

## ماهية عقد البيع بالمراوحة

-دراسة مقارنة-<sup>(\*)</sup>

**الباحث ضحى محمد أيوب**  
**د. يسرى وليد إبراهيم**  
**أستاذ القانون المدني المساعد**  
**كلية الحقوق / جامعة الموصل**

### المستخلص

يعد عقد البيع بالمراوحة من بيوعات الأمانة التي تؤسس على ثقة المشتري بالبائع واطمئنانه بالسعر الذي عرضه عليه هذا البائع، فعقد البيع بالمراوحة هو البيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح، يؤسس هذا العقد على الثقة والأمانة والصدق التي يتحلى بها البائع والتي اطمأن المشتري إليها فلجأ إلى التعاقد معه، يقسم عقد البيع بالمراوحة إلى قسمين، القسم الأول المرابحة العادية ويقصد بها أن يشتري شخص ما سلعة بثمن ثم يبيعهها لآخر بالثمن الأول مع زيادة ربح فهو هنا يشتري لنفسه طلب مسبق ثم يقوم بعرضها للبيع مرابحة، أما القسم الثاني المرابحة للأمر بالشراء ويقصد بها أن يطلب أحد المتعاقدين من الآخر شراء سلعة معينة مسماة وموصوفة ثم يعده بشرائها منه وتربحها فيها، فيقوم المأمور في حال الاتفاق المبدئي بشراء السلعة المطلوبة وذلك وفق مواصفاتها ثم يقوم بعرضها على طالبها بتكلفتها على المأمور وزيادة ربح مسمى وهو ما اتفق عليه منذ البداية، فإذا قبل الأمر بالشراء هذا العرض انعقد البيع مرابحة بين الطرفين. وأخيراً انتهى البحث بخاتمة تضم النتائج والتوصيات.

الكلمات المفتاحية: عقد التمويل، المصارف الإسلامية، عقد البيع.

### Abstract

That selling contract with gaining consider one of the secretarial selling which depend on confidence in treating between the seller and buyer in the price which showed by

(\*) أستلم البحث في ٢٠١٨/٩/٣ \*\*\* قبل للنشر في ٢٠١٨/٩/١٦.

the buyer, this contract is buying with the same first price with an increase as a gain, this contract build on the confidence, truth, and fidelity.

This contract divided into two parts: the first one is the normal gaining this means that one buy any good in price, then sell it to another in the same price with gain, the second part is one of the tow contractors ask to buy any good, and promise him to buy it and take him a gain over the real price.

Finally the research ending with conclusion consist of results and recommendations.

**Keywords: Financing contract, Islamic banks, sales contract.**

## المقدمة

### أولاً: أهمية البحث:

يعد بيع المرابحة من أهم العقود المعاصرة للتمويل في المصارف الإسلامية والتي نشأت بديلاً عن المعاملات الربوية السائدة لدى البنوك التقليدية.

### ثانياً: مشكلة البحث:

على الرغم من أهمية هذا العقد إلا انه لم يحظَ بالاهتمام الكافي من قبل المشرع إذ غفل الكثير من قواعده الأساسية.

### ثالثاً: هدف البحث:

يهدف هذا البحث إلى توضيح المقصود بعقد البيع مرابحة من النواحي اللغوية والفقهية والقانونية، كما يهدف هذا البحث إلى تجسيد وتحليل مفهوم الثقة المفترض شيوعها في هذا العقد بين الناس، ولاستكمال هذا البحث تم توضيح أقسامه.

### رابعاً: منهجية البحث:

اعتمد البحث على المنهج المقارن من خلال مقارنة المذاهب الفقهية مع بعضها للتوصل إلى أهم الآراء التي نظمت هذا الموضوع وهي القانون المدني العراقي والقانون المدني الأردني، فضلاً عن القانون المدني البحريني.

**خامساً: فرضية البحث:**

شيوخ عقد البيع بالمرابحة وتداوله بين الناس سيعزز مفهوم الثقة وبالتالي يؤدي إلى استقرار التعامل.

**سادساً: هيكلية البحث:**

المبحث الأول: تعريف عقد البيع بالمرابحة.

المطلب الأول: تعريف عقد البيع بالمرابحة لغةً.

المطلب الثاني: تعريف عقد البيع بالمرابحة في الفقه الإسلامي.

المطلب الثالث: تعريف عقد البيع بالمرابحة في القانون.

المبحث الثاني: أساس عقد البيع بالمرابحة وأقسامه.

المطلب الأول: أساس عقد البيع بالمرابحة.

المطلب الثاني: أقسام عقد البيع بالمرابحة.

**المبحث الأول****تعريف عقد البيع بالمرابحة**

لإعطاء تعريف عام وشامل لعقد البيع بالمرابحة، يجب الرجوع إلى كتب اللغة لبيان موقفهم من المرابحة ومن ثم يجب الاستعانة بكتب الفقه الإسلامي على اختلاف مذاهبه، للتعرف على هذا النوع من البيع خاصة، وأنه من البيوعات التجارية المشروعة، وبعد ذلك سيتضح تعريف عقد البيع بالمرابحة في القانون وعليه سيتم تقسيم هذا المبحث على المطالب الآتية:

المطلب الأول: تعريف عقد البيع بالمرابحة لغةً.

المطلب الثاني: تعريف عقد البيع بالمرابحة في الفقه الإسلامي.

المطلب الثالث: تعريف عقد البيع بالمرابحة في القانون.

## المطلب الأول

### تعريف عقد البيع بالمراوحة لغةً

المراوحة في اللغة هي مصدر من الفعل (ربح) والربح والربح معنىه النماء في التجارة، يقول ابن الأعرابي الربح والربح مثل البذل والبذل، وقال الجوهري مثل شبه وشبه وهو اسم ما ربحه وريح في تجارته يربح ربحاً وربحاً ورباحاً أي استشف والعرب تقول للرجل إذا دخل في التجارة بالربح والسماح<sup>(١)</sup>، وفي قوله تعالى: ((فَمَا رِيحَتْ تِجَارَتُهُمْ وَمَا كَانُوا مُهْتَدِينَ))<sup>(٢)</sup>، وهي مصدر من الربح وهي الزيادة<sup>(٣)</sup>.

## المطلب الثاني

### تعريف عقد البيع بالمراوحة في الفقه الإسلامي

عرفها أحد فقهاء المذهب الحنفي بأنها نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الأول مع زيادة ربح والمراد بالنقل في التعريف هو ليس النقل المطلق إنما هو النقل الصحيح الشرعي وليس مطلق النقل وقوله ما ملكه معناه أنه لا بد من دخول السلعة في ملك البائع مراوحة من أجل بيعها للمشتري مراوحة والمراد بالثمن الأول هو الثمن الذي عقد به بيع المراوحة لا ما نقد بالفعل فإذا اشترى بدراهم ودفع بها ثوباً فالثمن دراهم<sup>(٤)</sup>، وعرفها آخر على أنها تملك المبيع بمثل الثمن الأول مع زيادة<sup>(٥)</sup>، وبنفس المعنى لكن بلفظ مختلف عرفها آخر على أنها

(١) ابن منظور، لسان العرب، المجلد الرابع، الأحرف (ر-ز-س)، دار الحديث، القاهرة، ص ٣١.

