

## الانحرافات التطبيقية في عقد المراجعة في المصارف الإسلامية

بقلم: د/ محمد عبد الكريم محمد المومني \*

### الملخص

هناك العديد من الانحرافات التي حدثت على صيغة المراجعة، خلال التطبيق العملي في المصارف الإسلامية، والتي كان لها الأثر السلبي، ونظرا لأهمية هذه الانحرافات وكيفية معالجتها جاءت أهمية هذا البحث.

يهدف البحث إلى بيان أهم الانحرافات التي تحدث على صيغة المراجعة خلال التطبيق في المصارف الإسلامية، مع اقتراح الحلول المناسبة لهذه الانحرافات، حيث توصل الباحث إلى أن اعتماد المصارف الإسلامية، وبنسبة كبيرة على عقد المراجعة، أدى إلى انحراف هذه المصارف عن هدفها الاستثماري؛ لذا يجب على المصارف الإسلامية القيام بالبحوث العلمية، لابتكار صيغ استثمارية متوافقة مع الشريعة الإسلامية، كما يوصي الباحث هيئات الرقابة الشرعية والعاملين في المصارف الإسلامية، التأكيد من عقد المراجعة بكافة مراحل تنفيذ العقد للابتعاد عن كل حرام، أو شبهة حرام.

الكلمات المفتاحية: المصارف الإسلامية، المراجعة، الانحرافات التطبيقية.

### Abstract

There are many distractions that have occurred on Murabaha during practical application in Islamic banks, which had a bad impact obviously, due to the flimsy these deviations and how the treatment of these deviations were the importance of this research.

The research aims to determine the important deviations that occur on Murabaha during the application in Islamic banking statement, with the proposal appropriate for these deviations

\* أستاذ مساعد بجامعة عجلون الوطنية، قسم المصارف الإسلامية، كلية إدارة الأعمال - الأردن.

treatments, and researcher concluded that the adoption of Islamic banks and by large the Murabaha contract, led to a deviation from the objective of the investment, so be on the banks do scientific research, to create an investment-compatible formats with Islamic law, as the researcher recommends legitimate oversight bodies and personnel in Islamic banks, Murabaha contract to make sure all the stages of the implementation of the contract away from all haraam, or forbidden suspicion.

**Key words:** Islamic banks, Murabaha, Applied deviations

## المقدمة

تعتبر المراجعة إحدى صور البيع، بحيث تباع السلعة برأس مالها زيادة على ربح معلوم، حيث اتفق غالبية علماء الإسلام على جواز هذه الصورة استناداً لعموم الأدلة التي تبيح البيع بصفة عامة، وقد ذكر لها العلماء العديد من الضوابط لكي تبقى صيغة المراجعة ضمن إطار الصدق والأمانة، الذي يتصف به هذا النوع من البيوع، حيث إن هناك العديد من تقسيمات البيوع منها: بيع الصرف، بيع المقايضة، بيع السلم، البيع المطلق وهو نوعان: بيع المساومة، وبيع الأمانة الذي يقسم إلى: بيع مراجعة، وبيع تولية، وبيع وضيعة.

هناك العديد من الانحرافات التي حدثت على صيغة المراجعة خلال التطبيق العملي في المصارف الإسلامية، والتي كان لها الأثر السيئ، وبسبب كثرة هذه الانحرافات والبحث عن حلول لها، جاءت أهمية هذا البحث.

إشكاليه البحث: تعتبر دراسة الانحرافات التطبيقية التي تحدثت على عقد المراجعة من الأهمية بمكان؛ لذا فإن البحث يحاول الإجابة عن الأسئلة الآتية:

- 1- ما هي الصيغة المصرفية لصيغة المراجعة، من حيث الشبهات وتطبيق هذه الصيغة في المراجعات الخارجية، ومدى الأخذ بالزامية الوعد؟
  - 2- ما هي أبرز الانحرافات التي تحدثت على صيغة المراجعة؟
  - 3- ما هي الآثار والحلول للانحرافات التي تحدثت في صيغة المراجعة؟
- أهداف البحث: نتلخص أهداف البحث فيما يلي:

- 1- التعرف على الصيغة المصرفية لصيغة المراجعة.
  - 2- التعرف على أبرز الانحرافات التي تحدث على صيغة المراجعة.
  - 3- معرفة الآثار والحلول للانحرافات التي تحدث في صيغة المراجعة.
- منهجية البحث: اعتمد الباحث في إعداد هذا البحث على المنهج الوصفي، من خلال البحث في المكتبات بالرجوع إلى المراجع، والبحوث، والدوريات، التي اهتمت بموضوع البحث.

الدراسات السابقة: الأبحاث التي تناولت صيغة عقد المراجعة كثيرة ومتنوعة، إلا أن الكثير منها تناوله من ناحية الإباحة والناحية التطبيقية بصفة عامة، وأما ما يحدث من انحرافات وآثار وسبل العلاج لهذه الانحرافات، فلم يستطع الباحث الحصول على بحث خاص يعالج هذا الموضوع، إلا أن هناك باحثين أشاروا في أبحاثهم إلى هذا الموضوع، منها:

- 1- بيع المراجعة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية<sup>(1)</sup>.
- 2- بيع المراجعة وتطبيقاته في المصارف الإسلامية<sup>(2)</sup>.
- 3- بيع المراجعة للآمر بالشراء دراسة في ضوء النصوص والقواعد الشرعية<sup>(3)</sup>.
- 4- بيع المراجعة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية<sup>(4)</sup>.

خطة البحث: تم تقسيم هذا البحث إلى ثلاثة مباحث على النحو الآتي:

- (1)- ملحم، أحمد سالم، بيع المراجعة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، ط1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، 2005.
- (2)- أبو زيد، عبد العظيم، بيع المراجعة وتطبيقاته في المصارف الإسلامية، ط1، دار الفكر، دمشق، 1425هـ.
- (3)- القرضاوي، يوسف، المراجعة للآمر بالشراء في ضوء النصوص والقواعد الشرعية، ط3، دار القلم، الكويت، 1407هـ.
- (4)- المصري، رفيق يونس، بيع المراجعة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية، مجلة مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي، جدة، العدد 5، 1409هـ.

المبحث الأول: الإطار النظري لعقد المراجعة.

المبحث الثاني: الجانب التطبيقي لعقد المراجعة، (الصياغة المصرفية لعقد المراجعة).

المبحث الثالث: انحرافات المراجعة والآثار والحلول.

