

جامعة 20 أوت 1955 – سكيكدة

كلية الحقوق والعلوم السياسية

قسم الحقوق



## عقد المراجعة في إطار الصيرفة الإسلامية

مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر تخصص : قانون أعمال

تحت إشراف:

أ/ لعلاوة سعاد

من تقديم الطالب(ة):

ز عبوب إيمان

رواحي سمية

**لجنة المناقشة :**

الاسم و اللقب	الرتبة العلمية	الصفة
أ/ بشير حفيظة	أستاذة محاضرة	رئيسا
أ/ لعلاوة سعاد	أستاذة مساعدة	مشرفا و مقررا
أ/ مسيخ محمد لمين	أستاذ مساعد	مناقشا

دورة جوان 2022

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

# شكر وتقدير

تتناثر الكلمات حبرا وحبا على صفائح الأوراق...

لكل من علمنا ومن أزال غيمة جهل مررنا بها برياح العلم الطيبة

لكل من أعاد رسم ملامحنا وتصحيح عثراتنا

نشكر الله تعالى المنان على نعمه التي لا تحصى ونسأله تعالى بأسمائه

الحسنى وصفاته أن يديم علينا النعم الظاهرة والباطنة

والذي بفضل منه تمكنا من إنجاز هذه المذكرة، إنه جواد كريم

ولا يفوتنا في هذا المقام أن نبعث تحية شكر واحترام:

إلى الأستاذة المشرفة (لعلاوة سعاد) على كل ما قدمته لنا من توجيهات

ساهمت في إثراء موضوع دراستنا من جوانبه المختلفة.

إلى أعضاء لجنة المناقشة الموقرة.

# إهداء

الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات

الحمد لله ما تم جهد ولا ختم سعي إلا بفضلته وما تخطى العبد من عقبات وصعوبات إلا بتوفيقه  
ومعوثته

فلك المحامد كلها والحمد لله على التمام

اهداء من كل قلبي...

إلى الروح الطاهرة عمي وجدتي رحمهما الله

إلى القلب الكبير (والدي العزيز)

إلى القلب الناصع بالبياض (والدتي الحبيبة)

إلى ثمرات والداي (إخوتي وأخواتي)

إلى صديقاتي وزملائي

(رانيا، لينا، أميرة، سوسن، روميصة، حياة)

وأخص بالذكر زميلتي في هذا العمل (رواجي سمية)

إلى الذي ساندني في إنجاز هذا العمل المتواضع (إقبال).

زعبوب إيمان

# إهداء

إلى من أحمل اسمه... إلى سبب طموحي في الحياة...

إلى من أمسك بيدي منذ صغري وعلمني أن أرتقي سلم الحياة بحكمة وصبر...

إلى أبي (نور الدين).

إلى مثلي الأعلى في الحياة...

إلى الإنسانية التي علّقت عليها آمالي في اجتياز هذا الدرب الطويل...

إلى أمي (حورية).

إلى نور حياتي ومنبع سعادتي حفظهن الله لي... (طاطا، تسنيم، ماريا).

إلى سندي في الحياة... أخي (أحمد).

إلى قوتي وملأذي... إلى من يحملون ذكريات طفولتي...

إلى أخواتي (هناء، يسرى، هاجر).

إلى كافة عائلتي الكريمة... إلى رفيقات دربي... صديقاتي الفاضلات.

إلى التي سهرت الليالي معي... زميلتي الخالصة (إيمان).

إلى من ساندني وشجعني في رحلتي إلى التميز... (ز.م).

إليكم جميعا الشكر والتقدير والإحترام.

رواجي سمية

## قائمة المختصرات.

ق.م.ج: قانون مدني جزائري.

ج.ر: جريدة رسمية.

ج: جزء.

ط: طبعة.

ع: عدد.

م: مجلد.

د: دون.

مقدمة

## مقدمة.

يعتبر نظام بنك الجزائر رقم 02/18 المتضمن قواعد ممارسة العمليات المصرفية المتعلقة بالصيرفة التشاركية من طرف البنوك والمؤسسات المالية<sup>1</sup>، أول إطار قانوني وتنظيمي خاص بالمعاملات البنكية المتوافقة مع ضوابط الشريعة الإسلامية، فقد نص صراحة في المادة 01 منه على: (يهدف هذا النظام إلى تحديد القواعد المطبقة على المنتجات المسماة التشاركية التي لا يترتب عنها تحصيل أو تسديد فوائد)، وبذلك يكون هذا النظام قد وضع لأول مرة الإطار القانوني للعمليات المصرفية في إطار الصيرفة الإسلامية.

ثم جاء نظام بنك الجزائر رقم 02/20<sup>2</sup> الذي يحدد العمليات البنكية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية وقواعد ممارستها من طرف البنوك والمؤسسات المالية و ألغى النظام 02/18 المتعلق بالمالية التشاركية، حيث تضمن صراحة مصطلح الصيرفة الإسلامية ، كما قام بتحديد منتجات الصيرفة الإسلامية من خلال المادة 04 والتي حصرها فيما يلي: (المرابحة، المضاربة، المشاركة، السلم، الاستصناع، حسابات الودائع، الودائع على حسابات الاستثمار)، و هو ما تأكد أيضا من خلال تعليمة بنك الجزائر رقم 03-2020 المؤرخة في أبريل 2020 المُعرّفة للمنتجات المتعلقة بالصيرفة الإسلامية والمُحدّدة للإجراءات والخصائص التقنية لتنفيذها من طرف البنوك والمؤسسات المالية.

<sup>1</sup> - نظام بنك الجزائر رقم 02/18 المؤرخ في 14/نوفمبر/2018، يتضمن قواعد ممارسة العمليات البنكية المصرفية المتعلقة بالصيرفة التشاركية من طرف المصارف والمؤسسات المالية، ج.ر.ع 73، الصادرة في 09 ديسمبر 2018.

<sup>2</sup> - نظام بنك الجزائر 02/20 المؤرخ في 15 مارس 2020 المحدد للعمليات البنكية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية وقواعد ممارستها من طرف البنوك والمؤسسات المالية، ج.ر.ع ، 16، الصادرة في 24 مارس 2020.

## أهمية الموضوع.

تعتبر المربحة من بين أهم المنتجات التي يركز عليها نشاط الصيرفة الإسلامية، لما له من خصائص أهمها توافره على درجة عالية من الضمان و انخفاض مخاطره، بالإضافة إلى قصر أجل هذه العمليات و سهولة تطبيقه من طرف البنوك و المؤسسات المالية، كما لها أهميتها بالنسبة للأفراد، حيث يلجئون إليها لتمويل احتياجاتهم و مشترياتهم و تسهيل أمور حياتهم.

و يعتبر عقد المربحة صيغة من العقود القديمة التي أجازها معظم الفقهاء من قديم الزمان و فصلوا في أحكامها، والمقصود بهذا العقد هو أن يبيع شخص بضاعة لديه لشخص آخر بثمن أزيد مما اشتراه، و هي بهذه الصيغة تسمى عقد المربحة البسيطة أو العادية، إلا أن البنوك استحدثت نوعا جديدا من خلال تطوير الصيغة القديمة و سميت بالمربحة المركبة أو المربحة للأمر بالشراء، و ذلك حتى تتناسب مع طبيعة نشاطها المصرفي، و صورة هذا العقد، أن يطلب العميل من البنك شراء سلعة معينة محددة الأوصاف بعد الاتفاق على تكلفة الشراء و ربح البنك.

و قد وقع اختيارنا لعقد المربحة ليكون موضوع مذكرة التخرج بعنوان "عقد المربحة في إطار الصيرفة الإسلامية".

## أهداف الدراسة.

تهدف الدراسة للوصول إلى جملة من الأهداف أهمها:

1-الوقوف على الجديد في مجال الصيرفة الإسلامية في الجزائر وذلك من خلال نظام بنك الجزائر رقم 20-02 .

2- التعرف على عقد المربحة من خلال دراسة جوانبه الفقهية و القانونية و خاصة في صورته الحديثة أي المربحة المركبة أو المربحة للأمر بالشراء.

## أسباب اختيار الموضوع.

الرغبة في التعرف على عقد المرابحة خاصة بعد انتشاره في المجتمع و اختلاف الناس حول مسألة مشروعيتها كوسيلة تمويلية بديلة عن الأساليب التمويلية التقليدية، كان حافزا ذاتيا لتناوله بالدراسة من ناحية التأصيل الشرعي و تطبيقه العملي في إطار النشاط المصرفي.

أما من الناحية الموضوعية فهو من المواضيع الجديدة، و التي تدخل في مجال تخصص قانون الأعمال و خاصة القانون البنكي.

## منهج البحث.

اعتمدنا في دراسة هذا البحث على المنهج التحليلي الذي يتناسب مع تناول المسائل و النصوص بالتحليل، والمنهج الوصفي الذي يتجلى من خلال التعريفات الكثيرة التي قدمت.

## إشكالية الموضوع.

واستنادا لما تم ذكره سابقا يتسنى لنا طرح التساؤل التالي: "ما هي أحكام عقد المرابحة و كيف يتم تطبيقه في إطار الصيرفة الإسلامية في ظل القانون الجزائري؟"

وللإحاطة أكثر بالموضوع تم طرح الأسئلة الفرعية التالية:

- ما هو مفهوم الصيرفة الإسلامية وما هي شروط ممارستها في القانون الجزائري ؟
- ما هو مفهوم عقد المرابحة، وما هو حكمها ؟
- كيف نظم المشرع الجزائري عقد المرابحة في إطار الصيرفة الإسلامية على ضوء نظام بنك الجزائر 20-02 .؟

## خطة البحث.

تم تقسيم البحث إلى فصلين، تناولنا في الفصل الأول مدخلا مفاهيميا للصيرفة الإسلامية و عقد المرابحة، و قسمناه بدوره إلى مبحثين تناولنا في مبحثه الأول مدخل للصيرفة الإسلامية و تناولنا في المبحث الثاني منه مدخلا لعقد المرابحة تناولنا من خلاله

التعريف بالمرابحة و حكمها و دليل مشروعيتها و أركانها و شروطها و أنواعها. ثم يأتي الفصل الثاني بعنوان عقد المرابحة للأمر بالشراء في إطار النشاط المصرفي و الذي قسمناه بدوره إلى مبحثين تناولنا في المبحث الأول مفهوم المرابحة للأمر بالشراء، و في مبحثه الثاني مراحل انعقاد عقد المرابحة للأمر بالشراء و آثاره حيث حاولنا خلال ذلك أن نبين الشروط و الضوابط الشرعية و القانونية التي تتطلبها كل مرحلة من المراحل ، ثم ختمنا الفصل بالآثار التي يترتبها بيع المرابحة للأمر بالشراء على الأطراف المتعاقدة.

و ختمنا الدراسة بخاتمة جمعنا فيها أهم النتائج و التوصيات.

# الفصل الأول:

مدخل مفاهيمي للصيرفة

الإسلامية وعقد المرابحة.

## الفصل الأول: مدخل مفاهيمي للصيرفة الإسلامية وعقد المراجعة.

من خلال هذا الفصل سوف نعطي فكرة عامة حول الصيرفة الإسلامية وبيع المراجعة وقد قسم هذا الفصل إلى مبحثين: المبحث الأول بعنوان: مدخل للصيرفة الإسلامية والمبحث الثاني بعنوان: مدخل لعقد المراجعة.

## المبحث الأول: مدخل للصيرفة الإسلامية.

جاء المشروع الجزائري بمصطلح "الصيرفة الإسلامية" من خلال نظام بنك الجزائر رقم 02/20 المؤرخ في 15 مارس 2020 المحدد للعمليات البنكية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية وقواعد ممارستها من طرف البنوك والمؤسسات المالية ، ولذلك سوف نقف في هذا المبحث عند مفهوم الصيرفة الإسلامية في المطلب الأول أما المطلب الثاني فنتناول شروط ممارستها.

### المطلب الأول: مفهوم الصيرفة الإسلامية.

يتناول هذا المطلب مفهوم الصيرفة الإسلامية حيث قسمناه الى فرعين: تطرقنا في الفرع الأول إلى تعريف الصيرفة الإسلامية ومدى أهميتها، وفي الفرع الثاني إلى نشأتها.

### الفرع الأول: تعريف الصيرفة الإسلامية.

يتناول هذا الفرع تعريف الصيرفة الإسلامية في اللغة و الفقه ثم في القانون الجزائري.

#### أولاً: التعريف اللغوي<sup>1</sup>:

صَيْرْفِي (مفرد): جمع صَيَارِفٌ و صَيَارِفَةٌ: صَرَافٌ، من يبدل نقدا بنقدا أو المستأمن على أموال الخزينة ويقبض ويصرف ما يستحق.

صَيْرْفَةٌ (مفرد): مهنة صرف العملات، أي: تبادل عملة وطنية بعملة أجنبية أو العكس.

و الصرافة أو الصيرفة هي حرفة الصراف، و المصرف و جمعها مصارف، تعني المؤسسة المالية التي تمارس الاقتراض أو الإقراض، و هي التي تقابلها كلمة بنك.

<sup>1</sup> - معجم الوجيز، [www.maajim.com](http://www.maajim.com)، يوم: 2022/05/27، الساعة: 17:36.

## ثانيا: التعريف الفقهي:

هناك عدة تعريفات للصيرفة الإسلامية، نذكر منها:

- هي إحدى صور الصيرفة التي تمتثل في قواعدها لتعاليم الشريعة الإسلامية فيما يتعلق بالمعاملات المالية<sup>1</sup>.

- أو هي المعاملات الشرعية السليمة التي يقوم بها النظام أو النشاط المصرفي البعيدة عن الربا والكسب المحرم المتوافقة مع الشريعة الإسلامية، حيث أنها لا تقر الفائدة المحددة التي تدفعها البنوك عن الودائع أو التي تأخذها عن القروض حيث أنها تدخل في حكم الربا الذي يعد من الكبائر<sup>2</sup>.

- تعبر الصيرفة الإسلامية عن النظام أو النشاط المصرفي الذي يعمل وفق قواعد الشريعة الإسلامية<sup>3</sup>.

- هي تسمية تطلق على العقود البنكية أو المالية التي تتم وفق الأسس الدينية للمسلمين وتستند إلى قواعد الشريعة الإسلامية في المعاملات<sup>4</sup>.

<sup>1</sup>- الصيرفة الإسلامية: بيت التمويل الإلكتروني، الموقع الإلكتروني: [www.kfh.bh<bahrin<about-us](http://www.kfh.bh<bahrin<about-us)، البحرين، يوم: 2022/03/07، الساعة: 21:52.

<sup>2</sup>- ما هو تعريف الصيرفة الإسلامية، الموقع الإلكتروني:

Answer added by Ghada Osman Mustafa Khalaf Allla Financial Manager-Board Secretary, Ebdaa Bank For Micro Finance (Sudan 8 years ago. Speciaties.Bayt.com، يوم: 2022/03/03، الساعة: 10:03.

<sup>3</sup>- عوادي مصطفى، إشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ملتقى وطني، جامعة الشهيد حمة لخضر الوادي، 06 و 07/12/2017، ص 7.

<sup>4</sup>- بلقاسمي سليم، عمليات الصيرفة الإسلامية في الجزائر على ضوء نظام بنك الجزائر رقم 02/20، مجلة نور للدراسات الاقتصادية، جامعة الجزائر 1 بن خدة بن يوسف، ع 10، م 6، جوان 2020، ص 89.

### ثالثا: التعريف القانوني:

نصت المادة 02 من نظام بنك الجزائر 02/20 المؤرخ في 15 مارس 2020 الذي يحدد العمليات البنكية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية وقواعد ممارستها من طرف البنوك والمؤسسات البنكية على ما يلي: "يعد عملية بنكية متعلقة بالصيرفة الإسلامية كل عملية بنكية لا يترتب عنها تحصيل أو تسديد الفوائد، يجب على هذه العمليات أن تكون مطابقة للأحكام المشار إليها في المواد من 66 على 69 من الأمر رقم 11/03 المتعلق بالنقد والقرض، المعدل والمتمم".

