عقد المرابحة المركبة

Compound Murabaha contract

م.د. شاكر محمود شاكر رشيد

كلية القانون والعلوم السياسية – جامعة كركوك

shakirmahmood@uokirkuk.edu.iq

تاريخ استلام البحث: ٢٠٢٥/١/١٠ تاريخ قبول النشر: ٢٠٢٥/٥/١٥

الملخص:

تتعدد أنواع البيوع وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية، وتشمل بيع المقايضة، وبيع المعاطاة، وبيع الصرف، وبيع السَّلَم، فضلاً عن بيع المرابحة، الذي يُصنف ضمن بيوع الأمانة التي جرى التعامل بها عبر العصور. وفي ضوء التطورات الحديثة، توصَل فقهاء العصر إلى صيغة جديدة لهذا النوع من البيوع، عُرفت بـ "عقد بيع المرابحة المركبة" أو "بيع المرابحة للآمر بالشراء"، والذي يتم تطبيقه في المصارف الإسلامية كآلية استثمارية تلبي احتياجات المتعاملين، ويُعتمد كبديل شرعي للمعاملات الربوية التي تُمارَس في المصارف التقليدية.

إذ يُعد عقد بيع المرابحة المركبة هو الأساس الذي تعتمد عليه المصارف الإسلامية في معاملاتها المالية، حيث يُستخدم كبديل مشروع للمعاملات الربوية المحظورة، مستنداً إلى أحكام الشريعة الإسلامية. فقد أسهم هذا العقد في تلبية احتياجات الأفراد، لا سيما ذوي الدخل المحدود الذين يواجهون صعوبات في توفير السيولة اللازمة لشراء مستلزماتهم، مما أتاح لهم إمكانية اقتناء السلع والخدمات الضرورية، بما في ذلك الأغراض المنزلية، وأدوات الحرف والمهن، وغيرها، وفق آلية تمويل تتوافق مع الضوابط الشرعية.

الكلمات المفتاحية: عقد، المرابحة، المركبة، المصارف، الإسلامية.

Abstract:

There are several types of sales according to the provisions of Islamic Sharia, including barter sales, mu'ata sales, exchange sales, and salam sales, in addition to murabaha sales, which are classified as trust sales that have been practiced throughout the ages. In light of modern developments, contemporary jurists have developed a new formula for this type of sale, known as the "complex murabaha sale contract" or "murabaha sale to the purchase orderer." It is applied in Islamic banks as an investment mechanism that meets the needs of clients and is considered a legitimate alternative to the usurious transactions practiced in conventional banks.

The compound Murabaha sale contract is the basis upon which Islamic banks rely in their financial transactions. It is used as a legitimate alternative to prohibited usurious transactions, based on the provisions of Islamic Sharia. This contract has

contributed to meeting the needs of individuals. Especially for those with limited income who face difficulties in obtaining the necessary liquidity to purchase their necessities, this has enabled them to acquire essential goods and services, including household items, craft and professional tools, and others, through a financing mechanism that complies with Sharia regulations.

Keywords: Contract, Murabaha, Vehicle, Banks, Islamic

المقدمة

يعدّ عقد المرابحة المركبة أحد الأنظمة التمويلية المعتمدة في المصارف الإسلامية، ويُعدّ إحدى صيغ الاستثمار التجاري التي تتبناها تلك المصارف، ليكون بديلاً عن نظام الإقراض بالفائدة المعمول به في المصارف التقليدية، وتتميز فكرة المرابحة المركبة بجانبين: الأول يتمثل بتوفير السلع التي يحتاجها الأفراد، ممن يتعذر عليهم الحصول عليها مباشرة من البائع، حيث يتوجه العميل إلى المصرف بطلب شراء سلعة معينة وفقاً لمواصفات محددة، ليقوم المصرف باقتنائها من البائع الأصلي ثم بيعها للعميل، ويلتزم العميل بدفع ثمن السلعة للمصرف على أقساط محددة وفق قدرته المالية، مع إضافة ربح متفق عليه بين الطرفين. ويمثل هذا النموذج المالي حلاً إيجابياً، إذ يسهم في التيسير على العملاء بما يتناسب مع ظروفهم الاقتصادية، كما يوفر لهم خيار تمويل متوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، دون الحاجة إلى اللجوء إلى المصارف التقليدية التي قد لا تتماشى مع قناعاتهم الشرعية.

أما الجانب الثاني، فيتمثل في تحفيز النشاط الاقتصادي وتحقيق الأرباح بوسائل مشروعة، إذ يُعد البُعد الاقتصادي المستند إلى أحكام الشريعة الإسلامية ركيزة أساسية في تعزيز التنمية الاقتصادية ورفع مستوى الاستقرار المالي للدول. وقد أكدت الأزمات المالية العالمية الأخيرة، ولا سيما الأزمة المالية الأخيرة، استقرار المصارف الإسلامية مقارنة بالمصارف التقليدية، نظراً لارتكاز أنشطتها على الاستثمار الفعلي والتعاملات المالية الحقيقية، مما يقلل من المخاطر المالية ويعزز الثقة في النظام المصرفي الإسلامي.

اسباب اختيار الموضوع

١. يُعد عقد المرابحة المركبة من العقود حديثة النشأة، فلم يمضِ على ظهوره زمن طويل، الأمر الذي أثار جدلاً حول مدى مشروعيته، وما إذا كان متوافقاً مع أحكام الشريعة الإسلامية أم مخالفاً لها.

٢. نظراً لقلة الدراسات التي تناولت هذا الموضوع من مختلف جوانبه، جاءت هذه الدراسة للمساهمة في توضيح ماهية هذا العقد، دون الادعاء بتقديم طرح جديد، وإنما بهدف إبراز أهميته في تطوير الاقتصاد وتلبية احتياجات الأفراد.

٣. تحديد الإطار القانوني لعقد المرابحة المركبة من خلال دراسة وتحليل كافة الجوانب القانونية المرتبطة به، وبيان مدى توافقه مع القواعد القانونية.

اشكالية موضوع البحث: ما هو الإطار القانوني لعقد المرابحة المركبة كما تجريه المصارف الإسلامية؟ عند تطبيق عقد المرابحة المركبة ما هي المخاطر القانونية المحتملة الحدوث؟ ينطوي عقد المرابحة المركبة

على عدة عقود، مما يجعله يختلف عن عقد المرابحة البسيطة، حيث تكون السلعة في الأخير مملوكة للبائع ومتاحة لديه وقت التعاقد، في حين أن ذلك لا يكون متحققاً بالضرورة في المرابحة المركبة، مما يثير إشكالية حول الطبيعة القانونية لهذا العقد وتكييفه، وما إذا كان يُعد بيعاً أم أنه يشكل نوعاً جديداً من العقود المركبة؟ من خلال التطبيق العملي لعقد المرابحة المركبة تظهر بعض الإشكاليات القانونية التي قد تؤثر على صحة عقد المرابحة المركبة وتجعله غير مشروع، مثل: بيع المصرف السلعة مرابحة قبل تملكها، أو تحميل العميل الآمر بالشراء ضمان السلعة قبل بيعها لهُ، أو إبرام العقد قبل قبض المصرف للسلعة.

اهمية موضوع البحث: شهد النظام المصرفي العالمي في العصر الحديث تحولاً جوهرياً، حيث كانت المصارف التجارية القائمة على مبدأ الفائدة الربوية تهيمن على القطاعين الاقتصادي والمالي على مستوى العالم، فظهرت المصارف الإسلامية مستندة إلى المبادئ الشرعية المستمدة من قوله تعالى: "وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا" (البقرة: ٢٧٥)، بهدف إصلاح النظامين المالي والاقتصادي، وتخليصهما مما يخالف الأحكام الشرعية، وقد سعت هذه المصارف إلى توفير معاملات مالية متوافقة مع الشريعة الإسلامية، مما فتح المجال أمام المسلمين للتعامل معها بثقة، بعد أن كانت لديهم مخاوف كبيرة تجاه المصارف التجارية التقليدية التي تقوم على نظام الفائدة الربوية، فتعتمد هذه الأخيرة على مبدأ الإقراض مقابل فائدة، وهو ما يثير شبهات شرعية، وقد أثبتت المصارف الإسلامية كفاءة وجدارة في تقديم نموذج مصرفي بديل، إذ أظهر النظام المصرفي الإسلامي قدرة عالية على الصمود في مواجهة الأزمات المالية العالمية، مما دفع العديد من الدول إلى تشجيع إنشاء واعتماد مصارف تعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية.

وتُعد المرابحة المركبة من أهم أدوات التمويل التي تقدمها المصارف الإسلامية، حيث تشكل بديلاً شرعياً للمعاملات الربوية التي تعتمدها المصارف التجارية، كما تتناسب مع طبيعة عمل المصارف الإسلامية في تمويل الأنشطة الاقتصادية المختلفة، وقد برزت المرابحة المركبة كأداة تمويلية فعالة تلبي احتياجات العملاء التمويلية، ومن الضروري التمييز بين المرابحة البسيطة والمرابحة المركبة (المرابحة للآمر بالشراء).

فالمرابحة البسيطة هي عقد بيع يتم فيه تحديد ثمن السلعة بناءً على تكلفتها الأصلية مع إضافة نسبة ربح معلومة، مثل ١٠%، بحيث يتم الاتفاق على السعر الأولي ثم إضافة الربح إليه، أما المرابحة المركبة فتتمثل في طلب شراء يقدمه العميل إلى المصرف لاقتناء سلعة موصوفة، يقابله قبول من المصرف مع التزام متبادل بين الطرفين، حيث يتعهد العميل بالشراء، ويتعهد المصرف بالبيع وفق ثمن يتضمن ربحاً متفقاً عليه مسبقاً.

