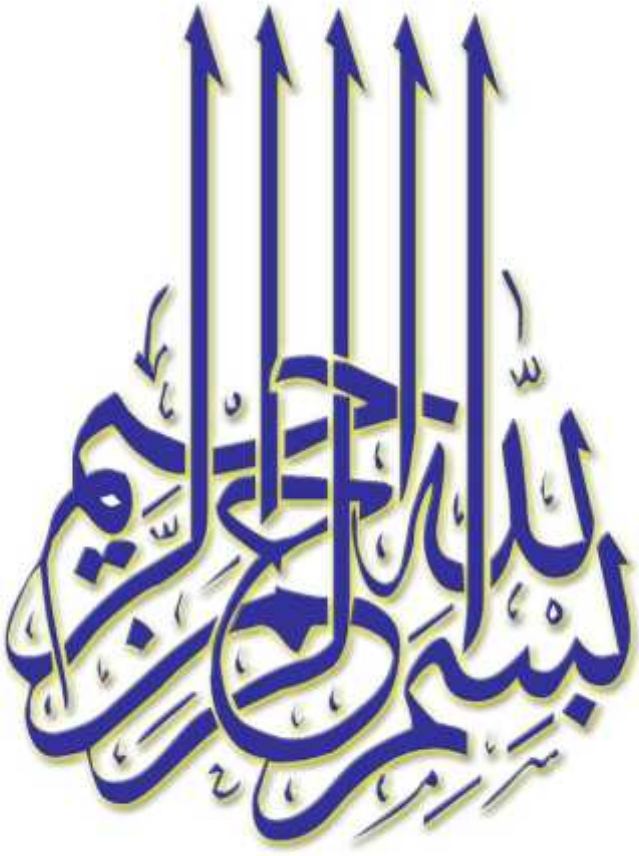
المملكة العربية السعودية
وزارة التعليم
جامعة الأميرة نورة بنت عبد الرحمن
وكالة الجامعة للدراسات العليا والبحث العلمي
كلية الآداب
قسم الدراسات الإسلامية

التمويل بالمرابحة في البنك الإسلامي

"دراسة تأصيلية تطبيقية"

إعـداد
د. منى إبراهيم التويجري
الأستاذ المشارك
بجامعة الأميرة نورة بنت عبد الرحمن


بسم الله الرحمن الرحيم

المقدمة

إن الحمد لله نحمده ونستعينه ونستغفره ونتوب إليه، ونعوذ بالله من شرور أنفسنا ومن سيئات أعمالنا، من يهده الله فلا مضل له، ومن يضلل فلا هادي له، وأشهد أن لا إله إلا الله وحده لا شريك له، وأشهد أن محمدًا عبده ورسوله، صلى الله عليه وعلى آله وأصحابه وسلم تسليمًا كثيرًا إلى يوم الدين.

أما بعد:

فإن الله -تعالى- جعل شريعة محمد ﷺ شريعة خاتمة لكل الشرائع، وعامة لكل الناس، وشاملة لكل نواحي الحياة، وصالحة لكل زمان ومكان من خلال نصوصها الشرعية، وكليات مقاصدها الجامعة، وأسسها المتينة وقواعدها الرصينة.

وإن من أهم الموضوعات التي ينبغي أن يصرف لها علماء الشريعة همهم، ويبذلوا فيها جهدهم المعاملات المالية، وما يتعلق بها من أحكام شرعية؛ نظرًا لشدة الحاجة لمعرفة أحكام تلك المعاملات.

ومن أبرز تلك الموضوعات المالية ما يتعلق بالتمويل في البنوك الإسلامية، الذي جاء كبديل شرعي للتمويل المصرفي التقليدي، ويؤكد العلماء النجاح الذي حققه نظام التمويل بالمرابحة، وأن ذلك يعد دليلًا على صلاحية الشريعة الإسلامية لكل زمان ومكان، حيث تحققت حاجات الناس في التعاملات المصرفية، وأدى ذلك إلى تنشيط الاستثمار والتنمية، لذلك اخترت طرق هذا الموضوع المهم، وتناولت فيه التمويل بالمرابحة في البنك الإسلامي؛ للإسهام في إبراز هذه التجربة الجديدة الناجحة.

أهمية الموضوع

لما كانت البنوك الإسلامية تؤدي دورًا بارزًا في تيسير معاملات الناس، وتحافظ على أموالهم وتجنبهم الوقوع في التعاملات الربوية، فقد اتجهت صوب الشريعة الإسلامية للبحث عن صيغ لتوظيف أموالها، وكان من بين هذه الصيغ بيوع المرابحة التي تعتبر من الصور المناسبة لطبيعة عمل المصارف في تمويل الأنشطة الاقتصادية المختلفة، وتطبق على نطاق واسع فيها، لذا رأيت من المناسب إفرادها ببحث مستقل انطلاقًا من النقاط التالية:

١. أن هذا الموضوع من الموضوعات والمسائل التي يتجدد الحديث حولها، خاصة بعد الأزمة المالية العالمية، ويصل الأمر إلى وصمها بأنها مما تعم به البلوى، الأمر الذي يحتاج إلى بيان وتفصيل وشرح.

٢. يعد هذا البحث من البحوث التي جمعت بين التأصيل الشرعي والتكييف الفقهي والتطبيق العملي مع ضرب الأمثلة من واقع البنوك الإسلامية وبيان أسلوبها في تطبيق نظام المرابحة.
٣. تظهر أهمية هذا البحث في كونه يتناول تجربة البنوك الإسلامية في تطبيق نظام التمويل بالمرابحة بأسلوب موضوعي معاصر، مع عرض آراء الفقهاء المعاصرين والمختصين في المعاملات المالية المعاصرة ومناقشتها المناقشة العلمية.
٤. تزويد المكتبة الشرعية بدراسة علمية منهجية وتأصيلية لهذا الموضوع الجديد.

أهداف البحث:

يهدف هذا البحث إلى عدة أمور، من أبرزها:

١. إثراء البحوث العلمية الشرعية بموضوعات معاصرة.
٢. بيان شمولية الشريعة الإسلامية، وأنها بنصوصها العامة وقواعدها الشاملة لم تدع شيئًا مما يستجد في حياة الناس إلا وقد بينت حكمه غاية البيان.
٣. تحديد الإجراءات التفصيلية لبيوع المرابحة في البنوك الإسلامية بصورة مجمعة في بحث واحد حتى يمكن تبادل المعلومات والخبرات بين البنوك التي يجمعها هدف مشترك.
٤. المقارنة بين التمويل بالمرابحة الذي تقدمه البنوك الإسلامية، ونظام القروض الربوية الذي تقدمه البنوك التقليدية؛ وذلك لمعرفة المنهج الصحيح الذي شرعه الله لعباده في حياتهم الاقتصادية.
٥. بيان خطورة الربا، وعواقبه الوخيمة، وويلاته المفسدة للأخلاق، والمدمرة للاقتصاد، والرد على من يقول: إنه لا يمكن الاستغناء عن الربا في البنوك، وإنه من ضرورات العصر.
٦. أن تطبيق نظام المرابحة في البنوك الإسلامية يعتبر حديثًا نسبيًّا، إلا أنه أصبح واقعًا مهمًّا؛ لذلك كان الواجب تصحيح المسار والنهوض بهذه التجربة الناجحة، وبيان جوانبها الإيجابية؛ باعتبارها البديل الشرعي الصحيح للنظام الربوي المحرم.
٧. بيان مدى تناسب التطبيق مع أفكار النظرية الشرعية والاقتصادية بشكل يوضح للمسؤولين عن هذه البنوك مدى التزامهم بالأحكام الشرعية في تطبيق عقود المرابحة ومدى مسايرة هذا التطبيق للأفكار الاقتصادية.

الدراسات السابقة:

١. بيع المرابحة للآمر بالشراء. د. عبد العظيم أبو زيد.
٢. بيع المرابحة والتقسيط ودورها في المعاملات المصرفية في الفقه الإسلامي.
د. المكاشفي طه الكباشي.
٣. عقد المرابحة: ضوابطه الشرعية وصياغته المصرفية وانحرافاته التطبيقية. د. الواثق علا المنان محمد أحمد.
٤. فقه المرابحة في التطبيق الاقتصادي المعاصر. عبد الحميد بن محمود البعلي.
٥. بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية. د. يوسف القرضاوي.
٦. الاستثمار اللاربوي في ظلال عقد المرابحة. حسن بن عبد الله الأمين

وهذه البحوث التي وقفت عليها لها علاقة ببحثي، ولكنها ركزت على صورة المرابحة في الفقه الإسلامي والمرابحة للآمر بالشراء، وهي إحدى صور التمويل بالمرابحة.

وكذلك البحث سيتناول الجانب التطبيقي للمرابحة في بنك البلاد في المملكة العربية السعودية.

منهج البحث

تم الاعتماد في هذه الدراسة على المنهج الوصفي القائم على الاستقراء والتحليل.

ويتكون البحث من مقدمة، وثلاثة فصول، وخاتمة.

أما المقدمة: فتتضمن أهمية البحث، وأهدافه، ومنهجه، وخطته.

خطة البحث:

الفصل الأول

التعريف بالمرابحة وضوابطها

وفيه ثلاثة مباحث:

المبحث الأول: أهم صيغ التمويل الإسلامي في المصارف الإسلامية

المبحث الثاني: مفهوم المرابحة في اللغة والاصطلاح

المبحث الثالث: الضوابط الشرعية للمرابحة

الفصل الثاني

التكييف الفقهي لنظام المرابحة للآمر بالشراء

وفيه ثلاثة مباحث:

المبحث الأول: مفهوم المرابحة للآمر بالشراء

المبحث الثاني: ضوابط عقد المرابحة للآمر بالشراء

المبحث الثالث: إجراءات عقد المرابحة للآمر بالشراء في البنوك الإسلامية

المبحث الرابع: أشهر صور المرابحة التي تطبقها البنوك الإسلامية

الفصل الثالث

تطبيقات نظام المرابحة في البنوك الإسلامية والعالمية

وفيه ثلاثة مباحث:

المبحث الأول: تجربة البنك الإسلامي الماليزي

المبحث الثاني: تجربة بنك البلاد السعودي

المبحث الثالث: نظام التمويل في البنوك الأمريكية

الفصل الأول

التعريف بالمرابحة وضوابطها

وفيه ثلاثة مباحث:

المبحث الأول: أهم صيغ التمويل الإسلامي في المصارف الإسلاميَّة

المبحث الثاني: مفهوم المرابحة في اللغة والاصطلاح

المبحث الثالث: ضوابط عقد المرابحة

المبحث الأول

أهم صيغ التمويل الإسلامي في المصارف الإسلاميّة

وفيه أربعة مطالب:

المطلب الأول: التمويل بالمضاربة

المطلب الثاني: التمويل بالمشاركة

المطلب الثالث: التمويل بالتورق

المطلب الرابع: التمويل بالاستصناع

المطلب الأول

التمويل بالمضاربة

المضاربة مشتقة من الضرب في الأرض، وهو السفر من أجل التجارة، والبحث عن الرزق وضاربه في المال من المضاربة وهي القراض[1].

وفي اصطلاح الفقهاء: المضاربة أن يدفع رجل ماله لآخر ليتجر له فيه على أن ما حصل من الربح بينهما حسب ما يشترطانه[2].

وتعرف المضاربة أيضاً: بأنها عقد بين طرفين أو أكثر يقدم أحدهما المال، والآخر يشارك بجهده على أن يتم الاتفاق على نصيب كل طرف من الأطراف بالربح بنسبة معلومة من الإيراد[3].

وشرعت أيضاً المضاربة لحاجة الناس إلى التصرف في أموالهم وتنميتها بالتجارة، وليس كل أحد يقدر على ذلك بنفسه[4]، فالرجل قد يملك الأموال ولا يحسن إدارتها في عمليات الاستثمار، يكمله الرجل الآخر الذي يمتلك الخبرة الكافية والقدرة على إدارة الأموال واستثمارها.

والمضاربة صيغة تمويل قديمة كانت معروفة في الجاهلية وأقرها الإسلام، وأجمع العلماء على مشروعيتها، واختلفوا في تفاصيل أحكامها[5].

ووضعوا لها مجموعة من الشروط التي يجب توافرها وأهمها:

1- أن لا يكون رأس المال من الأثمان.
2- أن لا يكون رأس المال ديناً في ذمة المضارب.
3- أن يكون رأس المال معلوم القدر والجنس والصفة.
4- أن تكون الخسارة على رب المال، ويخسر المضارب ما بذله من جهد ووقت إلا إذا ثبت تفريط المضارب.
5- أن تكون حصة طرفي العقد في الربح معلومة[6].

---

(1) ينظر: مختار الصحاح (١٨٣/١)، مادة ضرب، المصباح المنير (٣٥٩/٢).
(2) ينظر: الاختيار في تعليل المختار (١٩/٣)، الذخيرة للقرافي (٢٣/٦)، مغني المحتاج (٣٩٧/٣)، المغني (١٩/٥).
(3) ينظر: المدخل الشامل إلى معاملات وعمليات المصارف الإسلامية، د. محمود إرشيد، (ص٨٩)، التمويل المصرفي، د. محمد المكاري، (ص١٧٠).
(4) مواهب الجليل (٣٥٥/٥)، كشاف القناع (٥٠٧/٣).
(5) ينظر: الإقناع لابن المنذر (٢٧٠/١)، مختصر اختلاف العلماء للطحاوي (٤٣٧/١)، المحلى بالآثار لابن حزم (٦٠/٧)، اختلاف الأئمة لابن هبيرة (٤٤٩/١).
(6) ينظر: بدائع الصنائع (٨١/٦)، المقدمات لابن رشد (٥/٣)، المجموع (٣٥٧/١٤)، المغني (٢٤/٥)، أساليب الاستثمار، د. قيصر الهيتي (ص٨٧)، التمويل ووظائفه في البنوك الإسلامية (ص١١٦).

أنواع التمويل بالمضاربة في المصارف الإسلاميَّة:

١- المضاربة المقيدة: وهي المضاربة التي يضع فيها البنك قيوداً على المضارب من حيث تحديد نشاط معين، أو حكم محدد، أو تقييده بوقت معين.

٢- المضاربة المطلقة: وهي مضاربة مفتوحة لا يقيد فيها البنك العميل بقيود لا من حيث الزمان، أو المكان، أو طبيعة النشاط الاقتصادي، فله حرية التصرف فيما يريد المضاربة به[١].

ومن حيث تطبيق المضاربة في المصارف الإسلامية فإن أسلوب المضاربة هو إحدى صيغ الاستثمار الملائمة للتطبيق في البنوك الإسلامية للعملاء ذوي الخبرة في مجالات استثمارية متعددة، ولا يملكون المال للدخول في هذه المجالات، إلا أن الطبيعة المصرفية لعقد المضاربة تقوم على أساس أن يعرض المصرف الإسلامي على أصحاب الأموال استثمار مدخراتهم وأموالهم، وحيث إن المضارب وكيل أمين، فهنا تكمن المخاطرة في عدم الالتزام الأخلاقي من قبل المضارب، وعدم قدرة البنك على الرقابة[٢]، ولهذه الصيغة الاستثمارية تفصيلات في الكتب والرسائل الجامعية.

المطلب الثاني

التمويل بالمشاركة

المشاركة لغة

مأخوذة من الشرك في الدين، والشرك النصيب، والشركة والشراكة سواء: مخالطة الشريكين، يقال: اشتركنا بمعنى تشاركنا، والشركة اختلاط شيء بشيء، ثم أُطلق على العقد مجازاً لكونه سبباً له[٣].

المشاركة في اصطلاح الفقهاء

عقد بين المشاركين في رأس المال والربح[٤].

---

(١) ينظر: التمويل المصرفي، د. محمد المكاوي (ص١٧٠)، أساليب الاستثمار الإسلامي، قيصر الهيتي، (ص٨٤).

(٢) البنوك الإسلامية، د. أحمد دشتي، (ص١٤٢)، مخاطر الاستثمار في المصارف الإسلامية، د. حمزة حماد (ص٦٠).

(٣) ينظر: الصحاح للجوهري (١٥٩٣/٤)، مادة: شرك، طلبة الطلبة في الاصطلاحات الفقهية (٩٩/١).

(٤) ينظر: الاختيار لتعليل المختار (١١/٣)، الكافي في فقه أهل المدينة (٧٨٠/٢)، روضة الطالبين (٢٧٥/٤)، المغني (٣/٥).

وقد أجمع المسلمون على جواز أنواع الشركات واختلفوا في بعض أنواعها وبعض أحكامها[1].

ضوابط التمويل عن طريق المشاركة:

وضع الفقهاء مجموعة من القواعد التي تضبط التمويل عن طريق المشاركة أهمها:

١- أن يكون رأس المال من النقود والأثمان، وأجاز بعض الفقهاء أن يكون عروضاً.
٢- أن يكون رأس المال من كل الشركاء.
٣- أن يتم توزيع الأرباح بالنسب المتفق عليها.
٤- يكون توزيع الخسارة حسب نسبة رأس مال كل شريك[2].

مزايا التمويل بالمشاركة:

١- تحقيق العدالة في توزيع العوائد والمخاطر بين أطراف العملية الاستثمارية.
٢- تقليل نسبة الخطأ في إدارة المشاريع، حيث تعمل المشاركة على اجتماع الخبرات وتنوعها.
٣- يوفر ضخ سيولة كبيرة على المستثمرين، ويمكنهم من الانتفاع بأصول كثيرة.
٤- توزيع المخاطر بين المتعاقدين بما يشجع تدفق الموارد والإسهام في العملية الإنمائية وزيادة الفرص الاستثمارية في الاقتصاد[3].

