



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة بابل

كلية الإدارة والاقتصاد

قسم العلوم المالية والمصرفية

المراجعة في المصارف الاسلامية

الى مجلس كلية الإدارة والاقتصاد في جامعة بابل وهو جزء من

متطلبات نيل درجة البكالوريوس في العلوم المالية والمصرفية

بحث تقدم به الطالبات

نباء سعد هادي

نور حيدر حسين مهدي

بإشراف

أ.د. ابتهاج فارس علي

٢٠٢٣ م

١٤٤٤ هـ

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

"الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ
قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى
فَلَا مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ "

صدق الله العظيم

الاهداء

اهدي هذا العمل المتواضع

الى الوالدين الكرماء حفظهم الله وادامهم سند وذخر لنا والى كل افراد اسرتي
والى روح جدي وجدتي رحمة الله واسكنهم فسيح جنانة والى جميع اصدقائي ومن
كانو برفقتي ومصاحبتي وسندي لك أخوتي والى كل من لم يدخر جهدا في
مساعدتي والى كل من ساهم في تعليمي وتلقيني ولو بحرف واحد في مسيرتي
الدراسية

الشكر والتقدير

قال تعالى ﴿أَنْ اشْكُرْ لِلَّهِ وَمَنْ يَشْكُرْ فَإِنَّمَا يَشْكُرُ لِنَفْسِهِ﴾ (لقمان: ١٢)

بسم الله الرحمن الرحيم، والحمد لله رب العالمين الذي وفقنا وأعاننا على إنهاء هذا البحث والخروج به بهذه الصورة المتكاملة، فبالأمس القريب بدأنا مسيرتنا التعليمية ونحن نتحسس الطريق برهبة وارتباك، فرأينا أن (العلوم المالية المصرفية) هدفًا ساميًا وحبًا وغاية تستحق السير لأجلها وانطلاقًا من مبدأ أنه من لا يشكر الناس لا يشكر الله، فإننا نتوجه بالشكر الجزيل للأستاذة (الدكتورة ابتهاج فارس علي) الذي رافقتنا في مسيرتنا لإنجاز هذا البحث وكانت لها بصمات واضحة من خلال توجيهاتها وانتقاداتها البناءة والدعم الأكاديمي، كما نشكر عائلاتنا التي صبرت وتحملت معنا ورفدتنا بالكثير من الدعم على جميع الأصعدة، ونشكر الأصدقاء والأحباب وكل من قدم لنا الدعم المادي أو المعنوي،

قائمة المحتويات

الصفحة	الموضوع
	الآية القرآنية
	الاهداء
	الشكر والتقدير
١	المستخلص
٢	المقدمة
٣	الفصل الأول/ منهجية البحث
١١-٤	الفصل الثاني/
١٣-١٢	الفصل الثالث/
١٥-١٤	الفصل الرابع/ الاستنتاجات والتوصيات
١٨-١٦	قائمة المصادر

المستخلص

يعد القطاع المصرفي بكل انواعه عصب الاقتصاد في جميع البلدان اذ يعد الممول الرئيسي لاغلب المشاريع الاقتصادية بغية تحقيق التنمية الاقتصادية وتحقيق الاستقرار بما يسهم في توفير الموارد اللازمة مقابل ذلك حصوله على هامش ربح لقاء التخلي عن أمواله وتحمله مخاطر الائتمان, ومن ضمن القطاعات المصرفية انفة الذكر هي المصارف الإسلامية التي تقوم باستثمار رؤوس أموالها وبعده صيغ بغية حصولها على أرباح تمكنها من الاستمرار والنمو ومن اهم تلك الصيغ هي صيغة المرابحة والتي تتلخص بقيام المصرف سلعة بعد تملكها ومن ثم بيعها الى طالب هذه السلعة بناءً على طلب مسبق وقيامه بوعد المصرف بشرائها مقابل حصول المصرف على نسبة محددة من الأرباح اذا يكون هناك عقد ما بين المصرف الإسلامي (البائع) وما بين الزبون (المشتري) يوثق تفاصيل العقد على ان يقوم المشتري بتسديد مبلغ البيع مع الأرباح على شكل أقساط شهرية او حسب ما يتم الاتفاق عليه بالبيع.

المقدمة

تعد المصارف الإسلامية العصب الأساسي للاقتصاد ومحركه الرئيسي، لأن هذه المصارف تقوم بحفظ الأموال وتنميتها وتسهيل عملية تداولها وتوسيع استثمارها وفق الشريعة الإسلامية، حيث لا يمكن أنكار دورها الإيجابي في تقديم الخدمات والاستثمار والتمويل وفي كافة الأنشطة ومنها المالية والاقتصادية والاجتماعية ومن هنا أدرك العلماء والفقهاء والمفكرون إلى ضرورة الاستفادة من النشاط المصرفي لأنه يتفق مع كتاب الله وسنة نبيه، فظهرت فكرة المصارف الإسلامية، وقيامها يعد واجباً شرعياً يفرض مندور المراجعة في تعزيز ربحية المصارف الإسلامية لأن تأسيس هذه المصارف يقدم البديل الإسلامي لتجنب أساليب الاستثمار التي تصاحبها المعاملات الربوية المحرمة، وهذا هو ما يميز المصارف الإسلامية بأنها مصارف استثمارية وتنموية، وتحكم الشريعة الإسلامية جميع أعمالها ومعاملاتها وفق المعايير والضوابط المستنبطة منها ، والغاية الأساسية أن تحقق أقصى منفعة اجتماعية واقتصادية للمجتمع الإسلامي، كما أنها تعد مؤسسة للتمويل وللإستثمار وللأعمال وليست مؤسسة تتاجر في الديون والإئتمان، ويعد بيع المراجعة من البيوع المعروفة منذ القدم في الفقه الإسلامي، فقد تم التعامل به في المصارف الإسلامية وثبتت المراجعة المصرفية بأنها من أنجح وأهم الأساليب المصرفية، وللمراجعة الإسلامية نوعان الأولى أن كان البائع يملك السلع المباعة فتكون مراجعة بسيطة اما الثانية فهي مراجعة الأمر بالشراء وتسمى أيضاً المراجعة المركبة.

الفصل الأول/ منهجية البحث

أولاً: مشكلة البحث

رغم البحوث والدراسات التي أجريت حول المراجعة للأمر بالشراء إلا أن إشكالاتها الكثيرة لا تزال حولها

ولا زالت الشكوك والانتقادات الموجهة إليها. تكمن إشكالية البحث في الأسئلة التالية:

ما حقيقة بيع المراجعة؟ وما هي شروطه وأحكامه؟

- كيف يتم تطبيق المراجعة في البنوك الإسلامية؟

- ما هي الشبهات والانتقادات التي تواجهها؟ وكيف تم الرد عليها؟

ثانياً: أهمية البحث

١- معرفة كيفية تعامل المصارف الإسلامية في عمليات المراجعة.

