الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
République Algérienne Démocratique et Populaire

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة أكلي محند أولحاج
-البويرة-
كلية العلوم الإجتماعية والإنسانية

Ministère de l'Enseignement Supérieur
et de la Recherche Scientifique
Université Akli Mohand Oulhadj - Bouira -
Tasdawit Akli Muḥend Ulḥağ - Tubirett -
Faculté des Sciences Sociales et Humaines

قسم: الشريعة

مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في: الفقه المقارن وأصوله

موسومة بـ:

بيع المرابحة للآمر بالشراء كما يجريه بنك السلام الجزائري

دراسة فقهية تطبيقية

- إعداد الطالبين:

عزيزي مسعود

حاج أعمر نورالدين

تحت إشراف الأستاذ:

د.هندو محمد

السنة الجامعية 2020-2021

بسم الله الرحمن الرحيم

إهـــــــــداء

الحمد الله رب العالمين والصلاة والسلام على سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم وعلى آله وأصحابه الأخيار.

أهدي هذا العمل إلى من سار معي منذ بداية الطريق حتى هذه اللحظة و كان دافعا لي لكل نجاح إلى من بذل كل غالي ونفيس ليسعدني في هذه الحياة إلى روح القلب ونبض الحنان إلى أعظم إنسانة في حياتي والدتي الحبيبة وإلى أعظم إنسان في الوجود أبي الغالي أسال الله أن يتغمدهما برحمته الواسعة وأمر الله ببرهما في طاعتهما فقال جل وعلا: ﴿**وَاخْفِضْ لَهُمَا جَنَاحَ الذُّلِّ مِنَ الرَّحْمَةِ وَقُلْ رَبِّ ارْحَمْهُمَا كَمَا رَبَّيَانِي صَغِيرًا**﴾ [الإسراء: 24]

إلى شريكة حياتي زوجتي الغالية عقون رزيقة التي ساندتني في التقدم العلمي الذي وصلت إليه بتوفيق من الله وبفضلها.

إلى فلذة كبدي أولادي نور الهدى، شيماء تسعديت، شمس الدين، ومحمد ياسين.

إلى إخوتي بوعلام وآكلي وإلى أخواتي الغاليات مليكة ونورة وإلى أولاد أخي لخضر وسيدعلي وعبدالرحيم و عبد الرحمان وإلى أصدقائي مسعود، رشيد قنون، أجمد، حميد، كمال.

نورالدين حاج أعمر

إهـــــــــداء.

الحمد الله رب العالمين والصلاة والسلام على سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم وعلى آله وأصحابه الأخيار.

إلى أمي الحنونة التي حملتني وهنا على وهن، وأنارت قلبي بدعائها، وغرست فيه حب العلم وأهله، أطال الله في عمرها بالعافية وأحسن عملها إنه ولي ذلك والقادر عليه.

إلى الذي منحني من جهده وعنايته، إلى من اكتوى بلسعات الدنيا من أجلي، أبي أطال الله في عمره.

إلى أعز ما وهبني الله إخوتي وأخواتي حفظهم الله.

إلى أعز من لقاني بهم القدر وجعلنا أصدقاء وأخص بالذكر أصدقائي: نور الدين، فراح وليد، رشيد قنون، رزيق سليمان، خير الدين، عسلي الوناس، لونيس، قالة عبد الوهاب... وغيرهم.

إلى كل من حملتهم ذاكرتي ولم تحملهم مذكرتي أهدي إليهم ثمرة هذا الجهد وأسال الله أن يتقبله منا إنه ولي ذلك والقادر عليه.

مسعود عزيزي

شكر وتقدير

الحمد الله على نعمه وآلائه، نحمده ونشكره سبحانه على توفيقه لنا في إنجاز هذا العمل العادي، كما نتقدم بالشكر الخالص إلى الأستاذ الدكتور محمد هندو على ما قدمه لنا من النصائح والإرشادات التي أفادتنا في بحثنا هذا.

والشكر موصول إلى جميع الأساتذة الذين تداولوا على تدريسنا من البداية إلى النهاية.

كما لا ننسى أيضا أن نتقدم بالشكر والتقدير إلى كل من مد لنا يد العون والمساعدة في إنجاز هذا البحث بأي شكل من الأشكال.

المحتويات

الإهداء	ب
شكر وتقدير	د
المحتويات	هـ
الملخص	ز
المقدمة	1
الفصل الأول: تعريف مصطلحات البحث وعرض إجمالي للأقوال الفقهية في المسألة	10
المبحث الأول: تعريف مصطلحات البحث.....	12
المطلب الأول: تعريف بيع المرابحة لغة واصطلاحا وبيان حكمه.....	12
الفرع الأول: تعريف البيع لغة واصطلاحا.....	12
أولا: تعريف البيع لغة.....	12
ثانيا: تعريف البيع في اصطلاح الفقهاء والأصوليين.....	13
الفرع الثاني: تعريف المرابحة البسيطة لغة واصطلاحا وبيان حكمها.....	15
أولا: تعريف المرابحة لغة.....	15
ثانيا: تعريف المرابحة في اصطلاح الفقهاء والأصوليين.....	16
الفرع الثالث: حكم المرابحة.....	18
الفرع الرابع: تعريف المرابحة للآمر بالشراء (المرابحة المركبة).....	19
المطلب الثاني: تعريف بنك السلام بوصفه مصرفا إسلاميا.....	20
الفرع الأول: البنوك الإسلامية، مفهومها وخصائصها.....	20
أولا: مفهوم البنوك الأسلامية.....	20
ثانيا: خصائص البنوك الإسلامية.....	21
الفرع الثاني: دراسة حالة مصرف السلام الجزائر.....	23
أولا: تعريف مصرف السلام الجزائر.....	23
ثانيا: الهيكل التنظيمي لمصرف السلام الجزائر.....	25
ثالثا: تقديم خلية التسويق والإتصال وتطوير المنتجات.....	27
رابعا: المزيج التسويقي لمصرف السلام.....	28
المبحث الثاني: أقوال العلماء في حكم بيع المرابحة للآمر بالشراء وشروطه.....	41
المطلب الأول: عرض إجمالي لأقوال الفقهاء، وبيان الرأي المختار ومسوغاته.....	41

الفرع الأول: حكم المواعدة غير الملزمة للطرفين.....	41
أولا: المواعدة غير الملزمة للطرفين مع عدم ذكر مقدار الربح.....	41
ثانيا: المواعدة غير الملزمة للطرفين مع ذكر مقدار الربح.....	42
الفرع الثاني: حكم المواعدة الملزمة للطرفين.....	42
المطلب الثاني: عرض إجمالي لشروط وضوابط جواز عقد بيع المرابحة للآمر بالشراء.....	51
الفرع الأول: شروط بيع المرابحة للآمر بالشراء.....	51
الفرع الثاني: ضوابط عقد بيع المرابحة للآمر بالشراء.....	52
الفصل الثاني: صفة إجراء عقد المرابحة في بنك السلام، تحليل وتقويم.....	55
المبحث الأول: تحليل صفة إجراء العقد في بنك السلام.....	57
المطلب الأول: صورة العقد.....	57
الفرع الأول: التعريف ببنك السلام الجزائري –وكالة حسيبة-	57
أولا: معلومات عامة حول الفرع.....	57
ثانيا: الهيكل التنظيمي للفرع.....	58
الفرع الثاني: صورة العقد.....	60
الفرع الثالث: عرض لوثيقة صيغة المرابحة في بنك السلام.....	63
المطلب الثاني: تحليل عام للعقد.....	68
الفرع الأول: تحليل ما جاء في صيغة العقد.....	68
الفرع الثاني: إجراءات مهمة متعلقة ببيع المرابحة لم تدرج في العقد.....	70
أولا: إجراءات مصرف السلام تجاه العميل المتأخِّر عن سداد الأقساط المحددة.....	70
ثانيا: نقل ملكية السلعة من المصرف إلى العميل الآمر.....	72
ثالثا: إجراءات المصرف في حال نكول العميل عن أخذ السلعة.....	74
المبحث الثاني: تقويم صفة إجراء العقد في بنك السلام.....	77
المطلب الأول: بيان مكامن الخلل.....	77
المطلب الثاني: اقتراحات لتقويم صفة إنجاز العقد.....	78
الخاتمة.....	82

الملخص

بيع المرابحة للآمر بالشراء كما يجريه بنك السلام الجزائري دراسة فقهية تطبيقية.

حاج أعمر نورالدين، عزيزي مسعود.

طالبان مستوى ماستر(02)، تخصص: العلوم الإسلامية (فقه مقارن وأصوله).

جامعة آكلي محند ولحاج، كلية العلوم الإجتماعية والإنسانية، قسم الشريعة.

نورالدين: nour.islam1791@gmail.com

مسعود: rabahmessaoud2@gmail.com

تناولت هذه الدراسة موضوع عقد بيع المرابحة المصرفية على بنك السلام الجزائري –دراسة فقهية تطبيقية- واستهدفت أيضا الإحاطة بموضوع المرابحة المصرفية من الجانب الشرعي، ومحاولة إزالة اللُّبس والشبهات التي أُثيرت حول هذا البيع، كما تتغيَّا بيان مدى توافق الضَّوابط الشرعية لبيع المرابحة المصرفية مع صورته المطبقة بمصرف السلام، مع استخلاص أهم النتائج حول ذلك.

وقد اعتمد الباحثان في إنجاز الدراسة على (المنهج الوصفي)، و(المنهج التحليلي)، وهذا من خلال دراسة شاملة لمفهوم بيع المرابحة المصرفية، وضوابطه الشرعية، وفي دراسة عملية الاتفاقية لهذا العقد المطبق في مصرف السلام، كما استعملنا (طريقة الاستنباط)، وهذا الغرض للوصول إلى نتيجة حول كيفية تطبيق مصرف السلام لهذا العقد، أمَّا فيما يخص مناقشة الأقوال المختلفة والترجيح بينها، فقد استعملنا (المنهج الحواري)، وذلك من خلال إعتمادنا (طريقة المقارنة).

وخلصت الدراسة إلى عدة نتائج وتوصيات هامة، منها: أنَّ المرابحة المصرفية صورتين على أساس الإلزام بالوعد، فعلى أساس عدم الإلزام بالوعد فجمهور المعاصرين على جوازها، أمَّا على عدم الإلزام بالوعد، فالمعاصرون مختلفون فيها بين مجيز ومانع، والراجح أنها جائزة بشروطٍ وضوابطٍ.إنَّ عقد بيع المرابحة المصرفية المطبق في مصرف السلام، قريب من الصيغة الشرعية مع بعض الملاحظات خاصةً فيما يخص قبض المبيع.كما أوصت الدراسة بالتزام البنوك الإسلامية بتعيين مراقبين ومدققين شرعيين أكفاء، ووضع نظام تدقيق ومتابعة داخلية فعَّالة للمراجعة الشرعية وذلك لضبط المعاملات، هذا مع العناية بالأدلة العلمية وأدلة الإجراءات التي تضبط إجراءات التطبيق.

الكلمات المفتاحية: المرابحة، البيع،الوعد، مصرف السلام.

Murabaha sale to the person ordering the purchase as conducted by the Algerian Al Salam Bank, an applied jurisprudence study

By : Hadjamar Nourredine and Azizi Messaoud Learners Master Level 02 majoring in Islamic sciences, comparative jurisprudence and its foundations University Akli Mohand Oulhadj, Faculty of Social and Human Sciences, Sharea

ABSTRACT

This study dealt with the subject of the Murabaha sale contract on the Algerian Salam Bank - an applied jurisprudence study,and It also aimed to understand the issue of banking Murabaha from the legal side, and to try to remove the confusion and suspicions that were raised about this sale. It also changes to indicate the extent to which the Shariah controls for the sale of banking Murabaha are compatible with its image applied in Al Salam Bank, with the most important results drawn on this.

In completing the study, the two researchers relied on the (descriptive approach) and the (analytical approach), through a comprehensive study of the concept of banking Murabaha sale, and its legal controls, and in studying the agreement process for this contract applied in Al Salam Bank, as we used (deduction method), and this The purpose is to reach a conclusion about how Al Salam Bank implements this contract. As for discussing the different sayings and weighing them, we have used (the dialogue approach), through our adoption (the method of comparison).

The study concluded with several important results and recommendations, including that banking Murabaha is two forms on the basis of commitment to promise, on the basis of non-commitment to promise, the majority of contemporaries on its permissibility. Murabaha banking applied in Al Salam Bank, is close to the legal formula with some notes, especially with regard to the receipt of sales. The study also recommended the commitment of Islamic banks to appoint qualified Shariah auditors and auditors, and to establish an effective internal audit and follow-up system for Sharia review in order to control transactions, with attention to scientific evidence and evidence Actions that set application actions.

Keywords: Murabaha, sale, promise, Al Salam Bank

المقدمـــة.

أولا: توطئة.

الحمد الله رب العالمين والصلاة والسلام على رسول الله صلى الله عليه وسلم وعلى آله وصحبه أجمعين ومن تبعهم بإحسان إلى يوم الدين أما بعد:

فلقد خلق الله الإنسان في أحسن تقويم وسخَّر له ما في الأرض جميعا وفضله على سائر الخلق أجمعين، قال تعالى: ﴿**وَلَقَدْ كَرَّمْنَا بَنِي آدَمَ وَحَمَلْنَاهُمْ فِي الْبَرِّ وَالْبَحْرِ وَرَزَقْنَاهُمْ مِنَ الطَّيِّبَاتِ وَفَضَّلْنَاهُمْ عَلَى كَثِيرٍ مِمَّنْ خَلَقْنَا تَفْضِيلًا**﴾ [الإسراء: 70]، وميزه بالعقل والتفكير ليميز بين الطيب والخبيث والنافع وغير النافع وكل هذا ليشتغل بعبادة الله سبحانه وتعالى لأن الغاية التي خلق من أجلها هي عبادة الله تعالى، قال تعالى: ﴿**وَمَا خَلَقْتُ الْجِنَّ وَالْإِنْسَ إِلَّا لِيَعْبُدُونِ**﴾ [الذاريات: 56].

ومع تطور الحياة المعاصرة –وهذه سنة الله في هذا الكون- ظهرت واستجدت معاملات معاصرة حديثة متشعبة في المصارف الإسلامية خاصةً صيغة بيع المرابحة المصرفية، كان لابد من معرفة الحكم الشرعي لها حتى لا يقع المسلم فيما حرم الله تعالى.

ومن هذا المنطلق تُعَدُ دراسة تطبيق عقد بيع المرابحة للآمر بالشراء على بنك السلام في الجزائر، من بين أساليب الاستثمار الحديثة التي تتفق مع صيغ التمويل المصرفي وفق الضوابط الشرعية عمومًا، ومن المعلوم فإنَّ صيغ التمويل في المصارف الإسلامية كثيرة منها: المرابحة، والمشاركة، والمضاربة، والاستصناع وغيرها، فدراسة هذه الصيغ تؤدي إلى الفهم الصحيح في تعامل المصارف الإسلامية، وتأتي هذه الدراسة جزءا من الدراسات الاقتصادية الإسلامية التي سنحاول تحقيقها من خلال هذه الدراسة بحول الله تعالى.

ثانيا: مشكلة الدراسة.

يعالج هذا البحث المتواضع مشكلة عايشها الباحثان، تتمثل في الوقوف على مدى تطبيق مصرف السلام في الجزائر لعقد بيع المرابحة للآمر بالشراء؟ ومدى موافقتها للضوابط الشرعية؟

وكان لابد من الإجابة على مشكلات فرعية تخدم الدراسة مقدَّمًا، وهي:

ما حقيقة عقد بيع المرابحة في الفقه الإسلامي؟ ما هو مفهومه؟ وما هي ضوابطه وشروطه؟ وكيف يجري تطبيق هذا العقد في مصرف السلام الجزائري؟ وما هي أهم الاقتراحات لتقويم صفة إجراء العقد؟

ثالثا: أهمية الدراسة

وتتمثل أهمية هذه الدراسة في النقاط التالية:

1. يعتبر عقد المرابحة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية أحد أهم صيغ التمويل في هذه المصارف الإسلامية، ويكتسي أهمية بالغة، إذ يأخذ حصة الأسد من نشاطاتها، كما أنها تلعب دورًا هامًّا في دفع عجلة التنمية الاقتصادية، وتوفير احتياجات الناس التي تكاد أن تكون من الضروريات في هذا الزمن، كشراء السيارات، والآلات، وغيرها، لذا كان من المهم أن نهتم بهذا الموضوع من الناحية الشرعية، وإحاطته بالضوابط الشرعية حتى تكون المعاملة مشروعة، وحتى ندفع عنها الشبهات الكثيرة التي أثيرت حول مشروعية هذه المعاملة.

2. كثرة النزاع بين الفقهاء المعاصرين حول مشروعية هذه المعاملة من عدمه، وهذا منذ ظهور تطبيق هذه الصيغة في المصارف الإسلامية، ولهذا تمَّ عقد الكثير من الملتقيات والمؤتمرات، وأُلِّفت الكثير من الكتب والمجلات، وأثيرت حوله الكثير من الشبهات والاعتراضات، لذا كان لزامًا علينا الخوض في غمار هذا الموضوع المستجد، ومحاولة دفع هذه الشبهات عن هذه المعاملة، وذلك بوضع قواعد شرعية حتى يكون التطبيق لبيع المرابحة للأمر بالشراء سليما ومشروعا في المصارف الإسلامية، ومنها مصرف السلام الجزائري.

3. قلة الدراسات التي تناولت هذا الموضوع من الناحية التطبيقية في المصارف الإسلامية، منها مصرف السلام الجزائري.

رابعا: أهداف الدراسة.

تتمثل أهداف هذه الدِّراسة فيما يلي:

1. يكمن الهدف الرئيسي من هذا البحث من الناحية النظرية هو الإحاطة بموضوع المرابحة المصرفية من الجانب الشرعي، ومحاولة إزالة اللُّبس والشبهات عن هذا البيع.

2. مدى توافق الضوابط الشرعية لبيع المرابحة للآمر بالشراء مع صورته المطبقة بمصرف السلام الجزائري، وهذا من أهم الأهداف في الجانب التطبيقي.

3. الخروج بنتيجة عن بيع المرابحة للآمر بالشراء بمصرف السلام الجزائري.

خامسا: الدِّراسات السابقة، وما تتميز به هذه الدراسة.

الدراسات ذات الصِّلة المباشرة أو القريبة من موضوع الدراسة ممَّا وقفنا عليها هي:

1. الشبيلي، يوسف بن عبد الله، الخدمات الاستثمارية في المصارف وأحكامها في الفقه الإسلامي، ط1، دار ابن الجوزي، الدمام، 1425هـ.

وهو كتاب يقع في 733 صفحة، من الحجم المتوسط، وهو المجلد الثاني من هذا الكتاب، وقسَّمه مؤلفه إلى بابين:

الباب الأول: أحكام التعامل بالخدمات الاستثمارية.

الباب الثاني: تطبيق في دراسة أساليب توظيف الأموال في الخدمات الاستثمارية ومدى توافقها للأحكام الشرعية.

والكتاب يلتقي مع دراستنا أن كل من الدراستين تتناول الاقتصاد الإسلامي، والصيغ الإسلامية في التمويل، كما تلتقي مع هذه الدراسة في التركيز على أهم الصيغ الإسلامية وكثرها شيوعا لدى المصارف الإسلامية، وهي بيع المرابحة للآمر بالشراء وما يتعلق بالوعد.

حيث خصَّص لها حوالي مائة صفحة في الفصل الثاني في المبحث الأول: الاستثمار في عقود المرابحة، وتتفق مع الدراسة مع ذكر شروط المرابحة المصرفية، والجانب التطبيقي لبيع المرابحة في المصارف وكيفية تطبيقها.

وتختلف الدراسة الحالية على موضوع تطبيق عقد بيع المرابحة المصرفية تطبيقا على بنك السلام الجزائري، بينما ركزت الدراسة السابقة على الخدمات الاستثمارية في المصارف الإسلامية 1425هـ.

2. العمراني، عبد الله، العقود المالية المركبة، ط1 ، دار الكنوز إشبيليا، الرياض، 1427هـ.

وهو كتاب يقع في 476 صفحة، وهو رسالة دكتوراه نوقشت في كلية الشريعة بجامعة الإمام محمد ابن سعود الإسلامية بالرياض، بتقدير ممتاز بتاريخ 1425هـ.

وقسَّمه مؤلفه إلى بابين:

الباب الأول: حقيقة العقود المالية المركبة وأحكامها وضوابطها.

الباب الثاني: تطبيقات معاصرة للعقود المالية المركبة.

والكتاب يتفق مع الدراسة الحالية أنَّ كل واحدة منها تتناول الاقتصاد الإسلامي والمعاملات المالية الإسلامية في المصارف الإسلامية، وبالأخص بيع المرابحة المصرفية، وتناولها الكتاب في الفصل الثالث من الباب الثاني بشيء من التفصيل خاصةً ذكر الخطوات الإجرائية للمرابحة المصرفية وحكمها.

وتختلف هذه الدراسة الحالية عن الدراسة السابقة بأنَّ الدراسة الحالية ركزت على جانب تطبيق عقد بيع المرابحة للآمر بالشراء، على بنك السلام الجزائري، من حيث مشروعيته وموافقته في الفقه الإسلامي، أمَّا الدراسة السابقة فقد ركزت على دراسة العقود المالية المركبة في هذا العصر المكونة من عقدين أو أكثر، والمتسمة بتعدد العلاقات العقدية بين أطراف المعاملة مع ذكره للتطبيقات المعاصرة للعقود المالية المركبة.

3. القرضاوي، يوسف، بيع المرابحة كما تجريه المصارف الإسلامية، ط3، دار القلم، الكويت، 1407هـ.

وهو كتيب جاء في 170 صفحة، والكتاب لم يقسمه مؤلفه إلى أبواب وفصول، ويمكن تقسيم الكتاب إلى ما يلي: (حسب عناوين الكتاب)

- الفتاوي الصادرة في موضوع بيع المرابحة المصرفية.
- قواعد حاكمة للمعاملات (وفيه عرض لأدلة جواز بيع المرابحة المصرفية).
- الاعتراضات التي أثيرت حول مشروعية بيع المرابحة المصرفية.
- بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية لرفيق المصري ورد القرضاوي عليه.

وتتفق هذه الدراسة السابقة مع الدراسة الحالية أنهما تناولتا المعاملات المالية الإسلامية، وأيضا هذه الدراسة السابقة جاء بها صاحبها في سياق ردِّه على ما أثير حول بيع المرابحة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية، من حيث التَّشكيك في مشروعيتها، وقد انتهى به المطاف إلى القول بجواز هذه المعاملة مع الإلزام بالوعد، وهذا ما يتوافق مع الدراسة الحالية، وهذا ما تتفق معه هذه الدراسة.

وما تختلف فيه دراستنا هذه عن الدراسة السابقة هو اشتمالها على جانب تطبيقي خاصّ بعقد بيع المرابحة للآمر بالشراء كما يجريه بنك السلام الجزائري ومدى مشروعيتها، أما الدارسة السابقة فركزَّت على الردِّ على الشبهات التي أثيرت حول المرابحة المصرفية بالدرجة الأولى.

ما تتميز به الدراسة:

1. بيان حقيقة عقد بيع المرابحة المصرفية، مع ذكر ضوابط وشروط هذا العقد بشكل دقيق.
2. التفصيل في حكم الإلزام في بيع المرابحة المصرفية، مع بيان أن الراجح جواز الإلزام ولا شبهة الربا في ذلك.
3. دفع الشبهات والاعتراضات عن المرابحة المصرفية.
4. الدراسة التطبيقية لكيفية إجراء صيغة عقد بيع المرابحة المصرفية في مصرف السلام –ولا نعلم من قام بدراسة سابقة لهذا المصرف من قبل حسب علمنا- مع إجراء تحليل دقيق لصيغة هذا العقد.

سادسا: المناهج المتَّبعة.

سلكنا في إعداد هذه الدراسة، جملة من الخطوات والأساليب المنهجية المتبعة في كتابة هذا النوع من البحوث، والتي تتمثل في الآتي:

1. قمنا بإعداد (بيبليوغرافيا موضوعية) تضمَّنت عددا من المراجع في العلوم ذات الصِّلة بموضوع البحث، فقمنا باستقراء المادَّة العلمية التي فيها وتصنيف ما يمكن أن نفيد منه؛ وهذا وفق تقنيات (المنهج الوصفي)، وهذا خدمة لأهداف الدراسة.

2. استعملنا «المنهج الوصفي» «التحليلي»، وهذا من خلال دراسة شاملة لمفهوم بيع المرابحة للآمر بالشراء، وضوابطه الشرعية، ومن جهة أخرى كذلك في دراسة عملية الاتفاقية لبيع المرابحة للآمر بالشراء بمصرف السلام

الجزائري، واستعملنا «طريقة الاستنباط»، وذلك لغرض الوصول إلى النتيجة في كيفية تطبيق مصرف السلام لبيع المرابحة للآمر بالشراء.

3. استعملنا «المنهج الحواري»، من خلال اعتمادنا على «الطريقة المقارنة» في مناقشة الأقوال المختلفة في حكم بيع المرابحة للآمر بالشراء، وبيان القول الراجح فيها.

4. أمَّا بخصوص إحالة المعلومات على مراجعها، وعزو الآيات والأحاديث والآثار إلى مصادرها، فقد عوَّلنا على تقنيات «المنهج التوثيقي».

منهجية الباحثان:

التزمنا في كتابة بحثنا هذا بمنهجية موحدة في سائر البحث، وكانت كالتالي:

أ. عزو الآيات يكون في المتن بطريقة التالية: [اسم السورة: رقم الآية]. الآيات مابين القوسين الزهراوين الآتيتين ﴿﴾، وكتبنا الآيات بالرسم العثماني، وعلى رواية حفص.

ب. اكتفينا بتخريج الأحاديث الموجودة في الصَّحيحين، ثم الموطأ، فإن لم يوجد فنرجع إلى السنن والمسانيد، مع بيان درجة الحديث من كتب الصناعة الحديثية، إن احتاج الحديث إلى بيان، وكانت الأحاديث في المتن مابين الشولتين الآتيتين «نص الحديث».

ج. لا نترجم للأعلام المذكورين في المذكرة؛ إذ غالبهم معروف مشهور، إلاَّ نادرًا، وهذا تجنُّبًا للتطويل وإثقال الحواشي.

د. التهميش للكتب المستعملة في المتن بالطريقة التالية: إسم المؤلف، عنوان الكتاب، محقق الكتاب -إن وُجد-، دار النشر، البلد، السنة، وأخيرًا الجزء، والصفحة.

وفي حالة تكرر المعلومة: نكتفي بذكر اسم المؤلف، والعنوان مختصرًا، ثم نذكر الجزء، والصفحة.

هـ. استخدمنا كلمة أنظر لإحالة القارئ للاستزادة في الموضوع.

و. إذا اقتبسنا نصًّا بلفظه نجعله بين قوسين هكذا (...)، ونحيل على المرجع بدون كلمة أنظر.

ز. التعريف ببعض المصطلحات الفقهية، ونجعلها بين الشولتين « » .

ح. جمع المادة العلمية من مضانها.

ط. وضعنا فهرسًا للمصادر والمراجع وفهرسًا لموضوع البحث.

ي. قمنا بتقسيم الموضوع على نحو يسهل فهم وتناول موضوعاته بيسر وسهولة.

ك. ختمنا البحث بخاتمة ضمَّناها نتائج ومقترحات البحث.

سابعا: الخطة الدراسية الإجمالية.

وقعت الدِّراسة بعد هذه المقدّمة في فصلين، في كل فصل مبحثان، وخاتمة، وهذا على النحو الآتي:

الفصل الأول: تعريف مصطلحات البحث، وعرض إجمالي للأقوال الفقهية في المسألة.

وينقسم إلى مبحثين:

المبحث الأول: تعريف مصطلحات البحث.

المبحث الثاني: أقوال العلماء في حكم بيع المرابحة للآمر بالشراء، وشروطه.

الفصل الثاني: صفة إجراء عقد المرابحة في بنك السلام: تحليل وتقويم.

وينقسم إلى ثلاثة مباحث، وهي:

المبحث الأول: تحليل صفة إجراء العقد في بنك السلام.

المبحث الثاني: تقويم صفة إجراء العقد في بنك السلام.

الخاتمة: وأوجزنا فيها أهم النتائج، وبعض ما توصي به الدِّراسة.