ومما تجب الإشارة إليه أن النظام 02/20 قد حصر منتجات الصيرفة الإسلامية ولم يذكرها على سبيل المثال، حيث جاءت صياغة المادة 04 من النظام 02/20 كما يلي: (تخص العمليات البنكية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية المنتجات الآتية: المراجعة، المشاركة، المضاربة، الإجارة، السلم، الاستصناع، حسابات الودائع، الودائع في حسابات الاستثمار)<sup>1</sup>.

### الفرع الثاني: مبادئ الصيرفة الإسلامية .

إن الاصطلاح على العملية البنكية بالصيرفة الإسلامية يتوقف على احترامها للأحكام الشرعية، لأن التسمية لا تعني عملية أو عمليات معينة، بل مدى احترامها لأحكام الشريعة فإذا قام بنك أجنبي بعملية تمويلية لمشروع بناء سكنات دون التعامل بالربا فهذه العملية تتوافق مع أحكام الشريعة<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> - مهداوي حنان، الصيرفة الإسلامية في الجزائر من منظور قانوني، مجلة الفكر القانوني والسياسي، مخبر التطبيقات التكنولوجية في القانون، جامعة محمد لمين دباغين سطيف 2 كلية الحقوق والعلوم السياسية، ع 2، م 5، 2021/11/11، ص 141.

<sup>2</sup> - بلقاسمي سليم، مرجع سابق، ص 92.

و تتمثل مبادئ الصيرفة الإسلامية فيما يلي<sup>1</sup>:

1- عدم التعامل بالربا، القائم على الفائدة أخذاً وعطاءً، بمعنى عدم تقاضي المصارف فوائد القروض، وعدم دفعها فوائد على الودائع. وهذا ما نجده في سورة البقرة الآية 275، قال تعالى: "وأحل الله البيع وحرم الربا".

2- حظر الميسر والغرر، فالميسر هو ما يعرف بالمقامرة، أما الغرر فهو الخطر - هذا لايعني أن المعاملة الحلال ينعدم فيها الخطر، بل الضابط الشرعي في الغرر الممنوع هو الكثير الغالب الذي يفضي إلى الجهالة و الضرر -

3- مبدأ دعم الأصول، ينبغي على كل معاملة مالية أن تكون مرتبطة "بأصول محل العقد ملموسة وقابلة للتحديد"، كالعقارات أو السلع.

4- مبدأ الغنم بالغرم أي تقاسم الأرباح والخسائر، وذلك يكون بين المصرف والعميل.

5- تحريم الاكتناز ومحاربه<sup>2</sup>.

**المطلب الثاني: شروط ممارسة الصيرفة الإسلامية وفقا لنظام بنك الجزائر رقم**

**02-20 .**

بالاستناد إلى نظام بنك الجزائر رقم 02/20، نجد أنه قد حدد مجموعة من الشروط

لممارسة الصيرفة الإسلامية، المتمثلة فيما يلي<sup>3</sup>:

1- تطبق جميع الأحكام القانونية والتنظيمية المتعلقة بالبنوك والمؤسسات المالية على

منتجات الصيرفة الإسلامية، وذلك إذا لم يكن هناك خلاف مع أحكام النظام 02/20، وهذا

<sup>1</sup>- بلقاسمي سليم، مرجع سابق، ص 92 بتصرف.

<sup>2</sup>- أسماء شبوحة، مرجع سابق، ص 41.

<sup>3</sup>- بلقاسمي سليم، مرجع سابق، ص 93.

ما نصت عليه المادة 22 منه وهي كما يلي: (بالإضافة إلى أحكام هذا النظام، وما لم ينص على خلاف ذلك، تخضع منتجات الصيرفة الإسلامية لجميع الأحكام القانونية والتنظيمية المتعلقة بالبنوك والمؤسسات المالية).

2- قيام البنك أو المؤسسة المالية بتقديم الملف لطلب الترخيص المسبق لتسويق المنتجات المصرفية لدى بنك الجزائر حيث نصت المادة 16 على أنه: (يتعين على البنك أو المؤسسة المالية تقديم ملف لبنك الجزائر لطلب الترخيص المسبق لتسويق منتجات الصيرفة الإسلامية يتكون هذا الملف على وجه الخصوص، من الوثائق التالية:

- شهادة المطابقة لأحكام الشريعة مسلمة من طرف الهيئة الشرعية الوطنية للإفتاء للصناعة المالية الإسلامية،

- بطاقة وصفية للمنتج،

- رأي مسئول رقابة المطابقة للبنك أو المؤسسة المالية.

- الإجراء الواجب إتباعه لضمان الاستقلالية الإدارية والمالية لـ "شباك الصيرفة الإسلامية" عن باقي أنشطة البنك أو المؤسسة المالية طبقاً لأحكام المواد 17 و 18 من نظام 20-02.

3- إنشاء شبكات الصيرفة الإسلامية، أو ما يطلق عليها نوافذ الصيرفة الإسلامية وهي تلك الوحدات التنظيمية التي تديرها البنوك التقليدية وتكون متخصصة في تقديم الخدمات الإسلامية، ويطلق عليها ظاهرة النظام المزدوج أي النظام الذي يقدم فيه البنك التقليدي خدمات مصرفية إسلامية إلى جانب الخدمات التقليدية<sup>1</sup>. وقد عرّفت المادة 17 شبكات الصيرفة الإسلامية: (يقصد "بشباك الصيرفة الإسلامية"، هيكل ضمن البنك أو المؤسسة

<sup>1</sup> - مهداوي حنان، مرجع سابق، ص 142.

المالية مكلف حصريا بخدمات ومنتجات الصيرفة الإسلامية، يجب أن يكون "شباك الصيرفة الإسلامية" مستقلا ماليا عن الهياكل الأخرى للبنك أو المؤسسة المالية).

4-إنشاء هيئة رقابة شرعية من طرف البنك أو المؤسسة المالية، حيث تتشكل هذه الهيئة من كبار علماء الشريعة الإسلامية والاقتصاد وممن لهم إمام بالعلوم الدينية والنظم الاقتصادية والقانونية والمصرفية والمعاملات الإسلامية، يتم تعيينهم باقتراح من مجلس الإدارة وبموافقة الجمعية العادية للمصرف، حيث تعتبر المسئولة الوحيدة عن إصدار الأحكام الشرعية لكل ما يتم رفعه إليها من قضايا ومواضيع متعلقة بالعقود التي يبرمها البنك مع متعامليه، كما تقوم بالرقابة على كافة أعمال الإدارة والفروع للتأكد من موافقتها لأحكام الشريعة الإسلامية مع إمكانية تجنيب الأرباح للبنك، ويساعدها في ذلك المراقب الشرعي للمصرف الذي يقوم برفع تقارير دورية للهيئة عن نشاط البنك<sup>1</sup>. وقد ورد في نص المادة 15 ما يلي: (في اطار ممارسة العمليات المتعلقة بالصيرفة الإسلامية، يتعين على البنك او المؤسسة المالية إنشاء هيئة الرقابة الشرعية، تتكون هذه الهيئة من ثلاثة أعضاء على الأقل، يتم تعيينهم من طرف الجمعية العامة).

5-يجب مطابقة العمليات المعروضة على الزبائن لأحكام الشريعة الإسلامية وذلك قبل تقديم طلب الترخيص من طرف البنك أو المؤسسة المالية لدى بنك الجزائر، وهذا حسب المادة 14: (قبل تقديم طلب الترخيص لدى بنك الجزائر لتسويق منتجات الصيرفة الإسلامية، يجب على البنك أو المؤسسة المالية أن يحصل على شهادة المطابقة لأحكام الشريعة، تسلم له من طرف الهيئة الشرعية الوطنية للإفتاء للصناعة المالية الإسلامية)، كما قد نصت المادة 2 من التعلية 20/03 على نفس هذا التعريف.

<sup>1</sup> - مهداوي حنان، المرجع السابق، ص 142.

6- يخضع العمل بالصيرفة الإسلامية إلى الترخيص المسبق من طرف بنك الجزائر الذي يمنح بناء على طلب البنك أو المؤسسة المالية الراغبة في تسويقها، وهذا حسب المادة 13 التي نصت على ما يلي: (تخضع منتجات الصيرفة الإسلامية المذكورة أعلاه، إلى طلب ترخيص مسبق لدى بنك الجزائر)، حيث يعد نظام الترخيص المسبق وسيلة قانونية رقابية سابقة لإجراء تسويق منتجات الصيرفة الإسلامية<sup>1</sup>.

7- حيازة نسب احترازية مطابقة للمعايير التنظيمية وذلك حسب المادة 03: (يجب على البنوك والمؤسسات المالية التي ترغب في تقديم منتجات الصيرفة الإسلامية أن تحوز، على وجه الخصوص، على نسب احترازية مطابقة للمعايير التنظيمية وأن تمتثل بصرامة للشروط المتعلقة بإعداد وأجال إرسال التقارير التنظيمية).

### المبحث الثاني: مدخل لعقد المراجعة.

يعتبر عقد المراجعة من أهم صيغ التمويل المصرفي التي تلعب دورا حيويا في دعم النشاط الاستثماري، وميزة مالية أساسية في البنوك الإسلامية، و هو من الناحية الفقهية القانونية نوع من البيوع. و نتناول في هذا المدخل مفهوم هذا العقد (مطلب أول) ثم حكمه الشرعي و دليل مشروعيته(مطلب ثاني).

### المطلب الأول: مفهوم بيع المراجعة.

نتناول في هذا المطلب مفهوم بيع المراجعة من خلال تعريفه ( الفرع الأول)، و بيان حكمه و دليل مشروعيته ( الفرع الثاني).

### الفرع الأول: تعريف عقد بيع المراجعة.

أولاً: تعريف البيع وأنواعه:

<sup>1</sup> - بلقاسمي سليم، مرجع سابق، ص 95.

## 1-1- تعريف البيع<sup>1</sup>:

1-1- **لغة**: البيع في اللغة هو مقابلة شيء بشيء أو هو مطلق المبادلة، وهو من أسماء الأضداد التي تطلق على الشيء وعلى ضده مثل الشراء.

1-2- **فقها**: البيع هو مقابلة مال بمال على وجه مخصوص، أو مبادلة المال بالمال تمليكا، أو هو مبادلة المال بالمال بالتراضي .

ويستنتج من خلال 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.

## 2- أنواع البيع<sup>2</sup>:

هناك عدة تقسيمات للبيوع، و يمكن تقسيم البيع باعتبار الثمن إلى:

- بيع المساومة: هو بيع بالثمن الذي يتفق عليه المتعاقدان دون النظر للثمن الأول.
- بيع الأمانة: هو بيع مبني على أمانة البائع في الإخبار عن الثمن الأول الذي ملك به السلعة، وهذا هو سبب تسميته.
- وبيع الأمانة ثلاثة أقسام على النحو التالي:
- بيع التولية: وهو البيع بمثل الثمن الأول أي برأس المال بغير ربح.
- بيع الوضعية: وهو البيع الذي يخسر فيه البائع فيتم فيه بيع السلعة بأقل من ثمنها الأول.
- بيع المراجعة: ويأتي تعريفه فيما يلي.

## ثانيا: تعريف المراجعة:

<sup>1</sup>- وهبة الزحيلي، الفقه الإسلامي وأدلته، النظريات الفقهية والعقود، ج 4، ط 2، دار الفكر للطباعة والتوزيع والنشر، دمشق، سوريا، 1985، ص 344 إلى 355.

<sup>2</sup>- حلموس الأمين، كزيز نسرين، بيع المراجعة للأمر بالشراء: دراسة في (المفهوم، الإجراءات، الضوابط الشرعية)، مجلة الامتياز لبحوث الاقتصاد و الادارة، م1، ع1، 2017، ص100.

**1- المراجعة لغة:** مفاعلة من الربح<sup>1</sup> وهو الزيادة يقال رابحته على سلعته: أعطيته ربحا والربح هو النماء في التجارة<sup>2</sup>.

**2- في اصطلاح الفقهاء:** تعددت تعاريف الفقهاء فقيل<sup>3</sup>:

- هي نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الأول مع زيادة ربح.
- بأنها بيع السلعة بالثمن المشتراة به مع زيادة ربح معلوم للمتعاقدين.
- بأنها أن يبين رأس المال وقدر الربح بأن يقول ثمنها مائة وقد بعته برأس مالها وربح درهم في كل عشرة.
- بأنها البيع برأس المال وربح معلوم.

ومن خلال ما سبق يتضح أن المراجعة بيع يتم بالتراضي بين البائع والمشتري، و هو من بيوع الأمانة ولكل من الطرفين ميزة خاصة ومنفعة أراد تحقيقها، فالمشتري تحققت له مصلحة الانتفاع بالسلعة التي غالبا ما كان في حاجة إليها، والبائع انتفع بالقدر الزائد على الثمن الأصلي الذي اشترى به، والذي يعد في حقيقة الأمر ربحا<sup>4</sup>.

### 3- التعريف القانوني :

ورد تعريف المراجعة حسب المادة 5 من نظام بنك الجزائر رقم 02/20 كما عرفتها تعليمة بنك الجزائر 20/03 المؤرخة في 2 أبريل 2020 المعرفة للمنتجات المتعلقة بالصيرفة الإسلامية، والمحددة للإجراءات والخصائص التقنية لتنفيذها من طرف البنوك والمؤسسات

<sup>1</sup>- يوسف بن عبد الله الشبيلي، ودائع في البنوك الإسلامية، دراسة تأصيلية- تطبيقية، 1431 هـ، 1432 هـ، د ن، د م، د ن، ص 07.

<sup>2</sup>- أحمد عبد القادر إبراهيم، المراجعة في المصارف الإسلامية دراسة فقهية، الموقع الإلكتروني: International journal of AL-Turath in Islamic we alth and finance, vol, 1eNo, 1 (2020) 112.145 IIVM institure of Islamic Banking and finance copyright © IIVMPERSS ص 115.

<sup>3</sup>- أحمد محمد لطفي أحمد، الحكم الشرعي للمراجعة كما تجرئها المصارف الإسلامية دراسة مقارنة، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، العدد 55 أبريل 2014، ص 573.

<sup>4</sup>- أحمد محمد لطفي أحمد المرجع السابق، ص 575.

المالية<sup>1</sup> من خلال المادة 3 بأنها: (عقد يقوم بموجب البنك أو المؤسسة المالية ببيع سلعة معلومة للزبون سواء كانت هذه السلعة منقولة أو غير منقولة يملكها البنك أو المؤسسة المالية ويتم البيع بتكلفة اقتناء السلعة، مع اضافة هامش ربح متفق عليه مسبقا وفقا لشروط الدفع المتفق عليه بين الطرفين)<sup>2</sup>.

## الفرع الثاني: حكم عقد المrabحة ودليل مشروعيتها.

### أولا : حكم عقد المrabحة:

بيع المrabحة من البيوع الجائزة شرعا، رخص في جوازه أئمة المذاهب الأربعة، وأنه سبب صحيح للتملك، ونقل بعضهم الإجماع على جوازه.

وقال بعض الفقهاء بكرهه بعض صورته، أو أنه خلاف الأولى و هناك من حرمه وتفصيل ذلك كالآتي:

ذهب فقهاء الحنفية إلى جواز بيع المrabحة مطلقا ولا كراهية فيه، لعموم أدلة جواز وإباحة البيوع وهذا من صورته، فهو جائز. يقول "ابن الهمام": "المrabحة نقل ما ملك بالعقد الأول بالثمن الأول مع زيادة ربح والتولية نقل ما ملك بالعقد الأول بالثمن الأول من غير زيادة ربح، والبيعان جائزان لإستجماع شرائط الجوائز، والحاجة ماسة إلى هذا النوع من البيع"<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> - الموقع الرسمي لبنك الجزائر على شبكة الانترنت.

<sup>2</sup> - بلقاسمي سليم، مرجع سابق، ص 99.

<sup>3</sup> - ابن الهمام: كمال الدين محمد بن عبد الواحد السيواسي (ت:861هـ)، شرح فتح القدير، دار الكتب العلمية، بيروت، ط

1، 1424هـ/2003م، ج 6، ص 456 و 457.

