

تطور صيغة المرابحة بالتطبيق على بعض المصارف السودانية

د. أكرم علي محمد يوسف *

يهدف هذا البحث إلى تأصيل مدلول المرابحة للأمر بالشراء لدى المصارف الإسلامية مع التطبيق على بعض المصارف السودانية ؛ ولقد تطرقت الدراسة لتعريف المرابحة الفقهية و بيان مدى مشروعيتها ،والبحث في أهم مظاهر تطور صيغة المرابحة لدى المصارف الإسلامية، و المقارنة بين شروط المرابحة الفقهية القديمة ،والمرابحة المصرفية الحالية للقول بمدى مشروعية المرابحة المصرفية الحديثة .

و تتحصر أهم تلك المظاهر في أطراف المرابحة للأمر بالشراء التي أضحت ثلاثية الأطراف بعكس المرابحة الفقهية القديمة التي كانت ثنائية الأطراف ، و خلص الباحث إلى عدم تأثير تعدد العلاقات في المرابحة المصرفية في مشروعية المرابحة ، و كذلك مدى إلزامية الوعد في المرابحة للأمر بالشراء ، وخلص الباحث إلى التوصية بإخراج الوعد إلى دائرة الالتزام القانوني لتحقيق مصالح العباد، وجبر الأضرار التي قد تتعرض لها المصارف الإسلامية من جراء نكول الأمر بالشراء خاصة أن القول بعدم إلزامية الوعد رأي فقهي و ليس من النصوص القطعية في

* أستاذ مساعد ، كلية الشريعة والقانون، جامعة سنار

الشريعة الإسلامية ؛ مما يسوغ تغييره وفق المصالح المتجددة للعباد. و تطرقت الدراسة لإجراءات تنفيذ عمليات المراجعة للأمر بالشراء ، و إيراد نماذج من عقود المراجعة المصرفية الحديثة ، وخلصت في نهاية البحث إلى تأكيد مشروعية المراجعة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية .

المقدمة:

صيغة المراجعة من أهم عقود التمويل المعمول بها بالمصارف الإسلامية والتي جرى تطويرها كأحد البدائل الشرعية لسعر الفائدة المحرم المعمول به لدى المصارف التقليدية والتي أصبح لها مدلول مصرفي باسم المراجعة للأمر بالشراء ؛ وهي تختلف في بعض جوانبها عن المراجعة المعروفة بالفقه الإسلامي ؛ خاصة فيما يتعلق بأطراف المراجعة ، ومدى إلزامية الوعد بالبيع فيها للمتعاقدين ، وكذلك الموجب لشراء السلعة ، والقصد من الشراء ، بالإضافة إلى أن أخذ المصارف الإسلامية بهذه الصيغة المطورة ، يحقق لها مصلحة تتفق مع طبيعتها كمؤسسة للتمويل ، ويحقق كذلك مصلحة من يتعاملون معها سواء من الأفراد ، أو الأشخاص الاعتبارية .

والجدير بالذكر أن التمويل المصرفي في السودان بصيغة المراجعة ظل يستحوذ على النصيب الأكبر من إجمالي تدفق التمويل المصرفي حسب الصيغ ؛ وذلك للخبرة الطويلة للبنوك في ممارسة التمويل بهذه الصيغ ، بالإضافة إلى قلة المخاطر في هذه الصيغة مع ضمان العائد ، والربحية في التمويل بصيغة المراجعة بعكس الصيغ الأخرى .(1)

* أهمية البحث:

ترجع أهمية هذا البحث لما لصيغة المراجعة للأمر بالشراء من أهمية قصوى ؛ تتمثل في هيمنتها على أغلب المعاملات المصرفية بالبنوك الإسلامية خاصة في ظل تأصيل النظام المصرفي في بلادنا ، و كون المعاملات المالية الحكم الشرعي فيها الإباحة ، وهي مجال خصب للاجتهاد فيها ؛ فالشارع عز و جل خط لنا حدوداً ، و ترك لنا الاجتهاد فيها لتحقيق مصالحنا المتبدلة، والمتغيرة بتغير الزمان و بتغير المكان ، وخلق وتطوير تعامل مصرفي يرضي الله ورسوله صلى الله عليه و سلم ، و يحقق الرفاهية للبشرية .

و كذلك استعراض مدى التطور الذي طرأ على صيغة المراجعة الفقهية في العصر الحديث استناداً إلى نظرية المصلحة المرسلّة ؛ و بيان أوجه الاختلاف بين المراجعة للأمر بالشراء الحديثة ، وبين الصيغة القديمة الموجودة بالفقه الإسلامي ، و من ثم مدى شرعية هذه المعاملة الحديثة ، و توافقها مع ضوابط ، و شروط نظرية المصلحة المرسلّة بعلم أصول الفقه الإسلامي .

* أسباب اختيار البحث :

و أهم أسباب اختياري لهذا البحث تتحصر في الآتي:

- 1- أردت أن أقوم بتقصي واقع مشروعية العمل المصرفي الإسلامي بالدول الإسلامية بصفة عامة ، و بالسودان بصفة خاصة ؛ خاصة فيما يتعلق بصيغة المراجعة المصرفية الحديثة المعمول بها بالمصارف لدينا .
- 2- وجود شريحة كبيرة من المسلمين وبعض المتعاملين وفق صيغة المراجعة المصرفية المطورة ، و بعض العاملين بالمصارف تعتقد بحرمة هذه الصيغة المطوّرة ، و عدم توافقها مع الشرع ، و عدم قدرتها على تحقيق مصالح العباد ، و عدم توافرها مع العصر ؛ فأردت أن أزيل هذا الاعتقاد الخاطئ من خلال تطبيق شروط

صيغة المراجعة الفقهية على صيغة المراجعة المصرفية المطورة وفق نظرية المصلحة المرسلّة ؛ لنرى مدى شرعية هذه الصيغ الحديثة .

* مشكلة البحث :

و تتمثل في مدى شرعية المراجعة المصرفية بالبنوك الإسلامية ، وهي ما اصطلح على تسميتها بالمراجعة للأمر بالشراء ، و مدى انفاقها و اختلافها عن المراجعة الفقهية القديمة ، وبفرض الاختلاف بينهما ؛ هل يترتب عليه عدم شرعية المراجعة للأمر بالشراء المعمول بها الآن ؟ .

• منهج البحث :

سوف اتبع المنهج المقارن بين المراجعة الفقهية القديمة ، والمراجعة المصرفية الحالية مع التطبيق العملي على المصارف السودانية ؛ حتى نتوصل إلى النتائج والحلول الملائمة لخلق المناخ الملائم لمزيد من البدائل للمعاملات الربوية ، و بلورة وتطوير صيغ أخرى تعمل على تأصيل المعاملات المصرفية في إطار الشرع الحنيف ، و تيسير مصالح الخلق في مجال التمويل المصرفي .

* الدراسات السابقة :

هناك بعض الدراسات التي تناولت المراجعة الفقهية ؛ ولكنها لم توفها حقها من حيث الربط بين علم أصول الفقه الإسلامي ، و بين العمل المصرفي الإسلامي ، وهي دراسات مصرفية مالية ، و دراسات في الفقه المقارن تتعرض لفروع هذا البحث ، و إن كان ذلك من ناحية قانونية ، أو اقتصادية بحثه ؛ ولذلك عمدت إلى الكتابة في هذا الموضوع ؛ لبيان مدى الصلة الوثيقة بين علم أصول الفقه ، وتطور هذه الصيغ حديثاً استناداً لنظرية المصلحة المرسلّة .

وسوف استعرض المراجعة في الفقه الإسلامي ، وأهم مظاهر تطورها لدى

البنوك الإسلامية بالتطبيق على بعض المصارف السودانية كالتالي :

المبحث الأول : المرابحة الفقهية

أولاً - تعريف المرابحة:

(أ) المرابحة لغة " أصلها الريح وهو النماء ، ويقال بعته السلعة مرابحة على كل عشرة دراهم درهم، وكذلك اشتريته مرابحة(2) .

(ب) المرابحة اصطلاحاً :

وأقوم فيما يلي باستعراض أهم هذه التعريفات الفقهية لدى مذاهب الفقه الإسلامي كالتالي:

تعريف المرابحة عند الحنفيه:

عرفها الكاساني بقوله : المرابحة بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح .(3)
و عرفها ابن الهمام بقوله: المرابحة نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الأول مع زيادة ربح .(4)

تعريف المرابحة عند المالكية:

عرفها الدردير (5) بقوله : المرابحة هي بيع السلعة بالثمن الذي اشتراها به وزيادة ربح معلوم لهما (6).
وعرفها ابن جزئي المالكي: فأما المرابحة فهو أن يعرف صاحب السلعة المشتري بكم اشتراها ويأخذ منه ربحاً (7).

وقال ابن رشد(8): أجمع جمهور العلماء على أن البيع صنفان: مساومة ، ومرابحة ، وأن المرابحة هي أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة ، ويشترط عليه ربحاً ما للدينار ، أو الدرهم (9).

تعريف المرابحة عند الشافعية:

عرفها الشيرازي(10) بقوله: "يجوز لمن اشترى سلعة أن يبيعها مربحة وهو أن يبيِّن رأس المال ، وقدر الربح بأن يقول ثمنها مائة ، وقد بعثتها برأس مالها ، وربح درهم في كل عشرة". (11)

وعرفها الشربيني(12) بقوله: "والمربحة هي مفاعلة من الربح وهو الزيادة على رأس المال". (13).
تعريف المربحة عند الحنابلة:

عرفها ابن قدامة بقوله: معنى بيع المربحة هو البيع برأس المال ، وربح معلوم . (14)

(ج) تعريف المربحة في القانون السوداني :

الجدير بالذكر أن القانون السوداني لم يورد نصاً خاصاً بالمربحة في القانون المدني بل تدخل المربحة ضمن عقد البيع الذي أورد المشرع تعريفه بأن " البيع هو تمليك مال أو حق مالي لقاء مقابل "(15) . و لعل السبب في ذلك هو صدور قانون المعاملات المدنية لسنة 1984م مع بداية تجربة دخول السودان مرحلة أسلمة المعاملات المصرفية ؛ ولذلك لم ينص عليه بعينه .

ومن التعريفات أعلاه نلاحظ أن الفقهاء قد قاموا بتعريف المربحة في الاصطلاح الفقهي بما يناسب المعنى اللغوي، أي بمعنى الزيادة والنماء في التجارة. ومما سبق أستخلص أن تعريفات الفقهاء للمربحة ، وإن كانت تختلف في الألفاظ إلا أنها جميعها تتفق في المعنى ؛ فالعبرة بالمعاني ، وليس بالألفاظ ، أو المباني، كما أن المشرع السوداني لم يفرد للمربحة تعريفاً بعينه ؛ ونختار تعريف العالم أحمد سفر قاضي بوصفه التعريف الجامع لهذه المعاني التي أثارها الفقهاء في تعريفاتهم للمربحة هو التالي:

إن بيع المراجعة هو: "بيع بمثل رأس مال المبيع مع زيادة ربح معلوم" أي هو البيع الذي يدفع فيه المشتري مبلغاً زائداً على ما قامت به السلعة ، أي كلفته ولذا سمي مراجعة(16).

ثانياً - مشروعية المراجعة الفقهية :

يُعدُّ بيع المراجعة من البيوع الصحيحة شرعاً عند الفقهاء ؛ وذلك استناداً إلى النصوص والأدلة الشرعية التي أجازت عقد البيع ؛ بوصف أن المراجعة هي أحد أشكاله ، وكذلك استناداً إلى العرف التجاري ، وحاجة الناس والإجماع. ومن أهم هذه الأدلة ما يلي:

القرآن الكريم : قوله تعالى: "وأحل الله البيع وحرم الربا"(17) .

السنة النبوية : قول رسول الله (صلى الله عليه وسلم): "الذهب بالذهب، والفضة بالفضة، والبر بالبر، والشعير بالشعير، والتمر بالتمر، والملح بالملح، مثلاً بمثل ، سواء بسواء فإذا اختلفت الأصناف فبيعوا كيف شئتم إذا كان يد بيد" (18).

وكذلك ما روى عن ابن مسعود .رضي الله عنه - أنه كان لا يرى بأساً ده يازده وده دواز ده ولأنه ثمن معلوم فجاز البيع به كما لو قال بعثك بمائة وعشرة (19).

وفي الإجماع : ما رواه الطبري(20) بقوله: "وأجمعوا أن بيع المراجعة جائز" (21) .

و أما حاجة الناس فذكرها ابن نجيم الحنفي (22) بقوله : سبب إباحة مثل هذا التعامل هو التيسير ، ورفع الحرج والمشقة عنهم "لأن فيهم من لا يعرف قيمة الأشياء فيستعين بمن يعرفها ويطيب قلبه بما اشتراه وزيادة. (23)

وأما العرف فقد تعامل بها الناس منذ الصدر الأول للإسلام وإلى الآن ؛ فبيع المراجعة هو الأصل في بيوع الأمانة ؛ لأنه الغالب في التجارة عموماً ؛ ولأن التجار يقصدون من معاملاتهم التجارية تحقيق الربح".(24) ومما ورد استخلص أن بيع

المرابحة مشروع في الشريعة الإسلامية .

