وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة عمار ثليجي _الاغواط

كلية العلوم الانسانية والعلوم الإسلامية والحضارة

قسم العلوم الإسلامية

العنوان

أحكام عقد المرابحة وأثره في الإقتصاد بنك البركة - أنموذجا-.

مذكرة لنيل شهادة الماستر في العلوم الإسلامية

تخصص: الفقه المقارن وأصوله

إعداد الطالبين:

- بن أحمـــد عبد الحكيـــم
- بن أحمـــد المخلـــــط

الأستاذالمشرف:

د. بن الســـــايح محمـــد

السنة الجامعية: 1441- 1442هـ /-2020-2021م

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة عمار ثليجي _الاغواط

كلية العلوم الانسانية والعلوم الإسلامية والحضارة

قسم العلوم الإسلامية

العنوان:

أحكام عقد المرابحة وأثره في الإقتصاد بنك البركة -أنموذجا-.

مذكرة لنيل شهادة الماستر في العلوم الإسلامية

تخصص: الفقه المقارن وأصوله

إعداد الطالبتين: الأستاذالمشرف:

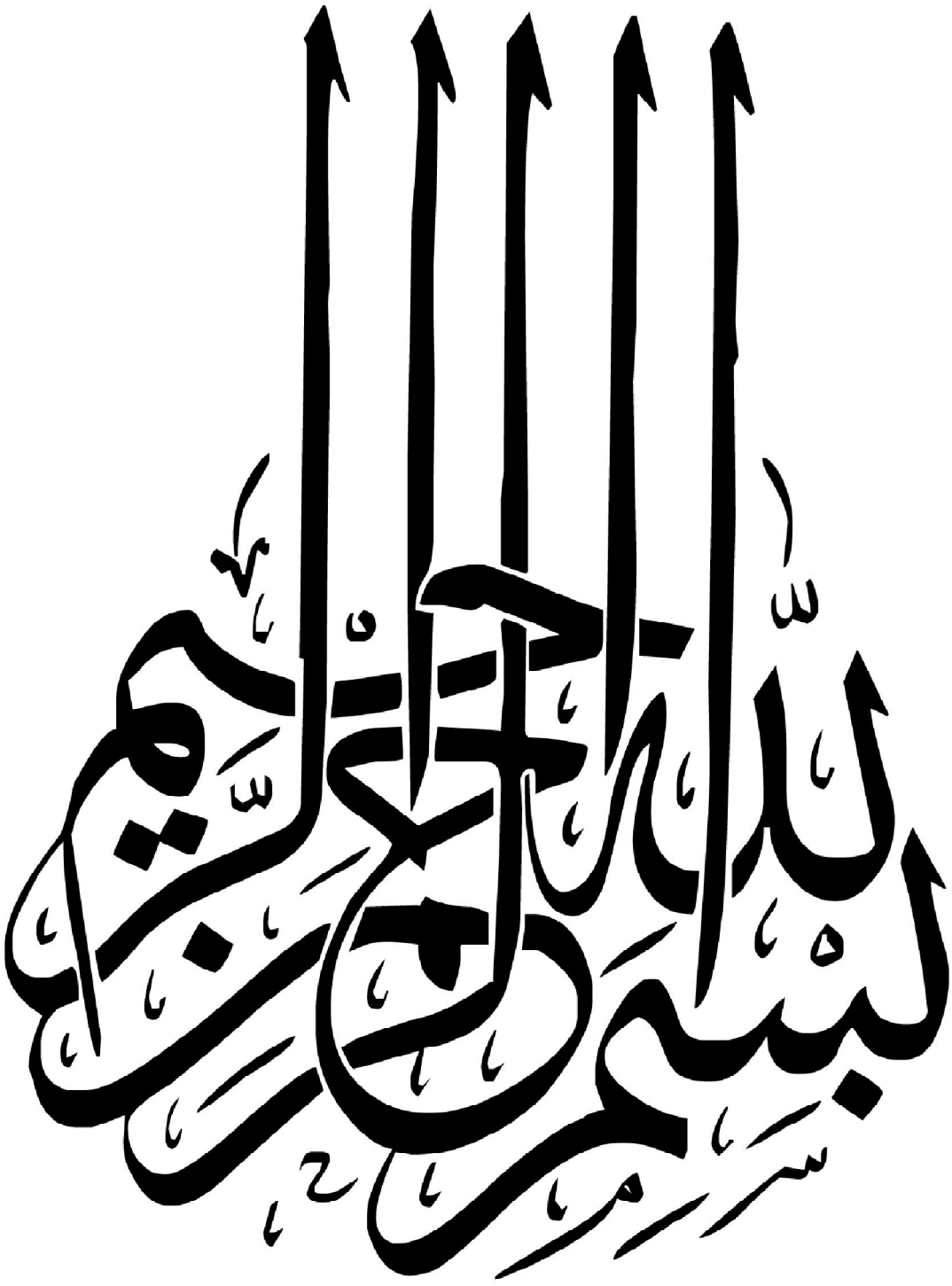
. بن أحمـــد عبد الحكيـــم د. بن الســـــــايح محمـــد

. بن أحمـــد المخلـــــط

أعضاء اللجنة المناقشة

اسم الأستاذ	الصفة	المؤسسة
أ-	رئيسا	قسم العلوم الاسلامية –جامعة عمار ثليجي–الاغواط-
د- بن الســـــايح محمد	مشرفا ومقررا	قسمالعلومالاسلامية –جامعةعمارثليجي –الاغواط-
د-	مناقشا	قسمالعلومالاسلامية –جامعةعمارثليجي –الاغواط-

السنة الجامعية: 1441- 1442هـ /-2020-2021م


بسم الله الرحمن الرحيم

نحمد الله ونشكره على توفيقه ومنه وكرمه ونصلي ونسلم علىحبيبه ومصطفاه

لا يسعنا هنا ألا أن نتقدم بالشكر الجزيل إلى الأستاذ الذي أشرف على هذا العمل ولم يخل علينا بالإرشادات والنصائح والتوجهات من اجل إتمامه .

الدكتور: بن السايح محمد

كما نتوجه بالشكر الى جميع الاسرة العلمية بجامعة عمار ثليجي وخاصة قسم العلوم الاسلامية

ونتوجه بالشكر الى كل من كانت له يد العون لنا في انجاز هذا البحث.

إهداء

إلى من لا يمكن للكلمات أن توفي حقهما

إلى كل من لا يمكن للأرقامأن تحصي فضلهما

إلىوالدي الكريمين أدامهما الله لي

وإلى إخوتي الأعزاء حفظهما الله

وإلى كل الأهل و الأقارب

و إلى كل الأصدقاء وأحبائي

وإلى كل من نسيناهم سهوا

عبد الحكيم بن أحمد

إهداء

اهدي هذا العمل المتواضع إلى أمي وأبي أطال الله في عمرهما

والى كلالأهل و الأقارب

إلى كل أساتذة قسم العلوم الإسلامية بجامعة عمار ثليجي الأغواط

إلى كل الزملاء و الأصدقاء

إلى كل من ساهم من قريب ومن بعيد في انجاز هذا البحث المتواضع

بن احمد المخلط

مقدمة

إن الحمد لله نحمده و نستعينه، ونستغفره، ونعوذ بالله من شرور أنفسنا وسيئات أعمالنا، من يهده الله فلا مضل له، ومن يضلل فلا هادي له، وأشهد أن لا اله إلا الله وحده لا شريك له وأن محمدا عبده ورسوله، والصلاة والسلام على المصطفى رسول الله وعلى آله وصحبه ومن والاه واتبع هداه، وبعد:

إن علم فقه المعاملات من العلوم الهامة التي تلزم المسلمين في هذا الزمن ، لما يقع من معاملات الناس نتيجة بعدهم عن أحكام الشرع، ووقوعهم في ما حرمه الله عز وجل، لذا عمل الفقهاء المعاصرون على طرح بدائل شرعية للمعاملات التي تلزم الناس، ومن بين هاته البدائل انشاء المصارف الاسلامية التي تعتمد على توجيهات وتوصيات من قبل الهيئات الشرعية، ومن العلماء المهتمين بالاقتصاد الاسلامي لاستحضار صور من المعاملات التي تيسر للناس الوصول الى حاجاتهم بطرق مقبولة شرعا، ومن بين الصور المتعامل بها صيغة المرابحة التي لم تكن بالصورة الحديثة في أساسها، فقد ذكرها الفقهاء المتقدمين في مؤلفاتهم غير أنها صارت تجرى في عصرنا هذا بطرق معقدة على ما كانت عليه فيما سبق،وهذا ما سنتناوله في بحثنا هذا تحت عنوان " أحكام عقد المرابحة ودورها في الاقتصاد - بنك البركة أنموذجا - .

أهمية الموضوع:

بما أن لعقد المرابحة أهمية بالغة في المصارف الاسلامية وهي من أكثر صيغ التمويل التي يعتمد عليها المصرف، كما أنها تساهم بشكل كبير في التنمية الاقتصادية وتوفير حاجات الافراد والمؤسسات لذا يلزم الاهتمام بهذا الموضوع من الجانب الفقهي لبيان الشبهات والشكوك التي أثيرت حولها .

أسباب وأهداف اختيار الموضوع:

يعود سبب لاختيار للموضوع الى :

- أن الموضوع يتعلق بمعاملة تعتبر من أهم المعاملات في البنوك الاسلامية وأوسعها انتشارا.
- رغبة المشرف في دراسة الموضوع وتحفيزه لنا على ذلك.

- الرغبة الشخصية في معرفة مدى مشروعية المعاملات في البنوك الاسلامية وخاصة صيغة المرابحة التي لقيت اقبال كبير من طرف المواطنين والتي تعتبر أهم وسيلة تمويلية في البنوك .

أما فيمما يخص الأهداف من الموضوع: فالهدف الرئيسي هو،الإحاطةوالإلمامبموضوع المرابحة وأحكامها من الجانب النظري وتطبيق صورها على مايعتمد عليه بنك البركة الجزائري ومعرفة الشروط الصادرة في حق هذه الصيغة من طرف البنك .

الاشكالية:

الاشكال المطروح في موضوعنا هذا هو:

- وماهي اهميته ودوره في الاقتصاد؟
- ماهو حكم عقد المرابحة؟
- وماهي صور تطبيقه في بنك البركة الجزائري؟

المنهج المتبع:

المنهج الذي اتبعناه في هذا البحث هو المنهج الوصفي في عرض أقوال الفقهاء في المسائل المتعلقة بعقد المرابحة .

منهجية البحث:

اعتمدنا في بحثنا هذا على المنهجية التالية:

1. عزو الآيات بذكر اسم السورة ورقم الآية، وضبط حروفها برواية ورش عن الإمام نافع ووضعها بين قوسين، كما هو معهود في الأبحاث العلمية.
2. تخريج الأحاديث النبوية وعزوها الى الصحيحين أو الى احدهما، وان لم يوجد الى أحد كتب السنن.
3. عدم اللجوء الى ترجمة الأعلام الذين تم ذكرهم في البحث.
4. وضع خلاصة لكل فصل.

5. عرض الملاحق الخاصة ببنك البركة الجزائري.
6. وضع الفهارس التالية :

- فهرس الآيات.
- فهرس الاحاديث.
- فهرست المصادر والمرجع.
- فهرس المواضيع.

الدراسات السابقة:

لما كان الموضوع في هذه الاهمية فقد كنبت في حقه مجموعة من الدراسات والبحوث ومجلات حوله ومن بين هاته الدراسات السابقة لهذا الموضوع نذكر:

- بن تاسة محمد، مذكرة "عقد المرابحة في الفقه الاسلاميوا إشكالاته في البنوك الإسلامية"، تحت إشراف أ.د.محمد دباغ، رسالة ماجستير تخصص أصول الفقه، قدمت لقسم الشريعة والقانون كلية العلوم الاسلامية جامعة الجزائر-1- السنة الجامعية 2011-2012م.

والتي أثار فيها الباحث اشكاليته المتمثلة في:

ماهي حقيقة عقد المرابحة ؟ وما هي شروطه وأحكامه؟.

واتبع الباحث فيها على المنهج الاستقرائي التحليلي المقارن في عقد المرابحة من خلال أحكامها وشروطهاوا إشكالاتها.

أما الشيء المختلف فيه في دراستنا هو أنه توسع بحثنا الى بيان الدور والاهمية لهذا العقد في الاقتصاد، وتطبيقه على أحد البنوك التي تعتمد التمويل بهذا العقد.

- د. حسام الدين موسى عفانة، بيع المرابحة للآمر بالشراء، دكتوراه في أصول الفقه الإسلامي، كلية الدعوة وأصول الدين-جامعة القدس- الطبعةالأولى 1996م.
- محمد سليمان الأشقر، بيع المرابحة كما تجريه البنوك الإسلامية دارالنفائس–عمان- الطبعة الثانية، 1415هـ-1995م.

تمتاز هاته الكتب بصغر حجمها، وأن مؤلفوها معاصرون ولهم صدى كبير في مجال المعاملات والساحة العلمية.

وتمثل هذه الكتب اتجاه كل منهما الى رأي، فالأول اتجاهه مدافع عن المرابحة الملزمة ، أما الثاني فاتجاهه معارض لها.

إضافة الى ما سبق، فهناك دراسات أخر ى ومن أهمها:

- عز الدين محمد خوجة، الدليل الشرعي للمرابحة، الطبعة الاولى 1419هـ-1998م.
- سعد بن تركي الخثلان، فقه المعاملات المالية المعاصرة، الصميعي للنشر والتوزيع – الرياض- الطبعة 1433هـ - 2012م.

الصعوبات:

مما لا شك فيه ومالا يخفى عن كل باحث مايتلقاه من صعوبات أثناء البحث ولعل ما تتصدى لنا وما عانيناه أثناء البحث في مذكرتنا هذه مايلي:

-صعوبة الحصول على بعض المراجع رغم أهميتها في هذا الموضوع وذلك لندرتها في المكتبات، وحتى على صيغة pdf، مما اضطرنا الى الاستغناء عنها والاعتماد على مصادر أخرى.

- صعوبة التواصل مع المشرف الذي له الاسهام والتوجيه في هذا الموضوع أثناء اعداد المذكرة وذلك بسبب هاته الجائحة التي حلت على البلاد والعالم من فيروس كورونا والذي كان له الأثر السيء في التحصيل العلمي.

- كما صعب علينا في بعض المسائل الوصول الى الراجح لذا استوجب علينا الاستغناء عنه والاكتفاء بذكر أقوال الفقهاء في المسألة .

- صعوبة الحصول على الملاحق الخاصة ببنك البركة الجزائري بسبب رفض فروعه لتسليمنا اياها فما الوصول اليها الا في وقت متأخر.

خطة البحث:

مقدمة: وفيها أهمية الموضوع أسباب اختياره، وأهداف البحث مع الدراسات السابقة والصعوبات.

الفصل الأول:عقد المرابحة مشروعيته و حكمه وأثره في الاقتصاد

المبحث الأول:مفهوم عقد المرابحة

المطلب الأول: مفهوم العقد وأقسامه

المطلب الثاني: مفهوم البيع وأقسامه

المطلب الثالث:مفهوم المرابحة وأنواعها

المبحث الثاني:مشروعية عقد المرابحة وشروطها

المطلب الأول: مشروعية عقد المرابحة

المطلب الثاني: شروط عقد المرابحة

المبحث الثالث:أحكام عقد المرابحة وأثره في الاقتصاد

المطلب الأول:أحكام عقد المرابحة

المطلب الثاني:ثأر عقد المرابحة في الاقتصاد

الفصل الثاني: تطبيق عقد المرابحة في بنك البركة الجزائري

المبحث الأول:مفهوم المرابحة للآمر بالشراء وحكمها

المطلب الأول: مفهوم المرابحة للآمر بالشراء

المطلب الثاني: صور المرابحة للآمر بالشراء

المطلب الثالث: حكم المرابحة للآمر بالشراء

المبحث الثاني: التطبيق البنكي للمرابحة

المطلب الأول: صور المعاملة في لبنك بهذا العقد

المطلب الثاني: التطبيق على صور المرابحة في بنك البركة

خاتمة.

الفصل الأوّل:

عقد المرابحة مشروعيته وحكمه وآثره في الاقتصاد

تمهيد:

إن عقد المرابحة وسيلة من وسائل التمويل التي تقدمها البنوك الإسلامية، وهي مصدر هام من مصادر التمويل، والتي أصبحت أهم وسيلة متداولة وذلك لأنها فرضت نفسها وأصبحت ذات تأثير على الحياة الاقتصادية.