٢- تطوير تعامل المصارف الإسلامية في عمليات المراجعة.

ثالثاً: أهداف البحث

توضيح مفهوم صيغة التمويل بالمراجعة الإسلامية ودورها في تحقيق الأرباح في المصارف الإسلامية

رابعاً: الدراسات السابقة

لم نجد دراسات تعمقت في هذا المجال بل هناك دراسات تناولت بعض جوانب هذا البحث، متمثلة في الآتي: ١

١-دراسة (بن تاسه محمد)عقد المراجعة في الفقه الاسلامي اشكالاته في البنوك الاسلامية

هدفت الدراسة الى معرفة اهم اشكالات البنوك الاسلامية وكيفية التعامل مع المراجعة وفقا للفقه الإسلامي

٢-دراسة (خير الدين) ضوابط الحيل وتطبيقاتها على صياغة التمويل عقد المراجعة للأمر بالشراء والايجار المنتهي بالتمليك لدى بنك البركة

هدفت الدراسة الى معرفة التطبيقات للصياغة التمويل وفقا لامر بالشراء والايجار من خلال عقود المراجعة

الفصل الثاني

أولاً: مفهوم وتعريف المرابحة

تعريف المرابحة الإسلامية " بأنها بيع يقوم على اساس معرفة الثمن الأول وزيادة ربح عليه حيث ان المرابحة بيع من بيوع الإمانة، فيجب ان يحدد الثمن الأول ويكون ربحا معلوما. وعليه يمكن تعريف بيع المرابحة: هو بيع بنفس الثمن الأول ويضاف اليه الزيادة في الربح المعلوم والمتفق عليه مسبقا بين المتعاقدين (ملحم، ١٩٨٩: ٣٠)، ويعد بيع المرابحة احد انواع البيوع المشروعة، واحد قنوات التمويل بالمصارف الإسلامية (البلتاجي، ٢٠٠٥: ١٠)

فالمرابحة لغة: ربح فلان ورابحته وهذا بيع مريح اذا كان يربح فيه وتقول العرب : ربحت تجارته اذا نال صاحبها فيها الربح ، ويقال : اربحته على سلعتي، بمعنى اعطيته ربحا " وقد اربحه بمتاعه واعطاه مالا مرابحة، أي: على الربح بينهما. ويمكن القول:بعث الشيء مرابحة او بعث السلعة لفلان مرابحة، وكذلك الحال بالنسبة للشراء ، اذ يقال : اشتريته مرابحة ، ولا بد من تحديد الربح (ابو الهول، ٢٠١٢: ٢٤٢) ، ويقول ايضا: نقد السلعة مرابحة، على كل عشرة دراهم ، درهم والمفاعلة هنا ليست على بابها ، لان الذي يربح انما هو البائع، فهي من المفاعلة التي استعملت في الواحد.(الشبيلي، ٢٠٠٩: ٥) المرابحة في اصطلاحا: هي البيع بالسعر الأول مع الزيادة المعلومة في الربح وهو نوع من انواع بيوع الإمانة. (الشمري ٢٠١٨: ٥٣).

ان الثمن المؤجل يكون غالبا اعلى من الثمن الحالي وعليه فان العميل لديه سنة من امره فيحتاط بمافيه الكفاية، وتعد المرابحة شكل من اشكال بيوع الإمانة وتقوم على اساس ثقة المشتري وتصديقه بما يخبر به البائع عن ثمن شراء السلعة أو ثمن تقومها. (السبهاني، ٢٠١٣: ١٢٣ - ١٢٤)، وفيها يتم الإتفاق بين البائع والمشتري على ثمن البضاعة اخذين بعين الإعتبار ثمنها الأصلي الذي اشتراها به البائع. وتعد المرابحة المصرفية واحدة من اهم صيغ التمويل الأكثر تطبيقا في الصناعة المصرفية الإسلامية، وتعد المرابحة واحدة من أكثر العقود استخداما في الوقت الحاضر في المصارف الإسلامية، حيث يتم تطبيقها في مجالات عدة ومنها (التمويل العقاري تمويل السيارات تمويل المشاريع تمويل السلع صكوك المرابحة تمويل التجارة تمويل راس المال العامل).. (Marifa Academy, 2014:42)

ثانياً : شروط المرابحة يلزم لصحة المرابحة وجود الشروط الآتية:

- ١- ان يكون الثمن معلوما للمشتري (العميل)، والعلم بالثمن الأول شرط اساسي لصحة البيع فاذا لم يكن معلوما فهو بيع
- ٢- ان يكون الربح معلوما ايضا لانه بعض الثمن، والعلم بالثمن شرط لصحة البيع.
- ٣- ان لا يكون الثمن الأول في العقد مقابلا بجنسه من اموال الربا، فإن كان كذلك بان اشترى المكيل او الموزون بجنس مثلا بمثل لم يجز بان يبيعه مرابحة، لأن المرابحة بيع الثمن الأول مع زيادة (الربح)، والزيادة في اموال الربا تكون ربا لا ربحا. (الهيتمي، ١٩٩٨: ٥١٢)، مثلا قمح مقابل قمح او ذهب مقابل ذهب فلا يجوز بيعها حينئذ بجنسها مرابحة لان الزيادة تكون ربا.

٤- ان يكون العقد في البيع الأول صحيحا، فان كان فاسدا لم تجز المراجعة لان المراجعة بيع الثمن الأول مع زيادة (الربح) والبيع الفاسد يثبت الملك فيه بقيمه او بمثله لا بالثمن المسمى لفساد التسمية والمملوك بالقيمة لا يباع مراجعة، لان القيمة مجهولة لا تعرف الا بالتقويم والمراجعة بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح والثمن الأول هنا مجهول القيمة (كامل، ٢٠٠٠ : ١٠٦)

٥- ان يكون راس المال من المثليات كالمكيلات والموزونات والعدييات المتقاربة فان كان قيميا مما لا مثل له من العروض لم يجز بيعه مراجعة، لأن المراجعة بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح (المالقي، ٢٠٠٠ : ٤٢٣)

٦- يجب ان لا تكون السلع المطلوبة من النوع الخطر اي سريعة التلف من السلع الممنوعة من السلع المحرمة شرعا. (رايس، ٢٠٠٩ : ٢٦٠)

