



محتويات الوحدة

الصفحة	الموضوع
133	المقدمة
133	تمهيد
134	أهداف الوحدة
135	1. تعريف وشروط صحة المربحة للأمر بالشراء
135	1.1 تعريف المربحة

135	2.1 شروط صحة بيع المrabحة
137	3.1 تعريف المrabحة للآمر بالشراء عند المعاصرين
138	2. مشروعية بيع المrabحة والمrabحة للآمر بالشراء
138	1.2 عقد البيع
140	2.2 مشروعية بيع المrabحة
141	3.2 مشروعية بيع المrabحة للآمر بالشراء
145	3. صور وشروط وأحكام بيع المrabحة للآمر بالشراء
145	1.3 صور بيع المrabحة للآمر بالشراء
146	2.3 شروط وضوابط بيع المrabحة للآمر بالشراء
148	3.3 الأحكام الشرعية المتعلقة ببيع المrabحة للآمر بالشراء
156	الخلاصة
157	لمحة مسبقة عن الوحدة التالية
158	إجابات التدريبات
159	مسرد المصطلحات
160	المصادر والمراجع

المقدمة

تمهيد

عزيزي الدارس، مرحباً بك إلى هذه الوحدة والتي موضوعها "بيع المrabحة للآمر بالشراء".

إن بيع المrabحة للآمر بالشراء من المعاملات البنكية التي انتشرت في المصارف الإسلامية بسبب صدور فتاوى شرعية بجوازها. وصورتها أن يطلب المشتري من المrabح فرداً كان أم مؤسسة شراء سلعة معينة يحدد أوصافها على أن يشتريها بثمنها وزيادة ربح معلوم.

عزيزي الدارس، إن الوحدة تفصل لك هذا الموضوع من حيث الحكم الشرعي، الشروط والضوابط، وصور بيع المrabحة للآمر بالشراء.

عزيزي الدارس، تتخلل الوحدة العديد من التدريبات، وأسئلة التقويم الذاتي، والأنشطة، وهي تدعم تعلمك الذاتي فاحرص عليها وعلى حلها.
ونرجو أن تكون وحدة مفيدة لك.

أهداف الوحدة



- عزيزي الدارس، بعد فراغك من دراسة هذه الوحدة ينبغي أن تكون قادراً على أن:-**
- **تعرف** المراجعة والمراجعة للآمر بالشراء.
 - **تبيّن** شروط صحة بيع المراجعة.
 - **تستدل** على مشروعية بيع المراجعة والمراجعة للآمر بالشراء.
 - **تعطي** أمثلة لصور بيع المراجعة للآمر بالشراء.
 - **تطبق** شروط وضوابط بيع المراجعة للآمر بالشراء.
 - **تراعي** الأحكام الشرعية في بيع المراجعة للآمر بالشراء.

1. تعريف وشروط صحة المراجعة للأمر بالشراء

1.1 تعريف المراجعة

أ/ تعريف المراجعة لغةً:

المراجعة من الربح: وهو النماء والزيادة الحاصلة في المبيعة، يقال: (ربح فلان وربحته وهذا بيعٌ مربحٌ إذا كان يربح فيه، وأربحته على سلعته أي أعطيته ربحاً. والعرب تقول: ربحت تجارته إذا نال صاحبها الربح فيها. ويقال: بعث الشيء مراجعةً أو بعث السلعة لفلان مراجعةً على كل عشرة دنانير دينار واحد.

والمراجعة مفاعلة، بمعنى أنها تقتضي فعلاً من الجانبين؛ لأن إبرام العقد متوقفٌ على رضاهما، فكان كل عاقد فاعلاً للربح وإن اختص به أحدهما.

ب/ تعريف المراجعة اصطلاحاً:

بيع المراجعة في اصطلاح الفقهاء هو البيع بزيادة معلومة على الثمن الأول، وبهذا المعنى جاءت تعريفات الفقهاء. فقد عرّف الحنفية بيع المراجعة بأنه: (نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الأول مع زيادة ربح). وقال الكاساني: (المراجعة بيعٌ بمثل الثمن مع زيادة الربح).

2.1 شروط صحة بيع المراجعة

بشروط لصحة بيع المراجعة عدّة شرائط، أهمّها:-
أ. أن يكون الثمن الأول للسلعة (رأس مال السلعة) معلوماً للمتعاقدين، لأنّ المراجعة في أصلها بيعٌ بالثمن الأول مع زيادة ربحٍ مسمّى. فمعرفة رأس مال السلعة هو أساس عقد المراجعة وجهالته تؤدّي إلى عدم صحتها.

والثمن الأول أو رأس مال السلعة هو الثمن الذي انعقد به البيع الأول، إضافة إلى المؤن الزائدة، وهي المصروفات الزائدة اللازمة للمبيع في الفترة بين الشراء الأول والبيع الثاني مربحة، فتشمل تكلفة النقل والتخزين وغيرهما من المصروفات التي جرى عرف التجار بإضافتها إلى رأس المال.

يقول ابن قدامة - رحمه الله -: (ويشترط علمهما برأس المال، فيقول: رأس مالي فيه أو هو عليّ بمائة بعثك بها وربح عشرة... قال أحمد: ولا بأس أن يبيع بالرقم، ومعناه أن يقول: بعثك هذا الثوب برقمه - وهو الثمن المكتوب عليه - إذا كان معلوماً لهما حال العقد. وهذا قول عامة الفقهاء وكثره طاووس. ولنا أنه يبيع بثمن معلوم، فأشبه ما لو ذكر مقداره، أو ما لو قال: بعثك هذا بما اشتريته به وقد علما قدره. فإن لم يكن معلوماً لهما أو لأحدهما لم يصح؛ لأن الثمن مجهول).

وبعض الفقهاء يشترط التفصيل من البائع في وصف الثمن الأول وما أدخله فيه

- ب. أن يكون العقد الأول صحيحاً، حتى يكون الثمن الأول ثابتاً وصحيحاً، لأن حقيقة المراجعة يبيع بالثمن الأول مع زيادة ربح، والبيع الأول إذا كان فاسداً يثبت الملك فيه بقيمة المبيع أو بمثله، وليس المسمى من ثمنه، وعليه فلا محل للثمن الأول.
- ج. أن يكون الربح معلوماً بالمقدار أو النسبة، ذلك لأن الربح جزء من الثمن، والعلم بالثمن شرط من شروط صحة البيع.
- د. أن يكون العقد خالياً من الربا، بأن لا يكون الثمن الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا؛ لأن الثمن في المراجعة هو بيع بالثمن الأول وزيادة، والزيادة في الأموال الربوية تعدّ رباً وليس ربحاً.

شكل (1)

شروط صحة بيع المراجعة



3.1 تعريف المراجعة للأمر بالشراء عند المعاصرين

هي طلب شخص من آخر (المصرف) أن يشتري له سلعة معينة أو موصوفة على أساس الوعد منه (الشخص) بشراء تلك السلعة - بعد أن يملكها المأمور - مراجعة بثمن مؤجل (في الغالب) ويُدفع على شكل أقساط، مع جواز تسمية قدر أو نسبة الربح عند الوعد.

مثال توضيحي لبيع المراجعة للأمر بالشراء:

أن يتقدم شخص إلى المصرف طالباً منه شراء سيارة معينة أو موصوفة (بمواصفات محدّدة) وهذه السيارة ليست عند المصرف، فيعده بأثمن سيشتريها منه - عندما يملكها ويقدمها له - مراجعة، بثمن مؤجل (في الغالب) ويُدفع على أقساط، مع جواز تسمية قدر الربح أو نسبته عند الوعد، كأن يقول له: أرباحك فيها عشرة آلاف جنيهاً، أو أرباحك (5%) من ثمنها.