كما أن المرابحة تعد احد أهم الصيغ الإسلامية تداولا واستعمالا في البنوك الإسلامية، لذلك سنتطرق في هذا الفصل إلى الجوانب المهمة لعقد المرابحة ،من مفهوم ومشروعية وخصائص وصور في المبحث الأول، أما الحكم وأهمية العقد على الاقتصاد في المبحث الثاني.

المبحث الأول: مفهوم عقد المرابحة

عقد المرابحة من بيوع الأمانة التي يأتمن فيها المشتري و البائع في إخباره بالسلعة و الثمن لذا كانت لها أحكام خاصة تختلف في بعض جزيئاتها عن باقي البيوع، هذا ما نتطرق إليه في هذا المبحث من خلال بيان تعريف المرابحة و أنواعها.

المطلب الأول: تعريف العقد وأقسامه

الفرع الأول: تعرف العقد

أولا:العقد لغة:و العقد في اللغة مصدر عقد يعقد عقدا، و يجمع على عقود،ويرد في اللغة على معاني كثيرة منها: الربط و التوثيق و الالتزام و الإبرام و التوثق و العهد، و ترجع هذه المعاني إلى الربط و الشد.

و ضده الحل.[1]

و لفظ العقد يفيد المعنى الحسي، يقال: عقدت الحبل كما يفيد المعنى اللغوي كعقد نكاحإذ هو ربط بين إيجاب وقبول بين طرفين.

قال الإمام القرطبي في تفسيره قوله تعالى:M Z [\ ] ^ _ ` a b c d e f g h i j k l n o p q r s L.[2]

العقود: الربوط، وواحدها عقد، يقال: عقدت العهد و الحبل، وعقدت العسل،ويستعمل في المعاني و الأجسام [3]...

ثانيا: العقد اصطلاحا: استعمل الفقهاء كلمة العقد في اصطلاحهم بما يوافق معناها لغويا بل هو تقيد للمعنى اللغوي و حرصا له وتخصيصا لما فيه من العموم.

---

[1]- ابن منظور: أبو الفضل جمالا لدين محمد بن مكرم، لسان العرب، دار صاد، بيروت، الطبعة1، 1410ه، (ج10/ص 222-223).

[2]- سورة المائدة الآية (02).

[3]- القرطبي: أبو عبد الله محمد بن أحمد الأنصاري، الجامع لأحكام القرءان، دار إحياء التراث العربي، بيروت، 1405ه - 1985م (ج6/ص132).

- العقد هو ارتباط ايجابي بقبول على وجه مشروع يثبت أثره في محله [1].
- و المتتبع لكتب الفقهاء يجد أن للعقد معنيان أو إطلاقان عام وخاص.

المعنى العام: كل تصرف شرعيا سواءكان ينعقد بكلام طرف واحد أم لا ينعقد إلا بكلام طرفين

المعنى الخاص: هو ربط كلامين ينشأ عنه حكم شرعي بالتزام بأحد الطرفين أو كليهما.

و المشهور في كتب الفقه عند إطلاق كلمة العقد يراد بهاالمعنى الخاص دون المعنى العام الذي يراد به ما يراد في التصرف الشرعي.[2]

الفرع الثاني: أقسام العقد

لقد قسم الفقهاء العقد إلى أصناف متعددة, و ذلك باعتبارات مختلفة منها:

1-بالنظر إلى التسمية.

تصنف إلى صنفين هما:

- العقود المسماة: و هي التي اقر التشريع اسما لها، يدل على موضوعها ووضع لها أحكاما خاصة بها تترتب على انعقادها, كالبيع و الهبة و الإجارة و غير ذلك..
- العقود غير المسماة: و هي التي لم يصطلح على اسم خاص لموضوعها, و لم يرتب التشريع أحكاما خاصة بها، و هي كثيرة كعقد الاجارتين و بيع الوفاء.

2- بالنظر إلى المشروعية

و تصنف إلى صنفين:

- العقود المشروعة: و هي ما أجازها الشارع و أذن بها كالبيع و الرهن و الهبة.
- العقود غير المشروعة: و هي التي منعها الشارع و نهى عنها، كبيع الغرر و نكاح المتعة و غير ذلك.

[1]- بسام عبد الوهاب الجابي، مجلة الأحكام العدلية، دار ابن حزم بيروت، 2004م، ص14.

[2]- محمد أبو زهرة،الملكية ونظرية العقد في الشريعة الإسلامية، دار الفكر العربي، ط1، 1976م (ص199).

3-بالنظر إلى تبادل الحقوق

تصنف إلى صنفين:

- عقود معاوضات: و هي عبارة عن ضرب من التمليكات تقوم على أساسإنشاء حقوق و التزامات متقابلة بين العاقدين فكل طرف يعطي شيئا مقابل شيء يأخذه كعوض عنه كالبيع و الإيجار و المساقات و القراض.
- عقود التبرعات: و هي التي تقوم على أساس المنحة والمعونة من احد الطرفين للأخر، كالهبة و الإعارة و الوصية.

4-بالنظر إلى الصحة تصنف إلى صنفين هما:

- عقود صحيحة: العقد الصحيح ما توافرت فيه الأركان و الشروط، و لم يتصل به من الأوصاف ما يخرجه من المشروعية و يصلح أن يكون سببا بان يترتب حكم الشارع الذي جعل له، و يقول الحنفية في تعريفه ما شرع بأصله وصفه، كبيع المال المقوم بثمن معلوم نقدا أو نسيئة إلى اجل معلوم، و النكاح بأركانه و ينقسم إلى قسمين: العقد النافذ و العقد غير النافذ و هو الموقوف.
- عقود غير صحيحة: العقد غير الصحيح عند جمهور الفقهاء غير الحنفية: ماكان الخلل في صيغته أو ركنه و محله أو في العقد،أو في وصف اتصل به يخرجه عن مشروعيته أي ماكان الخلل في أصله ووصفه.[1]

5-بالنظر إلى الضمان:

تصنف إلى ثلاثة أصناف و هم:

- عقود ضمان: و هي العقود التي يعتبر المال المتنقل بناءا على تنفيذها من يد إلى يد مضمونا على الطرف القابض له، فمهما يصيبه من تلف فما دونه، ولو بآفة سماوية يكون على حسابه ومسؤوليته.

[1]- بدران أبو العينين بدران، تاريخ الفقه الإسلامي ونظرية الملكية والعقود، دار النهضة العربية، بيروت (ص481).

- عقود أمانة: وهي العقود التي يكون المال المقبوض في تنفيذها أمانة في يد قابضها لحساب صاحبه، فلا يكون مسؤولا عما يصيبه من تلف فما دونه إلاإذاقصر أو تعدى في حفظه فعندئذ يضمن[1].
- عقود مزدوجة الأثر: فتنشأ الضمان من وجه و الأمانة من وجه آخر، كالإجارة والرهن.

المطلب الثاني: تعريف البيع و أقسامه

الفرع الأول:تعريف البيع

لغة: البيع مصدر باع الشيء إذا أعطاه الإنسان لغيره بثمن،فهو نقل الملكية بعوض أو هو مطلق المبادلة،وهو من أسماء الأضداد يطلق على البيع ويراد به إعطاء السلعة وأخذ الثمن ويطلق على الشراء، بمعنى أخذ السلعةوا ٍعطاء الثمن.[2]

قال ابن فارس:الباء والياء والعين أصل واحد،وهو بيع الشيء،وربما سمي الشري بيعا والمعنى واحد،قال رسول الله صلى الله عليه وسلم:"لا يبع بعضكم على بيع أخيه".

قالو معناه لا يشتري على شري أخيه.[3]

اصطلاحا: عددت تعريفات البيع في الفقه الإسلاميأهمها: عند الحنفية: مبادلة المال بالمال بالتراضي

عند المالكية :هناك إطلاقان للبيع عند المالكية، المعنى العام و الخاص

المعنى العام للبيع: عقد المعاوضة على غير منافع و لا متعة لذة

المعنى الخاص للبيع: عقد معاوضة على غير منافع و لا متعة لذة، ذي مكايسة، احد عوضيه غير ذهب ولا فضة، معين غير العين فيه[1].

---

[1]- مصطفى أحمد الزرقا، المدخل الفقهي العام،طبعة2، 1425هـ - 2004م، (ج1/ص641).

[2]- ابن منظور: محمد بن مكرم بن علي أبو الفضل، لسان العرب، دار صادر بيروت، ط1، 1410هـ، (ج2/ص194).

[3]- ابن فارس، أبو الحسن أحمد بن فارس،معجم مقاييس اللغة, تحقيق عبد السلام محمد هارون، دار الجيل –بيروت- طبعة1، 1420هـ - 1999م،(ج1/ص327).

شرح التعريف:

عقد معاوضة: لان كل من البائع و المشتري يعطي شيئا مقابل عوض يأخذه

على غير منافع: اخرج بيه الإجارة والكراء لأنه معاوضة على المنافع.

و لا متعة لذة: اخرج به النكاح, لأنه عقد معاوضة على متعة لذة

ذو مكايسة: اخرج به هبة الثواب

احد عوضيه غير ذهب ولا فضة: اخرج بيه المراطلة و الصرف

معين غير العين فيه: اخرج به السلم لأنه غير العين فيه في ذمة

عند الشافعية: مقابلة مال بمال أو نحوه.

عند الحنابلة: مبادلة المال بالمال, تمليكا وتملكا

الفرع الثاني: أركان البيع

البيع كغير ه من العقود يتكون من ثلاثة أركان بالجملة وستة بالتفصيل وهي :

1-**العاقدان:** وهما البائع والمشتري

2-**الصيغة:** وهي الإيجاب والقبول.

3-**المحل:** وهو الثمن والمثمن.

الفرع الثالث: أقسام البيع .

ينقسم البيع إلى عدة أقسام، وذلك لاعتبارات مختلفة .

1-**باعتبار البدل:** ينقسم إلى أربعة أقسام وهي :

أ. بيع المقايضة: وهو بيع العين بالعين، كبيع سلعة بسلعة، نحو بيع الثوب بالحنطة.

ب. بيع الصرف: وهو بيع الدين بالدين، كبيع الذهب بالذهب، أو الفضة بالفضة.

ج. بيع السلم: ويسمى السلف، هو بيع الدين بالعين، أو بيع شيء معجل بثمن مؤجل .

[1]- أبو عبد الله محمد الأنصاري الرصاع، شرح حدود ابن عرفة،تحقيق محمد أبو الأجفان والطاهر المعموري، دار الغرب الإسلامي، بيروت، ط1، 1993م (ص326).

د. البيع المطلق: وهو بيع العين بالدين، كبيع السيارة بالدنانير، وهو الشائع[1].

2-**باعتبار الثمن:** ينقسم إلى أربعة أقسام، بيع مزايدة، بيع مساومة، بيع أمانة، بيعاستثمان واسترسال .

بيع المزايدة: وهو أن يعرضالبائع سلعته في السوق ويتزايد المشترون فتباع لمن يدفعأكثر[2].

بيع المساومة(المكايسة): وهو أن يتفاوض المشتري مع البائع في الثمن حتى يتفقان عليه من غير تعريف بكم اشتراها.[3]

بيع استئمان واسترسال: وهو أن يقول الرجل للبائع بع مني بسعر السوق أو بما تبيع منالناس.[4]

بيع الأمانة: وهو الذي يحدد فيهالثمن بمثل رأس المال أو أزيد أو أنقص، وا ٍنما سمي أمانة لأن البائع مؤتمن فيه في إخباره برأس المال، وبيع الأمانة عند الفقهاء على ثلاثة أنواع: مرابحة وتولية ووضيعة.

بيع المرابحة: وهو بيع بمثل الثمن الأول وزيادة ربح معلوم.

بيع التولية: وهو بيع بمثل الثمن الأول من غير زيادة ولا نقصان.

بيع الوضيعة: وهو البيع بمثل الثمن الأول مع نقصان مبلغ معلوم.

3-**باعتبار وجود الخيار**:

ينقسم إلى قسمين هما :

بيع البت: وهو البيع الذي لا يوضع فيه أي تحفظ من أحد الجانبين، فيكون العقد باتا ناجزاويسمى بيع التنجيز.

---

[1]-حسام الدين بن موسى محمد بن عفانة، بيع المرابحة للآمر بالشراء،جامعة القدس طبعة1، 1996م (ص11).

[2]- نزيه حماد، معجم المصطلحات المالية والاقتصادية، دار القلم-م-دمشق- ط1، 1429هـ-2008م (ص412).

[3]- نزيه حماد، المرجع نفسه (ص443).

[4]- ابن الجزي: أبو القاسم محمد بن أحمد، القوانين الفقهية، تحقيق محمد احمد القياني ، دار الاندلس الجديدة، مصر، طبعة1،1429هـ-2008م،(ص288).

بيع الخيار: وهو البيع الذي ينضم إلى العقد فيه اشتراط التخير لأحد المتعاقدين، أو لكليهما،وسواء كان الخيار منصبا على نفس العقد، وهو المسمى بخيار الشرط، أو كان منصبا على المعقود عليه كخيار التعيين أو خيار الرؤية .

3-باعتبار تأجيل الثمن:

ينقسم إلى قسمين هما :

بيع الأجل: هو البيع الذي يحدد فيه تاريخ تسليم الثمن، أي لا يكون فيه دفع الثمن فيمجلس العقد، ويسمى بيع مؤجل الثمن .

بيع المناجزة: وهو البيع الذي يتفق المتعاقدان على جعل العوضين غير مؤجلين،ويسمى ببيع مؤجل الثمن.[1]

المطلب الثالث: تعريف المرابحة و أقسامها (أنواعها):

الفرع الأول :تعريف المرابحة.

أولا - المرابحة لغة:المرابحة من مادة (رب ح)، والمرابحة من الربح وهي مصدر (رابح)من باب المفاعلة بمعنى النماء والزيادة.

يقال: رابحته على سلعته: أعطيته ربحا، ويقال بعته السلعة مرابحة على كل عشرة دراهم درهم، وكذا اشتريته مرابحة، وأعطاه المال مرابحة: أي على الربح بينهما[2].

أما ابن فارس فعرف المرابحة لغة: "(ربح) الراء والباء والحاء أصل واحد، يدل على شف في مبايعة، من ذلك ربح فان في بيعه يربح، إذا استشف، وتجارة رابحة: يربح فيها، يقال : ربح وربح، كما يقال: مثل ومثل[3].

ثانيا - المرابحة اصطلاحا:

لقد كثرتتعريفات الفقهاء للمر ابحة، وأغلب تعريفاتهم تتناسب مع التعريف اللغوي، أي بمعنى الفضل والزيادة، ومن هذه التعريفات نذكر:

---

[1]- محمد سكحالالمجاجي، أحكام عقد البيع في الفقه الإسلامي المالكي، دار ابن حزم بيروت، ط1،1422هـ-2001م، (ص55).

[2]- ابن منظور، لسان العرب (ج6/ص77).

[3]- ابن فارس ، معجم مقاييس اللغة ، (ج2/ص474).

تعريف الحنفية:المرابحة: "نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الأول مع زيادة ربح".

تعريف المالكية: المرابحة هي أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة و يشترط عليه ربحا ما للدينار أو الدرهم[1].

تعريف الشافعية:المرابحة هي "أن يبين رأس المال، وقدر الربح، بأن يقول: ثمنها مائة، وقد بعتكما برأس مالها وربح درهم في كل عشرة".[2]

تعريف الحنابلة: المرابحة: "هي البيع برأس المال وربح معلوم."

و عرفت على أنها: بيع ما ملكه بما قام عليه و بفضل، فهو بيع للغرض بمعنى السلعة بالثمن الذي اشترت به مع زيادة شيء معلوم من الربح، على أن يعرف المشتري قيمة الربح الذي سيؤخذ منه، بمعنى بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة الربح على أن يكون الربح معلوم متفق عليه[3].

الفرع الثاني: أقسام المرابحة

ينقسم بيع المرابحة إلى قسمين[4]:

1-بيع المرابحة العادية:

و هي التي تتكون من طرفين هما البائع و المشتري، و يمتهن فيها البائع التجارة فيشتري السلع دون الحاجة إلى الاعتماد على وعد مسبق بشرائها ثم يعرضها بعد ذلك للبيع مرابحة بالثمن وربح يتفق عليه، يسمى كذلكبالمرابحة الفقهية.

2- بيع المرابحة المصرفية: و هي التي تتكون من ثلاثة أطراف البائع و المشتري و البنك باعتباره تاجرا وسيطا بين البائع الأول و المشتري، و البنك لايشتري السلع هنا إلا بعد تحديد المشتري لرغباته ووجود وعد مسبق بالشراء و تسمى بالمرابحة المركبة

---

[1]- محمد بن احمد القرطبي ابن رشد(ت595هـ)، بداية المجتهد ونهاية المقتصد، تحقيق عبد العزيز الجندي، دار الحديث القاهرة، ط1، 1425هـ - 2004م، (ج7/ص229).