(٢) سورة البقرة، الآية (١٦).

(٣) عبد الرحمن الجزيري، كتاب الفقه على المذاهب الأربعة، دار إحياء التراث العربي، لبنان، طبعة جديدة، ص ٢٦٢.

(٤) ينظر: كمال الدين بن الهمام، شرح فتح القدير، ج ٥، مطبعة مصطفى محمد، المكتبة التجارية، مصر، ط ١، ١٣١٥هـ، ص ٢٥٢ وما بعدها.

(٥) ينظر: فخر الدين عثمان الزيلعي، تبين الحقائق شرح كنز الدقائق، ج ٤، دار الكتب العلمية، لبنان، ط ١، ٢٠٠٠، ص ٤٢٢.

بيع ما شراهُ بما شراهُ وزيادة<sup>(١)</sup>، وعرفها آخر على أنها بيع بمثل الثمن الأول وزيادة ربح<sup>(٢)</sup>، من تعريفات المذهب الحنفي نجدها كلها متشابهة لكن بلفظ مختلف وعليه فالمراوحة لدى هذا المذهب هي البيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح معلوم.

وفي الفقه الشافعي عرفها أحدهم على أنها بيع بمثل الثمن الأول مع ربح موزع على أجزاءه<sup>(٣)</sup>، وعرفها آخر على أنها عقد بني الثمن فيه على ثمن المبيع الأول مع زيادة مثل أن يشتري شيء بمائة ثم يقول لغيره بعثك هذا بما اشتريته وبيع درهم لكل عشرة والتمن هو ما تراضى عليه المتبايعان ليكون عوضاً في عقد البيع الأول والمراد بتمن المبيع الأول عند الشافعية هو الثمن الذي لزم به البيع فيخرج عن الثمن الأول ما كان زائداً عما لزم به البيع<sup>(٤)</sup>.

أما في الفقه المالكي فعرفها أحدهم أنها بيع مرتب ثمنه على ثمن بيع تقدمه<sup>(٥)</sup>.

- 
- (١) ينظر: عبد الرحمن الكليبولي، مجمع الأنهر في شرح ملتقى الأبحر، المجلد ٣، دار الكتب العلمية، لبنان، ١٩٩٨، ط١، ص ١٠٦.
- (٢) ينظر: علاء الدين أبي بكر الكاساني، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، ج٥، دار المعرفة، بيروت- لبنان، ط١، ٢٠٠٠، ص ٣٥٨.
- (٣) ينظر: شمس الدين الرملي، نهاية المحتاج إلى شرح المنهاج في الفقه على مذهب الإمام الشافعي، المجلد ٤، دار الكتب العلمية، لبنان، ط٣، ٢٠٠٣، ص ١٠٦.
- (٤) أبي القاسم عبد الكريم بن محمد الرفاعي الشافعي، العزيز شرح الوجيز، ج٩، دار الكتب العلمية، بيروت- لبنان، ط١، ١٩٩٤، ص ٥؛ وأيضاً ابن إسحاق بن علي بن يوسف الشيرازي، المهذب، ج١، مطبعة عيسى البابي الحلبي، مصر، ص ٣٨٢.
- (٥) أبو بركات العدوي، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، ج٤، دار الكتب العلمية، لبنان، ط٢، ٢٠٠٣، ص ٢٥٧.

أما فقه الحنابلة فعرفها أحدهم على أنها البيع برأس المال وربح معلوم فيقول رأس مالي فيه مائة على أن اربح في كل عشرة درهماً<sup>(١)</sup>.

عند الجعفرية عرفها أحدهم بأنها بيع السلعة التي اشتراها البائع بزيادة على رأس مالها<sup>(٢)</sup>.

من خلال ما تقدم من تعريفات لعقد البيع بالمرابحة عند الفقهاء نجدها وإن تغيرت ألفاظها فمضمونها واحد وأنها لا تخرج عن معنى واحد وهو أن بيع المرابحة يقوم على أساس معرفة الثمن الأول للمشتري وبناء الثمن عليه مع ربح محدد يتفق عليه الطرفان لذا يمكن إيراد الملاحظات الآتية:

- ١- اتفق الفقهاء على أن المرابحة هي بيع البضاعة بسعر يمثل ربحاً للبائع.
- ٢- هي عقد بيع مطلق فإن المقابل فيها يكون نقد دائماً.
- ٣- إن عقد البيع بالمرابحة مشروع وصحيح وذلك لأن البائع يبيع ما يملكه.
- ٤- يسمى بعقد البيع بالمرابحة لأن ربحه معلوم منذ إبرام العقد.
- ٥- هو عقد من عقود الأمانة لأنه يؤسس على ثقة المشتري بالبائع واطمئنانه إلى السعر.

### المطلب الثالث

#### تعريف عقد البيع بالمرابحة في القانون

نظمت القوانين مدار البحث عقد البيع بالمرابحة، وهي وإن اختلفت في اللفظ لكنها متفقة في المعنى وعليه سيتم توضيح ذلك من خلال الفروع الآتية:

الفرع الأول: في القانون المدني العراقي.

الفرع الثاني: في القانون المدني الأردني.

الفرع الثالث: في القانون المدني البحريني.

(١) موفق الدين بن قدامة وشمس الدين بن قدامة المقدسي، المغني ويليهِ الشرح الكبير،

ج٤، طبعة جديدة، ص١٠٠ وأيضاً: علاء الدين المرادوي المصري، الإنصاف في معرفة

الراجح، ج٤، دار الكتب العلمية، لبنان، ط١، ١٩٩٧، ص٤٢٨.

(٢) أبو القاسم الخوئي، منهاج الصالحين في العبادات والمعاملات، ج٢، النجف، ص٥٨.

## الفرع الأول

### في القانون المدني العراقي رقم (٤٠) لسنة (١٩٥١)

كلمة المربحة هي نوع من أنواع بيوع الأمانة التي يقوم البيع والشراء فيها على أساس (رأس المال) وهو ثمن شراء السلعة وهي ما قامت به السلعة على البائع، ففي المربحة يتم إضافة نسبة مئوية معلومة أو مبلغ مقطوع إلى رأس المال، وتوالت الكتابة في موضوع عقد البيع بالمربحة إلا أن معظم الذين تناولوه لم يحددوا له تعريفاً دقيقاً جامع كما هو معروف في كتب الفقه الإسلامي<sup>(١)</sup>، في حين نص المشرع العراقي في المادة (٥٣٠) منه على تعريف عقد البيع بالمربحة بقوله:

(١) - يجوز البيع مربحة أو تولية أو وضعية أو إشراكاً.

