

مخاطر المراجعة كبديل للربا وطرق التحوط منها

The dangers of murabaha as alternative to riba
And the ways to hedge themشراين إبتسام¹*¹ كلية الحقوق سعيد حمدين جامعة الجزائر 1، الجزائر . i.cherraben@univ-alger.dz

تاريخ الاستلام: 2021/08/30 ، تاريخ القبول: 2021/10/18، تاريخ النشر: 2021/12/22

ملخص: تعد المراجعة من أبرز أنشطة المصارف الإسلامية، من حيث كونها بيعا وتمويلا في آن واحد تعود أرباحه على المصرف وعلى العملاء بعيدا عن الفوائد الربوية وشبهاتها، يأخذ التطبيق العملي للتمويل عن طريق المراجعة في المصارف الإسلامية، صيغة بيع المراجعة للأمر بالشراء، ورغم هذه المكانة والثقة التي تمنحها إياها لدى المتعاملين بما مقارنة مع ما يقدمه الائتمان المصرفي إلا أن فكرة المخاطرة لا تنفك تحوم حولها كونها لا يمكن قياسها بدقة بحيث يختلف المكروه عن الخطر، فالمكروه هو الشيء الذي نحب ألا يقع، أما الخطر فهو احتمال وقوع ذلك المكروه، وهذا ما ينطبق على المخاطر الائتمانية والتشغيلية والقانونية وحتى مخاطر السمعة التي تكتنف بيع المراجعة بصورتها البسيطة وللأمر بالشراء، لذلك لا مفر من إتباع المصارف لإستراتيجيات فعالة لإدارة هذه المخاطر والتحوط من وقوعها وحتى دفعها وتحويلها.

الكلمات المفتاح : 1 مراجعة، 2 مراجعة البسيطة، 3 مراجعة للأمر بالشراء، 4 فوائد ربوية، 5 إدارة المخاطر.

Abstract: Murabaha is one of the most prominent activities of Islamic banks, both in terms of selling or financing, the profits of which are derived from the profits of the bank and customers away from interest and interest. The practical application of Murabaha financing in Islamic banks is the sale of Murabaha to the buyer. Which it gives to its customers in comparison to what is offered by bank credit, but the idea of risk is hovering around it because it can not be measured accurately so that the hated is different from the danger, the hated is the thing that we love does not occur, the risk is the possibility of the occurrence of abomination, On the mucus Credit, operational, legal and even reputational risks involved in the sale of Murabaha in its simple form and to the buying agent. Therefore, it is essential to follow effective strategies for managing these risks and hedging them from their occurrence until they are paid and transferred.

Keywords: 1 murabaha, 2 simple murabaha, 3 murabaha for buying, , 4 riba interest, 5 risk management.

1- تمهيد :

أصبحت حماية المستهلك ورعايته تأتي في مقدمة الواجبات الأساسية للدولة المعاصرة بمختلف أجهزتها المعنية، ولعل حاجة هذا الأخير للتمويل بمختلف أنواعه ولاسيما مع اعتماد النظام التمويلي المعاصر بشكل كبير على الإقراض بفائدة، الذي يعد هو الأساس لدى المصارف والمؤسسات المالية التي تحرص على تجنب التمويلات السلعية والمشاركات، وتفضل هذا النوع من المعاملات، وبالتالي تتحول عملية التمويل إلى مجرد بيع نقد حال بنقد آجل، يسترد مقدم التمويل ماله بغض النظر عن إستفادة الطرف المتمول وإنفعاعه به أو عدمه خلال الأجل المتفق عليه، ومن المعلوم أن جميع الفوائد المفروضة على الديون هي بمثابة نقود تضخ في الإقتصاد وتؤدي إلى الزيادة من حجم الكتلة النقدية وإحداث التضخم.

تعتبر الفوائد القانونية من أكثر المواضيع القانونية والإقتصادية المثيرة للجدل، ففي حين ينظر إليها البعض بعين الريبة والشبهات ويعتبرها من المحرمات دينيا وأخلاقيا، فالبعض الآخر يدافع عنها ويبررها لأسباب إقتصادية وعملية، على أن يكون في نطاق معين وبفرض بعض القيود عليها لمنع سلبيتها، إلا أنه لا يكفي بأي حال من الأحوال التحرر من الاستعمار السياسي، بل من آثاره ومؤسساته الإقتصادية والثقافية، فإن أكثر ما يعانيه الفرد المسلم هو ذلك التناقض المدمر بين عباداته ومعاملاته، فليس هناك أكثر فضاة من التعامل بالربا الذي يصل إلى حد الإنذار بالحرب من الله ورسوله، وقد نثر هذا التعامل ثماره على المستوى العالمي مسببا أزمات مالية خانقة، ورغم التداعيات السلبية لها إلا أنها بعثت توجها جديدا في مجال السوق المالية، بحيث إستدعت إنتباه قادة العالم وصانعي السياسات المالية كي يسعوا بمجدية لبناء نظام مالي عالمي جديد، أكثر عدالة وإستقرارا، مما يشجع على تكوين الثروة الحقيقية ويحد من تذبذب الأسواق، ومن البدائل والخيارات التي تطرح اليوم، تبني النظام التمويلي الإسلامي كبديل للنظام التمويلي التقليدي الذي ظل قرونا عديدة جزءا أساسيا من نشاط السوق ومبادلاتها، إنبعثت في هيكل مؤسسي حديث (مصارف ومؤسسات مالية) قبل نحو أربعين سنة فقط، مقارنة بثلاثة قرون هي عمر التمويل المصرفي التقليدي.

التزام هذه المصارف الإسلامية بعدم التعامل بالربا، من أهم ميزاتها وهو التزام بهدي القرآن الكريم في عدة آيات مثل قوله تعالى " وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا "، وقوله سبحانه وتعالى " يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً ۖ وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ "، إذ أن الإسلام أبدل خبيث الربا بطيب الكسب، بعقود لا تسلط ظلما فيها على أحد، ولا تعبت باقتصاد الدولة وخيراتها، بل بما تطيب النفوس، وتقضى الحاجات، ويربو الاقتصاد لمنفعة الفرد والمجتمع.

نجد أن موسوعة الاستثمار الصادرة عن الإتحاد الدولي للبنوك الإسلامية تنظر إلى الاستثمار الإسلامي باعتباره نشاطا إنسانيا إيجابيا مستمدا من الشريعة الإسلامية، فنظام العمل في البنوك الإسلامية يسمح بتقديم صيغ للتمويل تتناسب ومختلف إحتياجات المشروعات من حيث قصر الأجل وطوله وهي جميعها بعيدة عن الفائدة ، فتمثلت صيغ التمويل الآجل في عمليات المراجحات والمتاجرات والمشاركات والمضاربات والبيع بالعمولة، وهي تختلف جذريا في المصارف التقليدية التي تسعى للحصول على القروض المقدمة لعملائها مضافا إليها الفوائد حتى تمام السداد بصرف النظر عن نتيجة النشاط الممول، ويظل البنك يلاحق عميله حتى يقتضي حقه منه حتى ولو أدى إلى إفلاسه.

