بيع المرابحة للآمر بالشراء في المصارف التجارية بين الشريعة الإسلامية والقانون الليبي

اسم الباحث

أ. حميدة محمد عبدالرازق حسين

الدرجة العلمية: محاضر

التخصص: القانون المدني

مكان العمل: جامعة عمر المختار - كلية القانون

hamida.mohammad@omu.edu.ly

الملخص:

يعد بيع المرابحة للآمر بالشراء من أهم المعاملات المصرفية باعتباره وسيلة مشروعة للتمويل والاستثمار وبديلة عن التمويل المصرفي الربوي، ليس فقط على المستوى المحلي؛ بل على المستوى الدولي أيضًا، ومن هنا يقع على عاتق المصارف التجاري الوطني بصفة خاصة، والمصارف الأخرى بصفة عامة، المسؤوليةُ في عدم الخروج على الضوابط الشرعية والصحيحة اللازمة لإتمام عملية بيع المرابحة وعدم استعمالها كوسيلة للتمويل الربوي، حيث تهدف هذه الدراسة إلى النظر في النصوص القانونية للقانون الليبي التي تناولت بيع المرابحة ، وإلى النظر في الإجراءات التي تتعامل بها المصارف التجارية عند تنفيذها لبيع المرابحة للآمر بالشراء والتأكد من موافقتها لأحكام الشريعة الإسلامية، خاصةً وأن هناك العديد من الشبهات التي تدور حول تطبيق بيع المرابحة للآمر بالشراء في المصارف التجارية بين المجيز لها والمعارِض.

الكلمات المفتاحية: المصرف ـ التجاري ـ بيع المرابحة ـ الآمر بالشراء.

Summary:

The Murabaha sale to the one who ordered the purchase is considered one of the most important banking transactions as it is a legitimate means of financing and investment and an alternative to usurious bank financing, not only at the local level but also at the international level, hence it is the responsibility of the Commercial and National Banks in particular, and other banks in general, not to deviate from the Sharia and valid controls necessary to complete the Murabaha sale process, and not to use it as a means of covert usurious financing, Where this study aims to look at the scattered legal texts in Libyan law, to clarify the provisions for the sale of Murabaha commanding by purchase and to consider the procedures that commercial banks deal with when implementing the Murabaha sale to the purchase orderer and to ensure that they comply with the provisions of lslamic law, especially since there are many suspicions that revolve around the application of the Murabaha sale to the purchase orderer in commercial banks between the licensed and the exhibitors.

Keywords: Bank - Commercial - Murabaha sale - Order to buy-.

مقدمة:

يعد بيع المرابحة للآمر بالشراء من أهم العقود المستحدثة التي تعتمد عليها المصارف؛ لكونها من أهم صيغ التمويل والاستثمار في وقتنا المعاصر، ويتم تطبيق هذا البيع في المصارف التجارية من خلال ما يعرف بالنوافذ الإسلامية في تلك المصارف.

1. مشكلة الدراسة:

تكمن مشكلة الدراسة في الشبهات التي تدور حول تطبيق بيع المرابحة للآمر بالشراء في المصارف التجارية، وتظهر مشكلة الدراسة من خلال المحاولة للإجابة عن السؤالين التاليين:

أ. هل ما يتم تطبيقه في المصارف التجارية يوافق أحكام الشريعة الإسلامية؟

ب. هل هناك تنظيم قانوني خاص ينظم أحكام بيع المرابحة للآمر بالشراء في القانون الليبي؟

2. هدف الدراسة:

تهدف الدراسة إلى إيجاد تنظيم قانوني خاص ببيع المرابحة للآمر بالشراء يتم تطبيقه في المصارف التجارية يوافق الشريعة الإسلامية.

3. أهمية الدراسة:

تكمن أهمية الدراسة في كون بيع المرابحة للآمر بالشراء وسيلة مشروعة للتمويل وبديلة عن التمويل المصرفي الربوي، ليس فقط على المستوى المحلي، بل على المستوى الدولي أيضًا، ومن هنا يقع على عاتق المصرف التجاري الوطني بصفة خاصة، والمصارف الأخرى بصفة عامة، مسؤولية في عدم الخروج على الضوابط الشرعية والصحيحة اللازمة؛ لإتمام عملية المرابحة وعدم استعمالها كوسيلة للتمويل الربوي.

4. المنهج المتبع في الدراسة:

لما كان موضوع البحث محل الدراسة يتطلب دراسة النصوص القانونية، والنظر في الإجراءات التي تتعامل بها المصارف التجارية عند تنفيذها لبيع المرابحة للآمر بالشراء وعرض

آراء الفقهاء في هذه المسألة، فإن ذلك يتطلب استخدام المنهج التحليلي الاستقرائي والمنهج الوصفي؛ لتتضح من خلالهما مدى توافق بيع المرابحة للآمر بالشراء والتي يتم تطبيقها في المصارف التجارية مع أحكام الشريعة الإسلامية.

5. خطة الدراسة:

قُسمت هذه الدراسة على مقدمة ومبحثين، تناولنا في المبحث الأول مفهوم بيع المرابحة للآمر بالشراء وبينا فيه المقصود ببيع المرابحة للآمر بالشراء، وخصائص بيع المرابحة للآمر بالشراء، وكذلك صور بيع المرابحة الآمر بالشراء وموقف الفقهاء منها، وأما المبحث الثاني فخُصص لبيان أحكام بيع المرابحة للآمر بالشراء، من حيث بيان إجراءات تطبيق بيع المرابحة للآمر بالشراء من قبل المصارف التجارية، وضوابط بيع المرابحة للآمر بالشراء، وأيضاً التطبيق العملي لبيع المرابحة للآمر بالشراء في بعض فروع المصرف التجاري الوطني، وخاتمة تضمنت ملخصًا لأهم النتائج التي تم التوصل إليها في الدراسة، مع الإشارة إلى عدد من التوصيات والمقترحات.

6. الدراسات السابقة:

أجريت العديد من المجامع الفقهية والندوات العلمية بخصوص بيع المرابحة للآمر بالشراء، والتي بينت موقف الفقهاء المعاصرين من هذا البيع، وفتحت المجال لإجراء مزيدٍ من الدراسة والبحث، وأغلب هذه الدراسات والأبحاث تناولت بيع المرابحة من الناحية الشرعية، أما دراسة موضوع بيع المرابحة للآمر بالشراء من الناحية القانونية فهي قليلة جدًا، ودراستنا تهدف إلى طرح الموضوع من الناحيتين الفقهية والقانونية، وإلى بيان مدى توافق ما تجريه المصارف التجارية في ليبيا مع أحكام الشريعة الإسلامية، ونذكر من هذه الدراسات:

ـ إقبال فاضل محمد المسري، (المرابحة: مشروعيتها، وضوابطها في الفقه الإسلامي)، والتي اشتملت على الجمع بين التأصيل والتطبيق من خلال تنزيل الضوابط الفقهية على بيع المرابحة للآمر بالشراء، والتعرف على مدى إمكانية تطبيق المرابحة كصيغة تمويلية في المصارف الإسلامية، وأيضًا التعرف على الإجراءات التي تستخدمها هذه المصارف عند تنفيذها للمرابحة، والرد على المسائل التي أثيرت حول استخدام المرابحة كأداة تمويلية مشروعة من قبل المصارف الإسلامية.

ـ الأمين حملوس، ونسرين كزي، بيع المرابحة للآمر بالشراء، دراسة في (المفهوم، الإجراءات، الضوابط الشرعية)، تهدف هذه الدراسة إلى بيان مفهوم صيغة المرابحة من المفهوم والأنواع، والرد على الشبهات التي أثيرت حول استخدام المرابحة كأداة تمويلية مشروعة من قبل المصارف الإسلامية، والتعرف على الإجراءات والضوابط التي تحكم استخدام هذه الصيغة في المصارف.

ـ نداء خالد صبري، خصوصية التنظيم القانوني لعقد المرابحة للآمر بالشراء، رسالة ماجستير في القانون الخاص، جامعة النجاح الوطنية، نابلس فلسطين، 2015م، والتي اشتملت على دراسة الجوانب القانونية لعقد بيع المرابحة في القانون المدني الفلسطيني والقانون الأردني.

ـ السعيد بن الذيب، وعادل دومي، عقد بيع المرابحة بين الشريعة والقانون، رسالة ماجستير في القانون الخاص، جامعة محمد بوضياف، المسيلة بالجزائر، 2017م، وتهدف هذه الدراسة إلى التعرف على الطابع القانوني لبيع المرابحة في القانون الجزائري المنبثق من مبادئ الشريعة الإسلامية، ومدى تطبيقها في البنوك.

المبحث الأول

مفهوم بيع المرابحة للآمر بالشراء

يعد بيع المرابحة للآمر بالشراء من أهم المعاملات المصرفية المستحدثة باعتبارها وسيلة بديلة للتمويل والاستثمار عن التمويل الربوي في المصارف.

المطلب الأول

المقصود ببيع المرابحة للآمر بالشراء

أولاً: تعريف بيع المرابحة في القانون:

لم يعرف القانون الليبي بيع المرابحة، وإنما ورد ذكر بيع المرابحة في المادة 100 مكررة(3) من القانون رقم (46) لسنة 2012 حيث نصت هذه المادة على أنه:" يجوز للمصارف المرخص لها ممارسة أنشطة الصيرفة الإسلامية...،4.القيام بعمليات التمويل للأنشطة الاقتصادية بما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية وذلك باستخدام العقود الشرعية كالمضاربة والمشاركة، وبيع المرابحة....." [1]

ثانياً: تعريف بيع المرابحة في الفقه:

عرف الفقهاء المعاصرون بيع المرابحة للآمر بالشراء بعدة تعريفات، نذكر منها أن المرابحة هي:

1. "طلب يتقدم به الراغب في شراء سلعة معينة إلى المصرف لكونه لا يملك المال الكافي لسداد ثمنها نقدًا فيشتريها المصرف بثمن نقدي، ثم يبيعها إلى عميله بثمن مؤجل أعلى"[2].

(1). القانون رقم (46) لسنة 2012 بشأن المصارف الخاصة بالصيرفة الإسلامية.

(2) رفيق المصري، بيع المرابحة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية، مجلة مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي، العدد الخامس، 1988، ص15.