٧- ان لا يتم بين المصرف والعميل وعد ملزم بالشراء قبل تملك المصرف للسلعة من صاحبها، وان لا يدفع العميل مالا قبل تملك المصرف للسلعة. (الدليمي، ٢٠١٣ : ٣٤)

ثالثاً: انواع المراجعة

أولاً: بيع المراجعة البسيطة: وفي هذا النوع من البيوع يشترط ان يكون المبيع مملوكا للبائع، وتمارس المصارف هذا النوع من البيوع عن طريق الشركات التي تعود لها او يكون المصرف الإسلامي شريكاً، الطايل ٢٠١٢ : ٢٧٥)، او ان يبيع المصرف ما يملكه في المخازن (كالتجار)، (علي، ٢٠١٠ : ١٥٥). ويعرف بيع المراجعة " بانه البيع براس المال و ربح معلوم، ويشترط علمهما براس المال فيقول راس مالي فيه او هو علي بمائة بعثك بها و ربح عشرة " (الكباشي، ٢٠٠٨ : ٦)، اي ان عملية المراجعة تكون بشكل مباشر بين المتعاقدين دون الحاجة الى تدخل طرف ثالث، بالإضافة الى ان ثمن المراجعة البسيطة يكون في الغالب عاجلاً أكثر من ان يكون اجلاً، ونلاحظ مما ورد ان ملامح المراجعة البسيطة تتمثل في الآتي: (صبري، ٢٠١٥ : ٢١-٢٢)

- يتكون العقد من طرفين (البائع المشتري).
- قد يكون الثمن عاجلاً.
- ان البائع امتلك السلعة من اجل الربح فيها فيما بعد.
- لا توجد مواعيد سابقة بين الطرفين بخصوص اختيار السلعة من قبل المشتري.

ثانياً: بيع المراجعة للأمر بالشراء وهو النوع الثاني من بيوع المراجعة، والفرق الأساسي بينه وبين النوع الأول هو ملكية السلعة المبيعة للبائع (المصرف) وقت التفاوض اي عند البيع. (الخاقاني، ٢٠١١ : ٢٥٠)، لذلك يشترط في هذا البيع هو الإمتلاك، لان المصرف مأمور بامتلاك السلعة بعد ان يتفق مع العميل على السلعة (زيتون، ٢٠١٠ : ٤٣)، لذلك يتلخص بيع المراجعة للأمر بالشراء في طلب شخص يسمى الطالب او الأمر بالشراء (العميل) من شخص آخر يسمى المأمور (المصرف) بان يشتري له سلعة موصوفة او معينة، وبعد المأمور بانه اذا قام بشراء هذه السلعة فانه سيشتريها منه ويربحة فيها مقداراً محدداً او عند الإتفاق يقوم المصرف بشراء السلعة وفقاً لمواصفاتها من طرف ثالث، وبعد ان يكملها وتدخل في ضمانته يقوم بعرض السلعة للأمر بالشراء (العميل)، وللأمر عندئذ أن يشتريها بناءً على طلبه كما له الحق في رفضها او العدول عنها اذا كانت غير مطابقة. (الطايل، ٢٠١٢ : ٢٧٦)، ويدفع العميل جزءاً من ثمن السلعة مقدماً لضمان الجدية ويسمى هامش الجدية والباقي مقسطاً حسب امكانياته، فقد عرف

العديد من العلماء بيع المراجعة للأمر بالشراء بعدة تعريفات ومنها :

١- ان يتقدم الراغب في شراء سلعة الى المصرف لانه لا يملك المال الكافي لسداد ثمنها نقدا ولان البائع لا يبيعه له الى اجل اما لعدم مزاولته للبيوع المؤجلة أو لعدم معرفته بالمشتري او حاجته الى المال النقدي فيشترىها المصرف بئمن نقدي ويبيعه الى عميله بئمن مؤجل اعلى. (عفانة، ١٩٩٦: ٢١)

٢- يتفق البنك والعميل على ان يقوم البنك بشراء البضاعة سواء كان عقارا ام غيره، ويلتزم العميل ان يشتريها من البنك بعد ذلك ويلتزم البنك بان يبيعه له وذلك بسعر عاجل او بسعر اجل تحدد نسبة الزيادة فيه على سعر الشراء مسبقا. (ابو عفيفة، ٢٠١٦: ٣٤٤)

٣- طلب شراء للحصول على مبيع موصوف مقدم من عميل الى مصرف يقابله قبول من المصرف ووعده من الطرفين الأول بالشراء والثاني بالبيع بئمن وريح يتفق عليها مسبقا. (سطحي، ١٩٨٨: ١٢٧)

٤- ان يبيع المصرف ما يملكه بالعقد الأول، وبالثمن الذي قامت به السلعة وزيادة ربح معلوم يتفقان عليه. (ابراهيم، ٢٠٢٠: ١١٨)

٥- بيع يتفاوض بشأنه طرفان او اكثر وتواعدان على تنفذه، حيث يطلب الأمر من المأمور شراء سلعه له ويعد المأمور بشرائها منه ويربحة فيها. (جرادات، ٢٠١١: ٧٤) ويختلف اسلوب المراجعة للأمر بالشراء عن التمويل بالقروض في كثير من الجوانب ومنها (علي، ٢٠١٠: ١٥٥)

٦- انه يوفر التمويل اللازم للعملاء، وهو بذلك يحقق ما تحققه صيغة القرض بفائدة ولكن بأسلوب شرعي بعيدا عن الشبهات. ان المصرف يمارس دور خبير الشراء، حيث انه يشتري لنفسه او لا ويمتلك السلعة ويتحمل ما يحدث من مخاطر وبالتالي عليه ان يبحث في السوق عن انسب الأسعار لنفس السلع المطلوب شراؤها.

٧- ان المصرف يتحمل المخاطر التي يمكن ان تصيب السلعة خلال فترة احضارها اي ما بين شراءه للأمر بالشراء وبين بيعها مرابحة له.

تفيد هذه الصيغة في التمويل كل القطاعات، فهي وان كانت في حد ذاتها عملية تجارية، إلا انها يمكن ان تفيد القطاعات الأخرى (الصناعية، الزراعية) بتوفير المعدات والآلات والخامات وبالتالي فهي تساهم في النشاط الإنتاجي. وهناك بعض الإسس الخاصة بمرابحة للأمر بالشراء وهي كالآتي: (عفانة، ٢٠٠٩: ٧)

اولا: بيع ثلاثي، الأطراف أي يوجد ثلاث اطراف متعاقدين وهم:

١- المصرف الإسلامي.

٢- الأمر بالشراء.

٣- البائع.