هذا وقد بذلنا قصارى جهدنا حتى لا يظهر هذا البحث المتواضع في أبهى حُلَة، هذا نسأل الله عزَّ وجل أن يتقبَّله منَّا، ويجعله في موازين حسناتنا، وصلِّ اللهم وسلم على نبينا محمد وعلى آله وأصحابه الأخيار وسلِّم تسليمًا كثيرًا.

خـــــطـــــة البـحـــث

مقدمة

الفصل الأول : تعريف مصطلحات البحث و عرض إجمالي للأقوال الفقهية في المسألة .

المبحث الأول: تعريف مصطلحات البحث.

المطلب الأول: بيع المرابحة لغة و اصطلاحا.

المطلب الثاني: تعريف بنك السلام بوصفه مصرفا إسلاميا .

المبحث الثاني: أقوال العلماء في حكم بيع المرابحة ، و شروطه .

المطلب الأول: عرض إجمالي لأقوال الفقهاء و بيان الرأي المختار و مسوغاته.

المطلب الثاني: عرض إجمالي لشروط و ضوابط جواز عقد المرابحة للآمر بالشراء .

الفصل الثاني: صفة إجراء عقد المرابحة في بنك السلام :تحليل وتقويم.

المبحث الأول: تحليل صفة إجراء العقد في بنك السلام .

المطلب الأول: صورة العقد

المطلب الثاني: تحليل عام للعقد.

المبحث الثاني: تقويم صفة إجراء العقد في بنك السلام .

المطلب الأول: بيان مكامن الخلل (إن وجدت)

المطلب الثاني: اقتراحات لتقويم صفة انجاز العقد.

خاتـمة

الفصل الأول:

تعريف مصطلحات البحث وعرض إجمالي للأقوال الفقهية في المسألة.

ويحتوي على مبحثين:

المبحث الأول: تعريف مصطلحات البحث.

المبحث الثاني: أقوال العلماء في حكم بيع المرابحة، وشروطه.

الفصل الأول: تعريف مصطلحات البحث وعرض إجمالي للأقوال الفقهية في المسألة.

تمهيد :

ظهرت المصارف الإسلامية في الدول العربية والإسلامية كبديل عن البنوك الربوية التي ورثتها عن الاستعمار الغربي، واتخذت هذه المصارف الإسلامية عدة صيغ للتمويل، والاستثمار بما يتوافق مع الشريعة الإسلامية، ومنها المشاركة، والمضاربة، والسلم، وبيع المرابحة.

ولقد أثيرت حول بيع المرابحة الكثير من الشبهات، والاعتراضات، سواء من الناحية النظرية، أو من الناحية التطبيقية بين مجيز ومانع. وهذا ما سوف نتعرض له في هذا الفصل الأول بحول الله تعالى.

المبـحــث الأول

المبحث الأول: تعريف مصطلحات البحث.

و لقد جاءت دراستنا لهذا المبحث على النحو التالي :

المطلب الأول: تعريف بيع المرابحة لغة، و اصطلاحا، وبيان حكمه.

الفرع الأول: تعريف البيع لغة واصطلاحا.

أولا: تعريف البيع لغة.

قال ابن فارس: «الْبَاءُ وَالْيَاءُ وَالْعَيْنُ أَصْلٌ وَاحِدٌ، وَهُوَ بَيْعُ الشَّيْءِ، وَرُبَّمَا سُمِّيَ الشِّرَى بَيْعًا. وَالْمَعْنَى وَاحِدٌ. قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ: «لَا يَبِعْ أَحَدُكُمْ عَلَى بَيْعِ أَخِيهِ»(1) قَالُوا: مَعْنَاهُ لَا يَشْتَرِ عَلَى شِرَى أَخِيهِ. وَيُقَالُ بِعْتُ الشَّيْءَ بَيْعًا، فَإِنْ عَرَضْتَهُ لِلْبَيْعِ قُلْتَ أَبَعْتُهُ»(2) .

وقال الله تعالى : ﴿**وَشَرَوْهُ بِثَمَنٍ بَخْسٍ دَرَاهِمَ مَعْدُودَةٍ وَكَانُوا فِيهِ مِنَ الزَّاهِدِينَ** ﴾ [يوسف: 20]، أي باعوه، وقال تعالى: ﴿**وَمِنَ النَّاسِ مَنْ يَشْرِي نَفْسَهُ ابْتِغَاءَ مَرْضَاتِ اللَّهِ وَاللَّهُ رَءُوفٌ بِالْعِبَادِ**﴾ [البقرة: 207]، أي: يبيع نفسه لله تعالى طلبا لمرضاته.

والبيع مصدر باع، وهو مقابلة شيء بشيء، أو هو مطلق المبادلة. وهو من أسماء الأضداد؛ أي التي تطلق على الشيء وعلى ضده(3) . ومعنى المقابلة والمبادلة هو الأقرب لمصطلح البحث.

(1) البخاري ، أبو عبد الله محمد بن إسماعيل (ت256هـ/869م)، صحيح البخاري، ط1، (تحقيق: محمد زهير بن ناصر الناصر، وترقيم فؤاد عبد الباقي)، دار طوق النجاة، 1422هـ: (حديث رقم: 2139). مسلم، بن الحجاج أبو الحسين القشيري النيسابوري (ت261هـ/875م)، صحيح مسلم، ط1، (تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي)، دار إحياء التراث العربي، بيروت، 1412هـ : (حديث رقم: 1412).

(2) ابن فارس أبو الحسين أحمد بن زكريا، معجم مقاييس اللغة، (ت395هـ) ، تحقيق: عبد السلام هارون، ط2،دار الفكر ، دمشق،سوريا 1399هـ-1979م 327/1.

(3) ابن منظور، جمال الدين أبو الفضل محمد ابن مكرم الإفريقي (ت 711هـ/1311م)، لسان العرب، د.ط، دار المعارف، القاهرة، د.ت: ج8، ص23.- المطرّزي، أبو الفتح ناصر الدين أبي المظفر (ت610هـ/1213م)، المغرب في ترتيب المعرب، (تحقيق: محمود فخوري وعبد الحميد مختار)، ط1، مكتبة أسامة بن زيد، حلب، 1399هـ: ص97. – زين الدين، محمد بن أبي بكر بن عبد القادر الرازي (ت666هـ/1261م)، مختار الصحاح، د.ط، مكتبة لبنان، بيروت، 1406هـ: ص29. – الزّمخشريّ، أبو القاسم جار الله محمود بن عمر أحمد (ت538هـ/1143م)، أساس البلاغة، (تحقيق: محمد عيون السود)، ط1، دار الكتب العلمية، بيروت، 1419هـ: ج1، ص87.- الجوهري، أبو نصر إسماعيل بن حمّاد (ت398هـ/1003م)، تاج اللّغة وصحاح العربية، (تحقيق: محمد محمود تامر)، د.ط، دار الحديث، القاهرة، 1430هـ: ص125.

ثانيا : تعريف البيع في اصطلاح الفقهاء والأصوليين.

تقاربت تعاريف الفقهاء للبيع، حيث جاءت تعريفاتهم متوافقة إلى حد كبير، ومن هذه التعاريف ما يلي:

1. **تعريف الحنفية:** «هو مبادلة المال بالمال بالتراضي»[1] .

2. **تعريف المالكية:**

اطلاقات البيع عند المالكية: المعنى العام والمعنى الخاص .

أما المعنى العام: «عقد معاوضة على غير منافع»

أما المعنى الخاص: «عقد معاوضة على غير منافع، ذو مكايسة أحد عوضيه غير ذهب، ولا فضة معين غير العين فيه»[2] .

3. **تعريف الشافعية :** «مقابلة مال بمال على وجه مخصوص[3] أو مقابلة مال بمال أو نحوه»[4] .

4. **تعريف الحنابلة:** «مبادلة مال ولو في الذمة أو منفعة مباحة كممر يمثل أحدهما على التأبيد غير ربا وقرض»[5] .

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

والتعريف المختار حسب رأي الباحثين هو تعريف المالكية: «عقد معاوضة على غير منافع، ذو مكايسة أحد عوضيه غير ذهب ولا فضة معين غير العين فيه».

(1) ابن نجيم، زين الدين بن إبراهيم بن محمد المصري (ت970هـ/1563م)، البحر الرائق شرح كنز الدقائق، ط1، دار الكتب العلمية، بيروت، 1418هـ: ج5، ص430. – ابن الهمام، كمال الدين محمد بن عبد الواحد السيواسي (ت861هـ/1457م)، شرح فتح القدير، د.ط، دار الكتب العلمية، بيروت، 1424هـ: ج6، ص229..

(2) الصاوي، أبو العباس أحمد بن محمد الخلوتي (ت1241هـ/1825م)، بلغة السالك لأقرب المسالك، (تحقيق: محمد عبد السلام شاهين)، ط1، دار الكتب العلمية، بيروت، 1415هـ: ج3، ص4.

(3) البُجيرميّ، سليمان بن محمد بن عمر المصري (ت1221هـ/1806م)، حاشية البُجيرميّ على الخطيب، د.ط، دار الفكر، دمشق، 1428هـ: ج3، ص4.

(4) النووي، أبو زكريا يحي بن شرف الدين (676هـ/1277م)، روضة الطالبين وعمدة المفتين، ط1، دار ابن حزم، بيروت، 1423هـ: ص499.

(5) البهوتي، منصور بن يونس بن ادريس(ت1051هـ/1642م)، الروض المربع شرح زاد المستنقع، د.ط، مكتبة السعادة، الرياض، 1397هـ: ج2، ص22 .

5. تحليل التعريف:

(فقوله: عقد معاوضة) يشمل هبة الثواب، والصرف، والمراطلة، والسّلم، وأخرج به التبرُّعات كالهبة، والصدقة، والوقف، والعتق، والوصية.

(وقوله: على غير منافع) ويخرج الكراء، والإجارة؛ لأنّ العقد فيهما على المنافع.

(وقوله: ذو مكايسة) تخرج هبة الثواب؛ لأنها على المكارم. والمكايسة: المغالبة.

(وقوله: أحد عوضيه غير ذهب ولا فضة) يخرج الصرف والمراطلة؛ لأنّ العوضين معا ذهب أو فضة.

ويخرج السّلم (بقوله: معيّن) لأن غير العين فيه وهو المسلَّم فيه في الذمة غير معين.

6. الألفاظ ذات الصلة:

أ- الهبة، الوصية:

الهبة: «تمليك بمنفعة لوجه المعطَى بغير عوض»[1] .

الوصية: «عقد يوجبُ حقّا في ثلث عاقده، يلزم بموته، أو نيابة عنه بعده»[2] .

فهما يفترقان عن البيع في أنَّ البيع تمليك بعوض.

ب- الإجارة: «بيع منفعة ما أمكن نقله، غير سفينة، ولا حيوان، لا يعقلُ بعوضٍ غير ناشئ عنها، بعضه يتبعّضُ بتبعيضها»[3] .

والإجارة محددة بالمدّة أو العمل، خلافا للبيع. وأيضا هي تمليك المنفعة، أمّا البيع فهو تمليك للذات في الجملة .

ج- الصلح: «انتقال عن حقٍّ أو دعوى بعوضٍ، لرفع نزاعٍ، أو خوف وقوعه»[4].

واذا كانت المصالحة على أخذ البدل، فالصلح معاوضة. وان كان المأخوذ منافع، فهو إجارة.

---

(1) الرصّاع، أبو عبد الله محمد الأنصاري (ت895هـ/1489م)، شرح حدود ابن عرفة، (تحقيق: محمد أبو الأجفان، الطاهر المعموري)، ط1، دار الغرب الإسلامي بيروت، 1413هـ، ص552.

(2) نفس المرجع، ص681.

(3) نفس المرجع، ص516 .

(4) الرصّاع، شرح حدود ابن عرفة، ص421.

د- القسمة: «القسمة تصيير مشاع من مملوكٍ مالكين مُعينًا، ولو باختصاصِ تصرُّفٍ فيه، بقرعةٍ أو تراضٍ»[1].

ولما كانت القسمة تنقسم إلى ثلاثة أقسام: مهايات، وتراضٍ، وقرعةٍ. والمقسوم ينقسم إلى مكيل، وموزون، والى عقار، وعروض، ذكر صاحب التعريف محال القسمة[2].

الفرع الثاني: تعريف المرابحة البسيطة لغة واصطلاحا وبيان حكمها.

أولا: تعريف المرابحة لغة.

قال ابن فارس: «الرَّاءُ وَالْبَاءُ وَالْحَاءُ أَصْلٌ وَاحِدٌ، يَدُلُّ عَلَى شَفٍّ فِي مُبَايَعَةٍ. مِنْ ذَلِكَ رَبِحَ فُلَانٌ فِي بَيْعِهِ يَرْبَحُ، إِذَا اسْتَشَفَّ. وَتِجَارَةٌ رَابِحَةٌ: يُرْبَحُ فِيهَا. يُقَالُ رِبْحٌ وَرَبَحٌ، كَمَا يُقَالُ مِثْلٌ وَمَثَلٌ»[3].

وقال تعالى: ﴿**إِنَّ الَّذِينَ يَتْلُونَ كِتَابَ اللَّهِ وَأَقَامُوا الصَّلَاةَ وَأَنْفَقُوا مِمَّا رَزَقْنَاهُمْ سِرًّا وَعَلَانِيَةً يَرْجُونَ تِجَارَةً لَنْ تَبُورَ**﴾ [فاطر: 29]. أي يربحون فيه الثواب، وترتُّب الثواب على أعماله بترتب الربح على التجارة.

وفي الحديث: «ذلك مال رابح»[4] أي: ذو ربح.

والمرابحة من الفعل ربح أي يربح ربحًا ورباحًا، ورابحته على سلعته أي أعطيته ربحا، ومال رابح ذو ربح، والربح هو المكسب[5].

والمعنى الأقرب لمصطلح البحث، هو حصول نماء وزيادة في معاملة، وهذا نماء مخصوص، وزيادة مقيدة، بأن تكون في مبايعة. والربح يصحُّ عرفًا أن ينتسب الربح إلى التاجر، والى التجارة.

ثانيا: تعريف المرابحة في اصطلاح الفقهاء والأصوليين.

تنوعت تعريفات الفقهاء والأصوليين للمرابحة، واستعملوا لفظ المرابحة بما يتوافق مع التعريف اللغوي؛ أي بمعنى النَّماء والزيادة. ومن هذه التعريفات نذكر مايلي:

(1) نفس المرجع، ص492.

(2) نفس المرجع، ص492.

(3) ابن فارس، معجم مقاييس اللغة، ج2، ص474.

(4) البخاري، (حديث رقم: 1461).

(5) ابن منظور، لسان العرب: ج2، ص422.- الزَّبيدي، أبو الفيض محمد بن عبد الرزاق المرتضى(ت1205هـ/1790)، تاج العروس من جواهر القاموس، تحقيق: عبد الستار أحمد الفرَّاج)، ط2، طبعة الكويت، 1397هـ: ج6، ص380.

1. **تعريف الحنفية:** هي «مبادلة المبيع بمثل الأول وزيادة ربح»[1] .

2. **تعريف المالكية:** هي «بيع السلعة بالثمن الذي اشتراها به وزيادة ربح معلوم»[2] .

3. **تعريف الشافعية:** هي «أن يبين رأس المال، وقدر الربح، بأن يقول: ثمنها مائة، وقد بعتكها برأس مالها وربح درهم في كل عشرة»[3] .

4. **تعريف الحنابلة:** عرفها الحنابلة بقولهم: «البيع برأس المال وربح معلوم»[4] .

5. **تعريف الظاهرية:** هي «البيع أن تربحني للدينار درهما»، أو «هي أن يقول أربحك للعشرة اثني عشرة»[5] .

6. **تعريف الزيدية:** هي «نقل المبيع بالثمن الأول وزيادة»[6] .

و خلاصة القول في تعريف بيع المرابحة أنه يقوم على أساس معرفة الثمن الأول وزيادة ربح عليه، حيث إن المرابحة من بيوع الأمانة فينبغي أن يكون الثمن الأول معلوما، وأن يكون الربح معلوما أيضا.

والتعريف المختار هو تعريف المالكية: «بيع السلعة بالثمن الذي اشتراها به، وزيادة ربح معلوم» .

7. **تحليل التعريف:**

من خلال هذا التعريف، يتبين أن الشخص إذا اشترى السلعة بأكثر من ثمنها مع كون هذه الزيادة معلومة عند المشتري ، سُمّي البيع مرابحة.

وصورة المرابحة تتمثل في قول البائع للمشتري: أنا اشتريت هذه السلعة بكذا، وبعتها لك بزيادة كذا على ثمنها، فيقول المشتري: وأنا قبلت.

---

(1) الكساني، أبو بكر بن مسعود بن أحمد (ت587هـ/1191م)، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، ط2، دار الكتب العلمية، بيروت، 1406هـ: ج5، ص135.

(2) الدسوقي، محمد بن أحمد بن عرفة (ت1230هـ/1815م)، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، د.ط، دار الكتب العربية، مصر د.ت، ج3، ص159 .

(3) الشيرازي، أبو إسحاق إبراهيم بن علي بن يوسف (ت476هـ/1083م)، المهذب في فقه الإمام الشافعي، (تحقيق: محمد الزحيلي)، ط1، دار القلم، دمشق، الدار الشامية، بيروت، 1417هـ: ج3، ص133.

(4) ابن قدامة، أبو محمد بن محمد موفق الدين المقدسي (ت620هـ/1223م)، النغني، ط3، دار عالم الكتب، الرياض، 1417هـ: ج6، ص266.

(5) ابن حزم، أبو محمد علي بن سعيد الأندلسي (ت456هـ/1064م)، المحلى بالأثار، (تحقيق: عبد الغفار البنداري)، ط1، دار الكتب العلمية، بيروت، 1425هـ: ج7، ص499.

(6) الشوكاني، أبو عبد الله محمد ابن علي (ت1250هـ/1834م)، السيل الجرار المتدفق على حدائق الأزهار، ط1، دار ابن حزم، بيروت، 1425هـ: ص545.

وإذا كانت المساومة هي الأصل في البيع عموما، فان المرابحة هي الأصل في بيوع الأمانة؛ لأن التجارات تقوم على السعي لتحقيق الربح، والمرابحة تحقق هذا الهدف.

8. الألفاظ ذات الصلة:

أ- التولية: «تصيير مشترٍ ما اشتراه لغير بائعه بثمنه»[1] . أو هو: «نقل ما ملكه بالعقد الأول، بالثمن الأول من غير زيادة ربح»[2] .

والصلة بين المرابحة، والتولية، أن كليهما من بيوع الأمانات.

ب- الوضيعة: «البيع بمثل الثمن الأول، مع نقصان شيء معلوم منه»[3] .

ويقال لها أيضا المواضعة والمحاطة، فهي مضادة للمرابحة.

ج- الشركة: «الشركة هنا جعل مشترٍ قدرًا لغيره، باختياره، مما اشتراه لنفسه بمنابه من الثمن»[4].

وهو كبيع التولية ؛ إلا أنه بيع بعض المبيع ببعض الثمن.

الفرع الثالث: حكم المرابحة.

لا خلاف بين العلماء في جواز هذا العقد فيما لو قال صاحب السلعة للمشتري: (هي علي بمائة درهم، بعتك بها وربح عشرة)[5] .

و إنما وقع الخلاف بينهم فيما لو قال له: (هي علي بمائة درهم، بعتك بها واربح في كل عشرة درهما)[6] وهي الصيغة المعروفة لدى الفقهاء ب(ده دوازده)[7] .

ذهب الحنفية والشافعية وهو القول الراجح لدى المالكية والزيدية إلى جواز بيع المرابحة من غير كراهة ، وهو قول سعيد بن المسيب وشريح، والنخعي، والثوري، والشافعي، وأصحاب الرأي وابن المنذر وغيرهم، وعللوا ذلك بالقول: (أن رأس المال معلوم والربح معلوم، فهو أشبه مالوا قال: وربح عشرة دراهم)[8] .

---

(1) الرصّاع، شرح حدود ابن عرفة: ص381.

(2) الدردير، أبو البركات أحمد بن محمد (ت1201هـ/1786م)، الشرح الصغير على أقرب المسالك إلى مذهب مالك، د.ط، دار المعارف، القاهرة، د.ت: ج3، ص215.

(3) ابن الهمام، شرح فتح القدير: ج6، ص495.

(4) الرصّاع، شرح حدود ابن عرفة: ص381.

(5) ابن قدامة، المغني: ج6، ص266.

(6) نفس المرجع: ج6، ص266.

(7) وهي كلمة فارسية تعني: أربحك للعشرة إثني عشر، أنظر: ابن حزم، المحلي: ج7، ص500.

(8)ابن قدامة، المغني: ج6، ص266.

وذهب المالكية في القول الثاني لديهم، بأنها خلاف الأولى وعللوا ذلك: (بأنها تحتاج إلى تفكير عميق لمعرفة أجزاء الربح، وذلك يشق على المتبايعين أو أحدهما، ولأن البائع يحتاج كثيرا إلى بيان الثمن، وما يلحق به من التكاليف)[1] .

أما الإمام أحمد فقد ذهب إلى القول بكراهتها كراهة تنزيه والعقد صحيح. وحجة الإمام أحمد: (بأن فيها نوعا من الجهالة، والتحرز عنها أولى، ولأن ابن عمر وابن عباس قالا بكراهتها، ولم نعلم لهما من الصحابة مخالفا)[2] .

وذهب الظاهرية إلى حرمة هذا العقد، وهو قول للزيدية، وهو قول مروي عن إسحاق بن راهويه، وحجتهم في ذلك: (بأن الثمن مجهول حال العقد، كما لو باعه بما يخرج به في الحساب)[3] .

الفرع الرابع: تعريف المرابحة للآمر بالشراء (المرابحة المركبة).

يطلق على بيع المرابحة للآمر بالشراء عدة تسميات منها: (المرابحة المركبة)، و(بيع المرابحة للواعد بالشراء)، و(بيع المواعدة)، و(المرابحة المصرفية)، والحقيقة أن هذا الاصطلاح (بيع المرابحة للآمر بالشراء) اصطلاح حديث، ولكن حقيقته كانت معروفة عند الفقهاء المتقدمين، وإن اختلفت التسمية عندهم، ولقد عرفها المعاصرون بعدة تعريفات، وأغلبها تعريفات متقاربة، ومن هذه التعريفات ما يلي:

أولا: «أن يتقدم الراغب في شراء سلعة إلى المصرف، لأنه لا يملك المال الكافي لسداد ثمنها نقدا، ولأن البائع لا يبيعها له إلى أجل؛ إما لعدم مزاولته للبيوع المؤجلة، أو لعدم معرفته بالمشتري، أو لحاجته إلى المال النقدي، فيشتريها المصرف بثمن نقدي ويبيعها إلى عميله بثمن مؤجل أعلى»[4] .

ثانيا: «أن يتفق البنك و العميل على أن يقوم البنك بشراء البضاعة، عقارا أو غيره كاستيراد بضاعة، ويلتزم العميل أن يشتريها من البنك بعد ذلك، ويلتزم البنك بأن يبعها له، وذلك بسعر عاجل أو سعر آجل، تحدد

نسبة الزيادة فيه على سعر الشراء مسبقا»[5] .

ثالثا: «قيام البنك بتنفيذ طلب المتعاقد معه على أساس شراء الأول ما يطلبه الثاني، بالنقد الذي يدفعه

(1) الدسوقي، حاشية الدسوقي: ج3، ص153.
(2) ابن قدامة، المغني : ج6، ص266.
(3) أنظر: ابن قدامة، المغني: ج6، ص266.- ابن حزم، المحلى: ج7، ص500.
(4) المصري، رفيق يونس: «بيع المرابحة للآمر بالشراء»، (مجلة مجمع الفقه الإسلامي الصادرة عن منظمة المؤتمر الإسلامي بجدة)، العدد5، 1408هـ، ج2، ص1133.
(5) الأشقر، محمد سليمان، (ت1430هـ/2009م)، بيع المرابحة كما تجريه البنوك الإسلامية، ط2، دار النفائس، عمان، 1415هـ: ص29.

البنك-كليا أو جزئيا- وذلك في مقابل التزام الطالب بشراء ما أمر به، وحسب الربح المتفق عليه عند الابتداء»[1] .

رابعا: «طلب الفرد أو المشتري من شخص آخر أو المصرف أن يشتري سلعة معينة بمواصفات محددة، وذلك على أساس وعد منه بشراء تلك السلعة اللازمة له مرابحة، وذلك بالنسبة أو الربح المتفق عليه، ويدفع الثمن على دفعات أو على أقساط، تبعا لإمكانياته وقدراته المالية»[2] .

ومن خلال التعاريف السابقة نستنتج مايلي:

1. إن بيع المرابحة للآمر بالشراء ثلاثي الأطراف:

الأول: الآمر بالشراء

الثاني: المصرف الإسلامي

الثالث: البائع

وهذا الأمر يختلف فيه بيع المرابحة للآمر بالشراء عن المرابحة البسيطة المعروفة عند المتقدمين، حيث إنها تتكون من طرفين اثنين.

2. إن بيع المرابحة للآمر بالشراء تتبع 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 ملزما أو غير ملزما.

هـ- شراء المصرف للسلعة الموصوفة نقدا.

و- بيع المصرف للسلعة الموصوفة للعميل بأجل مع زيادة ربح متفق عليها بين المصرف والعميل.

---

(1) تعريف قانون البنك الإسلامي الأردني. أنظر: سامي، حسن محمود، «بيع المرابحة للآمر بالشراء»، (مجلة مجمع الفقه الإسلامي عن منظمة المؤتمر الإسلامي بجدة)، العدد5، 1408هـ، ج2، ص1092.

(2) الشبير، محمد عثمان، المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي، ط2، دار النفائس، عمان، 1428هـ: ص309.

المطلب الثاني: تعريف بنك السلام بوصفه مصرفا إسلاميا.

وسوف نستعرض دراستنا لهذا المبحث على النحو التالي:

الفرع الأول: البنوك الإسلامية، مفهومها، خصائصها.

أولا: مفهوم البنوك الإسلامية.

لقد تعددت التعاريف الخاصة بالبنوك الإسلامية ومن أهمها ما يلي:

1. يعرف البنك الإسلامي بأنه: «مؤسسة مالية تقوم بأداء الخدمات المالية والمصرفية، كما تباشر أعمال التمويل والاستثمار في المجالات المختلفة، وفي ضوء القواعد وأحكام الشريعة الإسلامية، يهدف المساهمة في غرس القيم والمثل والخلق الإسلامية في مجال المعاملات، والمساعدة في تحقيق التنمية الاجتماعية والاقتصادية من تشغيل أموال بقصد المساهمة في تحقيق الحياة الطيبة الكريمة للأمة الإسلامية»[1].

2. «البنك الإسلامي هو منظمة مالية ومصرفية اقتصادية واجتماعية، تسعى إلى جذب الموارد من الأفراد والمؤسسات وتعمل على استخدامها استخدام أفضل مع أداء الخدمة المصرفية المتعددة، وتعمل على تحقيق العائد المناسب لأصحاب رأس المال، كما تسهم في تحقيق التكافل الاجتماعي في المجتمع، وتلتزم بمبادئ ومعتقدات الشريعة الإسلامية، وذلك بهدف تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية للأفراد والمؤسسات مع مراعاة ظروف المجتمع»[2].

من التعاريف السابقة، نستنتج بأن البنوك الإسلامية هي التي تقوم بالأعمال المعرفية، ولكن دون التعامل بالفوائد مع مراعاتها لأحكام الشريعة الإسلامية، بفرض تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية في المجتمع.

ثانيا: خصائص البنوك الإسلامية.

للبنك الإسلامي عدة خصائص تميزه عن غيره من البنوك الأخرى أبرزها:

1. عدم التعامل بالفوائد الربوية أخذا أو عطاءً.

(1) لعمارة، جمال، المصارف الإسلامية، د.ط، دار النبأ، الجزائر، 1416هـ: ص48.

(2) المغربي، عبد الحميد عبد الفتاح، الإدارة الإستراتيجية في البنوك الإسلامية، ط1، د.ن، جدة، 1425هـ: ص86.

إن أول ما يميز المصرف الإسلامي من غيره من المصارف التقليدية، هو استبعاد كافة المعاملات الغير الشرعية من أعماله، وخاصة نظام الفوائد الربوية، وبذلك ينسجم البنك الإسلامي مع البيئة المنسجمة للمجتمع الإسلامي ولا يتناقض معها.

