

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة محمد بوضياف بالمسيلة

تخصص: محاسبة وتدقيق



كلية: العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم
التسيير

قسم: علوم المالية والمحاسبة

رقم:

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي

تحت عنوان:

عقد المراجعة لأمر بالشراء في البنوك الإسلامية في الجزائر

فنيا ومحاسبيا

دراسة حالة بنك السلام بالمسيلة

تحت إشراف:

د. ذياب محمد

من إعداد:

- لعجال نصر الدين

- سحنون عبد الحفيظ

السنة الجامعية: 2021-2022

تصريح شرفي

بالالتزام بمعايير الأمانة والنزاهة العلمية في إعداد مذكرة الماستر

أنا الممضي اسفله:

الطالب (ة): **أحمد بن نصر الدين** المولود (ة) بتاريخ: 26 - 05 - 1996 ب. ب. السيد الرافائل - السوايح

الحامل لبطاقة التعريف الوطنية (أور.س.) رقم: 252 الصادرة بتاريخ: 2017.07.30 عن: بلدية السوايح

المسجل بالسنة الثانية ماستر شعبة: علوم مالية ومحاسبة تخصص: محاسبة وتدقيق خلال السنة الجامعية: 2021 - 2022

والمعد لمذكرة الماستر التي تحمل عنوان **

عقد المراجعة للأمر بالشراء في البنوك الإسلامية في الجزائر

فنيًا ومحاسبًا

دراسة حالة بنك السلام بالمسيلة

أصريح بشرفي أنني إلتمت بمراعاة معايير الأمانة والنزاهة العلمية المطلوبة في إنجاز مذكرة الماستر المذكور أعلاه.

حرر بتاريخ: 18 / 06 / 2022

التوقيع والوصمة

.....
.....



تصريح شرفي

بالالتزام بمعايير الأمانة والنزاهة العلمية في إعداد مذكرة الماستر

أنا الممضي اسقله:

الطالب (ة): ..السجنون عبد الحفيظ... المولود(ة) بتاريخ: 17.02.1997 ب: ..المسيلة

الحامل لبطاقة التعريف الوطنية (أور.س.) رقم: 201055602 الصادرة بتاريخ: 12.02.2017 عن: ..بلدية المسيلة

المسجل بالسنة الثانية ماستر شعبة: علوم مالية ومحاسبة تخصص: ..محاسبة وتدقيق... خلال السنة الجامعية: 2021 - 2022

والمعد لمذكرة الماستر التي تحمل عنوان: ..

عقد المراجعة للأمر بالشراء في البنوك الإسلامية في الجزائر

وتمت المحاسبة

:- دراسة حالة بنك السلام بالمسيلة -

أصريح بشرفي أنني إلتمت بمراعاة معايير الأمانة والنزاهة العلمية المطلوبة في إنجاز مذكرة الماستر المذكور أعلاه.

حرر بتاريخ: 18/06/2022

التوقيع والبصمة

.....

شكر وتقدير

مصادقا لقوله صلي الله عليه وسلم "من لم يشكر الناس لم يشكر الله"
الحمد لله الذي أثار لنا درب العلم والمعرفة وأعاننا على أداء
هذا الواجب ووفقنا على انجاز هذا العمل.

نتوجه بالشكر الجزيل ووافر الامتنان والعرفان إلى كل من ساعدنا على انجاز هذا العمل
المتواضع وأخص بالذكر الأستاذ المشرف "ذياب محمد" الذي لم يبخل علينا بنصائحه
وإرشاداته التي أنارت لنا الطريق لأخر لحظة من انجاز هذا البحث.
تحية شكر وتقدير نرجوا من المولى أن يجزيهم عنا أحسن جزاء.

إهداء

﴿وَقَضَىٰ رَبُّكَ أَلَّا تَعْبُدُوا إِلَّا إِيَّاهُ وَبِالْوَالِدَيْنِ إِحْسَانًا﴾

إلى من أوصاني بهما القرآن الكريم إلى أغلى ما أملك في الدنيا إلى التي حملتني وأرضعتني عذب الحنان إلى من كانت شمعة تنير دربي إلى من كانت تسقيني الدعاء وحتى وصلت إلى أسمى المراتب إلى من سهرت الليالي إلى من سلكت دروب الأمل لتوفر لي درب الأمل وتحملت وخزات أشواك الحزن لأقطف أنا ورود الفرح والياسمين إليك يا أطيّب واعز أم في الدنيا " طالب نورة " أطال الله عمرك.

إلى من ألهمني روح العطاء ووهب عمره فداء لي وأضاء دروبي ويسر لي الطريق وقدم لي الكثير ولم ينتظر مني المقابل ورسم لي معاني النجاح وغرس في حب العمل والمعرفة إلى الرجل الذي اعتز بكنيته إلى من منحني الحرية والثقة وفرصة طلب العلم بدعاه لي بكل ما يملك ولم يبخل عليا بنصائحه القيمة أبي الغالي " لعجال مهية " حفظه الله وأطال عمره.

أهداء

﴿وَقَضَىٰ رَبُّكَ أَلَّا تَعْبُدُوا إِلَّا إِيَّاهُ وَبِالْوَالِدَيْنِ إِحْسَانًا﴾

إلى من أوصاني بهما القرآن الكريم إلى أغلى ما أملك في الدنيا إلى التي حملتني وأرضعتني عذب الحنان إلى من كانت شمعة تنير دربي إلى من كانت تسقيني الدعاء وحتى وصلت إلى أسمى المراتب إلى من سهرت الليالي إلى من سلكت دروب الأمل لتوفر لي درب الأمل وتحملت وخزات أشواك الحزن لأقطف أنا ورود الفرح والياسمين إليك يا أطيب واعز أم في الدنيا "بن يونس جميلة " أطال الله عمرك.

إلى من ألهمني روح العطاء ووهب عمره فداء لي وأضاء دروبي ويسر لي الطريق وقدم لي الكثير ولم ينتظر مني المقابل ورسم لي معاني النجاح وغرس في حب العمل والمعرفة إلى الرجل الذي اعتز بكنيته إلى من منحني الحرية والثقة وفرصة طلب العلم بدعمه لي بكل ما يملك ولم يبخل عليا بنصائحه القيمة أبي الغالي "سحنون شنيتي" حفظه الله وأطال عمره.

مقدمة

مقدمة:

يعتبر التمويل أهم نشاط داخل البنوك الإسلامية منها والتجارية، حيث يمثل أهم مصدر لعوائدها الربحية، والتي تعتمد لإنجازها العديد من صيغ التمويل ولعل أبرزها صيغة المراجعة، التي تعد أهم صيغة إسلامية اعتمدها البنوك في معظم دول العالم.

عقد المراجعة أو صيغة التمويل قصير الأجل بالمراجعة تبرز أهميتها من خلال التأثير الذي مارسه على التنمية الاقتصادية، ومساهمتها في إمداد النشاط الاقتصادي بالأموال اللازمة لتدوير عجلة التنمية و في قدرتها على تحقيق العدالة بين الأطراف المتعاملة بهذه الصيغة، خاصة و أنها تناسب كافة الأنشطة التجارية منها و الصناعية و المهنية و الحرفية و تحقق أرباح بالطريقة المشروعة ذلك لأنها تقوم على أسس الشريعة و الربح غير الربوي، لأنها تحل محل القرض بفائدة لدى البنوك التجارية و هذا ما أثار حولها كثير من النقاشات ليس من حيث الفكرة و إنما من حيث تطبيقها في البنوك الإسلامية و التجارية و طبيعتها القانونية و كيفية تكيفها قانونيا بما يتناسب و القانون و التشريعات .

يعد عقد المراجعة جزءا من المعاملات التي برزت في الآونة الأخيرة وكثر التعامل به، وهو عقد مركب ظهر لتلبية جملة من المتطلبات الاقتصادية والمالية وكذلك الشرعية، وهذا يقتضي منا تتبع النماذج المعتمدة في البنوك الجزائرية.

ومن هنا نطرح الإشكالية التالية:

كيف يتم تعامل المصارف الإسلامية بالبيع بالمراجعة وماهي مميزات هذا العقد؟

الفرضيات:

الفرضة الأولى: يعتبر البيع بالمراجعة في المصارف الإسلامية ميزة تنافسية تحقق ربح للمصرف

الفرضية الثانية: يؤثر تعامل المصارف في الجزائر بعقد البيع بالمrabحة على التنمية الاقتصادية للدولة.

أهداف الدراسة:

- التعرف على ماهية هذا العقد من خلال البحث في مفهومه وبيان شروطه وصوره وأهم خصائصه وما يميزه عن غيره من العقود محاولين إيضاح الإطار القانوني لعقد المrabحة كونه بات من أهم وأبرز صيغ التمويل.
- ودراسة كيفية ومراحل تكوين هذا العقد وصولاً إلى الآثار الناشئة عنه.

أسباب اختيار الموضوع

وترجع أسباب اختيار الموضوع

للمكانة البارزة التي حققتها صيغة المrabحة كأهم وسيلة تمويلية في البنوك، والإقبال الذي شهدته هذه الصيغة لدى عموم المواطنين باعتبارها صيغة تمويل إسلامية في الأصل تتسجم مع قناعاتهم الدينية، لذا وجب الإلمام بأحكامه القانونية.

الموضوع يتعلق بمعاملة تعتبر من أهم المعاملات في البنوك الإسلامية، وأوسعها انتشاراً.

كثرة الأسئلة والاستفسارات فيما يتعلق ببيع المrabحة.

الرغبة الشخصية في التعمق في موضوع.

المساهمة في تشخيص أسباب توسع البنوك الإسلامية في التمويل بالمrabحة

هيكل الدراسة: الإحاطة أكبر بإشكالية موضوع الدراسة قسمنا البحث إلى:

الفصل الأول جاء فيه تكوين عقد المrabحة وتم تقسيمه إلى مبحثين، المبحث الأول بعنوان مفهوم المrabحة ونتناول فيه الإطار التعريفي العام لعقد المrabحة من تعريف وخصائص و مزايا

و شروط و ضوابط. أما المبحث الثاني جاء فيه مراحل تكوين عقد المrabحة مقسما لثلاثة مطالب تتناول بالتفصيل مراحل تكوين العقد.

والفصل الثاني يأتي بعنوان آثار عقد المrabحة كذلك قسم لمبحثين أولهما بعنوان الآثار بالنسبة للبنك تناولت فيه أهم التزامات البنك والمخاطر التي تحيط بالبنك عند التعامل بعقد المrabحة.

أهمية الموضوع

تعود أهمية الموضوع إلى أن هذه المعاملة لا تخص فئة معينة، بل تهم قاعدة عريضة من عموم المسلمين ومؤسسات وأفراد، حيث يلجأ إليها الكثير لتمويل مشروعاتهم أو شراء حاجاتهم. وتكمن أهمية الدراسة في الأهمية البارزة لعقد المrabحة كصيغ تمويل قصيرة الأجل، كثر الاعتماد عليها في البنوك، حتى باتت تشغل أكبر نسبة في معاملاتها مقارنة بصيغ التمويل الأخرى، وتوضيح النظام القانوني لهذا العقد لما له من مساهمة في تنمية النشاط الاقتصادي ورفع أرباح وعوائد المستثمرين بصيغة المrabحة

صعوبات الدراسة:

قد واجهنا في دراستنا بعض الصعوبات منها:

- تحفظ البنوك المستخدمة لصيغة المrabحة عن إعطاء معلومات كافية حول تعاملها بهذه الصيغة.
- كذلك حداثة التعامل بالمrabحة نسبيا في البنوك الجزائرية وعدم خضوعها لتنظيم قانوني خاص الأمر الذي استدعي منا الوقوف على نماذج هذا العقد
- تعقد المعاملات المالية المعاصرة وتعدد صورها.
- غموض بعض العبارات في كلام الفقهاء.
- قلة الدراسات حول هذا الموضوع وصعوبة الحصول على بعض المراجع وتعذر الوصول إلى بعضها الآخر رغم الجهد والمحاولات.

- تشعب الموضوع وتعدد أبعاده الشرعية والاقتصادية والقانونية مما يتطلب إلمام بجميع الجوانب.

منهج الدراسة:

قصد الوصول إلى النتائج المرجوة وللإجابة على الأسئلة المطروحة استخدمنا المنهج الوصفي في الجانب النظري بالمفاهيم العامة حول الإطار العام للمرابحة من خلال مفهوم عقد بيع المرابحة ومشروعيته وشروطه وخصائصه وكذا تم الاعتماد على المنهج الاستقرائي التحليلي المقارن لنتبع أحكام المرابحة في الفقه الإسلامي وكذا التطبيق البنكي المعاصر لها، من خلال التحليل المعطيات والمقارنة بين الآراء والأدلة المختلفة.

الفصل الأول

الإطار النظري للبيع بالمرابحة للأمر بالشراء

المبحث الأول: تعريف بيع المربحة للأمر بالشراء وصوره.

المطلب الأول : تعريف بيع المربحة للأمر بالشراء .

عرفه العلماء المعاصرون بعدة تعريفات منها:-

- 1- عرفه د. سامي حمود بقوله (أن يتقدم العميل الى المصرف طالباً منه شراء السلعة المطلوبة بالوصف الذي يحدده العميل وعلى أساس الوعد منه بشراء تلك السلعة فعلاً مربحة بالنسبة التي يتفقان عليها ويدفع الثمن مقسطاً حسب امكانياته).¹
- 2- وجاء تعريف بيع المربحة للأمر بالشراء في قانون البنك الاسلامي الأردني بما يلي: (قيام البنك بتنفيذ طلب المتعاقد معه على أساس شراء الأول ما يطلبه الثاني بالنقد الذي يدفعه البنك - كلياً أو جزئياً - وذلك في مقابل التزام الطالب بشراء ما أمر به وحسب الربح المتفق عليه عند الإبتداء).²
- 3- وعرفه د. يونس المصري بقوله (أن يتقدم الراغب في شراء سلعة الى المصرف لأنه لا يملك المال الكافي لسداد ثمنها نقداً ولأن البائع لا يبيعها له إلى أجل إما لعدم مزاولته للبيوع المؤجلة أو لعدم معرفته بالمشتري أو لحاجته إلى المال النقدي فيشتريها المصرف بئمن نقدي ويبيعها إلى عميله بئمن مؤجل أعلى).
- 4- وعرفه د. محمد سليمان الاشقر بقوله (يتفق البنك والعميل على أن يقوم البنك بشراء البضاعة.. ويلتزم العميل أن يشتريها من البنك بعد ذلك ويلتزم البنك بأن يبيعها له وذلك بسعر عاجل أو بسعر آجل تحدد نسبة الزيادة فيه على سعر الشراء مسبقاً).³

¹ تطوير الأعمال المصرفية ص 432 بتصرف يسير.

² بيع المربحة للأمر بالشراء د. سامي حمود ص 1092 مجلة مجمع الفقه الاسلامي عدد 5 ج 2، بيع المربحة أحمد ملحم ص 77.

³ بيع المربحة للأمر بالشراء د. رفيق المصري ص 1133 مجلة مجمع الفقه الاسلامي عدد 5 ج 2.

5- وعرفه الباحث أحمد ملحم بقوله (طلب شراء للحصول على مبيع موصوف مقدم من عميل الى مصرف يقابله قبول من المصرف ووعده من الطرفين الأول بالشراء والثاني بالبيع بثمان وربح يتفق عليها مسبقاً)¹.

وغير ذلك من التعريفات الكثيرة وكلها تدور على الأسس التالية:

أولاً: إن بيع المربحة للأمر بالشراء ثلاثي الأطراف أي أنه يوجد عندنا ثلاثة متعاقدين.

الأول: الأمر بالشراء.

الثاني: المصرف الاسلامي.

الثالث: البائع.

وهذا الأمر يختلف فيه بيع المربحة للأمر بالشراء عن المربحة المعروفة عند الفقهاء المتقدمين حيث إن المربحة المعروفة عند الفقهاء المتقدمين ثنائية الأطراف.

ثانياً: إن بيع المربحة للأمر بالشراء يتم باتمام الخطوات التالية:

- أ. طلب من العميل يقدمه للمصرف الإسلامي لشراء سلعة موصوفة.
- ب. قبول من المصرف لشراء السلعة الموصوفة.
- ج. وعد من العميل لشراء السلعة الموصوفة من المصرف بعد تملك المصرف لها.
- د. وعد من المصرف ببيع السلعة الموصوفة للعميل وقد يكون الوعد لازماً أو غير لازم كما سيأتي بيانه.
- هـ. شراء المصرف للسلعة الموصوفة نقداً.
- و. بيع المصرف للسلعة الموصوفة للعميل بأجل مع زيادة ربح متفق عليها بين المصرف والعميل.