اهداف البحث

١. التعرف على ماهية عقد المرابحة المركبة وتكييفه القانوني كونه من البدائل الشرعية لبعض المعاملات الربوية.
٢. الرد على الشبهات التي اثيرت حول استخدام المرابحة كأداة تمويلية مشروعة من قبل المصارف الاسلامية.
٣. التعرف على الكيفية والاجراءات التي تستخدمها المصارف في تنفيذ بيع المرابحة المركبة وعرض للإجراءات والخطوات التي يجب اتباعها من قبل العميل، وبيان آثار عقد المرابحة المركبة بالنسبة لأطرافه.

المبحث الأول: مفهوم عقد المرابحة المركبة

يُعد عقد المرابحة المركبة من المعاملات المالية التي تعتمدها المصارف الإسلامية كأداة تمويلية، وهو من المصطلحات الحديثة التي ظهرت في الفكر المالي المعاصر، وقد انتشر استخدامه على نطاق واسع خلال الربع الأخير من القرن العشرين، بالتزامن مع نشأة وتطور المصارف الإسلامية، حيث أصبح من أكثر العقود شيوعاً في أنشطة هذه المصارف، ولغرض بيان مفهوم عقد المرابحة المركبة سنقسم هذا المبحث إلى مطلبين، وذلك على النحو التالي:

المطلب الاول: تعريف عقد المرابحة المركبة

المطلب الثاني: شروط وخصائص عقد المرابحة المركبة

المطلب الأول: تعريف عقد المرابحة المركبة

المرابحة هي من عقود بيوع الأمانة، وتقوم على مبدأ الإفصاح عن ثمن السلعة الأصلي للمشتري، حيث يُلزم البائع ببيان التكلفة الفعلية للسلعة، ويكون مؤتمناً في إخباره عن قيمتها الحقيقية، ليقوم ببيعها للمشتري وفقا لربح معلوم متفق عليه، ولغرض تحديد مفهوم عقد المرابحة المركبة، سنقسم هذا المطلب إلى فرعين، يُخصص الفرع الأول لتعريف عقد المرابحة المركبة من الناحية اللغوية، بينما يتناول الفرع الثاني تعريفه من الناحية الاصطلاحية، وذلك على النحو التالي:

الفرع الأول: تعريف عقد المرابحة المركبة لغةً

لمرابحة لغةً من الرِبح (بكسر الراء والرَبَح (بالتحريك إي بفتح الراء والباء (والربح والرباح (بفتح الراء) ابمعني النماء في التجارة، وهو اسم لما ربحه، ويقال بعت السلعة مرابحة عشرة دنانير لكل دينار. ويقال رابحته على سلعته مرابحة أي أعطيته عليها ربحاً[١]. وبعت المتاع واشتريته منه مرابحة إذا سميت لكل قدر من الثمن ربحاً[٢].

كما أنه يقال: بعت الشيء مرابحة أو بعت السلعة لفلان مرابحة على كل عشرة دنانير دينار واحد، وكذلك الحال بالنسبة للشراء، إذ يقال: اشتريته مرابحة، ولا بد من تسمية الربح.

فالمرابحة مأخوذة من الفعل ربح، ويعنى النماء في التجارة، وربح في تجارته يربح ربحاً وتربحاً، وهذا بيع مربح إذا كان لا ربح فيه، والعرب تقول ربحت تجارته إذا ربح صاحبها فيها، وتجارة رابحة يربح فيها، وأربحته على سلعته أي اعطيته ربحاً، وبعت الشيء مرابحة، ويقال: بعته السلعة (مرابحة على كل عشرة دراهم درهم، وكذلك اشتريته مرابحة[٣].

الفرع الثاني: تعريف عقد المرابحة المركبة اصطلاحاً

عقد المرابحة المركبة أو ما يسمى بعقد المرابحة للآمر بالشراء؛ فهو تسمية حديثة لنوع من أنواع المعاملة، فهو مصطلح حديث ظهر في الربع الأخير من القرن العشرين، وقد شاع استعمال هذا المصطلح لدى المصارف الإسلامية، والشركات التي تتعامل وفق أحكام الشريعة الإسلامية، وصارت هذه المعاملة أكثر المعاملات المالية شيوعاً.

فقد عُرف عقد المرابحة المركبة بتعريفات كثيرة متقاربة من حيث اللفظ والجوهر؛ منها:

هو قيام البنك بتنفيذ طلب المتعاقد معه على أساس شراء الأول ما يطلبه الثاني؛ بالنقد الذي يدفعه البنك كلياً أو جزئياً، وذلك في مقابل التزام الطالب بشراء ما أمر به، وحسب الربح المتفق عليه عند الابتداء[٤]. أو هو بيع سلعة بمثل الثمن الذي اشتراها به البائع، مع زيادة ربح معلوم متفق عليه بنسبة من الثمن أو بمبلغ مقطوع؛ بناءً على وعد بالشراء من الراغب في الحصول على السلعة عن طريق المؤسسة[٥]. أو هي معاملة تتكون من ثلاثة أطراف: البائع والمشتري والمصرف باعتباره تاجراً أو وسيطاً[٦]. أو هو أن يتفق المصرف والعميل؛ على أن يقوم المصرف بشراء البضاعة عقاراً أو غيره، ويلتزم العميل أن يشتريها من المصرف بعد ذلك، ويلتزم المصرف أن يبيعها له وذلك بسعر آجل أو عاجل، تحدد نسبة الزيادة فيه على سعر الشراء مسبقاً[٧]. أو هو أن يتقدم الراغب في شراء سلعة إلى المصرف؛ لأنه لا يملك المال الكافي لسداد ثمنها نقداً، أو لأن البائع لا يبيعها له إلى أجل؛ فيشتريها المصرف بثمن نقدي ويبيعها إلى عميله بثمن مؤجل أعلى[٨]. أو هو معاملة مركبة من وعدين: وعد بالشراء من العميل الآمر بالشراء، ووعد من المصرف بالبيع بطريق المرابحة؛ أي بزيادة ربح معين من المقدار أو النسبة على الثمن الأول أو الثمن والكلفة[٩].

ولم يعرف قانون المصارف الاسلامية العراقي رقم (٤٣) لسنة ٢٠١٥ عقد المرابحة المركبة، كما أن قانون المصارف العرقي رقم (٩٤) لسنة ٢٠٠٤ هو الاخر لم يعرف عقد المرابحة المركبة.

ويرى الباحث أن الفقهاء المعاصرين قد قدموا العديد من التعريفات لعقد المرابحة المركبة، وذلك في إطار دراستهم لهذا الموضوع وتحليله، وعلى الرغم من تعدد هذه التعريفات، إلا أنها متقاربة في بيان ماهية هذا العقد وجوهره، حيث يكمل بعضها بعضاً في توضيح مفهومه، ويُرجح الباحث اعتماد التعريف الأخير، نظراً لقدرته على تقديم شرح واضح ومبسط لحقيقة المرابحة المركبة، مع التركيز على العوامل المؤثرة في هذه المعاملة، كما أن هذا التعريف يعبر بدقة عن مضمون وجوهر العقد، مما يجعله الأنسب لبيان هذا العقد.

ومما تقدم يلاحظ أن المرابحة المركبة تقوم على الأسس التالية:

١. يتميز عقد المرابحة المركبة بوجود ثلاثة أطراف متعاقدة، هم المصرف، والعميل (الآمر بالشراء)، والبائع، وذلك على خلاف المرابحة البسيطة التي تقتصر على طرفين فقط، هما البائع والمشتري، وفي إطار المرابحة المركبة، يقوم المصرف بدور التاجر الوسيط بين البائع الأصلي والمشتري النهائي، حيث لا يَقدم المصرف على شراء السلعة إلا بعد أن يحدد العميل رغبته في الشراء، مع وجود وعد مسبق بالشراء من قبل العميل، مما يضمن تنفيذ العملية وفق الضوابط المعتمدة في المعاملات المالية الإسلامية [١٠].

٢. يتقدم العميل بطلب إلى المصرف لشراء سلعة موصوفة من البائع، متعهداً بشرائها من المصرف، وذلك مقابل ثمن يتضمن ربحاً معلوماً ومتفقاً عليه مسبقاً.

٣. إذا وافق المصرف على عقد المرابحة المركبة اشترى السلعة من البائع بعقد بيع مستقل، ثم يقوم ببيعها مقسطة على أقساط، مع زيادة ربح متفق عليه مع العميل[١١].

المطلب الثاني: شروط وخصائص عقد المرابحة المركبة

لبيان شروط وخصائص عقد المرابحة المركبة سنقسم هذا المطلب إلى فرعين، نبين في الفرع الاول شروط عقد المرابحة المركبة، ونبين في الفرع الثاني خصائص عقد المرابحة المركبة، وكما يلي:

الفرع الأول: شروط عقد المرابحة المركبة

هناك عدة شروط لعقد المرابحة المركبة تتمثل اهمها بما يلي:

١. **وجوب تحديد رأس المال بوضوح:** يُشترط في عقد المرابحة المركبة أن يكون رأس المال معلوماً، حيث يتم البيع وفقاً للثمن الأصلي مضافاً إليه التكاليف المعتبرة وربح محدد. ويُعدّ تحديد الثمن شرطاً جوهرياً في هذه العقود، إذ إن جهالته تُفضي إلى بطلان عقد البيع.