أشكال التمويل بالمشاركة(٤):

١- المشاركة الثابتة (طويلة الأجل): وهي أن يقوم البنك بالإسهام في مشروع معين مع شريك آخر، ويكون لكل منهما حصة في رأس المال، ويدار المشروع بحسب الاتفاق بين الطرفين على أسلوب الإدارة، وكيفية التمويل ونصيب كل من الشريكين، ويتم الاتفاق على جميع شروط المشاركة والقواعد الحاكمة لها، وفي هذا الشكل يتبقى لكل طرف

---

(١) ينظر: الإقناع لابن المنذر (٢٦٨/١)، مراتب الإجماع لابن حزم (٩١/١).
(٢) ينظر: تحفة الفقهاء للسمرقندي (٥/٣)، الهداية للمرغيناني (١٣/٣)، التلقين في الفقه المالكي (١٦٣/٢)، بداية المجتهد (٣٥/٤)، التنبيه للشيرازي (١٠٧/١)، تحفة المحتاج (٢٨١/٥)، العدة في شرح العمدة (٢٨٢/١)، الفروع لابن مفلح (١٠٦/٧).
(٣) ينظر: أساليب الاستثمار الإسلامي، د. قيصر الهيتي، (ص٩٨)، أسس العمليات المصرفية الإسلامية، د. حسين سمحان (ص٢١٨)، المدخل الشامل إلى معاملات وعمليات المصارف الإسلامية (ص٧٨).
(٤) ينظر: المدخل الشامل إلى معاملات وعمليات المصارف، د. محمد إرشيد (ص٧٨)، أسس العمليات المصرفية، د. حسين سمحان (ص٢٢٠).

حصص ثابتة في المشروع الذي يأخذ شكلاً قانونيًّا كشركة تضامن أو شركة توصية.

٢- المشاركة المتناقصة المنتهية بالتملك: وهي نوع من المشاركة يكون من حق الشريك فيها أن يحل محل المصرف في ملكية المشروع، إما دفعة واحدة، وإما على دفعات حسبما تقتضي الشروط لمتفق عليها.

٣- المشاركة المتغيرة: وهي البديل عن التمويل بالحساب الجاري المدين، حيث يمول العميل بدفعات نقدية حسب احتياجه، ثم تؤخذ حصته من الأرباح النقدية أثناء العام.

وتعتبر المشاركة إحدى صيغ الاستثمار المباشر الذي تطبقه المصارف الإسلامية في معاملاتها، وهو من أكثر صيغ التمويل مرونة وشمولاً؛ نظراً لما تتميز به من ملاءمة لجميع الاحتياجات التمويلية لمختلف الأنشطة الاقتصادية، وهي من الصيغ الأساسية التي تمارسها البنوك الإسلامية؛ لأنها لا تجعل من نفسها مجرد ممول فحسب، بل تكون مشاركاً للمتعاملين معه، والعلاقة بين البنك والعميل هي علاقة شريك، وليس علاقة دائن بمدين[١].

المطلب الثالث

التمويل بالتورق

التورق في اللغة: مشتق من الورق بكسر الراء وهو الفضة[٢].

والمراد به في الاستعمال الفقهي: الحصول على الورق أي الحصول على النقد، وذلك بأن يشتري سلعة بثمن مؤجل، ثم يبيعها لغير بائعها بثمن حاضر للحصول على النقد[٣]، وهذا المصطلح مشهور عند الحنابلة[٤]، أما بقية المذاهب[٥] فيتعرضون له ضمن حديثهم عن العينة.

والتورق في المصارف الإسلاميَّة على نوعين:

الأول: التورق الحقيقي: وهو أن يحتاج شخص إلى النقد؛ فيشتري سلعة من البنك بثمن مؤجل، ثم يبيعها على غير البنك نقداً[٦].

وقد صدرت فتوى من هيئة كبار العلماء في المملكة العربية السعودية بجوازه.

---

(١) التمويل ووظائفه في البنوك الإسلامية، د. قتيبة العاني، (ص٨٨).

(٢) معجم لغة الفقهاء (١٥٠/١).

(٣) قضايا الاقتصاد والتمويل الإسلامي، د. سامي السويلم (ص٣٢٤).

(٤) ينظر: المبدع بشرح المقنع (٤٩/٤)، الإقناع في فقه الإمام أحمد (٧٧/٢)، مطالب أولي النهى (٦٢/٣).

(٥) ينظر: البحر الرائق (٢١٦/٦)، مواهب الجليل (٤/٤)، روضة الطالبين (٤١٩/٣).

(٦) ينظر: الفقه الإسلامي وأدلته الشرعية للزحيلي (٣٤٥٧/٥)، الفقه الميسر، د. عبد الطيار (٢٥/٦)، التورق المصرفي، د. رياض آل رشود (٢٧١/١).

وهذا التورق جائز بشروط هي:

١- أن يكون المتورق محتاجاً إلى النقود، وأن يتملك البنك السلعة ويقبضها قبل أن يبيعها.

٢- أن لا يبيع العميل السلعة المشتراة حتى يملكها ملكاً حقيقيًّا ويقبضها من البك القبض المعتبر شرعاً.

٣- أن لا يبيع العميل السلعة على البنك، ولا على الشخص الذي باعها على البنك أولاً، وألا يكون هناك تواطؤ أو عرف بذلك؛ لأن هذا من العينة المحرمة[١].

الفرق بين التورق الحقيقي والعينة

أن العينة هي أن يشتري محتاج القد سلعة من أحد الناس بثمن مؤجل، ثم يبيعها بثمن حالّ أقل من ثمنها المؤجل على من اشتراها منه، وسميت بالعينة؛ لأن عين السلعة التي باعها رجعت إليه بعينها، فهي محرمة؛ لما يغلب على الظن أنها اتخذت حيلة للتوصل بها إلى الربا.

وأما التورق فهو أن يشتري محتاج النقد سلعة من أحد الناس بثمن مؤجل، ثم يبيعها بثمن حالّ الغالب أنه أقل من ثمنها المؤجل، وذلك على غير من اشتراها منه، لينتفي بذلك غلبة الظن بالتحيل بهذا البيع إلى الربا[٢].

الثاني: التورق المنظم: وهو شراء السلعة من البنك بالآجل وتوكيله ببيعها قبل أن يقبضها أي العميل[٣].

والفرق بينه وبين التورق الحقيقي أن العميل في التورق المنظم لا يقبض السلعة ثم يبيعها بنفسه، فليس أمامه إلا خيار واحد، وهو أن يوكل البنك ببيعها.

وهذا التورق محرم وحيلة على الربا، وذلك لأن العميل لم يقبض من البنك إلا نقوداً، وسيرد إليه تلك النقود بعد آجل بزيادة، فحقيقته قرض من البنك للعميل بفائدة.

---

(١) موسوعة الفقه الإسلامي (٤٩٣/٣)، التورق المصرفي (١١٧/١).

(٢) مجلة البحوث الإسلامية، العدد الثاني والسبعون، ١٤٢٥هـ (٣٥٥/٧٢)، التأصيل الفقهي للتورق، للشيخ عبد الله المنيع.

(٣) قضايا في الاقتصاد والتمويل الإسلامي، د. سامي السويلم (ص ٣٨٠)، التمويل المصرفي، د. مبارك آل رشود (٣٣/١).

ولهذا جاء قرار مجلس المجمع الفقهي الإسلامي برابطة العالم الإسلامي في دورته السابعة عشرة المنعقد بمكة المكرمة في الفترة من ١٩-٢٣/١٠/١٤٢٤هـ، وبعد الاطلاع والنظر في موضوع التورق كما تجريه بعض المصارف في الوقت الحاضر قرر المجلس تحريم هذا النوع من التورق، وذلك للأسباب التالية:

أولاً: أن التزام البائع في عقد التورق بالوكالة في بيع السلعة لمشتر آخر أو ترتيب من يشتريها، يجعلها شبيهة بالعينة الممنوعة شرعاً، سٌواء أكان الالتزام مشروطاً صراحة، أم بحكم العرف والعادة المتبعة.

ثانياً: أن هذه المعاملة تؤدي في كثير من الحالات إلى الإخلال بشروط القبض الشرعي اللازم لصحة المعاملة.

ثالثاً: أن واقع المعاملة في البنوك يقوم على منح العميل تمويلًا نقديًّا بزيادة، فحقيقته قرض من البنك للعميل بفائدة، والسلعة المسماة في العقد إنما هي حيلة لإضفاء الشرعية على العقد.

رابعاً: أن العميل يوكل البنك في بيع السلعة قبل أن يمتلكها، وفي حديث حكيم بن حزام ﷺ «لا تبع ما ليس عندك»[١].

خامساً: أن العميل لم يتحمل مخاطر السلعة أو ضمانها، فهي لم تدخل في ضمانه، وفي حديث عبد الله بن عمرو ﷺ «نهى عن ربح ما لم يضمن»[٢].

المطلب الرابع

التمويل بالاستصناع

الاستصناع لغة: طلب صناعة الشيء، واستصنع الشيء دعا إلى صنعه[٣].

واصطلاحاً: عقد على مبيع في الذمة شرط فيه العمل[٤].

---

(١) أخرجه أحمد (٤٠٢/٣)، وأبو داود (٣٥٠٣)، والترمذي (١٢٣٢)، والنسائي (كبرى) (٣٩/٤)، (٢٨٩/٧)، وابن ماجه (٢١٨٧)، وصححه الشيخ الألباني في (الإرواء) (١٢٩٢).

(٢) رواه أبو داود برقم (٣٥٠٤) في باب الرجل يبيع ما ليس عنده، والترمذي برقم (١٢٣٤) في باب ما جاء في كراهية بيع ما ليس عندك، والنسائي في السنن الكبرى برقم (٥٠٢٧) في باب ذكر المكاتب لا يكون عنده ما يؤدي. قال الترمذي: (هذا حديث حسن صحيح)، وقال الحاكم: (هذا حديث... صحيح).

(٣) ينظر: الصحاح للجوهري (١٢٤٥/٣)، مادة صنع، النهاية في غريب الحديث (٥٥/٣).

(٤) ينظر: القاموس الفقهي (ص٣٤١).

وهو عقد بين بائع يسمى الصانع (المصرف) ومشتر يسمى (المستصنع)، على بيع سلعة موصوفة في الذمة يصنعها البائع بموآد من عنده بنفسه أو بواسطة الغير مقابل ثمن متفق عليه يدفع حالاً أو مؤجلاً أو على أقساط[1].

وجمهور الفقهاء[2] يعتبرون الاستصناع سلماً، ويشترطون له شروط السلم، ومنها: تعجيل الثمن، وعند الحنفية[3] عقد استصناع مستقل له شروطه وأحكامه الخاصة به.

شروط صحة عقد الاستصناع:

١- أن يكون المستصنع معلوماً جنسه ونوعه وعدده.
٢- أن يكون مما يجري فيه التعامل بين الناس استصناعاً.
٣- يجوز في عقد الاستصناع تأجيل الثمن أو تقسيطه إلى أقساط معلومة لآجل محددة.
٤- يجوز أن يتضمن عقد الاستصناع شرطاً جزائيًّا بمقتضى ما اتفق عليه العاقد ما لم تكن هناك ظروف قاهرة.
٥- تحديد وقت لتسليم المبيع[4].

ومن حيث تطبيق حقيقة الاستصناع فإن عقد الاستصناع يغطي مجالات كثيرة من مجالات الاستثمار المصرفي الإسلامي مثل: تمويل القطاع الصناعي والقطاع العقاري، وهذا المجال من أوسع المجالات التي يمكن استخدام عقد الاستصناع فيه كإنشاء مساكن عبر شركات المقاولات والوحدات الهندسية في البنك، أو بناء الفلل والعمارات السكنية، والمراكز التجارية، والفنادق حسب مواصفات العملاء.

وقد ناقش مجمع الفقه الإسلامي المنعقد في دورة مؤتمره السابع بجدة في المملكة العربية السعودية من ٧-١٢/١١/١٤١٢هـ- الموافق ٩-١٤/٥/١٩٩٢م هذا الموضوع وبعد اطلاعه على البحوث الواردة إلى المجمع بخصوص موضوع (عقد الاستصناع) واستماعه للمناقشات التي دارت حوله، ومراعاة لمقاصد الشريعة في مصالح العباد والقواعد الفقهية في العقود

---

(١) ينظر: الأداء الاقتصادي للمصارف الإسلامية (ص١٩٢)، المدخل الشامل إلى معاملات وعمليات المصارف الإسلامية، د. محمد إرشيد (ص٢٠٦).

(٢) مواهب الجليل (٣٤٩/٣)، حاشية الصاوي (٢٨٧/٣)، المهذب للشيرازي (٧٤/٢)، مغني المحتاج (٢٤/٣)، المغني لابن قدامة (٢٠٨/٤)، المبدع شرح المقنع (١٧٣/٤).

(٣) تحفة الفقهاء للسمرقندي (٥٢/٢)، بدائع الصنائع (٢/٥)، العناية شرح الهداية (٩٨/٧).

(٤) ينظر: الاقتصاد الإسلامي والقضايا الفقهية المعاصرة، د. علي السالوس (٩٦٤/٢)، المدخل الشامل إلى معاملات وعمليات المصارف الإسلامية، د. محمد إرشيد (ص٢٠٩)، أسس العمليات المصرفية، د. حسين سمحان (ص٢٧٥)، بحوث في الاقتصاد الإسلامي، د. علي محيي الدين القرة داغبي (ص٣٩٣).

والتصرفات؛ وظراً لأن عقد الاستصناع له دور كبير في تنشيط الصناعة، وفي فتح مجالات واسعة لتمويل الاقتصاد الإسلامي والنهوض به قرر ما يأتي:

أن عقد الاستصناع هو عقد وارد على العمل والعين في الذمة ملزم للطرفين إذا توافرت فيه الأركان والشروط.

المبحث الثاني

مفهوم المرابحة في اللغة والاصطلاح

المرابحة في اللغة: مفاعلة من الربح، وهو النماء في التجارة، والعرب تقول للرجل إذا دخل في التجارة: بالرِّباح والسِّماح، وقد أربحه بمتاعه وأعطاه مالاً مرابحة، أي على الربح بينهما.

وأربحته على سلعته أي أعطيته ربحاً، ومنه قوله تعالى: ﭽ ﭽ [البقرة: ١٦]، أي: ما ربحوا في تجارتهم؛ لأن التجارة لا تربح، وإنما يُرْبَحُ فيها، ويوضع فيها، والعرب تقول: خسر بيعك، وربحت تجارتك، يريدون بذلك الاختصار وسعة الكلام[١].

وفي معجم اللغة العربية المعاصرة[٢]: المرابحة هي البيع برأس المال مع زيادة معلومة، أو بيع السلعة بالثمن الذي اشتريت به مع الاتفاق على ربح معلوم.

والمرابحة: نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الأول مع زيادة ربح[٣].

المرابحة في اصطلاح الفقهاء

عرف الفقهاء المرابحة بعدة تعريفات، اختلفت في ألفاظها، واتفقت في معانيها:

أولاً: تعريف الحنفية

المرابحة تمليك المبيع بمثل الثمن الأول بزيادة ربح.

وصورتها: أن يقول تربحني درهماً لكل دينار[٤].

---

(١) ينظر: معجم مقاييس اللغة، لابن فارس (٤٧٤/٢)، الصحاح للجوهري (٣٦٣/١)، لسان العرب، لابن منظور (٤٤٢/٢)، المحكم والمحيط الأعظم، لابن سيده (٣٢٢/٣)، المصباح المنير (٢١٥/١).

(٢) (٨٤٣/٢).

(٣) أنيس الفقهاء (٧٦/١).

(٤) ينظر: تحفة الفقهاء للسمرقندي (١٠٥/٢)، العناية شرح الهداية (٤٩٤/٦)، المبسوط للسرخسي (٧٨/١)، حاشية ابن عابدين (١٣٢/٥).

ثانياً: تعريف المالكية

بيع مرتب ثمنه على ثمن بيع تقدمه غير لازم مساواته له.

وهو أن يعرف صاحب السلعة بكم اشتراها، ويأخذ منه ربحاً إما على الجملة مثل: أن يقول: اشتريتها بعشرة، وتربحني ديناراً أو دينارين، وإما على التفصيل كأن يقول: تربحني درهماً لكل دينار أو غير ذلك[1].

ثالثاً: تعريف الشافعية

المرابحة: الزيادة على رأس المال، وهو أن يشتري بمائة، ثم يقول: بعتك ما اشتريت وربح درهم لكل عشرة[2].

رابعاً: تعريف الحنابلة

عرفها ابن قدامة بأنها البيع برأس المال وربح معلوم، ويشترط العلم برأس المال[3].

وصورتها: أن يقول: رأس مالي فيه كذا، أو هو عليّ بمائة بعتك بها وربح عشرة[4].

والحاصل أن المرابحة من عقود الأمانات التي تقوم على أساس معرفة الثمن الحقيقي الذي اشترى به البائع السلعة، فإن بيعت بزيادة سمي البيع مرابحة، وإن بيعت بأقل من الثمن الأول سميت وضيعة أو حطيطة، وإن بيعت بدون زيادة ولا نقص وهو البيع بالثمن الأول سمي ذلك البيع "تولية".

