

# المربحة بين الفقه الإسلامي والتطبيق المصرفي

م.د. زهراء مهدي كاطع

جامعة اهل البيت/كلية العلوم الاسلامية

م.م ساره ضياء عبود

مديرية تربية كربلاء المقدسة

الكلمات المفتاحية: المربحة، المربحة البسيطة، المربحة المركبة، الأمر للشراء، البنوك الاسلامية.

## ملخص البحث

من الجدير بالذكر أن المربحة تسهل كثيراً من المعاملات التجارية وتسهم في تحسين الدخل وتسهل عمليات التجارة وحركة الاستيراد والتصدير واتجهت إليها كثير من البنوك الإسلامية في الوقت الحاضر لتوظيف أموالها في تمويل الأنشطة المختلفة على نطاق واسع فيها، ولذا فإن بيع المربحة جائز وقد استخدم قديماً وهو خال من الشبهات المحرمة إذا اتبعت شروطه على نحو سليم. وأن المربحة على نوعين بسيطة ومركبة، ومن مرتكزات بيع المربحة اعتماده على الصدق والأمانة والإخبار بكل ما يطرأ أو يخص السلعة، أو الثمن الأول، أو نسبة الربح، ...، وللمربحة دور مهم من الناحية الإنتاجية والاقتصادية والتجارية في المجتمع، فالمربحة تسهم في إنجاح الكثير من المشاريع الصغيرة وتوسيعها، ويمكن لعقد المربحة أن يطبق في كثير من المجالات مثل السلع القابلة للرهن، أو المحلية، أو تمويل الاعتمادات السندية، وأن المربحة تسهم في التوسيع النقدي على نحو أكبر من المشاركة لو أخفق فيها أصحاب المشاريع.

## المقدمة

بسم الله الرحمن الرحيم والحمد لله رب العالمين وأفضل الصلاة والسلام على خير خلقه محمد وآله الطيبين الطاهرين الغر الميامين.  
أما بعد ...

في الوقت الذي كثرت فيه صيغ معاملات البيع والعقود واختلطت بعض أحكامها بما فيها من شبهات محرمة كان لابد من الخوض في بيان هذه العقود لعامة الناس وكشف القناع عنها وباعتبار عقد المربحة من العقود المستخدمة بشكل واسع في المجتمع الحالي ولاسيما في البنوك الإسلامية ارتأت الباحثتان بأن يكون موضوعاً للبحث المقدم بين أيديكم وبيان أثر الخلاف بين الفقهاء على الإجراءات والشروط في هذا النوع من البيوع ودراسته دراسة مقارنة ومنح المتعاملين به الصورة الإسلامية الصحيحة بعيداً عن شوائب المجتمع الضالة.

## المبحث الأول: معنى المراجعة وأقسامها:

### المطلب الأول: معنى المراجعة:

#### المعنى اللغوي:

- 1- (ر، ب، ح) (رَبَحَ) في تجارته بالكسر (رَبِحاً) اسْتَشَفَّ و(الرَّيْحُ) و(الرَّيْحُ) بفتحين مثل شَبَّهَ وشَبَّهَ اسم ما ربحه وكذا (الرَّيَاخُ) بالفتح وتجارة (رَابِحَة) أي: يربح فيها و(أَرْبَحَهُ) على سلعته أعطاه (رَبِحاً) وباع الشيء (مَرَابِحَة)<sup>(1)</sup>.
- 2- ربح في تجارته (رَبِحاً) من باب تعب و(رَبِحاً) و(رَبِحاً) مثل سلام وبه سمي ومنه (رَبَاخُ) مولى أم سلمة ويسند الفعل إلى التجارة مجازاً فيقال (رَبِحَتْ) تجارته فهي رابحة وقال الأزهري: (رَبَحَ) ربح و(أَرَبِحْتُ) الرجل (أرباحاً) أعطيته ربحاً...

وأما (رَبِحْتُهُ) بالتثنية بمعنى أعطيته ربحاً فغير منقول وبعته المتاع واشتريته منه (مُرَابِحَة) إذا سميت لكل قدر من الثمن (رَبِحاً)<sup>(2)</sup>

#### في الاصطلاح الفقهي:

هناك تعريفات متعددة للمراجعة منها:

1. ما ينوب البائع على السلعة زائداً على الثمن وينقسم على ثلاثة أقسام هي<sup>(6)</sup>:
  - \*-قسم يعد في أصل الثمن ويكون له حظ من الربح.
  - \*-قسم يعد في أصل الثمن ولا يكون له حظ من الربح.
  - \*-قسم لا يعد في أصل الثمن ولا يكون له حظ من الربح.
2. هي أن يخبر برأس ماله ثم يبيعه ويربح<sup>(7)</sup>.
3. هي أن يبيع بقيمة ما اشتراه بزيادة معينة<sup>(3)</sup>.
4. بيع السلعة بالثمن الذي اشتراها به وزيادة ربح معلوم<sup>(5)</sup>.
5. هو اتفاق بين مشتر لسلعة معينة وبائع لها وبمواصفات محددة على أساس كلفة السلعة أي: ثمنها ومصاريفها إضافة إلى هامش ربح يتفق عليه المشتري والبائع، والسلع قد يتم تسليمها في الحال وفي أجل معين ودفع المقابل للسلعة أي: الثمن قد يتم في الحال أو لاحقاً<sup>(4)</sup>.
- 6- وهو تعامل بين بائع ومشتري يكون بملاحظة رأس المال الذي اشترى به البائع السلعة ويكون بزيادة على رأس المال<sup>(8)</sup>.
- 7- هو أن يبيع السلعة بالقيمة التي اشتراها مع زيادة محددة عليها<sup>(9)</sup>.

8- هو اتفاق البائع والمشتري على بيع السلعة وشرائها بثمنها الأصلي مضافاً إليه بنسبة ربح معينة متفق عليها بينهما<sup>(10)</sup>.

9- بيع بمثل الثمن الأول وزيادة ربح معلوم متفق عليه بين المتعاقدين<sup>(11)</sup>.

وعرفت المربحة عند الاقتصاديين: 1- اتفاق بين مشتر لسلعة معينة وبائع لها وبمواصفات محددة على أساس كلفة السلعة، أي: ثمنها ومصاريفها، فضلاً عن هامش ربح يتفق عليه المشتري والبائع، والسلع قد يتم تسليمها في الحال أو في أجل معين ودفع المقابل للسلعة في الثمن قد يتم في الحال أو لاحقاً<sup>(12)</sup>.

2- هو بيع السلعة بالثمن الذي اشترت به مع زيادة ربح مقداره معلوم للبائع والمشتري<sup>(13)</sup>.

المطلب الثاني: أنواع المربحة ومشروعيتها :

أولاً: أنواع المربحة : يمكن تقسيم المربحة بحسب طبيعة عملية المربحة على نوعين<sup>(14)</sup>:

الأول: بيع المربحة: ويطلق عليها المربحة البسيطة وهي أن يشتري شخص ما سلعة بثمن ثم يبيعها لآخر بالثمن الأول وزيادة (الربح) وهو الذي يشترط فيه أن يكون ما يتم بيعه ملكاً للبائع، وتمارس المصارف الإسلامية هذا النوع من البيوع عن طريق شركاتها التابعة، أو عن طريق الشركات التي يدخل معها البنك في تعاملاته مع المتعاملين معه.

الثاني: بيع المربحة المركبة: هو الذي يطلق عليه بيع المربحة للأمر بالشراء، وهي قيام من يريد شراء سلعة معينة بالطلب من طرف آخر (البنك الإسلامي مثلاً) بأن يشتري له تلك السلعة، ويعدده بأن يشتريها منه بربح معين وهو الذي يتم استناداً إلى طلب المتعامل من المصرف الإسلامي بأن يشتري له سلعة بمواصفات محددة وبموجب اتفاق أولي بين المتعامل والمصرف يتضمن وعد من المتعامل بشراء تلك السلعة التي يحتاجها مربحة، أي: إضافة نسبة أو مقدار محدد ربحاً للمصرف، ويتم عادة رفع الثمن بدفعات أو أقساط تتحدد في فتراتها ومبالغها بشكل يتناسب وقدرات المتعامل وارتبط تحقيق هذا النوع من بيع المربحة (لأمر بالشراء) بتوفر ما يأتي<sup>(15)</sup>:

1- توفير سلع الاستهلاك المعمرة.

2- شراء السلع المستوردة.

ويقتضي على المصرف للتعامل بهذه الصيغة أمور:

1- دراسة أوضاع السوق.

2- معرفة العوامل التي تحكم عمله بشكل دقيق وتفصيلي.

وبملاحظة نوعي بيع المربحة يمكن التعرف على أوجه التماثل والاختلاف بينهما كما يأتي<sup>(16)</sup>:

أولاً: أوجه التماثل بين المربحة البسيطة والمركبة:

- 1- إن هذين النوعين يحققان هدف المشتري في الحصول على سلعة يحتاج إليها ويعقد يتم الاتفاق فيه مع من يوفر له هذه السلعة.
  - 2- العلم من قبل البائع والمشتري بثمن السلعة الأصلي والريح الذي يضاف إليه مع مصاريفها.
  - 3- العقد الذي يتم بموجبه انتقال ملكية السلعة من البائع إلى المشتري في الحالتين عقد مربحة.
  - 4- في كلا نوعي بيع المربحة يفترض توفير المعرفة والعلم بمواصفات السلعة وتكاليفها وكيفية السداد ومواعيدها.
- ثانياً: أوجه الخلاف وهي<sup>(17)</sup>:

- 1- إن بيع المربحة المركبة هو من الصيغ والأساليب الجديدة في التعامل والذي تم الأخذ بها من قبل المصارف الإسلامية بعد نشوئها وممارستها على حين المربحة البسيطة تم التعامل بها منذ القدم وحتى الوقت الحاضر.
- 2- تتضمن المربحة البسيطة طرفان هما البائع والمشتري والمرتبطة بوجود السلعة لدى البائع في وقت البدء بالاتفاق على عقدها في حين أن المربحة المركبة تتم بين أكثر من طرفين وهي في حالة التعامل بها من قبل المصارف الإسلامية، بائع السلعة، المصرف، ومشتري السلعة، المتعامل وهذا يعني أن السلعة لا يملكها المصرف في بداية التعامل وإنما بعد شرائها بحسب طلبه.
- 3- لا تتضمن المربحة البسيطة الوعد؛ لأنها تتم من خلال العقد بين البائع والمشتري؛ لأن البائع يملك السلعة وبإمكانه تسليمها عند الاتفاق في حين أن السلعة لا يملكها المصرف وأنه يقوم بشرائها للمتعامل.
- 4- إن ملكية السلعة في المربحة البسيطة هي الوسيلة للربح من خلال بيعها للمشتري في حين أن وجود المشتري مسبقاً هو الأساس الذي يقود إلى امتلاك السلعة من قبل المصرف وبيعها له في المربحة المركبة.
- 5- إن البائع في المربحة البسيطة يمتن التجارة حقيقة في حين في المربحة المركبة لا تتضمن قيام المصرف بامتنان التجارة وإنما مهنته التمويل المرتبط بالبيع من أجل أن يحقق ربحاً، فإنه لا يمتن التجارة حقيقة.
- 6- تزداد درجة المخاطرة في المربحة البسيطة؛ لأن التاجر يخاطر بشراء السلعة وانتظار من يشتريها في حين أن المصرف في المربحة المركبة لا يتحمل مثل هذه المخاطرة.
- 7- يكون الثمن في حالة المربحة البسيطة نقداً في الغالب وقد يكون مؤجلاً في بعض الحالات في حين أن الثمن في المربحة المركبة مؤجل ويمكن أن يتم بدفعات أو أقساط مؤجلة في الغالب وقد يكون نقداً في بعض الحالات<sup>(18)</sup>.

## ثانياً: مشروعية المراجعة:

اختلفت آراء الفقهاء في حكم المراجعة ولهم فيها ثلاثة أقوال:

القول الأول: إنها جائزة من غير كراهة وذهب إلى هذا القول الحنفي<sup>(19)</sup>، إذ قالوا: "يجوز أن يبيع ما اشتراه مراجعة وهو أن يعين رأس المال وقدر الربح"<sup>(20)</sup>.

وذهب الحنابلة<sup>(21)</sup> إلى هذا الرأي أيضاً، واستدلوا على ذلك بالكتاب والسنة والإجماع والمعقول، وكالاتي:

1- استدلوا بمعلومات من الكتاب كقوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾<sup>(22)</sup>.

وقوله تعالى: ﴿وَأَخْرُوفٌ يُضْرَبُونَ فِي الْأَرْضِ يُنْفَخُونَ مِنْ فَضْلِ﴾<sup>(23)</sup>.