و قال المالكية بجواز المراجعة إلا أنهم قالوا هو بخلاف الأولى، يقول "ابن رشد" في المقدمات بعد أن ذكر أنواع البيوع "... إلا أن البيع على المكايسة أحب إلى أهل العلم وأحسن عندهم...<sup>1</sup>.

وقد جاء في الشرح الكبير وحاشية الدسوقي عليه، "وجاز البيع حال كونه مراجعة والأحب خلافه"، ومراده بخلاف بيع المراجعة بيع المساومة<sup>2</sup>، وعلل "الدسوقي" كونه خلاف الأولى بقوله: "وأما بيع المراجعة فهو غير محبوب لكثرة احتياج البائع إلى البيان"<sup>3</sup>. فبيع المساومة أحب وأفضل من بيع المراجعة عند علماء المالكية.

و قال الشافعية بجواز المراجعة مطلقا ولا كراهة فيها.

يقول "أبو إسحاق الشيرازي": "ويجوز أن يبيعه مراجعة، وهو أن يبين رأس المال وقدر الربح"<sup>4</sup>، و قال "النووي": "بيع المراجعة جائز من غير كراهة"<sup>5</sup>.

و الحنابلة أيضا قالوا بجواز المراجعة و روي عن الإمام أحمد الكراهة: يقول "ابن قدامة": "معنى بيع المراجعة هو البيع برأس المال وريح معلوم، ويشترط علمهما برأس المال، فيقول: رأس مالي فيه، أو هو عليّ بمائة بعثك بها، وريح عشرة، فهذا جائز لا خلاف في صحته، ولا نعلم فيه عند أحد كراهة"<sup>6</sup>.

<sup>1</sup>-ابن رشد: أبو الوليد محمد بن أحمد القرطبي (ت: 520هـ)، المقدمات الممهّدات، تحقيق سعيد أحمد أعراب، الغرب الإسلامي، بيروت، ج 2، ط 1، 1408هـ/1988م، ص 139.

<sup>2</sup>-الدسوقي: محمد بن أحمد بن عرفة (ت: 1230هـ)، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، دار إحياء الكتب العربية، د ط د ت ن، ج 3، ص 159.

<sup>3</sup>-المرجع نفسه، ص 159.

<sup>4</sup>-الشيرازي: أبو إسحاق إبراهيم بن علي (ت: 476هـ)، المهذب في فقه الإمام الشافعي، تحقيق محمد الزحيلي، دار القلم، دمشق، دار الشامية، بيروت، ج 3، ط 1، 1417هـ/1996م، ص 133.

<sup>5</sup>-النووي: محي الدين أبي زكرياء يحيى بن شرف، (ت: 676هـ) روضة الطالبين وعمدة المفتين، المكتب الإسلامي، ج 3، ط 3، 1412هـ/1991م، ص 528.

<sup>6</sup>-ابن قدامة، المغني، تحقيق: عبد الله بن عبد المحسن التركي، عبد الفتاح محمد الحلو، دار عالم الكتب، الرياض، ج 6، ط 3، 1417هـ/1997م، ص 266.

ويقول "ابن قدامة" أيضا: "وإن قال بعثك برأس مالي فيه وهو مائة، وأربح في كل عشرة درهما". فقد كرهه أحمد، وقد رويت الكراهة عن ابن عمر، وابن عباس ومسروق، والحسن، وعكرمة، وسعيد بن جبير، وعطاء بن يسار، وقال "إسحاق": "لا يجوز، لأن الثمن مجهول حال العقد، فلم يجز، كما لو باعه بما يخرج به الحساب...". ووجه الكراهة أن ابن عمر وابن عباس كرهاه، ولم نعلم لهما من الصحابة مخالفا، ولأن فيه نوعا من الجهالة والتحرز عنه أولى. وهذه كراهة تنزيه والبيع صحيح، لما ذكرناه، والجهالة يمكن إزالتها بالحساب، فلم تضر<sup>1</sup>.

أما الظاهرية، فذهب "ابن حزم" إلى القول بحرمتها وبطلان العقد بها ووجه ذلك: بأن اشتراط ربح معين شرط ليس في كتاب الله وبأنه بيع بثمن مجهول.<sup>2</sup>

## ثانيا: دليل مشروعية عقد المرابحة.

لقد استند المجيزون للمرابحة على أدلة من القرآن والسنة وكذلك المعقول.

### 1/ من القرآن الكريم:

قال الله تعالى: "وأحل الله البيع وحرم الربا" الآية 275 من سورة البقرة.

ووجه الدلالة في الآية أن الله تعالى أحل البيع ولفظ البيع عام يتناول كل بيع، فهو جائز بجواز أصله، مشروع بمشروعيته، إلا ما استثناه الدليل<sup>3</sup>.

يقول "الإمام القرطبي": "هذا من عموم القرآن والألف واللام للجنس لا للعهد إذا لم يتقدم بيع مذكور يرجع إليه، فالعموم يدل على إباحة البيوع في الجملة ولتفصيل ما لم يخصه دليل<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> - ابن قدامة، المرجع السابق، ص 266.

<sup>2</sup> - مفيض عبد الرحمان، رؤية شرعية حول المرابحة وصياغتها المصرفية دراسة، الجامعة الإسلامية العالمية، شينا غونغ 1813-7733، م 4، ديسمبر 2007، ص 171.

<sup>3</sup> - مفيض عبد الرحمان، المرجع السابق، ص 171.

<sup>4</sup> - القرطبي: أبو عبد الله محمد بن أحمد الأنصاري (ت: 671 هـ)، الجامع لأحكام القرآن، ج 3، دار إحياء التراث، بيروت، 1405هـ/1985م، ص 356.

وقوله سبحانه وتعالى أيضا في سورة البقرة الآية 197: "ليس عليكم جناح أن تبتغوا فضلا من ربكم" ووجه الدلالة من الآية أن ابتغاء الفضل ورد في القرآن الكريم بمعنى التجارة. و قال تعالى: "فإذا قضيت الصلاة فانتشروا في الأرض وابتغوا من فضل الله وذكروا الله كثيرا لعلكم تفلحون" (سورة الجمعة الآية 10).

قال "الكاساني": "والمربحة ابتغاء للفضل من البيع نسا"<sup>1</sup>.

## 2/ من السنة النبوية الشريفة: ويدل على جواز المربحة ما ورد في الحديث<sup>2</sup>:

قال عليه الصلاة والسلام "عندما سئل أي الكسب أفضل؟" قال: "عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور".

وقال صلى الله عليه وسلم أيضا: "إنما البيع عن تراض"

و قال صلى الله عليه وسلم : "لا تبيعوا الذهب بالذهب إلا سواء بسواء، والفضة بالفضة والشعير بالشعير والتمر بالتمر والملح بالملح مثلا سواءً بسواء يدا بيد، فإذا اختلفت هذه الأصناف فبيعوا كيف شئتم إذا كان يدا بيد".

فهذا العموم من كتاب الله وسنة الرسول صلى الله عليه وسلم تدل على جواز المربحة كما أن الحاجة تدعو لتعامل الناس بالمربحة<sup>3</sup>.

## 3/ من المعقول:

فإن بيع المربحة بيع اجتمعت فيه شرائط الجواز من حيث الثمن وغيره، فالثمن في بيع المربحة معلوم، كما أنه في بيع المساومة معلوم، إذا لا فرق بين قوله: بعثك هذا الشيء

<sup>3</sup>- الكاساني: علاء الدين أبي بكر بن مسعود (ت: 587 هـ) بدائع الصنائع، تحقيق علي محمد عوض وعادل أحمد عبد الموجود، ج 7، ط 2، دار الكتب العلمية، 1423هـ/2003م، ص 172.

<sup>4</sup>- فاطمة آيت الغازي، عقد المربحة من الأساس الفقهي إلى الاستخدام البنكي بالمغرب، مجلة الأملك محمد بن احمد بونبات، ع 11، 12، 2012/2013، ص 318.

<sup>3</sup>- جميلة عبد القادر الرفاعي، المربحة للأمر بالشراء للشركات الإسلامية الأمريكية، مجلة زيادة الأعمال الإسلامية، الهيئة العالمية للتسويق الإسلامي، ع 1، م 5، 2020، ص 15.

بمائة وعشرة، وبين قوله: بعثك بمائة وريح قدره %10، فكلا الثمنين مائة وعشرة، وإن اختلفت العبارتان كما أنه لا فرق بين قوله: بعثك هذا الشيء بتسعين، وبين قوله: بعثك إياه بمائة إلا عشرة، فكلا الثمنين تسعون، وإن اختلفت العبارتان، فكان مشروعاً<sup>1</sup>.

## المطلب الثاني: أركان عقد بيع المراجعة و شروطه و أنواعه.

نتناول في هذا المطلب أركان عقد المراجعة و شروطه.

### الفرع الأول: أركان العقد.

ركن العقد هو ما يتوقف عليه وجود الشيء وإن لم يكن جزءاً داخلاً في حقيقته .

وللعقد أركان ثلاثة: صيغة العقد، العاقدان والمعقود عليه.

والعاقدان في البيع هما البائع والمشتري والمعقود عليه هو الثمن والمثمن، والصيغة هي الإيجاب والقبول ولكل ركن من هذه الأركان قسمان، لأن العاقد إما أن يكون بائعاً أو مشترياً والمعقود عليه إما أن يكون ثمناً أو مثمناً والصيغة إما أن تكون إيجاباً أو قبولاً. وبما أن عقد المراجعة نوع من أنواع البيوع المعتبرة شرعاً، فإن أركانه هي أركان عقد البيع عامة<sup>2</sup>.

### أ/ الركن الأول: الإيجاب والقبول (صيغة العقد).

يلزم لانعقاد العقد توافر الإيجاب والقبول بمعنى أن تتفق إرادة البائع مع إرادة المشتري إلى جانب توافر أركان العقد الرضائي وهي (التراضي والمحل والسبب) وذلك لأن المبدأ

<sup>1</sup> - مدير مركز الاقتصاد الإسلامي بجامعة الأزهر، بيع المراجعة وضوابطه الشرعية، <https://www.alkhaleej.ae>، صحيفة الخليج، 15/8/2011، يوم: 2022/03/05، الساعة: 20:30.

1- عقد بيع المراجعة دراسة مقارنة، الموقع الإلكتروني: <http://iefpe dia.com>، يوم: 2022/03/17، الساعة: 10:00.

2- عقد بيع المراجعة دراسة مقارنة، <http://iefpedia.com>، يوم: 2022/03/17، الساعة 10:00.

العام في العقود هو الرضائية، إلا أن هناك حالات تستوجب أن يكون الرضا في شكل معين كما في العقود الشكلية باعتبار أن هذا الشكل الخاص ركن في تكوين العقد<sup>1</sup>.

وصيغة العقد هي: "ما يصدر من قول أو فعل عن أحد المتعاقدين قاصدا إنشاء العقد وتحقق بالإيجاب والقبول"<sup>2</sup>. و يشترط تطابق الإيجاب والقبول.

ويقول الدكتور "عبد الرزاق السنهوري" في تطابق الإيجاب والقبول: فيجب إذن أن يتفق المتعاقدان على طبيعة العقد الذي يقصدان إبرامه وهو البيع فلو قصد أحدهما رهنا وقصد الآخر بيعا، فإن الإيجاب والقبول لم يتطابقا لا على البيع ولا على الرهن فلا يوجد بيع ولا رهن<sup>3</sup>.

إذ لا يكتمل الإيجاب دون اقترانه بقبول يفضي إلى اتفاق المتعاقدين على الصيغة النهائية للعقد وإتمامه، وهذا ما ورد في نص المادة 89 من الق.م.ج "يتم العقد بمجرد أن يتبادل طرفان تعبير عن إرادتين متطابقتين، مع مراعاة ما يقرره القانون فوق ذلك من أوضاع معينة لانعقاد العقد.

و ألفاظ المراجعة مردها إلى العرف، فحيث يتعرف الناس على دلالة اللفظ المستخدم فينبغي أن يكون ذلك هو المعتبر، وقد ذكر "الإمام النووي" أن لبيع المراجعة عبارات أكثرها دورانا على الألسنة ثلاث وهي كالاتي:

**أولا: من حيث طريقة الإخبار عن الثمن.**

وهناك ثلاثة طرق للإخبار عن الثمن وهي:

**الأولى: أن يقول: بعت بما اشتريت أو بما بذلت من الثمن وريح كذا.**

<sup>3</sup> - نداء خالد علي صبري، خصوصية التنظيم القانوني لعقد المراجعة للأمر بالشراء، رسالة ماجستير، جامعة النجاح الوطنية، كلية حقوق، نابلس، فلسطين، 2015، ص 45.

<sup>3</sup> - عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، ج 4، العقود التي تقع على الملكية البيع والمقايضة، تم إخراج هذه النسخة بواسطة Mr-Gddo ، 2008/2007، ص 38

**الثانية:** أن يقول: بعت بما قام عليّ، وريح كذا.

**الثالثة:** أن يقول: بعتك برأس المال وريح كذا.

وقد اختلف الفقهاء في حكم هذه العبارة الثالثة هل تلحق بالأولى أم بالثانية؟ والذي يتبين أن الأمر مرده إلى العرف، فإن كان العرف التجاري يقضي أن تعبير رأس المال لا يقصد به إلا الدلالة على ثمن الشراء مجرداً من أي نفقات أو مصروفات ألحقت بالصورة الأولى، أما إذا كان يقضي بأنه ثمن الشراء بالإضافة إلى سائر النفقات والمصروفات التي يقصد بها الاسترباح ألحقت حينئذ بالصورة الثانية<sup>1</sup>.

### ثانياً: من حيث النص على الريح.

إما أن يقول البائع: بعتك هذا الشيء برأس مالي، أو بما قام عليّ وريح كذا عشرة دراهم مثلاً، أو أن يقول: بعتك هذا الشيء برأس مالي، أو بما قام عليّ أن أريح فيه عشرة بالمائة مثلاً، أو بكل عشرة دراهم درهماً<sup>2</sup>.

وهذه العبارة الثانية هي التي وقع الخلاف فيها بين الفقهاء المتقدمين من حيث القول بالجواز أو الكراهة، بناءً على الجهل بمقدار الثمن حال العقد، فذهب الجمهور إلى جوازها، ورويت الكراهة عن "الإمام أحمد"، وهو ما ذهب إليه ابن عمر وابن عباس، والحسن ومسروق وعطاء بن يسار<sup>3</sup>.

### ب/ الركن الثاني: العاقدین.

<sup>1</sup>- الوثائق عطي المنان محمد احمد، عقد المراجعة ضوابطه الشرعية- صياغته المصرفية وانحرافات التطبيقية، المؤتمر العالمي الثالث للاقتصاد الإسلامي، جامعة أم درمان، كلية الشريعة والقانون، المنتدب بالمعهد العالي للدراسات المصرفية المالية، ص 12.

<sup>2</sup>- عبد العظيم أبو زيد، بيع المراجعة للأمر بالشراء، دار المريخ للنشر، القاهرة، ط 1، 1402 هـ / 1982م، ص 14.

<sup>3</sup>- بشيري عبد الباسط، بن هبري بوعلام، عقد المراجعة في الفقه الإسلامي وتطبيقاته المعاصرة، مذكرة ماستر أكاديمي، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، كلية العلوم الانسانية والاجتماعية قسم العلوم الإسلامية تخصص شريعة وقانون، 1441/1440 هـ - 2020/2019 م، ص 27.

العاقدين من العوامل الأساسية في تكوين العقد وعبارتهما عليها يرتب الشارع الآثار، وتبنى الأحكام، ويشترط في العاقدين الأهلية لولاية العقد<sup>1</sup>.

العاقدين هما شخصان معبران عن طرفي العقد والطرفين اللذان تقع عليهما التزامات العقد وقد يكونان شخصين منفردين أو متعددين، وقد يكونان أصليين أو نائبين عن غيرهما<sup>2</sup>.