- (٢) - والمربحة بيع بمثل الثمن الأول الذي اشترى به البائع مع زيادة ربح معلوم (...).
- يتضح من هذا النص أن المقصود بعقد البيع بالمربحة هو بيع السلعة بثمنها مع نسبة ربح للبائع، ومن خلال هذا التعريف يمكن إيراد الملاحظات الآتية:
- ١- عقد البيع بالمربحة من عقود الأمانة، لأن مضمونها أمانة البائع.
  - ٢- هي بيع السلعة مرة ثانية وبربح، فيستند على البيع الأول فهي طريقة لتداول السلع بين الناس مع إضافة ربح للبائع.
  - ٣- يجب أن يكون الثمن والربح معلوم لكي يتحقق الاستقرار في التعامل.

(١) د. جعفر جواد الفضلي، الوجيز في العقود المدنية، المكتبة القانونية، بغداد، العاتك لصناعة الكتاب، القاهرة، ط٤، ص ٨٤؛ وأيضاً ينظر: كامل فالح المطايع، الاستثمار في المصارف، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ط٢، ٢٠١٤، ص ٤٨٢ وما بعدها.

## الفرع الثاني

### في القانون المدني الأردني رقم (٤٣) لسنة ١٩٧٦

نصت المادة (٤٨٠) من القانون المدني الأردني في الفقرة (١) منه على أنه (يجوز البيع بطريق المربحة أو الوضعية أو التولية إذا كان رأس البيع معلوماً حين العقد وكان مقدار الربح في المربحة ومقدار الخسارة في الوضعية محددًا).  
يتضح أن المشرع الأردني لم يبتعد في تعريفه لعقد البيع بالمربحة عن تعريف المشرع العراقي.

## الفرع الثالث

### في القانون المدني البحريني رقم (١٩) لسنة (٢٠٠١)

نص المشرع البحريني في المادة (٣٨٨) منه على أنه:

(أ- يجوز البيع تولية أو إشراكاً أو مربحة أو وضعية إذا كان الثمن الذي اشترى به البائع معلوماً وقت العقد وكان مقدار الربح في المربحة ومقدار الخسارة في الوضعية محددًا).  
يلاحظ على النص البحريني أنه وضع تعريفاً لعقد بيع المربحة على غرار كل من المشرعين العراقي والأردني هذا من ناحية، ومن الناحية الأخرى اشترط علم المشتري بثمن المبيع وقت إبرام عقد البيع بالمربحة وعليه إذا كان يجهل ثمن المبيع قبل إبرام عقد المربحة فلا يؤثر ذلك إذا علم به عند إبرامه.  
إذاً من خلال ما تقدم من نصوص للمشرع العراقي والمشرع البحريني والمشرع الأردني نجد أنهما قد ذكرا البيع بطريق المربحة بوصفه أحد بيوعات الأمانة، التي يمكن عن طريقه تداول السلع بين الناس دون نزاع بسبب جهالة ثمنها الحقيقي، الأمر الذي يؤدي إلى جهالة الربح الذي سيحصل عليه البائع من المشتري.



أما عن موقف شرّاح القانون فقد عرف أحدهم عقد البيع بالمrabحة بأنه شراء المشتري للسلعة بثمنها الأصلي وزيادة ربح معلوم عليه<sup>(١)</sup>.

من خلال ما تقدم يمكن تعريف عقد البيع بالمrabحة بأنه عقد يبيع فيه شخص شيئاً اشتراه سابقاً لآخر على أن يعلمه بثمنه وبقدر الربح الذي سيحصل عليه. فمن خلال هذا التعريف يلاحظ الآتي:

- ١- إن عقد البيع بالمrabحة هو بيع الشيء مرة ثانية بثمنه ذاته مع تحديد نسبة تمثل ربحاً للبائع.
- ٢- المعقود عليه في عقد البيع بالمrabحة منقول دائماً أي سلعة لها أهمية في المعاملات اليومية، فيتميز بالطلب عليه.
- ٣- يؤسس عقد البيع بالمrabحة على الأمانة أي ثقة المشتري التي أودعها بالبائع فيطمأننا إلى كلامه بخصوص ثمن المعقود عليه. وهذا العلم يمنع النزاع الذي يثور بسبب الجهالة في المعاملات المالية.

## المبحث الثاني

### أساس عقد البيع بالمrabحة وأقسامه

يستند عقد البيع بالمrabحة على ثقة المشتري بالبائع، فالمشتري اطمئن إلى كلام البائع وصدّقه، وبهذا المفهوم قد يشبه هذا النوع من البيوع بعض الأوضاع القانونية، كما أن لعقد البيع بالمrabحة أقسام أفرزتها المعاملات المالية بين الأفراد، عليه سيتم تقسيم هذا المبحث على المطالب الآتية:

المطلب الأول: أساس عقد البيع بالمrabحة

المطلب الثاني: تمييز عقد البيع بالمrabحة من ما يشتبه به من أوضاع قانونية

المطلب الثالث: أقسام عقد البيع بالمrabحة

(١) د. جعفر محمد جواد الفضلي ود. يسري وليد إبراهيم، بيوعات الأمانة، دراسة مقارنة، بحث منشور في مجلة الرافيدين، كلية الحقوق، جامعة الموصل، العدد (٢٦)، مجلد (٧)، السنة العاشرة، ٢٠٠٥م، ص ٧.

## المطلب الأول

### أساس عقد البيع بالمراوحة

يعد عقد البيع بالمراوحة من بيوعات الأمانة التي تعتمد على الثقة والصدق والأمانة في إبلاغ البائع المشتري بالثمن الحقيقي للمبيع، وإن أي إخلال في هذه المصادقية يعد إخلالاً بالثقة التي أعطاها المشتري للبائع والتي على أساسها قامت عملية البيع، والثقة في اللغة تأتي من الفعل وثق وثق به يثق وثوقاً وموثقاً واثقاً فهو واثق وذلك موثوق به<sup>(١)</sup>، وإن حماية الثقة يدعم نزاهة المعاملات التي تعد غاية أساسية في القانون الخاص تمنع اقتران الإرادة بالعيوب التي من شأنها أن تضر بتلك النزاهة وبالاتي الثقة بين المتعاقدين، وقد نص القانون المدني العراقي في المادة (١١٨) منه أن (٣- إذا وقع غلط في أمور تبیح نزاهة المعاملات للمتعاقد الذي يتمسك بالغلط يُعدها عناصر ضرورية للتعاقد). فالثقة توفر الأمان<sup>(\*)</sup> والاطمئنان ما بين البائع والمشتري. فالثقة مصدر وثق يثق وثاقه، وثيقة، بمعنى الدلالة على الضمانة فيقال أرض وثيقة أي كثيرة العشب<sup>(٢)</sup>، والوثاق الشد المحكم<sup>(٣)</sup>.