وجه الاستدلال أنها صريحة في حل البيع ومشروعيتها ولفظ البيع عام يشمل كل بيع كائناً ما كان إذا لم يصحبه مانع شرعي والمراجعة أحد أنواع البيع ولم يرد من النصوص ما يقتضي حرمتها أو حتى كراهتها؛ لذلك فإنها تبقى على الأصل وهو الحل والإباحة.

2- وأما من السنة الشريفة فقد استدلوا أيضاً بمعلومات الأحاديث الدالة على حل البيع كقوله (صلى الله عليه وآله وسلم): "عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور"<sup>(24)</sup>، وقوله (صلى الله عليه وآله وسلم): "إنما البيع عن تراض"<sup>(25)</sup>، وقالوا أن المراجعة عقد من عقود وقوله (صلى الله عليه وآله وسلم): "إذا اختلف الجنسان فبيعوا كيف شئتم"<sup>(26)</sup>.

3- أما الإجماع فإن الناس توارثوا هذه البياعات (المراجعة وأخواتها) في سائر الإعصار من غير نكير وذلك إجماع على جوازها.

4- أما المعقول فإن المراجعة جائزة لاستجماعها شرائط الجواز؛ ولأن الحاجة الماسة إلى هذا النوع من البيع؛ لأن من لا يهتدي إلى التجارة يحتاج إلى أن يعتمد فعل الذكي والمهتدي وتطبيب نفسه بمثل ما اشترى وزيادة ربح.

القول الثاني: جائز على كراهة وهو مروي عن ابن عباس وابن عمر؛ لأنه قد لا يعلم قدر الثمن حالة العقد ويحتاج إلى معرفته إلى الحساب وعند الإمامية أن نسب الربح إلى المال كان مكروهاً ليس باطلاً وهو المشهور لدى الجمهور أيضاً<sup>(27)</sup>.

وحكم الكراهة لما قد يغري البائع بالتوسل بالكذب والوقوع من ثم بالغش والخيانة، وينبغي تعيين مقدار الربح في المراجعة سواء كان التعيين بالعدد الصحيح أو بالنسبة المئوية<sup>(28)</sup>.

عن جراح المدائني قال: قال أبو عبد الله (عليه السلام): "إني لأكره بيع ده يازده وده دوازده ولكن أبيعك بكذا وكذا"<sup>(29)</sup>.

القول الثالث: إنها حرام وهو مروي عن إسحاق بن راهويه<sup>(30)</sup>، وعللوا ذلك بأن الثمن مجهول حال العقد كما لو باعه بما يخرج به الحساب.

ولقد بينت الآراء التي تقول بالكراهة أو المنع على أن البيع يتضمن غرراً وجهالة ولقد فند د. أحمد ملحم بما يمكن أن يقال معها أن المربحة جائزة من غير كراهة وذلك للأسباب الآتية:

1- قوة الأدلة التي استدلت بها القائلون بهذا القول.

2- إن القول بالكراهة معلل بجهالة الثمن حال العقد وبكراهة بعض الصحابة له.

1- إن الكراهة المنسوبة لابن عباس كراهة تنزيهية والبيع صحيح.

2- إن العلة في كراهة ابن عباس وابن عمر هي أن بيع الأعاجم وهو الذي يعبر عنه بالفارسية (ده يازده وده دوازده) كما تقدم حيث يتم تحديد الربح بصورة نسبة (أي واحد لكل عشرة أو اثنان لكل عشرة) وهي تشبه الصورة التي لا كراهة فيها وهي قوله رأس مالي فيه مائة بعثك بها وربح عشرة، إذ لا فرق بينهما إلا في طريقة تحديد الربح وكلاهما يكون فيه رأس المال معلوماً.

3- إن القول بالمنع معلل بالجهالة فيجاب عنه بأن الجهالة المتصورة في هذه الحال يسيرة لا تمنع صحة العقد كالجهالة الفاحشة ويمكن إزالتها بالحساب ما دام رأس المال معلوماً فيتحدد الثمن الثاني بإضافة الربح إلى الثمن الأول وتتقي الجهالة<sup>(31)</sup>.

### المطلب الثالث : شروط بيع المربحة

#### أولاً: شروط بيع المربحة عند الإمامية:

1- يشترط فيها العلم أي علم كل من البائع والمشتري بقدر الثمن وقدر الربح والغرامة والمؤن إن ضمها.

2- يجب على البائع الصدق في الثمن والمؤن وما يطرأ من موجب النقص والأجل وغيره.

3- لو ظهر الكذب في الأخبار بقدر الثمن أو ما في حكمه أو جنسه أو وصفه أو غلطة ببينة أو إقرار تخير المشتري بين رده وأخذه بالثمن الذي وقع عليه العقد لغروره وهو مقتضى المربحة شرعاً ويضعف بعدم العقد على ذلك فكيف يثبت مقتضاه وهل يشترط في ثبوت خيار المشتري على الأول بقاؤه على ملكه وجهان أجودهما عدم لأصالة بقائه مع وجود المقتضى وعدم صلاحية ذلك للمانع.

4- لا يجوز الإخبار بما اشتراه من غلامه الحر أو ولده أو غيرها (حيلة لأنه خديعة) وتدلّيس فلو فعل ذلك أثم وصح البيع<sup>(32)</sup>.

وقيل أنه يصح ذلك (بيع المراجعة) بشرطين<sup>(33)</sup>:

تعين رأس المال وبيان مقدار الربح ويتعين رأس المال بأحد أربعة ألفاظ: اشتريت بكذا، أو رأس مالي فيه كذا، أو قوم علي بكذا، أو هو علي بكذا.

ويتعين مقدار الربح بأحد وجهين: أبيعك بكذا، أو وأريح عليك كذا.

وإن أحدث في المبيع ضعه -زاد بسببها قيمته- بالأجرة زاد في اللفظ: وأنفقت على الأجرة كذا، وإن عمل بنفسه زاد، وعملت عملاً أجرته كذا.

وقيل أيضاً<sup>(34)</sup> أن يخبر برأس ماله فيقول بعثك وما جرى مجراه بربح كذا ولا بد أن يكون رأس ماله معلوماً وقدر الربح معلوماً ولا بد من ذكر الصرف والوزن إن اختلفا وإذا كان البائع لم يحدث فيه حدثاً ولا غيره فالبعارة عن الثمن أن يقول: اشتريت بكذا أو رأس ماله، أو تقوم علي، وإن كان عمل فيه ما يقتضي الزيادة، قال: رأس ماله كذا، وعملت فيه بكذا، وإن كان عمله فيه غيره بأجره صح أن يقول تقوم علي أو هو علي.

وعليه نجد أن الإمامية بصورة عامة اعتبروا العلم والصدق في الثمن والمؤمن وما يطرأ على السلعة وتوثيق ذلك في لفظ العقد من الأمور التي يتقوم عليها شروط عقد بيع المراجعة.

#### ثانياً: شروط بيع المراجعة عند الحنفية:

الأصل في بيع المراجعة أنه مبني على الأمانة فإنه بيع بالثمن الأول بقول البائع من غير قرينة ولا استحلاف فيجب صيانتها عن حقيقة الخيانة وشبهها فإذا ظهرت الخيانة يجب رده كالشاهد يجب قبول قوله فإذا ظهرت الخيانة يرد قوله، كذا هذا.

إذا ثبت هذا فتقول باع شيئاً مراجعة على الثمن الأول فلا يخلو من أن يكون الثمن من ذوات الأمثال كالدرهم، والدنانير، والمكيل، والموزون، والمعدود المتقارب، أو يكون من الأعداد المتفاوتة، مثل العبيد والدور والثياب والرمان والبطاطيخ ونحوها.

أما إذا كان الثمن الأول مثلياً فباعه مراجعة على الثمن الأول وزيادة ربح فيجوز سواء كان الربح من جنس الثمن الأول أو لم يكن، بعد أن يكون شيئاً مقدراً معلوماً، نحو الدرهم والخمسة، وثوب مشار إليه، أو دينار؛ لأن الثمن الأول معلوم والربح معلوم.

فإذا كان الثمن الأول لا مثل له، فإن أراد بيعه مراجعة عليه فهذا على وجهين:

1- إما أن يبيعه مراجعة ممن كان العرض في يده ملكه أو من غيره، فإن باعه ممن ليس في ملكه ويده لا يجوز.

ثم في بيع المراجعة يعتبر رأس المال وهو الثمن الأول أي: ما ملك المبيع به ووجب بالعقد من دون ما نقده بدلاً عن الأول بيانه ومن اشترى ثوباً بعشرة، وهي خلاف نقد البلد الآخر أبيعك هذا الثوب بربح درهم لزمه عشرة

مثل الذي وجبت بالعقد وإن كان يخالف نقد البلد والربح يكون من نقد البلد؛ لأنه أطلق الربح، فيقع على نقد البلد<sup>(35)</sup>.

لو اشترى شيئاً بنسيئة فليس له أن يبيعه مرابحة حتى يتبين أنه اشتراه بنسيئة؛ لأن بيع المرابحة بيع أمانة<sup>(36)</sup>. ولو اشترى ثوباً بعشرة نسيئة فباعه مرابحة على العشرة وبين أنه اشتراه بها نسيئة، لا يكره؛ لأنه لم يوجد الخيانة حيث أعلم المشتري بذلك ورضي به فإما إذا باع مرابحة على العشرة من غير بيان النية فإنه يكره والبيع جائز وللمشتري الخيار إذا علم أنه وجد الغرر والخيانة<sup>(37)</sup>. ونقل أن بيع المرابحة يصح بشرطين<sup>(38)</sup>.

الأول: أن يكون للبيع عرضاً فلا يصح بيع النقدين مرابحة فإذا اشترى جنيهاً من الذهب بمائتين وعشرين قرشاً فضة فإنه لا يصح بيعها بثمنها المذكور مع ربح خمسة مثلاً، وذلك لأن الجنيهاً لا تتعين بالتعين كما تقدم غير مرة، إذ يصح أن يقول: بعثك هذا الجنيه بكذا ثم يعطيك جنيهاً غيره؛ لأنه لا يملك بالشراء.

وللبائع أن يضم إلى أصل الثمن كل ما أنفق على السلعة مما جرت به عادة التجار سواء كان عيناً قائمة بذات المبيع كصبغ الثوب وخياطته وتطريزه وفنل الصوف والقطن - غزلهما - وحفر الأثفار والمساقى أو كان خارجاً عن المبيع غير قائم به كأجرة حمله أو إطعام الحيوان بلا تبذير وأجرة السمسار.

وهل يلزم أن يشترط البائع ضم ما أنفق من ذلك إلى أصل الثمن ويبينه أولاً؟

خلاف: والراجح أن المرجع في ذلك للعرف فيما جرت عادة التجار يضمه إلى الثمن يضم وإلا فلا.

الثاني: أن يكون الثمن مثلياً كالجنيه والريال ونحوهما من العملة وكذلك المكيالات والموزونات والمعدودات المتقاربة، أما المعدودات المتفاوتة فإنها ليست مثلية فإذا اشترى بغيراً بعشرة جنيهاً فإنه يصح أن يبيعه بثمنه مع ربح معين فإذا كان الثمن غير مثلي، بل كان قيمياً أي: يباع بالتقويم لا بالكيل ونحوه كالحيوان والثوب والعقار فإنه لا يصح البيع مرابحة إلا بشرطين:

1- أن يكون ذلك الثمن هو بعينه الذي بيعت به السلعة أولاً.

2- أن يكون الربح معلوماً.

وأضافوا أيضاً بأنه إذ ظهر كذبه ببرهان أو إقرار أو نكول عن اليمين فإن للمشتري الحق في أخذ المبيع بكل ثمنه الذي اشتراه به وأورده.

### ثالثاً: شروط بيع المراجعة عند الحنابلة:

- 1- رخص أصحاب الرأي بيع المراجعة بأن يكون رأس المال معلوم والربح معلوم.
- 2- إن باعه السلعة مراجعة مثل أن يخبره أن ثمنها مائة ويربح عشرة، ثم علم ببينة أو إقرار أن ثمنها تسعون فالبيع صحيح؛ لأنه زيادة في الثمن فلم يمنع الصحة كالعيب وللمشتري الرجوع على البائع بما زاد في الثمن وهو عشرة وحطها من الربح وهو درهم فيبقى على المشتري تسعة وتسعون درهماً.
- 3- هل للمشتري الخيار؟
- المنصوص عن أحمد أن المشتري مخير بين أخذ المبيع لرأس ماله وحصته من الربح وبين تركه نقل ذلك حنبل وهو قول الشافعي؛ لأن المشتري لا يأمن الخيانة في هذا الثمن أيضاً.
- 4- إن اشتراه بأكثر من ثمنه حيلة مثل أن يشتريه من غلام دكانه الحر، أو غيره على وجه لم يجز بيعه مراجعة حتى يبين أمره؛ لأن ذلك تدليس وحرام.
- 5- ما يزداد في الثمن أو يحط منه في مدة الخيار أو يؤخذ أرشاً للعيب أو جناية عليه يلحق برأس المال ويخبر به<sup>(39)</sup>.