وهذا ما تتميز به عن المرابحة البسيطة فهي ثنائية الأطراف.

ثانيا: الوعد.

ثالثا: تقسيط الثمن.

رابعا: اهم الإنعكاسات التي تؤدي اليها عملية المرابحة للأمر بالشراء تؤدي عملية البيع بالمرابحة للأمر بالشراء الى انعكاسات

من ناحيتين هما: (الشمري، ٢٠١٦: ١٧٤) من الناحية الإقتصادية: ان توسع المصارف الإسلامية في عمليات بيع المرابحة يثير بعض التساؤلات ومنها مدى التزام هذه المصارف في تدعيم جهود التنمية

الإقتصادية في البلدان الإسلامية، لأن عملية التنمية الشاملة تتطلب من المصارف الإسلامية توجيه جانب متزايد من مواردها من أجل الإستثمار في القطاعات الإنتاجية ويجب ان تكون طويلة الأجل. من الناحية الإجتماعية: انها تؤدي الى خلق آثار سلوكية سلبية تنعكس على اصحاب الودائع لدى المصارف الإسلامية، وفي نفس الوقت على متخذي القرارات في المصارف ومن الأمثلة على هذه السلبيات ترسيخ قيم الربح السريع، تجنب المخاطر، الرغبة في زيادة هامش الربح قدر الإمكان، ولكن هذه السلبيات تتعارض مع القيم الإسلامية الأخرى ومنها تحقيق المجتمع الإسلامي القائم على الكفاية في الإنتاج والعدالة بتوزيع الدخل القومي وتنميته وتوفير فرص العمل لتشغيل الأيدي العاملة.

خامساً : ابرام عقد المراجعة

١. لا يجوز للمصرف اعتبار عقد المراجعة للأمر بالشراء مبرماً تلقائياً بمجرد تملكه السلعة، كما لا يجوز له الزام العميل الأمر بالشراء بتسلم السلعة وسداد ثمن بيع المراجعة في حالة امتناعه عن ابرام عقد المراجعة.

٢. يحق للمصرف الحصول على التعويض عن الضرر الفعلي الناشئ عن نكول العميل في حال الوعد الملمزم، وذلك بتحمل العميل الفرق الحاصل بين ثمن السلعة المباعة للغير وبين الثمن الإصلي المدفوع من المصرف للبائع الأول.

٣. لا يحق للمصرف ان يضيف الى تكلفة السلعة الإ المصروفات المالية المباشرة المدفوعة للغير، فليس له مثلاً ان يضيف الى الثمن مقابلاً لإعمال موظفي المصرف أو نحو ذلك.

٤. يجب ان يكون كل من ثمن السلعة في بيع المراجعة للأمر بالشراء وربحها محددًا ومعلومًا للطرفين عند التوقيع على عقد البيع، ولا يجوز باي حال ان يترك تحديد الثمن أو الربح لمتغيرات مجهولة أو قابلة للتحديد في المستقبل، وذلك مثل ان يعقد البيع ويجعل الربح معتمداً على مستوى الليبير (LIBOR) الذي سيقع في المستقبل وهذا غير جائز.

٥. يجب ان يكون الربح في عقد المراجعة للأمر بالشراء معلوماً ولا يكفي الإقتصار على بيان الثمن الإجمالي، ويجوز ان يكون الربح محددًا بمبلغ مقطوع أو بنسبة مئوية من ثمن الشراء فقط أو من ثمن الشراء مضافاً اليه مبلغ المصروفات، ويتم هذا التحديد بالإتفاق والتراضي بين الطرفين.

٦. يجوز الإتفاق على سداد ثمن السلعة في بيع المراجعة للأمر بالشراء على اقساط متقاربة أو متباعدة ويصبح ثمن السلعة حينئذ ديناً في ذمة العميل يجب ادائه عند الإجل المتفق عليه، ولا يجوز بعدها المطالبة بالزيادة عليه سواء بسبب زيادة الإجل أو التأخير لعذر أو لغير عذر.

٧. يجوز للمصرف ان يشترط في عقد المراجعة للأمر بالشراء انه برئ من جميع عيوب السلعة أو من بعضها، ويسمى هذا "بيع البراءة"، وفي حالة وجود هذا الشرط فإنه يفضل للمصرف ان يفوض العميل بالرجوع على البائع الأول بشأن التعويض على العيوب والتعويض عنها.

٨. إذا لم يشترط المصرف براءته من العيوب الخفية القديمة التي يظهر أثرها بعد العقد فإن مسؤوليته تقتصر على العيوب الخفية القديمة دون الحادثة (الجديدة).

٩. للمصرف ان يشترط على العميل انه اذا امتنع عن تسليم السلعة في الموعد المحدد بعد ابرام عقد المراجعة يحق للمصرف فسخ العقد او بيع السلعة نيابة عن العميل ولحسابه وتستوفي مستحقاته من الثمن ويرجع عليه بالباقي ان لم يكف الثمن. (المعيار الشرعي رقم ١٢٥:٨-١٢٦)

في مراجعة العقار يتم تطبيق جميع الشروط الواردة اعلاه لكن فيما يخص الشرط رقم (١) في حالة تملك المصرف للعقار وامتنع الأمر بالشراء بشراء العقار من المصرف فإنه ملزم بتعويض المصرف عن اي ضرر او مصاريف دفعها.

سادسا: تعريف المصارف الإسلامية ونشأتها

أولاً: تعريف المصارف الإسلامية:

لقد كان للكتاب والباحثون وجهات نظر مختلفة حول تعريف عام للمصرف الإسلامي ولم يتم الاتفاق على تعريف واحد وسيتم تسليط الضوء على بعض التعاريف المستخلصة من بعض المصادر :-

١. المصرف الإسلامي بأنه أي مؤسسة مرخصة تقوم بتقديم الخدمات المصرفية على أساس عمر ربوي وتزاول فتح الحسابات الجارية وقبول الودائع الاستثمارية باستخدامها في نطاق أنظمة السيولة السائدة إلى جانب موارد المصرف المالية في تمويل المشروعات التجارية ووفقاً للمبادئ الإسلامية .

٢. المصرف الإسلامي هو كل مؤسسة تباشر الأعمال المصرفية على أساس الشريعة الإسلامية وقواعدها الفنية.

٣. المصارف الإسلامية هي "المؤسسة التي تباشر الأعمال المصرفية مع التزامها باجتناب التعامل بالفوائد الربويه أخذاً وعطاءً بوصفه تعاملًا محرماً مشروعاً وواجباً أي عمل مخالف لأحكام الشريعة الإسلامية.