أما المعنى الاصطلاحي للثقة فهو إيمان بحسن نية الغير واستقامته وصدقه ووفائه كما في الثقة المتبادلة بين المتعاقدين أو بشخص ثالث، أو هي الإيمان والاعتقاد بأهلية شخص واختصاصه وصفته المهنية كالطبيب، والوثوق بالغير يأتي بالاطمئنان

(١) بطرس البستاني، محيط المحيط، بيروت- لبنان، ط جديدة، ١٩٨٣، ص ٩٥٦.  
 (\*) الأمان والأمانة بمعنى واحد وقد (أمن) من باب سلم وفهم وأمناً وأمنة بفتحيتين فهو (أمن) و(أمنه) غيره من الأمن والأمان، ينظر: محمد بن أبي بكر عبد القادر الرازي، مختار الصحاح، دار الرسالة، الكويت، ١٩٨٣، ص ٢٦. فقد دل المعنى اللغوي للأمانة على حقيقة الثقة التي يزرعها الشخص في الأمين فلن يختار أحد شخصاً أميناً على ماله مالم يأمنه ويثق به.

(٢) ابن منظور، مرجع سابق، ج ١، ص ٢٩٨.

(٣) الراغب الأصفهاني، مفردات ألفاظ القرآن، دار القلم، دمشق، الدار الشامية، ط ١، ١٩٩٦، ص ٨٥٣.

نحوه أو بإيكاله عملاً معيناً منها الثقة بالحكومة، وذلك لأنها مؤهلة في نظر ممثلي الشعب على أداء مهامها فإذا أخلت به فستحجب الثقة عنها<sup>(١)</sup>.

والثقة أحياناً تأتي بمعنى الاعتماد لهذا سميت بعض العقود التجارية بمصطلح الاعتماد كالاعتماد المستندي والاعتماد للسحب على المكشوف وقد تأتي الثقة بمعنى الضمان أي في استحصال حق وقد تأتي بمعنى الاعتقاد والإيمان بالطرف الآخر كما تأتي بمعنى الائتمان المرتبط بمنح الأجل للمدين بالوفاء بدينه كما تأتي بمعنى الاتكال فإناطة الأعمال لشخص معين والاتكال عليه لأدائه هو الثقة التي أودعها فيه الموكل وإن الأخذ بالثقة والمصادقية وعدم الكذب يعني قصد الالتزام بالحدود التي يفرضها القانون وهذا ما يسمى بفكرة حسن النية<sup>(٢)</sup>.

وحسن النية يعني الصدق والإخلاص والاستقامة والنزاهة وعدم الغش<sup>(٣)</sup> وحسن النية هو الاعتقاد بمراعاة الشروط اللازمة لسلامة علاقة قانونية معينة أو أنه إرادة مطاوعة القانون<sup>(٤)</sup>، والثقة بالمعاني السابقة هي ثقة خاصة بشخص نحو آخر، أما الثقة العامة فهي تلك الثقة التي يصنعها المجتمع في مختلف المظاهر الضرورية لاستقرار المعاملات والروابط الاجتماعية فالحياء في المجتمع تفرض بين الأشخاص وجود مجموعة متعددة من العلاقات في مختلف المجالات والثقة عنصر أساسي في المجالات القانونية والاقتصادية والمالية والسياسية وكذلك في مجالات العلاقات العائلية والودية أو حتى الفكرية التي يقيمها الأفراد

(١) جبراركورنو، معجم مصطلحات قانونية، ترجمة: منصور العاني، ج٢، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر، بيروت، ١٩٩٨، ص ٦٩١.

(٢) نعمان محمد خليل جمعة، مرجع سابق، ص ١٣٧.

(٣) عبد المنعم موسى إبراهيم، حسن النية في العقود، منشورات زين الحقوقية، بيروت، ٢٠٠٦، ص ٨٣.

(٤) أوات عمر قادر حاجي، النظام القانوني لمبدأ استقرار المعاملات في القانون المدني، رسالة ماجستير مقدمة إلى كلية القانون والسياسة، جامعة السليمانية، ٢٠٠٩، ص ٤٠.

فيما بينهم وانعدام هذه الثقة أمر يستحيل معه كل حياة بصفة عامة ويكون بداية صراعات فردية أو جماعية دائمة<sup>(١)</sup>.

إن وجود الثقة غير متصل فقط بالأقوال الصادرة من الأشخاص بل أيضاً بمظاهر يتصلون بها فيما بينهم أو يعبرون بها عن رأيهم أو التزامهم أو ولائهم ويتسع مجال الثقة أيضاً ليشمل العلاقات والأشكال الخارجية التي تستخدمها الدولة أو السلطات العامة للتعبير عن سيادتها أو التزامها الخاص أو سلطاتها على الأشخاص والأشياء والثقة في هذه المظاهر واجب يفرضه اللزوم الفعلي أو أنه متطلب متصل لصفة الإنسان ككائن اجتماعي وهذه الثقة ليست شيئاً آخر غير الثقة العامة<sup>(٢)</sup>، والثقة العامة بالمعاملات متحصلة من حسن سيرها دونما تعطيل للحقوق أو المصالح وكذلك في الوسائل والأدوات التي تنتقل بها الأموال عند الحديث عن المعاملات المالية ولهذا تحرص التشريعات الجنائية على صيانة وحماية الثقة العامة من خلال تجريم الكثير من الأفعال التي من شأنها أن تضر بتلك الثقة كتزيف العملة وغيرها من الجرائم<sup>(٣)</sup>.

فالثقة هي جوهر يستضيء الأمانة التي يجب تواجده بعقد البيع بالمrabحة باعتباره من مبيعات الأمانة، فالمشتري يحتكم إلى ضمير البائع عند شرائه للمبيع عن طريق إعلامه بالثمن الأول أو رأس المال مع الزيادة الحاصل للمبيع وكافة الظروف والملابسات التي تحيط بالثمن الأول، فالثقة عنصر أساسي بالمجالات القانونية والاقتصادية والمالية والسياسية وكذلك في مجال العلاقات العائلية والودية أو الفكرية التي يقيمها الأفراد فيما بينهم وانعدام هذه الثقة أمر تعرض الحياة بصفة عامة إلى الصعوبات، أو قد تكون بداية صراعات فردية أو اجتماعية دائمة<sup>(٤)</sup>.