المبحث الثاني : تطور المرابحة لدى البنوك الإسلامية :

الجدير بالذكر أن ظهور البنوك الإسلامية في العصر الحديث قد أدى إلى تطور صيغ عقود التمويل الإسلامي التقليدية بالفقه الإسلامي ، وبلورة العقود في صور جديدة ؛ بوصف أن هذه العقود ما هي إلا وسائل تستخدم لتحقيق مقاصد معينة من أهمها في الشريعة الإسلامية تداول الأموال بين الجميع ، والحد من الفقر ، والتشغيل الأمثل للأموال وغيرها من الأهداف ، والمقاصد المعتمدة شرعاً .

والجدير بالذكر أن من أهم وأول هذه العقود التي تم تطويرها وتفعيلها استناداً إلى نظرية المصالح المرسلّة - هو عقد المرابحة الفقهية بصورته البسيطة والذي درجت المصارف الإسلامية على التعامل بها ؛ نسبة لما لها من مميزات ؛ ونتيجة ذلك التطور الذي يجعل منها عقداً مصرفياً يتواءم والبيئة الجديدة - أصبح يطلق عليها اصطلاحاً مصرفياً وهو المرابحة للأمر بالشراء.(25)

والجدير بالذكر أن الدكتور سامي حمود هو أول من أشاع هذا المفهوم الجديد للمرابحة في العصر الحديث وجاء ذلك في مؤلفه "تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية" ، وضرب مثلاً لذلك بقوله: إذا أراد أحد الأطباء مثلاً شراء أجهزة معينة لا يستطيع نقد ثمنها ، فإنه يتقدم إلى المصرف طالباً منه شراء الأجهزة المطلوبة بالوصف على أساس الوعد منه بشراء تلك الأجهزة اللازمة له فعلاً مرابحة بالنسبة التي يتفق عليها، 2% أو 3% مثلاً، فيشتريها المصرف ويأخذها العميل و يدفع الثمن مقسطاً حسب إمكانياته التي يساعده عليها دخله ، فهذه العملية عملية مركبة من وعد بالشراء ، وبيع بالمرابحة. وهي ليست من قبيل بيع الإنسان ما ليس عنده؛ لأن المصرف لا يعرض أن يبيع شيئاً ولكنه يتلقى أمراً

بالشراء، وهو لا يبيع حتى يملك ما هو مطلوب، ويعرضه على المشتري الأمر ليرى ما إذا كان مطابقاً لما وصف، كما أن هذه العملية لا تنطوي على ربح ما لم يضمن؛ لأن المصرف وقد اشترى فأصبح مالكاً يتحمل تبعه الهلاك، فلو عطبت الأجهزة المشتراة أو تكسرت قبل تسليمها للطبيب الذي أمر بشرائها - فإنها تهلك على حساب المصرف، وليس على حساب الطبيب". (26)

ولقد استند الدكتور سامي حمود فيما ذهب إليه على ما وجده من قول الإمام الشافعي في كتاب "الأم" حيث ورد في قوله: "إذا أرى الرجل الرجل السلعة فقال اشتر هذه وأربحك فيها كذا فاشترها الرجل فالشراء جائز والذي قال أربحك فيها بالخيار إذا شاء أحدث فيها بيعاً، وإن شاء تركه، وهكذا إن قال اشتر لي متاعاً ووصفه له، أو متاعاً أي متاع شئت، وأنا أربحك فيه، فكل هذا سواء يجوز البيع الأول ويكون هذا فيما أعطى من نفسه بالخيار، وسواء في هذا ما وصفت إن كان قال ابتاعه واشتريته منك بنقد، أو دين يجوز البيع الأول، ويكونان بالخيار في البيع الآخر فإن جدده جاز" (27). و كذلك ما ورد عن ابن القيم بقوله: "رجل قال لغيره اشتر هذه الدار، أو هذه السلعة من فلان بكذا وكذا، وأنا أربحك فيها كذا وكذا، فخاف إن اشترها أن يبدو للأمر فلا يريدتها، ولا يتمكن من الرد، فالحيلة إن يشتريها على أنه بالخيار ثلاثة أيام، أو أكثر ثم يقول للأمر قد اشتريتها بما ذكرت فإن أخذها منه، وإلا تمكن من ردها على البائع بالخيار، فإن لم يشتريها الأمر إلا بالخيار فالحيلة أن يشترط له خياراً أنقص من مدة الخيار التي اشترطها هو على البائع ليتسع له زمن الرد إن ردت عليه" (28)

وعرفها الدكتور رفيق المصري بقوله: "بأنها عبارة عن أن يتقدم الراغب في شراء سلعة إلى المصرف، لأنه لا يملك المال الكافي لسداد ثمنها نقداً، ولأن البائع لا

بييعها له إلى أجل، فيشتريها المصرف بئمن نقدي وبييعها إلى عميله بئمن مؤجل أعلى". (029)

وكذلك عرفها الدكتور محمد أحمد سراج بقوله: "المرابحة في البنوك الإسلامية عبارة عن التزام من المصرف بشراء سلعة موصوفة وصفاً بعينها وبييعها لعميله بنسبة معينة من الربح مع وعد من العميل بشراء هذه السلعة عند حصولها للمصرف بئمن الشراء مع إضافة النسبة المتفق عليها من الربح". (30)

وكذلك أورد صورتها د. أحمد على عبد الله بقوله: بيع المرابحة للأمر بالشراء تتلخص في أن يطلب أحد المتعاقدين من الآخر أن يشتري سلعة مسماة ، وموصوفة ، ثم يعده بشرائها منه وتزويجه فيها، يقوم المأمور - في حالة الاتفاق المبدئي - بشراء السلعة المطلوبة وفقاً لمواصفاتها ، أو بعينها، ثم يعرضها على طالبها بتكلفتها على المأمور وزيادة ربح مسمى، هو ما اتفقا عليه ابتداء. فإذا قبل الطالب هذا العرض انعقد البيع مرابحة بين الطرفين (31).

وكذلك عرفها د. صبري شحاتة بقوله: بيع المرابحة للأمر بالشراء يتم بأن يطلب أحد المتعاقدين ويعرف بالأمر ، أو الطالب من الآخر ، ويعرف بالمأمور ، أو المطلوب منه أن يشتري سلعة مسماة ، أو موصوفة - ليست في ملك المأمور أو المطلوب منه- ويعده بأنه إذا ما اشتراها فإنه - أي الأمر - سيقوم بشرائها منه بالئمن الذي اشتراها به المأمور مع زيادة ربح معلوم ، وبناء على ذلك يمكن تعريف بيع المرابحة للأمر بالشراء بما يلي:

" هو البيع الذي يتفاوض ويتفق فيه طرفان ، أو أكثر ثم يتواعدان على تنفيذ الاتفاق الذي يطلب بموجبه أحدهما ويسمى (الطرف الأمر) من الآخر ويسمى (المأمور) أن يشتري له سلعة معينة أو محددة بمواصفات معينة ، ويعده بتزويجه في

هذه السلعة مع جواز تسمية قدر أو نسبة الربح، على أن يعقدا على ذلك بيعا جديدا إذا اختار الأمر تنفيذ الاتفاق عند تملك المأمور للسلعة" (32).

"ومما سبق يتضح لنا أن المراجعة للأمر بالشراء عملية مركبة من وعد بالشراء ، وبيع بالمراجعة وهي ليست من قبيل بيع الإنسان ما ليس عنده ؛ لأن المصرف لا يعرض أن يبيع شيئا ، ولكنه يتلقى أمرا بالشراء. وهو لا يبيع حتى يملك ما هو مطلوب ويعرضه على المشتري الأمر ليرى ما إذا كان مطابقا لما وصف. كما أن هذه العملية لا تنطوي على ربح ما لم يضمن ؛ لأن المصرف وقد اشترى فأصبح مالكا يتحمل تبعه الهلاك. فلو عطبت الأجهزة المشتراة أو تكسرت قبل تسليمها للطبيب الذي أمر بشرائها فإنها تهلك على حساب المصرف ، وليس على حساب الطبيب". (33)

كذلك ورد بيع المراجعة للأمر بالشراء بالموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية بقولها:

"يهدف هذا النوع من النشاط إلى تمكين الأفراد أو الهيئات من الحصول على سلعة يحتاجونها قبل توفر الثمن المطلوب، على أساس دفع القيمة بطريق القسط الشهري، أو غير ذلك من الترتيبات المشابهة. إلا أن هذا الخط يبدأ من المستهلك ، وهنا يتقدم العميل إلى البنك طالبا منه شراء سلعة معينة بالموصفات التي يحددها على أساس الوعد منه بشراء تلك السلعة اللازمة له فعلا مربحة بنسبة يتفق عليها ويدفع الثمن مقسطا بحسب إمكانياته. فهذه العملية مركبة من وعد بالشراء وبيع بالمراجعة ؛ فهي ليست من قبيل (بيع الإنسان ما ليس عنده) ؛ لأن البنك لا يعرض أن يبيع شيئا ، ولكن يتلقى أمرا بالشراء ، وهو لا يبيع حتى يملك ما هو مطلوب ويعرضه على المشتري الأمر؛ ليرى ما إذا كان مطابقا لما وصف. كما أن العملية

لا تتطوي على ربح ما لم يضمن؛ لأن البنك قد اشترى فأصبح مالكاً يتحمل تبعه الهلاك ، وينبغي ألا يكون الأمر بالشراء شفاهة، وإنما يلزم أن يكون طلباً مكتوباً وأن يتأكد البنك من جدية الطلب حتى تصبح المخاطرة محسوبة ؛ وحتى يتلافى البنك نكوص الأمر بالشراء عن الشراء بعد ذلك (34).

و مما ورد أعلاه أستخلص أن المراجعة للأمر بالشراء هي صيغة جديدة ومطورة للمراجعة الفقهية تمت بلورتها بواسطة المصارف الإسلامية استناداً لنظرية المصالح المرسله .

و فيما يلي أتناول تطور صيغة المراجعة لدى المصارف الإسلامية في مطلي كالتالي:

المطلب الأول : شروط المراجعة في الفقه الإسلامي وتطبيقاتها على المراجعة للأمر بالشراء :

وضع الفقهاء شروطاً للمراجعة في الفقه الإسلامي منها الشروط العامة في العقود كافة ، ومنها الشروط الخاصة بالمراجعة ، و نتناول الأخيرة وتتنصر أهم هذه الشروط فيما يلي:

1- أن يكون رأس المال معلوماً (العلم بالثمن الأول و العلم بالربح):

ويقصد بذلك أن يكون رأس المال والذي يمثل قيمة السلعة محل العقد معلوماً لطرفي العقد المصرف المأمور بالشراء والعميل الأمر بالشراء، حيث أن بيع المراجعة بيع بالثمن الأول ، أو بالتكلفة الكلية للسلعة مع زيادة ربح متفق عليه . (35)

والجدير بالذكر أن هذا الشرط متفق عليه بين جميع الفقهاء في المراجعة الفقهية بصورتها القديمة. وقد جاءت أقوال الفقهاء في ذلك كالتالي :-

"يقول الكاساني: وأما شرائطه أن يكون الثمن الأول معلوماً للمشتري الثاني ؛ لأن المراجعة يبيع بالثمن الأول ، ومع زيادة ربح والعلم بالثمن الأول شرط صحة البيوعات كلها ، فإن لم يكن معلوماً فالبيع فاسد إلى أن يعلم في المجلس فيختار إن شاء فيجوز ، أو يترك فيبطل ، أما الفساد للحال فلجهالة الثمن ؛ لأن الثمن للحال مجهول ، أما الخيار فللخلل في الرضا ؛ لأن الإنسان قد يرضى بشراء شئ بثمن يسير ولا يرضى بشرائه بثمن كبير فلا يتكامل الرضا إلا بعد معرفة مقدار الثمن ، فإذا لم يعرف اختل رضاه واختلال الرضا يوجب الخيار ولو لم يعلم حتى افترقا عن المجلس بطل العقد لتقرر الفساد (36).

ويقول ابن جزئي المالكي: المراجعة أن يعرف صاحب السلعة المشتري بكم اشتراها ويأخذ منه ربحاً إمّا على الجملة مثل أن يقول اشتريتها بعشرة وتربحني ديناراً أو دينارين ، وإمّا على التفصيل وهو أن يقول تربحني درهماً لكل دينار أو غير ذلك ومثال ذلك: " إذا كان قد ناب صاحب السلعة زيادة على ثمنها ، فإن كانت الزيادة مما لها عين قائمة حسبها صاحب السلعة مع الثمن ، وجعل لها قسطاً من الربح ، وذلك كالخياطة والصياغة والقسارة ، وإن لم يكن لها عين قائمة وعملها بنفسه كالطي والنشر . لم يحسبها في الثمن ولم يجعل لها قسطاً من الربح ، فإن استأجر عليها حسبها في الثمن ولم يجعل لها قسطاً من الربح ككراء نقل المتاع وشده ، ويجوز له أن يحسب ذلك كله إذا بينه للمتري " ، كما لا يجوز الكذب في التعريف بالثمن ، فإن كذب ثم اطلع المشتري على الزيادة في الثمن . فالمشتري مخير بين أن يمسك بجميع الثمن ، أو يرده إلا أن يشاء البائع أن يحط عنه الزيادة وما ينوبها من الربح فيلزمه الشراء" (37).

