له سلطة سياقة هذه السيارة على مجموع التراب الوطني ويلتزم المتعامل بالمحافظة على السيارة محافظة الشخص الحريص مع احترام القوانين واللوائح المنظمة للسير وتحمل كل المسؤوليات الجزائية والمدنية الناتجة عن ذلك وعليه في هذا الشأن تأمين السيارة تأميناً على جميع الأخطار لدى شركة التأمين المعترف بها ودفع حقوق التأمين بدون قبض المستحقات والتعويضات وتسديد أي غرامة مالية قد يحكم بها عند استعمال هذه السيارة.

كما يحق للمتعامل إيداع الملف لدى السلطات الإدارية المختصة بجميع أنواعها لاستخراج البطاقة الرمادية باسم المصرف وتجديدها في حالة ضياعها، والحضور أمام مصالح البلدية والولاية والدائرة ومديرية الصناعة والمناجم وعلى العموم القيام بكل ما هو نافع أو ضروري لذلك.

غير أنه لا يمكن للمتعامل بيع هذه السيارة لنفسه أو لغيره بأي شكل كان إلا بموجب ترخيص صريح مستقل من المصرف كما لا يمكن له أن يخول هذه الصلاحيات لشخص آخر ينوب عنه.

حرر وانعقد سنة الفين و عشرون في 27 من شهر ديسمبر، وبعد التلاوة والشرح وقع المتعامل مع المصرف.

مصرف السلام الجزائر - الجزائر

مسئول فرع المسجلة 02801

00213-21-91-04-25 لفس 00213-21-91-09-83

المصدر: بنك السلام وكالة المسيلة، المصدر السابق.

الفرع الثالث: مدى موافقة المرابحة في بنك السلام للشريعة الإسلامية (بيع السيارات)

هناك شروط يجب اتباعها حتى يكون بيع المرابحة وفق ما نصت عليه الشريعة الإسلامية:

- 1 يجب موافقة عقد المرابحة لمبادئ الشريعة الإسلامية، حيث أنها لا تمول السلع المحرمة.
 - 2 الملكية المسبقة للبضاعة من طرف البنك .
 - 3 الربح يكون فعلي وليس صوري، وفي هذا الإطار يجب التذكير أنّ المرابحة التي تطبق في البنوك الإسلامية هي بيع لأجل، أمّا التمويل فهو ليس إلا وسيلة للعملية التجارية التي تشكل لوحدها مصدر الربح المتحصّل عليه من طرف البنك حتّى وإن كان التسديد مؤجّل.
 - 4 سعر التكلفة وهامش الربح ومدة التسديد يجب أن تحدّد مسبقاً، وتقبل من الطرفين.
 - 5 في حال التأخر عن التسديد لا يمكن للبنك إضافة أرباح على الزبّون، ولكنّه مضطر لفرض غرامات تبرّع في حساب ناتج قيد التصفية، غير أنّه لا يستفيد بأيّ حال من الأحوال من هذه المبالغ، بل توجه إلى أعمال البر والإحسان والجمعيات الخيرية...الخ.
 - 6 في حال سوء نيّة الزبّون، للبنك الحقّ في المطالبة بغرامات مالية حسب الضرر الذي يقع عليه، بحيث يجب تقدير هذا الضرر حسب معايير موضوعية خاصّة بالبنك، لكنّها لا علاقة لها بأسعار الفائدة.
 - 7 بعد إنجاز عقد المرابحة، البضاعة تصبح ملكيّة نهائيّة للمشتري النهائي وتبقى كذلك مهما كانت الأحوال بعد ذلك، غير أنّه يمكن للبنك أن يرهّن البضاعة كضمان لتسديد سعر البيع، وتقوم بحجز البضاعة في حال التّماطل، ويمكن في حال عدم بيع البضاعة قبول تمديد الأجل، ولكن لا يمكن في أيّ حال من الأحوال الإضافة إلى سعر البيع.
- وهذه الشّروط التي ذكرنا متوفرة لدى بنك السلام في البيع بالمرابحة،

خلاصة الفصل الثاني:

بنك السلام الجزائري يقوم في تعاملاته مع زبائنه وفق البعد الذي سطرته له الشريعة الإسلامية، والذي يتماشى مع مختلف صيغه التمويلية، إلا أنه يعتمد على الصيغ القائمة على المديونية، كالتمويل التأجيري، السلم، الاستصناع، ونجد على رأسهم التمويل بالمرابحة باعتباره أقلّ مخاطرة وضماناً عند تسديد مستحقات الدين في الآجال المحددة، عكس الصيغ الأخرى القائمة على الملكية التي نجد فيها درجة المخاطرة كبيرة، وعدم ضمان تسديد الديون في الآجال المتفق عليها.

كما يستعمل بنك السلام هذا الأسلوب بكثرة في تمويل شراء السيارات، حيث يلقي إقبالاً كبيراً من الزبائن، خاصة الذين لا يتوقّر لهم المبلغ كاملاً، وهذا لتفادي التعامل مع البنوك الربوية من ناحية، ورغبتهم في امتلاك السيارات بطريقة خالية من شبهة الربا من ناحية أخرى.