(١) محمد عيد الغريب، الثقة العامة، دراسة تحليلية تأصيلية لفكرة الثقة العامة، القاهرة، ٢٠٠١، ص ٤.

(٢) محمد عيد الغريب، مرجع سابق، ص ٤.

(٣) ياسر محمد عبد الله، الحماية الجنائية للثقة العامة في المعاملات، أطروحة دكتوراه مقدمة إلى جامعة القانون والسياسة في جامعة السليمانية، ٢٠٠٩، ص ٢٩.

(٤) محمد عيد الغريب، مرجع سابق، ص ٣٠.

مما تقدم يتضح أن أساس عقد البيع بالمربحة هو الصدق من أجل حماية مصلحة الطرف الضعيف، والصدق نقيض الكذب، صدق يصدق صدقاً وتصديقاً وصدقة<sup>(١)</sup>، الصدق والكذب أصلهما في القول ماضياً كان أو مستقبلاً، وعداً كان أو غيره ولا يكونان بالقصد الأول إلا في القول ولا يكونان في القول إلا في الخير دون غيره من أصناف الكلام، ولذلك قال سبحانه وتعالى: ((وَمَنْ أٰصَدَقُ مِنَ اللّٰهِ قِيْلًا))<sup>(٢)</sup>، وقوله تعالى: ((وَأٰذْكُرُ فِي الْكِتَابِ اِسْمَاعِيْلَ اِنَّهُ كَانَ صَادِقَ الْوَعْدِ))<sup>(٣)</sup>، والصدق مطابقة القول للضمير والمخبر عنه معاً ومتى انعدم شرط من ذلك لم يكن صدقاً تاماً<sup>(٤)</sup>.

والصدق مطابقة الحكم للواقع<sup>(٥)</sup>، والصدق اصطلاحاً نزاهة، طهارة، استقامة ترتكز على الإفصاح العفوي إلى واقعة حاسمة أو على الأقل لا يستهان بها بالنسبة إلى من يجعلها من قبل من يعرفها وحده بعامة قورن بحسن نية ومطابقة الحقيقة، والحقيقة هذا الصمت أو السكوت والسر والكتمان والتغوير والغلط والاعتقاد والغش وإعلان الصدق هو الإعلان الذي يؤكد فيه فاعله محتوى هذا الإعلان (مثلاً تعيين ثمن البيع - وصف ظروف حادث) مطابق تماماً وبصدق للحقيقة والواقع وواجب الصدق مظهر لموجب الاستقامة الذي يقع على عاتق الطرفين في المرحلة السابقة للتعاقد<sup>(٦)</sup>، والأساس الحديث لإقرار عقد البيع بالمربحة باعتباره من بيوعات الأمانة التي تقوم على الصدق والأمانة في إخبار البائع المشتري بالثمن الحقيقي للمبيع، هو مبدأ استقرار المعاملات والمعاملات جمع معاملة ولفظة المعاملة متأتية من لفظتين هما: العمل والعملة والعمل هو: كل فعل بقصد<sup>(٧)</sup>، والعامل هو القائم على أموره خاصة المالية منها<sup>(٨)</sup>، أما العملة فهي ورقة نقدية أو قطعة

(١) ابن منظور، مرجع سابق، ج٧، ص ٣٠٧.

(٢) سورة النساء/ الآية (١٢٢).

(٣) سورة مريم/ الآية (٥٤).

(٤) الراغب الأصفهاني، مرجع سابق، ص ٤٧٨.

(٥) البستاني، مرجع سابق، ص ٥٠٣.

(٦) جيرار كورنو، مرجع سابق، ص ٩٩٥.

(٧) الأصفهاني، مرجع سابق، ص ٥٨٧.

(٨) ابن منظور، مرجع سابق، ج٤، ص ٤٢٠.

معدنية لها سعر صرف قانوني ترادف النقد والعملات هي النقود وتختلف باختلاف نوعها وقد تكون ديناراً أو دولاراً أو ريالاً أو جنيهاً وإلى غير ذلك<sup>(١)</sup>.

لكن المعنى الحقيقي المراد بها هنا وهي سواء أكانت معاملة مالية أم غير مالية، فهي تمثل علاقة قانونية يرتب عليها القانون أثر قانوني مما يجعلها محلاً للحماية سواء كانت الحماية مدنية أم جنائية. ولكي تكون المعاملات بين الناس مستقرة وتخضع لنظام متزن فقد أقر القانون مبدأ استقرار المعاملات التي يحمي القانون فيها الطرف الضعيف في المعاملة من الخداع والإيقاع به في التفرير فالإنسان هو كائن اجتماعي بطبيعته له غريزة العمل والكسب، وفي أثناء ذلك يصطدم بغرائز المقابل ولذلك دعت إلى إيجاد القواعد القانونية التي تنظم شؤون الحياة وبالاتي تبادل المنافع يصبح أمراً ضرورياً في المجتمع عن طريق إجراء المعاملات المالية.

وذلك بهدف الحصول على المنافع المتبادلة، فضلاً عن تحقيق المصلحة، إذ الغاية من إجراء المعاملات هي تحقيق المصلحة وبما أن كل شخص يحاول الحصول على مصلحته فهو يقوم بترجيح مصلحته على مصلحة الآخرين ومن هنا يظهر التصادم والتعارض بين المصالح المتضاربة لكي تستقر المعاملات ما بين الناس حيث أن غاية القانون هي إحداث التوازن للمصالح المختلفة والتوفيق بينها ومراعاة مصالح أفراد وإقامة نظام قانوني عادل، وحيث أن المجتمع بحاجة إلى استقرار المتمثل بحماية حقوق أفراد كما أنه بحاجة إلى النشاط المتمثل في الإنتاج وتبادل السلع أي في التعامل<sup>(٢)</sup>.

وهذا النشاط وتبادل السلع يحتاج إلى توفير وتأمين الثقة المشروعة للمتعامل كي يثق بالمراكز القانونية وبالنظام القانوني الذي ينظم معاملاته ويحكم منازعاته وذلك يلاحق اليقين والثبات في المراكز القانونية وبالتالي خلق الأمن والاستقرار لكي يشعر المتعامل (الفرد) بالطمأنينة والراحة بمعنى توفير الأمان الفردي وتأمينه هذا من جانب، إلا أنه من جانب آخر فإن المجتمع بحاجة إلى توفير الأمان الجماعي وتأمينه المتمثل بحماية أمن التعامل وتأمين الثقة المشروعة في المجتمع من أجل تنشيط الحركة الاقتصادية وتشجيع التبادل وتوفير الثقة المشروعة للمتعاملين يقتضي حماية المتعامل وذلك عن طريق إيجاد

(١) جيرار كورنو، مرجع سابق، ص ١١٢٧.