إن الأساس الذي تقوم عليه البنوك الإسلامية في إسقاط الفوائد الربوية من معاملاتها، هو أن الإسلام قد حرم الربا، وتستعيض البنوك الإسلامية عن أسلوب الفائدة بأسلوب المشاركة؛ والذي يقوم على توزيع مخاطر العمليات الاستثمارية بين الأطراف (الممول وطالب التمويل)[1] .

2. الطابع العقائدي.

المصارف الإسلامية هي جزء من النظام الاقتصادي الإسلامي، وباعتبار الدين الإسلامي جاء منظما لجميع حياة البشر الروحية والخلقية والاجتماعية والسياسة والاقتصادية، فأنها تخضع (المصارف الإسلامية المبادئ والقيم الإسلامية التي تقوم على أن أساس المال مال الله وأن الإنسان مستخلف فيه، ويترتب على هذه الخاصية أن تتحرى المصارف الإسلامية التوجيهات الدينية في جميع أعمالها)[2] .

3. الاستثمار في المشاريع الحلال.

تولي البنوك التقليدية إهتماما قليلا بالانعكاسات الأخلاقية للنشاطات التي تمولها. وفي مقابل ذلك يعمل كافة الوكلاء الاقتصاديين في النظام الإسلامي في إطار من القيم الأخلاقية المنبثقة من الإسلام، وليس ثمة استثناء بالنسبة للبنوك فهي لا تستطيع أن تمول أي مشروع يتناقض مع نظام القيم الأخلاقية الإسلامية، فهي لا تقوم مثلا بتمويل مصنع للخمور أو أيه أنشطة يحرمها الإسلام و تسبب ضررا للمجتمع[3] .

إن اعتماد البنك الإسلامي لصيغ المشاركات العادية التي تقوم على التعاون بين صاحب رأس المال و طالب التمويل تجعل النشاط مميزا عن النظام الربوي الذي يسعى إلى طلب أعلى سعر فائدة ممكن، دون مراعاة لطبيعة المشروعات التي توظف فيها الأموال إن كانت نافعة للإنسان أم ضارة، في حين تخضع لقواعد الحلال والحرام في الإسلام كلما يقوم به البنك الإسلامي من نشاطات والتي تهدف في مجملها إلى تلبية حاجات المجتمع الأساسية وتحقيق مصالحه العليا[4] .

4. ربط التنمية الاقتصادية بالتنمية الاجتماعية.

(1) حشوف، نسيمة، «ماهية البنوك الإسلامية»، www.kantakji.com ، 2013/03/17م.

(2) العماري، حسن سالم، «المصارف الإسلامية ودورها في تعزيز القطاع المصرفي». (ورقة مقدمة إلى مؤتمر مستجدات العمل المصرفي في سوريا في ضوء التجارب العالمية) المنعقد بدمشق ، أيام الثالث والرابع، تموز، 1426هـ.

(3) خان، طارق الله و آخرون، «التحديات التي تواجه العمل المصرفي الإسلامي». (البنك الإسلامي للتنمية)، 1998م، ص17.

(4) بشير بن عيشي، عبد الله غالم، «آثار العولمة المالية على الأجهزة المصرفية». (بحث مقدم الى الملتقى الوطني الأول حول المنظومة البنكية في ظل التحولات القانونية، والاقتصادية المنظم بالمركز الجامعي لبشار)، أيام 24-25، نيسان، 1427هـ.

إن للمال وظيفة اجتماعية، لذلك كان الاهتمام بالنواحي الاجتماعية أصلا من أصول هذا الدين، إذ أن البنك الإسلامي وباعتبار مؤسسة اقتصادية مصرفية اجتماعية، فأنه يقوم بتعبئة المدخرات من الأفراد والمؤسسات والاستثمار في مختلف أوجه النشاط الاقتصادي، خدمة لمصالح المجتمع ومن هنا يكون ارتباط التنمية الاقتصادية بالتنمية الاجتماعية؛ أي إن البنك الإسلامي من وراء توظيفه لأمواله لا يهتم فقط بالحصول على العوائد، وإنما يتعدى ذلك إلى الاهتمام بالعائد الاجتماعي.

5. التركيز على إنتاجية مقارنة بالتركيز على الملائمة المالية المقترض.

في النظام المصرفي التقليدي ما يهم البنك هو استرجاع قروضه مع الفوائد في الوقت المحدد، و لذا فان الاعتبار الغالب هو مدى قدرة المقترض على الوفاء بالدين أما في النظام الإسلامي فإن البنك يتلقى عائدا فقط إذا نجح المشروع وحقق ربحا، وبالتالي فإن البنك الإسلامي يهتم أكثر بسلامة المشروع، أضف إلى ذلك أن التمويل في هذا الأخير يكون مرتبطا بالاقتصاد الحقيقي المنتج للثروة (سلع وخدمات) عكس ما هو سائد لدى البنوك الربوية (التقليدية)، التي تقوم غالبا بتمويل أصول وهمية كالمضاربة على العقود والمشتقات[1] .

الفرع الثاني: دراسة حالة مصرف السلام الجزائر.

أولا: تعريف مصرف السلام الجزائر[2] .

مصرف السلام - الجزائر، بنك شمولي يعمل طبقا للقوانين الجزائرية، ووفقا لأحكام الشريعة الإسلامية في كافة تعاملاته.

كثمرة للتعاون الجزائري الخليجي، تم اعتماد المصرف من قبل بنك الجزائر في سبتمبر 2008، ليبدأ مزاولة نشاطه مستهدفا تقديم خدمات مصرفية مبتكرة، برأس مال قدره 7,2 مليار دينار جزائري، يعتبر ثاني بنك إسلامي ينشط في السوق المصرفية الجزائرية بعد بنك البركة الجزائري، الذي يمارس نشاطه منذ 1990 وقد بدأ مصرف السلام الجزائر مزاولة نشاطه مستهدفا تقديم خدمات مبتكرة بتاريخ 20 أكتوبر 2008 ويضم اليوم 18 فرعا موزعة عبر ولايات مختلفة عبر الوطن.

مصرف السلام الجزائر يعمل وفق إستراتيجية واضحة تتماشى ومتطلبات التنمية الاقتصادية في جميع المرافق الحيوية بالجزائر، من خلال تقديم خدمات مصرفية عصرية تتبع من المبادئ والقيم الأصيلة الراسخة لدى

(1) خان، طارق الله وآخرون، التحديات التي تواجه العمل المصرفي الإسلامي: ص17.

(2) المصدر: - موقع مصرف السلام الجزائري: https://www.alsalamalgeria.com

- وثلاث زيارات ميدانية لمصرف السلام بالجزائر: الزيارة الأولى بتاريخ: 2021/05/12.لفرع حسيبة ، وباب الزوار، والزيارة الثانية بتاريخ:.2021 /05/26.لفرع حسيبة، والزيارة الثالثة بتاريخ: 2021/06/09 لفرع حسيبة.

الشعب الجزائري بغية تلبية حاجيات السوق والمتعاملين، والمستثمرين، وتضبط معاملاته هيئة شرعية تتكون من كبار العلماء في الشريعة والاقتصاد.

1.مهمة المصرف.

إعتماد أرفع معايير للجودة في الأداء لمواجهة التحديات المستقبلية في الأسواق المحلية والإقليمية والعالمية مع التركيز على تحقيق أعلى نسب من العائدات إلى العملاء و المساهمين على السواء.

2.رؤية المصرف.

الريادة في مجال الصيرفة الشاملة بمطابقة مفاهيم الشريعة الإسلامية وتقديم خدمات ومنتجات مبتكرة، معتمدة من الهيئة الشرعية للمصرف.

3.قيم المصرف.

التميز، الالتزام، والتواصل.

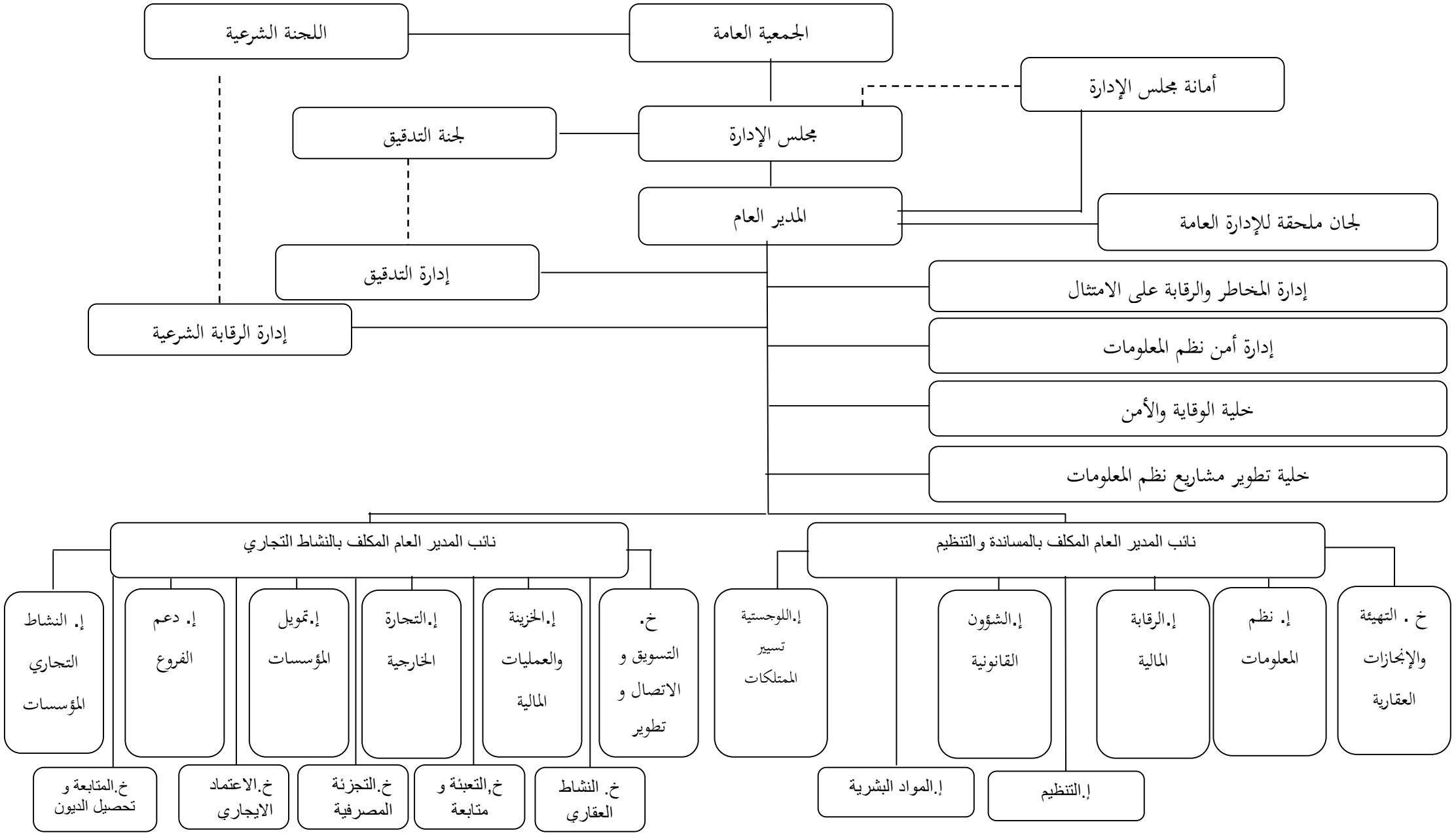
أ- **التميز:** إننا في مصرف السلام الجزائر نتبنى التميز كثقافة جماعية وفردية نسعى لتحقيقها بأعلى المعايير في كل ما نقوم به من أعمال، فذلك يعود دافعا لتحقيق أهدافنا.

ب- **الالتزام:** هو شعورنا بالمسؤولية على الاستجابة لكافة الحاجيات المطلوبة والمنتظرة من قبل متعاملين وزملائنا.

ج- **التواصل:** لقد جعلنا من التواصل الداخلي الخارجي أهم أولوياتنا لإدراكنا أنه الوسيلة المثلى لتقديم أفضل الخدمات لعملائنا.

ثانيا: الهيكل التنظيمي لمصرف السلام الجزائر.

الشكل رقم (01) الهيكل التنظيمي العام لمصرف السلام- الجزائر

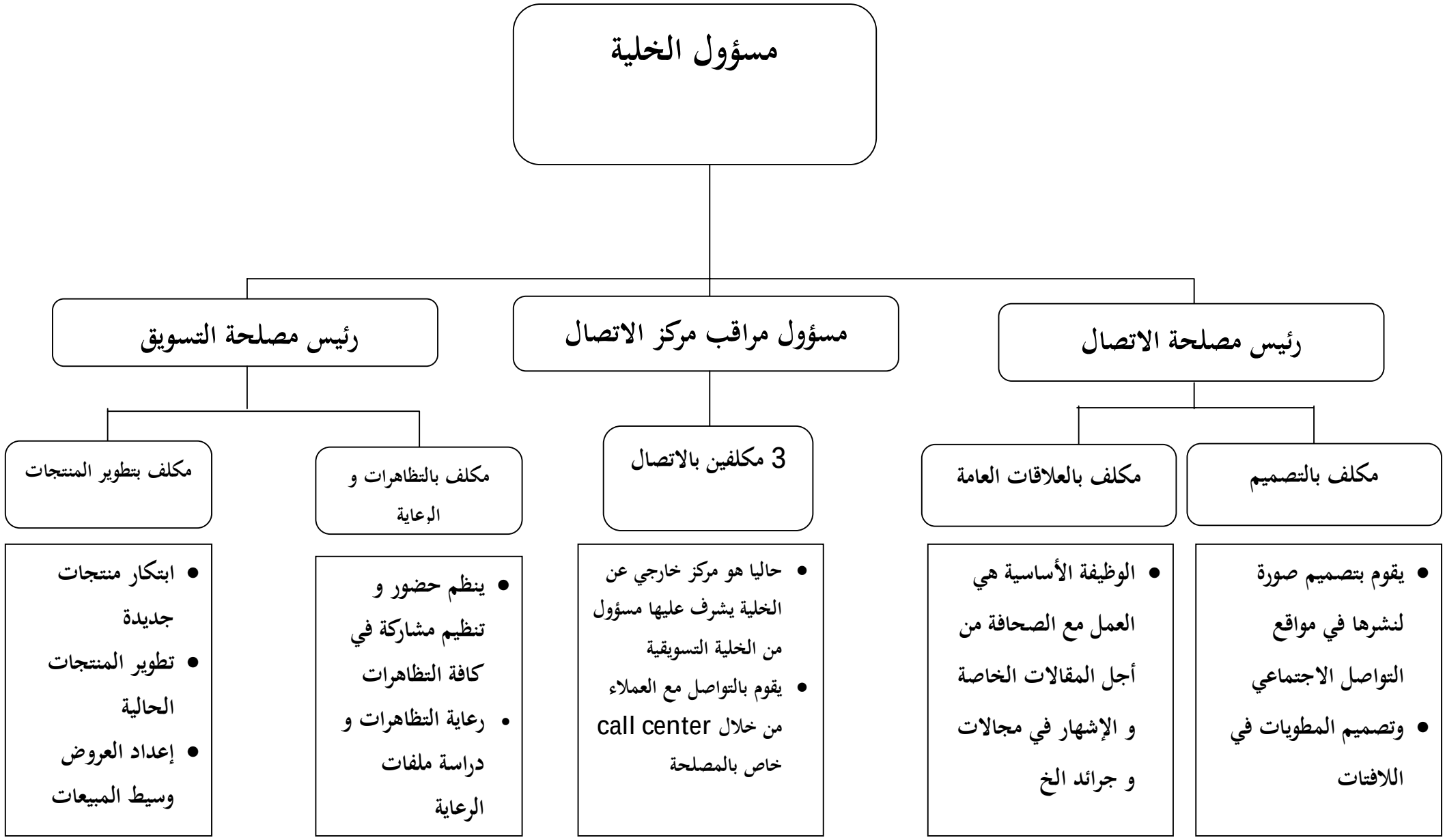


ثالثا: تقديم خلية التسويق والاتصال وتطوير المنتجات.[1]

يتكون الهيكل التنظيمي لهذه الخلية مما يلي:

(1) المصدر: موقع مصرف السلام الجزائري https://www.alsalamalgeria.com
مع الزيارات الميدانية لبنك السلام .

الشكل رقم (02): الهيكل التنظيمي لخلية التسويق لمصرف السلام الجزائر.



بالإضافة إلى الوظائف السالفة الذكر التي تقوم بها كل مصلحة من هذه الخلية فان الخلية تعمل كذلك على:

- إجراء دراسات حول سلوك الزبائن ومعرفة اتجاهاتهم وتفضيلاتهم .
- اليقظة فيما يخص تطورات السوق والبحث عن الفرص التسويقية داخل السوق.
- توفير قاعدة معلومات أساسية والتي يتركز عليها في رسم الخطط واتخاذ القرارات المستقبلية.
- جلب زبائن محتملين وضمان استقرار الزبائن الحاليين.
- ترويج عن الخدمات التي يعرضها البنك.
- تطوير منتجات جديدة.
- جعل إجراءات الحصول على المنتجات مرنة وموافقة لتطورات احتياجات العملاء.

كما تتمثل أهداف خلية التسويق والاتصال وتطوير المنتجات في:

- بناء صورة ايجابية على المصرف.
- تحقيق السيولة والربحية للمصرف من خلال زيادة المبيعات.
- تعظيم الحصة السوقية للمصرف.
- تحسين مستوى الخدمات المصرفية وتقديمها على أكمل وجه.
- إشباع رغبات الزبائن من الناحية المصرفية وضمان استمرار التعامل معهم.

رابعا: المزيج التسويقي لمصرف السلام.

يتكون المزيج التسويقي لمصرف السلام من العناصر السبعة التالية:

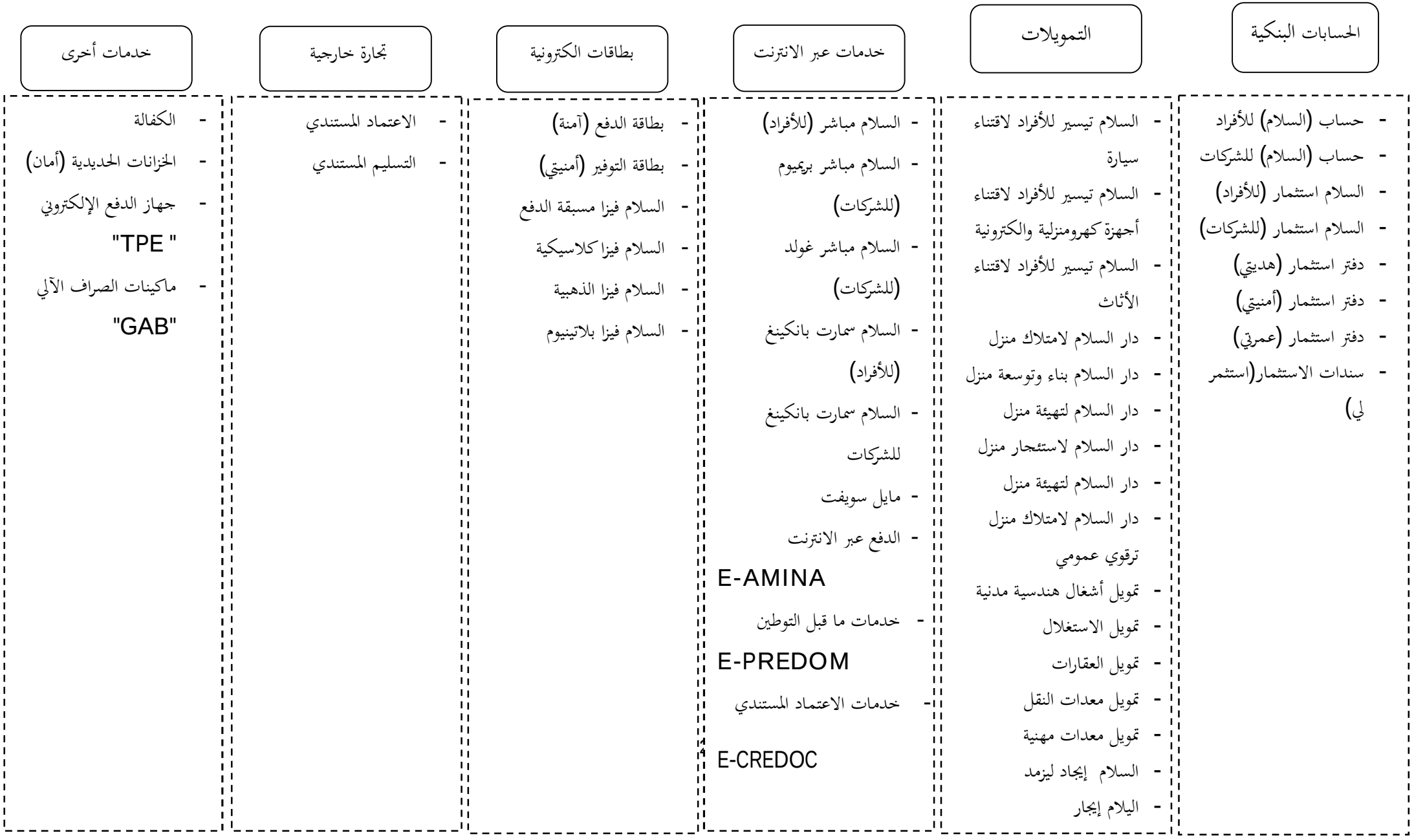
1.1.المنتج والتسعير.

يتكون أول عناصر المزيج التسويقي لمصرف السلام من المنتج والتسعير التي يمكن عرضها كالتالي:

أ- منتجات مصرف السلام.

يقدم مصرف السلام حزمة متنوعة من المنتجات التي تتوافق مع حاجات ورغبات الزبائن، سواء كانوا أفرادا أو شركات، والتي تشكل لنا المزيج الخدمي للمصرف الذي يمكن عرضه في الشكل التالي:

شكل رقم (03) : المزيج الخدمي لمصرف السلام



من خلال الجدول، يمكن استخلاص أبعاد مزيج الخدمة المصرفية المقدمة من قبل مصرف السلام كالآتي:

- **اتساع المزيج:** 6 خطوط منتجات.
- **عمق خطة الحسابات البنكية:** 8 منتجات.
- **عمق خط التمويلات:** 16 منتجات.
- **عمق خط الخدمات عبر الانترنت:** 9 منتجات.
- **عمق خط البطاقات الالكترونية:** 7 منتجات.
- **عمق خط التجارة الخارجية:** 2 منتجات.
- **عمق خط الخدمات الأخرى:** 4 منتجات.
- و منه فإنه يبلغ طول المزيج المنتج الخدمي المقدم من قبل مصرف السلام الجزائر إلى: 46 منتج لتلبية الحاجة لدى الأفراد والشركات على حد سواء، وهذا ما يبرهن شمولية مصرف السلام الجزائر.

ب- **التسعير في مصرف السلام.**

التسعير في بنك السلام يكون بشكل أساسي على أساس معيار المنافسة في السوق، وتتولى تحديد أسعار ربح المصرف لجنة خاصة متكونة من مجموعة من الإطارات في المصرف.

فمصرف السلام يعمل على توفيق بين معياري المنافسة والتسعير على أساس التكلفة، إذ أن المصرف يحرص على تغطية تكاليفه في وضع الأسعار، إلى أن هامش الربح المضاف يراعى فيه أسعار المنافسة في السوق.

ولابد للإشارة هنا أن مصرف السلام الجزائر هو بنك يحرص على تطبيق أحكام الشريعة الإسلامية في تعاملاته، وبالتالي فإن صيغ تمويله تختلف عن البنوك التقليدية، فقد تبنى مصرف السلام الصيغ التالية في تمويل خدماته.

✓ **المرابحة:** هي عملية شراء مصرف لأصول منقولة أو غير منقولة بمواصفات محددة بناء على طلب ووعد المتعامل بشرائها، ثم إعادة بيعها مرابحة بعد تملكها وقبضها بثمن يتضمن التكلفة مضافا إليها هامش ربح موعود به من المتعامل.

✓ **الإجارة:** هو عقد بين المصرف والمتعامل، يؤجر المصرف بمقتضاه عينا موجودة في ملك المصرف عند التعاقد أو موصوفة في ذمة المؤجر تسلم في تاريخ محدد وهي نوعان:

أولا: إجارة منتهية بالتمليك: وهي التي فيها ملكية العين المؤجرة إلى المستأجر في نهاية مدة الإجارة (قد تكون العين المؤجرة مشتراة من المتعامل نفسه أو من طرف ثالث).

ثانيا: إجارة تشغيلية: وهي التي تعود فيها العين المستأجرة إلى المؤجر في نهاية مدة الإجارة.

✓ **الاستصناع:** يعتمد المصرف في إطار التمويل عن طريق الاستصناع على صيغتين اثنتين بحسب موضوع التمويل.

أولا: صيغة الاستصناع والاستصناع الموازي:

ونميز بين تطبيقين لهذه الصيغة بحسب موضوع الاستصناع:

1. صيغة الاستصناع والاستصناع الموازي في المباني:

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 اجل إنجاز المشروع، فيكون مستصنعا في هذا العقد، على أن يكون كل من العقدين مستقلا عن الآخر .

2. صيغة الاستصناع والاستصناع الموازي في غير المباني:

وهي صيغة يقوم من خلالها المصرف بناء على طلب المتعامل بتصنيع سلع أو تجهيزات طبقا للمواصفات المحددة ضمن طلبه عن طريق عقد استصناع مواز للاستصناع الأول مع صانع يستصنع من خلاله المصنوعات المطلوبة.

ثانيا: صيغة الاستصناع مع التوكيل بالبيع:

وهي صيغة يقوم المصرف من خلالها بشراء سلع أو تجهيزات مصنعة من قبل المتعامل، ثم يوكله في بيعها بعد تسليمها، وعليه فإن هذه الصيغة تعتمد على عقدين: عقد استصناع يكون المصرف فيه مستصنعا والمتعامل صانعا، وعقد توكيل بالبيع يوكل من خلاله المصرف المتعامل في بيع المصنوعات.

✓ **البيع بالتقسيط للأفراد.**

هي صيغة يقوم من خلالها المصرف ببيع سيارات متوافرة لديه مملوكة له ومقبوضة من قبله بالتقسيط للمتعاملين، حيث يعرض على المتعاملين شراء السيارات المتوافرة ضمن مخزون السيارات التي اشتراها مسبقا وقبضها القبض الناقل للضمان.

إذا كانت السيارة المرغوب شراؤها من قبل المتعامل غير متوافرة ضمن مخزون المصرف، فإن المصرف يقوم باقتنائها وتملكها وعقب قبضها القبض الناقل للضمان ما يعرض على المتعامل شرائها.

ومن ثم ليس في العملية بيع لما لا يملكه المصرف، لأن المصرف لا يبيع حتى يملك ما هو مطلوب من المتعامل ويعرضه عليه ليرى إذا كان مطابقا لما وصف، كما أن هذه العملية لا تنطوي على ربح ما لم يضمن، لأن المصرف قد قبض ما اشتراه فأصبح قابضا وضامنا يتحمل تبعة الهلاك.

لا يسبق البيع للمتعامل توقيع وعد بالشراء من قبله، حيث لا يوقع المتعامل في الحالتين عند تقديمه بطلبه وعدا بالشراء، ومن ثم ليس على المتعامل أي التزام قبل توقيعه عقد البيع بالتقسيط.

✓ **السلم:**

هي صيغة تمويل تتم على مرحلتين وتعتمد على عقدين منفصلين، عقد بيع السلم وعقد التوكيل بالبيع حيث يقوم المصرف بشراء سلع أو بضائع من المتعامل سلما، ثم يوكله في بيعها بعد تسليمها.

يعرف السلم على أنه عقد بيع بين المتعامل (المسلم إليه) وهو البائع، والمصرف (المسلم) وهو المشتري بمقتضاه يلتزم المشتري بدفع الثمن معجلا مقابل استلام المبيع مؤجلا على أن يكون المسلم فيه -المبيع- مضبوطا بصفات محددة ويسلم في أجل معلوم.

✓ **المشاركة:**

تنفذ صيغ المشاركة لدى المصرف من خلال شركة العقد وشركة الملك، وتكون الشركة فيهما شركة دائمة أو متناقصة.