وذكر الحنابلة أيضاً:

- 1- إذا كان الربح والثمن معلومين صح كذلك بيع المراجعة من دون كراهة.
- 2- على البائع أن يبين الثمن على حدة وما أنفق على المبيع على حدة، فإذا اشتراه بعشرة وأنفق عليه عشرة، وجب عليه أن يبينه على هذا الوجه فيقول: اشتريت بعشرة وصبغته، أو كيلته، أو وزنته، أو علفته كذا، أو هكذا.
- 3- إذا باع الشيء مراجعة ثم ظهر أنه كاذب في الثمن فإن للمشتري الحق في إسقاط ما زاده البائع كذباً في المراجعة من أصل الثمن، أو إسقاط ما يقابله من الربح ويلزم المبيع الباقي فلا خيار للمشتري في ذلك<sup>(40)</sup>.

### رابعاً: شروط بيع المراجعة عند المالكية:

- 1- ما لا يحسب في المراجعة مما يحسب قال مالك في البر: يشتري في بلد فيحمل إلى بلد آخر. قال: أرى أن لا يحمل عليه أجر السماسرة ولا النفقة ولا أجر الشد ولا أجر الطي ولا كراء بيت، فإما كراء الحمولة فإنه يحسب في أصل الثمن ولا يجعل لكراء الحمولة ربح إلا أن يعلم البائع الثمن والخياطة والصبغ ويحمل عليها الربح كما يحمل على الثمن فإن باع المتاع ولم يبين شيئاً مما ذكرت لك أنه لا يحسب عليه ربح وإن لم يفت المتاع فالبيع بينهما مفتوح إلا أن يتراضيا على شيء مما يجوز<sup>(41)</sup> بينهما<sup>(42)</sup>.
- 2- فيمن ابتاع سلعة صفقة واحدة ثم باعها مراجعة.

قلت: أرأيت أن اشتريت حنطة أو شعيراً أو شيئاً مما يكال أو يوزن صفقة واحدة فأردت أن أبيع نصفه مربحة على نصف الثمن أيجوز ذلك لي؟

قال: ذلك جائز إذا كان ذلك الشيء الذي يبيع مربحة غير مختلف، وكان الذي يحبس منه والذي يبيع منه سواء وكان صنفاً واحداً.

قلت: وهذا قول مالك؟ قال: نعم<sup>(43)</sup>.

3- في الرجل يشتري السلعة من عبده ثم يريد أن يبيعها مربحة قلت: أرأيت إن اشتريت من عبدي أو مكاتبتي سلعة أو اشتراها مني أيجوز لي أن أبيع مربحة ولا أبين؟

قال: قال مالك في العبد المأذون له في التجارة: ما دأبه له سيده فهو دين لسيده يحاص به الغرماء إلا أن يكون في ذلك محاباة فما كان من محاباة لم يجز ذلك، فإذا كان بيعاً صحيحاً فقد جعله مالك بمنزلة الأجنيبين فلا بأس أن يبيع مربحة كما يبيع ما اشترى من أجنبي إذا صح ذلك<sup>(44)</sup>.

4- إن البائع ملزم بأن يبين للمبيع كل ما أنفقه عليه زيادة على ثمنه<sup>(45)</sup>.

5- إن لم يكن البائع صادقاً في بيع المربحة فهو إما أن يكون غاشاً أو كاذباً أو مدلساً، فإما الغاش: فهو الذي يوهم أن في السلعة صفة موجودة يرغب في وجودها، وإن كان عدمها لا ينقص السلعة أو العكس بأن يوهم أن السلعة خالية من صفة موجودة فيها لا يرغب في وجودها بشرط أن لا يكون ذلك منقصاً لقيمة السلعة وإن كان عيباً له الحكم المتقدم في خيار العيب إما حكم الغش فهو أن المشتري بالخيار بين أن يمسك المبيع وبين أن يردده<sup>(46)</sup>.

#### خامساً: شروط بيع المربحة عند الشافعية:

1- إذا باع مربحة على العشرة واحد وقال قامت علي بمائة درهم، ثم قال: أخطأت ولكنه علي بتسعين فهي واجبة للمشتري برأس مالها وبحصته من الربح فإن قال: ثمنها أكثر من مائة وأقام على ذلك بينه لم يقبل منه وهو مكذب لها ولو علم أنه خانها حططت الخيانة حصتها من الربح ولو كان المبيع قائماً كان للمشتري أن يردده ولم يفسده البيع؛ لأنه لم ينعقد على محرم عليهما معاً وإنما وقع محرماً على الخائن منهما كما يدل على ذلك بالتدليس محرماً وما أخذ من ثمنه محرماً وكان للمشتري في ذلك الخيار<sup>(47)</sup>.

2- إذا ظهر كذب البائع في المربحة بأن أخبر أنه اشتراه بمائة فظهر بالبرهان أو بالإقرار أنه اشتراه بمائة فظهر بالبرهان أو بالإقرار أنه اشتراه بأقل، فإن للمشتري الحق في إسقاط الزائد من أصل الثمن وما يقابله من الربح<sup>(48)</sup>.

3- بيع المربحة مبني على الأمانة، فعلى البائع الصدق في الإخبار عما اشترى به، وعما قام به عليه إن باع بلفظ القيام.

ولو اشترى بمائة، وخرج عن ملكه، ثم اشتراه بخمسين، فرأس ماله خمسون، ولا يجوز ضم الثمن الأول إليه.

ولو اشترى بمائة، وباعه بخمسين، ثم اشتراه ثانياً بمائة فرأس ماله مائة، ولا يجوز أن يضم إليه خسارته أولاً، فيخبر بمائة وخمسين.

ولو اشتراه بمائة، وباعه بمائة وخمسين، ثم اشتراه بمائة، فإن باعه مربحة بلفظ رأس المال، أو بلفظ ما اشترى، أخبر بمائة.

وإن باعه بلفظ قام علي، فوجهان أصحهما: يخبر بمائة، والثاني: بخمسين<sup>(49)</sup>.

وأقول: وإن اختلفت بعض الشروط من مذهب إلى آخر زيادة أو نقصان إلا أن الشروط الأساسية لبيع المربحة متفق عليها إلى حد بعيد، ويمكن تلخيصها بما يأتي:

- 1- العلم والصدق والأمانة لكل من البائع والمشتري بقدر الثمن وقدر الربح والنسبة وما طرأ على السلعة من تغير.
- 2- يجب أن يبين البائع للمشتري كل ما أنفقه على السلعة سواء ضمه إلى رأس المال أم أخذ أجرته فعليه البيان.
- 3- ظهور الكذب من قبل البائع يعتبر غش وتدليس وعليه تترتب أحكام خاصة.

### المبحث الثاني: أحكام المربحة:

#### المطلب الأول: أحكام المربحة عند الإمامية:

1- من اشترى أمتعة صفقة، لم يجز بيع بعضها مربحة، تماثلت أو اختلفت، سواء قومها أو بسط الثمن عليها بالسوية أو باع خيارها، إلا بعد أن يخبر بذلك<sup>(50)</sup>، فإن كان قوم كل واحد بقيمة أخبر أنه قوم كذلك وإن أخبر برأس المال ثم بان دونه بالبينة أو إقراره فللمشتري فسخ البيع والإمضاء بما عقد عليه<sup>(51)</sup>، ولو اشترى جملة لم يجز بيع بعضها مربحة وإن قوم إلا أن يخبر بالحال<sup>(52)</sup>.

وروي عن صفوان وفضالة عن العلا عن محمد بن مسلم عن أحدهما (عليه السلام): " في الرجل يشتري المتاع جميعاً بثمن ثم يقول كل ثوب بما يسوى، حتى تقع على رأس ماله جميعاً يبيعه مربحة ثوباً ثوباً؟ قال: لا حتى يبين له إنما قومه "<sup>(53)</sup>.

وعلى أيضاً بأن المبيع المقابل بالثمن هو المجموع، لا الأفراد وأن تقوم بها وقسط الثمن عليها في بعض الموارد كما لو تلف بعضها أو ظهر مستحقاً والمشهور أنه لا فرق في ذلك بين تماثل أجزاء تلك الجملة أو اختلافها<sup>(54)</sup>.

2- وما ابتاعه نسيئة لم يبيعه مربحة بالنقد إلا بعد البيان فإن باع وعلم المبتاع كان له من الأجل مثل ما للبائع، وإن ابتاع نقداً جاز أن يبيعه مربحة بالنسيئة<sup>(55)</sup>.

ولا يجوز أن يبيع الإنسان متاعاً مربحة بالنسبة إلى أصل المال<sup>(56)</sup>.

عن علي عن أبيه، ومحمد بن إسماعيل، عن الفضل بن شاذان جميعاً، عن أبي عمير عن هشام بن الحكم عن أبي عبد الله (عليه السلام) في رجل يشتري المتاع إلى أجل قال: " ليس له أن يبيعه مرابحة إلا إلى الأجل الذي اشتراه إليه وإن باعه مرابحة فلم يخبره كان للذي اشتراه من الأجل مثل ذلك " (57).

3- ولو اشترى بثلثين ورجع بأرش عييه أسقط قدر الأرش وأخبر بالباقي بأن يقول: رأس مالي فيه كذا. ولو جنى العبد ففداه السيد لم يجز أن يضم الفدية إلى ثمنه.

ولو جنى عليه فأخذ أرش الجناية، ولم يضعها من الثمن، وكذا لو حصل منه فائدة كنتاج الدابة وثمره الشجرة (58)، ويسقط الأرش من رأس المال، إلا أرش الجناية ولا ما يحط عند البائع وثمره الشجرة ولو فدى جنايته لم يجز ضمها (59).

لا يبرأ البائع ذمته من الثمن بعد البيع على الأقرب، ولا الثمرة المتجددة بعد البيع، ولو فدى جناية المملوك لم يجز ضمها (60).

4- إذا قوم التاجر على الوساطة المتاع بدرهم معلوم، ثم قال له: " بعه بما تيسر لك فوق هذه القيمة وهو لك والقيمة لي " جاز ذلك ولم يكن بين التاجر والوساطة بيع مقطوع وإن باعه بالوساطة بزيادة على القيمة كانت له وإن باعه بها لم يكن له على التاجر شيء وإن باعه بدونها كان عليه تمام القيمة لصاحبه.

وإن لم يبيعه كان له رده، ولم يكن للتاجر الامتناع من قبوله (61)، ولو هلك المتاع في يد الوساطة من غير تفريط منه فيه كان من مال التاجر ولم يكن على الوساطة فيه ضمان، فإن قبض الوساطة من التاجر المتاع -على ما وصفناه- لم يجز أن يبيعه مرابحة، ولا يذكر الفضل على القيمة في الشراء (62).

وإذا قال الوساطة للتاجر: خبرني بثلثين هذا الثوب، وأريح علي فيه شيئاً لأبيعه ففعل التاجر ذلك، وباعه الوساطة، إلا أن يضمه الوساطة، ويوجبه على نفسه فإن فعل ذلك جاز له أخذ الفضل على الربح، ولم يكن للتاجر إلا ما تقرر بينه وبينه فيه (63).

إذا قوم على الدلال متاعاً وريح عليه أو لم يربح ولم يواجبه البيع لم يجز للدلال يبيعه مرابحة إلا بعد الإخبار بالصورة، ولا يجب على التاجر الوفاء، بل الربح له وللدلال أجرة المثل، سواء كان التاجر دعاه أو الدلال ابتدأه (64)؛ لأنه كاذب في إخباره إذ مجرد التقويم لا يوجبه (65).

6- يجوز أن يشتري ما باعه بزيادة أو نقصان سواء كان حالاً أو مؤجلاً ويكره قبل قبضه إذا كان مكياً أو موزوناً على الأقرب، ولو باع مرابحة فبان رأس ماله أقل فالأقرب أن المشتري بالخيار بين رده وبين أخذه بالثمن، وقيل: يأخذه بإسقاط الزيادة (66).