وذهب جمهور الفقهاء[5] إلى جواز المرابحة ومشروعيتها، وحكى الإجماع

ابن قدامة[6] وغيره، عن أهل العلم، وذلك لعموم قوله تعالى: ﭽ ﭦ ﭧ ﭨ ﭩ ﭪ ﭫ ﭬ ﭭ ﭮ ﭯ ﭰ ﭱ ﭲ ﭳ ﭼ [البقرة: ٢٧٥]، ولقوله تعالى: ﭽ ﭦ ﭧ ﭨ ﭩ ﭪ ﭫ ﭬ ﭭ ﭮ ﭯ ﭰ ﭱ ﭲ ﭳ ﭼ [النساء: ٢٩].

---

(1) ينظر: المقدمات لابن رشد (٢/١٢٥)، مواهب الجليل مختصر خليل (٤/٤٩١)، منح الجليل (٥/٢٦٢)، القوانين الفقهية (١/١٧٤)

(2) الحاوي للماوردي (٥/٢٧٩)، المجموع للنووي (١٢/٣)، نهاية المحتاج (٤/١١٢)، حاشية قليوبي وعميرة (٢/٢٧٤).

(3) المغني (٤/١٣٦).

(4) ينظر: الكافي في فقه الإمام أحمد (٢/٥٤).

(5) المبسوط للسرخسي (١١/١٦٥)، الهداية للمرغيناني (٣/٥٦)، بداية المجتهد لابن رشد (٣/٢٠٧)، الأم (٧/١١)، الحاوي للماوردي (٥/٢٧٩)، شرح الزركشي (٣/٦٠٦).

(6) المغني (٤/٢٥٩)، وينظر: اختلاف الفقهاء لابن جرير (١/٧٥)، الإفصاح لابن هبيرة (٢/٣٥٠).

وقوله ﷺ: «فإذا اختلفت هذه الأصناف فبيعوا كيف شئتم إذا كان يداً بيد»[1].

ففيه دلالة على جواز بيع السلعة بأكثر من رأس المال، كما أن الحاجة الماسة تدعو لتعامل الناس بالمرابحة والمعاملات مبنية على العلل والمصالح.

---

(1) أخرجه البخاري في صحيحه، كتاب البيوع (٢١٨٢)، ومسلم في صحيحه، كتاب المساقاة (١٥٩٠).

المبحث الثالث

ضوابط عقد المرابحة

يشترط لصحة عقد المرابحة ما يشترط في عقود المعاوضات الأخرى، مع إضافة شروط خاصة بالمرابحة أهمها:

١- أن يكون العقد الأول صحيحاً، فإن كان فاسداً لم يجز البيع؛ لأن المرابحة بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح معلوم.

٢- العلم بالثمن الأول، فإن لم يعلم به فسد العقد.

٣- ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا، فإن كان كذلك بأن اشترى المكيل أو الموزون بجنسه مثلاً بمثل لم يجز أن يبيعه مرابحة؛ لأن المرابحة بيع الثمن الأول وزيادة، والزيادة في أموال الربا تكون ربا لا ربحاً.

٤- أن يكون الربح معلوماً؛ لأنه بعض الثمن والعلم بالثمن شرط لصحة البيع.

إلى غير ذلك من الشروط المذكورة تفصيلاً في كتب الفقه[1].

---

(1) ينظر: بدائع الصنائع للكاساني (١٣٥/٥)، حاشية ابن عابدين (١٣٤/٥)، القوانين الفقهية لابن جزي (١٧٤/١)، منح الجليل (٢١٦/٥)، روضة الطالبين (٥٢٨/٣)، مغني المحتاج (٤٧٥/٣)، كشاف القناع (٢١٥/٣)، الفقه الإسلامي وأدلته الشرعية (٣٧٦٦/٥).

الفصل الثاني

التكييف الفقهي لنظام المرابحة للآمر بالشراء

وفيه أربعة مباحث:

المبحث الأول: مفهوم المرابحة للآمر بالشراء

المبحث الثاني: ضوابط عقد المرابحة للآمر بالشراء

المبحث الثالث: خطوات إجراء عقد المرابحة للآمر بالشراء في البنوك الإسلامية

المبحث الرابع: أشهر صور المرابحة التي تطبقها البنوك الإسلامية

المبحث الأول

مفهوم المرابحة للآمر بالشراء

أن يتقدم العميل إلى المصرف طالباً منه شراء سلعة معينة بالمواصفات التي يحددها على أساس الوعد منه بشراء تلك السلعة اللازمة له، فعلاً مرابحة بالنسبة التي يتفقان عليها، ويدفع الثمن مقسطاً حسب إمكاناته[1].

فهذه المعاملة تتم في مرحلتين:

المرحلة الأولى: **المواعدة**: عندما يتقدم العميل إلى البنك طالباً منه شراء سلعة معينة أو موصوفة ليست عند البنك، فيعده البنك بأن يشتري السلعة التي يطلبها العميل ويبيعها له، ويعد العميل البنك بأنه سيشتريها منه، ويحددان في هذه المرحلة ثمن الشراء، وطريقة الدفع، وهو مؤجل غالباً، ومن الناحية التطبيقية فإن ذلك يتم في جميع البنوك الإسلامية من خلال نموذج يسمى **طلب شراء، أو طلب شراء مرابحة**.

المرحلة الثانية: مرحلة إبرام العقد: وتبدأ بعد شراء البنك البضاعة وتسليمها وعرضها على العميل وقبوله، وعندئذ يتم كتابة عقد البيع وتوقيعه من الطرفين[2].

والفرق بين المرابحة عند الفقهاء المتقدمين والمرابحة المصرفية (المرابحة للآمر بالشراء):

١- من حيث العقد: المرابحة المعروفة عند الفقهاء المتقدمين ثنائية الأطراف، يتم فيها العقد بين طرفين؛ ولذلك تسمى المرابحة البسيطة، **أما** المرابحة للآمر بالشراء، فهي ثلاثية الأطراف، بمعنى أنها تشتمل على ثلاثة متعاقدين: **الأول**: الآمر بالشراء، والثاني: المصرف، والثالث: **البائع**.

٢- السلعة في المرابحة القديمة: تكون موجودة حاضرة لدى البائع، وغير **موجودة في المرابحة للآمر بالشراء**.

٣- **المرابحة عند المتقدمين**: قد تكون مرابحة حالة أو مؤجلة، أما المرابحة المصرفية، فالغالب أنها مؤجلة، فالمصرف يشتري السلعة بثمن نقدي ويعيد بيعها بثمن مؤجل.

---

(١) تطور المصرفية الإسلامية، د.**سامي الحمود (ص٤٣٠)**.، **وانظر**: الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية **(٢٩/١)**.

(٢) ينظر: المرابحة للآمر بالشراء، الصديق محمد الأمين الضرير، مجلة مجمع الفقه **الإسلامي (٧٤٦/٥)**.

٤- المرابحة القديمة: تنعقد مرة واحدة في مجلس العقد، أما المرابحة المصرفية ففيها مرحلتان: **مرحلة المواعدة ومرحلة المعاقدة.**

٥- في المرابحة القديمة: يكون البائع قد اشترى السلعة لنفسه، أما المرابحة المصرفية فالبنك يشتري السلعة بناء على طلب العميل، ووعده بشراء السلعة[١].

---

(١) ينظر: المصارف الإسلامية، رفيق المصري (ص٣)، المدخل الشامل إلى معاملات وعمليات المصارف الإسلامية، د. محمد أرشيد (ص١٦١)، أسس العمليات المصرفية، د. حسين سمحان (ص٢٤٩).

المبحث الثاني

ضوابط عقد المرابحة للآمر بالشراء

١- أن تدخل السلعة المأمور بشرائها في ملكية المصرف، وضمانه قبل انعقاد العقد الثاني مع العميل لئلا يحصل بيع المبيع قبل قبضه.

٢- أن لا يكون الثمن في بيع المرابحة قابلاً للزيادة في حال عجز العميل عن السداد.

٣- أن توصف السلعة للمشتري، وصفاً تزول معه الجهالة، فإذا تم العقد وأراد المصرف تسليم البضاعة للآمر بالشراء مرابحة، فإن لم تكن السلعة على الوصف الذي اتفق عليه الطرفان في العقد، فللمشتري فسخ العقد.

٤- أن لا يكون بيع المرابحة ذريعة للربا بأن يقصد المشتري الحصول على المال، ويتخذ السلعة وسيلة لذلك كما في بيع العينة.

٥- أن يكون الثمن والسلعة معلومين لدى المتعاقدين[1].

([1]) ينظر: المعاملات المالية المعاصرة، محمد شبير، (ص٣١٨)، المدخل الشامل إلى معاملات وعمليات المصارف الإسلامية، د. محمد إرشيد، (ص١٦٣)، الأداء الاقتصادي للمصارف الإسلامية، محمد الفقي (ص١٧٧).

المبحث الثالث

خطوات إجراء عقد المرابحة للآمر بالشراء في المصارف الإسلاميّة

١- طلب من العميل يقدمه للمصرف الإسلامي لشراء سلعة موصوفة يكلف العميل البنك بشرائها مع تحديد مواصفاتها على أن يشتريها العميل من البك مرابحة.

٢- قبول من المصرف بشراء السلعة الموصوفة.

٣- وعد من العميل لشراء السلعة الموصوفة من المصرف بعد تملك المصرف لها.

٤- وعد من المصرف ببيع السلعة الموصوفة للعميل، وقد يكون الوعد لازماً أو غير لازم.

٥- شراء المصرف للسلعة الموصوفة فعلاً.

٦- بيع المصرف للسلعة الموصوفة للعميل بآجل مع زيادة ربح متفق عليها بين المصرف والعميل[١].

([١]) بيع المرابحة للآمر بالشراء، دراسة تطبيقية، د. حسام الدين عفانة، ص(٢٣).

المبحث الرابع

أشهر صور المرابحة التي تطبقها البنوك الإسلاميّة

الصورة الأولى: أن تكون المواعدة غير ملزمة للطرفين: ولها حالتان:

الحالة الأولى: أن تكون المواعدة غير ملزمة، مع عدم ذكر مقدار الربح، وهذه الصورة تتفق مع المرابحة عند الفقهاء والمتقدمين، التي أجمعوا على جوازها كما سبق[1].

الحالة الثانية: أن تكون المواعدة غير ملزمة مع ذكر مقدار الربح، وهي جائزة عند جمهور الفقهاء، وخالفت المالكية لشبهة الربا، واعتبروه من بيوع العينة المحظورة، وأنها حيلة لأخذ النقود بالربا.

قال الدردير في الشرح الكبير: خلاف قول الآمر اشترها بعشر نقداً وأنا أخذها منك باثني عشر لأجل كشهر مثلاً، فلا يجوز لما فيه من سلف جر نفعاً[2].

نوقش بما يلي:

الأول: أن الوعد إذا كان غير ملزم تحققت مصالح منها:

١- أن البيع والشراء في هذه الصورة تم بأركانه وشروطه، وأن البائع قد باع ما يملك.

٢- أن المعاملة خرجت من كونها قرضاً بفائدة إلى بيع وتجارة حقيقية[3].

الثاني: أن بينها وبين العينة فروقاً منها:

١- تمخض قصد المال في العينة بخلاف صورة المرابحة للآمر بالشراء، فإن قصد السلعة حاضر لدى المشتري للآمر بالشراء[4].

٢- أن المالكية اعتبروها سداً للذرائع في بيوع العينة لمن عرف عنهم التحايل على الحرام، ولم يعتبرونها عامة. قال القرافي: "من علم منه تعمد الفساد حمل عقده عليه، وإلا أمضى"[5].

الصورة الثانية: أن تكون المواعدة ملزمة للطرفين

وهذه الصورة اختلف الفقهاء فيها على قولين:

القول الأول: تحريم بيع المرابحة للآمر بالشراء: إذا كان الوعد ملزماً للمتعاقدين.

---

(١) ينظر: (ص٢٠) من البحث.

(٢) الشرح الكبير (٨٨/٣).

(٣) الربا والمعاملات المصرفية المعاصرة، د. عبد الله السعيدي (١١٤٥/٢).

(٤) ينظر: بيع المرابحة للآمر بالشراء، حسام عفانة (ص٢٨).

(٥) الفروق للقرافي (٢٦٨/٣).

وإليه ذهب جماعة من العلماء المعاصرين منهم: د. محمد الأشقر[1]، والشيخ بكر أبو زيد[2]، والدكتور رفيق المصري[3]، وبه أفتى الشيخ ابن باز[4]-رحمه الله-، واللجنة الدائمة للبحوث العلمية في السعودية[5].

القول الثاني: **للآمر بالشراء**: جواز بيع المرابحة للآمر بالشراء إذا كان الوعد ملزماً للمتعاقدين، وإلى هذا القول ذهب جماعة من المعاصرين منهم الدكتور سامي حمود[6]، والشيخ عبد الله بن منيع[7]، والدكتور يوسف القرضاوي[8]، والدكتور علي أحمد السالوس[9].

الأدلة

أدلة القول الأول: القائلون بتحريم المرابحة للآمر بالشراء إذا كان الوعد **ملزماً**:

الدليل الأول:

فقدان شرط الملكية؛ إذ إن الإلزام بالوعد للمتعاقدين قبل امتلاك السلعة يدخل في بيع ما لا يملك المنهي عنه شرعاً، وأن حقيقة ما يجري في المصارف من بيع المرابحة هو عقد بيع على سلعة مقدرة التملك للمصرف بثمن مربح قبل أن يملك المصرف السلعة ملكاً حقيقيًّا، وتستقر في ملكه[10].

وقد ذكر ابن عبد البر أن بيع ما ليس عند الإنسان من الأصول المجمع على تحريمها[11].

ونوقش: بأن المصارف الإسلامية التي تتعامل ببيع المرابحة للآمر بالشراء لا تقع في النهي الوارد عن بيع ما ليس عند الإنسان؛ لأنها **غالباً** تعتمد نموذجين، أحدهما: **للمواعدة، والآخر**: للمرابحة، فهي توقع مع العميل على **نموذج المواعدة أولاً**. وبعد ذلك يقوم المصرف بشراء السلعة الموصوفة ثم بيعها للعميل ويوقع مع العميل النموذج الثاني، وهو عقد بيع المرابحة وفق الشروط المتفق عليها في المواعدة.

---

(1) بيع المرابحة، محمد الأشقر (ص٣٢).
(2) بيع المرابحة، بكر أبو زيد (ص٣).
(3) بحوث في المصارف الإسلامية،، رفيق المصري (ص٢٦٠).
(4) نقله عنه د. محمد الأشقر، بيع المرابحة (ص٧٢).
(5) مجلة البحوث الإسلامية، العدد السابع (ص١١٤).
(6) تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق مع الشريعة الإسلامية، سامي الحمود (ص٤٣٠).
(7) بحوث في الاقتصاد الإسلامي، د. عبد الله بن سليمان المنيع (ص١٤١).
(8) بيع المرابحة، يوسف القرضاوي (ص٧).
(9) بحوث في الاقتصاد الإسلامي والقضايا الفقهية المعاصرة، د. علي السالوس (٢١٧/٢).
(10) ينظر: بحوث في الاقتصاد الإسلامي، رفيق المصري (ص٢٦٢).
(11) الكافي لابن عبد البر (٧٠٥/٢).

والمواعدة الحاصلة بين المصرف وطالب الشراء ليست بيعاً ولا شراء، وإنما مجرد وعد لازم للطرفين[1].

وأجيب:

١- بأنه لا يوجد فرق مؤثر بين أن يبيع الإنسان ما لا يملكه، أو أن يعد شخصاً وعداً لازماً ببيعه ما لا يملكه. ولا فرق بين أن يقول شخص لآخر: بعك سلعة بمبلغ كذا، والسلعة ليست عنده، وبين أن يقول شخص لآخر: اشترِ سلعة كذا وأنا ملزم بشرائها منك بمبلغ كذا، فكلاهما داخل في النهيِ عن بيع ما لا يملك، ولا يغير من هذه الحقيقة كون البنك والآمر بالشراء سينشئان عقد بيع من جديد بعد شراء البنك السلعة وتقديمها للآمر ما دام كل واحد منهما ملزماً بإنشاء البيع على الصورة التي تضمنها الوعد.

٢- أننا إذا ألزمنا الآمر بالشراء فإن كان البيع قد اتفق قبل تمليك البضاعة، فقد باع ما لا يملك، وإن أكرهنا المشتري على الشراء بعد تملك البضاعة بطل البيع؛ لأن البيع لا يكون إلا عن رضا وطيب نفس المتعاقدين[2].

الدليل الثاني:

الأحاديث الصحيحة التي وردت عن النبي ﷺ في النهي عن بيع ما لا يقبض، ومنها: حديث ابن عمر ﷺ أن النبي ﷺ «نهى عن ربح ما لم يضمن، وعن بيع ما لم يقبض»[3].

وجه الاستدلال من الحديث:

أن النبي ﷺ نهى عن بيع ما لم يقبضه الإنسان، والنهي على عمومه، والعلة في ذلك عدم تمام الاستيلاء والاستقرار في ملك المشتري، فكيف يجوز للمصرف أن يبيع ما لا يملك أصلاً ويربح فيه، ويأخذ كل الضمانات من قبل أن يشتريها، فملكه تقديري لا حقيقي، وقبضه تقديري لا حقيقي[4].

الدليل الثالث:

أن هذه المعاملة تدخل ضمن عقدين في عقد (بيعتين في بيعة)، وقد «نهى النبي ﷺ عن بيعتين في بيعة»[5].

---

(1) ينظر: بيع المرابحة، محمد عبده عمر (٨٨٥/٠٥)، بيع المرابحة، للقرضاوي (ص٧٧)، بيع المرابحة، حسام عفانة (ص٢٩)، تطور المصرفية الإسلامية، سامي الحمود (ص٤٣٢).