الخاتمة

- الحمد ربّ العالمين، الذي بنعمته تتمّ الصّالحات وتتنزّل البركات، نحمده تعالى على أن وفّقنا لإتمام هذا البحث، والذي تناولنا فيه موضوع بيع المربحة للأمر بالشراء، وخلصت إلى النتائج التالية:
1. أهمية بيع المربحة للأمر بالشراء الكبيرة، ممّا جعلها تتفوّق وبفارق كبير على وسائل الاستثمار الأخرى التي يتمّ التعامل بها في المصارف الإسلامية.
 2. أنّ هذه المعاملة ليست مستحدثة، وإنّما هي معاملة قديمة تحدث عنها فقهاء المذاهب الأربعة، وإن تفاوتوا في الحديث عنها بين مقل ومكثر.
 3. أنّ هذه المعاملة تتركّب من وعدين من كلّ طرفيها (الأمر والمأمور) وتنتهي بعقد بيع للسلعة المطلوبة.
 4. أنّ الفقهاء القدامى اختلفوا في مدى مشروعية هذه المعاملة، وقد رجّح بعضهم القول بجوازها شرعا.
 5. أنّ الفقهاء القدامى لم يضعوا في اعتبارهم أنّ الإلزام بالوعد من عدمه سبب للقول بجل أحرمة هذه المعاملة، وإنّما قال كل برأيه لاعتبارات أخرى.
 6. أنّ الفقه الإسلامي تعدّدت فيه وجهات النّظر حول الإلزام بالوعد مطلقا من عدمه، وقد رجّح بعضهم أنّه يلزم الوفاء به شرعا إلا لعذر، وأمّا قضاء فيلزم إن دخل الموعود بسبب هذا الوعد في كلفة مالية.
 7. أنّ الخلاف بين الفقهاء المعاصرين في مسألة بيع المربحة للأمر بالشراء انحسر في مدى مشروعية الإلزام بالوعد فيه من عدمه، وقد رجّح بعضهم القول بأنّ الإلزام بالوعد في هذه المعاملة جائز شرعا.
 8. ما ذهب إليه البعض من بناء الإلزام بالوعد في بيع المربحة للأمر بالشراء على قول المالكية بأنّ الوعد ملزم في حالة ما لو كان على سبب، أو دخل الموعود في كلفة مالية بسببه، وهو محل نظر، وأنّ الأولى أن يُبنى على قواعد مذهب الأحناف، والتي منها أنّ الوعد إذا وُجدت حاجة للإلزام به يكون ملزما، والحاجة داعية إلى الإلزام في بيع المربحة للأمر بالشراء، فيمكن أن يُعمل بهذه القاعدة فيه.

اقتراحات وتوصيات:

في ضوء ما لوحظ بأن أكثر البنوك الإسلامية اتّجه في أغلب نشاطاته إلى التمويل عن طريق المربحة للأمر بالشراء.

ومن خلال النتائج التي توصّلتنا إليها نحاول إعطاء بعض التوصيات والاقتراحات:

1 أن يتوسع نشاط جميع البنوك الإسلامية في شتى أساليب تنمية الاقتصاد، ولا سيما إنشاء المشاريع الصناعية أو التجارية بجهود خاصّة، أو عن طريق المشاركة والمضاربة مع أطراف أخرى.

2 أن تُدرس الحالات العمليّة لتطبيق المربحة للأمر بالشراء لدى البنوك الإسلامية، لوضع أصول تعصم من وقوع الخلل في التطبيق، وتُعين على مراعاة الأحكام الشرعية العامة أو الخاصّة ببيع المربحة للأمر بالشراء.

3 أن يعتمد البنك الإسلاميّ على باقي صيغه التمويلية في تمويل مشاريعه من إجارة واستصناع وسلم، وغيرها من أجل الابتعاد عن الشبهات في التركيز على صيغة المربحة المصرفية فقط.

4 أن يتبنّى مثل هذه المواضيع علماء لهم خبرة في المعاملات من الناحية الفقهية للتأكد من مشروعيتها.

وأخيراً نختم بحثنا المتواضع، ونأمل أن نكون قد وفّقنا في تقديم المفاهيم الأساسيّة التي يقوم عليها هذا البيع (المربحة للأمر بالشراء)، وعرضه على أحسن وجه.

وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين.

الملاحق

الملحق (01): مكونات ملف طلب تمويل استهلاكي



مكونات ملف طلب تمويل الاستهلاكي

معامِل :

هوية رسمية قيد الصلاحية تحمل رقم التعريف الوطني (بطاقة تعريف الوطنية أو جواز السفر بيومتريين)؛

يد الصلاحية، لا تتعدى 3 أشهر؛

للمتزوجين؛

لأشهر الثلاث 3 الأخيرة؛

مداخل أخرى إضافية من غير النشاط المهني في حال وجدت؛

عاطلين الأجر لدى مصرف السلام الجزائر، ممضي من طرف المتعامل ومصادق عليه من الجهة المستخدمة (، حسب الحالة.

يزيد تاريخها عن شهر تثبت أن عقد العمل غير محدود المدة و أن العامل مرسوم في منصبه؛

شهر الثلاثة 3 الأخيرة؛

للأجور.

جل التجاري مصادق عليها من طرف مصلحة السجل التجاري؛

من الأساسي للشركات المعنوية؛

عاد لممارسي الأنشطة المهنية الخاضعة للاعتماد؛

ية والشبه الضريبية لا يزيد تاريخها عن ثلاثة 3 أشهر؛

اقعة الضريبية؛

ريخ السنوي للمداخل؛

ة للوفاء بالمساهمات لدى الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي لغير الأجراء والصندوق الوطني للتأمينات

عنحة التقاعد أو شهادة كشف الأجر من الصندوق الوطني للتقاعد.

الملحق رقم (02): وثائق ملف طلب تمويل السيارة (لطالب التمويل والكفيل)