## المبحث الأول

### الإطار النظري لعقد المراجعة

يتناول هذا المبحث التعريف بعقد المراجعة وشروطها، ثم إلقاء نظرة تاريخية على المصارف الإسلامية، وأخيراً الضوابط الشرعية الواجب توافرها في صيغة المراجعة، كل في مطلب مستقل كما يلي:

#### المطلب الأول: تعريف المراجعة

أولاً: المراجعة في اللغة مفاعله من الربح: وهو التّماء في التّجّر، وأرّبته على سلعته أي أعطيته ربحاً، وقد أربحه بمتاعه وأعطاه مالاً مراجعة، أي على الربح بينهما، وبعث الشيء مراجعةً، ويقال: بعته السلعة مراجعة على كل عشرة دراهم درهم وكذلك اشتريته مراجعة، ولا بدّ من تسمية الرّبح<sup>(1)</sup>.

ثانياً: المراجعة في الاصطلاح: عرفها السرخسي الحنفي: هي بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح معلوم<sup>(2)</sup>، فهذا هو المعنى الذي اتفقت عليه عبارات الفقهاء وإن اختلفت ألفاظهم في التعبير عنه.

ثالثاً: أما تعريف المصرف الإسلامي الأردني للمراجعة، وكما جاء في عقد التأسيس والنظام الأساسي للمراجعة للأمر بالشراء، فهي: «قيام المصرف بتنفيذ

(1) - ابن منظور، محمد بن مكرم، لسان العرب، ج2، دار صادر، بيروت، 1968، ص 442-443.

(2) - السرخسي، شمس الدين أبو بكر محمد بن أبي سهل، المبسوط، ج22، دار الفكر للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، 2000، ص141.

طلب المتعاقد معه، على أساس شراء الأول ما يطلبه الثاني بالتقد الذي يدفعه المصرف كلياً أو جزئياً وذلك في مقابل التزام الطالب بشراء ما أمر به، وحسب الربح المتفق عليه عند الابتداء»<sup>(1)</sup>.

### المطلب الثاني: الأدلة على مشروعية المراجعة

أولاً: من القرآن الكريم: قال تعالى: ﴿وَلَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾<sup>(2)</sup>، والمراجعة صورة من صور البيع، والبيع جائز في الجملة.  
ثانياً: من السنة النبوية: قال صلى الله عليه وسلم: «عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور»<sup>(3)</sup>.

ثالثاً: الإجماع: حيث قال الكاساني: «الناس توارثوا هذه البياعات المراجعة وغيرها في سائر الأعصار من غير نكير وذلك إجماع على جوازها»<sup>(4)</sup>.

رابعاً: المعقول: فالمراجعة جائزة؛ لاستجماعها شرائط الجواز، ولأن الحاجة ضرورية لهذا النوع من البيع، فمن لا يهتدي إلى التجارة، يحتاج إلى أن يعتمد على فعل الذكي، وتطيب نفسه بمثل ما اشترى وزيادة ربح<sup>(5)</sup>.

فالقول في المراجعة هو القول في البيع؛ لأنها لا تعدو أن تكون صورة من صورها، فضلاً عن استجماعها لشرائط الجواز، وجريانها على قواعد صحة البيع مع

(1) - قانون البنك الإسلامي الأردني للتمويل والاستثمار، رقم 62، 1985 م، ص 5.

(2) - القرآن الكريم، سورة البقرة، آية 275.

(3) - البيهقي، أحمد بن الحسين بن علي، شعب الإيمان، ط1، تحقيق عبد العلي عبد الحميد حامد، مكتبة الرشد للنشر والتوزيع، الرياض، 2003، ص 435، حديث رقم 1173.

(4) - الكاساني، علاء الدين، أبو بكر بن مسعود بن أحمد، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، ط2، ج5، دار الكتب العلمية بيروت، 1986، ص 220.

(5) - الموصلي، عبد الله بن محمود بن مودود، الاختيار لتعليل المختار، ج2، مطبعة الحلبي، القاهرة، 1939، ص 28، نجيم، زين الدين، البحر الرائق شرح كنز الدقائق، ج6، دار المعرفة، بيروت، بدون تاريخ، ص 116.

العلم بالثمن وغير ذلك.

### المطلب الثالث: نظرة تاريخية للبنوك الإسلامية

نشأت المصارف الإسلامية لتكون بديلا عن المصارف التقليدية التي تتعامل بالفائدة الربوية، فكان هذا الإنشاء يقوم على أساس المشاركة في الربح والخسارة، سواء أكانت هذه المشاركة في شركة أموال أم شركة مضاربة... الخ.

فكان من أهم أهداف هذه المصارف هو تنمية المجتمع بتمويل صغار الحرفيين، ورجال الأعمال، وتشجيع المدخرين على توجيه أموالهم إلى المشاريع التنموية، ونظرا لأن المجتمع المسلم كان متعطشا لإنجاح الفكرة؛ ظهر أول مصرف للادخار في منطقة الدقهلية في جمهورية مصر ونجح نجاحا كبيرا؛ لأن القائمين عليه كانوا من المسلمين الغيورين، وعلى رأسهم صاحب هذه الفكرة الدكتور أحمد النجار، إلا أن الفكرة حوصرت من قبل المصارف التقليدية وتلاشت بعد أربع سنوات<sup>(1)</sup>.

ثم قامت دراسات أخرى لإنشاء المصارف الإسلامية، ولكن أصحاب هذه الأفكار كانوا يتمتعون بالعقلية الربوية، على الرغم من حرصهم على تطبيق أحكام الشريعة الإسلامية فيما يخص المعاملات المصرفية، مثل الدكتور سامي خليل صاحب فكرة المراجعة للآمر بالشراء<sup>(2)</sup>.

إذن فكرة إنشاء المصارف الإسلامية هو القيام بمختلف العمليات المصرفية الاستثمارية، ولكن تحولت هذه المصارف من هذه الصيغة (الاستثمار) إلى صيغة المراجعة للآمر بالشراء، بل لقد احتلت مكانة كبيرة جدا وصلت إلى 90% من أعمال المصارف الإسلامية<sup>(3)</sup>، مما دعا الكثير إلى مهاجمة المصارف الإسلامية،

(1) - العزيزي، محمد رامز عبد الفتاح، الحكم الشرعي لبيع المراجعة للآمر بالشراء، ط1، المطابع التعاونية، عمان، 2004، ص7-13.

(2) - حمود، سامي حسن أحمد، تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية، ط2، مطبعة الشرق، 1982، ص479.