يأخذ بيع المراجحة في البنوك الإسلامية مكانة مهمة إذا ما قورن ببقية أساليب التمويل، فتكاد تقتصر الأساليب التمويلية لبعض المصارف على المراجحة، ويهدف بيع المراجحة إلى تمكين الأفراد والهيئات من الحصول على سلعة يحتاجونها قبل توافر الثمن المطلوب، على أساس دفع القيمة بطريق القسط الشهري، أو الريع السنوي.

فالاتئمان متوافر في المراجعة ومن المتفق عليه أنه لا ائتمان بلا مخاطر ومن ثم يولي النظام المصرفي التقليدي إهتماما شديدا بالضمانات ومتابعة التحصيل واسترداد الأموال منذ منح الائتمان، وهنا يثور التساؤل حول مدى توفر المخاطرة عند إتباع أسلوب المراجعة وفقا للمعايير والضوابط الشرعية كما هو الشأن عند إتباع أسلوب الائتمان المصرفي، وما هي وسائل التحوط من ذلك؟.

2 - مفهوم المراجعة

تعد المراجعة من أبرز أنشطة المصارف الإسلامية، من حيث كونها بيعا وتمويلا في آن واحد تعود أرباحه على المصرف وعلى العملاء، وقد أخذت هذه المعاملة المصرفية جدلا كبيرا بين الفقهاء والإقتصاديين بين مؤيد ومعارض، إلا أنه إستقر الرأي على إجازتها بالدليل الشرعي الإستقرائي لمجموع النصوص القرآنية والنبوية وما إستقر عليه الواقع الإقتصادي والفقه، وهي تتم بين الأفراد وتقوم بها المصارف.

1.2- المراجعة بين الأفراد.

المراجعة أحد البيوع الشرعية التي تقوم على البيع والشراء وهما جوهر المعاملات التجارية، تتطلب معرفة تامة بأمور ثلاثة مجتمعة وهي السوق، السلع والناس، وستعرف عليها وعلى حكمها من جهة (الفرع الأول) وعلى شروطها من جهة ثانية (الفرع الثاني).

1.1.2 تعريف المراجعة وحكمها: للمراجعة تعريف لغوي وآخر اصطلاح (أولا) وحكمها استقرائيا من الكتاب والسنة الشريفة (ثانيا).

أولاً- تعريف المراجعة.

(أ)- المراجعة لغة: تعرف المراجعة بالزيادة، راجته على سلعة، أي أعطيته ربحا، ويقال: أربح ببضاعته، وراجحه على بضاعته: أعطاه ربحا، العرب تقول رجت تجارتها إذا ربح صاحبها فيها وتجارة راجحة: يربح فيهاⁱⁱⁱ.

(ب)- المراجعة اصطلاحا: عند الحنفية: عرف الكاساني بيع المراجعة بأنه: "بيع يمثل الثمن الأول مع زيادة ربح"^{iv}. عند المالكية: "بيع السلعة بالثمن الذي إشتراها به وزيادة ربح معلوم لهما"^v، عند الشافعية: "عقد بني فيه على ثمن البيع الأول مع زيادة"^{vi}، عند الحنابلة: "هو البيع برأس المال وربح معلوم"^{vii}.

نجد أن التعاريف وإن اختلفت في الصياغة إلا أنها تتحد في الدلالة فهي تدور حول بيع السلعة بثمن شرائها وزيادة الربح.

(ثانيا)- حكم المراجعة: إتفق الفقهاء على جواز بيع المراجعة ومشروعيتها، وذلك من الكتاب والسنة والإجماع، وهذه أدلة ذلك:

أ)- من القرآن الكريم.

- قوله تعالى "وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ"^{viii}، ووجه الدلالة أن المراجعة ابتغاء للفضل من البيع، وقوله سبحانه "وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا"^{ix} فالآية تحلل البيع مهما كان.

- أن الأصل في كل المعاملات الإباحة إلا إذا جاء نص خاص صريح الدلالة يرضعه ويحرمه، فالشرع الإسلامي لم يضع من البيوع والمعاملات إلا ما إشتغل على ظلم وهو أساس تحريم الربا والإحتكار والغش ونحوها.

ب)- من السنة الشريفة: تم الإستدلال ب:

- ورد في المجمع عليه في السرائر: "إذا اختلف الجنسان فبيعوا كيف شئتم، إذا كان يدا بيد" يدل هذا الحديث على جواز بيع السلعة بأكثر من رأس مال، وقوله أيضا عليه الصلاة والسلام: "إنما البيع عن تراض" أخرجه ابن حبان، وابن ماجه.

- عن رفاعه بن رافع أن النبي صلى الله عليه وسلم سئل: أي الكسب أطيب؟ قال: "عمل الرجل بيده، وكل بيع مبرور".

(ج-) من الإجماع: يرى جمهور الفقهاء أن بيع المراجعة من البيوع الجائزة شرعا ولا كراهة فيه، قال الماوردي: " وأما بيع المراجعة فصورته أن يقول أبيعك هذا الثوب مراجعة على أن الشراء مئة درهم وأربح في كل عشرة واحد فهذا بيع جائز لا يكره". وقال الشوكاني: " هذا بيع أذن الله سبحانه به بقوله " يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ۚ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا "x ويقله تعالى " وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا " وهذا يشمل كل بيع كائنا ما كان إذا لم يصحبه مانع شرعي أو يفقد فيه التراضي^{xi}.

2.1.2 شروط المراجعة: لكي تصح المراجعة يشترط فيها عدة شروط، بأن يكون العقد الأول صحيحا(أولا) وأن يكون الثمن الأول معلوما للمشتري الثاني(ثانيا)، وأن يكون الربح معلوما(رابعا)، وأن يكون رأس المال مثليا(خامسا)، أن لا يترتب على المراجعة ربا(سادسا).

أولا-) أن يكون العقد صحيحا: إذا كان العقد الأول فاسدا لم يجوز بيع المراجعة، لأنها بيع بالثمن الأول مع زيادة الربح، لأن البيوع الفاسدة باتفاق الفقهاء حكمها الرد، أي يرد البائع الثمن والمشتري الشيء المبيع^{xii}.

ثانيا-) علم المشتري الثاني بالثمن الأول: العلم بالثمن هو شرط صحة كافة البيوع، فيشترط العلم بالثمن الأول لأنه سيكون الثمن في البيع الثاني الذي حصلت فيه المراجعة، مضافا إليه مقدار الربح، فإذا لم يكن الثمن معلوما كان البيع فاسدا^{xiii}.

ثالثا-) العلم بالربح: يشترط كذلك أن يكون الربح معلوما، لأنه نقص في الثمن والعلم بالثمن شرط صحة كل البيوع، فالعلم به فرع عن العلم بالثمن وهذا متفق عليه بين جميع الفقهاء^{xiv}.