أهلا وسهلا بكم

Liste des documents à fournir
par les Acheteurs et Co-Acheteurs

Liste des documents à fournir par les acheteurs et les Co-acheteurs	وثائق ملف طلب تمويل سيارة (لطالب التمويل والكفيل)
Pièce à fournir Pour les salaires: 1. Un justificatif d'identité biométrique en cours de validité (CIN biométrique); 2. Un acte de naissance; 3. Un justificatif de résidence de moins de 3 mois (fiche de résidence); 4. Une fiche familiale pour les personnes mariées; 5. Les extraits de comptes des trois (3) derniers mois; 6. Timbre fiscaux : 01 timbre de 100 DA 7. Un engagement de domiciliation de salaire signé par le client et avalisé par son employeur (signature, cachet, griffe) et ce, au cas par cas. 8. Attestation d'Affiliation (CNAS) / Copie de la carte Chifa. 9. Une 01 photo d'identité récente. 10. Chèque barré (ccp) 11. Attestation de travail de moins d'un mois spécifiant le caractère indéterminé du contrat et la titularisation dans le poste occupé; 12. Originaux des trois (3) dernières fiches de paie; 13. Relevé des émoluments; 14. La déclaration annuelle des salaires (DAS) pour les employés du secteur privé.	الوثائق المطلوبة للأجراء: 1. 02 نسختين من بطاقة الهوية (بيومترية) قيد الصلاحية; 2. شهادة الميلاد; 3. 02 إثبات الإقامة قيد الصلاحية لا تتعدى 3 أشهر; 4. شهادة عائلية للمتزوجين أو شهادة الحالة الشخصية لغير المتزوجين; 5. كشف الحساب البريدي / البنكي للثلاث (03) أشهر الأخيرة; 6. طوابع ضريبي: 01 طابع 100 دج 7. تعهد كتابي بالاقتراع الشهري من الحساب البريدي / بتوطين الراتب في مصرف السلام ممضى من طرف المتعامل ومصادق عليه من طرف رب العمل 8. شهادة الانتماء لدى مصالح الضمان الاجتماعي / بطاقة الشفاء. 9. صورة شمسية حديثة. 10. شيك مشطوب عليه (ccp) 11. شهادة عمل بتاريخ حديث أقل من شهر يوضح دوام عقد العمل والتسجيل في المنصب; 12. كشف الراتب للثلاث أشهر الأخيرة; 13. كشف الدخل السنوي.

ملاحظة

- الدخل الشهري الأدنى المطلوب للتمويل 25 000 دج؛
- مدة التمويل خمسة 03 سنوات، على ألا يتجاوز السن عند آخر قسط 70 سنة
- جميع الوثائق المدونة لازمة.

الملحق رقم (03): ترخيص الاطلاع على مركزية المخاطر لبنك الجزائر



بنك الجزائر -

ترخيص الاطلاع على مركزية المخاطر لبنك الجزائر

(المادة. 160 القانون 90-010 المؤرخ في 14 أفريل 1990 المتعلق بالنقد و القرض)

أنا الممضي (ة) السيد (ة):

تاريخ الميلاد: / / / / / / / / / /

مكان الميلاد:

العنوان:

.....

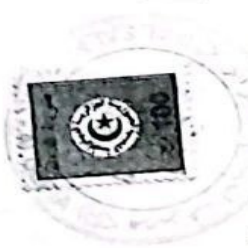
.....

أرخص لمصرف السلام - الجزائر - بالاطلاع على مركزية المخاطر لبنك الجزائر، و السماح لهذا الأخير بالتصريح بالمعلومات المسجلة باسمي أيضا باستعمال البيانات المسجلة باسمي بما يسمح به القانون.

حرر في يوم

إمضاء المتعامل

LETTRRE DE CHANGE



Contre la présente Lettre de Change
Stipulée sans frais et sans protêt

Veillez payer la somme indiquée ci-dessous

مقابل هذه السفينة
بدون مصروف وبدون احتجاج

لنمرا مبلغ لسن لسنه
لمبلغ بالآحرف مليون واثنان و تسعون ألف و ثمانون و ثمانون دينار جزائري و سبعة عشر سنتيم.

Montant en chiffres

1 092 680,17



Bon pour Aval

مقبول كضامن

لأمر : مصرف السلام الجزائري

Nom et Prénom ou raison sociale et adresse du Tiré

لسم و عنوان من يجب عليه الدفع

RIB du Tiré
03802801328545400175

Lieu de paiement
مكن الدفع بلدية المسيلة ولاية المسيلة

Lieu de création.
مكن الإتياء بلدية المسيلة ولاية المسيلة

RIB du Tireur
03801601099999922273

Date de création

2023/01/23

تاريخ الإتياء

Domiciliation bancaire

التوطين البنكي

مصرف السلام الجزائري فرع المسيلة

2801

Nom et Signature du Tireur

AL SALAM BANK ALGERIA

مصرف السلام الجزائري

Acceptation



Date d'échéance

تاريخ الاستحقاق

الملحق رقم (05): وثيقه الترخيص لاستعمال السيارة والسير بها



مصرف السلام الجزائر

الترخيص لاستعمال السيارة والسير بها

إن، مصرف السلام الجزائر (Al Salam Bank Algeria)، شركة أسهم برأسمال اجتماعي يقدر بـ: 20.000.000.000 دج، الكائن مقره 233، شارع أحمد واكد، دالي إبراهيم، الجزائر، والممثل من طرف السيد مدير فرع المسيلة.....الذي يتمتع بكل الصلاحيات لهذا الغرض والمشار إليه أدناه بمباراة "المصرف"

بصرح أنه في إطار التمويل الاستهلاكي من أجل اقتناء سيارة خاصة، منح تمويلا لـ: السيد (المولود) - بتاريخ الساكن بـ - المسيلة - الحامل لبطاقة التعريف رقم المسلمة من طرف دائرة والصادرة بتاريخ 7 والمشار إليه أدناه بمباراة لمتعامل من جنسية جزائرية.

حيث أن السيارة ستبقى مسجلة باسم مصرف السلام الجزائر إلى غاية تسديد المتعامل كإكمال المستحقات الناتجة عن التمويل وتحويل البطاقة الرمادية باسم المتعامل.