(3) - فياض، عبد المنعم حسنين، بيع المراجعة في المصارف الإسلامية، ط1، المعهد العالمي الإسلامي،

=

والقول بأنه لا يوجد فرق بينها وبين المصارف الربوية، لا سيما من حيث المقارنة بين نسبة المراجعة مع الفائدة الربوية. ولعل أهم أسباب تحول المصارف الإسلامية من الصيغ الاستثمارية إلى صيغة المراجعة للآمر بالشراء ما يلي<sup>(1)</sup>:

1- الصعوبات الكبيرة التي تواجهها المصارف الإسلامية في إقامة المشاريع الاستثمارية قصيرة الأجل، إذ إن أغلب المشاريع الاستثمارية تكون طويلة الأجل، ومثل هذه المشاريع لا تؤتي ثمارها في الأجل القصير، إضافة إلى أن بعض المشاريع الإسلامية يمكن أن تواجه بعض المصاعب أثناء العمل، مثل المضاربة أو الاستصناع.

2- ضعف السوق الاستثمارية داخل الدول الإسلامية، وهذا يشكل عائقاً أمام الاستثمار، خاصة إذا أضفنا أن هناك بعض التعليمات تكون غير ملائمة للاستثمار الإسلامية، مثل سياسة المصرف الإسلامية بعدم السماح للمصرف الإسلامي بتملك العقارات<sup>(2)</sup>.

3- ضعف خبرة العاملين في المصارف الإسلامية، خاصة في المجال الاستثماري، بسبب حداثة التجربة لهذه المصارف، إضافة إلى جهل العاملين بأحوال السوق، وعدم توفر القاعدة الاقتصادية لإعداد المشروعات الاستثمارية، وطرق متابعتها وتنفيذها من قبل هؤلاء العاملين.

على الرغم من الانتقادات التي وجهت لصيغة المراجعة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية، إلا أنه يمكن رصد العديد من المزايا الهامة عند تطبيقها، ولعل أهم هذه المزايا ما يلي:

- إن العمل على تنفيذ عقود المراجعة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية

القاهرة، 1996، ص 28.

(1) - أبو زيد، عبد العظيم، مرجع سابق، ص 20-23.

(2) - أبو زيد، محمد، الدور الاقتصادي للمصارف الإسلامية، ط 1، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، القاهرة،

1996، ص 81.

- لا يحتاج إلى خبرة ودراسة مثل المشاريع الاستثمارية، وجاء متقاربا مع خبرات العاملين ممن يتمتعون بالخبرة على الأعمال الربوية.
- أدى نجاح تطبيق عقود المراجعة للآمر بالشراء إلى إعادة بناء الثقة في قلوب المسلمين بإمكان قيام مصارف إسلامية بعيدة عن الربا وشبهته، وبصلاحية التشريع الإسلامي لكل زمان ومكان<sup>(1)</sup>.
- الأرباح التي تجنيها المصارف الإسلامية عند تطبيق المراجعة للآمر بالشراء تكون شبه مضمونة، وبعيدة عن المخاطر التي تتعرض لها إذا اعتمدت على المشاريع الاستثمارية، إضافة إلى عدم وجود عوائق أمامها تشابه عوائق المشاريع الاستثمارية<sup>(2)</sup>.
- تقوية نشاط البيع والشراء بما توفره صيغة المراجعة للآمر بالشراء من مواد استهلاكية مختلفة لتجار الجملة، والقطاعي (تجار التجزئة)، وهذا بدوره سيزيد سرعة الدوران الاقتصادي<sup>(3)</sup>.

### المطلب الرابع: شروط المراجعة

يشترط في المراجعة ما يشترط في البيوع بصفة عامة، ويعتقد البيع بالصيغة أو ما يسمى بالإيجاب والقبول، وأن يكون العاقدان أهلا للتصرف، وأن يكون المبيع مملوكا للبائع وقادرا على تسليمه، وأن يكون مباحا. ويمكن التعبير عن كل ذلك بأن لا يتعارض الاتفاق مع أحكام الشريعة الإسلامية.

أما الشروط الخاصة بالمراجعة فمنها:

- 1- أن يكون العقد الأول صحيحا: لأن العقد الأول إذا كان باطلا لا يفيد ملكا، وبالتالي لا يتم بيع المراجعة على سلعة لم تتحقق ملكية البائع الأول لها.

(1) - أبو زيد، عبد العظيم، المرجع السابق، ص30.

(2) - أبو زيد، عبد العظيم، المرجع نفسه، ص30.

(3) - فياض، عبد المنعم حسنين، المرجع السابق، ص14.



2- أن يكون رأس المال من ذوات الأمثال مثل الموزونات والمعدودات: فإن كان مما لا مثيل له من العروض، فقد ذهب الأحناف<sup>(1)</sup> إلى عدم جواز بيع المراجعة ممن ليس ذلك العرض من ملكه، لأن المراجعة بيع بمثل الثمن الأول، وزيادة ربح معلوم.

3- أن يكون رأس المال أو ما قامت به السلعة معلوما للمتعاقدين: ذلك أن المراجعة بيع بالثمن الأول، أو بما قامت به السلعة مع زيادة ربح مسمى.

4- أن يكون العقد الأول خاليا من الربا: وهو شرط بديهي، وينبغي أن يراعى في كل العقود.

5- بيان العيب: إذا حدث بالسلعة عيب في يد البائع وأراد أن يبيعها مراجعة، فإنه ينظر: إن كان العيب قد حدث بفعله أو بفعل أجنبي، لم يكن له أن يبيعها مراجعة. ونجد أن جمهور الفقهاء ذهب إلى ضرورة البيان وعدم جواز المراجعة إلا بذلك، وذلك لأن البيع من غير بيان لا يخلو من شبهة الخيانة؛ لأن المشتري لو علم أن العيب قد حدث في يد البائع ربما لا يربحه فيه، بل ربما لا يشتريه بالمرة، ولأنه لو باعه بعد حدوث البيع في يده فكأنه احتبس عنده جزءا منه فلا يملك بيع الباقي بغير بيان كما لو احتبس بفعله أو بفعل أجنبي.

6- بيان الأجل: يشترط في بيع المراجعة - كذلك - أن يبيع البائع الذي اشترى السلعة بئمن مؤجل، وأن الثمن الأول الذي سماه يتصف بهذه الصفة؛ وذلك لأن الثمن المؤجل يكون غالبا أعلى من الثمن الحالي، وبهذا يكون المشتري على بينة من أمره، فيحتاط لنفسه بما يكون فيه الكفاية بعد أن توافرت له المعلومات من تحديد دقيق لمواصفات السلعة وزنا، أو عددا، أو ميلا، تحديدا نافيا للجهالة يتمشى مع الأمانة المفروضة في هذا البيع<sup>(2)</sup>.