رابعا-) أن يكون رأس المال مثليا: أن يكون رأس المال من ذوات الأمثال، لأن المراجعة بيع بمثل الثمن الأول وزيادة، فيقتضي أن يكون الثمن الأول مما له مثل، وهو شرط جوار المراجعة على الإطلاق، فأرأس المال لا يخلو إما أن يكون مما له مثل كالمكيلات، والموزونات والعدديات المتقاربة، وإما يكون مما لا مثل له من الذرعيات والمعدودات المتفاوتة، فالنوع الأول يجوز بيعه مراجعة على الثمن الأول، والنوع الثاني لا يجوز فيه ذلك، فالمراجعة حسب الرأي الراجح للفقهاء مبنية على الأمانة وإجتنب الريبة، فإذا تركنا للبائع أمر تقويم العرض لتحديد الثمن الأول فهذا يفتح بابا واسعا إلى التفريط والخيانة أو الخطأ على أحسن الأحوال، وذلك يتناقض مع الفكرة الأساسية في بيع المراجعة وهي الصدق والأمانة^{xv}.

خامسا-) أن لا يترتب على المراجعة ربا: كمن إشتري المكيل أو الموزون بجنسه مثلا بمثل لم يجوز له أن يبيعه مراجعة، لأنها بيع بالثمن الأول وزيادة ربح، والزيادة في أموال الربا تكون ربا لا ربحا، أما باختلاف الجنس فلا بأس بالمراجعة^{xvi}.

2.2- المراجعة في البنوك الإسلامية.

التطبيق العملي للتمويل عن طريق المراجعة في البنوك الإسلامية يأخذ صيغة بيع المراجعة للآمر بالشراء، وهو يتكون من وعد بالشراء وبيع مراجعة، يتجلى مفهومها من خلال تعريفها وتبيان حكمها وخطوات بيع المراجعة للآمر بالشراء في التطبيق المصرفي الإسلامي.

1.2.2- مفهوم المراجعة للآمر بالشراء: يتجلى مفهوم المراجعة للآمر بالشراء من خلال تبيان تعريفها من جهة وصورها (أولا) والتطرق إلى حكمها من خلال تبيان معرفة الفقهاء لها والتعامل بها منذ القدم (ثانيا).

أولا- تعريف المراجعة للآمر بالشراء وصورها.

أ- تعريف بيع المراجعة للآمر بالشراء: قيام البنك بتنفيذ طلب المتعاقد معه على أساس شراء الأول ما يطلبه الثاني بالنقد الذي يدفعه البنك كليا أو جزئيا وذلك في مقابل إلتزام الطالب بشراء ما أمر به، وحسب الربح المتفق عليه عند الابتداء^{xvii}، ويعرف

أيضا بأنه " طلب شراء للحصول على مبيع موصوف مقدم من عميل إلى مصرف يقابله قبول من المصرف ووعده من الطرفين الأول بالشراء والثاني بالبيع بثمن وريح يتفق عليهما مسبقا^{xviii}.

^{xix} يتجلى لنا من خلال التعريفات المختلفة للبيع بالمراجحة للآمر بالشراء أنه:

- ثلاثي الأطراف وهم : الأمر بالشراء، المصرف الإسلامي، البائع.
- يتم بخطوات محددة.
- يتكون من عدة عقود وهي وعد بالشراء من العميل للمصرف ووعده بالبيع من المصرف للعميل، يشتري المصرف السلعة من البائع ويوقع على عقد بيع بين المصرف والبائع، عقد بيع بين الأمر بالشراء والمصرف الإسلامي.^{xx}

ب- صور المراجحة للآمر بالشراء: يمكن حصر المراجحة للآمر بالشراء في صورتين^{xxi}:

الصورة الأولى : المواعدة غير الملزمة للطرفين.

فالتواعد حاصل من العميل بالشراء، ومن المصرف بالبيع، إلا أنه غير ملزم لأي منهما منها، يمكن تقسيمها إلى حالتين :

- مواعدة غير ملزمة مع عدم ذكر مقدار الربح.
- مواعدة غير ملزمة مع ذكر مقدار الربح.

الصورة الثانية : المواعدة الملزمة للطرفين.

- يلتزم كلا الطرفين بوعده، المصرف بشراء السلعة ثم يبيعها على العميل بالثمن المتفق عليه قدرا وأجلا وربحا، والعميل بشرائها منه.

ثانيا- حكم المراجحة للآمر بالشراء.

أ- حكم المواعدة غير الملزمة للطرفين (الصورة الأولى): بالنسبة للمواعدة غير الملزمة للطرفين مع عدم ذكر مقدار الربح الظاهر فيها الجواز عند الحنفية، والمالكية، والشافعية، والحنابلة^{xxii}.

أما بالنسبة للمواعدة غير الملزمة للطرفين مع ذكر مقدار الربح، فالحنفية والشافعية والحنابلة يقولون بجوازه^{xxiii}، أما المالكية فيقولون بالمنع^{xxiv}، ولعل الراجح هو الجواز لأن الممنوع ما كان فيه قرض بزيادة، من جهتهم الفقهاء المعاصرين يقولون بجواز هاتان الحالتان^{xxv}.

ب- حكم المواعدة الملزمة للطرفين أو أحدهما (الصورة الثانية): يختلف المعاصرون في بيع المراجحة بصورته الملزمة للطرفين أو لأحدهما فكان على قولين، القول الأول بالإباحة والصحة واستدل أصحابه^{xxvi}، بأن الأصل في المعاملات الإباحة إلا ما ورد دليل على تحريمه، كما أن الشريعة الإسلامية مبنية على التيسير ورفع الحرج، وأن المعاملات مبنية على مراعاة العلل والمصالح، كما قيس عقد المراجحة للآمر بالشراء على عقد الإستصناع عند الحنفية، زد إلى ذلك أن الوفاء بالوعد واجب ديانة ويجوز الإلزام به قضاء، فيجوز أن يكون الوعد لازما للمتعاقدين في بيع المراجحة للآمر بالشراء^{xxvii}.

أما القول الثاني فهو حرمة بيع المراجحة للآمر بالشراء إذا كان الوعد ملزما للمتعاقدين وقد استدل أصحاب^{xxviii} هذا القول بأدلة كثيرة منها :

- قوله تعالى : " يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ ﴿٢٧٨﴾ فَإِنْ لَمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ ۖ وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلُمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ ﴿٢٧٩﴾ " فَإِنْ

وقوله " وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ﴿٢٧٥﴾"، من خلال هاتين الآيتين نفهم صراحة تحريم الله عز وجل لربا، وبيع المراجعة للآمر بالشراء من باب الحيلة على الإفراض بالربا، فهو تحيل في بيع دراهم بدراهم أكثر منها إلى أجل بينهما سلعة محللة، وهذا غير جائز.

كما نهي الرسول صلى الله عليه وسلم عن بيعتين في بيعة^{xxix}، فهذا العقد يشتمل على عدة عقود في عقد وبالتالي فهو داخل في النهي الذي جاء في الحديث.

كما نهي رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيع السلعة قبل امتلاكها^{xxx}، وفي بيع المراجعة للآمر بالشراء يقوم البنك ببيع السلعة للعميل قبل دخولها تحت ملكيته، وهذا غير جائز شرعا.