ويقول الشيرازي من الشافعية: ويجوز أن يبيعها مرابحة ، وهو أن يبين رأس

المال، وقدر الربح بأن يقول ثمنها مائة وقد بعثتها برأس مالها وربح درهم في كل عشرة ؛ لما روي عن ابن مسعود . رضي الله عنه . أنه كان لا يرى بأساً بده يازده وده دوازده ، ولأنه ثمن معلوم فجاز البيع به كما لو قال بعثك بمائة وعشرة (38). ويقول ابن قدامة من الحنابلة: معنى بيع المراجعة هو البيع برأس المال وربح معلوم ، ويشترط علمهما برأس المال فيقول رأس مالي فيه أو على بمائة بعثك بها وربح عشرة ، فهذا جائز لا خلاف في صحته ولا نعلم فيه عند أحد كراهة ، وإن قال بعثك رأس مالي فيه وهو مائة وأربح في كل عشرة درهماً أو قال ده يازده أو ده دوازده . فقد كرهه أحمد. (39)

والجدير بالذكر أن شرط معلومية رأس مال السلعة محل بيع المراجعة في المراجعة للأموء بالشراء من الشروط الجوهرية التي نصت عليها عقود المراجعة المطورة بواسطة هيئات الرقابة الشرعية بالبنوك الإسلامية بل إن هذه المصارف تتعاقد كتابة مع الأمر بالشراء ، ويوضح عقد المراجعة تفصيل لمبلغ البيع مقسم إلى ثمن شراء السلعة والمصروفات والربح الذي يعود على المصرف . (40)

ومما سبق يتضح لنا تطابق شروط معلومية رأس مال السلعة محل بيع المراجعة للأمر بالشراء مع ما اشترطه الفقهاء للمراجعة في الفقه الإسلامي .

2- أن يكون العقد الأول صحيحاً :

ويقصد بالعقد الأول ذلك العقد الذي بموجبه تملك البائع السلعة محل البيع ، فلو شاب ذلك العقد أي بطلان أو فساد . فإن ذلك العقد الأول لا يمكن البائع لبيع ما لا يملك .

و ذكر الكاساني ذلك بقوله: " ومنها أن يكون العقد الأول صحيحاً ، فإن كان فساداً لم يجز بيع المراجعة ؛ لأن المراجعة بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح والبيع

الفاقد ، وإن كان يفيد الملك في الجملة لكن بقيمة المبيع أو بمثله لا بالثمن ؛ لفساد التسمية ، والله عز وجل أعلم".(41)

كذلك تناول هذا الشرط عند الفقهاء أستاذنا الدكتور أحمد على عبد الله بقوله: " اشترط الأحناف لصحة بيع المرابحة أن يكون العقد الأول الذي ينبنى عليه العقد الجديد صحيحاً ؛ وذلك لأن المرابحة بيع مرتب على الثمن الأول. واعتماد الثمن الأول المسمى يقتضي صحة العقد الذي نشأ منه. ورغم أن العقد الفاسد يفيد الملك في الجملة ، ومنها ملكية الثمن إلا أن المستفاد بالعقد الفاسد قيمة المبيع أو مثله وليس المسمى من ثمنه. وعليه فلا محل للثمن الأول ، وكان مقتضى ذلك أن يجوز الأحناف المرابحة فيما إذا كان الثمن الأول مثلياً ؛ لأنه يصار إلى مثله ولا حرج فهو متمشٍ مع اشتراطهم السابق في أن يكون الثمن الأول مثلياً ، هذا وإن العقد الفاسد وإن كان يفيد الملك في الجملة إلا أن ملكه يعتبر ملكاً خبيثاً بحيث لا يجوز لصاحبه أن ينتفع به لنفسه. وكان ينبغي أن يلغي هذا كل نوع من الانتفاع ، كما هو رأي الجمهور في اعتبار العقد الفاسد في المعاملات المالية عقداً باطلاً لا يفيد ملكاً . فتكون النتيجة واحدة عند الأحناف وغيرهم في اشتراط صحة العقد الأول لجواز المرابحة المترتبة عليه". (42)

وأما عقود المرابحة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية ، فإن هذا الشرط من الشروط الأساسية ؛ فوفقاً للنظريات القانونية المقتبسة من الشريعة الإسلامية ، والمعمول بها خاصة بالسودان في العصر الحالي وطالما أن العقد الذي اشترى بموجبه المصرف السلعة المأمور بشرائها باطل . فإن هذا العقد لا يترتب عليه تملك السلعة للمشتري "المصرف" والذي بدوره لا يكون مالكا للسلعة ، فلا يجوز له بيعها للأمر بالشراء "المشتري" ؛ ذلك أنه لا يجوز لشخص قانوناً أن يبيع ما لا يملك ، كما

أن القاعدة الذهبية في القانون هي أن ما بني على باطل فهو باطل.

3 - أن يكون العقد الأول خالياً من الربا:

وهو من الأمور المعلومة في الدين الإسلامي بالضرورة ؛ ذلك أن الإسلام قد حرم الربا أيما تحريم ، ولقد بذل الفقهاء وسعهم عند وضع شروط و ضوابط كل عقود المعاملات المالية في الفقه الإسلامي للتأكد من خلو هذه المعاملات من الربا أو أكل أموال الناس بالباطل .

وفي ذلك يقول الكاساني: " ومنها ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا ، فإن كان بأن اشترى المكيل أو الموزون بجنسه مثلاً بمثل . لم يجز له أن يبيعه مرابحة ؛ لأن المرابحة يبيع بالثمن الأول وزيادة والزيادة في أموال الربا تكون ربا لا ربحاً ، وكذا لا يجوز بيعه مواضعة لما قلنا ، وله أن يبيعه تولية ؛ لأن المانع هو تحقق الربا ، ولم يوجد في التولية ؛ ولأنه يبيع بالثمن الأول من غير زيادة ولا نقصان ، وكذا الإشراك ؛ لأنه تولية لكن ببعض الثمن ، وأما عند اختلاف الجنس ، فلا بأس بالمرابحة حتى لو اشترى ديناراً بعشرة دراهم فباعه بربح درهم أو ثوب بعينه - جاز ؛ لأن المرابحة يبيع بالثمن الأول وزيادة لو باع ديناراً بأحد عشر درهماً ، أو بعشرة دراهم وثوب - كان جائزاً كذا هذا ولو باع الدينار بربح ذهب بأن قال بعتك هذا الدينار الذي اشتريته بربح قيراطين - لم يجز عند أبي يوسف وعند محمد جاز ، وجه قوله أن المرابحة يبيع بالثمن الأول وزيادة كأنه باع ديناراً بعشرة دراهم وقيراطين ، وذلك جائز ، وطريق جوازه أن يكون القيراطان بمثلهما من الدينار والعشرة ببقية الدينار كذا هذا ولأبي يوسف أن في تجويز هذا تغيير المرابحة ؛ لأن المتصارفين جعلوا العشرة رأس المال والدرهم ربحاً ، فلو جوزنا على ما قاله محمد لصار القيراط رأس مال وبعض العشرة ربحاً وفيه تغيير المقابلة وإخراجها عن كونها

مرابحة ، فلا يصح ولو اشترى سيفاً محلي بفضة وحليته خمسون بمائة درهم ، ثم باعه مرابحة بريح درهم أو بريح دينار أو بريح ثوب بعينه . لا يجوز ؛ لأن المرابحة بيع بالثمن الأول وزيادة ربح والربح ينقسم على كل الثمن ؛ لأنه جعل كل الثمن فلابد وأن ينقسم على كله ليكون مرابحة على كل الثمن ، ومتى انقسم على الكل كان للحلية حصة من الربح لا محالة فيتحقق الربا ، ولا يصح العقد. (43)

وكذلك ذكر ذلك الدكتور أحمد على عبد الله (44) بقوله: "وهذا الشرط متعلق على وجه الخصوص ببيع المرابحة الذي هو من بيوع الأمانة التي تنبئ على العقد الذي سبقه وعلى وجه الخصوص على الثمن في البيع الذي سبق المرابحة مباشرة". "وقد يكون الثمن الأول مقابلاً بجنسه من الأموال الربوية كما في حال صرف النقود وبيع المثليات الأخرى من المكيلات والموزونات . فإنه يشترط في هذه الحالة أن يكون البيع مثلاً بمثل سواء بسواء يداً بيد. وبيع المرابحة هو بيع مترتب على الثمن الأول ، وأعلى مثله مع زيادة والزيادة مع اتحاد الجنس ربا وليست ربحاً ؛ ولذلك لا تجوز . فهذه هي الحالة التي يختص بها بيع المرابحة وكذلك بيع الوضعية من بيوع الأمانة ، ولذلك نص عليها حتى يتفادى الربا من جراء هذا البيع".

أما إذا اختلفت الأجناس.. فقد أباح الشارع البيع كيف شاء المتبايعين إذا كان يداً بيد ، فتجوز المفاضلة إذا ولذلك تجوز المرابحة".

ومثال ذلك لو اشترى ديناراً ذهباً بعشرة دراهم فضة فباعه بريح درهم ، ولكن لا تجوز المرابحة لو اشترى ديناراً ذهباً بدينارين ذهب فباعه بثلاثة دنائير ذهب ، فالبيع غير جائز بنص الحديث حتى لو اختلف معيار الجودة "عيار 21 أو عيار 18" ؛ لأن العبرة باتحاد الجنس لا اختلاف الجودة (45).

وفيما يتعلق بهذا الشرط وهو شرط بديهي ، ينبغي أن يراعى في كل العقود ،

وخاصة في بيع المرابحة ؛ لأنه من بيوع الأمانة ؛ لذلك يجب أن يكون العقد الأول الذي يسبقه والذي يتم بين المصرف المأمور بالشراء والبائع الأول خالياً من الربا. (46)

و مما سبق يتضح لنا في بيع المرابحة للأمر بالشراء أن المصارف الإسلامية تتقيد بما ورد بالشريعة الإسلامية من أحكام وطالما أن الفائدة هي ربا محرم ، فإن المرابحة للأمر بالشراء تتفق وتتطابق مع المرابحة الفقهية في هذا الشرط خاصة أن أهم ما يميز المصارف الإسلامية هي عدم تعاملها بالربا .

4- بيان أية عيوب قد تكون حدثت في السلعة موضوع المرابحة:

وهو شرط واضح وجلي ؛ لأن الفقهاء متفقون على أن المرابحة من بيوع الأمانة ؛ وفي ذلك يقول الكاساني: " إذا حدثت بالسلعة عيب في يد البائع أو في يد المشتري فأراد أن يبيعه مرابحة - ينظر إن حدثت بأفة سماوية له أن يبيعه مرابحة بجميع الثمن من غير بيان عندنا ، وقال زفر والشافعي - رحمهما الله - لا يبيعه مرابحة حتى يبين ، وإن حدثت بفعله أو بفعل أجنبي لم يبيعه مرابحة حتى يبين بالإجماع وجه قولهما إن البيع من غير بيان حدوث العيب لا يخلو من شبهة الخيانة ؛ لأن المشتري لو علم أن العيب حدث في يد المشتري - لكان لا يريحه فيه ، ولأنه لما باعه بعد حدوث العيب في يده فقد احتبس عنده جزءاً منه فلا يملك بيع الباقي من غير بيان ، كما لو احتبس بفعله أو بفعل أجنبي ، ولنا أن الفأنت جزء لا يقابله ثمن بدليل أنه لو فات بعد العقد قبل القبض - فلا يسقط بحصته بشئ من الثمن فكان بيانه والسكوت عنه بمنزلة واحدة ، وما يقابله الثمن قائم بالكلية ، فله أن يبيعه مرابحة من غير بيان ؛ لأنه يكون بائعاً ما بقي بجميع الثمن بخلاف ما إذا فات بفعله أو بفعل أجنبي ؛ لأن الفأنت صار مقصوداً بالفعل ، وصار مقابلة الثمن فقد

حبس المشتري جزءاً يقابله الثمن ، فلا يملك بيع الباقي مرابحة إلا ببيان (47) وكذلك يقول الدردير بوجود بيان أي عيب في السلعة بقوله: " ووجب" على بائع مرابحة وغيرها "تبيين ما يكره" في ذات المبيع أو وصفه لو اطلع عليه المشتري ولو لم يكن عيباً كثوب من به حكة أو جرب.(48)

كما أورد الشيرازي أن اشتري عينا بمائة ووجد بها عيباً وحدث عنده عيب آخر فرجع بالأرش وهو عشرة دراهم قال هي على بتسعين أو تقوم على بتسعين ولا يجوز أن يقول الثمن مائة ؛ لأن الرجوع بالأرش استرجاع جزء من الثمن فخرج عن أن يكون الثمن مائة ، ولا يقول اشتريتها بتسعين لأنه كذب" (49).

وعبارة الشيرازي تفيد أن الأرش المأخوذ قد يكون عن العيب القديم ، أو عن العيب الجديد إذا كان بفعل أجنبي وإلزامه بطرح قيمة الأرش من الثمن الأول هو إلزام له ببيان العيب الحاصل (50).