2."قيام المصرف بتنفيذ طلب المتعاقد معه العميل على أساس شراء ما يطلبه الآمر بالشراء بالنقد الذي يدفعه المصرف كليًا أو جزئيًا، وذلك في مقابل التزام الآمر بشراء ما أمر به، وحسب الربح المتفق عليه عند الابتداء"[1].

3. "طلب يتقدم به المشتري إلى المصرف لشراء سلعة معينة بربح متفق عليه زيادة على رأس المال ويدفع نقدًا، أو بعد أجل معين، أو مقسطًا على دفعات"[2] .

4."أن يتقدم العميل بطلب إلى المصرف بغرض شراء سلعة معينة بمواصفات يحددها العميل على أساس الوعد منه بشراء تلك السلعة اللازمة له فعلًا مرابحة، وذلك بالنسبة المتفق عليها على أن يدفع ثمنها مقسطًا حسب إمكاناته وقدرته" [3] .

ويتبن من هذه التعريفات أن عناصر بيع المرابحة للآمر بالشراء تتلخص في الآتي:

1. أن عقد بيع المرابحة للآمر بالشراء يتكون من ثلاثة أطراف وهم المشتري (الآمر بالشراء)، والمصرف (المأمور بالشراء)، والبائع [4] .

2. أن عقد بيع المرابحة للآمر بالشراء يمر بعدة مراحل: مرحلة الوعد بالشراء وهي التي تتضمن على وعد من العميل بشراء السلعة من المصرف، ومرحلة الشراء وهي قيام المصرف بشراء

---

[1] سامي حمود، تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق مع الشريعة الإسلامية، دار الاتحاد العربي للطباعة، بدون مكان نشر، ط1، 1976، ص432.

[2] عبدالمجيد عبدالله ديه، شبهات وردودهم على بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية، مجلة الزرقاء للبحوث والدراسات الإنسانية، المجلد التاسع العدد الثاني، 2009، ص4.

[3] خلف بن سليمان النمري، شركات الاستثمار في الاقتصاد الإسلامي، مطبعة الانتصار، الإسكندرية، 2000، ص239.

[4] نداء خالد صبري، خصوصية التنظيم القانوني لعقد المرابحة للآمر بالشراء، رسالة ماجستير في القانون الخاص، جامعة النجاح الوطنية، نابلس فلسطين، 2015، ص30. إقبال فاضل محمد المسري، المرابحة مشروعيتها وضوابطها في الفقه الإسلامي، مجلة الزهراء العدد التاسع والعشرين، ص 509، المنشور على الرابط: http;//jourls.ek.eg.
تاريخ زيارة الموقع الأربعاء 2023/2/8 ساعة الدخول 12:30.

السلعة من المورد، ومرحلة البيع وهي التي يقوم فيها المصرف ببيع السلعة التي اشتراها إلى العميل بمقتضى عقد بيع المرابحة للآمر بالشراء .

3. أن الثمن الذي يلتزم العميل بدفعه للمصرف يكون في صورة أقساط، أو ثمن مؤجل أعلى.[1]

المطلب الثاني

خصائص بيع المرابحة للآمر بالشراء

1. يعد عقد بيع المرابحة للآمر بالشراء عقد رضائي ينعقد بمجرد تراضي أطرافه، فلا يشترط لانعقاده شكل معين، إلا أن هناك جانبًا من الفقه يشترط أن يكون طلب الشراء في عقد بيع المرابحة للآمر بالشراء مكتوبًا، وألا يكون شفاهة؛ لكي يضمن المصرف جدية الطلب وعدم عدول العميل (الآمر بالشراء) عن الشراء بعد طلبه [2].

فالنماذج التي تعدها المصارف لإتمام عملية بيع المرابحة لا تعني بالضرورة أن عقد بيع المرابحة للآمر بالشراء عقد شكلي، وإنما الغرض منها تسهيل عملية الإثبات [3] .

2. يعد بيع المرابحة للآمر بالشراء عقدًا ملزمًا للجانبين؛ لأنه يرتب التزامات متبادلة في ذمة أطرافه فيلتزم المصرف بنقل المبيع وتسليمه إلى العميل، ويلتزم العميل أيضًا بدفع الثمن للمصرف[4] ، فقد نصت المادة (159) من القانون المدني الليبي على أنه:" في العقود الملزمة

---

[1]() رفيق المصري، المرجع السابق، ص5.

([2]) علي عبد الرسول، المبادئ الاقتصادية في الإسلام البناء الاقتصادي للدولة الإسلامية، دار الاتحاد العربي للطباعة، القاهرة، 1980، ص242.

[3]() على كاظم الرفيعي، اعتدال عبدالباقي، المرابحة المصرفية في تعامل المصارف الإسلامية، مجلة العلوم الاقتصادية العدد 23 ، المجلد 6، 2009، ص186. المنشور على موقع http;//seach.mandumah.com

تاريخ زيارة الموقع الاثنين 2023/4/3 ساعة الدخول 10:59

[4]() محمد عبدالله الدليمي، العقود المسماة أحكام البيع والتأمين والوكالة في القانون الليبي، شركة توليبكو للطباعة والنشر، قبرص ط1، 2000، ص14.

للجانبين، إذا لم يوف أحد المتعاقدين بالتزامه جاز للمتعاقد الآخر بعد إعذاره المدين أن يطالب تنفيذ العقد أو فسخه، مع التعويض في الحالتين إن كان له مقتضى" [1] .

3. أن عقد بيع المرابحة للآمر بالشراء يعد عقدًا من عقود المعاوضة؛ لأن كلا الطرفين يعطي مقابلًا لما يأخذ، فالمصرف يلتزم بنقل ملكية المبيع إلى العميل، ويضمن بقاء هذه الملكية له والانتفاع بها انتفاعًا هادئًا لا يعكرها تعرض صادر منه أو من غيره؛ وذلك مقابل حصوله على الثمن الذي يتكون من رأس مال المبيع مضافًا إليه الربح المتفق عليه، بينما يلتزم العميل بأن يدفع للمصرف الثمن المتفق عليه مقابل أن يحصل على المبيع وحيازته له والانتفاع به دون أن يتعرض له أحد[2]، فالعوض لابد أن يكون من النقود حتى يعد العقد بيعاً، فإذا كان الثمن من غير النقود كان العقد مقايضة ولا يعد بيعاً [3].

4. أن عقد بيع المرابحة للآمر بالشراء من العقود الناقلة للملكية التي يترتب عليها أن المصرف (المأمور بالشراء)بصفته بائعًا يقوم بنقل ملكية المبيع إلى العميل (الآمر بالشراء)بصفته المشتري [4]، وهذا ما نص عليه المشرع الليبي في المادة(424)من القانون المدني على أنه:" يكون التسليم بوضع المبيع تحت تصرف المشتري بحيث يتمكن من حيازته والانتفاع به دون عائق..."

5. أن بيع المرابحة للآمر بالشراء يعد من بيوع الأمانة التي يشترط فيها معرفة الثمن الأصلي للسلعة، ويستند بيع المرابحة باعتباره من بيوع الأمانة على مبدأ حسن النية؛ لأن المشتري افترض الصدق وسلامة التصرف في تعامله مع البائع [5]، وقد نصت المادة(148) مدني ليبي على أنه:

" يجب تنفيذ العقد طبقا لما اشتمل عليه، وبطريقة تتفق مع ما يوجبه حسن النية"

---

[1]() القانون المدني الليبي الصادر 1953

[2]()على كاظم الرفيعي، اعتدال عبدالباقي، المرجع السابق، ص187.

[3]() نداء خالد صبري، المرجع السابق، ص59.

[4]() عبد الناصر توفيق العطار، شرح أحكام عقد البيع، مطبعة عابدين، 1984،ص7.

[5]() محمد الشحات الجندي، عقد المرابحة بين الفقه الإسلامي والتعامل المصرفي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1986،ص83، عبدالرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، العقود التي تقع على الملكية البيع والمقايضة، تنقيح أحمد مدحت المراغي، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2004، ص321، نداء خالد صبري، المرجع السابق، ص19.

6. أن بيع المرابحة للآمر بالشراء يعد من البيوع التجارية؛ لأنها تهدف إلى تحقيق الربح هذا من جهة، ومن جهة أخرى، كونها تدخل ضمن العمليات المصرفية التي يقوم بها المصرف، والتي تعتبر عملًا تجاريًا استنادًا إلى الفقرة 409 من قانون رقم 23 لسنة 2010 بشأن النشاط التجاري والتي تنص على: "... تعد أعمالًا تجارية ما يلي:"... 6. عمليات المصارف والصرافة"[1].

المطلب الثالث

صور بيع المرابحة الآمر بالشراء وموقف الفقهاء منها

1. الصورة الأولى: بيع المرابحة للآمر بالشراء القائمة على أساس عدم إلزام الطرفين بها، تتمثل هذه الصورة في طلب يتقدم به الآمر بالشراء إلى المصرف لشراء سلعة معينة وبمواصفات محددة مع اتفاق الطرفين على الثمن والربح، وطريقة الدفع التي تتم وفقًا للنظام المعمول به في المصرف، فتعرض السلعة على الآمر بالشراء؛ للتأكد من مطابقتها للمواصفات التي تم الاتفاق عليها، ويكون لهذا الأخير الحق في شراء السلعة من عدمه، وفي حالة عدول الآمر بالشراء عن شراء السلعة تصبح السلعة في ملك المصرف الذي يعرضها للعامة بعد ذلك لأي شخص يرغب في شرائها [2].

ذهب جمهور الفقهاء [3] إلى القول بجواز هذا النوع من صور بيع المرابحة للآمر بالشراء؛ لكون البائع يشتري السلعة حقيقة ويتملك وقبض حقيقين، ثم يبيعها للآمر (المشتري)، مع علمه بدرجة المخاطرة التي قد يتعرض لها؛ لأن المشتري قد يشتري السلعة وقد لا

يشتريها، كما يقع عليه ضمان السلعة لو هلكت، فأسلوب المرابحة عبارة عن بيع خالص يقصد فيه المشتري تملك السلعة ولا يقدح في المعاملة إذا اشترى البائع السلعة لغيره [1].

---

[1] قانون رقم 23 لسنة 2010 بشأن النشاط التجاري.