٢. **صحة العقد الأول كشرط أساسي:** يُشترط لصحة عقد المرابحة المركبة أن يكون العقد الأول صحيحاً، وذلك لضمان تحقق ملكية المصرف للسلعة قبل بيعها، وبناءً على ذلك، إذا كان العقد الأول باطلاً، فإن عقد المرابحة المركبة يكون باطلاً تبعاً له، نظراً لأن المرابحة تقوم على إعادة البيع بالثمن الأول مضافاً إليه الربح [١٢].

٣. **يجب الإفصاح عن العيب الذي طرأ على السلعة بعد شرائها من البائع الأصلي،** إذ إن إخفاء هذا العيب يُعدّ تدليسا، والتدليس يؤثر في صحة العقد ويؤدي إلى قابليته للإبطال [١٣].

٤. **يجب تحديد الأجل بوضوح،** وذلك لكون السلعة قد بيعت بثمن مؤجل، والذي يكون في العادة أعلى من الثمن الأصلي، مما يستلزم بيان مدة الأجل وشروطه لضمان صحة العقد والتزام أطرافه بأحكامه[١٤].

٥. **وجوب امتلاك المصرف للسلعة قبل بيعها:** يتعيّن على المصرف شراء السلعة وتملّكها أو حيازتها من التاجر أو المصنع قبل بيعها للعميل، وذلك لضمان صحة عقد المرابحة وتحقيق شرط الملكية الفعلية للمصرف قبل التصرف في السلعة [١٥].

٦. **مسؤولية المصرف عن العيب الخفي:** يلتزم المصرف بتحمل تبعة العيب الخفي في السلعة المشتراة، إذا تبين وجود خلل بها، حتى ولو بعد تسليمها للعميل، ما لم يُنص صراحة في العقد على خلاف ذلك.

٧. **تحمل المصرف لتبعة هلاك السلعة قبل التسليم:** يكون المصرف مسؤولاً عن أي هلاك يلحق بالسلعة قبل تسليمها للعميل، ويتحمل المسؤولية الكاملة عن ذلك، باعتباره المالك الفعلي لها خلال تلك الفترة كاملة [١٦].

٨. **مسؤولية المصرف عن اختلاف المواصفات المتفق عليها:** إذا تبين أن السلعة المسلّمة تختلف عن المواصفات المتفق عليها في العقد، كما حددها العميل، فإن المصرف يتحمل المسؤولية المباشرة عن ذلك، ويلتزم بمعالجة الأمر وفقا لأحكام العقد والأنظمة النافذة [١٧].

الفرع الثاني: خصائص عقد المرابحة المركبة

١. **عقد رضائي:** يُعدّ عقد المرابحة المركبة من العقود الرضائية التي تنعقد بمجرد توافق الإيجاب والقبول بين الطرفين، دون اشتراط شكلية معينة لانعقاده، ويُعدّ مبدأ الرضائية أساساً في العقود التجارية، إلا أن بعض العقود ذات الأهمية الخاصة، كعقود الهبة والعقود المتعلقة بالعقارات قد تستلزم استيفاء شروط أو شكلية محددة لحماية حقوق الأطراف، وبما أن عقد المرابحة المركبة لا يتطلب أي شكل خاص، فإنه ينعقد بمجرد تراضي الطرفين واتفاق إرادتيهما [١٨].

٢. **عقد معاوضة:** يُصنّف عقد بيع المرابحة المركبة ضمن عقود المعاوضة، إذ يلتزم كل طرف بتقديم مقابل لما يحصل عليه. فالبائع يلتزم بنقل ملكية السلعة إلى المشتري، مع ضمان حقه في استغلالها دون تعرض، بينما يلتزم المشتري بسداد الثمن المتمثل في رأس المال مضافاً إليه الربح المتفق عليه [١٩]، ولا يُعد العقد بيعاً ما لم يكن هناك عوض نقدي يُدفع كلياً أو جزئياً، وإلا فإنه يكون من عقود التبرع أو الهبة، مما يخرج به عن نطاق عقد البيع [٢٠]، ففي بيع المرابحة يشرط أن يكون العوض نقدي يدفع كلياً أو جزئياً.

٣. **عقد ملزم للجانبين:** يُعدّ عقد المرابحة المركبة عقدا ملزما للجانبين، حيث يرتب التزامات متقابلة في ذمة كل من البائع والمشتري، فالبائع يلتزم بنقل ملكية السلعة وتسليمها، بينما يلتزم المشتري بسداد الثمن سواء كان دفعة واحدة أو على أقساط، ومن أهم النتائج القانونية المترتبة على الطبيعة الإلزامية لهذا العقد، خضوعه لأحكام الفسخ، والدفع بعدم التنفيذ، وتبعات استحالة التنفيذ، وفقاً للقواعد العامة في العقود الملزمة للجانبين [٢١].

المبحث الثاني: صور واركان عقد بيع المرابحة المركبة وتميزها عما يشتبه بها

إن عقد بيع المرابحة المركبة هو من البيوع التجارية والتي تهدف إلى تحقيق الربح، فهو عقد كبقية العقود له أركان ثلاثة أولها الصيغة وهي (الإيجاب والقبول)، والعاقدان وهما البائع والمشتري، والمعقود عليه، كما أن عقد المرابحة المركبة هو من بيوع الامانة. وبناءً على ما تقدم سنقسم هذا المبحث إلى مطلبين نبين في المطلب الاول صور واركان عقد المرابحة المركبة، ونتناول في المطلب الثاني تمييز عقد المرابحة المركبة عما يشتبه بها، وكما يلي:

المطلب الأول: صور واركان عقد المرابحة المركبة

لبيان صور واركان عقد المرابحة المركبة سنقسم هذا المطلب إلى فرعين، نبين في الفرع الاول صور عقد المرابحة المركبة، ونبين في الفرع الثاني أركان عقد المرابحة المركبة، وكما يلي:

الفرع الأول: صور عقد المرابحة المركبة

هناك عدة صور من خلالها تنفذ المصارف الاسلامية عقد المرابحة المركبة، وكما يلي[٢٢]:

الصورة الأولى: هو أن يتقدّم العميل إلى المصرف بطلب شراء سلعة معينة لحسابه، على أن يقوم المصرف بشرائها ومن ثم بيعها له بثمن مؤجل يُحدد وفق مدة متفق عليها، مضافاً إليه ربح معلوم، وفي هذه الحالة، يلتزم العميل بشراء السلعة متى قام المصرف بتوفيرها وفقاً للمواصفات المطلوبة، كما يلتزم المصرف ببيعها للعميل بعد دخولها في ملكيته، مما يجعل العقد التزاما متبادلاً بين الطرفين.

الصورة الثانية: تتشابه هذه الصورة مع الصورة الأولى من حيث طلب العميل شراء السلعة، إلا أنها تختلف في عدم التزام المصرف ببيع السلعة للعميل بعد تملّكها، وكذلك عدم التزام العميل بشرائها من المصرف، مما يجعل العقد غير ملزم لأي من الطرفين.

الصورة الثالثة: في هذه الصورة، يكون الالتزام واقعاً على أحد الطرفين دون الآخر، فقد يلتزم العميل (الآمر بالشراء) بشراء السلعة إذا كانت مطابقة للمواصفات المتفق عليها، دون أن يكون المصرف ملزماً ببيعها له، أو على العكس، قد يلتزم المصرف ببيع السلعة للعميل بعد تملّكها، دون أن يكون العميل ملزماً بشرائها منه.

الفرع الثاني: أركان عقد المرابحة المركبة

بينا إن عقد المرابحة المركبة هو من البيوع التجارية والتي تهدف إلى تحقيق الربح، فهو عقد كبقية العقود له أركان ثلاثة أولها الصيغة وهي (الإيجاب والقبول)، والعاقدان وهما البائع والمشتري، والمعقود عليه، لذا سنبين هذه الاركان وكما يلي:

١. **صيغة التعاقد (الإيجاب والقبول):** يُعدّ هذا العقد من التصرفات القانونية التي تخضع للقواعد العامة، حيث يستلزم لانعقاده توافر الإيجاب والقبول، بما يعبّر عن توافق إرادة البائع مع إرادة المشتري، إلى جانب ضرورة وجود محل وسبب مشروعي[٢٣] ، ويستند هذا إلى المبدأ العام في العقود، وهو الرضائية، التي تقتضي انعقاد العقد بمجرد تراضي الأطراف، ما لم يتطلب القانون استيفاء شكلية معينة، كما هو الحال في العقود الشكلية، حيث يكون الشكل الخاص ركناً جوهرياً في تكوين العقد[٢٤].

وتُعدّ صيغة العقد التصرف القانوني الذي يصدر عن أحد المتعاقدين بقصد إنشاء العقد، ويتم تحققها من خلال الإيجاب والقبول، ومثال ذلك أن يقول البائع "ثمن السلعة ٨٠٠ دينار، وقد بعتك إياها بهذا الثمن مع ربح قدره ١٥٠ ديناراً"، فيردّ المشتري قائلاً: "قبلت." وكما يجوز التعبير عن الصيغة باللفظ الصريح، فإنه يُمكن أن يتم بأي وسيلة أخرى تُعبّر بوضوح عن إرادة المتعاقدين وتؤدي إلى إتمام المعنى المقصود، مثل الكتابة أو أي وسيلة أخرى ذات دلالة قاطعة على انعقاد العقد، شريطة ألا يثور بشأنها أي شك في تحقق الإيجاب والقبول[٢٥].