كما تناول ذلك الشريبي بقوله: في "بيان العيب" القديم "الحادث عنده" بأفة أو جناية تنقص القيمة أو العين ؛ لأن الغرض يختلف بذلك ؛ ولأن الحادث ينقص به المبيع ، ولا يكفي فيه تبيين العيب فيه ليوهم المشتري أنه كان عند الشراء كذلك وأن الثمن المبذول كان في مقابلته مع العيب ، ولو كان به عيب قديم ثم اطلع عليه بعد الشراء أو رضي به . وجب بيانه أيضاً وبيان أنه اشتراه من طفله أو بدين مماطل أو معسر ؛ لأن الغرض يختلف بذلك ، ولو أخذ أرش عيب وباع بلفظ قام على حط الأرش أو بلفظ ما اشتريت ذكر صورة ما جرى به العقد مع العيب ، وأخذ الأرش ؛ لأن الأرش المأخوذ جزء من الثمن.(51)

كما تناول ذلك ابن قدامة بقوله فإن أخذ أرش العيب أو الجناية أخبر بذلك على وجهه ذكره القاضي ، وقال أبو الخطاب يحط أرش العيب من الثمن ، ويخبر

بالباقى ؛ لأن أرش العيب عوض ما فات به فكان ثمن الموجود هو ما بقى وفي أرش الجناية وجهان أحدهما يحطه من الثمن كأرش العيب ، والثاني لا يحطه كالنماء ، وقال الشافعي يحطهما من الثمن ويقول تقوم على بكذا ؛ لأنه صادق فيما أخبر به فأشبهه ما لو أخبر بالحال على وجهه ، ولنا إن الأخبار بالحال على وجهه أبلغ في الصدق وأقرب إلى البيان ونفي التغيرير بالمشتري والتدليس عليه فلزمه ذلك كما اشترى شيئين بثمن واحد وقسط الثمن عليهما ، وقياس أرش الجناية عليه على النماء ، والكسب غير صحيح ؛ لأن الأرش عوض نقصه الحاصل بالجناية عليه فهو بمنزلة ثمن جزء منه باعه وكقيمة أحد الثوبين إذا تلف أحدهما والنماء والكسب زيادة لم ينقص بها المبيع ، ولا هي عوض عن شئ منه ، فأما إن جني المبيع ففداه المشتري . لم يلحق ذلك بالثمن ولم يخبر به في المرابحة بغير خلاف نعلمه ؛ لأن هذا الأرش لم يزد به المبيع قيمة ولا ذاتاً ، وإنما هو مزيل لنقصه بالجناية ، والعيب الحاصل بتعلقها فرقبته فأشبهه الدواء المزيل لمرضه الحادث عند المشتري ، فأما الأدوية والمؤونة والكسوة وعمله في السلعة بنفسه أو عمل غيره له بغير أجره - فإنه لا يخبر بذلك في الثمن وجهاً واحداً ، وإن أخبر بالحال على وجهه فحسن. (52)

كما تناول علماء المصارف الإسلامية هذا الشرط فقد جاء فيه: "ويقصد بذلك أن يقوم المصرف "المأمور بالشراء" ببيان أية عيوب تكون قد حدثت في السلعة بعد شرائها من مصدرها للعميل إلا أنه أوجب وألزم في بيع المرابحة ؛ لأن العميل هذا قد ائتمن المصرف في ثمن السلعة ومواصفاتها، فيجب الحفاظ على هذه الأمانة من الخيانة ؛ ولأن إخلال المصرف بهذا الشرط يكون قد أوقع نفسه في مخالفات شرعية يجب أن يكون بمنأى عنها. (53)

و مما سبق يتضح لنا اشتراط المصارف الإسلامية لشرط بيان العيب في

المراجعة للأمر بالشراء تماماً كما يشترط في الفقه الإسلامي.

5- بيان الأجل:

فإذا كان البائع قد اشترى السلعة محل المراجعة بالأجل ، فإن الفقهاء يشترطون على البائع أن يقوم ببيان هذا الأمر للمشتري. وفي ذلك يقول الكاساني: "ولو اشترى شيئاً نسيئاً لم يبعه مرابحة حتى يبين ؛ لأن للأجل شبهة المبيع ، وإن لم يكن مبيعاً حقيقة ؛ لأنه مرغوب فيه ألا ترى أن الثمن قد يزداد لمكان الأجل فكان له شبهة أن يقابله شيء من الثمن فيصير كأنه اشترى شيئين ثم باع أحدهما مرابحة على ثمن الكل ؛ لأن الشبهة ملحقة بالحقيقة في هذا الباب فيجب التحرز عنها بالبيان". (54)

وأورد الدردير ذلك بقوله: "ووجب على بائع المراجعة بيان "الأجل" الذي اشترى إليه ؛ لأن له حصة من الثمن هذا إن دخلا على التأجيل ابتداء بل وإن بيع "المبيع على النقد"، ثم أجل بتراضيهما فيجب على بائع المراجعة نقداً بيان الأجل المضروب بعد العقد ؛ لأن اللاحق كالواقع ووجب بيان "طول زمانه" أي زمان مكث المبيع عنده ولو عقاراً ؛ لأن الناس يرغبون في الذي لم يتقادم عهده في أيديهم". (55) أما الشيرازي فقال: "وإن ابتاع بثمن مؤجل لم يخبر بثمن مطلق لأن الأجل يأخذ جزءاً من الثمن فإن باعه مرابحة ولم يخبره بالأجل ثم علم المشتري بذلك ثبت له الخيار لأنه دلس عليه بما يأخذ جزءاً من الثمن فنثبت له الخيار كما لو باعه شيئاً وبه عيب ولم يعلمه بعيبه". (56)

أما ابن قدامة فقد ذكر في ذلك وإن اشترى شيئاً بثمن مؤجل لم يجز بيعه مرابحة حتى يبين ذلك. (57)

كما أورد أيضاً وإن اشترى بثمن مؤجل ولم يبين أمره - فعن أحمد أنه مخير بين

أخذه بالثمن الذي وقع عليه العقد حالاً وبين الفسخ. (58) والجدير بالذكر أنه في بيع المراجعة للأمر بالشراء بالمصارف الإسلامية يشترط نفس هذا الشرط ، ولقد ورد في ذلك: ويشترط في بيع المراجعة كذلك أن يبين البائع الذي اشترى السلعة بثمن مؤجل أن الثمن الأول الذي سماه يتصف بهذه الصفة وذلك ؛ لأن الثمن المؤجل يكون غالباً أعلى من الثمن الحالي، وبهذا يكون المشتري على بينة من أمره فيحتاط لنفسه بما فيه الكفاية بعد أن توفرت له المعلومات من تحديد دقيق لمواصفات السلعة وزناً وعداً وكيلاً تحديداً نافياً للجهالة يتمشى مع الأمانة المفروضة في هذا البيع. (59)

و مما سبق نستخلص اشتراط المصارف الإسلامية نفس شرط بيان الأجل في المراجعة للأمر بالشراء تماماً ، كما يشترط في الفقه الإسلامي. كما أستخلص أن كل الشروط المطلوب توافرها في المراجعة موجودة و متوفرة في صيغة المراجعة للأمر بالشراء الحديثة ، والمطورة وفق نظرية المصالح المرسله .

المطلب الثاني : أهم مظاهر تطوير صيغة المراجعة لدى البنوك الإسلامية:

ومما سبق نلاحظ أن أهم الفروق فيما بين المراجعة الفقهية القديمة والمراجعة للأمر بالشراء التي تم تطويرها استناداً إلى نظرية المصالح المرسله لدى المصارف الإسلامية في العصر الحديث . هي ما يلي:

أطراف المراجعة:

المراجعة الفقهية البسيطة كانت تنحصر العلاقة فيها بين طرفين اثنين هما البائع والمشتري، أما المراجعة المصرفية الحديثة المراجعة للأمر بالشراء - فتتسع دائرة العلاقات فيها لتصبح ثلاثة أطراف هم البائع والمشتري والمصرف الوسيط بينهما.

الوعد بالبيع:

المراجعة الفقهية كان يتم فيها العقد مباشرة بين الطرفين لوجود المبيع، أما المراجعة للآمر بالشراء في العصر الحديث فهي لا تتم مباشرة؛ لعدم وجود المبيع بحوزة البائع "المصرف"، وإنما يعد المصرف المشتري بشراء السلعة وبيعها للمشتري بعد الحصول عليها؛ فالمبيع في المراجعة الفقهية موجود، أما في المراجعة للآمر بالشراء فالمبيع موصوف.

الإيجاب:

في المراجعة الفقهية يكون مقدم الإيجاب هو البائع في الغالب فيقول هذه السلعة بكذا أو قامت على بكذا وأبيعها بربح كذا، أما في المراجعة للآمر بالشراء فصاحب الوعد بالشراء هو دائماً المشتري الأمر بشراء السلعة؛ فيقول للمصرف اشتر السلعة بكذا وأربحك فيها كذا، ولذلك فإن مخاطر المصرف بامتلاك السلعة أقل بكثير؛ لأنه ليس تاجراً يشتري السلع وينتظر من يشتريها منه، فالمصرف لا يشتري السلعة إلا بعد طلب الأمر بالشراء للسلعة والتزامه بدفع ثمنها وبيع كذا فيها، كما أنه لولا طلب الأمر بالشراء لم يكن للمصرف أي نية لشراء السلعة.

القصد:

في المراجعة الفقهية يقصد البائع امتلاك السلعة بقصد البيع لتحقيق الربح، أما في المراجعة للآمر بالشراء فيقصد المصرف تمويل شراء السلعة لتحقيق الربح فيها.

عليه، ومما سبق سوف نحاول إلقاء الضوء على أهم مظاهر تطور صيغة المراجعة استناداً إلى نظرية المصالح المرسلّة بواسطة المصارف الإسلامية في العصر الحديث وذلك كالتالي:

أولاً: أطراف المراجعة للأمر بالشراء:

إن من أهم مظاهر تطور المراجعة الفقهية استناداً إلى نظرية المصالح المرسلّة في العصر الحديث لدى المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية . هو أطراف هذه المراجعة ، فبينما كانت المعاملة تتم عند الفقهاء المتقدمين بين طرفين اثنين هما البائع والمشتري أو ما يطلق عليه ثنائية الأطراف . فإن المراجعة للأمر بالشراء ومع تبلور صيغتها ، أصبحت ثلاثية الأطراف ، وأطرافها هم:

1- الأمر بالشراء:

وهو الشخص الذي غالباً لا يملك كامل مبلغ الشراء للسلعة التي يريد الحصول عليها ، فيتقدم بطلب للمصرف الإسلامي أمراً له بشراء السلعة لحسابه وموضحاً كافة أوصافها ، ويلتزم عند المصارف الآخذة بنظام إلزامية الوعد بشراء هذه السلعة عند شراء المصرف لها مع تربيح هذا المصرف نسبة معينة على جملة الثمن، وهو المشتري الثاني للسلعة بعد المصرف الإسلامي.

2- المأمور بالشراء:

وهو المشتري الأول "المصرف الإسلامي" وبموجب طلب الزبون "الأمر بالشراء" يشتري السلعة المطلوبة من المصدر و يملكها ، ثم يقوم ببيعها للمشتري الثاني "الأمر بالشراء" مقابل حصوله على ربح متفق عليه إضافة لمبلغ الشراء.

3- البائع الأول:

وهو من تكون لديه السلعة التي يريد الأمر بالشراء تملكها ، ولكنه لا يملك ثمنها ، فيأمر المأمور بالشراء "المصرف الإسلامي" بطلب لشرائها لحسابه ، فيقوم المأمور بالشراء بشرائها وتملكها وعرضها بالمواصفات المتفق عليها للأمر بالشراء لشرائها وتربحها نسبة مقدرة من جملة الثمن.

والجدير بالذكر أن أخذ المصارف الإسلامية بهذه المعاملة وفق تطور صيغتها يحقق لها مصلحة تتفق مع طبيعتها كمؤسسة للتمويل لتحقيق هدفين:

(أ) تحقيق مصالح من يتعاملون معها سواء من الأفراد، أو الأشخاص الاعتبارية لأن المصرف، أو البنك يمكن أن يبيع لهم بئمن آجل - كأن يدفع العميل جزءاً من الثمن في الحال وبمهله بما تبقى، أو يبيعه بالأقساط ابتداءً ويؤجل كل الثمن (60).

(ب) تحقيق مصلحة المصرف الإسلامي في تمويل شراء السلع التي يرغب فيها من ليس لهم الكفاية من المال للحصول عليه، وحصول المصرف الإسلامي على ربح مقدر لقاء تمويله لشراء السلعة، وتمكين الأمر بالشراء من الحصول عليها "أي أن ربح المصرف يقدر بمقدار الفرق بين ثمن بيع السلعة للأمر والتكلفة التي يتحملها البنك في سبيل توفير السلعة". (61)

والجدير بالذكر أن التمويل المصرفي في السودان بصيغة المرابحة - ظل يستحوذ على النصيب الأكبر من إجمالي تدفق التمويل المصرفي حسب الصيغ؛ وذلك للخبرة الطويلة للبنوك في ممارسة التمويل بهذه الصيغ بالإضافة إلى قلة المخاطر في هذه الصيغة مع ضمان العائد و الربحية في التمويل بصيغة المرابحة بعكس الصيغ الأخرى، ثم أنه و ابتداءً من العام 2000م ظلت المرابحة تشكل نسباً منخفضة عاماً تلو الآخر؛ نظراً لتوجيه السياسات التمويلية لبنك السودان الرامي إلى النزول بالتمويل المصرفي عن طريق المرابحة، وتشجيع التمويل المصرفي عن طريق الصيغ الأخرى، بالإضافة إلى إلزام البنوك بتطبيق صيغة المرابحة حسب ما ورد في المرشد الفقهي لصيغة المرابحة. (62)

ومما ورد أعلاه يتضح لنا أن صيغة المرابحة المطورة استناداً لنظرية المصالح المرسله - قد أصبحت ثلاثية الأطراف وأطرافها هم : الأمر بالشراء (العميل) و

المأمور بالشراء (المصرف) و البائع الأول (الشخص الاعتباري أو الطبيعي الذي لديه السلعة محل التعاقد) ، و ذلك غير المراجعة الفقهية القديمة التي كانت اطرافها تنحصر في البائع و المشتري فقط .