¹ بيع المربحة كما تجريه البنوك الاسلامية د. الاشقر ص 6.

ثالثاً: إن بيع المربحة للأمر بالشراء عند إجابة النظر فيه يتكون مما يلي:

1. وعد بالشراء من العميل للمصرف ووعد بالبيع من المصرف للعميل وتسمى هذه العملية مواعدة وتوقع المصارف الإسلامية مع عملائها على ما يسمى وعد بالشراء.
2. يشتري المصرف السلعة من البائع ويوقع على عقد بيع بين المصرف والبائع.
3. عقد بيع بين الأمر بالشراء والمصرف الإسلامي بعد تملك المصرف للسلعة الموصوفة بناء على طلب العميل.

رابعاً: صور تعامل المصارف الإسلامية مع بيع المربحة للأمر بالشراء.

بعد البحث والتقصي وجد أن المصارف الإسلامية تتعامل بثلاث صور لبيع المربحة للأمر بالشراء:

الصورة الأولى وهي الأكثر تداولاً والأشهر استعمالاً بين المصارف الإسلامية وقد صورها لنا الدكتور يوسف القرضاوي تصويراً مبسطاً بصورة واقعية عملية فقال (ذهب زيد من الناس الى المصرف الإسلامي وقال له: أنا صاحب مستشفى لعلاج أمراض القلب، وأريد شراء أجهزة حديثة متطورة لإجراء العمليات الجراحية القلبية ، من الشركة الفلانية بألمانيا أو الولايات المتحدة. وليس معي الآن ثمنها، أو معي جزء منه ولا أريد أن ألجا إلى البنوك الربوية لأستلف عن طريقها ما أريد وأدفع الفائدة المقررة المحرمة. فهل يستطيع المصرف الإسلامي أن يساعدني في هذا الأمر دون أن أتورط في الربا؟ هل يستطيع المصرف أن يشتري لي ما أريد بربح معقول على أن أدفع له الثمن بعد مدة محددة، فأستفيد بتشغيل مشفائي، ويستفيد بتشغيل ماله، ويستفيد المجتمع من وراء ذلك التعاون؟ قال مسئول المصرف: نعم يستطيع المصرف أن يشتري لك هذه الأجهزة بالموصفات التي تحددها، ومن الجهة التي تعينها، على أن تربح فيها مقداراً معيناً أو نسبة معينة وتدفع في الأجل المحدد ولكن البيع لا ينعقد إلا بعد أن يشتري المصرف الأجهزة المذكورة ويحوزها بالفعل بنفسه أو عن طريق وكيله حتى يكون البيع لما ملكه بالفعل. فكل ما بين المصرف وبينك الآن تواعد

على البيع بعد تملك السلعة وحيازتها. قال العميل: المصرف إذن هو المسئول عن شراء الأجهزة المطلوبة ودفع ثمنها ونقلها وشحنها وتحمل مخاطرها، فإذا هلكت هلكت على ضمانه وتحت مسؤوليته، وإذا ظهر فيها عيب بعد تسلمها يتحمل تبعة الرد بالعيب. كما هو مقرر شرعاً. قال المسئول: نعم بكل تأكيد. ولكن الذي يخشاه المصرف أن يحقق رغبتك ويجيبك الى 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 إئتمنوا إدارة المصرف على حسن تدميرها لأموالهم.

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

قال المسئول: المصرف أيضاً ملتزم بوعده. ومستعد لكتابة تعهد بهذا وتحمل نتيجة أي نكون منه.

قال العميل: اتفقنا.

قال المسئول: إذن نستطيع أن نوقع بيننا على هذا، في صورة طلب رغبة ووعد منك بشراء المطلوب، ووعد من المصرف بالبيع، فإذا تملك المصرف السلعة وحازها وقعنا عقداً آخر بالبيع على أساس الاتفاق السابق¹.

وهذه الصورة تقوم على أساس أن الوعد ملزم للطرفين المتعاقدين العميل والمصرف وسيأتي تفصيل الخلاف بين العلماء في مدى إلزامية الوعد.

¹ بيع المرابحة د. القرضاوي ص 24-25.

قال د. يوسف القرضاوي معلقاً على الصورة السابقة: (وهذه الصورة إذا حللناها إلى عناصرها الأولية نجدها مركبة من وعدين: وعد بالشراء من العميل الذي يطلق عليه: الأمر بالشراء. ووعد من المصرف بالبيع بطريق المربحة (أي بزيادة ربح معين المقدار أو النسبة على الثمن الأول أو الثمن والكلفة). وهذا هو المقصود بكلمة المربحة هنا.

وقد اختار المصرف والعميل كلاهما الإلتزام بالوعد وتحمل نتائج النكول عنه كما تتضمن الصورة: أن الثمن الذي اتفق عليه بين المصرف والعميل ثمن مؤجل والغالب أن يراعى في تقدير الثمن مدة الأجل كما يفعل ذلك كل من يبيع بالأجل¹.

الصورة الثانية: وهي شبيهة بالصورة الأولى: إلا أنها تقوم على أساس عدم الإلزام بالوعد لأي من المتعاقدين العميل او المصرف².

الصورة الثالثة: وهي مثل الصورتين السابقتين إلا أنها تقوم على أساس الإلزام بالوعد.
المطلب الثاني: بيان حكم بيع المربحة للأمر بالشراء

أقر مجمع الفقه الإسلامي بيع المربحة للأمر بالشراء بشرطي الملك والقبض³. كما صدرت الفتاوى للمصارف الإسلامية من راباها الشرعية بجواز هذه المعاملة، على أن يجدد عقد الشراء بعد إحضار السلعة من قبل المصرف؛ حتى لا يقع البيع على ما ليس في ملك البائع. وقد عدها المالكية -كما أسلفنا الأكر- من بيوع العيئة، ومن باب بيع ما ليس عند بائعه، فمنعوها؛ حيث أورد ابن رشير الجد ست صور ممنوعة؛ منها قوله: "والخامسة أن يقول له: اشتريها لنفسك بعشرة نقداً، وأنا أبتاعها منك باثني عشر إلى أجل"⁴.

وذكر صاحب مدونة الفقه المالكي وأدلتها استدلال المالكية بما رواه الإمام مالك في الموطأ: نهى ابن عمر رضي الله عنهما عن بيع ما ليس عند بائعه، وقال للمبتاع: "لا تبغ منه ما

¹ بيع المربحة د. القرضاوي ص 25-26.

² بيع المربحة للأمر بالشراء د. رفيق المصري ص 1141 مجلة مجمع الفقه الاسلامي عدد 5 ج 2.

³ وهبة الزحيلي، المعاملات المالية المعاصرة، دار الفكر، دمشق، طه، 1428هـ/2007م، ص 69. وينظر: قرار رقم: (2،3) بشأن الوفاء بالوعد والمربحة للأمر بالشراء، مجلة مجمع الفقه الإسلامي الدولي، المكتبة الشاملة، ع5، ص1184.

⁴ ابن رشد الجد ت520، المقدمات الممهدات، تحقيق: محمد حجي، دار الغرب الإسلامي، بيروت، ط1، 1408هـ/1988م، 2/56

ليس عنده"، وقال للبائع: "لا تبع ما ليس عندك"¹. وبحديث حكيم بن حزام رضي الله عنه قال: أتيت رسول الله لا فقلت: يأتيني الرجل يسألني من البيع ما ليس عندي، أبتاع له من السوق، ثم أبيعته؟ قال: «لا تبع ما ليس عندك»².

وخلاصة ما ورد في حكم هذه الصورة أن المالكية منغوها باعتبارها من بيع ما ليس عند صاحبه، وعثروا الوعد مواطأة على بيع السلعة، قال ابن رش الج: "لأنه كان على مواطأتم بيعها قبل وجوبها للمأمور، فدخل بيع ما ليس عندك"³. و نص الشافعي على جوازها بشرط الخيار للمتعاقدين كما سلف

المطلب الثالث: مسألة الإلزام بالوعد في بيع المربحة للأمر بالشراء

المتأمل في العقد الجاري به العمل في المصارف الإسلامية والذي أقرته الهيئات الشرعية والمجامع الفقهية؛ كمجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة التعاون الإسلامي، يرى أنه بني على تجويز الشافعي لهذه الصورة، لكن دون اعتبار لشرط الخيار، ومن جهة ثانية الأخذ بمسألة إلزام الوعد قضاء في مشهور مذهب المالكية، دون اعتبار لمنعهم هذه الصورة وعدم الوعد الملزم فيها عقداً، فدخل في بيع ما ليس عند صاحبه كما سبق بيانه؛ لهذا سنعرف في الفرع الأول من هذا المطلب بالوعد، ونبين مسألة الإلزام به عند المالكية، أما

في الفرع الثاني فسنحاول إزالة اللبس الذي يكتنف تنزيل الإلزام بالوعد على المربحة للأمر بالشراء، وتخصيصنا المالكية بهذا المبحث دون غيرهم يعود الكون من أجاز هذا البيع بصورته المشتملة على الوعد الملزم اعتمد في ذلك على رأي المالكية القائلين بالإلزام بالوعد قضاء .

¹ الصادق بن عبد الرحمن الغرياني، مدونة الفقه المالكي وأدلته، دار ابن حزم، بيروت، ط1، 1429/2008م، 3/387
² ينظر: مالك بن أنس ت 179هـ، الموطأ، دار الإمام مالك، الجزائر، ط2، 1435هـ/2014م، كتاب البيوع، باب العينة وما يشبهها، حديث رقم: 45/1326، ص357.

³ أخرجه الترمذي ت279هـ في سننه، تحقيق: بشار عواد معروف، دار الغرب الإسلامي، بيروت، بدون رقم ط، 1998م، أبواب البيوع، باب ما جاء في كراهية بيع ما ليس عندك، حديث رقم: 2/1232، 525. قال الترمذي: "حديث حكيم بن حزام حديث حسن، قد روي عنه من غير وجه؛ روى أيوب السخيتاني وأبو بشر عن يوسف بن ماهك عن حكيم بن حزام". ينظر: 2/527. وأحمد بن حنبل 241هـ في مسنده، تحقيق: شعيب الأرناؤوط، مؤسسة الرسالة، بيروت، ط1، 1421هـ/2001م، حديث رقم: 24/15311، 26.

الفرع الأول: تعريف الوعد، وبيان مسألة الإلزام به عند المالكية

أولاً- تعريف الوعد:

1- لغة: الوعد من الفعل وعد، يقال: وعده الأمر، وبه عدة، ووعدا وموعدا وموعدا وموعودا وموعودة، والوعد والعدة يكونان مصدرا واسما؛ فأما العدة فتجمع عات، والوعد لا يجمع، والوعد يدل على ترجية بقول¹.

2- اصطلاحاً: عرفه ابن عرفة بقوله: "إخبار عن إنشاء المخبر مع وفاء في المستقبل"². وعرفه عبد الله المنيع بقوله: "الوعد هو الالتزام للغير بما لا يلزم ابتداء"³.

وقد أورد الحطاب تعريف ابن عرفة بزيادة لفظ (معروفا) حين قال: "وإنما هي كما قال ابن عرفة: إخبار عن إنشاء المخير⁴ معروفا في المستقبل"⁵. والملاحظ من خلال مصطلح (معروفا) في تعريف المالكية ربطهم الوعد الملزم بالتبرعات.

ثانياً- بيان مسألة الإلزام بالوعد عند المالكية:

لا خلاف بين العلماء في أن الوفاء بالوعد مطلوب لعموم الآيات والأحاديث الدالة على ذلك؛ منها قوله تعالى: (يا أيها الذين آمنوا لم تقولون ما لا تفعلون كبر مقتا عند الله أن تقولوا ما لا تفعلون [الصف:2-3]). يقول ابن العربي في تفسير الآية الثانية من سورة الصف: "والصحيح عندي أن الوعد يجب الوفاء به على كل حال إلا لعذر"⁶

ومدح الله نبيه إسماعيل عليه السلام بنگر وفائه بالوعد حين قال: وانگر في الكتاب إسماعيل إنه كان صايق الوغير وكان رولا نبا [مريم:54]

¹ ابن رشد الجد، المقدمات الممهدة، م. س، 2/58، 17. ينظر: ابن فارس ت: 395، مقاييس اللغة، تحقيق: عبد السلام محمد هارون، دار الفكر، بدون رقم ط، 1399هـ، مادة: وعد، 6/125. وابن منظور، لسان العرب، مس، مادة: وعد، 3/461

² الرصاع ت: 894، شرح حدود ابن عرفة، المكتبة العلمية، بيروت، ط1، 1350هـ، ص 428.

³ عبد الله بن سليمان المنيع، بحث في الاقتصاد الإسلامي، مكتبة الملك فهد، المملكة السعودية، ط1، 1416هـ/1996م، ص105.

⁴ والصحيح: المخبر، ينظر: ابن عرفة، المختصر الفقهي، 9/42. وينظر: الرصاع، شرح حدود ابن عرفة، مس، ص428

⁵ لحطاب ت: 954، تحرير الكلام في مسائل الالتزام، تحقيق: عبد السلام محمد الشريف، دار الغرب الإسلامي، بيروت، ط1، 1404هـ/1984م، ص153.

⁶ ابن العربي ت: 543، الجامع لأحكام القرآن، دار الكتب العلمية، بيروت، ط3، 1424هـ/2003م، 4/234

وفي الحديث عن أبي هريرة رضي الله عنه أن رسول الله قال: «آية المنافق ثلاث: إذا حدث كذب، وإذا أؤمن خان، وإذا وعد أخلف»¹، ولا يجوز المسلم أن يتسم بصفات المنافقين. وعن جابر بن عبد الله رضي الله عنهما قال: "لما مات النبي، جاء أبا بكر مال من قبل العلاء بن الحضرمي"، فقال أبو بكر: "من كان له على النبي لا دين، أو كانت له قبل عدة، فليأتينا"، قال جابر: فقلت: "وعدني رسول الله أن يعطيني هكذا وهكذا، فبسط يديه ثلاث مرات"، قال جابر: "قعد في يدي خمس مائة، ثم خمس مائة، ثم خمس مائة"². ومما يفهم من الحديث أن أبا بكر رضي الله عنه عد عدة دينا وذكر الخطاب أن الوفاء بالعدة مطلوب بلا خلاف، واختلف في وجوب القضاء بها على أربعة أقوال³.

1- قضى بها مطلقا.

2- وقيل لا يقضى بها مطلقا.

3- وقيل يقضى بها إن كانت على سبب، وإن لم يدخل الموعد بسبب العدة في شيء؛ كقولك: أريد أن أتزوج، أو أن أشتري كذا، أو أن أقضي غرمائي، فأسلفني كذا، أو أريد أن أركب غدا إلى مكان كذا، فأعزني دابتك، أو أن أحرث أرضي، فأعزني بقرئك، فقال: نعم.

4- يقضى بها إن كانت على سبب ودخل الموعد بسبب العدة في شيء، وهذا هو المشهور من الأقوال.

ونذكر الخطاب أن الرابع هو الذي شهره ابن رشير الجد، وهو قول ابن القاسم في سماعه من كتاب العارية، وقول سحنون في كتاب العدة لما سئل: "ما الذي يلزم من العدة في السلف والعارية؟ قال: ذلك أن يقول الرجل للرجل: اهدم دارك وأنا ألقك، أو اخرج إلى الحج وأنا أسلفك، أو تزوج امرأة وأنا أسلك؛ لأنك أدخلته بوعدك في ذلك"⁴.

¹ رواه البخاري ت: 256هـ في صحيحه، تحقيق: زهير بن ناصر الناصر، دار طوق النجاة، بيروت، ط1، 1422هـ، كتاب الشهادات، باب من أمر بإنجاز الوعد، حديث رقم: 3/180، 2682.

² المصدر نفسه، الكتاب والباب نفساهما، حديث رقم: 3/180، 2683.

³ لخطاب، تحرير الكلام في مسائل الالتزام، م. س، ص 154-157.

⁴ لخطاب، المصدر نفسه، ص 156. 27- مجلة مجمع الفقه الإسلامي، مس، ع5، 1184.

والملاحظ أن المالكية أدرجوا مسألة الإلزام بالوعد ضمن باب التبرعات، ونقل المسألة من بابها إلى عقود المانية تحكم يحتاج إلى دليل.