كما نهي النبي صلى الله عليه وسلم عن بيع الكالئ بالكالئ^{xxxi}، فبيع المراجعة للآمر بالشراء يدخل في لبيع الكالئ بالكالئ، لأن البنك يبيع سلعة المؤجلة التي لم يشتريها بعد، والعميل يدفع الثمن مؤجلا بالتقسيط.

زد إلى ذلك أن الوفاء بالوعد مستحب وليس واجبا، وهذه المعاملة مبنية على القول بوجوب الوفاء بالوعد، وفي ذلك مخالفة لرأي جمهور العلماء^{xxxii}.

مما سبق نستنتج أن حكم المراجعة للآمر بالشراء في حالة المواعدة الملزمة للطرفين أو لأحدهما على قولين : الإباحة والصحة وذهب إليه جماعة من العلماء، وبه جاءت توصية مؤتمر المصرف الإسلامي بدبي، وفتوى ندوة البركة للاقتصاد الإسلامي، أما القول الثاني فهو بالتحريم والبطالان وهو قول جماعة من العلماء، وبه صدر قرار مجمع الفقه الإسلامي بجدة في دورته الخامسة^{xxxiii}.

2.2.2- الإطار العملي لبيع المراجعة للآمر بالشراء في التطبيق المصرفي الإسلامي.

المراجعة من صيغ التمويل الإسلامي قصير ومتوسط الأجل ويمكن تطبيقها في كافة مجالات النشاط الإقتصادي الزراعي، صناعي، تجاري، حربي، وهي تحتاج من أجل منحها إلى معايير (أولا) وإلى إجراءات تنفيذية للقيام بها (ثانيا).

أولاً- العوامل الأساسية لمنح التمويل: التمويل المصرفي علم قائم له أصوله وقواعده التي يجب مراعاتها عند منح التمويل وعند متابعتها، وأهم دعائم هذا العلم مجموعة من الأسس التي على الممول مراعاتها ليتأكد من أن العميل أهلا للتمويل فيمنح المصرف تمويلا وفق صيغة المراجعة للآمر بالشراء متى ما تأكد من توفر ثلاث عوامل :

أ)- العامل الشخصي: وهو بين مدى كفاءة العميل ومدى ما يتمتع به من نزاهة وقدرة وتفوق وخبرة، ودراسة تصرفاته وسلوكه للتوصل إلى مدى الثقة التي يمكن التماسها فيه.

ب)- العامل الإقتصادي: يتطلب ذلك التعرف على نوع نشاط العميل ووضعه داخل المجموعة الإقتصادية التي تزاوّل نفس نوع النشاط ومدى مساهمته في تحقيق الرواج الإقتصادي في البلاد ومدى تأثير نشاطه الجاري بالقوانين السارية.

ج)- العامل المالي: دراسة الحالة المالية للعميل والتعرف على مدى العجز للسيولة الذي طرأ عليه وأسباب وكيفية علاجه، وكذلك مدى ربحه، وهذا يبين مدى قدرته على الوفاء بالتزاماته^{xxxiv}.

ثانياً- آليات عملية المراجعة: يطلب العميل قي بيع المراجعة للآمر بالشراء من المصرف شراء سلعة يحدد جميع مواصفاتها وبعد ذلك يقوم هذا الأخير بشراء هذه السلعة ويمتلكها ثم يقوم ببيعها لطالب الشراء بالنسبة التي يتفقان عليها والتي تمثل الزيادة على رأس المال فتتمثل العملية في المراحل والإجراءات التالية:

أ)- طلب الشراء: طلب الشراء هو أول ما يتقدم به العميل للمصرف وهو ورقة تملأ بياناتها ويقدمها^{xxxv}.

- (ب)- الفحص الأولي للطلبات: تهدف هذه العملية إلى تكوين نظرة مبدئية عن العملية محل التمويل من خلال معرفة مجموعة من البيانات والمعلومات، وهي تتمثل في: بيانات شخصية عن مقدم الطلب، بيانات عن عملية المراجعة، بيانات عن استرداد البنك لعملية التمويل.
- (ج)- جمع وإستيفاء المعلومات والبيانات: يتم الاطلاع على جميع البيانات التي تم تحصيلها في المرحلة السابقة بما فيها ملف المستندات المقدمة من العميل والموجود بقسم المراجعات.
- (د)- البحث والدراسة: يقوم قسم الدراسات بالإطلاع على طلب التمويل، والبيانات الأخرى المقدمة من المتعامل ويهدف المصرف من ذلك إلى دراسة جدوى الطلب ومخاطره.
- (هـ)- موافقة إدارية بمنح العميل تمويل المراجعة: بعد استكمال جميع الإجراءات، وطلب الضمانات اللازمة يتم التوقيع من قبل المصرف، من خلال قرار إداري بالموافقة على الشروط والضمانات التي يحددها المصرف.
- (و)- إبرام الوعد بالشراء : بعد الموافقة على طلب الشراء الذي تقدم به العميل تلجأ بعض المصارف إلى إبرام عقد وعد أو ما يسمى تعهداً بالشراء.
- (ز)- توقيع إنفاقية الشراء بين المصرف والمورد (البائع): بعد قيام المصرف بتوقيع الوعد بالشراء، يقوم بتوقيع إتفاق الشراء بين المصرف باعتباره المشتري وبين البائع الأول، وبالتالي يتم تملك البضاعة من قبله، ثم يقوم حياة المبيع مباشرة، كما يتحمل المصرف مخاطر الهلاك للسلعة في هذه الفترة، وكذلك يتحمل مسؤولية تأمين المبيع.
- (ح)- إبرام عقد بيع المراجعة بين المصرف والعميل: في عقد مستقل عن الوعد بالشراء يقوم المصرف بإبرام عقد بيع المراجعة بين المصرف والعميل، ويتسلم العميل السلعة الذي يلتزم في المقابل بدفع الثمن للمصرف وذلك قد يكون في شكل أقساط متقاربة أو متباعدة.^{xxxvi}

3 - مخاطر التمويل بالمراجعة ووسائل الإحتياط المتاحة

إن الغرر والجهالة في المعاملات تؤدي إلى المخاطرة ومنه إلى ضياع الأموال، فالمخاطرة غالباً ما تكون احتمالية تعرض المصرف إلى خسائر غير متوقعة وغير مخطط لها أو تذبذب العائد المتوقع على استثمار معين، فالمخاطرة في المراجعة تختلف في المراجعة البسيطة عنها في المراجعة للآمر بالشراء وفي المقابل هناك وسائل للاحتياط والحد من هذه المخاطر.

1.3- مخاطر التمويل بالمراجعة.

يتميز العمل المصرفي الإسلامي بخصائص ذاتية نابعة من طبيعة عمله تجعله قادراً على مواجهة المخاطر والميل إلى الإستقرار كون أساليب عمله تقوم على الأصول الحقيقية لا الوهمية، إلا أن تطور الصناعة المصرفية فرض العديد من المخاطر الجديدة، وبيع المراجعة يعد من أهمها وهي أحد أنواع بيع الأمانة التي يلتزم البائع بأن يخبر المشتري بأصل الثمن الذي اشترى به السلعة أو التكلفة (بإضافة المصروفات المعتادة)، ويتوقف ذلك على أمانة البائع، فهناك مخاطر تتعلق بالمراجعة البسيطة ومخاطر تتعلق بالمراجعة للآمر بالشراء.