(1) - الكاساني، مرجع سابق، ص 221.

(2) - العمري، مقبل أحد، فقه المعاملات المالية في الشريعة الإسلامية، ط 1، جامعة الحديدة العامرة، صنعاء، 2009، ص 50.

### المطلب الخامس: الضوابط الواجب توافرها في صيغة المراجعة

تمثل الضوابط أهم عوامل الأمانة من الخوف من الممارسات والمعاملات المصرفية التي يكتنفها الخطر، وتقوم على جانب من المخاطرة، ومن هنا كانت المعالجة الإسلامية للخطر والمخاطرة في المعاملات وبصفة خاصة المصرفية، وذلك على النحو التالي:

أولاً: حسن انتقاء العميل: لا شك أن ذلك يشكل أقوى الضوابط في عمليات البنك الإسلامي، وعمليات المراجعة التجارية بصفة خاصة، وذلك من خلال قواعد أساسية واعتبارات وشروط موضوعية، تصدر لأئحة التعامل بالمراجحات وتضمن الحد الأدنى الواجب توافره في العميل مثل (1):

- مركزه المالي، ومركزه في تاريخ التعامل المصرفي والتجاري.
- سمعته في الوفاء بالالتزامات وحسن القضاء والأداء.
- ما ينتجه الاستعلام من معلومات وبيانات تتعلق بنشاطه في السلع محل المراجحات.

ومبدأ الثقة في العميل يدل عليه قول الله تعالى: ﴿يَتَأَيَّمُوا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بَيْنَ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتَبُوهُ وَيَكْتُبْ بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيُمْلِلِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا بَخْسٌ مِنْهُ شَيْئًا فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ سَفِيهًا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمْلَ هُوَ فَلْيُمْلِلْ وَلِيَهُ بِالْعَدْلِ وَأَنْتُمْ شُهَدَاءُ الَّذِينَ مِنْ رَجَالِكُمْ فِئَانِ لَمْ يَكُونُوا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَأَمْرَانِ مِمَّنْ تَرْضَوْنَ مِنَ الشُّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكَّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَىٰ وَلَا يَأْبَ الشُّهَدَاءُ إِذَا مَا دُعُوا وَلَا تَسْمَعُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ أَجَلِهِ ذَٰلِكُمْ أَقْسَطُ عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمُ لِلشُّهَدَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا تَكْتُبُوهَا وَأَشْهَدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ وَلَا يُضَارَ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ وَإِنْ تَفَعَّلُوا فَإِنَّهُ مُسَوِّفٌ بِكُمْ

(1) - فياض، عطية، التطبيقات المصرفية لبيع المراجعة، ط1، دار النشر للجامعات، القاهرة، 1999، ص156.

وَاتَّقُوا اللَّهَ وَيَعْلَمَكُمُ اللَّهُ وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ ﴿٣٣﴾<sup>(1)</sup>، ومن ثم فحسن اختيار العميل على أسس وقواعد موضوعية هو الضمان الأمثل.

ثانيا: رهن البضاعة أو السلعة، التي قام البنك ببيعها مرابحة لصالح البنك، لحين قيام العميل بسداد جميع الأقساط المستحقة عليه، حيث إن الرهن جائز في الكتاب، والسنة، والإجماع؛ أما في الكتاب، فقد قال الله تعالى: ﴿وَلَا كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَوْ تَحَدُّوا كِتَابًا فِيهِنَّ مَقْبُوضَةٌ﴾<sup>(2)</sup>، وأما في السنة النبوية، فقد روي عن عائشة - رضي الله عنها، أن رسول الله - صلى الله عليه وسلم - «اشترى من يهودي طعاما إلى أجل ورهنه درعاه من حديد»<sup>(3)</sup>.

ثالثا: التوثيق بالأوراق التجارية: ليس المهم استحواذ البنك على ضمانات بقدر ما يجب أن تكون عليه درجة ذلك الضمان من حيث سهولة وسرعة تسيله (أي تحويله إلى نقود)، لمواجهة خطر عدم السداد من العميل مثل الكمبيالات، وأحيانا يطلب من العميل التوقيع على إيصال أمانة بقيمة المبلغ المدين به.

رابعا: ضوابط خاصة وشخصية: نقصد بالضوابط الخاصة، تلك التي تملها عمليات المرابحة، وخاصة للآمر بالشراء، فهي قد تفرضها خصوصيات طبيعة عمليات المرابحة، ونقصد بـ "شخصية" التي تتعلق بالذمة المالية للضامن كالكفيل.

## المبحث الثاني

### الجانب التطبيقي لعقد المرابحة

كان الشائع في هذا العقد فيما مضى، أن تكون السلعة في ملك البائع موجودة، أو غير موجودة، فيبيعها برأس المال وزيادة معلومة، إلا أن الأمر في

(1) - سورة البقرة، آية 282-283.

(2) - سورة البقرة، آية 283.

(3) - النيسابوري، مسلم بن الحجاج بن مسلم، المسند الصحيح، ج3، دار إحياء التراث العربي، بيروت، بدون تاريخ، كتاب المساقاة، باب الرهن وجوازه في الحضر كالسفر، ص1226، حديث رقم 1603.

مجال المصارف يختلف، حيث لا يكسب المصرف السلع في مخازنه كما يفعل التجار ليقوم ببيعها بعد ذلك مرابحة، أو مساومة، وإنما هو مجرد وسيط في التبادل، ومن ثم فإن الفكرة المطروحة في هذا المجال، أن يتلقى المصرف أمراً من العميل بشراء سلعة معينة بمواصفاتها، واعداداً بشراء هذه السلعة، ثم يبيعها لهذا العميل برأس مالها وزيادة الربح المتفق عليه.

### المطلب الأول: صورة المرابحة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية (1)

هذه الصورة من البيع، يلجأ فيها العميل إلى البنك الإسلامي، راغباً بشراء سلعة محددة الأوصاف، مقابل ربح يتفق عليه، وزيادة عن رأس مال المصرف في تلك السلعة بعد شرائها، وغالباً ما يشتري المصرف السلعة نقداً، ويبيعها بالأجل لعميله طالب الشراء، وقد يوقع هذا الأخير تعهداً مع المصرف يلتزم فيه كل منهما بما يترتب عن ذلك الاتفاق من شراء المصرف للسلعة، وعرضها على طالبها العميل، وشراء العميل تلك السلعة من المصرف. وقد يكون هذا التعهد من جانب العميل فقط، فيلتزم هو بالشراء من المصرف، إن عرض الأخير السلعة عليه، ولا يلتزم المصرف بالشراء أصلاً، (وهذه صورة بيع المرابحة للأمر بالشراء)، إلا أن الصورة السائدة، هي الصورة التي يشتري فيها المصرف بالنقد، ويبيع بالأجل إلى العميل الأمر بالشراء، ويكاد ينصرف اسم المرابحة للأمر بالشراء إليها، أي إنها المقصودة على الإطلاق.