أسئلة تقويم ذاتي

؟

(أ) فسر المصطلحات الآتية:

1. المراجعة.
2. المراجعة للأمر بالشراء.

(ب) اذكر شروط صحة بيع المراجعة للأمر بالشراء.

2. مشروعية بيع المراجعة والمراجعة للأمر بالشراء 1.2 عقد البيع

عزيزي الدارس، عقد البيع إما أن يجري مع قطع النظر عن الثمن الذي تكلفته السلعة عند البائع وهذا يسمى بيع مساومة. وإما أن يجري مع النظر إلى الثمن الذي تكلفته السلعة عند البائع، وتسمى بيوع الأمانة، وهي على ثلاثة أنواع:

النوع الأول: بيع السلعة بالثمن الأول - أي ثمن التكلفة - فهذا يسمى بيع التولية، أي يتولى السلعة بثمن تكلفتها بدون زيادة أو نقصان.

النوع الثاني: بيع السلعة بأقل من ثمنها الأول، وهذا يسمى بيع الوضعية، أي أن البائع يضع عن المشتري جزءاً من ثمن التكلفة.

النوع الثالث: بيع السلعة بزيادة عن ثمنها الأول، وهذا يسمى بيع المراجعة.

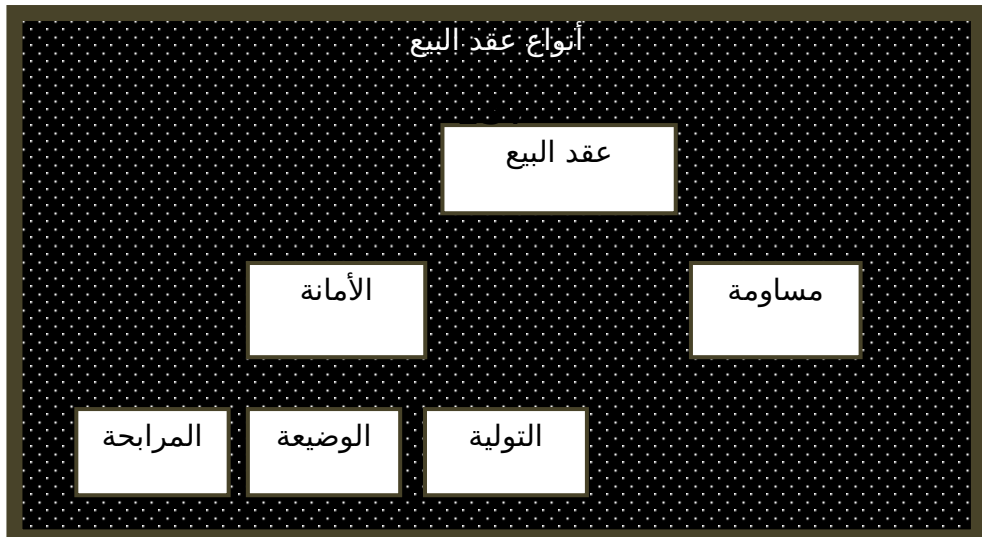
فبيع المراجعة بهذا المعنى كان سائداً ومعروفاً عند الفقهاء قديماً، وقد بينوا أحكامه وشروطه، وهو جائز عند جمهور الفقهاء في الجملة ومنهم الأئمة الأربعة، وإن كان بعضهم يفضل بيع المساومة على بيع المراجعة.

وقد حكا ابن هبيرة الإجماع على صحة بيع المراجعة وكذا الكاساني.

وقيل إنه مكروه كراهية تنزيهية، وهو رواية عن الإمام أحمد، وروي عن ابن عمر، وابن عباس - رضي الله عنهم - وعن الحسن ومسروق وعكرمة، وعطاء بن يسار رحمهم الله -.

وعللوا كراهة التنزيه: بأن فيه جهالة، فيما إذا قال: بعثك هذا الشيء برأسماله مائة درهم وريح في كل عشرة، فالجهالة أن المشتري يحتاج إلى حساب يعلم به مقدار الربح، ولكن هذه ليست جهالة لإمكان معرفة ثمن المبيع بالحساب.

شكل (2)



نشاط

تعاون مع أحد زملائك على صياغة نموذج عقد مرابحة للأمر بالشراء صادر من بنك فيصل الإسلامي السوداني، بناء على ما درست من معلومات في هذه الوحدة، واعرضه على مشرفك الأكاديمي.

2.2 مشروع بيع المرابحة

فبيع المرابحة مشروع في الأصل، والدليل على مشروعيتها يؤخذ من: الكتاب، والسنة، والمعقول.

(أ) من الكتاب، فعموم الآيات الدالة على مشروعية البيع، ومنها

قوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا بَايَعْتُمْ غَوَاةً يَبْعُوهُنَّ الْمَلَائِكَةَ فَبِعَايَعْتُمْ أَوْ هَرَبْتُمْ مِنْهُمْ فَلَيْسَ بَعْدَ ذَلِكَ مِنْكُمْ غَرَابٌ مُعْتَدٍ﴾ (البقرة: ٢٧٥)، وقوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا بَايَعْتُمْ غَوَاةً يَبْعُوهُنَّ الْمَلَائِكَةَ فَبِعَايَعْتُمْ أَوْ هَرَبْتُمْ مِنْهُمْ فَلَيْسَ بَعْدَ ذَلِكَ مِنْكُمْ غَرَابٌ مُعْتَدٍ﴾ (النساء: ٢٩)، والمرابحة نوع من البيع فيكون جائزاً.

(ب) من السنة: أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لَمَّا أَرَادَ الْهَجْرَةَ ابْتِغَاءً أَبُو يَكْرٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ بَعِيرَيْنِ، فَقَالَ لَهُ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: وَلِيَّيْ أَحَدَهُمَا، فَقَالَ هُوَ لَكَ بِغَيْرِ شَيْءٍ، فَقَالَ عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ أَمَّا يَغْيِرُ تَمَنِّ قَلًا.

فدل على جواز بيع التولية والمرابحة مثل ذلك.

(ج) من المعقول: فهذا عقد بيع توافرت فيه شرائط البيع الشرعية، فيكون جائزاً. ولا سيما أَنَّ الحاجة ماسة إليه، لأنَّ في الناس من لا يعرف قيمة الأشياء فيستعين بصاحب الخبرة في ذلك، ويطيب قلبه بما اشتراه، وبذلك يأمن الغش والخديعة.

مر

أولاً: إلزام المشتري بما وعد من شراء السلعة من المصرف، فإذا أخلف وعده هل يُلزم به قضاءً وحكماً؟
حكمه: اختلف الفقهاء في ذلك على أقوال:-

وذلك لأنّ الوعد عقد تبرّع، وعقود التبرّعات غير لازمة كما في عقد الهبة، والهبة لا تلزم إلا بالقبض عند الجمهور، فكيف يلزم بالهبة لو وعده وقال له: سوف أهبك إياها.

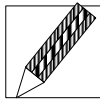
الوعد ملزمٌ قضاءً وحكماً؛ لقوله تعالى: "چگ گ گ ن س ن ٹ ڈ
ڈ ؤ ؤ ؤ ؤ ه ه ه چ (الصّف: ۲ - ۳) (وقولہ صلی اللہ
علیہ وسلم: "آية المنافق ثلاث: إذا حدث كذب، وإذا وعد أخلف، وإذا
أؤتمن خان".