ثانياً : إلزامية الوعد بالشراء في بيع المراجعة للأمر بالشراء:

تعتبر مدى إلزامية الوعد في بيع المراجعة للأمر بالشراء من أهم المسائل التي أثارت الجدل بين علماء المسلمين في العصر الحديث ؛ بسبب اعتماد بعضهم لإلزامية هذا الوعد استناداً إلى المصلحة المرسلة في تسيير معاملات البنوك الإسلامية ، وعدم تعريضها لمخاطر ركود السلعة المشتراة لصالح الأمر بالشراء إذا ما ترك له الخيار في تنفيذ هذا العقد ؛ إذ بذلك لا يستطيع المصرف تصريف هذه السلعة ، فيقع في خسارة مادية ، ولقد انقسم الفقه الحديث في هذا الخصوص إلى رأيين:

الرأي الأول: الوعد ملزم للمصرف وغير ملزم للأمر بالشراء:

وأنتصار هذا الرأي هم الدكتور صديق الضرير، والدكتور رفيق المصري، والدكتور حسن عبد الله الأمين، والدكتور محمد سليمان الأشقر (063) فيقولون: 'إن هذا الوعد ملزم للبنك أو المؤسسة الإسلامية، وغير ملزم للعميل الأمر بالشراء ؛ فهذا الأخير بالخيار عندما يعرض عليه البنك السلعة، فإن شاء اشتراها، وإن شاء تركها، أما مؤسسة التمويل فهي ملتزمة ببيع السلعة للأمر بالشراء إذا رغب فيها (64).

ولعل أهم دليل ساقه هذا الاتجاه هو وقوفهم عند حدود عبارات الإمام الشافعي في كتابه القيم " الأم " بقوله : " وإذا أرى الرجل الرجل السلعة فقال اشتر هذه وأربحك فيها كذا فاشترها الرجل فالشراء جائز والذي قال أربحك فيها بالخيار إن شاء أحدث

يهفاً بيعاً وإن شاء تركه، وهكذا إن قال اشتر لي متاعاً ووصفه له أو متاعاً أي متاع شئت وأنا أربحك فيه ، فكل هذا سواء يجوز البيع الأول، ويكون هذا فيما أعطى من نفسه بالخيار في البيع الآخر ، فإن جدداه جاز ، وإن تبايعا به على أن ألزما أنفسهما الأمر الأول - فهو مفسوخ من قبل شئئين أحدهما أنه تبايعاه قبل أن يملكه البائع ، والثاني أنه على مخاطرة أنك إن اشتريته على كذا أربحك فيه كذا.

(65)

الرأي الثاني: إلزامية الوعد للطرفين:

ويتزعم هذا الاتجاه نفر من المخلصين لنشاط المصارف الإسلامية ، والعاملين في هيئات الرقابة الشرعية التابعة لهذه المصارف ، وغيرهم من الساعين إلى استكمال هذه المصارف لمسيرتها. وفي مقدمة هؤلاء فضيلة الشيخ بدر متولي عبد الباسط ، والدكتور يوسف القرضاوى ، وهيئة الرقابة الشرعية ببنك فيصل الإسلامي المصري. (66)

ويرى أنصار هذا الرأي أن هذا الوعد ملزم للطرفين قضاءً طبقاً لأحكام المذهب المالكي وخاصة ابن شبرمة، وهو ملزم للطرفين ديانةً طبقاً لأحكام المذاهب الأخرى، وما يلزم ديانةً يمكن الإلزام به قضاءً إذا اقتضت المصلحة ذلك وأمكن للقضاء التدخل فيه. (67)

ومن أهم المصارف السودانية التي تأخذ بإلزامية الوعد هي بنك التنمية التعاوني الإسلامي السوداني ، وبنك الخرطوم ، والبنك الإسلامي السوداني ، وبررت هذه المصارف اختيارها لإلزامية الوعد ؛ لأن ذلك يضبط المعاملات ، وبالتالي هو الأحفظ لمصلحة الطرفين فضلاً عن استقرار المعاملات، كما أن المعاملات في عصرنا لا تستقر إلا بالالتزام بالوعد ؛ نظراً لتغير أحوال الناس وضخامة الصفقات

فلا يصلح الناس إلا الإلزام . ومن يدري لعل الإمام الشافعي - رحمه الله - لو كان بيننا اليوم ورأى ما يترتب على إعطاء الخيار للآمر بالشراء من الأضرار والخسائر . لغير اجتهاده دفعا للضرر ، وتجنباً لأسباب النزاع بين الناس" . (68)

ولقد ساق أصحاب هذا الرأي العديد من الأدلة لتدعيم موقفهم كان من أهمها:
لمت وُجّه إلى المستشار الشرعي لبيت التمويل الكويتي من سؤال في ذلك ؛ وقد كانت إجابته: ما صدر من طالب الشراء يعتبر وعداً ؛ ونظراً لأن الأئمة قد اختلفوا في هذا الوعد، هل هو ملزم أم لا، فإني أميل إلى الأخذ برأي ابن شبرمة - رضي الله عنه . الذي يقول بأن كل وعد بالتزام لا يحل حراماً ولا يحرم حلالاً . يكون وعداً ملزماً قضاء وديانة. وهذا ما تشهد له ظواهر النصوص القرآنية والأحاديث النبوية، والأخذ بهذا المذهب أيسر على الناس والعمل به يضبط المعاملات ؛ لهذا ليس هناك مانع من تنفيذ هذا الشرط". (69)

كما أن هذا هو الرأي الذي انتهى إليه مؤتمر المصرف الإسلامي الأول في دبي المنعقد في شهر مايو سنة 1979م ؛ إذ أوصى بأن هذا التعامل يتضمن وعداً من عميل المصرف بالشراء في حدود الشروط المنوه عنها ، ووعداً آخر من المصرف بإتمام هذا البيع بعد الشراء طبقاً للشروط إن مثل هذا الوعد ملزم للطرفين قضاء طبقاً لأحكام المذهب المالكي. كما هو ملزم للطرفين ديانة طبقاً لأحكام المذاهب الأخرى. وما يلزم ديانة يمكن الإلزام به قضاء إذا اقتضت المصلحة ذلك وأمكن للقضاء التدخل فيه". وقد أوصى مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني المنعقد بالكويت في مارس 1983م كذلك بأن المواعدة على بيع المرابحة للآمر بالشراء بعد تملك السلعة المشتراة وحيازتها، ثم بيعها لمن أمر بشرائها بالربح المذكور هو أمر جائز شرعاً، ما دام كانت تقع على المصرف الإسلامي مسئولية الهلاك قبل

التسليم، و تبة الرد فيها يستوجب الرد بعيب خفي. وأما بالنسبة للوعد وكونه ملزماً للأمر أو المصرف أو كليهما - فإن الأخذ بالإلزام هو الأحفظ لمصلحة التعامل واستقرار المعاملات ، وفيه مراعاة لمصلحة المصرف والعميل".(70)

وقد أخذ الدكتور يوسف القرضاوى الذي نقل هاتين التوصيتين في مقدمة كتابه الذي صدر حديثاً بعنوان "بيع المرابحة" - للأمر بالشراء كما تجرته المصارف الإسلامية، بوجهة النظر السابقة ذاتها، بحكم أن هذه المعاملة ليست أكثر من مواعدة على البيع لأجل معلوم بثمن محدد، هو ثمن الشراء مضافاً إليه ربح معلوم، تزيد نسبته أو مقداره عادة كلما طال الأجل. ولكنه ثمن معلوم منذ أول الأمر. فماذا ينكر من هذه العملية التي أقرتها هيئات الرقابة الشرعية لأكثر من بنك إسلامي، وأقرها كذلك مؤتمرات للمصارف الإسلامية ، وصدر بها أكثر من فتوى مكتوبة.(71) ومن حيث المبدأ أرى القول بالزامية الوعد و في حالة عدم الوفاء به يلتزم الواعد الناكل بجبر الأضرار التي تكبدها المصرف لشراء السلعة لأنه ووفقاً لقواعد أصول الفقه طالما أن الأمر كان مبنياً على المصلحة المرسله فلا ضير أن يكون الوعد ملزم للطرفين كما ذهب إليه أصحاب الرأي الثاني أو ملزم للمصرف فقط كما ذهب أصحاب الرأي الأول .

و في رأيي يصح أن يخرج هذا الأمر عن دائرة الوعد إلى دائرة الإلتزام " الذي هو كون الشخص مكلفاً بفعل ، أو بامتناع عن فعل لمصلحة غيره " (72) ، ما دام أن تقرير هذا الإلتزام بالشراء من جانب المصرف، أو الأمر كان سابقاً للعقد النهائي وهو أمر من الممكن الركون إليه في ظل المصالح الإنسانية المتجددة ، وفي ظل عالم يتمتع بالسرعة الفائقة في تنفيذ العمليات التجارية العالمية والمحلية خاصة أن في تقرير هذا الإلتزام ما لا يتعارض مع كونه تحقيق لمصلحة عامة وضرورية ،

وليس في ذلك تعارض مع نص قطعي في الشريعة الإسلامية ، وإن كان فيه تعارض مع آراء فقهاء المذاهب الإسلامية التي تقرر عدم إلزامية هذا الوعد ، أو إلزام طرف دون آخر به ، بل الحق أن اختلاف هؤلاء الفقهاء له أسباب وإن كان مستند الفائلين بالمنع هو ما ورد من تحريم الإمام الشافعي لذلك في كتاب "الأم" بقوله : " وإذا أرى الرجل الرجل السلعة فقال اشتر هذه وأربحك فيها كذا فاشترها الرجل فالشراء جائز والذي قال أربحك فيها بالخيار إن شاء أحدث فيها بيعاً وإن شاء تركه وهكذا إن قال اشتر لي متاعاً ووصفه له أو متاعاً أي متاع شئت وأنا أربحك فيه ، فكل هذا سواء يجوز البيع الأول ، ويكون هذا فيما أعطى من نفسه بالخيار في البيع الآخر ، فإن جدداه جاز وأن تبايعا به على أن ألزما أنفسهما الأمر الأول فهو مفسوخ من قبل شئئين أحدهما أنه تبايعاه قبل أن يملكه البائع ، والثاني أنه على مخاطرة أنك إن اشتريته على كذا أربحك فيه كذا (73).

وأقول إن مخالفة كلام الإمام ليس من شروط العمل بالمصلحة المرسلة ؛ فيجوز مخالفة قوله كما أن من يستند في المنع لرأي الإمام قد أخطأ في فهم قول الإمام الشافعي ؛ فكلام الإمام يمكن أن ينسحب على جواز المرابحة للأمر بالشراء أكثر من إنسحابه على القول بتحريم المعاملة إذا ما كان الوعد فيها ملزماً ، بل المقصود من عبارة الشافعي أنه لا يجوز انعقاد البيع ؛ لأنه بيع لمبيع لم يملكه البائع بعد ، و في فرض البنوك الإسلامية ليس وعداً ، بل شرطاً مضمناً بعقد المرابحة للأمر بالشراء و المسلمون عند شروطهم فهذا الشرط أرى أن يكون ملزماً للناكل بتعويض المصرف عما تكبده من خسارة ولست أعني أكثر من ذلك ، أي أن يجبر الناكل (الأمر بشراء السلعة) على أقل تقدير عند نكوله أن يكون التزاماً مدنياً يمكن المصرف في حالة عدم وفاء الأمر به أن يتحصل المصرف على ما تكبده

من ضرر جراء طلب الأمر بشراء السلعة ، و هذا أكثر في تحقيق مصالح العباد ، علاوة على أنه الأقرب لشرع الله عز وجل إذ الضرر مرفوع في الإسلام .

ثالثاً : كيفية إجراء عملية المرابحة للأمر بالشراء:

غالبا ماتتم هذه المعاملة بالمصارف الإسلامية و فقا للخطوات التالية (74):

1- يتقدم العميل بطلب كتابي للبنك يوضح فيه نوع البضاعة المطلوبة وكميتها وأسعارها ومواصفاتها اللازمة ، والميعاد المطلوب للحصول عليها فيه ، ويكون الطلب مشفوعاً بالمستندات اللازمة "كالفواتير المبدئية" ، وكل ما يلزم من توضيح وبيان يتعلق بالسلعة ، أو العملية المطلوب من البنك شرائها، أو تنفيذها.

2- أن يقوم الموظف المختص بدراسة الطلب دراسة دقيقة متأنية من جميع النواحي لتقادي بعض المخاطر التي تتمثل في:

أ- صعوبة تسويق السلعة موضوع المرابحة في حالة نكول العميل عن وعده ؛ مما يترتب عليه بعض الخسائر، أو تجميد أموال البنك نتيجة لهبوط الأسعار ، أو تعرض السلعة للتلف نتيجة التخزين.

ب- عدم الدراسة الدقيقة لجدوى تسويق البضاعة ربما يعرض الأمر بالشراء العميل لبعض المخاطر التجارية، مما يتسبب في عجزه عن سداد استحقاقات البنك في ميعادها، أو ربما العجز التام عن سداد هذه الاستحقاقات.