1.1.3- مخاطر المراجعة البسيطة: المخاطرة في العرف المصرفي هي الانحراف عن العائد المتوقع نتيجة أي عملية، أو قرار ائتماني ينطوي على حالة عدم التأكد فيما يتعلق بذلك العائد، وهي أن ينشأ الخطر عندما يكون هناك احتمال لأكثر من نتيجة والحصول النهائية غير معروفة.^{xxxvii}

بما أن المراجعة البسيطة هي تلك التي يقوم البنك بشراء سلعة بقصد إعادة بيعها دون أن يكون هناك طرف آخر أمر بالشراء ولذلك فإن السلعة تبقى في حوزة البنك حين توفر من يشتري هذه السلعة بتكلفتها بالإضافة إلى ربح محدد.

تطبيق هذه الصيغة يتطلب المرور بمرحلتين :

- إقتناء المصرف للسلعة لعرضها للبيع، فهي بذلك مخزون للمصرف وتعرض لمخاطر تقلبات الأسعار، هذه المخاطر تنتج عن التحركات غير الموازية في أسعار السلع التي تم التعاقد عليها فعلا مع الجهات الموردة لهذه السلع مما يجعل تسويقها في غاية الصعوبة، زد إلى ذلك مخاطر السيولة الناجمة عن عدم قدرة المصرف على تمويل عقود المراجعات الجديدة، بسبب نقص السيولة^{xxxviii}.

- هذه المرحلة تتعلق ببيع السلعة مراجعة للمشتري بالأجل وفي هذه الحالة قد لا يستطيع المصرف تحصيل الدين القائم على المشتري وهو ما يطلق عليه مخاطر عدم دفع الطرف المتعامل معه أي المخاطر الائتمانية^{xxxix}.

بالإضافة إلى أن هناك أخطاء قد يتسبب في حدوثها موظفي البنك أو أنظمتهم أو العمليات قد تؤدي إلى خسارة البنك لجزء من دينه نتيجة هذه الأخطاء وهي ما يعرف بالمخاطر التشغيلية^{xl}.

يصاحب هذه الأخير المخاطر القانونية وهي تشمل الخسائر الناجمة عن الغرامات والعقوبات والجزاءات التي يتعرض لها المصرف في حالة عدم تطبيق أو التطبيق غير الملائم للأحكام القانونية أو التعاقدية، أو التي تنشأ نتيجة لعدم صياغة الحقوق والالتزامات التعاقدية بين المصرف والطرف المقابل بطريقة سليمة^{xli}.

فضلا عما سبق تعرض هذه الصيغة لمخاطر السمعة، وهي تنتج عن كل ما له تأثير مباشر أو غير مباشر على سمعة البنك، خاصة وأن صيغ الاستثمار الإسلامي تقوم على أسس عالية ويقع عليها النصيب الأكبر من الخسائر في بعض الحالات^{xlii}.

2.1.3- مخاطر المراجعة للآمر بالشراء مع الاستئناس بتطبيقها في بنك البركة الجزائري: نتناول مخاطر المراجعة للآمر بالشراء بصورتها (مراجعة للآمر بالشراء مع وعد ملزم بالشراء ومراجعة للآمر بالشراء مع وعد غير ملزم) (أولا) ، ونتطرق من جهة أخرى إلى مخاطر هذه الصيغة كما يطبقها بنك البركة الجزائري (ثانيا).

أولاً- مخاطر المراجعة للآمر بالشراء بصورتها:

أ- المراجعة للآمر بالشراء مع وعد ملزم : وهي أن يقوم المصرف بشراء السلعة بناء على وعد ملزم من الأمر بالشراء وذلك بقصد إعادة بيعها له بإجمالي تكلفه السلعة مضافا إليه الربح المتفق عليه بين الطرفين، إن هذا النوع من المراجعة بصيغته هذه، يتعرض للمخاطر التشغيلية والقانونية وكذلك مخاطر السمعة التي سبق التطرق إليها في الصيغة الأولى.

يتعرض المصرف لمخاطر السيولة الناجمة عن عدم قدرة المصرف على تمويل عقود المراجعات الجديدة التي تستوفي الشروط اللازمة. ضف إلى ذلك مخاطر عدم السداد، إذ يتعرض المصرف إلى مخاطر عدم دفع الأمر بالشراء للدين المترتب عليه، مما يعرض المصرف إلى مخاطر الأجل التي تنجم عن قابلية عدم سداد العميل للأقساط المحدد في المواعيد المتفق عليها مع قدرته على ذلك^{xliii}. إلا أن مخاطر تغير السعر لا تواجه هذه الصيغة لأن المصرف سيبيع السلعة للآمر بالشراء بنفس سعر الشراء وأي تكاليف إضافية مع إضافة هامش ربح متفق عليه، وبالتالي عدم تعرض المصرف لمخاطر السوق^{xliv}.

ب - المراجعة للآمر بالشراء مع وعد غير ملزم : المصرف وفق هذه الصيغة يتعرض لمخاطر مختلفة وهي:

بالإضافة إلى المخاطر التشغيلية والمخاطر القانونية ومخاطر السمعة التي نلاحظ أنها تتحد في وقوعها جميع صيغ المراجعة بسيطة كانت أو للآمر بالشراء، فإن احتمال نكول الأمر

بالشراء، عند شراء السلعة من قبل المصرف، فإن هذا الأخير مضطر لبيع السلعة في السوق لطرف آخر وهو ما يعرضه لمخاطر انخفاض السعر وبالتالي لمخاطر السوق^{xlvi}.

ثانياً- مخاطر المراجحة للآمر بالشراء في بنك البركة الجزائري: بنك الركة يتدخل بصفته المشتري الأول بالنسبة للمورد، وكبائع بالنسبة للمشتري مقدم الأمر بالشراء (العميل)، فيشتري البك السلع نقداً أو لأجل ويبيعها نقداً أو بتمويل لعميله، مضافاً إليه عامل الربح المتفق عليه مابين الطرفين، وهذا مايعبر عنه بالمراجحة، ويعتبر أهم عقود التمويل بالبيع لدى بنك البركة الجزائري، لسهولة تطبيقه عملياً، ولحاجته للعائد السريع مع الحفاظ على السيولة، ليستطيع أن يثبت قدمه في السوق المصرفية جعلت إدارة البنك أكثر مخصصات الحساب لتمويلات قصيرة الأجل لاعتبارها الأقل مخاطرة، وبذلك همشت تمويل الاستثمارات طويلة الأجل.