[2]- أبو إسحاق إبراهيم بن علي الشيرازي، المهذب في فقه الإمام الشافعي، تحقيق محمد الزحيلي، دار القلم دمشق، ط1، 1417هـ - 1996م، (ج3/ص133).

[3]- محمود عبد الكريم الرشيد، المدخل الشامل إلى المعاملات وعمليات المصارف الإسلامية، دار النفائس للنشر والتوزيع، ط1(ص155).

[4]- عز الدين خوجة، الدليل الشرعي للمرابحة، ط1، 1419هـ - 1998م ،(ص41).

أو بيع المرابحة للأمر بالشراء، أو المرابحة للواعد بالشراء[1]، و تنقسم المرابحة المركبة أو المصرفية إلى قسمين:

المرابحة الداخلية: و صورتها أن يتقدم الأمر بالشراء بطلب إلى المصرف يرغب من خلاله في أن يقوم المصرف بشراء سلعة معينة من السوق المحلي، بمواصفات محددة، و يتعهد في المقابل للمصرف بشراء هذه السلعة من بعد ملك المصرف لها فيوافق المصرف على طلبه، و يتفق الطرفان على الثمن و الربح، و كيفية الدفع، و غير ذلك من الشروط الخاصة بالمصرف مسبقا و يوقعان تعهدا خطيا بذلك.

المرابحة الخارجية: و صورتها أن يتقدم الأمر بالشراء بطلب إلى المصرف، يرغب من خلاله في أن يقوم المصرف بشراء سلعة معينة من خارج البلاد، بمواصفات محددة، و يتعهد في المقابل للمصرف بشراء هذه السلعة منه بعد ملك المصرف لها فيوافق المصرف على طلبه، و يتفق الطرفان، على الثمن و الربح، و كيفية الدفع، و غيرها من الشروط الخاصة بالمصرف، و يوقعان تعهدا خطيا[2].

[1]- أ. د سعد بن تركي الخثلان، فقه المعاملات المالية المعاصرة ، ط1،1433هـ - 2012م، (ص108).

[2]- د.أحمد سالم ملحم، بيع المرابحة وتطبيقاته في المصارف الإسلامية، دار الثقافة للنشر والتوزيع ،الأردن، طبعة1، 2005م، (ص85).

المبحث الثاني: مشروعية عقد المرابحة وشروطها

المطلب الأول: مشروعية عقد المرابحة:

اتفق الفقهاء على جواز بيع المرابحة ومشروعيتها, وقد استدلوا بأدلة من القران و السنة و الإجماع.

من القرآن:قال تعالى: M ! " # $ % & ' ( ) * +

, - . / 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 : ; < = > ? @ A

.[1]L S R Q P N M L K J H G F E D C B

ووجه الدلالة في الآية إن الله تعالى احل البيع، و لفظ البيع عام يتناول كل بيع فهو جائز بجواز أصله، مشروع بمشروعيته إلا ما استثناه الدليل.

ذكر الإمام القرطبي: " هذا من عموم القران و الألف و اللام للجنس لا للعهد،إذ لم يتقدم بيع مذكور يرجع إليه، فالعموم يدل على إباحة البيوع في الجملة ولتفصيل ما لم يخصه دليل[2].

قال تعالى:M ! " # $ % & ' ( ) * + , - . /

0 1 2 3 4 5 6 7 9 : ; < = ? @

A B L[3]، ووجه الدلالة من الآية ابتغاء الفضل ورد في القران الكريم

C B A @ ? > = < ; : 9 8 M 8 7

D E F G L[4]، بمعنى التجارة.

و الدليل على صحة هذا ما روي عن ابن عباس رضي الله عنهما انه قال: " كانت

---

[1] - سورة البقرة الآية275.

[2] - القرطبي، الجامع لأحكام القرآن، دار إحياء التراث العربي، بيروت، 1405هـ - 1985م، (ج3/ص 356).

[3] - سورة البقرة الآية 197.

[4] - سورة الجمعة الآية 10.

عكاظ و مجنة وذو المجاز أسواق في الجاهلية، فتأثموا أن يتجروا فيها فنزلت" ليس عليكم جناح أن تبتغوا فضلا من ربكم". في مواسم الحج[1].

ذكر الكساني أن:" المرابحة ابتغاء للفضل من البيع نصا"[2].

من السنة:

مارواه عبادة بن صامت رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم:" الذهب بالذهب و الفضة بالفضة و البر بالبر، والشعير بالشعير، و التمر بالتمر، و الملح بالملح, مثلا بمثل،سواء بسواء, يدا بيد،فإذا اختلفت هذه الأصنافبيعوا كيف شئتم إذا كان يد بيد"[3].

و محل الشاهد في هذا الحديث قوله صلى الله عليه و سلم:" فإذا اختلفت هذه الأصناف بيعوا كيف شئتم إذا كان يدا بيد". فهو يفيد جواز أن يبيع السلعة بثمنها الذي اشتراها به،أو بأقل منه، أو بأكثر منه، و المرابحة هي من النوع الأخير.

من الإجماع:

مارواه الطبري بقوله:" وأجمعوا أن بيع المرابحة جائز[4]"

وبما أن الناس كانوا يتعاملون بها منذ صدور الإسلام من دون نكير منهم فكان إجماعا منهم على جوازها .

من المعقول: أن الحاجة الماسة إلى بيع المرابحة خصوصا أن في الناس قليل الخبرة في التجارة فيحتاج إلى من هو اكبر خبرة منه, و تطيب نفسه أن يدفع الزيادة حين

---

[1]- أخرجه البخاري في صحيحه، كتاب الحج، باب التجارة أيام المواسم والبيع في أسواق الجاهلية، رقم 1770، صحيح البخاري (ص211).

[2]- علاء الدين أبي بكر بن مسعود الكساني، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع 'تحقيق عادل احمد عبد الموجود و علي محمد معوض، دار الكتب العلمية –بيروت- ط2،1423هـ-2003م، (ج7/ص172).

[3]- أخرجه مسلم في صحيحه، كتاب المساقاة، باب الصرف وبيع الذهب بالورق نقدا، رقم 1587، صحيح مسلم (ص405).

[4]- أبو جعفر محمد بن جرير الطبري، اختلاف الفقهاء، دار الكتب العلمية، بيروت ،ط1420هـ-1999م،(ص75).

يطمئن إلى إدارة البائع و يثق في أمانته.

المطلب الثاني: شروط المرابحة

اشترط الفقهاء لصحة بيع المرابحة ما يشترطه لكل بيع, باعتباره نوعا منه، مع إضافة شروط أخرى تتناسب مع طبيعة هذا العقد نذكرها:

1-أن يكون العقد الأول صحيحا: فان كان فاسدا لم يجز بيع المرابحة، لان المرابحة بين بالثمن الأول مع زيادة الربح، و البيع الفاسد إن كان يفيد الملك عند الحنفية في الجملة إذ تم القبض فيه بإذن البائع. و يفيد شبهة الملك عنك المالكية بشرط القبض وفوات الرجوع في المبيع. لكن يثبت الملك بالقيمة أو بالمثل لا بالثمن المسمى في العقد لفساد التسمية، وهذا لا يتفق مع مقتضى عقد المرابحة القائم على معرفة الثمن الأول، و أما مذهب الشافعية و الحنابلة فهو لا يفيد الملك مطلقا[1].

2- أن يكون رأس المال معلوما: يشترط أن يكون الثمن الأول معلوما للمشتري الثاني لان العلم بالثمن شرط في صحة هذه البيوع، لان المرابحة تعتمد على أساس الثمن الأول أي رأس المال فإذا لم يعلم الثمن الأول البيع فاسد إلى أن يعلم في المجلس, فلو لم يعلم حتى افترق العاقدان عن المجلس بطل العقد لتقرر الفساد[2].

3- أن يكون الربح معلوم: ينبغي أن يكون الربح معلوما،لأنه بعض الثمن و العلم بالثمن شرط في صحة البيوع[3].

قال الكسائي:" أن يكون الربح معلوما لان بعض الثمن و العلم بالثمن شرط صحة البياعات[4].

4- أن يكون رأس المال من المثليات:

---

[1]- دبيان بن محمد الدبيان، كتاب المعاملات المالية أصالة ومعاصرة، طبعة2، (ج3/ص317).

[2]- أ.د وهبة الزحيلي، موسوعة الفقه الإسلامي والقضايا المعاصرة، دار الفكر، دمشق، ط3، 1433هـ - 2012م، (ج5/ص3768).

[3]- أ.د وهبة الزحيلي، الفقه الاسلامي وأدلته، دار الفكر المعاصر، دمشق، ط 4، 1418هـ - 1997م (ج5/ص3768).

[4]- الكاساني، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، دار الكتب العلمية بيروت، (ج5/ص221).

عند الحنفية: لاتصح المرابحة و التولية حتى يكون العوض مما له مثل،لأنهإذا لم يكن له مثل لو ملكه، ملكه بالقيمة و هي مجهولة.

أما المالكية: المراد انه اشترى السلعة بمقوم،سواء كان معينا أو موصوفا، فان أراد بيعها مرابحة على ذلك المقوم فلابد أن يبيعها بمقوم مماثل للمقوم الأول في صفته ويزيده المشتري عليه ربحا معلوما، و لا يجوز له بيعها مرابحة على قيمة المقوم الذي اشتريت به.

الشافعية: ويصح بيع المرابحة بان يشتريه بمائة، ثم يقول لغيره و هما عالمان بذلك:بعتك بمائتين أو بما اشتريت،أي: بمثله أوبرأس مال أو بما قام علي و نحو ذلك، و ربح درهم لكل عشرة... فلو كان الثمن دراهم معينة غير موزونة أو حنطة مثلا معينة غير مكيلة لم يصح البيع مرابحة.

الحنابلة: أن يكون المبيع من المتماثلاتالتي ينقسم الثمن عليها بالأجزاء، كالبر والشعير المتساوي فيجوز بيع بعضه مرابحة بقسطه من الثمن[1].

5-أن يكون العقد خاليا من الربا:

يشترط لصحة المرابحة ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلا بجنسه من أموال الربا كما إذا اشترى المشتري الأول السلعة بجنسها (قمح مقابل قمح أو ذهب مقابل ذهب)فلا يجوز بيعها حينئذ بجنسها مرابحة لان المرابحة بيع بمثل الثمن الأول وزيادة. وعليه فإذا اختلف الجنس فلا بأس بالمرابحة.[2]

المبحث الثالث:أحكام عقد المرابحة وأثر هذا العقد في الاقتصاد

[1]- موسوعة فتاوى المعاملات المالية للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية، بإشراف د. علي جمعة محمد، محمد أحمد سراج، د. أحمد جابر بدران ، دار السلام، (ج1/ص44-43).

[2]- فقه المعاملات، مجموعة من المؤلفين (ج1/ص485-484).

المطلب الأول: أحكام عقد المرابحة

الفرع الأول:رأس المال وما يلحق به وما لا يلحق به.

رأس المال هو ما لزم المشتري الأول بالعقد، أي ما ملك المبيع به ووجب بالعقد، لمانقده بعد العقد بدلا عن المسمى في العقد، لأن المرابحة بيع بالثمن الأول والثمن **الأول:** هو ما وجب بالبيع،فأما ما نقده بعد البيع فذلك وجب بعقد آخر وهو الاستبدال، فيكون الواجب على المشتري الثاني هو المتفق عليه بالعقد لا المدفوع بعدئذ بموجب اتفاق آخر.

- ما يلحق برأس المال:فهو كل نفقة أنفقت على السلعة وأوجبت زيادة في المعقود عليه سواء في العين أوفي القيمة،وكان ذلك معتادا إلحاقه برأس المال عند التجار مثل أجرة القصار والصباغ والغسال والخياط وعلف الدواب اعتبار للعرف والعرف حجة لما ورد من الأثر:(مارآه المسلمون حسنا فهو عند الله حسن).

ويباع ذلك مرابحة وتولية، إلا أن البائع لا يقول عند البيع: اشتريته بكذا،ولكن يقول(قام علي بكذا،فأبيعك مع ربح كذا) حتى لا يكون كاذبا في كلامه.

- وأما ما لا يلحق برأس المال فهو أجرة الراعي والطبيب والحجام والختان وأجرة تعليم القرءان ...،ويباع مرابحة وتولية بالثمن الأول الواجب بالعقد الأول لا غير،لأن التجار لم يتعارفوا إلحاق هذه المؤن برأس المال وقد ورد(ما رآهالمسلمون قبيحا فهو عند الله قبيح)[1].

الفرع الثاني:ما يجب بيانه في المرابحة

بما أن بيع المرابحة من بيوع الأمانة وفيه المشتري ائتمن البائع عن الثمن الأول من غير بينة ولا استحلاف لذا يجب صيانة هذا البيع من الخيانة والاحتراز من ذلك لأن ذلك قد يؤثر على رغبةوا إرادة المشتري في الشراء .

[1]- أ.د.وهبة الزحيلي، الفقه الإسلامي وأدلته، دار الفكر-دمشق- ط4، 1418هـ- 1997م، (ج5/ص3797).

قال تعالى:M 5 6 7 8 9 : ; < = > ? @ L[1].

وقوله صلى الله عليه وسلم:"من غشنا فليس منا"[2].

وللاحتراز من الخيانة يجب بيان ما قد يؤثر في إرادة المشتري ورغبته.

أولا: العيب الحادث

يشترط لصحة بيع المرابحة بيان العيب الذي حدث بالمبيع بعد شرائه وكذلك كل ما هو في معنى العيب،وهذا شرط عام لأن السلامة من العيوب في محل العقد من شروط صحة البيع الضمنية أي التي لا تحتاج الى النص عليها،وهذا الشرط ألزم وأوجب في بيع المرابحة منه في بيع المساومة،لأن المشتري قد أؤتمن البائع في إخباره عن الثمن الأول من غير بينة واستحلاف،فيجب صيانة هذه الثقة عن الخيانة وعن كل أسباب التهم والثمن الأول كان في مقابل محل العقد فيجب.

والحال كذلك أن يبين البائع كل ما من شأنه أن يؤثر في هذا العوض خاصة ما كانمنه متعلقا بالعيب فإذا سكت البائع أو أخفى عيبا طرأ للمبيع عد ذلك منه خيانة والخيانة في مثل هذه الحالة تخول للمشتري الحق في فسخ هذا العقد ،الى هذا العموم ذهب كل من الشافعية وزفر من الحنفية فقالوا يجب على البائع بيان كل عيب حدث للمبيع عنده سواء حدث هذا العيب بآفة سماوية أو بفعل البائع أو بفعل أجنبي ذلك لأن السكوت من العيب الحادث بأي من هذه الحالات وغيرها:

-لايخلو ا من شبهة الخيانة

- لأن البائع بكتمانه العيب كأنما احتبس جزءا من المبيع مما يقابله ثلمن و لا يجوز له ذلك من غير بيان.

-لأن المشتري لو علم بحدوث العيب عنده لما أعطاه كل الثمن الأول وربحا زائدا

[1]- سورة الأنفال الآية27.

[2]- أخرجه مسلم في صحيحه، كتاب الإيمان، باب قول النبي صلى الله عليه وسلم (من غشنا فليس منا)، رقم: 102، صحيح مسلم (ص35).

عليه[1].

والحنفية قد قسموا العيوب الى قسمين:

-عيب حدث بفعل البائع أو بفعل أجنبي: فليس له أن يبيع مرابحة حتى يبين هذا العيب

-عيب حدث بآفة سماوية: فيجوز له بيعه بجمع الثمن بغير بيان[2].

ثانيا:الزيادة الحادثة

قد يحدث في المبيع زيادة مثل الثمار أو الصوف أو الولد ونحو ذلك فاختلف الفقهاء في ذلك:

فذهب الحنفيةإلى أنه لو حدث في المبيع زيادة كالولد والثمرة والصوف واللبن،لم يبعه مرابحة حتى يبين،لأن الزيادة متولدة مبيعه عند الحنفية ولا يحط ذلك من الثمنوا ٍنما يخبر عادة بالثمن من غير زيادة.

ولو استغل الأرض جاز أن يبيعها من غير بيان،لأن الزيادة التي ليست بمتولدة من المبيع لا تكون مبيعة بالاتفاق.

أما الحنابلة فذهبوا الى عدم وجوب البيان، لأنه صادق فيما أخبر به من غير تغرير بالمشتري، كما لو لم يزد ولان الولد والثمرة نماء منفصل،فلم يمنع من بيع المرابحة بدون ذكره كالغلة[3].