(2) ينظر: بيع المرابحة للضرير، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد الخامس (٥٣٦/٥).

(3) أخرجه البخاري (٨٢/٥)، كتاب البيوع: باب بيع الطعام قبل أن يقبض وبيع ما ليس عندك حديث (٢١٣٥)، ومسلم (١١٥٩/٣)، كتاب البيوع: باب بطلان بيع المبيع قبل القبض حديث (١٥٢٥/٢٩).

(4) ينظر: بيع المرابحة، بكر أبو زيد (ص٢٠)، المرابحة أصولاً وأحكامها وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، د. أحمد علي عبد (ص٢٠٠).

(5) أخرجه الترمذي في سننه، كتاب البيوع، حديث رقم (١٢٣١) (٧٥/٧).

ووجه دخولها: أن المواعدة إذا كانت ملزمة للطرفين صارت عقداً بعد أن كانت وعداً، وكانت هناك بيعتان في بيعة، فالبيعة الأولى بين المصرف وعميله، والثانية بين المصرف والبائع[1].

ونوقش: بأن المقصود في تفسير بيعتين في بيعة، هو بيع العينة، وهي أن يقول: أبيعكها بمائة مؤجلة على أن أشتريها منك بثمانين حالة، وعليه فلا تكون صورة المسألة داخلة في النهي؛ لأنها مواعدة على بيع حقيقة لسلعة مطلوبة بالفعل، وهي بيعة واحدة[2].

وأجيب: بأن الإلزام بالوعد يتنافى مع شرط الرضا في البيع، ويقتضي أن يكون عقداً، ويدخل في النهي عن بيعتين في بيعة[3].

الدليل الرابع:

أن هذه المعاملة من باب الحيلة على الإقراض بفائدة، فحقيقة العقد: بيع نقد بنقد أكثر منه إلى أجل بينهما سلعة محللة[4].

قال ابن عبد البر -رحمه الله-: "معناه أنه تحيل في بيع دراهم بدراهم أكثر منها إلى أجل، وبيعها سلعة محللة، مثال ذلك: أن يطلب رجل من رجل آخر سلعة يبيعها منه بنسيئة لآجل، وهو يعلم أنها ليست عنده، فيقول له: اشترها من مالكها بعشرة وهي علي باثني عشر إلى أجل كذا.. وهذا لا يجوز[5].

ونوقش: بأن هناك فرقاً بين العينة والمرابحة، فالعينة بيع صوري مقصود فيه القرض حقيقة. أما صورة بيع المرابحة الذي تجريه المصارف الإسلامية فيبعد كل البعد عن هذا المفهوم لأنها بيع حقيقي مقصود فيه تملك السلعة كالاستهلاك أو التجارة خالٍ من الحيلة.

الدليل الخامس:

جملة من نصوص الفقهاء المتقدمين التي تبين أن بيع المرابحة لا يجوز إذا كان ملزماً. ومنها:

١- جاء في كتاب الحيل: لمحمد بن الحسن الشيباني.**قال**: "**قلت**: أريت رجلاً أمر رجلاً أن يشتري داراً بألف درهم، وأخبره أنه إن فعل، اشتراها الآمر بألف درهم ومائة درهم، فأراد المأمور شراء الدار، ثم خاف إن اشتراها أن يبدو للآمر فلا يأخذها، فتبقى في يد المأمور، كيف الحيلة في ذلك؟

---

(1) ينظر: بيع المرابحة، د. رفيق المصري (ص١٨).
(2) ينظر: بيع المرابحة، أحمد ملحم (ص١٤٧)، التطبيقات المصرفية لبيع المرابحة، عطية فياض (ص١٠٢).
(3) ينظر: بيع المرابحة، رفيق المصري (ص١٨).
(4) بيع المرابحة، بكر أبو زيد (ص٢١)، بيع المرابحة، محمد الأشقر (ص٧٣).
(5) الكافي لابن عبد البر (ص٦٧٢/٢).

قال: يشتري المأمور الدار على أنه بالخيار فيها ثلاثة أيام، ويقبضها، ويجيء الآمر ويبدأ فيقول: قد أخذت منك هذه الدار بألف ومائة درهم. فيقول **المأمور**: هي لك بذلك، فيكون ذلك للآمر لازماً، ويكون إيجاباً من المأمور للمشتري: أي، ولا يقول المأمور مبتدئاً: بعتك إياها بألف ومائة؛ لأن خياره يسقط بذلك فيفقد حقه في إعادة البيت إلى بائعه، وإن لم يرغب الآمر في شرائها تمكن المأمور من ردها بشرط الخيار، فيُدفع عنه الضررُ بذلك[1].

٢- في الموطأ ما يلي عن النهي عن بيعتين في بيعة، حدثني يحيى عن مالك أنه بلغه أن رسول الله ﷺ نهى عن بيعتين في بيعة، وحدثني مالك أنه بلغه أن رجلاً قال لرجل ابتع لي هذا البعير بنقد حتى أبتاعه منك إلى أجل، فسأل عن ذلك عبد الله بن عمر فكرهه ونهى عنه.

قال الباجي: "ولا يمتنع أن يوصف بذلك من وجهة أنه لزم مبتاعه لأجل بأكثر من ذلك الثمن فتضمن بيعتين: بيعة النقد وبيعة الأجل، وفيها مع ذلك ما ليس عندك؛ لأنه باع منه البعير قبل أن يملكه، وسلف بزيادة كأنه أسلفه ما نقده بالثمن المؤجل، وهذا كله يمنع الجواز والعينة فيها أظهر[2].

٣- قال الإمام الشافعي:... ولا بأس في أن يسلف الرجل فيما ليس عنده أصله، وإذا **أرى الرجل الرجل السلعة فقال**: اشترِ هذه وأربحك فيها كذا فاشتراها الرجل، فالشراء جائز والذي قال أربحَك فيها بالخيار إن شاء أحدث فيها بيعاً، وإن شاء تركه وهكذا إن قال اشترِ لي متاعاً ووصفه له أو متاعاً أي متاع شئت وأنا أربحك فيه،**فكل** هذا سَواء يجوز البيع الأول ويكون هذا فيما أعطى من نفسه بالخيار، وسواء في هذا ما وصفت إن قال أبتاعه وأشتريه منك بنقد أو دين يجوز البيع الأول ويكونان بالخيار في البيع الآخر، فإن جدداه جاز، وإن تبايعا به على أن ألزما أنفسهما الأمر الأول فهو مفسوخ من قبل شيئين:

أحدهما: أنه تبايعاه قبل أن يملكه البائع.

والثاني: أنه على مخاطرة أنك إن اشتريته على كذا أربحك فيه كذا، **وإن** اشترى الرجل طعاماً إلى أجل فقبضه فلا بأس أن يبيعه ممن اشتراه منه ومن غيره بنقد وإلى أجل وسواء في هذا المعينين وغير المعينين[3] .

٤- قال ابن القيم: "رجل قال لغيره: اشترِ هذه الدار -أو هذه السلعة من **فلان**- بكذا وكذا، وأنا أربحك فيها كذا وكذا "فخاف إن اشتراها أن يبدو للآمر فلا يريدها، ولا يتمكن من الرد، فالحيلة أن يشتريها على أنه

---

(١) **المبسوط، للسرخسي (٢٣٧/٣٠)**.
(٢) **المنتقى، للباجي (٢٣٥/٥)**.
(٣) **الأم (٣٢/٣)**.

بالخيار ثلاثة أيام أو أكثر، ثم يقول للآمر: قد اشتريتها بما ذكرت، فإن أخذها منه، وإلا تمكن من ردها على البائع بالخيار..."[1].

وجه الاستدلال من النصوص ما يلي:

١- أن الإمام الشافعي صرح بأن اشتراط الإلزام مفسد لعقد البيع بين الآمر والمأمور.

٢- أن الإلزام في هذه المعاملة داخل في "بيعتين في بيعة المنهي عنها".

٣- أن الإلزام يجعل في "المعاملة مخاطرة" إنك إن اشتريته بكذا أربحك فيه كذا.

٤- أن في هذه المعاملة سلفاً وزيادة وهو حيلة إلى الربا.

٥- يفهم من مبدأ أقوال الأئمة أن هذه المعاملة تجوز إذا جعل للطرفين الخيار[2].

أدلة القائلين بجواز بيع المرابحة للآمر بالشراء:

الدليل الأول

أن الأصل في المعاملات الإباحة إلا ما دل دليل على تحريمه.

أن الأصل في المعاملات والعقود الإذن والإباحة إلا ما جاء النص على منعه وتحريمه، وهذا بخلاف العبادات التي تقرر أن الأصل فيها المنع حتى يجيء نص من الشارع لئلا يشرع الناس في الدين ما لم يأذن به الله، وهذه التفرقة أساسية ومهمة، فلا يجوز أن يقال لعالم: أين الدليل على إباحة هذا العقد أو هذه المعاملة؟ إذ الدليل ليس على المبيح؛ لأنه جاء على الأصل، وإنما الدليل على المحرم[3].

ونوقش: لا خلاف بأن الأصل في المعاملات الإباحة، وفي هذه المسألة قامت الأدلة على منعها، ومن ذلك حديث النهي عن بيع ما لا يملك، والنهي عن بيعتين وغيرها من الأدلة التي نقلت هذه الإباحة إلى الحرمة[4].

الدليل الثاني

عموم النصوص من كتاب □ وسنة رسول □ ﷺ الدالة على حل جميع أنواع البيع إلا ما استثناه الدليل الخاص، والله سبحانه وتعالى يقول: **چ ٹ ٹ ٹ ٹ ڤ ڤ چ [البقرة: ٢٧٥]**.

---

(١) إعلام الموقعين (٤/٢٣).

(٢) المرابحة للآمر بالشراء، د. الصديق محمد الضرير، مجلة مجمع الفقه الإسلامي (٥/٠/٧٤).

(٣) بيع المرابحة، القرضاوي (ص٢١)، بيع المرابحة للآمر بالشراء، حسام عفانة (ص١٥).

(٤) بيع المرابحة، د. محمد الأشقر (ص٧٢).

فهذه الجملة القرآنية ﭽ ﭦ ﭧ ﭨ ﭩ ﭪ ﭫ ﭬ ﭭ ﭼ تفيد حل كل أنواع البيع، سواء أكان عيناً بعين كالمقايضة، أم ثمناً بثمن كالصرف أم ثمناً بعين كالسلم أم عيناً بثمن كالبيع المطلق، وسواء أكان حالاً أو مؤجلاً، وسواء أكان بطريقة المساومة أم بطريق الأمانة، وهو يشمل المرابحة (وهو البيع بزيادة على الثمن الأول)[1].

الدليل الثالث

القياس على عقد الاستصناع بجامع أن كلًّا منهما يقوم على البيع والمواعدة، والمبيع موصوف وليس موجوداً، ويقابل الصانع في عقد الاستصناع المصرف في عقد المرابحة، حيث إن كلًّا منهما (الصانع والمصرف) طالب بتلبية طلب المشتري بشيء موصوف غير موجود بناء على مواعدة بينهما[2].

ونوقش: بأن القياس مع الفارق:

١- فالمرابحة ثلاثية الأطراف (العميل، والمصرف، ومصدر السلعة)، أما الاستصناع فهي ثنائية الأطراف.

٢- أن السلعة المطلوبة للعميل في المرابحة للآمر بالشراء موجودة في ملك مصدر السلعة، أما في الاستصناع فالسلعة المطلوبة للمشتري غير موجودة[3].

الدليل الرابع

أن المعاملات مبنية على مراعاة العلل والمصالح، وأن الشرع لم يمنع من البيوع والمعاملات إلا ما اشتمل على الظلم، وهو أساس تحريم الربا، ونحوه، أو خشي منه أن يؤدي إلى نزاع وعداوة بين الناس، وهو أساس تحريم الميسر والغرر، فالمنع ليس تعبداً، بل هو معلل ومفهوم، وإذا فهمت العلة فإن الحكم يدور معها وجوداً وعدماً.

والقول بالإلزام فيه مصلحة للعاقدين، من جهة الاطمئنان إلى إتمام العقد، وفيه مصلحة عامة من جهة استقرار المعاملات وضبطها، وتقليل النزاع والخلاف[4].

ونوقش بأنه: لا نسلم بأن الإلزام بالوعد فيه مصلحة للعاقدين واستقرار المعاملات؛ لأن المقصود بالاستقرار هو الاستقرار المبني على قواعد الشريعة

---

(١) بيع المرابحة، القرضاوي (ص٢٣).
(٢) بيع المرابحة للآمر بالشراء، حسام عفانة (ص١٩)، بيع المرابحة، سامي الحمود (ص٩٢٩٥).
(٣) بيع المرابحة، أحمد ملحم (ص٥٠).
(٤) بيع المرابحة للآمر بالشراء، القرضاوي (ص٢٧).

وتفريعاتها، وعلى التسليم بأن فيه مصلحة فقد عارضها ما يجعلها ملغاة في نظر الشارع[1].

الدليل الخامس

أن قواعد الشريعة جاءت بمنع الإضرار بالآخرين وبرفعه إن وقع، وفي القول بعدم الإلزام بالمواعدة فيه إضرار بالمصرف، فقد يأتي المصرف بالسلعة على الوصف المرغوب، ثم يبدو للواعد ألا يأخذها، ولا يجد البنك من يشتريها منه، ولكونها جاءت حسب مواصفات محددة، وهذا ما يوقع الضرر الشديد بالمصرف[2].

نوقش: من وجهين:

الأول: أن البنك إذا كان لا يتعرض لأي مخاطر أصبحت العملية مجرد صيغة تمويل.

الثاني: على التسليم بأن ما لحق البنك بسبب التجارة يعتبر ضرراً، فإنه لا يزال بمثله؛ لأن القول بإلزام المشتري إكراه له، وفي تحميله للخسارة ضرر عليه لا يقل عن ضرر البنك.

الثالث: أنه يمكن دفع تضرر البنك بطرق شرعية أبرزها:

١- أن يشترط المصرف لنفسه خيار الشرط عند شراء السلعة المطلوبة، ثم يعرضها على الآمر في مدة الخيار، فإن قبلها تم البيع ولزمته، وإن رفضها كان له الخيار في ردها إلى من اشتراها منه.

٢- أن يأخذ العربون، والعربون ليس فيه مزيد إلزام في لزوم الوعد في ذاته، بل هو في معنى التعويض عما لحق بالطرف الآخر من ضرر[3].

الدليل السادس

أن الوعد ملزم للطرفين ديانة وقضاء طبقاً للمذهب المالكي، وهو ما دلت عليه أدلة وجوب الوفاء بالوعد فتعين الإلزام به[4].

ونوقش بما يلي:

الأول: أن مسألة الوفاء بالوعد من المسائل الخلافية التي اختلف فيها الفقهاء، وأكثر العلماء على أن الوفاء بالوعد مستحب ومن مكارم الأخلاق، وأن إخلاف الوعد من الأمور المكروهة.

---

(١) ينظر: بحوث في المصارف الإسلامية، د. جعفر قصاص (ص٣٦٨).

(٢) ينظر: بيع المرابحة، سامي الحمود (٩٣٠/٢).

(٣) ينظر: بيع المرابحة للآمر بالشراء، د. جعفر قصاص (ص١٥)، أسلوب المرابحة والجوانب الشرعية التطبيقية، د. عبد الستار أبو غدة (ص٩٠٧/٥).

(٤) بحث في الوعد وحكم الإلزام بالوفاء به ديانة وقضاء، د. عبد الله المنيع (ص١٢٣)، المرابحة للآمر بالشراء، د. الصديق محمد الأمين الضرير، مجلة مجمع الفقه الإسلامي (٧٤٢/٥).

الثاني: أن المالكية لم يقولوا بلزوم الوعد مطلقاً، وقد أنكر هذه النسبة بعض من العلماء ممن بحث في هذه المسألة منهم: د. محمد الأشقر، حيث قال بعد أن نقل جملة من نصوص المالكية على تحريم هذه المعاملة: "فهذه نصوص المالكية صريحة في تحريم هذا النوع من التعامل، ونصوصهم صريحة أيضاً في أنه لا ينبغي الوفاء بهذه المواعدة؛ لما فيها من التوطؤ على المحرم، وأنه لا يجوز إلزام العميل في المرابحة بإتمام الشراء بناء على الوعد السابق".

ومن هنا ينبغي مراجعة ما ينسب إلى المالكية من ذلك وتصحيح المقال في تلك النسبة عند من كتب في مسألة الإلزام بالوعد، سواء ما تنشره البنوك الإسلامية أو ما يكتب فيها[1].