تنشأ مخاطر تمويل بنك البركة عملاءه بصيغة المراجحة القائمة على أساس المدائيات من مصدرين اثنين :

أ- عدم تنفيذ العميل (الآمر بالشراء) الالتزام ونكوله عن الشراء: قد لا يرغب العميل أو لا يقدر على تنفيذ ما التزم به من الوعد بالعقد خاصة بعد شراء المصرف للسلعة وتملكها فتنشأ المخاطر، مثال ذلك طلب العميل من البنك شراء معدات فلاحية، وعدل هذا العميل عن هذه الصفقة لأي سبب كان، فقد يتحمل البنك خسارة من رأس مال السلعة بعد إعادة بيعها إلى طرف ثالث بأقل من قيمتها الاسمية، وقد يتعدى ضرر نكول الأمر بالشراء إلى تعطيل رأس المال كله إذا لم يجد البنك لها تصريفاً.^{xlvi}

ب- ممانلة العميل وعدم التزامه كمدين بدفع أقساط الديون الناشئة عن عقد المراجحة في مواعيدها المتفق عليها : على عكس الحالة الأولى يكون العميل في هذه الحالة قادراً على الوفاء بالتزاماته التعاقدية، ولكنه يمتنع فيفوت بذلك على البنك فرصة إعادة استثمار هذه الأموال، وهذا ما يعرف في علم الاقتصاد بالمخاطر الائتمانية وهي من المخاطر التي تعرقل المسار التنموي للمصارف الإسلامية.^{xlvi}

2.3- الإحتياط ضد مخاطر التمويل بالمراجحة.

المخاطرة هي إحتمالية تعرض المصرف إلى خسائر غير متوقعة وغير مخطط لها أو تذبذب العائد المتوقع على استثمار معين، وعلى الرغم من كون صيغة البيع بالمراجحة أقل الصيغ تعرضاً للمخاطر، فإدارة المخاطر هي عبارة عن منهج علمي للتعامل مع المخاطر عن طريق استعمال وسائل إحتياط ضد مخاطر التمويل بالمراجحة من جهة وتحويل المخاطرة من جهة أخرى .

1.2.3- وسائل الإحتياط ضد مخاطر التمويل بالمراجحة: تتبع المصارف لمواجهة والتحوط من المخاطر التي تعترضها خلال عملية المراجحة إستراتيجية تتمثل في جميع الإجراءات التي تقوم بها الإدارة للحد من الآثار السلبية الناتجة عن المخاطر وذلك بالاستعانة بعدة وسائل (أولاً)، تطبيق بنك البركة لوسائل الإحتياط ضد مخاطر المراجحة (ثانياً).

أولاً)- وسائل التحوط ضد مخاطر التمويل بالمراجحة.

أ- إدراج شروط لتجنب المخاطر : نضرب مثلاً للشروط التي يمكن الأخذ بها كضمانات إشتراط عدم تصرف أحد الشركاء في مال الشركة، أو إشتراط وضع أموال المشروع في أحد المصارف الإسلامية ، بحيث يتم السحب منها وفق حدود متفق عليها، التخزين المشترك للسلع، وشرط التعليق وهو ترتيب أمر لم يوجد على أمر لم يوجد كأن يشترط في عقد بيع الثمار، قطع الثمرة المباعة بعد يوم.

ب- التوثيق للحد مخاطر التمويل: للتوثيق أهمية كبيرة في العمل المصرفي الإسلامي لاسيما في حالة الاختلاف بينهما فتوثيق العقد يقوي مركز أحد الأطراف ولا يدع مجالا للشك، فالمصرف عند قيامه بإبرام عقد بيع بالمراجحة يقوم بكتابة العقد وتوثيقه بالصورة التي تحدد حقوق والتزامات كل طرف.

ج- الضمان الشخصي: في بيع المراجحة يتمثل الضمان الشخصي في ضرورة الحصول على المعلومات عن العميل من حيث الخبرة والمؤهلات، والسلوك المالي والعائلي، والدخل، وطبيعة النشاط، للتأكد من كفاءتهم، وذمتهم المالية، ومدى جدارتهم بالتمويل، فالاعتماد يكون على مجموعة من الصفات الخلقية والمالية.

د- توزيع المخاطر عن طريق الصكوك الإسلامية: الصكوك الإسلامية هي وثائق متساوية القيمة تمثل حصصا شائعة في ملكية أعيان أو منافع أو خدمات أو في ملكية موجودات مشروع معين أو نشاط استثماري خاص وذلك بعد تحصيل قيمة الصكوك وقفل باب الاكتتاب، وبدأ استخدامه فيما أصدرت من أجله^{xlvi}.

أما بالنسبة لصكوك المراجحة فهي تعرف بأنها وثائق متساوية القيمة يتم إصدارها لتمويل شراء سلعة المراجحة، وتصبح سلعة المراجحة مملوكة لحملة الصكوك^{xlix}.

ثانيا- تطبيق بنك البركة الجزائري لوسائل التحوط من مخاطر التمويل بالمراجحة.

عند توقف العميل في بنك البركة عن دفع الأقساط المستحقة وكان ميسرا، فهناك عدة تدابير يمكن اتخاذها من طرف البنك يمكنه من استرداد حقوقه من خلال استخدام الضمانات المقدمة إليه في استرداد حقه، يمكن أن يفرض مبلغا على الزبون كتعويض له عما حدث من أضرار نتيجة توقفه عن الدفع، في حالة تراجع الزبون عن طلبه بعد تنفيذه لخطوات الشراء ففي هذه الحالة يتخذ مجموعة من الإجراءات تتمثل في بيع السلعة بالسعر السائد في السوق، ويمكن أخذ الدفعة المقدمة في مرحلة المواعدة لضمان الجدية، ويمكن إحالة الأمر إلى القضاء.

2.2.3- تحويل المخاطرة: إن عملية نقل المخاطرة من شخص لا يرغب في تحملها إلى طرف آخر يبدي استعدادا لتحملها مقابل ثمن أو إستعداد المتحوط للتنازل عن جانب من إمكانية تحقيق الربح مقابل أن يتحمل شخص آخر جزءا من المخاطرة ويتم ذلك عن طريق التوريق وعن طريق التأمين التكافلي، وشراء المصرف لسلعة بشرط ضمان شامل لها ولصلاحياتها أو بشرط يغطي العيب الخفي.

أولا)- التوريق: هو تحويل القروض وأدوات الديون غير السائلة إلى أوراق مالية سائلة (أسهم أو سندات) قابلة للتداول في أسواق المال، وهي أوراق تستند إلى ضمانات عينية أو مالية ذات تدفقات نقدية متوقعة، ولا تستند إلى مجرد القدرة المتوقعة للمدين على السداد من خلال إلتزامه العام بالوفاء بالدين¹.

ثانيا)- التأمين التعاوني لتوزيع المخاطر: يتم تغطية جزء من المخاطر عن طريق التأمين التعاوني وهو من أهم أنواع التأمين المنتشرة في العالم، والهدف من تكوين التعاونيات هو حماية الأعضاء المشتركين في الجمعية عند تعرض أحدهم لمخاطر محددة الجميع لجبر عثرة المتضرر، وهذه التعاونيات تقوم على أساس التعاون على البر والتقوى دون إجبار².