---

[1]- د. أحمد علي عبد الله، المرابحة أصولها وأحكامها وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، الدار السودانية للكتب- الخرطوم- ط2، 1438هـ- 2016م، (ص51).

[2]- الكاساني: بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، دار الكتب العلمية – بيروت- ط1، 1418هـ- 1997م، (ج5/ص223).

[3]- موفق الدين أبي محمد عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة المقدسي (ت620هـ)، المغني، دار الحديث القاهرة، (ج4/ص137).

الفرع الثالث:حكم الخيانة والغلط في بيع المرابحة

-حكم الخيانة إذا ظهرت في المرابحة

تظهر الخيانة في المرابحة إماباإقرار البائع في عقد المرابحة أو ببرهان عليها أو بنكوله عن اليمين، وفي هذا الفرع أتكلم عن مسالتين:

أولا:حكم صحة بيع المبني على الخيانة.

اذا ظهرت الخيانة في المرابحة باقرار البائع في عقد المرابحة، أو برهان عليها أو نكوله عن اليمين ، فاما أن تظهر في صفة الثمن أو في قدره.

فان ظهرت في صفة الثمن أو في قدره: بأن اشترى شيئا نسيئة، ثم باعه مرابحة على الثمن الاول ، ولم يبين أنه اشتراه نسيئة ثم علم المشتري؛ فله الخيار عند فقهاء الحنفية ان شاء أخذ المبيع وان شاء رده، لأن المرابحة عقد مبني على الامانة اذ أن المشتري اعتمد على أمانة البائع في الاخبار عن الثمن الأول، فكانت صيانة البيع الثاني عن الخيانة مشروطة دلالة، فاذا لم يتحقق الشرط ثبت الخيار، كما في حالة عدم تحقق سلامة المبيع عن العيب .

وكذا اذا لم يخبر أن الشيء المبيع كان بدل صلح فللمشتري الثاني الخيار، وان ظهرت الخيانة في قدر الثمن في المرابحة، بأن قال: اشتريت بعشرة، وبعتك بربح كذا، ثم تبين انه كان اشتراه بتسعة، فقال أبو حنيفة ومحمد: المشتري بالخيار؛ ان شاء أخذه بجميع الثمن، وان شاء ترك، لأن المشتري لم يرض بلزوم العقد الا بالقدر المسمى من الثمن فلا يلزم بدونه، ويثبت له الخيار، لوجود الخيانة كما يثبت الخيار بعدم تحقق سلامة المبيع عن العيب .

وعند أبو يوسف: لا خيار للمشتري، ولكن يحط قدر الخيانة، وهو درهم وحصته من الربح، وهو جزء من عشرة أجزاء من درهم، لان الثمن الأول أصل في بيع المرابحة فاذا ظهرت الخيانة تبين أن تسمية قدر الخيانة لم تصح، فتلغو التسمية في قدر الخيانة ويبقى العقد لازما بالثمن الباقي .

وعند فقهاء المالكية: ان كذب البائع بالزيادة في الثمن، لزم المبتاع الشراء ان حطه البائع عنه وحط ربحه أيضا، وان لم يحطه وربحه عنه؛ خير المشتري بين الامساك والرد.

وعند فقهاء الشافعية: يصدق البائع في قدر الثمن و الأجل والشراء بالعرض وبيان العيب الحادث عنده، فلو قال: بمئة، فبان بتسعين؛ فالأظهر أنه يحط الزيادة وربحها وأنه لا خيار للمشتري.

وعند فقهاء الحنابلة: لا يفسد البيع بالاخبار بخلاف الواقع في الثمن، وانما يخير المشتري بين قبول المبيع بالثمن أو الرد وفسخ العقد، أي:يثبت للمشتري الخيار بين أخذ المبيع والرد،لأن المشتري دخل عليه ضرر في التزامه فلم يلزمه كالمعيب، أما الاخبار بالزيادة على رأس المال فيرجع المشتري على البائع بالزيادة وحطها من الربح[1].

الراجح: ان البيع عقد على ثمن معلوما إنما سقط بعضه بالخيانة والتدليس وسقوط بعض الثمن لا يفسد البيع كسقوط بعض الثمن بالرجوع بارش العيب[2].

-حكم الغلط في المرابحة

الغلط في المرابحة،أن يقوم البائع ببيع سلعته،ثم يخبر بأقل مما اشتراها به كان يقول: رأس مالي فيها مائة،ثم يرجع فيقول: غلطت بل رأس مالي مائة وعشرة .

فيطرح هاهنا إشكالان:

هل يقبل قول البائع بأنه غلط؟ وان ثبت فعلا انه غلط فما حكم البيع؟

إما السؤال الأول، فقد اختلف الفقهاء في جوابه:

المالكية: لم يقبل في الغلط إلا ببينة تشهد إنرأس ماله عليه ما قاله، والمعنى إن البائع

[1] -علاء الدين زعتري ، فقه المعاملات المالية المقارن ، دار العصماء الطبعة الاولى 1431هـ-2010م دمشق ص(162-163).

[2] - طارق حمد الحويان، أحكام الخيانة في الفقه الإسلامي (المعاملات المالية والأحوال الشخصية أنموذجا)، إشراف عبد الحميد المجالي (ص49-56).

إذا غلط في السعر لا يقبل قوله إلا ببينة تبين انه اخطأ[1].

الشافعية: لا يقبل قول البائع، لأنه سبق منه إقرار بخلافه ولو أقام عليه بينة لا تسمع لان إقراره يون بينته[2].

السؤال الثاني: ماحكم البيع إذا ثبت غلط البائع؟

نذكر من أقوال الفقهاءفي هذا الجانب :

القول الأول: للمالكية والحنابلة وقول للشافعية، إن المشتري مخير بين فسخ البيع ودفع الثمن الزائد مع ربحه.

وأضاف المالكية انه إن تلتف السلعة أو استهلكت، فان المشتري يخير بين دفع الثمن الزائد وربحه،ودفع قيمته يوم بيعه إذا مقوما،ودفع مثله إذا كان مثليا، فإذا نقصت القيمة عن الغلط وربحه لزمه الغلط وربحه وان زادت القيمة عن الثمن الصحيح وربحه، لزمه الصحيح وربحه.

القول لثاني:إن البائع مخير بين فسخ البيع، واخذ الثمن الذي تم به العقد أولا مع ربحه، دون الزيادة وربحها وهو الصحيح عند الشافعية.[3]

والذي يظهر إنإعطاء الخيار للمشتري هو الأصح رفعا للضرر عنه، لان الخطأ وقع من البائع.

وتخيير المشتري بين دفع الثمن الزائد وربحه، ودفع القيمة موافق لقاعدة إن ضمان المتلفات يكون بمثلها إنوجد المثل، وقيمتها إن يوجد.[4]

---

[1]- أسامة علي محمد سليمان، كتاب التعليق على العدة شرح العمدة، باب الخيار، (ج6/ص3).

[2]- أبو محمد البغوي، كتاب التهذيب في فقه الإمام الشافعي، (ج3/ص487).

[3]بن تاسة محمد، عقد المرابحة في الفقه الإسلامي وا إشكالاته في البنوك الإسلامية، إشراف أ.د دباغ محمد، قسم الشريعة والقانون من جامعة الجزائر1، 2011-2012م، (ص 46-47).

[4]- عبد الرؤوف بن محمد بن أحمد الكمالي ، الزيادة وأثرها في المعاوضات المالية ، مؤسسة غراس للنشر والتوزيع، (ج1/ص359-358).

المطلب الثاني: اثر المرابحة على الاقتصاد

يعد عقد المرابحة من أهمأدوات التمويل في الاقتصاد الإسلامي الذي تقوم المعاملات فيه على أحكام الشريعة الإسلامية التي تجيز الربح الحلال وتشجع الاستثمار في القطاع الاقتصادي بما يخدم البلاد والعباد.

مما لعقد المرابحة دور فعال في بناء الاقتصاد نذكر بعضا منها في فروع:

الفرع الأول: التمويل بالمرابحة

يشمل التمويل الإسلامي القائم على البيوع جميع الأنشطة الاقتصادية وذلك بتوفير رؤوس الأموال والأصول المادية لهذه القطاعات التي تساهم في التنمية الاقتصادية والاجتماعية حيث تعتبر المرابحة من أكثر صيغ التمويل استعمالا في البنوك الإسلامية وهي تصلح للقيام بتمويل جزئي لأنشطة العملاء الصناعية أو التجارية والزراعية التي تمكنهم من الحصول على السلع المنتجة والمواد الخام والآلات والمعدات من داخل القطر ومن خارجه (الاستيراد)وكذلك البيوع الدولية في البضائع ثم يستلمها البنك ثم يبيعها التاجر بربح متفق عليه[1].

الفرع الثاني: اثر عقد المرابحة في تشجيع الاستثمار و التنمية الاقتصادية.

إن المرابحة في المصارف الإسلامية لم تعد تطبق في شكلها البسيط، فقد استحدثت وتطورت لتصبح تناسب العمل المصرفي الحديث حيث أطلق عليها بيع المرابحة للأمر بالشراء، حيث يتفاوض فيها طرفان أوأكثر ويتواعدان على تنفيذ هذا التفاوض الذي يطلب بمقتضاه الأمر من المأمور شراء سلعة لنفسه ويعدالأمر المأمور شراءها منه وتربيحه فيها، على أن يعقد بيعا بعد تملك المأمور للسلعة .

وباعتبار المرابحة أداة للتمويل المصرفي فإنها تهدف بالدرجة الأولىإلى خدمة الاستثمار الذي سبق بيان مدلوله في المصارف الإسلامية والذي من خلاله تتحقق التنمية الاقتصادية التي تسعى إليها كل دولة عن طريق هذه المصارف .

[1]- حسناوي بلال، دور أساليب التمويل بالمرابحة للمشاريع في تحقيق التنمية المستدامة، دراسة تجربة لبنك الإسلامي للتنمية في بعض الدول، اشراف د. بلغرسة عبد اللطيف، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير جامعة سطيف1، 2013-2014م، (ص155).

والتنمية الاقتصادية في الإسلام تعني تحقيق مجتمع القدوة والقوة أي توفير عناصر القوة الاقتصادية والحضارية اللازمة لحماية وتامين المجتمع، إلى جانب التنمية الاجتماعية أي تنمية الفرد نحو التنمية ذاتها.

ومن هنا ينبغي تفعيل التعامل بعقد المرابحة كأداة تحقق التمويل الذي نحتاجه المصارف الإسلامية من جهة وتتيح للأفراد اقتناء سلع مختلفة ومتنوعة ودفع ثمنها في شكل أقساط وكل ذلك في حدود ماتمليه قواعد الشريعة الإسلامية من أسس ومبادئ تطبقها المصارف الإسلاميةوتجعل الفرد يقدم على إبرام هذا العقد مع المصرف في جو من الطمأنينة والراحة النفسية بعيدا عن كل شبهة تتعلق بمخالفة قواعد الشرع في حياة الإنسان وتعاملاته .

كما يسعى المصرف الإسلامي من خلال استعماله لنظام المرابحة الى تحقيق قدر كاف من الربح يعود عليه بالفائدة من هذه العملية، والربح في عقد المرابحة يحدد ويعلم به العميل عند الاتفاق على إبرام العقد .

وتضع بعض المصارف حدا ادني وحدا أعلي لهامش الربح في عمليات عقد المرابحة وهو مايفعله البنك المركزي في الجزائر ليترك المنافسة بين البنوك في تحديد هوامشها في هذا المجال.

غير أن الربح والمردود المالي لا ينبغي أن يكون هدفا أسمى لقيام المصارف الإسلامية التي ينبغي أن تبقى وسيلة لتسخير غايات أسمى تنصب كلها في عملية الأعمار والتنمية، كما أن اقتصار البنك العائد المالي فقط يجعله يهتم بمشاريع قد لا تخدم مصالح المجتمع وهو انحراف عن الوظيفة التنموية له[1].

[1]- عواطف زرارة: دور عقد المرابحة في التمويل المصرفي لمشاريع الاستثمار، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، جامعة الشارقة (ص256-257).

الفرع الثالث: أثار التمويل بالمرابحة على تنمية القطاع الزراعي

على الرغم من الجدل التي يثيره تركيز المصارف الإسلامية على صيغة المرابحة في تمويلاتها، سواء من ناحية مشروعيتها أو من ناحية دورها التنموي في الاقتصاد ، إلاإن تحليل آلية عمل هذه الصيغة يؤكد بأنها قادرة على المساهمة وبشكل فعال في تنمية القطاع الزراعي وذلك لما لها من أثار ايجابية على هذا القطاع والتي يمكن إيجازها فيما هو آتي:

-القدرة على توفير مستلزمات الإنتاج الزراعي:يمكن استخدام المرابحة بغر ض توفير مستلزمات القطاع الزراعي، إذ تمكن هذه الصيغة المزارع من الحصول على البذور والتجهيزات والآلات والمواد الأولية التي يرغب في شرائها دون الحاجة لدفع ثمنها عند إبرام العقد على أساسأن يسدد ثمنها أقساطا وهي بهذا أتاحت الفرصة للمزارعين من امتلاك مستلزمات الإنتاج التي تمكنهم من مزاولة نشاطهم.

-تمويل المزارعين الصغار: رغم الحاجة إلى تمويل الوحدات الإنتاجية الكبيرة للإسراع في التنمية فان صغار المنتجين هم الأولى بالرعاية ذلك أنالإنتاج في الكثير من الدول النامية يتم من خلال وحدات إنتاجية صغيرة ويقابل هذه الوحدات صعوبات في التمويل وتسويق المنتجات،ومن هنا يمكن للمصرف الإسلامي توفير التمويل لصغار المزارعين من خلال بيعه لهم مستلزمات الإنتاج التي يرغبون في شرائها على أن يسددوا قيمتها على أقساط.

-تطوير حظيرة الآلات الإنتاجية للقطاع الزراعي:إن استعمال المصرف الإسلامي لصيغة المرابحة للأمر بالشراء يجنب بعض المزارعين إشكالية صعوبة اختيار الآلات والتجهيزات ذات الجودة العالية ،وخاصة المزارعين الذين لايحوزون على المعرفة والخبرة الكافية التي تمكنهم من حسن الاختيار،فعوض أن يحدد المزارع ما يرغب في شرائه بنفسه قد يستشير المصرف في تحديد نوع ومواصفات مايريد شرائه، وبطبيعة الحال المصرف لن يبخل بتقديم خبرته ونصائحه للعميل وذلك لكون استرجاع المصرف لأمواله وتحقيقه لأرباحه متوقف على نجاح العميل في مشروعه، وهكذا وبتوفير الآلات المناسبة التي تساعد على زيادة الإنتاج وعلى إنتاج منتجات ذات جودة عالية وبمواصفات عالمية، يمكن للمؤسسات المحلية منافسة المنتجات الأجنبية وكل

هذا ينصب في صالح القطاع الزراعي.

-اتفاق صيغة المرابحة مع طبيعة الإنسان في حب التملك: فتتفق هذه الصيغة مع طبيعة الإنسان في حب التملك وتحقق له الرغبة في الملكية والحيازة والانتفاع، مع مراعاة حالته المالية، فلا يطالب المزارع بدفع الثمن نقدا دفعة واحدة، مما يرهق ميزانيته كل هذا سيشجعه على الدخول في استثمارات زراعية جديدة [1].

[1]- غردة عبد الواحد: أثر التمويل بصيغة المرابحة على تنمية القطاع الزراعي، مجلة رؤى الاقتصادية، جامعة الشهيد حمه لخضر–الوادي الجزائر، المجلد10، العدد:01أوت 2020،(ص70-71).

ملخص الفصل:

من خلال ما ذكرناه آنفا نخلص إلى أن عقد المرابحة من عقود الأمانة وهو بيع بمثل الثمن الأول وزيادة ربح معلوم، وهو عقد جائز مشروع وما يدل على جوازه نصوص القرءان والسنة والإجماع لحاجة الناس إليه، ويشترط فيه ما يشترط في كل البيوع كما يختص

كما أن عقد المرابحة يعتبر مصدرا هاما من مصادر التمويل الذي تقدمه البنوك الإسلامية، كذلك الصورة المناسبة لطبيعة عملها في تمويل الأنشطة الاقتصادية المختلفة، وقد أثبت أهميته كصيغة منافسة لصيغ التمويل الأخرى بسبب الاستعمال الكبير الذي عرفه وهذا دليل فعاليته ونجاحه في جميع المجالات (التنمية المستدامة والتنمية الزراعية، والاستثمارات والتنمية الاقتصادية).