✓ **المضاربة:**

المضاربة عقد شركة في الربح بمال من أحد الطرفين وعمل من الآخر وهي عقد مشروع ينظم التعاون الاستثماري بين رأس المال من جهة والعمل من جهة أخرى، بحيث يكون الربح الناتج عنها مشتركا، ومشاعا بين طرفيها وفق ما ينفقان عليه. ويسمى الطرف الذي يدفع رأس المال (رب المال)، و يسمى الطرف الذي عليه العمل (المضارب) أو (العامل) أو (المقارض).

✓ **البيع الآجل:**

هو البيع الذي يتفق فيه العاقدان على تأجيل دفع الثمن إلى موعد محدد في المستقبل وقد يكون الدفع جملة واحدة أو على أقساط، فكل ادخار أو تمويل في مصرف السلام يحمل واحد أو أكثر من هذه الصيغ في احتساب السعر.

2.1. التوزيع والترويج:

يعتمد مصرف السلام الجزائر على طرق متنوعة لتوزيع وترويج منتجاته، وهي كالتالي:

أولا: التوزيع:

طرق توزيع مصرف السلام الجزائر متنوعة وهي:

1. **الفروع:** قام المصرف منذ نشأته بالجزائر بإنشاء 18 فرعا، وهي موزعة على المستوى الوطني على النحو التالي:

- (6) ستة فروع على مستوى الجزائر العاصمة (فرع دالي إبراهيم، القبة، باب الزوار، سيدي امحمد، حيدرة وسطاوالي).
- (2) فرعين في مدينة وهران (فرع بير جير وفرع حي العثمانية).
- (1) فرع سطيف
- (1) فرع البليدة
- (1) فرع المسيلة
- (1) فرع الجلفة
- (1) فرع عنابة
- (1) فرع باتنة
- (1) فرع بسكرة
- (1) فرع أدرار
- (1) فرع ورقلة
- (1) فرع قسنطينة

2. **الموزع الآلي للأوراق المالية:** (ماكينات الصراف الآلي GAB).

يوفر مصرف السلام الجزائر لزبائنه موزعات آلية للنقود على مستوى كل فرع بحيث بلغ عددها الإجمالي تسعة عشر موزعًا من نوع GAB INDOR وهي تلك الموزعات المتواجدة في الحائط الخارجي للفروع (مع الإشارة أنه يوجد موزعان على مستوى المديرية العامة بدالي إبراهيم)، بالإضافة إلى موزعين (02) من نوع GAB OUTDOR وهي موزعات مستقلة متواجدة على مستوى المركز التجاري (ريتاج) ولاية قسنطينة، والآخر متواجد عند زبون للبنك على مستوى المنطقة الصناعية الرويبة.

وهذه الموزعات (21) تعمل بدون انقطاع، مما يتيح للزبون إمكانية استخراج أمواله متى شاء لذلك.

3. نهائي نقطة البيع الإلكترونية: (جهاز الدفع الإلكتروني TPE)

يوفر مصرف السلام الجزائر خدمة الدفع الإلكتروني للمستحقات لدى المتاجر ونقاط البيع المختلفة، مما يسهل للزبون عملية التسوق دون حمل لنقود معه. حيث بلغ عدد TPE لمصرف السلام إلى 33 وحدة موزعة على المستوى الوطني فيوجد على مستوى المركز التجاري باب الزوار وكذلك آرديس، وكذلك مراكز تجارية في قسنطينة، وسطيف، بالاضافة إلى بعض المحلات على مستوى ديدوش مراد وسيدي يحي.

4. المصرف المنزلي من خلال الأنترنت:

(السلام مباشر، السلام سمارتبانكينغ، مايل سويفت، الدفع عبر الأنترنت[E-AMINA]، خدمات ما قبل التوطين[E-PREDOM]، خدمات الاعتماد المستندي [E-CREDOC"]

ثانيا: الترويج:

يمكن القول أن مصرف السلام الجزائر يستخدم كل عناصر المزيج الترويجي، ويمكن تلخيصها كما يلي:

1.الإعلان: في الجرائد باللغة العربية كجريدة النهار والخبر وكذلك جرائد باللغة الفرنسية، في التلفاز في قناة الشروق والنهار والبلاد، وفي مواقع الاكترونية للجرائد .

2.النشر والدعايا: عبر مختلف منصات التواصل الاجتماعي من خلال الروابط التالية:

- Facebook :https://web.facebook.com/alsalam.bank.alger/
- Youtube :https://www.youtube.com/channel/UC4O6brwAMjYRXeIaV9oVJSw
- Twitter :https://twitter.com/alsalambanksz
- Instagram :https://www.instagram.com/alsalambankalgeria/
- Linkedin :https://www.linkedin.com/company/alsalambank

وكذلك توزيع المطويات في الشوارع والأسواق (street marketing)

1.**تنشيط المبيعات:** إجراء للزبائن قرعة لعمرة كل ثلاثة أشهر، تخفيف الإجراءات والحد الأدنى للحصول على قرض للسكن.

2.**الرعاية أو التكفل المالي في المسابقات الدينية.**

3.**العلاقات العامة:** تنظيم ندوات، والمشاركة في الملتقيات والمعارض والمحاضرات.[1]

(1) المصدر: موقع مصرف السلام الجزائري https://www.alsalamalgeria.com
مع الزيارات الميدانية لبنك السلام.

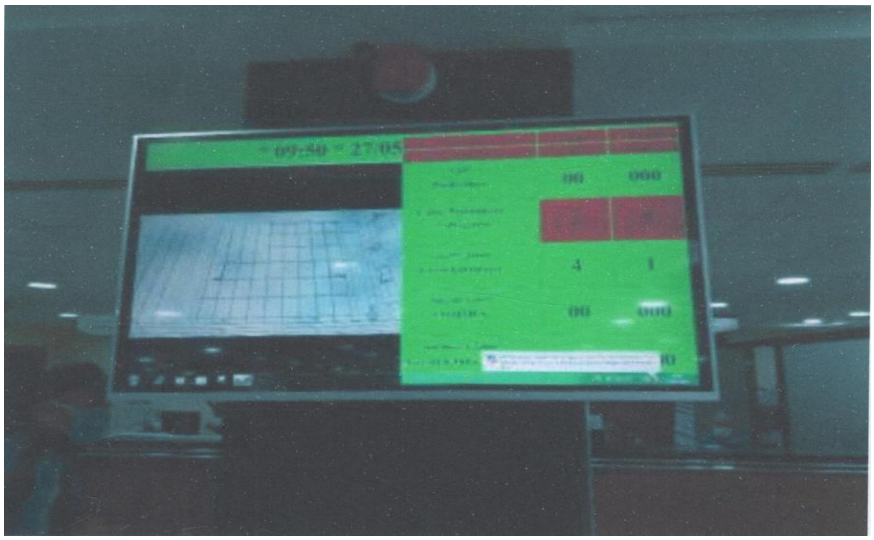
- الموزع الآلي ATM : شكل رقم:(04)

- آلة العد وتدقيق النقد: شكل رقم:(05)

- **مكيف الهواء من النوع الكبير: شكل رقم:(06)**

- **الشبابيك: شكل رقم:(07)**

- **شاشات التوجيه: شكل رقم:(08)**



- **شباك الاستعلامات: شكل رقم:(09)**

- الواجهة الخارجية لباب مصرف السلام بالجزائر: شكل رقم:(10)

- الطالب نورالدين حاج أعمر أمام مصرف السلام الجزائري خلال زيارة ميدانية: شكل رقم:(11)

المبحث الثاني

المبحث الثاني: أقوال العلماء في حكم بيع المرابحة للآمر بالشراء وشروطه.

المطلب الأول: عرض إجمالي لأقوال الفقهاء، وبيان الرأي المختار ومسوغاته.

بتتبع صور المرابحة المركبة، يمكن حصرها في صورتين:

الصورة الأولى:

المواعدة غير الملزمة بين الطرفين فالتواعد هنا حاصل من العميل بالشراء، ومن المصرف بالبيع، إلاّ انه غير ملزم للطرفين.

وهذه الصورة يمكن تقسيمها إلى حالتين:

1. المواعدة غير الملزمة مع عدم ذكر مسبق بمقدار الربح.
2. المواعدة غير الملزمة مع ذكر مقدار ما سيبذله من ربح.

الصورة الثانية:

المواعدة الملزمة بالاتفاق بين الطرفين مع ذكر مقدار الربح [1] .

فكلا الجانبين يلتزم بوعده، العميل يلتزم بشراء السلعة من المصرف، والمصرف بشراء السلعة، ثم يبيعها إلى العميل بالثمن المتفق عليه قدرا، وأجلا، وربحًا.

وسوف نذكر- بحول الله تعالى- حكم هاتان الصورتان، من خلال الفرعين التاليين:

الفرع الأول: حكم المواعدة غير الملزمة للطرفين.

أولا: المواعدة غير الملزمة للطرفين مع عدم ذكر مقدار الربح.

فذهب جمهور الفقهاء [2] من غير المالكية إلى جواز المواعدة غير الملزمة للطرفين مع عدم ذكر مقدار الربح وذهب إلى الكراهة فقهاء المالكية [3].

---

(1) وهذه هي الصورة المشهورة، وهي التي ينصرف إليها مصطلح المرابحة المركبة.

(2) ابن القيم، أبو عبد الله شمس الدين محمّد الزرعي(ت 751هـ /1350م)، إعلام الموقّعين عن ربّ العالمين، ط1، دار الإمام مالك، الجزائر 1435 هـ: ج4، ص29 وما بعدها- الشيباني، أبو عبد الله محمد بن الحسن (ت 189هـ /805م)، المخارج في الحيل، د.ط، الناشر مكتبة الثقافة الدينية، القاهرة، 1419 هـ: ص 133 .

(3) إبن رشد، أبو الوليد محمد ابن احمد القرطبي (ت595هـ /1198م)، المقدمات الممهّدات، (تحقيق: سعيد أحمد أعراب)، ط1، دار الغرب الإسلامي، بيروت، 1408هـ: ج2، ص55 ومابعدها.

ثانيا: المواعدة غير الملزمة للطرفين مع ذكر مقدار الربح.

اختلف الفقهاء في المواعدة غير الملزمة للجانبين مع ذكر مقدار الربح إلى قولين:

القول الأول: الجواز؛ وهو قول جمهور الفقهاء -من غير المالكية- [1] .

القول الثاني: عدم الجواز؛ وهو قول المالكية، [2] جريا على أصل التوسّع في الأخذ بسد الذرائع -المشهور عندهم- فعدّوها من بيع العينة، لما فيها من شبهة (سلف جرّ نفعا)، فكأنه سلفه ثمن السلعة ليأخذ عنها بعد الأجل أكثر منه.

والراجح في المواعدة غير الملزمة للطرفين مع ذكر مقدار الربح، وهو قول الجمهور القائلين بالجواز؛ لأن الحرام هو ماكان فيه قرض بزيادة وظهر في صورة بيع، أمّا بيع المربحة فهو بيع لا شبهة فيه، حيث يقصد المشتري تملُّك السلعة، وبذلك يصح هذا البيع والله اعلم[3].

ولم يختلف المعاصرون كثيرا في المواعدة غير الملزمة بالاتفاق بين الطرفين، حيث يكاد يجمع المعاصرون على جوازها. ولكن اختلافهم وقع على المواعدة الملزمة للطرفين وهذا ما سوف نتطرق إليه في الفرع الثاني من هذا المطلب بحول الله تعالى.

الفرع الثاني: حكم المواعدة الملزمة للطرفين.

اختلف المعاصرون في حكم المرابحة للآمر بالشراء في حالة الوعد الملزم للطرفين على قولين في الجملة:

القول الأول: أنّ بيع المرابحة للآمر بالشراء جائز [4].

القول الثاني: أنّ بيع المرابحة للآمر بالشراء غير جائز [5].

أدلة القول الأول:

استدلّ أصحاب القول الأول، القائلين بالجواز بأدلة أبرزها ما يلي:

(1) ابن القيم، إعلام الموقعين: ج4، ص29 و مابعدها- الشيباني، محمد بن الحسن، المخارج في الحيل: ص133

(2) ابن رشد، المقدّمات الممهّدات: ج2، ص56.

(3) الشبيلي، يوسف ابن عبد الله، الخدمات الاستثمارية في المصارف وأحكامها في الفقه الإسلامي، ط1، دار ابن الجوزي، الرياض 1425هـ: ج2، ص398 وما بعدها.

(4) وممّن ذهب إلى هذا القول: يوسف القرضاوي، وأحمد ملحم، وسامي حمود، وإبراهيم الدبو، وإسماعيل شلبي وغيرهم.

(5) وممّن ذهب إلى هذا القول: محمد سليمان الأشقر بكر أبو زيد عل السالوس، ورفيق يونس المصري، وعبد السلام العبادي، وعبد الله العمراني وغيرهم.

الدليل الأول:

أنّ الأصل في المعاملات الحل والإباحة إلاّ ما دل الدليل على تحريمه، ويدل على ذلك عموميات الأدلة من الكتاب، والسنة. فالمرابحة المركبة جائزة بناء على هذا الأصل [1].

قال الشيخ القرضاوي: (إنّ الأصل في المعاملات، والعقود الإذن والإباحة إلاّ ما جاء نص صحيح الثبوت، صريح الدلالة يمنعه ويحرمه فيوقف عنده) [2].

المناقشة:

ونوقش بأنّه قد دلّ الدليل على تحريم هذه المعاملة، ومن ذلك حديث «النهي عن بيع مالا يملك»، [3] وحديث «النهي عن بيعتين في بيعة»، [4] و المرابحة المركبة داخلة فيها [5].

الدليل الثاني:

المعاملات مبنية على مراعاة العلل والمصالح، فالشرع لم يمنع من البيوع إلا ما اشتمل على الظلم كالربا، والغش، أو أفضى إلى نزاع وعداوة كالغرر، والميسر، فالمنع ليس تعبدا، بل معلول مفهوم، وإذا أدركت العلة فالحكم يدور معها وجودًا وعدمًا[6].

يقول الشيخ القرضاوي: (ورأيناهم -أي فقهاء التابعين- يجيزون من البيوع والمعاملات ما فيه غرر يسير لا يُفضي عادة إلى نزاع، مراعاة لعلة النص الناهي عن بيع الغرر والتفاتًا إلى حكمته وقصده) [7].

(1) القرضاوي، يوسف، بيع المرابحة كما تجريه المصارف الإسلامية، ط3، دار القلم، الكويت، 1407 هـ: ص12

(2) نفس المرجع: ص12.

(3) أبو داود سليمان بن الأشعث ابن إسحاق السجستاني (ت275ه /888م)، سنن أبي داود، (تحقيق: شعيب الأرنؤوط محمد كامل قره دار الرسالة العالمية ، 1430 ه: (حديث رقم 3504). وأخرجه الترمذي رقم(1278)، وقال حديث حسن صحيح . وصحّحه الألباني في صحيح الجامع رقم (7206).

(4) مالك، ابن أنس ابن عامرالأصبحي (ت179ه/795م)، موطأ الإمام مالك، (تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي)، د.ط ، دار إحياء التراث العربي، بيروت، 1406هـ: (حديث رقم: 72).

(5) العمراني، عبد الله بن محمد، العقود المالية المركبة، ط2، دار كنوز اشبيليا الرياض، 1431ه: ص268.

(6) ملحم، أحمد سالم، بيع المرابحة وتطبيقاته في المصارف الإسلامية، ط1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2005 م: ص123.
-القرضاوي، بيع المرابحة: ص18.

(7) القرضاوي، بيع المرابحة: ص19.

الدليل الثالث:

حاجة الناس في عصرنا إلى التيسير والرفق، رعاية لظروفهم، وما غلب على أكثرهم من رقة الدين، وضعف اليقين، ولهذا كان على أهل الفقه أن ييسّروا عليهم في مسائل الفروع، على حين لا يتساهلون في قضايا الأصول[1].

قالى تعالى: ﴿ **يُرِيدُ اللَّهُ بِكُمُ الْيُسْرَ وَلَا يُرِيدُ بِكُمُ الْعُسْرَ وَلِتُكْمِلُوا الْعِدَّةَ وَلِتُكَبِّرُوا اللَّهَ عَلَى مَا هَدَاكُمْ وَلَعَلَّكُمْ تَشْكُرُونَ**﴾ [البقرة: 185]، وقال الله تعالى: ﴿**هُو استَباكُم وماجَعَل عَليكُم في الدين من حَرَج** ﴾ [الحج: 78]

المناقشة:

ونوقش بمايلي:

1. أن الواجب عند الاختلاف الأخذ بما هو أرجح دليلاً، وليس الاختلاف دليلاً على الجواز، وإلاّ لنقضت قاعدة التكليف[2].

2. أن القائلين بالجواز لم يلتزموا بما دعوا الآخرين إليه من التيسير، بل اختاروا التشديد على العميل في تحريم الخلف بالوعد على التيسير بإباحته[3].

الدليل الرابع:

حق علماء العصر في الاجتهاد، يقول الشيخ القرضاوي: (إنّ من حق علماء العصر أن يجتهدوا في ما جدَّ من أمور، ليبيِّنوا فيها موقف الاجتهاد الإسلامي المعاصر، ولا أقول: ليبينوا حكم الله تعالى فيها، كما يقول بعض إخواننا العلماء، لأننا لا نجرؤ على ادِّعاء أنَّ هذا الرأي أو ذلك حكم الله تعالى إلاّ فيما ورد به نص ثابت لا يقبل التأويل) [4].

(1) القرضاوي، بيع المرابحة: ص24.- ملحم أحمد، بيع المرابحة: ص 124.- العمراني، العقود المالية المركبة: ص275.

(2) الأشقر، محمد سليمان (ت 1430هـ /2009م)، بيع المرابحة كما تجريه البنوك الإسلامية، ط2، دار النفائس، عمان، 1415هـ: ص29.

(3) نفس المرجع: ص29.

(4) القرضاوي، بيع المرابحة: ص20.

المناقشة:

نوقش بأن هذه المعاملة ليست مستحدثة، بل إنَّ جميع المذاهب الأربعة نصَّت على المواعدة الملزمة، ولم تُجزها[1]

الدليل الخامس:

القياس على بيع السلم، فالسلم جائز، والبائع فيه يعد ببيع السلعة وهو لا يملكها، فكذلك بيع المرابحة[2].

المناقشة:

ونوقش: بأنه فاسد، لوجود الفرق، فالسلم طرفان، والثمن فيه معجَّل، والبائع هو المنتج، والمشتري آمر بالبيع يقول (بعني)، والمرابحة فيها ثلاثة أطراف، والثمن مؤجل والبائع غير منتج للسلعة، والمشتري آمر بالشراء يقول: (اشترِ لي) [3].

الدليل السادس:

نصوص الفقهاء، وفتاوى العلماء، ومن أشهر هذه النصوص والفتاوى ما يلي:

1. نص الإمام الشافعي في الأم[4]، في جواز معاملة مماثلة للمرابحة المركبة، حيث جاء في الأم: (وإذا رأى الرجل سلعة، فقال: اشتر هذه وأربحك فيها كذا، فاشتراها الرجل، فالشراء جائز)، والذي قال: (أربحك فيها بالخيار، إن شاء احدث فيها بيعًا، وان شاء تركه، وهكذا إن قال: (إشتر لي متاعًا ووصفه له أو متاعا أي متاع شئت، وأنا أربحك فيه فكل هذا سواء)، يجوز البيع الأول، ويكون فيما أعطى من نفسه بالخيار.

وسواء في هذا ما وصفت إن كان قال: ابتعه، وأشتريه منك بنقد أو دين، يجوز البيع الأول، ويكونان بالخيار في البيع الأخر، فإن جدداه جاز، و إن تبايعا به على أن ألزما أنفسهما، فهو مفسوخ من قبل شيئين:

أحدهما: أنه تبايعاه قبل أن يملكه البائع.

الثاني: أنه على مخاطرة أنك إن اشتريته على كذا أربحك فيه كذا.

---

(1) بكر، أبو زيد بن عبد الله (ت 1429 هـ/ 2008 م)، فقه النوازل، ط1، مؤسسة الرسالة، بيروت، 1416 هـ: ج2، ص83 المصري. رفيق يونس، بيع المرابحة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية، ط1، مؤسسه الرسالة، بيروت، 1416 هـ: ص26.

(2) ملحم، أحمد، بيع المرابحة: ص26.

(3) نفس المرجع: ص178.

(4) الشافعي، أبو عبد الله محمد بن إدريس (ت 204 هـ/ 820 م)، الأم، (تحقيق: (رفعت فوزي)، د.ط، دار الوفاء، المنصورة، 1422هـ: ج3، ص33.

وإنَّ مثل هذا الوعد ملزم للطرفين قضاء، طبقًا لأحكام المذهب المالكي، وهو ملزم للطرفين ديانة طبقا لأحكام المذاهب الأخرى[1].

المناقشة:

1. أنَّ نص الإمام الشافعي يدل على جواز هذه المعاملة في حالة الوعد غير الملزم، ويكونان بالخيار، بينما إذا كانت المعاملة ملزمة للطرفين، فقط جاء في نهاية النص المنقول عنه ما يدل على تحريم ذلك، وهي المطابقة للمرابحة المركبة هنا[2].

2. أنَّ هذا غير وارد في مسألتنا هذه، لأنَّ الوعد الذي وقع الخلاف فيه بين المالكية وغيرهم، هو الوعد من جانب واحد، ومسألتنا هذه ليست من هذا القبيل، لأنَّ الوعد فيها من أحد الجانبين يقابله وعد من الطرف الآخر، فهو أقرب إلى العقد منه إلى الوعد وينبغي أن تُطّبق عليه أحكام العقد[3].

والمالكية إنما قالوا بلزوم الوفاء بالوعد قضاء في عقود التبرعات دون المعاوضات، لأن الإلزام به يؤدي إلى الغرر والغرر يغتفر منه في التبرُّعات ما لا يغتفر في المعاوضات.

وبناء على هذا لا يصح القول بالإلزام بالوعد في هذه المعاملة اعتمادًا على رأي المالكية أوغيرهم، ويؤيد هذا أنَّ مالكًا وفقهاء المالكية من بعده نصوا على منع هذه المعاملة إذا وقعت على الإلزام[4].

3. ومن الفتاوى التي استدلَّ بها المجيزون للمرابحة المركبة فتوى الشيخ عبد العزيز بن باز[5].

المناقشة:

ونوقش: بأن السؤال الوارد إلى الشيخ عبد العزيز بن باز، وعن حالة الوعد غير الملزم، فأجاب بالجواز، كما أن هناك فتوى للشيخ تدل على تحريم المرابحة للآمر بالشراء إذا كان الوعد ملزم للطرفين[6].

(1) الأشقر، محمد: بيع المرابحة: ص14.- ملحم، أحمد، بيع المرابحة: ص119.
(2) ملحم، أحمد، بيع المرابحة: ص136.
(3) أنظر: الأشقر، محمد، بيع المرابحة: ص17، ص32.
(4) المصري، رفيق، بيع المرابحة: ص37.
(5) القرضاوي، يوسف، بيع المرابحة: ص10.- الأشقر، محمد، بيع المرابحة: ص52.
(6) الأشقر، محمد، بيع المرابحة: ص54، وما بعدها.

الدليل السابع:

أن الأخذ بالإلزام هو الأحفظ، والأحوط لمصلحة التعامل بين المصرف والعميل[1].

المناقشة:

ونوقش بأنَّ الإلزام غير مقبول، بعد ما ثبت أن فيه محظورا شرعيا[2].

أدلة القول الثاني:

استدلَّ أصحاب القول الثاني القائلين بتحريم المرابحة المركبة الملزمة للطرفين، بأدلة أبرزها ما يأتي:

الدليل الأول:

أن هذه المعاملة من باب الحيلة على الإقراض بفائدة، فحقيقة العقد: نقد بنقد أكثر منه إلى أجل بينهما سلعه محللة[3].

المناقشة:

ونوقش: بأنَّ هناك فرقًا بين بيع العينة والتحايل على الربا، وبين المرابحة، فالمرابحة بيع مقصود فيه حقيقة تملك السلعة للاستعمال أو الاتجار، أمَّا العينة فهي بيع صوري مقصود فيه القرض حقيقة، وإذا كان التحايل للاقتراض بالربا محرما شرعا، فانَّ البيع الخالي من الحيلة جائز بلا خلاف[4].

الدليل الثاني:

أنَّ المرابحة المركبة داخلة في النهي عن بيعتين في بيعة[5].

(1) توصية مؤتمر المصرف الإسلامي بدبي، 1399هـ: ج1، ص285.

(2) عبد الستار، أبو غدة (ت 1441 هـ/ 2020 م)، « أسلوب المرابحة». (مجلة مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي)، جدة، العدد5، 1409هـ: ج2، ص64.

(3) الأشقر، بيع المرابحة: ص8.

(4) القرضاوي، بيع المرابحة: ص32 وما بعدها، ص43 وما بعدها.

(5) الموطأ، (حديث رقم: 72).

ويقول الشيخ يوسف الشبيلي[1]: (ووجه ذلك: أن البنك لا يشتري السلعة إلاَّ بشرط أن يشتريها العميل منه، فالبيعة الثانية مشروطة في البيعة الأولى، وقد فسر العلماء «بيعتين في بيعة» باشتراط عقد في عقد[2].

المناقشة:

ونوقش: بعدم التسليم بهذا التفسير، فقد فسَّرها ابن تيمية، وابن القيم ببيع العينة، وهو غير متصور مع الإلزام[3].

الدليل الثالث:

أنَّ الاتفاق على الإلزام بالمواعدة يؤدي إلى بيع المصرف ما لا يملك[4]، المنهي عنه شرعًا[5].

وعلى هذا فانَّ هذه المعاملة إذا شرط فيها الإلزام، دخلت في النهي عن بيع الإنسان ما ليس عنده[6].

المناقشة:

ونوقش: بأنَّ المصرف بعد تلقيه أمر بالشراء، لا يبيع حتى يملك المطلوب ويعرضه على المشتري الآمر، فلا يسلم أن المواعدة على المرابحة بيع ما ليس عند الإنسان، فالبيع فيها مؤجل إلى ما بعد شراء المصرف السلعة وتملكِهِ لها[7].

الدليل الرابع:

أن هذه المعاملة تدخل ضمن بيع الكالئ بالكالئ[8]، أي بيع الدين بالدين، المنهي عنه شرعا، فهي تفضي

---

(1) الشبيلي، يوسف بن عبد الله، ولد في عنيزة في السعودية 1391هـ، حاصل الدكتوراه في الفقه المقارن 1422هـ، من جامعة محمد بن سعود الإسلامية، من مؤلفاته: فقه الاختلاف، أحكام الأسهم والسندات. المصدر: موقع مداد على الأنترنيت. https//manhom.com

(2) الشبيلي، يوسف بن عبد الله، الخدمات الاستثمارية في المصارف: ج2، ص405.

(3) القرضاوي، بيع المرابحة: ص56 وما بعدها.

(4) أبو داود، (حديث رقم: 3504).

(5) الشبيلي، يوسف، الخدمات الاستثمارية في المصارف: ص403.- الأشقر، محمد، بيع المرابحة: ص7.

(6) الشبيلي، يوسف، الخدمات الاستثمارية في المصارف: ص403.

(7) سامي، حسن محمود، «بيع المرابحة للآمر بالشراء». (مجلة مجمع الفقه الإسلامي، الصادرة عن منظمة المؤتمر الإسلامي بجدة)، العدد5، 1409هـ: ج2، ص433 .-القرضاوي، بيع المرابحة: ص66 وما بعدها.

(8) البغدادي، أبو الحسن علي بن مسعود، (ت380هـ/990م)، سنن الدار قطني، (تحقيق: شعيب الأرنؤوط، حسن حرزالله)، ط1، مؤسسة الرسالة، بيروت، 1424هـ: (حديث رقم: 3060).- وضعَّفه ابن حجر في بلوغ المرام من أدلة الأحكام: ج1، ص249، وضعَّفه الألباني في صحيح الجامع (رقم: 6061).

إلى بيع مؤّجل البدلين، فلا المصرف يسلم السلعة في الحال، ولا العميل يسلم الثمن، وهذا ابتداء الدين بالدين[1].

المناقشة:

ونوقش: بأنَّ هذه المعاملة ليست كذلك، فانَّ ما يحصل أولاً بين المصرف والعميل يكون وعدًا لا بيعًا، وإنما يحصل البيع عند تملك المصرف السلعة المأمور بشرائها[2].