ثالثا)- شراء المصرف لسلعة بشرط ضمان شامل لها ولصلاحياتها أو بشرط يغطي العيب الخفي: تعد الخيارات الفقهية تشكل مجموعة من الضمانات التي تتيح للمعاملات الإستقرار وتنام الرضا والسلامة من العيوب الخفية.

4- الخلاصة:

تعد المراجحة من أبرز أنشطة المصارف الإسلامية، من حيث كونها بيعا وتمويلا في آن واحد تعود أرباحه على المصرف وعلى العملاء، وقد أخذت هذه المعاملة المصرفية جدلا كبيرا بين الفقهاء والإقتصاديين بين مؤيد ومعارض، إلا أنه إستقر الرأي على

إجازتها، فأضحت في الوقت الراهن أحسن بديلا عن المعاملات المصرفية الربوية التي تجرّيها المصارف التقليدية، طالما كان تطبيقها صحيحا ولا يتسنى ذلك إلا بتوفر شروطها، بأن يكون العقد الأول صحيحا وأن يكون الثمن الأول معلوما للمشتري الثاني، وأن يكون الربح معلوما، وأن يكون رأس المال مثليا، أن لا يترتب على المراجعة ربا.

يأخذ بيع المراجعة شكلين بأن تكون بين الأفراد وهي ما يطلق عليه المراجعة البسيطة، والتطبيق العملي للتمويل عن طريق المراجعة في البنوك الإسلامية يأخذ صيغة بيع المراجعة للآمر بالشراء، وهو يتكون من وعد بالشراء وبيع مراجعة.

إن إتباع أسلوب المراجعة والمراجعة للآمر بالشراء وفقا للمعايير والضوابط الشرعية لا ترتفع فيه نسبة المخاطر كما هو الشأن في أسلوب الإئتمان المصرفي، فالمراجعات عمليات بيع وشراء تجارية أي يجري التعامل فيها على سلع تضمن بذاتها ما يترتب عليها من التزامات مالية، إلا أنه تتعرض السلع نفسها للهلاك وهنا تأخذ المعاملة شكلا آخر من أشكال المسؤولية، ورغم هذا فإن المخاطرة التي هي إمكانية حدوث شيء ما بالصدفة تترتب على ذلك نتائج سيئة وخسارة كما وردت في قاموس أكسفورد، أمر لا مفر منه فتعددت المخاطر التي تلم ببيع المراجعة بصورتيه من مخاطر ائتمانية إلى أخرى تشغيلية فضلا عن مخاطر السمعة والمخاطر القانونية، مما استلزم اعتماد المصارف على إستراتيجية إدارة المخاطر لمواجهةها والتحوط منها عن طريق إتباع أسلوب الاشتراطات وتوفير الضمانات فضلا عن توزيع المخاطر وتحويلها، وإن بدا لنا الشكل الإيجابي لبيع المراجعة لما تجنبه للمتعامل بها من مخاطر إلا أن عزوف الأفراد عن التعامل بها، يرجع إلى عدم تناولها بقوانين تبين تنظيمها وأحكامها وتراقب المصارف أثناء تطبيقها خاصة وأن هذه الأخيرة أصبحت تثقل كاهل المتعامل الفار من شبهة الربا وحرمتها في المصارف التقليدية ليرتقي بين أحضان مصارف تدعي تعاملها بالصيغ الإسلامية وتفرض عليه نسبة ربح عالية جدا.

5- قائمة المراجع :

- ⁱ - سورة البقرة، الآية 275.
- ⁱⁱ - سورة آل عمران، الآية 130.
- ⁱⁱⁱ - ابن منظور، لسان العرب، الجزء 5، دار صادر، بيروت، لبنان، الطبعة الثالثة، 1993، ص. 803.
- ^{iv} - علاء الدين أبي بكر بن سعود الكاساني الحنفي، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، جزء 7، دار إحياء التراث العربي، بيروت، لبنان، الطبعة الثانية 1998، ص. 3193.
- ^v - محمد بن أحمد بن عرفة الدسوقي المالكي، حاشية الدسوقي على الشرح، الجزء 3، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، 1996، ص. 130.
- ^{vi} - محمد بن أبي العباس أحمد بن حمزة بن شهاب الدين الرملي، نهاية المحتاج إلى شرح المنهاج، الجزء 4، ص. 106.
- ^{vii} - ابن قدامة المقدسي، المغني و يليه الشرح الكبير، الجزء 4، ص. 259.
- ^{viii} - سورة الجمعة، الآية 10.
- ^{ix} - سورة البقرة، الآية 275.
- ^x - سورة النساء، الآية 29.

- xi- حسام الدين موسى عفانة، بيع المرباحة للأمر بالشراء، دراسة تطبيقية في ضوء تجربة شركة بيت المال الفلسطيني، دون دار نشر، الطبعة الأولى، 1996، ص.15.
- xii- محمد محمود المكاوي، التمويل بالمرباحة في البنوك الإسلامية، دار الفكر والقانون، المنصورة، مصر، الطبعة الأولى، 2015.
- xiii- عبد العظيم أبو زيد، بيع المرباحة وتطبيقاته المعاصرة في المصارف الإسلامية، دار الفكر، دمشق، سوريا، الطبعة الأولى، 2004، ص.53.
- xiv- محمد فتحي محمد العتري، فقه المصارف الإسلامية بين المقاصد والوسائل، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2012، ص.155.
- xv- محمد محمود المكاوي، التمويل بالمرباحة في البنوك الإسلامية، المرجع السابق، ص.23.
- xvi- عبد العظيم أبو زيد، بيع المرباحة وتطبيقاته المعاصرة في المصارف الإسلامية، المرجع السابق، ص.62.
- xvii- محمد محمود المكاوي، التمويل بالمرباحة في البنوك الإسلامية، المرجع السابق، ص.49.
- xviii- حسام الدين موسى عفانة، بيع المرباحة للأمر بالشراء، دراسة تطبيقية في ضوء تجربة شركة بيت المال الفلسطيني، المرجع السابق، ص.21.
- xix
- xx- نداء خالد علي صبري، خصوصية التنظيم القانوني لعقد المرباحة للأمر بالشراء، مذكرة ماجستير في القانون الخاص، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، نابلس، فلسطين، 2015، ص.30.
- xxi- جعفر بن عبد الرحمان قصاص، بيع المرباحة للأمر بالشراء "دراسة فقهية" دراسة منشورة، 1423 هـ، ص 10.
- xxii- أحمد بن سالم ملحم، بيع المرباحة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، مكتبة الرسالة الحديثة، عمان، الطبعة الأولى، 1998، ص 112 إلى 120.
- xxiii- السرخسي، المبسوط، ج4، ص 34، ج6، الشافعي، محمد بن إدريس، الأم، ج3، ص 39، ابن القيم الجوزية، إعلام الموقعين، ج4، ص 29.
- xxiv- ابن جزي، القوانين الفقهية، ج2، ص123.
- xxv- أحمد بن سالم ملحم، بيع المرباحة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، المرجع السابق، ص 151.
- xxvi- من أصحاب هذا القول الدكتور يوسف القرضاوي، والصادق محمد الأمين الضرير، وعبد الستار أبو غدة، ومحمد عبده عمر، وإبراهيم فاضل الدبو، ومحمد علي التسخيري، وعلي أحمد السالوس، راجع في هذا مجلة مجمع الفقه الإسلامي، عدد 5 ج2 ص 991، 1003، 1059، 1181، 1191، 1211.
- xxvii- سعاد سطحي، بيع المرباحة للأمر بالشراء (دراسة فقهية مدعمة بقرارات مجمع الفقه الإسلامي، مجلة المعيار، جامعة الأمير عبد القادر، العدد 14، ص ص 125-151، ص 141 إلى 143.
- xxviii- من أصحاب هذا القول الدكتور بكر بن عبد الله أبو زيد، وعبد الرحمان عبد الخالق، ورفيق المصري، ومحمد سليمان الأشقر راجع في ذلك بيع المرباحة كما تجريه المصارف الإسلامية.
- xxix- ن أبي هريرة أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: "من باع بيعتين في بيعة فله أوكسهما أو الربا. أخرجه أبو داود (3461)، وابن حبان (4974)، والحاكم (2292).
- xxx - عن حكيم ابن حزام قال : سألت النبي صلى الله عليه وسلم فقلت : يا رسول الله : يأتييني الرجل البيع ليس عندي أبيع منه، ثم أبتاعه له من السوق؟ قال لا تبع ما ليس عندك أخرجه أبوداود، كتاب البيوع 2/105.

