

## الإشكالات التطبيقية المصرفية لعقد المرابحة في المصارف الإسلامية (دراسة قانونية مقارنة)

د. كمال الأمين محمد فضل الله<sup>1</sup>

### المستخلص

جاءت هذا الدراسة بعنوان "الإشكالات التطبيقية المصرفية لعقد المرابحة في المصارف الإسلامية" دراسة قانونية فقهية مقارنة". هدفت الدراسة لمعرفة الأشكالات التطبيقية لصيغة عقد المرابحة المصرفي في المصارف الإسلامية بغرض تأصيل هذا العقد والوصول للخدمة المصرفية التي يستفاد منها في تنشيط التمويل والاستثمار المصرفي، وكأحد البدائل الشرعية البديلة للربا المحرم، وكذلك في فتح مجالات واسعة للتمويل المصرفي والنهوض بالاقتصاد الإسلامي. وتبدو أهمية الدراسة في أن عقد المرابحة المصرفي يمثل المخرج الشرعي لتوفير السيولة النقدية للأفراد بديلاً عما تقدمه البنوك الربوية من الإقراض الربوي المحرم بنظام الفائدة، وتمكين الأفراد والهيئات من الحصول على سلعة يحتاجونها قبل توافر الثمن المطلوب، وتتمثل مشكلة الدراسة في إن بيع المرابحة للأمر بالشراء أحد صيغ الاستثمار والتمويل الرئيسية التي تطبقها المصارف الإسلامية، وواجه التطبيق إشكالات وإفرازات شرعية ومالية، تحولت بسببها المرابحة إلى ائتمان بفائدة ولا سيما إذا ما شاب تطبيقها أخطاء بسبب عدم الالتزام بأحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية. وافتترضت الدراسة عدة فرضيات من بينها: أن عقد المرابحة المصرفية الذي يمثل الصيغة التمويلية لحل كثير من وسائل التمويل المصرفية في مجالات التجارة والصناعة، وهذه العملية مركبة من وعد بالشراء وبيع المرابحة. واستخدمت منهج الدراسة الأسلوب الاستنباطي والأسلوب الوصفي التحليلي التاريخي المقارن. وتوصلت الدراسة أن عقد المرابحة المصرفي بيع من بيوع الأمانة، لأن المشتري ائتمن البائع في إخباره عن الثمن الأول دون أن يطلب منه بينة أو استحلاف. وأوصت الدراسة بضرورة إيجاد قنوات اتصال استثمارية قادرة على اجتذاب أموال المواطنين من الأفراد والمؤسسات والشركات للمساهمة في تمويل المشروعات الكبيرة المختلفة التي يحتاج إليها البلد الإسلامي وتصفية الضمانات، وجدولة المديونية، واتخاذ الإجراءات المنصوص عليها في القيود.

<sup>1</sup> جامعة الجزيرة-استاذ مساعد

## Problems in Application of Murabaha Contract in Islamic Banks (A Comparative Legal Study)

### ABSTRACT

This study entitled (Problems in Application of Murabaha Contract *in Islamic Banks*). The study aimed at investigating the application problems for the funding of Murabaha Banking Contract in Islamic Banks for the purpose of re-origination this contract to reach the benefit, and because it is one of substitutions for the prohibited usury, also in opening a wide fields for banking finance and progressing the Islamic Economics. The study significance clear that the banking Murabaha Contract represents the legal exit for providing banking liquidity for individuals instead of what presented by the usury banks from the prohibit beneficiary usury loans, enabling individual and corporation to obtain the needed goods before requested price provision. The statement of the problem concerned with considering Murabaha for the time of purchasing order one of main financing and investment methodologies which applied by the Islamic Banks, application was encountered with many legal and financial problems and releases, as a result of that Murabaha transferred into benefit credit, especially when commitments with rules and principle of Islamic Share'a. the study hypothesized many hypotheses among which: banking Murabaha contract, which represent the financial method in industry and commercial fields, it is a complicated process since it is a promise of purchasing and Murabaha contract. The study followed both of the inductive, the comparative analytical methods. The study comes up with many results, such as: Banking Murabaha contract is one of the honesty contracts, without requesting an evidence or swearing. The study recommended the following: finding of capable investment channels for attracting citizen money such as: individuals, establishments and shareholders in financing different and mega projects, that needed in the Islamic country, be customer evaluation, guarantee settlement, loans' scheduling, making of restricted stipulated procedures.

## 1- مقدمة:

أصبحت البنوك والمؤسسات المالية تلعب دوراً مهماً في الحياة العلمية، ولها دوراً كبيراً في النشاط التجاري، بل أصبحت تقوم بوظائف أساسية أهمها تمويل المشروعات الكبيرة والشاملة وكافة أفراد المجتمع. وتطورت هذه الصيغ الإسلامية فأصبحت صناعة مالية مشروعة. فالمؤسسات المالية الإسلامية ذات رسالة اقتصادية واجتماعية، تعمل في ظل تعاليم الإسلام، فتقوم بجمع الأموال وتوظيفها في ظل ما شرعه الله من أحكام، يقول الله تعالى: ﴿هُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ الْأَرْضَ ذُلُولًا فَامْشُوا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِن رِّزْقِهِ وَإِلَيْهِ النُّشُورُ﴾ (سورة تبارك، الآية: 15). ويأخذ بيع المرابحة للأمر بالشراء في البنوك الإسلامية مكانة مهمة. فإن المعاملات في البنوك والمصارف متعددة الطرق مختلفة المقاصد فيها الكثير من التعقيدات والملابسات، ولا سيما في زماننا هذا والذي خربت فيه الذمم وتنوعت فيه الحيل، وكثر الطمع، فكانت لكل ذلك أصبحت الحاجة ماسة وضرورية لمعرفة الإشكالات التطبيقية المصرفية لعقد المرابحة حتى يمكن تفاديها لأستحداث صيغ تمويل إسلامية بديلة عن الربا. فكانت الدراسة لعقد المرابحة لمعرفة أشكاله التطبيقية المصرفية وتنقية هذا العقد من شوائب الربا لتقديمه للناس كبداية شرعية في ضوء الإسلام في محاولة لتأصيل هذا العقد وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية والقانون.

## 2- أهمية الدراسة:

عقد المرابحة المصرفي يمثل المخرج الشرعي لتوفير السيولة النقدية للأفراد والشركات والحرفيين بديلاً عما تقدمه البنوك الربوية من الإقراض الربوي المحرم بنظام الفائدة المعروف. وتعتبر هذا الدراسة مهمة نظراً لا نصيغة المرابحة للأمر بالشراء هي الصيغة الوحيدة التي استخدمها المصرف خلال الفترة السابقة، وأيضا هي الصيغة التي بدأ تنتشر بين المصارف التقليدية الأخرى، كما أنها الصيغة الأكثر انتشاراً في المصارف الإسلامية. كما انه هذه الصيغة تعرضت إلى الكثير من الانتقادات وأثير حولها العديد من الشبهات والجدل.

وتأتى أهمية الموضوع من ناحيتين: الناحية الأولى: نظرية: وهي تتمثل في دراسة عقد المرابحة المصرفي دراسة فقهية، لما يتميز به هذا العقد، ودراسة الخدمة المصرفية التي يقدمها عقد المرابحة المصرفي. والناحية الثانية: تطبيقية: وهي تتمثل في دراسة الخدمة المصرفية التي يقدمها عقد المضاربة المصرفي من أجل الوصول إلى أمرين: مدى موافقته للعقود الشرعية والقانونية. وإمكانية نجاحه وانتشاره والاستفادة منه في الحياة المعاصرة التجارية والصناعية.

## 3- أهداف الدراسة:

تهدف الدراسة لتحقيق الأهداف الآتية:

- تمكين الأفراد والهيئات من الحصول على سلعة يحتاجها الفرد قبل توافر الثمن المطلوب، على أساس دفع القيمة بطريق القسط الشهري، والربح السنوي.
- عمل دراسة كاملة لعقد المرابحة المصرفي، وذلك بغرض تكييفه الفقهي لتحديد موقعه من الفقه الإسلامي والقانون لتحديد القصور الوارد فيه والتجاوزات والإشكالات التطبيقية والإيجابيات.
- مراجعة أسس السلامة الفقهية والقانونية لهذا العقد المصرفي.
- دراسة الإشكالات التطبيقية المصرفية في المصارف الإسلامية ووسائل الاحتياط ضدها بشكل يحدد جوانبها الشرعية والقانونية في ضوء الواقع العملي للبنوك الإسلامية بهدف تجلية قضية المخاطر وإدارتها للوقاية منها، أو الحد من أثارها.
- بيان الضمانات التي قررتها الشريعة الإسلامية للاحتياط ضد مخاطر التمويل بالمرابحة في البنوك.
- 4- سبب اختيار الدراسة:

يرجع السبب إلى عدم تفهم التطبيق السليم لصيغة عقد المرابحة المصرفي لمعظم المتعاملين به حيث واجهت تطبيق العقد في الواقع العملي بعض الإشكالات والانحرافات التطبيقية، مما أدى لبعض الإفرازات والثغرات التي ينبغي معالجتها. وسبب آخر لإيجاد إضافة علمية جديدة للمكتبة الفقهية والقانونية ولو بالقدر اليسير في مجال أحكام القوانين المصرفية في معاملات البنوك مقارنة بالشريعة الإسلامية.

5- مشكلة الدراسة:

- أفرزت تجربة تطبيق بيوع المرابحة لأجل للأمر بالشراء في بعض المصارف الإسلامية على وجه العموم والمصارف السودانية على وجه الخصوص مجموعة من الإشكاليات والأخطاء الشرعية، تحولت بسببها المرابحة إلى ائتمان بفائدة. وأن تطبيق هذا العقد في المصارف الإسلامية يثير كثير من التساؤلات وهي:
- 1. هل فهم العاملين بالمصارف الإسلامية صيغة تطبيق المرابحة وفق الضوابط الشرعية والقانونية؟
- 2. هل هيئات الرقابة الشرعية قامت بمعالجة تلك الأخطاء والانحرافات وهذه الإشكاليات.
- 3. هل فهم الأفراد ورجال الأعمال أن المرابحة تختلف في النتيجة عن الائتمان بفائدة المطبق في البنوك التقليدية (الربوية)؟
- 4. مامدى التزام المصرف بمعايير الضوابط الشرعية عند تطبيقه لصيغة المرابحة للأمر بالشراء؟ وما مدى كفاءة المصرف في استخدام صيغة المرابحة للأمر بالشراء؟
- 5. مامدى كفاءة المصرف في استخدام الأموال المتاحة لصياغة المرابحة للأمر بالشراء؟
- 6. مامدى تلبية صيغة المرابحة للأمر بالشراء لاحتياجات العملاء؟
- 6- فروض الدراسة:

- 1. قدمت الشريعة الإسلامية تعاليم وقوانين وأحكام واضحة لضبط الأموال وطرق اكتسابها وإيداعها واستثمارها ولها أصولها، ولها المرونة لتطبيقها في واقعنا المعاصر.