الفرع الثاني: الوعد الملزم في بيع المربحة للأمر بالشراء

بعد أن استعرضنا آراء المالكية في مسألة الإلزام بالوعد، وتبين أن مشهور المذهب هو القول بالإلزام به قضاء إذا كان على سبب ودخل الموعد بسبب العدة في شيء؛ أي: في كلفة. وهذا ما استند عليه من أفتى بالإلزام بالوعد في بيع المربحة للأمر بالشراء، إضافة لعموم الآيات والأحاديث الدالة على وجوب الوفاء بالوعد، وآراء بعض السلف في المسألة. وهو ما سنبحثه لنتبين مدى صحة تنزيل قول المالكية في الإلزام بالوعد على بيع المربحة الذي جريه المصارف الإسلامية

أولاً- القائلون بالإلزام بالوعد في المربحة: جاء في قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي التابع لمنظمة التعاون الإسلامي المنعقد في دورة مؤتمره الخامس بالكويت من 01 إلى 06 جمادى الأولى 1409هـ ما يأتي: . "الوعد هو الذي يصدر من الأمر أو الأمور على وجه الانفراد يكون ملزماً للواعد ديانة إلا لعذر، وهو ملزم قضاء إذا كان معلقاً على سبب ودخل الموعد في كلفة نتيجة الوعي.

- المواعدة (وهي التي تصدر من الطرفين) تجوز في بيع المربحة بشرط الخيار للمتواعدين كليهما أو أحدهما، فإذا لم يكن هناك خيار فإنها لا تجوز؛ حيث يشترط عندئذ أن يكون البائع مالكا للمبيع حتى لا تكون هناك مخالفة لنهي النبي عن بيع الإنسان ما ليس عنده"¹. وقد ذهب إلى القول بالإلزام بالوعد مجموعة من الباحثين منهم: يوسف القرضاوي وسامي حمود وعبد الستار أبو غدة². وقد استدلوا بعموم الآيات والأحاديث الواردة في مسألة الوفاء بالوعد كقوله تعالى: يا أيها الذين آمنوا أوفوا بالعقود [المائدة:1]. وقوله تعالى: (وأوفوا بالعهد إن العهد كان مسئولاً [الإسراء:34].

¹ ينظر: يوسف القرضاوي، الوفاء بالوعد، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، ع5، ص 626.

² وسامي حمود، بيع المربحة للأمر بالشراء، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، ع5، ص 811. وعبد الستار أبو غدة، أسلوب المربحة والجوانب الشرعية التطبيقية في المصارف الإسلامية، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، ع5، ص 894.

وهو ما ذهب إليه بعض السلف كعبد الله بن عمر، وعمر بن عبد العزيز، والحسن البصري، وابن الأشوع، وابن شبرمة، وإسحاق بن راهويه¹، إضافة إلى قول المالكية الذي يعتبر عمدة في المسألة.

ثانياً - المناقشة: يعارض الاستدلال برأي المالكية بكونه متعلقاً بالتبرعات لا بالمعاضات؛ حيث بين الحطاب تعلقها ذلك حين قال: "وأما العدة فليس في إلزام الشخص نفسه شيئاً الآن، وإنما هي كما قال ابن عرفة: إخبار عن إنشاء المخير معروفاً في المستقبل"² كما أن المالكية نوا صراحة على المنع؛ فقال ابن رشد في البيان والحصيل: "أن يقول له: اشتر لي سلعة كذا وكذا بعشرة نقداً، وأنا أبتاعها منك باثني عشر إلى أجل، فهذا حرام لا يحل ولا يجوز؛ لأنه رجلك ازداد في سلفه"³.

وهذا ما ذهب إليه حسن عبد الله الأمين في قوله: "إن القول بأوم الوفاء بالعدة قضاء عند المالكية إنما يتعلق بالوعد في أمور المعروف والإحسان؛ أي: التبرعات، ولا يتعلق بأمور ذات صلة بعقود المعاضات كالبيع"⁴

وهو اختيار الصادق الغرياني حين قال: "وما نقل عن المالكية مما يخالف مذهبهم من القول بصحة الوعد الملزم في المربحة، بحجة أن الوفاء بالوعد عندهم واجب، هو من التغير في الخريج؛ إذ ليس الوفاء بالوعد الذي يقول به المالكية من هذه المسألة بيع المربحة للأمر بالشراء - في صدر ولا ورد"⁵

والخلاصة أن المالكية القائلين في المشهور من مذهبهم بكون الوعد ملزماً إذا دخل الموعد بسببه في كلفة، منعوا من إلزامه في البيوع؛ بسبب التحرز من الوقوع في بيع الإنسان ما ليس عنده، وكذا لكون التهمة في الحال على الربا قائمة، ولا يمنع منها إلا القول بالخيار لطرفي العقير بعد إحضار السلعة⁶.

¹ ينظر: ابن حجر العسقلاني ت852هـ، فتح الباري شرح صحيح البخاري، تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي وآخرون، دار المعرفة، بيروت، بدون رقم ط، 1379هـ، كتاب الشهادات، باب من أمر بإنجاز الوعد، 5/290.

² الحطاب، تحرير الكلام في مسائل الالتزام، م. س، ص 153.

³ ابن رشد الجذ، البيان والتحصيل، مس، 7/88.

⁴ حسن عبد الله الأمين، الاستثمار اللاربي في نطاق عقد المربحة، مس، ص 86.

⁵ الصادق بن عبد الرحمن الغرياني، قضايا فقهية ومالية معاصرة، مس، ص 192.

⁶ نظر: المرجع نفسه، ص 288-289.

كما أن تجويز عقد المربحة للأمر بالشراء بهذه الصورة مني على التلفيق بين المذهب الشافعي القائل بجواز المربحة مشترطاً الخيار، وبين المذهب المالكي الذي نص في المشهور على الإلزام بالوعد لكنه من المربحة بهذه الصورة، فاختاروا من الشافعية مباحثهم، وتركوا لهم خيارهم، وأخذوا من المالكية إلزامهم بالوعد، وتركوا لهم مباحثهم، كما ذكر ذلك رفيق يونس

المصرية، وهذا التلفيق من النوع الممنوع؛ لكونهم أثّروا بصورة جائزة لم يقل أي من المذهبين بجوازها على هذا النحو.

فعلى هذا، فإن ما نميل إليه في مسألة الإلزام بالوعد في عقد المربحة للأمر بالشراء هو عدم الصحة؛ لما تبين من أدلة، فيكون عقد المربحة الذي تبين لنا صحة هو ما كان واقعاً على سلعة بعد دخولها في ملك المأمور، وحصول القبض المطلوب شرعاً، وكان خالياً من الإلزام بالوعد. وعلى المصارف أن تتحط بطرق ووسائل جائزة لحماية استثماراتها مما قد ينجر عن كول بعض العملاء من ضرر؛ كدراسة احتياجات الأسواق المحلية، والشراء بشرط الخيار وغيرهما.

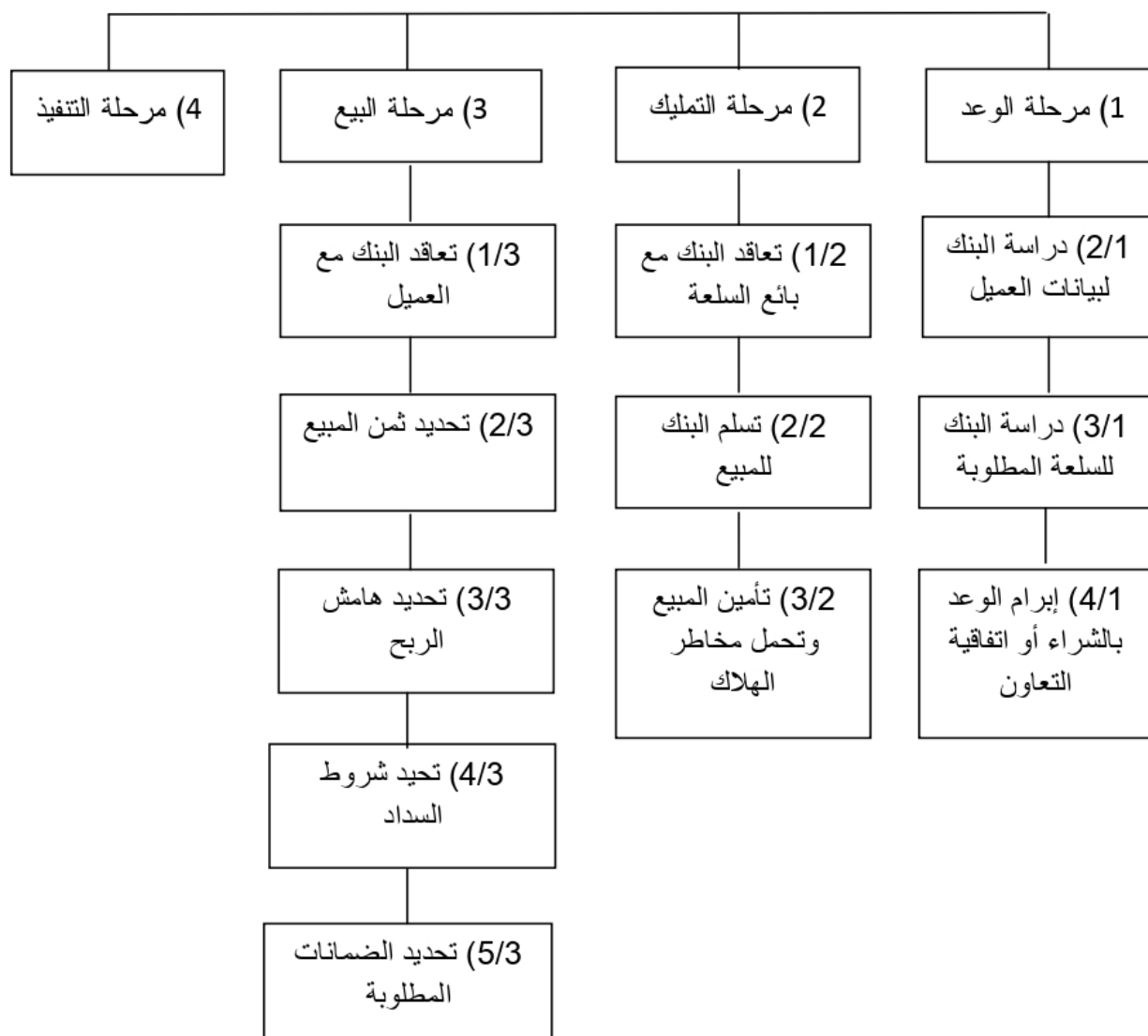
المبحث الثاني : خطوات التطبيق العملي في فلسطين لبيع المربحة للأمر بالشراء كما تجريها المصارف الإسلامية

المطلب الأول: إجراءات تنفيذ المربحة للأمر بالشراء هيكليا

هناك عدة إجراءات أساسية يجب اتباعها في بيع المربحة للأمر بالشراء باعتباره معاملة من المعاملات التي تتعامل بها المصارف الإسلامية، وذلك لضمان سلامة هذه العملية وصحتها من الناحيتين: الشرعية والقانونية، وهذه الإجراءات المطبقة عمليا في المصارف الإسلامية وحسب الخطوات المتسلسلة التي اطلعت عليها الباحثة في الملاحق الموجودة في المصارف الإسلامية هي كالتالي:



مراحل تنفيذ بيع المرابحة للأمر بالشراء



المطلب الثاني: إجراءات وخطوات عملية بيع المربحة للأمر بالشراء بناء على المصادر الأولية

الخطوة الأولى: لجوء العميل إلى المصرف

يلجأ العميل إلى المصرف الإسلامي طالبا منه شراء بضاعة معينة حسب المواصفات التي يحددها من المحل التجاري أو المعرض الذي يريده، أو من تاجر أو شخص عادي، أو أن يشتري البضاعة من المعرض الذي يحدده المصرف الإسلامي، فله الخيار إما أن يلجأ للمعرض الذي يحدده المصرف أو إلى المعرض الذي يختاره بنفسه، بمعنى أن للعميل الحق في أن يحدد الجهة التي يريد الشراء منها، وحق المصرف في الرفض إذا توافرت عروض أخرى هي أنسب للمصرف¹.

وبعد اطلاع الباحثة على نماذج طلب الشراء والمعمول بها في المصرف الإسلامي الفلسطيني تبين أنها تحتوي على ما يأتي:

1. بيان وأوصاف البضاعة

2. التكلفة الكلية

3. نسبة الربح

4. المستندات المقدمة

5. شروط ومكان التسليم

6. شروط أخرى

7. اسم مقدم الطلب

8. توقيع طالب الشراء

¹ من مقابلة مع زايد عبد الله يوسف شقير، مدير البنك الإسلامي الفلسطيني في طولكرم، بتاريخ 19 / 6 / 2014.

الخطوة الثانية: دراسة طلب الشراء

1- دراسة المصرف بيانات العميل

يهتم المصرف الإسلامي بتفاصيل السلعة وبيانات العميل، حيث توجد بعض المحاذير الشرعية والاجراءات التي تشترطها الإدارة، فمثلا: لو كان العميل هو في نفس الوقت المالك الأصلي للمبيع، فلا يجوز شرعا شراء السلعة منه؛ لأنه من بيع العينة المحرم شرعا، وفيما إذا كان العميل زوج أو زوجة البائع، فهذا يجوز للمصرف شرعا شراء المبيع من زوجة أو زوج العميل وبيعه إليه؛ لأن لكل واحد منهما ذمة منفصلة، ولكن يجب مراجعة دائرة التدقيق الشرعي الأخذ الموافقة، كما يقوم المصرف الإسلامي بدراسة بيانات العميل حتى يرى إذا كان هناك تواطؤ بين العميل والبائع، وذلك لعدم جواز الدخول في عملية يظهر فيه وجود تواطؤ بين العميل والبائع.

وعند دراسة البنك طلب الشراء إما أن يوافق على الطلب أو يرفضه، والدراسة تتم من خلال مركز الاستعلام في سلطة النقد الذي يكون مفوضا ليرى التاريخ الائتماني للعميل، فمن خلال مركز الاستعلام يتم معرفة الوضع المالي للعميل، فيما إذا كانت التزاماته عالية، أو أنه يكفل عددا كبيرا من الأشخاص، أو رجوع شيكات باسمه، ويتم معرفة فيما إذا كان يتأخر في سداد الأقساط، أو أنه ملتزم بالسداد، فبناء على هذه الحالات يمكن أن يوافق المصرف على طلب الشراء، أو أن لا يوافق إن رأى أن هناك نقصا في الضمانات، وفي حالة موافقة المصرف على طلب الشراء يرى البنك إذا كان للعميل حساب في المصرف الإسلامي، وأنه يقبض راتبه من البنك، فإذا كان له راتب في المصرف الإسلامي فيبدأ هذا الأخير بالإجراءات مباشرة، أما إن لم يكن له راتب في المصرف الإسلامي فيجب على العميل أن يقوم بمباشرة إجراءات تحويل الراتب من خلال براءة الذمة التي يحصل عليها من المصرف السابق، وفتح حساب في المصرف الإسلامي إلى أن يتم انتظار إجراء تحويل الراتب.

2- دراسة المصرف السلعة المطلوبة

وذلك من خلال قيام المصرف بالتأكد من عدم حرمة التعامل بالمبيع كالتماثيل والخزير والخمر، وإذا كان المبيع للمصرف أسهما لشركة ذات نشاط قائم و غرض مشروع فهو جائز، إذا لم تكن أصل معاملاتها محرمة كالإقراض والاقتراض بفوائد، ولا يجوز إجراء المrabحة المؤجلة في الذهب والفضة أو العملات، ولا يجوز تجديد المrabحة على نفس السلعة، كما لا يجوز إصدار صكوك قابلة للتداول بديون المrabحة أو غيرها.

الخطوة الثالثة: موافقة إدارية بمنح العميل تمويل مرابحة

بعد استكمال جميع الإجراءات، وطلب الضمانات اللازمة يتم التوقيع من قبل المصرف، من خلال قرار إداري بالموافقة بناء على الشروط والضمانات التي يحددها المصرف، فمن خلال اطلاع الباحثة على نموذج موافقة إدارية لمنح العميل تمويل مرabحة بالشراء، والمعمول به لدى المصرف الإسلامي الفلسطيني تبين أنه يحتوي على ما يأتي:

مثال: موافقة إدارية لمنح العميل تمويل مرabحة لشراء سيارة، فتضمن النموذج ما يلي: نود إعلامكم بموافقة لجنة تمويل الإدارة التنفيذية على منح المذكور تمويل مرabحة لمرة واحدة الشراء سيارة من نوع (سكودا أوكتافيا) موديل 2011 بقيمة 2.000.000 دج وبدفعة مقدمة 450.000 دج ليصبح صافي مبلغ التمويل 1.550.000 دج يسدد بموجب أقساط شهرية متساوية عددها 72 شهرا بالشروط التالية:

1. ضمان تحويل راتب العميل إلى المصرف
2. رهن السيارة موضوع التمويل مع تأمينها شاملا لدى شركة SAA، وتجبر التأمين لصالح المصرف طوال فترة التمويل بما لا يقل عن 2.000.000 دج ، وتوقيع العميل على تعهد باستمرار التأمين الشامل وتقويض البنك بتأمين السيارة و قيد المصاريف على حسابه بدون الرجوع إليه
3. تنفيذ التمويل قبل ورود راتب، العميل فعليا إلى المصرف شريطة إحضار كتاب من جهة يفيد بتحويل الراتب وبراءة ذمة من المصرف السابق.
4. تنفيذ التمويل بعملة الدولار واستيفاء نسبة ربح 4% سنويا تسدد مع الأقساط.