مما تقدم يتضح إن المصرف الإسلامي هو كل مؤسسة تباشر الأعمال المصرفية على أساس الشريعة الإسلامية وقواعدها الفقهية بهدف المساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية وتوفير الحياة الكريمة للأفراد واستناداً إلى التعاريف المذكورة سلفاً نجد إن هناك عناصر مشتركة وهي كما يلي :-

١ - إن المصرف الإسلامي مؤسسة مالية مصرفية يقوم بممارسة الأعمال المصرفية.

٢. التقيد بأحكام الشريعة الإسلامية.

٣. عدم التعامل بالربا إطلاقاً

٤. هدف هذه المؤسسة تحقيق التكافل الاجتماعي والتنمية الاجتماعية والاقتصادية وتوفير الحياة الكريمة للأفراد.

مما تقدم يتبين إن المصرف الإسلامي هو كأي مؤسسة مالية مصرفية تمارس الأعمال المالية ولكنها تختلف عنها بأنها تزاول أعمالها مع الناس سواء كانوا المودعين أو الممولين المستثمرين بأسلوب ملتزم بمبادئ الشريعة الإسلامية التي توجه المال لخدمة المجتمع أولاً وبهذا الالتزام متحقق المصارف الإسلامية دائماً النجاح إضافة إلى الأهداف النبيلة التي تسعى إليها المساهمة في تحقيق التنمية الاجتماعية والتكافل الاجتماعي والمساهمة الفعالة في الجوانب الاقتصادية والإنمائية لتوفير الحياة الكريمة للمجتمع أفراداً أو جماعات

ثانياً: نشأت المصارف الإسلامية

لقد كانت الشريعة الإسلامية تحكم جميع المعاملات المالية في مختلف العصور التاريخية إلى أن استعمرت الدول الإسلامية الغزو الفكري واقتصادي وعسكري وتربوي حلت الأنظمة الغربية محل الأنظمة والمناهج الإسلامية، ومنذ أن دخلت البنوك الربوبية بلاد المسلمين ظل العلماء يحذرون من

التعامل معها، ويبينون موقف الشريعة من تعاملاتها كما طرحوا البديل الإسلامي لها فظهرت عدة مبادرات في العمل المصري في الإسلامي، ويعود تاريخ مؤسسات التمويل الإسلامية إلى عام ١٩٤٠م عندما أنشأت ماليزيا صناديق للإدخار بدون فوائد، وكانت أول تجربة جيدة وممنهجة في مدينة ميت غمر" بمصر سنة ١٩٦٣م، حيث تم تأسيس أول بنك محلي للإدخار يعمل بأسس تتماشى مع الشريعة الإسلامية، وبعدها بدأت البنوك الإسلامية تنشئ أتباعا في مختلف الأقطار الإسلامية، فتأسس بنك ناصر سنة الاجتماعى ثم بنك دبي سنة ١٩٧٥م ثم البنك الإسلامي للتنمية سنة ١٩٧٦م ثم بنك التمويل الكويتي ١٩٧٧م وظهر الاتحاد الدولي للمصارف الإسلامية الذي أسس في مكة المكرمة كأداة لدعم الروابط بين مختلف المصارف الإسلامية، وهكذا تطور الأمر من ٣٤ بنك إسلامي سنة ١٩٨٣م إلى ٢٠٠ سنة

٢٠٠٠م

والآن انتشرت البنوك الإسلامية في جميع أنحاء العالم، حتى أن البنوك التقليدية العالمية عملت على فتح نوافذ أو فروع أو بنوك إسلامية مثل سيتي بنك وغيرها مما يؤكد صلاحية النظام الاقتصادي الخالي من الفائدة لتطبيق إمكانية تفوقه على الأنظمة الاقتصادية السائدة. ويمكن الوقوف على ما وصلته المصارف الإسلامية الآن من خلال الإحصائية المختصرة التالية والتي أعدتها شركة "مكنازي اندكوا" الأمريكية مؤخرا:

- حجم قطاع التمويل الإسلامي بلغ أكثر من ٧٥٠ مليار دولار.
- أصول المصارف الإسلامية مجتمعه بلغ أكثر من ٢٦٥ مليار دولار.
- استثمارات المصارف الإسلامية ٤٥٠ مليار دولار.
- الودائع المصرفية الإسلامية لدى المصارف الإسلامية بلغت أكثر من ٢٠٠ مليار دولار.
- يوجد حاليا أكثر من ٢٧٠ مصرفا إسلاميا في العالم وقد يكون الرقم قد بلغ ٣٠٠ مصرفا إسلاميا حسب قول الدكتور محمد عبد الحليم عمر في الأزهر.
- معدل نمو الاستثمارات المصارف الإسلامية يبلغ ٢٣ بالمئة سنويا.

سابعا: خصائص المصارف الإسلامية

١. الصفة العقائدية

إن المصارف الإسلامية تستمد أساسها العقائدي من الشريعة الإسلامية أي أن له إيديولوجية مختلفة تماما عن إيديولوجية البنك التقليدي. حيث إن هناك إطار عاما يحكم نشاط هذه المصارف وهو الإلتزام بأحكام الشريعة الإسلامية، وبمفترض ذلك فإنه على المصارف الإسلامية من الإلتزام بخلو أنشطتها من المخالفات الشرعية، كما يتضمن أيضا ضرورة التزم بكافة عمليات ومعاملات هذه المصارف بالضوابط والأحكام الفقهية المتعلقة بالمال والمعاملات الإسلامية عامة

ومن مظاهر خضوع البنوك الإسلامية لأحكام الشريعة الإسلامية مايلي:

- عدم تعاملها بالفائدة (الربا) أخذا وعطاء:

أي أنها لا يمكن أن تعطي فائدة مقابل الموارد التي تحصل عليها من المتعاقدين معها، أي أصحاب الحسابات لديها وبكافه أشكالها، كما أنها لا يمكن أن تأخذ فائدة من المتعاملين معها عند استخدامها للموارد لديها، أي

عند توفير الموارد التمويلية لهم وبالتالي فإن تجميع الموارد في البنوك الإسلامية لا يتم بإعطاء الفائدة، وإن استخدام الموارد هذه لا يتم بأخذ الفائدة، إضافة إلى تعاملها بالأعمال والخدمات الأخرى التي لا تتصل بتجميع الموارد واستخدامها والتي لا تتضمن التعامل بالفائدة فيها، وهذا يعني أن الفائدة لا يمكن استخدامها في أي عمل أو نشاط يقوم به البنك الإسلامي.