الفصل الثاني:

تطبيق عقد المرابحة في بنك البركة الجزائري

تمهيد:

يعتبر عقد المرابحة مصدرا هاما من مصادر التمويل الذي تقدمه البنوك الإسلامية، كذلك الصور المناسبة لطبيعة عملها في تمويل الأنشطة الاقتصادية المختلفة، كما أنه أثبت أهميته كأداة منافسة لصيغ التمويل الأخرى بسبب الاستعمال الكبير الذي عرفه وهذا دليل على فعاليته ونجاعته، لما يلبيه من احتياجات العميل، حيث أن هذا العقد يعتبر من أهم وسائل التمويل التي تعتمدها البنوك الإسلامية لسهولة تنفيذها وقلة مخاطرها وضمان ربحيتها، وفي هذا الفصل سنحاول تسليط الضوء على حكم المرابحة للآمر بالشراء وماهيته في المبحث الأول، أما المبحث الثاني فتعرضنا إلى تطبيق عقد المرابحة في بنك البركة الجزائري وصور المعاملة في البنك وشروطه في هذا العقد مع عرض ملحقات البنك حول عقد المرابحة.

المبحث الأول: مفهوم بيع المرابحة للآمر بالشراء وحكمها

بعد أن تطرقنا فيما سبق إلى أقسام المرابحة تبين لنا أن هناك قسمين لها، مرابحة عادية (بسيطة) ومرابحة مصرفية أو ما تسمى بالمرابحة المركبة (المرابحة للآمر بالشراء) والتي هي محل كلامنا في هذا المبحث لما لها أهمية في التطبيق البنكي.

المطلب الأول: تعريف بيع المرابحة للآمر بالشراء

كثرت تعريفات المعاصرين لبيع المرابحة للآمر بالشراء وكلها تعريفات متقاربة نذكر منها:

- قيام البنك بتنفيذ طلب المتعاقد معه، على أساس شراء الأول ما يطلبه الثاني بالنقد الذي يدفعه البنك كليا أو جزئيا وذلك في مقابل التزام الطالب بشراء ما أمر به وحسب الربح المتفق عليه عند الابتداء.[1]

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

-يتقدم الشخص سواءا كان طبيعيا أو اعتباريا إلى البنك طالبا منه شراء سلعة معينة بالمواصفات التي يحددها وبالنسبة التي يتفق عليها من الربح وكيفية دفع الثمن حسب إمكانياته، وهذه الصورة الغالبة في التعامل مع البنك الإسلامي[3].

---

[1]- د. محمد سليمان الاشقر، بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه البنوك الاسلامية دار النفائس –عمان- ط2، 1415هـ-1995م، (ص 6).

[2]- د. محمد عثمان شبير، المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الاسلامي ، دار النفائس للنشر والتوزيع، الاردن، ط2، 2007م،(ص309).

[3]-عبد الحميد محمود البعلي ، فقه المرابحة في التطبيق الاقتصادي المعاصر، مكتبة السلام العالمية-القاهرة – (ص77).

المطلب الثاني: صور المرابحة للآمر بالشراء

إن للمرابحة للآمر بالشراء صور متعددة ومختلفة سنقتصر على بعضها:

أ-الصورة الأولى:المرابحة للآمر بالشراء على أساس الإلزام، وذلك بأن يقصد العميل البنك،ويطلب منه شراء سلعة معينة بالوصف،ويلتزم بوعد أن يشتريها منه بمثل حال أو مؤجل،كما يلتزم البنك ببيعها للعميل، وقد صور أحد الباحثين هذه الصورة بطريقة عملية مبسطة، بأن ذهب صاحب مستشفى إلى البنك الإسلامي مبدئيا رغبته في شراء أجهزة متطورة، وأنه لا يملك ثمنها أو لا يملكه كاملا، ولا يريد أن يقترض من بنك ربوي طالبا من البنك مساعدته بأن يشتري تلك الأجهزة من الشركة المصنعة ثم يبيعها لصاحب المستشفى بعد ذلك بربح محدد وفي أجل محدد، ويوقع الطرفان وثيقة، هي طالب رغبة ووعد بالشراء من العميل ، وعد من البنك بالبيع، وحين يتملك البنك السلع يوقع الطرفان عقدا بالبيع على أساس الوعد السابق[1].

ب-الصورة الثانية: المرابحة للآمر بالشراء على أساس عدم الإلزام، وذلك بأن يقصد العميل البنك، ويطلب منه شراء السلعة الموصوفة، ويتواعدان على ذلك دون اعتبار الوعد اتفاقا ملزما للطرفين، وهذه الصورة هي شبيهة بالصورة الأولى، وتختلف عنها في عدم الإلزام بالوعد لأي من المتعاقدين العميل والبنك[2] .

ج- الصورة الثالثة: المرابحة الخارجية، وذلك أن يتقدم مستورد محلي الى البك الإسلامي طالبا منه أن يستورد له بضاعة معينة من بلد معين، وغالبا ما يكون متفقا مع التاجر الذي يشتري منه، ويتعهد للبنك بشراء هذه السلعة منه بثمن مؤجل، بعد

[1]- القرضاوي يوسف، بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصارف الاسلامية ،مكتبة وهبة- القاهرة- طبعة 3،1415هـ -1995م ،(ص24-25).

[2]- د. حسام الدين موسى عفانة ، بيع المرابحة للآمر بالشراء ، طبعة1،1996م ،(ص35).

تملك البنك لها، فيشتري البنك الإسلامي البضاعة من المصدر الأجنبي ، وبعد وصولها واستلام البنك مستنداتها، ودفع قيمتها ببيعها للمستورد مرابحة[1].

المطلب الثالث: حكم بيع المرابحة للآمر بالشراء

إن هذه المعاملة لاتخلو من حالتين هما:

الحالةالأولى:إن يتعاقد ذلك الرجل مع المصرف أو المؤسسة أو الفرد من الناس تعاقدا مباشرا لشراء تلك السلعة.

الحالة الثانية: ألا يحصل تعاقد سابق بين الرجل وبين تلك المؤسسة أو المصرف أو الفرد على إتمام عملية الشراء، لكن يحصل مجرد وعد من تلك المؤسسة او المصرف أو الفرد بشراء تلك البضاعة التي بعدهم هذا الرجل على شرائها منهم، ويكون الوعد هنا غير ملزم، فليس هنا عقدوا ٍنما هو مجرد وعد غير ملزم،فيقول هذا الرجل: اذا اشتريتم لي هذه السلعة بهذه المواصفات أعدكم أنني أشتريها منكم.

حكم الحالة الأولى : محرمة،لأن المؤسسة أو المصرف أو الفرد باع ماليس عنده، فعن حكيم بن حزام قال يارسول الله: يأتيني الرجل فيريد مني البيع ليس عندي، أفأبتاعه له من السوق؟ فقال صلى الله عليه وسلم:((لاتبع ماليس عندك))[2].

ثم إن هذه الصورة حيلة على الربا،بمعنى: أنها حيلة على القرض بفائدة، فكأن هذا الرجل، قال لتلك المؤسسة أو المصرف أو الفرد: أقرضني قيمة هذه السلعة بفائدة معينة، لكن بدلا من أن يسلك هذا المسلك أتى بهذه الحيلة والبيعة الصورية، للحصول على القرض المحرم.

حكم الحالة الثانية: وقد اختلف فيها العلماء على قولين:

---

[1]- علم الدين محي الدين ، الاعتمادات المستندية ، المعهد العالمي للفكر الاسلامي –القاهرة- طبعة1، 1417هـ -1996م (ص104).

[2]- أخرجه أبو داوود في كتاب البيوع والاجارات، باب الرجل بيع ما ليس عنده، رقم(3505)، والترمذي في كتاب البيوع باب كراهية بيع ما ليس عندك رقم (1277).

القول الأول: التحريم،وأنه حيلة على الربا، وهو مذهب المالكية ،وأبرز من قال به من المعاصرين الشيخ محمد بن عثيمين ، والشيخ ناصر الدين الألباني رحمهما الله.

القول الثاني: الجواز، وهو مذهب الحنفية ،والشافعية، والحنابلة، وسماحة الشيخ عبد العزيز بن باز رحمه الله ، وأقره مجمع الفقه الإسلامي الدولي وعامة العلماء يفتون بذلك ،ولكن بشرطين:

الشرط الأول: أن يكون الاتفاق المبدئي بينهما مجرد وعد بالبيع ووعد بالشراء، وهذا الوعد غير ملزم، فلكل منهما الخيار أو لأحدهما في إتمام ذلك البيع من عدمه.

ويترتب على هذا، أن السلعة لو تلفت بعد الوعد بالشراء وقبل إبرام العقد فهي في ضمان المؤسسة أو المصرف أو الفرد(الموعود بالشراء منه)؛ لأنه ليس لدينا عقد الآن،وا ٍنما مجرد وعد، ومعلوم أن هناك فرق بين الوعد والعقد.

فالوعد: مجرد إبداء الرغبة في الشيء؛ أما العقد:فهو ارتباط منجز ملزم، وفي حكم العقد الوعد الملزم بالشراء.

الشرط الثاني: أن لا يقع العقد بينهما إلا بعد تملك الموعود بالشراء منه(مؤسسة، مصرف، فرد) للسلعة، وقبضها قبضا تاما.

والإخلال بهذين الشرطين أو أحدهما يجعل هذا البيع محرما أو من ذلك أن يبرم العقد قبل شراء السلعة، فيكون من قبيل بيع ما ليس عنده ، أو أنه لا يبرم العقد لكن الموعود بالشراء منه (مصرف، مؤسسة، فرد) لا يملك السلعة،وا ٍنما يتفاهم مع معرض من معارض بيع السلع –مجرد تفاهم- بأن يحول عليه الزبائن، وهذا غير كافي فلابد من تعيين السلعة[1].

[1]- سعد بن تركي الخثلان، فقه المعاملات المالية المعاصرة، الصميعي للنشر والتوزيع –الرياض- طبعة الاولى،1433هـ-2012م،(ص 110-111).

قرار مجمع الفقه بشأن بيع المرابحة للآمر بالشراء:

بيع المرابحة للآمر بالشراء اذا وقع على سلعة بعد دخولها في ملك المأمور وحصول القبض المطلوب شرعا هو بيع جائز، طالما كانت تقع على المأمور مسؤولية التلف قبل التسليم وتبعة الرد بالعيب الخفي ونحوه من موجبات الرد بعد التسليم وتوافرت شروط البيع وانتفت موانعه[1].

[1] - علاء الدين زعتري ، فقه المعاملات المالية المقارن ، دار العصماء الطبعة الاولى 1431هـ - 2010م دمشق ص(167).

المبحث الثاني: تطبيق عقد المرابحة في بنك البركة

المطلب الأول: صور المعاملة في البنك

تجرى المرابحة للآمر بالشراء في بنك البركة وفق الخطوات و الشروط التالية:

أولا: خطوات المرابحة:

1- يطلب العميل من البنك ان يشتري له سلعة معينة مرابحة, وذلك بان يقدم الزبون للبنك فاتورة شكلية تبين السلعة ونوعيتها وسعرها.

2- يطلب البنك من العميل ملف التمويل, وذلك للتحقق من القدرة على التسديد ويحال الملف إلى الجهة المتخصصة في دراسة الملفات بالمديرية الرئيسية للبنك

3- في حالة قبول الملف تقوم المديرية الرئيسية للبنك بإشعار الوكالة بالمبلغ الممنوح وشروط العملية.

4 - تستدعي الوكالة العميل وتبلغه بالقبول و المبلغ الممنوح و الشروط.

5- تطلب الوكالة من العميل توفير الضمانات كالرهن و الأمين و الكفالة.

6- يتم التوقيع على الآمر بالشراء أي وعد الشراء[1].

7- يقوم البنك بتوكيل العميل للقيام بإجراءات شراء السلعة من صاحبها[2].

8- يقوم البنك بإشعار البائع أن البنك قد وافق على منح تمويل بالمرابحة للعميل الذي تقدم إلي ويتم هذا الإشعار عن طريق العميل الذي يأخذ الوثائق بنفسه إلى صاحب السلعة.

9- يجري الزبون طلبية باسم البنك بصفته موكلا عنه لدى صاحب السلعة مرفوقا بقرار التمويل بالمرابحة مع صك الطلبية الذي منحه له البنك.

10 - يحضر العميل الفاتورة النهائية باسم البنك مع البطاقة الرمادية المؤقتة و التي فيها إن السيارة مرهونة وما معها من وثائق.

---

[1] - انظر الملحق رقم(01).

[2] - انظر الملحق رقم (02).

11- يحرر البنك صكا باسم البائع بالمبلغ الإجمالي(70% يدفعها البنك و 30%يدفعها العميل).

12- يجرى عقد المرابحة النهائي بين البنك و العميل, مع تحديد آجال و أقساط الدفع[1].

13 - يستلم العميل من البنكأمرا باستلام السيارة مع صك المرابحة النهائية, فيقوم بتسليمها لصاحب السيارة, و يستلم السيارة بعد ذلك.

ثانيا: الشروط المقترنة بالمعاملة

أ - شروط الآمر بالشراء(الوعد):

- إن الوعد لازم ولا يحق لأي طرف الرجوع عنه.
- يعوض العميل اي ضرر يلحق البنك قد ينتج عن عدم احترام شروط الأمر بالشراء او عقد المرابحة.
- يلتزم العميل بتخصيص رهن حيازي على السلع
- يلتزم العميل بتامين السلع لدى شركة البركة للتامينوا ٍعادة التامين, تأمينا على كل المخاطر[2].

ب - شروط عقد التوكيل: يتحمل العميل مسؤولية الإخلال بالالتزامات المتعلقة باستلام السلع[3].

ج – شروط عقد المرابحة

- يلتزم العميل بعدم الرجوع على البنك في حالة وجود أي عيب أو خلل بالسلع0
- يتحمل العميل المسؤولية فيما يخص نوعية السلعة ومواصفاتها، وكذا مدى مطابقتها للقوانين المعمول بها.

[1]- انظر الملحق رقم(03).

[2]- انظر الملحق رقم (01).

[3]- انظر الملحق رقم (02).

- يمكن للعميل أن يحصل على تخفيض من أصل المرابحة المسدد قبل الاستحقاق.
- يرخص العميل للبنك أن يخصم المبالغ المستحقة عند حلول آجال الاستحقاق من كل حساب مفتوح باسم العميل.
- يلتزم العميل بتأمين السلعة ضد كل المخاطر، كما يعطي للبنك الحق في أن يحل في مكانة قبض التعويضات.
- يقرض البنك على المدين المماطل الموسر غرامة تأخير تصب في حساب خاص بأعمال الخير[1].

المطلب الثاني: التطبيق على صورة المرابحة في بنك البركة الجزائري

إن بيع المرابحة في بنك البركة الجزائري يتكون من ثلاثة عقود وثلاثة وعود خاصة صورة المرابحة للآمر بالشراء نذكرها كالتالي:

- ✓ وعد من البنك بشراء السلعة.
- ✓ وعد من البنك ببيع السلعة للعميل.
- ✓ وعد ملزم من العميل بشراء السلعة من البنك.
- ✓ عقد توكيل بين البنك والعميل .
- ✓ عقد بيع بين البائع وصاحب السلعة والبنك.
- ✓ عقد بيع بالمرابحة بين البنك والعميل.

أولا:الوعد الملزم والمرابحة للآمر بالشراء في معاملة واحدة.

ذكرنا آنفا أن الوعد الملزم يجعل المرابحة تقترب من القرض بفائدةوا ٍعطاء الخيار للعميل يرفع الشبهة، والمرابحة في بنك البركة تقوم على إلزام العميل.

قال مالك:إن لم يكن إلا هذا فلا بأس به إن لم يكن مواعدة أو عادة يعرض له بها ولا أحب أن يقول "ارجع إلي ".

[1]- انظر الملحق رقم (04).

وقال: لو سأله أن يشتري متاعا يبتاعه منه إلى اجل ولم يتراوضا على ربح فلقيه بعد ذلك فبايعه على ربح رضياه لم يكن في أصل كلامهما لكان مكروها قال ولا افسخ بيع هذا ولا الذي يقول ارجع إلي ففي ذلك ثلاثة مسائل:

الأولى:إذا قال له تعال اشتريه لك وتربحني كذا ويتفقان على ذلك فهذا لا يجوز وأن وقع رد.

الثانية: أن لا يتفقا على ربح إلا أنه يقول له ارجع إلي أو يقول له سأفعل ولا يوافقه على ربح مقدر فهذا مكروه لما فيه من مضارعة الحرام ومشابهته وخوف المواعدة أو العادة فيه فهذا يكره ابتداء وان وقع لم يفسخ لأنهإنما اشترى في الظاهر لنفسه لأنه لم يوافقه قبل ذلك ولم يعقد معه عقدا يلزمه، أحدهما لما لم يقررا ربحا.