5. توقيع المدين على كمبيالة غب الطلب بإجمالي التمويل.

6. إجازة المعاملة من الناحية القانونية والتنفيذ حسب الأصول الشرعية.

مع الملاحظة حين قيام البنوك الإسلامية برهن السلعة يجب أن تكون من الأموال غير المنقولة (العقارات)، أما إذا كانت من الأموال المنقولة فإنه يتم رهن سلعة أخرى غير منقولة وتكون غير السلعة التي سيشتريها العميل أو يطلب المصرف في هذه الحالة كفلاء، إلا أن هناك حالة استثنائية يجوز للبنك الإسلامي رهن السلعة إذا كانت منقولة وهي الحالة التي يكون موضوع التمويل فيها سيارة، ففي هذه الحالة يجوز للمصرف الإسلامي رهن هذه السلعة المنقولة كما ذكر في نموذج الموافقة الإدارية أعلاه، كما أن الرهن الذي يتم من قبل المصرف الإسلامي يكون بحسب الملاء المالية.

الخطوة الرابعة: إبرام الوعد بالشراء

إبرام الوعد بالشراء الذي يتم بين المصرف الإسلامي والعميل بعد موافقة المصرف على طلب الشراء، وبناء على نماذج الوعد بالشراء التي اطلعت عليها الباحثة، والمعمول بها لدى المصرف الإسلامي الفلسطيني، تبين أنها تحتوي على البيانات الآتية:

1- المقدمة التي تحتوي على رغبة المشتري بشراء البضاعة المبين مواصفاتها بطلب الشراء إضافة إلى قبول المصرف الإسلامي بصفته بائعة بتحقيق رغبة المشتري بعد أن يمتلك السلعة المطلوبة ليقوم ببيعها مربحة للمشتري الراغب بالشراء.

2- التكلفة الكلية.

3- الأرباح المتفق عليها.

4- إجمالي ثمن المبيع شاملاً التكلفة الكلية والأرباح.

5- الدفعة المقدمة (هامش الجدية) المدفوعة، ويخصم من الثمن، ولا يدخل في احتساب الربح.

6- إجمالي المبلغ المتبقي.

- 7- التزام الطرف المشتري بشراء البضاعة محل الوعد مرابحة من المصرف الإسلامي، بصفته بائعاً بعد أن يملك هذا الأخير البضاعة، ومن ثم إبرام عقد بيع المرابحة.
- 8- يلتزم الطرف المشتري باستلام البضاعة محل الوعد، ويعتبر امتناعه عن استلامه إخلالاً بالتزامه، ونكولاً عن الوفاء، وأنه يجيز للطرف البائع بيع البضاعة، واستيفاء كامل حقه من ثمنها، فإذا نقص الثمن عن الأضرار والنفقات التي تحملها الطرف البائع، كان له الرجوع على الطرف المشتري بالباقي.
9. في الحالة التي يكون فيها إخلال الطرف المشتري بالتزامه وتراجعه عن إتمام الصفقة قد حدث قبل أن يملك المصرف الإسلامي البضاعة، ولكن بعد إنفاقه مصروفات إدارية مختلفة بغية تملكها، فيحق للمصرف خصم ما أنفقه وما خسره من الدفعة المقيمة (هامش الجدية)، ورد الباقي أو مطالبة الطرف المشتري بما يزيد عن الدفعة المقدمة.
- 10- في حالة ظهور نقص في كمية البضاعة المطلوبة، يتم خصم ما يقابل النقص من الثمن ويبقى التعاقد قائماً منتجا لجميع آثاره، إلا إذا ترتب على هذا النقص عدم إمكانية الانتفاع بالمبيع فيلتزم المصرف باستكمال ما نقص خلال مدة معقولة.
- 11- أي خلاف ينشأ بين الطرفين حول تفسير وتنفيذ شروط هذا الوعد يجري حله بالطرق الودية والبديلة، فإذا لم يتسن ذلك، انعقد الاختصاص المحاكم الجزائرية.
- 12- كل ما لم يرد ذكره في هذا الوعد يخضع لأحكام الشريعة والنظام الأساسي للمصرف الإسلامي الفلسطيني، وما لا يتعارض معها من القوانين والأعراف التجارية النافذة بالجزائر . وبعد إجراء المقابلة مع المصرف الإسلامي الجزائري وسؤاله عن حالة الوعد فيما إذا كان ملزمة أم غير ملزم، بمعنى أنه في حالة قيام المصرف الإسلامي بشراء البضاعة بناء على الوعد الصادر من المشتري إلا أن هذا الأخير تراجع عن الشراء، فما موقف المصرف في هذه الحالة، وهل يأخذ المصرف من العميل في مرحلة الوعد دفعة مقدمة بما يسمى (بهامش الجدية) فتمت الإجابة عن ذلك من قبل المصرف الإسلامي بما يأتي:
- 1- يجوز الأخذ بالزامية الوعد في حق العمل أو المصرف، ويترتب على ذلك حق التعويض عن الضرر الواقع على أحدهما في حالة النكول.

2- هامش الجدية، فيجوز للمصرف أن يأخذ هامش جدية لضمان جدية العميل بشرط ألا يستقطع منه إلا بمقدار الضرر الفعلي للنكول، كما يجوز تحديد هامش ربح في مرحلة الوعد، إضافة إلى جواز أخذ المصرف ضمانات من العميل في مرحلة الوعد كالكفالة والرهن، بشرط ألا تستخدم إلا بعد توقيع عقد المرابحة.

3- الخسارة المالية للمصرف الإسلامي، إذا ترتب على المصرف خسارة مالية بسبب تراجع المشتري عن الشراء ونكوله عن المضي في المعاملة، وإبرام الصفقة، فإنه يحق للمصرف أن يحمل المسؤولية على المشتري حيث يتم خصم الخسارة الفعلية من هامش الجدية، وفي حال عدم كفاية هامش الجدية يحق للمصرف الرجوع على العميل بالطرق القانونية المختلفة.

الخطوة الخامسة: توقيع اتفاقية الشراء بين المصرف والمورد (البائع)

بعد قيام المصرف بتوقيع الوعد بالشراء بينه وبين العميل (المشتري)، فيتم توقيع اتفاقية الشراء بين المصرف باعتباره المشتري و بين البائع الأول، فبموجب هذه الاتفاقية يتم تملك البضاعة من قبل المصرف الإسلامي على اعتبار أن المصرف يقوم بالشراء باسمه، وتوقيع هذه الاتفاقية يكون بناء على الوعد الصادر من المشتري الذي طلب من المصرف شراء السلعة له كما ذكر سابقا، لذلك فإن هذا العقد يمر بعدة حالات ومنها ما يأتي:

1- تأكد المصرف من عدم وجود أي تعاقد سابق من العميل مع البائع (المورد) قبل إبرام المصرف عقد الشراء، فلا يجوز للمصرف الدخول في تعاقد على نفس المبيع في حال إتفاق البائع مع العميل.

2- تأكد المصرف من وجود السلعة فعلا في مخازن المورد، بمعنى التأكد فعلا أن البائع لديه السلعة.

3- يتعاقد المصرف مع المورد (البائع) عن طريق الإيجاب والقبول بالكتابة أو المراسلة أو

الهاتف، أو يتعاقد المصرف مع البائع عن طريق إبرام عقد مكتوب مع البائع .

- 4- إذا وافق المصرف الإسلامي على طلب الشراء يقوم بإجراء اتصالات مع التاجر لتزويده بعرض السعر ومواصفات البضاعة، إلا إذا كان هناك تعامل سابق بين المصرف الإسلامي والبائع المورد فهو يكون على علم بالإجراءات كأن يرسل البائع عرض السعر من خلال الفاكس، أو أن العميل يقوم بإحضار عرض السعر ومواصفات البضاعة إلى المصرف.
- 5- يمكن أن يتعاقد المصرف عن طريق توكيل العميل ليقوم العميل أو شخص آخر بإبرام العقد مع البائع نيابة عن المصرف، وذلك في حالات خاصة ومحدودة جداً وبشرط موافقة هيئة الرقابة الشرعية في المصرف، إضافة إلى فصل الوعد بالشراء عن الوكالة في حالة توكيل العميل.

6- التأكد بأن الوثائق والمستندات الصادرة عند إبرام عقد المبيع باسم المصرف وليس باسم العميل.

7- دفع المصرف الثمن إلى المورد مباشرة.

8- لا يشترط أن يتم تسجيل المبيع باسم المصرف؛ لأن الملكية تنتقل إليه بالعقد، فالتسجيل لدى الدوائر الرسمية إجراء قانونياً.

الخطوة السادسة: مرحلة تسلم المصرف للمبيع

1- يقوم المصرف بحيازة المبيع مباشرة من مخازن البائع، وهذا هو الأصل بأن يتسلم البنك السلعة من مخازن البائع ومن ثم تنتقل مسؤولية ضمان المبيع إلى البنك.

2- حيازة المصرف للمبيع عن طريق الوكيل، أي جواز حيازة البنك للمبيع من خلال وكيلها.

3- حيازة المبيع من خلال قيامه بعزل هذا المبيع في مخازن البائع، وذلك يعني إذا تم عزل البضائع المشتراة من قبل البنك في مخازن البائع بصورة مميزة فيعتبر ذلك استلاماً صحيحاً.

4- حيازة المصرف للمبيع عن طريق تسلم المستندات، وهذا يعتبر قبضاً حكماً عند تسلم البنك المستندات المبيع.

الخطوة السابعة: تأمين المبيع، وتحمل مخاطر إهلاكه

1- يتحمل المصرف مخاطر الهلاك للسلعة في مرحلة التملك، وذلك في الفترة التي يمتلك بها

السلعة أو البضاعة، وغالبا ما تكون هذه الفترة قصيرة لا تتجاوز يوم أو يومين وهي الفترة الواقعة ما بين شراء السلعة وبيعها للعميل، بمعنى أن السلعة ستكون تحت مسؤولية المصرف منذ قيام المصرف بحيازتها، وذلك لحين بيعها، وتسليمها للعميل الأمر بالشراء.

2- مسؤولية إجراء التأمين على سلع المرابحة في مرحلة التملك، بمعنى أن التأمين على السلعة تقع على مسؤولية المصرف، لذلك يجب على المصرف القيام بهذا الإجراء على حسابه باعتباره مالكا للسلعة، مع الملاحظة بأن التأمين مرتبط بنوع السلعة محل الاتفاق، فهناك أموال وبضائع لا يجري التأمين عليها مثل الأراضي والسلع الاستهلاكية؛ لأن فترة تملكها قصيرة.

3- يتحمل المصرف مصروف التأمين على السلعة في مرحلة التملك، وذلك عند شراء المصرف السلعة فهو سيتحمل تكاليف التأمين؛ لأنها مصاريف تتبع ملكية العين، ولكن من حق المصرف أن يضيفها بعد ذلك إلى تكلفة المبيع، وبالتالي إلى ثمن بيع المرابحة، وذلك بالاتفاق مع الأمر بالشراء.

الخطوة الثامنة: إبرام عقد بيع المرابحة بين المصرف والعميل

بعد توقيع المصرف اتفاقية الشراء مع البائع الأول وحيازته للمبيع، يتم إبرام عقد بيع المرابحة بين المصرف الإسلامي الفلسطيني وبين المشتري (العميل)، فيشترط لإبرام هذا العقد دخول السلعة في ملك المصرف حتى يتسنى له بيعها مرابحة للعميل، كما أن هذا العقد يجب أن يبرم منفصلا عن الوعد بالشراء بعد تمام تملك المصرف للمبيع إضافة إلى عدم جواز إعتبار عقد المرابحة مبرما تلقائيا بمجرد تملك المصرف للسلعة، وفي حال امتنع العميل عن إتمام هذا العقد فيحق للمصرف مطالبته بالتعويض عن الضرر دون إلزامه بتوقيع العقد وسداد الثمن، كما يجوز للبنك والعميل تعديل بنود عقد المرابحة عما تم الاتفاق عليه في مرحلة الوعد، من تغيير نسبة الأرباح والمدة وغيرها، كما أنه لا مانع شرعا من قيام المصرف

بتوكيل البائع الأصلي للمبيع لإجراء بيع المرابحة، وتوقيع العقد نيابة عن المصرف مع العميل بالشروط المذكورة سابقا

الخطوة التاسعة: استلام العميل للسلعة

1- تسليم السلعة للعميل المشتري، من خلال قيام موظف المصرف بالذهاب مع العميل والتاجر إلى مكان وجود السلعة، فيقوم التاجر بتسليم البضاعة لموظف البنك ، ليقوم بمعاينتها وفحصها، ومن ثم يقوم الموظف بتسليم البضاعة إلى العميل الراغب بالشراء، فإذا رغب هذا الأخير بفحصها مرة أخرى فلا مانع من ذلك.

2- في حالة امتناع العميل عن تسلم المبيع بعد إبرام عقد المرابحة، فيعد مخلا بالتزامه بتسلم

المبيع، وبعد إنذاره يكون من حق المصرف بيع السلعة لغير العميل لاستقاء حقه، وله أيضا الرجوع على العميل بناء على ما ذكرته الباحثة سابقا.

3- وجود بعض الحالات الاستثنائية في هذه الخطوة، ومن ذلك جواز توكيل المصرف الإسلامي العميل الأمر باستلام السلعة من التاجر أو توكيل شخص آخر غير العميل الإستلامه، وذلك لصعوبة حضور البنك وقت الاستلام، وفي حال كون البضاعة في الميناء فيصعب على البنك وجوده فيقوم بتفويض العميل أو شخص آخر للاستلام.

4- بعد استلام العميل (المشتري) للسلعة يقوم بالتوقيع على نموذج إقرار بالإستلام، وكذلك يوقع موظف المصرف الذي قام بالاستلام

الخطوة العاشرة: التزام العميل بدفع الثمن

1- يجوز أن يتفق المصرف مع العميل على أن يكون السداد لثمن السلعة في بيع المرابحة للأمر بالشراء على شكل أقساط متقاربة أو متباعدة، فيصبح عندئذ ثمن السلعة ديناً في ذمة العميل متوجبا عليه أدائه عند الأجل المتفق عليه، إضافة إلى عدم جواز حصول المصرف زيادة على الثمن سواء كان ذلك بسبب زيادة الأجل أو التأخير لعذر أو لغير عذر، بمعنى

عدم جواز زيادة في مقدار الدين بسبب تأجيل موعد السداد سواء كان المدين موسرا أو معسرا.

- 2- قد تشترط بعض المصارف غرامة تأخيرية على المشتري المماطل بالنص على ذلك بالعقد، على أن يلتزم العميل بأن يدفع مبلغ أو نسبة من الدين تودع في حساب في الخيرات إذا تأخر عن سداد الأقساط في مواعيدها المقررة، وتصرف هذه المبالغ، في وجوه الخير بمعرفة هيئة الرقابة الشرعية ولا يجوز أن ينتفع منها المصرف أو أن تضاف إلى الأرباح، ومع أن هذا الإجراء مباح شرعا إلا أن المصرف الإسلامي الفلسطيني لا يقوم بذلك.
- 3- لا يجوز النص على أن يتم خصم جزء من ثمن البيع عند تعجيل السداد، ولكن قد يقوم المصرف بموافقة الإدارة على منح العميل خصم عن السداد المبكر كجائزة أو هبة تمنح له حسب الموافقة الإدارية.

4- يشترط المصرف حلول جميع الأقساط عند التأخير في السداد، بمعنى أنه يجوز الاشتراط

في العقد أن يتم حلول جميع الأقساط قبل مواعيدها عند تأخر العميل في السداد.

5- يشترط المصرف تعويضا عن الضرر الفعلي الناتج عن مماطلة العميل في السداد، فيجوز

أن يحمل البنك العميل المماطل جميع المصاريف التي دفعها المصرف من أجل الحصول على دينه.