(٢) محسن عبد الحميد إبراهيم البيه، نظرية الوارد الظاهر، مكتبة الجلاء الجديدة، المنصور - مصر، ١٩٩٣، ص ٩٠ وما بعدها.

بعض الوسائل والنظم القانونية (كالشكلية وحماية الأوضاع) الظاهرة والتقدم<sup>(١)</sup>، وإن عقد البيع بالمرابحة له ارتباط بمبدأ استقرار المعاملات، إذ أن عموم الناس ليسوا من أصحاب الخبرة في مجال التعامل اليومي في السوق، لذلك يجب أن يأخذوا الحيطة والحذر من الوقوع في شبائك المتصيدين لهم لاستغلالهم والتغريب بهم ويقف المشرع هنا أمام حالة عامة قوامها حماية الأغلبية التي لا تعلم من الأقلية التي تعلم ومبدأ استقرار المعاملات مرتبط بالثقة العامة فمتى ما توافرت الثقة أدى ذلك إلى استقرار المعاملات وبالتالي تضمن تقدم وارتقاء المجتمع في كافة جوانبه.

وإن مبدأ الثقة هو مطابقة للواقع أي الظاهر، والظاهر عموماً هو الوضع الراهن الطبيعي للأشياء وهو ثابت بحسب ما هو مألوف في عادات الناس ومعاملاتهم<sup>(٢)</sup>، وهذه الثقة هي التي تؤدي إلى استقرار عقود الأمانة والتي من بينها عقد البيع بالمرابحة الذي يعد من البيوع التي تقوم على الثقة حيث بوجود الثقة يتوفر الأمان والذي يؤدي إلى قيام الأطراف الضعيفة بالتقدم على التعامل مادام هناك مبدأ يحميهم من الاستغلال والتغريب.

## المطلب الثاني

### أقسام عقد البيع بالمرابحة

يقسم عقد البيع بالمرابحة إلى أقسام، ولكل قسم تعريفه الخاص به، فضلاً عن أهميته في التعامل اليومي ولتوضيح ذلك سيتم في هذا المطلب بيان أقسام عقد البيع بالمرابحة وذلك في الفرعين الآتيين:

الفرع الأول: المرابحة العادية

الفرع الثاني: عقد البيع بالمرابحة للأمر بالشراء

(١) عدنان إبراهيم السرحان، الأوضاع الظاهرة، رسالة ماجستير مقدمة إلى كلية القانون

والسياسة، جامعة بغداد، ١٩٨٦، ص ١٤٤.

(٢) المرجع أعلاه، ص ١٢٠.

## الفرع الأول

### المرابحة العادية

هي ما تسمى بالمرابحة الفقهية ويطلق عليها أيضاً الصورة العامة أو الأصلية وهي أن يشتري شخص ما سلعة بثمن ثم يبيعها لآخر بالثمن الأول مع زيادة ربح، فهو هنا يشتري لنفسه طلب مسبق ثم يقوم بعرضها للبيع مرابحة<sup>(١)</sup>، وقد جاء في كتاب الأمّ للشافعي "وإذا رأى الرجل السلعة فقال اشتر هذه وأربك فيها كذا فاشترها الرجل فالشراء جائز..."، ثم يقول وهكذا إن قال اشتر لي متاعاً ووضعهُ أو متاعاً أي متاع شئت وأنا أربك فيه فكل هذا سواء يجوز فيه البيع<sup>(٢)</sup>، والمرابحة العادية هي صورة من صور عقد البيع وعلى وجه التحديد من بيوعات الأمانة وهي البيوع التي تستند على الثقة بين المتبايعين وتعتمد رأس المال أساساً للثمن وبيع المرابحة استخدمته المصارف الإسلامية كأداة للتمويل لديها، لتقوم هذه الأداة الإسلامية المشروعة وفيما بعد وبشكل رئيسي مقام نظام التمويل بالفائدة لدى البنوك التقليدية<sup>(٣)</sup>، والمرابحة العادية تتكون من طرفين هما البائع والمشتري إذ يمتن فيها البائع التجارة فيشتري السلع دون الحاجة إلى الاعتماد على شرائها ثم يعرضها بعد ذلك للبيع بربح وثمن يتفق عليه<sup>(٤)</sup>، وصورة المرابحة العادية كما ذكر فقهاء المذهب المالكي هي أن يعرف صاحب السلعة المشتري بكم اشترها ويأخذ منه ربحاً إما على الجملة أو على التفصيل وهو أن يقول تربحني درهماً لكل دينار أو نحوه أي

(١) محمد عبد الحليم، التفاصيل العملية لعقد المرابحة في النظام المصرفي الإسلامي، البنك الإسلامي للتنمية، جدة، ص ٥.

(٢) الإمام الشافعي، الأم، ج ٣، الدار المصرية للتأليف والترجمة، ٢٠٠١، ص ٣٣.

(٣) محمود عبد الرؤوف حمزة، البيع في الفقه الإسلامي، مكتب الارتباط الرئيس، الشارقة للاستشارات الأكاديمية والجامعية، قسم الاقتصاد الإسلامي، جامعة سانت كليمنتس، ص ١١.

(٤) عمر عبد الله كامل، القواعد الفقهية الكبرى وأثرها في المعاملات المالية، مكتبة التراث الإسلامي، ص ٤٥٩ وما بعدها.



بمقدار مقطوع محدد أو بنسبة عشرية<sup>(١)</sup>، ويصح بيع المراوحة بأن يشتري شخص ما بمائة ثم يقول بعتك بما اشتريت وريح درهماً لكل عشرة<sup>(٢)</sup>.

## الفرع الثاني

### عقد البيع بالمراوحة للأمر بالشراء<sup>(\*)</sup>

يقصد به أن يطلب أحد المتعاقدين من الآخر شراء سلعة معينة مسماة وموصوفة ثم يعدهُ بشرائها منه وتربيعه فيها، فيقوم المأمور في حال الاتفاق المبدئي بشراء السلعة المطلوبة وذلك وفق مواصفاتها ثم يقوم بعرضها على طالبها بتكلفتها على المأمور وزيادة ربح مسمى وهو ما اتفق عليه منذ البداية فإذا قبل الأمر بالشراء هذا العرض انعقد البيع مراوحة بين الطرفين<sup>(٣)</sup>، ويصح الأمر بالشراء هو ثلاثي الأطراف إذ يوجد فيه ثلاثة متعاقدين الأول هو الأمر بالشراء والثاني هو المصرف الإسلامي والثالث البائع وأن بيع المراوحة للأمر بالشراء يتكون من:  
أولاً: وعد بالشراء من الزبون للمصرف ووعد بالبيع من المصرف للزبون وتسمى هذه العملية مواعدة.