[2] رفيق المصري، المرجع السابق، ص1141، حسام الدين موسى عفانة، بيع المرابحة للآمر بالشراء، شركة بيت المال الفلسطيني، ط1996،1،ص26،عبدالله بن محمد العمراني، العقود المالية المركبة دراسة فقهية تأصيلية، دار الكنوز إشبيليا، الرياض، ط2، 2006،الأمين حلموس، نسرين كزيز، بيع المرابحة للآمر بالشراء (دراسة في المفهوم، والإجراءات، الضوابط الشرعية) المجلد (1) العدد الأول 2017، ص106

[3] محمد بن الحسن الشيباني، المخارج في الحيل، مكتبة الثقافة الدينية، القاهرة، مصر،1999، ص133، محمد إدريس الشافعي، الأم، دار المعرفة، بيروت،لبنان،1990،ج3، ص33،ابن القيم الجوزية، أعلام الموقعين، دار الإمام مالك،ط1، 2014، ج4، ص29.

2. الصورة الثانية: بيع المرابحة للآمر بالشراء القائمة على أساس الزام الطرفين بالوعد، أو الزام أحد الطرفين بالوعد دون الطرف الآخر:

انقسم الفقهاء المعاصرون في بيع المرابحة للآمر بالشراء بصورته الملزمة للطرفين أو لأحدهما على قولين: فمنهم من يرى بجواز هذا البيع بصورتيه، ومنهم من يرى بتحريمهما ولكل رأي منهما له أدلته [2].

وقد أدى اختلاف الفقهاء المعاصرين في مسألة الوعد الملزم في بيع المرابحة بين المجيز له وبين المعارض، إلى عقد العديد من المؤتمرات والندوات العلمية بهذا الخصوص، وقد أجمعت جميعها على إجازة بيع المرابحة للآمر بالشراء [3] وهي:

1. **المؤتمر الأول للمصرف الإسلامي المنعقد في دبي 1979م:** "فقد أوصى المؤتمر بخصوص الوعد بالشراء أن الوعد ملزم للطرفين قضاء؛ طبقًا لأحكام المذهب المالكي وملزم للطرفين ديانة؛ طبقًا لأحكام المذاهب الأخرى، وما يلزم ديانة يمكن الإلزام به قضاء إذا اقتضت المصلحة ذلك وأمكن للقضاء التدخل فيه"

2. **المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي المنعقد في الكويت 1983م:** "قرر هذا المؤتمر أن

الوعد في بيع المرابحة للآمر بالشراء بعد تملك السلعة المشتراة وحيازتها، ثم بيعها لمن أمر بشرائها بالربح المذكور في الموعد السابق، هو أمر جائز شرعًا طالما كانت تقع على المصرف الإسلامي مسؤولية الهلاك قبل التسليم وتبعة الرد في ما يستوجب الرد بعيب خفي.

وأما بالنسبة للوعد الملزم للآمر أو للمصرف أو لكليهما، فإن الأخذ بالإلزام هو الأسلم لمصلحة التعامل واستقرار المعاملات، وفيه مراعاة لمصلحة المصرف والعميل، وأن الأخذ

---

[1] عبدالستار أبو غدة، أسلوب المرابحة والجوانب الشرعية التطبيقية في المصارف الإسلامية، مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي، العدد الخامس، 1988، ص1228، أحمد سالم ملحم، بيع المرابحة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، ط1، 2005، ص 15.

[2] ينظر في عرض تلك الأدلة لكلا الفريقين لحسام الدين موسى عفانة، المرجع السابق، ص55 وما بعدها، إقبال فاضل محمد المسري، المرجع السابق، 520 وما بعدها.

[3] ينظر في ذلك لحسام الدين موسى عفانة، المرجع السابق، ص62 وما بعدها.

بالإلزام أمر مقبول شرعًا، وكل مصرف مخير في الأخذ بالإلزام أو تركه حسب ما تراه هيئة الرقابة الشرعية.

وأما فيما يتعلق بأخذ العربون في عمليات المرابحة وهو أمر جائز بشرط ألا يحق للمصرف أن يستقطع من العربون المقدم إلا بمقدار الضرر الفعلي المتحقق عليه النكول"

3. الندوة الاقتصادية الإسلامية المنعقدة في المدينة المنورة 1983م: "بخصوص بيع المرابحة للآمر بالشراء، فقد أكدت اللجنة المنعقدة على ما ورد في المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي المنعقد في الكويت، وأن بيع المرابحة للآمر بالشراء المطبق في المصارف الإسلامية سواء كان بالنقد أو الأجل لا ينطوي على بيع ما ليس عند البائع (المصرف)؛ لأن عقد البيع لا يتم إلا بعد تملك المصرف السلعة، وأن الشبهة الربوية المثارة على بيع المرابحة ليست واردة لا في هذا البيع، ولا في البيع المؤجل" [1].

4. المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي المنعقد في الكويت 1988م: "قرر المؤتمر المنعقد بخصوص الوفاء بالوعد والمرابحة للآمر بالشراء ما يلي: **أولًا:** أن بيع المرابحة للآمر بالشراء إذا وقع على السلعة بعد دخولها في ملك المأمور وحصول القبض المطلوب شرعًا؛ هو بيع جائز طالما كانت تقع على المأمور مسؤولية التلف قبل التسليم وتبعة الرد بالعيب الخفي ونحوه من موجبات الرد بعد التسليم، وتوافرت شروط البيع، وانتفت موانعه.

ثانيًا: الوعد الذي يصدر من الآمر أو المأمور على وجه الانفراد، يكون ملزمًا للواعد ديانة إلا لعذر وهو ملزم قضاء إذا كان معلقًا على سبب ودخل الموعود في كلفة نتيجة الوعد، ويتحدد أثر

الإلزام في هذه الحالة إما بتقييد الوعد، وإما بالتعويض عن الضرر الواقع فعلًا بسبب عدم الوفاء بالوعد بلا عذر.

[1] ينظر في ذلك لحسام الدين موسى عفانة، المرجع السابق، ص58.

ثالثًا: أن المواعدة التي تصدر من الطرفين تجوز في بيع المرابحة بشرط الخيار للمتواعدين كليهما أو أحدهما، فإذا لم يكن هناك خيار فإنها لا تجوز؛ لأن المواعدة الملزمة في بيع المرابحة تشبه البيع نفسه، حيث يشترط عندئذ أن يكون البائع مالكًا للمبيع حتى لا تكون هناك مخالفة لنهي النبي – صلى الله عليه وسلم – عن بيع الإنسان مما ليس عنده" [1]

وفي الوعد الملزم بالبيع نجد أن المشرع الليبي لم يخص الوعد بالبيع بنص خاص، وإنما اكتفى بالنص في النظرية العامة للالتزامات على حكم الوعد بالتعاقد، وقد نصت المادة(101) من القانون المدني على أن:" 1. الاتفاق الذي يعد بموجبه كلا المتعاقدين أو أحدهما بإبرام عقد معين في المستقبل لا ينعقد إلا إذا عُينت جميع المسائل الجوهرية للعقد المراد إبرامه والمدة التي يجب إبرامه فيها.2. وإذا اشترط القانون لتمام العقد استيفاء شكل معين فهذا الشكل تجب مراعاته أيضا في الاتفاق الذي يتضمن الوعد بإبرام هذا العقد".

ويتبن من هذا النص أنه يشترط لصحة وانعقاد الوعد في بيع المرابحة للآمر بالشراء عدة شروط :

1. الاتفاق على طبيعة العقد فيقصد به تطابق إيجاب أحد المتعاقدين بقبول المتعاقد الآخر [2] .

2. تعيين المسائل الجوهرية لعقد بيع المرابحة ويقصد بها اتفاق الواعد والموعود له على المبيع والثمن، لذا يجب تعيين العين المراد بيعها مع تعيينها تعييناً نافياً للجهالة والغرر [3] .

3. تعيين المدة التي يجب فيها إبرام العقد النهائي حيث يلزم لصحة الوعد في بيع المرابحة أيضا أن تتحدد فيه المدة التي يجب خلالها أن يعلن الموعود له رغبته في إبرام عقد المرابحة فإذا لم تتحدد هذه المدة وقع الوعد باطلاً [4].

---

[1] ينظر في ذلك لحسام الدين موسى عفانة، المرجع السابق، ص62 وما بعدها.

[2] جعفر الفضلي، الوجيز في العقود المدنية (البيع، الإيجار، المقاولة) دار الثقافة، عمان، الأردن،2014،ص48 وما بعدها.

[3] سعدون العامري، الوجيز في العقود المسماة عقدي البيع والإيجار، بدون دار نشر، 1974، ص 50.

[4] سليمان مرقس، العقود المسماة، المجلد الأول، عقد البيع، بدون دار نشر، 1980،ص198 وما بعدها.

4. يجب في الوعد الملزم لجانب واحد أن يتوافر في الواعد وقت الوعد الأهلية اللازمة لإبرام العقد النهائي، وأما الواعد في الوعد الملزم للجانبين فيجب توافر أهلية إبرام العقد النهائي عند المتعاقدين وقت إبرام العقد [1].

المبحث الثاني

أحكام بيع المرابحة للآمر بالشراء

سنتناول في هذا المبحث الأحكام المتعلقة ببيع المرابحة للآمر بالشراء، وذلك من خلال بيان الإجراءات اللازمة لإتمام عملية بيع المرابحة للآمر بالشراء من قبل المصارف التجارية، و ضوابط بيع المرابحة للآمر بالشراء، والتطبيق العملي لبيع المرابحة للآمر بالشراء في بعض فروع المصرف التجاري الوطني .

المطلب الأول

إجراءات تطبيق بيع المرابحة للآمر بالشراء من قبل المصارف التجارية

إن إتمام إجراءات بيع المرابحة للآمر بالشراء، كما هو معمول به في المصارف التجارية، يمر بعدة مراحل [2]، هي:

أولًا: مرحلة طلب التمويل (الوعد): تتضمن هذه المرحلة على:

أ. طلب يتقدم به العميل إلى المصرف لتمويل المرابحة؛ لغرض الشراء، على أن يتم تعبئة [3] النموذج رقم (1) من قبل العميل، ويشمل هذا النموذج على بيانات شخصية لكل من العميل والضامن، ويرفق بهذا الطلب شهادة مرتب لكل من مقدم الطلب (العميل) والضامن، وإفادة

---

[1] سليمان مرقس، العقود المسماة، المجلد الأول، عقد البيع، بدون دار نشر، 1980،ص198 وما بعدها.