6- التزام العميل بسداد الثمن للمصرف الإسلامي، ويكون ذلك واضحا ومبيناً في عقد بيع المرابحة الذي يتم بين الأطراف الذي يحتوي على سعر السلعة، وربح المصرف، وقيمة القسط الشهري وتاريخ بداية الأقساط، وتاريخ نهاية الأقساط كما ذكر سابقاً في نموذج عقد بيع المرابحة للأمر بالشراء.

7- هناك بعض الحالات التي قد يتوقف فيها العميل عن دفع الأقساط للمصرف، مع وجود فرق بين هذه الحالات، فإذا كان سبب التعثر عن الدفع خارجة عن إرادة العميل كتوقف الراتب مثلاً فلا يتخذ المصرف أي إجراء بشأنه، أما إن كان العميل معسراً فنظرة إلى ميسرة،

وتكون الحلول إما الصبر على العميل أو تخفيف الدفعات أو تأجيل الدفعات، وإذا كان سبب التعثر عن الدفع بإرادة العميل، ولم يكن راتبه في المصرف الإسلامي، يقوم المصرف بإخطار العميل، وإجراء الاتصال مع العميل للوقوف على الأسباب، فإذا كان حقيقة معسرا، فينظر المصرف إلى ميسرة كما ذكرنا من خلال الحلول أعلاه، وإذا تعذر ذلك وكان تعثر العميل عن الدفع بإرادته فيتم اللجوء إلى القضاء، والحجز التنفيذي على الرهونات القائمة، مثل رهن سيارة أو قطعة أرض لإجباره على الدفع، وفي كل الأحوال يطالب المصرف الإسلامي بالمبلغ المثبت في العقد بدون أية فوائد تأخيرية أو غرامات تأخيرية.

8- يجوز أن يتنازل المصرف عن جزء من الأرباح، وذلك عند قيام العميل بسداده دينه في الأجل المحدد تشجيعا له.

9- يجوز للمصرف أن يحول مديونية العميل إلى ذمة شخص آخر، إضافة إلى جواز أخذه مبلغا محددا مقابل إجراءات التحويل

الخطوة الحادي عشر: المخاطر التي قد تحدث في بيع المرابحة

1- اختلاف المواصفات: يلجأ العميل الأمر بالشراء إلى المصرف طالبا منه شراء السلعة حسب المواصفات التي يحددها كما ذكر سابقا، وبناء على هذا الطلب يقوم المصرف نفسه بشراء السلعة المحددة من قبل العميل الأمر، إلا أنه في بعض الأحيان قد تصل السلعة إلى العميل الأمر مختلفة اختلافا كثيرا أو قليلا عن المواصفات التي حددها للمصرف، لذلك فإن هذا الأخير سيتحمل المسؤولية عن مخاطر اختلاف مواصفات السلعة، وذلك على اعتبار أنه قام بشراء السلعة لنفسه قبل أن يبيعها للمشتري العميل الأمر، مع الملاحظة بأن مسؤولية المصرف عن اختلاف مواصفات السلعة قد تزداد في حالة كونها مستوردة، إضافة إلى ذلك فإن من حق المصرف مطالبة الأطراف الأخرى كالبائعين والمصدرين من تحمل مسؤولياتهم.

2- ظهور عيوب خفية في السلعة: من أهم الالتزامات التي تقع على المصرف باعتباره بائعا

التزامه بضمان العيوب الخفية التي قد تظهر في المبيع، إضافة إلى اعتبار هذا الالتزام من شروط صحة بيع المrabحة من الناحية الشرعية، لذلك فإن المصرف سيتحمل مسؤولية مطالبته بالتعويض من قبل العميل الأمر في حالة ظهور عيوب خفية في المبيع، مع الملاحظة بجواز اشتراط المصرف في بيع المrabحة للأمر بالشراء براءته من جميع العيوب التي تظهر في المبيع أو من بعضها، و عند وجود مثل هذا الشرط يفضل أن يفوض البنك العميل بالرجوع على البائع بشأن التعويض عن العيوب الثابتة للمصرف التعويض عنها تجاه البائع، وفي الحالة التي لا يشترط البنك براءته من العيوب الخفية القديمة التي قد يظهر أثرها بعد العقد فإن مسؤوليته تقتصر على ضمان هذه العيوب الخفية القديمة دون العيوب الجديدة، إضافة إلى أنه لا يجوز الزام العميل بإبرام عقد المrabحة في الحالة التي قد تظهر فيها السلعة معيبة أو معدومة عند التعاقد.

3- هلاك السلعة قبل التسليم: فالمعروف أن تبعة هلاك السلعة قبل التسليم تقع على عاتق المصرف في بيع المrabحة، وذلك لاعتباره أحد الضوابط الشرعية التي لا يصح بيع المrabحة إلا بها، ففي حالة هلاك السلعة كلياً أو جزئياً قبل التسليم فعلى المصرف أن يتحمل المسؤولية على اعتبار أنها تمثل خسارة واقعة، أو أن المصرف يتحمل مسؤولية مطالبة الأطراف الأخرى المسؤولة عن ذلك الهلاك سواء كانت شركات التأمين أم الشركات الناقلة أم المصدرين، فالمعايير الشرعية والأعراف القانونية تقضي بأن هلاك السلعة قبل تسليمها للعميل يقع على عاتق البنك، حيث أن القاعدة تقول أن العقد ينقل الملكية والتسليم ينقل الضمان وبالتالي ينتقل ضمان هلاك السلعة للعميل بمجرد استلامه للسلعة موضوع العقد وقبل ذلك فإن المصرف هو من يتحمل الخسارة. حيث يوجد في المصارف الإسلامية العديد من الحالات الواقعية لهلاك السلعة قبل تسليمها للأمر بالشراء، خاصة السلع الغذائية في حال ثبوت عدم صلاحيتها للاستهلاك البشري لدى فحصها في المختبرات العلمية المختصة وتوضح الباحثة المثال التالي على القاعدة الفقهية القائلة بأن عقد البيع ينقل الملكية والتسليم ينقل الضمان: فمثلاً: إذا أبرم المصرف عقد شراء سيارة، واشترى السلعة من الشركة، ولم يستلمها، فهلكت السلعة، هنا تم العقد، ولكن لم يستلم المصرف السلعة بمعنى عدم وجود سند تسليم، فالذي يتحمل مسؤولية تبعة الهلاك هو الشركة على اعتبار أنها لم تسلم

المصرف السلعة، ولكن فيما لو تم عقد اتفاقية الشراء، وقامت الشركة بعمل اقرار استلام المصرف إلا أن السلعة بقيت في الشركة، هنا بما أنه تم اقرار الإستلام بين الشركة باعتبارها البائع، وبين البنك باعتباره المشتري بمعنى أن السلعة انتقلت لضمان المصرف ولكن لم يستلمها بالرغم من إقرار الإستلام الذي تم، فالذي يتحمل مسؤولية تبعة الهلاك هنا المصرف، أما في الحالة التي يستلم فيها المصرف السلعة من الشركة، وقام بتسليمها للعميل إلا أنها هلكت بيد العميل، فهنا يتحمل تبعة هلاك التسليم العميل، على اعتبار أن المصرف قام بتسليم السلعة له.

الخطوة الثانية عشرة: الضمانات المطلوبة من العميل (المشتري)

بعد اطلاع الباحثة على ملحق الشروط والضمانات المطلوبة من العميل الأمر بالشراء في المصرف الإسلامي الفلسطيني تبين أن لها ضوابط تتعلق بالضمانات وهي كالاتي:

1- رهن المبيع: فالمصرف لا يحتفظ بملكية المبيع عند عقد البيع، إلا أنه يجوز له اشتراط رهن المبيع حتى يضمن حقه في استيفاء الأقساط المؤجلة.

2- أخذ الكفالة على العميل : فيجوز للمصرف أن يأخذ كفالة على العميل .

3- التأمين على المبيع لتوثيق المديونية: بمعنى أن التأمين على السلعة في مرحلة البيع يكون من مسؤولية المشتري المالك والتعويض من حقه، ولا يجوز إلزامه بإجراء التأمين الاستفادة المصرف من التعويض في حدود مديونيته.

4- للمصرف أن يشترط على العميل حلول جميع الأقساط المستحقة قبل مواعيدها ، إذا امتنع أو تأخر عن سداد أي قسط من الأقساط دون أن يكون هناك عذر معتبر، وذلك يكون حسب ما يأتي:

أ- أن الحلول سيتم تلقائيا بمجرد تأخر السداد مهما قلت مدته.

ب- أن يكون الحلول بالتأخر عن مدة معينة.

ت- أن يتم الحلول بعد إرسال إشعار من البائع بمدة معينة.

- 5- يمكن للمصرف أن يطلب ضمانات مشروعة من العميل في بيع المرابحة للأمر بالشراء، ومن ذلك أن يحصل المصرف على كفالة طرف ثالث، أو أن يرهن الوديعة الإستثمارية للعميل بمعنى أنه يجوز للمصرف قبول الوديعة الاستثمارية كضمان توثيقي مستثمر لصالح العميل، أو رهن السلعة محل العقد رهنا ائتمانيا (رسميا) دون حيازة، أو مع الحيازة للسلعة، وفك الرهن تدريجيا حسب نسبة السداد، مع الملاحظة بأن رهن السلعة محل العقد مع الحيازة للسلعة هي جائزة شرعا إلا أنها غير مطبقة عمليا في المصرف الإسلامي الفلسطيني.
- 6- يجوز أن يطالب المصرف العميل بتقديم شيكات أو سندات لأمر قبل إبرام عقد المرابحة للأمر بالشراء، ضمانا للمديونية التي ستنشأ بعد إبرام العقد، ولكن بشرط النص على أنه لا يكون من حق المصرف استخدام الشيكات أو السندات إلا في مواعيد استحقاقها.
- 7- جواز اشتراط عدم انتقال ملكية السلعة إلى العميل إلا بعد سداد الثمن، حيث يجوز أن يتم تسجيل السلعة باسم المصرف، ذلك بهدف ضمان سداد الثمن، مع الملاحظة في الحالة التي يقوم المصرف ببيع السلعة لعدم سداد الثمن أن يقتصر على مستحقاته وإعادة الباقي إلى العميل.

الفصل الثاني

الجانب التطبيقي للدراسة

المبحث الأول: التجسيد الفني لعقد المراجعة لأمر بالشراء لدى بنك السلام بالمسيلة
المطلب الأول: خطوات تنفيذ المراجعة

أولا	تسلم الطلب مع الفاتورة الشكلية
ثانيا	الوعد بالشراء (الملحق رقم 01)
ثالثا	هامش ضمان الجدية
رابعا	تعبئة التمويل
خامسا	الشيك البنكي
سادسا	محضر تسليم واستلام (الملحق رقم 02 او 03 حسب الحالة)
سابعا	عقد توكيل بالشراء (الملحق رقم 06)
ثامنا	شراء البضاعة
تاسعا	عقد المراجعة و(الملحق رقم 04)
عاشرا	جدول الاستحقاق والسندات لأمر
حادي عشر	أمر بالتسليم (الملحق رقم 05)
ثاني عشر	حفظ الملف

1- تقديم طلب التمويل

- يكون على المتعامل عند تنفيذ كل عملية ضمن خط تمويل المراجعة تقديم طلب بخصوصها مصحوبا بفاتورة شكلية يفضل أن تكون صادرة باسم المصرف.
- يسلم الطلب مصحوبا بالفاتورة إلى مصلحة مستشاري المتعاملين بالفرع.
- تحول مصلحة مستشاري المتعاملين الطلب مصحوبا بالفاتورة الشكلية إلى خلية التمويل.

2- الوعد بالشراء

عند تسلم خلية التمويل طلب التعامل مصحوبا بالفاتورة الشكلية تقوم بالآتي:

: إعداد الوعد بالشراء (الملحق رقم 01) في نسختين

توجيه الوعد بالشراء في نسخته إلى مصلحة مستشاري المتعاملين من أجل عرضه على المتعامل لتوقيعه.

يتم استدعاء المتعامل من قبل مستشار المتعاملين من أجل توقيع الوعد بالشراء في نسخته تسلم نسخة عن الوعد بالشراء للمتعامل وحفظ النسخة المتبقية لدى كلية التمويل.

3- هامش ضمان الجدية

بمجرد توقيع المتعامل على الوعد بالشراء فإنه يدعى إلى إيداع هامش ضمان الجدية .

4- تعبئة التمويل

تبعاً لتوقيع الوعد بالشراء وإيداع هامش ضمان الجدية توجه خلية التمويل طلب تعبئة التمويل إلى خلية التعبئة و متابعة الالتزامات مصحوباً بنسخة عن الوعد بالشراء والفاتورة الشكلية.

تقوم خلية التعبئة ومتابعة الالتزامات بناء على تلقيها طلب التعبئة مصحوباً بنسخة عن الوعد بالشراء والفاتورة الشكلية من خلية التمويل، ويعد تأكيدها من إيداع هامش ضمان الجدية بتعبئة التمويل.

5- الشيك البنكي

تبعاً لتعبئة التمويل من قبل خلية التعبئة ومتابعة الالتزامات توجه خلية التمويل طلباً إلى مصلحة الصندوق على مستوى الفرع من أجل إعداد الشيك البنكي بالقيمة المحددة في الفاتورة الشكلية والوعد بالشراء لفائدة المورد.

تقوم مصلحة الصندوق المعنية (حسب الحالة بناء على الطلب الموجه إليها من قبل خلية التمويل بإعداد الشيك البنكي وتسليمه إلى خلية التمويل.

في حال كان الفرع المعني بتوجيه مستشار المتعاملين إلى المورد غير الفرع المنفذة لديه العملية فإنه يتم توجيه طلب إعداد الشيك البنكي إلى مصلحة الصندوق على مستوى ذلك الفرع من خلال إدارة دعم الفروع.

6- محضر المعاينة والتسليم

بناء على تعبئة التمويل وتسلم خلية التمويل الشيك البنكي من مصلحة الصندوق تقوم بإعداد محضر المعاينة والتسليم (الملحق رقم 02 أو 03 حسب الحالة في نسختين، وعرضه على مدير الفرع أو نائبه من أجل مراجعته.

توجه عملية التمويل الشيك البنكي مصحوبا بمحضر المعاينة والتسليم (الملحق رقم 02 أو 03 حسب الحالة في نسخته إلى مصلحة مستشاري المتعاملين.

إذا كان مقر المورد موجودا بالولاية الواقع فيها فرع المصرف أو في ولاية محاورة يسهل التنقل إليها توجيه طلب مصحوب بنسخ محضر المعاينة والتسليم إلى مصلحة مستشاري المتعاملين لانتداب مستشار للمتعاملين من أجل معاينة وتسلم المبيع وتوقيع المحضر المرتبط بها.

في حال كان مقر المورد في ولاية أخرى يقع فيها فرع من فروع المصرف أو تكون محاورة لها ويسهل التنقل إليها توجيه الطلب أعلاه والوثائق المصاحبة إلى إدارة دعم الفروع من أجل انتداب مستشار للمتعاملين على مستوى الفرع المعني من أجل معاينة واستلام المبيع وتوقيع المحضر المرتبط بها.

7- عقد توكيل بالشراء

في حال كان مقر المورد في ولاية يصعب التنقل إليها أو في الحالات التي تحيز هيئة الفتوى والرقابة الشرعية التوكيل فيها يتم توكيل المتعامل في تسليم الشيك البنكي وتسلم الفاتورة النهائية والمبيع من المورد.

وفي حال توكيل المتعامل في تنفيذ العملية، تقوم خلية التمويل بما يلي:

. إعداد عقد الوكالة (الملحق رقم 06) في نسختين وعرضه على مدير الفرع أو نالبه من أجل مراجعته وتوقيعه.

توجيه عقد الوكالة (الملحق رقم 06) في نسخته ونموذج خطاب الإيجاب (الملحق رقم 07) معباً دون تأريخه إلى مصلحة مستشاري المتعاملين.

8- شراء البضاعة

بناء على تلقي مصلحة مستشاري المتعاملين الشيك البنكي ومحضر المعاينة والتسليم (الملحق رقم 02 أو 03 حسب الحالة) من خلية التمويل، فإنها تقوم بانتداب أحد مستشاري المتعاملين من أجل إتمام عملية الشراء، والذي يكون عليه ما يلي:

تسليم الشيك البنكي للمورد

تسلم الفاتورة النهائية والتأكد من صدورهما باسم المصرف.

معاينة المبيع وتسلمه وتوقيع المحضر المرتبط بهما.

- وفي حال توكيل المتعامل في تنفيذ عملية الشراء يقوم المتعامل بشراء البضاعة نيابة عن المصرف، وفي هذا

الإطار يكون عليه تسليم الشيك البنكي للمورد، وتسلم الفاتورة النهائية وسند التسليم والتأكد من صدورهما باسم المصرف.