الثالث: لا يراجعه بشيء يطعمه ولا يتعلق به ثم يشتري لنفسه فهذا مباح وهو بمنزلة من يشتري سلعة عرف نفاقها ورجا حرص الناس على شرائها[1].

-ومن شروط البنك ؛تحمل الطرف الثاني مسؤولية الإخلال بالالتزامات المتعلقة بتسلم السلع أو البضاعة سواء كان هذا الإلزام مفروضا بموجب القانون أو جرى به العرف.

وهذا الشرط في المعاملة مخالف لأحكام الوكالة، فالأصل أن الوكيل نائب عن الموكل وأن مال الموكل في يده أمانة إلابالتفريط[2].

ثانيا:شرط البراءة من العيب.

من شروط بنك البركة عدم رجوع العميل عليه بأي عيب قد يوجب بالسلعة، وهذه المسألة تعرف عند الفقهاء بالبيع بشرط البراءة واختلفوا فيها على أقوال منها:

[1]- د.عبد الحميد محمود البعلي، فقه المرابحة في التطبيق الاقتصادي المعاصر،السلام العالمية للطبع والنشر-القاهرة- (102).

[2]- أحمد بن محمد بن حسن بن ابراهيم الخليل ، شرح زاد المستنقع ، (ج4/ص218).

المالكية: إن شرط البراءة عن العيوب لا يصح إلا في عيب في الرقيق لا يعلم به البائع، وطالت إقامة الرقيق عند بائعه أما ما يعلم به أو كان في غير الرقيق أو في رقيق لم تطل إقامته عند بائعه(مالكه)، فلا يصح البراءة عنه.

الشافعية: لو باع بشرط براءته من العيوب، فالأظهر انه يبرأ عن كل عيب باطن بالحيوان خاصة إذالم يعلمه البائع ولا يبرأ عن عيب يغير الحيوان، كالثياب والعقار مطلقا ولا عن عيب ظاهر بالحيوان، علمه أم لا، ولا عن عيب باطن بالحيوان كان قد علمه .

وينصرف الإبراءإلى العيب الموجود عند العقد ، لا الذي حدث قبل القبض ولو اختلف المتعاقدان في قدم العيب البائع.

الحنابلة: فعندهم روايتان عن احمد:

- رواية تقرر أنه لا يبرأ إلاأن يعلم المشتري بالعيب وهو أيضا قول "للشافعي".
- ورواية تقرر أنه يبرأ من كل عيب لم يعلمه، ولا يبرأ من عيب علمه[1].

إذا كانت البراءة خاصة بعيب موجود عند العقد سماه المشتري، ثم اختلف المتعاقدان ، فقال البائع:(كان بها)، وقال المشتري:(حدث قبل القبض) فقال: القول قول الاشتري لأن هذه البراءة خاصة بحال العقد، لا تتناول الا الموجود حالة العقد ، والمشتري يدعي العيب لا قرب الوقتين، والبائع يدعيه لأبعدهما ، فكان الظاهر شاهدا للمشتري[32].

---

[1]- أ.د.وهبةالزحيلي، الفقه الإسلامي وأدلته، دار الفكر المعاصر –دمشق- الطبعة الرابعة 1418هـ-1997م ، (ج5/ص 3577).

[2]- علاء الدين أبي بكر بن مسعود الكساني، بدائع الصنائع في ترتيب لشرائع ، تحقيق علي محمد معوض وعادل أحمد عبد الموجود، دار الكتب العلمية –بيروت- الطبعة الأولى 1418هـ-1997م (ج5/ص277).

[3]- انظر قرار مجمع الفقه الإسلامي رقم2-3، مجلة المجمع العدد الخامس، 2/1599-1600.

وهناك قرار لمجمع الفقه الإسلامي ينص على انه يجوز في عقد المرابحة للآمر بالشراء اشتراط براءة البنك من العيوب مالم يكن البنك يعلمها، وان كان الأفضل أن يتحمل البنك مسؤولية العيوب خروجا من الخلاف.

ثالثا: ضع وتعجل.

في حالة تسديد مبلغ الدين قبل الاستحقاق يمكن أن يمنح البنك العميل تخفيضا من أصل ثمن المرابحة المسدد قبل الاستحقاق[1].

قد نص مجمع الفقه الإسلامي الدولي في دورته السابعة على أن: الحطيطة من الدين المؤجل، لأجل تعجيله سواء كانت بطلب الدائن أو المدين (ضع وتعجل) جائزة شرعا لا تدخل في الربا المحرم إذا لم تكن بناءا على اتفاق مسبق، ومادامت العلاقة بين الدائن والمدين ثنائية، فإذا دخل بينهما طرف ثالث لم تجز لأنها عندئذ حكمها حكم الأوراق التجارية[2].

يجوز اتفاق المتداينين على حلول سائر الأقساط عند امتناع المدين عن وفاء أي قسط من الأقساط المستحقة عليه ما لم يكن معسرا إذا اعتبر الدين حالا؛ لموت المدين أو إفلاسه أو مماطلته، فيجوز في جميع هذه الحالات الحط منه للتعجيل بالتراضي[3].

رابعا: غرامة التأخير.

يحق للبنك أن يفرض على المدين المماطل غرامة تأخير على المبلغ المستحق غير المدفوع في الآجال المتفق عليها بالنسبة المنصوص عليها في الشروط المصرفية السارية المفعول لدى بنك البركة الجزائري عن كل شهر تأخير بغض النظر عن الوسائل الأخرى التي يمنحها لها لقانون لتحصيل دينه[4].

---

[1]- انظر المادة الثالثة من الملحق رقم(04).

[2]- عز الدين محمد خوجة، الدليل الشرعي للمرابحة، طبعة1419،1هـ-1998م،(ص287).

[3] - علاء الدين زعتري ، فقه المعاملات المالية المقارن ، دار العصماء الطبعة الاولى 1431هـ- ص253.

[4]- انظر المادة السادسة من الملحق رقم (04).

يجوز النص في عقد المداينة كالمرابحة ونحوها، على التزام المدين عند المماطلة بالتصدق بمبلغ من المال، أو نسبة مالية على أن يصرف ذلك في وجوه الخير، وهو من قبيل الالتزام بالتبرع المقرر مشروعيته عند بعض فقهاء المالكية (قول أبي عبد الله بن نافع، ومحمد بن إبراهيم بن دينار) وعملت به هيئة الرقابة الشرعية في بيت التمويل الكويتي وبنك المؤسسة العربية المصرفية الإسلامي وغيرهما[1].

اذا تأخر المدين عن سداد الدين في المدة المحددة، هل له-البنك- الحق بأن يفرض على المدين غرامة مالية جزائية بنسبة معينة بسبب التأخير عن السداد في الموعد المحدد بينهما؟ وبعد البحث والدراسة قرر المجمع الفقهى بالإجماع ما يلي:

ان الدائن اذا شرط على المدين أو فرض عليه أن يدفع له مبلغا من المال غرامة مالية جزائية محددة أو بنسبة معينة اذا تأخر عن السداد في الموعد المحدد بينهما، فهو شرط أو فرض باطل، ولا يجب الوفاء به، بل ولا يحل، سواء كان الشارط هو المصرف أم غيره، لأن هذا بعينه هو ربا الجاهلية الذي نزل القرءان بتحريمه[2].

خامسا: التأمين على السلعة.

التأمين على السلعة في مرحلة البيع يكون من مسؤولية المشتري المالك والتعويض من حقه، ولا يجوز إلزامه بإجراء التأمين لاستفادة البنك من التعويض في حدود مديونيته.

فالتأمين على السلعة فبالمراحل قبل عقد بيع المرابحة يكون على مسؤولية البنك باعتباره المالك للسلعة والمتحمل لمخاطر هلاكها، فهو الذي يدفع أقساط التأمين ويحق له أن يضيف قيمته إلى ثمن البضاعة والتعويض في هذه الحالة –إذاحدث-يكون أيضا من حقه وليس من حق العميل أما بعد التعاقد على بيع المرابحة فان ملكية

[1] - أ.د وهبة الزحيلي، المعاملات المالية المعاصرة ، دار الفكر المعاصر -بيروت- الطبعة الاولى 1423هـ -2002م، (ص178).

[2] - علاء الدين زعتري ، فقه المعاملات المالية المقارن ، دار العصماء الطبعة الاولى 1431هـ - ص252.

السلعة تخرج من ذمة البنك وتنتقل للعميل المشتري، فوجب أن يتحمل هذا الأخير أي تأمين على السلعة كما يكون التعويض من حقه دون البنك.

والقضية المعروضة هنا هي مدى جواز إلزام العميل المشتري بالتأمين على البضاعة بغرض توثيق المديونيةوا يجاد سبب لاستفاء من التعويض، وهذا رأي الهيئة الشرعية للتوفيق والأمين.

أما الهيئة الشرعية الموحدة للبركة: منعت إلزام المشتري بالمرابحة للقيام بالتأمين بهدف الحفاظ على مورد لتحصيل المديونية، ورأت الاقتصار على الإلزام بالكفيل أو بالرهن أو طلب إصدار حوالة حق بمستحقات العميل على الغير[1].

[1]- عزالدين محمد خوجة، الدليل الشرعي للمرابحة، طبعة 1419،1هـ-1998م،(ص284).

ملخص الفصل:

ما نستنتجه من هذا الفصل هو بيع المرابحة للآمر بالشراء الذي أصبح من أكثر العمليات المصرفية هو قيام العميل بطلب الشراء من المصرف لسلعة ذات أوصاف محددة، ثم يقوم المصرف بشرائها وبيعها للعميل مرابحة بعد الاتفاق على الربح، وهو بيع مختلف في جوازه عند العلماء.

كما توصلنا إلى تطبيق هذا العقد على أحد المصارف الإسلامية في الجزائر(بنك البركة الجزائر) وبيان شروط البنك المترتبة عقد المرابحة، فاستنتجنا أن البنك يعتمد على صيغة المرابحة للآمر بالشراء في صورته الملزمة لذا فان البنك يشترط إلزامية الوعد ولا يحق لأي طرف الرجوع عنه .

الملاحق

ملحق رقم (2)

أمـــــــر بالشـــــراء

رقـــــم: / .

إلى بـنـك الـبـركـة الـجـزائـري

الاسم و اللقب / الاسم التجاري : [redacted]
رقم السجل التجاري : [redacted]
العنوان : [redacted] بوفاريك الجزائر

طبقا لطلب التمويل بالمرابحة المرفق . y

يشرفني أن أطلب منكم شراء السلع و /أو البضاعة المبينة كمياتها ومواصفاتها و أسعارها في الفاتورة الأولية المحررة بتاريخ 17/11/15 تحت رقم 17/2 و المرفقة بهذا الأمر

التزم صراحة و بدون رجعة أن أشتري هذه السلع و /أو البضاعة من البنك بعد تسلمها بمبلغ العقد أو الفاتورة المذكورة أعلاه ، مضاف إليه المصاريف والنفقات و الحقوق والملحقات الأخرى التي تحملها البنك زائد هامش ربح قدره.....دج خارج الضريبة.

كما أتعهد بأن أسدد للبنك مبلغ المرابحة كما حدد أعلاه في مدة أقصاها 60 شهرا ابتداء من تاريخ الدفع للمورد.

كما أتعهد بدفع قيمة .....بالمائة من مبلغ المرابحة كدفعة ضمان جدية تتحول الى عربون بعد توقيع عقد المرابحة.

وأخيرا التزم بتعويض البنك عن كل ضرر قد يلحقه من جراء أي إخلال من طرفي بالتزاماتي بموجب هذا الأمر و كذا أحكام عقد المرابحة المرتبط به و المشار إليه أعلاه..

حرر يوم 15/11/2017

الخاتم والتوقيع

alBaraka

ANNEXE

AGENCE BANCAIRE :
N° DE DOSSIER :

DEMANDE DE CREDIT A LA CONSOMMATION

IDENTIFICATION DU DEMANDEUR :

NOM ET PRENOM : [redacted] ....DATE ET LIEU DE NAISSANCE [redacted]
ADRESSE : [redacted]
TELEPHONE : DOICILE : ..... MOBILE : [redacted] POSTE DE TRAVAIL .....
SITUATION FAMILIALE : Célibataire ☐ : Veuf ive ☐ : Marié (e ☑ : Divorcé (e) ☐ Nombre d'enfants : 01

SITUATION PROFESSIONNELLE :

NATURE DE CONTRAT DE TRAVAIL : : CDD DUREE : ..... : CDI FONCTION [redacted]
DATE DE RECRUTEMENT : ..... SALAIRE MENSUEL NET : [redacted]
DOMICILIATION BANCAIRE : ..... N° DE COMPTE : [redacted]
N° SECURITE SOCIALE : .....

ENDETTEMENT :

FORME DE CREDIT : Crédit à la consommation ☒ : Crédit immobilier ☐ : Autre : ..... ☐
MONTANT RESTANT DÛ : 1.135.000,00 DA MONTANT DE L'ECHEANCE : .....DA
DUREE RESTANTE DU CREDIT : 05 Ans BANQUE CONTRACTANTE : .....

INFORMATIONS SUR LA CAUTION (CONJOINT) :

NOM ET PRENOM : ..... DATE ET LIEU DE NAISSANCE : .....
FONCTION : ..... SECTEUR D'ACTIVITE : .....
EMPLOYEUR : ..... ADRESSE EMPLOYEUR : .....
SALAIRE MENSUEL NET : .....DA DOMICILIATION BANCAIRE : .....
N° DE COMPTE : .....

INFORMATIONS SUR LE PRODUIT :

DESIGNATION D'ARTICLES	MARQUE	QUANTITE	PRIX UNITAITE (TTC)
SAMAND STEPWAY EXTREME 1.5	RENAULT	01	1.719.500,00
TOTAL			

TOTAL MONTANT (TTC) EN LETTRE : Un million sept cent dix neuf mille cinq cents

CREDIT SOLLICITE :

MONTANT DU CREDIT : 1.135.000,00 ...DA APPORT PERSONNEL : 1.000.000 ...DA DUREE : 60 MOIS

Je soussigné (M, Mme, Mlle) [redacted] de la pièce d'identité (CNI, PC) n° ..... délivré le ..... par ..... déclare sur l'honneur que les informations communiquées ci-dessus sont correctes, et je prends acte que toute fausse déclaration est passible de poursuites judiciaires conformément à la loi.

Je m'engage à informer la Banque, dans les huit jours, tout changement d'adresse, de téléphone, de domiciliation de salaire ou d'employeur.

Signature du demandeur

BANQUE AL BARAKA D'ALGERIE
HAI BOUTELDJA HOUADEF. VILLA N°1 ROCADE SUD BEN AKNOUN - ALGER
SOCIETE PAR ACTIONS AU CAPITAL DE 10.000.000.000 DA
Tel : (213 23) 30 12 73 : Fax (213 23) 38 12 27 Telex : 67928 / 67931
R.C N° 0014294 B 00 / IF 099 116 010 000 160
Web : albaraka-bank.com Mail : da@albaraka-bank.com / info@albaraka-bank.com SWIFT : BRKADZ AL

ملحق رقم (3)

عقد توكيل

بين :

بنك البركة الجزائري شركة مساهمة رأسمالها 10.000.000.000 دج خاضعة لأحكام الأمر رقم 03-11 المؤرخ في 2003.08.26 المتعلق بالنقد و القرض مقيدة في السجل التجاري لولاية الجزائر تحت رقم 00/ ب / 0014294، الكائن مقره الاجتماعي بحي بوثلجة هويدف بن عكنون فيلا رقم 1 الجزائر، ينوبه في الإمضاء على هذا العقد السيد [illegible] بصفته [illegible]

ويشار إليه فيما يلي البنك

والسيد/الشركة [illegible] التجاري لولاية [illegible] تحت رقم [illegible] والكائن مقره(ها) الاجتماعي ب[illegible] و ينوبه (ها) في الإمضاء السيد [illegible] بصفته [illegible]

ويشار إليه فيما يلي العميل

حيث أنه توافر الرضا الكامل و كذلك الأهلية القانونية المعتبرة و اللازمة للتعاقد لدى كل من الطرفين فقد تم الاتفاق على ما يلي :

المادة الأولى :

1- يوكل الطرف الأول بموجب هذا العقد الطرف الثاني في التعاقد مع المورد نيابة عنه لشراء السلع و /أو البضاعة محل الفاتورة الشكلية أو الفواتير المحررة بتاريخ [illegible] تحت رقم 17728 المرفقة بهذا العقد التي تعد جزءا لا يتجزأ منه

2- يتحمل الطرف الثاني مسؤولية التفاوض مع المورد و الاتفاق معه على المواصفات المبينة في الفاتورة أو الفواتير المشار إليها اعلاه وتسليمه ثمن الشراء و جميع الشروط و الأوضاع المتعلقة بشراء المواد و كل الأمور الأخرى المتعلقة بتسلمها ، و على الطرف الثاني أن يوضح للمورد في جميع الأوقات أنه يتعاقد نيابة عن الطرف الأول .