الدليل السابع

أن القول بجواز هذه المعاملة فيه تيسير على الناس ومن المعلوم أن الشريعة قد جاءت برفع الحرج عن الناس، والتيسير عليهم، وقد تضافرت النصوص الشرعية على ذلك[2] فمنها قوله: ﭽ ﯓ ﯔ ﯕ ﯖ ﯗ ﯘ ﯙ ﯚ ﯛ ﯜ ﯝ ﯞ ﯟ ﯠ ﯡ ﯢ ﯣ ﯤ ﯥ ﯦ ﯧ ﯨ ﯩ ﯪ ﯫ ﯬ ﯭ ﯮ ﯯ ﯰ ﯱ ﯲ ﯳ ﯴ ﯵ ﯶ ﯷ ﯸ ﯹ ﯺ ﯻ ﯼ ﯽ ﯾ ﯿ ﰀ ﰁ ﰂ ﰃ ﰄ ﰅ ﰆ ﰇ ﰈ ﰉ ﰊ ﰋ ﰌ ﰍ ﰎ ﰏ ﰐ ﰑ ﰒ ﰓ ﰔ ﰕ ﰖ ﰗ ﰘ ﰙ ﰚ ﰛ ﰜ ﰝ ﰞ ﰟ ﰠ ﰡ ﰢ ﰣ ﰤ ﰥ ﰦ ﰧ ﰨ ﰩ ﰪ ﰫ ﰬ ﰭ ﰮ ﰯ ﰰ ﰱ ﰲ ﰳ ﰴ ﰵ ﰶ ﰷ ﰸ ﰹ ﰺ ﰻ ﰼ ﰽ ﰾ ﰿ ﱀ ﱁ ﱂ ﱃ ﱄ ﱅ ﱆ ﱇ ﱈ ﱉ ﱊ ﱋ ﱌ ﱍ ﱎ ﱏ ﱐ ﱑ ﱒ ﱓ ﱔ ﱕ ﱖ ﱗ ﱘ ﱙ ﱚ ﱛ ﱜ ﱝ ﱞ ﱟ ﱠ ﱡ ﱢ ﱣ ﱤ ﱥ ﱦ ﱧ ﱨ ﱩ ﱪ ﱫ ﱬ ﱭ ﱮ ﱯ ﱰ ﱱ ﱲ ﱳ ﱴ ﱵ ﱶ ﱷ ﱸ ﱹ ﱺ ﱻ ﱼ ﱽ ﱾ ﱿ ﲀ ﲁ ﲂ ﲃ ﲄ ﲅ ﲆ ﲇ ﲈ ﲉ ﲊ ﲋ ﲌ ﲍ ﲎ ﲏ ﲐ ﲑ ﲒ ﲓ ﲔ ﲕ ﲖ ﲗ ﲘ ﲙ ﲚ ﲛ ﲜ ﲝ ﲞ ﲟ ﲠ ﲡ ﲢ ﲣ ﲤ ﲥ ﲦ ﲧ ﲨ ﲩ ﲪ ﲫ ﲬ ﲭ ﲮ ﲯ ﲰ ﲱ ﲲ ﲳ ﲴ ﲵ ﲶ ﲷ ﲸ ﲹ ﲺ ﲻ ﲼ ﲽ ﲾ ﲿ ﳀ ﳁ ﳂ ﳃ ﳄ ﳅ ﳆ ﳇ ﳈ ﳉ ﳊ ﳋ ﳌ ﳍ ﳎ ﳏ ﳐ ﳑ ﳒ ﳓ ﳔ ﳕ ﳖ ﳗ ﳘ ﳙ ﳚ ﳛ ﳜ ﳝ ﳞ ﳟ ﳠ ﳡ ﳢ ﳣ ﳤ ﳥ ﳦ ﳧ ﳨ ﳩ ﳪ ﳫ ﳬ ﳭ ﳮ ﳯ ﳰ ﳱ ﳲ ﳳ ﳴ ﳵ ﳶ ﳷ ﳸ ﳹ ﳺ ﳻ ﳼ ﳽ ﳾ ﳿ ﴀ ﴁ ﴂ ﴃ ﴄ ﴅ ﴆ ﴇ ﴈ ﴉ ﴊ ﴋ ﴌ ﴍ ﴎ ﴏ ﴐ ﴑ ﴒ ﴓ ﴔ ﴕ ﴖ ﴗ ﴘ ﴙ ﴚ ﴛ ﴜ ﴝ ﴞ ﴟ ﴠ ﴡ ﴢ ﴣ ﴤ ﴥ ﴦ ﴧ ﴨ ﴩ ﴪ ﴫ ﴬ ﴭ ﴮ ﴯ ﴰ ﴱ ﴲ ﴳ ﴴ ﴵ ﴶ ﴷ ﴸ ﴹ ﴺ ﴻ ﴼ ﴽ ﴾ ﴿ ﵀ ﵁ ﵂ ﵃ ﵄ ﵅ ﵆ ﵇ ﵈ ﵉ ﵊ ﵋ ﵌ ﵍ ﵎ ﵏ ﵐ ﵑ ﵒ ﵓ ﵔ ﵕ ﵖ ﵗ ﵘ ﵙ ﵚ ﵛ ﵜ ﵝ ﵞ ﵟ ﵠ ﵡ ﵢ ﵣ ﵤ ﵥ ﵦ ﵧ ﵨ ﵩ ﵪ ﵫ ﵬ ﵭ ﵮ ﵯ ﵰ ﵱ ﵲ ﵳ ﵴ ﵵ ﵶ ﵷ ﵸ ﵹ ﵺ ﵻ ﵼ ﵽ ﵾ ﵿ ﶀ ﶁ ﶂ ﶃ ﶄ ﶅ ﶆ ﶇ ﶈ ﶉ ﶊ ﶋ ﶌ ﶍ ﶎ ﶏ ﶐ ﶑ ﶒ ﶓ ﶔ ﶕ ﶖ ﶗ ﶘ ﶙ ﶚ ﶛ ﶜ ﶝ ﶞ ﶟ ﶠ ﶡ ﶢ ﶣ ﶤ ﶥ ﶦ ﶧ ﶨ ﶩ ﶪ ﶫ ﶬ ﶭ ﶮ ﶯ ﶰ ﶱ ﶲ ﶳ ﶴ ﶵ ﶶ ﶷ ﶸ ﶹ ﶺ ﶻ ﶼ ﶽ ﶾ ﶿ ﷀ ﷁ ﷂ ﷃ ﷄ ﷅ ﷆ ﷇ ﷈ ﷉ ﷊ ﷋ ﷌ ﷍ ﷎ ﷏ ﷐ ﷑ ﷒ ﷓ ﷔ ﷕ ﷖ ﷗ ﷘ ﷙ ﷚ ﷛ ﷜ ﷝ ﷞ ﷟ ﷠ ﷡ ﷢ ﷣ ﷤ ﷥ ﷦ ﷧ ﷨ ﷩ ﷪ ﷫ ﷬ ﷭ ﷮ ﷯ ﷰ ﷱ ﷲ ﷳ ﷴ ﷵ ﷶ ﷷ ﷸ ﷹ ﷺ ﷻ ﷼ ﷽ ﷾ ﷿ ﭼ [البقرة: ١٨٥]، وقوله تعالى: ﭽ ﮦ ﮧ ﮨ ﮩ ﮪ ﮫ ﮬ ﮭ ﮮ ﮯ ﮰ ﮱ ﯓ ﯔ ﯕ ﯖ ﯗ ﯘ ﯙ ﯚ ﯛ ﯜ ﯝ ﯞ ﯟ ﯠ ﯡ ﯢ ﯣ ﯤ ﯥ ﯦ ﯧ ﯨ ﯩ ﯪ ﯫ ﯬ ﯭ ﯮ ﯯ ﯰ ﯱ ﯲ ﯳ ﯴ ﯵ ﯶ ﯷ ﯸ ﯹ ﯺ ﯻ ﯼ ﯽ ﯾ ﯿ ﰀ ﰁ ﰂ ﰃ ﰄ ﰅ ﰆ ﰇ ﰈ ﰉ ﰊ ﰋ ﰌ ﰍ ﰎ ﰏ ﰐ ﰑ ﰒ ﰓ ﰔ ﰕ ﰖ ﰗ ﰘ ﰙ ﰚ ﰛ ﰜ ﰝ ﰞ ﰟ ﰠ ﰡ ﰢ ﰣ ﰤ ﰥ ﰦ ﰧ ﰨ ﰩ ﰪ ﰫ ﰬ ﰭ ﰮ ﰯ ﰰ ﰱ ﰲ ﰳ ﰴ ﰵ ﰶ ﰷ ﰸ ﰹ ﰺ ﰻ ﰼ ﰽ ﰾ ﰿ ﱀ ﱁ ﱂ ﱃ ﱄ ﱅ ﱆ ﱇ ﱈ ﱉ ﱊ ﱋ ﱌ ﱍ ﱎ ﱏ ﱐ ﱑ ﱒ ﱓ ﱔ ﱕ ﱖ ﱗ ﱘ ﱙ ﱚ ﱛ ﱜ ﱝ ﱞ ﱟ ﱠ ﱡ ﱢ ﱣ ﱤ ﱥ ﱦ ﱧ ﱨ ﱩ ﱪ ﱫ ﱬ ﱭ ﱮ ﱯ ﱰ ﱱ ﱲ ﱳ ﱴ ﱵ ﱶ ﱷ ﱸ ﱹ ﱺ ﱻ ﱼ ﱽ ﱾ ﱿ ﲀ ﲁ ﲂ ﲃ ﲄ ﲅ ﲆ ﲇ ﲈ ﲉ ﲊ ﲋ ﲌ ﲍ ﲎ ﲏ ﲐ ﲑ ﲒ ﲓ ﲔ ﲕ ﲖ ﲗ ﲘ ﲙ ﲚ ﲛ ﲜ ﲝ ﲞ ﲟ ﲠ ﲡ ﲢ ﲣ ﲤ ﲥ ﲦ ﲧ ﲨ ﲩ ﲪ ﲫ ﲬ ﲭ ﲮ ﲯ ﲰ ﲱ ﲲ ﲳ ﲴ ﲵ ﲶ ﲷ ﲸ ﲹ ﲺ ﲻ ﲼ ﲽ ﲾ ﲿ ﳀ ﳁ ﳂ ﳃ ﳄ ﳅ ﳆ ﳇ ﳈ ﳉ ﳊ ﳋ ﳌ ﳍ ﳎ ﳏ ﳐ ﳑ ﳒ ﳓ ﳔ ﳕ ﳖ ﳗ ﳘ ﳙ ﳚ ﳛ ﳜ ﳝ ﳞ ﳟ ﳠ ﳡ ﳢ ﳣ ﳤ ﳥ ﳦ ﳧ ﳨ ﳩ ﳪ ﳫ ﳬ ﳭ ﳮ ﳯ ﳰ ﳱ ﳲ ﳳ ﳴ ﳵ ﳶ ﳷ ﳸ ﳹ ﳺ ﳻ ﳼ ﳽ ﳾ ﳿ ﴀ ﴁ ﴂ ﴃ ﴄ ﴅ ﴆ ﴇ ﴈ ﴉ ﴊ ﴋ ﴌ ﴍ ﴎ ﴏ ﴐ ﴑ ﴒ ﴓ ﴔ ﴕ ﴖ ﴗ ﴘ ﴙ ﴚ ﴛ ﴜ ﴝ ﴞ ﴟ ﴠ ﴡ ﴢ ﴣ ﴤ ﴥ ﴦ ﴧ ﴨ ﴩ ﴪ ﴫ ﴬ ﴭ ﴮ ﴯ ﴰ ﴱ ﴲ ﴳ ﴴ ﴵ ﴶ ﴷ ﴸ ﴹ ﴺ ﴻ ﴼ ﴽ ﴾ ﴿ ﵀ ﵁ ﵂ ﵃ ﵄ ﵅ ﵆ ﵇ ﵈ ﵉ ﵊ ﵋ ﵌ ﵍ ﵎ ﵏ ﵐ ﵑ ﵒ ﵓ ﵔ ﵕ ﵖ ﵗ ﵘ ﵙ ﵚ ﵛ ﵜ ﵝ ﵞ ﵟ ﵠ ﵡ ﵢ ﵣ ﵤ ﵥ ﵦ ﵧ ﵨ ﵩ ﵪ ﵫ ﵬ ﵭ ﵮ ﵯ ﵰ ﵱ ﵲ ﵳ ﵴ ﵵ ﵶ ﵷ ﵸ ﵹ ﵺ ﵻ ﵼ ﵽ ﵾ ﵿ ﶀ ﶁ ﶂ ﶃ ﶄ ﶅ ﶆ ﶇ ﶈ ﶉ ﶊ ﶋ ﶌ ﶍ ﶎ ﶏ ﶐ ﶑ ﶒ ﶓ ﶔ ﶕ ﶖ ﶗ ﶘ ﶙ ﶚ ﶛ ﶜ ﶝ ﶞ ﶟ ﶠ ﶡ ﶢ ﶣ ﶤ ﶥ ﶦ ﶧ ﶨ ﶩ ﶪ ﶫ ﶬ ﶭ ﶮ ﶯ ﶰ ﶱ ﶲ ﶳ ﶴ ﶵ ﶶ ﶷ ﶸ ﶹ ﶺ ﶻ ﶼ ﶽ ﶾ ﶿ ﷀ ﷁ ﷂ ﷃ ﷄ ﷅ ﷆ ﷇ ﷈ ﷉ ﷊ ﷋ ﷌ ﷍ ﷎ ﷏ ﷐ ﷑ ﷒ ﷓ ﷔ ﷕ ﷖ ﷗ ﷘ ﷙ ﷚ ﷛ ﷜ ﷝ ﷞ ﷟ ﷠ ﷡ ﷢ ﷣ ﷤ ﷥ ﷦ ﷧ ﷨ ﷩ ﷪ ﷫ ﷬ ﷭ ﷮ ﷯ ﷰ ﷱ ﷲ ﷳ ﷴ ﷵ ﷶ ﷷ ﷸ ﷹ ﷺ ﷻ ﷼ ﷽ ﷾ ﷿ ﭼ [الحج: ٧٨]، وقوله تعالى: ﭽ ﭑ ﭒ ﭓ ﭔ ﭕ ﭖ ﭗ ﭘ ﭙ ﭚ ﭛ ﭜ ﭝ ﭞ ﭟ ﭠ ﭡ ﭢ ﭣ ﭤ ﭥ ﭦ ﭧ ﭨ ﭩ ﭪ ﭫ ﭬ ﭭ ﭮ ﭯ ﭰ ﭱ ﭲ ﭳ ﭼ [النساء: ٢٨]

وقول النبي ﷺ «إنما بعثتم ميسرين ولم تبعثوا معسرين»[3]، وإن جمهور الناس في عصرنا أحوج ما يكونون إلى التيسير والرفق بهم رعاية لظروفهم[4]، وتقديراً للحاجة الداعية، ولاتساع رقعة التعامل، وتضخم رؤوس الأموال، فإذا لم تتم هذه المعاملة وقع المسلم في حرج، وشق عليه فوات مصالح كان يريد تحقيقها، واضطر إلى القرض بفائدة.

ونوقش من وجهين:

الأول: أن الواجب عند وجود اختلاف الأخذ بما هو أرجح دليلاً، كما تقرر في أصول الفقه، وليس الاختلاف دليلاً على الجواز، كما أن القولين غير متكافئين في الأدلة، حتى يقال: إنه يؤخذ بالأيسر[5].

---

(1) بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة، د. محمد الأشقر (ص٩٦)، المرابحة أصولها وتطبيقاتها، أحمد علي عبد الله (ص٢١٠)، المرابحة للآمر بالشراء، مجلة الفقه الإسلامي، الصديق محمد الأمير الضرير (٧٤٣/٥).

(2) بحث في الوعد وحكم الإلزام بالوفاء به ديانة وقضاء، عبد الله المنيع (ص١٤٠)، بيع المرابحة، محمد عبده عمر، مجلة مجمع الفقه الإسلامي (٨٨٦/٥).

(3) أخرجه البخاري في صحيحه، كتاب الوضوء، باب صَبِّ الْمَاءِ عَلَى الْبَوْلِ فِي الْمَسْجِدِ، حديث رقم (٢١٥)

(4) بيع المرابحة، القرضاوي (ص٣٠)، بيع المرابحة، حسام عفانة (ص١٨).

(5) بيع المرابحة كما تجريه المصارف الإسلامية، محمد الأشقر (ص٨٩)، بحوث في المصارف الإسلامية، رفيق يونس المصري (ص٢٦٨).

الثاني: أن الأيسر الذي يتمشى مع قواعد الشرع هو القول بعدم لزوم العقد؛ لأن ذلك هو الذي يحقق معنى الرضا للمعاملة، ويضمن تنفيذها[1].

الدليل الثامن

ناقش العلماء المعاصرون بيع المرابحة للآمر بالشراء مناقشة مستفيضة في عدد من المؤتمرات والندوات العلمية، وخرجوا بجملة من التوصيات، وأصدروا فتاوى في مسألة بيع المرابحة للآمر بالشراء [2]، نذكر أهمها:

١- الفتوى الصادرة من الشيخ عبد العزيز بن باز الرئيس العام لإدارات البحوث العلمية والإفتاء والدعوة والإرشاد بالمملكة العربية السعودية، حيث وجه إليه السؤال التالي:

إذا رغب عميل البنك الإسلامي في شراء بضاعة ما تكلفتها ألف ريال سعودي، وأراها البنك الإسلامي أو وصفها له، ووعده بشرائها بالآجل لمدة سنة بربح قدره مائة ريال سعودي، لتكون القيمة ألف ومائة ريال سعودي، وذلك بعد أن يشتريها البنك من مالكها بدون إلزام العميل بتنفيذ وعده المذكور أو المكتوب.

فأجاب الشيخ عبد العزيز بن باز بما يلي:

الجواب: إذا كان الواقع ما ذكر في السؤال فلا حرج في المعاملة المذكورة، إذا استقر المبيع في تملك البنك الإسلامي، وحازه إليه من ملك بائعه، لعموم الأدلة الشرعية، وفق الله الجميع لما يرضيه[3].

ونوقش: بأن السؤال الوارد إليه عن حالة الوعد غير الملزم، فالاستدلال ليس في محل النزاع.