[2] محمد علي البدوي، النظرية العامة للالتزام، ج1، مصادر الالتزام، المركز القومي للبحوث والدراسات العلمية طرابلس، ليبيا، ط4، 2003،ص 87

[3] المنشور الصادر عن هيئة الرقابة الشرعية بالمصرف التجاري الوطني www.ncbhq@ncb.ly

باستمرارية المرتب لكل منهما، وأن يرفق بهذا الطلب فاتورة مبدئية بالسلعة المطلوب شراؤها باسم المصرف التجاري.

ب. يتم تعبئة النموذج رقم (2) الخاص بدراسة الجدوى الائتمانية للعميل؛ للتأكد من صحة البيانات المقدمة، ويتم اعتمادها من قبل المراجع الداخلي بالفرع.

ج. بعد التأكد من المستندات ودراسة الجدوى الائتمانية من قبل مدير النافذة بالفرع يتم تعبئة نموذج رقم (3) الخاص بالموافقة على منح التمويل والموافقة عليه من قبل مدير الفرع.

د. تعبئة النموذج رقم (4)، ويتضمن هذا النموذج على إقرار وتعهد من الضامن ـ الذي يكون له حساب جاري بالمصرف التجاري بضمان سداد الأقساط المستحقة على العميل (المدين الأصلي) من حسابه في حالة عدم سدادها من قبل العميل ـ واعتماده من قبل المراجع الداخلي.

هـ. القيام بعملية معاينة السلعة بالنموذج رقم (5) من قبل مدير النافذة أو من ينوب عنه؛ للتأكد من أن السلعة المعينة والموصوفة في الفاتورة مطابقة للسلعة التي تم معاينتها على أرض الواقع، وللمدقق الشرعي الحرية في مرافقة مدير النافذة لإجراء عملية المعاينة.

ثانيًا: مرحلة شراء المصرف السلعة : تتضمن هذه المرحلة على:

أ. قيام المصرف بالتعاقد مع المورد على شراء السلعة وطلب الفاتورة النهائية باسم المصرف وتوقيع عقد شراء السلعة من البائع الأصلي(المورد) بموجب العقد رقم (1) وتملك المصرف لهذه السلعة بموجب النموذج رقم (6).

ب. القيام المصرف بعملية سداد قيمة السلعة للمورد من قبل موظف النافذة بعد توقيع العقد رقم (1)، والتصريح بذلك من قبل مدير النافذة الإسلامية، ومن ثم تتم عملية مراجعة بيانات العقد حسب ما يتضمنه النموذج رقم (7) من قبل المدقق الشرعي بالفرع وتأكيد البيع، ولمدير الفرع في حال وجود شبهات شرعية يتم إرجاعها لمدير النافذة لإجراء اللازم حسب الملاحظات المذكورة بنموذج المدقق الشرعي.

ثالثًا: مرحلة بيع المصرف السلعة للعميل:

تتضمن هذه المرحلة على قيام الموظف أو مدير النافذة بالتواصل مع العميل لتوقيع عقد البيع بين المصرف والعميل حسب العقد رقم (2)، والتوقيع عليه من قبل الشخص المخول بالمصرف كبائع، والعميل كمشترٍ، وطلب كمبيالة مستوفية الشروط بقيمة التمويل، والاتفاق على موعد تسليم السلعة في المكان والزمان المعلومين.

رابعًا: مرحلة التنفيذ: تتضمن هذه المرحلة على:

1. التصريح بالعملية النهائية لتأكيد البيع عن طريق مدير الفرع.

2. تسليم العميل السلعة في الزمان والمكان المعلومين حسب النموذج رقم (9)، مع الاتفاق على تسديد أقساط الثمن في المواعيد المحددة [1].

وقد نص المشرع الليبي على زمان ومكان تسليم المبيع في المادتين (333، 334)، فتناول في المادة(333) مدني زمن تسليم المبيع ونص على أنه:" يجب أن يتم الوفاء فوراً بمجرد ترتيب الالتزام نهائياً في ذمة المدين، مالم يوجد اتفاق أو نص يقضي بغير ذلك.....".

وطبقا لهذا النص فإن العقد هو الذي يحدد ميعاد التسليم فقد يتم ذلك فور انعقاد العقد أو بعد انعقاده في زمن معين، وإذا لم يتم الاتفاق على ميعاد التسليم ففي هذه الحالة يجب أن يتم التسليم فور انعقاد العقد [2] .

وأما المادة (334) مدني فقد حددت مكان تسليم المبيع بقولها:"1. إذا كان محل الالتزام شيئا معينا بالذات وجب تسليمه في المكان الذي كان موجوداً فيه وقت نشوء الالتزام، مالم يوجد اتفاق أو نص يقضي بغير ذلك.

2. أما الالتزامات الأخرى فيكون الوفاء في المكان الذي يوجد فيه موطن المدين وقت الوفاء، أو في المكان الذي يوجد فيه مركز أعمال المدين إذا كان الالتزام متعلقاً بهذه الأعمال".

---

[1] المنشور الصادر عن هيئة الرقابة الشرعية بالمصرف التجاري الوطني www.ncbhq@ncb.ly

[2] محمد عبدالله الدليمي، المرجع السابق، ص98.

وطبقاً لهذا النص الأصل يجب أن يتم تسليم المبيع في المكان الذي يتم الاتفاق عليه بين المتعاقدين، فإذا لم يتم الاتفاق على ذلك فيكون في المكان الذي يقضي به العرف، فإذا لم يوجد اتفاق أو عرف يحدد مكان التسليم فعندئذ يكون التسليم في المكان الذي يوجد فيه المبيع وقت إبرام العقد إذا كان المبيع معيناً بذاته، وأما إذا كان المبيع معيناً بنوعه فعندئذ يكون مكان التسليم في المكان الذي يوجد في موطن إقامة البائع أو مركز أعماله إذا كان المبيع متعلقاً بهذه الأعمال[1] .

المطلب الثاني

ضوابط بيع المرابحة للآمر بالشراء ومدى التزام إدارة المصرف التجاري الوطني بها

يشترط لصحة عقد بيع المرابحة للآمر بالشراء توافر عدة ضوابط يمكن تناولها في صورة التزامات يلتزم بها كل من المصرف والعميل (الآمر بالشراء) أهمها:

1. ألا يبيع المصرف السلعة للعميل إلا إذا امتلكها ودخلت في حيازته:

ويشترط لاعتبار العقد المبرم بين المصرف والبائع الأصلي عقداً صحيحاً امتلاك المصرف للسلعة امتلاكًا حقيقياً لا صوريًا[2]، فعن عبدالله بن عمرو بن العاص– رضي الله

قال: قال رسول الله – صلى الله عليه وسلم–:"لا يحل سلف وبيع، ولا شرطان في بيع ولا ربح ما لم يضمن، ولا بيع ما ليس عندك" [3].

---

[1] عبدالرزاق السنهوري، المرجع السابق،ص522، سمير تناغو،عقد البيع، منشأة المعارف، الإسكندرية، بدون سنة طبعة،ص239.

[2] أكرم علي محمد يوسف، تطور صيغة المرابحة، مجلة جامعة شندي، العدد الثامن، 2010، ص135، السعيد بن الذيب، وعادل دومي، عقد بيع المرابحة بين الشريعة والقانون، رسالة ماجستير في القانون الخاص، جامعة محمد بوضياف، المسيلة بالجزائر، 2017م، ص61.

[3] رواه الترمذي في سننه، 526/2، أبواب البيوع: باب ما جاء في كراهية بيع ما ليس عندك رقم الحديث 1234.

وهذا ما ورد في القرارات الصادرة عن مجمع الفقه الإسلامي **المنعقد في الكويت في دورته الخامسة 1988م، وفيه:** "أن بيع المرابحة للآمر بالشراء إذا وقع على السلعة بعد دخولها في ملك المأمور وحصول القبض المطلوب شرعًا، هو بيع جائز طالما كانت تقع على المأمور مسؤولية التلف قبل التسليم وتبعة الرد بالعيب الخفي ونحوه من موجبات الرد بعد التسليم وتوافرت شروط البيع وانتفت موانعه" [1].

وقد نص المشرع الليبي في المادة(424) مدني على أنه:" 1. يكون التسليم بوضع المبيع تحت تصرف المشتري بحيث يتمكن من حيازته والانتفاع به دون عائق ولو لم يستول عليه استلاءً مادياً مادام البائع قد أعلمه بذلك....."

يتبن من هذا النص أنه يتطلب توافر شرطين حتى يتحقق التسليم القانوني وهما:

1. التزام البائع (المورد) بوضع العين المبيعة (السلعة) تحت تصرف المشتري(المصرف)؛ حتى يتمكن من حيازتها والانتفاع بها دون عائق، والمصرف أيضا في عقد بيع المرابحة للآمر بالشراء يلتزم بصفته بائعاً أن يضع المبيع تحت تصرف العميل (الآمر بالشراء)؛ للانتفاع بالمبيع دون عائق.

2. يجب على البائع أن يقوم بإعلام المشتري أنه قد وضع العين المبيعة تحت تصرفه [2].

ولا يكفي أن يكون المبيع معيناً بذاته لانتقال ملكيته بمجرد العقد؛ بل يجب أن يكون هذا المبيع مملوكا للبائع [3].

والجدير بالذكر أن هيئة الرقابة الشرعية بالمصرف التجاري الوطني قد تناولت عدة

(4). عبدالرزاق السنهوري، المرجع السابق، ص419.

ضوابط، منها ما يوجب على موظفي النافذة الإسلامية بالفروع توخي الحذر من توقيع العقود جملة واحدة ومراعاة التسلسل في توقيعها، وأن من يخالف تلك التعليمات يتحمل كامل المسؤولية

---

[1] رواه الترمذي في سننه، 526/2، أبواب البيوع: باب ما جاء في كراهية بيع ما ليس عندك رقم الحديث1234.