9- عقد المراجعة

- بناء على تنفيذ مندوب المصرف عملية الشراء، أو تنفيذ المتعامل عقد الوكالة (الملحق رقم 06) تقوم مصلحة مستشاري المتعاملين بتوجيه كل من الفاتورة النهائية وحضر المعاينة والتسليم أو سند التسليم الملحق رقم 02 أو 03 حسب الحالة وخطاب الإنجاب (الملحق رقم 07 إلى خلية التمويل، والتي تقوم على أساسه بالتالي:

إعداد عقد المراجعة (الملحق رقم 04 في نسختين وعرضه على مدير الفرع أو نائبه من أجل مراجعته وتوقيعه.

في حالات توكيل المتعامل وعند التعاقد معه عن بعد إعداد خطاب القبول (الملحق رقم 08) في نسختين وعرضه على مدير الفرع أو نائبه من أجل مراجعته وتوقيعه.

توجيه عقد المراجعة (الملحق رقم 04) في نسخته إلى مصلحة مستشاري المتعاملين من أجل عرضه على المتعامل لتوقيعه وتسليمه نسخة منه.

توجيه خطاب القبول والملحق رقم 08 حسب الحالة إلى المتعامل عن طريق مصلحة
مستشاري المتعاملين

المطلب الثاني: جدول الاستحقاق والسندات الأمر

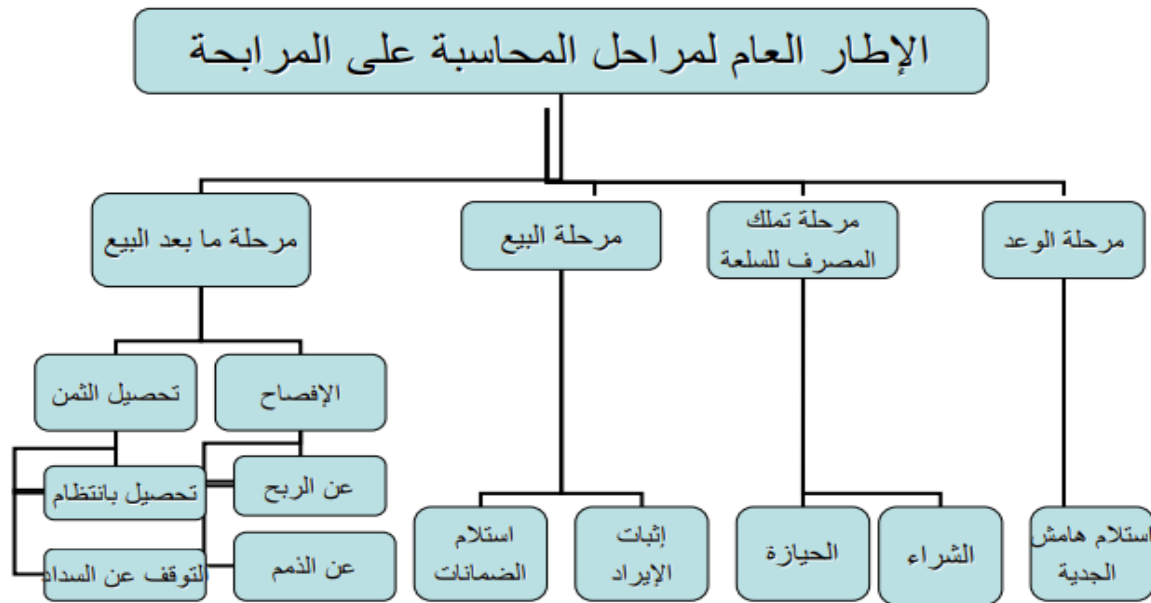
- تقوم خلية التمويل باستصدار جدول الاستحقاق في نسختين وتوجيهه صحة عقد المراجعة
(الملحق رقم 04) إلى مصلحة مستشاري المتعاملين من أجل توقيع المتعامل عليه، وتسليمه
نسخة منه.

تقوم خلية التمويل باستصدار سند الأمر الإجمالي أو السندات الأمر حسب المستحقات
المقررة ضمن جدول الاستحقاق (حسب الحالة) وتوجيهها صحة العقد إلى مصلحة
مستشاري المتعاملين من أجل توقيع المتعامل عليها.

- أمر التسليم تقوم محلية التمويل عند إعداد عقد المراجعة (الملحق رقم 04) بإعداد الأمر
بالتسليم (الملحق رقم 05) في نسختين وتوجيهه صحة عقد المراجعة إلى مصلحة مستشاري
المتعاملين من أجل تسليم نسخة منه إلى العميل

المبحث الثاني: الجانب المحاسبي لعقد المراجعة لأمر بالشراء لدى بنك السلام بالمسيلة

المطلب الأول: الجانب المحاسبي لعقد المراجعة



أولا : جاء في المعيار وجوب قياس قيمة الموجودات عند اقتنائها بالقيمة التاريخية:

عند إبرام الوعد وأخذ هامش جدية من الأمر بالشراء:		
بيان		
من د/ الصندوق أو الحسابات الجارية إلى د/ هامش الجدية	XXX	XXX
عند إتمام عملية الشراء (عقد البيع الأول) من قبل البنك:		
بيان		
من د/ بضاعة المراجعة إلى د/ المركز الرئيسي أو الصندوق أو...	XXX	XXX

ثانيا: كما طالب المعيار بمعالجة حسم البضاعة بعد الاقتناء عن طريق تخفيض قيمتها بالحسم إلا إذا وافقت هيئة الرقابة الشرعية على اعتباره إيرادا للمصرف.

حصول البنك الإسلامي على حسم عند اقتناء البضاعة وموافقة هيئة الرقابة الشرعية على اعتبار هذا الحسم إيرادات:		
بيان		
XX	XX	من د/ بضاعة المربحة إلى مذكورين د/ المركز الرئيسي أو الصندوق أو.. د/ إيرادات الاستثمار أو
XX		

حصول البنك الإسلامي على حسم بعد اقتناء البضاعة وموافقة هيئة الرقابة الشرعية على اعتبار هذا الحسم إيرادات :		
بيان		
XX	XX	من د/ الصندوق أو وسيلة التخفيض الى د/ بضاعة المربحة واذا بيعت البضاعة على اساس التكلفة الفعلية لا يكون الحسم ايرادا اما اذا بيعت على اساس التكلفة بدون الحسم يكون الفرق ايرادا
XX		

ثالثا : إثبات الأرباح:

عند إبرام عقد البيع مع الأمر بالشراء حسب الوعد والبيع نقدا :		
بيان		
من د/ الصندوق أو الحسابات إلى د/ مذكورين د/ بضاعة المراجعة د/ أرباح الاستثمار المشترك أو ...	XX	XX XX

وفي حالة البيع الآجل تقاس ذمم المراجحات بالقيمة الاسمية عند حدوثها :

عند إبرام عقد البيع مع الأمر بالشراء حسب الوعد (البيع لأجل) - الطريقة المفضلة:-		
بيان		
من د/ ذمم المراجحات أو كمبيالات بيع المراجعة XXX إلى مذكورين د/ بضاعة المراجعة د/ أرباح الاستثمار المشترك أو د/ أرباح الاستثمار المؤجلة	XXX	XXX XXX XXX

عند تسديد الكمبيالة أو القسط في حال البيع الأجل - الطريقة المفضلة :-		
بيان		
من د/ الصندوق أو الحسابات الجارية إلى د/ ذمم المrabحات وفي نهاية السنة يتم إعداد قيد التسوية التالي بنصيب السنة من الأرباح: من د/ أرباح الاستثمار ... المؤجلة إلى د/ أرباح الاستثمار	XXX XXX XXX	XXX
في حالة البيع الأجل (الطريقة غير المفضلة):		
بيان		
من د/ ذمم المrabحات أو كمبيالات بيع المrabحة إلى مذكورين د/ بضاعة المrabحة د/ أرباح الاستثمار المؤجلة	XXX	XXX XXX

عند تسديد الكمبيالة أو القسط في حال البيع الأجل - الطريقة غير المفضلة:-		
بيان		
من مذكورين د/ الصندوق أو الحسابات الجارية د/ أرباح مؤجلة بحصة الدفعة من الأرباح إلى مذكورين	XXX XXX	XXX

XXX		ح/ ذم المراجعات أو كمبيالات أو أقساط المراجعة ح/ أرباح الاستثمار / مراجعة) بحصة الدفعة من الأرباح)
في حالة التأخر بتسديد المبالغ المستحقة على المدين :		
		بيان
XXX	XXX	من ح/ ذم المراجعات المستحقة (أو الأقساط أو الكمبيالات المستحقة) إلى ح/ ذم المراجعات أو الأقساط أو الكمبيالات

أ- عند تسديد الأقساط المتأخرة - في حالة استخدام الطريقة غير المفضلة -		
		بيان
	XXX XXX	من مذكورين ح/ الصندوق أو الحسابات.... ح/ أرباح مؤجلة إلى مذكورين ح/ ذم المراجعات المستحقة أو الأقساط أو الكمبيالات المستحقة ح/ أرباح الاستثمار مراجعة) بحصة الدفعة من الأرباح)
XXX		
XXX		

ب- في حالة إعدام الدين بدون ثبوت تقصير البنك :		
بيان		
من مذكورين		
د/ خسائر الاستثمار (مربحة)	XXX	
د/ أرباح مؤجلة (برصيدها يوم الإعدام)	XXX	
إلى د/ ذم المربحات المستحقة		XXX
ج- في حالة إعدام الدين وثبوت تقصير البنك:		
بيان		
من د/ الأرباح أو الخسائر (الخاص بالبنك)	XXX	
إلى د/ ذم المربحات المستحقة		XXX

- يتم إثبات ما يتم تحصيله من المدين المماثل حسب ما تراه هيئة الرقابة الشرعية إما إيراداً أو مخصصاً لحساب الخيرات.

تحصيل مبالغ الشرط الجزائي من المدين المماثل:		
بيان		
من د/ الصندوق أو الحسابات الجارية (العميل)	XX	
إلى د/ مخصص الخيرات أو أرباح الاستثمار..		XX
(في حال موافقة هيئة الرقابة الشرعية على قيدها كأرباح)		

• السداد المبكر مع حسم جزء من الربح (بدون شرط أو تدخل طرف ثالث) :

في حالة التسديد قبل الموعد يجوز للبنك حسم جزء من الربح (الأفضل أن يتم بعد التسديد وبدون شروط مسبقة)		
بيان		
أ- من مذكورين د/ الصندوق أو الحسابات... د/ أرباح مؤجلة إلى مذكورين د/ أرباح الاستثمار ... (مربحة) د/ ذمم المراجعات أو كمبيالات المربحة أو أقساط المربحة ب- عند إعادة جزء من الأرباح: من د/ أرباح الاستثمار... (مربحة) إلى د/ الحسابات ... أو د/ الصندوق	XXX XXX	
XXX XXX XXX	XXX	

المطلب الثاني : نكول الأمر بالشراء (تراجعه عن الصفقة) بعد شراء البنك للبضاعة:

أ- نكول الأمر بالشراء مع الأخذ بالإلزام بالوعد:

نكول الأمر بالشراء مع الإلزام بالوعد وبيع البضاعة بخسارة في حدود هامش الجدية		
بيان		
من مذكورين		
د/ الصندوق (وسيلة القبض)	XXX	
د/ هامش الجدية (بقيمة الضرر الفعلي على البنك) إلى د/ بضاعة المراجعة	XXX	XXX

نكول الأمر بالشراء مع الإلزام بالوعد وبيع البضاعة بخسارة أكبر من هامش الجدية		
بيان		
من مذكورين		
د/ الصندوق (وسيلة القبض)	XXX	
د/ هامش الجدية (بقيمة الضرر الفعلي على البنك) د/ ذمم المراجعات أو د/ الحسابات الجارية إذا خصمت من حساب العميل إلى د/ بضاعة المراجعة	XXX	XXX

ب- في حال الأخذ بعدم الإلزام بالوعد

يتحمل البنك كامل مسؤولية البضاعة ويعاد هامش الجدية للأمر بالشراء وتعامل البضاعة معاملة بضاعة المربحة البسيطة في البيع والتقييم آخر المدة. لذلك فقد طالبت معايير المحاسبة الإسلامية المصارف الإسلامية بالإفصاح عما إذا كان البنك يأخذ بالالتزام بالوعد أم لا.

المطلب الثاني : حالات عملية على المربحة المركبة

حالة عملية رقم 1 اشترى عادل من بنك السلام-المسيلة سيارة بطريقة المربحة للأمر بالشراء وقد تمت العمليات

التالية:

• تم توقيع عقد الوعد بين الطرفين بتاريخ 5/7/2007 حيث اتفق الطرفان على شراء سيارة |العادل ثمنها النقدي 5500 دينار يدفع عادل من ثمنها 500 دينار للبنك ويقسط الباقي على

مدى 4 سنوات بموجب أقساط شهرية متساوية بنسبة ربح 5% سنوياً.

• يشترك عادل في صندوق التأمين التبادلي بأن يدفع ما نسبته 2% عن كامل المدة (1/2 % سنوياً) من إجمالي دينه للبنك. بحيث تضاف القيمة إلى الدين ويدفعها مجزأة مع الأقساط الشهرية واعتباراً من 30/8/2007

• قام البنك بشراء السيارة من معرض الأندلس بتاريخ 15/7/2007 بشيك على فرع الشميساني وبنفس المواصفات المطلوبة.

• يأخذ بنك السلام-المسيلة بالإلزام بالوعد. ويستخدم الطريقة المفضلة في إثبات الأرباح.

• قام البنك الإسلامي ببيع السيارة لعادل في 15/7/2007.

المطلوب:

1. احسب ربح البنك والقسط الشهري الذي سيدفعه عادل للبنك.
2. إعداد القيود المحاسبية اللازمة لإثبات ما تقدم في يومية البنك إضافة إلى تسديد القسط الأول.
3. إعداد قيد تسوية الأرباح في نهاية عامي 2007 و 2008.
4. إذا توفي عادل بعد دفعه 24 قسطا للبنك. ما هي القيود المحاسبية الواجب إعدادها في هذه الحالة على افتراض تحصيل الدين من صندوق التأمين التبادلي بعد 10 أيام؟
5. افترض أن عادل لم يلتزم بالوعد المبرم مع البنك وتراجع عن شراء السيارة بعد أن قام البنك بشرائها نتيجة لصدور قرار بتخفيض جمارك السيارات. كيف ستكون المعالجة المحاسبية في هذه الحالة إذا علمت أن البنك باع السيارة بسعرها السوقي العادل وقيمه 4900 دينار في 20/7/52007
6. كيف ستكون المعالجة المحاسبية في حال عدم أخذ البنك بالإلزام بالوعد وعدم التزام عادل بالوعد؟.