القول الثالث: ذهب بعض المالكية إلى أنَّ الوعد ملزم قضاءً إذا كان متعلقاً بسبب، وإن لم يدخل الموعود بسبب العدة في شيء؛

كقولك أريد أن أشتري كذا فأسلفني كذا، قال: نعم، ثم بدا له أن يشتري، فإن ذلك يلزمه ويقضي عليه به.

القول الرابع: ذهب المالكية في المشهور عندهم، وهو مذهب ابن القاسم إلى أن الوعد ملزم قضاء إذا كان متعلقاً بسبب ودخل الموعد فيه، فلو أن رجلاً اشترى سيارة على أن يسلفه آخر خمسين ألف جنيهاً وقد وعده بذلك، فإن ذلك الوعد لازم. واستدل لهذين القولين بعموم حديث رفع الضرر في قوله صلى الله عليه وسلم: "لا ضرر ولا ضرار". والراجح هو القول الأول: بأن الوعد غير ملزم قضاء ولا حكماً؛ لقوة أدلته وموافقته لآراء الفقهاء السابقين.

تدريب (2)



رجح كثير من العلماء القول الرابع بأن الوعد ملزماً قضاءً إذا كان متعلقاً بسبب ودخل الموعد بسببه في التزام مالي، عليه اذكر ما يترتب على هذا القول بخصوص المصرف.

يومها لاجل الاجل، وهو (بيع التقسيط)، فقد اختلف العلماء فيه على قولين:

(أ) القول الأول: ذهب جمهور الفقهاء من الحنفية والمالكية والشافعية والحنابلة إلى جواز بيع السلعة بأكثر من سعر يومها لأجل الأجل.

واستدلوا لذلك بما يلي:

عموم قوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا بَعِثْتُمْ بَعْثًا مِّنَ الْأَرْضِ فَأْخِذُوا بِهَا وَلَا يَتَّبِعِ الْأَرْضُ وَلَا يَفْشُرْ عَلَيْهَا وَلَا يَتْلُهَا عَلَيْهِمْ غُلَلٌ مِّنَ الْأَرْضِ وَلَا يُزِيلُ عَلَيْهَا أَمْثِلَ مِثْلَهَا وَتَقْوُوا اللَّهَ إِنَّهُ شَدِيدُ الْعِقَابِ﴾ (البقرة: ٢٧٥) وقوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا بَعِثْتُمْ بَعْثًا مِّنَ الْأَرْضِ فَأْخِذُوا بِهَا وَلَا يَتَّبِعِ الْأَرْضُ وَلَا يَفْشُرْ عَلَيْهَا وَلَا يَتْلُهَا عَلَيْهِمْ غُلَلٌ مِّنَ الْأَرْضِ وَلَا يُزِيلُ عَلَيْهَا أَمْثِلَ مِثْلَهَا وَتَقْوُوا اللَّهَ إِنَّهُ شَدِيدُ الْعِقَابِ﴾ (البقرة: ٢٧٥) فدللت الآيتان بعمومهما على جواز البيع بأكثر من سعر اليوم مؤجلاً ومقسطاً.

ومن السنة: ما رواه ابن عباس - رضي الله عنهما - أن النبي صلى الله عليه وسلم لما أمر بإخراج بني النضير جاءه ناس منهم فقالوا: يا نبي الله إنيك أمرت بإخراجنا، ولنا على الناس ديون لم تحل. فقال صلى الله عليه وسلم: "ضعوا وتعجلوا".

فلما كان وضع بعض الدين والإبراء عن بعض لأجل الأجل الساقط ثابتاً بالنسبة فكان زيادة الثمن عند تأجيله مثل ذلك سواء بسواء.

وما جاء عن عبد الله بن عمرو بن العاص رضي الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم أمره أن يجهز جيشاً فنفدت الإبل، فكان يأخذ البعير بالبعيرين إلى إبل الصدقة.

فدلّ على جواز زيادة الثمن المؤجل عن الثمن الحاضر. واستدلوا لذلك بالقياس على السلم، فجاء عن ابن عباس - رضي الله عنهما - مرفوعاً: "من سلف في تمرٍ فليسلف في كيلٍ معلوم ووزن معلوم".

فالسلم يتضمّن بيع السلعة مؤجّلة بثمن معجل، وفي الغالب يكون السعر أقلّ من ثمن المثل لأجل التعجيل، فإذا جاز الحطّ من الثمن لأجل التعجيل جازت الزيادة في الثمن لأجل التأجيل. **(ب) القول الثاني:** ذهب بعض الشيعة كالقاسمية والإمام يحيى، وهو قول ابن سيرين وشريح وابن حزم الظاهريّ إلى عدم جواز بيع السلعة بأكثر من سعر يومها لأجل الأجل.

واستدلوا لذلك بما جاء في النهي عن بيعتين في بيعةٍ أو صفقتين في صفقة.

أ/ ما رواه أبو هريرة رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "من باع بيعتين في بيعةٍ فله أوكسهما أو الربا".

ب/ ما رواه أبو هريرة رضي الله عنه - أيضاً - قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "من باع بيعتين في بيعةٍ فله أوكسهما أو الربا".

ج/ ما رواه سماك عن عبد الرحمن بن عبد الله بن مسعود عن أبيه قال: "نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن صفقتين في صفقة".

ظاهر هذه الأحاديث يدلّ على عدم جواز دمج عقدين في عقدٍ واحدٍ.

وعدم انعقاد عقد عليّ سعرين مختلفين لأجلين (نقد ونسيئة)، فإذا جعل سعرين فليبيع بأقلهما وإلا كان بيعه رباً.

قال أبو عبيد القاسم بن سلام: (ومعنى صفقتين في صفقة أن يقول الرجل للرجل: أبيعك هذا نقداً بكذا، ونسيئةً بكذا، ويفترقان عليه).

وأجيب عن ذلك بأنّ ما تدلّ عليه هذه الأحاديث خارجٌ عن محلّ النزاع: فالنهي عن بيعتين في بيعةٍ أو صفقتين في صفقة لا يدلّ على عدم جواز بيع السلعة بأكثر من سعر يومها لأجل الأجل (بالتقسيط).

وإنما يدلّ على النهي عن التعاقد على سلعة عرض لها سعران (بنقدي ونسيئة) فيفترقان دون تحديد السعر المراد التقيّد به في العقد؛ وهذا يؤدّي إلى المنازعة، قال الخطابي: (فأمّا إذا باته على أحد الأمرين في مجلس العقد فهو صحيح لا خلاف فيه).

والنهي في الحديث الثاني "من باع بيعتين في بيعة فله أوكسهما أو الربا" يحمل على واقعة بعينها، ولا يُعمل بظاهره، لأنّ القول بظاهره يؤدّي إلى تضمّن العقد للغرر والجهالة. وأتّاه محمولٌ على عدم بثّ الصفقة على أحد السعيرين قبل التفرّق.

وبهذا يترجّح قول جمهور الفقهاء بجواز بيع السلعة بأكثر من سعر يومها لأجل الأجل، وعليه يصحّ القول بجواز بيع المرابحة للآمر بالشراء من جهة بيع السلعة بأكثر من سعر يومها لأجل تأجيل الثمن.

أسئلة تقويم ذاتي

☐

يتوقف حكم عقد المرابحة للآمر بالشراء على عناصر زائدة على أصل المرابحة، وقد اختلف العلماء في ذلك على أقوال، وضح هذه العناصر والأقوال.