3- يتأكد البنك أو الموظف المختص من جدية العميل لتلافي نكوله عن الشراء الذي وعد به، وإذا كان البنك يأخذ بالزامية الوعد ، يقوم الموظف المختص بإعداد عقد ، والتوقيع عليه مع العميل، يقضى بإلزام الطرفين بما اتفقا عليه ، ويتحمل كل منهما تبعه النكول، ويلزم بموجبه بدفع تعويض عادل لإزالة الضرر الذي يحدث نتيجة النكول.

4- بعد إجراء الدراسة المذكورة آنفاً والتوقيع على الوعد، يقوم البنك بالإجراءات اللازمة للحصول على البضاعة، ودفع قيمتها، ودفع كفالة المصروفات الأخرى حتى وصول البضاعة للمكان المتفق عليه لإتمام عملية البيع. وعلى الموظف المختص دفع قيمة البضاعة، أو السلعة بشيك باسم مالك البضاعة، ويرسل بخطاب يحمله مندوب البنك ليسلمه للبائع الذي يقوم بالتوقيع على الخطاب للإفادة باستلام المبلغ، أو يمكن إضافة المبلغ لحساب البائع طرف البنك مع إثبات إيصال التوريد في ملف المرابحة، ولا يعطى المبلغ "قيمة البضاعة" بأية حال إلى الأمر بالشراء العميل.

5- يخطر البنك عميله بوصول البضاعة، ويحثه على الحضور لإتمام عملية البيع.

6- توقيع عقد بيع المرابحة، وإتمام عملية التسليم والتسلم، وما يستلزمه من إجراءات.

7- بعد التوقيع على عقد المرابحة مباشرة يدفع العميل هامش جديّة من القيمة الكلية للسلعة وفق ما يحدده البنك المركزي، ويعتبر له أي للعميل كقسط أول، ومما تقدم نخلص إلى أن:

أهم مشتملات ملف بيع المرابحة للأمر بالشراء هي:

أ- طلب العميل الذي يأمر البنك بموجبه أن يشتري له سلعة من السوق المحلية، أو يستوردها من الخارج مشفوعاً بالفواتير المبدئية التي تبين سعر السلعة، ثم يحدد مصدرها وكل مواصفاتها الجوهرية التي ترفع الجهالة والنزاع، والفواتير المبدئية تحرر باسم البنك.

ب- عقد الوعد الذي يلزم طرفيه بدفع تعويض عادل لإزالة الضرر الذي يحدث لأيهما نتيجة نكول الآخر.

ج- الفاتورة البيعية باسم البنك، ومرفق معها إشعار موقع عليه يفيد استلام مالك البضاعة لقيمتها، أو إيصال يفيد توريد قيمة البضاعة في حسابه مالك البضاعة طرف البنك.

د- إشعار يفيد استلام العميل للبضاعة.

هـ- صورة عن عقد بيع المراجعة إذا كان الأصل يحفظ بالخرزنة.

و- كل الوثائق التي تبين نوع الضمان المقدم من العميل ضد التعدي والتقصير.

ما يجب أن يراعيه موظف الاستثمار في تنفيذ المراجعات:

إن مسؤولية موظفي الاستثمار جدّ عظيمة، وللقيام بها على الوجه الأكمل يتطلب ذلك التحلي بالأمانة واليقظة ، وفوق ذلك مراقبة الله - سبحانه وتعالى - عند تنفيذ العمليات الاستثمارية عامة ، والمراجعة بصفة خاصة ، وذلك ممكن وميسور إذا ما اتبعت الضوابط الشرعية ، وهي في جملتها أوامر، أو نواهي من الله - سبحانه وتعالى . أو توجيه من رسوله . صلى الله عليه وسلم . وهذه الضوابط منها ما هو عام ، وما هو خاص، أو إجرائي ؛ فالضوابط الشرعية العامة هي بمثابة قيود عامة مطلوب مراعاتها في العمل الاستثماري، وتتلخص في الآتي:

1-الابتعاد عن تمويل أي نشاط أو سلعة محرمة شرعاً مثل الخمر والمخدرات ، وكل ما يسفر عن أخذ أو منح ربا أو احتكار.

2- اختيار العملاء الثقات المشهود لهم بالنزاهة والاستقامة ، وممن لديهم الخبرة في المجال المعني.

3- الموازنة بين المصلحة العامة ، ومصصلحة العميل ، فلا تصدق المراجعات التي يتسبب تمويلها في الندرة وشح السلع ، وفي هذا الخصوص ينبغي مراعاة منشورات البنك المركزي التي توضح السلع التي لا يجوز تمويلها بالمراجعة وغيرها من الصيغ.

4- ترتيب الأولويات فيما يتعلق بالخدمات والسلع التي يتم تشغيل الأموال فيها بما يتفق مع استقراء تعاليم الإسلام التي تقول إن هناك ثلاثة مستويات للمصالح هي: الضروريات ، والحاجيات، والتحسينات ، أو التكميليات والقطاعات ، والأنشطة ذات الأولوية التي حددتها السياسة الإئتمانية لبنك السودان هي: القطاع الزراعي والصناعي والنقل والتخزين والصادر والحرفيون" ؛ فلا شك أن تمويل أحد هذه القطاعات ، أو كلها يسفر عن تحقيق مصالح ضرورية للمجتمع السوداني لا قوام لحياة الناس بدونها ؛ فينبغي مراعاة ذلك ، وأن لا يصرف التمويل، أو يوجه إلى قطاعات هامشية تسفر عن إشباع الكماليات، بل يجب تمويل الأهم فالمهم. أما الضوابط الإجرائية التي ينبغي أن تراعى على نحو تفصيلي في المباحث فهي تتلخص في الآتي:

- 1- السلعة أو البضاعة موضوع المرابحة.
أ- معرفتها من ناحية الحل والحرمة شرعاً ، ومن ناحية حظرها قانوناً وعدمه، أي بمعنى آخر أن السلعة قد تكون حلالاً ، ولكن مراعاة للمصلحة العامة يحظر البنك المركزي تمويل شرائها من قبل المصارف.
ب- بيان كافٍ للسلع والبضاعة بما ينافي الجهالة المفضية إلى النزاع والضرر، وذلك ببيان نوعها ووصفها ومقدارها ، والتوقيع على الوعد الذي يلزم بتحمل تبعه النكول بدفع التعويض العادل للطرف المتضرر.
- 2- ثمن شراء السلعة من مصدرها بواسطة البنك ، وذلك بذكر الثمن عدداً وكتابة بالحروف ، ونوع العملة ، وبذكر الأجل إذا كان الثمن مؤجلاً مع ضرورة مراعاة أخذ هامش الجدية من العميل.
- 3- الربح وذكره عدداً وكتابة الحروف ونوع عملته.

4- ثمن البيع من البنك للعميل مع بيان أنه يشمل الربح ذكره عدداً وكتابة بالحروف.

5- المبلغ الواجب السداد بعد خصم هامش الجدية الذي دفعه العميل كقسط أول في بداية التعاقد يذكر هذا المبلغ "الواجب السداد" عدداً وكتابة بالحروف مع ذكر الكيفية التي يسدد بها هذا المبلغ عدد الأقساط مثلاً ، وبيان قيمة كل قسط وأجله ، والأسلم أن تؤخذ شيكات مؤجلة بهذه الأقساط.

6- ذكر تاريخ العقد باليوم والشهر والسنة ميلادية أو هجرية ، وتوقيع الأطراف عليه، وكذا توقيع الشهود، وذكر رقم العقد.

وهناك ضوابط ومعايير ينبغي مراعاتها في التعهد أو الضمان الشخصي وغيرها وتتمثل في الآتي:

1- الضامن: اسمه وعنوانه.

2- المضمون: اسمه وعنوانه.

3- موضوع الضمان: الالتزام المالي الذي لزم المضمون في تعامله مع البنك.

4- مدى الضمان: أي تحمل الضامن للالتزام ، والعبء الواقع على المضمون بموجب العقد المبرم بين البنك والمضمون. وقيامه بسداد ما على المضمون لصالح البنك في حالة فشل، أو عدم وفاء المضمون بما لزمه للبنك في مواعده المحدد.

5- كيفية تنفيذ الضمان على الضامن هل السحب من حسابه طرف البنك لسداد ما التزم به وإفادته بذلك لفشل وعجز المضمون عن الوفاء بالتزامه ، أو قيام الضامن بالسداد نقداً أو بشيك.

و مما سبق أستخلص أن الصيغة المطورة للمرابحة (المرابحة للأمر بالشراء) لدى المصارف الاسلامية - أصبح لها خطوات و ضوابط معينة شرعية ، واجرائية ،

ومعايير ضمان سواء ضمان مالي أو شخصي، و كل هذه الضوابط و الاجراءات و المعايير ما هي إلا نتاج أعمال لنظرية المصالح المرسله لتوفير أفضل الوسائل ، وتقليل النزاع بين أطراف المعاملة المطورة .

نماذج عقود المرابحة (75):

(أ) نموذج عقد بيع المرابحة:

أبرم هذا العقد في:

اليوم(..... من شهر..... سنة.....14هـ)

اليوم(..... من شهر..... سنة.....19م)

بين كل من:

أولاً : السيد/ السادة(..... فرع.....)

ويسمى فيما بعد لأغراض هذا العقد بالبنك "طرف أول".

ثانياً : السيد/ السادة(.....)

ويسمى فيما بعد لأغراض هذا العقد بالطرف الثاني بما أن البنك يمتلك

(.....)

وحيث أن الطرف الثاني طلب شراء البضاعة المذكورة عن طريق بيع المرابحة فقد

أبرما بينهما العقد على النحو الآتي:

1- باع البنك الطرف الثاني : (.....)

بمبلغ: (.....)

يمثل هذا المبلغ ثمن الشراء: (.....)

وقدره مبلغ: (.....)

زائداً المصروفات وقدرها مبلغ: (.....)

أبرم هذا العقد في:

اليوم (..... من شهر..... سنة.....14هـ)

اليوم (..... من شهر..... سنة.....19م)

بين كل من:

أولاً: السيد/ السادة (..... فرع.....)

ويسمى فيما بعد لأغراض هذا العقد بالبنك "طرف أول".

ثانياً: السيد/ السادة (.....)

ويسمى فيما بعد لأغراض هذا العقد بالطرف الثاني بما أن البنك يمتلك

(.....)

وحيث أن الطرف الثاني طلب شراء البضاعة المذكورة عن طريق بيع المرابحة فقد

أبرما بينهما العقد على النحو الآتي:

1- باع البنك الطرف الثاني: (.....)

بمبلغ: (.....)

يمثل هذا المبلغ ثمن الشراء: (.....)

وقدره مبلغ: (.....)

زائداً المصروفات وقدرها مبلغ: (.....)

زائداً الربح وقدره مبلغ: (.....)

2- قبّل الطرف الثاني شراء البضاعة المذكورة (.....)

3- يقرّ الطرف الثاني بأنه قد عاين: (.....)

ووجدها خالية من العيوب .

4- يلتزم الطرف الثاني بدفع ثمن البيع المنصوص عليه في البند "1" من هذا العقد

على النحو التالي:

أ- يدفع (%) من ثمن البيع عند التوقيع على هذا العقد.

ب- الباقي على:

1- قسط واحد مقداره

في يوم(..... شهر سنة.....)

2- أقساط كالاتي:

القسط	المبلغ المستحق	التاريخ

تدفع الأقساط المذكورة أعلاه بموجب شيكات يحررها الطرف الثاني باسم البنك، ويسلمها للبنك بعد توقيع هذا العقد مباشرة.

5- على الطرف الثاني تقديم ضمان مصرفي /عقاري/ شخصي، مقبول للبنك يضمن قيام الطرف الثاني بسداد كل الأقساط المستحقة عليه للبنك في مواعيدها المحددة بموجب هذا العقد.

6- إذا فشل العميل في سداد أي قسط من الأقساط تعتبر بقية الأقساط واجبة السداد، ويحق للطرف الأول التصرف في الضمان.

7- تؤمن البضاعة تأميناً شاملاً ضد كل الأخطار بواسطة الطرف الثاني لدى شركة تأمين مقبولة للبنك، ولصالحه.

8- إذا فشل، أو امتنع الطرف الثاني عن تسلم البضاعة، أو أي جزء منها بعد

التوقيع على هذا العقد في مدة أقصاها.....- يمهله البنك مدة وإذا لم يتسلم الطرف الثاني البضاعة في أثناء المدة . يحق للبنك بيع البضاعة بسعر السوق، وبالكيفية التي يراها مناسبة؛ لاستيفاء حقوقه بموجب هذا العقد، كما يجوز له مطالبة الطرف الثاني بالتعويض عن أي ضرر يلحق به من جراء ذلك.

9- إذا نشأ نزاع حول هذا العقد يجوز برضى الطرفين أن يحال ذلك النزاع إلى لجنة تحكيم تتكون من ثلاثة محكمين؛ يختار كل طرف محكماً واحداً منهم ، ويتفق الطرفان على المحكم الثالث الذي يكون رئيساً للجنة التحكيم. وفي حالة فشل الطرفين في الاتفاق على المحكم الثالث ، أو عدم قيام أحدهما باختيار محكمه في ظرف سبعة أيام من تاريخ إخطاره بواسطة الطرف الآخر- يحال الأمر للمحكمة المختصة لتقوم بتعيين ذلك المحكم، أو المحكمين المطلوب اختيارهم. تعمل لجنة التحكيم حسب أحكام الشريعة الإسلامية، وتصدر قراراتها بالأغلبية العادية، وتكون هذه القرارات نهائية وملزمة للطرفين.