الحل:

$$1- \text{ربح البنك} = (5500 - 500) \times 0.05 \times 4 = 1000 \text{ دينار}$$

القسط الشهري الذي سيدفعه عادل = قسط السيارة + قسط التأمين التبادلي

قسط السيارة = (ثمن بيع السيارة لعادل - الدفعة الأولى) / عدد الأشهر

$$= (6500 - 500) / 48$$

$$= 125 \text{ دينار}$$

قسط التأمين التبادلي = قيمة الدين $\times$ نسبة التأمين السنوية $\times$ عدد السنوات

$$\text{قيمة الدين} = 6500 - 500 = 6000$$

$$\text{نسبة التأمين السنوية} = 0,5\%$$

$$\text{عدد السنوات} = 4$$

$$\text{قيمة التأمين التبادلي} = 6000 \times 0,5\% \times 4 = 120 \text{ دينار}$$

$$\text{قسط التأمين التبادلي} = \frac{48}{4 \times 0,5\% \times 6000} = 2,5 \text{ دينار}$$

$$\text{القسط الشهري الذي سيدفعه عادل} = 125 + 2,5 = 127,5 \text{ دينار.}$$

2- القيود المحاسبية:

البيان	مدين	دائن	التاريخ
من د/ الحسابات الجارية إلى د/ تأمينات نقدية استيفاء هامش الجدية من حساب عادل الجاري	500	500	5/7/2007
من د/ بضاعة المراجعة إلى د/ فرع الشميساني شراء السيارة من معرض الأندلس تمهيدا لبيعها	5500	5500	15/7/2007
من مذكورين د/ ذمم المراجعات (أقساط المراجعة) د/ تأمينات نقدية	6120 500		15/7/2007

30/8/2007	5500	127,5	إلى مذكورين
	104.18		د/ بضاعة المراجعة
	895.83		د/ أرباح الاستثمار المشترك (حصة السنة الحالية
	120		من الأرباح (1000 / 48 x 5 شهور)
	127,5		د/ أرباح الاستثمار المشترك المؤجلة
			د/ صندوق التأمين التبادلي
			بيع السيارة مربحة لعادل حسب الاتفاق (الوعد)
			من د/ الحسابات الجارية
			إلى د/ ذمم المراجعات
			تسديد القسط الأول من حساب الجاري

قيود تسوية الأرباح:

في هذه الحالة لن يتم إجراء أية قيود تسوية في نهاية عام 2007 وذلك لان الطريقة المفضلة تعتبر أن حصة السنة الحالية من الأرباح تتحقق عند إتمام عملية البيع. أما في نهاية عام 2008 فيتم إجراء قيد التسوية التالي:

البيان	دائن	مدين	التاريخ
من د/ أرباح الاستثمار المشترك المؤجلة	250		31/12/2008
إلى د/ أرباح الاستثمار المشترك ما يخص عام 2008 من مربحة عادل		250	

- إذا توفي عادل وهو مشترك في صندوق التأمين التبادلي فلن يتم الخصم من الكفلاء أو من

حسابه، لأن صندوق التأمين التبادلي سيسدد عنه كامل رصيد دينه عند الوفاة. صندوق التأمين التبادلي سيقوم بتسديد الأقساط المتبقية وعددها 24 قسط

$$127,5 \times 24 = 3090 \text{ دينار.}$$

ويتم إجراء القيود التالية:

البيان	مدين	دائن	التاريخ
من د/ صندوق التأمين التبادلي إلى د/ ذمم المراجعات تحصيل دين عادل من صندوق التأمين	3060	3060	10/8/2009

البيان	مدين	دائن	التاريخ
من د/ أرباح الاستثمار المشترك المؤجلة إلى د/ أرباح الاستثمار المشترك احتساب الأرباح المستحقة عند تحصيل المبلغ	500	500	10/8/2009

في حالة نكول عادل مع الإلزام بالوعد يتم تعويض البنك عن الضرر الفعلي والبالغ 600 دينار، فيأخذ البنك هامش الجدية الذي دفعه عادل والباقي يسجل ذمما على عادل لحين تحصيله

البيان	مدين	دائن	التاريخ
من مذكورين د/ تأمينات نقدية د/ ذمم المراجعات	500 100		20/7/2007

	5000	3900	ح/ الصندوق إلى ح/ بضاعة المربحة بيع السيارة وتحصيل جزء من الضرر الواقع على البنك وتسجيل الباقي ذمما على عادل.
--	------	------	--

- في حال عدم الإلزام بالوعد يعتبر الفرق بين سعر بيع السيارة وتكلفتها خسارة محققة تقيد على الجهة التي تم تمويل شراء السيار، وهي في هذه الحالة أموال الاستثمار المشترك.

حالة عملية رقم 2

اشترى عادل من بنك السلام-المسيلة سيارة بطريقة المربحة للأمر بالشراء وقد تمت العمليات التالية:

- تم توقيع عقد الوعد بين الطرفين بتاريخ 5/7/2007 حيث اتفق الطرفان على شراء سيارة لعادل ثمنها النقدي 7000 دينار يدفع عادل من ثمنها 2000 دينار للبنك ويقسط الباقي على مدى 4 سنوات بموجب أقساط شهرية متساوية بنسبة ربح 5% سنويا. ويتحمل عادل كامل مصاريف المعاملة. وقد دفع عادل الدفعة المطلوبة في 7/7/2007
- يشترك عادل في صندوق التأمين التبادلي بأن يدفع ما نسبته 2% عن كامل المدة (1/2)% سنويا) من إجمالي دينه للبنك. بحيث تضاف القيمة إلى الدين ويدفعها مجزأة مع الأقساط الشهرية واعتبارا من 30/8/2007
- قام البنك بشراء السيارة من معرض الأندلس بتاريخ 15/7/2007 بشيك مسحوب على المركز الرئيسي للبنك. • يأخذ بنك السلام-المسيلة بالإلزام بالوعد .
- قام البنك الإسلامي ببيع السيارة لعادل في 15/7/2007
- سدد عادل القسط المطلوب في 30/8/2007

المطلوب:

1. إعداد القيود المحاسبية اللازمة حتى 30/08

2. افترض أن عادل توفي في 1/10/2007 ما هي القيود المحاسبية التي سيتم إعدادها في البنك الإسلامي في هذه الحالة؟

الحل:

$$\text{ربح البنك} = (7000 - 2000) \times 5\% \times 4 = 1000 \text{ دينار}$$

$$\text{الربح الشهري} = 48 / 1000 = 20,8 \text{ دينار تقريبا.}$$

القسط الشهري الذي سيدفعه عادل = قسط السيارة + قسط التأمين التبادلي

$$\text{قسط السيارة} = (\text{ثمن بيع السيارة لعادل} - \text{الدفعة الأولى}) / \text{عدد الأشهر}$$

$$48 / (6000 - 8000) =$$

$$48 / 2000 = 125 \text{ دينار}$$

قسط التأمين التبادلي = قيمة الدين X نسبة التأمين لسنوية X عدد السنوات / عدد الأشهر

$$\text{قيمة الدين} = 2000 - 8000 = 2000$$

$$\text{نسبة التأمين السنوية} = 0,5\%$$

$$\text{عدد السنوات} = 4$$

$$\text{قيمة التأمين التبادلي} = (4 \times 0,5\% \times 2000) = 120 \text{ دينار}$$

$$\text{قسط صندوق التكافل} = 120 / 48 = 2,5 \text{ دينار}$$

$$\text{القسط الشهري الذي سيدفعه عادل} = 125 + 2,5 = 127,5 \text{ دينار}$$

2- القيود المحاسبية :

البيان	مدين	دائن	التاريخ
البيان من ح/ الحسابات الجارية (عادل)	2000		7/7/2007
إلى ح/ تأمينات نقدية		2000	
دفع عادل قيمة هامش الجدية			7/7/2007

	7000	7000	من د/ بضاعة المربحة إلى د/ المركز الرئيسي شراء السيارة حسب طلب عادل
--	------	------	---

البيان	مدين	دائن	التاريخ
د/ ذمم المربحات	6120		15/7/2007
د/ تأمينات نقدية	2000		
إلى مذكورين		7000	
د/ بضاعة المربحة		120	
د/ صندوق التكافل (التامين التبادلي)		1000	
د/ أرباح الاستثمار المشترك المؤجلة			30/8/2007
بيع السيارة حسب الوعد مع عادل			
من مذكورين			
د/ الحسابات الجارية (عادل)	127.5		
د/ أرباح الاستثمار المشترك المؤجلة	20.8		
إلى مذكورين		127.5	
د/ ذمم المربحات		208	
د/ أرباح الاستثمار المشترك			
تسديد القسط الأول			

. إذا توفي عادل وهو مشترك في صندوق التأمين التبادلي فلن يتم الخصم من الكفلاء أو من

حسابه، لأن صندوق التأمين التبادلي سيسدد عنه كامل رصيد دينه عند الوفاة.

صندوق التأمين التبادلي سيقوم بتسديد الأقساط المتبقية وعددها 48 قسط

$$127,5 \times 46 = 5865 \text{ دينار.}$$

$$\text{رصيد الأرباح المؤجلة} = 2008 \times 46 = 952,8 \text{ دينار.}$$

- القيود المحاسبية

البيان	مدين	دائن	التاريخ
من مذكورين			2007/10/01
ح/ صندوق التكافل	5865		
ح/ أرباح الاستثمار المشترك المؤجلة	956.8		
إلى مذكورين			
ح/ ذمم المراجعات		5865	
ح/ أرباح الاستثمار المشترك		956.8	
تسديد كامل الدين من صندوق التأمين التبادلي			

الخاتمة

. خاتمة

من خلال دراستنا لموضوع البحث خلصنا إلى مجموعة من النتائج والاقتراحات نوجز أهمها فيما يلي:

نتائج:

- المصارف الإسلامية اعتمدت عملية المربحة في تعاملاتها المالية أخذاً بفتوى المجيزين، ووفقاً للضوابط التي أقرها المجلس الشرعي لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية ومجمع الفقه الإسلامي الدولي.
- ظهر بنك البركة الجزائري في ظل غياب نظام ينظم العمل المصرفي الإسلامي.
- يعتمد بنك البركة على القبض الحكمي للسلعة قبل بيعها للعميل وهذا من المؤاخذات التي تعترى هذه المسألة.
- بنك البركة الجزائري يطبق بيع المربحة للأمر بالشراء مع الوعد الملزم رغم تحريمها عند الفقهاء الأربعة، وإجازة المالكية للوعد الملزم كانت في عقود التبرعات لا المعارضات، حتى أن اقتران الوعد الملزم بالمربحة غير جائز عندهم، ورغم هذا فقد أجاز مجمع الفقه الإسلامي الدولي صيغة المربحة للأمر بالشراء بهذا الشكل.

توصيات:

- هناك إمكانية لتتقية صيغة بيع المربحة وغيرها من المنتجات المصرفية الإسلامية من الشوائب التي علفت بها، ولابد من المصرف الإسلامي أن يستمر في توعية موظفيه وتنمية معلوماتهم حول أساليب الاستثمار الشرعية.
- ضرورة معاملة بنك الجزائر للبنوك الإسلامية العاملة في الجزائر معاملة خاصة تختلف عن تلك المطبقة على المصارف التقليدية.
- ضرورة تفعيل هيئة الرقابة الشرعية لبنك البركة الجزائري، لتصحيح كل الأخطاء الناتجة عن تطبيق معيار بيع المربحة الصادر عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية.

- العمل على إعداد الكوادر المصرفية الإسلامية وتعليمها المعارف الأساسية عن الجوانب الشرعية والقانونية للعقود المتعامل بها بجانب تدريبها على اكتساب المهارات المصرفية، مع تحديث تلك البرامج وتطويرها باستمرار لتواكب الجديد في الفن المصرفي.

- يجب على المصرف الإسلامي تملك السلعة محل المراجعة ملكية حقيقية قبل بيعها، وإن يقبض السلعة ويحوزها حياة معلنة قبل بيعها.

- عدم زيادة الثمن الذي يترتب في ذمة الأمر بالشراء، في حالة التأخير في الدفع أو التسديد أو إنقاصه عند التعجيل إذا كان ذلك مشروطاً أو متفق عليه لأن هذا يوقعنا في ربا الجاهلية.

- يجب على المصارف الإسلامية الجمع بين الوعد الملزم وخيار الشرط في معاملاتها، في بيع المراجعة الأمر بالشراء.



قائمة المصادر والمراجع

قائمة المصادر والمراجع:

1. بيع المربحة للأمر بالشراء د. رفيق المصري مجلة مجمع الفقه الاسلامي عدد 5 ج2.
2. وهبة الزحيلي، المعاملات المالية المعاصرة، دار الفكر، دمشق، طه، 1428هـ/2007م.
3. قرار رقم: (2،3) بشأن الوفاء بالوعد والمربحة للأمر بالشراء، مجلة مجمع الفقه الإسلامي الدولي، المكتبة الشاملة، ع5.
4. ابن رشد الجد ت520، المقدمات الممهدات، تحقيق: محمد حجي، دار الغرب الإسلامي، بيروت، ط1، 1408هـ/1988م.
5. الصادق بن عبد الرحمن الغرياني، مدونة الفقه المالكي وأدلته، دار ابن حزم، بيروت، ط1، 1429/2008م.
6. ينظر: مالك بن أنس ت179هـ، الموطأ، دار الإمام مالك، الجزائر، ط2، 1435هـ/2014م، كتاب البيوع، باب العينة وما يشبهها، حديث رقم: 45/1326.
7. أخرجه الترمذي ت279هـ في سننه، تحقيق: بشار عواد معروف، دار الغرب الإسلامي، بيروت، بدون رقم ط، 1998م، أبواب البيوع، باب ما جاء في كراهية بيع ما ليس عندك، حديث رقم: 2/1232، 525. قال الترمذي: "حديث حكيم بن حزام حديث حسن، قد روي عنه من غير وجه؛ روى أيوب السخيتاني وأبو بشر عن يوسف بن ماهك عن حكيم بن حزام". ينظر: 2/527. وأحمد بن حنبل 241هـ في مسنده، تحقيق: شعيب الأرنؤوط، مؤسسة الرسالة، بيروت، ط1، 1421هـ/2001م، حديث رقم: 26، 15311/24.
8. ابن رشد الجد، المقدمات الممهدات، م. س، 2/58، 17. ينظر: ابن فارس ت: 395هـ، مقاييس اللغة، تحقيق: عبد السلام محمد هارون، دار الفكر، بدون رقم ط، 1399هـ، مادة: وعد، 6/125. وابن منظور، لسان العرب، مس، مادة: وعد، 3/461.
9. الرصاع ت: 894هـ، شرح حدود ابن عرفة، المكتبة العلمية، بيروت، ط1، 1350هـ.
10. عبد الله بن سليمان المنيع، بحوث في الاقتصاد الإسلامي، مكتبة الملك فهد، المملكة السعودية، ط1، 1416هـ/1996م.

11. والصحيح: المخبر، ينظر: ابن عرفة، المختصر الفقهي، 9/42. وينظر: الرصاع، شرح حدود ابن عرفة، مس.
12. لخطاب ت: 954هـ، تحرير الكلام في مسائل الالتزام، تحقيق: عبد السلام محمد الشريف، دار الغرب الإسلامي، بيروت، ط1، 1404هـ/1984م.
13. ابن العربي ت: 543هـ، الجامع لأحكام القرآن، دار الكتب العلمية، بيروت، ط3، 1424هـ/2003م.
14. رواه البخاري ت: 256هـ في صحيحه، تحقيق: زهير بن ناصر الناصر، دار طوق
15. النجاة، بيروت، ط1، 1422هـ، كتاب الشهادات، باب من أمر بإنجاز الوعد، حديث رقم: 3/180.
16. لخطاب، تحرير الكلام في مسائل الالتزام، م. س.
17. 27- مجلة مجمع الفقه الإسلامي، مس، ع5.
18. ينظر: يوسف القرضاوي، الوفاء بالوعد، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، ع5، ص 626.
19. سامي حمود، بيع المربحة للأمر بالشراء، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، ع5،
20. عبد الستار أبو غدة، أسلوب المربحة والجوانب الشرعية التطبيقية في المصارف الإسلامية، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، ع5، ص894.
21. ينظر: ابن حجر العسقلاني ت852هـ، فتح الباري شرح صحيح البخاري، تحقيق:
22. محمد فؤاد عبد الباقي وآخرون، دار المعرفة، بيروت، بدون رقم ط، 1379هـ، كتاب الشهادات، باب من أمر بإنجاز الوعد، 5/290.
23. الخطاب، تحرير الكلام في مسائل الالتزام، م. س.
24. ابن رشد الجد، البيان والتحصيل، مس، 7/88.
25. حسن عبد الله الأمين، الاستثمار اللاربوي في نطاق عقد المربحة، مس، ص86.
26. الصادق بن عبد الرحمن الغرياني، قضايا فقهية ومالية معاصرة، مس، ص192.
27. نظر: المرجع نفسه، ص288-289.
28. من مقابلة مع زايد عبد الله يوسف شقير، مدير البنك الإسلامي الفلسطيني في طولكرم، بتاريخ 19/6/2014.



قائمة الملاحق



وعد بالخراء

(صيغة المعاينة)

وعد بالشراء رقم :

عن (سيد) الشركة ولكن مبروها (الاجتماعي) والمصلحة من قبل مسيرها القانوني (الواحد).

ج - ترخص للمصرف أن يضم هذه المبالغ مما يكون لنا من حسابات مفتوحة بأسمائنا سواء كانت بالدينار أو العملة الأجنبية، وعوضه في صرف العملة الأجنبية بسعر يوم الخصم.

الضمانات:

نترجم بقطع ضمانات كافية للمصرف تضمن له استيفاء حقوقه في حال تخلفنا عن سداد الأقساط في موعدها وهذه الضمانات هي:

أ-
ب-

المصاريف والالتزامات:

تحمّل كافة المصروفات لتزكّية على انتقال ملكية الضمانة من للمصرف إلينا بالإضافة إلى مصروفات التسليم وغيرها من مصاريف يتحملها المصرف في سبيل ذلك.

نترجم واعتبار للمصرف فوراً في حالة تزكّينا عمداً، وفي حالة حصولنا على عمل لدى جهة أخرى فنترجم بتحويل الراتب للمصرف فوراً غير قابل للإلغاء.

الحكام عامة:

أ - نعهد بأشعار للمصرف خطياً بدون أي تأخير عن كل تغيير يطرأ على عنواننا ووجودنا القانوني أو مالي أو إداري.