☐

قم بتلخيص مشروعية بيع المرابحة للآمر بالشراء بإيجاز، وقدمها كمعلومات لعدد من رجال الأعمال في منطقتك وناقشهم وأجب على أسئلتهم.

3. صور وسروط وأحكام بيع

المرابحة للآمر بالشراء

1.3 صور بيع المرابحة للآمر

بالشراء

(أ) الصورة الصحيحة لبيع المرابحة للآمر بالشراء هي التي تبنى على التواعد غير الملزم بين الطرفين مع عدم ذكر مسبق لمقدار الربح.

وذلك لأنه ليس في هذه الصورة التزامٌ بإتمام الوعد، أو إلزامٌ بالتعويض عن الضرر فيما لو هلكت السلعة، فلا ضمان على الأمر بالشراء، وبهذا فإنَّ المصرف يخاطر بشراء السلعة لنفسه، وهذه الدرجة من المخاطرة هي التي جعلت هذه الصورة في حيز الجواز. (ب) أمّا إذا بنيت المراجعة للأمر بالشراء على التواعد غير الملزم بين الطرفين مع ذكر مسبقٍ لمقدار ما سيبدله من الربح، فإنّها لا تصحّ، لأنّها من العينة المحظورة، لأنّه رجل ازداد في سلفه.

قال الدردير من المالكية: (العينة: وهي بيع من طلبت منه سلعة للشراء وليست عنده، لطالبها بعد شرائها - جائزٌ، إلا أن يقول الطالب: اشتريها بعشرة نقداً، وأنا أخذها منك باثني عشر إلى أجل فيمنع فيه من تهمة (سلف جرّ نفعاً)، لأنّه كأنّه سلفه ثمن السلعة يأخذ عنها بعد الأجل اثني عشر أهـ).

(ج) وكذلك إذا بنيت المراجعة للأمر بالشراء على المواعدة الملزمة بين الطرفين قبل قبض المصرف للسلعة واستقرارها في ملكه مع ذكر مقدار الربح مسبقاً، واشتراط أنّها إن هلكت فهي من ضمان أحدهما بالتعيين، فهذه الصورة باطلة، وهي محرّمة لأدلة كثيرة منها:-
1/ عموم الأحاديث التي نصّت على نهْي الإنسان عن بيع ما ليس

عنده.

2/ وعموم الأحاديث التي نصّت على نهْي الإنسان عن بيع ما اشتراه ما لم يقبضه.

3/ وأنّ حقيقة هذا العقد: بيع نقد بنقديّ أكثر منه إلى أجل، بينهما سلعة محللة، فهو قرصٌ بفائدة.

تدريب (3)



أجاز عدد من الفقهاء والعلماء المعاصرين الصورة (ج) من صور بيع المراجعة للأمر بالشراء وردوا على الأدلة التي حرمتها مثل نهْي الإنسان عن بيع ما ليس عنده، والنهي عن بيع المعدوم، عليه اشرح هذه الجوانب معتمداً على معلوماتك وخبراتك السابقة في هذا الجانب.

حجة

للأمر بالشراء

لقد بُيِّنَت شروط المراجعة، ونورد هنا أهمّ شروط وضوابط بيع المراجعة للأمر بالشراء زيادةً على تلك الشروط:

- 1/ لا يقع العقد للبيع بينهما إلا بعد أن تدخل السلعة في ملك وضماني المصرف (المأمور بالشراء) بأن يحصل القبض المعتبر شرعاً.
- 2/ أن يقع عقد البيع على ثمن محدد، سواء أكان هذا الثمن هو الثمن الحالي (نقدًا) أم الثمن المؤجل.
- 3/ في حالة تأجيل الثمن على أقساط، فإنه يُشترط أن يتضمن العقد عدد الأقساط ومقدار كل قسط.
- 4/ ألا يدفع القسط الأول إلا بعد توقيع عقد البيع وانتقال ملكية السلعة للأمر بالشراء، ويكون هذا القسط جزءاً من ثمن المبيع.
- 5/ ألا يزيد ثمن السلعة بالتأخير في السداد أو يترتب على غرامة.
- 6/ ألا يكون بيع المراجعة للأمر بالشراء ذريعة للربا، بأن يقصد المشتري الحصول على المال ويتخذ السلعة وسيلة لذلك، كما في بيع العينة وبيع التورق.

شكل (3)

شروط بيع المراجعة للأمر بالشراء

المراجعة للأمر بالشراء

الشروط

الرقم	الوصف	القيمة	الوقت	الملاحظات
1	المراجعة للأمر بالشراء			
2	المراجعة للأمر بالشراء			
3	المراجعة للأمر بالشراء			
4	المراجعة للأمر بالشراء			
5	المراجعة للأمر بالشراء			
6	المراجعة للأمر بالشراء			

أسئلة تقويم ذاتي

ضع علامة () على المراجعة للأمر بالشراء الصحيحة شرعاً من بين الآتي:

1. المراجعة للأمر بالشراء المبنية على التواعد غير الملزم بين الطرفين مع ذكر مسبق لمقدار ما سيبدله من الربح. ()

2. المراجعة للأمر بالشراء المبنية على المواعدة الملزمة بين الطرفين قبل قبض المصرف للسلعة واستقرارها في ملكه مع ذكر مقدار الربح مسبقاً. ()

3. المراجعة للأمر بالشراء المبنية على التواعد غير الملزم بين الطرفين مع عدم ذكر مسبق لمقدار الربح. ()

3.3 الأحكام الشرعيّة المتعلّقة ببيع المربّاحة للأمر بالشراء

أولاً: حكم بيع المربّاحة للأمر بالشراء الجواز بالشروط والضوابط التي سبق ذكرها.

ثانياً: حكم إلزام الواعد بوعدده أو عدم إلزامه:

بيّنا سابقاً أقوال العلماء في هذه المسألة وترجّح عدم إلزام الأمر بوعدده.

وعلى ذلك؛ فإنّ الأمر بالشراء له الخيار في شراء السلعة أو عدم شرائها عند عرضها عليه من قبل المأمور (المصرف). ويمكن للمأمور أن يدرأ عن نفسه الخسارة بشراء السلعة بالخيار حتى يتمكن من ردّها إذا اختار الأمر عدم شرائها.

وأجاز بعض المعاصرين بيع المربّاحة للأمر بالشراء مع الالتزام بالوعد قضاءً إذا كان الوعد متعلّقاً بسبب، ودخل الموعد بسببه في التزام ماليّ، فلا خيار للأمر، بل يلزم بالشراء أو تعويض المأمور (المصرف) عن الضرر الذي لحق به بسبب وعده. وليس عليه العمل في السودان.

والقول بعدم إلزامه الوعد هو الأقرب للأدلة والموافق لرأي الفقهاء فهو الراجح، أمّا تعويض الضرر الناتج عن عدم إمضاء البيع يكون ملزماً بناءً على قواعد الضمان في الشرع.

نشاط

سجل زيارة لأقرب مصرف إسلامي في منطقتك، واكتب ورقة بحثية مصغرة عن تجربة المصرف في بيع المربّاحة للأمر بالشراء من خلال الإجابة عن الأسئلة الآتية:

1. ما مدى التزام المصرف بمعايير الضوابط الشرعية عند تطبيق صيغة المربّاحة للأمر بالشراء.
 2. ما مدى تلبية صيغة المربّاحة للأمر بالشراء لاحتياجات العملاء.
- واعرض بحثك على مشرفك الأكاديمي والزملاء.