### المطلب الثاني: أهم الخطوات العملية لتنفيذ المرابحة المصرفية

- 1- يتقدم العميل للبنك معبراً عن رغبته الحصول على تمويل بالمرابحة لشراء ما يحتاجه من بضاعة، ويتقدم بوعده ب شرائها بعد أن يملكها البنك.
- 2- بعد دراسة البنك لهذه المعاملة والموافقة عليها، يقوم بإجراء التعاقد اللازم

(1)- الراجحي، علي بن عبد العزيز، تعريف بيع المرابحة للأمر بالشراء وصوره، 2008/5/27، fiqh. islammessage. com

مع البائع الأصلي للسلعة لشراؤها وتملكها.

- 3- يقوم البائع الأصلي بتسليم السلعة إلى المصرف، كما يمكن له تسليمها لطرف ثالث بأمر البنك، وقد يكون هذا الطرف الثالث عميل البنك الواعد بالشراء.
- 4- بعد تمكن البنك من السلعة، يقوم بإرسال إشعار للعميل الواعد بالشراء يخبره بتملكه السلعة، ويعلن إيجابا ببيعها له حسب ما تم الاتفاق عليه في وثيقة الوعد، وفي مقابل ذلك يرسل العميل الواعد بالشراء إشعاره المعبر عن قبوله، وموافقته على إتمام شراء السلعة بالمراجعة، وبهذا يتعد بيع المراجعة.
- 5- قد لا يتم إبرام عقد بيع المراجعة بين البنك وعميله الواعد بالشراء بمجرد إشعاري الإيجاب والقبول، حيث يمكن التعاقد المباشر بتلاقي الطرفين وتوقيعهما مباشرة على عقد بيع المراجعة، وهي الخطوة السابعة البديلة.
- 6- يقوم البائع بعد التعاقد مع العميل المشتري بإرسال السلعة المباعة، وتسليمها له إما مباشرة، أو بتفويض البائع الأصلي للقيام بذلك التسليم.
- 7- يدفع العميل المشتري الثمن في الآجال المحددة المتفق عليها<sup>(1)</sup>.

### المطلب الثالث: شبهات المراجعة

على الرغم من انتشار صيغة المراجعة المصرفية، إلا أنه تم إثارة بعض الشبهات حولها، ومن هذه الشبهات<sup>(2)</sup>:

- 1- بيع ما لا يملك: وهو بيع ما ليس عند البائع أو ما لا يملكه، وهذا يسمى بيع المعدم، وهو بيع منهي عنه، فقد نهى الرسول عليه الصلاة والسلام عن بيع ما

(1) - ملحم، أحمد سالم، مرجع سابق، ص 253-256.

(2) - الوادي، محمود حسين، سمحان، حسين محمد، المصارف الإسلامية الأسس النظرية والتطبيقات العملية، ط3، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، 2009، ص 163؛ عريقات، حربي محمد، إدارة المصارف الإسلامية، ط1، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، 2010، ص 187.

لا يملك الإنسان، فعن حكيم بن حزام رضي الله عنه قال: يا رسول الله يأتيني الرجل يسألني البيع ليس عندي، أبيع منه ثم أبتاعه له من السوق؟ فقال: «لا تبع ما ليس عندك»<sup>(1)</sup>.

فالمصرف في هذه المعاملة لم يبيع ما ليس يملك؛ لأن عقد البيع لا يتم إلا بعد شرائه للسلعة ودخولها في ملكه، وما كان بينه وبين العميل قبل ذلك فهو وعد بالشراء لا غير، وفرق بين الوعد بالعقد وبين العقد.

2- ربح ما لم يضمن: المصرف كذلك لم يربح ما لم يضمن؛ لأن المصرف وقد اشترى السلعة، أصبح مالكا يتحمل تبعة الهلاك، فما يتلف من هذه السلعة قبل تسليمها للمشتري فإنه يتلف على المصرف.

3- بيعتان في بيعة: ففي المراجعة المركبة يكون البيع مكوّنًا من بيعتين، فيهما ترابط، الأولى تكون بين العميل والمصرف، والثانية بين المصرف والبائع الذي يملك السلعة التي طلبها العميل من المصرف، فإذا لم يحصل المصرف على السلعة المطلوبة لما حصل البيع، فالمراجعة المصرفية بهذه الكيفية، لا ينطبق عليها حديث الرسول عليه الصلاة والسلام في النهي عن بيعتين في بيعة، فعن أبي هريرة - رضي الله عنه - قال: «نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيعتين في بيعة»<sup>(2)</sup>؛ لأن فيها بيعان منفصلان، وهي تتعقد بين ثلاثة أطراف بخلاف البيعتين في بيعة التي تتم بين طرفين فقط هما: البائع والمشتري.

4- بيع العينة: وهي أن يبيع الرجل السلعة بثمن مؤجل ثم يشتريها قبل قبض الثمن نقدا بأقل من ذلك، فيحصل للبائع قرض بربا، وللمشتري سلف بزيادة<sup>(3)</sup>،

(1) - النسائي، أبو عبد الله أحمد بن شعيب بن علي الخرساني، السنن الكبرى، ط1، ج6، تحقيق حسن عبد المنعم شلبي، مؤسسة الرسالة، بيروت، بدون تاريخ، كتاب البيوع، باب بيع ما ليس عند البائع، ص59، حديث رقم 6162.

(2) - النسائي، المرجع السابق، ج6، ص67، كتاب البيوع، باب بيعتين في بيعة، حديث رقم 6183.

(3) - السبهي، عبد الجبار، الوجيز في المصارف الإسلامية، ط1، مطبعة حلاوة، إربد، الأردن، 2014.

ولا تدخل المراجعة المصرفية تحت بيع العينة المنهي عنه بحديث النبي صلى الله عليه وسلم بقوله: «إذا تبايعتم بالعينة وأخذتم أذناب البقر ورضيتم بالزرع وتركتم الجهاد سلط الله عليكم ذلاً لا ينزعه حتى ترجعوا إلى دينكم»<sup>(1)</sup>، فالمراجعة بيع مقصود فيه حقيقة تملك السلعة للاستعمال أو الاتجار، أما العينة فهي بيع صوري يراد منه أن يكون حيلة للقرض بالربا.