• الالتزام التام والكامل بقاعدة الحلال والحرام عند قيامها بأعمالها وأنشطتها:

أي أن البنوك الإسلامية ينبغي عليها تجنب المال الحرام عند حصولها على الموارد وتجميعها لديها، إذ يجب أن تقتصر في تجميع الموارد هذه على المال الحلال فقط، وأن لا تستخدم الأموال التي تتوفر لديها إلا في الاستخدامات التي هي حلال في الشريعة الإسلامية، وتجنب أي استخدام فيما هو حرام أو يقود إلى الحرام.

قال الله تعالى: "الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَهْرَهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ)

٢. ربط التنمية الاقتصادية بالتنمية الاجتماعية:

تعمل البنوك الإسلامية إلى تحقيق التنمية الحقيقية ببعديها الإقتصادي والاجتماعي، من خلال جمع الزكاة وإيصالها إلى مستحقيها كما أنها تحاول رفع المستوى المعيشي للمجتمع في إطار سياستها الإستثمارية. البنوك الإسلامية تعمل باهتمام كبير في تقديم نفع للمجتمع من خلال الأعمال والنشاطات والخدمات التي تقوم بها، وإنها لا تقصر في أعمالها ونشاطاتها على إفادة المتعاملين معها والمساهمين فيها فحسب، بل هذا يمثل ليشمل إفادة المجتمع استناداً إلى روح الشريعة الإسلامية ومقاصدها.

• تجميع الأموال المعطلة ودفعها إلى مجال الاستثمار الحلال

لقد كان من أهم أسباب إنشاء المصارف الإسلامية حل مشكلة المسلمين الأغنياء وصغار المستثمرين الرافدين لأي تعامل مع المصارف التقليدية، مما دفع الكثير من أصحاب رؤوس الأموال إلى استثمار أموالهم المجمدة وتنميتها بالتعاون مع المصارف الإسلامية من خلال المشاريع التنموية التي تقوم بها هذه المصارف وقد تمكنت هذه المصارف والمؤسسات من تولي الريادة في هذا المجال حيث استطاعت هذه المصارف والمؤسسات من تجميع الفائض من الأموال المجمدة ودفعها إلى مجال الاستثمار في مشروعاتها التنموية المختلفة تجارياً كانت أو صناعية، أو زراعية وهي بذلك قد حققت نجاحاً باهراً في تحريك تلك الأموال وجعلها أداءه فعاله في خدمة المسلمين، فقد بلغت موجودات هذه المصارف الآن أكثر من ٢٦٥ مليار دولار

ثالثاً: أهمية الربحية للمصارف الإسلامية :

تمثل الربحية أهمية كبيرة للمصرف، تتمثل في الآتي: (الطائي، الهادي، ٢٠١٣: ١٩١-١٩٢)

١- تعد الربحية وسيلة لتنمية راس المال ومصدر للتمويل الذاتي لأنها تشجع اصحاب رؤوس الاموال على الإكتتاب في اسهم المصرف عندما تقرر ادارة المصرف زيادة رأسمالها.

٢- تعتبر مؤشر لقياس مدى نجاح ادارة المصرف في تحقيق اهدافها.

٣- ان الربحية هدف من الاهداف الرئيسية التي يسعى المصرف الى تحقيقها، ففي حالة فقدان هذا الهدف وعدم تحقيقه لن يواصل المصرف عمله.

٤- تعد الربحية ضرورية للمصرف من اجل مواجهة المخاطر التي يتعرض لها المصرف ولكي يتمكن من الإستمرار في اداء مهامه.

٥- ضرورة لتحقيق اهداف اكثر شمولية واستراتيجية مثل النمو التطوير التوسع في العمل، تقديم خدمات مالية جديدة وبتكررة)، وذلك من اجل تحقيق رغبات وحاجات الزبائن الحاليين والمرتبين مما يؤدي الى زيادة الثقة بالمصوَّف الإسلامي سواء من قبل المساهمين او المودعين.

٦- اداة للكشف عن نقاط القوة والضعف للمصرف، وذلك بهدف قياس حالة التقدم والتاخر للمصرف، لأن الإداء المالي الجيد يعد شرطا اساسيا لتامين بقاء المصرف في البيئة التنافسية فليس من السهل أن يلتزم المصرف بالسيطرة على شرط البقاء خصوصا في ظل التحديات البيئية، ومع زيادة حجم القوى المتصارعة دون تلك الشروط الأساسية لتامين البقاء ومواجهة تلك التحديات.

٧- ان الربحية المرتفعة تعطي ثقة عالية للزبائن المتعاملين مع المصرف عي انهم يتعاملون مع مصرف ناجح وجيد في ادارته لاموالهم، ومن ثم فهو يساعد المصرف في الحفاظ على الزبائن الحاليين وجذب زبائن جدد.

الفصل الثالث

تطبيقات المراجعة في المصارف الإسلامية

المراجعة للأمر بالشراء في البنوك الإسلامية تتم بعدة تطبيقات هي :

أولاً : عمليات المراجعة للأمر بالشراء النقدية :

وهذا النوع من العمليات يقوم فيه العميل بسداد قيمة البضاعة المتعاقد عليها كاملاً للمصرف بمجرد استلامها منه ، وتجرى هذه العملية وفق الخطوات

التالية :

- طلب الشراء ، وذلك بأن يتقدم العميل بطلب إلى المصرف يطلب فيه شراء سلعة معينة موضحا المواصفات المطلوبة في السلعة التي يريدتها وشروط ومكان التسليم وما إلى ذلك
- تقوم إدارة دراسة الجدوى داخل المصرف الإسلامي بدراسة الطلب للتأكد من صحة البيانات التي تم تقديمها من قبل العميل والتأكد من عدم مخالفة هذه العملية لأحكام الشريعة ، ويتم كذلك حساب التكاليف التقديرية للعملية ، ومعرفة الضمانات التي يمكن للمصرف أن يحصل عليها وتوضع كل الأوراق داخل ملف العملية
- إبرام عقد الوعد بالشراء وهو عقد يعد فيه الطرف الأول بأن يشتري للطرف الثاني ويلتزم الطرف الثاني بأن يشتري السلعة حال شرائها وتملكها ووقوعها في حوزة الطرف الأول
- وتتم هذه العملية بشراء السلعة من المورد ويتسلمها المصرف عن طريق مندوبيه من المورد ويتم تسجيلها في دفاتر المصرف ، ويعقب ذلك إبرام عقد البيع مع العميل مراجعة الذي يعد بمثابة وفاء العميل بوعده .