[2] ينظر في ذلك لحسام الدين موسى عفانة، المرجع السابق، ص62 وما بعدها

[3] محمد عبدالله الدليمي، المرجع السابق، ص91

الإدارية والقانونية بالخصوص [1]؛ لأن العقود والنماذج سواء كان الوعد الصادر من الآمر بالشراء للمصرف، أم عقد الشراء الذي اشترى به المصرف السلعة من البائع، أم عقد بيع المرابحة الذي باع به المصرف السلعة إلى العميل إذا وُقِّعت جملة واحدة وفي وقت واحد، معنى ذلك أنها تحمل نفس التاريخ، وعندها يكون المصرف قد باع ما لا يملك.

2. أن يكون المصرف ضامناً للسلعة:

ويشترط في هذه الحالة أن يكون المصرف ضامناً للسلعة قبل تسليمها للعميل بحيث إذا هلكت السلعة قبل بيعها للعميل لأي سبب من الأسباب، فإن تبعة الهلاك تكون على المصرف، سواء كان الهلاك هلاكاً كلياً أم كان الهلاك هلاكا جزئياً.

أولا: الهلاك الكلي للمبيع (السلعة) : نص المشرع الليبي في المادة(426) مدني على أنه:" إذا هلك المبيع قبل التسليم لسبب لا يد للبائع فيه، انفسخ البيع واسترد المشتري الثمن إلا إذا كان الهلاك بعد إعذار المشتري لتسليم المبيع".

يتبن من هذا النص أن تبعة هلاك المبيع قبل التسليم تكون على البائع حتى ولو أصبح المشتري مالكاً للمبيع قبل تسليمه [2] .

ويترتب على هلاك المبيع هلاكاً كلياً قبل التسليم بسبب القوة القاهرة، أن عقد بيع المرابحة ينفسخ من تلقاء نفسه وتزول جميع آثاره منذ إبرامه، فينقضي التزام كل من المصرف والعميل ويقتضي ذلك ارجاع الطرفين إلى الحالة التي كانا عليها قبل العقد[3] .

ثانياً: الهلاك الجزئيً للمبيع (السلعة): نص المشرع الليبي في المادة (427) مدني على أنه:"

إذا نقصت قيمة المبيع قبل التسليم لتلف أصابه، جاز للمشتري إما أن يطلب فسخ البيع إذا كان النقص جسيماً بحيث لو طرأ قبل العقد لَمَا تم البيع، وإما أن يبقى البيع مع إنقاص الثمن".

---

[1] () عبدالرزاق السنهوري، المرجع السابق، ص419.

[2] المنشور الصادر عن هيئة الرقابة الشرعية بالمصرف التجاري الوطني www.ncbhq@ncb.ly

[3] () محمد حسن قاسم، الموجز في عقد البيع، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 1996، ص261.

يتبن من هذا النص أنه يترتب على هلاك المبيع هلاكاً جزئياً (السلعة) في عقد بيع المرابحة قبل التسليم يعطي خياراً للمشتري(الآمر بالشراء)إما فسخ العقد أو أخذ الباقي من المبيع بعد إنقاص الثمن(1). [1]

ومن الضمان الذي يقع على عاتق المصرف أيضاً بصفته بائعاً في عقد بيع المرابحة ما نصت عليه المادة (428) مدني ليبي على أنه:" يضمن البائع عدم التعرض للمشتري في الانتفاع بالمبيع كله أو بعضه، سواء كان التعرض من فعله هو أم من فعل أجنبي ويكون له وقت البيع حق على المبيع يحتج به على المشتري، ويكون البائع ملزما بالضمان ولو كان الأجنبي قد ثبت حقه بعد البيع إذا كان هذا الحق قد آل إليه من البائع نفسه"

يتبن من هذا النص أن المصرف بصفته بائعاً يكون ضامنا لأي تعرض يصدر منه، كما يكون ضامن لأي تصرف يصدر من الغير من شأنه يعكر انتفاع المشتري(العميل) بالمبيع متى كان التعرض الصادر من الغير قانوني، كأن يدعي الغير بحق على المبيع يتعارض مع حق المشتري على ذلك المبيع، أما التعرض المادي فلا يكون المصرف مسؤولاً عنه متى صدر من الغير كسرقة المبيع (السلعة) (2)،[2] وإذا لم يتمكن المصرف بصفته بائعاً دفع التعرض الغير للمشتري(للعميل) واستحق المبيع للغير، فعندئذ يكون المصرف قد أخل بالتزامه بالضمان ويكون للمشتري الرجوع عليه بضمان الاستحقاق؛ للتعويض عن الأضرار التي لحقت به جراء استحقاق الغير للمبيع.

ولا يقتصر التزام المصرف على ضمان عدم التعرض للمشتري (الآمر بالشراء) في حيازة المبيع حيازة هادئة، بل يضمن أيضاً حيازة نافعة مجدية تحقق له الغرض الذي منه اشترى المبيع، فإذا كان في المبيع عيب ينقص من قدر هذه الفائدة وجب على البائع أن يزيل أثر هذا العيب أو أن يستبدل المبيع بآخر يحقق الفائدة المقصودة، وإلا اعتبر المصرف مخلاً بالتزامه بضمان الحيازة النافعة[3]، وللمصرف أيضًا حق الرجوع على البائع الأصلي (المورد) بضمان

---

[1] غنى حسون طه، عقد البيع، بدون دار نشر،1970، ص263، جعفر الفضلي، المرجع السابق، ص100.

[2] محمد عبدالله الدليمي، المرجع السابق، ص104 وما بعدها، عبدالرزاق السنهوري، المرجع السابق، ص543 وما بعدها.

[3] محمد عبدالله الدليمي، المرجع السابق، ص111.

العيب الخفي، وهذا ما نصت عليه المادة(436) مدني ليبي بقولها:" أن يكون البائع ملزماً بالضمان إذا لم يتوافر في المبيع وقت التسليم الصفات التي كفل للمشتري وجودها فيه، أو إذا كان بالمبيع عيب ينقص من قيمته أو من نفعه بحسب الغاية المقصودة ....."

ويتبن من هذا النص أنه يشترط في العيب الذي يضمنه البائع(المصرف)عدة شروط وهي:

أ. أن يكون العيب خفياً: يشترط لاعتبار العيب خفياً ألا يكون المشتري (العميل) عالماً بوجوده وقت البيع، وألا يكون في استطاعته أن يتنبه لو أنه فحص المبيع بما ينبغي من العناية[1].

ب. أن يكون العيب مؤثراً: فلا يضمن المصرف العيب الخفي الموجود في المبيع إلا إذا كان هذا العيب مؤثراً، بمعنى أن يبلغ حداً من الجسامة يؤدي إلى نقص في قيمة المبيع أو في منفعته [2] .

ج. أن يكون العيب قديماً: لكي يلتزم المصرف بضمان العيب الموجود في المبيع لا بد أن يكون العيب قديماً أي موجوداً في المبيع وقت التسليم[3] .

وقد ورد ذكر هذا الشرط في النموذج المعد من قبل هيئة الرقابة الشرعية في المصرف التجاري الوطني الخاص بعقد بيع المرابحة للآمر بالشراء، والمبرم بين المصرف والآمر بالشراء (العميل)حيث نصت المادة الثامنة منه على أنه:"يضمن الطرف الأول أي المصرف خلو السلعة من العيوب المصنعة الخفية في مدة قدرها أسبوعين من تاريخ تسليم السلعة للآمر بالشراء".

---

[1] جعفر الفضلي، المرجع السابق، ص120.

[2] محمد عبدالله الدليمي، المرجع السابق، ص115، عبدالرزاق السنهوري، المرجع السابق، ص626

[3] محمد عبدالله الدليمي، المرجع السابق، ص113، عبدالرزاق السنهوري، المرجع السابق، ص631.

3. أن يقوم الآمر بالشراء بتحديد السلعة المراد شراؤها تحديدًا دقيقًا:

وهنا يقع التزام على الآمر بالشراء عند تحديده للسلعة المراد شراؤها أن يصفها للمصرف وصفًا دقيقًا نافيًا للجهالة[1]، فإذا اختلفت المواصفات فإن للعميل الحق في إرجاع السلعة إلى المصرف؛ لأن هذه المواصفات من الشروط الجوهرية المتفق عليها مسبقًا.

وقد نص المشرع الليبي في المادة(420) مدني على أنه:" يلتزم البائع بتسليم المبيع للمشتري بالحالة التي كان عليها وقت البيع".

ويتبن من هذا النص أن المصرف يلتزم بتسليم المبيع ذاته وبحالته وأوصافه المتفق عليها وقت البيع للعميل، فلا يجوز للمصرف أن يحدث أي تغيير في البيع سواء بالزيادة أم النقصان[2].

وهذا ما تناولته المادة الخامسة من النموذج المعد من قبل المصرف التجاري الوطني السالف الذكر والتي تقضي بأن مسؤولية المصرف تنتهي بمجرد تسلم العميل (الآمر بالشراء) السلعة ومعاينته لها المعاينة التامة النافية للجهالة شرعًا قبل استلامه لها.

4.أن يكون الآمر بالشراء (العميل) على علم بالثمن الأول والربح المضاف إليه وبطريقة الدفع التي قام بها المصرف عند تملك السلعة:

ويشترط في هذه الحالة قيام المصرف بإعلام العميل عن الثمن الأول الذي اشترى به المصرف السلعة من البائع الأصلي، فيكون العميل على علم بالثمن الأول، وأيضًا بالربح المضاف إلى الثمن الأول؛ لأن المرابحة بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح والعلم بالثمن الأول شرط لصحة البيع، فإذا لم يكن معلومًا فالعقد فاسد، وهو محل اتفاق[3].

---

[1] هشام جبر، إدارة المصارف الإسلامية، ط2، 2006، بدون دار نشر، بدون مكان نشر، ص125، وينظر أيضا لنداء خالد صبري، المرجع السابق، ص32.

[2] سمير عبد السيد تناغو، المرجع السابق، ص221.