### المطلب الرابع: المراجعة في التجارة الخارجية وأهميتها الاقتصادية

المراجعة كأحد أنواع البيوع التجارية في الاقتصاد الإسلامي، قد تتم بصورة بسيطة بين بائع ومشتري، والسلعة موجودة، كما تتم المراجعة، أيضاً بأسلوب المراجعة المصرفية، أو المراجعة للأمر بالشراء، وهي: «طلب المشتري من شخص آخر (أو المصرف) أن يشتري سلعة معينة بمواصفات محددة وذلك على أساس وعد منه بشراء تلك السلعة اللازمة له مراجعة، وذلك بالنسبة أو الربح المتفق عليه، ويدفع الثمن على دفعات، أو أقساط تبعا لإمكانياته وقدراته المالية»<sup>(2)</sup>.

ونظرا للتطور الهائل في التجارة الخارجية، وتنوع حاجات الناس، وهذه الحاجات؛ يمكن أن تواجه صعوبات للحصول عليها إلا بالاستيراد من الخارج، عند ذلك يكون المصرف مشتريا للسلعة ومالكها، وبائع بالمراجعة لطالها الأمر بالشراء، وهذا ما يسمى بالمراجعة الخارجية.

أما الأهمية الاقتصادية للمراجعة الخارجية منها ما يلي:

1- تتمكن المصارف الإسلامية من شراء الحاجات من الخارج، وبيعها للعملاء مراجعة، حسب ما ذكرناه سابقا، وبذلك تحقق مصلحة المصرف، باستثمار ما يتوفر لديه من سيولة نقدية، وبذلك يحقق الأرباح، كما يحقق مصلحة العملاء

(1) - السجستاني، أبو داود سليمان بن الأشعث، سنن أبي داود، ج2، دار الكلب العربي، بيروت، ص291، كتاب الإجارة، باب النبي عن العينة، حديث رقم 3464.

(2) - شبير، محمد عثمان، المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي، ط4، دار النفائس، عمان، 2001، ص309.

تمويل مستورداتهم من الخارج بأسلوب متوافق مع تعاليم الشريعة الإسلامية.

2- تتمكن المصارف الإسلامية من دعم الاقتصاد المحلي، من خلال المراجعة الخارجية، باستيراد أحدث المعدات غير المتوفرة في السوق المحلي، ويحتاج إليها في العمليات الإنتاجية<sup>(1)</sup>.

### المطلب الخامس: إلزامية الوعد<sup>(2)</sup>

إن القول بعدم إلزامية الوعد يؤدي إلى إشاعة الفوضى، وضعف الثقة بين الناس، كما يؤدي إلى عدم الاستقرار في المعاملات المالية، وإلحاق الضرر بالناس وتعريضهم للخسائر، ومن جهة أخرى فإن أدلة القائلين بإلزام الأمر بإنفاذ وعده، هي الأقوى والأصلح، إلا أنه توجد استثناءات عديدة؛ فإذا اتفق المصرف مع العميل على الخيار لكليهما فلا شيء في ذلك، وإذا وجد المصرف أن المصلحة العامة تقضي بتخيير العميل فله ذلك.

فقد جاء في قرار مؤتمر المصرف الإسلامي الأول بدبي عام 1979: «ومثل هذا الوعد ملزم للطرفين قضاءً طبقاً لأحكام المذهب المالكي وملزم للطرفين ديانةً طبقاً لأحكام المذاهب الأخرى وما يلزم ديانةً يمكن الإلزام به قضاءً إذا اقتضت المصلحة ذلك».

وفي قرار مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني بالكويت عام 1983 قرر المؤتمر حول نفس الموضوع: «فإن الأخذ بالإلزام أمر مقبول شرعاً وكل مصرف مخير في الأخذ بما يراه في مسألة القول بالإلزام حسبما تراه هيئة الرقابة الشرعية».

وبناء على هذه القرارات اختلفت المصارف الإسلامية في مدى أخذها بالإلزام بالوعد؛ فالمصرف الإسلامي الأردني أخذ بالوعد مطلقاً، بينما أخذ مصرف

(1) - ملحم، أحمد سالم، مرجع سابق، ص 95-97.

(2) - الخطاب، كمال توفيق، القبض والإلزام في عقد المراجعة، مجلد 15، عدد 1، مؤتمة للبحوث والدراسات، 2000، ص 244.



فيصل الإسلامي بإلزام المصرف ولم يلزم العميل، أما بيت التمويل الكويتي فإنه أخذ بالإلزام بالوعد في المراجعات الخارجية وعدم الإلزام بالوعد في المراجعات الداخلية.

### المبحث الثالث

#### انحرافات المراجعة والآثار والحلول

لصيغة المراجعة العديد من الانحرافات التي أحدثت بعض الآثار السلبية على المصارف، مما تطلب اقتراح العلاج لهذه الانحرافات، وهذا ما سيتم بحثه في هذا المبحث كما يلي:

#### المطلب الأول: الانحرافات في عقد المراجعة

إن تطبيق أسلوب المراجعة يجب أن يتم بصورة دقيقة جداً؛ لأن أي انحراف في تطبيق المراجعة قد يقلب المراجعة من معاملة شرعية، إلى معاملة تصطدم بحرمة النصوص الشرعية: (القرآن الكريم والسنة النبوية المطهرة)، فتصبح عند ذلك من الربا المحرم غير الجائز شرعاً، ولعل أهم ما تبين للباحث من انحرافات ما يلي:

1- التحول من الأساليب الاستثمارية الإسلامية المتنوعة والقادرة على تلبية احتياجات جميع متطلبات المجتمع، وحصص نشاطها بأسلوب المراجعة، وكما ذكر الباحث سابقاً فإن تطبيق أسلوب المراجعة يعد الأكثر شيوعاً واستخداماً بين الأساليب الاستثمارية الإسلامية، حيث بلغت حوالي 90٪ من جملة هذه الأساليب<sup>(1)</sup>، وهذا الانحراف سمح لمن ينتقد المصارف الإسلامية بالقول بأنها إسلاميوية، أو إنها تخفي صيغة الفائدة وراء شعار المشاركة، لتتلقى مدخرات المسلمين الذين يخافون عذاب الآخرة<sup>(2)</sup>.

(1) - الوادي، محمود حسين، مرجع سابق، ص 159.