2. يواجه عقد المرابحة المصرفي العديد من المشكلات والאתحرافات المصاحبة لتطبيقه خاصة في ظل التجربة المصرفية الإسلامية، وتجربة السودان على وجه الخصوص .
3. تقدم المصارف الخدمات المالية الإسلامية على إنها وسيط مالي تتمثل وظيفته في التوسط بين المدخرين والمستثمرين وفي سبيل تحقيق ذلك فإن هذه المصارف تحتاج إلى صيغ بديلة عن صيغ الإقتراض بالفائدة.
4. حركة التأصيل الشرعي تتواصل في إطار أسلمة الحياة المصرفية وتشمل أنشطة وخدمات المصارف البديلة للربا المحرم، في تقديم خدمة مصرفية.
5. الممارسة المصرفية المضبوطة بقواعد الشريعة والقانون تؤدي إلى ترسيخ المبدأ وتطبيق المعاملات التجارية السليمة.
6. عقد المرابحة المصرفي صيغة تمويلية بديلة للربا المحرم تحل مشكلة كثير من مشروعات التمويل التجارية التي تقوم على الديون والمشاركة في البلدان.
- 7- الدراسات السابقة:

تلاحظ على الأبحاث والدراسات السابقة المتعلقة بموضوع المرابحة أنها تناولت بعض جوانبه فقط، وبعضها تناول الجوانب الفقهية والبعض الآخر تناول الجوانب الاقتصادية. فرغم هذه الدراسات المفيدة والنافعة إلا أن قضية الإشكالات التطبيقية لهذه الصيغة متعددة ومعقدة تحتاج لكثير من الدراسات. وأهم الدراسات على سبيل المثال، ليس على سبيل الحصر.

1. دراسة آدم على(2016) بعنوان: تطبيق معيار المرابحة والمرابحة للأمر بالشراء في المصارف دراسة تحليلية على المصارف الإسلامية في السودان. هدفت الدراسة إلى تسليط الضوء على مراحل تطور المصارف الإسلامية في السودان ودراسة معيار المرابحة والمرابحة للأمر بالشراء. تمثلت مشكلة الدراسة في السؤال الرئيسي هل تلتزم المصارف الإسلامية العاملة في السودان بمتطلبات معيار المرابحة والمرابحة للأمر بالشراء الصادر عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية والإسلامية ؟ وتوصلت الدراسة إلى أنه لم تلتزم المصارف الإسلامية العاملة في السودان بجميع متطلبات معيار المرابحة والمرابحة للأمر بالشراء الصادر عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية والإسلامية في إيضاحات القوائم المالية وإنما تلتزم ببعض البنود في إيضاحات القوائم المالية. وعليه أوصت الدراسة المصارف الإسلامية بتطبيق المعالجات المحاسبية للمرابحة والمرابحة للأمر بالشراء وفقاً لمعيار المحاسبة الإسلامي المرابحة والمرابحة للأمر بالشراء

2. دراسة عفانة (1996م): دراسة بعنوان: "بيع المرابحة للأمر بالشراء" دراسة تطبيقية في ضوء تجربة شركة بيت المال الفلسطيني العربي. هذا الكتاب دراسة تطبيقية لبيع المرابحة للأمر بالشراء المتعارف عليه في البنوك الإسلامية على ضوء تجربة شركة بيت المال الفلسطيني العربي وهي أول شركة في فلسطين تتعامل وفق أحكام الشريعة الإسلامية وقد درس المؤلف أقوال العلماء المعاصرين في بيع المرابحة وأدلتهم وأجاب على شبهات

المانعين له ووضح أسس تطبيقه في شركة بيت المال الفلسطيني العربي. وعرفت الدراسة بيع المرابحة بأنه مبادلة المبيع بمثل الثمن الأول وزيادة ربح معين.

3. دراسة شاهين (2008م): تهدف هذه الدراسة إلى الوقوف على الدور الذي تلعبه الجهات الرقابية المختلفة سواء داخلية أو خارجية والمتمثلة في " المدقق الداخلي، ودائرة التدقيق والتفتيش الداخلي، وإدارة المصرف، والبنك المركزي، وهيئة الرقابة الشرعية"، في العمل على زيادة كفاءة عمليات تمويل المرابحة في المصارف الإسلامية الأردنية. وقد خلصت الدراسة إلى مجموعة من التوصيات لتعزيز دور الجهات الرقابية المختلفة عينة الدراسة في العمل على رفع كفاءة عمليات تمويل المرابحة في المصارف الإسلامية.

4. دراسة الواتق (2005م): وأوصت الدراسة بأن يجب أن يبذل القائمون على المصارف الإسلامية جهودهم في حشد كل عوامل النجاح من دراسات مكثفة، واختيار الأمناء والأكفاء، سواء كانوا موظفين أو عملاء، بحيث يحس الجميع أنهم في أحد مواقع الجهاد التي تتطلب مصابرة ومراعاة، فيحسبون ما يبذلونه من جهد وعرق. أما الرغبة في النجاح والمنافسة ومنازلة الربويين، فإن هذا يحتاج إلى قول بليغ، لأن هذا المعنى يسيطر على كثير من العاملين في هذا المجال، وفي زحمة سيطرة هذا الهدف على تفكيرهم ينسون أو يتناسون الرسالة الأولى التي من أجلها قامت المصارف الإسلامية من البداية، وهي العودة بالأمة إلى الكسب الحلال، قدمت هذه الدراسة في جامعة أم القرى بالمملكة العربية السعودية.

5. دراسة عبد الحليم (1987م) هذا البحث هو المساهمة العملية في إنجاح مسيرة البنوك الإسلامية من خلال دراسة إحدى أهم صور توظيف الأموال بها وهي بيوع المرابحة لتحقيق ما تحدد الإجراءات التفصيلية لبيوع المرابحة في البنوك الإسلامية. يثير البعض شبهات (د. رفيق المصري . النظام المصرفي الإسلامي) حول قيام البنوك الإسلامية بعمليات المرابحة على أساس أن طبيعة عمل هذه البنوك هو الوساطة المالية وأن عملية المرابحة تقتضي الوساطة التجارية. وفي رأى الباحث أن 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 (6) دراسات وبحوث قدمت في مجلة الفقه الإسلامي (1409هـ).

#### 8- منهج الدراسة:

يتلخص المنهج الذي سرت عليه في طريقة استخدام كل من الأسلوب الاستنباطي في سبيل جمع وتحليل المعلومات، هذا بالإضافة إلى جانب منهج الأسلوب الوصفي التحليلي التاريخي المقارن لبعض الظواهر في سبيل جمع وتحليل المعلومات المتعلقة بموضوع عقد المرابحة المصرفي، وتحليلها للوصول لمعرفة حقيقة هذا العقد المصرفي، ومعرفة الإشكالات التطبيقية لهذا العقد ثم بينت الإشكالات والانحرافات التطبيقية التي صاحبت هذه التجربة في المصارف الإسلامية، ثم وضحت الإيجابيات والثغرات التي أفرزها التطبيق. وكل ذلك

يأتي استناداً بالرجوع إلى مصادر الشريعة الإسلامية المتفق عليها من القرآن الكريم ثم السنة النبوية، وأستفدت من أمهات كتب الفقه الإسلامي حديثها وقديمها، وأستفدت استفادة قصوى من المؤلفات المعاصرة والقوانين التي تحكم عمل المصارف في السودان قانون 1991م الذي يعتبر أول قانون للعمل المصرفي في السودان، وتم إلغاؤه بقانون 2003م. وحرصت على أن أكتب هذا الدراسة المتواضعة بلغة سهلة وواضحة ومفهومة مراعيًا في ذلك قواعد اللغة والنحو وسلامة الترتيب.

## 9- هيكل الدراسة:

قسمت هذه الدراسة لأربعة مباحث على النحو التالي:

المبحث الأول: تعريف بيع المرابحة ومشروعيته.

المبحث الثاني: التمويل بالمرابحة (بيع المرابحة بالأمر بالشراء).

المبحث الثالث: التطبيقات المصرفية لعقد المرابحة المصرفي.

المبحث الرابع: إشكاليات وإنحرافات تطبيق بيع المرابحة للأمر بالشراء.

وذلك على التفصيل الآتي:

المبحث الأول: تعريف بيع المرابحة ومشروعيته

المطلب الأول: تعريف بيع المرابحة:

الفرع الأول: تعريف بيع المرابحة لغة واصطلاحاً: المرابحة لغة: من مادة " ر ب ح " والربح والرباح: النماء في التجر: وهو اسم ما يربحه. يقال: ربح فلان، وهذا بيع مربح. إذا كان يربح فيه، وأربحته على سلعته أى أعطيته ربحاً، والمرابحة من الربح وهي مصدر الربح، وهي مصدر من الربح وهي الزيادة وهي مفاعله من الربح وهي النماء، يقال: رابحته على سلعته: أعطيته ربحاً (ابن منظور، 1956م). وجاء في مختار الصحاح: ربح في تجارته بالكسر ربحاً، وتجارة رابحة أى يربح فيها، وأربحه على سلعته: أعطاه ربحاً، وباع الشيء مرابحة (الرازي، بدون تاريخ). وقال: (الجوهري، بدون تاريخ) المرابحة لغة هي مطابقة المبادلة وهي من أسماء الأضداد.

المرابحة في اصطلاح الفقهاء، فقد استخدم فقهاء الشريعة الإسلامية لفظ المرابحة في الاصطلاح بما يناسب المعنى اللغوي، أى بمعنى الفضل والزيادة (د. عبد الله، 1987) حيث عرّفها الحنفية بأنها: هي البيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح (الخرشي، بدون تاريخ) (الكاساني، 1997م) بأنها: بيع بمثل الثمن مع زيادة ربح وعند المالكية: فعرفها ابن رشد بأنها: هي أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة، ويشترط عليه ربحاً ما للدينار أو الدرهم (ابن رشد، بدون تاريخ) وأيضاً عرفها الدردير بأنها: بيع السلعة بالثمن الذي اشترى به وزيادة ربح معلوم لهما (الدردير، 1392هـ). وجاء في حاشية الدسوقي بأنها " بيع السلعة بالثمن الذي اشترى به وزيادة ربح معلوم لهما" (الدسوقي، 1996م) وأن صورة المرابحة عند المالكية، وضحها ابن جزى بأنها: أن يعرف صاحب السلعة المشتري، بكم اشترى، ويأخذ منه ربحاً إما على الجملة مثل أن يقول اشترتها بعشرة وتربحني ديناراً أو

دينارين، أو نحوه (ابن جزي، بدون تاريخ) والمرابحة عند الشافعية: هي البيع بمثل رأس المال أو بما قام على البائع وريح، بأنها البيع برأس المال، وريح معلوم، بشرط علم العاقدين برأس المال (الشيرازي، 1997م) وقال ابن حجر الهيثي أن المرابحة من الربح وهو الزيادة (الرملي، 2003م) وجاء في نهاية المحتاج المرابحة هي: عقد بني فيه على ثمن البيع الأول مع زيادة. وعند الحنابلة: بأنها البيع برأس المال وريح معلوم (ابن قدامة، 1995م) وجاء في المغنى بأنها: المرابحة أن يبيعه بريح فيقول: رأس مالى فيه مائة بعته بها وريح عشرة (ابن قدامة، بدون تاريخ) ففى الهداية أن عقد المرابحة: هو نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن مع زيادة ربح (العيني، البنباية في شرح الهداية بدون تاريخ).

فالباحث يرى: أن هذه التعريفات وإن تعددت ألفاظها، إلا أنها تدور حول مفهوم واحد، وهو البيع بمثل الثمن الأول مع زيادة في الربح، وبذلك تكون المرابحة بيع يحدد فيه الثمن على أساس إضافة ربح معين إلى الثمن الأول وبيع المرابحة أحد أنواع بيع الأمانة خلاف بيع المساومة، وسعى أمانة لأن المشتري يأتمن البائع فيه عادة على بيان كلفة البيع، وبيع الأمانة مبنى على الأمانة والبعد عن الغش.