ب - كل ما لم ينص عليه صراحة في هذا الوعد يخضع لأحكام الشريعة الإسلامية والنظام الأساسي للمصرف السلام - الجزائر.

حاضرة المدير العام للمصرف السلام - الجزائر:

ترجو منكم التكرم بالموافقة على طلبنا منكم شراء السلعة الآتية:

في القافية المرفقة بالطلب تم بيعها لنا عن طريق صيغة التزاع.

إن قيام المصرف بتفويض هذه الرغبة بالتوقيع على وعد ما يخرأ الضمانة بعد ذلك للمصرف لما وقعها فيها نالاً للضمان بالشروط المحددة أدناه.

إننا نقر بأن هذا الوعد غير ملزم للمصرف وله كامل الحق في رفض عروض الأسعار المقدمة إليه واعتبار طلب الشراء مرفوضاً تلقائياً.

البنك الأساسي للضمانة ولتم بيعها مرابحة:

البنك الأساسي للضمانة: دج

المصاريف الفعلية: دج

ربح المصرف: ...% مبلغ قدره: دج

هامش ضمان الجدية:

تودع عن الواحد (التعامل) في حسابنا لدى المصرف. مبلغا وقدره دج (بالحروف والأرقام) كهامش ضمان للجدية. ويحتر هذا المبلغ أمانة للحفظ لدى للمصرف. وفي حال تخلفنا عن وعدنا فترجم بما يأتي:

أ - في حال كان تزاعنا عن إبرام العقد، قبل تلك للمصرف السلعة المطلوبة، لكن بعد إلغائه مصروفات إدارية مختلفة من أجل ذلكها أن نعوض للمصرف عن الأضرار الفعلية التي لحقت به نتيجة التكاليف التي تكبدتها، ويكون للمصرف الحق في خصم هذا التعويض من هامش ضمان الجدية الذي دفعناه عند تقديم طلب الشراء.

ب - في حال كان تزاعنا عن إبرام العقد، بعد ذلك للمصرف السلعة المطلوبة، ووقعها فيها نالاً للضمان أن نعوض للمصرف بدفع الفارق بين ما تحصل عليه للمصرف من خلال بيعه السلعة، وما تكلفه في شرائه لها، فإن كان هامش ضمان الجدية المذمور من قبلنا كافياً لذلك، استوفى للمصرف حقه منه، وإن كان لا يكفي، أنترجم بتسديد الفارق.

ونشاء على ما تقدّم جرى توقيع هذا الوعد بتاريخ: / /

التوقيع:



فرع ---

الجزء في: ---/---/---
الرقم: م ص / ف ---/---/---

محضر معاينة تسليم واستلام

أنا مندوب متعدد المهام بفرع --- أشهد أنه بتاريخ ---/---/---، تم
التقليل إلى الشركة / المؤسسة / السيد --- الكائن مقرها/محلها/عنوانه
----- وتم من خلاله معاينة السلع محل الفاتورة الأولية المرفقة التي تحمل رقم -----، المؤرخة في ---
/---/---، بمبلغ --- دج.
وقد سلّمنا لها/له شيكا بنكيا مؤرخ في ----- ويحمل رقم ----- بقيمة الفاتورة الأولية،
واستلمنا بموجبه الفاتورة النهائية للبضاعة التي اشتراها المصرف، والتي تحمل رقم -----، والمؤرخة في ---، كما
فعلنا باستلام السلعة وفق سند التسليم المرفق والذي يحمل رقم -----، والمؤرخ في -----.
وطالبنا من البائع أن يحفظ السلعة المحددة في الفاتورة في مخازنه وأن يسلمها بعد ذلك لمن يعينه المصرف.

توقيع البائع

توقيع مندوب المصرف



فرع ---

الجزء في ١- / - / -
الرقم: م ص / ف - / - / - / -

مختصر تسليم واستلام

أنا مندوب متعدد المهام لدى فرع --- أشهد أنه بتاريخ ---، تم التقليل إلى
الشركة / المؤسسة / السيد الكائن مقرها

و سلمنا لها/له شيكا بنكيا مؤرخا في ----- ويحمل رقم ----- بقيمة الفاتورة الأولية
المرفقة التي تحمل رقم -----، بمبلغ ----- واستلمنا بموجبه الفاتورة النهائية للبصاعة
التي اشتراها المصرف، والتي تحمل رقم -----، والمؤرخة في ----- كما اتفقنا معها/معه حول كيفية تاريخ
ومكان التسليم .

توقيع البائع

توقيع مندوب المصرف



عقد مرابحة (محلية)

عقد رقم :/.....

بين:

مصرف ساسي الجزائر شركة مساهمة رأسمالها 15.000.000.000 دج، والكنش مقره الاجتماعي ب 233 شارع أحمد واكند دالي إبراهيم الجزائر، وللمثل من قبل السيد مدير فرع:

من جهة و يشار إليه فيما يلي "بالمصرف / الطرف الأول"

والكنش مقره (ها) الاجتماعي ب

والسيد/الشركة

والمعلقة من قبل مسيرها القانوني.

من جهة أخرى و يشار إليه فيما يلي "بالمستعمل / الطرف الثاني"

المادة الثالثة: تعهدات العميل	تعهد:
يقر المستعمل أنه عاين البيع موضوع العقد للمادة التالية للجهة والنشر، وأنه قد وجده مطابقا للموصفات الواردة في طلب الشراء المرفق عند العقد والذي يمد جزء لا يتجزأ منه، وأنه قد قبله واستلمه على حدة التي هو عليها، ويتحمل العميل كسر تسلكه للبيع كامل المسؤولية عن فقدان أو حذر أو خسارة لتحق به، كما يلتزم المستعمل في حدود ما جاء في المادة الرابعة أدناه بعدم مطالبة بالمصرف بأي حقوق بشأن البيع بعد استلامه، كما يلتزم أيضا بعدم الرجوع على المصرف بأي عيب من العيوب الظاهرة في البيع.	تجهيد: بالإشارة إلى اتفاقية الحساب الجاري الموقعة بين المصرف والمستعمل عند فتح الحساب والتي تنشر جزء لا يتجزأ من هذا العقد. وبالإشارة إلى اتفاقية التمويل الموقعة بين الطرفين والتي تمد جزء لا يتجزأ من هذا العقد. وبالإشارة إلى طلب الشراء مع الوعد المرفق قبل هذا العقد والذي يمد جزء لا يتجزأ منه. حيث إن للمستعمل قد قدم طلبا للمصرف من أجل شراء البضاعة والخدمات المرتبطة بها للوضح نوعها ومقدراها ومواصفاتها ومكان وجودها في طلب الشراء مع الوعد، ووعد بشرائها منه بما فهمت به على الطرف الأول، من ثمن شرائها ومصاريف تمليكها وقضيتها، بالإضافة إلى هامش الربح المتوقع به والمحدد في الوعد الذي قدمه للمستعمل للمصرف. بما أن الطرفين يتعمدان بكمال الأهلية الشرعية والقانونية للتعاقد فقد اتفقا على ما يأتي:
المادة الرابعة: تعهدات المصرف	المادة الأولى: الموضوع
إذا كان البائع الأصلي للمبيع موضوع هذا العقد قد منح للمصرف ضمانا عليه لمدة معينة، فإن للمصرف يلتزم بتحويل هذا الضمان إلى المشتري وتنقل إليه الحق في توجيه مطالبة إلى مانح الضمان مباشرة دون الرجوع للمصرف، فإذا انتهت مدة الضمان فليس للمستعمل الحق في توجيه أي مطالبة للمصرف في هذا الخصوص.	في مقابل ثمن الشراء المحدد في المادة الثالثة أدناه، والشروط المحددة في هذا العقد، فقد باع للمصرف إلى المستعمل البضاعة لبيع نوعها ومقدراها وأوصافها ومكان وجودها في طلب الشراء مع اتفاقية للرفيقين عند العقد، باستلامها جزء منه.
المادة الخامسة: تفسير العقد	المادة الثانية: ثمن البيع وطريقة الدفع
يفسر هذا العقد ويكمل ما لم يرد فيه حسب أحكام القانون الجزائري بما لا يتعارض أحكام الشريعة الإسلامية وما ليس للقانون فيه حكم يعلق عليه حكم الشرع.	1 - يتكون ثمن البيع من تكلفة شراء البضاعة بما في ذلك جميع المصاريف الضمنية ومقدراها ... (بالأحرف والأرقام)، وهامش الربح المتوقع به ومقداره ... (بالأحرف والأرقام).
المادة السادسة: المرفقات	يشتر ما دلت عليه المستعمل عند طلب الشراء مع الوعد كهامش ضمان جذبة المقدار ب..... دج (بالأحرف والأرقام) جزء من مجموعا من الثمن.
المادة السابعة: نسخ العقد	2 - وبناء عليه يكون ما تبقى من الثمن..... دج. (بالأحرف والأرقام) يلتزم للمستعمل بدفعه على أقساط أو دفعة واحدة كما هو مبين في جدول السداد المرفق عليه منه، والذي يمد جزء لا يتجزأ من هذا العقد.
جزء هذا العقد من تمهيد ومسح مواد، في ثلث نسخ أصلية باللغة العربية، وقد استلم الطرف الثاني نسخة منها في حين استلم الطرف الأول نسختين منها. ويصرح المستعمل أنه قرأ هذا العقد ومارحفته قبل التوقيع عليه وأنه فهمه واستوعبه استنادا دائما وأنه وافق على كل محتوياته، يلتزم بما ورد فيه التزاما كاملا لا رجوع عنه وغير قابل للتفحص.	وبناء على ما تقدم جئنا لتوقيع هذا العقد بتاريخ: .../.../...

الطرف الثاني / المستعمل

فركه ووافق عليه (معد اليد)

الطرف الأول / المصرف



فرع ---

الموقع في: ---/---/---
الرقم: م / ف ---/---/---

أمر بالتسليم

بناءً على القاتورة رقم ---/---/--- المؤرخ في ---/---/--- الصادرة عنكم -----،
وتمقتضى المحضر المحرر بتاريخ ---/---/--- المتعلق بالعملية التجارية المنقذة بيننا، فإننا نطلب منكم تسليم السلعة التي
اشتريناها منكم إلى المتعامل مع مصرفنا السيد / الشركة / المؤسسة ----- الممثلة من قبل
(الممثل القانوني)

الطلب رقم (07)
خطابه لبيع

ملحق عقد وكالة

التاريخ: / /
السيد مدير فرع مصرف السلام الجزائر

وفقا لعقد الوكالة المزمع بينا بتاريخ / / م. عقد الشراء وتسلما بصفاة وكمية البضاعة الواردة
بإدائها تفصيلا كالتالي أو المحددة بإدائها تفصيلا ضمن الفاتورة المرفقة رقم...):

- 1- كمية البضاعة:
- 2- مواصفات البضاعة:
- 3- اسم المورد:
- 4- سعر التكلفة:

نعرض عليكم شراء البضاعة الموصوفة أعلاه لأغستة وفقا لشروط التالية:

- 1- ثمن الشراء بمبلغ وقدره دج شاملا سعر التكلفة وأجر الوكالة.
- 2- تدفع لكم ثمن الشراء المحدد أعلاه فقط بتاريخ / / م بموجب (قسط/أقساط).

إن هذا الخطاب يعتبر إجماعا وفقا للتد (4) من عقد الوكالة.

عن :

الاسم:

المسمى:

الموقع:

الطلب رقم (08)
خطابه قبول

ملحق عقد وكالة

التاريخ: / /

السيد/الشركة والكلان مقرها: الاجتماعي بـ

وفقا لعقد الوكالة المزمع بينا بتاريخ / / م فائدا لتوقع على عرضكم الواردة في الخطاب لتوزيع
/ / م لشراء (البضاعة) الواردة بإدائها تفصيلا كالتالي
أو المحددة بإدائها تفصيلا ضمن الفاتورة المرفقة رقم...):

- 1- كمية البضاعة:
- 2- مواصفات البضاعة:
- 3- اسم المورد:
- 4- سعر التكلفة:

على أن يكون ثمن الشراء مبلغا قدره دج شاملا سعر التكلفة وأجر الوكالة. ومقداره
(.....) وعلى أن تدفعوا لنا هذا الثمن بتاريخ / / م بموجب (قسط/أقساط).

إن هذا الخطاب يعتبر قبولا لتعرض المذكور أعلاه وفقا للتد (4) من عقد الوكالة.

عن مصرف السلام الجزائر

مدير فرع

الموقع:

الصفحة	العنوان
	شكر وتقدير
	اهداء
	مقدمة
	الفصل الأول الإطار النظري للبيع بالمrabحة للأمر بالشراء
	المبحث الأول: تعريف بيع المrabحة للأمر بالشراء وصوره.
	المطلب الأول: تعريف بيع المrabحة للأمر بالشراء.
	. المطلب الثاني: بيان حكم بيع المrabحة للأمر بالشراء
	المطلب الثالث: مسألة الإلزام بالوعد في بيع المrabحة للأمر بالشراء
	المبحث الثاني: خطوات التطبيق العملي في فلسطين لبيع المrabحة للأمر بالشراء كما تجريها المصارف الإسلامية
	المطلب الأول: إجراءات تنفيذ المrabحة للأمر بالشراء هيكليا
	المطلب الثاني: إجراءات وخطوات عملية بيع المrabحة للأمر بالشراء بناء على المصادر الأولية
	الفصل الثاني الجانب التطبيقي للدراسة
	المبحث الأول: التجسيد الفني لعقد المrabحة للأمر بالشراء لدى بنك السلام بالمسيلة
	المطلب الأول: خطوات تنفيذ المrabحة
	المطلب الثاني: جدول الاستحقاق والسندات الأمر
	المبحث الثاني: الجانب المحاسبي لعقد المrabحة لأمر بالشراء لدى بنك السلام بالمسيلة
	المطلب الأول: الجانب المحاسبي لعقد المrabحة
	المطلب الثاني : حالات عملية على المrabحة المركبة
	خاتمة
	قائمة المصادر والمراجع

الملخص:

عقد المرابحة وسيلة تمويل قصيرة الأجل تسهل تلبية احتياجات الأفراد ووسائل نشاطهم بطريقة مباشرة عند عدم قدرتهم على توفيرها بأنفسهم، ذلك لأن عقد المرابحة يكون بطلب العميل من البنك توفير سلعة ما موصوفة ومحددة ليقوم البنك بتزويده بها مقابل هامش ربح وفي أجال وأقساط متفق عليها بينهما، عقد المرابحة عقد شرعي له مجموعة ضوابط وشروط تقوم صحة هذا العقد عليها.

ولأهمية عقد المرابحة واستعماله كأداة منافسة بين البنوك والتي تظهر من خلال اعتماد البنوك على هذه الصيغة واحتلالها النسبة الأكثر استعمالاً بين الصيغ الأخرى، وجب النظر في الأحكام والقوانين التي تحكم هذا العقد وتضبطه خاصة أنه أثير الجدل حول فكرة به على أنه وسيلة تمويل ربوية.

عقد المرابحة يتم تكوينه في عدة مراحل، ابتداء بمرحلة المواعدة فمرحلة الالتزام وأخيراً مرحلة الشراء والتي تنشأ عنها مجموعة التزامات الأطراف العقد العميل الأمر بالشراء والبنك، وتنشأ أثار في حالة إخلال أي منها بهذه الالتزامات بداية بتملك البنك للسلعة نهاية بدفع ثمنها وتسليمها للعميل وتسديد الأقساط.

الكلمات المفتاحية: عقد المرابحة للأمر بالشراء، بنك السلام، التمويل بعقد المرابحة، الجانب المحاسبي.

Abstract:

The Murabaha contract is a short-term financing method that facilitates meeting the needs of individuals and the means of their activities directly when they are unable to provide them on their own. This is because the Murabaha contract is based on the customer's request from the bank to provide a specific and described commodity for the Bank to supply it with in return for a profit margin and within agreed terms and installments. Murabaha is a legal contract that has a set of controls and conditions upon which the validity of this contract is based.

Because of the importance of the Murabaha contract and its use as a competition tool between banks, which appears through the banks' dependence on this formula and its occupation of the most used ratio among other formulas, it is necessary to consider the provisions and laws that govern and control this contract, especially since the controversy was raised about the idea of it as a usurious financing method

. The Murabaha contract is formed in several stages, starting with the dating stage, the commitment stage, and finally the purchase stage, from which a group of obligations arises from the parties, the customer contract, the purchase order and the bank, and effects arise in the event of any breach of these obligations, beginning with the bank's ownership of the commodity and ending by paying its price and delivering it to the customer and paying the installments.

Keywords: Murabaha contract for purchase order, Al Salam Bank, Murabaha financing, accounting aspect.