ثالثاً: قبض المأمور (المصرف) للسلعة قبل بيعها للأمر بالشراء:

على المأمور أن يقوم بشراء السلعة وتملكها وقبضها، ثم يقوم ببيعها للأمر بالشراء: حتى لا يقع في النهي عن بيع المبيع قبل قبضه، لحديث ابن عباس - رضي الله عنهما - قال: "من ابتاع طعاماً فلا يبعه حتى يكتاله" وفي رواية "حتى يستوفيه" وفي رواية "حتى يقبضه"، وهي رواية البخاري.

ما يتم به القبض:

من الفقهاء من أوجب قبض الشيء قبل بيعه بإطلاق، ومنهم من قيد ذلك بأشياء دون غيرها.

والقبض عند الحنفية تكفي فيه التخلية، أي خلّي البائع بين السلعة والمشتري، ولكن لا يحق للمشتري أن ينتفع أو يبيع المثلي من المكيلات والموزونات إلا بالكيل أو الوزن، وإن كان المثلي يخرج عن ملك البائع بالتخلية.

أمّا عند الجمهور، فالعبرة في القبض للعرف - أي حسب ما يتعارفه الناس في القبض - إلا العقار، فتكفي فيه التخلية عند المالكية والشافعية. وهذا ما ترجحه المجامع الفقهية المعاصرة. فقبض السلعة الذي ينقل ملكيتها هو القبض الحقيقي أو الحكمي.

والقبض الحقيقي هو: قبضها على نحو يستبذ به المالك أو من ينوب عنه، ويكون بتخلية البائع بينه وبين السلعة، أو بحيازتها ونقلها إلى مكانه، أو بكل ما يعتبره العرف قبضاً.

والقبض الحكمي هو: القبض الذي يتحقق به للمالك - غالباً - ما يتحقق بالقبض الحقيقي كمستندات الشحن ومستندات التخزين.

شكل (4)

الأحكام الشرعية لبيع المراجعة للأمر بالشراء

بيع المراجعة للأمر بالشراء

الأحكام الشرعية

1. جائزة شرعاً بالشروط المعروفة.
2. عدم إلزام الأمر بوعده.
3. شراء وتملك السلعة قبل بيعها للأمر بالشراء.
4. جبر العميل على دفع الأقساط في وقتها إن كان موسراً.
5. لا يوكل المصرف الأمر لبيع نفسه مراجعة.
6. الاختلاف في جواز حكم الحطيطة.

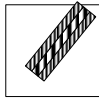
رابعاً: حكم توكيل المأمور (المصرف) للأمر بالقبض أو ليشترى أو لبيع لنفسه.

لا خلاف في جواز توكيل المأمور (المصرف) الأمر بشراء السلعة من مالکها الأصلي، أو قبضها فقط من مالکها نيابة عنه ثم يقوم بتسليمها للمأمور (المصرف)، ثم يقوم المأمور ببيعها له، فهذه وكالة مجردة وهي جائزة.

ولا يجوز للمأمور (المصرف) توكيل الأمر لبيع لنفسه مراحبة، كأن يقوم المصرف بإصدار (شيك) باسم (العميل) ليأخذه (العميل) فيشتري (للمصرف) وكالة عنه، ثم يبيعها لنفسه.

وذلك ممنوع؛ لعدم تحقق القبض الحقيقي للسلعة في جانب المصرف، وبالتالي عدم دخول السلعة في ضمانه، وذلك لا يخرج عن كونه بيعاً صورياً بين المصرف والعميل. وفي ذلك شبهة الربا. أما في جواز أن يشتري الوكيل ما وكل ببيعه، فالشبهة مندفة على سبيل التوسع في المذاهب، إذ أجاز المالكية ذلك بإذن الموكل، كما أجاز ذلك الإمام أحمد، فلا يمنع أن يتولى الشخص الواحد طرفي العقد.

تدريب (4)



من الأحكام الشرعية المتعلقة ببيع المراحبة للأمر بالشراء هي النهي عن بيع ما لم يقبض، من هذا المنطلق استنتج سببين لهذا المنع من واقع ما درست.

قد يتأخر المشتري (العميل) في سداد أقساط ثمن ما اشتراه مراحبة، فما حكم إجباره على دفع تعويض لتأخره عن السداد؟ نقول: إن هذا المشتري إما أن يكون معسراً أو موسراً. فإن كان تأخره بسبب الإعسار فلا خلاف في وجوب أنظاره إلى ميسرة، كما قال الله تعالى: ﴿جِبْ رَ﴾ ، ﴿جِبْ رَ﴾ (البقرة: ٢٨٠) فيمهل المعسر حتى يزول إعساره وهذا باتفاق الفقهاء.

وأما إن كان موسراً، فيجبر على الدفع ويعاقب، يدلّ على ذلك قوله صلى الله عليه وسلم: "لي الواجد يحل عرضه وعقوبته"، فالعقوبة للمماطل تكون بالحبس والتشهير والحجر عليه ومنعه من التصرف في ماله وبيع لصالح غرمائه.

ولا يجوز أن يعاقب المماطل بمالٍ زائدٍ يدفعه، فإنّ ذلك يكون رباً؛ لأنّ فيه زيادة في الدَيْن مقابل زيادة حدثت في الأجل. ويمكن أخذ التدابير التي تضمن اسيفاء الحقّ عند التخلّف عن السداد، ويكون ذلك بالتأكّد قبل العقد من جدّيّة المشتري والتزامه في معاملاته الماليّة السابقة، أو عن طريق طلب شهادة تركية من أهل الثقة في مكان سكنه أو عمله.

ويمكن أخذ ضمانات على المشتري عند العقد كرهن بعض ممتلكاته، أو أخذ كفيل غارم ثقةً يتكفّل ويتعهّد بسداد دين المشتري حال تخلّفه عن السداد.

سادساً: حكم حطّ جزء من الربح عند السداد المبكر:

إذا عجل المشتري سداد الأقساط قبل حلول أجلها يجوز للبائع (المصرف) - دون اشتراط من العميل - أن يحطّ عنه جزء من الربح من قبيل حسن الاقتضاء.

وهذه مسألة الحطيطة في الفقه الإسلامي، وهي أن يسقط الدائن بعض حقّه عن المدين لقاء التعجيل بسداد الدين. وقد اختلف العلماء فيها على قولين.

الأول: الجواز، ومن ذهب إلى ذلك ابن عباس رضي الله عنهما، والنخعي، وزفر، وسعيد بن المسيب في رواية، والإمام أحمد في رواية، وهو اختيار ابن تيمية، ورّجّحه الشوكاني وأحد قولي الشافعي والمشهور عنه المنع. وأجازها ابن القيم في دين البيع الأجل دون دين القرض، وفرّق بعض المعاصرين بين ما إذا كانت الحطيطة عن تواطؤ وقت العقد، وبين ما إذا كانت بسبب طارئ بعد العقد، فمنعوا الصورة الأولى خشية أن تكون ذريعة للربا وأجازوا الثانية.

الثاني: المنع، فقد منع منها الإمام مالك - رحمه الله - وهو منقول عن ابن عمر رضي الله عنهما، وزيد بن ثابت رضي الله عنهما، ورواية عن سعيد بن المسيّب.

الأدلة:

استدلّ القائلون بالجواز بالآتي:

أ/ ما ورد أنَّ النبيَّ صلى الله عليه وسلم لما أمر بإخراج بني النضير جاءه ناسٌ منهم فقالوا: يا نبي الله إنَّك أمرت بإخراجنا ولنا ديونٌ على الناس لم تحل. فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "ضعوا وتعجلوا".