ولأجل ذلك، يرخّص المصرف المتعامل استعمال وسياسة السيارة الخاصة التي تحمل المواصفات الآتية:

- النوع: س.خ
- الصنف داسيا
- الرقم التسلسلي في الطراز U
- رقم التسجيل

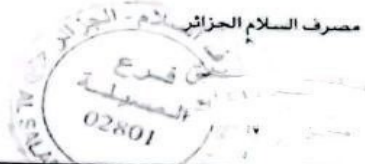
وعليه، يحق للمتعامل المذكور أعلاه التكفل بجميع الإجراءات الإدارية الخاصة بهذه السيارة كما له سلطة سياقة هذه السيارة على مجموع التراب الوطني ويلتزم المتعامل بالمحافظة على السيارة محافظة الشخص الحريص مع احترام القوانين واللوائح المنظمة للسير وتحمل كل المسؤوليات الجزائية والمدنية الناتجة عن ذلك وعليه في هذا الشأن تأمين السيارة تأميناً على جميع الأخطار لدى شركة التأمين المعترف بها ودفع حقوق التأمين بدون قبض المستحقات والتعويضات وتسديد أي غرامة مالية قد يحكم بها عند استعمال هذه السيارة.

كما يحق للمتعامل إيداع الملف لدى السلطات الإدارية المختصة بجميع أنواعها لاستخراج البطاقة الرمادية باسم المصرف وتجديدها في حالة ضياعها، والحضور أمام مصالح البلدية والولاية والدائرة ومديرية الصناعة والمناجم وعلى العموم القيام بكل ما هو نافع أو ضروري لذلك.

غير أنه لا يمكن للمتعامل بيع هذه السيارة لنفسه أو لغيره بأي شئ كان إلا بموجب ترخيص صريح مستقل من المصرف كما لا يمكن له أن يخول هذه الصلاحيات لشخص آخر ينوب عنه.

حرر وانقضى سنة ألفين و عشرون في 27 من شهر ديسمبر، وبعد التلاوة والشرح وقع المتعامل مع المصرف.

المتعامل



الملحق رقم (06): وثيقه أمر بتسليم السيارة



لمرغ: المسيلة

المسيلة في 2023/01/29
الرقم

أمر بالتسليم

بناءً على الوثائق (بطاقة السير المؤقتة + الفاتورة) الصادرة عنكم RENAULT ALGERIE S.P.A، فإننا نطلب منكم تسليم السيارة ذات المواصفات أدناها التي دفعتموها مصرف السلام الجزائر لفائدة المتعامل الأدنى اسمه:

NOM ET PRENOM :	
N° TEL :	
N° CIN	
MODELE VEHICULE	SANDERO STEPWAY
N° CHASSIS	UU15SDEBGLD268265
N° MATRICULE	000180.123.16
COULEUR	GRIS COMETE
LIVRAISON PREVUE	29/01/2023

ملاحظة :-

- يتم تسليم السيارة في أجل لا تتعدى 48 ساعة من تاريخ البرمجة.
- يتحمل المتعامل عواقب عدم حضوره لاستلام السيارة في الأجل المحددة.
- يتم إعادة برمجة يوم استلام السيارة إلى تاريخ لاحق.



مع اخلص التحيات و التقدير .

المقر الاجتماعي: 233 شارع أحمد واكدي ب 141 - دلي إبراهيم - الجزائر / تليفون: 00213-21-91-09-83 فاكس: 00213-21-91-04-25
البريد الإلكتروني: 0007160976500000 - 0007160976500000 - 0007160976500000 - 0007160976500000 - 0007160976500000

الملحق رقم (07): وثيقة تأمين السيارة وشروط التأمين بشركة التأمين سلامة

سالم
SALAMA

ALGERIE ASSURANCES ALGERIE

Coopérative el amel N° 5 - Rue Said Hamdine -
Bir Mourad Rais - ALGER -
Tel : 021.43.58.59 Fax : 021.43.58.48

Direction régionale : Direction Regionale Est Setif

Agence : Aga_Guenfoud_23510

Code : 23510

Adresse : Cité belle vue M'Sila

Tel : 035.54.70.11

Fax : 035.54.70.11

CONDITIONS PARTICULIERES

ASSURANCE AUTOMOBILE PARTICULIER

la présente police d'assurance est régie tant par l'ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995 modifiée et complétée par la loi 06-04 du 20 février 2006 relative aux assurances que par les textes réglementaires en vigueur ainsi que par les Conditions Générales, particulières qui priment sur les conditions générales en ce qu'elles ont de contraire.
La PTA est garantie par la société Algérienne via en vertu de la convention de distribution des PTA SALAMA/ ALGLIC

POLICE		Police No: 23510/2021/1010/3167	
Effet	14/10/2021 00 00	Durée	12 Mois
Echéance	13/10/2022 24 00	Type	Contrat Ferme

Assuré 3860544		Conducteur et Bénéficiaire	
Nom et prénom	Société Spa Salam Bank Algérie	Bénéficiaire	Al Salam Bank
Adresse	HYDRA - ALGER - ALGERIE16000	Nom et prénom	Spa Salam Bank Algérie
Profession	/Autres Associations	Date Naissance	01/01/2001 Sexe M
Code	16000	N. Permis	628
Tel.	0657842930 Fax	Délivré le	26/05/2019

VEHICULE			
Marque	DACIA	Immatricule	012970 121 16
Type	5SDAWG	Date M C	12/10/2021
Chassis	UU15SDAWGKD251481	Energie	Diesel
Genre	00-Vehicule particulier sans remorque	Puissance	3 CV
Usage	0-Affaires	V/ Vénale	2884500
		Poids	Turbo Non
		Cylindrée	
		N. Places	5
		Zone	Nord

GARANTIES			
Désignation	Limite / Capital	Prime	Franchise
10110 Responsabilité Civile	Illimite	2,063.36	
17110 Défense et Recours		400.00	
03140 Tierce Classique	2,884,500.00	21,633.75	5% (1000-10000)
03130 Vol et Incendie Véhicule	2,884,500.00	4,326.75	5000
181 Assistance Automobile		3,200.00	
03120 Bris de Glaces		1,200.00	1000
			1000
RK7 RK7	20,000.00	150.00	1000
			1000
1812 Assistance auto BDG		225.00	

REDUCTION		BONUS MALUS		MAJORATION RC	
Taux Réduction	85.00	Bonus%		Mat inflammable	00
Montant	147,959.50	Malus %		Permis < 1 an	00
				Age < 25 ans	269.13