٢. **العاقدان (البائع والمشتري):** يتكوّن عقد المرابحة المركبة من عقدين منفصلين: الأول يُبرم بين البائع والمصرف، والثاني يُبرم بين المصرف والعميل (الآمر بالشراء)، ويُعدّ العاقدان في كلا العقدين هما الطرفين الملزمين بتنفيذ الالتزامات الناشئة عن العقد، سواء كانا أشخاصاً طبيعيين أو معنويين، منفردين أو متعددين، أصليين أو نائبين عن غيرهم، وفقاً لما يحدده العقد والقواعد القانونية المنظمة له.

إذن فالعاقد هو الذي تصدر منه الصيغة (الإيجاب والقبول) كما أنه من يتولى إبرام العقد لذلك فلا بد من توفر الأهلية الكاملة في العاقد[٢٦].

يُشترط في عقد المرابحة المركبة، كغيره من العقود، أن يكون هناك طرفان متعاقدان، وهما البائع الذي يمتلك السلعة بغرض بيعها، والمشتري الذي يشتريها بالثمن الأصلي مضافاً إليه الربح المتفق عليه، ويُشترط في كلا العاقدين أن يكونا متمتعين بـ أهلية الأداء التي تمنحهم الصلاحية القانونية لإبرام العقد، واكتساب الحقوق الناشئة عنه، والوفاء بالالتزامات المترتبة عليه[٢٧].

وتتطلب طبيعة عقد المرابحة المركبة توافر الأهلية القانونية الكاملة، نظراً لما تشتمل عليه هذه المعاملة من اعتبارات مالية وتجارية تتطلب الإدراك والتمييز والخبرة، لذا يجب أن يكون العاقد قادراً على التصرفات القانونية وإبرام العقود مع الغير بكامل الوعي والإرادة، كما يُشترط أن يكون البائع ذا أهلية كاملة، سواء كان مالكاً للسلعة أو يعتزم شرائها وفقاً للمواصفات التي يحددها المشتري، وهو ما يستلزم قدراً من الإدراك والتمييز [٢٨].

٣. المعقود عليه (محل العقد): يُعدّ محل العقد ركنا جوهريا في عقد المرابحة المركبة، ويجب أن يكون المحل موجودا أو قابلاً للوجود وان يكون معيناً أو قابل للتعيين وان يكون مشروعاً[٢٩]، ويتحمل البائع الالتزام بنقل ملكية المبيع أو أي حق مالي متعلق به، في حين يلتزم المشتري بدفع الثمن المتفق عليه، والذي يُمثل القيمة النقدية المستحقة مقابل حصوله على المبيع.

كما يجوز أن يكون محل العقد شيئاً مستقبلياً، بشرط أن يكون قابلاً للوجود في المستقبل، كما هو الحال في بيع الشقق قيد الإنشاء، حيث يتم التعاقد على موجودات مستقبلية وفق الضوابط القانونية المنظمة لهذه المعاملات.

ويشترط أيضاً في المبيع (محل العقد) أن يكون مملوكا للبائع، بحيث يكون له الحق في نقل ملكيته إلى المشتري، فإذا لم يكن البائع مالكا للمبيع، فلا يمكنه نقل ملكيته إلى المشتري، وبالتالي يجب أن يكون المعقود عليه مملوكا للعاقد، وقابلاً للتسليم للطرف الآخر، كما يجب أن يكون معلوما للطرفين المعنيين بالعقد[٣٠].

كما يشترط في محل العقد أن يكون المشتري على علم تام بالمبيع، علما يزيل أي شك أو جهالة فاحشة قد تؤدي إلى بطلان العقد.

المطلب الثاني: تمييز عقد المرابحة المركبة عما يشتبه بها

بينا سابقاً عن عقد المرابحة هو من بيوع الامانة، وبينا أيضاً اركانه وصوره، لذا لابد من تمييزه عما يشتبه به، إذ سنقسم هذا المطلب إلى عدة فروع، نبين فيها تميز عقد المرابحة المركبة عن عقد المرابحة البسيطة ونميز عقد المرابحة المركبة عن عقود الامانة، ونميز عقد المرابحة المركبة عن المضاربة والمشاركة والسلم والاستصناع، وكما يلي:

الفرع الأول: تميز عقد المرابحة المركبة عن عقد المرابحة البسيطة

المرابحة البسيطة: هي عملية بيع يقوم فيها المالك ببيع سلعة يملكها أصلاً بمثل **الثمن الأول** مع إضافة **ربح** متفق عليه، وتعدّ هذه المعاملة من البيوع التي يقوم بها التجار عادة، حيث يشترون السلع ويحتفظون بها حتى يتقدم شخص يرغب في شرائها، فيقومون ببيعها له مع إضافة ربح، وقد يتم البيع **مساومة** دون تحديد الثمن الأول (التكلفة)، أو امانة فيتم تحديده بوضوح، أي بالإشارة إلى الثمن الأول، كما يمكن أن يكون الثمن **حالاً أو مؤجلاً أو مقسطاً** حسب الاتفاق بين الأطراف[٣١] .

أما المرابحة المركبة (المرابحة للأمر بالشراء): هي نوع من بيوع الأمانة، حيث يطلب شخص من آخر شراء سلعة معينة، ويعده بشرائها منه مع إضافة ربح معين، ويُعد هذا النوع من البيع من العمليات المالية التي تقوم بها المصارف الإسلامية، وتشكل جزءاً كبيراً من استثماراتها، وهو من أكثر الأعمال المثيرة للجدل في مجال المصارف الإسلامية[٣٢]، ففي هذا النوع من البيوع لا يكون البائع مالكاً للسلعة في البداية، بل يقوم بشرائها بعد تلقي طلب من طرف آخر وهو عادة المصرف الإسلامي الذي يتولى بدوره بيع السلعة للعميل وفقاً للربح المتفق عليه مسبقاً بين الأطراف.

وقد يتم دفع الثمن من قبل الآمر بالشراء للمصرف الإسلامي إما حالاً، أو مؤجلاً، أو مقسطاً، وعادة ما يتم سداد الثمن على أقساط شهرية أو سنوية متساوية أو دفعة واحدة في أجل محدد.

إذن هناك عدة فروق بين بيع المرابحة البسيطة التي يمارسها التجار وبين بيع المرابحة المركبة التي تجريها المصارف الإسلامية، ومن أهم هذه الفروق هو[٣٣]:

١. **التاريخ والنشأة:** كان بيع المرابحة البسيطة معروفاً لدى الفقهاء المتقدمين كنوع من أنواع بيوع الأمانة، بينما ظهر بيع المرابحة المركبة حديثاً مع تأسيس المصارف الإسلامية كبديل عن المصارف التقليدية التي تتعامل بالربا.

٢. **شروط الدفع:** في بيع المرابحة البسيطة يتم غالباً الدفع نقداً، وإن كان قد يكون مؤجلاً، بينما في بيع المرابحة المركبة يتم غالباً الدفع مقسطاً أو مؤجلاً.

٣. **عدد الأطراف:** في بيع المرابحة البسيطة هناك طرفان فقط هما البائع والمشتري، بينما في بيع المرابحة المركبة يكون هناك ثلاثة أطراف: المشتري (الآمر بالشراء)، المصرف والبائع.

٤. **قابلية السلعة للنماء:** في بيع المرابحة البسيطة، قد تكون السلعة قابلة للنماء أو الزيادة، بينما في بيع المرابحة المركبة، تكون السلعة عادة غير قابلة للنماء أو الزيادة.

٥. **هدف الشراء:** في بيع المرابحة البسيطة قد يكون البائع قد اشترى السلعة لنفسه أو بغرض بيعها، أما في بيع المرابحة المركبة، فلا يشتري المصرف السلعة إلا بغرض بيعها للعميل.

٦. **الربح:** في بيع المرابحة البسيطة، يحقق البائع ربحه مقابل الجهد والمخاطرة المرتبطة بالبيع، بينما في بيع المرابحة المركبة، يحقق المصرف ربحه مقابل التأجيل في سداد الثمن.

الفرع الثاني: تميز عقد المرابحة المركبة عن بيوع الامانة

إن الأصل في المعاملات هو الحِل، كما ورد في قوله تعالى: "وأَحَلَّ اللهُ البَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا"، حيث قسم الفقهاء البيوع إلى نوعين رئيسيين:

بيع المساومة: هو البيع الذي يتم فيه اتفاق البائع والمشتري على سعر السلعة دون النظر إلى السعر الأول الذي اشتراها به البائع، فقد يعلن البائع عن سعر السلعة مباشرة، وقد يتفاوض المشتري على هذا السعر، مما يجعل السعر موضوع تفاوض بين الطرفين.

بيع الأمانة: وهو بيع يُشترط فيه أن يُذكر البائع سعر شراء السلعة (السعر الأول) عند عرضها للبيع، ويُقسم بيع الأمانة إلى أربعة أنواع[٣٤] :

١. بيع المرابحة (المرابحة البسيطة): حيث يبيع البائع السلعة بسعرها الأول مع إضافة ربح معلوم.

٢. بيع الوضيعة: حيث يبيع البائع السلعة بسعرها الأول مع تحمل خسارة معلومة.