ثانياً: يشتري المصرف السلعة من البائع ويوقع على عقد بيع المصرف والبائع.

(١) وهبة الزحيلي، الفقه الإسلامي وأدلته، ج٥، دار الفكر المعاصر، ص ٣٧٦٥.  
(٢) محمد الزهري الغمراوي، السراج الوهاج، دار الكتب العلمية، بيروت- لبنان، ط٤، ٢٠٠٥، ص ١٩٢.

(\*) عرف قانون البنك الإسلامي الأردني رقم (٦٢) لسنة ١٩٨٥ المراوحة للأمر بالشراء بأنها قيام المصرف بتنفيذ طلب المتعاقد معه، على أساس شراء الأول ما يطلبه الثاني بالنقد الذي يدفعه المصرف كلياً أو جزئياً وذلك في مقابل التزام الطالب بشراء ما أمر به، وحسب الربح المتفق عليه من البداية، للمزيد ينظر: كمال توفيق محمد الحطاب، القبض والإلزام بالوعد في عقد المراوحة للأمر بالشراء في الفقه الإسلامي، مجلة مؤتة للبحوث والدراسات، المجلد (١٥)، العدد الأول، ٢٠٠٠، ص ٢٣٨. أما في قانون البنك المركزي العراقي رقم (٥٦) لسنة ٢٠٠٤ فإنه لم ينص على المراوحة للأمر بالشراء.  
(٣) كامل فالح المطايع، كامل فالح المطايع، الاستثمار في المصارف، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ٢٠١٤، ص ٤٩٧.

**ثالثاً:** عقد بيع بين الأمر بالشراء والمصرف الإسلامي بعد تملك المصرف للسلعة الموصوفة وذلك بناءً على طلب من الزبون<sup>(١)</sup>.

وبالنظر في الإطار التطبيقي لصورة عقد البيع بالمرابحة كما تحدث في المصارف الإسلامية نجد أنها تطبق بأساليب عديدة.

**الأسلوب الأول:** أن يتقدم الزبون إلى البنك بطلب شراء سلعة معينة يحدد أوصافها ويقوم المصرف بالحصول عليها بطريقته من أي مصدر ثم يبيعهها مرابحة لطالبها.

**الأسلوب الثاني:** أن يتقدم الزبون إلى المصرف بطلب شراء سلعة معينة يحدد أوصافها ومصدر توريدها وكل البيانات المتعلقة بها ويقوم المصرف بشرائها بعينها من نفس المصدر ثم يقوم ببيعها مرابحة لطالبها.

**الأسلوب الثالث:** يكون في حال السلع المستوردة والمصرف يكون في دولة تحكمها قوانين وقرارات الاستيراد ففي هذه الحالة يتم تطبيق بيع المرابحة بأي من الطريقتين وذلك حسب ما تسمح به قوانين الدول التي توجد بها المصارف التي تعتمد هذه الطريقة<sup>(٢)</sup>، والسبب من لجوء الأمر بالشراء لشخص آخر طالباً منه إن يشتري له سلعة معينة وموصوفة هي:

**أولاً:** فقدان الخبرة، فقد يفتقر الأمر بالشراء إلى الخبرة والمعرفة اللازمة التي تمكنه من شراء السلعة التي يطلبها فيلجأ إلى من هو أعلم وأكثر خبرة وتخصصاً في مجالها ليقوم بهذا العمل فيكافئه بإعطائه الربح المسمى.

**ثانياً:** هو طلب التمويل الجزئي أو الكلي فقد يكون طالب الأمر بالشراء خبير بأحوال السلعة المطلوبة فإنه على الرغم من ذلك يلجأ إلى طلب التمويل من آخر وذلك لأنه لا يملك ثمن السلعة وصاحبها لا يبيعهها إلا نقداً وإن في مقدور المأمور أن يدفعها نقداً<sup>(٣)</sup>.

(١) حسام الدين عفانة، بيع المرابحة للأمر بالشراء، جامعة القدس، مكتبة دنديس، الأردن، ٢٠٠٠م، ط١، ص ٣١ وما بعدها.

(٢) محمد عبد الحليم عمر، مرجع سابق، ص ١١.

(٣) كامل فالح المطايعة، مرجع سابق، ص ٤٩٨.

## الخاتمة

تضم الخاتمة النتائج والتوصيات

النتائج:

**أولاً:** تبين أن الفقه الإسلامي قد وضع تعريفاً لعقد البيع بالمرابحة، لا يكاد يختلفون فيما بينهم في تعريفه وعرفوا بيع المرابحة بأنه يقوم على أساس معرفة الثمن الأول للمشتري وبناء الثمن عليه ذم ربح محدد يتفق عليه الطرفان، نص المشرع العراقي على تعريف عقد البيع بالمرابحة في المادة (٥٣٠) بقوله: المرابحة بيع بمثل الثمن الأول الذي اشترى به البائع مع زيادة ربح معلوم، على خلاف المشرعين الأردني والبحريني اللذان أشارا إلى هذا العقد في المواد (٤٨٠) من القانون المدني الأردني و (٣٨٨) من القانون المدني البحريني والملاحظ أنها لم تخالف المشرع العراقي في مفهوم المرابحة والذي هو البيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح معلوم.

**ثانياً:** إن أساس عقد مرابحة يقوم على الثقة بين البائع والمشتري وأن أي إخلال في هذه المصادقية يعد إخلالاً بالثقة التي أعطاها المشتري للبائع والتي على أساسها قامت عملية البيع، فإذا أخفى البائع الثمن عن المشتري فهنا افتقر العقد إلى عنصر الثقة وتحول من بائع أمين إلى بائع خائن.

**ثالثاً:** تبين من خلال البحث أن عقد البيع بالمرابحة ينقسم إلى أقسام رئيسية، القسم الأول المرابحة العادية وهي أن يشتري شخص ما سلعة بثمن ثم يبيعهها لآخر بالثمن الأول مع زيادة ربح، القسم الثاني المرابحة للأمر بالشراء هي أن يطلب أحد المتعاقدين من الآخر شراء سلعة معينة مسماة وموصوفة ثم يعده بشرائها منه وتريجه فيها فيقوم الأمور في حال الاتفاق المبدئي بشراء السلعة المطلوبة وذلك وفق مواصفاتها ثم يقوم بعرضها على طالبها بتكلفتها على الأمور وزيادة ربح مسمى وهو ما اتفق عليه منذ البداية فإذا قبل الأمر بالشراء هذا العرض تنعقد البيع مرابحة بين الطرفين.

**التوصيات:**

أما بالنسبة لإخفاء البائع ثمن المبيع عن المشتري أو إخفائه لأمر آخرى تؤثر على سلامة المبيع فيعد هذا البائع خائناً فيمكن اقتراح صيغة مفهوم الخيانة على النحو الآتي:  
 (يعد البائع خائناً إذا كذب بالثمن أو أخفى أمراً له تأثير في المبيع).