المطلب الثاني: تعريف بيع المرابحة في القانون السودانى: عرف قانون المعاملات المدنية السودانية (قانون المعاملات المدنية 1984). المرابحة بأنها: بيع يزيد فيه قدر معلوم من الربح إلى الثمن الأصلي فأجاز بيع المرابحة والتولية والإشراك والوضعية، فاشتراط القانون في هذه البيوع شروط أهمها: (المرجع نفسه). أن يكون الثمن الأصلي معلوماً. وعدم إدلاء البائع بياناً على خلاف الحقيقة أو كتماناً لأمر ينقص من مقدار الثمن أو من قيمة البيع، إذ كان من شأن ذلك أن يوتر في رضا المشتري بالصفقة. ولم يعرف (قانون تنظيم العمل المصرفي 2003م) السودانى عقد المرابحة تعريفاً صريحاً بل اعتبرها من عقود المشاركات، وهو عقد أساسه المشاركة بين البنك والعميل، وهى من الأعمال المصرفية التي سمح قانون تنظيم العمل المصرفي بمزاوتها ضمن الأعمال المصرفية الأخرى حيث جاء في (الفصل الأول، الأعمال المصرفية، المادة (4)، المادة الرابعة في الفقرة (1) في البند (أ)) من القانون ضمن الإقتراض حيث عرّف الإقتراض بأنه من الأعمال المصرفية وهو جمع أو استلام النقود، أو التسليف ومنح القروض والتمويل، كما يسمح للمصرف في الدخول في عقود المضاربة والمشاركة والمرابحة، واعتبرها القانون من العقود التي أباحت الشريعة الإسلامية التعامل بها، بشرط أن يكون المصرف طرفاً فيها، ويوافق عمها بنك السودان، وأن لا تتعارض مع أى حكم شرعي. وبذلك فتح (قانون تنظيم العمل المصرفي 2003م) السودانى الباب واسعاً أمام صيغ التمويل بالمرابحة، ويعد نشاط التمويل بالمرابحة من أهم الأنشطة بالمصارف الإسلامية حيث تمثل عوائده أهم مصدر للأرباح.

المطلب الثاني: مشروعية بيع عقد المرابحة وشروطه الفقهية:

الفرع الأول: مشروعية المرابحة: عقد المرابحة جائز شرعاً ورخص في جوازه جماهير العلماء من الصحابة والتابعين وأئمة المذاهب، فحكم عقد المرابحة الجواز من غير كراهة (الخرشى، مرجع سابق.. الرملى، مرجع

سابق. القونوي بدون تاريخ). وهي أحد أقسام البيع، فالبيع من حيث البديل ينقسم إلى بيع المساومة، وبيع الاشتراك، والتولية والوضيعة، والمرابحة فالأصل في العقود الإباحة، فحرية التعاقد مكفولة للجميع مالم تشمل على محظور شرعي، والوفاء بالعقود واجب لقوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَيْعَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَى عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُحْلِي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ﴾ (المائدة، الآية رقم (1)) فالمرابحة بيع، فالآيات القرآنية الدالة بعمومها على مشروعية البيع مثل قوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ (البقرة، الآية رقم (275)). وقوله تعالى: ﴿... إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ...﴾ (النساء، الآية رقم (29)). وفي الحديث إن النبي P لما أراد الهجرة ابتاع أبو بكر رضي الله عنه بعيرين، فقال له P: ((ولني أحدهما، فقال: هو لك بغير شيء، فقال عليه الصلاة والسلام: أما بغير ثمن فلا)) (البخاري، 2002م). وجاء في الحديث قوله صلى الله عليه وسلم " فإذا اختلف فبيعوا كيف شتم إذ كان يداً بيد " ففيه دلالة على جواز السلعة بأكثر من رأس المال (مسلم 1991م). فالمرابحة صورة من صور البيع، والبيع جازز بالكتاب والسنة وإجماع والمعقول (الصاوي، 2009) قال تعالى: ( وأحل الله البيع وحرم الربا ) وقال رسول الله صلى الله عليه وسلم: " البيعان بالخيار ما لم يتفرقا فإن صدقا وبينا بورك لهما في بيعهما وإن كذبا وكتما مُحقت بركة بيعهما " (البخاري، مرجع سابق) وقد استدلت الفقهاء على جوازها بعموم الأدلة على جواز البيع وتعامل الناس بها في مختلف الأقطار والعصور، ولحاجة الناس إلى هذا النوع من البيع، وكرهه أحمد وقد رويت كراهيته عن ابن عمر وابن عباس ومسروق والحسن وعكرمة وسعيد بن جبير وعطاء بن يسار وغيرهم، لأن فيه نوعاً من الجهالة، والتحرز عنها أولى، وهذه الكراهة تنزيهية والبيع صحيح (ابن قدامة، مرجع سابق). فقد جاء في موسوعة فقه عبد الله بن عمر رضي الله عنهما: " ونهى أن يأتي الرجل فيقول: اشتر كذا وكذا وأنا أشتره منك بريح كذا وكذا (البيهقي، بدون تاريخ)، وهي المسألة المعروفة اليوم بالأمر بالشراء، الواسعة التطبيق في البنوك الإسلامية، فهذا وعد بالشراء وليس بشراء ولذلك نهى ابن عمر أن يكون شراء " . وقال ابن حزم في المحلى: " البيع على أن تريحني كذا شرط ليس في كتاب الله تعالى، فهو باطل والعقد باطل، وأيضاً فإنه بيع بثمان مجهول لأنهما إنما تعاقدتا البيع على أن يريح معه للدينار درهماً فإن كان شراؤه ديناراً غير ريع كان الشراء بذلك والريح درهماً غير ريع فهذا بيع الغرر الذي نهى عنه رسول الله صلى الله عليه وسلم والبيع بثمان لا يدرى مقدارها، فإن سلم البيع من هذا الشرط فقد وقع صحيحاً كما أمر الله (ابن حزم، بدون تاريخ). وقال إسحاق لا يجوز لأن الثمن مجهول حال العقد. وأجازه سعيد بن المسيب وابن سيرين وشريح والنخعي والثوري والشافعي وأصحاب الرأي وابن المنذر وغيرهم (ابن قدامة، مرجع سابق) وجاء في الكافي لابن عبد البر: بيع المرابحة يجوز على ربح معلوم بعد أن يعرف رأس المال، ويبلغه، وإن تغيرت السلعة بنقص أو زيادة لم يبعها مرابحة حتى يبين. والخلاف في المرابحة لا يرجع إلى أصل البيع وإنما في بعض صورها لما يصاحبها ويلحق بها، والجهالة اليسيرة لا تمنعها، حيث إن بيع المرابحة بيع أمانة واسترسال من المشتري ويحتاج إلى بيان يخلو من الهوى. (د. الخطيب، بدون تاريخ).

وللأمر بالشراء اصطلاح حديث، وأول من استعمله دكتور سامي حمود في رسالته الدكتوراه بعنوان (د. حمود 1976م) ويقول دكتور سامي حمود عن ذلك وقد كان بيع المرابحة للأمر بالشراء بصورته المعروفة حالياً في التعامل المصري كشافاً وفق الله إليه الباحث أثناء إعداد رسالته الدكتوراه في الفترة الواقعة بين 1973-1976 حيث تم التوصل إلى هذا العنوان الاصطلاحي بتوجيه من الأستاذ الشيخ العلامة محمد فرج السهموري رحمه الله تعالى حيث كان أستاذ مادة الفقه الإسلامي المقارن للدراسات العليا بكلية الحقوق بجامعة القاهرة وقد شاع استعمال هذا الاصطلاح لدى البنوك الإسلامية والشركات التي تتعامل وفق أحكام الشريعة الإسلامية وصارت هذه المعاملة من أكثر ما تتعامل به البنوك الإسلامية بيع المرابحة للأمر بالشراء. (حمود: 1396 هـ) (مجلة مجمع الفقه الإسلامي، 1409هـ) والحقيقة إن هذا الاصطلاح بيع المرابحة للأمر بالشراء اصطلاح حديث ولا شك ولكن حقيقته كانت معروفة عند الفقهاء المتقدمين وإن اختلفت التسمية فقد ذكره محمد بن الحسن الشيباني صاحب أبي حنيفة وذكره الإمام مالك في الموطأ والإمام الشافعي في الأم سامي حمود بقوله أن يتقدم العميل إلى المصرف طالباً منه شراء السلعة المطلوبة بالوصف الذي يحدده العميل وعلى أساس الوعد منه بشراء تلك السلعة فعلاً مرابحة بالنسبة التي يتفقان عليها ويدفع الثمن مقسماً حسب إمكانياته.

وفي الوقت الحاضر أجاز بيع المرابحة للأمر بالشراء على أساس الوعد الملزم عدد من العلماء ومن هؤلاء: (القرضاوى، 2006م) (د. حمود، 1396 هـ) (د. البعلى، بدون تاريخ) معتمدين على رأي الإمام الشافعي في إباحة بيع المرابحة كما جاء في كتاب الأم: "وإذا أرى الرجل الرجل فقال اشتر هذه، وأربحك فيها كذا، فاشترها الرجل فالشراء جائز، والذي قال أربحك فيها بالخيار، إن شاء أحدث فيها بيعاً، وإن شاء تركه، وهكذا إن قال: اشتر لي متاعاً، ووصفه له، أو متاعاً أي متاع شئت، وأنا أربحك فيه فكل هذا سواء يجوز البيع الأول، ويكون هذا فيما أعطى نفسه بالخيار.

(د. الخطيب، المرجع السابق، ص 10). فالباحث يرى ترجيح الجواز لقوة أدلتهم لأن الكراهة معلل بجهالة الثمن حال العقد.

الفرع الثاني: الشروط الفقهية لعقد بيع المرابحة: اشترط الفقه الإسلامي شروطاً في المرابحة أهمها (الكسائي، مرجع سابق. بن الهام، 1994. السرخسى، ، بدون تاريخ)

1. علم المشتري بالثمن الأول، لأن العلم بالثمن شرط في صحة البيوع.
2. العلم بالربح، لأن الربح بعض الثمن والعلم بالثمن شرط في صحة البيع.
3. أن يكون رأس المال من المثليات كالمكيات، والموزونات، والعدديان.
4. ألا تكون المرابحة في بيع الأموال الربوية بجنسها.
5. أن يكون عقد البيع الأول صحيحاً، فالمرابحة بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح.

الأحكام الخاصة لعقد المرابحة المصري الفقه الإسلامي:

1. بيع المرابحة بيع من بيوع الأمانة. لذا فإن الخيانة تحرّم على البائع والخيانة في المرابحة تكون، إما في صفة الثمن، أو في قدره، وتظهر بإقرار من البائع، أو بينة أثبتتها، أو بنكوص البائع عن اليمين، فإن ظهرت الخيانة في صفة الثمن فالمشتري الثاني بالخيار، وإن ظهرت في قدر الثمن، اختلف الفقهاء على قولين: الأول: للحنفية. وهو أن المشتري بالخيار أن شاء أخذ بجميع الثمن، وإن شاء ترك، وهو الأرجح في المذهب الحنفي. والثاني: للمالكية، ويرون لزوم البيع إن حط البائع عن المشتري الزائد المكذوب فإن لم يحط بخير المشتري بين القبول والرد. فهنالك أمور يجب بيانها للمشتري منها: أولها: بيان الأجل الذي اشترى إليه البائع، لأنه حصة من الثمن. وثانها: على البائع بيان مدة بقاء المبيع عنده، وثالثها على البائع بيان العيب الذي لحق المبيع، بفعله، أو بفعل أجنبي. فالمرابحة هو بيع المشتري براسمالها مع زيادة معلومة في الربح (الليتي، 2015م).