ثانياً : عمليات المراجعة المحلية لأجل :

وفيها يقوم المصرف بشراء سلعة من داخل البلد ، ويبيعها مراجعة إلى العميل الذي يسدد ثمنها بعد مدة على أقساط . وتتم هذه العملية على النحو التالي :

- طلب الشراء ، ويتم بتقديم العميل طلب إلى المصرف يتضمن شراء سلعة معينة مع توضيح مواصفاتها وبياناتها .
- دراسة طلب الشراء واستيفاء الضمانات المطلوبة .
- إبرام العقد عن طريق شراء السلعة وإبرام عقد بيع المراجعة مع العميل . تحصيل الأقساط ، ويتم إثبات تحصيل الشيكات أو الكمبيالات التي أخذت على العميل في مواعيدها المحددة .

ثالثاً : عمليات المراجعة الخارجية لأجل الاستيراد :

وهي عمليات يقوم فيها المصرف بشراء السلعة من خارج القطر تمهيداً

لبيعها للعميل الذي يسدد ثمنها بعد مدة أو على أقساط ، وتتم هذه العملية باتباع

الخطوات التالية :

- طلب شراء - فتح اعتماد مستندي ، ويتم تحرير الطلب بالطريقة العادية
- دراسة طلب الشراء على النحو السالف بيانه

- إبرام عقد الوعد " تقديم غطاء كامل للاعتماد المستندي " .
- قيد فتح غطاء الاعتماد المستندي بالعملة الأجنبية من موارد السوق المصرفية .
- شراء السلعة " تنفيذ الاعتماد المستندي " حيث يقوم المصرف بالشراء وحيازته إلى مخازنه ، وتكون بوالص الشحن باسم المصرف حتى يضع السلعة في مخازنه
- إبرام عقد البيع مرابحة مع العميل " إقفال الاعتماد المستندي .
- تحصيل ثمن البضاعة من العميل سواء بالكمبيالات " الأقساط " أو الشيكات من الحساب الجارى للعميل
- في حالة عدم تسديد العميل للأقساط في مواعيدها ، فإن عدم تسديد قسطين متتاليين بموجب العقد فإن باقى الأقساط تصبح حالة.

الفصل الرابع/ الاستنتاجات و التوصيات

الاستنتاجات

إن عملية المراجعة اليوم أصبحت ركيزة أساسية وتعتبر من أحد قنوات التمويل في المصارف الإسلامية والتي تبرز فعاليتها في النشاط الإقتصادي الإسلامي البعيد عن الربا وشوائبه، حيث أنها مصدر من مصادر التمويل والربح الأساسي للبنوك الإسلامية، فبعد أن تمت دراسة هذا العقد مع ذكر الضوابط التي تنظمه وتجعله صحيحا قانونا وشرعا تطرقنا بالذكر إلى تعريف البنك الإسلامي وطبيعة نشأته وبيان أهم ما جاء في

أحكامه من هنا توصلنا إلى النتائج الآتية :

١- تصنف المراجعة من بين بيوع الأمانة، والتي تعتمد عن الإخبار عن ثمن السلعة مع وجوب أن يكون الثمن الأول لسلعة معلوم. تعددت تعريفات الفقهاء في تعريف المراجعة ولكنهما اتفقا على معنى واحد وهو أن المراجعة بيع يمثل الثمن الأول وزيادة ربح معلوم متفق عليه بين متعاقدين.

٢- إن بيع المراجعة للأمر بالشراء في صورته التطبيقية السلمية لا يعتبر حيلة ربوية، بل هو عقد حقيقي يمتلك فيه البنك السلعة الحقيقية.

٣- تتنوع صور تعامل بيع المراجعة في البنوك الإسلامية حسب تنوع القطاعات والمجالات ذوات فعالية وأهمية لدى عملاء البنك الإسلامي.

٤- يقوم بيع المراجعة على أصليين : الأول هو ذكر الثمن الأصلي، الثاني هو طلب زيادة ربح معلوم، وهذا هو القاسم المشترك في ما بين المذاهب الأربعة في تعريفاتهم للمراجعة.

أركان المراجعة هي نفسها أركان البيع البائع والمشتري، إيجاب وقبول.

٥- بيع المراجعة ثابت بالإجماع والمعقول، فهو كغيره من سائر البيوع التي تتبايع الناس بها. يساهم عقد المراجعة في تغطية العجز المالي لدى الزبائن، فهم يحصلون على التمويل المالي اللازم لهم بمجرد التوجه للبنك وإبرام الوعد بالتعاقد.

٦- لا يكفي لكي يكون العقد صحيحا توافر الشروط القانونية فحسب، بل يجب أيضا توافر الشروط الشرعية ليتمشى مع مبادئ الشريعة الإسلامية والإبتعاد عن الربا.

التوصيات :

بناء على النتائج التي توصلت إليها الدراسة يمكن إقتراح بعض التوصيات وهي :

- ١- يجب على البنك تملكا لسلعة محل المرابحة ملكية حقيقية قبل بيعها، وأن يقبض السلعة ويحوزها حيازة معلنة قبل بها.
- ٢- يجب على البنوك الإسلامية بضرورة الجمع بين الوعد الملزم وخيار الشرط في معاملاتها، في بيع المرابحة للأمر بالشراء.
- ٣- على المصارف الإسلامية تبني التدقيق الشرعي لإثبات صحة العقود المبرمة من الناحية الشرعية، وخاصة التدقيق الشرعي على إجراءات تنفيذ عقود المرابحة لكونها من أكثر المعاملات المالية المبرمة في المصارف الإسلامية إثارة للشبهات.
- ٤- يجب على المصارف الإسلامية جذب وإقناع الفئة المستهدفة من خلال تعيين هيئة رقابة شرعية متكونة من علماء يتمتعون بالقبول العام، مع ضمان إستقلالية هذه الهيئة.
- ٥- عدم زيادة الثمن الذي يترتب في ذمة للأمر بالشراء. في حالة التأخير في الدفع والتسديد أو إنقاصه عند التعجيل إذا كان ذلك مشروطا أو متفق عليه الآن هذا يوقعنا في ربا الجاهلية.
- ٦- يستحسن إيجاد قانون خاص بعمل البنوك الإسلامية، ينظم عملياتها وفقا للشريعة الإسلامية، ويسن عقوبات تصل إلى حد المؤسسات المخالفة للبنود الشرعية.

قائمة المصادر

١- القرآن الكريم.

٢- السنة النبوية.

٣- المراجع.

أ- الكتب

١. حربي محمد عريقات، سعيد جمعة عقل إدارة المصارف الإسلامية، دار وائل للنشر، عمان، الطبعة الأولى، ٢٠١٠.

٢. حسام الدين بن موسى محمد بن عفانة بيع المراجعة للأمر بالشراء شركة بيت المال الفلسطيني العربي، فلسطين، الطبعة الأولى.