ب/ بما في الصحيحين أنَّ كعب بن مالك رضي الله عنه تقاضى ابن أبي حذَرْدٍ ديناً كان له عليه، في المسجد، فارتفعت أصواتهما حتى سمعها رسول الله صلى الله عليه وسلم وهو في بيته، فخرج إليهما حتى كشف سِجْفَ حجرته فنادى: "يا كعب" قال: لبيك رسول الله. قال: "ضع من دينك هذا" وأوماً إليه، أي الشطر. قال: لقد فعلت يا رسول الله. فقال صلى الله عليه وسلم لابن أبي حذَرْدٍ: "قم فاقضه".

قال الشوكاني - رحمه الله : (فكان هذا دليلاً على جواز التعجيل بشرط حط البعض).

واستدلَّ المانعون بالآتي:

1/ بما روي عن المقداد بن الأسود قال: أسلفت رجلاً مائة دينار، ثم خرج سهمي في بعض بعثٍ بعث رسول الله صلى الله عليه وسلم، فقلت له عَجِّلْ لي تسعين ديناراً وأحط عشرة دنانير، فقال: نعم، فذكر ذلك لرسول الله صلى الله عليه وسلم فقال: "أكلت رباً يا مقداد وأطعمته".

2/ أنَّ الحطيطة أشبه شيءٍ بالربا وهذه الحجّة مبنيّة على مقدّمتين: أ. أنَّ الربا حرّم لما فيه من الزيادة لقاء التأجيل. ب. أنَّ الحطيطة لقاء التعجيل نظير الزيادة لقاء التأجيل، ولا فرق بينهما.

وأجيب عن هذا الاستدلال: بمنع المقدمة الأولى، وذلك أنَّ مجرّد الزيادة ليست سبب تحريم الربا، لأنَّ الشرع أجاز الزيادة في البيوع، فدلّ ذلك على أنَّ التحريم في الربا إنّما هو لانضمام أمرٍ آخر إلى الزيادة، فحرّم العقد.

وأنَّ المقدمة الثانية مردودة أيضاً؛ لأنَّ الحطيطة فيها إفراغ لذمة المكلف بعكس الزيادة، فتنتفي دعوة التماثل.

يقول ابن القيم رحمه الله: (قالوا: ولأنَّ مقابلة الأجل بالزيادة في الربا ذريعة إلى أعظم الضرر، وهو أن يصير الدرهم الواحد ألوفاً مؤلفة، فتشتغل الذمة بغير فائدة. وفي الوضع والتعجيل تتخلّص ذمة هذا من الدين، وينتفع ذاك بالتعجيل له. قالوا والشارع له تطلع إلى

براءة الذمم من الديون، وسمّى الغريم المدين أسيراً. ففي براءة ذمته تخلص له من الأسر، وهذا ضدّ شغلها بالزيادة مع الصبر).
فوضح رجحان القول بالجواز إذا لم يكن مشروطاً في العقد، بل لسببٍ طارئٍ بعد العقد.

أسئلة تقويم ذاتي



ضع دائرة حول حرف الإجابة الصحيحة:

1. الربح في المراجعة المصرفية يكون مقابل:

- (أ) التأجيل في دفع الثمن.
- (ب) الجهد والوقت المبذول.
- (ج) (أ + ب).
- (د) لا شيء مما سبق.

2. بيع السلعة برأس المال بلا زيادة أو نقصان

هو بيع:

- (أ) التولية.
- (ب) المراجعة.
- (ج) الوضعية.
- (د) لا شيء مما سبق.

3. لا يجوز بيع المراجعة للأمر بالشراء إذا كان

المبيع:

- (أ) طعاماً.
- (ب) ذهباً أو فضة.
- (ج) مثلياً.
- (د) عقاراً.

ثانياً: أجب عن الآتي:

1. بين أقوال الفقهاء فيما يخص الزام الواعد بوعده أو عدم إلزامه في بيع المراجعة للأمر بالشراء.
2. وضح رأي الفقهاء في قبض المصرف للسلعة قبل بيعها للأمر بالشراء.
3. تناول بالشرح والتحليل رأي الفقهاء في مسألة الحطيطة في الفقه الإسلامي.

الخلاصة

عزيري الدارس،

تناولت الوحدة واحدة من أهم المعاملات المالية المعاصرة وهي المربحة للآمر بالشراء، وبداية عرفت الوحدة المربحة عموماً وهي أنها: (البيع بزيادة معلومة على الثمن الأول)، وذلك وفقاً للشروط التالية: أن يكون رأس مال السلعة معلوماً للمتعاقدين، أن يكون العقد الأول صحيحاً، أن يكون الربح معلوماً بالمقدار أو بالنسبة، وأن يكون العقد خالياً من الربا.

انتقلت الوحدة بعد ذلك إلى تعريف المربحة للآمر بالشراء وهي: طلب شخص من آخر (المصرف) أن يشتري له سلعة معينة أو موصوفة على أساس الوعد منه (الشخص) بشراء تلك السلعة - بعد أن يملكها المأمور - مربحة بثمن مؤجل (في الغالب) ويدفع على شكل أقساط، مع جواز تسمية قدر أو نسبة الربح عند الوعد. بعد التعريفات بينت الوحدة مشروعية بيع المربحة وبيع المربحة للآمر بالشراء، وخلصت إلى أن بيع المربحة مشروع في الأصل، والدليل من الكتاب عموم الآيات الدالة على مشروعية البيع (وأحل الله البيع) بالإضافة إلى أدلة من السنة والإجماع، أما عن عقد المربحة للآمر بالشراء فإن حكمها يتوقف على بيان أحكام هذه العناصر.

أولاً: إلزام المشتري بما وعد عن شراء السلعة من المصرف فإذا أخلف وعده هل يلزم به قضاء وحكماً؟ وفي هذا فقد رجّح العلماء أن الوعد غير ملزم قضاء ولا حكماً.

ثانياً: بيع المربحة بالزيادة في سعر السلعة بأكثر من سعر يومها لأجل الأجل (بيع التقسيط)، وقد اختلف في ذلك الفقهاء ورجّح جواز هذا النوع من المربحة للآمر بالشراء.

في قسم آخر أوضحت الوحدة صور وأحكام بيع المربحة للآمر بالشراء، وذكرت أن الصورة الصحيحة هي التي تبني على التواعد غير الملزم بين الطرفين مع عدم ذكر مسبق لمقدار الربح، أما الصورة التي لا تصح فهي أولاً: إذا بنيت المربحة للآمر بالشراء على التواعد غير الملزم بين الطرفين مع ذكر مسبق لمقدار ما سيبدله من الربح، وذلك لأنه لأنه رجل ازداد في سلفه. ثانياً: إذا بنيت المربحة للآمر بالشراء على المواعدة الملزمة بين الطرفين قبل قبض المصرف للسلعة

واستقرارها في ملكه مع ذكر مقدار الربح مسبقاً، وذلك لأنه أصبح قرض بفائدة.

أيضاً أشارت الوحدة إلى عدد من شروط صحة عقد المراجعة للآمر بالشراء، وهي: دخول السلعة في ملك وضمن المصرف، عقد البيع على ثمن محدد، في حالة الأقساط يجب أن يتضمن العقد عدد من الأقساط ومقدار كل قسط، لا يدفع القسط الأول إلا بعد توقيع عقد البيع وانتقال ملكية السلعة للآمر بالشراء، أن لا يزيد ثمن السلعة بالتأخير في السداد أو غرامة، أن لا يكون ذريعة للربا. وأخيراً تناولت الوحدة الأحكام الشرعية لبيع المراجعة للآمر بالشراء، وهي جائزة شرعاً بالشروط التي تم ذكرها، ثم عدم إلزام الأمر بوعده، شراء وتملك السلعة قبل بيعها للآمر بالشراء، إجبار العميل على دفع الأقساط في وقتها إن كان ميسوراً، ولا يوكل المصرف الأمر ببيع نفسه مراجعة.