٢- قرار مجمع الفقه الإسلامي المنعقد في دورة مؤتمره الخامس بالكويت ١٤٠٩هـ- ١٩٨٨م ونصه:

بعد اطلاعه على البحوث المقدمة من الأعضاء والخبراء في موضوعي: (الوفاء بالوعد والمرابحة للآمر بالشراء)، واستماعه للمناقشات التي دارت حولهما قرر ما يأتي:

أولاً: أن بيع المرابحة للآمر بالشراء إذا وقع على سلعة بعد دخولها في ملك المأمور وحصول القبض المطلوب شرعاً، هو بيع جائز ما دامت تقع على المأمور مسؤولية التلف قبل التسليم، وتبعه الرد بالعيب الخفي ونحوه من موجبات الرد بعد التسليم، وتوافرت شروط البيع وانتفت موانعه.

---

(١) المرابحة أصولها وأحكامها، د. أحمد علي عبد (ص٢١٦).

(٢) ينظر: بيع المرابحة، يوسف القرضاوي (ص٢١)، فقه النوازل، بكر أبو زيد (٢/٧٩-٩٤)، بيع المرابحة للآمر بالشراء، حسام عفانة (١/٢٨-٥٤)، الربا في المعاملات المصرفية، السعيدي (٢/١١٢٥-١١٤٩).

(٣) بيع المرابحة، محمد الأشقر (ص٥٢).

ثانياً: **الوعد** (وهو الذي يصدر من الآمر أو المأمور على وجه الانفراد)، يجوز في بيع المرابحة بشرط الخيار للمتواعدين كليهما، أو أحدهما، فإذا لم يكن هناك خيار فإنها لا تجوز، لأن المواعدة الملزمة في بيع المرابحة تشبه البيع نفسه، حيث يشترط عندئذ أن يكون البائع مالكاً للمبيع، حتى لا تكون هناك مخالفة، لنهي النبي ﷺ عن بيع الإنسان ما ليس عنده.

ويوصي المؤتمر: في ضوء ما لاحظه من أن أكثر المصارف الإسلامية اتجه في أغلب نشاطاته إلى التمويل عن طريق المرابحة للآمر بالشراء بما يأتي:

أولاً: أن يتوسع نشاط جميع المصارف الإسلامية في شتى أساليب تنمية الاقتصاد، ولا سيما إنشاء المشاريع الصناعية أو التجارية بجهود خاصة أو عن طريق المشاركة والمضاربة **مع أطراف أخرى.**

ثانياً: أن تدرس الحالات العملية لتطبيق (المرابحة للآمر بالشراء) **لدى** المصارف الإسلامية، لوضع أصول تعصم من وقوع الخلل في التطبيق، وتعين على مراعاة الأحكام الشرعية العامة أو الخاصة ببيع المرابحة **للآمر بالشراء**[1].

والراجح والله أعلم هو القول بتحريم صورة المرابحة إذا كان الوعد ملزماً، وذلك للأسباب التالية:

١- قوة أدلة القائلين بالتحريم، وسلامتها من المناقشة في الغالب.

٢- كون الوعد الملزم ربط بين دفع البنك الثمن عند شرائه البضاعة، وبين أخذ العميل لها بثمن زائد فتحققت صورة الإقراض بفائدة ولا يصلح **أن** يسموه وعداً ببيع المرابحة.

٣- تركيز البنوك الإسلامية على صيغة المرابحة للآمر بالشراء، ولم تهتم بصيغ الاستثمار الأخرى كالمضاربة، والمشاركة المتناقصة، وذلك لسهولة هذا الأسلوب؛ ولأنه يلبي حاجات التمويل العاجل، بالإضافة إلى أن البنوك في التطبيق العملي لبيع المرابحة استطاعت أن تطبقها دون أي احتمالات خسائر، وأصبحت هذه الصيغة مجرد صيغة تمويل مالي يعود على البنك بالربح دون أن يقدم البنك شيئاً سوى المال، ولا أي مخاطرة، بل يسترد المال بزيادة، وهذا قرض بفائدة، وإن أخذ صورة البيع.

٤- أن هذا القول أقرب لاجتهادات الأئمة السابقين كالمالكية والشافعية، ومحمد بن الحسن وابن القيم.

---

(1) مجلة مجمع الفقه الإسلامي، الدورة الخامسة، مؤتمر مجمع الفقه الإسلامي، العدد (١٥٩٩/٢).

الفصل الثالث

تطبيقات نظام المرابحة في البنوك الإسلاميّة والعالمية

وفيه ثلاثة مباحث:

المبحث الأول: تجربة البنك الإسلامي الماليزي

المبحث الثاني: تجربة بنك البلاد السعودي

المبحث الثالث: نظام التمويل في البنوك الأمريكية

المبحث الأول

تجربة البنك الإسلامي الماليزي

وفيه مطلبان:

المطلب الأول

نشأة وتطور المصرفية الماليزية

تعتبر ماليزيا من أكبر الدول الإسلامية اهتماماً بمجال الصيرفة الإسلامية، وقد أدخلت المصرفية الإسلامية في ماليزيا من خلال قانون المصارف الإسلامية عام **١٩٨٣**م، وجاءت هذه الخطوة كجزء من إستراتيجية الحكومة الماليزية، لدعم الشعب الماليزي من الأصول المالاوية وهم المسلمون الذين يريدون أن تكون معاملاتهم متفقة مع أحكام الشريعة الإسلامية.

وأهم ما يميز التجربة الماليزية هو نظام الصيرفة الإسلامي المزدوج الذي يسمح للمصارف الإسلامية أن تقدم خدماتها وفقاً لمبادئ الشريعة الإسلامية جنباً إلى جنب مع المصارف التقليدية.

ومن أهم عوامل نجاح المصرفية الماليزية هو:

١- الاهتمام الكبير على المستوى الحكومي بقطاع المصرفية الإسلامية، حيث دعمت الحكومة على مستوى الأنظمة والتشريعات البنك المركزي لإيجاد نظام يتناسب مع وضع المصرفية الإسلامية.

٢- استقطاب المتميزين من الخبراء والعلماء والباحثين في مجال المصرفية في العالم الإسلامي، وتقديم تجاربهم عن طريق المؤتمرات أو ورش العمل والمحاضرات أو الاستشارات للإسهام في نهضة القطاع المصرفي.

٣- إنشاء الأكاديمية الشرعية الدولية للبحوث (ISRA) بهدف تطوير البحوث التطبيقية في مجال المصرفية الإسلامية، وتأطير الآراء والفتاوى من خلال عدة وسائل مثل: إعداد الدراسات حول القضايا المعاصرة المتعلقة بقضايا التمويل الإسلامي، وهي تهدف أيضاً إلى تعزيز الموارد البشرية لقطاع التمويل الإسلامي.

وقد عملت ماليزيا على إدخال نظام مالي يتفق مع المبادئ الإسلاميَّة عبر خطوات ومراحل متدرجة يمكن تلخيصها في النقاط التالية:

المرحلة الأولى: التعريف بالخدمات المالية الإسلامية عبر العديد من المنتديات والمؤتمرات وورش العمل ورفع توصية إلى الحكومة الماليزية بضرورة البدء في إنشاء مصرف إسلامي يقدم خدماته المالية لجميع قطاعات المجتمع المختلفة، وفقاً للمبادئ والتعاليم الإسلامية، وتحت رقابة وإشراف البنك المركزي الماليزي (بنك نيقارا).

المرحلة الثانية: تأسيس أول مصرف إسلامي، وسمى ذلك المصرف "بنك إسلام ماليزيا برهاد"، وكان ذلك عام ١٩٨٣م، وإصدار قانون يضبط المصرفية الإسلامية في جميع عملياته وتقديم جميع الخدمات المصرفية مثل: قبول الودائع، ومنح التسهيلات، وتحويل الأموال، وقبول البنك لودائع الادخار، وتمويل المشاريع حسب قواعد المرابحة والمشاركة، والمضاربة، كل ذلك وفق قواعد الشريعة الإسلامية.

المرحلة الثالثة: التوسع المحلي في النظام المصرفي الإسلامي، وإعداد نظام يسمح للمؤسسات المالية وشركات التمويل الأخرى بتقديم خدمات مصرفية إسلامية، وبدأ تطبيقه عام ١٩٩٣م، وأطلق عليه اسم "نظام العمليات المصرفية بدون فوائد"، وقد كان على أي مؤسسة مالية ترغب في المشاركة في نظام العمليات المصرفية بدون فوائد، أن تنشئ في المركز الرئيس "وحدة العمليات المصرفية بدون فوائد"، وأن تلتزم بالضوابط التالية:

١- الالتزام بنظام العمليات المصرفية بدون فوائد بما في ذلك الأمور المتعلقة برسم السياسات والإجراءات.
٢- التأكد أن جميع العمليات والنشاطات يتم توجيهها إلى عمليات استثمارية وتمويلية تستند إلى المبادئ الإسلامية.
٣- إعداد الترتيبات اللازمة لتدريب الموظفين على العمليات المصرفية الإسلامية.
٤- القيام بإجراء بحوث ودراسات وتطوير بصورة مستمرة في مجال العمليات المصرفية الإسلامية لتعزيز النظام المالي الإسلامي.

وقد شهدت هذه المرحلة الإعلان عما يعرف بـ"سوق رأس المال الإسلامي".

وفي عام ١٩٩٤م تم إنشاء سوق نقدي إسلامي لربط المؤسسات بالأدوات المالية الإسلامية.

كما أصدر البنك المركزي عام ١٩٩٧م قراراً بإنشاء مجلس أعلى للرقابة الشرعية الغرض منه التنظيم والرقابة والإشراف على عمل الصيرفة الإسلامية.

المرحلة الرابعة: مرحلة الانفتاح، وفيها فتحت ماليزيا أبوابها للمصارف الإسلامية الخارجية لتقديم خدماتها المصرفية داخل ماليزيا، مثل: مصرف التمويل الكويتي ومصرف الراجحي، وبنك قطر الإسلامي، وذلك بهدف إيجاد بيئة تنافسية بين المصارف المحلية، والمصارف الإسلامية الدولية أو العالمية،

ومن ثم تحسين أداء هذه المصارف لتصبح أكثر كفاءة وقدرة على تقديم الخدمات والتمويلات والاستثمارات[1].

المطلب الثاني

التطبيقات المصرفية الماليزية

يعتبر الاستثمار والتمويل أساس نشاط المصارف الإسلامية في ماليزيا، ويتم هذا التمويل والاستثمار ضمن القواعد والمبادئ الإسلامية، التي تتطلب شرعية النشاط وعدالة الربح، وتعتبر صيغة المرابحة من أكثر الأساليب استخداماً في البنك الماليزي في عملياته وأنشطته، وذلك لقلة المخاطر في عملية المرابحة مقارنة بأساليب وضع الاستثمار الإسلامي الأخرى، وقد وضع المجلس الأعلى للرقابة الشرعية بماليزيا النظم والتشريعات لجميع القضايا المتعلقة بعقد وصيغة المرابحة، التي يجب اتباعها من جميع المؤسسات المالية التي تعمل في ماليزيا، وأهمها:

١- أن عملية المرابحة من أهم صيغ الاستثمار والتمويل الإسلامي في البنك الماليزي التي اتفق الفقهاء على اختلاف مذاهبهم بشرعيتها كصيغة تمويلية تتوافق مع تعاليم الدين الإسلامي، وهي تهدف إلى تمليك الأصول أو السلع للمستفيدين في الأجل القصير أو الأجل الطويل.

٢- أن هناك عناصر أساسية لعقد المرابحة، تتمثل في امتلاك السلعة ومعرفة ثمنها، والإفصاح عن تكلفة تمويل السلعة محل المرابحة. ومن ثم الوعد بالشراء من طرف الآمر بالشراء، وتحديد هامش الربح، والأقساط الشهرية، كما يمكن لمؤسسات التمويل الإسلامية الاستعانة بأي مؤشرات مالية، لتحديد هامش الربح في عقد المرابحة، حيث لا يخضع إلى تذبذب مستويات الأسعار أو سعر العملة.

٣- يتمثل امتلاك السلعة في استلام إيصالات أو فواتير أو مستندات رسمية تفيد امتلاك السلعة مثل: بوليصة الشحن أو شهادات التخزين.

٤- يعتبر عقد "الوعد" في صيغة المرابحة للآمر بالشراء بعد امتلاك السلعة بوابة البنك ملزماً للمستفيد الآمر بالشراء، وفي حالة رفضه للسلعة يجب عليه دفع تعويض للبنك يساوي الخسائر الحقيقية التي تكبدها البنك.

---

(1) ينظر: البنوك الإسلامية بين الحرية والتنظيم، د. جمال عطية (ص٤٧)، التجارب العالمية في مجال الصيرفة الإسلامية، د. ضرار الماجي، ص٩-١١)، مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية.

٥- يمكن للبنك فرض رسوم إضافية نظير الخدمات المصاحبة التي يقوم بها أثناء عملية التمويل، وذلك وفقاً لطلب من المستفيد الآخر بالشراء على سبيل المثال بأن يطلب المستفيد القيام بعمل دراسة جدوى اقتصادية على السلعة محل عقد المرابحة.
٦- يحق للبنك تخصيص مكافأة للآمر بالشراء نظير التزامه بشروط عقد المرابحة، أو في حالة السداد المبكر، وتتمثل المكافأة في تخفيض جزء من الأقساط المتبقية للمرابحة، كما يمكن للبنك مساعدة المستفيد الآمر بالشراء، والمتعثر عن سداد أقساط المرابحة ومنحه فترة أو مدة أطول، وتمديد فترة سداد ديونه، بشرط عدم فرض رسوم إضافية مقابل تلك المدة.
٧- فيما يتعلق بطريقة دفع أقساط المرابحة، فإنه يمكن للبنك الإسلامي أن يقوم بتسديد مبلغ المرابحة كاملاً للمورد، وبالمقابل يمكن للمستفيد الآمر بالشراء أن يقوم بتسديد مبلغ المرابحة في شكل أقساط للبنك، أو أن يقوم الآمر بالشراء بعملية السداد للمورد نيابة عن البنك.
٨- في حالة حدوث عطب في السلعة محل عقد المرابحة، فإن كان حدوث الضرر وهي ما تزال تحت ملكية البنك فإن المسؤولية في هذه الحالة تكون على البنك بناء على قاعدة "الرد بالعيب"، وإن كان حدوث الضرر بعد استلامها للمستفيد، فإنه يتحمل تبعات الخسائر والتكاليف المترتبة عليه.
٩- لا يسمح لبيع المرابحة أن يتضمن "بيع الديون".
١٠- يسمح لبيع المرابحة أن يتضمن بيع الأسهم التي توافق الشريعة الإسلامية.
١١- يمكن للبنك تقديم خدماته التمويلية عن طريق صيغة المرابحة للآمر بالشراء في تمويل أنشطة حقوق الابتكار، والعلامات التجارية، والماركات التجارية العالمية.
١٢- لا يحق للبنك أن يقدم وفقاً لصيغة المرابحة للآمر بالشراء تمويل سلعة للمستفيد، ويقوم في الوقت نفسه بشراء هذه السلعة من ذلك المستفيد، ويعتبر هذا العقد مُلغى وفاسداً؛ لأنه يدخل في بيوع العينة.
١٣- لا يحق للآمر بالشراء إقامة علاقة تعاقدية مع الجهة الموردة للسلعة محل عقد المرابحة بهدف الحصول على النقد أو السيولة بدلاً من التجارة بالسلعة.
١٤- يمكن للبنك إعفاء متبقي أقساط المرابحة للآمر بالشراء عند وفاء المستفيد، أما في حالة عدم الإعفاء، فإنه يحق للبنك المطالبة بسداد متبقي أقساط المرابحة للآمر بالشراء من عقارات، أو أملاك المستفيد.

١٥- يمكن للبنك الحصول على عربون من المستفيد الآمر بالشراء بعد توقيع عقد المرابحة.
١٦-في حالات الضمان يمكن للبنك مطالبة الآمر بالشراء، وإلزامه بضمانات متعددة في مرحلتين من مراحل عقد المرابحة وهما:
الأولى: عند توقيع عقد "**الوعد بالشراء**" والغرض منه هو تفويض البنك في حالة عدم التزام المستفيد بالوعد بالشراء.
الثانية: عند توقيع عقد المرابحة للآمر **بالشراء**.
١٧- يستطيع البنك فرض مبلغ مالي على المستفيد الآمر بالشراء، ودفعه كهامش جدية يمكن استخدامه بواسطة البنك، كتعويض عن الخسائر عندما لا يلتزم المستفيد بتنفيذ عقد المرابحة.

وهذه الضوابط التي وضعتها هيئة الرقابة الشرعية، وحاولت أن تكون نظاماً للمالية الإسلامية بديلاً عن النظام الربوي، إلا أنها من حيث التطبيقات المصرفية تواجه تحديات كبيرة تقف أمام تطبيقها، وأهمها:

١- أنها تعمل في بيئة مالية وضعية ليست إسلامية، فهي تجتهد على حسب التحديات والإشكاليات المطروحة في المالية الإسلامية.
٢- أن معظم المنتجات الموجودة في المصارف الإسلامية الماليزية هي نفسها الموجودة في المصارف التقليدية، والفرق في العقود المعتمدة عند المصارف الإسلامية.
٣- أنها اعتمدت على عقد العينة وهي في كثير من المعاملات المصرفية كالتمويل العقاري، والتمويل الفردي، وتمويل السيارات، وعقد العينة **محرم عند** فقهاء المسلمين.
٤- أن هناك الكثير من الصورية في العقود، وليس هناك عقود حقيقية، والاهتمام بالشكليات بدلاً من المضمون، وتغليب الجانب الربحي للبنك.