أما ما يشترط في العاقدان فهو الأهلية : أي أن يكون العاقد عاقلًا مدركًا و مناط العقل و الإدراك التمييز.

فلا ينعقد بيع المجنون والصبي غير العاقل.

إن تصرفات الصبي المميز العاقل تنقسم إلى أقسام:

**1-1/التصرفات النافعة نفعًا محضًا:** كقبول الهبة والصدقة والوصية والكفالة بالدين، فهذه التصرفات تصح من الصبي العاقل دون إذن ولا إجازة من الولي، لأنها لنفعه التام.

**1-2/التصرفات الضارة ضررًا محضًا:** كالهبة والصدقة والاقراض وكفالته لغيره بالدين أو بالنفس، فهذه لا تصح من الصبي العاقل، ولا تنفذ، ولو أجازها وليه، لأن الولي لا يملك إجازة هذه التصرفات لما فيها من الضرر.

**1-3/التصرفات الدائرة بين النفع والضرر:** كالبيع والشراء والإيجار والاستئجار والمزارعة والمساقاة والشركات ونحوها. فهذه التصرفات تصح من الصبي المميز، ولكنها تكون موقوفة على إذن الولي أو إجازته ما دام صغيرًا أو على إجازته بنفسه بعد البلوغ، لأن للمميز جانبًا من الإدراك غير قليل.

و تنص المادة 40 ق.م.ج: "كل شخص بلغ سن الرشد متمتعًا بقواه العقلية ولم يحجز عليه يكون كامل الأهلية لمباشرة حقوقه المدنية. وسن الرشد تسعة عشر 19 سنة كاملة".

<sup>1</sup> - محمود حسني الزيني، عقد المراجعة في الفقه الإسلامي، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2012، ص 52. نقلًا عن: محمد أبو صرار النعماني، سامر النباهين، عقود المراجعة لدى البنوك الإسلامية، مذكرة ماستر، جامعة 8 ماي

1945 قالمة، قسم العلوم القانونية والعلوم الإدارية، تخصص، قانون أعمال، 2018/2017، ص 08.

<sup>2</sup> - عبد الأمير كاظم زاهد، مرجع سابق، ص 27.

وعقد المراجعة كغيره من العقود يتكون من العاقدين، اللذين يبرمان العقد.

فالبائع الذي يمتلك السلعة حتى يقوم ببيعها، والمشتري الذي يشتري تلك السلعة بالثمن الأول مع كون الربح معلوماً، لذلك لا بد أن يكون لهذين العاقدين سواءً البائع أم المشتري أهلية الأداء التي تخولهم صلاحية التصرف لاكتساب حقوقهم، وتحمل كل منهما الالتزامات المترتبة عليه، لهذا تكمن أهمية توافر الأهلية في عقد المراجعة لاعتبارها عملية من العمليات التي تحتاج إلى الخبرة والذكاء، بمعنى أنه يجب أن يكون هذا العاقد خاصة (العميل الأمر بالشراء) مدركاً ومميزاً في تصرفاته القانونية حتى يستطيع التعامل مع الغير، كما يجب أن يكون البائع أيضاً له الأهلية الكاملة باعتبار أنه يملك السلعة أو أنه يريد شراء السلعة حسب المواصفات المعينة التي يتطلبها المشتري، وكل ذلك يحتاج إلى إدراك وتمييز وأهلية كاملة<sup>1</sup>.

### ج/ الركن الثالث: محل العقد (المعقود عليه).

من المعلوم أن العقد لا ينشأ إلا إذا توافر فيه ركن المحل، وطبقاً للقواعد العامة يجب أن يكون المحل موجوداً أو قابلاً للوجود، وأن يكون ممكناً غير مستحيل، كما يكون المحل معيناً إما بذاته أو جنسه أو بمقداره أو بنوعه حتى ينعقد العقد.

والمحل في عقد البيع هو المبيع أي العين محل البيع، ونص المادة 351 من القانون المدني الجزائري أن البائع ملزم بنقل ملكية الشيء أو حق مالي، والمشتري ملزم بدفع الثمن لأن الثمن هو القيمة النقدية التي يدفعها المشتري مقابل شرائه المبيع ويتنوع المبيع إذا كان يرد على ملكية الشيء أو الحقوق المالية<sup>2</sup>.

والمبيع في عقد المراجعة يتعلق بالشروط العامة للبيع وهي التي يجب أن تتوافر في جميع أنواع البيوع، لتعتبر صحيحة شرعاً.

<sup>1</sup> - يمكن الاكتفاء بأهلية الصبي المميز في المعاملات البسيطة كبيع المراجعة البسيطة، لكن لا يتصور طبعاً أن تتعامل البنوك مع ناقصي الأهلية في العمليات التمويلية و المراجعة من بينها- المراجعة للأمر بالشراء- و سيأتي تناولهما.

<sup>2</sup> - حوحو يمينه، عقد البيع في القانون الجزائري، ط 1، دار بلقيس، الجزائر، 2016، ص 49. نقلاً عن: محمد أبو صرار النعماني وسامر النباهين، مرجع سابق، ص 10.

ولقد اشترط فقهاء الشريعة الإسلامية في المعقود عليه شروطا معينة لا يصلح بدونها أن يكون محلا للعقد<sup>1</sup> وهذه الشروط هي:

- أن يكون معيناً للعاقدين.
- أن يكون قابلاً للتعامل فيه شرعاً.
- أن يكون مقدوراً على تسليمه.

### 1/ أن يكون المحل معيناً أو قابلاً للتعيين.

اتفق الفقهاء على وجوب تعيين المبيع تعييناً يمنع من المنازعة ذلك أن المبيع يجب أن يكون معلوماً للطرفين علماً يمنع من الجهالة الفاحشة حتى لا يفسد العقد<sup>2</sup>.

ويلزم لانعقاد العقد أن يكون محل الالتزام معيناً أو على الأقل قابلاً للتعيين وهذا ما جاء في نص المادة 94 من القانون المدني الجزائري. والغاية من تعيين محل الالتزام هو تفادي المشاكل التي قد تنشأ من عدم تحديد المحل<sup>3</sup>.

وكمثال في بيع سيارة، فإذا كان عنده من نوعها أكثر من واحدة ميزها عن غيرها، أو أرض أو دار كذلك، فإذا كان المبيع معيناً بنوعه فيلزم تعيين المقدار أو الوصف<sup>4</sup>.

وفي الفقه الإسلامي يشترط في عقد البيع أن يكون المبيع والثلث معلومين فإذا كان أحدهما مجهولاً فإنه لا يصح البيع<sup>5</sup>.

### 2/ أن يكون المحل قابلاً للتعامل فيه شرعاً.

<sup>1</sup>- محمود حسني الزيني، مرجع سابق، ص 62 و 63.

<sup>2</sup>- المرجع نفسه، ص 10.

<sup>3</sup>- زكرياء سرايش، الوجيز في مصادر الالتزام، ط 2، دار هومة، الجزائر، 2014، ص 95. نقلاً عن: محمد أبو صرار

النعامي وسامر النباهين، مرجع سابق، ص 11.

<sup>4</sup>- عبد الأمير كاظم زاهد، مرجع سابق، ص 42.

<sup>5</sup>- زكرياء سرايش، مرجع سابق، ص 97.

وهذا معناه أن يكون المعقود عليه من الأشياء التي يجوز التعامل فيها شرعا، فإذا كان المعقود عليه من الأشياء التي لا يصح التعامل فيها شرعا فإن العقد لا يتم بل يكون باطلا. فالبيع لا ينعقد إلا إذا كان المبيع مالا منقولا مملوكا فإذا كان المحل لا يعتبر مالا شرعا، فإنه لا يصح التعاقد عليه.

وكذلك يشترط أن يكون المبيع طاهرا فلا ينعقد البيع إذا كان المبيع نجسا و ذلك كالخنزير والميتة<sup>1</sup>. ويمكن أن نوجز ما يخرج عن دائرة التعامل المشروع فيما يلي:

## 2-1/ أشياء تخرج عن التعامل بطبيعتها.

وهي تلك الأشياء التي لا يمكن أن يستأثر أحد بحيازتها، أو أنها الأشياء التي لا يؤدي انتفاع البعض بها إلى الحيلولة دون انتفاع البعض الآخر مثل الهواء وضوء الشمس.

## 2-2/ أشياء تخرج عن التعامل بنص القانون.

هناك أشياء تقبل بطبيعتها التعامل، ولكن القانون يحرم التعامل فيها لاعتبارات تتعلق بالمصلحة العامة، ومثال ذلك عدم جواز التعامل في الأموال العامة والأموال الموقوفة<sup>2</sup>.

## 3/ أن يكون المبيع مقدورا على تسليمه.

لا بد أن يكون البائع قادرا على تسليم المبيع للمشتري عند التعاقد. وذلك لأن ما لا يقدر على تسليمه عند العقد شبيها بالمعدوم، والمعدوم لا يصح بيعه كالجمل الشارد والغرس الغائر، خلافا للظاهرية حيث قالوا بجواز بيع العبد الآبق والجمل الشارد، والغرس الغائر، إذا علم مكانه أو لم يعلم إذا صح الملك عليه قبل ذلك<sup>3</sup>.

## الفرع الثاني: شروط المراجعة و أنواعها:

<sup>1</sup> - محمود حسني الزيني، مرجع سابق، ص 98.

<sup>2</sup> - زكرياء سرايش، مرجع سابق، ص 98-99.

<sup>3</sup> - محمد عبد الرؤوف حمزة، البيع في الفقه الإسلامي، دراسة عن المراجعة كأهم الأساليب المستخدمة، في المصارف الإسلامية، رسالة ماجستير، جامعة سانت كليمنت، قسم الاقتصاد الإسلامي، الشارقة للاستشارات الأكاديمية والجامعية، 2006، ص12.

نتناول في ما يلي الشروط أولا ثم أنواع المراجعة ثانيا.

### أولا: شروط المراجعة:

تتمثل الشروط الفقهية الواجب توفرها في المراجعة كما يلي<sup>1</sup>:

#### 1- العلم بالثمن الأول:

ومعناه أن يكون الثمن الأول معلوما للمشتري الثاني، لأن العلم بالثمن شرط في صحة عقد المراجعة الذي يعتمد أساسا على الثمن الأول و يتضمن العلم بالثمن الأول العلم بثمن الشراء و المصروفات الهامة ذات القيمة المؤثرة في الثمن<sup>2</sup>.

#### 2- أن يكون الربح معلوما:

فالربح يدخل في الثمن الذي سيدفعه المشتري، و غالبا ما يتخذ الربح نسبة معينة من ثمن الشراء او مبلغا معيناً.

#### 3- أن يكون العقد الأول خاليا من أموال الربا:

أي ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلا لجنسه من أموال الربا، لأن المراجعة هي بيع مرتب على الثمن الأول مع زيادة، والزيادة مع اتحاد الجنس ربا وليس ربحاً<sup>3</sup>.

### ثانيا: أنواع المراجعة.

تتقسم المراجعة إلى نوعين:

#### 1- المراجعة العادية أو البسيطة : و هي التي تتم بين طرفين، وهي الصورة

التي فصل فيها الفقهاء كما سبق تناوله عند تناول تعريفها و حكمها. حيث تكون السلعة

<sup>1</sup>- حلموس الامين، كزيز نسرين، مرجع سابق، ص101.

<sup>2</sup>- العيز إبراهيم، بيع المراجعة وتطبيقاته المعاصرة في البنوك التشاركية دراسة فقهية قانونية، مجلة منازعات الأعمال، ع 42، يوليو 2019، ص 122.

<sup>3</sup>- عثمان التكروري، مقال العمليات المصرفية الإسلامية، 2020/09/30، ص 2.

حاضرة و مملوكة للبائع ثم يبيعها للمشتري بثمان يزيد عن الثمن الأول و قد يقبض الثمن حالا كما قد يتم تأجيله، حسب القواعد العامة للبيع .

## 2- المرابحة المركبة (للأمر بالشراء).

إن الاختلاف بين المرابحة العادية و المرابحة للأمر بالشراء هو أن البائع في المرابحة البسيطة يملك السلعة التي يبيعها وقت التفاوض وعند البيع، في حين أن البائع المطلوب منه السلعة في بيع المرابحة للأمر بالشراء لا يملك السلعة وقت طلبها وحال التفاوض عليها بل سيشتريها من طرف ثالث<sup>1</sup>.

وسيتم التفصيل فيها أكثر من خلال الفصل التالي.

<sup>1</sup> - مجموعة من المؤلفين، فقه المعاملات، الموقع الإلكتروني: <http://al-maktaba.otg>، ص 470 و 471، يوم:

2022/03/07، الساعة: 14:08.

## الفصل الثاني:

عقد المرابحة للأمر بالشراء

في إطار النشاط المصرفي.

## الفصل الثاني: عقد المرابحة للآمر بالشراء في إطار النشاط المصرفي.

يعتبر بيع المرابحة للآمر بالشراء تطويراً للمرابحة البسيطة التي وضع أحكامها فقهاء الشريعة الإسلامية، كما سبق تناوله في الفصل الأول، وذلك لانتلاءم مع العمل المصرفي وسنتناول هذا النوع من المرابحة بشيء من التفصيل من خلال تحديد مفهومها (المبحث الأول) ثم مراحل إبرام هذا العقد و آثاره (المبحث الثاني).

**المبحث الأول: مفهوم عقد المراجعة للأمر بالشراء.**

نتناول في هذا المبحث تعريف و تكييف عقد المراجعة للأمر بالشراء (المطلب الأول) ثم نتناول الشبهات التي أثبتت حوله (المطلب الثاني).

**المطلب الأول: تعريف و تكييف عقد المراجعة للأمر بالشراء.**

من خلال هذا المطلب سوف نتناول تعريف المراجعة للأمر بالشراء ( فرع أول) ثم تكييف عقد المراجعة للأمر بالشراء ( فرع ثاني) .

**الفرع الأول: تعريف المراجعة للأمر بالشراء.**

للمراجعة للأمر بالشراء عدة تعاريف نذكر منها<sup>1</sup>:

- هو أن يطلب العميل من البنك شراء سلعة معينة محددة الأوصاف بعد الاتفاق على تكلفة الشراء وريح البنك ، وتتضمن هذه الصورة وعدا من العميل بشراء هذه السلعة حسب الشروط المتفق عليها، ووعدا آخر من البنك بإتمام هذا البيع وفقا للشروط.

- أو هو أن يطلب العميل أن يشتري له المصرف سلعة بمواصفات محددة، وذلك على أساس وعد من العميل بشراء تلك السلعة مرابحة من المصرف بمقدار ربح معين أو نسبة ربح متفق عليها، على أن يسدد العميل ثمن البيع المتفق عليه دفعة واحدة بالكامل أو مؤجلا أو على أقساط محددة مبالغها واستحقاقاتها.

و قد أورد المشرع الجزائري تعريفها في تعليمة بنك الجزائر رقم 03/20 السابق ذكرها في المادة 09 كما يلي:

(يمثل عقد المراجعة للأمر بالشراء، العقد الذي يقنتي بموجبه البنك والمؤسسة المالية من الغير، بخلاف الأمر بالشراء أو وكيله بناء على طلب ومواصفات الأمر بالشراء، سلعة منقولة أو غير منقولة بهدف بيعها له بسعر يساوي تكلفة اقتنائها، بإضافة هامش ربح متفق عليه مسبقا ووفقا لشروط الدفع المتفق عليها بين الطرفين).

<sup>1</sup> - حلموس الامين، كزيز نسرين، مرجع سابق ،ص104.

## الفرع الثاني: تكييف عقد المراجعة للأمر بالشراء.

نتناول في هذا الفرع تكييف عقد المراجعة للأمر بالشراء حسب رأي الفقهاء المجيزين للعقد ثم الشبهات التي أثارها من قال بعدم جوازها و مخالفتها للشريعة الإسلامية.