[3] الصادق محمد آدم علي، تطبيق معيار المرابحة والمرابحة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية في السودان، مجلة دراسات وأبحاث، العدد السابع والعشرين، 2017،ص6، إقبال فاضل محمد المسري، ، المرابحة مشروعيتها وضوابطها في الفقه

كما يجب على المصرف عند شرائه للسلعة أن يُعلم العميل بطريقة الدفع التي قام بها عند تملكه للسلعة، سواء كان قد اشترى السلعة بثمن مؤجل أم على أقساط؛ لأن الثمن المؤجل في الغالب أعلى من الثمن الحال، وبهذا يكون العميل على بينة من أمره ويكون مسؤولًا عن قراره بعد أن توافرت له المعلومات التي تتمشى مع الأمانة المفروضة من هذا البيع (1)،[1] وقد نص المشرع الليبي في المادة (148) مدني على أنه: " يجب تنفيذ العقد طبقا لما اشتمل عليه، وبطريقة تتفق مع ما يوجبه حسن النية"

وبيع المرابحة يعد من بيوع الأمانة التي تستند على مبدأ حسن النية، وقد تضمنت المادة الثالثة من النموذج السالف الذكر على ما يفيد التزام المصرف بتحديد ثمن المبيع، وأيضا تكلفة الشراء مضافًا إليه ربح المصرف.

5. يجوز للمصرف والآمر بالشراء (العميل) أن يتفقا على الالتزام بالوعد في الشراء والبيع، فالمواعدة التي تصدر من الطرفين جائزة في بيع المرابحة بشرط أن يكون ثمة خيار للمتواعدين كليهما أو أحدهما(2) [2]، لقوله – صلى الله عليه وسلم –: "المتبايعان بالخيار ما لم يفترقا"(3) [3].

6. ألا يكون ثمن بيع المرابحة قابلًا للزيادة في حالة تأخر العميل عن السداد؛ لأن الزيادة تعتبر رباً، فلا يجوز للمصرف الإسلامي فرض فائدة على المدين في بيع المرابحة عند تأخره عن سداد الأقساط، وإلاّ تحوّل هذا البيع إلى بيع بفائدة[4]، وهذا ما جاء في قرار المجمع الفقهي التابع لرابطة العالم الإسلامي بمكة المكرمة ما يلي: "نظر المجمع الفقهي في مسألة إذا تأخر المدين عن سداد الدين في المدة المحددة،فهل المصرف يملك الحق في أن يفرض على المدين (العميل)

غرامة مالية جزائية بنسبة معينة بسبب التأخير عن السداد في الموعد المحدد بينهما؟

---

(1)الحضيري، عبدالقادر ، ضوابط العدالة في بيع المرابحة وفق المذهب المالكي: دراسة وصفية تحليلية مصرف الجمهورية الليبي ، مجلة العلوم الإنسانية والطبيعية،المجلد(3) العدد2022،8، ص259،على كاظم الرفيعي،اعتدال عبدالباقي، المرجع السابق، ص178.

(2) حسام الدين موسى عفانة، المرجع السابق، ص63.

(3)أخرجه البخاري في صحيحه، كتاب البيوع، باب الكيل عن البائع والمعطي، رقم الحديث2126، صحيح البخاري، ص252، ومسلم في صحيحه، كتاب البيوع، باب بطلان بيع المبيع قبل القبض، رقم الحديث1525، ص387.

(4) السعيد بن الذيب، وعادل دومي، المرجع السابق، ص61.

وقد أجاب المجمع الفقهي التابع لرابطة العالم الإسلامي المقام بمكة عن هذا التساؤل وقرر بالإجماع على ما يلي: " أن الدائن إذا شرط على المدين (العميل) أو فرض عليه أن يدفع له مبلغًا من المال غرامة مالية جزائية محددة أو بنسبة معينة إذا تأخر عن السداد في الموعد المحدد بينهما، فهو شرط أو فرض باطل، ولا يجب الوفاء به، ولا يحل سواء أكان الشارط هو المصرف أم غيره؛ لأن هذا بعينه ربا الجاهلية الذي نزل القرآن بتحريمه". [1].

وقد نصت عليه المادة 100 مكرر (4) من القانون رقم 46 لسنة 2012م بشأن المصارف والخاص بأحكام الصيرفة الإسلامية على أنه: "يحظر على المصارف الإسلامية ممارسة الأنشطة والخدمات المصرفية المخالفة لأحكام الشريعة الإسلامية، ومن بينها:

أ. فائدة الدين التي تقبض أو تدفع في جميع حالات الإقراض، أو الإيداع بما في ذلك أي أجر يدفعه المقترض دون أن تقابله خدمة تنطوي على مجهود ذي قيمة معتمدة، حسب رأي هيئة الرقابة الشرعية.

ب. فائدة البيوع في عمليات الصرف المرتبط تنفيذها بأجل، وكذلك الفائدة التي تنطوي عليها العمليات المشابهة.

ج. أي أعمال أو عمليات محظورة شرعًا وفقًا لما تقره الهيئة المركزية للرقابة الشرعية[2].

وقد نصت المادة الأولى من القانون رقم (1) لسنة 2013 في شأن منع المعاملات الربوية على أنه: " يمنع التعامل بالفوائد الدائنة والمدنية في جميع المعاملات المدنية والتجارية التي تجرى بين الأشخاص الطبيعية والاعتبارية، ويبطل بطلانا مطلقا كل ما يترتب على هذه

[1] حسام الدين موسى عفانة، بيع المرابحة المركبة كما تجريه المصارف الإسلامية في فلسطين، مؤتمر المصارف الإسلامية في القرن الواحد والعشرين، تحديات آمال معاملات المصارف الإسلامية وضبط وتأهيل، جامعة الخليل، 2009، ص19 تاريخ زيارة الموقع الاثنين 2023/7/9 ساعة الدخول 12:16م http:// ketabonline.com

[2] القانون رقم 46 لسنة 2012م بشأن المصارف والخاص بأحكام الصيرفة الإسلامية.

وقد نصت المادة الأولى من القانون رقم (1) لسنة 2013 في شأن منع المعاملات الربوية على أنه: " يمنع التعامل بالفوائد الدائنة والمدنية في جميع المعاملات المدنية والتجارية التي تجرى بين الأشخاص الطبيعية والاعتبارية، ويبطل بطلانا مطلقا كل ما يترتب على هذه المعاملات من فوائد ربوية ظاهرة ومستترة....." وكما نصت المادة الثالثة على أنه: "يلتزم المدين بسداد أصل الدين المترتب على المعاملات المنصوص عليها في المادة الأولى من هذا القانون....." [1].

7. ألا تكون هناك علاقة بين العميل والبائع الأصلي (المورد)، فتكون المعاملة عبارة عن قرض ربوي؛ لأن من شروط صحة تنفيذ المرابحة للآمر بالشراء عدم وجود علاقة تعاقدية بين الآمر بالشراء والبائع الأصلي (المورد) [2].

وتجدر الإشارة إلى أن هيئة الرقابة الشرعية بالمصرف التجاري الوطني في الضوابط التي تناولتها تلزم قسم التدقيق الشرعي والنافذة الإسلامية رفض أي طلبات تمويل يثبت فيها سداد البائع الأصلي (المورد) لقيمة المرابحات السابقة للزبون، مخافة الوقوع في المحظور الشرعي (علاقة ارتباط)، وكما يلتزم المورد بالامتناع عن إعادة شراء السلعة المباعة للعميل من قبل المصرف، أو القيام بأي تصرف آخر يؤدي إلى التبايع بالعينة.

وقد نصت المادة 100 مكرر(7) من القانون رقم 46 لسنة 2012م بشأن المصارف والخاص بأحكام الصيرفة الإسلامية على أنه:" تكون لدى كل مصرف يمارس أنشطة الصيرفة الإسلامية هيئة للرقابة الشرعية... ثالثًا: تتولى الهيئة القيام بالمهام والاختصاصات التي ينص عليها النظام الأساسي للمصرف على أن يكون من بينها ما يلي:1.مراقبة أعمال المصرف وأنشطته للتأكد من عدم مخالفتها أحكام الشريعة الإسلامية..."[3].

---

[1] القانون رقم (1) لسنة 2013 في شأن منع المعاملات الربوية.

[2] عبد الغفار إبراهيم هند،، الضوابط القانونية والفقهية للتمويل بالمرابحة، مجلة الشريعة والقانون، كلية الشريعة والقانون والدراسات الإسلامية، جامعة أفريقيا العالمية، العدد السابع والعشرين، 2016، ص135،السعيد بن الذيب، وعادل دومي، المرجع السابق، ص62.

[3] القانون رقم 46 لسنة 2012 بشأن المصارف والخاصة بالصيرفة الإسلامية

8. ألا يكون بيع المرابحة للآمر بالشراء مجرد أداة للحصول على المال ويتخذ من السلعة وسيلة لذلك، فينطوي بيع المرابحة على ربا تحت ستار البيع كما في بيع العِيْنَة [1]، وهذا ما نصت المادة الأولى من القانون رقم (1) لسنة 2013 في شأن منع المعاملات الربوية على أنه: " ....ويبطل بطلانا مطلقا كل ما يترتب على هذه المعاملات من فوائد ربوية ظاهرة ومستترة....." [2]

المطلب الثالث

التطبيق العملي لبيع المرابحة للآمر بالشراء في بعض فروع المصرف التجاري الوطني

سنتناول في هذا المطلب الجانب العملي لتنفيذ بيع المرابحة للآمر بالشراء في الدراسة التي أجريت على بعض فروع المصرف التجاري الوطني (فرع مسة ـ فرع سوسة ـ فرع الجهاد ـ فرع الفائدية) حول الطريقة المتبعة لتنفيذ بيع المرابحة من قبل موظفي النافذة الإسلامية في الفروع المشار إليها؛ لمعرفة مدى مطابقتها للضوابط الشرعية، والجدول التالي يبن ذلك:

	مصرف التجاري فرع مسه	مصرف التجاري فرع سوسة	مصرف التجاري فرع الجهاد	مصرف التجاري فرع الفائدية
هل الوعد الصادر من الآمر بالشراء بشراء السلعة ملزم له؟و ما الذي يترتب على عدم التزام العميل بهذا الوعد ؟	الوعد ملزم ويترتب علي عدم التزام العميل به التعويض والذي يعرف في المصرف بمسمى (هامش الربح)	الوعد غير ملزم للعميل ولا يترتب على عدم التزامه أي شيء	الوعد غير ملزم للعميل ولا يترتب على عدم التزامه أي شيء	الوعد غير ملزم للعميل ولا يترتب على عدم التزامه أي شيء
هل الوعد الصادر من المصرف بالبيع ملزم له؟ وما الذي يترتب على عدم التزام المصرف بهذا الوعد؟	الوعد ملزم للمصرف	الوعد غير ملزم للمصرف في حدود مدة العقد الموقع عليه مع الشركة وإذ تجاوزت المدة فهو ملزم بأخذ السلعة	الوعد غير ملزم للمصرف	الوعد ملزم للمصرف في حالة شراء المصرف السلعة من المورد
بعد مرحلة الوعد بالشراء هل يمتلك المصرف السلعة ملكاً حقيقيا؟	نعم يملك المصرف السلعة	نعم يملك المصرف السلعة	نعم يملك المصرف السلعة	نعم يملك المصرف السلعة

[1] محمد عثمان شبير، المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي، دار النفائس، الأردن، ط6، 2007، 319، السعيد بن الذيب، وعادل دومي، المرجع السابق، ص62.