**المصادر****أولاً: المعاجم:**

١. الراغب الأصفهاني، مفردات ألفاظ القرآن، دار القلم، دمشق، الدار الشامية، بيروت، ط١، ١٩٩٦.
٢. بطرس البستاني، محيط المحيط، بيروت - لبنان، ط جديدة، ١٩٨٣.
٣. جمال الدين بن مكرم الأنصاري ابن منظور، لسان العرب، دار الحديث، القاهرة.
٤. محمد بن أبي بكر عبد القادر الرازي، مختار الصحاح، دار الرسالة، الكويت، ١٩٨٣.

**ثانياً: كتب الفقه الإسلامي القديم:****أولاً: الفقه الحنفي:**

١. ابن الهمام الحنفي، فتح القدير، مطبعة مصطفى محمد، المكتبة التجارية الكبرى، مصر.
٢. علاء الدين أبي بكر المسعود الكاساني الحنفي، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، دار المعرفة، بيروت، لبنان، ط١، ٢٠٠٠.

**ثانياً: الفقه الشافعي:**

٣. ابن إسحاق إبراهيم بن علي بن يوسف الشيرازي، المهذب، ج١، مطبعة عيسى البابي الحلبي، مصر.
٤. الإمام أبي القاسم عبد الكريم بن محمد الرافي القزويني الشافعي، العزيز شرح الوجيز المعروف بالشرح الكبير، بيروت، لبنان، ط١، ١٩٩٤.
٥. الإمام محمد بن إدريس الشافعي، الأم، ج٣، الدار المصرية للتأليف والترجمة.
٦. زكريا الأنصاري، حاشية البجيرمي على شرح منهاج الطلاب، المجلد ٢، دار الكتب العلمية، لبنان، ط١، ٢٠٠٠.

### ثالثاً: الفقه المالكي:

١. أبو البركات العدوي، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، ج٤، دار الكتب العلمية، لبنان، ط٢، ٢٠٠٣.
٢. الشيخ العلامة صالح عبد السميع الأبي الأزدي، جواهر الإكليل شرح مختصر العلامة الشيخ خليل في مذهب الإمام مالك، ط١، دار الكتب العلمية، لبنان، بيروت، ١٩٩٧.

### رابعاً: الفقه الحنبلي:

١. علاء الدين المرادوي المصري، الإنصاف في معرفة الراجح، ج٤، دار الكتب العلمية، لبنان، ١٩٩٧، ط١.
٢. منصور بن يونس بن إدريس البهوتي، كشاف القناع على متن الإقناع، دار عالم الكتب، الرياض، ٢٠٠٣.

### خامساً: الفقه الجعفري:

١. أبو القاسم الخوئي، منهاج الصالحين في العبادات والمعاملات، ج٢، النجف.

### ثالثاً: كتب الفقه الإسلامي الحديث:

٢. حسام الدين عفانة، المرابحة للأمر بالشراء، جامعة القدس، مكتبة دنديس، الأردن، ط١، ٢٠٠٠م.
٣. عمر عبد الله كامل، القواعد الفقهية الكبرى وأثرها في المعاملات المالية، مكتبة التراث الإسلامي.
٤. محمود حسني الزيني، عقد المرابحة في الفقه الإسلامي، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ٢٠١٢.
٥. وهبة الزحيلي، الفقه الإسلامي وأدلته، ج٥، دار الفكر المعاصر.

### رابعاً: كتب القانون:

١. محسن عبد الحميد إبراهيم البيه، نظرية الوارد الظاهر، مكتبة الجلاء الجديدة، المنصورة، مصر، ١٩٩٣.
٢. محمد عيد الغريب، الثقة العامة، دراسة تحليلية تأصيلية لفكرة الثقة العامة، القاهرة، ٢٠٠١.
٣. نعمان محمد خليل جمعة، أركان الظاهر كمصدر للحق، معهد البحوث والدراسات العربية، ١٩٧٧.

٤. جيرار كورنو، معجم مصطلحات قانونية، ترجمة: منصور الغاني، ج٢، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، ١٩٩٨.
٥. عبد المنعم موسى إبراهيم، حسن النية في العقود، منشورات زين الحقوقية، بيروت، ٢٠٠٦.
٦. عدنان إبراهيم السرحان، الأوضاع الظاهرة، رسالة ماجستير مقدمة إلى كلية القانون والسياسة، جامعة بغداد، ١٩٨٦.

#### خامساً: البحوث:

١. كمال توفيق محمد الحطاب، القبض والإلزام بالوعد في عقد المرابحة للأمر بالشراء في الفقه الإسلامي، مجلة مؤتة للبحوث والدراسات، المجلد ١٥، العدد الأول، ٢٠٠٠.
٢. جعفر محمد جواد الفضلي ويسرى وليد إبراهيم، بيوعات الأمانة، دراسة مقارنة، بحث منشور في مجلة الرافدين، كلية الحقوق، جامعة الموصل، العدد (٢٦)، المجلد السابع، السنة العاشرة.
٣. محمد عبد الحليم عمر، بحث عن التفاصيل العملية لعقد البيع بالمرابحة في النظام المصرفي الإسلامي، البنك الإسلامي للتنمية، جدة، ١٩٨٧.
٤. محمد عبد الرؤوف حمزة، بحث تمهيدي لنيل درجة الماجستير في الاقتصاد والمصارف الإسلامية، البيع في الفقه الإسلامي، مكتب الارتباط الرئيسي، الشارقة للاستشارات الأكاديمية والجامعية، قسم الاقتصاد الإسلامي، جامعة سانت كليمنتس.

#### سادساً: رسائل واطاريح:

١. أوات عمر قادر حاجي، النظام القانوني لمبدأ استقرار المعاملات في القانون المدني، رسالة ماجستير مقدمة إلى كلية القانون والسياسة، جامعة السليمانية، ٢٠٠٩.
٢. ٣١- ياسر محمد عبد الله، الحماية الجنائية للثقة العامة في المعاملات، أطروحة دكتوراه مقدمة إلى جامعة القانون والسياسة في جامعة السليمانية، ٢٠٠٩.

#### سابعاً: القوانين:

١. القانون المدني العراقي رقم (٤٠) لسنة ١٩٥١.
٢. القانون المدني الأردني رقم (٤٣) لسنة ١٩٧٦.
٣. قانون البنك الإسلامي الأردني رقم ٦٢ لسنة ١٩٨٣.
٤. القانون المدني البحريني رقم (١٩) لسنة ٢٠٠١.
٥. قانون البنك المركزي العراقي رقم ٥٦ لسنة ٢٠٠٤.