لمحة مسبقة عن الوحدة التالية

عزيزي الدارس،

سندرس معاً في الوحدة القادمة معاملتين ماليتين معاصرتين مهمتين، هما الإجارة المنتهية بالتملك، والمشاركة المنتهية بالتملك. ستركز الوحدة على دراسة هاتين المعاملتين من حيث الآتي:

1. الماهية وطريقة التطبيق.
2. الضوابط والصور والشروط.
3. الحكم الشرعي.

لاشك **عزيزي الدارس** أن الوحدة التالية تقدم لك حصيلة كبيرة من المعلومات المفيدة.

إجابات التدريبات

تدريب (1)

يتمثل الفرق بين بيع المراجعة وبيع المراجعة للآمر بالشراء في ملكية المبيع وقت التفاوض أو التعاقد، ففي بيع المراجعة يملك البائع (المصرف) السلعة المباعة وقت التفاوض أو التعاقد، أما في بيع المراجعة للآمر بالشراء، فلا يكون المأمور (المصرف) مالكا للسلعة المباعة وقت التفاوض.

تدريب (2)

ما يترتب على هذا القول أنه يصح للمصرف أن يلزم المشتري بالشراء الذي وعد به أو تعويض الضرر الناتج عن ذلك، لأن المصرف قد دخل في الزام مالي بسبب وعده.

تدريب (3)

أولاً: إن النهي عن بيع الإنسان ما ليس عنده خاص فيما إذا كان البيع حالاً بتسليم العين حالاً، أما إذا كانت العين المبيعة مؤجلة إلى أجل محدود فلا تدخل في بيوع الآجال.

ثانياً: إن النهي عن بيع المعدوم، وهو ما كان المعدوم فيه مجهول الوجود حالاً ومستقبلاً، أما العين في هذه الصورة فهي محققة الوجود مستقبلاً حسب الحاجة.

تدريب (4)

النهي عن بيع ما لم يقبض واقع لسببين هما:

الأول: ما يترتب عليه من بيع البائع ما لم يدخل في ضمانه فينتج عنه ربح ما لم يضمن، حيث يبيع البائع سلعته بربح غالباً فيؤول في كثير من الأحيان إلى بيع صوري، وهذا يثير شبهة الربا.

الثاني: إن في بيع ما لم يقبض غرراً من حيث احتمال هلاك السلعة أو تغيرها ولو كان في ضمان البائع.

مسرد المصطلحات

➤ المراجعة

بيع المراجعة هو البيع بزيادة معلومة على الثمن الأول.

➤ المراجعة للأمر بالشراء

هو طلب شخص من آخر (المصرف) أن يشتري له سلعة معينة أو موصوفة على أساس الوعد منه (الشخص) بشراء تلك السلعة بعد أن يملكها المأمور مراجعة بثمان مؤجل (في الغالب)، ويدفع على شكل أقساط، مع جواز تسمية قدر أو نسبة الربح عند الوعد.

المصادر والمراجع

1. لسان العرب (2/442) مادة ربح، وتاج العروس (6/379).
2. انظر: المراجعة أصولها وأحكامها وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، د. أحمد علي عبدالله (ص 43-92). والمرشد الفقهية الصادرة عن الهيئة العليا للرقابة الشرعية للجهاز المصرفي والمؤسسات المالية السودانية، القسم الأول (ص 1).
3. المغني لابن قدامة المقدسي (4/259، 264).
4. بيع المراجعة للأمر بالشراء، د. رفيق المصري (1/133).
5. بيع المراجعة لأحمد ملحم (ص 79).
6. المراجعة أصولها وأحكامها وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية. د. أحمد علي عبد الله (ص 195).
7. المعاملات المالية المعاصرة، د. محمد عثمان شبير (ص 311).
8. الوفاء بالوعد للدكتور/ إبراهيم الدبو، بحث مقدم لمجمع الفقه الإسلامي، مجلة المجمع، العدد الخامس (2/802).
9. المرشد الفقهية الصادرة عن الهيئة العليا للرقابة الشرعية للجهاز المصرفي والمؤسسات المالية (تجربة السودان) ط 1427هـ/2006م، القسم الأول، (ص 3).
10. الفقه الإسلامي وأدلته لأستاذ الدكتور/ وهبة الزحيلي (9/575).
11. الغرر وأثره في العقود، وفقه النوازل لبكر عبد الله أبو زيد.
12. د. محمد الأشقر، بيع المراجعة كما تجربه البنوك الإسلامية.
13. أحكام المعاملات الشرعية، للشيخ لعلي الحفيف، ط 1، دار الفكر العربي، 1426هـ/2005م.

14. أحكام عقود التأمين، عبد الله بن زيد آل محمود، ط3، دار الشروق، بيروت، 1982م.
15. الأدلة المختلف فيها عند الأصوليين وتطبيقاتها المعاصرة، د. مصلح بن عبد الحي النجار، ط1، مكتبة الرشد، الرياض، 1424هـ/2003م.
16. أدوات الاستثمار، عز الدين محمد خوجة، ط1، الأدلة الكبرى، المملكة العربية السعودية، 1993م.
17. أساسيات العمل المصرفي، د. عبد الحميد محمود البعللي، ط1، مكتبة وهبة، القاهرة، 1990م.
18. الاستثمار والرقابة الشرعية، د. عبد الحميد محمود البعللي، ط1، مكتبة وهبة، القاهرة، 1991م.
19. الأشباه والنظائر في قواعد وفروع الشافعية، لجلال الدين عبد الرحمن السيوطي، مطبعة مصطفى البابي، القاهرة، 1959م.
20. إعلام الموقعين، لأبي عبد الله محمد بن القيم، دار الجيل، بيروت، 1973م.
- أعمال الندوة الفقهية الأولى لبيت التمويل الكويتي، الكويت، 7 رجب 1407هـ/1990م
21. بحوث مقارنة في الفقه الإسلامي وأصوله، د. محمد فتحي الدريني، ط1، مؤسسة الرسالة، بيروت، 1414هـ/1994م.
22. بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، للإمام علاء الدين الكسائي، ط2، دار الكتاب العربي، بيروت، 1982م.
23. بداية المجتهد ونهاية المقتصد، للإمام أبي الوليد ابن رشد القرطبي، ط1، مطبعة مصطفى البابي الحلبي، مصر، 1960م.
24. البيوع الشائعة، د. محمد توفيق رمضان البوطي، ط1، دار الفكر، دمشق، سوريا، 1419هـ/1998م.
25. التاج والإكليل لمختصر خليل، لمحمد بن يوسف المواق، مع مواهب الجليل، دار الفكر، بيروت، 1978م.
26. بيع المراجعة كما تجرّه البنوك الإسلامية، د. محمد الأشقر، ط1، مكتبة الفلاح، الكويت، 1984م.
27. بيع المراجعة للأمر بالشراء، د. رفيق المصري، مجلة الأمة، عدد (61).
28. بيع المراجعة للأمر بالشراء، د. يوسف القرضاوي، ط2، دار القلم.