2. وحكم المرابحة الجواز من غير كراهة لعموم قوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ (قانون المعاملات المدنية السوداني 1984م) وهي نوع من البيع.

وبذلك يرى الباحث: أن عقد المرابحة في الفقه الاسلامي: هو البيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح معلوم، فيبيع السلعة للمشتري برأس مالها وزيادة ربح معلوم متفق عليه بينهما. وهي مشتقة من الربح، وهي النماء، وفي التجارة هي الفرق الايجابي بين كلفة السلعة وسعر بيعها فإذا تحقق يكون التاجر قد باع سلعته صراحة ويقال مريح، وكذلك يقال أربحته على سلعته إذا أعطيته ربحاً، ولذلك نجد أن المرابحة هي الغالب بين أنواع البيوع في التجارة المصرفية.

#### المبحث الثاني:

#### معايير التمويل بالمرابحة "بيع المرابحة للأمر بالشراء"

بيع المرابحة للأمر بالشراء من أكثر صور بيع المرابحة المصرفية شيوعاً.

تعريف بيع المرابحة للأمر بالشراء: هو البيع الذي يتفاوض ويتفق فيه شخصان أو أكثر ثم يتواعدان على تنفيذ الإتفاق الذي بمقتضاه يطلب الأمر من المأمور شراء سلعة معينة أو موصوفة أو أية سلعة، ويعدده بشراء السلعة منه وتربحها فيها، على أن يعقد على إن يعقدا على ذلك بيعاً جديداً، إذا اختار الأمر إمضاء الإتفاق بعد تملك المأمور للسلعة. (د. المكاوي 2015م).

مشروعية بيع المرابحة للأمر بالشراء: بيع المرابحة للأمر بالشراء من الصيغ التي عرفها الفقه الإسلامي مبكراً وتناولتها جل المذاهب الفقهية وبينت أحكامها وشروط صحتها (الكاساني، البدائع، مرجع سابق). المواق، التاج والاكيل، بدون تاريخ. الخطاب، بدون تاريخ. الشافعي، 1321هـ). وكل الذين أجازوا بيع المرابحة للأمر بالشراء اشترطوا لصحته عدم إلزام الأمر بوعدده وجعلوا له الخيار في إمضاء البيع المتواعد عليه أو رده عندما يملك البنك السلعة ويعرضها عليه. وعلة الربا وحقيقته أنه زيادة متولدة من دين مقابل الأجل، وعلة حل الربح أنه زيادة

متولدة من بيع، وإذن فمناطق التفرقة بينهما هو نوع وطبيعة المعاملة المالية الناشئة عنها الزيادة، فإذا كانت بيعاً فهي ربح حلال، وأن كانت ديناً فهي رباً حرام.

الأحكام الفقهية للمرابحة للأمر بالشراء: الغرض من هذا البيع: نشأت فكرة المرابحة للأمر بالشراء - فيما يبدو لتحقيق ثلاثة أغراض هي:

1. طلب التمويل: (منشور المرشد الفقهي لصيغة المرابحة، الصادر من بنك السودان 2000م) إذ يطلب أحد المتعاقدين من الآخر شراء السلعة ويعدّه بشرائها منه بزيادة السعر الأول باعتبار أن المأمور سيبيعها بثمن مؤجل كله أو بعضه. والشراء المؤجل هو الدافع الذي يحرك جل - إن لم تقل كل - طالبي الشراء عن طريق بيع المرابحة للأمر بالشراء.

2. يطلب أحد المتعاقدين (الأمر بالشراء) من الآخر (المأمور أو المطلوب منه) أن يشتري سلعة مسماة بعينها أو موصوفة.

3. نشدان الخبرة (المرجع نفسه) كأن يطلب أحد المتعاقدين من الآخر أن يشتري سلعة ويعدّه بشرائها منه وترجيحها فيها، معتمداً على خبرة المأمور.

صور بيع المرابحة للأمر بالشراء: (مجمع الفقه الاسلامي، الدورة الخامسة، المملكة لعربية السعودية/ جدة، القرار رقم "1").

- ويعد الأمر بالشراء أنه متى اشترى المأمور السلعة فإنه - أي الأمر بالشراء، سيقوم بشرائها منه، وسيرجحه فيها.

- إذا قبل المأمور الطلب فعليه أن يقوم بشراء السلعة المطلوبة حتى تؤول بموجب ذلك ملكية السلعة له

- على المأمور أن يعرض السلعة عندئذ على الأمر بالشراء وفقاً لشروط الإتفاق الأول بينهما.

- عند عرض السلعة على الأمر: يكون - على الصحيح - الخيار في أن يعقد عليها بيعاً بناءً على وعده الأول أو أن يعدل عن شرائها.

- إذ اختار الأمر إمضاء البيع على نحو ماورد فإنه ينعقد عندئذ البيع على سلعة مملوكة للمأمور (البائع) وعندئذ فقط يحزر عقد البيع. وإذا عدل عن شرائها تبقى السلعة في ملكية المأمور مما يؤكد أنه يتعامل في سلعة مملوكة له.

يخلص الباحث: لبيع المرابحة للأمر بالشراء إلى أن هنالك أحكام عامة ينبغي مراعاتها وهي (منشور المرشد الفقهي لصيغة المرابحة، الصادر من بنك السودان، المرجع السابق).

1. الضمان: يجوز للدائن (المصرف) أن يطلب ضماناً من المدين (الأمر بالشراء) وعلى المدين تقديم الضمان المناسب والمقبول ويجوز أن تكون السلعة المباعة من الضمانات المقبولة لسداد دينها. وأخذ الضمان على

الدين جائز شرعاً، قال تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ﴾ (البقرة، الآية رقم 282).

2. ينبغي التنويه إلى أن سداد مديونية بيع المرابحة للأمر بالشراء لا يرتبط سدادها من ناحية الحكم الشرعي بمصير السلعة المباعة سلباً أو إيجاباً، إذ بتمام البيع تنتقل ملكية السلعة إلى الأمر وملكيتها الثمن إلى المأمور. 3. مطل الغنى: المؤمنون عند شروطهم، وعليهم الوفاء بعهودهم، ولذلك يحرم على الأمر بالشراء المدين أن يماطل في سداد ما حل من دينه، فإذا فعل جاز للدائن أن يتخذ ضده الإجراءات القانونية الجنائية والمدنية، برد الدين والمطالبة بجبر الضرر المادي الذي لحق به.

4. الإعسار: يختلف حكم الإعسار عن المطل فإذا أعسر المدين وعجز عن سداد دينه الدائن أن ينظره إلى ميسرة قال تعالى: ﴿وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ﴾ (البقرة، الآية رقم 280). ففي الوفاء بالحقوق من أعظم الأضرار على المجتمعات الإنسانية، فلا يكاد يوجد المطل في أداء الحقوق والواجبات في مجتمع إلا وتكثر الحيل، ويفشو الخداع والمكر ويتفاقم الكذب. وانتشار ظاهرة المماطلة والتسويق في الوفاء بالحقوق لدرجة أنك لا تكاد تجد إلا القلة من الناس الذين يقومون بإقراض الناس القرض الحسن لأنهم مع إحسانهم للغير، لا يستطيعون رد حقوقهم إلا بالمشقة والعنت.

5. التعامل بين الأفراد والشركات ذات الملكية المشتركة: لا يجوز في بيع المرابحة للأمر بالشراء أن يكون المبيع مملوكاً للأمر بالشراء ولا في حكم المملوك له.

6. حكم توكيل المأمور للأمر في الشراء والبيع لنفسه اتساقاً مع شروط صحة بيع المرابحة للأمر بالشراء وسداً للذريعة الربوية فإنه لا يجوز للمأمور أن يوكل الأمر في شراء السلعة المطلوبة ثم يبيعها لنفسه ويصبح البيع صحيحاً.

7. التسليم المطلوب والذي يتيح للمأمور التصرف في هذه السلعة هو:-

- القبض الحقيقي للسلعة سواء بالتخلية بين المشتري وسلعته المفترزة أو نقلها إلى مكان حفظها أو ما يعتبره العرف قبضاً (المرشد الفقهي الخاص بالمرابحة للأمر بالشراء، مرجع سابق).
- القبض الحكمي (المرشد الفقهي الخاص بالمرابحة للأمر بالشراء، المرجع نفسه) وهذا ما أحدثته التجارة العالمية والتخزين العالمي الحديث وما في حكم ذلك، فأصبحت مستندات الشحن في حكم القبض الحقيقي للسلعة، كذلك شهادات التخزين في المخازن التي تدار بطرق علمية موثوق بها. ولكن لا يجوز تداول المستندات بين المشتريين، فالقبض الحكمي رخص فيه للحاجة، فلا يجوز لمن يشتري أن يستخدمه وسيلة للقبض عند بيعه لهذه السلعة.

## المبحث الثالث:

## التطبيقات المصرفية لعقد بيع المرابحة المصرفي:

طرح صيغة المرابحة كأسلوب رئيسي للتعامل في عمليات السوق قصيرة الأجل تحتل على أقل تقدير 75% من عمليات المصرف الاسلامي، واعتبار عقد المرابحة أكثر صيغ التمويل الإسلامية استخداماً في المصارف الإسلامية ويرجع ذلك في نظر الباحث لعدة اعتبارات هي:

1. معظم البنوك تميل لاستخدام صيغة المرابحة لكونها أقل مخاطرة من غيرها وذات عائد مضمون.
2. التمويل بهذه الصيغة يكون دائماً قصير الأجل.
3. التمويل بصيغة المرابحة أسهل أنواع التمويل الإسلامي في التطبيق ، ولعل ذلك لشيوعها وأن السياسات الاستثمارية قصيرة المدى التي يتبناها المصرف الإسلامي، وكان من نتائجها التركيز على العمليات التجارية المحلية والخارجية مما أدى إلى استعمال هذه الصيغة بكثرة لسهولة العمل بهذه الصيغة يجعل البنك يقترب كثيراً من الشركات التجارية العادية، التي تتاجر في بيع وشراء البضائع. فبيع المرابحة كأحد العقود الشرعية، يعتبر من أسهل الصيغ التي يمكن للشركات التجارية أن تتعامل بها، ولكن في العمل المصرفي والذي ينبغي أن تتمتع أساليبه بالكفاءة والمرونة اللازمتين. فعمل البنك بالمرابحة في مجال التجارة سيجعل هذه الصيغة تقتصر على التجارة الداخلية، وعمليات التصدير، أما في مجال عمليات الاستيراد فإن هذه الصيغة لا تستوعب إلا العمليات قصيرة الأجل.
4. أما تلك الطريقة الطويلة والمتوسطة الأجل، فلا يستطيع البنك الدخول فيها بهذه الصيغة، لأنه في المدى المتوسط والطويل تتضمن الفاتورة المبدئية التي يقدمها العميل للبنك غالباً تسهيلات بالفائدة، ولا يمكن إلزام المستور المحلي بتقديم فواتير مبدئية خالية من عنصر الفائدة لوجود طرف ثالث وهو المصدر الاجنبي. ونتيجة لما يكتنف صيغة المرابحة من غبار كثيف من الشبهات، نجد إن البنك المركزي السوداني يقوم بتحديد كيفية الإجراءات عبر منشوراته وسياساته التمويلية، ولعل المرشد الفقهي لصيغة المرابحة الذي صدر في يناير 2000م (منشور المرشد الفقهي لصيغة المرابحة، 2000م) مقرون بالمنشور الصادر من الهيئة العليا للرقابة الشرعية حول حساب إرباح البيع الأجل والمرابحة للأمر بالشراء كما نصت السياسة التمويلية للعام 2000م/ الفقرة "3" استخدامات الموارد، البند "هـ"، ص 1. إضافة إلى توجيهاته المتكررة للمصارف للتقليل من التمويل بصيغة المرابحة (توثيق تجربة السودان في مجال المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية مخطط هيئات الرقابة الشرعية، 2006م). وكانت من نتائجها أن انخفضت نسبة التمويل بصيغة المرابحة في السودان من 69.8% في عام 1991 إلى 50% عام 1999، ووجهت السياسية لعام