### أولاً: تكييف عقد المراجعة للأمر بالشراء.

لقد اختلفت آراء الفقهاء المعاصرين في جواز المراجعة للأمر بالشراء بناء على تكييفها فمنهم من كيفه على أنه: عقد بيع ويكون خاضعاً لتشريع العقود، و منهم من نظر إليه على أنه عقد قرض حيث يخضع لقانون النقد والقرض، كما ورد تكييفه عقد وكالة.

### أ/عقد المراجعة عقد بيع.

حسب المادة 351 ق.م.ج، فإنه: (البيع عقد يلتزم بمقتضاه، البائع أن ينقل للمشتري ملكية شيء أو حقا ماليا آخر في مقابل ثمن نقدي). ومنه يمكن اعتبار عملية المراجعة عملية بيع تتميز بخصائص عقد البيع وأركانه كونه عقد رضائي وملزم للجانبين، وعقد المراجعة لا يتضمن غير هذا ولا يخرج عن نطاق عقد البيع فهو بيع السلعة بثمنها التي قامت به مع ربح معلوم أي أنه عقد بيع برأس مال و ربح معلوم<sup>1</sup>. والذي يعتبر شرط لصحة هذا العقد. وقد كيفه البعض على أنه بيع معلق على شرط، أي: إن اشتريت هذه السلعة بكذا فقد اشتريتها منك بكذا<sup>2</sup>.

أما بالنسبة إلى تحليل عناصر عملية المراجعة فيمكن (حسب الاتفاق) أن تكون مكونة كما يأتي<sup>3</sup>:

<sup>1</sup> عبيدي سعد هنده، عقد المراجعة، مذكرة ماستر أكاديمي، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، 2017/05/23، ص13.

<sup>2</sup> - أيمن علي عبد الرؤوف صالح، تحقيق أقوال الفقهاء في بيع المراجعة للأمر بالشراء، مجلة جامعة الملك عبد العزيز، الاقتصاد الإسلامي، م30ع3، ص:3-45 (محرم 1439/ أكتوبر 2017)، 1، 3-30. DOI: 10.4197/Islec. 08.

<sup>3</sup> - جعفر عبد الرحمان قصاص، بيع المراجعة للأمر بالشراء دراسة فقهية، شوال 1432هـ، ص 10.

**ثلاثة (3) أطراف:** أمر بالشراء ومشتري من المصرف، بائع السلعة للمصرف، مصرف مشتري للسلعة وبائع لها للأمر بالشراء.

**عقدان:** عقد بين البائع والمصرف، عقد بين المصرف والأمر بالشراء.

**ثلاثة (3) وعود:** وعد من المصرف بشراء السلعة، وعد من المصرف ببيعها إلى الأمر بالشراء، وعد من الأمر بشراء السلعة من المصرف.

### ب/ عقد المراجعة عقد قرض.

بالنظر إلى تعريف المراجعة فهو أن يقوم البنك بشراء بضاعة أو تجهيزات للعميل بطلب منه ثم يعيد بيعها له مع هامش ربح متفق عليه<sup>1</sup>.

فهناك من يرى عقد المراجعة ما هي إلا عقد قرض بفائدة، باعتبارها عملية تمويلية يقوم بها البنك تلبية لطلب عميله وفق الاتفاق المبرم بينهما، وهي بهذه الصورة قريبة جدا من القرض التقليدي المصرفي، وفي أحسن الأحوال توصف المراجعة حسب البعض بأنها تحايل على الشرع<sup>2</sup>.

### ج/ عقد المراجعة عقد وكالة.

تنص المادة 571 ق.م.ج على ما يلي: (الوكالة أو الإنابة هو عقد بمقتضاه يفوض شخص شخصا آخر للقيام بعمل شيء لحساب الموكل وباسمه). بمعنى أنه عقد يتم بين طرفين يتفقان من خلاله على قيام أحدهما والذي يسمى الوكيل بعمل ما لحساب الطرف الآخر المسمى الموكل ويكون ذلك بمقابل متفق عليه مسبقا.

انطلاقا من هذا يمكن تكييف عقد المراجعة على أنه عقد وكالة بأجر مع سلف: يقول العميل للمصرف: اشتر لي هذه السلعة بكذا، ولك أجر كذا، على أن أدفع ما ثبت لك في

<sup>1</sup> - سليمان ناصر، التقنيات البنكية وعمليات الائتمان، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 2015، ص 159، نقلا عن: عبيدي سعد هندا، مرجع سابق، ص 14.

<sup>2</sup> - عليات سمية، النظام القانوني لعقد المراجعة، مذكرة ماستر أكاديمي، كلية الحقوق والعلوم السياسية، شعبة الحقوق، تخصص قانون الشركات، 2015/06/04، ص 14.

ذمتي (الثمن المدفوع والأجر) بعد سنة مثلا. فالطلب من المشتري ما هو إلا توكيل وإن سمي طلبا، ونسبة المراجعة التي جرى التفاوض عليها هي "أجرة الوكالة" وإن سميت "ربحا" و "مراجعة"، والمصرف يشتري السلعة للعميل، ولا يصح في هذه الحالة أن يقع شراؤه لنفسه، وإن ادعى ذلك؛ لأن هذا يكذبه الظاهر والباطن: أما الظاهر؛ فلأن المصرف اشترى السلعة لصالح عميل معين، بناءً على طلبه، وبدلالته عليها، ولو لا ذلك لما اشتراها، وأما الباطن؛ فلأن نية المصرف هي شراء السلعة للعميل لا لنفسه، وهو لا يمكنه أن يدفع ذلك؛ لأن النية هي الباعث على العمل، وهذا هو الباعث بلا ريب<sup>1</sup>.

غير أننا نرجح القول بأنه عقد من عقود الإذعان، وذلك لأنه من الناحية التطبيقية يتم من خلال وضع البنوك و المؤسسات المالية لنماذج لعقد المراجعة محددة البيانات يتم البيع على و فقها .

### المطلب الثاني: الشبهات التي أثرت حول عقد المراجعة للأمر بالشراء.

ومن الفقهاء المعاصرين من لم يجز هذا العقد و حجتهم في ذلك الشبهات التالية:

#### أ/بيع المراجعة بيعتان في بيعة<sup>2</sup>:

أي وجود صفتين من المبيع في آن واحد، مثل بعثك داري كذا، على أن تبيعني سيارتك بكذا، إنه بيع فاسد، لوجود شرط فيه لا يقتضيه العقد، وفيه منفعة لأحد العاقدين، وقد نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن "بيعتين في بيعة"، ومثله أيضا أن يقول البائع، بعثك هذا الشيء نقدا بكذا، مؤجلا أو مقسطا بكذا، فيقبل المشتري دون تحديد أي الحالتين يريد، فإن حسم الأمر وأجاب مثلا: اشتريت الشيء تقسيطا، صح البيع، وإن لم يحدد كان الثمن مجهولا.

#### ب/ بيع المراجعة للأمر بالشراء من بيوع العينة<sup>1</sup>:

<sup>1</sup> - أيمن علي عبد الرؤوف صالح، مرجع سابق، ص 08.

<sup>2</sup> - وهبة الزحيلي، المعاملات المالية المعاصرة، ص 35.

ذهب عدد قليل من الفقهاء إلى أن بيع المراجعة للأمر بالشراء هي إحدى صور بيع العينة، وبيع العينة محرم في الشريعة.

وقد فسر جمهور الفقهاء العينة بأن يبيع المرء شيئاً من غيره بثمن مؤجل ويسلمه إلى المشتري، ثم يشتريه بآئعه قبل قبض الثمن بنقد حال أقل من ذلك القدر<sup>2</sup>.

فبيع العينة يقصد من وراءه الدراهم وليس البيع، فالعينة بيع يتحايل على سلف بزيادة للمشتري، وقرض بربا البائع.

و قد رد على هذا الرأي، بأن بيع المراجعة كما تجريه المصارف الإسلامية يختلف تماماً عن ذلك، فالبيع مقصود بذاته، فالعميل يطلب السلعة من وراء ذلك لأنه لا يملك المال لشرائها من البائع، فيلجأ إلى المصرف، والمصرف يطلب من وراء البيع الحصول على البيع، وكلا الأمرين ما أحل الله، فليس هناك تحايل على الربا، بل بيع وشراء<sup>3</sup>.

### ج/ أنه من بيع ما ليس عندك:

بيع المراجعة يتضمن بيع ما ليس عند البائع أو ما لا يملكه وهذا يسمى بيع المعدوم<sup>4</sup>، ذلك أن البنك الإسلامي يبيع للزبون السلعة قبل أن يملكها لأنه يصاحبه وعد بالشراء، وقد نهى الرسول صلى الله عليه وسلم بيع الإنسان لما لا يملك أو ما ليس عنده" وبعضهم عبر عنه بقوله "البيع قبل الشراء" أي يبيع السلعة قبل شرائها وزعم أن هذا البيع أسوأ أنواع الربا<sup>5</sup>.

<sup>1</sup>- عبد المجيد عبد الله دية، شبهات وردود على بيع المراجعة للأمر بالشراء كما تجريها المصارف الإسلامية، مجلة الزرقاء للبحوث والدراسات الإنسانية، م 9، ع 2، الأردن، 2009، ص 96.

- نزيه حماد، معجم المصطلحات المالية والاقتصادية في لغة الفقهاء، ط 1، دار القلم دار الشامية، دمشق، 1429هـ/2008م، ص 388.

<sup>3</sup>- بشيري عبد الباسط، بن هبيري بوعلام، مرجع سابق، ص 75.

- سعد عبد محمد، مي حمودي عبد الله، عقد بيع المراجعة، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، الجامعة، ع 31، 2012، ص 10.

<sup>5</sup>- فؤاد بن حدو، المرجع السابق، ص 54.

وبناءً على ما سبق فإن الحديث قد جاء لسبب خاص، وهو ما كان يفعله "حكيم بن حزام" من بيع شيء موصوف في الذمة ثم يذهب إلى السوق ليشتريه ويسلمه للمشتري، وهذا ما يدل عليه سياق الحديث ونصه، ولم يكن يطلب ملك الغير بعينه، بل كان يطلب جنس الشيء، أي ما هو موصوف في الذمة<sup>1</sup>.

وقد رد على هذه الشبهة بما يلي:

إن البنوك لا تتبع و توقع عقد البيع بالمراجعة مع الأمر بالشراء إلا بعد شرائها للبضاعة المطلوبة وتملكها لها وتحملها مخاطرها<sup>2</sup>.

### د/ حيلة لأخذ الربا:

قال البعض إن الزيادة في ثمن السلعة في هذا البيع قائمة على أساس سعر الفائدة الربوية التي تتعامل بها البنوك التجارية التقليدية، وهو أخذ الأبدال عن الآجال، فالبنوك التجارية تجري اقتضاء عائد التمويل في صورة فائدة محددة مسبقاً، بصرف النظر عن نتيجة النشاط، وهذا البيع لا يختلف عن ذلك، إذ أن عائد التمويل بالنسبة للبنك يتمثل في صورة هامش مرابحة محدد مسبقاً، حسب المدة الزمنية التي يتم بها سداد الدين، إلا أنه يسمى هذا العائد ربحاً، والبنوك التجارية تسميه فائدة، وهو في كلتا الحالتين ربا محرم<sup>3</sup>.

و الأمور التي يمكن الرد بها على القائلين باعتبار المراجعة حيلة لأخذ الربا، هو ما هو ملاحظ من فوارق كثيرة بين معاملات المصارف التقليدية والإسلامية ولا يجوز القول بأن المعاملتين وجه لعملة واحدة، والذي تغير هو الصورة فقط، لأن كلا من الصورة والحقيقة قد لحقتما التغيير، فقد تحولت معاملات البنوك التقليدية من استقراض بالربا إلى عملية بيع وشراء، وتجدر الإشارة إلى أن هناك فرق بين أساس الفائدة في العمليات المصرفية للبنوك التقليدية، وأساس اكتساب الربح وفقاً للصيرفة الإسلامية، فالربح في عمليات المراجعة للأمر

<sup>1</sup>- عبد المجيد عبد الله دية، مرجع سابق، ص 100.

<sup>2</sup>- حسين سمحان، الشبهات المثارة حول العمل المصرفي الإسلامي ورد عليها، الجمعية الأردنية لإعجاز القرآن والسنة،

الموقع الإلكتروني: [https://ejazjo\\_org](https://ejazjo_org)، يوم: 2022/4/27، الساعة: 14:28.

<sup>3</sup>- عبد المجيد عبد الله دية، مرجع سابق، ص 102.

بالشراء عبارة عن مبلغ متفق عليه، يمثل زيادة على الثمن الأول الذي يمثل تكلفة السلعة أو البضاعة وقد يكون نسبة مئوية من التكلفة، وأما في البنوك التقليدية فإن الربح يمثل زيادة على نقد أو مبلغ معين، وليس تكلفة سلعة من السلع<sup>1</sup>.

### المبحث الثاني: مراحل إبرام عقد المراجعة للأمر بالشراء و آثاره.

نتناول في هذا المبحث مراحل إبرام العقد و شروطه (المطلب الأول) ثم آثاره (المطلب الثاني).

#### المطلب الأول: مراحل إبرام عقد المراجعة للأمر بالشراء .

يتم تكوين عقد المراجعة للأمر بالشراء وفق ثلاث (3) مراحل أساسية نعرضها كما يأتي:

#### الفرع الأول : مرحلة المواعدة ( إبرام عقد الوعد):

الوعد قد يكون من جانب واحد أو من جانبيين، جاء في نص المادة 71 ق.م.ج ما يلي: (الاتفاق الذي يَعدُّ له كلا المتعاقدين أو أحدهما بإبرام عقد معين في المستقبل لا يكون له أثر إلا إذا عينت جميع المسائل الجوهرية للعقد المراد إبرامه، والمدة التي يجب إبرامه فيها).

وإذا اشترط القانون لتمام العقد استيفاء شكل معين فهذا الشكل يطبق أيضا على الاتفاق المتضمن الوعد بالتعاقد)..

و يمكن تصور هذه المرحلة حسب ثلاث مراحل: تقديم طلب الشراء، دراسة العملية، عقد المواعدة.

#### 1/ تقديم طلب الشراء:

<sup>1</sup> - عبد المجيد عبد الله دية، مرجع سابق، ص 103.

يقوم العميل أو الأمر بالشراء بتقديم طلب شراء سلعة ما للبنك، ويكون مبينا في طلبه هذا نوع السلعة وصفتها وكميتها، إذ يكلف البنك بعملية المراجعة بالقيام بشراء سلعة يحدد مواصفاتها على أن يشتريها العميل بعد ذلك بنفس ثمن الشراء مضاف إليه الربح المتفق عليه<sup>1</sup>. كما تظهر في هذا الطلب بيانات أخرى غير نوع وطبيعة وأوصاف البضاعة، حيث نجد: المستندات المطلوبة، مصدر الشراء أو عنوانه، شروط ومكان التسليم، نوع العملة، العربون، طريقة الدفع، الضمانات و الكفالات، بيانات شخصية. والمصرف لا يقوم بالتنفيذ إلا بعد دراسة الطلب المقدم من جميع جوانبه<sup>2</sup>.

## 2/ دراسة العملية:

بعد قيام العميل بتقديم طلب الشراء يأتي دور البنك، وذلك من خلال دراسة العملية أو بمعنى دراسة الطلب والاستعلام عن العميل (سمعته، خبرته، مركزه المالي ... إلخ) وتختلف دراسة الطلب من عميل لآخر حسب حجم التمويل وأهميته وطبيعة السلعة والهدف من الدراسة لهذا الطلب هو تحديد جدواه والمخاطر التي من المحتمل أن يتعرض لها<sup>3</sup>.

تقوم الدراسة بالتركيز على جميع النواحي منها<sup>4</sup>:

- سلامة البيانات المقدمة من طرف العميل.
- التأكد من أن العملية تتفق مع الشريعة الإسلامية والقواعد القانونية.
- دراسة السلعة من حيث ثمنها وتكلفة نقلها خاصة إذا كان المورد خارجي.
- دراسة الضمانات المقدمة من العميل .
- تحديد آجال الأقساط وتمديدها.

<sup>1</sup> - عبيدي سعد هندة، مرجع سابق، ص 17.