وقّع عليه

الطرف الثاني

وقّع عليه

ع/ البنك "الطرف الأول"

الشهود:

1-.....) (2-.....)

(ب) نموذج عقد بيع مرابحة للأمر بالشراء

أبرم هذا العقد في:

اليوم..... من شهر..... سنة.....14هـ)

اليوم..... من شهر..... سنة.....19م)

بين كل من:

أولاً: السادة بنك (.....) فرع.....)

ويسمى فيما بعد لأغراض هذا العقد بالبنك "طرف أول".

ثانياً: السيد/ السادة (.....)

ويسمى فيما بعد لأغراض هذا العقد بالطرف الثاني بما أن الطرف الثاني قد تقدم للبنك طالباً منه شراء (.....) وبيعه/بيعتها له عن طريق بيع المرابحة للأمر بالشراء ووعده البنك بشراء (.....) وبيعه/ وبيعتها للطرف الثاني.

وبما أن البنك قد قام بشراء (.....) بموجب

عقد البيع/الفاخرة/ المستند المرفق وعرضه/ عرضها على الطرف الثاني الذي قبل شراءه/شراءها، فقد أبرم بينهما عقد بيع بالمرابحة على النحو الآتي:

1- عرض البنك بيع (.....) على الطرف

الثاني بمبلغ (.....) يمثل هذا المبلغ ثمن شراء البنك

(.....)

وقدره مبلغ (.....) زائداً

المصروفات وقدرها مبلغ (.....) زائداً ربح

البنك وقدره مبلغ (.....)

2- قبل الطرف الثاني شراء البضاعة المذكورة (.....) بالمبلغ

المذكور.

3- يقرُّ الطرف الثاني بأنه قد عاين (.....) ووجدتها خالية من

كل العيوب.

- 4- يلتزم الطرف الثاني بدفع ثمن البيع المنصوص عليه في البند "1" من هذا العقد على النحو التالي:
- أ- يدفع (%) من ثمن البيع عند التوقيع على هذا العقد .
- ب- والباقي على:
- 1- قسط واحد ومقداره(.....)
- في يوم(..... شهر سنة.....)
- 2- أقساط كالاتي:

القسط	المبلغ المستحق	التاريخ

- تدفع الأقساط المذكورة أعلاه بموجب شيكات يحررها الطرف الثاني باسم البنك، ويسلمها للبنك بعد توقيع هذا العقد مباشرة.
- 5- على الطرف الثاني تقديم ضمان مصرفي /عقاري/ شخصي، مقبول للبنك يضمن قيام الطرف الثاني بسداد كل الأقساط المستحقة عليه للبنك في مواعيدها المحددة بموجب هذا العقد.
- 6- إذا فشل العميل في سداد أي قسط من الأقساط تعتبر بقية الأقساط واجبة السداد، ويحق للطرف الأول التصرف في الضمان.
- 7- تؤمن البضاعة تأميناً شاملاً ضد كل الأخطار بواسطة الطرف الثاني لدى شركة تأمين مقبولة للبنك ولصالحه.
- 8- إذا فشل أو امتنع الطرف الثاني عن تسلم البضاعة، أو أي جزء منها بعد

التوقيع على هذا العقد في مدة أقصاها..... - يمهله البنك مدة وإذا لم يتسلم الطرف الثاني البضاعة في أثناء المدة . يحق للبنك بيع البضاعة بسعر السوق، وبالكيفية التي يراها مناسبة؛ لاستيفاء حقوقه بموجب هذا العقد، كما يجوز له مطالبة الطرف الثاني بالتعويض عن أي ضرر يلحق به من جراء ذلك.

9- إذا نشأ نزاع حول هذا العقد يجوز برضى الطرفين أن يحال ذلك النزاع إلى لجنة تحكيم تتكون من ثلاثة محكمين يختار كل طرف محكماً واحداً منهم، ويتفق الطرفان على المحكم الثالث الذي يكون رئيساً للجنة التحكيم. وفي حالة فشل الطرفين في الاتفاق على المحكم الثالث، أو عدم قيام أحدهما باختيار محكمه في ظرف سبعة أيام من تاريخ إخطاره بواسطة الطرف الآخر - يحال الأمر للمحكمة المختصة لتقوم بتعيين ذلك المحكم، أو المحكمين المطلوب اختيارهم. تعمل لجنة التحكيم حسب أحكام الشريعة الإسلامية، وتصدر قراراتها بالأغلبية العادية، وتكون هذه القرارات نهائية وملزمة للطرفين.

وقّع عليه

الطرف الثاني

وقّع عليه

ع/ البنك "الطرف الأول"

الشهود:

1- (.....) 2- (.....)

(ج) نموذج عقد مرابحة للأمر بالشراء "استيراد"

أبرم هذا العقد في:

اليوم (.....) من شهر سنة.....14هـ)

اليوم (.....) من شهر سنة.....19م)

بين كل من:

أولاً: السادة بنك (.....) فرع.....)

ويسمى فيما بعد لأغراض هذا العقد بالبنك "طرف أول".

ثانياً: السيد/ السادة (.....)

ويسمى فيما بعد لأغراض هذا العقد بالطرف الثاني بما أن الطرف الثاني قد تقدم للبنك طالباً منه شراء (.....) وبيعه/بيعتها له عن طريق بيع المراجعة للأمر بالشراء ووعده البنك بشراء (.....) وبيعه/ وبيعتها للطرف الثاني.

وبما أن البنك قد قام باستيراد..... وقبضه/ قبضها/ قبضاً حكماً حسبما تثبته مستندات الشحن المرفقة وعرضه/ عرضها على الطرف الثاني الذي قبل شراءه/ شراءها فقد أبرما بينهما عقد بيع بالمراجعة على النحو الآتي:

عرض البنك بيع البضاعة المذكورة أعلاه (.....)

على الطرف الثاني بمبلغ (.....) يمثل هذا

المبلغ ثمن شراء البنك (.....)

قدره مبلغ (.....)

زائداً المصروفات وقدرها مبلغ (.....)

زائداً ربح البنك وقدره مبلغ (.....)

2- قبل الطرف الثاني شراء البضاعة المذكورة (.....)

بالمبلغ المذكور

3- يقر الطرف الثاني بأنه قد فحص المستندات ووجدتها مطابقة للمواصفات التي

طلبها).....)

4- يلتزم الطرف الثاني بدفع ثمن البيع المنصوص عليه في البند "1" من هذا العقد على النحو التالي:

أ- يدفع (%) من ثمن البيع عند التوقيع على هذا العقد.

ب- والباقي على:

1- قسط واحد ومقداره (.....)

في يوم(.....) شهر سنة.....)

2- أقساط كالاتي:

القسط	المبلغ المستحق	التاريخ

تدفع الأقساط المذكورة أعلاه بموجب شيكات يحررها الطرف الثاني باسم البنك ويسلمها للبنك بعد توقيع هذا العقد مباشرة.

5- على الطرف الثاني تقديم ضمان مصرفي /عقاري/ شخصي، مقبول للبنك يضمن قيام الطرف الثاني بسداد كل الأقساط المستحقة عليه للبنك في مواعيدها المحددة بموجب هذا العقد.

6- إذا فشل العميل في سداد أي قسط من الأقساط - تعتبر بقية الأقساط واجبة السداد، ويحق للطرف الأول التصرف في الضمان.

7- تؤمن البضاعة تأميناً شاملاً ضد كل الأخطار بواسطة الطرف الثاني لدى شركة

تأمين مقبولة للبنك ولصالحه.

8- إذا فشل أو امتنع الطرف الثاني عن تسلم البضاعة أو أي جزء منها بعد التوقيع على هذا العقد في مدة أقصاها..... يمهله البنك مدة، وإذا لم يتسلم الطرف الثاني البضاعة في أثناء المدة . يحق للبنك بيع البضاعة بسعر السوق، وبالكيفية التي يراها مناسبة لاستيفاء حقوقه بموجب هذا العقد كما يجوز له مطالبة الطرف الثاني بالتعويض عن أي ضرر يلحق به من جراء ذلك.

9- إذا نشأ نزاع حول هذا العقد يجوز برضى الطرفين أن يحال ذلك النزاع إلى لجنة تحكيم تتكون من ثلاثة محكمين يختار كل طرف محكماً واحداً منهم، ويتفق الطرفان على المحكم الثالث الذي يكون رئيساً للجنة التحكيم. وفي حالة فشل الطرفين في الاتفاق على المحكم الثالث، أو عدم قيام أحدهما باختيار محكمه في ظرف سبعة أيام من تاريخ إخطاره بواسطة الطرف الآخر - يحال الأمر للمحكمة المختصة لتقوم بتعيين ذلك المحكم، أو المحكمين المطلوب اختيارهم. تعمل لجنة التحكيم حسب أحكام الشريعة الإسلامية، وتصدر قراراتها بالأغلبية العادية ، وتكون هذه القرارات نهائية وملزمة للطرفين.

وقّع عليه

الطرف الثاني

وقّع عليه

ع/ البنك "الطرف الأول"

الشهود:

1- (.....)

2- (.....)

الخلاصة :

1- إن القانون السوداني لم يورد نصاً خاصاً بالمراجعة في القانون المدني بل تدخل المراجعة ضمن عقد البيع الذي أورد المشرع تعريفه بأنه " البيع هو تملك مال، أو حق مالي لقاء مقابل ". و لعل السبب في ذلك هو صدور قانون المعاملات المدنية لسنة 1984م مع بداية تجربة دخول السودان مرحلة أسلمة المعاملات المصرفية، ولذلك لم ينص عليه بعينه ، و نختار تعريف العالم أحمد سفر قاضي بوصفه التعريف الجامع لهذه المعاني التي أثارها الفقهاء في تعريفاتهم للمراجعة بأنها : "بيع بمثل رأس مال المبيع مع زيادة ربح معلوم" أي هو البيع الذي يدفع فيه المشتري مبلغاً زائداً على ما قامت به السلعة ، أي كلفته ولذا سمي مراجعة. و هو بيع مشروع في الشريعة الإسلامية .

2- يعد بيع المراجعة أول العقود التي تم تطويرها وتفعيلها استناداً إلى نظرية المصالح المرسله، و درجت المصارف الإسلامية على التعامل بها ؛ نسبة لما لها من مميزات ؛ ونتيجة لذلك التطور الذي يجعل منها عقداً مصرفياً يتواءم والبيئة الجديدة . أصبح يطلق عليها اصطلاحاً مصرفياً وهو المراجعة للأمر بالشراء.

3- إن الدكتور سامي حمود هو أول من أشاع هذا المفهوم الجديد للمراجعة في العصر الحديث، وجاء ذلك في مؤلفه "تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية"، و يرى أنها عملية مركبة من وعد بالشراء وبيع بالمراجعة. وهي ليست من قبيل بيع الإنسان ما ليس عنده؛ لأن المصرف لا يعرض أن يبيع شيئاً ، ولكنه يتلقى أمراً بالشراء، وهو لا يبيع حتى يملك ما هو مطلوب ويعرضه على المشتري الأمر ليرى ما إذا كان مطابقاً لما وصف، كما أن هذه العملية لا تتطوي على ربح ما لم يضمن. لأن المصرف (وقد اشترى فأصبح مالكاً) يتحمل تبعه الهلاك.

4- عرف علماء المصارف الإسلامية المراجعة للأمر بالشراء بعدة تعريفات و نختار

تعريف الدكتور: صبري شحاتة بقوله بيع المرابحة للأمر بالشراء هو " البيع الذي يتفاوض ويتفق فيه طرفان أو أكثر ثم يتواعدان على تنفيذ الاتفاق الذي يطلب بموجبه أحدهما ويسمى (الطرف الأمر) من الآخر ويسمى (المأمور)- أن يشتري له سلعة معينة ، أو محددة بمواصفات معينة ويعدده بتريخه في هذه السلعة مع جواز تسمية قدر أو نسبة الربح، على أن يعقدا على ذلك بيعاً جديداً إذا اختار الأمر تنفيذ الاتفاق عند تملك المأمور للسلعة" .

5- المرابحة للأمر بالشراء هي صيغة جديدة و مطورة للمرابحة الفقهية تمت بلورتها بواسطة المصارف الإسلامية استناداً إلى نظرية المصالح المرسله , و كل الشروط المطلوب توافرها في المرابحة الفقهية موجودة و متوفرة في صيغة المرابحة للأمر بالشراء.

6- أهم مظاهر التطور بصيغة المرابحة للأمر بالشراء أنها قد أصبحت ثلاثية الأطراف وأطرافها هم : الأمر بالشراء (العميل) و المأمور بالشراء (المصرف) و البائع الأول (الشخص الاعتباري أو الطبيعي الذي لديه السلعة محل التعاقد) ، و ذلك غير المرابحة الفقهية القديمة التي كانت أطرافها تنحصر في البائع و المشتري فقط .