## المطلب الثاني: أحكام المراجعة عند المذاهب الأربعة:

### أولاً: عند الحنفية:

1- أُرأيت أن أصفر الثوب أو توسخ أو نكس كان له أن يمنعه من المراجعة<sup>(67)</sup>، إذا اشترى ثوباً فأصابه قرض فأر أو حرق نار لم يلزمه البيان وإن تكسر بنشره أو طيه فانقض لزمه البيان ولو اشترى جارية ثيباً فوطئها لم ينقصها باعها مراجعة ولم يبين وإن كانت بكرًا لم يبيعها مراجعة حتى يبين؛ لأن وطئ الثيب لا يوجب شيئاً يقابله الثمن ولا كذلك البكر؛ لأنه قد حبس العذرة وهي جزء من العين<sup>(68)</sup>.

2- إذا اشترى عبد به عيب قد دلس عليه فلما علم به رضي فله أن يبيعه مراجعة؛ لأنه اشتراه بالثمن الذي نبيعه مراجعة عليه وسبب العين يثبت له الخيار فإسقاطه لا يمنعه من البيع مراجعة كما لو كان فيه خيار الشرط أو رؤيته فأسقط<sup>(69)</sup>.

3- (إذا ولدت الجارية أو السائبة أو أثمر النخيل فلا بأس ببيع الأصل مع الزيادة مراجعة)؛ لأنه لم يحبس شيئاً من المعقود عليه وإن نقصتها الولادة فهو نقصان بغير فعل أحد وبإزائه ما يجبره وهو الولد وفي مثل هذا النقصان كان له أن يبيعه مراجعة وإن لم يكن بإزاء النقصان ما يجبره فإذا كان بإزائه ما يجبره أولاً فإن استهلك المشتري الزيادة لم يبع الأصل مراجعة حتى يبين ما أصاب من ذلك؛ لأن ما استهلك متولد من العين ولو استهلك جزء من عينها لم يبيعها مراجعة بغير بيان.

فكذا إذا استهلك ما تولد من العين، قال: " وكذلك البان الغنم وأصوافها وسمونها إذا أصاب من ذلك شيئاً فلا يبع الأصل مراجعة حتى يبين ما أصاب منها "<sup>(70)</sup>؛ لأن ما أصاب في حكم جزء من عينها.

4- إذا اشترى طعاماً فأكل نصفه فله أن يبيع النصف الباقي مراجعة على الثمن.

وكذلك كل مكيل أو موزون إذا كانا صنفاً واحداً؛ لأنه مما لا يتفاوت بحصة كل جزء منه من الثمن معلوماً وبيع المراجعة على ذلك لا يبنى وإن كان مختلفاً لا يبيع الباقي منه مراجعة؛ لأن انقسام الثمن على الأجناس المختلفة باعتبار القيمة وطريق معرفتها الحرز والظن، فلم يكن حصة كل جنس من الثمن معلوماً يقيناً ليبيعه مراجعة عليه.

وكذلك الثواب الواحد إذا ذهب نصفه أو احترق أو أحرقه إنسان أو باعه أو وهبه، فلا يبيع النصف الباقي مراجعة على الثمن الأول؛ لأن المسمى لا ينقسم فقد تتفاوت أطراف الثوب الواحد إذا ذهب نصفه<sup>(71)</sup>.

5- إذا باع المتاع مراجعة، ثم حط البائع الأول شيئاً من الثمن فإنه يحط ذلك من المشتري الآخر وحصة من الربح ولو كان ولاية حط ذلك ولو اشترى عبداً بألف درهم فوهب له البائع الثمن كله فله أن يبيعه مراجعة على الألف ولو وهب له بعض الثمن أو حط عنه بعضه باعه مراجعة على ما بقي<sup>(72)</sup>.

بيع ما ملكه من العروض ولو بهبة أو إرث أو وصية أو غصب فإنه إذا ثمنه (بما قام عليه وبفصل) مؤنة وإن لم تكن من جنسه كأجر قصار أو نحوه، ثم باعه مرابحة على تلك القيمة جاز<sup>(73)</sup>.  
ثانياً: عند الحنابلة:

1- إذا اشتراه بدينار فأخبر أنه اشتراه بدرهم أو بالعكس أو اشتراه بثمن أو بالعكس أو أشباه ذلك فللمشتري الخيار بين الفسخ وبين الرضا به بالثمن الذي تبايعا به كسائر المواضع التي يثبت فيها ذلك<sup>(74)</sup>.

2- إذا اشترى اثنان شيئاً وتقاسماه فقال أحمد: لا يبيع أحدهما مرابحة إلا أن يقول: اشتريناه جماعة ثم تقاسمناه وإن اشترى شيئين بثمن واحد ثم أراد بيع أحدهما أو اشترى شجرة مثمرة فأخذ صوفها أو لبنها الذي كان فيها ثم أراد بيع الأصل مرابحة أخبر بالحال على وجهه ولا يجوز بيعه بحصة من الثمن؛ لأن قسمة الثمن طريقة الظن واحتمال الخطأ فيه كثير ومبنى المrabحة على الأمانة فلم يجز هذا فيه فإن كان من الثمن مما ينقسم الثمن عليه بالأجزاء كالمكيل والموزون من جنس جاز بيعه بحصته من الثمن؛ لأنه ينقسم على أجزائه وجزؤه معلوم يقيناً وإن أسلم في ثوبين صفقة واحدة ثمناً واحداً فأخذهما على الصفقة فالقياس جواز بيع أحدهما بحصته من الثمن منقسم عليهما نصفين وما زاد على الصفقة في أحدهما لم يقابله شيء من الثمن فجري مجرى النماء الحادث بعد الشراء.

3- إن نقص المبيع لمرض أو تلف جزء أو تعيب أو وجد به عيباً أو جنى عليه فأخذ أرشه أخبر بالحال على وجهه وقال أبو الخطاب: يحط الأرض من الثمن ويخبر بما بقي فيقول: تقوم علي بكذا والأول أولى؛ لأنه أبعد من اللبس والفرق بين الأرض والكسب إن الأرض عوض ثمن فهو كثمن جزء بيع منه والكسب لم ينقص به والمبيع ولو جنى العبد ففداه المشتري لم يرد ذلك في رأس المال؛ لأنه ليس من الثمن ولا زاد به المبيع وإن نقص المبيع لتغير الأسعار فقل: لا يلزمه الخبر به؛ لأنه صادق بدونه والأولى: أنه يلزمه؛ لأنه المشتري لو علم ذلك لم يرض به فجري مجرى نقصه بعيب وإن حط بعض رأس المال وأخبر بالباقي لم يجز؛ لأنه كذب وتغريب بالمشتري<sup>(75)</sup>.

4- إن اشترى بعشرة ثم باعه بخمسة عشر ثم اشتراه بعشرة أخبر بذلك على وجهه وإن قال: (اشتريته بعشرة جاز وقال يحط الريح من الثمن الثاني ويخبر أنه اشتراه بخمسة) المستحب في هذه المسألة وأمثالها أن تخبر في الحال على وجهه؛ لأن فيه خروج من الخلاف وهو أبعد من التغريب بالمشتري، فإن أخبر أنه اشتراه بعشرة، ولم يبين جاز؛ لأنه صادق فيما أخبر به، وليس فيه تهمة فأشبه ما لو لم يربح، وروي عن ابن سيرين أنه يطرح الريح من الثمن الثاني ويخبر أن رأس ماله عليه خمسة وأعجب أحمد بقول ابن سيرين قال: فإن باعه على ما اشتراه يبين أمره ويعني أنه ربح مرة ثم اشتراه وهذا من أحمد على استحباب لما ذكرناه؛ ولأنه الثمن الذي حصل به الملك الثاني أشبه ما لو خسر فيه<sup>(76)</sup>.

5- إن ابتاع اثنان ثوباً بعشرين ثم بذل لهما فيه اثنان وعشرون فاشتري أحدهما نصيب صاحبه فيه بذلك السعر فإنه تخبر في المراجعة بأحد وعشرين<sup>(77)</sup>.

ثالثاً: عند الشافعية:

1- يجوز بيع بعضه مرابحة فإن كان مما لا تختلف أجزاؤه الطعام والعبد الواحد قسم الثمن على أجزائه، وباع ما يريد بيعه منه بحصته، وإن كان مما يختلف كالثوبين والعبدین قومهما وقسم الثمن عليهما على قدر قيمتهما ثم باع ما شاء منهما بحصته من الثمن؛ لأن الثمن يقسم على المبيعين على قدر قيمتهما ثم باع ما شاء منهما بحصته من الثمن<sup>(78)</sup>.

يجوز أن يبيع مرابحة بعض ما اشتراه، وبذكر قسطه من الثمن، وكذا لو اشترى قفيز حنطة ونحوها، وباع أحدهما مرابحة، ولو اشترى عبيدين أو ثوبين، وأراد بيع أحدهما مرابحة، فطريقة أن يعرف قيمة كل واحد منهما يوم الشراء، ويوزع الثمن على القيمتين ثم يبيعه بحصته من الثمن<sup>(79)</sup>.

2- إن حدثت من العين فوائد في ملكه كالولد واللبن والثمرة لم يحط ذلك من الثمن؛ لأن العقد لم يتناوله، وإن أخذ ثمرة كانت موجودة عند العقد أولبناً كان موجوداً حال العقد حط من الثمن؛ لأن العقد تناوله وقابله بقسط من الثمن، فأسقط ما قابله وإن أخذ ولداً كان موجوداً حال العقد، فإن قلنا: إن الحمل له حكم فهو كاللبن والثمرة، وإن قلنا لا حكم له لم يحط من الثمن شيئاً.

3- وإن ابتاع بثمان مؤجل لم يخبر بثمان 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 جزء من الثمن، فثبت له الخيار كما لو باعه شيئاً وبه عيب ولم يعلمه بعيبه<sup>(80)</sup>.

4- لا يصح بيع المنقول قبل قبضه، ويصح في العقار ومن اشترى كلاً لا يجوز له بيعه ولا أكله حتى يكيّله، ويكفي كيل البائع بعد العقد المذروح ولا المقيس بالأمتار أو الألياردة، فقد مر في كلام السبكي في عدم وجوب ذلك في الأثواب المنضدة المختومة لما يترتب على قياسها من تكبر وإتلاف ويتعلق الاستحقاق بكل ذلك فيربح ويدلس على كل ذلك إن زيد، وعلى ما بقي إن حط<sup>(81)</sup>.

5- يجب الإخبار بالعيوب الحادثة في يده سواء حدث العيب بأفة سماوية أو بجناية غيره، سواء نقص العين أو القيمة ولو اطلع على عيب قديم، فرضي به ذكره في المراجعة ولو تعذر رده بعيب حادث وأخذ الأرض فإن باعه بلفظ قام على حط الأرض، وإن باع بلفظ ما اشتريت، ذكر ما جرى به العقد والعيب، وأخذ الأرض ولو أخذ أرض جنايته ثم باعه فإن باع بلفظ ما اشتريت ذكر الثمن والجناية وإن باع بلفظ قام علي فوجهان.

أحدهما: إنه كالكسب والزيادات والمبيع قائم عليه بتمام الثمن.

وأصحهما: يحط الأرض من الثمن، كأرث العيب (والمراد من الأرض هنا: قدر النقص، المأخوذ بتمامه) فإذا قطعت يد العبد وقيمتة مائة فنقص ثلاثين، أخذ خمسين من الجاني، وحط من الثمن ثلاثين، ولا خمسين، وهذا هو الصحيح.

وفي وجه: يحط جميع المأخوذ من الثمن، وهو شاذ، ولو نقص من القيمة أكثر من الأرض المقدر، حط ما أخذ من الثمن، وأخبر عن قيامه عليه بالباقي، وإن نقص من قيمته كذا<sup>(82)</sup>.  
**رابعاً: عند المالكية:**

1- فيمن ابتاع سلعة فأصابها عنده عيب ثم باعها مربحة، قلت: رأيت أن اشتريت جارية فذهب ضررها فأردت أن أبيعها مربحة؟  
قال: لا، حتى تبين.

قلت: وكذلك إن أصابها عيب بعدما اشترى لم يبيع حتى يبين؟  
قال: نعم، وقال مالك: ولا يبيعها على غير مربحة حتى يبين ما أصابها عنده<sup>(83)</sup>.

2- فيمن اشترى سلعة فولدت عنده ثم باعها مربحة.  
قلت: رأيت إن اشتريت غنماً فتوالدت عندي فأردت أن أبيع ما ذكرت لك مربحة ولا أبين أ يصلح لي ذلك في قول مالك؟

قال: لا أرى أن يصلح له أن يبيعها مربحة ولا يبين؛ لأن الأسواق عند مالك فوت فهذا أشد من ذلك<sup>(84)</sup>.

3- فيمن ابتاع سلعة ثم ظهر منها على عيب فرضيها ثم باعها مربحة.  
قلت: رأيت إن اشتريت جارية فظهرت على عيب بها بعدما اشتريتها فرضيتها أ يصلح لي أن أبيعها مربحة ولا أبين فأقول قد قامت عليّ بكذا وكذا في قول مالك؟

قال: لا يصلح أن يبيعها مربحة حتى يبين له أنه اشتراها بكذا وكذا بغير عيب ثم أطلع على هذا العيب فرضي الجارية بذلك؛ لأنه لو شاء أن يردّها ردها<sup>(85)</sup>.