<sup>2</sup> - محمد أبو صرار النعامي، سامر النباهين، مرجع سابق، ص 13.

<sup>3</sup> - عليات سمية، مرجع سابق، ص 29.

<sup>4</sup> - عبيدي سعد هندة، مرجع سابق، ص 18.

**3/ عقد المواعدة:** بعد ما يتم قبول طلب الشراء من طرف البنك قد يتم إبرام عقد الوعد مع العميل والمتضمن الالتزام بتنفيذ العملية من كلا الطرفين، حيث يلتزم البنك بشراء السلعة وإعادة بيعها للعميل، كما يلتزم العميل بشراء السلعة من البنك.

وتجدر الإشارة إلى أنه طبقاً لأحكام القانون المدني يشترط أن يكون الواعد أهلاً للتعاقد على العقد الموعود ويكون وعده حينئذ صحيحاً ولو فقد الأهلية عند إبرام العقد النهائي بشرط أن لا تزيد التزاماته كما كانت عند الوعد، كما يشترط أن تخلو إرادة الواعد من عيوب الرضا عند صدور الوعد منه<sup>1</sup>.

أما إذا كان الوعد من جانبين، فيجب أن تتوفر في كل منهما (البنك والعميل) أهلية التعاقد على العقد الموعود عند صدور الوعد وأن يخلو رضاؤهما من العيوب في هذا الوقت لأن الوعد يعتبر في هذه الحالة عقداً ابتدائياً<sup>2</sup>.

وفيما سبق تبين لنا أن هذه الصورة تشتمل على مواعدة من البنك بالبيع بثمن معلوم وبيع معلوم، ومواعدة من المشتري على شراء السلعة بالثمن المتفق عليه، غير أن بعض الفقهاء المعاصرين و بناء على الآراء الفقهية المتعلقة بالزامية الوعد ديانة و قانونا رجح عدم اشتمال هذه المرحلة على الوعد الملزم، و ترك الخيار قائماً، و لذلك تحولت صيغة بيع المراجعة للواعد بالشراء إلى بيع المراجعة للأمر بالشراء<sup>3</sup>، و عليه فللمتعاقدين في هذه المرحلة أن يلتزما بالوعد كما يمكن ألا يلتزما بالوعد فإذا التزما بالوعد سواء أحدهما أو كلاهما فإنه ينعقد بينهما عقد الوعد كما تمت الإشارة إليه في نص المادة 71 من القانون المدني.

و تجدر الإشارة أن أكثر البنوك تشترط الالتزام بالوعد بالشراء من طرف الأمر به لتجنب المخاطر الخاصة بشراء السلعة، و تستعمل في سبيل ذلك عقوداً نموذجية لتدخل هذه العملية في إطار عقود الإذعان.

<sup>1</sup> - محمد حسنين، عقد البيع في القانون المدني الجزائري، 5، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون الجزائر، ص 32.

نقلا عن: عليات سمية، مرجع سابق، ص 31.

<sup>2</sup> - محمد حسنين، المرجع السابق، ص 31.

<sup>3</sup> - حلموس الامين، كزيز نسرين، مرجع سابق، ص 104.

و في هذا الإطار نص المشرع الجزائري في المادة 11 من تعليمة بنك الجزائر رقم 20-03: " في حالة عقد المراجعة للأمر بالشراء، يُمكن أن يشترط البنك أو المؤسسة المالية، قبل شراءه للسلعة التي عينها الأمر بالشراء، إمضاء هذا الأخير على تعهد شراء أحادي الطرف للسلعة المعينة.

يجب أن يتضمن التعهد بالشراء أحادي الطرف، خصائص السلعة، سعر الاقتناء، كفاءات وأجال تسليمها للأمر بالشراء.

كما أجاز المشرع في المادة 12 من التعليمة السابقة أن يشترط البنك على الأمر بالشراء ما أطلق عليه وديعة ضمان: " يمكن للبنك أو المؤسسة المالية أن يشترط على الأمر بالشراء وديعة ضمان تسمى «هامش الجدية»، تمثل تعهدا بجدية الأمر بالشراء.

و قد ضبط المشرع هذه الوديعة في ذات المادة بالأحكام التالية:

1- يتم وضع وديعة الضمان هذه في حساب مخصص، لا يمكن للبنك أو المؤسسة المالية التصرف فيه.

2- يمكن للأمر بالشراء أن يسترجع كامل وديعة الضمان فوراً، بعد إبرام عقد المراجعة، أو استخدامها كخصم من سعر البيع.

3- في حالة عدم احترام البنك أو المؤسسة المالية لالتزاماته، يقوم الأمر بالشراء باسترجاع وديعة الضمان.

4- يمكن للبنك أو المؤسسة المالية أن يخصم من مبلغ وديعة الضمان، كل مبلغ يمثل الضرر الفعلي الذي تكبده نتيجة لعدم احترام الأمر بالشراء لتعهد الشراء أحادي الطرف.

5- لا يمكن في أي حال من الأحوال، أن يطلب البنك أو المؤسسة المالية بتسديد مبالغ إضافية لوديعة الضمان.

**الفرع الثاني: مرحلة شراء البنك للسلعة من المورد :**

بعد الانتهاء من مرحلة المواعدة تأتي مرحلة الشراء الأول التي يباشرها البنك مع المورد وذلك بعد الاتصال به والتعاقد معه على شراء السلعة التي قام العميل بتحديدتها للبنك، و هنا يجب أن يظهر بوضوح استقلال عقد الشراء بين البنك و المورد و غيره من العقود المكونة لمراحل بيع المراجعة للأمر بالشراء، "حيث إن الأساس القاعدي للمراجعة هو أن هامش الربح العائد للبنك يفسر بالطابع التجاري و ليس المالي للعملية التجارية (يجب أن تكون عملية الشراء و إعادة البيع حقيقية و ليس وهمية)"<sup>1</sup>.

في هذه المرحلة قد يقوم العميل بتوجيه البنك للشراء من تاجر معين عن طريق إحضار فاتورة عرض من التاجر للبنك وذلك لتسهيل اتصال البنك بالتاجر، ويقوم البنك بإبرام عقد البيع معه بحيث تنتقل ملكية السلعة من البائع للبنك<sup>2</sup>.

و يتضمن عقد البيع المبرم بين المورد والبنك بعض المعلومات<sup>3</sup>:

1- الثمن الأصلي.

2- التكاليف والمصاريف الإضافية المتعلقة بالسلعة.

3- مكان وتاريخ التسليم.

4- مخاطر الشراء والنقل وأساليب التأمين على السلعة.

كما قد يقوم البنك بتوكيل العميل بالاتصال بالموردين في مرحلة الشراء خاصة إذا لم يكن في البنك قسم مختص، أو خبراء لشراء هذه السلعة.

يتضمن هذا العقد القائم بين البنك والمورد عدة شروط حيث يجب أن يكون مستند التعاقد (فاتورة أو عقد) باسم ولحساب البنك حتى لو تولى أي شخص آخر الشراء وكيلًا عن البنك، وجاء هذا الشرط ليحقق شرط آخر وهو ملكية البنك للسلعة قبل بيعها مرابحة<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> - قموح، مولود، وسائل الدفع و التمويل في التجارة الخارجية، مطبوعة مقدمة لطلبة السنة الثانية، ماستر، تخصص قانون اعمال، قسم القانون الخاص، كلية الحقوق، قسنطينة، السنة الجامعية، 2020-2021.

<sup>2</sup> - حسين سمحان سمحان، موسى عمر مبارك، عبد الحميد أبو الصقري، إدارة الاستثمار في المصارف الإسلامية،

المنظمة العربية للتنمية الإدارية، جامعة الدول العربية، 2012، القاهرة، مصر، ص 30. نقلا عن: مرجع نفسه، ص 31.

<sup>3</sup> - عبيدي سعد هندا، مرجع سابق، ص 19.

و قد تناول المشرع الجزائري هذه المسألة في المادة 10 من تعليمية بنك الجزائر: " يُمكن للبنك أو المؤسسة المالية أن يُوكّل زبونه، بشكل استثنائي، لاختيار بل وحتى شراء، باسم البنك أو المؤسسة المالية، السلعة موضوع العقد".

كما تجدر الإشارة إلى أن السلعة في مرحلة الشراء الأول حتى بيعها تكون في ملكية البنك وعلى ذلك فالمقرر شرعا ضمانها يكون على البنك بمعنى أنه هو الذي يتحمل مخاطرها لأنه هو المالك لها، وهذا ما تعمل به جميع البنوك الإسلامية<sup>2</sup>.

لكن يجب الإشارة إلى أن البنوك تحمّل المشتري مراجعة مبلغ التأمين على البضاعة خلال الشراء الأول وذلك بإدراج هذا المبلغ ضمن المصروفات التي تحمل على الثمن الأول، ويفتضي الأمر طالما أن البنك هو الذي يتحمل مخاطر السلعة خلال مرحلة الشراء الأول أن لا يحمّل العميل بقيمة التأمين، والتأمين هنا تكلفة لتبعية الهلاك فإذا حمّل بها الأمر بالشراء كان فيها شبهة، ومن وجه آخر فإنه إذا تعرضت البضاعة إلى مخاطر معينة وتلف جزء منها فإن البنك هو الذي يقبض مبلغ التعويض فكيف يحمّل العميل بقيمة التأمين ويحصل البنك على التعويض<sup>3</sup>.

بالإضافة إلى أن هناك بعض البنوك تشترط في عقد البيع مراجعة على العميل (الأمر بالشراء) إبرؤها من أي عيب يكون بالسلعة، ويفهم من هذا أن ذلك يكون سواء حدث العيب عند المورد أو عند البنك وبالتالي فإنه إذا حدثت مخاطر أدت إلى عيوب بالسلعة فإن الذي يتحملها هو العميل وليس البنك وهذا جائز شرعا<sup>4</sup>.

### الفرع الثالث: مرحلة البيع مراجعة.

<sup>1</sup> - عطية فياض، التطبيقات المصرفية لبيع المراجعة في ضوء الفقه الإسلامي، ط1، دار النشر للجامعات، مصر، 1989، ص 192، نقلا عن: عليات سمية، مرجع سابق، ص 33.

<sup>2</sup> - علي أحمد السالوس: مخاطر التمويل الإسلامي، الموقع الإلكتروني: <http://www.kantakji.com> في 20/08/2009. نقلا عن: المرجع نفسه، ص 34.

<sup>3</sup> - علي أحمد السالوس: مخاطر التمويل الإسلامي، الموقع الإلكتروني: <http://www.kantakji.com> في 20/08/2009. نقلا عن: المرجع نفسه، ص 34.

<sup>4</sup> - عائشة الشرقاوي المالقي، البنوك الإسلامية (التجربة بين الفقه والقانون والتطبيق)، المركز الثقافي العربي، الدار البيضاء، المغرب، ط1، ص 451. نقلا عن: مرجع نفسه، ص 34.

بعد قيام البنك بتملك السلعة التي حددها العميل يقوم البنك بتسليمها له مراعاةً لشروط ومكان التسليم المذكورة في طلب الشراء، وذلك بعد أن يقوم بعرضها على العميل في حالة موافقة العميل يتم تحرير عقد البيع، حيث يقوم البنك بعملية الشراء من المورد .

و في هذا الإطار و بالرجوع إلى تعليمة بنك الجزائر رقم 20-03، أجاز المشرع الجزائري أن يشتمل العقد على:

- أن يشترط البنك أو المؤسسة المالية الضمانات التي يراها مناسبة سواء كانت ضمانات حقيقية أو شخصية، وفقاً للتشريع المعمول به. المادة 07.

- " يُمكن أن ينص عقد المراجعة على إلزامية الزبون، في حالة التأخر أو عدم التسديد بدون عذر مُعتبر، بدفع جزء أو كامل المبلغ المتبقي المستحق. يُسمح إدراج ضمن عقد المراجعة التزام الزبون بدفع، في حالة التأخر أو عدم التسديد، مبلغاً يساوي جزءاً أو كامل الضرر الفعلي ويجب أن يتم إنفاق هذا المبلغ في أعمال خيرية، تحت رقابة الهيئة الشرعية الوطنية للإفتاء للصناعة المالية الإسلامية." المادة 6.

و بناء على ما سبق فإن المراحل السابقة ينتج عنها ثلاثة عقود مستقلة و هي:

عقد الوعد الأولي، و عقد شراء البنك من المورد و أخيراً عقد المراجعة بين البنك و الأمر بالشراء.

و قد نصت تعليمة بنك الجزائر على هذا الأمر في المادة 13: " يترتب على كل من تعهد الشراء أحادي الطرف للزبون وعقد شراء السلعة من طرف البنك أو المؤسسة المالية وعقد المراجعة، ثلاثة عقود منفصلة".

### المطلب الثاني: الآثار المترتبة عن عقد المراجعة للأمر بالشراء.

بما أن عقد بيع المراجعة من العقود الملزمة من الجانبين، فهو يخلق دائنية فيما بين أطرافه. أي أنه يترتب التزامات مختلفة يقع بعضها على عاتق البائع (الفرع الأول) في حين يقع البعض الآخر على عاتق المشتري (الفرع الثاني).

**الفرع الأول: التزامات البنك.**

يلتزم البنك في بيع المراجعة للأمر بالشراء دون الحاجة إلى اتفاق بالتزامين مهمين حيث يقوم البنك بتسلم البضاعة المحددة، وذلك حتى تتحقق شروط ملكيته لها، من طرف المورد ثم تسليمها للعميل<sup>1</sup>.

**1/ استلام السلعة من المورد:**

لإتمام تحقق شرط ملكية البنك للسلعة قبل بيعها مرابحة، ولكي يتم الشراء الأول فإنه يلزم أن يستلم البنك السلعة المشتراة، وأن البنك هو الذي يقوم بالشراء الأول لحساب نفسه فإن الوضع الطبيعي أن يقوم هو باستلام السلعة من مخازن المورد أو المكان المحدد في شروط التسليم، ولكن بما أنه يشتريها ليبيعها مرابحة فإنه يتصور عملية التسليم للبنك ثم تسليم السلعة للمشتري مرابحة تتم مرة واحدة<sup>2</sup>، كما سبق الإشارة إليه، حيث تنص المادة 167 ق.م.ج على أن: (الالتزام بنقل حق عيني يتضمن الالتزام بتسليم الشيء والمحافظة عليه حتى التسليم).

**2/ تسليم السلعة إلى العميل (الأمر بالشراء):**

ذكرنا سابقا في المادة 167 ق.م.ج بأنه عند الالتزام بنقل حق عيني لا بد أن يلحقه الالتزام بتسليم الشيء والمحافظة عليه إلى غاية تسليمه.

وهذا ما صرحت به المادة 367 ق.م.ج: (يتم التسليم بوضع المبيع تحت تصرف المشتري بحيث يتمكن من حيازته والانتفاع به دون عائق ولو لم يتسلمه تسليما ماديا ما دام البائع قد أخبره بأنه مستعد لتسليمه، ذلك ويحصل التسليم على النحو الذي يتفق مع طبيعة الشيء المبيع).

<sup>1</sup> - عليات سمية، مرجع سابق، ص 39.

<sup>2</sup> - محمد عبد الحليم عمر، التفاصيل العملية لعقد المراجعة في النظام المصرفي الإسلامي، أعمال لندوة حول خطة (استراتيجية) الاستثمار في البنوك الإسلامية: الجوانب التطبيقية والقضايا والمشكلات، بالتعاون مع المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية، جدة، عمان، 1987/6/21م، ص 32.

فلا يكفي أن ينقل البنك ملكية المبيع إلى العميل، بل لابد له من تسليمه إياه، بشكل يسمح له بالحيازة عليه والانتفاع به دون عوائق تمنعه من بيعه بشكل مباشر، أي كمالك دون أي مانع أو عائق، ويجب أن يكون التسليم للمبيع بالحالة التي كان عليها وقت البيع، وهذا يعني أن البنك ملزم إلزاماً جبرياً بالمحافظة على المبيع حتى تسليمه للعميل وإلا فإن تبعه الهلاك كانت عليه، فإذا هلك المبيع رغماً عن البنك رغم بذله العناية الضرورية للمحافظة عليه التزم بالتسليم فقط، أما إذا كان الهلاك ناتجاً عن تقصير منه التزم البنك بالتسليم والتعويض عن الضرر<sup>1</sup>.