2001م بالنزول بهذه النسبة إلى 30% بنهاية العام. وتبين من الواقع العملي أن هذا النوع من البيوع يطبق في المصارف الإسلامية تحت اسم " بيع المرابحة للأمر بالشراء"، والفرق بينه وبين بيع المرابحة أن بضاعة المرابحة مملوكة للبائع حال البيع. وصور هذه المعاملة أن يتقدم العميل إلى المصرف طالباً منه شراء سلعة معينة بالموصفات التي يحددها على أساس الوعد بشراء تلك السلعة اللازمة له فعلاً مرابحة بالنسبة التي يتفق عليها ويدفع الثمن مقسماً حسب إمكاناته، على أن يدعم هذا الطلب بالمستندات اللازمة.

5. تقدم المرابحة سلعة حاضرة للعميل ونقود آجلة للبنك، إذ يمثل ربح البنك والذي يحدد مسبقاً من وجهة نظر التحليل المالي كلفة تمويل لطالب السلعة إذ يمثل هذا الربح بين الثمن الحاضر في السوق والثمن المؤجل للمراج.

6. ظلت صيغة المرابحة تمثل مرجعية التعامل في النظام المصرفي السوداني ابتداءً من العام 2000م ظلت المرابحة تشكل نسباً منخفضة عاماً تلو الآخر نظراً لتوجه السياسات التمويلية لبنك السودان الرامي إلى النزول بالتمويل المصرفي عن طريق المرابحة وتشجيع التمويل المصرفي عن طريق الصيغ الأخرى، بالإضافة إلى إلزام البنوك بتطبيق صيغة المرابحة حسب ما ورد في المرشد الفقهي لصيغة المرابحة.

7. ووزعت استخدامات الموارد في المصارف السودانية لصيغة عقد المرابحة المصرفي. والبيانات أدناه توضح نصيب صيغة المرابحة من صيغ التمويل في جملة موارد النظام المصرفي خلال العام (بالمليار دينار). وحجم وتوزيع التمويل المصرفي حسب صيغة تمويل المرابحة في السودان في الفترة 1998-2002م.

- في العام 1998م حجم التمويل المصرفي مبلغ (25,5) بنسبة 54%.
- في العام 1999م حجم التمويل المصرفي مبلغ (36,2) بنسبة 49,1%.
- في العام 2000م حجم التمويل المصرفي مبلغ (34,2) بنسبة 33,7%.
- في العام 2001م حجم التمويل المصرفي مبلغ (57,9) بنسبة 39,5%.
- في العام 2002م حجم التمويل المصرفي مبلغ (74,2) بنسبة 35,9%.

8. انعقدت بالخرطوم الندوة الدولية حول تطبيقات المرابحة في المصارف الإسلامية في الفترة من 8 - 9 صفر 1435هـ الموافق 11-12/2013م بمجمع الفقه الإسلامي الخرطوم وضمت الندوة علماء وباحثون وخبراء وعاملون بالمصارف الإسلامية من السودان والدول الشقيقة. وخرجت الندوة بعدة توصيات من أهمها: تجريم المحالفات الشرعية المتعلقة بعقد المرابحة قانونياً. وإلزام المصارف بعدم تجاوز السقف المحدد لعقد المرابحة. مواصلة بنك السودان بأصدار السياسات ومواصلة إعداد المرشد الفقهي. مواصلة الدراسات الشرعية لمعالجة قضية الإعسار. وغيرها من التوصيات الهامة التي تعتبر في غاية الأهمية إذا ما لقت التنفيذ السليم. لمزيد من التفصيل راجع (الندوة الدولية حول تطبيقات المرابحة في المصارف الإسلامية، 2013).

ويمكن القول أن في الفترة الأخيرة شهدت الصناعة المصرفية الإسلامية في الآونة الأخيرة تطوير صيغ تمويل إسلامية تستخدمها المصارف الإسلامية، للنهوض بوظيفة الوساطة المالية ضمن نطاق المباح وبعبداً عن الربا، وتواجه المصارف الإسلامية مخاطر متعددة تفوق تلك التي تواجه المصارف التقليدية نظراً لما تمتاز به صيغ التمويل الإسلامية عن نظيراتها في المصارف التقليدية، وتواجه عمليات تمويل المراجعة مخاطر خاصة تختلف عن غيرها من صيغ التمويل الإسلامية، (لونا، مرجع سابق).

#### المبحث الرابع:

#### إشكاليات وإنحرافات تطبيق بيع المراجعة للأمر بالشراء :

أبرزت تجربة تطبيق بيوع المراجعة لأجل للأمر بالشراء في بعض المصارف الإسلامية على وجه العموم والمصارف السودانية على وجه الخصوص مجموعة من الإشكاليات والأخطاء الشرعية، تحولت بسببها المراجعة إلى ائتمان بفائدة. فرأيت من الأمانة أن أعرضها في هذه الدراسة ليجنبها العاملون بالمصارف الإسلامية والمتعاملون معها بصفة عامة والسودان بصفة خاصة. فهناك من الضوابط الشرعية والأحكام القانونية والإجراءات الواجب أتباعها وفق الشرع والقانون أن يجعلها صيغة تمويل بديلة للربا في المصارف الإسلامية. وقد تعرضت صيغ الصيرفة الإسلامية إلى الكثير من المصاعب والانتقادات وأثير حولها الكثير من الجدل، خاصة المراجعة بتطبيقاتها المعاصرة الاهتمام الفقهي حول قضايا الصيرفة الإسلامية، فقد انتهت إلى القول بإجازة **بليإيجاب** الوعد في عقد البيع للأمر بالشراء (عبد السلام، 2008م). ويرجع ذلك في نظر الباحث إلى أسباب عدة منها:

1. عدم فهم العاملين بالمصارف الإسلامية المطبقين لصيغة المراجعة للضوابط الشرعية أو بسبب عدم علم هيئة الرقابة الشرعية عن تلك الأخطاء، أو بسبب اعتقاد بعض الأفراد ورجال الأعمال أن المراجعة لا تختلف في النتيجة عن الائتمان بفائدة المطبق في البنوك التقليدية (الربوية).

2. كثرة التطبيق في السودان أدى لظهور انحرافات تطبيقية في صيغة المراجعة في بعض البنوك الإسلامية كما بينتها الهيئة العليا للرقابة الشرعية على المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية في فتاها على سبيل المثال لا الحصر أهمها:-

- تقدمت إدارة الرقابة على المصارف بتقرير مفصل يفيد أن بنك سيتي بالخرطوم دخل في عدد من المراجعات ونفذها على نحو صوري مما يجعلها شبيهة بربا الديون وأن حجم الأرباح التي تحصلها البنك من هذه المراجعات الصورية قد بلغ (2.7) ملياراً من الجنيهات<sup>0</sup> وعرض التقرير على الباحث الشرعي الأستاذ محمد علي يوسف الذي أقر شبهة الربا في كل هذه المعاملات والتي تمثلت في الآتي:-

- إن المربحات تتم في الغالب مع شركات وأسماء عمل مملوكة لشخص واحد أو لمجموعة أشخاص. فكأنما يشتري الأمر بالشراء ما يملكه في شركته الأخرى 0

- إن بقية المربحات يصدر فيها الشيك من بنك لصالح البائع مالك السلعة الأصلي ثم يظهر ليصرف بواسطة الأمر بالشراء مؤكداً أن السلعة كانت مجرد تحليل للقرض بفائدة. تداولت الهيئة (الهيئة العليا للرقابة الشرعية، الفتوى رقم (1998/7): حول هذا الموضوع، ورأت أن هذه الدعوى وردت إلى الهيئة في الوقت الذي تجري فيه تصفية فرع بنك سيتي بالخرطوم مما حدا بها أن تفسر كل شك لمصلحة البنك. واكتفت الهيئة بعد المراجعة بإبطال المعاملات التي ثبتت حرمتها بلا أدنى شبهة.

3. فتوى حول استفسار بنك البركة عن بيع المربحة للأمر بالشراء (إستيراد) (الهيئة العليا للرقابة الشرعية، الفتوى رقم (2001/1م) فالوقائع: تقدم بنك البركة بطلب للهيئة العليا للرقابة الشرعية يشير فيه إلى أن مرشد بيع المربحة والمربحة للأمر بالشراء لم يتضمن إجراءات بيع المربحة للأمر بالشراء للمستوردين (أي المربحات الدولية) وإلى أن الاستيراد يختلف عن التجارة المحلية، إذ يشترط له الحصول على سجل الموردين، ويشير إلى أن الممارسة تختلف من مصرف لأخر ويريد أن يعرف الوجه الصحيح، خاصة وأنهم عرضوا بعض هذه الممارسات على هيئة الرقابة الشرعية عندهم فرفضتها. وبناء على ذلك طلب من الهيئة توضيح أحكام الاستيراد بالمربحة أو أية صيغة أخرى. فالأحكام: من المعلوم أن بيع المربحة للأمر بالشراء لا تختلف أحكامه سواء استخدم في التجارة المحلية أم الخارجية وفي كل واحدة من الحالتين ينبغي الالتزام فيه بالأحكام والإجراءات الواردة في منشور الهيئة العليا للرقابة الشرعية رقم 1413/4هـ بتاريخ 28 فبراير 1993م، فإن الصورة التي شرحت بواسطة ممثلي بنك التضامن وفيصل وأم درمان تعتبر تطبيقاً صحيحاً لأحكام بيع المربحة للأمر بالشراء، ويمكن لأي مصرف آخر أن يتعامل بها مراعيًا متطلبات المنشور المذكور أعلاه سوي أن ما يشترطه بنك التضامن من دفع آل 15% عند فتح الاعتماد لا يجوز من الناحية الشرعية ولا تتطلبه السياسة التمويلية. وإن الصورة التي شرحها بنك الخرطوم وظل يتعامل بها تعتبر مشاركة صورية وتنطوي في جوهرها على القرض بزيادة وهو عين ربا الديون المجمع على تحريمه وذلك لأن البنك يدفع نصيبه في المشاركة وعند وصول المستندات يأخذ علي هذا النصيب نسبة من الربح سواء حددت سلفاً بمؤشرات الربحية في دراسة الجدوى أو عدلت عند وصول مستندات البضاعة. و عليه لا يجوز التعامل بهذه الصيغة وعلى هيئة الرقابة الشرعية ببنك الخرطوم أن توقّف هذا التعامل فوراً وأن تضع المعالجات اللازمة وأن تخطر الهيئة العليا بذلك، وإن بطلان هذه الصورة (المشاركة الصورية) لا يمنع من أن يتم الاستيراد عن طريق عقد المشاركة ولكن ينبغي أن تُصاغ المشاركة وتنفذ وفقاً لأحكامها الشرعية.