[2] القانون رقم (1) لسنة 2013 في شأن منع المعاملات الربوية.

هل تدخل السلعة في حيازة المصرف أم أنها تبقى في مخازن البائع(المعرض)؟	نعم تدخل السلعة في حيازة المصرف	نعم تدخل السلعة في حيازة المصرف	نعم تدخل السلعة في حيازة المصرف	نعم تدخل في حيازة المصرف إذا كانت السلعة سيارة
إذا دخلت السلعة في حيازة المصرف هل يضمن المصرف تبعة هلاك السلعة قبل تسليمها للعميل (الآمر بالشراء)؟ وتبعة رد السلعة فيما لو كانت السلعة تنطوي على عيب خفي تم اكتشافه بعد التسليم؟	نعم يضمن المصرف تبعة هلاك السلعة ويضمن أيضا تبعة الرد في حالة العيب الخفي	نعم يضمن المصرف تبعة هلاك السلعة ويضمن أيضا تبعة الرد في حالة العيب الخفي	تتم معاينة السلعة من قبل الموظف المختص ويحق للعميل قبل الاستلام أيضا معاينة السلعة بنفسه قبل الاستلام	يتحمل المصرف كافة الأضرار ويحق للعميل معاينة السلعة بنفسه قبل توقيعه للعقد
هل ثمن الشراء الأساسي يذكر في عقد البيع بين العميل والمصرف؟	نعم يذكر في عقد البيع بين العميل والمصرف بموافقة العميل	نعم يذكر في عقد البيع بين العميل والمصرف	لا يذكر ثمن الشراء الأساسي في عقد البيع بين العميل والمصرف إنما يذكر ثمن البيع فقط	نعم يذكر في عقد البيع بين العميل والمصرف
هل الربح معلوم في عقد المرابحة للآمر بالشراء أم أنه يُكتفى ببيان الثمن الإجمالي للسلعة ؟	يُكتفى فقط ببيان الثمن الإجمالي للسلعة	نعم الربح معلوم	نعم الربح معلوم على حسب نوع السلعة وبنسبة مئوية	نعم الربح معلوم ومذكور في العقد
هل هناك التزام يفرض على صاحب المعرض عدم شراء ذات السلعة المباعة للمصرف مرة أخرى من العميل؟	العميل له حرية التصرف في السلعة بعد استلامها	نعم هناك عقد يفرض على البائع شراء السلعة المباعة	لا يوجد عقد يفرض على البائع عدم شراء السلعة المباعة	لا يوجد
هل يراعي المصرف مواعيد تسلسل النماذج (1. 3. 7) للدورة المستندية أم أنها تحمل نفس التاريخ أي نموذج طلب التمويل بالمرابحة والوعد بالشراء وعقد البيع؟	كل عقد يحمل تاريخاً معيناً فيراعي المصرف التسلسل في تواريخ العقود	نعم يُراعى تسلسل التواريخ في العقود فكل عقد يحمل تاريخاً معيناً حسب تسلسل العقود	نعم يراعي المصرف هذا التسلسل في العقود	نعم يراعي المصرف هذا التسلسل في العقود حتى لا يكون هناك تداخلاً في العقود

يتبن لنا فيما سبق تباين الإجابات بين موظفي النافذة الإسلامية في الفروع المشار إليها حول الطريقة المتبعة لتنفيذ المرابحة للآمر بالشراء في عدة مسائل منها: هل الوعد ملزم لكل من العميل والمصرف؟ وأيضا مسألة ما إذا كان العميل على علم بالثمن الأساسي الذي

اشترى به المصرف السلعة من المورد (البائع الأصلي) أم لا، وهل العميل على علم بالربح الذي يحصل عليه المصرف بعد بيع السلعة له أم لا؟ وأيضا مسألة ما إذا كان هناك التزام يفرض على المورد عدم شراء السلعة المباعة للمصرف مرة أخرى من العميل، ومن هنا يمكن القول: أن هناك التزاماً يقع على هيئة الرقابة الشرعية يتضمن المتابعة والرقابة على أعمال وأنشطة المصارف وخاصة العمليات الاستثمارية منها بهدف تطبيق الأحكام الشرعية في المعاملات المالية، وهذا ما نصت عليه المادة 100 مكرر (7): " تكون لدى كل مصرف يمارس أنشطة الصيرفة الإسلامية هيئة للرقابة الشرعية..... ثالثا. تتولى الهيئة القيام بالمهام والاختصاصات التي ينُص عليها النظام الأساسي في المصرف، على أن يكون من بينها ما يلي: 1. مُراقبة أعمال المصرف وأنشطته؛ للتأكد من عدم مخالفتها أحكام الشريعة الإسلامية .....".

كما نصت المادة 100 مكرر (8): "علاوة على الالتزامات المنصوص عليها في المادة (83) من هذا القانون .....على كل مصرف يمارس أنشطة الصيرفة الإسلامية أن تكون لديه : أولاً: إدارة للمراجعة والتدقيق الشرعي تكون تبعيتها لمجلس إدارة المصرف مباشرة..... ويتولى المجلس تحديد اختصاصات هذه الإدارة على أن يكون من بينها ما يلي: 1. المراجعة والتدقيق الشرعي للأعمال اليومية بالمصرف وفقا للمعايير الدولية المقررة في شأن تدقيق العمليات المصرفية الإسلامية....." [1]

[1]() القانون رقم 46 لسنة 2012 بشأن المصارف والخاصة بالصيرفة الإسلامية

الخاتمة

الحمد لله الذي تتم بفضله الصالحات، وقد توصلنا إلى جملة من النتائج والتوصيات:

أولا: النتائج:

1. لم يُعَرِّف القانون الليبي بيع المرابحة، وإنما ورد ذكر بيع المرابحة في المادة 100 مكررة(3) من القانون رقم(46) لسنة 2012 حيث نصت هذه المادة على أنه:" يجوز للمصارف المرخص لها ممارسة أنشطة الصيرفة الإسلامية..،4.القيام بعمليات التمويل للأنشطة الاقتصادية بما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية وذلك باستخدام العقود الشرعية كالمضاربة والمشاركة، وبيع المرابحة ....."

بينما عرف الفقه بيع المرابحة للآمر بالشراء بعدة تعريفات، ومنها نبين أن عناصر بيع المرابحة للآمر بالشراء تتلخص في أن عقد بيع المرابحة للآمر بالشراء تتكون من ثلاثة أطراف، وهم: المشتري (الآمر بالشراء)، والمصرف (المأمور بالشراء)، والبائع، وأن عقد بيع المرابحة للآمر بالشراء يمر بعدة مراحل: مرحلة الوعد بالشراء وهي التي تتضمن على وعد من العميل بشراء السلعة من المصرف، ومرحلة الشراء وهي قيام المصرف بشراء السلعة من المورد (البائع)، ومرحلة البيع وهي التي يقوم فيها المصرف ببيع السلعة التي اشتراها إلى العميل، وأن الثمن الذي يلتزم العميل بدفعه للمصرف يكون في صورة أقساط، أو ثمن مؤجل أعلى.

2. اختلف الفقهاء في مسألة الوعد الملزم في بيع المرابحة بين المجيز له وبين المعارض، وعقدت عدة مؤتمرات وندوات علمية بخصوص هذه المسألة وجميعها يبيح إجازة بيع المرابحة للأمر بالشراء.

3. يشترط لصحة عقد بيع المرابحة للآمر بالشراء توافر عدة ضوابط، أهمها: ألا يبع المصرف السلعة للعميل إلا إذا امتلكها ودخلت في حيازته، وأن يكون المصرف ضامناً السلعة، وأن يقوم الآمر بالشراء بتحديد السلعة المراد شراؤها تحديدًا دقيقًا، وأيضًا أن يكون الآمر بالشراء (العميل) على علم بالثمن الأول، والربح المضاف إليه وبطريقة الدفع التي قام بها المصرف عند تملك السلعة، وأن المواعدة التي تصدر من الطرفين جائزة في بيع المرابحة، بشرط أن يكون ثمة خيار للمتواعدين كليهما أو أحدهما، وألا يكون الثمن بيع المرابحة قابلًا للزيادة في حالة تأخر العميل

عن السداد؛ لأن الزيادة تعتبر ربا، وألا تكون هناك علاقة سابقة بين العميل والبائع الأصلي (المورد)، فتكون المعاملة عبارة عن قرض ربوي؛ لأن من شروط صحة تنفيذ المرابحة للآمر بالشراء عدم وجود علاقة تعاقدية بين الآمر بالشراء والبائع الأصلي، وأخيرًا ألا يكون بيع المرابحة للآمر بالشراء مجرد أداة للحصول على المال، ويتخذ من السلعة وسيلة لذلك، فينطوي بيع المرابحة على ربا تحت ستار البيع، كما في بيع العِيْنَة.

4. تباين الإجابات بين موظفي النافذة الإسلامية في فروع المصرف التجاري الوطني حول الطريقة المتبعة لتنفيذ المرابحة للآمر بالشراء في عدة مسائل والتي سبق ذكرها، وهنا يمكن القول: أن هناك التزاماً يقع على هيئة الرقابة الشرعية يتضمن المتابعة والرقابة على أعمال وأنشطة المصارف وخاصة العمليات الاستثمارية منها بهدف تطبيق الأحكام الشرعية في المعاملات المالية، وهذا ما نصت عليه المادة 100 مكرر (7):" تكون لدى كل مصرف يمارس أنشطة الصيرفة الإسلامية هيئة للرقابة الشرعية.... ثالثا. تتولى الهيئة القيام بالمهام والاختصاصات التي ينُص عليها النظام الأساسي في المصرف، على أن يكون من بينها ما يلي:1. مُراقبة أعمال المصرف وأنشطته؛ للتأكد من عدم مخالفتها أحكام الشريعة الإسلامية ....."