### الآثار الناتجة عن التزامات البنك.

فمن خلال الالتزامات السابقة تنشأ بعض الآثار نذكر منها:

#### 1/ نفقات التسليم:

يتحمل المشتري نفقات التسليم حسب المادة 395 من الق.م.ج تنص على أن: (نفقات تسلم المبيع تكون على المشتري ما لم يوجد عرف أو اتفاق يقضي بغير ذلك). وهذا إذا لم يكن هناك اتفاق أو عرف يجعل مصروفات التسليم هذه على عاتق البائع لا على المشتري<sup>2</sup>.

#### 2/ التزام البنك بضمان العيوب الخفية:

بعد تسليم السلعة إلى المشتري (الأمر بالشراء) من طرف البنك (البائع) وجب عليه الالتزام بضمان العيوب الخفية التي قد تظهر للمشتري بعد تسلمه السلعة ويتحمل تبعه الرد بالعيوب الخفية، إلا أنه في بعض الأحيان قد يرغب المتعاقدان بتعديل أحكام ضمان العيب الخفي من خلال تخفيف الضمان أو الإعفاء منه ويكون ذلك باشتراط البراءة من العيب للبنك.

<sup>1</sup>- عبيدي سعد هندا، مرجع سابق، ص 28.

<sup>2</sup>- سلطاني سارة، محاضرات في مقياس العقود المسماة، جامعة وهران 1 أحمد بن بلة، كلية العلوم الانسانية والعلوم السياسية، قسم العلوم الإسلامية، ص 60.

إن السلامة من العيوب تعتبر من شروط صحة عقد المراجعة باعتباره بيع أمانة تستوجب بيان كل ما يتعلق بالمبيع، لكن يجب أن تتوفر شروط في العيب حتى يتمكن المشتري من مواجهة البنك منها<sup>1</sup>:

- أن يكون العيب خفياً.

- أن يكون العيب قديماً موجوداً وقت تسلم المشتري له:

- أن يكون العيب مؤثراً من شأنه إنقاص قيمة المبيع:

أما عند قيام المصرف ببيان العيوب الخفية للعميل عند البيع فلا يضمن بعد ذلك هذه العيوب، لأن العيب أصبح ظاهراً له<sup>2</sup>.

### الفرع الثاني: التزامات الأمر بالشراء.

تقع على عاتق العميل (الأمر بالشراء) التزامات مقابل ما تحصل عليه من عقد البيع وهذه الالتزامات متمثلة في دفع ثمن البضاعة التي أمر البنك بشرائها لبيعها له مرابحة. كما يلتزم العميل أيضاً بتسليم البضاعة التي يكون قد وعد البنك بشرائها<sup>3</sup>.

### 1/ دفع ثمن البضاعة:

نصت المادة 388 من الق.م.ج على ما يلي: (يكون ثمن المبيع مستحقاً في الوقت الذي يقع فيه تسليم المبيع، ما لم يوجد اتفاق أو عرف يقضي بخلاف ذلك).

بمعنى يعد دفع ثمن البضاعة التزاماً واجباً على العميل (الأمر بالشراء) مقابل الحصول على البضاعة محل البيع مرابحة، وقد يتفق كل من العميل والبنك على طريقة الدفع، سواء كان الثمن آجلاً على أقساط أو يدفع نقداً، وعملية تقسيط الثمن تيسر التعامل على العملاء، وترغب في التعامل مع البنوك الإسلامية وتوسع مجالات الاستثمار باستخدام البيع مرابحة،

<sup>1</sup>- عبيدي سعد هندا، مرجع سابق، ص 29.

<sup>2</sup>- المرجع نفسه، ص 82.

<sup>3</sup>- عليات سمية، مرجع سابق، ص 42.

هذا مع ضرورة أخذ الضمانات الكافية لضمان حق البنك كما ذكرنا سابقا، وأن سعر البيع بالأجل متى تم الاتفاق عليه في العقد لا يزداد بعد ذلك إذا زاد الثمن بالأجل دين في ذمة المشتري والدين لا يزيد بزيادة الأجل<sup>1</sup>.

يعتبر ذكر الثمن في العقد أمر لازم شرعا وواقعا، وذلك بالنظر في نماذج عقود المراجعة، حيث نجد أن ثمن البيع مراجعة يذكر مرتين، مرة في عقد الوعد عند من يبرمه، وأخرى في عقد البيع مراجعة، بمعنى أن الثمن غالبا ما يكون معروفا عند الوعد حيث يتقدم العميل بالفاتورة المبدئية الموضح بها ثمن الشراء الأساسي، إلا أنه ليس من الضروري أن يتفق الثمن الوارد في عقد الوعد مع الثمن الوارد في عقد البيع مراجعة<sup>2</sup>.

والتزام العميل بسداد الثمن يكون موضحا في عقد المراجعة و لا يكفي ذكره في عقد الوعد السابق عن عقد المراجعة حيث يتم تحديد الثمن بين الأطراف و الذي يشمل الربح و ثمن السلعة وقيمة الأقساط.

و قد و ضع المشرع الجزائري جملة من الضوابط القانونية من خلال تعليمة بنك الجزائر حتى تتماشى العملية مع أحكام الشريعة الإسلامية فيما يلي:

- " تمثل تكلفة الاقتناء سعر شراء السلعة المقنتاة من طرف البنك أو المؤسسة المالية بإضافة التكاليف المباشرة ذات الصلة باقتناء هذه السلعة و المدفوعة للغير. يجب أن يبقى سعر البيع المشار إليه في عقد المراجعة ثابتاً ولا يمكن أن يكون محل لأي زيادة، لغاية تسديده بالكامل وفي الآجال المتفق عليها في العقد". المادة 4.
- "يمكن للزبون، بمبادرة منه، أن يقوم بتسديد مُسبق لكل السعر المتبقي المستحق أو جزء منه. ولا يجب أن يترتب عن الدفع المُسبق أي غرامة أو تخفيض في السعر للزبون المادة 5 ف 1.
- و يجب أن ينص العقد بصفة صريحة على أن البنك أو المؤسسة المالية، غير ملزم بالتخلي عن جزء من هامش الربح في حالة الدفع المسبق غير أنه ، يُمكن للبنك

<sup>1</sup> - محمد عبد الحليم عمر، مرجع سابق، ص 26.

<sup>2</sup> - عز الدين محمد مرغني عبد الكريم، مرجع سابق، ص 117.

أو المؤسسة المالية، إن أراد ذلك، التنازل عن جزء من هامش الربح" المادة. المادة 5. ف2.

وهناك بعض البنوك تورد الثمن إجمالياً ثم تذكر مشتملاته بقولها: "أن ثمن البيع متضمناً الثمن الأساسي والمصاريف المدفوعة من البنك مضافاً إليه ربح قدره ... إلخ".

وهذا الأسلوب سليم شرعاً لأنه يحقق شروط العلم بالثمن الأول والربح لأنه أخبر بالثمن الأول بما قامت عليه السلعة (الثمن الأساسي و التكاليف الأخرى) مضافاً إليه الربح المتفق عليه<sup>1</sup>.

## 2/ تسلم السلعة من البنك:

ونعني بالتزام المشتري بتسلم السلعة من البنك بالاستيلاء الفعلي على المبيع من قبل المشتري وهذا الاستيلاء يكون باختلاف طبيعة المبيع فإما أن يكون عبارة عن عقار أو منقول.

حيث تنص المادة 394 من الق.م.ج على: (إذا لم يعين الاتفاق أو العرف مكاناً أو زماناً لتسليم المبيع وجب على المشتري أن يتسلمه في المكان الذي يوجد فيه المبيع وقت البيع).

<sup>1</sup> - عز الدين محمد مرغني عبد الكريم، مرجع سابق، ص 118.

---

# الخاتمة

## خاتمة.

نختم هذا البحث المتواضع بالحمد لله رب العالمين على توفيقه وتيسيره، و بناء على الإشكالية المطروحة في المقدمة توصلنا إلى بعض النتائج.

## النتائج.

- حصر المشرع الجزائري الصيرفة الإسلامية في: المرابحة، المضاربة، المشاركة، السلم، الاستصناع، حسابات الودائع، الودائع على حسابات الاستثمار.
- اشترط المشرع شروطا خاصة لممارسة الصيرفة الإسلامية، و خاصة شهادة المطابقة لأحكام الشريعة مسلمة من طرف الهيئة الشرعية الوطنية للإفتاء للصناعة المالية الإسلامية.
- أثرت شبهات حول مشروعية عقد المرابحة للأمر بالشراء غير أنها لا تؤثر في قوة الرأي القائل بجوازها، و يبقى الدور على البنوك و المؤسسات المالية في أداء دورها في التجسيد الفعلي للأحكام الشرعية و القانونية، إذ لا تختلف الأحكام القانونية التي وضعها المشرع لتنظيم عقد المرابحة المصرفية مع أحكام الشريعة الإسلامية خاصة أن الترخيص بتسويق منتجات الصيرفة الإسلامية مشروط بالحصول على شهادة المطابقة لأحكام الشريعة، تسلم له من طرف الهيئة الشرعية الوطنية للإفتاء للصناعة المالية الإسلامية.
- و تأكيدا لما سبق فبيع المرابحة كما بينت الشريعة و على وفقها القانون ليست مثل القرض المصرفي الذي يتمثل في وضع أموال تحت تصرف شخص آخر مقابل عوض مالي يسمى فائدة بنكية، فهي بيع و شراء لسلمة أو أصول حقيقية، حتى و إن تجسد الربح في صورة نسب مئوية، حيث إن الأساس القاعدي للمرابحة هو أن هامش الربح العائد للبنك يفسر بالطابع التجاري و ليس المالي للعملية التجارية أي يجب أن تكون عملية الشراء و إعادة البيع حقيقية و ليس وهمية.

- لقد ضبط القانون الجزائري المرابحة للأمر بالشراء أنه: يترتب على كل من تعهد الشراء أحادي الطرف للزبون وعقد شراء السلعة من طرف البنك أو المؤسسة المالية وعقد المرابحة، ثلاثة عقود منفصلة.

# قائمة المصادر والمراجع

## قائمة المصادر والمراجع.

### أ/ قائمة المصادر.

1/ القرآن الكريم.

2/ السنة النبوية الشريفة.

3/ النصوص القانونية.

### 1/3 - القوانين:

- القانون المدني الجزائري.

- قانون النقد والقرض.

### 2/3 - الأنظمة القانونية:

- نظام بنك الجزائر 02/18 (الملغى) المؤرخ في 14/11/2018 المتضمن قواعد ممارسة العمليات البنكية المصرفية المتعلقة بالصيرفة التشاركية من طرف المصارف والمؤسسات المالية.

- نظام بنك الجزائر 02/20 المؤرخ في 15 مارس 2020 المحدد للعمليات البنكية المتعلقة بالصيرفة الإسلامية وقواعد ممارستها من طرف البنوك والمؤسسات المالية، الجريدة الرسمية، ع16، الصادرة في 24 مارس 2020.

### 3/3 - التعليمات:

-تعلیمة بنك الجزائر رقم 20-03 المؤرخة فی 02 أبريل 2020 المعرفة للمنتجات المتعلقة بالصیرفة الإسلامية، والمحددة للإجراءات والخصائص التقنية لتنفيذها من طرف البنوك والمؤسسات المالية . <https://www.bank-of-algeria.dz>.

## ب/ قائمة المراجع.

### 1/ الكتب.

- ابن الهمام كمال الدين محمد بن عبد الواحد السیواسي، شرح فتح القدير، دار الكتب العلمية، بيروت، ط 1، 1424هـ/2003م.
- ابن رشد الجد، المقدمات الممهيات، ج 2، ط 1، دار الغرب الإسلامي، بيروت، لبنان، 1408هـ/1988م.
- ابن رشد: أبو الوليد محمد بن أحمد القرطبي، المقدمات الممهيات، تحقيق سعيد أحمد أعراب، دار الغرب الإسلامي، ج 2، ط 1، بيروت، 1408هـ/1988م.
- ابن قدامة: أبو محمد موفق الدين عبد الله بن أحمد، المغني شرح مختصر الحزقي، تحقيق عبد الله بن عبد المحسن التركي وعبد الفتاح محمد الحلو، ج 6، ط 3، دار عالم الكتب، الرياض، 1417هـ/1997م.
- البخاري، صحيح كتاب الحج، باب التجارة أيام المواسم والبيع في أسواق الجاهلية، رقم الحديث 1170.
- الدسوقي: محمد بن أحمد بن عرفة، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، ج 3، دار إحياء الكتب العربية، د.ط.د.ت.ن.

- الشيرازي: أبو إسحاق إبراهيم بن علي، المذهب في فقه الإمام الشافعي، تحقيق محمد الزحيلي، ج 3، ط 1، دار القلم، دمشق، دار الشامية، بيروت، 1417هـ/1996م.
- القرطبي: أبو عبد الله محمد بن أحمد الأنصاري، الجامع لأحكام القرآن، دار إحياء التراث العربي، بيروت، 1405هـ/1985م.
- الكاساني: علاء الدين أبي بكر بن مسعود، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، تحقيق علي محمد عوض وعادل أحمد عبد الموجود، ج 7، ط 2، دار الكتب العلمية، 1423هـ/2003م.
- النووي: محي الدين أبي زكريا يحيى بن شرف، روضة الطالبين وعمدة المفتين المكتب الإسلامي، ج 3، ط 3، 1412هـ/1991م.
- عبد الحميد محمود البعلبي، فقه المرابحة في التطبيق الاقتصادي المعاصر، مكتبة السلام العالمية، القاهرة.
- عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، ج 2، آثار الالتزام، تم اخراج هذه النسخة Mr-Gado، 2007/2008.
- عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، ج 4، العقود التي تقع على الملكية البيع والمقايضة، تم اخراج هذه النسخة Mr-Gado، 2007/2008.
- قادري محمد الطاهر وآخرون، المصارف الإسلامية بين الواقع والمأمول، ط 1، مكتبة حسن العصرية، بيروت، لبنان، 2014.
- محمود عبد الكريم أحمد إرشيد، الشامل في معاملات وعمليات المصارف الإسلامية، ط 2، دار النفائس، عمان، الأردن، 1427هـ/2007م.

- نزيه حماد، معجم المصطلحات المالية والاقتصادية في لغة الفقهاء، ط 1، دار القلم،  
الدار الشامية، دمشق، 1429هـ،/2008م.

- وهبة الزحيلي، الفقه الإسلامي وأدلته، ج 4، نظريات الفقهية والعقود، ط 2، دار الفكر،  
دمشق، سوريا، 1985.

- وهبة الزحيلي، المعاملات المالية المعاصرة، ط 1، دار الفكر، دمشق، سوريا،  
1423هـ/2002م.

## 2/ الرسائل.

### 1/2- رسائل الماجستير.

- الحنان عمر محمد الأمين و صالح حافظ إبراهيم محمد، المشاركة وبيع المرابحة من  
خلال الممارسة المصرفية، التعثر المشاكل الحلول، دراسة تطبيقية بنك الخرطوم، رسالة  
ماجستير، جامعة أم درمان الإسلامية، كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، 2002.

- عز الدين محمد مرغني عبد الكريم، المرابحة المصرفية وإجراءات تطبيقها في المصارف  
السودانية، بحث تكميلي لنيل درجة الماجستير، جامعة النيلين، كلية الدراسات العليا، قسم  
القانون، 1439هـ/2018م.

- محمد عبد الرؤوف حمزة، البيع في الفقه الإسلامي دراسة عن المرابحة كأهم الأساليب  
المستخدمة في المصارف الإسلامية، رسالة ماجستير، جامعة سانت كليمنت، قسم الاقتصاد  
الإسلامي، الشارقة للاستثمارات الأكاديمية والجامعية، 2006.