٣. بيع التولية: حيث يبيع البائع السلعة بسعرها الأول دون أن يحقق ربحاً أو خسارة.

٤. بيع الاشراك: حيث يشترك شخص آخر مع البائع في السلعة التي قام بشرائها أو التي ينوي شراءها، وفقاً للاتفاق الذي تم بينهما.

الفرع الثالث: تميز عقد المرابحة المركبة عن المضاربة المصرفية

تعرف المضاربة على أنها عقد يتم بين طرفين أو أكثر، حيث يُقدّم أحد الأطراف المال، بينما يشارك الآخر بجهده، على أن يتم الاتفاق على نصيب كل طرف من الأرباح بنسبة معلومة من الإيراد، وتعد المضاربة وسيلة تجمع بين المال والعمل بهدف استثمار الأموال التي لا يستطيع أصحابها استثمارها مباشرة، كما أنها تُعتبر وسيلة للاستفادة من خبرات الأشخاص الذين لا يملكون المال، أما المضاربة المصرفية، فهي شراكة تتم بين العميل المضارب أو أكثر و المؤسسة المالية [٣٥]؛ حيث يُوكل العميل المصرف للقيام بالعمل والتصرف في المال بهدف تحقيق الربح، ويُوزّع الربح بين الأطراف وفقاً لما تم الاتفاق عليه في عقد المضاربة، وفي هذه الشراكة، يتحمل المصرف كافة الخسائر الناتجة عن نشاطه ما لم يُخالف المضارب الشروط المحددة في عقد المضاربة.

أما بالنسبة لعقد المرابحة المركبة، فيتفق فيه المصرف والعميل على أن يقوم المصرف بشراء سلعة معينة، ومن ثم يلتزم العميل بشرائها من المصرف بعد ذلك، حيث يتعهد المصرف ببيع السلعة للعميل بسعر آجل أو عاجل، ويتم تحديد نسبة الزيادة على سعر الشراء مسبقاً في العقد[٣٦] .

الفرع الرابع: تميز عقد المرابحة المركبة عن المشاركة المصرفية

شركة الأموال هي عقد يُبرم بين شخصين أو أكثر، حيث يُساهم كل طرف إما برأس المال أو الجهد الإداري، بهدف ممارسة أنشطة تجارية تدر الأرباح، فالمشاركة المصرفية تعد صيغة استثمارية وتمويلية متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، ويمكن أن يشارك فيها عدة أطراف مع المصرف، وتهدف المشاركة من قبل الأفراد إلى تحقيق الأرباح عبر المساهمة بالمال، بينما يسعى المصرف من خلال المشاركة إلى توفير التمويل، ويختلف الحال عندما يشارك المصرف مع أحد عملائه من التجار، حيث يسعى المصرف إلى تمويل المشروع التجاري بينما يسعى التاجر لتحقيق الربح[٣٧].

أما عقد المرابحة المركبة، فهو عقد يتفق فيه المصرف والعميل على أن يقوم المصرف بشراء السلعة المطلوبة، على أن يلتزم العميل بشرائها من المصرف بعد ذلك، ويتعهد المصرف ببيع السلعة للعميل إما بسعر آجل أو عاجل، مع تحديد نسبة الزيادة على سعر الشراء مسبقاً في العقد[٣٨].

الفرع الخامس: تميز عقد المرابحة المركبة عن عقد السلم

بيع السلم هو بيع يتم فيه قبض ثمن السلعة نقداً، مع تأجيل تسليمها إلى وقت لاحق، في هذا النوع من البيع يحتاج صاحب رأس المال إلى شراء السلعة، بينما يحتاج صاحب السلعة إلى الحصول على الثمن مقدماً لكي يتمكن من إنفاقه في شراء سلعته، فيمكن للمصرف أو التاجر أن يُقرض المال للمنتجين مع تسديد القرض ليس بالنقد، بل عبر المنتجات، مما يميز هذا البيع عن القرض بفائدة، وبالتالي يُعد بيع السلم وسيلة تتيح للمصرف أو التاجر الحصول على ربح مشروع من خلال تصريف المنتجات والبضائع التي يحصل عليها، دون أن يكون مجرد تاجر يتعامل بالنقد والائتمان بل تاجر حقيقي، وعليه يصبح المصرف الإسلامي كياناً له طابع خاص، حيث يتلقى الأموال ليتاجر بها ويضارب، بدلاً من أن يكون مجرد مؤسسة تقوم بتوزيع الأموال بفائدة[٣٩].

أما عقد المرابحة المركبة، فيتضمن قيام العميل الراغب في شراء سلعة باللجوء إلى المصرف لشراء السلعة نيابة عنه، وذلك إما لأنه لا يملك المال الكافي لدفع ثمنها نقداً، أو لأن البائع لا يبيعها إلا بأجل، في هذا العقد يقوم المصرف بشراء السلعة بثمن نقدي، ثم يبيعها للعميل بثمن مؤجل وبزيادة على سعر الشراء[٤٠].

المبحث الثالث: آثار عقد المرابحة المركبة

يترتب على عقد المرابحة المركبة آثار قانونية متعددة تتعلق بالعلاقة بين أطرافه والتزامات كل طرف، فعقد المرابحة عقد ملزم للجانبين، ويترتب عليه مجموعة من الالتزامات على العميل (الآمر بالشراء) تتضمن استلام السلعة ودفع ثمنها، ويقابل ذلك التزام المصرف تجاه العميل بتوفير السلعة وتسليمها له. ولتوضيح هذه الالتزامات، سنقسم هذا المبحث إلى مطلبين، ففي المطلب الأول سيتم بيان التزامات المصرف، وفي المطلب الثاني سيتم بيان التزامات العميل، وكما يلي:

المطلب الأول: التزامات المصرف

يُرتب عقد المرابحة المركبة التزامات على المصرف تتمثل باستلام السلعة من المورد وتسليمها إلى العميل، ولبيان ذلك سنقسم هذا المطلب إلى فرعين، نبين في الفرع الاول التزام المصرف باستلام السلعة من المورد، ونبين في الفرع الثاني تسليم السلعة إلى العميل، كما يلي:

الفرع الأول: استلام السلعة من المورد

يشترط لصحة عقد المرابحة على المصرف امتلاك السلعة قبل بيعها للعميل (الآمر بالشراء) إذ يتعين على المصرف أن يتسلم السلعة المشتراة ويتملكها، وهذا يتطلب أن يقوم المصرف بالشراء الأول لحسابه الخاص عند استلام السلعة من مخازن المورد أو من المكان المحدد في شروط التسليم أو من عند المورد المتفق عليه، لكن بما أن المصرف يشتري السلعة لبيعها مرابحة، فإن ذلك يترتب عليه التزام بنقل الملكية، وقد نص القانون المدني العراقي في المادة (٥٣٥) على أن: "يلتزم البائع بما هو ضروري لنقل ملكية المبيع إلى المشتري وأن يكف عن أي عمل من شأنه أن يجعل نقل الملكية مستحيلاً أو عسيراً."

ويُستفاد من هذا النص أن التزام البائع (المصرف) بنقل الملكية يتضمن التزامين: الأول هو الالتزام بتسليم المبيع إلى المشتري، والثاني هو الالتزام بالمحافظة على المبيع حتى تسليمه.

ويكتسب الالتزام باستلام المبيع وتسليمه أهمية كبيرة من حيث تحمل تبعة هلاك المبيع قبل التسليم [٤١]، إلا أن المصارف قد تشترط بقاء السلعة في مخازن المورد حتى يقوم المصرف ببيعها مرابحة، لعدم وجود قدرة تخزينية كافية لديها[٤٢]، وفي حالة هلاك المبيع (السلعة) قبل التسليم، تقع تبعة الهلاك على البائع (المورد)، حتى لو كانت ملكية المبيع قد انتقلت قبل التسليم إلى المشتري[٤٣]. أما إذا كان الالتزام بالتسليم التزاماً مستقلاً، فإن الهلاك يقع على المالك، الذي غالباً ما يكون هو الدائن بالتسليم [٤٤].

الفرع الثاني: تسليم السلعة للعميل (الأمر بالشراء)

لا يكفي أن ينقل المصرف ملكية السلعة إلى العميل، بل يتعين عليه أن يقوم بتسليمها إياه بطريقة تتيح للعميل حيازتها والانتفاع بها دون أي عوائق تمنعه من بيعها بشكل مباشر كمالك للسلعة[٤٥]، بمعنى آخر يجب أن لا تكون السلعة في حيازة طرف آخر يدعي حقه فيه ويمنع تسليمه، ويجب أن يتم التسليم في الحالة التي كانت عليها السلعة وقت البيع [٤٦]، مما يعني أن المصرف ملزم بالحفاظ على السلعة حتى تسليمها للعميل، وفي حال عدم المحافظة عليها حتى التسليم، يتحمل المصرف تبعة هلاك السلعة[٤٧].