4- فيمن ابتاع سلعة صفقة واحدة ثم باع بعضها مربحة.  
قلت: رأيت إن اشتريت حنطة أو شعيراً أو شيئاً مما يكال أو يوزن صفقة واحدة فأردت أن أبيع نصفه مربحة على نصف الثمن أ يجوز ذلك لي؟

قال: ذلك جائز إذا كان ذلك الشيء الذي يبيع مربحة غير مختلف، وكان الذي يحبس منه والذي يبيع منه سواء وكان صنفاً واحداً.

قلت: وهذا قول مالك. قال: نعم<sup>(86)</sup>.

## 5-السلعة بين الرجلين يبيعانها مربحة.

قلت: أريت إن اشتريت نصف عبد بمائة درهم واشترى غيري نصفه الآخر بمائتي درهم فبعنا العبد مربحة بربح مائة درهم؟

قال: أرى للذي رأس ماله مائة درهم وللذي رأس ماله مائتا درهم مائتي درهم ثم يقسم الربح بينهما على قدر رؤوس أموالهما فيكون لصاحب المائة ثلث المائة مائة الربح ويكون لصاحب المائتين ثلثا المائة مائة الربح فيصير لصاحب المائتين ثلثا الثمن<sup>(87)</sup>.

## المبحث الثالث: تطبيق المربحة في المصارف:

### المطلب الأول: الأهمية الاقتصادية لبيع المربحة:

يعتبر بيع المربحة من أكثر صيغ التمويل استخداماً في البنوك الإسلامية، وبالذات في التجارة وفي الاستيراد، حيث تعد الصيغة المفضل التعامل بها مع صغار المتعاملين على نحو خاص؛ ولذلك فإن الجزء الأكبر من النشاط الاستثماري للمصارف الإسلامية في استخدام مواردها يتم من خلال صيغة المربحة، حيث تصل نسبتها في ذلك لدى بعض المصارف الإسلامية إلى أكثر من (90%) وهذا يؤكد أهميتها الاقتصادية<sup>(88)</sup>.

### وهذه الأهمية ترتبط بما يأتي:

1-إنها تتناسب طبيعة الموارد المتاحة للمصارف الإسلامية هذه، وهي ذات طبيعة قصيرة الأجل في جزء مهم منها، وتمثلها الودائع لدى المصارف هذه وبخاصة الودائع لأجل والتي يفرض استخدامها استخدامات مقيدة بأجل كذلك وفترات زمنية تتناسب، وهذا الأجل الذي يقيد استخدامها وهو الأجل القصير في الغالب (سنة فأقل) ولهذا فهي تعد وسيلة مناسبة لتمويل النشاطات التجارية، وبالذات تلك التي تتم من خلال صغار التجار كبديل عن التمويل لهذه النشاطات التجارية الذي توفره المصارف التقليدية، ويكاد يكون تركيزها عليه، الذي يتم عادة من خلال عمليات الإقراض والاقتراض بالفائدة المحرمة (الربا)، ومن ثم قيام المصارف الإسلامية من خلال البديل هذا بتوفير التمويل للنشاطات التجارية هذه وتوسيع التعاملات والمبادلات، سواء الداخلية منها والخارجية، وهو الأمر الذي يسهم في التحفيز على التوسع في النشاطات المنتجة للسلع التي تتم المتاجرة بها، ومن ثم الإسهام في تحقيق التنمية الاقتصادية التي ترتبط بها.

2-اليسر والسهولة في التعامل من خلال التمويل بالمربحة والبساطة وعدم التعقيد ذلك؛ لأنها لا تقتضي القيام بدراسات تفصيلية<sup>(89)</sup> عن التمويل هذا ولا عن المتعامل، ولا طبيعة أو موضوع التعامل، لسبب بسيط يرتبط بأن هذا التمويل لا يتطلب سبب ذلك حاجة لتوفير ضمانات؛ لأن الضمانات هذه متوفرة بالسلعة التي يتم التعامل بها، وهذا يعني انخفاض درجة التمويل هذه.

3-إنها يمكن أن تؤدي إلى تحقيق ربح مناسب للمصرف، وللمودعين، وخلال فترة زمنية مناسبة، والتي هي في الغالب قصيرة الأجل، ومن ثم فإنها تتيح تحقيق أرباح وتوزيع عوائد تتمثل بالأرباح الموزعة هذه على المتعاملين مع المصرف، وهو الأمر الذي يشجع ويحفز أصحاب الأموال على إيداعها لدى المصارف، ومن ثم يمكن للمصارف الإسلامية أن تنافس المصارف التقليدية في جذب الودائع اعتماداً على ذلك.

4-الدور الاقتصادي الهام الذي يمكن أن تحققه صيغة التمويل بالمربحة التي تتمثل بتوفير الاحتياجات التمويلية للكثير من القطاعات الاقتصادية، سواء التجارية منها الداخلية والخارجية، أو القطاعات الإنتاجية الأساسية للصناعة التحويلية، والزراعة وغيرها، وذلك من خلال ما يأتي:

1-إن المربحة تسهم في توفير التمويل للتجارة الداخلية بالسلع الاستهلاكية سواء كانت سلع معمرة أو سلع ضرورية أو غيرها، وكذلك تسهم في توفير التمويل لتجارة الجملة والتجزئة<sup>(90)</sup>، والمستهلكين من أفراد المجتمع وذلك عن طريق شراء السلع وبيعها مربحة، وقد يتم ذلك عن طريق شراء السلع وبيعها مربحة، وقد يتم ذلك من خلال بيعها بالأسقاط أي: بدفعات لاحقة، وبالتالي فإنها تسهم بتنشيط المبادلات وتوسيعها، والإسهام من خلال ذلك بالتحفيز على زيادة الإنتاج.

2-إن المربحة يمكن أن تسهم في توفير التمويل للنشاطات الإنتاجية من خلال تمويل المنتجين للسلع والخدمات لتلبية احتياجاتهم لشراء المواد الأولية والمواد الخام والسلع الوسيطة، وهو الأمر الذي يمكن المصارف الإسلامية عن طريق بيع المربحة والإسهام في زيادة الإنتاج ونموه وتوسيعه.

3-إن المربحة يمكن أن تسهم في تشجيع الصادرات من السلع المنتجة محلياً، وبالشكل الذي يشجع على التوسع في الإنتاج المحلي من السلع التصديرية، بحكم التمويل الذي يتم توفيره لتصريف إنتاج السلع التصديرية عن طريق التمويل لها بالمربحة.

4-وكذلك يمكن لهذه الصيغة من التمويل أن تسهم في توفير التمويل للآلات والمعدات اللازمة لإقامة المشروعات<sup>(91)</sup> الإنتاجية وتوسيع ما هو قائم منها وبالشكل الذي يسهم في زيادة الطاقة الإنتاجية في الاقتصاد وزيادة درجة استخدام الموارد الاقتصادية من خلال ذلك، وهو الأمر الذي تسهم من خلاله في تحقيق التنمية الاقتصادية.

إن الدور الذي يمكن أن تؤديه المربحة وأهميتها تكون أكبر كصيغة ملائمة لتوفير التمويل للنشاطات التجارية وبشكل يفوق إسهامها في توفير التمويل للنشاطات الإنتاجية والاستثمارية مقارنة بالصيغ الأخرى في المصارف الإسلامية والتي أهمها صيغ المشاركة والمضاربة والتأجير؛ ولذلك فإن تركيز المصارف الإسلامية في عملياتها التمويلية على صيغة المربحة، وما تشكله من أهمية نسبية مرتفعة في هذه العمليات يعني أنها تركز على تمويل النشاطات التجارية ذات الطبيعة قصيرة الأجل، ونتيجة لذلك فإن دورها في توفير التمويل للنشاطات الاستثمارية

والإنتاجية محدودة على الرغم من أهميتها وأولويتها المرتفعة، وبالذات في الدول النامية حيث الحاجة إلى بناء القدرات الإنتاجية وتوسيع وزيادة الإنتاج هي الأكثر إلحاحاً وضرورة؛ ولأن التجارة وتوسعها يعتمد أساساً على وجود مثل هذا الإنتاج، والقدرات التي تتيحها<sup>(92)</sup>، والمرتبطة بالنشاطات الاستثمارية والإنتاجية، ومن دون توسع هذه النشاطات لا يمكن ضمان التوسع في التجارة سواء داخلية أو خارجية، وبالذات ما هو محلي منها<sup>(93)</sup>.

**المطلب الثاني: الجانب المصرفي للمرابحة:**

**أولاً: مدى تناسب المرابحة مع صيغة البنوك الإسلامية:**

يثير بعض الباحثين شبهات حول قيام البنوك الإسلامية بعمليات المرابحة على أساس أن طبيعة عمل هذه البنوك هو الوساطة المالية وإن عملية المرابحة تقتضي الوساطة التجارية ولذلك فإن البنك<sup>(94)</sup> يطبق المرابحة السليمة كوسيط مالي وليس كتاجر حيث يقوم بدفع مبلغ للمورد ويتقاضى من المشتري مرابحة أزيد منه، وفي ذلك شبهة ربا لا محالة.

ويقول د. محمد عبد الحليم عمر: " وإن هذه الشبهة لا محل لها، حقيقة أن طبيعة عمل المصارف عموماً هو الوساطة المالية، ولكن هذه الوساطة بين الادخار والاستثمار، حيث تقوم بتجميع المدخرات وتوجيهها إلى الاستثمارات المختلفة ويختلف هذا التوجيه بحسب نوع البنوك من تجارية وشخصية وبنوك استثمارية وأعمال، وهي التي يحق لها استثمار الأموال بنفسها في أعمال وأنشطة تجارية وصناعية وغيرها ".

ولا تختلف طبيعة عمل البنوك الإسلامية على وفق هذا التصور عن غيرها في كونها تقوم بالوساطة المالية بين الادخار والاستثمار، غير أن هذه الطبيعة تقتضي أن تكون البنوك الإسلامية بنوك استثمارية وأعمال حيث تقوم بمباشرة الأنشطة الاقتصادية المختلفة بنفسها بصورة عديدة ومنها صورة بيع المرابحة التي تعني شراء سلع محددة وبيعها، ومن ثمّ يمكن القول أن عملية المرابحة لا تتناقض مع طبيعة عمل المصارف الإسلامية بل على العكس هي من أنسب صور توظيف الأموال بها، كما أن دور البنك في هذه العملية ليس التمويل فقط إن كان التمويل لا يمنح من كون العملية تجارة أيضاً؛ لأن الحكمة من بيع المرابحة تتحدد بالآتي:

1- إن المشتري مرابحة لا تكون لديه الخبرة في الشراء، وبذلك يعهد إلى غيره ممن له خبرة لشرائها ثم يبيعها مرابحة.

2- إن المشتري مرابحة لا تكون لديه القدرة التنظيمية لإتمام عملية الشراء.

3- إن المشتري مرابحة لا تكون لديه القدرة التمويلية لتمويل عملية الشراء فوراً.

4- تقليل المخاطر على المشتري مرابحة خلال فترة الشراء الأول من المورد، وإحضار السلعة فإنه وإن كان لا يمكن القول بأن البنك الإسلامي أكثر خبرة من المشتري، إذا كان الأخير يعمل أو يتاجر في السلعة، فإنه بالتأكيد

يقدم خدمات أخرى لإتمام العملية مثل تحمل المخاطر خلال فترة الشراء الأول ومباشرة العملية من خلال أجهزته بالإضافة إلى تمويل العملية، ولكل ذلك فهو ليس ممولاً للعملية فقط، وإنما يمارس الدور التجاري، وما يستحق من ربح ليس فقط لتقديم الأموال كالبنوك الربوية وإنما لما يقوم به من دور في إتمام الصفقة<sup>(95)</sup>.

#### ثانياً: المزايا التي يحققها بيع المرابحة للمصرف الإسلامي:

تحقق صيغة بيع المرابحة العديد من المزايا للمصارف الإسلامية والتي بسببها ترتفع الأهمية النسبية لبيع المرابحة في استخدامات الموارد المالية المتاحة لهذه المصارف، ومن بين هذه المزايا ما يأتي:

1- إنها تناسب موارد المصرف ذات الطبيعة قصيرة الأجل في معظمها، ذلك لأن هذه الصيغة ذات طبيعة قصيرة الأجل هي الأخرى.