(2) - يسري، عبد الرحمن، دور البنوك الإسلامية في التنمية الاقتصادية، إسلام أون لاين، الإسلام وقضايا

العصر، 2005، <http://www.almaktabah.net>

2- بيع السلعة من قبل المصرف قبل قبضها: فإذا باع المصرف السلعة قبل قبضها، عند ذلك يقع في شبهة الربا، لحديث الرسول عليه الصلاة والسلام: «فلا يبعه حتى يستوفيه»<sup>(1)</sup>، كما أنه يمكن أن يتم توقيع عقد المراجعة بين العميل والمصرف بجلسة واحدة، حيث يتم تقديم الطلب والتوقيع على الوعد بالشراء، والتوقيع على شيكات الضمان، ثم يتسلم العميل الشيك وتسليمه للمورد لاستلام البضاعة.

3- قد يكون هدف العميل من عقد المراجعة ليس الحصول على السلعة، وإنما قصده الحصول على المال (العينة)، فيتفق العميل مع أحد الموردين، ويأخذ منه الفاتورة، ويذهب بها إلى المصرف لعمل عقد مراجعة، وبعد إتمام العملية يقوم ببيع البضاعة للمورد بثمن أقل.

4- أن يتم الاتفاق بين العميل والمورد على أن يأخذ العميل الفاتورة، ويذهب إلى المصرف لشراء بضاعة محددة بعقد المراجعة، ثم يقوم العميل بعد ذلك بأخذ بضاعة مختلفة تماماً عن البضاعة المحددة بالعقد.

5- عدم التزام العميل بسداد الديون: بما أن معظم تعاملات المصارف الإسلامية تتم بأسلوب المراجعة للأمر بالشراء؛ لذا فإن معظم أموالها تكون ديوناً، فإذا تأخر المدين عن السداد في المواعيد المحددة، فهذا يؤدي إلى إضاعة الفرصة على المصرف لاستغلال أمواله كما خطط لها، وسبب خسائر للمصرف حتى لو سدد بعد الموعد، كما أنه إذا كان لدى المصرف ضمانات عينية أو رهوناً، فإنه لا يستطيع أن يستخلص ديونه إلا باللجوء إلى القضاء<sup>(2)</sup>.

6- أن يشتري العميل البضاعة من المورد، ثم يذهب إلى المصرف للتعاقد معه

(1) - النيسابوري، مرجع سابق، ج3، كتاب البيوع، باب بطلان بيع المبيع قبل القبض، ص1226، حديث رقم 1603.

(2) - الكفراوي، عوف محمود، البنوك الإسلامية، مركز الإسكندرية للكتاب، 2001، ص187.

على شرائها مراجعة، ويأخذ الشيك من المصرف ويسلمه للمورد كضمن للبضاعة، أو قد يكون على هذا العميل ديونا للمورد، ثم يقوم العميل بالتوجه إلى المصرف، ويطلب منه شراء بضاعة من هذا المورد، ويعطيه العميل فاتورة من المورد، ويأخذ العميل الشيك ويعطيه للمورد، ولم يحدث شراء بضاعة أو حيازتها فعلا، ولكن الهدف سداد الديون عن العميل<sup>(1)</sup>.

### المطلب الثاني: آثار انحرافات عقد المراجعة

يلاحظ هناك العديد من الانحرافات التي تركت العديد من الآثار السلبية على صيغة المراجعة، ولعل أهم هذه الآثار ما يلي:

1- أدى لجوء المصارف الإسلامية لصيغة المراجعة إلى عدم تنمية خبراتها في المشروعات الاستثمارية.

2- كثيرا ما يكتنف تطبيق صيغة المراجعة في المصارف الإسلامية مخالقات شرعية تخرج العقد من الحلال إلى الحرام، وهذا ما أكده مؤتمر دبي عام 1979: «تحتاج صيغ العقود في هذا التعامل إلى دقة شرعية فنية»، وهذا ما أدى إلى أن الكثير من العملاء الذين يريدون تقوى الله، رأوا أنه لا فرق بين التعامل مع المصارف التقليدية عن المصارف الإسلامية، إلا بالاسم وربما انقطع هؤلاء عن التعامل مع المصرف الإسلامي بعد المعاملة الأولى.

3- اتجه المصارف الإسلامية إلى تمويل القادرين على الشراء والسداد، ولم تمول صغار الحرفين؛ لأن تمويلهم يعرض المصرف الإسلامي إلى عدم السداد في المواعيد المحددة، وهذا قد يدخل المصارف في نفق المحاكم وإجراءاتها الطويلة ليتمكن المصرف من استرداد أمواله.

(1) - فياض، عبد المنعم حسنين، مرجع سابق، ص 39.

### المطلب الثالث: حلول الانحرافات التي تحدث في صيغة المراجعة

بعد أن تم استعراض أهم الانحرافات التي تتم على صيغة المراجعة، وبعد معرفة أهم الآثار التي تنتج عن تلك الانحرافات، نشير في هذا المبحث إلى أهم طرق علاجها:

1- إن ديننا الحنيف المنزل من رب العالمين على سيدنا محمد سيد الخلق أجمعين، وما يتصف به هذا الدين من مرونة وقابليته للوفاء بجميع متطلبات المجتمع، ومن ضمنها المعاملات المالية؛ لذا فإن على المصارف الإسلامية أن تنوع في استثماراتها، وعدم الاعتماد على أسلوب المراجعة، عند ذلك تكون قد حققت الأهداف التي أعلنتها عند قيامها.

2- المراجعة المصرفية، أو المراجعة للأمر بالشراء، وضع الفقهاء لها شروطاً حتى تكون صحيحة؛ فعند البيع يجب أن يكون الثمن معلوماً، والربح معلوماً، إلى أجل معلوم. فلا يجوز للمصرف الإسلامي أن يزيد في الأجل على أن يزيد في الثمن أو الربح، فهذا هو الربا الجاهلي المحرم بالقرآن الكريم والسنة الشريفة. كما أن على المصارف أن تقوم بدراسة العميل لاختيار العميل الأفضل سمعةً، والمشهود له بالأمانة؛ ليضمن عدم ممانعة من العميل.

3- لقد اقترح أحد الباحثين أن يتخلى المصرف الإسلامي عن أسلوب الشراء للسلع المطلوب تمويلها بصيغة المراجعة، ووضع هذه السلع في مخازن المصرف ثم تسليمها للعميل<sup>(1)</sup>، ولكن لا يعقل أن يتاجر المصرف في جميع السلع، ولا يعقل أن يتخصص في تجارة سلعة معينة، كما لا يمكن شراء جميع السلع وانتظار من يطلب هذه السلع، وإذا قام بذلك فهو لا يخرج من نطاق عمله كمصرف يمارس الوساطة المالية ليصبح تاجراً، فهو لم يوجد إلا ليكون مصرفاً يقوم بممارسة عمليات الوساطة المالية.