الدليل الخامس:

أنَّ الإلزام بالوعد يتضمن غررًا، لأنَّ ثمن السلعة غير معلوم وقت الإلزام، فكيف يتم التراضي على مجهول[3].

المناقشة:

ونوقش بما يلي: وفي هذا الصدد يقول حامد بن حسن ميرة[4]: (إنَّ العلم المشترط تحقُّقه في الثمن إنَّما هو العلم الذي ينفي الجهالة الفاحشة والغرر المؤدي إلى الشقاق والنزاع)، إذ المقصد الحقيقي من اشتراط معرفة الثمن في عقود البيع ؛ أن يكون الثَّمن معروفا حتّى لا تؤدي جهالته للنزاع بين الطرفين؛ وهذا حق لا ريب ..، ولكن قد يُخيل للمرء في بادئ الرأي أنَّ هذه المعرفة المشروطة في الثمن تتطلب أن يكون الثمن حيث العقد معروفا فعلاً بأنه مبلغ كذا من النقود، وهذا ما لا نراه ضروريا لصحة العقد، ويكفي أن يكون الثمن معروفًا على وجهٍ ما به يقعُ التراضي، ولا يقوم نزاع بين المتعاقدين[5].

الدليل السادس:

أنَّها معاملة لم يقل بحلها أحد من الفقهاء.

المناقشة:

(1) المصري، رفيق، بيع المرابحة: ص96، ص97.

(2) القرضاوي، بيع المرابحة: ص57 وما بعدها. ص11 وما بعدها.

(3) الشبيلي، يوسف، الخدمات الاستثمارية في المصارف: ص404. - المصري، رفيق، بيع المرابحة: ص1150.

(4) ميرة، حامد حسن، ولد في السعودية، حاصل على الدكتوراه في الفقه المقارن من (المعهد العالي للقضاء بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية) في السعودية، ويشغل منصب الرئيس التنفيذي (المركز السعودي للتحكيم التجاري)، منذ 2018م، من مؤلفاته، عقود التمويل المستجدة في المصارف الإسلامية، صكوك الإجارة. المصدر:موقع مداد على الانترنيت:
https//manhom.com

(5) ميرة، حامد بن حسن بن محمود علي، عقود التمويل المستجدة في المصارف الإسلامية، ط1، دار الميمان، الرياض، 1432هـ: ص104.

وفي هذا الصدد يقول الشيخ القرضاوي: (أنَّه ليس من الضروري في المعاملات الحديثة أن نجد من أئمتنا السابقين من قال بحلها. وليس من اللازم مايفعله بعض علماء عصرنا من محاولة ردِّ كل معاملة جديدة إلى صورة من صور المعاملات القديمة، لتخرَّج عليها وتأخذ حكمها، وحسبنا ماقررناه من قبل: أنَّ الأصل لا يسأل عنه) [1].

وقال أيضا: (أنَّنا وجدنا من أئمتنا من قام بحل هذه المعاملة في الجملة وان خالف في بعض النتائج أو التفاصيل) [2].

الترجيح:

بعد النظر في أدلة الفريقين والاعتراضات التي أوردت على تلك الأدلة والردود عليها وبعد بيان أقوال العلماء في المسألة، وتتبُّع أدلَّتهم وتأمُّل دلالتها وصحّتها ومناقشتها، لا يخفى أن نرجحها دليلاً، وأحظاها قبولا هو مذهب المجيزين لبيع المرابحة للآمر بالشراء مع عدم الإلزام بالوعد لكل من المصرف والعميل، وأنه عقد صحيح يتفق مع القواعد العامة للعقود في الشريعة الغرَّاء. وترجيحنا لقول المجيزين في هذه المسألة لأمور:

- ✓ قوة أدلتهم، وسلامة استدلالاتهم في الغالب.
- ✓ وجاهة اعتراضاتهم على قول المانعين، وحسن أجوبتهم وتعليلاتهم.

قرب هذا القول لفقه الواقع، والمصلحة ومقاصد الشريعة، ووجه ذلك: أن مسألة الإلزام بالوعد من عدمه والذي كان سببا لاختلاف العلماء المعاصرين في هذه المسألة هو من المسائل الاجتهادية التي لم يرد فيها نص قطعي الثبوت والدلالة يقطع الشك باليقين في هذه المسألة لأحد الفريقين.

وأنَّ القول بالإلزام بالوعد لكل من المصرف والعميل فيه مراعاة لمصلحة العميل والمصرف، ولابدَّ أن ننوِّه هنا أنَّ ترجيحنا لقول المجيزين ليس على إطلاقه بل لابد من توفُّر جملة من الشروط والضوابط في بيع المرابحة للآمر بالشراء مع الإلزام بالوعد لكلا الطرفين، وهذا ما سوف نتعرض إليه في المطلب الثاني بحول الله تعالى والله اعلم بالصَّواب.

المطلب الثاني: عرض إجمالي لشروط وضوابط جواز عقد بيع المرابحة للآمر بالشراء.

(1) القرضاوي، بيع المرابحة: ص38.

(2) نفس المرجع: ص39.

إنَّ القول بالإباحة ليس صكًا لشرعنة كل عقود بيع المرابحة التي تجريها المصارف، إذ لن تنعم المرابحة المصرفية بشرعيتها إلاَّ إذا روعيت فيها جملة من الضوابط والشروط، وهي كالتالي[1]:

الفرع الأول: شروط بيع المرابحة للآمر بالشراء.

أولا: أن يكون عقد ملكية السلعة للبنك صحيحا، خاليا من العيوب، وذلك قبل عملية البيع للآمر بالشراء.

ثانيا: أن يكون الثمن الأصلي للسلعة موضوع العقد معلومًا لطرفي العقد (المشتري والمصرف)؛ لأن المرابحة بيع بالثمن الأوّل مع زيادة ربح، والعلم بالثمن الأوّل شرط لصحة بيع الأمانة.

ثالثا: أن يكون الربح معلومًا لطرفي العقد، ويتم تحديد الربح إما بنسبة مئوية من تكلفة السلعة محل العقد أو كمبلغ مقطوع، على أن يتَّفق المصرف والعميل قبل الشراء على ذلك.

رابعا: أن تكون مواصفات السلعة، محدَّدة ومعروفة، ويمكن معاينتها بذاتها أو عن طريق العينة أو ما يحل محل ذلك.

خامسا: أن يتحمل المصرف الإسلامي الأضرار الجزئية أو الهلاك الكلي للسلعة قبل تسليمها للعميل للآمر بالشراء.

سادسا: أن يرجع المشتري على المصرف الإسلامي؛ لو ظهر له أنَّ بالسلعة عيب خفي.

سابعا: تعيين طريقة سداد الثمن، بأن يكون حالاً، أو مؤجلاً، وأن يتم تحديد الأقساط وتحديد مواعيدها بما لا يدع مجالاً لجهالة تؤدي مستقبلاً إلى منازعة بين المصرف والعميل.

ثامنا: أن لا يصل المشتري مع المورِّد ويتفق معه على البيع، أو يدفع له عربون، وذلك قبل تقدُّمه الى البنك بطلب الشراء بالمرابحة.

تاسعا: إيضاح خطوات البيع بالمرابحة للآمر بالشراء، خطوة خطوة للمشتري بصورة واضحة، ونافية للجهالة.

الفرع الثاني: ضوابط عقد بيع المرابحة للآمر بالشراء.

(1) أنظر: العّبار، سعد خليفة، المرابحة المصرفية وصلاحيتها كبديل شرعي للفائدة الربوية، ط1، دار الكتب الوطنية، بنغازي، 1439هـ: ص160 وما بعدها.- الرفاعي، محمد فادي، المصارف الإسلامية، ط1، منشورات الحلبي، بيروت، 1424هـ: ص173 وما بعدها.

يعتبر عقد بيع المرابحة عقد مشروع إذا توافرت فيه الضوابط الشرعية التالية[1]:

أولا: يجوز للمصرف والعميل أن يتَّفقا على الالتزام بالوعد في الشراء والبيع.

ثانيا: يجب على المصرف أن يمتلك السلعة محل المرابحة، ملكية حقيقية قبل بيعها.

ثالثا: يجوز للمصرف أخذ الضمانات الكافية المشروعة التي يراها مناسبة وملائمة لحفظ حقه وسداد الثمن.

رابعا: أن يتطابق الإيجاب والقبول، وأن يتم التَّطابق في مجلس العقد.

خامسا: عدم زيادة الدين بعد ثبوته في ذمة المشتري، ويجوز أن يخصم من الدين مقابل التعجيل بالسَّداد، أي لا يجوز للمصرف تقاضي تعويض مالي مقابل تأخير للعميل في سداد ما عليه من أقساط.

سادسا: لا يجوز التأمين على السلعة لصالح المصرف إلا عند الضرورة.

سابعا: أن يلتزم البنك في عمليات المرابحة بأحكام الشريعة الإسلامية، على أن يكون لهيئة الرَّقابة الشرعية بالمصرف الصَّلاحية الكاملة لضبط المعاملات بما يتَّفق والشَّريعة الإسلامية.

خلاصة الفصل الأول

(1) أنظر: النشرتي، مصطفى، «تقييم كفاءة البنوك الإسلامية في مصر»، (مجلة التمويل والتجارة، الصادرة عن جامعة طنطا)، العدد2، 1428هـ: ج1، ص20 وما بعدها.- الشعراني، علا أسامة ، «أهمية تطبيق نظام التكلفة حسب الأنشطة على نشاط المرابحة في المصارف الإسلامية»، رسالة ماجستير، جامعة دمشق)، 1431هـ: ص74 وما بعدها.

بيع المرابحة المركبة هو قيام العميل بطلب الشراء من المصرف لسلعة ذات مواصفات محدَّدة، على أن يقوم المصرف بشرائها وبيعها للعميل مرابحة بعد الاتفاق على الربح وسداد الأقساط، ويشتمل على ثلاثة أطراف، وهو بيع مشروع طالما أن المصرف يمتلك السلعة، ويمر هذا البيع على ثلاث خطوات:

- المواعدة بين المصرف و العميل.
- شراء السلعة وتملكها من المصرف.
- البيع مرابحة.

وبيع المرابحة المركبة صورتين، صورة غير ملزمة للجانبين تكاد تكون محل اتفاق بين المعاصرين، وصورة ملزمة للجانبين، هي محل اختلاف بين المعاصرين، بين مجيز ومانع، وذهبنا إلى جواز هذه المعاملة، ولكن بشرط التقيُّد بالشروط والضوابط التي أقَّرها العلماء يضاف إليه التطبيق الصحيح والسليم لها في المصارف الإسلامية، ومصرف السلام مصرف إسلامي يتعامل وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية في أغلب تعاملاته، ومن أهم الأنشطة التي يتعامل بها نجد بيع المرابحة الذي يغطي أكثر تمويلات المصرف لسهولتها وفائدتها الكبيرة.

تمهيد:

بعد استعراضنا في الفصل الأول للمفاهيم النظرية حول عقد بيع المرابحة للآمر بالشراء، اخترنا أحد المصارف الجزائرية وهو مصرف السلام الجزائري -فرع حسيبة بن بوعلي- وذلك من أجل معرفة كيفية إجراء عقد بيع المرابحة للآمر بالشراء في هذا المصرف.

حيث قمنا بتقسيم هذا الفصل إلى مبحثين، تطرقنا في المبحث الأول منه إلى تحليل صفة إجراء العقد في مصرف السلام -فرع حسيبة بن بوعلي-. وفي المبحث الثاني تناولنا فيه تقويم صفة إجراء العقد في مصرف السلام -فرع حسيبة-. وهذا ما سوف نتناوله في هذا الفصل الثاني بحول الله تعالى.

الفصل الثاني:

صفة إجراء عقد المرابحة في بنك السلام: تحليل وتقويم

ويحتوي على مبحثين:

المبحث الأول: تحليل صفة إجراء العقد في بنك السلام.

المبحث الثاني: تقويم صفة إجراء العقد في بنك السلام.

المبـــحـــث الأول

المبحث الأول: تحليل صفة إجراء العقد في بنك السلام.

ولقد جاءت دراستنا لهذا المبحث على النحو التالي:

المطلب الأول: صورة العقد.

الفرع الأول: التعريف ببنك السلام الجزائري -وكالة حسيبة- .

أولا: معلومات عامة حول الفرع.

1. يعتبر فرعا من فروع بنك السلام الجزائري، وهو أحد ممثليه في الجزائر العاصمة، وكل الولايات القريبة التي يقوم بخدمتها.
2. مدير الفرع: أحمد آيت يونس.
3. سنة الافتتاح: 2018م.
4. يقوم الفرع بالنشاط المصرفي الكامل الذي يقوم به الفرع الرئيسي؛ من فتح حسابات، قبول الودائع، منح التمويل بمختلف أنواعه وغيرها من الخدمات المصرفية التي يقوم بها الفرع الرئيسي بالجزائر.
5. العنوان: فرع حسيبة مجموعة السكنات hlm، رقم: 03 بلدية سيدي امحمد، الجزائر الوسطى.
6. البريد: tawassol@alsalamalgeria.com

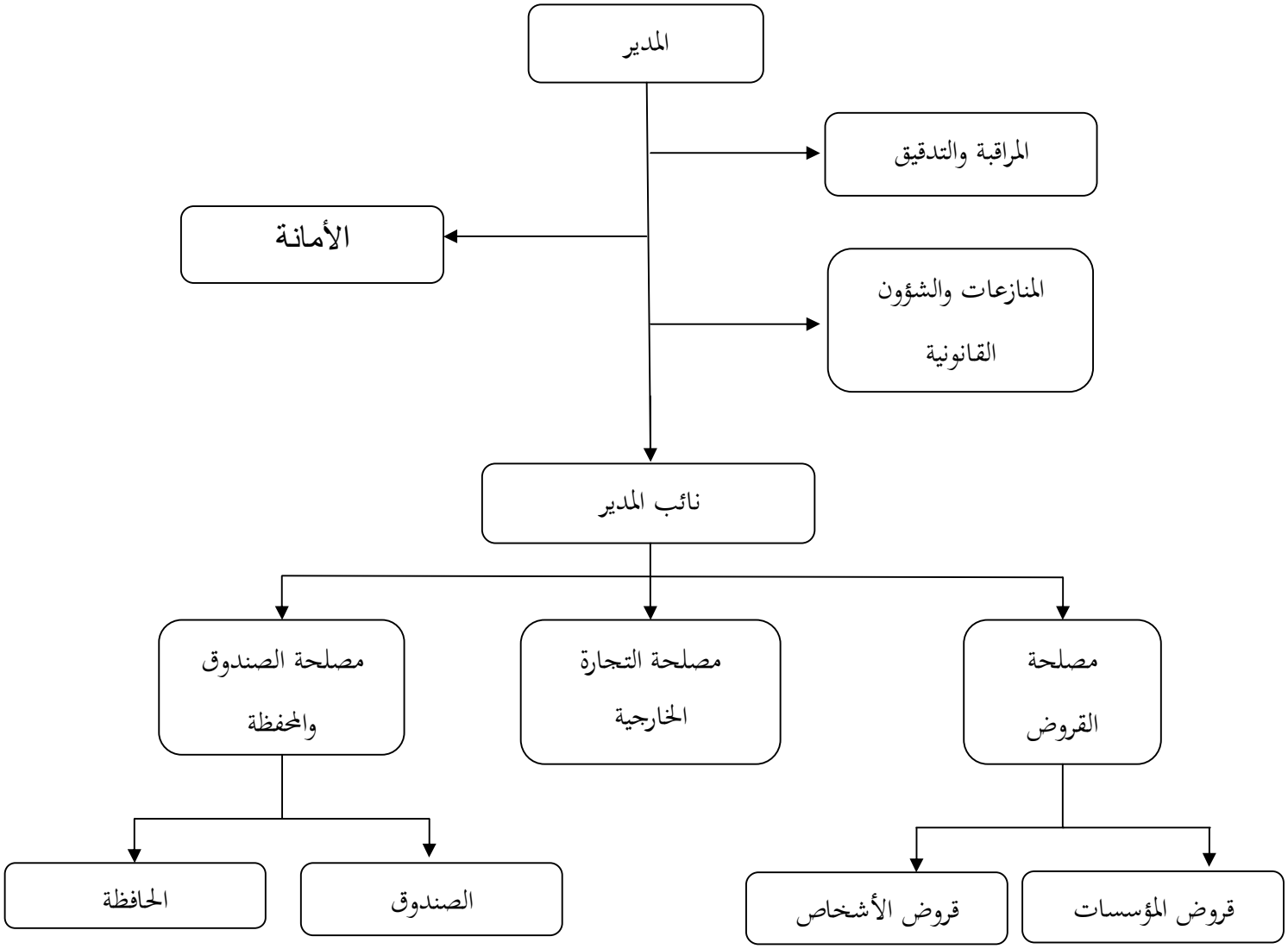
ثانيا: الهيكل التنظيمي للفرع[1].

يوضح الشكل أدناه الهيكل التنظيمي لفرع بنك السلام -فرع حسيبة- محل الدراسة.

(1) المصدر: - موقع مصرف السلام الجزائري: https://www.alsalamalgeria.com

- وثلاث زيارات ميدانية لمصرف السلام بالجزائر: الزيارة الأولى بتاريخ: 2021/05/12.لفرع حسيبة ، وباب الزوار، والزيارة الثانية بتاريخ:.2021 /05/26.لفرع حسيبة، والزيارة الثالثة بتاريخ: 2021/06/09 لفرع حسيبة.

الشكل رقم (12): الهيكل التنظيمي لفرع بنك السلام -فرع حسيبة-



تتمثل مهام كل عنصر من عناصر الهيكل التنظيمي فيما يلي:

1.المدير:

وهو المسؤول عن الفرع ونتائجه، حيث يكون خاضعا لسلطة مدير الشبكة، وتتمثل المهام التي يقوم بها على النحو التالي:

أ- إعطاء التعليمات والتوجيهات المنظمة لعمل الفرع.

ب- استقبال الزبائن في حالة وجود مشكلة لتسويتها.

ج- السهر على تطبيق القوانين التي تدير الفرع.

د- الإمضاء على البريد.

2.نائب المدير:

والذي يكون خاضعا لسلطة مدير الفرع، ويقوم مقامه عند غياب هذا الأخير، وتتمثل مهامه الأساسية في تحقيق نشاطات وأهداف الفرع، وكذلك تسيير الوسائل البشرية والعتاد، إضافة إلى الجانب المتعلّق بالميزانية وأمن الفرع.

3.الأمانة:

وتكون مسؤولة عن البريد الصادر والوارد للفرع، ضمان وسائل الاتصال على مستوى الفرع (الهاتف، الانترنت، فاكس، ...)، إضافة إلى توليها توصيل الملاحظات للمدير أو نشرها عنه.

4.المراقبة والتدقيق:

تهدف إلى المراقبة الذاتية للفرع، حيث تنحصر في فرع حسيبة في المراقبة المحاسبية، وتكون مسؤولة عن:

أ- التأكد من أنَّ كل العمليات تَّم إدراجها في الحسابات الخاصَّة بها.

ب- تسجيل ومراجعة العمليات المحاسبية التي تجري في مختلف مصالح الفرع والتأكد من مطابقة التسجيلات مع الأوراق المحاسبية.

ج- التعرف على الحسابات غير الناشطة وإبلاغها إلى المصلحة المختصة.

5.المنازعات والشؤون القانونية:

وهي التي تكون مسؤولة عن دراسة الملفات التي يقع فيها النزاع ومحاولة حلها، وذلك باللجوء إلى الهيئات المختصة في ذلك.

6. مصلحة الصندوق والمحفظة:

وهي مصلحة تكون تحت إشراف نائب المدير حيث تتفرَّع إلى ما يلي:

أ- مصلحة الصندوق:

تتمثَّل وظيفتها في:

- استقبال الودائع وتنفيذ التحويلات من وإلى حساب الزبون.
- ضمان دفع وسحب الأموال (بالدينار أو بالعملة الصعبة).
- إصدار ومنح الشيكات ودفاتر التوفير.

ب- مصلحة المحفظة:

وتتمثَّل مهامها في :

- الاحتفاظ بالأوراق التجارية وسندات الصندوق المقدمة من طرف العملاء، من أجل تحصيلها قبل تاريخ استحقاقها
- مقاصة الأوراق التجارية والشيكات وغيرها من القيم.
- القيام بعملية الاكتتاب، والاحتفاظ والرهن الحيازي لسندات الصندوق.
- دفع الأوراق التجارية.
- إرسال القيم إلى البنوك الأخرى لتحصيلها.

7.مصلحة التجارة الخارجية:

وهي المسؤولة عن معالجة كل المعاملات المتعلِّقة بالتجارة الخارجية من توطين عمليات الاستيراد والتصدير، وتسيير ومتابعة حساب العملة الصعبة والتبادل النقدي، وكذلك قبض السجلات القانونية، حيث تكون تحت إشراف نائب مدير الفرع.

8. مصلحة القروض:

وهي التي تتولَّى مهمة تسيير القروض في الفرع، حيث تتفرَّع إلى ما يلي:

أ- **قروض المؤسسات:** تكون مسؤولة عن منح القروض للمؤسسات وتسييرها، سواء كانت هذه القروض متمثِّلة في قروض الاستغلال، أو قروض الاستثمار.

ب- **قروض الأشخاص:** وهي التي تكون مسؤولة عن تسيير القروض الموجَّهة للأفراد.

الفرع الثاني: صورة العقد.

تتم عملية المرابحة في مصرف السلام -فرع حسيبة- وفق الترتيب التالي[1]

1. تقدم العميل لمصرف السلام بطلب تمويل، مع وعد من العميل بالشراء.
2. شراء المصرف للسلعة من مورِّد عميله الذي يتعامل معه.
3. نقل ملكية الأصول من ملكية البائع (العميل البائع) إلى ملكية مصرف السلام.
4. توقيع عقد بيع المرابحة للآمر بالشراء ما بين مصرف السلام والعميل المتقدم بطلب التمويل.
5. بدأ العميل في تسديد ثمن المرابحة على الأقساط المتفق عليها.

(1) موقع بنك السلام -وكالة حسيبة-.

وسنشرح فيما يلي كيف تتم عملية بيع المرابحة المركبة حسب مسؤول الدراسات و الاستشارات القانونية بمصرف السلام [1]، ثم نسرد بعد ذلك مواد هذا العقد كما يجريه بنك السلام.

فبعد دراسة ملف العميل وقبول طلبه، يستدعى من أجل التوقيع على وعد الشراء، والذي تحدد فيه من جديد مواصفات المبيع المرغوب شراؤه، والذي يمكن في الوقت ذاته أن يرفق بالفاتورة المبدئية التي تحدد مواصفات البضاعة وسعرها، وذلك حسب موضوع العملية، كما يحدد في الوعد ثمن المرابحة والربح المتَّفق عليه، وآجال السداد في حال تَّم البيع، ويحدد أيضا هامش الجدية المطلوب دفعه من قبل العميل والغاية منه وكيفية استعماله، وهامش الجدية مبلغ نقدي يدفعه العميل إلى المصرف ليثبت جديته في وعده، ويحتفظ به المصرف أمانة لديه، فإذا تَّم بيع المرابحة عُدَّ جزء من ثمنها، وإن لم يتم رُدَّ إلى العميل، فإن كان السبب نكول العميل عن وعده، باع المصرف سلعة المرابحة، فإن استوفى من هذا البيع ما تكلفه، رُدَّ هامش الجدية إلى العميل، وإن لم يستوف، عاد على هامش الجدية بالفرق، و رُدَّ ما تبقَّى إن تبقَّى إلى العميل، كما يمكن للعميل الاستفادة من هذا الهامش في حال طول أجل تنفيذ المعاملة بأن يختار أن يحفظه له المصرف كوديعة استثمارية، حيث يتلقى عليها أرباحًا.

وبعد التوقيع على الوعد ودفع هامش الجدية، يسعى المصرف في اقتناء المبيع محل الوعد، وقد يعمد في سبيل ذلك إلى الاتصال بالمورد البائع الأصلي المحدد من قبل العميل، على أن يكون قد تأكَّد المصرف في وقت سابق من طبيعة العلاقة التي تربط العميل بالمورد. وعدم وجود تواطؤ أو اتفاق مسبق بينهما ممَّا يمكن أن يفسد المعاملة، وعليه يقوم المصرف بإصدار شيك بنكي بقيمة العملية باسم المورد يوجهه إليه، إمَّا عن طريق مندوب المصرف أو عن طريق العميل في حال تعذُّر تنقُّل مندوب المصرف إلى المورِّد، ويكون لمندوب المصرف مجموعة من الأدوار؛ منها معاينة السلعة لدى المورِّد، وتسليمه الشيك بصفة مباشرة عن المصرف، و تسليم العميل السلعة لاحقا.

وبعد تسديد قيمة السلعة واستلام الفاتورة النهائية لها، يستدعى العميل إلى المصرف من أجل توقيع عقد المرابحة، والذي من خلاله يتم نقل ملكية السلعة إليه.

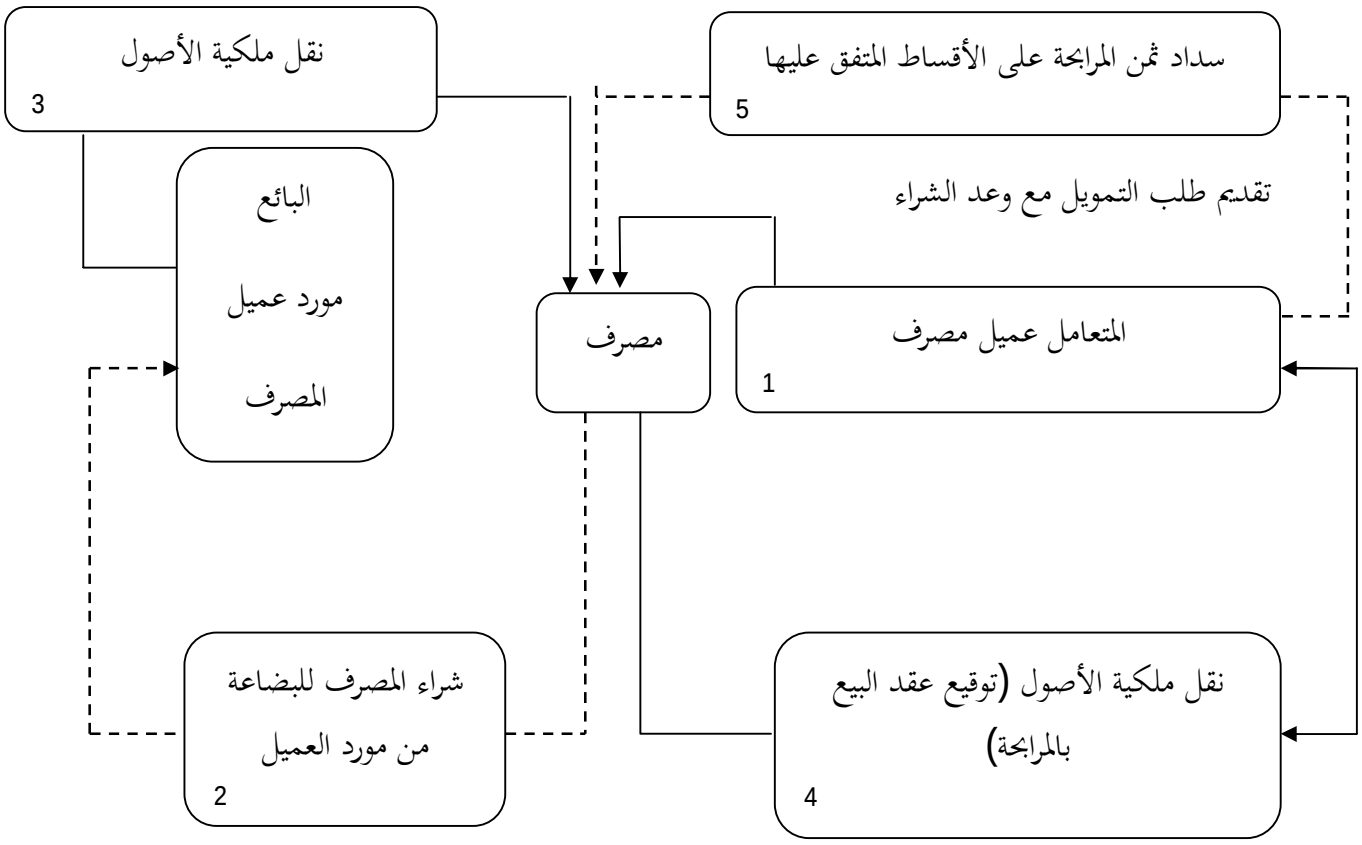
أما المرابحات الدولية والتي تتم من خلال فتح الاعتمادات المستندية، فإنَّ المصرف بعد تسديده قيمة السلعة للمورد عن طريق البنك المراسل يتلقى وثائق شحنها التي يتم إرسالها إليه، والتي تثبت شحن السلعة باسم المصرف وبمواصفات محددة، ويتم في هذه الحالة توقيع العقد ونقل ملكية السلعة بمجرد وصول وثائقها، حيث يتم تظهير سند الشحن لفائدة العميل، والذي يعبر عن نقل ملكية السلعة على متن السفينة إليه، ويكون الشاحن في هذه الحالة الوكيل عن المصرف في تسليم السلعة للعميل.