3- يلتزم الوكيل بأن يتخذ كل الإجراءات الضرورية و الضمانات اللازمة لعقد الوكالة و لا يلتزم الموكل بأي مقدار مالي زائد على ما حدد في هذا العقد و لا يتحمل الموكل أية مسؤولية مترتبة عن ذلك .

4- يكون الطرف الثاني مسؤولا عن تسلم و يتولى الإشراف على عملية الترتيبات و التجهيزات و الإعدادات اللازمة لكي تكون صالحة للاستعمال .

المادة الثانية:

يتحمل الطرف الثاني مسؤولية الإخلال بالالتزامات المتعلقة بتسلم السلع و / او البضاعة سواء كان هذا الالتزام مفروضا بموجب القانون أو جرى به العرف .

حرر يوم 15/11/2017

الطرف الثاني

الطرف الأول

BANQUE AL BARAKA D'ALGERIE AGENCE BIRKHADEM 102 Directeur Adjoint d'Agence

عقـــــــــــــــــــــــد تـــــــــمـــــــــــويل بالمـــــــــــــــــــــــــــــرابحة

الشروط العامة

بين :

بنك البركة الجزائر شركة مساهمة رأسمالها 10.000.000.000.00 الكائن مقرها الاجتماعي حي بوشلجة هويدف فيلا رقم 01 ، بن عكنون ، الجزائر ، مقيدة بالسجل التجاري بالجزائر تحت رقم 0014294/B/00

على هذا العقد السيد بصفته مدير وكالة بئر خادم

من جـــــــــــــــــــــهة و يشار إليها فيما يلي بالبنك

والسيد/الشركة [redacted]

المقيد (ة) بالسجل التجاري لولاية الجزائر تحت رقم 6637.12

والكائن مقره(ها) الاجتماعي ب [redacted] Bouzaréah Bouzaréah Alger

وينوب عنها في الإمضاء السيد بصفته

من جـــهة أخـــرى و يشار إليه فيما يلي "بالعميل"

تـــــــمهيد :

بالإشارة إلى أحكام القانون الأساسي للبنك المتعلقة بالتزامه بالتعامل وفقا لأحكام الشريعة،

بالإشارة إلى الشروط المصرفية لسارية المفعول لدى بنك البركة الجزائري الملحق بهذا العقد والتي تعتبر الإطار المرجعي للشروط المالية لهذا العقد.

بالإشارة إلى اتفاقية الحساب الجاري الموقعة بين البنك والعميل عند فتح الحساب والتي تعتبر جزءا لا يتجزأ من هذا العقد

بالإشارة إلى طلب / طلبات التمويل الموقع(ة) من العميل المتضمن (ة) أوامر الشراء الموقعة بهذا العقد والتي تعد جزء لا يتجزأ

حيث أن العميل طلب من البنك أن يشتري له السلع محل الفاتورة و أمر/أوامر الشراء المرفقين بهذا العقد و اللذان يعتبران جزءا لا يتجزأ منه.

حيث أن البنك فوض العميل للتعامل و التعاقد مع المزود في طلب و تسلم السلع و /أو البضائع محل هذه الفاتورة أو الفواتير

حيث أن الطرفان يتمتعان بكامل الأهلية القانونية المعتبرة و اللازمة للتعاقد.

فقد تم الاتفاق على ما يلي:

المادة الأولى : الموضوع

يمنح البنك العميل الذي يوافق على ذلك تمويلا بالمرابحة في حدود المبلغ المرخص به من قبل البنك مضاف إليه هامش الربح المتفق عليه و المشار إليهما في ملحق الشروط الخاصة بهذا العقد و الذي يعد جزءا لا يتجزأ منه

يجب على العميل أن يقدم للبنك لكل عملية مرابحة منجزة في إطار التمويل موضوع هذا العقد أمرا بالشراء يبين فيه خاصة مبلغ العملية ثمن المرابحة و نسبة الربح المتفق عليه و مواعيد التسديد

تنفيذا لهذا العقد ، يبيع البنك للعميل الذي يوافق السلع أو البضاعة محل الفاتورة أو الفواتير و الأمر أو الأوامر بالشراء المرفقة بهذا العقد والتي تشكل جزءا لا يتجزأ منه .

1/7

المادة الثـــانية : استعمال التمويل

يتم التمويل بتسديد البنك ثمن السلع و /أو البضاعة للمورد و كذا كافة المصاريف التي يوافق على تحملها في حدود المبلغ المذكور في ملحق الشروط الخاصة بهذا العقد، و هذا بعد تسلم الوثائق الخاصة بها عقود، فواتير ، وثائق شحن، مستند تسليم وثائق جمركية بشراء السلع أو البضاعة محل أمر /أو أوامر الشراء من البنك بنفس المواصفات المذكورة في الفاتورة أو الفواتير الملحقة بها كما يلتزم بعدم الرجوع على البنك بخصوص أي عيب أو خلل في هذه السلع و يعتبر العميل المسؤول الوحيد فيما يخص نوعية ومواصفات السلع و/أو البضاعة محل هذا عقد، و كذلك مطابقتها للقوانين والقواعد و التنظيمات المعمول بها

يلتزم العميل

المادة الثالثة :ثمن البيع وكيفية تسديده

يتمثل ثمن بيع السلع و /أو البضاعة من البنك إلى العميل في مبلغ الفاتورة أو الفواتير المسددة للمزود مضافا إليها كل المصاريف و الملحقات الأخرى ونسبة الربح المتفق عليه

يلتزم العميل بدفع ثمن المرابحة كما هو مبين في الفقرة أعلاه طبقا للأقساط المذكورة في الأمر/الأوامر بالشراء المرفق(ة) بهذا العقد و الذي التي يعتبر/ تعتبر جزءا لا يتجزأ منه

في حالة تسديد مبلغ الدين قبل الاستحقاق يمكن أن يمنح البنك العميل تخفيضا من اصل ثمن المرابحة المسدد قبل الاستحقاق

يرخص العميل للبنك بموجب هذا العقد، عند حلول أجل الاستحقاق ،أن يقتطع المبالغ المستحقة في إطار هذا العقد من كل حساب مفتوح باسمه على دفاتر البنك .

المادة الرابعة : التزامات العميل

يلتزم العميل بموجب هذا العقد بأن:

يودع جميع إيرادات بيع السلع و/أو البضاعة موضوع هذا العقد لدى البنك إلى غاية التسديد الكلي للثمن كما هو مبين في المادة 3 أعلاه و/أو التزامات أخرى التزم بها البنك بطلب من العميل .

يدفع للبنك بمجرد الحصول عليها، النقود، الشيكات و أي وسيلة دفع أخرى خاصة ببيع السلع و/ أو البضاعة محل هذا التمويل في حدود مبلغ ثمن المرابحة كما حدد في المادة 3 أعلاه .

يسمح العميل للبنك أن يحل محله في تحصيل كل الشيكات و الأوراق التجارية الأخرى المسلمة للبنك لغاية التحصيل، الا أن العميل يظل مدينا بمبلغ التمويل و مسؤولا أمام البنك الى غاية التسديد الكلي و الفعلي للدين

المادة الخامسة : مراقبة السلع أو البضاعة

يحق للبنك في أي وقت مراقبة السلع و/أو البضاعة محل هذه المرابحة في مخازن العميل، وكذا الإيرادات و حسابات هذا الأخير

المادة السادسة : غرامات التأخير

يحق للبنك أن يفرض على المدين المماطل غرامة تأخير على المبلغ المستحق غير المدفوع في الاجال المتفق عليها بالنسبة المنصوص عليها في الشروط المصرفية السارية المفعول لدى بنك البركة الجزائري عن كل شهر تاخير بغض النظر عن الوسائل الأخرى التي يمنحها له القانون

لتحصيل دينه .

المادة السابعة : تامين السلع

يلتزم العميل بتامين السلع و/ او البضاعة التي إشتراها من البنك بموجب هذا العقد ضد كل المخاطر مع إعطاء البنك الحق في ان يحل محله في قبض أي تعويضات في حالة حدوث أي حادث ، كما يلتزم العميل بالابقاء على التامين ساريا وتجديده إلى غاية وفائه بجميع ديونه اتجاه البنك، ويلتزم بدفع علاوة التأمين المنصوص عليها في عقد التامين، واطلاع البنك بذلك كلما طلب منه ذلك

و في حالة عدم قيام العميل بتجديد التامين ضد كافة الأخطار مع الإنابة لفائدة البنك رغم إخطاره، يحق لهذا الأخير تجديدهما و اقتطاع علاوات التامين من حساب العميل المفتوح على دفاتر البنك .

في حالة وقوع حادث قبل تحرر العميل المذكور أعلاه من ديونه اتجاه البنك، فان لهذا الأخير حق الامتياز على مبلغ التعويض

2/7

المادة الثامنة :الشروط الفاسخة لأجل التسديد

يصبح مبلغ الدين مستحق الأداء فورا، و يفسخ أجل التسديد الممنوح للعميل المنصوص عليه في ملحق الشروط الخاصة بهذا العقد تلقائيا في حالة عدم احترام العميل لأي شرط من شروط هذا العقد و خاصة في الحالات التالية :

في حالة عدم دفع إيرادات البيع للبنك، و /أو عدم الوفاء في الموعد بأحد الالتزامات المكتتبة بموجب هذا العقد.

في حالة عدم دفع أي قسط من أقساط المرابحة عند الاستحقاق.

بالنسبة للتجار والمهنيين في حالة التوقف عن التجارة ،الإفلاس، التسوية القضائية ، التوقف عن النشاط الذي أبرم في اطاره العقد أو التوقف عن الدفع .

في حالة عدم تمكن البنك لسبب ما من تسجيل الضمان المتفق عليه من الدرجة الأولى على الممتلكات المخصصة من العميل كضمان لتسديد التمويل محل هذا العقد، أو سبق و أن خصصت هذه الممتلكات لفائدة بائع آخر أو أي دائن آخر

في حالة البيع الودي أو القضائي للممتلكات المخصصة من طرف العميل كضمان ، و كذلك في حالة إيجارها ، إتلافها أو تخصيصها كحصة في شركة تحت أي شكل كان دون الموافقة المسبقة للبنك

في حالة تحويل العميل لكل أو جزء من عملياته المالية الناتجة عن النشاط موضوع هذا التمويل إلى مؤسسة مالية أخرى غير بنك البركة الجزائري

في حالة ما إذا كان العميل محل متابعة قضائية من شأنها اعاقة تسديده لثمن المرابحة المشار إليه أعلاه

في حالة عدم تغطية التأمين المكتتب لقيمة السلع المشتراة بواسطة هذا التمويل.

في حالة وفاة المدين اذا كان شخصا طبيعيا، يعتبر أصل الدين بما فيه نسبة الربح و التكاليف و المصاريف غير قابلة للتجزئة مستحقا و يمكن مطالبته من كل واحد من ورثة المدين

غير انه يمكن للورثة الاستفادة من اجل سداد ثمن البيع المنصوص عليه في المادة الثالثة اعلاه بشرط أن يكونوا قادرين حسب تقدير البنك غير القابل للمراجعة أو المنازعة على احترام و تسديد التزامات المدين المتوفى

و بصفة عامة في كل الحالات الواردة في القانون .

المادة التاسعة: الضمانات

ضمانا لتسديد مبلغ التمويل محل هذا العقد بما في ذلك الأصل، نسبة الربح ، النفقات و المصاريف الأخرى، يلتزم العميل بتخصيص كل الضمانات العينية و / أو الشخصية التي يطلبها البنك .

المادة العاشرة: المصاريف والحقوق

اتفق الطرفان على أن تكون كل المصاريف، الحقوق و الأتعاب بما فيها أتعاب الموثقين و المحامين و المحضرين القضائيين و محافظي البيع بالمزاد ومصاريف تقييم الضمانات العينية المخصصة او المقترحة وكذا مصاريف الاجراءات التي قد يتخذها البنك لتحصيل مبلغ التمويل الخاصة بهذا العقد أو المترتبة عنه حالا ومستقبلا على عاتق العميل وحده الذي يوافق على ذلك صراحة وذلك بأن يدفعها مباشرة أو باقتطاعها من حسابه أو حساباته المفتوحة لدى البنك دون الحاجة إلى إذن مسبق منه

المادة الحادية عشر: المرفقات

تعتبر مرفقات العقد و أي مستندات أخرى يتفق عليها الطرفان، كتابيا جزءا لا يتجزأ من هذا العقد و مكملا له

المادة الثانية عشر : الموطن

لتنفيذ هذا العقد، اختار الطرفان موطنا لهما العناوين المذكورة أعلاه.

المادة الثالثة عشر : حل النزاعات

اتفق الطرفان على ان اي خلاف ناشئ عن تنفيذ هذا العقد او تفسيره و لم يتمكن الطرفان من حله وديا يحال على المحكمة الذي يقع في دائرة إختصاصها مقر البنك او الوكالة المعنية بهذا العقد .

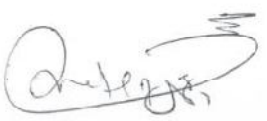
المادة الرابعة عشر: عدد النسخ وتاريخ السريان

حرر هذا العقد من ثلاثة نسخ اصلية موقعة من الطرفين بارادة حرة خالية من العيوب الشرعية أو القانونية.

حرر ب Alger في 2020/03/27

3/7

البنـــــــــــك العميل



ملحق رقم (1)
عقد تمويل بالمرابحة
الشروط الخاصة

بنك البركة الجزائري شركة مساهمة رأسمالها 10.000.000.000.00 دج خاضعة لأحكام القانون رقم 03-11
المؤرخ في 26-08-2003 المتعلق بالنقد و القرض الكائن مقرها الاجتماعي حي بوثلجة هويدف ، فيلا رقم 01
بن عكنون ، الجزائر ، مقيدة بالسجل التجاري بالجزائر تحت رقم 0014294/B/00 ينوب عنها في الإمضاء على
هذا العقد السيد بصفته مدير وكالة بئر خادم

من جـــــــــــــــهة و يشار إليها فيما يلي " بالبنك"

بين:

والسيد/الشركة [redacted]

لمقيد(ة) بالسجل التجاري لولاية الجزائر تحت رقم 6637.12

و الكائن مقره(ها) الاجتماعي ب [redacted] Bouzaréah Bouzaréah Alger 08

و ينوب عنها في الإمضاء السيد بصفته

من جـــهة أخـــرى و يشار إليه فيما يلي "بالعميل"

خصوصيات التمويل

مبلغ شراء السلع (1) : 1,719,500.00 دج

هامش الربح (2) : 78,145.32 دج

ثمن بيع السلع (2+1) : 1,797,645.32 دج

بما فيه دفعة ضمان الجدية/ العربون : 1,000,000.00 دج

الثمن المقسط : 797,645.32 دج

مدة التسديد : 61 يوم

الشروط والضمانات الأخرى

الشروط و الضمانات الأخرى منصوص عليها في رخصة التمويل .

حررب Alger / 2012-03-27

6/7

البنـــــــــــك

العميل / [redacted]

خاتمة

بعد حمد الله على نعمه، تم بعون الله وفضله هذه الرسالة المتواضعة والتي تحت عنوان" أحكام عقد المرابحة ودوره على الاقتصاد -بنك البركة الجزائري أنموذجا -".

وقد وصلنا الى جملة من النتائج والتوصيات تتلخص فيما يلي :

أولا: النتائج:

1. رغم تعدد تعريفات الفقهاء للمرابحة، الا أنهم يتفقون على معنى واحد، وهو أن المرابحة بيع بمثل الثمن الأول وزيادة ربح معلوم متفق عليه بين متعاقدان.
2. جواز عقد المرابحة بالكتاب والسنة والاجماع.
3. ينقسم بيع المرابحة الى قسمين بيع مرابحة عادية وبيع مرابحة مصرفية.
4. لعقد المرابحة شروط مثل شروط العقود الاخرى الا أنه يختص ببعض الشروط لكونه من بيوع الامانة.
5. عقد المرابحة من عقود الامانة التي يأمن فيها المشتري البائع في اخباره عن الثمن والسلعة.
6. اذا كانت الخيانة في صفة الثمن، فانه يثبت الخيار للمشتري بين أخذ السلعة وردها.
7. أما اذا كانت الخيانة في قدر الثمن لم يثبت للمشتري الخيار.
8. اذا ثبت الغلط للبائع يعطي الخيار للمشتري .
9. عقد المرابحة من أكثر الصيغ تمويلا في المصارف الاسلامية، ولها دورهام في الجانب الاقتصادي ، وذلك بتوفير حاجات الافراد و المؤسسات وتلبي رغباتهم من سلع وبضائع.
10. بيع المرابحة للآمر بالشراء هو: طلب المشتري (العميل) من شخص آخر أن يشتري سلعة معينة بمواصفات محددة، على أساس وعد منه بشراء تلك السلعة بثمن عاجل أو آجل، وبربح يتفق عليه وقيام الآخر (البنك) بتنفيذ ما اتفق عليه.
11. للمرابحة للآمر بالشراء صور متعددة أهمها:

أ- المرابحة للآمر بالشراء على أساس الالزام .