(1) - يسري، عبد الرحمن، مرجع سابق، <http://www.almaktabah.net>

4- لا بد للمصرف من أن يمتلك السلعة بشرائها من المورد، ثم يتم بيع هذه السلعة إلى العميل بعقد مراجعة جديد، وهذا يخرج العملية من باب الربا إلى باب البيع الحلال.

5- يجب على المصرف أن يتحرى أيضا عن العميل والمورد، وأن يقوم المصرف نفسه بشراء السلعة قبل بيعها للعميل، أو بإرسال مندوب من المصرف للتأكد من صحة عملية الشراء، بحيث يتسلم المندوب السلعة ثم يسلمها للعميل.

### خاتمة

يعد الدافع الديني لدى المتعاملين مع المصارف الإسلامية، هو الدافع القوي، وذلك للابتعاد عن الربا المحرم. ولاحظنا أن هناك بعض التعاملات التي تخرج عقد المراجعة من الحلال إلى الحرام، وهذا يتطلب من هيئات الرقابة الشرعية والعاملين في المصارف الإسلامية، التأكد من عقد المراجعة بكافة مراحل تنفيذ العقد؛ للابتعاد عن كل حرام أو شبهة حرام.

لاحظنا كذلك أن صيغة المراجعة للآمر بالشراء تمثل ما نسبته 90٪ من عمليات المصارف الإسلامية، وهذا دليل على انحراف المصارف الإسلامية عن هدفها الاستثماري، بعدم اللجوء إلى المشاركات؛ لذا يجب على هذه المصارف القيام بالبحوث العلمية، لابتكار صيغ استثمارية متوافقة مع الشريعة الإسلامية، وبذلك تنسجم مع هدف إنشائها، وابتعادها عن التركيز على صيغة المراجعة، وبالتالي إغلاق باب الانتقادات الموجهة لها بأنها مصارف إسلاميوية.

### المصادر والمراجع

أولاً: القرآن الكريم

ثانياً: الحديث الشريف

- 1- البيهقي، أحمد بن الحسين بن علي شعب الإيمان، ط1، تحقيق عبد العلي عبد الحميد حامد، مكتبة الرشد للنشر والتوزيع، الرياض، 2003.
- 2- السجستاني، أبو داود سليمان بن الأشعث، سنن أبي داود، ج2، دار الكتاب العربي، بيروت، بدون تاريخ.

- 3- النسائي، أبو عبد الله أحمد بن شعيب بن علي الخرساني، السنن الكبرى، ط1، ج6، تحقيق حسن عبد المنعم شلبي، مؤسسة الرسالة، بيروت، بدون تاريخ.
- 4- النيسابوري، مسلم بن الحجاج بن مسلم، المسند الصحيح، ج3، دار إحياء التراث العربي، بيروت، بدون تاريخ.

#### ثالثاً: مراجع الفقه الحنفي

- 1- السرخسي، شمس الدين أبو بكر محمد بن أبي سهل، المبسوط، ج22، دار الفكر للطباعة والنشر، بيروت، 2000.
- 2- الكاساني، علاء الدين، أبو بكر بن مسعود بن أحمد، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، ط2، ج5، دار الكتب العلمية، بيروت، 1987.
- 3- الموصلي، عبد الله بن محمود بن مودود، الاختيار لتعليل المختار، ج2، مطبعة الحلبي، القاهرة، 1939.

#### رابعاً: المعاجم

- ابن منظور، محمد بن مكرم، لسان العرب، ج2، دار صادر، بيروت، 1968.

#### خامساً: الكتب الأخرى

- 1- أبو زيد، عبد العظيم، بيع المراجعة وتطبيقاته في المصارف الإسلامية، ط1، دار الفكر، دمشق، 2004.
- 2- أبو زيد، محمد، الدور الاقتصادي للمصارف الإسلامية، ط1، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، القاهرة، 1996.
- 3- الخطاب، كمال توفيق، القبض والإلزام في عقد المراجعة مجلد 15، عدد1، مؤتة للبحوث والدراسات، 2000.
- 4- حمود، سامي حسن أحمد، تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية، ط2، مطبعة الشرق، 1982.
- 5- السبهاني، عبد الجبار، الوجيز في المصارف الإسلامية، ط1، مطبعة حلاوة، إربد، الأردن، 2014.
- 6- شبير، محمد عثمان، المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي، ط4، دار النفائس، عمان، 2001.

- 7- عريقات، حربي محمد، إدارة المصارف الإسلامية، ط1، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، 2010.
- 8- العزيزي، محمد رامنز عبد الفتاح، الحكم الشرعي لبيع المراجعة للأمر بالشراء، ط1، المطابع التعاونية، عمان، 2004
- 9- العمري، مقبل أحمد، فقه المعاملات المالية في الشريعة الإسلامية، ط1، جامعة الحديدة العامرة، صنعاء، 2009.
- 10- فياض، عبد المنعم حسنين، بيع المراجعة في المصارف الإسلامية، ط1، المعهد العالمي الإسلامي، القاهرة، 1996.
- 11- فياض، عطية، التطبيقات المصرفية لبيع المراجعة، ط1، دار النشر للجامعات، القاهرة، 1999.
- 12- قانون البنك الإسلامي الأردني للتمويل والاستثمار، رقم 62، 1985م.
- 13- القرضاوي، يوسف، المراجعة للأمر بالشراء في ضوء النصوص والقواعد الشرعية، ط3، دار القلم، الكويت، 1407هـ.
- 14- الكفراوي، عوف محمود، البنوك الإسلامية، مركز الإسكندرية للكتاب، 2001.
- 15- المصري، رفيق يونس، بيع المراجعة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية، مجلة مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي، جدة، العدد 5، 1409هـ.
- 16- ملحم، أحمد سالم، بيع المراجعة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، ط1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، 2005.
- 17- الوادي، محمود حسين، سمحان، حسين محمد، المصارف الإسلامية الأسس النظرية والتطبيقات العملية، ط3، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، 2009.
- 18- الراجحي، علي بن عبد العزيز، تعريف بيع المراجعة للأمر بالشراء وصوره، fiqh. islammessage. com، 2008/5/27
- 19- يسري، عبد الرحمن، دور البنوك الإسلامية في التنمية الاقتصادية، إسلام اون لاين، قضايا العصر، 2005، <http://www.almaktabah.net>