٣. عابد فصل الشعراوي، المصارف الإسلامية، دار الجامعية، بيروت، الطبعة الثانية ٢٠٠٧م. ٤. عبد القادر قائد سعيد المجدي، مسؤولية البنوك الإسلامية عن خدماتها المصرفية وأعمالها الاستثمارية، دار الفكر والقانون المنصورة (مصر)، الطبعة الأولى، ٢٠١٥.

٥. فياض عبد المنعم بيع المراجعة في المصارف الإسلامية، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، القاهرة، الطبعة الأولى، ١٩٩٦.

٦. الكاساني، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، دار الكتب العلمية، الطبعة الثانية، ١٤٠٦ هـ - ١٩٨٦

٧. محمد أحمد إسماعيل المقدم دروس الشيخ محمد إسماعيل المقدم، دروس صوتية قام بتفريغها موقع الشبكة الإسلامية <http://www.islamweb.net> عنوان الموقع - <https://al.maktaba.org/book/32185/1782#p1>، الجزء ٨٨.

٨. محمد حسن صوان، أساسيات العمل المصرفي الإسلامي دراسة مصرفية تحليلية مع ملحق بالفتاوى الشرعية، دار وائل للنشر، عمان، الطبعة الثالثة ٢٠١٣

٩. محمد حسين الوادي حسين محمد سمحان المصارف الإسلامية الأسس النظرية والتطبيقات العلمية، دار المسيرة، عمان، الطبعة الأولى ٢٠١٠

١٠. محمد عبد الحليم عمر التفاصيل العملية لعقد المراجعة في النظام المصرفي الإسلامي، أعمال ندوة حول خطة إستراتيجية الاستثمار في البنوك الإسلامية: الجوانب التطبيقية والقضايا والمشكلات، بالتعاون مع المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب البنك الإسلامي للتنمية/ جدة، المنعقدة بعمان في ٢١ جوان ١٩٨٧.

١١. محمد عبد الله شاهين، إقتصاديات البنوك الإسلامية وأثارها في التنمية، دار الجامعة الجديدة الإسكندرية، ٢٠١٤.

١٢. محمد محمود العجلوني، البنوك الإسلامية أحكامها ومبادئها وتطبيقاتها المصرفية، دار المسيرة، عمان، الطبعة الأولى، ٢٠٠٨.

١٣. مفيض الرحمن رؤية شرعية حول المرابحة وصياغتها المصرفية الدراسات الجامعة الإسلامية العالمية شيتا غونغ المجلد الرابع، ديسمبر ٢٠٠٧م.

١٤. نعيم نصر داوود، البنوك الإسلامية نحو الاقتصاد الإسلامي، دار البداية، عمان، الطبعة الأولى، ٢٠١٢.

١٥. وهبة الزحيلي، المعاملات المالية المعاصرة، دار الفكر، سوريا، ٢٠٠٢م. ١٦. يعرب محمود إبراهيم الجبوري دور المصارف الإسلامية في التمويل والاستثمار، دار حامد للنشر، عمان، الطبعة الأولى ٢٠١٤.

ب - المقالات:

١. حسين يدا البنوك الإسلامية في الجزائر ، مرصد ومدونات عمران، ٢٠٢١.

ت الأبحاث الأكاديمية:

الأطروحات:

١. احمد عبد القادر إبراهيم المرابحة في المصارف الإسلامية، دراسة فقهية، دكتوراه في القانون، تخصص في المصرفية والمالية الإسلامية، كلية القانون احمد إبراهيم الجامعة الإسلامية العالمية ماليزيا.

٢. براج دلال، قياس استقرار الأداء المالي للبنوك الإسلامية في ظل الأزمة المالية العالمية لسنة ٢٠٠٨م، أطروحة دكتوراه، العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير جامعة محمد بوضياف، مسيلة ٢٠١٨م.

٣. رمضان السبتي، الاستثمار والتجارة الخارجية في البنوك الإسلامية، رسالة دكتوراه العلوم في القانون الخاص، كلية الحقوق جامعة الإخوة منتوري قسنطينة ١، ٢٠١٦ - ٢٠١٧م.

٦. هاجر سعدي، أثر دراسة الجدوى الاقتصادية على القرار الاستثماري في البنوك الإسلامية، مذكرة لنيل شهادة ماجستير كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير جامعة فرحات عباس، سطيف، ٢٠١٣.

ث - المجالات:

١. احمد محمد لطفي احمد الحكم الشرعي المرابحة كما تجريها المصارف الإسلامية، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، العدد ٥٥ دون بلد ، ٢٠١٤. ٢. أسمع سفيان، واقع بين المرابحة للأمر بالشراء وتطبيقاتها في الجزائر، مجلة الاقتصاد الجديد، العدد ٤ ، الجزائر، ٢٠٢١.
٣. بن حملة سامي، صيغ التمويل المصرفي لدى البنوك الإسلامية - عقد مرابحة نموذجاً، مقال منشور على مجلة الكترونية، عنوان الموقع www.asjp.cerist.dz/en/article/26611 كلية الحقوق، جامعته قسنطينة.
٤. بن يعقوب الطاهر، شريف، مراد مفهوم التسويق المصرفي في الإسلام في المصارف الإسلامية من وجهة نظر العملاء دراسة حالة بنك البركة بالجزائر - مجله العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير العدد ١٣ الجزائر ٢٠١٣
٥. حابي عبد اللطيف، محمد بيع المرابحة للأمر بالشراء وحكمه في البنك الإسلامي، محلية المالية والأسواق، العدد، الجزائر .
٦. حديدي، آدم براهيمى فايضة الإجراءات العملية لبيع المرابحة للأمر بالشراء دراسة حالة لعقد المرابحة للأمر بالشراء في بنك البركة الجزائري مجلة التكامل الاقتصادي، العدد ٤ الجزائر ، ٢٠٢١.
٧. حلموس الأمين، كزيز نسرين بيع المرابحة للأمر بالشراء مجلة الامتياز الاقتصاد و الإدارة، العدد ٠١ الجزائر، السنة ٢٠١٧.
٨. حمود بن بكير، بيع المرابحة للأمر بالشراء في البنوك الإسلامية، حوليات جامعة سيار، العدد ٠٩ ٢٠١١.
٩. سامي حمود بيع المرابحة للأمر بالشراء، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، عدد ٥.
١٠. سعاد سطحي، بيع المرابحة للأمر بالشراء (دراسة فقهية مدعمة بقرارات مجمع الفقه الإسلامي)، مجلة المعيار، العدد ١٤ .