29. بيع المراجعة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية، لأحمد سالم عبد الله ملحم، ط1، مكتبة الرسالة الحديثة، عمان، 1989م.
30. تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية، لسامي أحمد حمود، ط2، دار الفكر، عمان، الأردن، 1402هـ/1982م.
31. تبين الحقائق بشرح كنز الحقائق، لفخر الدين عثمان بن علي الزيلعي، دار المعرفة، بيروت، .
32. الجامع لأحكام القرآن، لأبي عبدالله محمد بن أحمد القرطبي، دار إحياء التراث العربي، بيروت، 1965م.
33. الجامع لمذاهب علماء الأمصار، لأحمد بن يحيى بن المرتضى الزبيدي، ط2، مؤسسة الرسالة، بيروت، 1975م.
34. حاشية رد المحتار على الدر المختار، محمد أمين الشهير بابن عابدين، دار الفكر، بيروت، 1399هـ/1979م.
35. حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، شمس الدين محمد بن عرفة الدسوقي، دار إحياء الكتب العربية، القاهرة.
36. حاشية الروض المربع شرح زاد المستقنع، عبد الرحمن بن محمد بن قاسم العاصمي النجدي، ط7، 1417هـ.
37. جواهر الإكليل على مختصر خليل، للشيخ صالح عبد السميع الآبي، مطبعة دار إحياء الكتب العربية، القاهرة.
38. سنن ابن ماجة، للحافظ أبي عبدالله القزويني ابن ماجة، مطبعة عيسى البابي الحلبي، القاهرة، 1952م.
39. سنن أبي داود، لأبي داود سليمان الأشعث السجستاني، دار إحياء السنة المحمّدية.
40. سنن الترمذي، لأبي عيسى محمد بن عيسى، دار إحياء التراث العربي، بيروت.
41. سنن الدارقطني، علي بن عمر الدارقطني، دار المعرفة، بيروت، 1966م.
42. سنن الدارمي، لعبد الله بن عبد الرحمن الدارمي، ط1، دار الريان، القاهرة، 1987م.
43. سنن النسائي، لأحمد بن شعيب النسائي، تحقيق: عبد الفتاح أبوغدة، ط2، دار البشائر الإسلامية، بيروت، 1986م.
44. الشامل في معاملات المصارف الإسلامية، د. محمد عبد الكريم إرشيد، دار النفائس، عمان، ط2، عام 1247هـ.

45. الشرح الصغير، لأحمد بن محمّد الدردير، دار المعارف، القاهرة، 1973م.
46. شرح القواعد الفقهية، للشيخ أحمد الزرقا، ط1، دار الغرب الإسلامي، 1983م.
47. الشرح الكبير، لأحمد الدردير، حاشية الدسوقي، مطبعة عيسى الحلبي، القاهرة.
48. صحيح البخاري، لأبي عبد الله محمد بن إسماعيل البخاري، المكتبة الإسلامية، استانبول، تركيا، 1979م.
49. صحيح مسلم، لأبي الحسين مسلم بن الحجاج القشيري النيسابوري، طبعة إدارة البحوث العلمية، الرياض، 1400هـ/1980م.
50. العُرف والعمل في المذهب المالكي، لعمر عبد الكريم الجيدي، رسالة دكتوراة، 1984م.
51. علم أصول الفقه، أ.د. إبراهيم نورين إبراهيم، ط1، مطابع السودان للعملة، الخرطوم، السودان، 2009م.
52. الغرر وأثره في العقود، أ.د. صديق الضير، ط2، دار الجيل، بيروت، 1990م.
53. فتح العلي المالك في الفتوى على مذهب الإمام مالك، لمحمد أحمد عlish، مطبعة البابي الحلبي، القاهرة.
54. الفروق، لشهاب الدين القرافي، دار المعرفة، بيروت، وعالم الكتب، بيروت، لبنان.
55. فقه النوازل، لبكر عبدالله أبوزيد، ط1،
56. القاموس المحيط، للفيروز آبادي، مؤسسة الرسالة، ط1، مؤسسة الرسالة، بيروت، 1430هـ/2009م.
57. قضايا فقهية معاصرة، للدكتور/ محمد سعيد رمضان البوطي، ط5، مكتبة الفارابي، سوريا، 1414هـ/1994م.
58. قضايا في الاقتصاد والتمويل الإسلامي، د. سامي بن إبراهيم السويلم، ط1، دار كنوز إشبيلية، الرياض، 1430هـ/2009م.
59. قواعد التحديث، للقاسمي، مطبعة البابي الحلبي، القاهرة.
60. لسان العرب، لابن منظور الإفريقي، المؤسسة المصرية العامة للتأليف، القاهرة.
61. المراشد الفقهية الصادرة عن الهيئة العليا للرقابة الشرعية للجهاز المصرفي والمؤسسات المالية السودانية، القسم الأول.

62. مجموع فتاوى شيخ الإسلام ابن تيمية، جمع عبد الرحمن القاسم وابنه محمد، طبعة دار الإفتاء، المملكة العربية السعودية.
63. المحلى على منهاج الطالبين، لأبي محمد بن أحمد بن سعد بن حزم الظاهري، دار الاتحاد العربي، القاهرة، 1388هـ/1968م.
64. المدخل الفقهي العام، لمصطفى أحمد الزرقا، ط1، دار الفكر، بيروت.
65. المدونة الكبرى، للإمام مالك بن أنس، دار الفكر، بيروت، 1978م.
66. مباحث في الاقتصاد الإسلامي، د.محمد رواس قلعة جي، ط4، دار النفائس، بيروت، 1420هـ/2000م.
67. المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي، د.محمد عثمان شبير، ط6، دار النفائس، الأردن، 1427هـ/2007م.
68. المعاملات المالية المعاصرة، للدكتور/ علي أحمد السالوس، ط1، مكتبة دار الفلاح، 1406هـ/1986م.
69. معجم المصطلحات الاقتصادية في لغة الفقهاء، د.نزيه كمال حماد، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، الولايات الأمريكية المتحدة، 1993م.
70. المعجم الوسيط، لإبراهيم مصطفى وآخرين، المكتبة العلمية، طهران.
71. معجم لغة الفقهاء، لمحمد رواس قلعة جي وحامد قنيبي، ط1، دار النفائس، بيروت، 1985م.
72. معجم مقاييس اللغة، لأحمد بن فارس، ط1، دار الجيل، بيروت، 1991م.
73. المغني، لابن قدامة، تحقيق: د. عبد الله التركي ود/عبدالفتاح الحلو، ط3، دار عالم الكتب، 1417هـ/1997م.
74. الموافقات في أصول الشريعة، للشاطبي أبو إسحاق إبراهيم بن موسى محمد القرناطي، شرح وتعليق: عبد الله دراز، ط1، دار المعرفة، بيروت، لبنان، 1415هـ/1994م.
75. النظام المالي والاقتصادي في الإسلام، د.شوكت محمد عليان، مكتبة الرشد، الرياض، 1421هـ/2000م.
76. الموسوعة الفقهية الكويتية، ط1، وزارة الأوقاف والشئون الإسلامية، الكويت، 1988م.

77. النظام الاقتصادي في الإسلام، د. عمر بن فيحان المرزوقي وآخرون، ط1، مكتبة الرشد، الرياض، 1426هـ/2005م.
78. النظام المالي والاقتصادي في الإسلام، أ.د. إبراهيم نورين إبراهيم، ط1، مكتبة الرشد، الرياض، 1426هـ/2005م.
79. مواهب الجليل شرح مختصر خليل، لأبي عبد الله محمد المغربي المعروف بالحطاب، مكتبة النجاح، ليبيا.