ومن أهم صيغ التمويل التي تتعامل بها بنك السلام فرع حسيبة، صيغة المرابحة للسيارات، وحسب الزيارات الميدانية التي قمنا بها لهذا الفرع، و لقاءاتنا مع بعض المسؤولين هناك، والوثائق التي حصلنا عليها، وجدنا أن صيغة

(1) الحسني، محمد هشام القاسمي، مسؤول الدراسات والاستشارات القانونية بمصرف السلام الجزائر.

المرابحة للسيارات تتوافق مع الخطوات والإجراءات لبيع المرابحة للآمر بالشراء التي ذكرناها في صورة العقد.ولكن هناك نقطة مهمة تحتاج إلى توضيح؛ حول ملكية وحيازة البنك للسيارة، وهذه النقطة سنشير إليها في التحليل لصفة العقد.

شكل رقم (13) يبيِّن خطوات تنفيذ بيع المرابحة للآمر بالشراء.



الفرع الثالث: عرض لوثيقة صيغة المرابحة في بنك السلام.

تضمن عقد بيع المرابحة للآمر بالشراء تمهيد وخمسة مواد، فسنحاول بإذن الله تعالى عرض هذه المواد في هذا الفرع، والتعليق عليها في المطلب الثاني من هذا المبحث.

1.التمهيد: [1]

بالإشارة إلى اتفاقية الحساب الجاري الموقعة بين المصرف والمتعامل عند فتح الحساب، والتي تعتبر جزء لا يتجزأ من هذا العقد.

وبالإشارة إلى اتفاقية التمويل الموقعة بين الطرفين والتي تعد جزء لا يتجزأ من هذا العقد .

حيث إنَّ العميل قد قدم طلبا للمصرف من أجل شراء البضاعة والخدمات المرتبطة بها الموضح نوعها، ومقدارها، ومواصفاتها، ومكان وجودها في طلب الشراء الذي قدمه للمصرف.

بما أن الطرفين يتمتَّعان بكامل الأهلية الشرعية والقانونية للتعاقد فقد اتَّفقا على ما يأتي:

المادة الأولى: موضوع العقد.

في مقابل ثمن الشراء المحدد في المادة الثالثة أدناه، والشروط المحددة في هذا العقد، فقد باع المصرف إلى المتعامل البضاعة المبين نوعها، ومقدارها، وأوصافها، ومكان وجودها في طلب الشراء مع الفاتورة المرفقين بهذا العقد، باعتبارهما جزء منه.

المادة الثانية: ثمن البيع وطريقة الدفع.

1. يتمثل ثمن البيع من المصرف إلى المتعامل...، (بالأحرف والأرقام). قد دفع المتعامل عند إبرام العقد مبلغا يقدر بـ... (بالأحرف والأرقام) كجزء أول من الثمن.

وبناء عليه يكون ما تبقى في ذمة المتعامل وعليه دفعه (بالأحرف والأرقام).

2. يلتزم المتعامل بدفع المبلغ المحدد أعلاه، على أقساط كما هو مبين في جدول السداد المتفق عليه.

(1) حصلنا على هذه الوثائق من بنك السلام وكالة حسيبة.

المادة الثالثة: تعهدات المتعامل.

يُقِرُّ المتعامل أنه عاين المبيع موضوع العقد المعاينة النافية للجهالة والغرر، وأنَّه قد وجده مطابقا للمواصفات الواردة في طلب الشراء المرفق بهذا العقد والذي يُعَدُّ جزء لا يتجزأ منه، وأنَّه قد قبله واستلمه على الحالة التي هو عليها، ويتحمَّل المتعامل فور تسلمه للمبيع كامل المسؤولية عن فقدانه وأي ضرر أو خسارة تلحق به، كما يلتزم المتعامل بعدم مطالبة المصرف بأي حقوق بشأن المبيع بعد استلامه، كما يلتزم أيضا بعدم الرجوع على المصرف بأي عيب من العيوب الظاهرة في المبيع.

المادة الرابعة: تعهدات المصرف.

إذا كان البائع الأصلي للمبيع موضوع هذا العقد قد منح المصرف ضمانا عليه لمدة معينة، فيحق للمتعامل الاستفادة من هذا الضمان وينتقل إليه الحق في توجيه مطالبته إلى مانح الضمان مباشرة دون الرجوع للمصرف، فإذا انتهت مدة الضمان فليس للمتعامل الحق في توجيه أي مطالبة للمصرف في هذا الخصوص.

المادة الخامسة: نسخ العقد.

حُرِّر هذا العقد من تمهيد و خمس مواد، في ثلاث نسخ أصلية باللغة العربية، وقد استلم كل طرف نسخة منها، ويصرح المتعامل أنه قرأ هذا العقد قبل التوقيع عليه وأنه فهمه واستوعبه استيعابا تامًّا، وأنَّه وافق على كل محتوياته، ويلتزم بما ورد فيه التزامًا كاملا لا رجوع عنه وغير قابل للنقض [1] .

(1) المصدر: مصرف السلام وكالة حسيبة.

نموذج رقم (01) لعقد بيع المرابحة لمصرف السلام.

عقد بيع بالتقسيط (تمويل استهلاكي)

أبرم هذا العقد بين كل من:

مصرف السلام - الجزائر

الممثل من طرف السيد ..... مدير وكالة .....

و:

- السيد(ة):.....

المولود(ة)بـ:..... بتاريخ:..... الحامل(ة) ل(رخصة السياقة/بطاقة التعريف الوطنية) رقم:..... الصادرة بتاريخ: ..... عن : ..... والساكن(ة) بـ: .....

- السيد(ة): ..... المولود(ة) بـ: ..... بتاريخ: ..... الحامل(ة) ل(رخصة السياقة/بطاقة التعريف الوطنية) رقم: ..... الصادرة بتاريخ: .....عن: ..... والساكن(ة) بـ: .....

من جهة أخرى و يشار إليه فيما يلي فرديا أو جماعيا: (بالمتعامل).

و بناء على ما تقدم جرى توقيع هذا العقد بتاريخ:.....م

الطرف الأول / المصرف الطرف الثاني/المتعامل

نموذج رقم (02) لعقد بيع المرابحة للآمر بالشراء لبيع سيارة: أمر بالتسليم.

الجزائر في : .....

أمر بالتسليم

بناء على الوثائق (بطاقة السير المؤقتة + الفاتورة) الصادرة عنكم RENAULT PA، فإنَّنا نطلب منكم تسليم السيارة دَلت المواصفات أدناها التي دفع ثمنها مصرف السلام الجزائر لفائدة المتعامل الأدنى اسمه.

Nom et Prénom	
Date de naissance	
N° CI/PC	
N° TEL	
Model de véhicule	STEPWAY Accessoirisée
N° Châssis	

مع أخلص التحيات و التقدير.

نموذج رقم (03) لعقد بيع المرابحة الآمر بالشراء لبيع سيارة: وصل بالإيداع

الملف :

السلام عليكم ورحمة الله

الموضوع: وصل بالإيداع

- السيد(ة) : .....
- نوع السيارة:.....
- مواصفات السيارة:.....}٪

تقبلوا منا فائق عبارات التقدير و الاحترام

التوقيع

المطلب الثاني: تحليل عام للعقد.

بعد القراءة المتأنية لبنود العقد وملحقاته خلصنا إلى ما يلي:

الفرع الأول: تحليل ماجاء في صيغة العقد.

أولا: لم نعثر على وثيقة تحمل عنوان البيع ولا مضمونه، وتبيَّن عدم ذكر لفظ البيع، ولا صيغته، وكان من المفروض بذكر كل هذه الأمور المهمة في صيغة العقد.

ثانيا: تحليل ما جاء في التمهيد.

جاء في نص التمهيد الذي استهل به عقد بيع المرابحة للأمر بالشراء الإشارة إلى ثلاث اتفاقيات تُعَدُّ جزءًا لا يتجزأ من هذا العقد، وفي الحقيقة تبيَّن لنا أن هذه الإجراءات تُعَدُّ من الإجراءات التقنية، فلا داعي لذكرها في أوَّل العقد، وهي على النحو التالي:

اتفاقية الحساب الجاري، واتفاقية التمويل الموقَّعة بين الطرفين، وهذان الشرطان هما من الشروط التي لا يتم البيع إلا بعد تنفيذهما، والوثائق كملحقات بالعقد لم نتحصَّل عليهما، فلا يمكن الحكم على هذه الحالة إلاَّ و إن أمكن الحصول على هذه الوثيقة.

والاتفاقية المتعلقة بطلب الشراء مع الوعد الموقع قبل عقد البيع، فالوعد -كما سبق بيانه- يجوز أن يكون ملزما للطرفين؛ المصرف والعميل للمصلحة التي اقتضت ذلك.

وفي طلب العميل من المصرف شراء السلعة يبين نوعها ومقدارها ومواصفاتها ومكان وجودها، نجد أنَّ هذه الشروط هي الشروط نفسها التي ذكرها الإمام الشافعي في كتابه الأم[1] ، أما هامش الربح الموعود به، فهذا البند أنه شرط من الشروط التي وضعها العلماء لهذا البيع، وهو أن يكون الربح معلوما، وهذا الأمر جائز شرعًا.

ثالثا: تحليل ما جاء في المادة الأولى: الموضوع.

بتحليل ما جاء في هذه المادة يتبين أنَّ عقد البيع يتم بين المصرف والعميل بعد تحديد الثمن، وهذا بعد بيان نوع السلعة ومقدارها وأوصافها ومكان وجودها في طلب الشراء، وهذا الكلام ذكرناه في تعليقنا على التمهيد.

رابعا: تحليل ما جاء في المادة الثانية: ثمن البيع وطريقة الدفع.

بتحليل نص هذه المادة نجد أنَّها تتحدَّث عن كيفية تحديد السعر، حيث يتم تحديد الثمن الإجمالي للمبيع في السعر الأول للبضاعة، مع زيادة تكلفة شراء البضاعة، وزيادة هامش الربح الموعود به المبين في التمهيد.

(1) الشافعي، الأم: ج 3، ص 39

وهذا الأمر المذكور هنا -تحديد السعر- أمر مشروع ولا يخالف أي شرط من الشروط، بل هو من الشروط التي وضعها العلماء لصحة تنفيذ العقد، وهو ما يفهم ممَّا ذكره الإمام مالك -رحمه الله- في باب بيع المرابحة[1]، وفسَّر كلامه ابن عبد البر بقوله: (من باع السلعة على أنَّ الربح في جميع ثمنها كلا، فإنه يحسب فيها ما كان لدنانيره في عين السلعة كالصبغ والخياطة والقصارة وله أن يعرفه بكل ما قامت عليه السلعة من كراء فأخذ سمسار وطي وشد ونحو ذلك فإن رضي فأخذ السلعة على ذلك وأربحه عليه طاب ذلك له)[2] .

أما فيما يتعلق بهامش ضمان الجدية(العربون)، فقد اختلفت أنظار الهيئات الشرعية في البنوك الإسلامية في حكم أخذ العربون من الواعد، ولهم في ذلك اتجاهان: [3].

الاتجاه الأول: يرى جواز أخذ العربون من الواعد.

ويمثل هذا الاتجاه: الهيئات الشرعية لكل من: بيت التمويل الكويتي، ومصرف قطر الإسلامي، وبه صدر قرار مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني المنعقد بالكويت.

الاتجاه الثاني: يرى عدم جواز أخذ العربون من الواعد.

ويمثل هذا الاتجاه: شركة الراجحي، وعامة البنوك الإسلامية في السودان.

ومأخذ هدين الاتجاهين: هو قضية الإلزام بالوعد، فمن رأى جواز الإلزام بالوعد استجاز أخد العربون، ومن رأى عدم جواز الإلزام فلم يجزه[4].

ويميل الباحثان القائلين بجواز أخذ العربون، فهي معاملة جائزة ولا شبهة فيها.

ويجدر التنبيه إلى أنَّ جميع من أجاز أخذ العربون يشترط ألاَّ يستقطع منه إلاَّ بمقدار الضرر الفعلي المتحقق على البنك من جراء نكول العميل عن الشراء، وإذا أتَّم الواعد الشراء، فإن هذا المبلغ يُخصم من ثمن السلعة، وهو بهذا يخالف العربون بمعناه الفقهي، والذي يحق للبائع أخذه كاملا إذا عدل المشتري عن الشراء[5].

(1) مالك، الموطأ: ج 2، ص 668

(2) ابن عبد البر، أبو عمر يوسف بن عبد الله النمري (ت 463هـ/ 1071 م)، الاستذكار، (تحقيق: سالم محمد عطا، ومحمد علي معوض)، ط1، دار الكتب العلمية، بيروت، 1421هـ: ج6، ص462.

(3) الشبيلي، الخدمات الاستثمارية في المصارف، ص 448

(4) الشبيلي، الخدمات الاستثمارية في المصارف، ص 448 .

(5) نفس المرجع: ص449.

خامسا: تحليل ما جاء في المادة الثالثة: تعهدات المتعامل.

جاءت هذه المادة من أجل نفي أي طريق من الطرق المنفية للضرر التي ذكرها العلماء، ومن بينها الضرر الحاصل في محل العقد -وهو أهمها- والذي يقع في عقد البيع إمَّا في المبيع أو الثمن، ويعود سبب الضرر فيهما إلى ما يلي:

- الجهل بجنس المحل.
- الجهل بنوع المحل.
- الجهل بصفة المحل.

ويرى الباحثان بأنَّ ما جاء في نص هذه المادة أمر جائز -والله أعلم-، ولا تخالف شرطا من الشروط الشرعية، وهي من المواد الغاية في الأهمية ، لأن العلم بهاته الأمور تُعَد من شروط صحة البيع، بل ومن أهمها، حتى لا يحدث التنازع والاختلاف بين المصرف والعميل.

سادسا: تحليل ما جاء في المادة الرابعة: تعهدات المصرف.

ما نصَّت عليه هذه المادة في حقيقة الأمر هو تفسيرًا للمادة السابقة، فإن منح عميل البنك شهادة للضمان، فالمصرف يحوِّلها مباشرة إلى الآمر بالشراء، ويتم تحديد تاريخًا للانتهاء في هذه الشهادة، وبعد انتهاء تاريخ صلاحية هذا الضمان، فلا يحق للآمر بالشراء المطالبة بأي تعويض أو استرداد. ولا نرى مخالفة شرعية فيما جاء في نص هذه المادة والله أعلم.

سابعا: تحليل ما جاء في المادة الخامسة: نسخ العقد.

حيث نصَّت هذه المادة أنَّ المتعامل إذا قرأ مواد العقد وقبل ما جاء فيها، ثمَّ وقَّع على العقد فقد تمَّ العقد بين المصرف والعميل، وهذا ما تدعو إليه شريعتنا الغرَّاء بأن تكون التجارة بين البائع والمشتري عن تراضي بدون إكراه، وهذا من قواعد وأصول الشريعة الإسلامية في جميع المعاملات.

الفرع الثاني: إجراءات مهمة متعلقة ببيع المرابحة لم تدرج في عقد البيع.

وفي حقيقة الأمر هناك إجراءات مهمَّة لم تُدرج في عقد البيع، وكان من المفروض أن تُدرج في العقد ومن أهم هذه الإجراءات ما يلي:

أولا: إجراءات مصرف السلام تجاه العميل المتأخِّر عن سداد الأقساط المحددة.

جاء في نص هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية ما يلي: (يجوز أن ينص في عقد المرابحة على التزام العميل المشتري بدفع مبلغ أو نسبة من الدين على أساس الالتزام، بالتصدق به في حالة تأخُّره عن

سداد الأقساط في مواعيدها المقرَّرة، على أن تصرف في وجوه الخير بمعرفة هيئة الرقابة الشرعية للمؤسسة، ولا تنتفع بها المؤسسة) [1].

ولقد أخذ مصرف السلام الجزائري بنص هذه المادة عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، ولكن يفرِّق مصرف السلام بين المدين المماطل والمدين المعسر، حيث إن على المدين المماطل الالتزام بالتبرع بجزء من ماله في حال مماطلته في سداد أقساطه المستحقة، ويدفع هذا المبلغ لصالح صندوق الخيرات التابع لمصرف السلام، إلاَّ أنه مخصص له حساب خاص به، ويشرف عليه لجنة حساب الخيرات، وهذا برئاسة نائب لجنة الهيئة الشرعية التابعة لمصرف السلام الجزائري.

تحليل ما جاء في هذا الإجراء:

هذه المسألة أو الإجراء داخلة تحت مسمَّى التعويض الاتفاقي عن عدم الوفاء بالدين، وسنناقش هذه المسألة بشيء من الاختصار:

وصورة هذه المسألة أن يقول: إذا لم يوفِّه دينه في وقت كذا، فله عليه كذا وكذا من المال وهذه الزيادة عن الدين المتفق عليها مسبقا عند إبرام العقد أو بعده أو قبل حصول موجبه، هي مطابقة تماما لربا الجاهلية(تقضي أو تُربي)، قال الخطَّاب المالكي -رحمه الله-: (إذا التزم المدَّعى عليه للمدعى أنَّه إذا لم يوفِّه حقَّه في كذا فله عليه كذا وكذا، فهذا لا يختلف في بطلانه، لأنَّه صريح الربا) [2].

وقال ابن عبد البرّ: (لما كان الربا المجتمع عليه في قوله تعالى: ﴿يَاأَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ﴾ [البقرة: 278]، أنَّ أهل الجاهلية، كانوا إذا كان لأحدهم الدَّين إلى أجل على غيره وحلَّ الأجل قال له: إمَّا أن تقضيني وإمَّا أن تربي، فكانت تلك الزيادة ثمنا للأجل الثاني، وسمَّاه الله تعالى ربَا بإجماع من أهل العلم بتأويل القرآن) [3].

وعلى هذا أغلب العلماء المعاصرين[4]، ومنهم وهبة الزحيلي الذي نصَّ على أن الزيادة المقرَّرة على أصل الدَّين هي بغير شك من ربا الجاهلية (أتقضي أو تُربي)[1] .

---

(1) هيئة المحاسبة و المراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر، النص الكامل للمعايير الشرعية التي اعتمدها حتى 1439هـ، 2017م ، الناشر، هيئة المحاسبة و المراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، المنامة، البحرين.

(2) الحطاب، أبو عبد الله شمس الدين بن محمد الرعيني، (ت 954هـ / 1547م)، تحرير الكلام في مسائل الالتزام، (تحقيق:عبد السلام محمد الشريف)، ط1، دار الغرب الإسلامي، بيروت، 1404هـ: ص176 .

(3) ابن عبد البر، أبو عمر يوسف بن عبد الله النمري (ت463هـ/1071م)، الكافي في فقه أهل المدينة، (تحقيق: محمد ولد ماديك الموريتاني)، ط2 مكتبة الرياض الحديثة، الرياض، 1400هـ: ج2، ص669.

(4) وممن ذهب إلى هذا نجد: وهبة الرحيلي، علي الخفيف، وعلي السالوس، ومصطفى الزرقا وغيرهم.

وفي هذا الصدد يقول علي الخفيف: (أمَّا إلزامه-أي المدين- وجه التعويض عمَّا أحدثه بامتناعه من ضرر لا يتمثل في فقد مالٍ، فلا تبيحه القواعد الفقهية، والأصول الشرعية التي تقضي بأنَّ أخذ المال لا يكون تبرُّعًا، أو في مقابلة مال أُخِذ أو أُتلِف، وإلاَّ كان أكلاً له بالباطل)[2].

وبناء على ما سبق فإنَّ ما جاء في هذا الإجراء الذي قام به مصرف السلام الجزائري، أنَّه لا يجوز ولو تبرُّعًا، والمتأمل في أحوال المتأخِّرين عن التسديد سيجدهم أحد شخصين:

الأول: مماطل رغم يُسره، فهذا يكفي استيفاء الحق منه عن طريق القضاء.

الثاني: وهو العاجز عن التسديد ليس بسبب تماطله، ولكن بسبب عُسره، فهذا ليس بقادر، فلا يجوز أن يعزَّر، كما لا يجوز أن يُفرَض عليه بأن يتبرَّع إلى جهات خيرية، فهو بحكم عُسره ممَّن يستحقون أن يُتبرَّع إليهم، وهؤلاء هم من ينطبق عليهم قوله تعالى: ﴿وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَى مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ﴾ [البقرة: 280].

ثانيا: نقل ملكية السلعة من المصرف إلى العميل الآمر.

في مصرف السلام الجزائري يطبق بيع المرابحة للآمر بالشراء على المنقولات فقط، وهناك بعض السلع المنقولة لا توجد فيها عقود ملكية، وإنما فيها فواتير، فبيان الملكية للمصرف أو بعبارة أخرى الدليل على تملُّك المصرف للسلعة هو الفاتورة التي يسلِّمها المورَّد للمصرف، ثم يستلم المصرف وصل بالتسليم (أمر بالتسبيم) أو شهادة توضع تحت تصرف المورد ليأخذها من مخزن المورد لتصبح السلعة مملوكة للمصرف، وبمجرد التوقيع على العقد تنتقل ملكية السلعة من المصرف إلى العميل.

وفي مصرف السلام وكالة حسيبة مع الزيارة الميدانية لها وجدنا أنها تؤجِّر مستودعًا للسيارات وهو مخصص للعميل الآمر بالشراء، وهو بعيد عن الوكالة نوعًا ما، لعدم امتلاكها مستودعًا خاصا قريب من البنك.

والوثائق التي تحصَّلنا عليها من وكالة حسيبة حول إثبات وجود امتلاك البنك للسيارة، فالوثائق تثبت فعلاً وذلك حسب البطاقة الرمادية أنَّ مصرف السلام يمتلك السيارة، وأمَّا الوثائق الخاصة بهذا العقد، هل تبقى في حوزة المصرف، أو تسلم للعميل، هذه النقطة لم نتلقى إجابة عليها من المصرف. وعلى المصرف أن يوضح هذه النقطة بالتفصيل، وكل ما يتعلق بملكية المصرف للسلعة، لأنَّ هذه النقطة تحتاج إلى كثير من البيان.

(1) الزحيلي، وهبة مصطفى (ت1436هـ/2015م)، المعاملات المالية المعاصرة، ط4، دار الفكر، دمشق، 1428هـ: ص179 .

(2) الخفيف، علي محمد (ت1398هـ/1978م)، الضمان في الفقه الإسلامي، د.ط،دار الفكر العربي، القاهرة، 1420هـ:ص19.

وأما فرع باب الزوار -الذي زرناه أيضا- فبَعد المعاينة الميدانية للمصرف تبيَّن لنا أنَّها لا تملك مستودعًا للسيارات، وهذا ما صرَّح بها المسؤولين بهذه الوكالة، ولذلك تفاديا لهذا الإشكال فلا توجد صيغة بيع المرابحة الخاصَّة بالسيارات في هذه الوكالة.

تحليل ما جاء في هذا الإجراء:

تقرر عند العلماء أنَّ المرجع في تحديد القبض هو العرف، فما اعتبره الناس قبضًا فإنه يُعد قبضًا كافيا شرعًا فهذا الأصل متفق عليه.

إلاَّ أنَّ الأنظار تختلف في بعض المسائل التطبيقية ومن أهمها، ما يتعلق بالمرابحة المصرفية، حول كيفية حيازة السلع المنقولة، مثل السيارات، ومواد البناء وغيرها[1].

فمن المعلوم أنَّ معظم المصارف الإسلامية لا تمتلك مستودعات لتخزين تلك السلع، ولهذا فإنَّ الإجراءات المتبعة تختلف من بنك لآخر، وهي لا تُعد، وفي الطالب ثلاث صور: [2].

الصورة الأولى: أن يستلم الموظف المسؤول في البنك طلب الآمر، ثم يذهب إلى البائع ويشتريها منه للبنك، وينقلها إلى مخازن البنك، ثم يعرضها على الآمر، فإذا رغب في شرائها وقَّع معه عقد البيع.

فهذه الصورة لا شبهة في صحتها، إلاَّ أنَّ تطبيقها الإسلامي نادر

الصورة الثانية: أن يستلم الموظف المسؤول في البنك طلب الآمر، ويشتري السلعة للبنك حسب طلب المقدم، وقد يكون هذا الشراء بالهاتف، ثم يبرم عقد البيع مع الآمر، ويوكله في قبض السلعة، أو يعطيه شيكًا بالمبلغ ليسلمه للبائع ويستلم منه السلعة.

فهذه الصورة غير صحيحة لأنَّ البنك وإن كان قد تمَّلك السلعة قبل أن يبيعها إلاَّ أنه لم يستلمها، لا حقيقة ولا حكمًا، ولم تدخل في ضمانه.

الصورة الثالثة: أن يستلم الموظف الطلب، ثم يذهب إلى البائع ويشتريها منه، ويفرزها عن بقية السلع لكنه بدلاً من أن ينقلها إلى مستودعات البنك، يطلب من البائع أن يبقيها عنده إلى أن يرسل له من يتسلمها، فتكون السلعة بعد هذا أمانة عند البائع وتنقلب يده عليها من يد ضمان إلى يد أمانة لأنه خلى بين المشتري والسلعة، ويكون ضمان السلعة على المشتري.

(1) الشبيلي، يوسف، الخدمات الاستثمارية في المصارف، ص467.

(2) الشبيلي، يوسف، الخدمات الاستثمارية في المصارف، ص467 - خوجة، عز الدين، الدليل الشرعي للمرابحة، ط1، نشر مجموعة دله للبركة، 1419هـ: ص165، نقلا: الشبيلي، يوسف، نفس المرجع، ص467.

فهنا وجد القبض الحكمي وهو التخلية، فعلى رأي الأحناف الذين يكتفون بالقبض الحكمي في جميع السلع، يصح البيع حينئذ.

وعلى رأي الجمهور لا بد من نقل ما يمكن نقله وإخراجه من حوزة البائع.

ومنشأ الاختلاف بين العلماء هو في تحديد عرف الناس في قبض هذه المنقولات، فهل العرف حاليا، على أنَّ قبض هذه الأشياء يتحقق بالتخلية، أم أنه لا يتحقق إلاَّ بالحيازة والنقل.

والذي يظهر أنَّ الاكتفاء يفرز السلعة وإبقائها في مستودعات البائع لا يكفي لتحقق القبض شرعًا بل لا بد من عمل يقوم به البنك يثبت جديته في حيازتها، إمَّا بتسجيل ملكيتها تسجيلاً رسميًا، أو بإخراجها من مستودعات البائع ثم إعادتها إليها ثانية[1]، وهذا ما نميل إليه والله أعلم بالصواب.

ثالثا: إجراءات المصرف في حال نكول العميل عن أخذ السلعة:

في حال نكول العميل عن أخذ السلعة، فإنَّ المصرف يحاول إعادتها للمورد، فإن قبلها المورد واستعاد المصرف قيمتها، فلاشيء على العميل ويُعيد له المصرف هامش ضمان الجدية كاملا، أما إذا لم يقبل المورد ذلك، فإنَّ المصرف يحاول بيعها لجهة أخرى، أمَّا إذا باعها المصرف بأقل من سعر التكلفة، فإنَّ المصرف يخصم هذه القيمة من هامش ضمان الجدية.

تحليل ما جاء في هذا الإجراء:

جاء في معايير إبرام العقد عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية ما يلي[2]: (يحق للمؤسسة الحصول على التعويض عن الضرر الفعلي الناشء عن نكول العميل في حال الوعد الملزم، وذلك بتحمل العميل الفرق الحاصل بين ثمن السلعة المبيعة للغير وبين الثمن الأصلي المدفوع من المؤسسة للبائع الأول).