2- إنها تحقق للمصرف ربحاً مناسباً وخلال فترة زمنية قصيرة، وهو الأمر الذي يتيح لها إمكانية العمل والتنافس مع المصارف التقليدية، وبالذات من خلال توزيعها أرباحاً للمودعين لديها، ومن ثم جذب الودائع من خلال ذلك.

3- إن هذه الصيغة توفر السيولة النقدية للمصارف من خلال الأقساط الدورية والتي من بينها القسط الفوري، أو القسط الذي يدفع مقدماً الأمر الذي يوفر للبنك الوفاء بالتزاماته ويسمح له بممارسة نشاطاته وبالذات تأدية التزامات المصرف تجاه المودعين والمتمثلة بسحب جزء من ودائعهم.

4- انخفاض درجة المخاطرة التي ترافق التمويل في المرابحة في الغالب ذلك؛ لأن ربح المصرف يتم تحديده مسبقاً، ولا يرتبط بنتيجة نشاط المتعامل كما هو الحال في الصيغ الأخرى كالمشاركة والمضاربة؛ ولأن تمويل البيع بالمرابحة مضمون بالسلعة التي يتم تمويلها، وتقل درجة المخاطرة هذه مع تقليص الفترة التي يمتلك المصرف السلعة فيها، والتي هي أقل ما يمكن في واقع التعامل بهذه الصيغة إلا أن<sup>(96)</sup> المخاطر تبقى مرتبطة بعدم إيفاء المتعامل بوعده بشراء السلعة، ولهذا يتم إلزام المشتري بذلك من قبل المصارف هذه في معظم الحالات، ومن بين ذلك المخاطرة المتمثلة بعدم السداد أو تأخيرها، وهذه قد يتم تخفيضها من خلال الربط بين حركة البيع للمتعامل والتزامه بالسداد.

5- إنها يمكن أن تحقق الأمان للمتعاملين؛ لأنها بيع أمانة، وخاصة إذا كان المتعامل يجهل سوق السلعة وكيفية التعامل معه؛ ونتيجة امتلاك المصرف للخبرة والأجهزة والكوادر والمعلومات التي تمكنه من القيام بالتعامل بأفضل ما يمكن وهو ما يدفع إلى زيادة التعامل بهذه الصيغة.

وهو الأمر الذي يقود إلى زيادة عمليات المصرف الخاصة ببيع المرابحة للأمر بالشراء، وزيادة أرباح المصرف نتيجة لذلك<sup>(97)</sup>.

### ثالثاً: بيع المربحة باعتباره أداة نقدية:

يستطيع المصرف المركزي أن يستفيد من بيع المربحة في تحقيق أهداف<sup>(98)</sup> السياسة النقدية الكيفية، من خلال تحكمه في نسبة الربح التي يتقاضاها المصرف الإسلامي على بيع المربحة.

إن بيع المربحة يختلف عن القرض إلا أنه لا يؤدي إلى توليد النقود على النحو الموجود في عقد القرض؛ لذا لن يكون له آثار تضخيمية، ولكن قد يلجأ المصرف المركزي إلى المربحة كونها أداة من أدوات السياسة النقدية؛ للتحكم في المعروض من النقود.

ويمكن أن يلزم المصرف المركزي المصارف بإعطاء نسبة ربح تفصيلية للقطاعات التي يرى أنها بحاجة إلى دعم، كقطاعي الزراعة والصناعة بحيث تكون نسبة الربح على السلع المباعة في هذين القطاعين أقل من غيرهما، ومنها الاقتصار على دفعة مقدمة تناسب الحالة الاقتصادية للمزارع والصانع، آخذين في الاعتبار المحصول والإنتاج المتوقعين، فضلاً عن تقسيط الثمن بآجال مناسبة أيضاً بحيث يلزم المصرف المركزي المصارف الإسلامية، على وفق الرؤية الاقتصادية بإحدى الوسائل منها:

#### -تحديد نسبة الربح في بيع المربحة:

فإذا رغب المصرف المركزي في الحد من الائتمان أمر المصارف أن تزيد من نسبة ربحها على بيع المربحة، فتصبح السلعة المباعة بالمربحة أكثر كلفة، ومن ثم يستطيع المصرف أن يحد من تدفق النقود إلى أيدي المدينين، ويحد من المعروض النقدي مقابل السلع، ويحدث العكس في حال رغبة المصرف المركزي في ضخ المزيد من النقود فيأمر المصارف التجارية بتقليل نسبة الربح في بيع المربحة؛ لتنشيط الاقتصاد وإمداده بالمزيد من النقود، وقد أكد قانون تنظيم العمل المصرفي في السودان في المادة 20 لسنة 1991م، على أن يقوم المصرف المركزي بتحديد هوامش الأرباح والعمولات والرسوم وكيفية احتساب الأرباح وتوزيعها بما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية<sup>(99)</sup>، ويرى بعض الباحثين أن نسبة الربح هي البديل لسعر الفائدة وذلك بناءً على ما تقتضيه المصلحة العامة، ولكن مشروعية التسعير نفسه هي محل خلاف بين الفقهاء، ويمكن القول أن تحديد الربح يمكن أن يكون من خلال العود إلى الأصل نفسه، الذي بني عليه جواز فرض الاحتياطي القانوني، على أساس ترجيح المصلحة العامة على المصلحة الخاصة، أو سد الذرائع بالضوابط التي تم ذكرها عند الحديث على الأصل الشرعي لفرض الاحتياطي القانوني<sup>(100)</sup>.

ولا بد من التفريق بين استخدام صيغة المربحة بنسب مختلفة في كل قطاع اقتصادي بحسب أهميته وحيويته، مع الأخذ بالحسبان أن استخدام المربحة على نطاق واسع أمر له سلبياته، وقال أحد الباحثين: " بل من الأفضل التقليل من المربحة نفسها، لما لها من تأثير تضخمي واستهلاكي، وضغط على الموارد الخارجية للبلد، أما بالإقناع

أو من خلال خفض هوامش الربح المستحق للبنك، ومن ثم التقليل من أهميته مصدراً للدخل، والتوسع بالمقابل في عمليات المشاركة والاستثمار الرأسمالية، وقد يكون العكس مقبولاً في طرف اقتصادي آخر، وهيكلية ودائع مختلفة .

**أ- الأسس التي يقوم عليها توزيع الربح للمودعين:**

بعد أن يقطع المصرف حصته من الأرباح يحدد نصيب الوديعة من الأرباح في ضوء مجموعة من الأسس كمعدل العائد المتوقع وهو عبارة عن صافي الأرباح الخاصة بالودائع الاستثمارية مقسوماً على المتوسط يرجح للمبالغ في الودائع الاستثمارية مضروباً في 12%، ومبلغ الوديعة والفترة الزمنية بالشهور الكاملة لبقاء الوديعة في المصرف ويحتسب كل من مال العائد المتوقع وربح الوديعة، بحيث يصبح:

$$\text{ربح الوديعة} = \text{مبلغ الوديعة} + \text{معدل العائد المتوقع} + \text{مدة الوديعة بالشهور}.$$

وتتم معالجة مكافآت الإدارة وهيئة الرقابة الشرعية على أساس أنها عبء على الربح وليست توزيعاً له، وتستقطع من أرباح المساهمين فقط، وتتم معالجة أرباح العاملين على أساس أنها عبء على الإيراد، وتحمل على المساهمين من دون المودعين، وتحمل خسائر المخالفة على أرباح المساهمين من دون المودعين.

ويمكن أن نستخلص من خلال عملية تقسيم الربح أن نسبة الربح نقل كلما قلت قيمة الوديعة الاستثمارية وأجلها، مما يعني أن هناك تقييداً طبيعياً على قصيرة الأجل، التي غالباً ما تسهم أكثر من غيرها في زيادة الائتمان، وقد يقوم المصرف المركزي بإنقاص الربح عليها إن رأى ذلك مناسباً للسياسة النقدية الانكماشية، أو زيادتها لسياسة نقدية توسيعية.

إن المصرف المركزي بوصفه سلطة معينة من قبل الدولة يمكن أن يوصي بأن تعفى نسبة الربح الموزع في المصارف الإسلامية من الضريبة وسيلة لتحقيق التوازن بين تدخل المصرف في تحديد نسبة الربح لغايات السياسة النقدية، وكأسلوب منه لتشجيع صيغ الاستثمار الشرعية، قال د. شابرأ بهذا الصدد: " وفي الحقيقة قد يكون من المرغوب فرض معدل ضريبي على نصيب الفائدة من الدخل الإجمالي أعلى من المعدل المطبق على الأرباح، وذلك لأجل التحول السريع إلى هيكل تمويلي قائم على المشاركة ".

#### **ب-تقييم توزيع نسبة الربح في المراجعة:**

إن تحديد نسبة المراجعة هو محاكاة لتحديد نسبة الفائدة للمصارف<sup>(101)</sup> الربوية، مع وجود فرق بين نسبة الربح والفائدة، إذ أن المصارف التقليدية تتعامل ضمن صيغة واحدة هي القرض، وهي في نفسها لا تتفاوت فيها درجة المخاطرة، بينما نجد أن نسبة المخاطرة في المراجعة من جهة، والمشاركة والمضاربة من جهة أخرى، بل إن درجة المخاطرة قد تزداد في الصيغة نفسها، حيث تزداد نسبة المخاطرة إذا جعلنا وعد الأمر بالشراء غير ملزم، وتقل المخاطرة إن كان الوعد ملزماً.

وقد يقال: أن المنتجين في حاجة إلى المصارف لتمويل السلع، ولكن يمكن أن يوفر المنتجون رأس المال من سوق رأس المال والأرباح المحتجزة، فضلاً عن أن المنتجين الحق بعدم البيع للمصارف إلا بالسعر الذي يرونه مناسباً، فضلاً عن إمكان المنتجين أن يتضافروا معاً ليكون بائعاً محتكراً، وتصبح أيضاً المصارف مشترياً محتكراً، مما يعرقل المسار الطبيعي للسياسة النقدية.

ويرى بعض الباحثين أنه لا مبرر لتحديد نسبة الربح في حال ارتفاع نسبة المخاطرة ذلك؛ لأن المصرف هو الذي يتحمل المخاطرة، ولكن هذا التقييد لن يكون ذا أثر سلبي في حالتي الرغبة في التوسع في الائتمان أو الحد منه، فقد يكون تدخل المصرف غير ملائم مع الصيغ الشرعية ذات المخاطرة العالية في حال الرغبة في التوسع في الائتمان، فيعمل على خفض نسبة الربح لتشجيع الاستثمار، ومن ثم يكون التدخل بالخفض غير ملائم للمصارف.

بينما في حال الرغبة في الحد من الائتمان في قطاع ما من قطاعات الاقتصاد، فإن المصرف المركزي سيعمل على رفع نسبة الربح، رغبة منه في عدم ضخ المزيد من النقود وهذا الرفع سيعني أن المصارف الإسلامية ستغطي نسبة المخاطرة الزائدة بزيادة في الربح، فلا إشكال من هذه الناحية<sup>(102)</sup>، لكن قد يحدث الإشكال في أنه لو أراد أن يستثمر في مشاريع ذات ضمانات عالية في الربح، فيضطر إلى تقليل نسبة ربحه.

قد تعتبر المصارف نسبة ربح المصرف المركزي جزءاً من التكاليف المتغيرة لهذه المصارف، وقد لا تلجأ إلى المصرف المركزي لتوفير السيولة إذا رأت من الصعب تحمل العبء المتمثل في ربح المصرف المركزي على المستثمرين والمستهلكين، وقد تدعن المصارف الإسلامية لشرط المصرف المركزي بزيادة نسبته للحصول على التمويل، ولكنها لا تزيد نسبة أرباحها على السلع، خشية فقدان نسبة كبيرة من المبيعات؛ ولتحقق أرباحاً لتعويض ما اقتطعه منها المصرف المركزي.

ويمكن ذلك من خلال زيادة هامش الربح المضاف إلى التكلفة في عقد المربحة للامر بالشراء أو في بيع التقسيط، فإن زيادة الهامش تقلل الطلب على التمويل بالمربحة، ومن ثم ينخفض عرض النقود، كما أن خفض هامش الربح يشجع طالبي التمويل، وإذا زاد التمويل بالمربحة وبيع التقسيط فهذا معناه وصول المزيد من النقود إلى أيدي الناس، والزيادة في عرض النقود.