المطلب الثاني: التزامات العميل

بينا فيما سبق أن عقد المرابحة المركبة هو عقد ملزم للجانبين، حيث يتحمل العميل بعض الالتزامات، من أبرزها الالتزام بدفع ثمن المبيع واستلام المبيع الذي وعد المصرف بشرائه، ولتوضيح هذه الالتزامات، سنقسم هذا المطلب إلى فرعين، نبين في الفرع الاول التزام العميل بدفع ثمن السلعة أو المبيع، ونبين في الفرع الثاني التزام العميل باستلام السلعة من المصرف، كما يلي:

الفرع الأول: التزام العميل بدفع ثمن المبيع

يعد دفع ثمن المبيع ديناً في ذمة العميل، ويكون واجباً عليه عند حلول الأجل المتفق عليه [٤٨]، هذا الالتزام يقع على العميل مقابل الحصول على المبيع محل عقد المرابحة المركبة، ويجوز للطرفين المصرف والعميل الاتفاق على طريقة سداد ثمن المبيع أو السلعة، سواء كان على شكل أقساط متقاربة أو متباعدة، وسواء كان الثمن مؤجلاً أو نقداً [٤٩]، ومع ذلك لا يجوز زيادة الثمن بسبب زيادة الأجل أو التأخير، سواء كان التأخير بعذر أو دون عذر، إذ أن سعر البيع بالأجل الذي يتم الاتفاق عليه في البداية لا يمكن أن يزيد بعد ذلك، ولا يزداد الدين بزيادة الأجل [٥٠]، وقد يشترط المصرف غرامة تأخيريه على العميل المماطل في حالة تأخره عن الوفاء بالثمن في الموعد المحدد، ويتحمل العميل دفع هذه الغرامة.

ويجب تحديد ثمن المبيع أو السلعة بوضوح في عقد المرابحة المركبة، حيث يتم ذكره في كل من عقد الوعد بالشراء وعقد بيع المرابحة، فالأطراف تتفق على الثمن في مرحلة الوعد عند تقدم العميل إلى المصرف في المرحلة الأولية، بينما يتم تحديد الثمن بشكل نهائي في عقد بيع المرابحة، كما أن التزام العميل بسداد الثمن يتعين توضيحه في عقد بيع المرابحة النهائي، والذي يتم بين الأطراف، ويشمل تحديد سعر المبيع أو السلعة، والربح المتفق عليه وقيمة الأقساط[٥١] .

الفرع الثاني: تَسلُم السلعة من المصرف

يقصد بالتزام العميل (المشتري) بتسلّم السلعة من المصرف الاستلام الفعلي والتسلم المادي للسلعة (المبيع) من قبله، ويختلف هذا الاستلام بحسب نوع المبيع سواء كان عقاراً أو منقولاً، وفقاً لما نصت عليه المادة (٥٨٦) من القانون المدني العراقي، [٥٢] حيث يحدد النص التزام العميل بتسلّم المبيع في الزمان والمكان المتفق عليهما في العقد، دون تأخير سوى ما يقتضيه النقل، كما يحدد النص على من يقع عبء تسلّم المبيع، والذي يقع على المشتري، في حين يوضع المبيع تحت تصرفه بحيث يمكنه الانتفاع

به مباشرة، وفي حالة امتناع العميل عن تسلّم المبيع بعد إبرام عقد المرابحة، يعد ذلك إخلالاً بالتزامه بتسلّم المبيع، وبعد إنذار العميل، يحق للمصرف بيع السلعة لعميل آخر لاستيفاء حقه، وله كذلك الرجوع على العميل في حال إخلاله بالتزامه وفقاً لما يتم تحديده في العقد [٥٣].

كذلك إذا أخل المشتري بتسلّم المبيع في المكان المتفق عليه، سواء كان في موطن البائع أو في موطنه، ورفض تسلمه أو تخلف عن تسلمه في الموعد المحدد، يحق للبائع (المصرف) أن يطلب من المحكمة تنفيذ الالتزام جبرياً على المشتري، وذلك عبر إيداع المبيع في ذمته على نفقته، أو من خلال فرض غرامة تهديدية عن كل يوم تأخير في التسليم، كما يمكن اتخاذ إجراءات تنفيذية أخرى، مثل تسليم المبيع للمشتري بوضعه تحت تصرفه وتمكينه من الاستيلاء عليه، مما يجعل البائع قد أتم التزامه، ويحق له المطالبة بالثمن سواء تم تسلم المشتري المبيع أم لا، ويسبق ذلك كله اعذار البائع للمشتري أنه سينفذ التزامه بتسليم المبيع. [٥٤]

الخاتمة

لقد احتل عقد المرابحة المركبة مكانة هامة في المصارف الإسلامية من الناحية الاجتماعية والاقتصادية والدينية في العديد من الدول، خصوصاً الإسلامية، وذلك بسبب أهميته البالغة وسهولة التعامل به، فضلاً عن دوره في تسهيل المعاملات وتخفيف العبء المالي على الأفراد، وبناءً على ما تم عرضه في هذا البحث، تم التوصل إلى عدة نتائج وتوصيات نوجزها كما يلي:

أولاً: النتائج:

١. لم ينظم المشرع العراقي عقد المرابحة، حيث لا يوجد تعريف واضح وصريح لهذا العقد في التشريعات العراقية، ويعد من العقود غير المسماة، ومن هذا المنطلق، تم استنتاج أن عقد المرابحة يخضع في مجمله إلى القواعد القانونية المتعلقة بعقود البيع، حيث هو أقرب إلى عقد البيع من كونه عقد قرض. ويتكون عقد المرابحة من عقدين منفصلين، حيث يعتبر عقد البيع بين المصرف والبائع الأول مستقلاً عن عقد بيع المرابحة بين المصرف والعميل.

٢. يُجرى بيع المرابحة المركبة في المصارف الإسلامية بثلاث صور من حيث الوعد والوفاء به: أ- وعد ملزم للطرفين (العميل والمصرف). ب- وعد غير ملزم للطرفين (العميل والمصرف). ج- وعد ملزم للمصرف مع خيار للمشتري.

٣. عقد بيع المرابحة المركبة هو عبارة عن طلب يقدم من العميل للمصرف لشراء سلعة محددة، ويتم الاتفاق على شراء السلعة بسعر مقسط عند تملك المصرف لها، وقد أطلق عليه الفقهاء عدة تسميات مثل بيع المواعدة وبيع المواصفات.

٤. إن أهمية عقد المرابحة تظهر في تحقيق التنمية وإنماء الاستثمار بطريقة شرعية لكافة أطراف العقد دون الوقوع في المحظور.

٥. تعتمد المصارف الإسلامية على عقد المرابحة المركبة كأداة رئيسية للتمويل، وهي الأكثر استخداما في تمويل المشاريع الاستثمارية.

٦. يعد عقد المرابحة المركبة عملية بيع تتم على عدة مراحل تبدأ من تقديم العميل طلب شراء للمصرف ثم شراء المصرف للسلعة وتملكها، وتنتهي بتسليم السلعة للعميل وفقاً للاتفاق المبرم.

٧. تنطبق على عقد المرابحة احكام عقد البيع بما ينسجم مع احكام عقد المرابحة ومنها زمان ومكان التسليم والاحكام الخاصة بالبيع من الاجل وآلية تنفيذ العقد؟

٨. تواجه المصارف عدة مخاطر عند التعامل بعقد المرابحة المركبة، أهمها عدم سداد العميل للديون واختلاف المواصفات، ولذلك يشترط المصرف ضمانات من العميل لضمان حقه، كما يتحمل المصرف مسؤولية هلاك السلعة قبل التسليم وضمان العيوب الخفية في السلعة.

ثانياً: التوصيات:

١. ضرورة تنظيم صيغ التمويل المصرفي، وخصوصاً عقد المرابحة المركبة، ضمن قانون المصارف الإسلامية رقم (٤٣) لسنة ٢٠١٥ المعدل، وصياغتها وفق قواعد قانونية دقيقة مستنبطة من الشريعة الإسلامية، لضمان تنظيم المعاملات المصرفية وحل الخلافات التي قد تنشأ بين المصارف وعميلها.

٢. ضرورة تأهيل موظفي المصارف الإسلامية في العراق تأهيلاً شرعياً كافياً فيما يخص صيغ التمويل مثل المضاربة، المشاركة، والمرابحة، لتجنب الأخطاء التي قد تؤدي إلى جدل حول مشروعية هذه المعاملات.

٣. لازالت المصارف في العراق تحتاج إلى مزيد من التطوير التقني والتكنولوجي في خدماتها المصرفية.

٤. وضع وتعديل نصوص قانون المصارف الاسلامية العراقي ليشمل نصوصاً خاصة بتنظيم التعامل بعقد المرابحة المركبة وتحديد الشروط الخاصة بهذا النوع من المعاملات.

٥. ضرورة وضع نموذج موحد ومفصل لعقد المرابحة المركبة بين المصارف التي تتعامل بعقد المرابحة المركبة، يشمل جميع الأحكام بطريقة واضحة، لتحقيق الغرض الشرعي ومصلحة المتعاملين.

٦. رغم اجازة الفقرة (١) من المادة (٥٣٠) من القانون المدني العراقي البيع مرابحة أو تولية أو اشراكاً أو وضيعة مما يقتضي التركيز على هذه الصورة من البيع لأهميتها من الناحية الاقتصادية.

٧. ضرورة العمل على تنظيم احكام المرابحة التي وردت في الفقرة (٢) من المادة (٥٣٠) من القانون المدني العراقي ومقارنتها فيما ورد من احكام خاصة في قانون المصارف الاسلامية رقم (٤٣) لسنة ٢٠١٥ المعدل للوصول إلى انفع الاحكام التي تعالج موضوع المرابحة.

الهوامش:

(١) ابو نصر إسماعيل بن حماد الجوهري، الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية، دار العلم للملايين، ج١، ط٤، بيروت ١٩٨٧، ص٣٦٣.

(٢) أحمد بن محمد بن علي الفيومي، المصباح المنير في غريب الشرح الكبير، المكتبة العلمية للنشر، بيروت، بدون سنة، ص٢١٥.