ويرى المهتمون بالاقتصاد الإسلامي الماليزي أن المصرفية المالية غيرت بالأسماء فقط، وأنها لا تهتم إلا بالشكليات والصوريات، وأنه فعلاً ليس هناك تقسيم فعلي للربح والخسارة بين البنك والعميل، وأن العميل في الغالب يتحمل الخسارة؛ لذلك يجب إعادة النظر في آليات المالية الإسلامية وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، لتكون أكثر اتفاقاً مع الشريعة الإسلامية من حيث **الروح والمعنى**.

وهناك مقترحات لتطوير مستقبل المصرفية الإسلاميَّة في ماليزيا، وأهمها:

١- الالتفات إلى روح الشريعة الإسلامية ومقاصدها في جميع معاملاتها المالية وتطبيقاتها في البنوك، وهذا يقتضي التخلص من الصورية، والاهتمام بالعقود الصحيحة التي توافق الشريعة الإسلامية.

٢- مراجعة التجربة والوقوف على الخلل فيها والتطبيق الفعلي لنظام المخاطرة، وتقسيم الربح والخسارة بين البنك والمستفيد.

٣- إعادة الدور الفعلي للمصارف الإسلامية الذي اقتصر على التمويل فقط، وذلك لأن الغالبية في عقود المصارف الإسلامية هي عقود مداينات، ومن هنا فمعظم الناس لا يرون فرقاً بينها وبين المصارف التقليدية؛ لذا يجب على المصارف أن تؤدي دوراً أساسيًّا في الاستثمار والتنمية.

٤- ضرورة تأهيل الموارد البشرية عن طريق دعم مؤسسات التدريب ودعم البحوث العلمية في مجال الصيرفة الإسلامية، حيث يعاني القطاع المصرفي الموارد البشرية غير المؤهلة؛ لأن أغلب الذين يعملون في القطاع المصرفي إما متخصصين في الفقه الإسلامي وغير ملمين بالنظرية الاقتصادية وإما العكس، وهذا يؤثر في الصيرفة الإسلامية.

المبحث الثاني

تجربة بنك البلاد السعودي

بنك البلاد مصرف إسلامي سعودي تأسس عام ١٤٢٥هـ- ٢٠٠٤م، ويقدم البنك أسلوب التمويل بعدد من الصيغ أشهرها التمويل بصيغة المرابحة، وتمر بخطوات منظمة تبدأ بوعد العميل بشراء سلعة ما، فيشتريها البنك ثم يبيعها بعد قبضها بالآجل من العميل، وقد تنوعت مجالات التمويل التي يقدمها البنك.

مجالات التمويل:

١- تمويل شراء السلع والبضائع والمواد المختلفة.
٢- تمويل عمليات الاستيراد والتصدير.
٣- تمويل الأصول الثابتة (الآلات والمعدات).
٤- تمويل شراء مواد البناء والتجهيزات.
٥- تمويل شراء العقارات (الأراضي والمباني، والحقوق المعنوية، والاسم التجاري، وبراءة الاختراع).

وقد وضعت الهيئة الشرعيَّة في بنك البلاد عدداً من الضوابط لعقد المرابحة المتفقة مع أحكام الشريعة الإسلاميَّة، وتعتبر هذه الضوابط من أفضل الضوابط على مستوى البنوك الإسلاميَّة، وقد بلغت هذه الضوابط مائة وخمسة وعشرين أهمها:

١. يجوز للبنك أن يشتري السلعة بناءً على طلب عميله ما دام ذلك متفقاً مع الضوابط الشرعية لعقد البيع.
٢. يجوز أن يحدد الواعد بالشراء مواصفات السلعة التي يرغب في شرائها مرابحة؛ لأنه هو الذي سيشتري بالمرابحة لاحقاً.
٣. لا يجوز أن تشتمل وثيقة الوعد أو ما في حكمها على مواعدة ملزمة للطرفين أو لأحدهما.
٤. لا يجوز أن يأخذ البنك تعهداً ملزماً من العميل بشراء السلعة، أو موافقة تحدد فيها نسبة الربح في عقد المرابحة قبل توقيع العقد أو ما شابه ذلك مما له صفة الإلزام.
٥. إذا صدر من العميل جواب بالقبول على إيجاب البائع الأول الموجه إليه خاصة أو الخالي من أي توجيه، ففي هذه الحال لا يجوز للبنك إجراء عملية المرابحة للآمر بالشراء.
٦. لا يجوز إجراء المرابحة المؤجلة في الذهب أو الفضة أو العملات.
٧. لا يجوز إصدار صكوك قابلة للتداول بديون المرابحة أو غيرها إذا كان العوض الذي تشترى به هذه الصكوك من الأثمان، أما إذا كان سلعة فهو جائز.

٨. لا يجوز تجديد المرابحة على السلعة نفسها.
٩. إذا خشي البنك من عدول العميل عن الشراء فيجوز للبنك أن يشتري السلعة بالخيار ليتمكن من رد السلعة في حال العدول.
١٠. لا يجوز أن يُعطى العميل توكيلاً بأن يشتري لحساب البنك ويبيع لنفسه بربح محدد متفق عليه في حدود سقف متفق عليه، وهو ما يعرف بالمرابحة المدورة.
١١. يجوز أن يبلغ البنك عميله عند بدء التعامل معه أنه سيحصل منه ربحاً نسبته كذا وكذا، وذلك أثناء مرحلة المواعدة.
١٢. يجوز دخول البنك شريكاً مع العميل لشراء مبيع معين، ولا مانع من بيع البنك حصته مرابحة على العميل بعد إتمام شراء الشريكين وقبض المبيع.
١٣. لا يجوز للبنك شراء السلعة من الواعد بالشراء نفسه، ثم في الوقت نفسه يبيعها إليه مرابحة بالأجل بثمن أكبر؛ لأن ذلك من بيوع العينة المحرمة شرعاً. ويجب على البنك التأكد من أن البائع الأول طرف ثالث غير العميل أو وكيله، فإن كان البائع الأول هو العميل أو وكيله كان البيع باطلاً.
١٤. لا يجوز للبنك الدخول في عملية مرابحة إذا تبين له وجود تواطؤ أيًّا كان نوعه بين الواعد بالشراء والبائع.
١٥. تتحقق العينة المحرمة شرعاً إذا كان البائع وكيلاً عن الواعد بالشراء؛ لأن الشراء من الوكيل كالشراء من العميل نفسه.
١٦. على البنك التأكد من أن المبيع بالمرابحة مما يجوز التعامل به شرعاً، فلا تجوز المرابحة في المحرمات كالخمور والذبائح المحرمة والخنزير والتماثيل وغيرها.
١٧. يجوز أن يكون المبيع الموعود بشرائه مرابحة أسهماً في شركة، شريطة أن تنطبق عليها ضوابط الأسهم المباحة.
١٨. يجوز أن يكون المبيع الموعود بشرائه حقوقاً، معنوية كالاسم التجاري والعلامة التجارية وبراءة الاختراع وغيرها؛ لأن هذه الحقوق يعتد بها شرعاً، ويصح التصرف فيها ونقلها بعوض.
١٩. يجوز أن تكون المرابحة في المنافع، بأن يقوم البنك باستئجار المنفعة ثم يؤجرها على العميل بزيادة معلومة.
٢٠. لا يجوز أن تكون سلعة المرابحة أجور خدمات منفصلة -كأجور العمالة والتأمين والنقل-؛ لأنها لا تصح أن تكون مبيعاً، ويجوز ذلك إن كانت أجور الخدمات ضمن قيمة السلعة.

٢١. لا يجوز للبنك أن يلزم العميل بتحمل مخاطر البضاعة التي طلب شراءها، ولا أن يقبل تعهداً منه بذلك.
٢٢. لا يجوز تحميل العميل الآمر بالشراء ضمان ما يطرأ على السلعة من أضرار وهلاك خلال فترة الشحن أو التخزين.
٢٣. لا يجوز للبنك أن يأخذ من العميل أي مبلغ نقدي في مرحلة المواعدة بأي شكل كان، سواء أكان هامش الجدية، أم دفعة مقدمة ضماناً من العميل على حساب قيمة البضاعة التي سيشتريها، أم عربوناً، أو أي مبلغ نقدي آخر.
٢٤. لا يجوز للبنك أن يأخذ من العميل في مرحلة المواعدة كمبيالات أو سنداً لأمر.
٢٥. يجوز للبنك أن يطلب من العميل الآمر بالشراء تحويل راتبه إلى البنك في مرحلة المواعدة، على أن لا يشترط بقاء الراتب لديه مدة معينة قبل شرائه للسلعة.
٢٦. لا يجوز للبنك أن يبيع سلعة بالمرابحة قبل تملكها. فلا يصح توقيع عقد المرابحة مع العميل قبل التعاقد مع البائع الأول لشراء السلعة موضوع المرابحة، وقبضها حقيقة أو حكماً بالتمكين أو تسليم المستندات المخولة بالقبض. ويعد بيع المرابحة غير صحيح إذا كان عقد الشراء الأول باطلاً أو لا يفيد ملكاً تاماً للبنك.
٢٧. الأصل أن يشتري البنك السلعة بنفسه مباشرة من البائع، ويجوز له تنفيذ ذلك عن طريق وكيل غير الآمر بالشراء.
٢٨. لا يشترط تسجيل المبيع باسم البنك؛ لأن ملكية المبيع تنتقل إليه بالعقد، ولا تحتاج إلى التسجيل الذي هو مجرد إجراء قانوني لتأكيد العقد.
٢٩. لا يجوز أن تكون الوثائق والعقود والمستندات الصادرة عند إبرام عقد شراء السلعة باسم العميل. ولكن يجوز ذكر اسم العميل في بوليصة الشحن مع اسم البنك أو وكيله لمجرد الإحاطة.
٣٠. يجب التحقق من قبض البنك للسلعة قبضاً حقيقيًّا أو حكميًّا قبل بيعها لعميله بالمرابحة للآمر بالشراء.
٣١. أن كيفية قبض الأشياء تختلف بحسب حالها واختلاف الأعراف فيما يكون قبضاً لها، فكما يكون القبض حسيًّا في حالة الأخذ باليد أو النقل أو التحويل إلى حوزة القابض أو وكيله يتحقق أيضاً اعتبارًا وحكماً بالتخلية مع التمكين من التصرف، ولو لم يوجد القبض حساً بما في ذلك المنقولات إذا جرى بها العرف.
٣٢. على البنك إبرام عقد بيع المرابحة بعقد منفصل عن الوعد بالشراء، ويُنص في العقد على أنه بيع مساومة.

٣٣. يجوز الاتفاق على سداد ثمن السلعة في بيع المرابحة للآمر بالشراء على أقساط متقاربة أو متباعدة، ويصبح ثمن السلعة حينئذ ديناً في ذمة العميل يجب أداؤه عند الأجل المتفق عليه، ولا يجوز بعدها المطالبة بالزيادة عليه، سواء بسبب زيادة الأجل أو التأخير لعذر أو لغير عذر.

٣٤. للبنك أن يشترط على العميل أنه إذا امتنع عن تسلم السلعة في الموعد المحدد بعد إبرام عقد المرابحة فيحق للبنك فسخ العقد أو بيع السلعة نيابة عن العميل ولحسابه، ويستوفي مستحقاته من الثمن، ويرجع عليه بالباقي إن لم يكفِ الثمن.

٣٥. يحق للبنك في حال الحصول على رهن من العميل أن يشترط تفويضه له ببيع الرهن من أجل الاستيفاء من ثمنه دون الرجوع إلى القضاء؛ وذلك في حال تأخر العميل عن السداد، وامتناعه عن تولي بيع المرهون بنفسه.

٣٦. يجوز للبنك أن يتنازل عن جزء من الثمن عند تعجيل المشتري سداد التزاماته إذا لم يكن بشرط متفق عليه في العقد.

٣٧. يجوز إعادة جدولة المديونية بدون زيادة إذا كان ذلك بالعملة نفسها. فإن كان بعملة أخرى فيحرم مطلقًا.

المبحث الثالث

نظام التمويل في البنوك الأمريكية

يعد الانهيار الاقتصادي لسوق المال الأمريكي من أكبر الانهيارات الاقتصادية في تاريخ الاقتصاد الأمريكي المعاصر، فقد أفلست أكبر البنوك الأمريكية مثل: بنك ليمان براذرز الاستثماري عام ٢٠٠٨م[1].

وقد وصل عدد البنوك التي انهارت في الولايات المتحدة خلال عام ٢٠٠٨م ١٩ بنكاً.

وكان من أبرز الأسباب في سقوط هذا النظام الاقتصادي والتسبب في أزمة مالية كبيرة ما يلي:

١- طبيعة "**النظام الرأسمالي**" السائد في الولايات المتحدة الأمريكية الذي يعطي حرية كاملة في التعاملات الاقتصادية والمالية دون تدخل الدولة، وهذا كما يرى المختصون سمح بمضاربات غير منضبطة للأسهم، ما أدى إلى رفع أسعارها السوقية بشكل كبير، وهو ما يعرف بقمة الهرم، ثم تعاود الانخفاض من جديد، ولكن الانخفاض كان كبيراً، حيث أصبحت كثير من الشركات والبنوك دون القيمة السوقية للأسهم.

٢- التوسع في القروض الربوية وعدم وضع قواعد معينة للبنوك لتنظيم عمليات الائتمان والقروض، ما جعل البنوك تقوم بعمليات الائتمان والإقراض بشكل كبير.

٣- الاستثمار في منتجات محرمة كالكحوليات والمواد الإباحية والأسلحة.

٤- عدم قدرة البنوك على توفير السيولة فيها بسبب توقف عملائها عن السداد، وهذا أدى إلى مشكلة الرهن العقاري.

٥- التوسع في الرهون العقارية، وهي عبارة عن القروض الناشئة عن تراكم العديد من الرهونات العقارية التي توضع في سلة واحدة، ويحولون السلة إلى أوراق مالية، ويتحدد سعر الورقة المالية بقسمة قيمة السلة على **عدد الأسهم** التي تتضمنها، وترتفع قيمة الورقة المالية، وتنخفض حسب قيمة السلة، فإذا ارتفعت قيمة الملكية العقارية ارتفعت معها قيمة السهم، وبالمثل إذا انخفضت قيمة السلة، فسوف يتأثر سعر السهم سلباً، وكان سداد القروض العقارية يتم عن طريق البنوك التي تعتمد على أسعار **الفائدة** في تعاملاتها المالية، وكان سعر الفائدة يزيد بزيادة سعر العقار لكل سنة، وأدى ذلك في النهاية إلى عدم قدرة المواطن الأمريكي على

---

(1) ينظر: الدلالات الفكرية اللازمة المالية العالمية، عبد الرحيم السلمي، (ص٢)، **موسوعة** ويكبيديا.

سداد الرهن العقاري، وعدم القدرة على الالتزام بالدفعات التي ألزم بها، ما أدى إلى انعدام السيولة في البنوك، وعدم القدرة على تمويل المشاريع الجديدة وانخفاض الطلب مع زيادة العرض، ومن ثم إعلان البنوك إفلاسها بشكل تدريجي.

٦- التركيز على الربح السريع الضخم عن طريق الإقراض غير المسؤول وغير المنضبط بالقواعد المصرفية خاصة في قطاع العقارات أي التمويل العقاري[١].

وبسبب الأزمة المالية التي تعرض لها النظام الاقتصادي الأمريكي طالب بعض المفكرين الغربيين والإسلاميين المهتمين بتطبيق النظام المالي الإسلامي المصرفي.

وأن الفرصة كبيرة لتعضيد التمويل الإسلامي خاصة أن مجموعة وول ستريت لاحظت أن الاستثمارات المتوافقة مع الشريعة الإسلامية حققت خلال السنوات الماضية أكثر من نصف تريليون دولار، وهذا يعتبر نجاحاً كبيراً في الأسواق الغربية.

وقد أشارت الباحثة الإيطالية لوريتانا بليوني إلى أهمية التمويل الإسلامي ودوره في إنقاذ الاقتصادي الغربي، وأن التوازن في الأسواق المالية يمكن التوصل إليه بتطبيق أسلوب التمويل الإسلامي، وأن المصارف الإسلامية يمكن أن تصبح البديل المناسب للبنوك الغربية.

١- تعديل معدل الفائدة إلى حدود الصفر ومراجعة معدل الضريبة إلى ما يقارب ٢% وهو ما يتطابق تماماً مع إلغاء الربا ونسبة الزكاة في النظام المالي الإسلامي.

٢- وقف المضاربات أي المقامرات، وبالذات الإقراض.

٣- اعتماد السياسات المصرفية بحزم وصراحة فيما يتصل بإدارة السيولة والربحية وبإدارة مخاطر الائتمان وبإدارة كفاية رأس المال.

٤- الاستمرار في ضخ سيولة في شرايين الاقتصاد حتى لا تنهار أساسيات القاعدة الإنتاجية، ويصاب القطاع المصرفي بالكساد.

٥- تطبيق المصرفية الإسلامية الخالية من الربا والقائمة على معدل الربح والخسارة كأداة لإدارة النشاط المصرفي، الذي يستند إلى استثمار حقيقي لتوسيع القاعدة الإنتاجية، وليس على أساس استثمار مالي قوامه المضاربات الوهمية، والمقامرة والاستغلال والفساد[٢].

---

(١) ينظر: أزمة النظام المالي العالمية، د. علي خان، مقال في جريدة الشرق الأوسط، العدد ١٠٩٠٦، ١٤٢٩هـ.