ب- المرابحة للآمر بالشراء على أساس عدم الالزام.

ت- المرابحة الخارجية

12. من شروط بنك البركة الجزائري الزامية الوعد ولا يحق لأي طرف الرجوع عنه.

ثانيا: التوصيات:

بناءا على ماتوصلنا إليه في بحثنا هذا فانا نتقدم بالتوصيات التالية:

1.أن توسع المصارف الاسلامية والبنوك أنشطتها وتعتمد على المعاملات الاخرى مثل المضاربة والسلم...

2. أن يعمل البنك أو المصرف على تأهيل موظفيه تأهيلا شرعيا لأن هناك الكثير من الممارسات الخاطئة والتجاوزات ناتجة عن سوء فهمهم للمعاملات الشرعية.

3.كما نوصي بالبحث في هذا العقد(عقدالمرابحة) وتطبيقه على المصارف الاخرى مثل: البنك الخارجي ، وبنك السلام وغيرهم من المصارف الاسلامية.

والحمد لله الذي وفقنا من الفراغ من بحث" أحكام عقد المرابحة ودوره على الاقتصاد – بنك البركة أنموذجا-.

فما كان من صواب فمن الله، وما كان من خطا فمن أنفسنا، والحمد لله رب العالمين.

الفهارس:

- فهرس الآيات
- فهرس الأحاديث
- فهرس المصادر والمراجع
- فهرس المواضيع

فهرس الآيات

رقم	طرفالآية	رقم الآية	إسم السورة	الصفحة
01	M Z [\ ] ^	01	المائدة	08
02	M ! " # $ % & ' (	275	البقرة	16
03	M ! " # % & ' (	197	البقرة	17
04	M 8 9 : ; < =	10	الجمعة	17
05	M 5 6 7 8 9 : ;	27	الأنفال	21

فهرس الأحاديث

الرقم	طرف الحديث	الراوي	صفحة
01	كانت عكاظ و مجنة وذو الحجاز...	البخاري	17
02	الذهب بالذهب و الفضة بالفضة ...	مسلم	17
03	من غشنا فليس منا ...	مسلم	21
04	لا تبع ما ليس عندك	أبو داوود و الترمذي	33

قائمة المصادر والمراجع

فهرس المصادر و المراجع

القرآن الكريم رواية ورش عن نافع.

كتب:

1. ابن الجزي: أبو القاسم محمد بن أحمد، القوانين الفقهية، تحقيق محمد احمد القياني ، دار الاندلس الجديدة، مصر، طبعة1،1429هـ-2008م.

2. ابن فارس، أبو الحسن أحمد بن فارس،معجم مقاييس اللغة, تحقيق عبد السلام محمد هارون، دار الجيل –بيروت- طبعة1، 1420هـ- 1999م،(ج1/).

3. ابن منظور: أبو الفضل جمالا لدين محمد بن مكرم، لسان العرب، دار صادر، بيروت، الطبعة1، 1410هـ، (ج10).

4أبو إسحاق إبراهيم بن علي الشير ازي، المهذب في فقه الإمام الشافعي، تحقيق محمد الزحيلي، دار القلم دمشق، ط1، 1417هـ- 1996م، (ج3).

5. أبو جعفر محمد بن جرير الطبري، اختلاف الفقهاء، دار الكتب العلمية، بيروت، ط1420هـ-1999م.

6. أبو عبد الله محمد الأنصاري الرصاع، شرح حدود ابن عرفة،تحقيق محمد أبو الأجفان والطاهر المعموري، دار الغرب الإسلامي، بيروت، ط1، 1993م.

7. أبو محمد البغوي، كتاب التهذيب في فقه الإمام الشافعي، (ج3).

8. أحمد بن محمد بن حسن بن ابراهيم الخليل ، شرح زاد المستنقع ،(ج4).

9. أحمد سالم ملحم، بيع المرابحة وتطبيقاته في المصارف الإسلامية، دار الثقافة للنشر والتوزيع ،الأردن، طبعة1، 2005م.

10. أحمد علي عبد الله، المرابحة أصولها وأحكامها وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، الدار السودانية للكتب- الخرطوم- ط2، 1438هـ- 2016م.

11. أسامة علي محمد سليمان، كتاب التعليق على العدة شرح العمدة، باب الخيار،

12. بدران أبو العينين بدران، تاريخ الفقه الإسلامي ونظرية الملكية والعقود، دار النهضة العربية، بيروت.

13. بسام عبد الوهاب الجابي، مجلة الأحكام العدلية، دار ابن حزم بيروت، 2004م.

14. دبيان بن محمد الدبيان، كتاب المعاملات المالية أصالة ومعاصرة، طبعة2، (ج3).

15. سعد بن تركي الخثلان، فقه المعاملات المالية المعاصرة ، الصميعي للنشر والتوزيع –الرياض- طبعة الاولى ،1433هـ-2012م.

16. طارق حمد الحويان، أحكام الخيانة في الفقه الإسلامي (المعاملات المالية والأحوال الشخصية أنموذجا)، إشراف عبد الحميد المجالي.

17. عبد الحميد محمود البعلي ، فقه المرابحة في التطبيق الاقتصادي المعاصر، مكتبة السلام العالمية-القاهرة – .

18. عبد الرؤوف بن محمد بن أحمد الكمالي ، الزيادة وأثرها في المعاوضات المالية، (ج6/ص3). مؤسسة غراس للنشر والتوزيع، (ج1).

19. عز الدين محمد خوجة، الدليل الشرعي للمرابحة ، طبعة1419،1هـ-1998.

20. علاء الدين أبي بكر بن مسعود الكساني ، بدائع الصنائع في ترتيب لشرائع ، تحقيق علي محمد معوض وعادل أحمد عبد الموجود، دار الكتب العلمية –بيروت- الطبعة الاولى 1418هـ-1997م (ج5-7).

21. علم الدين محي الدين ، الاعتمادات المستندية ، المعهد العالمي للفكر الاسلامي –القاهرة- طبعة1، 1417هـ-1996م.

22. قرار مجمع الفقه الاسلامي رقم2-3، مجلة المجمع العدد الخامس، 1599/2-1600.

23. القرضاوي يوسف، بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصارف الاسلامية ،مكتبة وهبة-القاهرة- طبعة 3،1415هـ-1995م.

24. القرطبي، الجامع لأحكام القرآن، دار إحياء التراث العربي، بيروت، 1405هـ - 1985م،(ج3-6).

25. محمد أبو زهرة، الملكية ونظرية العقد في الشريعة الإسلامية، دار الفكر العربي، ط1، 1976م.

26. محمد بن احمد القرطبي ابن رشد(ت595هـ)، بداية المجتهد ونهاية المقتصد، تحقيق عبد العزيز الجندي، دار الحديث القاهرة، ط1، 1425هـ - 2004م، (ج7).

27. محمد سكحالالمجاجي، أحكام عقد البيع في الفقه الإسلامي المالكي، دار ابن حزم بيروت، ط1،1422هـ -2001م.

28. محمد سليمان الاشقر، بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه البنوك الاسلامية دار النفائس –عمان- ط2، 1415هـ -1995م.

29. محمد عثمان شبير، المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي، دار النفائس للنشر والتوزيع، الاردن، ط2، 2007م.

30. محمود عبد الكريم الرشيد، المدخل الشامل إلى المعاملات وعمليات المصارف الإسلامية،دار النفائس للنشر والتوزيع، ط1.

31. مصطفى أحمد الزرقا، المدخل الفقهي العام،طبعة2، 1425هـ - 2004م، (ج1).

32. موسوعة فتاوى المعاملات المالية للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية، بإشراف د. علي جمعة محمد، محمد أحمد سراج، د. أحمد جابر بدران ، دار السلام، (ج1).

33. موفق الدين أبي محمد عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة المقدسي (ت620هـ)، المغني، دار الحديث القاهرة، (ج4).

34. نزيه حماد، معجم المصطلحات المالية والاقتصادية، دار القلم-م-دمشق-ط1، 1429هـ - 2008م.

35. وهبة الزحيلي ، المعاملات المالية المعاصرة ، دار الفكر المعاصر-بيروت-الطبعة الاولى 1423هـ-2002م.

36. وهبة الزحيلي: موسوعة الفقه الإسلامي والقضايا المعاصرة، دار الفكر، دمشق، ط3،1433هـ - 2012م، (ج5).

37. وهبة الزحيلي، الفقه الاسلامي وأدلته، دار الفكر المعاصر –دمشق- الطبعة الرابعة 1418هـ-1997م ، (ج5).

رسائل جامعية:

1. حسناوي بلال، دور أساليب التمويل بالمرابحة للمشاريع في تحقيق التنمية المستدامة، دراسة تجربة لبنك الإسلامي للتنمية في بعض الدول، اشراف د. بلغرسة عبد اللطيف، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير جامعة سطيف1، -2014 2013م.

2بن تاسة محمد، عقد المرابحة في الفقه الإسلامي وا إشكالاته في البنوك الإسلامية، إشراف أ.د دباغ محمد، قسم الشريعة والقانون من جامعة الجزائر1،2011-2012

حسام الدين موسى عفانة ، بيع المرابحة للآمر بالشراء ، طبعة1،1996م.

مجلات:

1. رؤى الاقتصادية، جامعة الشهيد حمه لخضر– الوادي الجزائر، المجلد 10، العدد:01 أوت2020.

2. عواطف زرارة: دور عقد المرابحة في التمويل المصرفي لمشاريع الاستثمار، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، جامعة الشارقة.
3. غردة عبد الواحد: أثر التمويل بصيغة المرابحة على تنمية القطاع الزراعي، مجلة فقه المعاملات، مجموعة من المؤلفين (ج1).

فهرس الموضوعات

فهرس المواضيع:

مقدمة.....(أ)

الفصل الأول: عقد المرابحة مشروعيته وحكمه وأثره في الاقتصاد.....(8)

تمهيد:.....(8)

المبحث الأول: مفهوم عقد المرابحة.....(9)

المطلب الأول: مفهوم العقد وأقسامه.....(9)

الفرع الأول:مفهوم العقد.....(9)

الفرع الثاني: أقسام العقد.....(10)

المطلب الثاني: مفهوم البيع وأقسامه.....(11)

الفرع الأول: مفهوم البيع.....(11)

الفرع الثاني:أركان البيع.....(13)

الفرع الثالث: أقسام البيع.....(13)

المطلب الثالث: مفهوم المرابحة وأقسامها.....(15)

الفرع الاول: تعريف المرابحة.....(15)

الفرع الثاني: أقسام المرابحة .....(16)

المبحث الثاني: مشروعية عقد المرابحة وشروطها.....(18)

المطلب الأول: مشروعية عقد المرابحة.....(18)

المطلب الثاني: شروط عقد المرابحة.....(20)

المبحث الثالث: أحكام عقد المرابحة وأثره في الاقتصاد.....(22)

المطلب الأول: أحكام عقد المرابحة.....(22)

الفرع الأول: رأس المال وما يلحق به وما لا يلحق به.....(22)

الفرع الثاني: ما يجب بيانه في المرابحة.....(23)

الفرع الثالث: حكم الخيانة والغلط في بيع المرابحة.....(25)

المطلب الثاني: أثر عقد المرابحة في الاقتصاد.....(28)

الفرع الأول: التمويل بالمرابحة.....(28)

الفرع الثاني: أثر عقد المرابحة في تشجيع الاستثمار والتنمية الاقتصادية.....(28)

الفرع الثالث: أثار التمويل بالمرابحة على تنمية القطاع الزراعي.....(30)

ملخص الفصل.....(32)

الفصل الثاني: تطبيق عقد المرابحة في بنك البركة الجزائري.....(33)

تمهيد:.....(34)

المبحث الأول:مفهوم المرابحة للآمر بالشراء وحكمها.....(35)

المطلب الأول:مفهوم المرابحة للآمر بالشراء.....(35)

المطلب الثاني:صور المرابحة للآمر بالشراء.....(36)

المطلب الثالث: حكم المرابحة للآمر بالشراء.....(37)

المبحث الثاني: التطبيق البنكي للمرابحة .....(40)

المطلب الأول: صور المعاملة في لبنك بهذا العقد.....(40)

المطلب الثاني: التطبيق على صور المرابحة في بنك البركة .....(42)

ملخص الفصل.....(48)

الملاحق.....(49)

خاتمة.....(57)

فهرس الآيات.....(61)

فهرس الأحاديث.....(62)

فهرس المصادر و المراجع.....(63)

فهرس المواضيع.....(70)

ملخص البحث.....(75)

ملخص البحث:

عقد المرابحة من العقود المتداولة في الفقه الإسلامي قديما وحديثا، وقد عدها الفقهاء من عقود الأمانة قديما، وقد حظي بإقبال كبير في المصارف الإسلامية لهذا تناولنا في هذه المذكرة المسطرة تحت عنوان:"أحكام عقد المرابحة وأثره في الاقتصاد،بنك البركة-أنموذجا".

وذلك في مقدمة وفصلين وخاتمة.

مقدمة: وتطرقنا فيها إلى أهمية البحث وأسباب الاختيار ثم الأهداف والإشكالية وبيان المنهج المتبع والمنهجية مع ذكر الدراسات السابقة والصعوبات.

الفصل الأول: تحدثنا عن مفهوم البيع وأقسامه والعقد وأقسامه ثم تعريف المرابحة ومشروعيتها مع الشروط وصورها، كما بينا أحكام عقد المرابحة من خلال ظهور الغلط والخيانة فيها لأنها تعتبرنوعا من عقود الأمانة.

كما تطرقنا إلى بيان أهمية عقد المرابحة وأثره على الاقتصاد من جانب التنمية المستدامة والتنمية الزراعية ...

الفصل الثاني: والذي تكلمنا فيه عن صيغة المرابحة للآمر بالشراء نظرا لتعامل أغلب البنوك بها و إعطاء نبذة عنها، بذكر تعريفها وصورها وحكمها.

ثم قمنا بدراسة شروط بنك البركة الجزائري في عقد المرابحة وعرض ملحقات العقد الخاصة بالبنك .

فتوصلنا إلى أن البنك يعمل بصيغة المرابحة للآمر بالشراء على أساس الإلزام بالوعد، كما له العديد من الشروط في ذلك.

الخاتمة: ذكرنا أهم النتائج المتوصل إليها من خلال دراسة الموضوع.

Abstract:

The Murabaha contract is one of the contracts circulated inIslamic jurisprudence, ancient and modern, and the juristsconsidered it one of the trust contracts in the past, and it was verypopular in Islamic banks. This is why we discussed in this ruler memorandum under the title: “The provisions of the Murabaha contract and its impact on the economy, Al Baraka Bank - a model“.

This is in an introduction, two chapters and a conclusion

Introduction: In it, we discussed the importance of the research, the reasons for selection, the objectives, the problem, and a statement of the approach and methodology, with reference to previous studies and difficulties

Chapter One: We talked about the concept of sale and its divisions, the contract and its divisions, then the definition of Murabaha and its legitimacy with the conditions and forms

We also discussed the importance of the Murabaha contract and its impact on the economy from the side of sustainable development and agricultural development

Chapter Two: In which we talked about the Murabaha formula for the purchase ordered, given that most banks deal with it and give an overview of it, by mentioning its definition, images and ruling

Then we studied the conditions of Al Baraka Bank of Algeria in the Murabaha contract and presented the bank's contract extensions

So we came to the conclusion that the bank operates in the murabaha formula for the person ordering the purchase on the basis of an obligation to make a promise, as it has many conditions in that

Conclusion: We mentioned the most important results reached through the study of the subject.

University of Ammarthlegi in laghouat

College of humanities Islamic Sciences and civilization

Department of Islamic Sciences

Topic:

The Provisions of the Murabaha contact and its Impact on the economy,

Al Baraka Bank as a model

A memo to obtain a master's degree In Islamicsciences
Specialization : jurisprudenceComparative jurisprudence and its foundations

Done by:

Ben Ahmed Abd Elhakim
Ben Ahmed Mekhallat

Supervisor:

D.Ben ElssayehMohammed

College year:2020-2021 / 1441-1442