ثانيًا: التوصيات:

1. نهيب بالمشرع الليبي إلى تنظيم بيع المرابحة للآمر بالشراء بتشريع قانوني خاص يحوي جميع أحكامه.
2. نهيب بإدارة المصرف التجاري أن تعهد لأشخاص متخصصين من ذوي الخبرة في مجال العلوم الشرعية وفقه المعاملات، تطبيق أنشطة الصيرفة الإسلامية في كل فرع من الفروع؛ تجنباً للوقوع في المحظور الشرعي.

3. إقامة دورات بهدف تدريب العاملين في المصارف التجارية، وبالأخص العاملين في قطاع الصيرفة الإسلامية؛ حتى يكونوا على علم كافٍ ودراية باتباع الطريقة الصحيحة والسليمة؛ لإتمام عملية بيع المرابحة للآمر بالشراء بما يتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية عن طريق الاستعانة

بخبرات الدول الأخرى في هذا المجال، خاصة وأن بيع المرابحة للآمر بالشراء أصبحت مقصد لجميع الدول خاصة الإسلامية منها؛ لكونها وسيلة بديلة للتمويل والاستثمار بدل التمويل الربوي.

4. توعية الأفراد حول الطريقة الصحيحة لعمليات بيع المرابحة من خلال الندوات، وتلعب المساجد دوراً بارزاً في هذا المجال؛ حتى لا يقع الأفراد في المحظور الشرعي ـ التابع بالعِيْنَة ـ كأن يلجأ العميل إلى بيع ذات السلعة قبل امتلاك المصرف لها إلى ذات المورد الذي يتعامل معه المصرف.

5. المتابعة الدقيقة لعمليات وأنشطة المصارف الاستثمارية من قبل هيئة الرقابة الشرعية؛ للتأكد من عدم مخالفتها لأحكام الشريعة الإسلامية.

قائمة المصادر والمراجع

أولا: كتب الفقه والحديث:

ـ مسلم، أبو الحسين مسلم بن الحجاج، صحيح مسلم، دار ابن الهيثم، مصر، بدون طبعة، 2001.

ـ البخاري، أبو عبدالله محمد بن إسماعيل، صحيح البخاري، تحقيق أحمد محمد شاكر، دار ألفا للنشر والتوزيع، مصر، ط2، 2011.

ـ الترمذي، أبو عيسى محمد بن عيسى، الجامع الكبير، تحقيق بشار عواد معروف، دار المغرب الإسلامي، بيروت، بدون طبعة، 1988.

ـ الشيباني، محمد بن الحسن، المخارج في الحيل، مكتبة الثقافة الدينية، القاهرة، مصر،1999.

ـ الشافعي، أبو عبد الله محمد إدريس، الأم، دار المعرفة، بيروت، لبنان، 1990، ج3.

ـ ابن القيم الجوزية، أعلام الموقعين عن رب العالمين ، دار الإمام مالك، ط1، ج4، 2014.

ثانيًا: الكتب المتخصصة:

ـ ملحم، أحمد سالم، بيع المرابحة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن ، ط1، 2005.

ـ عفانة، حسام الدين موسى، بيع المرابحة للآمر بالشراء، شركة بيت المال الفلسطيني، ط1، 1996.

ـ الجندي، محمد الشحات، عقد المرابحة بين الفقه الإسلامي والتعامل المصرفي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1986.

ـ الأشقر، محمد سليمان، بيع المرابحة كما تجريه البنوك الإسلامية، دار النفائس، عمان، الأردن، ط2، 1985.

ثالثًا: الكتب العامة:

ـ الفضلي، جعفر، الوجيز في العقود المدنية (البيع، الإيجار، المقاولة) دار الثقافة، عمان، الأردن،2014.

ـ سامي، حمود، تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق مع الشريعة الإسلامية، دار الاتحاد العربي للطباعة، بدون مكان نشر، ط1، 1976.

ـ النمري، خلف بن سليمان، شركات الاستثمار في الاقتصاد الإسلامي، مطبعة الانتصار، الإسكندرية، 2000.

ـ العامري، سعدون، الوجيز في العقود المسماة عقدي البيع والإيجار، بدون دار نشر، 1974.

ـ تناغو، سمير، عقد البيع، منشأة المعارف، الإسكندرية، بدون سنة طبعة.

ـ مرقس، سليمان، العقود المسماة، المجلد الأول، عقد البيع، بدون دار نشر، 1980.

ـ السنهوري، عبدالرزاق أحمد، الوسيط في شرح القانون المدني، العقود التي تقع على الملكية البيع والمقايضة، تنقيح أحمد مدحت المراغي، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2004.

ـ العمراني، عبدالله بن محمد، العقود المالية المركبة دراسة فقهية تأصيلية، دار الكنوز إشبيليا، الرياض، ط 2، 2006.

ـ العطار، عبد الناصر توفيق، شرح أحكام عقد البيع، مطبعة عابدين، 1984.

ـ عبد الرسول، على، المبادئ الاقتصادية في الإسلام البناء الاقتصادي للدولة الإسلامية، دار الاتحاد العربي للطباعة، القاهرة، 1980.

ـ طه، غنى حسون، عقد البيع، بدون دار نشر،1970.

ـ قاسم، محمد حسن، الموجز في عقد البيع، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 1996.

ـ الدليمي، محمد عبدالله، العقود المسماة أحكام البيع والتأمين والوكالة في القانون الليبي، شركة توليبكو للطباعة والنشر، قبرص ط1، 2000.

ـ البدوي، محمد علي، النظرية العامة للالتزام، ج1، مصادر الالتزام، المركز القومي للبحوث والدراسات العلمية، طرابلس، ليبيا، ط4، 2003.

ـ شبير، محمد عثمان، المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي، دار النفائس، الأردن، ط6، 2007.

ـ جبر، هشام، إدارة المصارف الإسلامية، ط2، 2006، بدون دار نشر، بدون مكان نشر.

رابعًا: الرسائل العلمية:

ـ بن الذيب، السعيد، دومي،عادل، عقد بيع المرابحة بين الشريعة والقانون، رسالة ماجستير في القانون الخاص، جامعة محمد بوضياف، المسيلة بالجزائر، 2018/2017م.

ـ صبري، نداء خالد، خصوصية التنظيم القانوني لعقد المرابحة للآمر بالشراء، رسالة ماجستير في القانون الخاص، جامعة النجاح الوطنية، نابلس فلسطين، 2015.

خامسًا: المجلات والمقالات:

ـ يوسف، أكرم علي محمد، تطور صيغة المرابحة، مجلة جامعة شندي، العدد الثامن، 2010.

حلموس، الأمين، كزيز، نسرين، بيع المرابحة للآمر بالشراء (دراسة في المفهوم، والإجراءات، الضوابط الشرعية) المجلد (1) العدد الأول 2017.

ـ علي، الصادق محمد آدم، تطبيق معيار المرابحة والمرابحة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية في السودان، مجلة دراسات وأبحاث، العدد السابع والعشرين، 2017.

ـ المسري، إقبال فاضل محمد، المرابحة مشروعيتها وضوابطها في الفقه الإسلامي، مجلة الزهراء العدد التاسع والعشرين، المنشور على الرابط: http;//jourls.ek.eg.

تاريخ زيارة الموقع 2023/2/8/ الساعة 12:30ظهرًا

ـ المصري، رفيق، بيع المرابحة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية ، مجلة مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي، العدد الخامس، 1988.

ـ أبو غدة، عبدالستار، أسلوب المرابحة والجوانب الشرعية التطبيقية في المصارف الإسلامية، مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي، العدد الخامس، 1988.

ـ الحضيري، عبدالقادر عيسى، ضوابط العدالة في بيع المرابحة وفق المذهب المالكي: دراسة وصفية تحليلية مصرف الجمهورية الليبي نموذجًا، مجلة العلوم الإنسانية والطبيعية، المجلد(3) العدد الثامن،2022.

http;//www.hnjournal.net

تاريخ زيارة الموقع الأحد 2023/2/5 ساعة الدخول 8:30م

ـ هند،عبد الغفار إبراهيم، الضوابط القانونية والفقهية للتمويل بالمرابحة، مجلة الشريعة والقانون، كلية الشريعة والقانون والدراسات الإسلامية، جامعة أفريقيا العالمية، العدد السابع والعشرين، 2016.

ـ ديه،عبدالمجيد عبدالله، شبهات وردودهم على بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية، مجلة الزرقاء للبحوث والدراسات الإنسانية، المجلد التاسع العدد الثاني، 2009.

ـ الرفيعي، على كاظم، يوسف، اعتدال عبدالباقي، المرابحة المصرفية في تعامل المصارف الإسلامية، مجلة العلوم الاقتصادية العدد 23 ، المجلد 6، 2009 المنشور على موقع

http;//seach.mandumah.com

تاريخ زيارة الموقع الاثنين 2023/4/3 ساعة الدخول 10:59

سادسًا: القوانين:

- القانون رقم 23 لسنة 2010 بشأن النشاط التجاري الليبي.
- القانون المدني الليبي الصادر 1953.
- القانون رقم 46 لسنة 2012 بشأن المصارف والخاصة بالصيرفة الإسلامية.
- القانون رقم 1 لسنة 2013 بشأن منع المعاملات الربوية.

سابعًا: المؤتمرات والندوات العلمية:

- عفانة، حسام الدين موسى، بيع المرابحة المركبة كما تجريه المصارف الإسلامية في فلسطين، مؤتمر المصارف الإسلامية في القرن الواحد والعشرين، تحديات آمال معاملات المصارف الإسلامية وضبط وتأهيل، جامعة الخليل، 2009.

http;// ketabonline.com

تاريخ زيارة الموقع الاثنين 2023/7/9 ساعة الدخول 12:16م