4. فتوى (رقم (1998/3م) حول شكوى (.....)) ضد بنك الخرطوم فرع السوق العربي حول دفع فوائد مربحة صورية: ففي أكتوبر 1994م طلب من بنك الخرطوم في السوق الدخول معه في مشاركة لشراء وتصدير (5)

ألف ( طن سمسسم أبيض عن طريق الاعتماد. لما كانت الأسعار المشروعة لا تتناسب مع ما هو موجود في السوق فقد تم التمويل بصيغة المرابحة بالشروط الواردة في خطابهم له بتاريخ 1994/11/26م وهي شروط المشاركة أعلاه وتمت الموافقة على ذلك. حولت الأوراق لبنك الخرطوم فرع القصارف للتنفيذ مع مندوبه. وبعد تقديم الفواتير أتضح بأن جملة ما دفعه البنك لصالح العملية هو 168.749.812 جنية وأن جملة ما دفعه وكيله هو 56.249.938 جنية. تم وقف التمويل في 1995/1/24م بأمر من رئاسة بنك الخرطوم وطولب المدعي بدفع المبلغ الذي مؤله به البنك بالإضافة إلى 3% هامش ربح في 4 شهور عن المبلغ الذي مؤله به البنك والذي قال أنه دفعه هامش جديده حيث بلغت الأرباح 27 مليوناً. أن مندوبه كان يقوم بالشراء من سوق المحصول ويقدم الفواتير للبنك الذي يدفع له منها 75% في حين يدفع هو ال 25% الأخرى. عند مطالبتة بدفع الربح قال لهم أي متضرر من وقف التمويل، ومن أن الأرباح حسبت على كل المبلغ بما فيه الهامش، وأن هذه الأرباح ربوية لأنني لم أكن أعلم بشروط المرابحة وعندما علمتها تبين لي أن العملية غير صحيحة فرفضت الأرباح. سدد من تمويل البنك مبلغ (103) مليون جنية وتبقي للبنك مبلغ (91) مليوناً بما فيها إل (37) المتنازع عليها غير أن البنك فتح ضده بلاغاً بسداد مبلغ (168) مليوناً بموجب شيك الضمان الذي تركه عندهم فارغاً ولم يكن له استطاعة لدفع ذلك المبلغ فكان أمامه أما الدخول للسجن أو الدخول في التسوية وقال هذا هو سبب دخوله في التسوية لدفع مبلغ الأرباح. وقال أنه وقع على عقد مرابحة في 1994/1/16م علي بياض إذ طلب مني ذلك وكان قبل تنفيذ المرابحة. في إجابة مندوبي بنك الخرطوم علي هذه الشكوى نجد أنهم: وافقوا علي البنود من (1) وإلى (5) من الشكوى والبند (8). أما بخصوص البند (6) فقد بين ممثلو بنك الخرطوم أن مندوب البنك يذهب مع وكيل العميل لسوق المحصول ويتأكد من جودة ومواصفات البضاعة ولكن الوكيل هو الذي يقوم بالشراء لأن قانون السوق لا يسمح بالشراء إلا للشخص مالك الرخصة ( وأنهم لا يذكرون اسم الموظف الذي كان يذهب مع وكيل الشاكي). إتفقوا مع الشاكي علي أنه وقع العقد في 1994/11/16م علي بياض ولكن المرابحة عندهم تبدأ عند شراء البنك للسلعة وبيعها للعميل. أما عن البند (7) وعن ربوية العملية فقد أشاروا إلى أن العميل كان على استعداد لدفع المبلغ وأنه وقع تسوية مع البنك. يتضح مما تقدم من المكاتبات المتبادلة بين الطرفين:-

- توقيع عقد المرابحة بتاريخ 1994/11/16م في حين أنه بدأ تنفيذ العملية في 1995/1/16م وأن عقد المرابحة قد وقع دون أن يملأ بالمعلومات الأساسية لعقد المرابحة وأن خطاب البنك للعميل.

- أن عملية المرابحة المذكورة ليست صحيحة شكلاً ولا مضموناً فهي إذن عقد باطل. فيكون البنك قد دفع مبلغاً وأخذ عليه فائدة وقد تبين للهيئة أن بنك الخرطوم فرع السوق العربي وفرع القصارف لا يميزان بين تنفيذ صيغة المرابحة والمشاركة إذ طلب الأول تنفيذ المرابحة بشروط المشاركة وقام فرع القصارف بتنفيذ ذلك حرفياً وهذا خلل كبير ينبغي لفت نظر إدارة بنك الخرطوم إليه.

وبعد المناقشة قررت الهيئة:-

- إن المعاملة بين الطرفين باطلة وما دفع من رأس مال يعتبر قرضاً وعلى العميل أن يدفع فوراً أي جزء متبق من هذا القرض.

- الزيادة علي رأس المال تحت مسي الربح بمقدار 27 مليون جنيه هي ربا صريح لا يستحقه البنك.

- بما أن العميل قد حلف اليمين بأنه لم يكن يعلم بحرمة هذه المعاملة وتقدم بشكوى لإلغائها فلا يطالب بسداد هذه الزيادة.

- لفت نظر البنك إلى المسئولين بفروعه ( فرع السوق العربي وفرع القصارف) لا يفقهون المعاملات الشرعية وينبغي تكثيف التدريب لهم.

5. فتوى حول شكوى شركة اسكو ضد بنك الخرطوم حول مصروفات مرابحة بالاستيراد. (الهيئة العليا للرقابة الشرعية، الفتوى رقم (2/1999م).

6. فتوى حول شكوى شركة الدالي والمذموم الوطنية ضد بنك النيل الأزرق (مرحلة الاستئناف) حول استيراد بضاعة بخطاب ضمان اعتماد وتحويلها لمرابحة قبل تسليمها لفاتح الاعتماد (الهيئة العليا للرقابة الشرعية، الفتوى رقم (2/2002م).

7. فتوى حول دعوى صورية مرابحة دائرية بين بنك البركة وشركة الصناعات الحديثة (الهيئة العليا للرقابة الشرعية، الفتوى رقم (7/1994م).

مما تقدم يلاحظ أن كثرة التطبيق أن المرابحات تمثل الجانب الأكبر من الاستثمارات في المصارف الإسلامية السودانية إذ قد تصل إلى أكثر من 75 % من حجم الاستثمارات في بعض المصارف السودانية. ونسبة المخاطرة أقل من صيغ التمويل الأخرى. فالمخاطرة في القانون احتمالية وقوع حادث مستقبلاً أو حلول أجل غير معين خارج إرادة المتعاقدين قد يهلك الشيء بسببه أو يحدث ضرر منه (محمد محمود المكاوي، البنوك الإسلامية ومآزق بازل من منظور المطلوبات والاستيفاء مقررات بازل، ص 9). وتمكن هذه الصيغة من تلبية احتياجات قطاعات مختلفة منها على سبيل المثال القطاع الحرفي: عن طريق شراء الآلات والمعدات اللازمة للورش. والقطاع المهني: عن طريق شراء الأجهزة الطبية للأطباء. والقطاع التجاري: عن طريق شراء البضائع سواء من الداخل أو الخارج. ولقطاع الزراعي: عن طريق شراء الآلات الزراعية الحديثة. والقطاع الصناعي: عن طريق شراء المعدات الصناعية الضخمة. والقطاع الإنشائي: عن طريق شراء معدات البناء مثل اللودر. كما يمكن للمصارف الإسلامية تلبية الاحتياجات للاستعمال الشخصي مثل شراء سيارة أو الأجهزة والأثاث المنزلية. لمزيد من التفصيل حول وضع أنموذج لعقد بيع مرابحة للأمر بالشراء راجع الفتوى رقم (الهيئة العليا للرقابة الشرعية، 2001/8م).

خاتمة: هنالك نتائج توصلت إليها الدراسة، ثم توصيات أوصت الدراسة بها وذلك على النحو التالي:

نتائج الدراسة:

1. عقد المرابحة صورة من صور عقود البيع تباع فيها السلعة برأس مالها وزيادة وريح معلوم.
2. اتفق المسلمون على جواز المرابحة في الجملة استناداً إلى عموم الأدلة التي تتيح البيع بصفة عامة. وذكروا لها من الضوابط ما يكفل لها أن تبقى في إطار الصدق والأمانة الذي يجب أن يتسم به هذا البيع.
3. عقد المرابحة صيغة من صيغ التمويل والاستثمار في البنوك الإسلامية أكثر شيوعاً وانتشاراً.
4. وفرت هذه الصيغة للمصارف الإسلامية وسيلة تمويلية تمكنها من الوقوف أمام البنوك التقليدية وتحقيق الأرباح، حيث أن هذه الصيغة قد سدت احتياجات التجار والصناع الذين لا يرغبون في الدخول مع المصارف في المشاركة بكل ما ستلزمه من كشف للأسرار والمعلومات.
5. أن المربحات تمثل الجانب الأكبر من الاستثمارات في المصارف الإسلامية السودانية إذ قد تصل إلى أكثر من 75% من حجم الاستثمارات في بعض المصارف السودانية. وتمكن هذه الصيغة من تلبية احتياجات قطاعات مختلفة من المجتمع صناعي وتجاري وزراعي وحرفي... الخ.
6. الإشكالات والانحرافات التي تواجه صيغة عقد المرابحة المصرفي يرجع لأسباب أولها إعسار المدين، وثانها إفلاس المدين، ثالثها: الجحود والإنكار.
7. كثرة التطبيق أدى لظهور انحرافات تطبيقية في صيغة عقد المرابحة في بعض البنوك الإسلامية كما بيّنتها الهيئة العليا للرقابة الشرعية على المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية أهمها، ولعل الأمر يرجع إلى الآتي:
  - التعجل والاندفاع، والرغبة في إنجاح المصرف الإسلامي من خلال تنفيذ أكبر قدر من العمليات الاستثمارية.
  - العقلية الربوية التي ألفت المعاملات الربوية زماناً طويلاً ثم عهد إليها فجأة بتنفيذ الأساليب الشرعية، بدون تمهيد ولا إعداد فلم تدرك عمق الفارق بين المسارين فراحت تنظر إلى بعض الخطوات الشرعية اللازمة على أنها نوع من التعقيد والجهود.
  - ضغوط المنافسة من جانب البنوك الربوية والتي أدت ببعض العاملين في المصارف الإسلامية إلى شيء من الترخيص، والتجاوز عن بعض الخطوات رغبة في تقوية المركز التنافسي للمصرف الإسلامي، وظناً أن نبل الهدف يشفع لأخطاء الوسيلة.
8. تقويم تجربة المصارف الإسلامية السودانية التي تطبيق صيغة المرابحة للأمر بالشراء من خلال فتح شبابيك للصيرفة الإسلامية في مختلف فروعها، حيث تمت عملية التقويم من خلال عدة معايير متعلقة بالضوابط الشرعية وتطبيق وسيلة الاستثمار والربحية والاستثمار وتلبية احتياجات العملاء.
9. عقد المرابحة من العقود التي تجسد التعاون بين رأس المال من ناحية والعمل من ناحية أخرى بغرض تحقيق مصلحة الطرفين، فإن الناس بين غنى بالمال لا يحسن التصرف فيه، وبين مهتد للتصرف فاقتضت مصلحة الطرفين مشروعية هذا النوع من التعامل لتحقيق:
  - تمويلاً نقدياً بمرونة واسعة في الاستخدام في المضاربة المطلقة ومرونة مقيدة في المضاربة المقيدة.