وفي استحقاق المصرف التعويض هنا، هو أنَّ ما قد يلحق من ضرر بالمصرف قد تسبَّب به العميل بنفسه، وذلك بإدخاله المصرف في أمر لم يكن ليدخل فيه المصرف لولا الوعد الذي صدر من العميل. واقتصار التعويض على الفرق بين تكلفة السلعة وثمن بيعها لغير الواعد أن الضمان المشروع هو ما يرفع الضرر الفعلي فقط، ولأنَّ استحقاق المؤسسة للربح لا يكون إلاَّ بوجود عقد المرابحة ولم يوجد.

وهذا الإجراء لا نرى فيه بأسًا من الناحية الشرعية بل هو أمر جائز شرعًا والله أعلم، وهذا من باب دفع الضرر، لأن الضرر يزال.

(1) الشبيلي، يوسف، الخدمات الاستثمارية في المصارف، ص469.

(2) هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، ص213 .

نخلص في الأخير بأنَّ عقد المرابحة للآمر بالشراء المطبق بمصرف السلام –وكالة حسيبة- نجده من حيث الشروط موافقا بصفة عامة لما ذكرناه في الظوابط والشروط لبيع المرابحة المركبة، واحترمت الإجراءات والخطوات،إلاَّ أنَّه توجد ملاحظات وتحفظات حول كيفية قبض المصرف للمبيع، لأنه لم يبين المصرف ذلك صراحة في صيغة العقد، وهي من الأشياء التي تَحفَّظ مصرف السلام عن ذكرها في العقد.

وفي الأخير نقول أنَّ المصرف اجتهد حتى يكون تطبيق عقد المرابحة للآمر بالشراء سليمًا، إلاَّ أنَّ إجراء المصرف حال التأخُّر عن سداد الأقساط فإنَّه يحتاج إلى مراجعة من المصرف حول هذه المسألة.

المبحث الثاني

المبحث الثاني: تقويم صفة إجراء العقد في بنك السلام.

وسوف نستعرض دراستنا لهذا المبحث على النحو التالي:

المطلب الأول: بيان مكامن الخلل.

من خلال الزيارات الميدانية لمصرف السلام، ومن خلال اللقاءات مع المسؤولين هناك، ومن خلال استقراء لصيغة عقد المرابحة، خلصنا إلى أهم مكامن الخلل التي اتضحت لنا وهي كالتالي:

أولا: كتابة الشيك باسم العميل أو مندوبه.

في بعض الأحيان وبسبب التسرع واستجابة لطلب العميل، يقوم موظف البنك بتحرير الشيك باسم العميل أو من يفوضه في ذلك وليس باسم المورد، والعميل يقوم بتَسَلُم الشيك ويحصل على قيمته، والبضاعة لم يشتريها بعد، وتصبح المرابحة للآمر بالشراء صورية[1]؛ لأنَّ البضاعة لم تدخل في المعاملة، وهذا يؤكد بأنَّ الفاتورة التي يأتي بها العميل من المورِّد ويقدِّمها للبنك لعمل المرابحة، صورية وليست حقيقية.

و الخلل الشرعي في هذه المعاملة أن هذا التصرف، أنه من قبيل المعاملات الربوية «مبادلة مال بمال وزيادة»، وهذا التصرف لا يختلف عن الائتمان الذي تقوم به البنوك التقليدية التي تتعامل بالرِّبا، حيث لم يتم شراء البضاعة فعلا باسم المصرف حتَّى تباع للعميل مرة أخرى وأنَّ المورِّد في هذه الحالة ووجوده بين المصرف والعميل هي مسألة صورية و تحيلا على الربا.

ثانيا: عدم التقيُّد بالخطوات التنفيذية الصحيحة التي يجب إتباعها في بيع المرابحة:

قيام موظف المصرف والعميل بالتوقيع على نموذج الوعد بالشراء وعلى عقد بيع المرابحة واستلام الضمانات، وتسليم الشيك للعميل لتسليمه للمورد وكل هذه الإجراءات تحدث في وقت واحد دون أن يكون أي فاصل زمني بين توقيع نموذج الوعد بالشراء، والتملك وتوقيع عقد البيع، وفي بعض الأحيان يقوم العميل بالتوقيع على كل الأوراق ونماذج العقود والاستمارات على بياض، وبعد ذلك يقوم الموظف بالمصرف باستيفاء البيانات فيما بعد.

والخلل الشرعي لهذه الإجراءات أن المصرف قبل تملُّكه للسلعة وحيازتها وقيامه بإبرام عقد البيع مع العميل أنَّه باع ما لا يملك، وقد نهى النبي صلى الله عليه وسلم: «عن بيع ما لا يملك»[2] .

ثالثا: تحوُّل عملية المرابحة إلى تورُّق:

(1) صورية: أي ليست حقيقية.

(2) أبو داود، (حديث رقم:3504).

في بعض الأحيان ومن أجل الحصول على النقد، يقوم العميل بعمل مرابحة لأجل متفق عليه على بضاعة معينة، ثم يستلم العميل الشيك ويعطيه للمورِّد، ثم يعيد بيع البضاعة لنفس المورِّد نقدًا بأقل من الثمن الأصلي

والخلل الشرعي في هذه المعاملة أنها تدخل ضمن التورُّق[1] المنهي عنه شرعًا عند جمهور العلماء.

رابعا: توكيل المصرف للعميل باستلام الشيك واستلام البضاعة من المورد مباشرة:

يقع في بعض الأحيان وبسبب التسرُّع والعجلة أن يقوم الموظف في المصرف واستجابة لطلب العميل بأنّ يفوضه شفاهة بالشراء وتسليمه الشيك العميل ليقدمه للمورد باستلام البضاعة من المورد مباشرة.

الخلل الشرعي في هذه المعاملة أنه يخالف جملة من الضوابط الشرعية ومن هذه الضوابط ما يلي:

- يجب أن يكون التوكيل في حالة تعذر موظف المصرف الإسلامي بتسليم الشيك للمورد، واستلام البضاعة منه وتسليمها، مثل ما هو معمول به في حالة الاعتمادات المستندية.

خامسا: في عقد المرابحة -في بعض الأحيان- البضاعة المستلمة من المورد تختلف عن البضاعة الواردة.

حيث يقوم العميل باستلام بضاعة مخالفة بنفس القيمة أو أقل من المورد بترتيب مسبق معه، وبعد كل هذا تُقدَّم المستندات وتُبرم العقود على بضاعة معينة، وقد يقع أحيانا أن يتم شراء بضاعة بأقل من قيمة الشيك، ويعطي المورد العميل الباقي نقدًا.

والخلل الشرعي في هذه الإجراءات هو كون موضوع العقد في هذه الحالة مختلف-بضاعة بدلا عن بضاعة-، ووجود غش وتدليس على المصرف.

المطلب الثاني: اقتراحات لتقويم صفة إنجاز العقد.

بعد أن تم استعراضنا لأهم نقاط الخلل التي تتم في صيغة عقد المرابحة، سنتناول في هذا المطلب -بحول الله تعالى- لأهم الطرق والاقتراحات التي نراها مناسبة لتقويم صفة إنجاز العقد في بنك السلام.

أولا: على مصرف السلام الجزائري أن ينوِّع استثماراته، وعدم الاعتماد على بيع المرابحة فقط، حتى تكون عند حسن الظن وتكون قد حققت الأهداف التي أعلنتها عند قيامها.

ثانيا: وضع العلماء للمرابحة المركبة شروطا حتى تكون المعاملة صحيحة، فحين البيع يجب أن يكون الثمن معلوما، والربح معلوما، إلى أجل معلوم، فيحرم على المصرف أن يزيد في الأجل على أن يزيد في الثمن أو الربح.

(1) التورق هو: «أن يشتري سلعة نسيئة، ثم يبيعها نقدًا-لغير البائع- بأقل مما اشتراها به، ليحصلَ بذلك على النقد» . أنظر: الموسوعة الفقهية الكويتية، صادرة عن: وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية الكويتية، ط2، دار السلاسل، الكويت، 1404هـ: ج14، ص147.

وعلى المصرف أن يقوم بدراسة حال العميل، باختيار العميل الأحسن سمعة -وهذا بقدر الاستطاعة- والمعروف بالأمانة؛ حتى لا يقع بين المصرف والعميل الاختلاف والتناحر، وحتى يضمن المصرف عدم المماطلة من العميل في أداء التزاماته تجاه المصرف.

ثالثا: على مصرف السلام أن يتملك السلعة تملكًا حقيقيا، وذلك بشرائها من المورد، ثم عليه أن يبيع السلعة إلى العميل بعقد مرابحة جديد، حتى لا يقع المصرف في باب الربا، وحتى تكون المعاملة جائزة لا شبهة فيها، والتحقق من قبض المصرف للسلعة يكون القبض حقيقيا أو حكميا والقبض الحكمي -كما ذكرنا سابقا- لا بد من إثباتات تؤكد ذلك.

رابعا: على المصرف أن يتحرَّى عن العميل والمورد، ويجب عليه أن يقوم بشراء السلعة بنفسه قبل بيعها للعميل، أو بإرسال مندوب من المصرف للتأكد من عملية الشراء، بحيث يتسلم المندوب السلعة ثم يسلِّمها للعميل.

خامسا: يجب اتخاذ الإجراءات التي يتأكد المصرف فيما من توافر شروط محددة في حالة توكيل العميل بشراء السلعة ومنها:

1. أن يباشر المصرف بنفسه دفع الثمن للبائع وعدم إيداع ثمن السلعة في حساب العميل الوكيل كلما أمكن ذلك.
2. أن تحصل من البائع على وثائق للتأكد من حقيقة البيع.
3. الأصل أن تكون الوثائق والعقود والمستندات الصادرة عند إبرام عقد شراء السلعة باسم المصرف وليس العميل.

سادسا: وجوب الفصل بين عقد التوكيل وعقد المرابحة وذلك منعًا من توهُّم الربط بين عقد التوكيل وعقد الشراء بالمرابحة.

سابعا: على المصرف أن لا يفرض أي غرامة تأخُّر على المدين المماطل، أو غير المماطل لأنَّ ذلك من ربا الجاهلية.

ثامنا: يجب على المصرف أن لا يزيد في الدَّين مقابل زيادة الأجل؛ لأن ذلك من قبيل ربا الجاهلية.

تاسعا: نقترح بعض المواد نراها ضرورية تكتب في صيغة العقد الذي درسناه سابقا وهي كالتالي:[1].

1. إبرام عقد المرابحة:

أ- (لا يجوز للمصرف اعتبار عقد المرابحة مبرمًا تلقائيا بمجرد تملكه السلعة، كما لا يجوز له إلزام العميل الآمر بالشراء بتسلم السلعة وسداد ثمن بيع المرابحة في حالة امتناعه عن إبرام عقد المرابحة) [2] .

ب- (إذا اشترى المصرف السلعة بالأجل بقصد بيعها بالمرابحة فإنه يجب عليها الإفصاح للعميل عن ذلك، ويجب أن يصرح المصرف عند التعاقد على البيع بتفاصيل المصروفات التي ستدخلها في التكلفة، ولها أن تدخل أي مصروفات متصلة بالسلعة إذا قبل بها العميل، أمَّا إذا لم تفصل تلك المصروفات فليس للمصرف أن يدخل إلاَّ ما جرى العرف على اعتباره من التكلفة، مثل مصروفات النقل أو التخزين) [3].

ج- (يجب أن يكون كل من ثمن السلعة في بيع المرابحة وربحها محددًا ومعلوما للطرفين عند التوقيع على عقد البيع، ولا يجوز بأي حال أن يترك تحديد الثمن أو الربح لمؤشرات مجهولة أو قابلة للتحديد في المستقبل)[4].

2. الضمانات المتعلقة بالشروع في العملية:

أ- (لا يجوز تحميل العميل الآمر بالشراء ضمان ما يطرأ على السلعة من أضرار خلال فترة الشحن أو التخزين) [5].

وفي خلاصة كل ما سبق هناك أمر مهم لا بد أن نشير إليه هنا، وهي نقطة الإلزام بالوعد في بيع المرابحة رغم أنَّنا رجحنا القول بالجواز بشروط وضوابط ذكرناها سابقا، إلاَّ أنَّنا نرى أنَّه من الأفضل للبنك لو يترك الخيار للآمر بالشراء، ولا يلزمه بالوعد لكان ذلك أبعد عن الشبهة.

(1) هذه المواد أخذناها من هيئة المحاسبة و المراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية AAOIFI.

(2) هيئة المحاسبة والمراجعة، ص213.

(3) هيئة المحاسبة والمراجعة، ص213.

(4) نفس المرجع ، ص214

(5) هيئة المحاسبة والمراجعة، ص207.

خلاصة الفصل الثاني

في خلاصة هذا الفصل تطرقنا إلى صفة إجراء العقد في بنك السلام الجزائري، وتعرفنا على صفة إجراء عقد بيع المرابحة في هذا المصرف، وعلى وجه العموم فإنَّ مصرف السلام يحترم إجراءات وضوابط بيع المرابحة للآمر بالشراء التي وضعها العلماء، ولكن هناك بعض النقاط التي تحتاج إلى مراجعة ودراسة ونظر من طرف المصرف خاصّة فيما يخص قبض المبيع.

ولقد اجتهدنا في وضع جملة من الاقتراحات التي رأيناها مهمة لتقويم صورة العقد في مصرف السلام حتى نسد بعض نقاط الخلل الموجودة في صيغة العقد.

وفي الأخير نقول على مصرف السلام أن يبذل مزيد من الجهد والتحري حتى يكون صيغة عقد المرابحة للآمر بالشراء في هذا المصرف قريبا من الصيغة الشرعية وأبعد من الشبهة والله الموفق إلى سواء السبيل.

الخاتمة والتوصيات.

أولا: نتائج الدراسة.

1. البيع صنفان: مساومة، وأمان، وأن المرابحة هي البيع بمثل الثمن الأول وربح معلوم وهي من بيوع الأمانة.

2. عقد المرابحة من العقود الجائزة التي تعامل بها المسلمون سابقا، وتبايعوا بها من غير نكير فكان كالإجماع منهم على جوازها.

3. بيع المرابحة للآمر بالشراء مصطلح مستحدث كما ذكر العلماء المعاصرون.

4. بيع المرابحة المصرفية من البيوع المشروعة إذا توفَّرت فيه الشروط والضوابط الشرعية، ودخلت السلعة في ملكية المصرف.

5. للمرابحة المصرفية صورتين على أساس الإلزام بالوعد، فعلى أساس عدم الإلزام بالوعد فالعلماء يكاد يتفقون على جوزاه، أما على أساس الإلزام بالوعد فالفقهاء المعاصرون مختلفون في ذلك بين مُجيز وغير مُجيز لها، ولكل فريق دليله.

6. بيع المرابحة المصرفية تتكون من ثلاثة أطراف: العميل والمصرف والبائع، ويتم في ثلاث مراحل، مرحلة المواعدة ومرحلة شراء السلعة، ومرحلة البيع مرابحة.

7. جواز الإلزام للمصرف والعميل في بيع المرابحة المصرفية، لأنه أحفظ لاستقرار المعاملات ومصلحة الطرفين وليس فيه شبهة الربا.

8. صلاحية الشريعة لكل زمان ومكان.

9. أنَّ سبب اختلاف العلماء في بيع المرابحة المصرفية، هو اختلافهم في حكم الوفاء بالوعد.

10. بعد البحث والنظر في عقد بيع المرابحة المصرفية المطبق بمصرف السلام الجزائري، توصلنا إلى أنه عقد قريب للصيغة الشرعية، ولكن هذا العقد في حقيقة الأمر مازال في حاجة إلى دراسة معمَّقة.

11. لا يجوز لمصرف السلام الجزائري أن يفرض غرامات التأخير على المدين المماطل؛ لعذر أم لغير عذر، لأنَّ ذلك من باب ربا الجاهلية.

12. على مصرف السلام أن يراجع بعض مكامن الخلل في صيغة العقد المتطبق في هذا المصرف، منها ملكية وحيازة السلعة تملكا صحيحا.

ثانيا: التوصيات.

1. التزام البنوك الإسلامية بتعيين مراقبين ومدققين شرعيين أكفاء.

2. وضع نظام تدقيق ومتابعة داخلية فعَّالة للمرابحة الشرعية بمراحلها وذلك لضبط والتأكُد من تنفيذ المعاملات وفق الأحكام الشرعية وأن تكون قرارات اللجنة الشرعية ملزمة.

3. تدريب العاملين في المصارف الإسلامية ووضع منهج ودورات لهم تهدف إلى توفير الثقافة والمعرفة المتعَّمقة بصيغ التمويل الإسلامي، كما ينبغي أن تمتد عملية التثقيف بصيغ التمويل الإسلامي لتشمل عملاء المصرف والمجتمع.

4. زيادة التواصل بين الهيئة الشرعية وموظِّفي المصرف الإسلامي الذين يقومون بعملية المرابحة المصرفية، وعمل قناة تواصل بينهم عبر الوسائل الحديثة.

5. العناية والاهتمام بالأدلة العملية وأدلة الإجراءات التي تضبط إجراءات التطبيق.

6. أن تتوسَّع المصارف الإسلامية بصيغ التمويل الإسلامي مثل المضاربة والمشاركة والاستصناع وغيرها.

وختاما نرجو أن يساهم هذا البحث في خدمة الإسلام والمسلمين، فما كان صوابًا فمن نعمة الله وفضله، وما كان خطأ فمن نفسنا والشيطان، نسأل الله أن يعفوا عنا، كما نسأله سبحانه وتعالى أن يجعله في ميزان حسناتنا، إنه ولي ذلك والقادر عليه.

وصلى الله وسلم على نبينا محمد وعلى آله وصحبه ومن تبعهم بإحسان إلى يوم الدين، وسلام على المرسلين والحمد لله رب العالمين.

الملاحـــــق

ملحق رقم (01): طلب بيع بالتقسيط Annexe III

قائمة الملفات للشريك والشريك في الشراء

طلب بيع بالتقسيط

السن الاقصى 70 سنة
الحد الادنى للمدخول الشهري 40000 دج بالنسبة للسيارات
الحد الادنى للمدخول الشهري 25000دج بالنسبة للدراجات النارية

الملفات المطلوبة من الزبائن

الفاتورة الاولية باسم السلام بنك لفائدة /السيد(ة)
(02)نسخة من بطاقة التعريف الوطنية البيو مترية قيد الصلاحية
(02)شهادة الميلاد
(02) شهادة او بطاقة الاقامة صالحة لمدة اقصاها 3 اشهر
(01) شهادة عائلية مستخرج العمليات البريدية او البنكية ل (05) اشهر الاخيرة
(01) صورة شمسية
شيك مشطب
وثيقة الالتزام بتوطين الراتب

للموظفين

شهادة عمل بعقد غير محدد المدة والترسيم في المنصب الحالي بمدة لا تقل على 06 اشهر
كشف الرواتب الاصلية للأشهر (03) الاخيرة
شهادة بيان الراتب السنوي
التصريح السنوي للرواتب داس للقطاع الخاص

لأصحاب الحرف والمهن الحرة

نسخة من السجل التجاري
نسخة من القانون التجاري للأشخاص المعنويين
نسخة من التصريح بمزاولة النشاط
EXTRAIT DE ROLE RECENT DATANT DE MOINS DE 3 MOIS
نسخة من بطاقة التصريح الجبائي
C20التصريحات الضريبية لل3 سنوات الاخيرة
CASNOS ET CNASالتحيينات للضمانات

اصحاب المنح

نسخة من شهادة المنحة للتقاعد شهريا وسنويا

ملحق رقم (02) : عقد بيع بالتقسيط [بيع المرابحة]

AL SALAM BANK
Algeria

عقد بيع بالتقسيط (تمويل استهلاكي)

عقد رقم :

ملحق 24

أبرم هذا العقد بين كل من:

مصرف السلام_الجزائر، شركة مساهمة رأسمالها 15.000.000.000 دج، الكائن مقره الاجتماعي بـ 233 شارع أحمد واكد دالي إبراهيم الجزائر، والمقيد بالسجّل التجاري بالجزائر تحت رقم 07 ب 0976530.

الممثل من طرف السيد t..... مدير وكالة

من جهة و يشار إليها فيما يلي بـ: " **المصرف**"

و:

- السيد (ة): .....

المولود (ة) بـ: _ ..... بتاريخ : ..... الحامل (ة) لـ (رخصة السياقة/بطاقة التعريف الوطنية)

رقم : ..... الصادرة بتاريخ : ..... عن: .....

و الساكن(ة) بـ: .....

- السيد (ة): المولود (ة) بـ: بتاريخ الحامل (ة) لـ (رخصة السياقة/بطاقة التعريف الوطنية)

رقم : _____ الصادرة بتاريخ: _____ عن _____

و الساكن(ة بـ: _____

من جهة أخرى و يشار إليه(ما) فيما يلي فرديا أو جماعيا بـ: "**المتعامل** "

تمهيد:

بالإشارة إلى اتفاقية الحساب الجاري الموقعة بين المصرف والمتعامل عند فتح الحساب والتي تعتبر جزء لا يتجزأ من هذا العقد.

وبالإشارة إلى اتفاقية التمويل الموقعة بين الطرفين والتي تعد جزء لا يتجزأ من هذا العقد .

حيث إن العميل قد قدم طلبا للمصرف من أجل شراء البضاعة والخدمات المرتبطة بها الموضح نوعها ومقدارها ومواصفاتها ومكان وجودها في طلب الشراء الذي قدمه للمصرف.

بما أن الطرفين يتمتعان بكامل الأهلية الشرعية والقانونية للتعاقد فقد اتفقا على ما يأتي:

المادة الأولى: موضوع العقد

في مقابل ثمن الشراء المحدد في المادة الثالثة أدناه، والشروط المحددة في هذا العقد، فقد باع المصرف إلى المتعامل البضاعة المبين نوعها ومقدارها وأوصافها ومكان وجودها في طلب الشراء مع الفاتورة المرفقين بهذا العقد، باعتبارهما جزء منه.

المادة الثانية: ثمن البيع وطريقة الدفع

1 – يتمثل ثمن البيع من المصرف إلى المتعامل في.....دج .

(.....Uقد دفع المتعامل عند إبرام هذا العقد مبلغا يقدر بـ .....دج (.....) كجزء أول من الثمن.

وبناء عليه يكون ما تبقى في ذمة المتعامل وعليه دفعه754 280,76..... دج. (.....)

2 – يلتزم المتعامل بدفع المبلغ المحدد أعلاه، على أقساط كما هو مبين في جدول السداد المتفق عليه معه، والذي يعد جزء لا يتجزأ من العقد.

المادة الثالثة: تعهدات المتعامل

يقر المتعامل أنه عاين المبيع موضوع العقد المعاينة النافية للجهالة والغرر، وأنه قد وجده مطابقا للمواصفات الواردة في طلب الشراء المرفق بهذا العقد والذي يعد جزء لا يتجزأ منه، وأنه قد قبله واستلمه على الحالة التي هو عليها، ويتحمل المتعامل فور تسلمه للمبيع كامل المسؤولية عن فقدانه وأي ضرر أو خسارة تلحق به، كما يلتزم المتعامل بعدم مطالبة المصرف بأي حقوق بشأن المبيع بعد استلامه، كما يلتزم أيضا بعدم الرجوع على المصرف بأي عيب من العيوب الظاهرة في المبيع.

المادة الرابعة: تعهدات المصرف

إذا كان البائع الأصلي للمبيع موضوع هذا العقد قد منح المصرف ضمانا عليه لمدة معينة، فيحق للمتعامل الاستفادة من هذا الضمان وينتقل إليه الحق في توجيه مطالبته إلى مانح الضمان مباشرة دون الرجوع للمصرف، فإذا انتهت مدة الضمان فليس للمتعامل الحق في توجيه أي مطالبة للمصرف في هذا الخصوص.

المادة الخامسة: نسخ العقد

حرر هذا العقد من تمهيد وخمس مواد، في ثلاث نسخ أصلية باللغة العربية، وقد استلم كل طرف نسخة منها.

ويصرح المتعامل أنه قرأ هذا العقد قبل التوقيع عليه وأنه فهمه واستوعبه استيعابا تاما وأنه وافق على كل محتوياته، ويلتزم بما ورد فيه التزاما كاملا لا رجوع عنه وغير قابل للنقض.

وبناء على ما تقدّم جرى توقيع هذا العقد بتاريخ: ..... م

الطرف الأول / المصرف	الطرف الثاني / المتعامل
	الاسم واللقب متبوع بعبارة "قرأته ووافقت عليه"

ملحق رقم (03): وعد بالشراء

Annexe 9

وعد بالشراء

(بيع بالتقسيط)

رقم:...../.....

نحن السيد (ة):.....(الواعد).

بناء على الطلب المقدم من قبلنا بتاريخ .....المرفق بهذا الوعد.

فإننا نعد المصرف وعدا ملزما لنا بشراء البضاعة المحددة في طلبنا بعد تملك المصرف لها وقبضها قبضا ناقلا للضمان بالشروط المحددة أدناه.

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

هامش ضمان الجدية:

نودع نحن الواعد (المتعامل)، مبلغا وقدره.....(بالحروف والأرقام) كهامش ضمان الجدية وذلك نقداً/ شيك/ خصماً من حسابنا رقم..... لدى..... .....

ويعتبر هذا المبلغ أمانة للحفظ لدى المصرف، وفي حال تخلفنا عن وعدنا نلتزم بما يأتي:

أ – في حال كان تراجعنا عن إبرام العقد، قبل تملك المصرف السلعة المطلوبة، لكن بعد إنفاقه مصروفات إدارية مختلفة من أجل تملكها؛ أن نعوض المصرف عن الأضرار الفعلية التي لحقت به نتيجة التكاليف التي تكبدها، ويكون للمصرف الحق في خصم هذا التعويض من هامش ضمان الجدية الذي دفعناه عند تقديم طلب الشراء.

ب – في حال كان تراجعنا عن إبرام العقد، بعد تملك المصرف السلعة المطلوبة، وقبضها قبضا ناقلا للضمان أن نعوض المصرف بدفع الفارق بين ما يحصل عليه المصرف من خلال بيعه السلعة، وما تكلفه في شرائه لها، فإن كان هامش ضمان الجدية المدفوع من قبلنا، كافيا لذلك، استوفى المصرف حقه منه، وإن كان لا يكفي، ألتزم بتسديد الفارق.

ج – نرخص للمصرف أن يخصم هذه المبالغ، مما يكون لنا من حسابات مفتوحة باسمنا سواء كانت بالدينار أو العملة الأجنبية، ونفوّضه في صرف العملة الأجنبية بسعر يوم الخصم.

الضمانات:

نلتزم بتقديم ضمانات كافية للمصرف تضمن له استيفاء حقوقه في حال تخلفنا عن سداد الأقساط في مواعيدها وهذه الضمانات هي:

أ – .....

ب – .....

1

ملحق رقم (04): وعد بالشراء

Annexe 9

المصاريف والالتزامات:

نتحمل كافة المصروفات المترتبة على انتقال ملكية البضاعة من المصرف إلينا بالإضافة إلى مصروفات التسليم وغيرها من مصاريف يتكبدها المصرف في سبيل ذلك.

نلتزم بإخطار المصرف فوراً في حالة تركنا عملنا، وفي حالة حصولنا على عمل لدى جهة أخرى فنلتزم بتحويل الراتب للمصرف تحويلاً غير قابل للإلغاء.

أحكام عامة:

أ – نتعهد بإشعار المصرف خطياً بدون أي تأخير عن كل تغيير يطرأ على عنواننا ووضعنا القانوني أو المالي أو الإداري.

ب– كل ما لم ينص عليه صراحة في هذا الوعد يخضع لأحكام الشريعة الإسلامية والنظام الأساسي لمصرف السلام.

وبناء على ما تقدّم جرى توقيع هذا الوعد في يوم: ..... بتاريخ: ...../...../..... هـ

الموافق:...../...../ .....م.في الجمهورية الجزائرية – التوقيع:.....

2

ملحق رقم (05):
اتفاقية تمويل

مصرف السلام
AL SALAM BANK

اتفاقيـة تمـويـل

الشروط الخاصة

بـين:

مصرف السلام الجزائر، شركة مساهمة رأسمالها 15.000.000.000 دج، الكائن مقره الاجتماعي بـ 233 شارع أحمد واكد داني إبراهيم الجزائر، والمقيد بالسجّل التجاري بالجزائر تحت رقم 07 بـ 0976530، والممثل من قبل السيد: ..... بصفته مدير فرع ..... الكائن مقره بـ .....