- xxxix- الحاكم، المستدرك، كتاب البيوع، باب البيوع، 2/65.
- xxxiii- سعاد سطحي، بيع المربحة للأمر بالشراء (دراسة فقهية مدعمة بقرارات مجمع الفقه الإسلامي، المرجع السابق، ص 145.
- xxxiii- جعفر بن عبد الرحمان قصاص، بيع المربحة للأمر بالشراء " دراسة فقهية "، المرجع السابق، ص 21.
- xxxiv- محمد محمود المكاوي، التمويل بالمربحة في البنوك الإسلامية، المرجع السابق، ص 256.
- xxxv- أهم البيانات التي تظهر في هذا الطلب : مواصفات السلعة المطلوب شراءها ومصدر شرائها، الثمن الأصلي والتكلفة في ضوء المعلومات المتاحة، نسبة الربح الذي يضيفه البائع على السلعة، كيفية السداد، شروط ومكان التسليم، راجع في هذا الشأن: عبد العظيم أبو زيد، بيع المربحة وتطبيقاته المعاصرة في المصارف الإسلامية، المرجع السابق، ص 239.
- xxxvi- عبد العظيم أبو زيد، بيع المربحة وتطبيقاته المعاصرة في المصارف الإسلامية، المرجع السابق، ص 242، راجع كذلك: نداء خالد علي صبري، خصوصية التنظيم القانوني لعقد المربحة للأمر بالشراء، رسالة لمتطلبات الحصول على درجة الماجستير في القانون الخاص بكلية الدراسات العليا في جامعة النجاح الوطنية، نابلس، فلسطين، 2015، ص 91-92.
- xxxvii- صالح مفتاح، إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية، ملتقى علمي دولي حول، الأزمة المالية والإقتصادية الدولية والحوكمة العالمية، جامعة فرحات عباس، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، سطيف، 20-21 أكتوبر 2009، ص 1-18، ص 3.
- xxxviii- بسريخ منى، نمر ربيحة، ميموني ياسين، إدارة مخاطر صيغة المربحة في التمويل المصرفي الإسلامي، Spatial and Journal of Economic Growth and Entrepreneurship JEJE، Year :2020، Vol.4، N.1، pp19-30، ص 25.
- xxxix- هناك عدة صور للمخاطر الائتمانية للمزيد من التفصيل راجع، حمزة محمود الزبيدي، إدارة الائتمان المصرفي والتحليل الائتماني، الوراق للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008، ص 178.
- xl - جاسم المناعي، إدارة المخاطر التشغيلية وكيفية احتساب المتطلبات الرأسمالية لها، صندوق النقد العربي، أبو ظبي، 2004، ص 8.
- xli- محمد محمود المكاوي، التمويل بالمربحة في البنوك الإسلامية، المرجع السابق، ص 368.
- xlii- غالب عوض الرفاعي وفيصل صادق عارضة، إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية، المؤتمر العلمي السنوي السابع بعنوان " إدارة المخاطر واقتصاد المعرفة"، جامعة الزيتونة الأردنية، كلية الاقتصاد والعلوم الادارية، الأردن، 16-18 أبريل 2007، ص 9.
- xliii- أحمد مجذوب أحمد علي، التمويل المصرفي الإسلامي بين صيغ المشاركات والمدائيات، بحوث ندوة البركة الرابع والثلاثون للاقتصاد الإسلامي، مملكة البحرين، الطبعة الأولى، 2012، ص 195.
- xliv- تسمى المخاطر التجارية أو مخاطر تقلبات الأسعار، وهي مخاطر مالية ناتجة عن تقلب قوى العرض والطلب وتقلب الأسعار في السوق، راجع منير محمود آدم محمد، مخاطر استخدام الصيغ الإسلامية وأثرها في أداء المصارف العاملة في

- السودان ، دراسة حالة بنك التضامن الإسلامي 2007- 2011م، بحث تكميلي لنيل درجة الماجستير في الاقتصاد التطبيقي، كلية الدراسات العليا والبحث العلمي، الخرطوم، السودان، 2012، ص.61.
- ^{xliv} - مخاطر السوق تنقسم إلى مخاطر سوق الأصول الحقيقية، ومخاطر سوق المال للمزيد من التفصيلات راجع : محمد محمود المكاوي، التمويل بالمرابحة في البنوك الإسلامية، المرجع السابق، ص.372.
- ^{xlvi} - سامي زعطوط ، عزوز مناصرة ، الودائع الاستثمارية وأساليب حمايتها من مخاطر التمويل بالمرابحة في بنك البركة الجزائري، مجلة الإحياء، المجلد، 20، العدد 26، سبتمبر 2020، ص-ص 355-384، ص 365.
- ^{xlvi} - سامي زعطوط ، عزوز مناصرة ، الودائع الاستثمارية وأساليب حمايتها من مخاطر التمويل بالمرابحة في بنك البركة الجزائري، المرجع السابق، ص 366.
- ^{xlvi} - نوال بن عمارة، الصكوك الإسلامية ودورها في تطوير السوق المالية الإسلامية تجربة السوق المالية الإسلامية- البحرين، مجلة الباحث، العدد 2011، 09، ورقة، الجزائر، ص ص 253-264، ص 254.
- ^{xlvi} - شعيب يونس، دور الصكوك الإسلامية الحكومية في دعم القطاعات الاقتصادية، جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية، مقال منشور، ص 6 .
- ⁱ - عبيد علي أحمد الحجازي، التوريق ومدى أهميته في ظل قانون الرهن العقاري، دار النهضة العربية، مصر، 2001، ص.10.
- ^{li} - محمد محمود المكاوي، التمويل بالمرابحة في البنوك الإسلامية، المرجع السابق، ص 488.