- تحديد نسب توزيع الربح على الطرفين مسبقاً في شكل حصة شائعة لكل من المضارب والمال.
- وفرت هذه الصيغة للمصارف الإسلامية وسيلة تمويلية تمكنها من الوقوف أمام البنوك التقليدية وتحقيق الأرباح، حيث أن هذه الصيغة قد سدت احتياجات التجار والصناع الذين لا يرغبون في الدخول مع المصارف في المشاركة بكل ما تستلزمه من كشف للأسرار والمعلومات.
- 10. أن المربحات تمثل الجانب الأكبر من الاستثمارات إذ قد تصل إلى أكثر من 75 % من حجم الاستثمارات في بعض المصارف الإسلامية. وتمكن هذه الصيغة من تلبية احتياجات قطاعات مختلفة.
- بيع المربحة للأمر بالشراء هنالك أحكام عامة ينبغي مراعاتها وهي:
- الضمان: يجوز للدائن (المصرف) أن يطلب ضماناً من المدين (الأمر بالشراء) وعلى المدين تقديم الضمان المناسب والمقبول.
- التسليم المطلوب والتصرف في السلعة هو القبض الحقيقي للسلعة سواء بالتخلية بين المشتري وسلعته المفزة أو نقلها إلى مكان حفظها أو ما يعتبره العرف قبضاً. والقبض الحكمي وهذا ما أحدثته التجارة العالمية والتخزين العالمي الحديث وما في حكم ذلك، فأصبحت مستندات الشحن في حكم القبض الحقيقي للسلعة، كذلك شهادات التخزين في المخازن التي تدار بطرق عليمه موثوق بها. ولكن لا يجوز تداول المستندات بين المشتريين، فالقبض الحكمي رخص فيه للحاجة، فلا يجوز لمن يشتري أن يستخدمه وسيلة للقبض عند بيعه لهذه السلعة.

#### توصيات الدراسة:

1. أوصت الدراسة بضرورة اتباع الخطوات الشرعية اللازمة لتصحيح هذه المعاملة، ولكن استمرار التنبيه وتكراره يوجي باستمرار هذه المخالفات.
2. أن ترخيص بعض القائمين على الأمر في المصارف الإسلامية في بعض الخطوات الشرعية اللازمة لتصحيح معاملة ما، فينبغي أن يواجه المواجهة التي تناسب مع قداسة الأحكام الشرعية.
3. الرغبة في النجاح والمنافسة ومنازلة الربويين، فإن هذا يحتاج إلى قول بليغ، لأن هذا المعنى يسيطر على كثير من العاملين في هذا المجال، وفي زحمة سيطرة هذا الهدف على تفكيرهم ينسون أو يتناسون الرسالة الأولى التي من أجلها قامت المصارف الإسلامية من البداية، وهي العودة بالأمة إلى الكسب الحلال.
4. يجب ان تتظافر جميع الأهداف وتتضائل سائر الغايات ثم تأتي بعد ذلك الأرباح والعوائد وغير ذلك مما يعتبره الناس مقياساً للنجاح.
5. ضرورة وجود تشريعات قانونية لتنظيم صيغ الصيرفة الإسلامية والعمل على إعداد قواعد بيانات وتحديثها باستمرار وتدريب الكوادر البشرية على أعمال الصيرفة الإسلامية.

6. نسبة لكثرة الحيل في تطبيق المربحة الصورية، أوصى بتطبيق شروط بيع المربحة كما وضحها فقهاء الشريعة الإسلامية.
7. ويجب العمل بضوابط الاستثمار عن طريق بيع المربحة للأمر بالشراء وهي:-
- تحديد مواصفات السلعة وزناً أو عدداً أو كيلاً أو وصفاً تحديداً نافياً للجهالة.
  - أن يعلم المشتري الثاني بثمن السلعة الأول الذي اشتراها به البائع.
  - أن يكون الربح معلوماً لأنه بعض الثمن سواء كان مبلغاً محدداً أو نسبة من ثمن السلعة المعلوم.
  - أن يكون العقد الأول صحيحاً، وإلا يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا.
  - أن يتفق الطرفان على باقي شروط المواعدة من زمان ومكان وكيفية التسليم.
8. ضرورة التطوير في استثمار الأدوات المالية الإسلامية بصورها المختلفة.
9. للإعتبار الذي تقتضيه سياسة مصرفية متكاملة تحقق قدر من التلاؤم بين القانون والتشريعات الحديثة، أوصى بمزيد من الدراسات في مواضيع قوانين العمل المصرفي.
10. جمع حصيلة ما توفر لدينا من معلومات وبيانات في هذه الدراسة، للاستفادة منها في سياسة مصرفية عالمية ودولية خالية من شوائب الربا.
11. يجب تطبيق القانون بتجريم المخالفات الشرعية المتعلقة بعقد المربحة قانونياً.
12. إلزام المصارف بعدم تجاوز السقف المحدد لعقد المربحة. مواصلة بنك السودان بأصدار السياسات ومواصلة.

13. إعداد المرشد الفقهي لمواكبة التطورات المصرفية المعاصرة.

المصادر والمراجع:

أولاً: القرآن الكريم:

ثانياً: كتب الأحاديث:

1. ابن الحسين مسلم بن الحجاج النيسابوري، صحيح مسلم، تحقيق/محمد فؤاد عبد الباقي، دار الحديث، القاهرة، ط1، 1412هـ/1991م.
2. أبوبكر احمد بن الحسين بن علي البيهقي، السنن الكبرى، دار الفكر، بدون تاريخ.
3. أبو عبد الله محمد بن إسماعيل أبو عبد الله البخاري، صحيح البخاري، الجامع الصحيح، المسند من حديث رسول الله صلى الله عليه وسلم، طبعة معتمدة من النسخة الأصلية المعتمدة من النسخة اليونانية، اعتنى بها أبو عبد الله عبد السلام محمد، مكتبة الرشيد، ط1، 1425هـ، 2002م.

ثالثاً: كتب اللغة:

4. أبي الفضل جمال الدين محمد بن مكرم بن منظور، لسان العرب، دار صادر للطباعة والنشر، بيروت/لبنان 1375هـ-1956م.
5. إسماعيل بن حماد الجوهري، الصحاح، تحقيق، أحمد عبد الغفور عطا، دار العلم، بيروت، لبنان، ط1، القاهرة.

6. الرزاي، فخر الدين محمد بن عمر بن الحسين بن الحسن بن علي الرازي، مختار الصحاح، عنى بترتيبه محمد خا، الهيئة المصرية للكتاب، بدون تاريخ.
7. محمد بن يعقوب بن محمد بن إبراهيم بن عمر بن طاهر مجدا لدين الفيروز آبادي، القاموس المحيط، دار الجيل، بيروت/ لبنان، بدون تاريخ.

#### رابعاً: كتب الفقه الإسلامي:

8. ابن عابدين: رد المختار على الدر المختار شرح تنوير الأبصار المشهور "بحاشية بن عابدين، لخاتمة المحققين، مع تكملة ابن عابدين لنجل المؤلف، دراسة وتحقيق، الشيخ عادل أحمد عبد الموجود، والشيخ على محمد معوض، قدم له الأستاذ، الدكتور، بكر إسماعيل، دار الكتب العلمية، بيروت/ لبنان، ط1، 1415هـ/1994م.
9. أبو عبد الله محمد الخرشى، أول شيوخ الأزهر، فتح الجليل على مختصر العلامة خليل بهامشه الشيخ العدوى، دار الفكر، دار صادر، بدون تاريخ.
10. أبي إسحاق إبراهيم بن علي بن يوسف الفيروز آبادي، التنبيه في فقه الأمام الشافعي، تحقيق عادل عبد الموجود، شركة دار الأرقم، ابن الأرقم، بيروت، لبنان، ط1، 1997، 1418م.
11. أحمد بن محمد بن أحمد العدوى الشهير بالدردير، الشرح الكبير على مختصر خليل، دار الكتب العلمية/ بيروت/ لبنان، ط، 1317هـ.
12. أحمد بن محمد بن أحمد العدوى الشهير بالدردير، الشرح الصغير، على أقرب المسالك إلى مذهب الإمام مالك، وبالهامش حاشية العلامة الشيخ أحمد بن محمد الصاوي المالكي، خرج أحاديثه وفهرسها الدكتور مصطفى كمال وصفى، طبع على نفقة صاحب السمو الشيخ زايد بن سلطان رئيس دولة الإمارات، دار المعارف بمصر، 1392هـ.
13. شمس الدين محمد بن أحمد الرملي الشافعي الصغير، نهاية المحتاج إلى شرح المنهاج، منشورات، محمد على يبيضون، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، ط3، 1424هـ، 2003م، ومطبوع آخر بحاشية أبي الضياء نور الدين على بن علي الشبراملى القاهري المتوفى سنة 1087هـ حاشية احمد بن عبد الرازق بن محمد ن احمد المعروف بالمغري الرشيدى المتوفى سنة 1096هـ، منشورات محمد على يبيضون، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، ط1، 1424، 2002م.
14. علاء الدين أبوبكر بن مسعود الكسانى، بدائع الصانعي ترتب الشرائع، تعليق الشيخ، على محمد معوض والشيخ، عادل عبد الموجود، الناشر، محمد على يبيضون، دار الكتب العلمية، بيروت، ط1، 1418هـ، 1997م. مطبعة الأمام "13" شارع محمد كريم القاهرة، الناشر، زكريا على يوسف، بدون تاريخ.
15. قاسم القونوي، تحقيق د. احمد الكبيسي، أنس الفقهاء في تعريفات الألفاظ المتداولة بين الفقهاء، الطبعة الثانية، نشر دار الوفاء للنشر والتوزيع، جدة-السعودية.