DECOMPTÉ DE LA PRIME

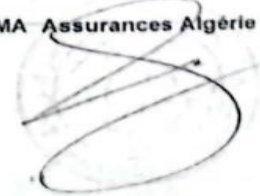
ait a Aga_Guenfoud_23510 le : 12/10/2021

Attestation No: 4087506

e Souscripteur

Pour SALAMA Assurances Algérie





الملحق رقم (08): شهادة تأمين السيارة بشركة التأمين سلامة

ATTESTATION


سلاومة
SALAMA
للتأمينات الجزائرية
ASSURANCES ALGERIE

Direction Regionale Est Setif
Aga_Guenfoud_23510
Cité belle vue M'Sila
23510

المديرية العمومية :
فرع أو وكالة :
العنوان :

شهادة تأمين سيارة
4087506
رقم
(مرسوم رقم 80 - 34 بتاريخ 16 - 02 - 1980)

المؤمن له :
المسيد (ة) :
العنوان :

CIETE SPA SALAM BANK ALGERIE
DRA - ALGER - ALGERIE

ORBIT DE L'ÉTAT
RECEU
POUR LE TRÉSOR

23510/2021/1010/3167

13/10/2022 14/10/2021 00:00
24:00PM إلى : :
سيارة قاطرة نصف قاطرة

عقد التأمين رقم :
الصلاحيّة من :

رقم التسجيل 012970 121 16	الصف DAGIA	النوع 5SDAWG
------------------------------	---------------	-----------------

لا تشكل هذه الشهادة سوى قرينة تأمين

الملحق رقم (09): وثيقة الأقساط الشهرية المدفوعة

AL SALAM BANK ALGERIA

23 January 2023
13 27 7

LD Echeancier
Contract No: 23 JAN 2023
PR Rate: 19.8% Type: 21068
Statut: CUR Q/D Statut: Bal Bitakat Conso
Capital restant du: 21068
Titulaire Mixte:

(Details)
Client No: 23 JAN 2023
Date echeance: 23 JAN 2023
Bal Bitakat Conso

Date	Overdue	Total payment	Principal	Profit	Commission	Fees	Charges	Outstanding
23 JAN 23		810,562.55	810,562.55	0.00	0.00	0.00	0.00	810,562.55
22 MAR 23		20,512.28	3,755.57	14,081.27	0.00	0.00	2,875.44	806,806.98
22 APR 23		19,190.93	10,710.05	7,126.79	0.00	0.00	1,354.09	796,096.93
22 MAY 23		19,172.96	10,804.65	7,032.19	0.00	0.00	1,336.12	785,292.28
22 JUN 23		19,154.82	10,900.09	6,936.75	0.00	0.00	1,317.98	774,392.19
22 JUL 23		19,136.53	10,996.38	6,840.48	0.00	0.00	1,299.69	763,392.81
22 AUG 23		19,118.07	11,093.51	6,743.33	0.00	0.00	1,281.23	752,302.30
22 SEP 23		19,099.45	11,191.50	6,645.34	0.00	0.00	1,262.61	741,110.80
22 OCT 23		19,080.67	11,290.36	6,546.48	0.00	0.00	1,243.83	729,820.44
22 NOV 23		19,061.72	11,390.09	6,446.75	0.00	0.00	1,224.88	718,430.35
22 DEC 23		19,042.60	11,490.71	6,346.13	0.00	0.00	1,205.76	706,930.64
22 JAN 24		19,023.32	11,592.21	6,244.63	0.00	0.00	1,186.48	695,347.43
22 FEB 24		19,003.87	11,694.60	6,142.24	0.00	0.00	1,167.03	683,652.83
22 MAR 24		18,984.24	11,797.91	6,038.93	0.00	0.00	1,147.40	671,854.92
22 APR 24		18,964.44	11,902.12	5,934.72	0.00	0.00	1,127.60	659,952.80
22 MAY 24		18,944.46	12,007.26	5,829.58	0.00	0.00	1,107.62	647,945.64
22 JUN 24		18,924.31	12,113.32	5,723.52	0.00	0.00	1,087.47	635,832.22
22 JUL 24		18,903.98	12,220.32	5,616.52	0.00	0.00	1,067.14	623,611.90
22 AUG 24		18,883.47	12,328.27	5,508.57	0.00	0.00	1,046.63	611,283.63
22 SEP 24		18,862.78	12,437.17	5,399.67	0.00	0.00	1,025.94	598,846.46
22 OCT 24		18,841.90	12,547.03	5,289.81	0.00	0.00	1,005.06	586,299.43
22 NOV 24		18,820.85	12,657.86	5,178.98	0.00	0.00	984.01	573,641.57
22 DEC 24		18,799.60	12,769.67	5,067.17	0.00	0.00	962.76	560,871.90
22 JAN 25		18,778.17	12,882.47	4,954.37	0.00	0.00	941.33	547,989.43
22 FEB 25		18,756.55	12,996.27	4,840.57	0.00	0.00	919.71	534,993.16
22 MAR 25		18,734.74	13,111.07	4,725.77	0.00	0.00	897.90	521,882.09
22 APR 25		18,712.73	13,226.88	4,609.96	0.00	0.00	875.89	508,655.21
22 MAY 25		18,690.53	13,343.72	4,493.12	0.00	0.00	853.69	495,311.49
22 JUN 25		18,668.14	13,461.59	4,375.25	0.00	0.00	831.30	481,849.90
22 JUL 25		18,645.54	13,580.50	4,256.34	0.00	0.00	808.70	468,269.40
22 AUG 25		18,622.75	13,700.46	4,136.38	0.00	0.00	785.91	454,568.94
22 SEP 25		18,599.78	13,821.48	4,015.36	0.00	0.00	762.92	440,747.46
22 OCT 25		18,576.56	13,943.57	3,893.27	0.00	0.00	739.72	426,803.89
22 NOV 25		18,553.16	14,066.74	3,770.10	0.00	0.00	716.32	412,737.15
22 DEC 25		18,529.55	14,191.00	3,645.84	0.00	0.00	692.71	398,546.15
22 JAN 26		18,505.73	14,316.35	3,520.49	0.00	0.00	668.89	384,229.80
22 FEB 26		18,481.71	14,442.81	3,394.03	0.00	0.00	644.87	369,786.99
22 MAR 26		18,457.47	14,570.39	3,266.45	0.00	0.00	620.63	355,216.60
22 APR 26		18,433.01	14,699.09	3,137.75	0.00	0.00	596.17	340,517.51
22 MAY 26		18,408.34	14,828.94	3,007.90	0.00	0.00	571.50	325,686.57
22 JUN 26		18,383.45	14,959.92	2,876.92	0.00	0.00	546.61	310,728.65
22 JUL 26		18,358.35	15,092.07	2,744.77	0.00	0.00	521.51	295,636.58
22 AUG 26		18,333.02	15,225.38	2,611.46	0.00	0.00	496.18	280,411.20
22 SEP 26		18,307.46	15,359.87	2,476.97	0.00	0.00	470.62	265,051.33
22 OCT 26		18,281.69	15,495.55	2,341.29	0.00	0.00	444.85	249,555.78
22 NOV 26		18,255.68	15,632.43	2,204.41	0.00	0.00	418.84	233,923.35
22 DEC 26		18,229.44	15,770.52	2,066.32	0.00	0.00	392.60	218,152.83
22 JAN 27		18,202.97	15,909.82	1,927.02	0.00	0.00	366.13	202,243.81
22 FEB 27		18,176.27	16,050.38	1,788.48	0.00	0.00	339.43	186,192.85
22 MAR 27		18,149.33	16,192.14	1,644.70	0.00	0.00	312.49	170,000.51
22 APR 27		18,122.18	16,335.17	1,501.67	0.00	0.00	285.32	153,665.34
22 MAY 27		18,094.74	16,479.46	1,357.38	0.00	0.00	257.90	137,165.88
22 JUN 27		18,067.08	16,625.03	1,211.81	0.00	0.00	230.24	120,560.85
22 JUL 27		18,039.18	16,771.89	1,064.95	0.00	0.00	202.34	103,788.96