وفي مجال قبول المصرف لوديعة المصرف المركزي بنسبة أرباحه المفروضة بأن المصرف الإسلامي لا يستطيع أن يؤثر على أسعار السلع؛ لأن المصارف الإسلامية تختلف عن المصارف التقليدية التي تتعامل بصيغة واحدة، وسلعته واحدة هي قرض النقود، وهو أمر مختلف بالنسبة للمصارف الإسلامية التي تتعامل بصيغ مختلفة وبيع كثيرة يتعدد فيها المنتجون والتجار والمستهلكون بما يضعف فرصته تأثير المصارف الإسلامية في هذه الأسواق، مما يعني لو أن المصرف الإسلامي فرض سعراً خاصاً به فإنه سيفقد حصة كبيرة من سوق السلع،

أضف إلى ذلك إن كثيراً من المنتجين لهم وكلاء، وموزعون<sup>(103)</sup> متخصصون وخبراء في تسويق السلعة قد لا تتوفر في المصرف الإسلامي ولا سيما أن الوكلاء والموزعين لديهم ميزة البيع بالتقسيط التي يمكن أن تتأثر بها المصارف الإسلامية، وكذلك عن خدمات التدريب والصيانة المستمرة التي لا تملكها المصارف.

ويرى بعض الباحثين أن تحديد هامش للريح كحد أقصى أو كحد أدنى على معدل الربح على المبيعات السلعية التي تقوم بها المصارف الإسلامية هو نوع من التسعير؛ لأنه يؤثر في الثمن النهائي للسلعة، أما في حالة تحديد نسبة الربح الخاصة بالمصرف كحد أقصى أو أدنى يعد نوعاً آخر من التسعير، حيث أنه بمثابة تدخل من السلطة لتحديد العائد على عنصري العمل ورأس المال، وينتقد على تحديد نسبة الربح أنها تعتمد على عدد من العوامل التي تختلف من قطاع لقطاع في التجارة والصناعة، بل ومن منشأة في القطاع نفسه، ومن ثم فإن تحديد نسبة موحدة وربما لا يكون أمراً عادلاً، كما أن تحديد النطاق يصبح بلا فائدة إذا كان النطاق عريضاً.

وبناءً على القول بتحديد نسبة الربح، يترتب على تعديل هذه النسبة من الأضرار ما يترتب على التسعير، وهي: ظهور السوق السوداء واختفاء السلع وضياع الدور الهام الذي يؤديه السعر بوصفه مؤشراً عاماً ومحايداً في توزيع الموارد النقدية على الاستخدامات المختلفة بحسب درجة أهميتها في المجتمع، وقد أخفق أسلوب تخطيط الأسعار في الدول التي تبنته وتخلت عنه ولجأت إلى انتهاج السياسات المنفتحة والمتحررة<sup>(104)</sup>.

وقد يؤدي تطبيق نسبة زيادة الأرباح للحد من التضخم إلى تفاقم المشكلة، بينما ترفع المصارف نسبة الربح للتضييق على الائتمان، ويمكن أن تزداد الأسعار أكثر فأكثر، وإن خفض نسبة الربح قد يؤدي إلى إحجام المصارف من التمويل، ومن ثم منعها من التوسع والائتمان، مع أنها مطالبة بتوفير أرباح للمستثمرين كما أن هناك بدائل شرعية أخرى يمكن الاستعانة بها، قال أحد الباحثين: " وبمعنى آخر فإن نشاط بيع المرابحة، وهو يشكل النسبة الغالبة من أنشطة البنوك الإسلامية، ويمكن أن يكون غير فعال في تنفيذ السياسة النقدية بصفة عامة.

#### ج- مميزات نسبة الربح في المرابحة على سعر الفائدة:

إن سعر الفائدة يحدد من قبل السلطة النقدية بل إن الأمر تعدى السلطة النقدية نفسها، وأصبح خاضعاً لقرار يتخذ في بازل في بنك التسويات الدولية، كما حدث في تسعينيات القرن العشرين، أما نسبة الربح في المرابحة فإن تحديده متروك للسوق، ولا يخضع لمناورات السلطات النقدية، وهذا على افتراض عدم وجود حاجة للمصرف المركزي للتدخل في تحديد نسبة الربح لغايات السياسة النقدية فإن رأى المصرف المركزي التدخل فإن هذا التدخل خلاف الأصل، بينما تحديد سعر الفائدة أمر أساسي في نطاق الاقتصاد الربوي.

#### د-الأثر التضخمي للمرابحة:

إن التمويل بالمرابحة يربط بشكل مباشر بين التمويل والنشاط الإنتاجي الحقيقي من خلال التجارة، ولكنه عكس التمويل بالمشاركة، فإنه يرتب التزاماً على العميل، ونتيجة لذلك يرد العميل الثمن المتفق عليه، ولو تحمل خسارة في مشروعه، وهذا يعني أن المرابحة تسهم في التوسع النقدي بشكل<sup>(105)</sup> أكبر من المشاركة التي لو أخفق فيها أصحاب المشاريع فإنهم غير مطالبين برد ربح فوق رأس المال الذي تم التمويل به؛ لأن الخسارة تكون من المصرف وصاحب المشروع<sup>(106)</sup>.

#### المطلب الثالث: تطبيق تمويل المرابحة في الوقت المعاصر:

سنقوم بتوضيح ذلك من خلال التطبيق على عدة مجالات وعلى مجموعات من السلع:

أولاً: السلع القابلة للرهن (سيارات، معدات، الأصول الثابتة عموماً)<sup>(107)</sup>:

- 1-يقدم العميل (الامر بالشراء) طلباً لشراء السلعة على أساس المرابحة ويتم توقيع عقد المرابحة.
- 2-يتصل البنك بالبائع ويطلب منه قائمة بأسعار السلع المتفق عليها.
- 3-يزود بائع البنك بقائمة عرض أسعار البيع.
- 4-يتحقق البنك من أن القائمة مطابقة للشروط المتفق عليها وبعد أن يتحقق منها يوافق عليها.
- 5-يقوم البنك بشراء السلعة من البائع بناء على قائمة عرض الأسعار الموافق عليها.
- 6-يقوم العميل (الامر بالشراء) بشراء السلعة مرابحة وبالسعر المتفق عليه مع البنك (يلتزم بالشراء).
- 7-يقوم البائع بإعداد عقود البيع وتحرير الكمبيالات اللازمة وذلك بناء على قائمة البيع المتفق عليها سابقاً وتسجل السلعة باسم البنك.
- 8-يقوم البنك باستلام المستندات اللازمة من البائع مرفقة بالكمبيالات المسحوبة على العميل ويتولى البنك دفع رصيد القائمة.
- 9-يقوم البنك ببيع السلعة للعميل مرابحة ويسجلها باسمه على أن تبقى رهونة للبنك وللبنك الحق في طلب أية ضمانات أخرى يراها مناسبة<sup>(108)</sup>.

ثانياً: تمويل شراء السلع المحلية (أثاث، أجهزة منزلية وكهربائيات) يتم ذلك على وفق الخطوات الآتية:

- 1-يقدم العميل الطلب للبنك لشراء السلعة على أساس المرابحة (نفس الخطوة في السلع المرهونة).
- 2-يدرس البنك الطلب وفي حالة الموافقة يتم توقيع عقد المرابحة.
- 3-يزود البائع البنك بقائمة عرض أسعار البيع.

4- يتحقق البنك رسالة للبائع يعلمه فيها بموافقة على قائمة العرض.

5- يوجه البنك رسالة للبائع يعلمه ففيتها بموافقة على قائمة العرض.

6- يشتري البنك البضاعة بموجب القوائم المؤيدة لذلك.

7- يتولى البنك تسديد قيمة البضاعة للبائع على وفق الأسعار الواردة بفاتورة البيع المتفق عليها سابقاً.

8- يقوم العميل (الآمر بالشراء) بشراء السلعة مربحة وبالسعر المتفق عليه مع البنك (يلتزم بالشراء) وذلك على وفق عقد المراجعة الموقع بين العميل والبنك.

9- يقوم البنك بتحرير الكمبيالات على العميل على وفق شروط المراجعة.

10- يقوم أحد موظفي البنك المختصين باستلام البضاعة من البائع وتسليمها للعميل (المشتري، الأمر بالشراء) أو قد يشرف على عملية تسليمها للعميل<sup>(109)</sup>.

**ثالثاً: تمويل الاعتمادات المستدنة (تمويل عمليات الاستيراد) يجري تمويل عمليات الاستيراد والاعتمادات كما يأتي:**

1- يقوم العميل بالتوقيع على عقد الأمر بالشراء ويطلب من البنك شراء سلعة أو مادة معينة وبمواصفات محددة.

2- يقوم البنك بفتح الاعتماد المستندي اللازم لصالح المصدر الذي حدده العميل لاستيراد السلع والمواد التي طلبها العميل (الأمر بالشراء) على وفق المواصفات المتفق عليها وتثبت هذه المواصفات في كتاب الاعتماد.

3- يقوم البنك بمتابعة تنفيذ الاعتماد (شراء البضاعة ودفع قيمتها للمصدر).

4- عند ورود مستندات الاعتماد يتم الاتصال بالعميل (الأمر بالشراء) من أجل الاطلاع على المستندات وهل هي مطابقة للشروط التي حددها أم لا ثم يتم تكملة إجراءات البيع للعميل وتظهر بوالص الشحن له من أجل نقل الملكية للعميل<sup>(110)</sup>.

5- يقوم البنك بالاتصال مع إحدى شركات التخليص لتتولى عملية التخليص على البضاعة وإنهاء المعاملة مع الجمارك واستلام البضاعة وتسليمها للعميل (الأمر بالشراء).

6- في هذه الأثناء وعند تطهير بوالص الشحن للعميل يقوم البنك بتحديد ثمن البضاعة بالعملة المحلية؛ لأن قيمتها بالاعتماد تكون بالعملة الأجنبية (الدولار) ثم يتم احتساب ربح البنك على وفق الشروط المحددة في عقد المراجعة.

مما سبق نلاحظ أن عمليات تمويل المراجعة غير محددة بنوع معين من السلع وغير محددة بغرض معين فقد تم تمويل سلع استهلاكية، وسلع رأسمالية، وسلع جاهزة، ومدخلات لعمليات الإنتاج لأفراد عاديين أو لتجارة الاستعمال الخاص، أو من أجل إعادة بيعها<sup>(111)</sup>.

## الهوامش

- 1- ينظر: مختار الصحاح: الرازي الحنفي، الشيخ محمد بن أبي بكر عبد القادر: 145.
- 2- ينظر: المصباح المنير في غريب الشرح الكبير: الفيومي، العلامة العالم أحمد بن محمد علي المغربي الرافعي: 1-2.
- 3- ينظر: بداية المجتهد ونهاية المقتصد: ابن رشد، القرطبي الأندلسي: 273/2.
- 4- ينظر: الكافي في الفقه على مذهب الإمام أحمد الحنبلي: ابن قدامة المقدسي: 492/1.
- 5- ينظر: شرائع الإسلام: المحقق الحلي: 306/1.
- 6- ينظر: الفقه على المذاهب الأربعة: الجزيري: 250/2.
- 7- ينظر: الفقه كتاب التجارة: الشيرازي: 22.
- 8- ينظر: منهاج الصالحين كتاب التجارة: السيستاني: 68/2.
- 9- ينظر: الفقه الإسلامي أحكام المعاملات: المدرسي: 2/ .
- 10- ينظر: البنوك الإسلامية: د. فليح حسن خلف: 295.
- 11- ينظر: بيع المرابحة وتطبيقاته في المصارف الإسلامية: د. ملحم: 28.
- 12- ينظر: البنوك الإسلامية: د. فليح حسن خلف: 293.
- 13- ينظر: المعجم الاقتصادي: د. جمال عبد الناصر: 85.
- 14- ينظر: البنوك الإسلامية: د. فليح حسن خلف: 301.
- 15- ينظر: المصدر نفسه: 303، <https://www.arabnak.com>
- 16- البنوك الإسلامية: د. فليح حسن خلف: 310.
- 17- ينظر: المصدر نفسه: 321.
- 18- ينظر: المصدر نفسه: 313.
- 19- ينظر: حلية العلماء: الشاشي: 567.
- 20- الكافي في الفقه على مذهب الإمام أحمد بن حنبل: ابن قدامة: 492.
- 21- ينظر: المصدر نفسه: 492.
- 22- سورة البقرة: آية (275).
- 23- سورة المزمل: آية (20).
- 24- المستدرك على الصالحين: النيسابوري: .
- 25- إرواء الغليل في تخريج أحاديث منار السبيل: الألباني: .
- 26- سنن ابن ماجه: ابن ماجه: 307.
- 27- ينظر: تذكرة الفقهاء: العلامة الحسن الحلي: 216/11.
- 28- ينظر: الفقه الإسلامي أحكام المعاملات: المدرسي: 2/.
- 29- فروع الكافي: الكليني: 694.