(٢) ينظر: الشريعة تنقذ اقتصاد العالم، محمد النوري (ص١٢)، حقيقة الأزمة المالية العالمية، عبد الحميد الغزالي (ص٢٣-٢٥).

قائمة المصادر والمراجع

- إبراهيم العسل، التنمية في الإسلام مفاهيم مناهج وتطبيقات، الطبعة الأولى ١٤١٦هـ، المؤسسة الجامعية للدراسات – بيروت.
- إبراهيم مصطفى؛ أحمد الريان؛ حامد عبد القادر؛ محمد النجار، المعجم الوسيط، مجمع اللغة العربية بالقاهرة، دار الدعوة.
- اتفاقية إنشاء الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، مطابع الاتحاد الدولي – مصر، القاهرة ١٩٧٧م.
- أحمد بن عبد الرحيم بن معظم الشهير بولي الدين الدهلوي (ت ١١٧٦هـ)، حجة الله البالغة، دار الجيل – بيروت، الطبعة الأولى ١٤٢٦هـ.
- أحمد بن علي بن حجر العسقلاني، التلخيص الحبير في تخريج أحاديث الرافعي الكبير، مؤسسة قرطبة - مصر.
- أحمد سالم ملحم، بيع المرابحة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، مكتبة الرسالة – عمان، الطبعة الأولى.
- أحمد سليمان خصاونة، المصارف الإسلامية، عالم الكتب الحديثة – عمان ٢٠٠٨م.
- أحمد شعبان محمد علي، البنوك الإسلامية في مواجهة الأزمات المالية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ٢٠١٠م.
- أحمد علي عبد ، المرابحة: أصولها وأحكامها وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، الدار السودانية للكتب، الخرطوم، ١٩٨٧م.
- أحمد مختار عبد الحميد، معجم اللغة العربية المعاصرة، عالم الكتب، الطبعة الأولى ١٤٢٩ – ٢٠٠٨م.
- الاقتصاد الإسلامي – بحوث مختارة من المؤتمر العالمي الأول للاقتصاد الإسلامي، الطبعة الأولى ١٤٠٠هـ.
- بكر بن عبد الله أبو زيد، فقه النوازل. مؤسسة الرسالة ط ١٤١٦هـ.
- أبو بكر بن مسعود الكاساني (ت٥٨٧هـ)، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، دار الكتب العلمية ١٤٠٦هـ.
- جمال البنا، الربا وعلاقته بالممارسات المصرفية والبنوك الإسلامية، دار الفكر الإسلامي.
- جمال الدين عبد الله بن يوسف الزيلعي، نصب الراية لأحاديث الهداية، مؤسسة الريان، الطبعة الأولى ١٤١٨هـ.
- جمال الدين عطيه، البنوك الإسلامية بين الحرية والتنظيم، التقليد والاجتهاد، النظرية والتطبيق، حقوق الطبع محفوظة لرئاسة المحاكم الشرعية والشؤون الدينية بدولة قطر، الطبعة الأولى.
- حسام الدين بن موسى عفانة، بيع المرابحة للآمر بالشراء: دراسة تطبيقية في ضوء تجربة شركة بيت المال الفلسطيني، الطبعة الأولى.

- حسام الدين بن موسى عفانة، فقه التاجر المسلم، المكتبة العلمية، الطبعة الأولى ١٤٢٦هـ.
- الحسين بن مسعود البغوي الشافعي (ت ٥١٠هـ)، معالم التنزيل في تفسير القرآن، دار إحياء التراث العربي – بيروت، الطبعة الأولى ١٤٢٠هـ.
- حسين محمد سمحان، أسس العمليات المصرفية الإسلامية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الطبعة الأولى، ١٤٢٤هـ- ٢٠١٣م.
- حمزة عبد الكريم محمد حماد، الرقابة الشرعية في المصارف الإسلامية، دار الفائس، الطبعة الأولى ١٤٢٦ – ٢٠٠٦م.
- حمزة عبد الكريم محمد حماد، مخاطر الاستثمار في المصارف الإسلامية، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، ١٤٢٨هـ - ٢٠٠٨م.
- دور البنوك الإسلامية في مجال التنمية، سلسلة محاضرات العلماء الفائزين بجائزة البنك رقم ٣، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية، جدة، المملكة العربية السعودية.
- رفيق المصري، مصرف التنمية الإسلامي، دار المكتبي، ٢٠٠١م
- رفيق يونس المصري، بحوث في المصارف الإسلامية، دار المكتبي، ١٤٢١هـ - ٢٠٠١م.
- سامي الحمود، تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق مع الشريعة الإسلامية، الأردن، ١٤٠٢ه.
- سامي بن إبراهيم السويلم، قضايا في الاقتصاد والتمويل الإسلامي، دار كنوز، إشبيليا، الطبعة الأولى، ١٤٣٠هـ.
- سعود محمد الربيعة، تحول المصرف الربوي إلى مصرف إسلامي ومقتضياته، منشورات مركز المخطوطات والتراث ط ١٤١٢ – ١٩٩٢م.
- شهاب أحمد سعيد العزعزي، إدارة البنوك الإسلامية، دار النفائس للنشر والتوزيع.
- ضرار الماحي العبيد أحمد، التجارب العالمية في مجال الصيرفة الإسلامية، التجربة الماليزية، صيغة المرابحة: دراسة حالة بنك إسلام ماليزيا (١٩٨٤-٢٠١٢م)، مؤتمر مجمع الفقه الإسلامي، الخرطوم، نوفمبر، ٢٠١٢م.
- عاشور عبد الجواد عبد الحميد، النظام القانوني للبنوك الإسلامية، المعهد العالمي للفكر الإسلامي،ط ١٤١٧هـ - ١٩٩٦م.
- عبد الحق بن غالب بن عطية الأندلسي (ت ٥٤٢هـ)، المحرر الوجيز في تفسير الكتاب العزيز، دار الكتب العلمية – بيروت، الطبعة الأولى ١٤٢٢هـ.

- عبد الحميد بن محمد البعلي، فقه المرابحة في التطبيق الاقتصادي المعاصر، مكتبة السلام- القاهرة.
- عبد الحميد محمد البعلي، تقييم تجربة المؤسسات المالية والإسلامية – ورقة عمل مقدمة للمؤتمر الأول للمؤسسات المالية بعنوان: "المصارف الإسلامية النموذج الأمثل".
- عبد الحميد محمود البعلي، المدخل لفقه البنوك الإسلامية، الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، ط ١٤٠٤هـ.
- عبد الرازق رحيم الهيتي، المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق، دار أسامة للنشر – عمان ١٩٩٨م.
- عبد الرحمن يسري أحمد، قضايا إسلامية معاصرة في النقود والبنوك والتمويل، الدار الجامعية – مصر ط ٢٠٠١م.
- عبد الرحمن يسري، دور المصارف في تعبئة الموارد المادية، ١٩٨٢م.
- عبد الله بن أحمد الطيار، البنوك الإسلامية بين النظرية والتطبيق، نادي القصيم – بريدة، ط ١٤٠٨ه.
- عبد بن أحمد بن محمد بن قدامة المقدسي (ت ٦٢٠ه)، المغني، مكتبة القاهرة – ١٣٨٨ه.
- عبد الله بن سليمان المنيع، بحوث في الاقتصاد الإسلامي، المكتب الإسلامي، بيروت، الطبعة الأولى، ١٤١٦هـ- ١٩٩٦م.
- عبد الله بن محمد السعيدي، الربا في المعاملات المصرفية، دار طيبة، الطبعة الأولى، ١٤٢٠هـ- ١٩٩٩م
- عبد الله عبد الرحمن العبادي، موقف الشريعة الإسلامية من المصارف الإسلامية المعاصرة، الطبعة الأولى ١٩٨٢م.
- عبدالعزيز قاسم محارب، المصارف الإسلامية، التجربة وتحديات العولمة، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ٢٠١١م.
- عثمان بن علي الزيلعي (ت٧٤٣هـ)، تبيين الحقائق شرح كنز الدقائق، الطبعة الكبرى - القاهرة.
- عطيه فياض، التطبيقات المصرفية لبيع المرابحة في ضوء الفقه الإسلامي، دار النشر للجامعات، مصر.
- علاء الدين أبو بكر الكاساني، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع (ت٥٨٧)، دار الكتب العلمية، الطبعة الثانية ١٤٠٦هـ.
- علاء الدين زعتري، فقه المعاملات المالية صياغة جديدة وأمثلة مباشرة، دار الوصماء، الطبعة الأولى ١٤٢٩هـ - ٢٠٠٩م.

- علي أحمد السالوس، الاقتصاد الإسلامي والقضايا الفقهية المعاصرة، دار الثقافة – الدوحة، الجزء الثاني، ١٤١٦هـ- ١٩٩٦م.
- علي بن أبي بكر بن عبد الجليل المرغيناني (ت٥٩٣هـ)، الهداية في شرح بداية المبتدي، دار إحياء التراث العربي - بيروت.
- علي بن محمد الشهير بالماوردي، الحاوي في فقه الشافعي، دار الكتب العلمية - بيروت.
- علي بن محمد بن حبيب الشهير بالماوردي (ت ٤٥٠هـ)، الإقناع في فقه الشافعي.
- علي محيي الدين علي القرة داغي، بحوث في الاقتصاد الإسلامي، دار البشائر الإسلامية، الطبعة الأولى، ١٤٢٣هـ.
- عمر بن سليمان الأشقر، الربا وأثره على المجتمع الإنساني، مكتبة الفلاح ١٤١٠هـ.
- عمر بن عبد العزيز المترك، الربا في المعاملات المصرفية في نظر الشريعة الإسلامية، دار العاصمة، ط ١٤١٨هـ.
- عوف محمود الكفراوي، البنوك الإسلامية، النقود والبنوك في النظام الإسلامي، مركز الإسكندرية للكتاب، ط ١٩٩٨م.
- عياد عوض المهلكي، المصارفة بدون فوائد بين الحقيقة والخيال، مكتبة الملك فهد الوطنية للنشر، الرياض، الطبعة الأولى، ١٤١٨هـ -١٩٩٧م.
- عيسى عبده، بنوك بلا فوائد، دار الاعتصام.
- غازي عناية، موسوعة الاقتصاد الإسلامي،ط٢٠٠٣.
- غريب الجمال، المصارف والأعمال المصرفية في الشريعة الإسلامية والقانون، دار الاتحاد العربي للطباعة – مصر، القاهرة ١٤٠٤هـ - ١٩٨٣م.
- غسان قلعاوي، المصارف الإسلامية ضرورة عصرية، دار المكتبي.
- فضل إلهي، التدابير الواقية من الربا في الإسلام، ١٤٠٦ – ١٩٨٦م.
- فليح حسن خلف، البنوك الإسلامية، دار الكتاب العالمي، الطبعة الأولى
- فؤاد الفسفوس، البنوك الإسلامية، كنوز المعرفة، عمان- الأردن، الطبعة الأولى.
- قتيبة عبد الرحمن العاني، التمويل ووظائفه في البنوك الإسلامية والتجارية، دراسة مقارنة، دار النفائس للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، ١٤٣٤هـ- ٢٠١٣م.
- ابن قيم الجوزية، إعلام الموقعين، دار الفكر – بيروت ١٣٩٧هـ.
- مالك بن أنس الأصبحي (ت١٧٩هـ)، المدونة، دار الكتب العلمية، ١٤١٥هـ.

- مجلة المسلم المعاصر، البنوك الإسلامية وأثرها في تطوير الاقتصاد الوطني، العدد: (٢٤).
- محسن أحمد الخضيري، البنوك الإسلامية، الطبعة الثالثة ١٤٢٠هـ - مصر.
- محمد أحمد سراج، النظام المصرفي الإسلامي، دار الثقافة ١٤١٠هـ - ١٩٨٩م.
- محمد الوطبان؛ أبو المجد حرك، البنوك الإسلامية، مكتبة العلاج للنشر والتوزيع.
- محمد أمين الشهير بابن عابدين، رد المحتار على الدر المختار، دار الفكر- بيروت.
- محمد بن إبراهيم بن عبد الله التويجري، موسوعة الفقه الإسلامي، بيت الأفكار ١٤٣٠ه.
- محمد بن أحمد السرخسي (ت٤٨٣ه)، المبسوط، دار المعرفة- بيروت، ١٤١٤ه.
- محمد بن أحمد القرطبي (ت ٦٧١هـ)، الجامع الكبير لأحكام القرآن، دار الكتب المصرية- القاهرة، الطبعة الثانية ١٣٨٤هـ - ١٩٦٤م.
- محمد بن أحمد المالكي ت١٢٩٩هـ منح الجليل شرح مختصر خليل، دار الفكر - بيروت.
- محمد بن أحمد بن رشد القرطبي ٥٩٥هـ، بداية المجتهد ونهاية المقتصد، دار الحديث – القاهرة، ١٤٢٥هـ.
- محمد بن إدريس بن العباس المطلبي (ت٢٠٤هـ)، الأم، دار المعرفة - بيروت.
- محمد بن جرير أبو جعفر الطبري (ت ٣١٠ه)، جامع البيان في تأويل القرآن، تحقيق: أحمد محمد شاكر، مؤسسة الرسالة، الطبعة الأولى ١٤٢٠هـ - ٢٠٠٠م.
- محمد بن عبد الزركشي، شرح الزركشي، دار العبيكان.
- محمد بن عمر الرازي (ت ٦٠٦هـ)، مفاتيح الغيب، دار إحياء التراث العربي – بيروت، الطبعة الثالثة ١٤٢٠هـ.
- محمد جمال الدين القاسمي، محاسن التأويل، دار الكتب العلمية – بيروت، الطبعة الأولى ١٤١٨ه.
- محمد سليمان الأشقر، بيع المرابحة كما تجريه البنوك الإسلامية، طبعة ١٤٠٤هـ، الناشر: مكتبة الفلاح.
- محمد عبد الحميد الفقي، الأداء الاقتصادي للمصارف الإسلامية، وأثره في عملية التنمية الاقتصادية: دراسة فقهية اقتصادية، عالم الكتب.

- محمد عبد الله الشبياني، بنوك تجارية بدون ربا، دار عالم الكتب للنشر والتوزيع – الرياض.
- محمد عثمان شبير، المعاملات المالية المعاصرة، دار النفائس – عمان- ١٤١٦هـ.
- محمد محمود العجلوني، البنوك الإسلامية: أحكامها ومبادئها وتطبيقاتها المعاصرة، دار المسيرة للنشر ١٤٢٩هـ.
- محمد محمود المكاوي، البنوك الإسلامية، الطبعة الأولى ٢٠١٢م.
- محمد محمود المكاوي، التمويل المصرفي، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، مصر، الطبعة الأولى، ٢٠١٠م.
- محمد مصطفى أبوه الشنقيطي، دراسة شرعية لأهم العقود المالية المستحدثة، مكتبة العلوم والحكم، الطبعة الثانية، ١٤٢٢هـ.
- محمد مصطفى الزحيلي، القواعد الفقهية وتطبيقاتها في المذاهب الأربعة، دار الفكر- دمشق.
- محمود حسن صوان، أساسيات العمل المصرفي، دار وائل للنشر، ط ٢٠٠١م.
- محمود عبد الكريم إرشيد، المدخل الشامل إلى معاملات وعمليات المصارف الإسلامية، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، ١٤٣٦هـ- ٢٠١٥م.
- محيي الدين يحيى بن شرف النووي ت ٦٧٦هـ، المجموع شرح المهذب، دار الفكر.
- مصطفى كمال السيد طايل، البنوك الإسلامية المنهج والتطبيق، بنك فيصل الإسلامي المصري،ط ١٤٠٨هـ - ١٩٨٨.
- ابن الملقن عمر بن علي بن أحمد، خلاص البدر المنير، الناشر: مكتبة الراشد، ط ١٤١٠ه.
- منصور بن يونس البهوتي، كشاف القناع عن متن الإقناع، دار الكتب العلمية.
- موسوعة الاقتصاد الإسلامي، بحوث مختارة من المؤتمر العالمي الدولي المنعقد في مكة المكرمة ١٣٩٦ه.
- الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية، الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية الطبعة الأولى ١٤٠٢ه.
- وهبة بن مصطفى الزحيلي، الفقه الإسلامي وأدلته الشرعية، دار الفكر.
- يحيى بن شرف النووي، روضة الطالبين وعمدة المفتين، المكتب الإسلامي - بيروت.

- يحيى بن محمد بن هبيرة، الإفصاح عن معاني الصحاح، المؤسسة السعيدية- الرياض:١٣٩٨هـ.
- يزن خلف سالم العطيات، تحول المصارف التقليدية للعمل وفق أحكام الشريعة، دار النفائس.
- يوسف القرضاوي، بيع المرابحة للآمر بالشراء كما في تجربة المصارف الإسلامية: دراسة في ضوء النصوص والقواعد الشرعية، الناشر: دار القلم – الكويت، الطبعة الثالثة، ١٤٠٧هـ-١٩٨٦م.
- يوسف بن عبد الله الشيلي، الخدمات الاستثمارية في المصارف وأحكامها في الفقه الإسلامي، دار ابن الجوزي ١٤٢٥هـ - ٢٠٠٥م.
- يوسف عثمان الخزيم، تحول المصرف المركزي التقليدي إلى مصرف مركزي إسلامي، مكتبة دار السلام ط ١٤٢٤هـ.

يونس الموسوي، المصارف الإسلامية أداؤها المالي وآثارها في سوق الأوراق المالية، دار اليازوري.