7- اتفق مع من يقول بإلزامية الوعد أو تعويض الواعد للمأمور بالشراء حال نكوله عن شراء السلعة بالمرابحة للأمر بالشراء ؛ لأنه وفقاً لقواعد أصول الفقه ما دام أن الأمر كان مبنياً على المصلحة المرسله، فلا ضير أن يكون الوعد ملزماً للطرفين، أو ملزماً للمصرف فقط ، أو ملزماً بتعويض الأضرار حال نكول الواعد عن الشراء .

8- صحة القول بالخروج من دائرة الوعد إلى دائرة الالتزام ما دام أن تقرير هذا الالتزام بالشراء من جانب المصرف، أو الأمر كان سابقاً للعقد النهائي، وهو أمر من

الممكن الركون إليه في ظل المصالح الإنسانية المتجددة، وفي ظل عالم يتمتع بالسرعة الفائقة في تنفيذ العمليات التجارية العالمية، والمحلية، خاصة أن في تقرير هذا الالتزام ما لا يتعارض مع كونه تحقيقاً لمصلحة عامة وضرورية، وليس في ذلك تعارض مع نص قطعي في الشريعة الإسلامية وإن كان فيه تعارض مع آراء فقهاء المذاهب الإسلامية التي تقرر عدم إلزامية هذا الوعد، أو إلزام طرف دون آخر به، بل الحق أن مخالفة كلام الفقهاء ليست من شروط العمل بالمصلحة المرسله، فيجوز مخالفة قولهم كما أن من يستند في المنع لرأي الإمام الشافعي قد أخطأ في فهم قوله؛ فالكلام يمكن أن ينسحب على جواز المرابحة للأمر بالشراء أكثر من انسحابه على القول بتحريم المعاملة إذا ما كان الوعد فيها ملزماً، بل المقصود من عبارة الشافعي أنه لا يجوز انعقاد البيع؛ لأنه بيع لمبيع لم يملكه البائع بعد وفي فرض البنوك الإسلامية ليس وعداً بل شرطاً مضمناً بعقد المرابحة للأمر بالشراء، والمسلمون عند شروطهم، أو على أقل تقدير أن يكون التزاماً مدنياً، وغني عن البيان أن هذا الالتزام يمكن المصرف في حالة عدم وفاء الأمر به أن يتحصل المصرف على ما تكبده من ضرر جراء طلب الأمر بشراء السلعة، وهذا أكثر في تحقيق مصالح العباد، علاوة على أنه الأقرب لشرع الله عز وجل إذ الضرر مرفوع في الإسلام.

9- إن الصيغة المطورة للمرابحة (المرابحة للأمر بالشراء) لدى المصارف الإسلامية. أصبح لها خطوات، وضوابط معينة شرعية وإجرائية، ومعايير ضمان سواء ضمان مالي، أو شخصي، وكل هذه الضوابط والإجراءات والمعايير ما هي إلا نتائج لإعمال نظرية المصالح المرسله لتوفير أفضل الوسائل وتقليل النزاع بين أطراف المعاملة المطورة.

الهوامش :

- 1 - ورقة عمل بعنوان : تطبيق الصيغ الإسلامية في النظام المصرفي وأثره على السياسات النقدية ، د. أحمد مجذوب أحمد وزير دولة بوزارة المالية السودان، 3.
- 2 - لسان العرب ، ابن منظور الأفرقي ، دار صادر بيروت ، الأولى، 2/442 .
- 3 - بدائع الصنائع ، الكاساني، دار الكتب العربي ، بيروت 1982م ، الثانية ، 5/222 .
- 4 - شرح فتح القدير ، ابن الهمام، دار الفكر ، بيروت ، الثانية ، 6/494 .
- 5 - الدردير هو أحمد بن محمد بن أحمد العدوي ، أبو البركات الشهير بالدردير : من فقهاء المالكية ، ولد في بني عدي (بمصر) و تعلم بالأزهر ، و توفي بالقاهرة ، من كتبه : أقرب المسالك لمذهب الامام مالك ، و الشرح الكبير و الشرح الصغير، ومنح القدير في مختصر خليل ، فقه وتحفة الأخوان في علم البيان ، (الأعلام قاموس تراجم لأشهر الرجال و النساء من العرب و المستعربين و المستشرقين ، خير الدين الزركلي، الطبعة الثالثة ، 1/291)
- 6 - الشرح الكبير ، الدردير، دار الفكر - بيروت - محمد عيش ، 3/159 .
- 7 - القوانين الفقهية ، ابن جزئ المالكي ، 1/174 .
- 8 - ابن رشد هو محمد بن أحمد بن رشد أبو الوليد : قاضي الجماعة بقرطبة ، ومن أعيان المالكية ، فقيه و طبيب ، و لم ينشأ بالأندلس مثله كمالاً وعلماً وفضلاً ، له تصانيف منها : بداية المجتهد ونهاية المقتصد في الفقه ، و الكليات في الطب ، ومختصر المستصفي في الأصول ، و غيرها كثير ، ولد سنة عشرين وخمسائة قبل وفاة القاضي جده أبي الوليد ابن رشد بشهر، وتوفي سنة خمس وتسعين وخمسائة ، الديباج المذهب ، ابن فرحون ، دار الكتب العلمية بيروت ، 1/284 .

- 9 - بداية المجتهد ونهاية المقتصد ، ابن رشد ، دار الفكر بيروت ، 2/161.
- 10 - الشيرازي هو إبراهيم بن علي بن يوسف الفيروز آبادي ، الشيرازي ، أبو اسحاق العلامة المناظر ، ولد سنة ثلاث وتسعين وثلاثمائة، بنى له الوزير نظام الملك المدرسة النظامية على شاطئ دجلة ؛ فكان يدرس فيها ، من مصنفاته : التنبيه و المهذب في الفقه الشافعي ، و طبقات الشافعية و التبصرة و اللمع في أصول الفقه وغيرها ، توفى ببغداد سنة ست وسبعين وأربعمائة من الهجرة ، الأعلام ، م س ، 1/44 .
- 11- المهذب، الشيرازي، دار الفكر بيروت ، 1/288 .
- 12 - الشرييني هو محمد بن أحمد الشرييني ، شمس الدين: فقيه شافعي مفسر ، من أهل القاهرة ، له تصانيف منها السراج المنير و مغني المحتاج و غيرها توفى سن سبع وسبعين وتسعمائة من الهجرة، الأعلام، م س 6/234 .
- 13 - مغني المحتاج، الشرييني ، دار الفكر بيروت ، 2/76 .
- 14 - المغني ، ابن قدامة ، دار الفكر بيروت 1405هـ الأولى ، 4/129 .
- 15 - المادة 178 من قانون المعاملات المدنية لسنة 1984م .
- 16- العمل المصرفي الإسلامي أصوله وصيغته وتحدياته، أحمد سفر قاضي، اتحاد المصارف العربية بيروت لبنان 2004 م ، 122.
- 17 - سورة البقرة ، من الآية 275 .
- 18 - صحيح مسلم، مسلم، دار إحياء التراث، بيروت ، تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي، 3/1211، سنن النسائي، النسائي، مكتب المطبوعات حلب 1406هـ/ 1986 الثانية تحقيق: عبد الفتاح أبو غدة.
- 7/277، سنن الترمذي ، الترمذي ، دار إحياء التراث - بيروت - تحقيق/ أحمد

محمد شاكر .

3/541، سنن أبي داؤود ، أبو داؤود، دار الفكر ، تحقيق ، محمد محي الدين
عبد الحميد، 3/248 .

19- الشيرازي ، م س ، 1/288 .

20- الطبري هو محمد بن جرير بن يزيد بن كثير، أبو جعفر الطبري ، ولد سنة
أربع وعشرين و مئتين وهو من أهل طبرستان ، حافظاً لكتاب الله ، فقيهاً في
الأحكام ، عرض عليه القضاء فامتنع ، من أشهر تصانيفه : اختلاف الفقهاء ، و
جامع البيان في تفسير القرآن و يسمي بتفسير الطبري ، الأعلام ، م س ، 6/294

21 - اختلاف الفقهاء، الطبري، 1/75 .

22- ابن نجيم هو زين الدين بن إبراهيم بن محمد بن محمد الشهير بابن نجيم
الحنفي الإمام العلامة ، ألف رسائل و حوادث و وقائع في فقه الحنفية أهمها :
البحر الرائق شرح كنز الدقائق ، والأشباه و النظائر ، شذرات الذهب في أخبار من
ذهب ، أبو الفلاح عبد الحي بن العماد الحنبلي ، المكتب التجاري للطباعة و النشر
و التوزيع بيروت لبنان .

23- البحر الرائق ، ابن نجيم ، دار المعرفة بيروت- الثانية ، 6/116 بتصرف .

24 - العمل المصرفي الإسلامي أصوله وصيغه وتحدياته، أحمد سفر قاضي، اتحاد
المصارف العربية بيروت لبنان 2004 . أحمد سفر، 123 .

25 -انظر نماذج من عقود المرابحة المطورة بالملحق (3) بنهاية البحث .

26- تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية، د.سامي حمود ،
الطبعة الثالثة مكتبة دار التراث القاهرة 1411هـ/1991م ، 432 وما بعدها

بتصرف.

- 27- الأم، الشافعي ، دار المعرفة بيروت 1393هـ ، الثانية ، 3/39 .
- 28 - إعلام الموقعين ، ابن القيم، دار الجيل ، بيروت 1973م ، طه عبد الرؤوف سعد، 4/29 .
- 29 - بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجر به المصارف الإسلامية ، د.يوسف القرضاوي، 91 .
- 30- النظام المصرفي الإسلامي، دمحم أحمد سراج ، دار الثقافة للنشر والتوزيع بالقاهرة ، 332 .
- 31 - المرابحة أصلوها وأحكامها وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، د. أحمد على عبدالله ، الدار السودانية للكتب الخرطوم ، الطبعة الأولى 1407/1987م، 107.
- 32- دراسات في إدارة البنوك الإسلامية بالتطبيق على الجهاز المصرفي في السودان ، د. صبري شحاتة، 150 وما بعدها .
- 33 - سامي حمود ، مرجع سابق، ص 433 وما بعدها .
- 34 - د.سامي حمود ، م س ، 432 بتصرف ، الموسوعة العلمية و العملية للبنوك الإسلامية ، الطبعة الأولى 1402هـ/1982، الجزء الشرعي المجلد الأول ، 5/341.
- 35 - د. صبري شحاتة ، م س ، 154.
- 36- الكاساني، م س ، 5/220 .
- 37- ابن جزئي المالكي ، م س ، 1/174 .
- 38- الشيرازي ، م س ، 1/288 .
- 39- ابن قدامة ، م س ، 4/129 .

- 40- المصرفي العدد 19، 49 وما بعدها انظر نموذج عقود المراجعة ملحق (2) نموذج (ب) عقد مراجعة للأمر بالشراء.
- 41- الكاساني، م س ، 5/222 .
- 42- د. أحمد على عبد الله ، م س ، 63 وما بعدها.
- 43- الكاساني ، م س ، 5/221 .
- 44- د. أحمد عبد الله ، م س ، ص 64 وما بعدها .
- 45- أحمد سفر، م س ، 130 .
- 46- د. صبري شحاته ، م س ، 155 بتصرف.
- 47- الكاساني ، م س ، 5/223 .
- 48- الدريد، م س ، 3/165 .
- 49- الشيرازي ، م س ، 1/289 .
- 50- د. أحمد على عبد الله ، م س ، 68 .
- 51- الشريبي ، م س ، 2/79 .
- 52- ابن قدامة ، م س ، 4/131 .
- 53- صبري شحاته ، م س ، 155 وما بعدها .
- 54- الكاساني ، م س ، 5/224 .
- 55- الدريد ، م س ، 3/165 .
- 56- الشيرازي ، م س ، 1/289 .
- 57- ابن قدامة ، م س ، 4/132 .
- 58- ابن قدامة ، م س ، 4/133 .
- 59- أحمد سفر ، م س ، 130 .

- 60- أحمد سفر، م س ، 125 ، د. صبري شحاته ، م س ، 151 بتصريف .
- 61- د. صبري شحاته ، م س ، 151 .
- 62- د. أحمد مجذوب أحمد ، م س ، 3 .
- 63- د. محمد أحمد سراج ، م س ، 342 .
- 64- البديل الإسلامي للفوائد المصرفية لربوية ، د. عاشور عبدالجواد ، دار النهضة العربية بني سويف ، 235 .
- 65- الشافعي ، م س ، 3/39 .
- 66- د. محمد أحمد سراج ، م س ، 339 .
- 67- ، د. عاشور عبدالجواد عبدالحميد ، م س ، 235 .
- 68- أحمد سفر ، م س ، 125 وما بعدها .
- 69- د. محمد أحمد سراج ، م س ، 339 وما بعدها .
- 70- د. محمد أحمد سراج ، م س ، 241 وما بعدها، الموسوعة العملية والعملية للبنوك الإسلامية ، م س ، شرعي 1 / 5 341 وما بعدها.
- 71- د. محمد أحمد سراج ، م س ، 342 .
- 72- مصطفى أحمد الزرقا ، م س ، 1/514 .
- 73- الشافعي ، م س ، 3/39 .
- 74- أحمد سفر ، م س ، 131 وما بعدها ، الفتاوى الشرعية للمصارف السودانية ، إعداد لجنة من الأساتذة الشرعيين والاقتصاديين والمصرفيين ، الكتاب الأول 1425هـ/2005م المعهد العالي للدراسات المصرفية و المالية ، 171 وما بعدها .
- 75 - المصرفي العدد 19،49 وما بعدها .