Page 1 of 2

الملحق رقم (10): وثيقة الأقساط الشهرية المدفوعة



23 January 2023 15 27 7							
22 AUG 27	18,011.03	18,920.04	916.80	0.00	0.00	174.19	85,858.92-
22 SEP 27	17,982.83	17,069.50	787.34	0.00	0.00	145.79	69,799.42-
22 OCT 27	17,953.99	17,220.28	616.56	0.00	0.00	117.15	52,579.14-
22 NOV 27	17,925.09	17,372.39	484.45	0.00	0.00	88.25	35,256.75-
22 DEC 27	17,895.93	17,525.85	310.99	0.00	0.00	59.09	17,560.90-
22 JAN 28	17,866.75	17,680.90	156.18	0.00	0.00	29.67	0.00
22 JAN 28	Solde Cloture	0.00					

الامضاء



قائمة المصادر والمراجع

القرآن الكريم

الأحاديث النبوية

- أحمد بن حنبل: أبو عبد الله أحمد بن محمد بن حنبل (ت: 241هـ)، مسند الإمام أحمد، حديث أبي بردة بن نيار، رقم الحديث: (15836)، ج 25.

- البخاري: أبو عبد الله محمد بن إسماعيل بن إبراهيم (ت: 256هـ)، الجامع الصحيح، كتاب البيوع، باب: إذا بين البيعان ولم يكتما، رقم الحديث: (2079)، دار طوق النجاة، بيروت، ط 1، ج 3، 1422هـ .

- مسلم: أبو الحسين مسلم بن الحجاج بن مسلم القشيري (ت: 875م)، تحقيق: محمد ذهني أفندي - إسماعيل بن عبد الحميد الحافظ، دار الطباعة العامرة ، تركيا، 1334هـ.

أولاً: الكتب

- ابن حجر الهيتمي: أحمد بن محمد بن علي بن حجر الهيتمي (ت 974 هـ)، تحفة المحتاج في شرح المنهاج ، المكتبة التجارية الكبرى، مصر، (د ط)، ج 9، 1983م.

- ابن قدامة: عبد الرحمن بن محمد بن أحمد بن قدامة، الشرح الكبير بهامش المغني، ط 1، دار الكتاب العربي، بيروت، 1983م .

- ابن قدامة المقدسي: موفق الدين أبو محمد عبد الله بن محمد بن أحمد بن قدامة (620هـ)، المغني، دار عالم الكتب، الرياض، ط 3، ج 6، 1997م.

- ابن منظور: محمد بن مكرم بن علي الأنصاري الإفريقي (ت: 711هـ)، لسان العرب، دار صادر، بيروت، ط 3، ج 1، 1414هـ.

- أبو إسحاق الشيرازي: أبو إسحاق إبراهيم بن علي بن يوسف الشيرازي (ت: 476هـ)، المذهب في فقه الإمام، دار الكتب العلمية، بيروت، د ط، د ت ن، ج 2.

- أحمد سالم ملحم: بيع المراجعة و تطبيقاتها في المصارف الاسلامية، نشر مكتبة الرسالة الحديثة، عمان، ط 1، 1989م .