16. كمال الدين محمد عبد الواحد بن عبد الحميد بن مسعود السيواس المعروف بن الهمام، فتح القدير مع العناية وبهامشه شرح العناية على الهداية، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، بدون تاريخ.
17. محمد أمين ابن عابدين، رد المختار على الدر المختار شرح تنوير الأبصار المشهور "بحاشية بن عابدين"، لخاتمة المحققين، مع تكملة ابن عابدين لنجل المؤلف، دراسة وتحقيق، الشيخ عادل أحمد عبد الموجود، والشيخ على محمد معوض، قدم له الأستاذ، الدكتور، بكر إسماعيل، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، ط1، 1415هـ، 1994م.
18. محمد بن احمد المعروف بإبن رشد الحفيد، بداية المجتهد ونهاية المقتصد، طبعة دار الفكر ومكتبة الخانجي.
19. محمد بن أحمد بن عرفة الدسوقي، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، دار الكتب العلمية، بيروت/لبنان، ط1، 1417هـ/1996م.
20. محمد بن أحمد بن محمد بن محمد بن عبد الله بن جزئي الكلي، القوانين الفقهية، دار الكتب العلمية، بيروت/لبنان، بدون تاريخ ونشر.
21. محمد بن إدريس الشافعي، الأم، ط1، المطبعة الأميرية الكبرى، مصر 1321هـ.
22. محمد بن أحمد الشربيني الخطيب، مغني المحتاج إلى شرح المنهاج، مطبعة البابي الحلبي بمصر، بدون تاريخ.
23. موفق الدين عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة المقدس، المغني، بتصحيح، د.محمد خليل هراش، بدون تاريخ. الشرح الكبير، تحقيق عبد الله عبد المحسن، هجر للطباعة والنشر والتوزيع والإعلان، ط1، 1415هـ، 1995م. الكافي في فقه الإمام المحمّل أحمد بن حنبل، ط5، 1408هـ، 1988م، تحقيق، زهير الشاويش، المكتبة الاسلاميه.
- . محمد العيني، البنية في شرح الهداية، محمد العيني، دار الفكر.
25. محمد على بن أحمد بن حزم، المحلى، دار الطباعة الامنبرية، بدون تاريخ، طبعة منخحة ومقابلة على عدة مخطوطات، ومطبوع بنسخة معتمدة، 5، 182، جمعها الشيخ، احمد محمد شاكر، دار الفكر، لبنان، بيروت، بدون تاريخ.
26. محمد بن أحمد علاء الدين بن منصور السمرقندي، تحفة الفقهاء، حققه وعلق عليه ونشره لأول مرة د.محمد زكي عبد البر، ط1، 1379هـ، 1959م، ط، دمشق، سوريا.
27. محمد بن أحمد بن أبي سهل السرخسي، المبسوط، دار المعرفة، بيروت، لبنان، ط2، بدون تاريخ.
28. محمد بن يوسف المعروف بالمواف، التاج والإكليل لمختصر خليل، شرح مختصر سيدي خليل، للأمام أبي الضياء الشيخ خليل بن إسحاق المتوفى سنة 776هـ والمطبوع على هامش مواهب الجليل للإمام أبي عبد الله محمد بن عبد الرحمن المعروف بالحطاب المتوفى سنة 954هـ، 4، 405، مكتبة النجاح، طرابلس، ليبيا، بدون تاريخ.

29. محمد بن محمد المغربي المعروف بالخطاب، مواهب الجليل لشرح مختصر خليل، ومهامشه تاج الأكيل لابن عبدا لله محمد بن يوسف المتوفى سنة 897م، مكتبة النجاح، ليبيا، بدون تاريخ وطباعة.
- خامساً: كتب فقهية معاصرة:
30. د.أحمد على عبد الله، المراجعة، أصولها وأحكامها وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية.. الدار السودانية للكتب، الخرطوم، السودان، ط1، 1407-1987.
31. عبدالله حسين محمد وآخرون: مخطط الوثائق "الجزء الأول" (الإجراءات والتعاميم المتعلقة بالتجربة، و"الجزء الثاني" (القوانين التي صاحبت التجربة) و"الجزء الثالث" (دور بنك السودان في إسلام الجهاز المصرفي "دراسات"): مراجعة السيد الباقر يوسف وآخرون، بنك السودان، المطبعة الوطنية، ط1/1427هـ-2006م.
32. الهيئة العليا للرقابة الشرعية: نشأة وتطور وتقويم هيئات الرقابة الشرعية للجهاز المصرفي السوداني، السودان، بنك السودان، المطبعة الوطنية، ط1، 1427هـ، 2006م.
33. الهيئة العليا للرقابة الشرعية: مخطط هيئات الرقابة الشرعية، المرشد الفقهية الصادرة عن الهيئة العليا للرقابة الشرعية للجهاز المصرفي والمؤسسات المالية، بنك السودان، المطبعة الوطنية، ط1/1427هـ-2006م.
- . الكتاب الأول: فتاوى الهيئة العليا للرقابة الشرعية للجهاز المصرفي والمؤسسات المالية، الصادرة في الفترة 1413هـ/1415هـ-1992م/1994م، بنك السودان، المطبعة الوطنية، ط1/1427هـ-2006م.
35. الكتاب الثاني: فتاوى الهيئة العليا للرقابة الشرعية للجهاز المصرفي والمؤسسات المالية، الصادرة في الفترة 1415هـ/1420هـ-1995م/1999م، بنك السودان، المطبعة الوطنية، ط1/1427هـ-2006م.
36. الكتاب الثالث: فتاوى الهيئة العليا للرقابة الشرعية للجهاز المصرفي والمؤسسات المالية، الصادرة في الفترة 1420هـ/1423هـ-2000م/2003م، بنك السودان، المطبعة الوطنية، ط1/1427هـ-2006م.
- سادساً: كتب القانون والاقتصاد:
37. حسن عبد الله الأمين: الاستثمار اللاربيوي في نطاق عقد المراجعة، ورقة مقدمة إلى المؤتمر الثاني للاقتصاد الإسلامي، المنعقد في إسلام آباد 19-23 آذار (مارس) 1983 م، ومنشورة في مجلة المسلم المعاصر، العدد 35، لعام 1403هـ.
- . رفيق يونس المصري: كشف الغطاء عن بيع المراجعة للأمر بالشراء، في مجلة المسلم المعاصر، العدد 32، لعام 1402هـ.
39. سامي حسن حمود، تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية القاهرة، ط، 1396هـ.
40. عبد الحميد البعلی: فقه المراجعة، نشر الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، فقه المراجعة في التطبيق الاقتصادي المعاصر، نشر السلام العالمية للطبع والنشر والتوزيع، القاهرة،
41. محمد سليمان الأشقر: بيع المراجعة كما تجرّيه البنوك الإسلامية، ورقة مقدمة إلى المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي، المنعقد في الكويت (بيت التمويل الكويتي) 6 - 8 جمادى الآخرة 1403هـ = 21-23

آذار (مارس) 1983م، ومنشورة لدى مكتبة الفلاح، الكويت، ط1، 1404هـ = 1984م. العدد 36 لعام 1403 هـ

42. محمد محمود المكاوي، البنوك الإسلامية ومأزق بازل من منظور المطلوبات والاستيفاء مقررات بازل، دار الفكر والقانون، المنصورة، 2013.
43. د. محمد محمود المكاوي، التمويل بالمربحة في البنوك الإسلامية، 2015 دار الفكر والقانون، المنصورة.
44. د. محمود إبراهيم مصطفى الخطيب مي، أستاذ الفقه والاقتصاد الإسلامي المساعد رئيس مركز البحوث بكلية المعلمين بمحافظة القنطرة. (طبعة تمهيدية)، صيغ الاستثمار الإسلامية المربحة الداخلية في البنك الإسلامي الأردني للتمويل والاستثمار والملاحظات علميا وكيفية تجنبها ضمن الاقتصاد الإسلامي.

45. د. الواتق عطا المنان محمد أحمد، قوانين العمل المصرفي، جامعة أدرمان الإسلامية. سابعاً: بحوثاً ومحاضرات:
46. حسام الدين بن موسى محمد بن عفانة، بيع المربحة للأمر بالشراء - دراسة تطبيقية في ضوء تجربة شركة بيت المال الفلسطيني العربي،: طبع على نفقة شركة بيت المال، الفلسطيني العربي، الطبعة: الأولى، 1996 م.
47. أ.د. حسام الدين عفانة، بيع المربحة المركبة كما تجرته المصارف الإسلامية في فلسطين، مؤتمر الاقتصاد الإسلامي وأعمال البنوك، جامعة الخليل، فلسطين، 2009 م.
48. د. رفيق المصري، النظام المصرفي الإسلامي - المؤتمر الدولي الثاني للاقتصاد الإسلامي باكستان - مارس 1983، ص 47 وله أيضاً نفس الرأي في ندوة البركة للاقتصاد الإسلامي المدينة المنورة. رمضان 1403. كتاب المناقشات صفحات 96.95، 129. 130.
49. الصادق محمد آدم على، مجلة دراسات وأبحاث المجلة العربية في العلوم الإنسانية والاجتماعية، 2016، السنة الثامنة، العدد (23) مقال بعنوان: تطبيق معيار المربحة والمربحة للأمر بالشراء في
50. د. عصام محمد على الليثي، إنجاح الصيغ الإسلامية في التمويل الأصغر، تجربة بنك السودان.. دراسات اقتصادية إسلامية، منشور بالمجلد، المجلد التاسع عشر، 1434هـ، 2013م.
51. د. لونا "محمد عزمي" شاهين، جامعة البلقاء التطبيقية، كلية عمان الجامعية للعلوم المالية والإداري، قسم المحاسبة، تدقيق عمليات المربحة، (دراسة تطبيقية على المصارف الإسلامية الأردنية) المملكة الأردنية الهاشمية، 2008.
52. د. محمد عبد الحليم عمر، «التفاصيل العملية لعقد المربحة في النظام المصرفي الإسلامي». ندوة عن: «خطة (إستراتيجية) الاستثمار في البنوك الإسلامية: الجوانب التطبيقية، والقضايا والمشكلات بالتعاون مع المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية، جدة. عمان 22شوال. 25 شوال 1407هـ-18-6-21-1987م.

53. د. يوسف القرضاوي، بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجرّيه المصارف الإسلامية، مجلة مجمع الفقه الاسلامي: مجلة دورية يصدرها مجمع الفقه الاسلامي شركة مطابع السودان للعملة المحدودة، الخرطوم. ثامناً: رسائل ومجلات وندوات ومنشورات:
54. مجلة المصرفي: مجلة فصلية يصدرها بنك السودان. السودان، الخرطوم.
55. منشور المرشد الفقهي لصيغة المرابحة، الصادر من بنك السودان بالنمرة، ب س، م م، 6، بتاريخ 24 شوال 1420 هـ الموافق 30-1-2000م، معنون لكل البنوك التجارية، مقرون بالمنشور الصادر من الهيئة العليا للرقابة الشرعية حول حساب إرباح البيع الأجل والمرابحة للأمر بالشراء كما نصت السياسة التمويلية للعام 2000م، الفقرة "3" استخدامات الموارد، البند "هـ" فتاوى الهيئة العليا للرقابة الشرعية على المصارف السودانية.
56. مجمع الفقه الاسلامي، الدورة الخامسة، المملكة العربية السعودية، جدة، القرار رقم "1".
57. رسالة دكتوراة مقدمة من سامي حمود، تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق مع الشريعة الإسلامية المقدمة إلى جامعة القاهرة كلية الحقوق وقد نوقشت رسالته في 30-6-1976م.
58. المصارف دراسة تحليلية على المصارف الإسلامية في السودان. دراسة عفانة 1996م: دراسة بعنوان: بيع المرابحة للأمر بالشراء دراسة تطبيقية في ضوء تجربة شركة بيت المال الفلسطيني العربي.
59. د. الوثائق عطا المنان محمد أحمد، عقد المرابحة (بحث في القانون السوداني) ضوابطه الشرعية- صياغته المصرفية وانحرافات التطبيقية، 2005م.
60. د.عبد السلام عبدالله ، تجربة مصرف الجمهورية في بيع المرابحة للأمر بالشراء دراسة تحليلية تقويمية ، ورقة مقدمة لمؤتمر الخدمات المالية الإسلامية الثاني ، ليبيا ، 2010 م.
61. ندوة عن: «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 1407 هـ. 21-6-1987م بحث الدكتور، محمد عبد الحليم عمر عن: «التفاصيل العملية لعقد المرابحة في النظام المصرفي الإسلامي».
62. الندوة الدولية، الخرطوم حول تطبيقات المرابحة في المصارف الإسلامية في الفترة من 8 - 9 صفر 1435 هـ الموافق 11-12، 2013م بمجمع الفقه الإسلامي الخرطوم.
- تاسعاً: قوانين
63. قانون المعاملات المدنية السوداني 1984م.
64. قانون تنظيم العمل المصرفي 2003م السوداني