من جـهة ويشار إليه فيما يلي بـ " **المصرف** "

و:

الشركة: ..... **ذات رأسمال قدره** ..... **دج و المقيدة في السجل التجاري لولاية** .....

تحت رقم ..... **والكائن مقره(ها) الاجتماعي بـ** ..... **والممثلة من قبل السيد** .....

من جهة أخرى و يشار إليه فيما يلي بـ " **المتعامل**"

بالإشارة إلى الشروط العامة للتمويل التي يصرح المتعامل أنه قرأها ووافق على كل محتوياتها، ويلتزم بما ورد فيها التزاما كاملا.

فقد تقرر منح المتعامل:

1. تمويلا بصيغة: **المرابحة للواعد بالشراء**، وفقا للشروط والكيفيات التالية:
2. **السقف المالي**: يقدّر السقف المالي للخط التمويلي الممنوح لتغطية ثمن اقتناء السلع/البضائع/المعدات/التجهيزات المطلوبة من المتعامل بـ ..... **دج**. (..... **دينار جزائري**).
3. **التأمينات النقدية**: تقدّر نسبة التأمين النقدي بـ ___ % من كلفة اقتناء المبيع. يودع هذا المبلغ مؤقتا في حساب مؤونة كهامش ضمان جدية، ويتحوّل إلى جزء مدفوع من الثمن عند توقيع عقد المرابحة.
4. **مدة استعمال التمويل**: حددت مدة استعمال التمويل الممنوح بـ ..... من تاريخ إصدار رخصة التمويل.
5. **آجال الاستحقاق**: تتمثل مدّة سداد ثمن البيع من قبل المتعامل في .....
6. **هامش الربح**: يحتسب هامش الربح على أساس نسبة سنوية مقدرة بـ: ___% من كلفة اقتناء المبيع منقوصا منها هامش ضمان الجدية، ويسدّد مع بقية الثمن على أساس **أقساط/قسط**: **شهري/ربع سنوي/ نصف سنوي**؛ كما هو مبيّن في جدول الاستحقاق، يخصم مباشرة من حساب المتعامل الموطّن لدى المصرف.
7. **الشروط والضمانات**: يمنح هذا التمويل وفق الشروط والضمانات الآتية:
   - رهن عقاري من الدرجة الأولى ....
   - رهن سندات استثمار/ حساب استثماري .....
   - كفالة شخصية تضامنية .....
   - إمضاء سند لأمر .....
   - .....
   - .....
8. **إجراءات تعبئة التمويل**: لا يمكن تفعيل وتعبئة التمويل إلا بعد اتمام اجراءات تحصيل الضمانات واستيفاء جميع الشروط المبينة أعلاه.

وبناء على ما تقدّم جرى توقيع هذه الاتفاقية في .....

المصرف

المتعامل
قرأته ووافقت عليه)

ملحق رقم (06) : وصل بالإيداع

AL SALAM BANK
Algeria

2021 /3/28 ,

الملف: .

.

السّلام عليكم ورحمة الله؛

الموضوع: وصل بالإيداع

- السيد(ة): .....
- نوع السيارة :.....
- مواصفات السيارة : .....}%

تقبلوا منا فائق عبارات التقدير والاحترام.

التوقيع

المقر الاجتماعي:233 شارع أحمد واكد-ص.ب 141 - دالي إبراهيم- الجزائر/ تلفون: 00213-21-91-09-83 فاكس:00213-21-91-04-25
رأس المال: 10.000.000.000دج/ رقم السجل التجاري:07 ب 0976530 /الرقم الجبائي:000716097653066
Siège social: 233 Rue Ahmed OUAKED -BP141 Dely Brahim -Alger /Tel :00213-21-91-09-83- Fax :00213-21-91-04-25
Capital Social: 10.000.000.000 DA / Registre de commerce N° 07 B 0976530 / N° Article Fiscal: 000716097653066

ملحق رقم (07): أمر بالتسليم

مصرف السلام
AL SALAM BANK
Algeria

الجزائر في : 29-08-2018

أمر بالتسليم

بناءًا على الوثائق(بطاقة السير المؤقتة + الفاتورة) الصادرة عنكم RENAULT SPA، فإننا نطلب منكم تسليم السيارة ذات المواصفات ادناها التي دفع ثمنها مصرف السلام الجزائر لفائدة المتعامل الأدنى اسمه :

NOM ET PRENOM :	
DATE DE NAISSANCE	
N° CI/PC	
N° TEL	
MODELE VEHICULE	STEPWAY ACCESSOIRISEE
N° CHASSIS	

مع اخلص التحيات و التقدير.

المقر الاجتماعي:233 شارع أحمد واكد-ص.ب 141 - دالي إبراهيم- الجزائر/ تلفون: 00213-21-91-09-83 فاكس:00213-21-91-04-25
رأس المال: 10.000.000.000دج/ رقم السجل التجاري:07 ب 0976530 /الرقم الجبائي:000716097653066
Siège social: 233 Rue Ahmed OUAKED -BP141 Dely Brahim -Alger /Tel :00213-21-91-09-83- Fax :00213-21-91-04-25
Capital Social: 10.000.000.000 DA / Registre de commerce N° 07 B 0976530 / N° Article Fiscal: 000716097653066

- BILLET A ORDRE - سند لأمر

Relatif au dossier de financement N° :

المتعلق بملف التمويل رقم :

Lieu et date de création - مكان وتاريخ الإنشاء	DATE ECHEANCE-تاريخ الاستحقاق	Montant(DA) – (دج) المبلغ
– 28/3/ 2021	....	دج 310 691,06

Nous paierons contre ce présent billet à ordre

A l'ordre de : **AL SALAM BANK ALGERIA**

لفائدة مصرف السلام الجزائر

La somme (en lettre) : trois cent vingt-trois mille vingt Dinars et sept centimes

مبلغ (بالأحرف)

Valeur : Remboursement du montant du financement

القيمة: تسديد مبلغ التمويل

Souscripteur – الملزم	Signature du souscripteur – إمضاء الملزم (Nom et Prénoms – الاسم واللقب)	Timbre FISCAL – الطابع الجبائي

Domiciliation – التوطين

AL SALAM BANK ALGERIA مصرف السلام الجزائر

Agence : فرع

N° Compte : رقم الحساب:

Nom et Prénoms et signature de l'aval avec mention « Bon pour aval »	الاسم ولقب وإمضاء الضامن الاحتياطي بعبارة " مقبول كضمان احتياطي"

ملحق رقم (02) : طلب قيد رهن على سيارة

مصرف السلام
AL SALAM BANK
Algeria الجزائر

فرع : .....
الواقع بـ : .....
رقم الهاتف : .....
في : ...../...../.....20

مصلحة البطاقة الرمادية

بلدية : ..... ولاية : .....

الموضوع : طلب قيد رهن على سيارة

يتشرف مصرف السلام الجزائر أن يطلب من مصالحكم قيد رهن على المركبة المحددة مواصفاتها أدناه :

تعيين المركبة	
علامة :	
قوة المحرك :	
الرقم التسلسلي في الطراز :	
عدد المقاعد :	
المشتري :	
عنوان المشتري :	

إطار مخصص للبلدية :

رقم التسجيل : .....

تاريخ التسجيل : .....

ختم و إمضاء مصلحة البطاقة الرمادية :

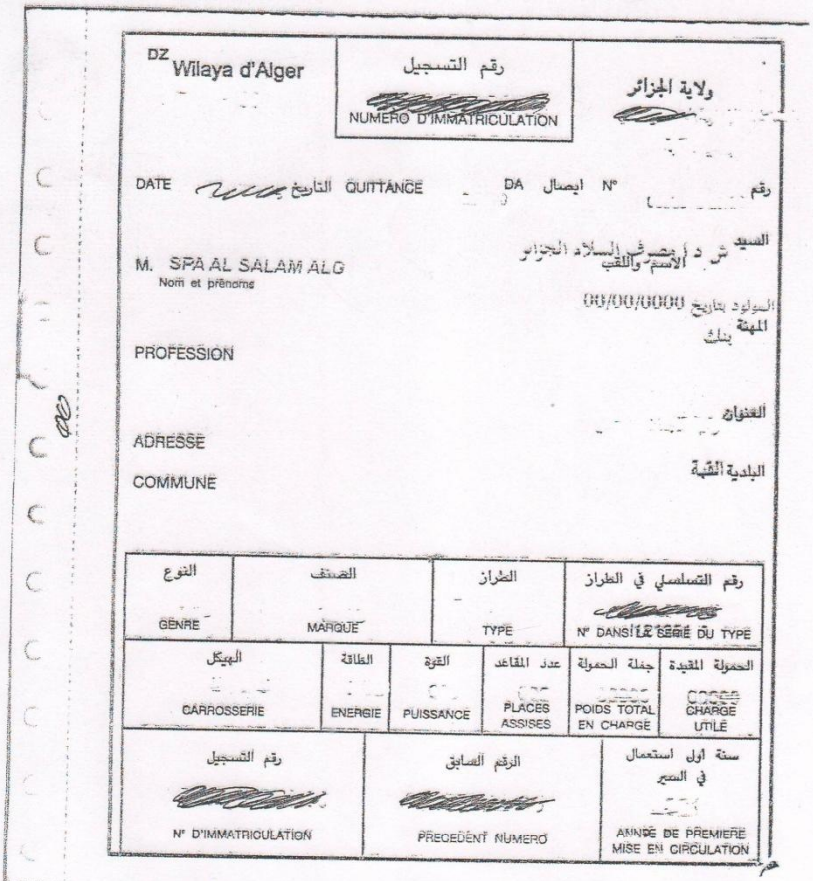
رئيس خلية التمويل
ختم و إمضاء

مدير الفرع
ختم و إمضاء

PR.106.DO.FI.FAC.004 Annexe 18

المقر الرئيسي : 233 شارع أحمد واكد دالي إبراهيم – الجزائر / الهاتف : 88 88 38 021 – الفاكس : 93 45 30 023
رأس المال : 000 000 000 15 دج / السجل التجاري رقم : 0976530 B 07 / رقم التعريف الجبائي : 000716097653066

ملحق رقم (10) : طلب قيد رهن على سيارة



DZ Wilaya d'Alger

رقم التسجيل
NUMERO D'IMMATRICULATION

ولاية الجزائر

DATE التاريخ QUITTANCE DA ايصال N° رقم

السيد ش د أ مصرف السلام الجزائر
الاسم واللقب

M. SPA AL SALAM ALG
Nom et prénoms

المولود بتاريخ 00/00/0000

المهنة بنك
PROFESSION

العنوان
ADRESSE

البلدية القبة
COMMUNE

النوع	الصنف	الطراز	رقم التسلسلي في الطراز
GENRE	MARQUE	TYPE	N° DANS LA SERIE DU TYPE

الهيكل	الطاقة	القوة	عدد المقاعد	جملة الحمولة	الحمولة المفيدة
CARROSSERIE	ENERGIE	PUISSANCE	PLACES ASSISES	POIDS TOTAL EN CHARGE	CHARGE UTILE

رقم التسجيل	الرقم السابق	سنة أول استعمال في السير
N° D'IMMATRICULATION	PRECEDENT NUMERO	ANNEE DE PREMIERE MISE EN CIRCULATION

ملحق رقم (11): محاكاة دراجة نارية

RETAIL

Fiche Simulation

AL SALAM BANK ALGERIA

محاكاة دراجة نارية

Entrées Client

Prix du bien (DZD)	375 000.00
Marge(%)	11.46%
Salaire Acheteur (DZD)	40 000.00
Salaire Co-Acheteur (DZD)	0.00
Salaire Cumule (DZD)	40 000.00
Taux Capacité Endett (%)	30%
Capacité Endett Brute (DZD)	12 000.00
Capacité Endett Consomm (DZD)	0.00
Capacité Endett Caution Consomm (DZD)	0.00
Capacité Endett Nette (DZD)	12 000.00
Nombre d'échéances (Mois)	36 (3 سنوات)
Hamich Dhamène Jeddiya(DZD)	29 889.64
Montant à financer (DZD)	345 110.36

Résultats Simulation (à titre indicatif)

Montant des remboursements (DZD)	421 682.51
Montant échéance (TTC) (DZD)	12 000.00 (كل شهر)
Montant total de la marge (DZD)	64 346.34
Montant total de TVA (DZD)	12 225.80 (المرابحة)

Le : 28/03/2021 09:41:09

فهرس الآيات القرآنية.

سورة البقرة	الآية	الصفحة
وَمِنَ النَّاسِ مَنْ يَشْرِي نَفْسَهُ ابْتِغَاءَ مَرْضَاتِ اللَّهِ وَاللَّهُ رَءُوفٌ بِالْعِبَادِ.	207	12
يُرِيدُ اللَّهُ بِكُمُ الْيُسْرَ وَلَا يُرِيدُ بِكُمُ الْعُسْرَ وَلِتُكْمِلُوا الْعِدَّةَ وَلِتُكَبِّرُوا اللَّهَ عَلَى مَا هَدَاكُمْ وَلَعَلَّكُمْ تَشْكُرُونَ.	185	44
يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ.	278	71
وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَى مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ.	280	72
سورة يوسف		
وَشَرَوْهُ بِثَمَنٍ بَخْسٍ دَرَاهِمَ مَعْدُودَةٍ وَكَانُوا فِيهِ مِنَ الزَّاهِدِينَ.	20	12
سورة الإسراء		
وَلَقَدْ كَرَّمْنَا بَنِي آدَمَ وَحَمَلْنَاهُمْ فِي الْبَرِّ وَالْبَحْرِ وَرَزَقْنَاهُمْ مِنَ الطَّيِّبَاتِ وَفَضَّلْنَاهُمْ عَلَى كَثِيرٍ مِمَّنْ خَلَقْنَا تَفْضِيلًا. وَاخْفِضْ لَهُمَا جَنَاحَ الذُّلِّ مِنَ الرَّحْمَةِ وَقُلْ رَبِّ ارْحَمْهُمَا كَمَا رَبَّيَانِي صَغِيرًا.	70 24	1 ب
سورة فاطر		
إِنَّ الَّذِينَ يَتْلُونَ كِتَابَ اللَّهِ وَأَقَامُوا الصَّلَاةَ وَأَنْفَقُوا مِمَّا رَزَقْنَاهُمْ سِرًّا وَعَلَانِيَةً يَرْجُونَ تِجَارَةً لَنْ تَبُورَ.	29	15
سورة الحج		
هو استباكم وماجعل عليكم في الدين من حرج .	78	44
سورة الذاريات		
وَمَا خَلَقْتُ الْجِنَّ وَالْإِنْسَ إِلَّا لِيَعْبُدُونِ.	56	1

فهرس الأحاديث النبوية.

الألف	الصفحة
النهي عن بيعتين في بيعة.....	47-43
النهي عن بيع ما لا يملك.....	43
الذال	
ذلك مال رابح.....	15
اللام	
لا يبع أحدكم على بيع أخيه.....	12

فهرس الأعلام المترجم لهم.

العَلَم	الصفحة
الشبيلي يوسف بن عبد الله	48
ميرة حامد حسن	49

فهرس المسائل.

المسألة	الصفحة
المرابحة البسيطة.....	15
المرابحة المركبة.....	53-19
المواعدة بإلزام الطرفين.....	41
قبض المبيع.....	64-75

فهرس القواعد.

القاعدة	الصفحة
الأصل في الأشياء الإباحة	43
التيسير ورفع الحرج، يسر الدين.....	44
العادة محكمة	73
الوفاء بالشروط	68
حرمة الربا	47
دفع الضرر	74
سد الذرائع	42

قائمة المصادر والمراجع.

1.القرآن الكريم.

2. ابن منظور، جمال الدين أبو الفضل محمد ابن مكرم الإفريقي (ت 711هـ/1311م)، لسان العرب، د.ط، دار المعارف، القاهرة، د.ت.

3. ابن عبد البر، أبو عمر يوسف بن عبد الله النمري (ت463هـ/1071م)، الكافي في فقه أهل المدينة، (تحقيق: محمد ولد ماديك الموريتاني)، ط2، مكتبة الرياض الحديثة، الرياض، 1400هـ.

4. ابن الهمام، كمال الدين محمد بن عبد الواحد السيواسي (ت861هـ/1457م)، شرح فتح القدير، د.ط، دار الكتب العلمية، بيروت، 1424هـ.

5. ابن نجيم، زين الدين بن إبراهيم بن محمد المصري (ت970هـ/1563م)، البحر الرائق شرح كنز الدقائق، ط1، دار الكتب العلمية، بيروت، 1418هـ.

6. ابن فارس أبو الحسين أحمد بن زكريا، معجم مقاييس اللغة، (ت395هـ) ، تحقيق: عبد السلام هارون، ط2،دار الفكر ، دمشق،سوريا 1399هـ-1979م.

7. ابن قدامة، أبو محمد بن محمد موفق الدين المقدسي (ت620هـ/1223م)، المغني، ط3، دار عالم الكتب، الرياض، 1417هـ.

8. ابن حزم، أبو محمد علي بن سعيد الأندلسي (ت456هـ/1064م)، المحلى بالأثار، (تحقيق: عبد الغفار البنداري)، ط1، دار الكتب العلمية، بيروت، 1425هـ.

9. ابن القيم، أبو عبد الله شمس الدين محمّد الزرعي(ت 751هـ /1350م)، إعلام الموقّعين عن ربّ العالمين، ط1، دار الإمام مالك، الجزائر 1435 هـ.

10. إبن رشد، أبو الوليد محمد ابن احمد القرطبي (ت595هـ /1198م)، المقدمات الممهّدات، (تحقيق: سعيد أحمد أعراب)، ط1، دار الغرب الإسلامي، بيروت، 1408هـ.

11. أبو داود سليمان بن الأشعث ابن إسحاق السجستاني (ت275هـ /888م)، سنن أبي داود، (تحقيق: شعيب الأرنؤوط محمد كامل قره دار الرسالة العالمية ، 1430 هـ.

12. الأشقر، محمد سليمان، (ت1430هـ/2009م)، بيع المرابحة كما تجريه البنوك الإسلامية، ط2، دار

النفائس، عمان، 1415هـ.

13. البخاري ، أبو عبد الله محمد بن إسماعيل (ت256هـ/869م)، صحيح البخاري، ط1، (تحقيق: محمد زهير بن ناصر الناصر، وترقيم فؤاد عبد الباقي)، دار طوق النجاة، 1422هـ.

14. البُجيرميّ، سليمان بن محمد بن عمر المصري (ت1221هـ/1806م)، حاشية البُجيرميّ على الخطيب، د.ط، دار الفكر، دمشق، 1428هـ.

15. البهوتي، منصور بن يونس بن ادريس(ت1051هـ/1642م)، الروض المربع شرح زاد المستنقع، د.ط، مكتبة السعادة، الرياض، 1397هـ.

16. بشير بن عيشي، عبد الله غالم، «آثار العولمة المالية على الأجهزة المصرفية». (بحث مقدم الى الملتقى الوطني الأول حول المنظومة البنكية في ظل التحولات القانونية، والاقتصادية المنظم بالمركز الجامعي لبشار)، أيام 24 -25، نيسان، 1427هـ.

17. بكر، أبو زيد بن عبد الله (ت 1429 هـ/ 2008 م)، فقه النوازل، ط1، مؤسسة الرسالة، بيروت، 1416 هـ.

18. البغدادي، أبو الحسن علي بن مسعود، (ت380هـ/990م)، سنن الدار قطني، (تحقيق: شعيب الأرنؤوط، حسن حرزالله)، ط1، مؤسسة الرسالة، بيروت، 1424هـ

19. الجوهري، أبو نصر إسماعيل بن حمّاد (ت398هـ/1003م)، تاج اللّغة وصحاح العربية، (تحقيق: محمد محمود تامر)، د.ط، دار الحديث، القاهرة، 1430هـ.

20. الحطاب، أبو عبد الله شمس الدين بن محمد الرعيني، (ت 954هـ / 1547م)، تحرير الكلام في مسائل الالتزام، (تحقيق:عبد السلام محمد الشريف)، ط1، دار الغرب الإسلامي، بيروت، 1404هـ.

21. الخفيف، علي محمد (ت1398هـ/1978م)، الضمان في الفقه الإسلامي، د.ط،دار الفكر العربي، القاهرة، 1420هـ:ص19.

22. الدسوقي، محمد بن أحمد بن عرفة (ت1230هـ/1815م)، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، د.ط، دار الكتب العربية، مصر د.ت.

23. الدردير، أبو البركات أحمد بن محمد (ت1201هـ/1786م)، الشرح الصغير على أقرب المسالك إلى

مذهب مالك، د.ط، دار المعارف، القاهرة، د.ت.

24. الرصَّاع، أبو عبد الله محمد الأنصاري (ت895هـ/1489م)، شرح حدود ابن عرفة، (تحقيق: محمد أبو الأجفان، الطاهر المعموري)، ط1، دار الغرب الإسلامي بيروت، 1413هـ.

25. الرفاعي، محمد فادي، المصارف الإسلامية، ط1، منشورات الحلبي، بيروت، 1424هـ.

الحسني، محمد هشام القاسمي، مسؤول الدراسات والاستشارات القانونية بمصرف السلام الجزائر.

26. الزّمخشريّ، أبو القاسم جار الله محمود بن عمر أحمد (ت538هـ/1143م)، أساس البلاغة، (تحقيق: محمد عيون السود)، ط1، دار الكتب العلمية، بيروت، 1419هـ

27. زين الدين، محمد بن أبي بكر بن عبد القادر الرازي (ت666هـ/1261م)، مختار الصحاح، د.ط، مكتبة لبنان، بيروت، 1406هـ.

28. الزَّبيدي، أبو الفيض محمد بن عبد الرزاق المرتضى(ت1205هـ/1790)، تاج العروس من جواهر القاموس، تحقيق: عبد الستار أحمد الفرَّاج)، ط2، طبعة الكويت، 1397هـ.

29. الزحيلي، وهبة مصطفى (ت1436هـ/2015م)، المعاملات المالية المعاصرة، ط4، دار الفكر، دمشق، 1428هـ.

30. الشيرازي، أبو إسحاق إبراهيم بن علي بن يوسف (ت476هـ/1083م)، المهذب في فقه الإمام الشافعي، (تحقيق: محمد الزحيلي)، ط1، دار القلم، دمشق، الدار الشامية، بيروت، 1417هـ.

31. الشوكاني، أبو عبد الله محمد ابن علي (ت1250هـ/1834م)، السيل الجرار المتدفق على حدائق الأزهار، ط1، دار ابن حزم، بيروت، 1425هـ.

32. الشبير، محمد عثمان، المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي، ط2، دار النفائس، عمان، 1428هـ.

33. الشيباني، أبو عبد الله محمد بن الحسن (ت 189هـ /805م)، المخارج في الحيل، د.ط، الناشر مكتبة الثقافة الدينية، القاهرة، 1419 هـ.

34. الشافعي، أبو عبد الله محمد بن إدريس (ت 204 هـ/ 820 م)، الأم، (تحقيق: (رفعت فوزي)، د.ط، دار الوفاء، المنصورة، 1422هـ.

35. الشبيلي، يوسف بن عبد الله، الخدمات الاستثمارية في المصارف وأحكامها في الفقه الإسلامي، ط1، دار

ابن الجوزي، الرياض، 1425هـ.

36. الشعراني، علا أسامة ، «أهمية تطبيق نظام التكلفة حسب الأنشطة على نشاط المرابحة في المصارف الإسلامية»، رسالة ماجستير، جامعة دمشق)، 1431هـ.

37. الصاوي، أبو العباس أحمد بن محمد الخلوتي (ت1241هـ/1825م)، بلغة السالك لأقرب المسالك، (تحقيق: محمد عبد السلام شاهين)، ط1، دار الكتب العلمية، بيروت، 1415هـ.

38. العمراني، عبد الله بن محمد، العقود المالية المركبة، ط2، دار كنوز اشبيليا الرياض، 1431هـ.

39. العّبار، سعد خليفة، المرابحة المصرفية وصلاحيتها كبديل شرعي للفائدة الربوية، ط1، دار الكتب الوطنية، بنغازي، 1439.

40. القرضاوي، يوسف، بيع المرابحة كما تجريه المصارف الإسلامية، ط3، دار القلم، الكويت، 1407هـ.

41. الكساني، أبو بكر بن مسعود بن أحمد (ت587هـ/1191م)، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، ط2، دار الكتب العلمية، بيروت، 1406هـ.

42. لعمارة، جمال، المصارف الإسلامية، د.ط، دار النبأ، الجزائر، 1416هـ.

43. مسلم، بن الحجاج أبو الحسين القشيري النيسابوري (ت261هـ/875م)، صحيح مسلم، ط1، (تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي)، دار إحياء التراث العربي، بيروت، 1412هـ.

44. المطرّزي، أبو الفتح ناصر الدين أبي المظّفر (ت610هـ/1213م)، المغرب في ترتيب المعرب، (تحقيق: محمود فخوري وعبد الحميد مختار)، ط1، مكتبة أسامة بن زيد، حلب، 1399هـ.

45. مالك، ابن أنس ابن عامر الأصبحي (ت179هـ/795م)، موطأ الإمام مالك، (تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي)، د.ط ، دار إحياء التراث العربي، بيروت، 1406هـ.

46. ملحم، أحمد سالم، بيع المرابحة وتطبيقاته في المصارف الإسلامية، ط1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2005 م.

47. ميرة، حامد بن حسن بن محمود علي، عقود التمويل المستجدة في المصارف الإسلامية، ط1، دار الميمان، الرياض، 1432هـ.

48. المغربي، عبد الحميد عبد الفتاح، الإدارة الإستراتيجية في البنوك الإسلامية، ط1، د.ن، جدة، 1425هـ.

49. الموسوعة الفقهية الكويتية، صادرة عن: وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية الكويتية، ط2، دار السلاسل، الكويت، 1404هـ.

50. النووي، أبو زكريا يحي بن شرف الدين (676هـ/1277م)، روضة الطالبين وعمدة المفتين، ط1، دار ابن حزم، بيروت، 1423هـ.

الدوريات والمجلات.

1. بشير بن عيشي، عبد الله غالم، «آثار العولمة المالية على الأجهزة المصرفية». (بحث مقدم الى الملتقى الوطني الأول حول المنظومة البنكية في ظل التحولات القانونية، والاقتصادية المنظم بالمركز الجامعي لبشار)، أيام 24-25، نيسان، 1427هـ.

2. توصية مؤتمر المصرف الإسلامي بدبي، 1399هـ.

3. خان، طارق الله وآخرون، «التحديات التي تواجه العمل المصرفي الإسلامي». (البنك الإسلامي للتنمية)، 1998م.

4. سامي، حسن محمود، «بيع المرابحة للآمر بالشراء». (مجلة مجمع الفقه الإسلامي، الصادرة عن منظمة المؤتمر الإسلامي بجدة)، العدد5، 1409هـ.

5. العماري، حسن سالم، «المصارف الإسلامية ودورها في تعزيز القطاع المصرفي». (ورقة مقدمة إلى مؤتمر مستجدات العمل المصرفي في سوريا في ضوء التجارب العالمية) المنعقد بدمشق، أيام الثالث والرابع، تموز، 1426هـ.

6. عبد الستار، أبو غدة (ت 1441 هـ/ 2020 م)، « أسلوب المرابحة». (مجلة مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي)، جدة، العدد5، 1409هـ.

7. المصري، رفيق يونس: «بيع المرابحة للآمر بالشراء»، (مجلة مجمع الفقه الإسلامي الصادرة عن منظمة المؤتمر الإسلامي بجدة)، العدد5، 1408هـ.

8. النشرتي، مصطفى، «تقييم كفاءة البنوك الإسلامية في مصر»، (مجلة التمويل والتجارة، الصادرة عن جامعة طنطا)، العدد2، 1428هـ.

9. هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية.

المواقع الإلكترونية.

1. حشوف، نسيمة، «ماهية البنوك الإسلامية»، www.kantakji.com ، 2013/03/17م.

2. موقع مصرف السلام الجزائري: https://www.alsalamalgeria.com

3. موقع تعريف حسن ميرة حامد موقع مداد على الأنترنيت، https//manhom.com

4. موقع تعريف الشبيلي موقع مداد على الأنترنيت، https//manhom.com