- الدسوقي: محمد بن أحمد بن عرفة الدسوقي المالكي (ت: 1230هـ)، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، دار الفكر، مصر، (د ط)، (د ت ن)، ج 3.
- الرصّاع : محمد الأنصاري الرصّاع عبد الله (ت : 803هـ)، شرح حدود ابن عرفة، دار الغرب الإسلامي، بيروت، ط 1، 1436هـ، ج 1.
- الشوكاني: محمد بن علي بن محمد بن عبد الله الشوكاني (ت: 1250هـ)، نيل الأوطار، دار الحديث، مصر، ط 1، ج 5، 1993م.
- الكاساني: علاء الدين أبو بكر بن مسعود الكاساني (ت: 587 هـ)، بدائع الصنائع، مطبعة الجمالية، مصر، ط 1، ج 5.
- الكشناوي: أبو بكر ابن حسن بن عبد الله الكشناوي (ت: 1397هـ)، أسهل المدارك شرح إرشاد السالك، دار الفكر ، بيروت ، ط 2، ج 2.
- الكمال ابن الهمام: كمال الدين محمد بن عبد الواحد السيواسي ثم السكندري (ت: 861)، شرح فتح القدير على الهداية، دار الفكر، بيروت، ط 1، ج 6، 1975م.
- النَّوَوِي: أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف النووي (ت: 676 هـ)، روضة الطالبين، المكتب الإسلامي، بيروت، ط 3، ج 3، 1991م.
- بكر أبو زيد: بكر بن عبد الله بن محمد بن أبو زيد (1946م - 2008م)، فقه النوازل، مؤسسة الرسالة، ط 1، 1996م، ج 2.
- حسام الدين عفانة: حسام الدين بن موسى محمد بن عفانة، بيع المربحة للأمر بالشراء دراسة تطبيقية، طبع على نفقة شركة بيت المال الفلسطيني العربي، ط 1، 1996م.
- سامي حسن حمود، تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشرعية الإسلامية، مطبعة الشرق، عمان، ط 2، 1998 م.
- عائشة الشرقاوي المالقي، البنوك الإسلامية التجارية بين الفقه والقانون والتطبيق المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء المغرب ، ط 1، 2000 م .

- عز الدين خوجة: عمليات التمويل الإسلامي، المجلس العام للبنوك و المؤسسات المالية الإسلامية، ط1.
- عطا المنان محمد أحمد، عقد المراجعة ضوابطه الشرعية صياغته المصرفية وانحرافات التطبيقية .
- محسن أحمد خضير، البنوك الإسلامية، إيتراك للنشر والتوزيع، القاهرة، ط3، 1990م.
- محمد الشربيني الخطيب: شمس الدين محمد بن أحمد الخطيب الشربيني: (ت: 977هـ)، مغني المحتاج إلى معرفة معاني المنهاج، دار إحياء التراث العربي، بيروت .
- محمد سليمان الأشقر، بيع المراجعة كما تجريه البنوك الإسلامية، نشر دار النفائس، عمان، ط2، 1995م .
- محمود محمد حسن، العقود الشرعية في المعاملات المالية المصرفية المراجعة، المضاربة، دراسة مقارنة، مجلس النشر العلمي، الكويت، 1997م .
- منذر قحف: مفهوم التمويل الإسلامي تحليل فقهي واقتصادي ،المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية ، جدة، ط ، 1412هـ .
- نزيه حماد: في فقه المعاملات المالية والمصرفية المعاصرة ،دمشق، دار القلم، ط01، 2007م.
- يوسف القرضاوي: يوسف عبد الله القرضاوي (ت: 2022م)، بيع المراجعة كما تجريه المصارف الإسلامية، دار القلم الكويت، ط1، 1984م.
- ثانيا: المجالات والبحوث والتقارير**
- اتفاقية إنشاء الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، مطابع الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، مصر الحديدة، القاهرة، 1977، ص 55.
- تقرير النشاط السنوي لمصرف السلام الجزائري سنة 2018م.
- رفيق يونس المصري: بيع المراجعة للأمر بالشراء، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد5، المجلد 2.
- سامي حسن حمود ، بيع المراجعة للأمر بالشراء، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد5.
- مجلة البنوك الإسلامية، مطبوعات الإتحاد الدولي للبنوك الإسلامية ، العدد السابع ، القاهرة ، 1979م .

- مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد الخامس.
- محمد هشام القاسمي الحسني: تجربة مصرف السلام الجزائري في التمويل الإسلامي، مداخلة لليوم الدراسي حول التمويل الإسلامي : واقع وتحديات، يوم 19/12/2010م.
- مرسي سلامة، فلسفة البنوك الاسلامية في التنمية الشاملة، بحث مقدم إلى مؤتمر دور البنوك الاسلامية في التنمية في مصر، جامعة المنصورة، مارس 1982م.
- مصطفى النشرتي، تقييم كفاءة البنوك الاسلامية في مصر، مجلة التمويل والتجارة، جامعة طنطا، مصر، ع 02، 2008م .
- مفيض الرحمان، رؤية شرعية حول المربحة وصياغتها المصرفية، دراسات الجامعة الاسلامية العالمية شيتاغونغ، مج 4، 2007م.

ثالثا: رسائل وبحوث

- حسني عبد العزيز يحيى، الصيغ الإسلامية للاستثمار في رأس المال العامل، أطروحة دكتوراه في الفلسفة، كلية العلوم المالية والمصرفية، تخصص المصارف الإسلامية، قسم المصارف الإسلامية، الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، 2009م.

رابعا: مقابلات:

- مقابلة ميدانية مع مندوب التمويلات في بنك السلام المسيلة حي 361 قطعة الوحدة 2 المحل رقم 1 وذلك يوم الاربعاء 22ماي 2024 من الساعة 9:00 صباحا الى 12:00.

خامسا :المواقع:

- موقع مصرف السلام الجزائري على شبكة الأنترنت، www.alsalamalgeria.com، تم الاطلاع عليه يوم 18/05/2024م، على 11س و 53د.
- موقع مصرف السلام الجزائري على الأنترنت، www.alsalamalgeria.com، تم الاطلاع عليه يوم 2024/05/19م على الساعة 16سا و 01د .
- موقع مصرف السلام الجزائري على الأنترنت، www.alsalamalgeria.com تم الاطلاع عليه يوم 2024/05/19م على 11سا و 26د.