(٣) محمد بن أحمد بن الأزهرى الهروي، تهذيب اللغة، تحقيق محمد عوض مرعب، ٢١/٥، ط١، طبعة دار احياء التراث العربي، بيروت، ٢٠٠١، ص٢١٥.

(٤) سامي حسن حمود، بيع المرابحة للأمر بالشراء، بحث منشور في مجلة مجمع الفقه الاسلامي، منظمة المؤتمر الاسلامي، ج٢، العدد ٥، جدة، ١٩٨٩، ص ١٠٩٢.

(٥) محمود علي السرطاوي، الضوابط المعيارية لصيغ الاستثمار في المؤسسات المالية الإسلامية، ط١، دار الفكر للنشر، عمان، ٢٠١٥، ص ٨٣.

(٦) أحمد سالم ملحم، بيع المرابحة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، ط١، مكتبة الرسالة الحديثة للنشر، عمان، ١٩٨٩، ص٣٠.

(٧) محمد سليمان الاشقر، بيع المرابحة كما تجريه المصارف الاسلامية، ط٢، دار النفاس للنشر، عمان، ١٩٩٥، ص٧.

(٨) رفيق يونس المصري، بيع المرابحة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية، بحث منشور في مجلة مجمع الفقه الإسلامي، منظمة المؤتمر الإسلامي، ج٢، جدة، السعودية، ١٩٨٩، ص١١٢٧.

(٩) يوسف القرضاوي، بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجريه المصارف الاسلامية، ط٢، مكتبة وهبة للنشر، القاهرة، ١٩٨٧، ص٢٥.

(١٠) عزالدين محمد خوجة، الدليل الشرعي للمرابحة، ط١، منشورات مجموعة دله البركة للاستثمار، البحرين، ١٩٩٩، ص٤١.

(١١) محمد عثمان شبير، المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي، ط٢، دار النفائس للنشر، عمان، ١٩٩٨، ص٢٦٤.

(١٢) سعد عبد محمد، مي حمودي عبدالله، مقالة منشورة في مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، العدد ٣١، ٢٠١٢، ص ١١-١٢.

(١٣) عبد العزيز قاسم محارب، المصارف الاسلامية التجربة وتحديات العولمة، ط١، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، ٢٠١١، ص١٤٦.

(١٤) حسين محمد سمحان، موسى عمر مبارك، عبد الحميد أبو الصقري، إدارة الاستثمار في المصارف الإسلامية، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، جامعة الدول العربية، مصر، ٢٠١٢، ص٢٧.

(١٥) عبيدي سعد هندة، عقد المرابحة، رسالة ماجستير مقدمة إلى جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، الجزائر، ٢٠١٧، ص١١.

(١٦) المصدر نفسه، ص١١.

(١٧) سعد عبد محمد، مي حمودي عبدالله، مصدر سابق، ص١٢.

(١٨) د. سميحة القليوني، شرح العقود التجارية، مطبعة جامعة القاهرة والكتاب الجامعي، القاهرة، ١٩٨٧، ص٧.

(١٩) ينظر قريب من هذا المعنى د. عبد المجيد الحكيم وعبد الباقي البكري ومحمد طه البشير، الوجيز في نظرية الالتزام في القانون المدني العراقي، مصادر الالتزام، ج١، شركة العاتك لصناعة الكتب، المكتبة القانونية، بغداد، ٢٠١٨، ص ٣٤.

(٢٠) عبد الناصر توفيق العطار، شرح أحكام عقد البيع، مطبعة عابدين، بدون مكان نشر ١٩٨٣، ص٧.

(٢١) د. عبد المجيد الحكيم وعبد الباقي البكري ومحمد طه البشير، مصدر سابق، ص٣٣. علي كاظم الرفيعي، ماهية المرابحة المصرفية، بحث منشور في مجلة العلوم الاقتصادية، المجلد ٦، العدد ٢٣، ٢٠٠٩، ص١٨٧.

(٢٢) رفيق يونس المصري، مصدر سابق، ص ١١٤١.

(٢٣) د. زياد خلف عليوي، الاحتجاج بعيوب الرضا في العقود الشكلية، بحث منشور في مجلة جامعة تكريت للحقوق، السنة ١، المجلد ١، العدد٢، الجزء١، ٢٠١٦، ص٤٧٣.

(٢٤) د. عبد المجيد الحكيم وعبد الباقي البكري ومحمد طه البشير، مصدر سابق، ص٥٠. وينظر أيضاً نداء خالد علي صبري، خصوصية التنظيم القانوني لعقد المرابحة للأمر بالشراء، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة النجاح الوطنية، فلسطين، ٢٠١٥، ص٧٥.

(٢٥) محمد الشحات الجندي، عقد المرابحة بين الفقه الاسلامي والتعامل المصرفي، بدون طبعة، دار النهضة العربية، بدون مكان نشر النشر، ١٩٨٦، ص ٢١-٢٢.

(٢٦) المصدر نفسه، ص٢٨.

(٢٧) د. عبد المجيد الحكيم وعبد الباقي البكري ومحمد طه البشير، مصدر سابق، ص٨٦.

(٢٨) نداء خالد علي صبري، مصدر سابق، ص٥٥.

(٢٩) د. عبد المجيد الحكيم وعبد الباقي البكري ومحمد طه البشير، مصدر سابق، ص١٣٠.

(٣٠) غالم محمد غالم، أفاق التعاون بين المصارف الإسلامية والمصارف الربوية، بحث منشور ضمن المصارف الإسلامية، صادر عن اتحاد المصارف العربية، ١٩٨٩، ص٨٣.

(٣١) محمود حسين الوادي، المصارف الاسلامية، الاسس النظرية والتطبيقات العملية، ط١، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، ٢٠٠٧، ص ١٢٧-١٢٨.

(٣٢) المصدر نفسه، ص ١٢٧-١٢٨.

(٣٣) رفيق يونس المصري، مصدر سابق، ص١١٣٩.

(٣٤) د. عبد المجيد الحكيم وعبد الباقي البكري ومحمد طه البشير، مصدر سابق، ص١٢٢. كما نصت المادة (٥٣٠) من القانون المدني العراقي على (١. يجوز البيع مرابحة او تولية او اشراكاً او وضعية. ٢. **والمرابحة** بيع بمثل الثمن الاول الذي اشترى به البائع مع زيادة ربح معلوم **والتولية** بيع بمثل الثمن الاول دون زيادة او نقص، **والاشراك** تولية بعض المبيع ببعض الثمن، **والوضعية** بيع بمثل الثمن الاول مع نقصان مقدار معلوم منه. ٣. ويلزم في هذه البيوع ان يكون الثمن الاول معلوماً تحرزا عن الخيانة والتهمة).

(٣٥) د. محمود عبد الكريم رشيد، الشامل في عمليات المصارف الإسلامية، ط٢، دار النفائس، عمان، ٢٠٠٧، ص٤٠-٤١.

(٣٦) محمد سليمان الاشقر، مصدر سابق، ص٧.

(٣٧) مويسات محمد، المرابحة بين القانون والشريعة، رسالة ماجستير مقدمة إلى كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولاي الطاهر، سعيدة، الجزائر، ٢٠١٩، ص٩.

(٣٨) محمد سليمان الاشقر، مصدر سابق، ص٧

(٣٩) د. محمد صالح الحناوي، المؤسسات المالية البورصة والبنوك التجارية، الدار الجامعية، القاهرة، ٢٠٠١، ص ٧٢.

(٤٠) رفيق يونس المصري، مصدر سابق، ص١١٢٧.

(٤١) عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، ج٤، العقود التي تقع على الملكية، البيع والمقايضة، ط٣، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ٢٠٠٠ ص ٤٢١-٤٢٢.

(٤٢) عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، ج٢، الإثبات – آثار الالتزام، ط٣،، منشورات الحلبي الحقوقية بيروت، ٢٠٠٠، ص٧٨٤-٧٨٤.

(٤٣) نصت المادة (٥٤٧/ ف١) من القانون المدني العراقي على (إذا هلك المبيع في يد البائع قبل ان يقبضه المشتري، يهلك على البائع ولا شيء على المشتري إلا إذا حدث الهلاك بعد اعذار المشتري لتسلم المبيع.....).

(٤٤) عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، ج٤، العقود التي تقع على الملكية البيع والمقايضة، مصدر سابق، ص٤٢٤.

(٤٥) ينظر قريب من هذا المعنى د. زياد خلف عليوي، الحماية المدنية للمستهلك في عقد الاذعان، بحث منشور في مجلة جامعة تكريت للعلوم القانونية والسياسية، مجلة علمية دورية محكمة، المجلد٢، السنة٥، العدد١٩، ٢٠١٣، ص٤٢٧.

(٤٦) نصت المادة (٥٣٦) من القانون المدني العراقي على (على البائع ان يُسلم المبيع وتوابعه الى المشتري عند نقده الثمن، ولو شرط اخذ المبيع في وقت معين قبل نقده الثمن للبائع جاز).

[٤٧] نصت المادة (٥٤٧) من القانون المدني العراقي على (١. إذا هلك المبيع في يد البائع قبل ان يقبضه المشتري، يهلك على البائع ولا شيء على المشتري إلا إذا حدث الهلاك بعد اعذار المشتري لتسلُم المبيع، وإذا نقصت قيمة المبيع قبل التسليم لتلف اصابه، فالمشتري مخير بين فسخ البيع وبين بقائه مع إنقاص الثمن. ٢. على انه إذا كان هلاك المبيع او نقص قيمته قبل التسليم قد حدث بفعل المشتري أو بفعل البائع وجب دفع الثمن كاملاً في الحالة الاولى، وإلزام البائع بالتعويض في الحالة الثانية).