- 30- ينظر: تذكرة الفقهاء: العلامة الحسن الحلي: 217/11.
- 31- ينظر: بيع المراجعة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية: د. ملحم: 30-31.
- 32- ينظر: الروضة البهية في شرح اللمعة الدمشقية: العاملي: 430/3.
- 33- ينظر: الوسيلة: الطوسي: 243.
- 34- ينظر: شرائع الإسلام: المحقق الحلي: 295/2.
- 35- ينظر: تحفة الفقهاء: علاء الدين السمرقندي: 106/2-107.
- 36- ينظر: المبسوط: السرخسي: 78/13.
- 37- ينظر: تحفة الفقهاء: علاء الدين السمرقندي: 108/13.
- 38- ينظر: كتاب الفقه على المذاهب الأربعة: عبد الرحمن الجزيري: 252/2.
- 39- ينظر: الشرح الكبير: ابن قدامة: 102/4-105.
- 40- ينظر: كتاب الفقه على المذاهب الأربعة: عبد الرحمن الجزيري: 252/2-254.
- 41- ينظر: الموطأ: الإمام مالك: 668/2.
- 42- ينظر: مقدمات ابن رشد، المدونة الكبرى: الإمام مالك: 238/3.
- 43- ينظر: المصدر نفسه: 245.
- 44- ينظر: المصدر نفسه: 250.
- 45- ينظر: الفقه على المذاهب الأربعة: عبد الرحمن الجزيري: 211/2.
- 46- ينظر: المصدر نفسه: 214/2.
- 47- ينظر: مختصر المزني: المزني: 84.
- 48- ينظر: كتاب الفقه على المذاهب الأربعة: عبد الرحمن الجزيري: 214/2.
- 49- ينظر: روضة الطالبين: النووي: 188/3.
- 50- ينظر: شرائع الإسلام: المحقق الحلي: 306/2.
- 51- ينظر: الجامع للشرائع: يحيى بن سعيد الحلي: 269.
- 52- ينظر: كفاية الأحكام: السبزواري: 1/ 4944، والحدائق الناضرة: البحراني: 19/ 202.
- 53- تهذيب الأحكام: الطوسي: 55/7.
- 54- ينظر: الحدائق الناضرة: المحقق البحراني: 202/19.
- 55- ينظر: الوسيلة: ابن حمزة اللطوسي: 389.
- 56- ينظر: النهاية: الطوسي: 389.
- 57- الكافي: الكليني: 208/5.
- 58- ينظر: شرائع الإسلام: المحقق الحلي: 295/2.
- 59- ينظر: مجمع الفائدة: المحقق الأردبيلي: 368/8.
- 60- ينظر: كفاية الأحكام: المحقق السبزواري: 494/1.

- 61- ينظر: السرائر: ابن إدريس اللحي: 294/2.
- 62- ينظر: المقنعة: الشيخ المفيد: 605/2.
- 63- ينظر: المصدر نفسه: 606.
- 64- ينظر: شرائع الإسلام: المحقق الحلي: 296/2.
- 65- ينظر: رياض المسائل: الطباطبائي: 227/8.
- 66- ينظر: كفاية الأحكام: المحقق السبزواري: 495/1.
- 67- ينظر: المبسوط: السرخسي: 79/13.
- 68- ينظر: النافع الكبير: 346.
- 69- ينظر: المبسوط: السرخسي: 89/13.
- 70- المصدر نفسه: 80.
- 71- ينظر: المبسوط: السرخسي: 81/13.
- 72- ينظر: المصدر نفسه: 84.
- 73- ينظر: موقع الإسلام: رد المختار: 484/18.
- 74- ينظر: الشرح الكبير: ابن قدامة: 104/.
- 75- ينظر: الكافي في فقه ابن حنبل: ابن قدامة المقدسي: 54/2.
- 76- ينظر: الشرح الكبير: ابن قدامة المقدسي: 107/4.
- 77- ينظر: المصدر نفسه: 108.
- 78- ينظر: المجموع: النووي: 1/13.
- 79- ينظر: روضة الطالبين: النووي ابن زكريا: 6/3.
- 80- ينظر: المجموع: النووي: 6/13.
- 81- ينظر: المصدر نفسه: 8.
- 82- ينظر: روضة الطالبين: النووي ابن زكريا: 190/3.
- 83- ينظر: المدونة الكبرى: الإمام مالك: 239/3.
- 84- ينظر: المصدر نفسه: 240.
- 85- ينظر: المصدر نفسه: 241.
- 86- ينظر: المدونة الكبرى: الإمام مالك: 245/3.
- 87- ينظر: المصدر نفسه: 246.
- 88- ينظر: البنوك الإسلامية: د. خلف: 295.
- 89- ينظر: المصدر نفسه: 296.
- 90- ينظر: المصدر نفسه: 297.
- 91- ينظر: المصدر نفسه: 298.

- 92- ينظر: المصدر نفسه: 299.
- 93- ينظر: المصدر نفسه: 300.
- 94- ينظر: بحث عن التفاصيل العلمية لعقد المراجعة في النظام المصرفي الإسلامي: د. محمد عبد الحليم عمر: 5.
- 95- ينظر: المصدر نفسه: 5.
- 96- ينظر: البنوك الإسلامية: د. خلف: 305.
- 97- ينظر: المصدر نفسه: 306.
- 98- ينظر: السياسة النقدية بين الفقه الإسلامي والاقتصاد الوضعي: شاويش: 354.
- 99- ينظر: المصدر نفسه: 355.
- 100- ينظر: المصدر نفسه: 356.
- 101- ينظر: المصدر نفسه: 357.
- 102- ينظر: المصدر نفسه: 358.
- 103- ينظر: المصدر نفسه: 359.
- 104- ينظر: المصدر نفسه: 360.
- 105- ينظر: المصدر نفسه: 361.
- 106- ينظر: المصدر نفسه: 362.
- 107- ينظر: محاسبة البنوك: شقير، الأخرس، سالم: 350.
- 108- ينظر: المصدر نفسه: 351.
- 109- ينظر: محاسبة البنوك: شقير، الأخرس، سالم: 351.
- 110- ينظر: المصدر نفسه: 352.
- 111- ينظر: المصدر نفسه: 352.

## المصادر والمراجع:

أولاً: القرآن الكريم.

ثانياً: الكتب:

1. إرواء الغليل في تخريج أحاديث منار السبيل: محمد ناصر الدين الألباني، الطبعة الثانية، مكتب إسلامي، بيروت، لبنان، 1405هـ-1985م.
2. بداية المجتهد ونهاية المقتصد: ابن رشد القرطبي الأندلسي.
3. البنوك الإسلامية: د. فليح حسن خلف، الطبعة الأولى، عالم الكتب الحديث، أريد، الأردن.
4. بيع المراجعة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية: د. أحمد سالم ملحم، دار الثقافة، 2005م.
5. تحفة الفقهاء: علاء الدين السمرقندي، الطبعة الثانية، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان.
6. تذكرة الفقهاء: الحسن بن يوسف بن المطهر العلامة الحلي، كتاب البيع.
7. تهذيب الأحكام: الشيخ الطوسي، الطبعة الرابعة، مطبعة خورشيد، الناشر دار الكتب الإسلامية، طهران.
8. الجامع للشرائع: يحيى بن سعيد الحلي، المطبعة العلمية للنشر، قم، 1405هـ.
9. الحقائق الناضرة: المحقق البحراني، مطبعة مؤسسة النشر الإسلامي التابعة لجماعة المدرسين بقم المشرفة.
10. حلية العلماء في معرفة مذاهب الفقهاء: أبوبكر محمد بن أحمد الشاشي، مكتبة نزار مصطفى.
11. الروضة البهية في شرح اللمعة الدمشقية: محمد بن جمال الدين مكي العاملي الشهيد الأول، زين الدين الجبعي العاملي الشهيد الثاني، الطبعة الثالثة، دار إحياء التراث العربي، بيروت، لبنان.
12. روضة الطالبين: يحيى بن شرف النووي، الطبعة الثالثة، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، 2006م.
13. رياض المسائل: السيد علي الطباطبائي، الطبعة الأولى، مؤسسة النشر الإسلامي، قم.
14. السرائر: ابن إدريس الحلي، الطبعة الثانية، مطبعة مؤسسة النشر الإسلامي التابعة لجماعة المدرسين بقم المشرفة.

15. سنن ابن ماجة: ابن ماجة، الطبعة الأولى، دار النوادر.
16. السياسة النقدية بين الفقه الإسلامي والاقتصاد الوضعي: وليد مصطفى شاويش، الطبعة الأولى، 1432هـ-2011م، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، الولايات المتحدة الأمريكية.
17. شرائع الإسلام في مسائل الحلال والحرام: أبو القاسم نجم الدين جعفر بن الحسين، تحقيق: السيد صادق الشيرازي، الطبعة الثانية، مركز الرسول الأعظم للتحقيق والنشر، بيروت، لبنان.
18. الشرح الكبير: الرافعي، المكتبة العلمية، بيروت-لبنان.
19. الشرح الكبير: عبد الرحمان بن قدامة المقدسي، المكتبة العصرية.
20. فروع الكافي: الشيخ محمد بن يعقوب بن إسحاق الكليني، بيروت، لبنان.
21. الفقه الإسلامي/ أحكام المعاملات، الطبعة الثالثة، 2010م، مركز العصر للثقافة والنشر، بيروت، لبنان.
22. الفقه كتاب التجارة: آية الله العظمى السيد محمد الحسيني الشيرازي، الطبعة الأولى، مؤسسة الرسول الأعظم للنشر، بيروت، لبنان، 1417هـ-1997م.
23. الكافي في فقه ابن حنبل: عبد الله بن قدامة المقدسي، المكتبة العصرية.
24. كتاب الفقه على المذاهب الأربعة: عبد الرحمن الجزيري، المجلد الثاني، كتاب أحكام البيع، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان.
25. كفاية الأحكام: المحقق السبزواري، الطبعة الأولى، مؤسسة النشر الإسلامي، قم.
26. المبسوط: السرخسي، دار المعرفة للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت، لبنان.
27. مجمع الفائدة: المحقق الأردبيلي، الطبعة الأولى، مطبعة مؤسسة النشر الإسلامي، قم.
28. المجموع: محي الدين النووي، دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع.
29. محاسبة البنوك: فائق شقير، عاطف الأخرس، عبد الرحمن سالم، عمان، دار المسيرة للنشر والتوزيع، 1422هـ-2002م، الطبعة الثانية، الطبعة الثالثة، 1428هـ-2008م.
30. مختار الصحاح: الشيخ الإمام محمد بن أبي بكر عبد القادر الرازي الحنفي، دار التراث العربي، بيروت، لبنان.
31. مختصر المزني: أبو إبراهيم إسماعيل بن يحيى المزني، دار المعرفة للطباعة والنشر، بيروت، لبنان.

32. المدونة الكبرى للإمام مالك بن أنس مقدمات بن رشد، المجلد الثالث، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان.

33. المستدرک علی الصحیحین: أبوعبد الله محمد بن عبد الله الحاكم النيسابوري، دار المعرفة، 1418هـ-1998م.

34. المصباح المنير في غريب الشرح الكبير: العلامة العالم أحمد بن علي المقري الفيومي.

35. المعجم الاقتصادي: د. جمال عبد الناصر، الطبعة الأولى، 2006م، دار أسامة المشرق الثقافي، عمان، الأردن.

36. المقنعة: الشيخ المفيد، الطبعة الثانية، نشر مؤسسة النشر الإسلامي التابعة لجماعة المدرسين، قم المشرفة.

37. منهاج الصالحين: آية الله العظمى السيد علي الحسيني السيستاني، المعاملات.

38. الموطأ: الإمام مالك بن أنس بن مالك الأصبحي الحميري تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي، دار إحياء التراث العربي، 1406 - 1985.

39. النافع الكبير: محمد بن الحسن الشيباني أبوعبد الله - عبد الحي اللكنوي أبوالحسنات، إدارة القرآن والعلوم الإسلامية، 1411 - 1990.

40. النهاية في مجرد الفقه والفتاوى: شيخ الطائفة، أبوجعفر الطوسي، منشورات قدسي محمدي، قم.

41. الوسيلة إلى نيل الفضيلة، أبوجعفر الطوسي المعروف بابن حمزة، الطبعة الأولى.

#### ثالثاً: البحوث ومواقع الانترنت:

1. بحث خطة إستراتيجية الاستثمار في البنوك الإسلامية: الجوانب التطبيقية، والقضايا والمشكلات بالتعاون مع المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية، جدة، عمان، 22 شوال - 25 شوال، 1407هـ، 6/18 - 21/6 /1987م، بحث الدكتور محمد عبد الحليم عمر، التفاصيل العلمية لعقد المراجعة في النظام المصرفي الإسلامي.

2. كتاب رد المختار من موقع الإسلام.

3. <https://www.arabnak.com>