- نداء خالد علي صبري، خصوصية التنظيم القانوني لعقد المرابحة للأمر بالشراء، رسالة  
ماجستير، جامعة النجاح الوطنية، كلية الحقوق، نابلس، فلسطين، 2015.

## 2/2- رسائل الماجستير.

- محمد ويسى، المرابحة المصرفية في القانون المغربي، رسالة ماجستير، جامعة ابن زهر أكادير، كلية العلوم القانونية والاقتصادية والاجتماعية، 1440/1439هـ-2019/2018م.

## 3/ مذكرات الماجستير.

- أسماء شبوحة، التمويل الإسلامي كبديل لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة ماجستير، جامعة 20 أوت 1955، سكيكدة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم علوم التسيير، تخصص إدارة مالية، 2018/2017.

- السعيد بن ذيب و عادل دومي، عقد بيع المرابحة بين الشريعة والقانون، مذكرة ماجستير، جامعة محمد بوضياف المسيلة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، 2018/2017.

- بشيري عبد الباسط و بن هبري بوعلام، عقد المرابحة في الفقه الإسلامي وتطبيقاته المعاصرة، مذكرة ماجستير، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، كلية العلوم الانسانية والاجتماعية، قسم العلوم الإسلامية، تخصص شريعة وقانون، 1441/1440هـ-2020/2019م.

- حنكة خولة، بيع المرابحة للأمر بالشراء ودوره في زيادة ربحية المصارف الإسلامية، مذكرة ماجستير، جامعة الشهيد محمد لخضر، الوادي، كلية العلوم الاجتماعية والانسانية، قسم العلوم الانسانية، شعبة العلوم الإسلامية، 2015/2014.

- زكريا عزري و زبير بوقرة، واقع الصيرفة الإسلامية في الجزائر وآليات تطويرها، مذكرة ماجستير، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم التجارية، 2018/2017.

- عبيدي سعد هندا، عقد المرابحة، مذكرة ماستر، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، تخصص قانون الشركات، 2017/05/23.

- عليات سمية، النظام القانوني لعقد المرابحة، مذكرة ماستر، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، تخصص قانون الشركات، 2015/06/04.

- فتحي حسين، واقع وآفاق الصيرفة الإسلامية في الجزائر، مذكرة ماستر، جامعة عبد الحميد بن باديس، مستغانم، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، شعبة العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد بنكي ونقدي، 2018/2017.

- محمد أبو صرار النعامي و سامر النباهين، عقود المرابحة لدى البنوك الإسلامية، مذكرة ماستر، جامعة 08 ماي 1945، قالمة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم العلوم القانونية والإدارية، تخصص قانون أعمال، 2018/2017.

- مقالاتي عليمية و بدواني بسمة، البنوك الإسلامية في الجزائر بنك البركة نموذجا، مذكرة ماستر، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم القانون الخاص الشامل، شعبة القانون الخاص، تخصص القانون الخاص الشامل، 2015/2014.

#### 4- المقالات.

- أحمد محمد لطفي أحمد، الحكم الشرعي للمرابحة كما تجريها المصارف الإسلامية دراسة مقارنة، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، ع 55، أبريل 2014.

- الزين أحمد يوسف المسري، الدراسات الفقهية لبنود عقد المرابحة لدى بنك البركة، مجلة البحث العلمي الإسلامي، ع 28، م 12، ديسمبر 2017.

- الوراق عطى المنان محمد أحمد، عقد المربحة ضوابطه الشرعية صياغته المصرفية وانحرافات التطبيقية، المؤتمر الثالث للاقتصاد الإسلامي، جامعة أم القرى.

- أيمن علي عبد الرؤوف صالح، تحقيق أقوال الفقهاء في بيع المربحة للأمر بالشراء، مجلة جامعة الملك عبد العزيز الاقتصادي الإسلامي، جامعة قطر، كلية الشريعة والدراسات الإسلامية، محرم 1439هـ/أكتوبر 2017.

- بلقاسمي سليم، عمليات الصيرفة الإسلامية في الجزائر على ضوء بنك الجزائر رقم 02/20، مجلة نور للدراسات الاقتصادية، جامعة الجزائر 01، بن خدة بن يوسف، ع 10، م 6، جوان 2020.

- جعفر بن عبد الرحمان قصاص، بيع المربحة للأمر بالشراء دراسة فقهية، شوال 1432هـ.

- جميلة عبد القادر الرفاعي، المربحة للأمر بالشراء للشركات الإسلامية الأمريكية، مجلة زيادة الأعمال الإسلامية الهيئة العالمية للتسويق الإسلامي، ع 1، م 5، 2020.

- حسام الدين عفاة، بيع المربحة للأمر بالشراء، رئيس هيئة رقابة بيت المال الفلسطيني العربي، نشر من طرف شركة بيت المال العربي، 1996.

- حلموس الأمين، كزيز نسرين، بيع المربحة للأمر بالشراء: دراسة فقهية في (المفهوم، الإجراءات، الضوابط الشرعية)، مجلة الامتياز لبحوث الاقتصاد والادارة، م 1، ع 1، 2017.

- سعيد عبد محمد و مي محمودي عبد الله، بيع المربحة في المصارف الإسلامية، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، ع 31، 2012.

- عبد العظيم أبو زيد، بيع المربحة للأمر بالشراء، د.ط، د.م.د.ت.

- عبد المجيد عبد الله دية، شبهات وردود على بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجريبها المصارف الإسلامية، مجلة الزرقاء للبحوث والدراسات الانسانية، م 9، ع 2، الأردن، 2009.

- عوادي مصطفى، إشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ملتقى وطني، جامعة الشهيد حمة لخضر، الوادي، 06-07/12/2017.

- فاطمة آيت الغازي، عقد المرابحة من الأساس الفقهي إلى الاستخدام البنكي بالمغرب، مجلة الأملاك محمد بن أحمد بونبات، ع 11-12، 2013/2012.

- فؤاد بن حدو، النظرية الفقهية والاقتصادية لصيغة التمويل بين المرابحة للأمر بالشراء في البنوك الإسلامية، مجلة القيمة المضافة لاقتصاديات الأعمال، المركز الجامعي زبانة، غليزان، الجزائر، ع 2، 2020/04/05.

- محمد عبد الحليم عمر، التفاصيل العملية لعقد المرابحة في النظام المصرفي الإسلامي أعمال لندوة حول خطة (استراتيجية) الاستثمار في البنوك الإسلامية الجوانب التطبيقية والقضائية والمشكلات، بالتعاون مع المعهد الإسلامي للبحوث وتدريب البنك الإسلامي للتنمية، جدة، عمان، المنعقدة في عمان، 21/06/1987.

- مفيض عبد الرحمان، رؤية شرعية حول المرابحة وصياغتها المصرفية دراسة الجامعة الإسلامية العالمية، شيئا غونغ، م 4، ديسمبر 2007.

- يوسف بن عبد الله الشبيلي، ودائع المرابحة في البنوك الإسلامية دراسة تأصيلية تطبيقية، المعهد العالي للقضاء، 1431/1432هـ.

**5/ المحاضرات.**

- أحمد عبد القادر إبراهيم، المرابحة في المصارف الإسلامية دراسة فقهية، international journal of Al-turath in islamic wealth and finance, vol, 1ero, 1(2020)  
112.145 IIVM institute of islamic Banking and finance.

- سلطاني سارة، محاضرات في مقياس العقود المسماة، جامعة وهران 01 أحمد بن بلة، كلية العلوم الانسانية والعلوم الإسلامية، قسم العلوم الإسلامية.

- كحول وليد، محاضرات في العقود الخاصة، جامعة منتوري، قسنطينة، كلية الحقوق، تخصص قانون الأعمال.

- نصر الدين عاشور، عقد البيع في القانوني المدني الجزائري محاضرات في مقياس العقود، جامعة محمد خيضر، بسكرة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، تخصص القانون الخاص، 2017/2016.

## 5- المواقع الإلكترونية.

- الصيرفة الإسلامية، بيت التمويل الإلكتروني، [www.kfh.bh/bahrin/about-45](http://www.kfh.bh/bahrin/about-45) البحرين، يوم 2022/03/07، الساعة: 21:52.

- خالد شيب 2018/12/06، أهداف البنك الإسلامي، [www.alqabas.com](http://www.alqabas.com)، القبس، يوم: 2022/02/18، الساعة: 09:03.

- رزيقة خ، الخبير الاقتصادي، سليمان ناصر لـ "الجزائر"، أهداف الصيرفة الإسلامية أوسع من استقطاب الأموال المكتنزة، [eldjazaironline.dz](http://eldjazaironline.dz)، جريدة الجزائر 2021/10/16، يوم: 2022/02/18، الساعة 10:45.

- عبد الأمير كاظم زاهر، نظرية العقد في الفقه الإسلامي، بحث منشور على الموقع الإلكتروني: <https://www.net/rasj?func:fulltext&ald:77990>، جامعة الكوفة، العراق.

- عقد بيع المرابحة دراسة مقارنة، <http://iefpedia.com>، يوم: 2022/03/17، الساعة: 10:00.

- ما هو تعريف الصيرفة الإسلامية، Answr added by Ghada Osman Mustafa, Khalaf Allla Financial Manager-Board Secretary, Ebdaa Bank For Micro Finance (Sudan 8 years ago. Speciaties.Bayt.com، يوم: 2022/03/03، الساعة: 10:03.

- مدير مركز الاقتصاد الإسلامي بجامعة الأزهر، بيع المرابحة وضوابط الشرعية، <https://www.aiknaleej.ae>، صحيفة الخليج، 2021/08/15، يوم: 2022/03/05، الساعة: 20:30.

# الفهرس

## فهرس المحتويات

شكر وتقدير.....	
إهداء.....	
قائمة المختصرات.....	
مقدمة.....	أ
أهمية الموضوع.....	ب
أهداف الدراسة.....	ب
أسباب اختيار الموضوع.....	ج
منهج البحث.....	ج
إشكالية الموضوع.....	ج
خطة البحث.....	ج
الفصل الأول: مدخل مفاهيمي للصيرفة الإسلامية وعقد المرابحة.....	2
المبحث الأول: مدخل للصيرفة الإسلامية.....	3
المطلب الأول: مفهوم الصيرفة الإسلامية.....	3
الفرع الأول: تعريف الصيرفة الإسلامية.....	3
أولاً: التعريف اللغوي:.....	3
ثانياً: التعريف الفقهي:.....	4
ثالثاً: التعريف القانوني:.....	5
الفرع الثاني: مبادئ الصيرفة الإسلامية.....	5
المطلب الثاني: شروط ممارسة الصيرفة الإسلامية وفقاً لنظام بنك الجزائر رقم 20-02.....	6

9.....	المبحث الثاني: مدخل لعقد المرابحة.
9.....	المطلب الأول: مفهوم بيع المرابحة.
9.....	الفرع الأول: تعريف عقد بيع المرابحة.
9.....	أولاً: تعريف البيع وأنواعه:
10.....	1-تعريف البيع:
10.....	1-1- لغة:
10.....	1-2-1- فقها.
10.....	2- أنواع البيع:
10.....	هناك عدة تقسيمات للبيوع، و يمكن تقسيم البيع باعتبار الثمن إلى:
10.....	-بيع المساومة:
10.....	-بيع الأمانة:
10.....	-بيع التولية:
10.....	-بيع الوضعية:
10.....	-بيع المرابحة:
10.....	ثانياً: تعريف المرابحة:
11.....	1- المرابحة لغة:
11.....	2- في اصطلاح الفقهاء:
11.....	3- التعريف القانوني :
12.....	الفرع الثاني: حكم عقد المرابحة ودليل مشروعيتها.
12.....	أولاً : حكم عقد المرابحة:
14.....	ثانياً: دليل مشروعية عقد المرابحة.

- 14.....1/من القرآن الكريم:
- 15.....2/ من السنة النبوية الشريفة:
- 15.....3/ من المعقول:
- 16.....المطلب الثاني: أركان عقد بيع المربحة و شروطه و أنواعه.
- 16.....الفرع الأول: أركان العقد.
- 16.....أ/ الركن الأول: الإيجاب والقبول (صيغة العقد).
- 17.....أولا: من حيث طريقة الإخبار عن الثمن.
- 18.....ثانيا: من حيث النص على الربح.
- 18.....ب/ الركن الثاني: العاقدین.
- 19.....1-1/التصرفات النافعة نفعاً محضاً:
- 19.....1-2/التصرفات الضارة ضرراً محضاً:
- 19.....1-3/التصرفات الدائرة بين النفع والضرر:
- 20.....ج/ الركن الثالث: محل العقد (المعقود عليه).
- 21.....1/ أن يكون المحل معيناً أو قابلاً للتعين.
- 21.....2/ أن يكون المحل قابلاً للتعامل فيه شرعاً.
- 22.....1-2/ أشياء تخرج عن التعامل بطبيعتها.
- 22.....2-2/ أشياء تخرج عن التعامل بنص القانون.
- 22.....3/ أن يكون المبيع مقدوراً على تسليمه.
- 22.....الفرع الثاني: شروط المربحة و أنواعها:
- 23.....أولا: شروط المربحة:
- 23.....1- العلم بالثمن الأول:
- 23.....2- أن يكون الربح معلوماً:

- 3- أن يكون العقد الأول خاليا من أموال الربا: ..... 23
- ثانيا: أنواع المراجعة. .... 23
- تتقسم المراجعة إلى نوعين: ..... 23
- 1- المراجعة العادية أو البسيطة : ..... 23
- 2- المراجعة المركبة (للأمر بالشراء). ..... 24
- الفصل الثاني: ..... 2
- الفصل الثاني: عقد المراجعة للأمر بالشراء في إطار النشاط المصرفي. .... 26
- المبحث الأول: مفهوم عقد المراجعة للأمر بالشراء. .... 27
- المطلب الأول: تعريف و تكييف عقد المراجعة للأمر بالشراء. .... 27
- الفرع الأول: تعريف المراجعة للأمر بالشراء. .... 27
- الفرع الثاني: تكييف عقد المراجعة للأمر بالشراء. .... 28
- أولا: تكييف عقد المراجعة للأمر بالشراء. .... 28
- أ/ عقد المراجعة عقد بيع. .... 28
- ب/ عقد المراجعة عقد قرض. .... 29
- ج/ عقد المراجعة عقد وكالة. .... 29
- المطلب الثاني: الشبهات التي أثرت حول عقد المراجعة للأمر بالشراء. .... 30
- أ/ بيع المراجعة بيعتان في بيعة: ..... 30
- ب/ بيع المراجعة للأمر بالشراء من بيوع العينة: ..... 30
- ج/ أنه من بيع ما ليس عندك: ..... 31
- د/ حيلة لأخذ الربا: ..... 32
- المبحث الثاني: مراحل إبرام عقد المراجعة للأمر بالشراء و آثاره. .... 33
- المطلب الأول: مراحل إبرام عقد المراجعة للأمر بالشراء . .... 33

33.....	الفرع الأول : مرحلة المواعدة ( إبرام عقد الوعد):
33.....	1/ تقديم طلب الشراء:
34.....	2/ دراسة العملية:
35.....	3/ عقد المواعدة:
36.....	الفرع الثاني: مرحلة شراء البنك السلعة من المورد :
38.....	الفرع الثالث: مرحلة البيع مرابحة.
39.....	المطلب الثاني: الآثار المترتبة عن عقد المرابحة للأمر بالشراء.
40.....	الفرع الأول: التزامات البنك.
40.....	1/ استلام السلعة من المورد:
40.....	2/ تسليم السلعة إلى العميل (الأمر بالشراء):
41.....	الآثار الناتجة عن التزامات البنك.
41.....	1/ نفقات التسليم:
41.....	2/التزام البنك بضمان العيوب الخفية:
42.....	الفرع الثاني: التزامات الأمر بالشراء.
42.....	1/ دفع ثمن البضاعة:
44.....	2/ تسلم السلعة من البنك:
46.....	خاتمة.
49.....	قائمة المصادر والمراجع.
.....	الفهرس