[٤٨] نصت المادة (٥٧١/ ف١) من القانون المدني العراقي على (١. يلتزم المشتري بدفع الثمن المتفق عليه وفق الشروط التي يقررها العقد وهو الذي يتحمل نفقات الوفاء).

[٤٩] نصت المادة (٥٧٤/ ف١) من القانون المدني العراقي على (يصح البيع بثمن حال أو مؤجل معلوم ويجوز اشتراط تقسيط الثمن الى اقساط معلومة تدفع في مواعيد معينة، كما يجوز الاشتراط بانه لم يوفق القسط في ميعاده يتعجل كل الثمن).

[٥٠] نصت المادة (٥٧٢) من القانون المدني العراقي على (١. لا حقَ للبائع في الفوائد القانونية عن الثمن المستحق الاداء، إلا إذا اعذر المشتري او سلمه الشيء المبيع وكان هذا قابلاً ان ينتج ثمرات او ايرادات اخرى وذلك ما لم يوجد اتفاق اوعرف يقضي بغيره).

[٥١] نصت المادة (٥٧٤/ ف١) من القانون المدني العراقي على (يصح البيع بثمن حال أو مؤجل معلوم ويجوز اشتراط تقسيط الثمن الى اقساط معلومة تدفع في مواعيد معينة، كما يجوز الاشتراط بانه لم يوفق القسط في ميعاده يتعجل كل الثمن).

[٥٢] نصت المادة (٥٨٦) من القانون المدني العراقي على (١. يلتزم المشتري بأن يَتسلم المبيع في الزمان والمكان المحددين في العقد ما دام المبيع قد عرض عليه وفقاً للشروط المتفق عليه. ٢. فإذا لم يحدد الاتفاق او العرف زماناً او مكاناً لتسلم المبيع وجب على المشتري ان يتسلمه في المكان الذي يجب ان يسلمه فيه البائع وان ينقله دون ابطاء، إلا ما يقتضيه النقل من زمن).

[٥٣] نداء خالد علي صبري، مصدر سابق، ص ١٠١.

[٥٤] نصت المادة (٥٨١) من القانون المدني العراقي على (١. إذا لم يدفع المشتري الثمن عند استحقاقه او أخل بالالتزامات الاخرى التي نشأت عند عقد البيع، فالبائع بالخيار أما ان يُلزم المشتري بالتنفيذ واما ان يطلب فسخ البيع. ٢. ويتعين الحكم بالفسخ فوراً إذا طلب البائع ذلك وكان مهدداً ان يضيع عليه المبيع والثمن، فإذا لم يكن مهدداً بذلك جاز للمحكمة ان تنظر المشتري إلى اجل تقدر مدته تبعاً للظروف على ان يدفع المشتري الفوائد القانونية إذا لم يتفق على فوائد اخرى، فإذا انقضى الاجل دون ان يدفع المشتري الثمن وجب الحكم بفسخ البيع دون انظار المشتري الى اجل آخر).

قائمة المصادر

القران الكريم

أولاً/ كتب اللغة:

١) أحمد بن محمد بن علي الفيومي، المصباح المنير في غريب الشرح الكبير، المكتبة العلمية للنشر، بيروت، بدون سنة.

٢) محمد بن أحمد بن الأزهرى الهروي، تهذيب اللغة، تحقيق محمد عوض مرعب، ٢١/٥، ط١، طبعة دار احياء التراث العربي، بيروت، ٢٠٠١.

٣) ابو نصر إسماعيل بن حماد الجوهري، الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية، دار العلم للملايين، ج١، ط٤، بيروت ١٩٨٧.

ثانياً/ الكتب القانونية:

١) أحمد سالم ملحم، بيع المرابحة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، ط١، مكتبة الرسالة الحديثة للنشر، عمان، ١٩٨٩.

٢) حسين محمد سمحان، موسى عمر مبارك، عبد الحميد أبو الصقري، إدارة الاستثمار في المصارف الإسلامية، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، جامعة الدول العربية، مصر، ٢٠١٢.

٣) د. سميحة القليوني، شرح العقود التجارية، مطبعة جامعة القاهرة والكتاب الجامعي، القاهرة، ١٩٨٧.

٤) عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، ج٢، الإثبات – آثار الالتزام، ط٣،، منشورات الحلبي الحقوقية بيروت، ٢٠٠٠.

٥) عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، ج٤، العقود التي تقع على الملكية، البيع والمقايضة، ط٣، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ٢٠٠٠.

٦) عبد العزيز قاسم محارب، المصارف الاسلامية التجربة وتحديات العولمة، ط١، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، ٢٠١١.

٧) د. عبد المجيد الحكيم وعبد الباقي البكري ومحمد طه البشير، الوجيز في نظرية الالتزام في القانون المدني العراقي، مصادر الالتزام، ج١، شركة العاتك لصناعة الكتب، المكتبة القانونية، بغداد، ٢٠١٨.

٨) عبد الناصر توفيق العطار، شرح أحكام عقد البيع، مطبعة عابدين، بدون مكان نشر ١٩٨٣، ص٧.

٩) عزالدين محمد خوجة، الدليل الشرعي للمرابحة، ط١، منشورات مجموعة دلة البركة للاستثمار، البحرين، ١٩٩٩.

١٠) محمد سليمان الاشقر، بيع المرابحة كما تجريه المصارف الاسلامية، ط٢، دار النفاس للنشر، عمان، ١٩٩٥.

١١) محمد الشحات الجندي، عقد المرابحة بين الفقه الاسلامي والتعامل المصرفي، بدون طبعة، دار النهضة العربية، بدون مكان نشر النشر، ١٩٨٦.

١٢) د. محمد صالح الحناوي، المؤسسات المالية البورصة والبنوك التجارية، الدار الجامعية، القاهرة، ٢٠٠١.

١٣) محمد عثمان شبير، المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي، ط٢، دار النفائس للنشر، عمان، ١٩٩٨.

١٤) محمود حسين الوادي، المصارف الاسلامية، الاسس النظرية والتطبيقات العملية، ط١، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، ٢٠٠٧.

١٥) د. محمود عبد الكريم رشيد، الشامل في عمليات المصارف الإسلامية، ط٢، دار النفائس، عمان، ٢٠٠٧.

١٦) محمود علي السرطاوي، الضوابط المعيارية لصيغ الاستثمار في المؤسسات المالية الإسلامية، ط١، دار الفكر للنشر، عمان، ٢٠١٥.

١٧) يوسف القرضاوي، بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجريه المصارف الاسلامية، ط٢، مكتبة وهبة للنشر، القاهرة، ١٩٨٧.

ثالثاً/ الرسائل:

١) عبيدي سعد هندة، عقد المرابحة، رسالة ماجستير مقدمة إلى جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، الجزائر، ٢٠١٧.

٢) مويسات محمد، المرابحة بين القانون والشريعة، رسالة ماجستير مقدمة إلى كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولاي الطاهر، سعيدة، الجزائر، ٢٠١٩.

٣) نداء خالد علي صبري، خصوصية التنظيم القانوني لعقد المرابحة للأمر بالشراء، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة النجاح الوطنية، فلسطين، ٢٠١٥.

رابعاً/ البحوث المنشورة والمقالات:

١) رفيق يونس المصري، بيع المرابحة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية، بحث منشور في مجلة مجمع الفقه الإسلامي، منظمة المؤتمر الإسلامي، ج٢، جدة، السعودية، ١٩٨٩.

٢) د. زياد خلف عليوي، الاحتجاج بعيوب الرضا في العقود الشكلية، بحث منشور في مجلة جامعة تكريت للحقوق، السنة ١، المجلد ١، العدد٢، الجزء١، ٢٠١٦.

٣) د. زياد خلف عليوي، الحماية المدنية للمستهلك في عقد الاذعان، بحث منشور في مجلة جامعة تكريت للعلوم القانونية والسياسية، مجلة علمية دورية محكمة، المجلد٢، السنة٥، العدد١٩، ٢٠١٣.

٤) سامي حسن حمود، بيع المرابحة للأمر بالشراء، بحث منشور في مجلة مجمع الفقه الاسلامي، منظمة المؤتمر الاسلامي، جدة، ج٢، العدد ٥، ١٩٨٩.

٥) علي كاظم الرفيعي، ماهية المرابحة المصرفية، بحث منشور في مجلة العلوم الاقتصادية، المجلد ٦، العدد ٢٣، ٢٠٠٩.

٦) غالم محمد غالم، أفاق التعاون بين المصارف الإسلامية والمصارف الربوية، بحث منشور ضمن المصارف الإسلامية، صادر عن اتحاد المصارف العربية، ١٩٨٩.

٧) سعد عبد محمد، مي حمودي عبدالله، مقالة منشورة في مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، العدد ٣١، ٢٠١٢.

خامساً/ القوانين

١) القانون المدني العراقي رقم ٤٠ لسنة ١٩٥١ المعدل.

٢) قانون المصارف رقم ٩٤ لسنة ٢٠٠٤.

٣) قانون المصارف الاسلامية رقم ٤٣ لسنة ٢٠١٥ المعدل.