- موقع مصرف السلام الجزائري على شبكة الأنترنت، www.elsalamalgerie.co ، تم الاطلاع عليه يوم 28/05/2024، على 10 س و 33 د.

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات

فهرس الآيات القرآنية

الصفحة	رقمها	طرف الآية	السورة
13	198	﴿ لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ فَإِذَا أَفَضْتُمْ مِنْ عَرَفَتٍ فَأَذْكُرُوا اللَّهَ عِنْدَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ وَاذْكُرُوهُ كَمَا هَدَيْتُمْ وَإِنْ كُنْتُمْ مِنْ قَبْلِهِ لَمَنِ الضَّالِّينَ ﴾	البقرة
13	275	﴿ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ﴾	البقرة
10	20	﴿ وَشَرُّهُ بِشْمٍ يَحْسِبُ دَرَاهِمَ مَعْدُودَةٍ وَكَانُوا فِيهِ مِنَ الزَّاهِدِينَ ﴾	يوسف

فهرس الأحاديث النبوية

الصفحة	الراوي	طرف الحديث
13	حكيم بن حزام رضي الله عنه	((البيعان بالخيار ما لم يفترقا، فإن صدقا وبينا بورك لهما في بيعهما، وإن كتما وكذبا محقت البركة من بيعهما))
13	جميع بن عمير رضي الله عنه	((سئل رسول الله ﷺ: أي الكسب أفضل؟ قال: بيع مبرور وعمل الرجل بيده))
21	عبد الله بن عمرو بن العاص رضي الله عنه	((نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ سَلْفٍ وَبَيْعٍ... وَعَنْ بَيْعٍ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ، وَعَنْ رِبْحٍ مَا لَمْ يُضْمَنْ))
22	أبي هريرة رضي الله عنه	((نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعَتَيْنِ فِي بَيْعَةٍ))
36	عن حكيم بن حزام رضي الله عنه	قال: قلت: يا رسول الله يأتيني الرجل فيسألني عن البيع ليس عندي ما أبيع منه، ثم أبتاعه من السوق فقال: ((لا تبع ما ليس عندك))
36	عمرو بن شعيب رضي الله عنه	((لا يحل سلف وبيع، ولا شرطان في بيع، ولا ربح، ما لم يضمن، ولا بيع ما ليس عندك))

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات

إهداء.....	
مقدمة.....	أ - ز
الفصل الأول: الإطار المفاهيمي لمصطلحات البحث	
تمهيد.....	9
المبحث الأول: بيع المراجعة.....	10
المطلب الأول: تعريف بيع المراجعة شروطه وحكمه.....	10
المطلب الثاني: بيع المراجعة المعاصر.....	14
المبحث الثاني: أحكام تطبيق بيع المراجعة للأمر بالشراء.....	29
المطلب الأول : الخطوات والضوابط الشرعية لتنفيذ بيع المراجعة.....	29
المطلب الثاني: محاذير بيع المراجعة.....	34
خلاصة الفصل الأول.....	38
الفصل الثاني: بنك السلام و الدراسة التحليلية لعقد بيع السيارات مراجعة	
تمهيد.....	40
المبحث الأول: مفاهيم متعلقة ببنك السلام الجزائري.....	41
المطلب الأول: التعريف بالبنوك الإسلامية وبنك السلام.....	41
المطلب الثاني : نشأة بنك السلام وخصائصه.....	44
المطلب الثالث: صيغ التمويل في بنك السلام الجزائري.....	46
المبحث الثاني: دراسة تحليلية لعقد بيع السيارات مراجعة للأمر بالشراء في بنك السلام الجزائري.....	50
المطلب الأول: بيع المراجعة للأمر بالشراء عند بنك السلام واستراتيجية.....	50
المطلب الثاني: كيفية تمويل شراء السيارات مراجعة في بنك السلام ومدى مطابقتها للشريعة الإسلامية.....	53
خلاصة الفصل الثاني.....	61
الخاتمة.....	63

فهرس المحتويات

66	الملاحق.....
77	قائمة المصادر والمراجع.....
83	فهرس المحتويات.....
	ملخص.....

الحمد لله
الجليل

ملخص :

تعد صيغة المrabحة أحد أنواع بيوع الأمانة، التي يلتزم البائع ببيع السلعة برأس المال وزيادة ربح معلوم، أما المrabحة للأمر بالشراء فهي صورة استجدت وعملت بها المصارف الإسلامية حديثا وبنك السلام خصوصا ، والتي تعد من أهم العقود المعاصرة للتمويل في المصارف الإسلامية ، وهي بيع صحيح وجائز شرعا، شرط أن تدخل السلعة الأمور بشرائها ملكية البنك قبل انعقاد العقد، وأن لا يكون الثمن قابل للزيادة في حالة عجز العميل عن السداد لكي لا يكون ذلك ذريعة إلى الربا كما في بيع العينة.

الكلمات المفتاحية: صيغة المrabحة، المrabحة البسيطة، المrabحة للأمر بالشراء، الضوابط الشرعية ، البنوك الإسلامية، بنك السلام الجزائري.

Abstract :

The Murabaha formula is a type of trust sales, in which the seller commits to selling the goods at cost price plus a known profit. Murabaha for purchasing orders is a newly introduced form used by Islamic banks, particularly by Bank Salam, and is considered one of the most important contemporary contracts for financing in Islamic banks. It is a valid and permissible sale according to Islamic law, with the condition that the goods being purchased enter the bank's ownership before the contract is concluded, and that the price is not subject to increase in case the client is unable to pay, in order to avoid it being a pretext for usury as in Bai al-Inah .

Keywords: Murabaha formula, simple Murabaha, Murabaha for purchasing orders, Sharia regulations, Islamic banks, Algerian Bank Salam .Keywords: Murabaha formula, simple Murabaha, Murabaha for the purchaser, Sharia controls, Islamic banks, Al-Salam Bank of Algeria.