



بيع المراجعة للأمر بالشراء بين النظرية والتطبيق "دراسة حالة على المصرف التجاري الوطني"

محمد قاسم عبد المجيد

قسم التمويل والمصارف، جامعة سرت، ليبيا

Email: sewaikir@yahoo.com

الملخص:

تهدف هذه الورقة إلى تحليل واقع تطبيق بيع المراجعة للأمر بالشراء الذي تقدمه نوافذ أحد المصارف التقليدية الليبية، كذلك دراسة الدورة المستندية المتبعة من قبل المصرف ومدى تطابقها مع ما تم إقراره بالمجامع الفقهية عن شروط صحة هذا البيع. وقد استخدم الباحث أسلوب دراسة الحالة، وهو منهج بحثي يركز على دراسة حالة واحدة بشيءٍ من التعمق، ومن ثم تعميم نتائجها على كامل المجتمع، وقد تم أخذ حالة بيع بالمراجعة للأمر بالشراء تم تنفيذها من خلال النافذة الإسلامية للمصرف التجاري الوطني، وتم مطابقتها مع شروط صحة المراجعة التي أقرتها المجامع الفقهية، كما قام الباحث بفحص بنود الدورة المستندية لعملية البيع بالمراجعة، وخطوات تنفيذها من قبل موظفي المصرف. وقد أظهرت نتائج الدراسة وجود خلل في تنفيذ الدورة المستندية لعملية المراجعة من قبل موظفي المصرف.

الكلمات المفتاحية: المصرف، بيع المراجعة، الأمر بالشراء، الوعد بالشراء، أسلوب دراسة الحالة.

المقدمة:

إن عملية التحول من الصيرفة التقليدية إلى نظام الصيرفة الإسلامي في الدول الإسلامية لم يكن سريعاً، وذلك بفعل ضخامة المعاملات التي تجريها المصارف التقليدية، بل تم ذلك بالتحول التدريجي لنظام الصيرفة الإسلامي، حيث تم البدء بفتح نوافذ إسلامية في المصارف التقليدية، ثم فروع إسلامية متكاملة للمصارف التقليدية، ثم مصارف إسلامية.

ونتيجة لحدثة التجربة عند عرضها في بعض الدول لأول مرة كما هو الحال اليوم في ليبيا وجدت بعض الأخطاء في إجراءات وتطبيق الصيغ الإسلامية من قبل النوافذ الإسلامية بالمصارف التقليدية، وهو ما أخرجها من دائرة الحلال إلى دائرة المعاملات غير المباحة.

إن هذه الورقة تناقش واقع تطبيق بيع المرابحة للأمر بالشراء في أحد المصارف التقليدية الليبية، مع العلم بأن هذه التجربة ما زالت حديثة في ليبيا، ولا تزال الخدمات المصرفية الإسلامية مقصورةً على تقديمها في نوافذ محدودة في المصارف التقليدية.

مشكلة الدراسة:

إن اعتماد المصارف التقليدية على الفائدة المحرمة أدى إلى عزوف أعداد كبيرة من المستثمرين عن التقدم إلى هذه المصارف للحصول على تمويل، بل وعدم إيداعهم لأموالهم بهذه المصارف، وقد وُجد من الناس من أعرض حتى عن التعامل مع المنتجات الإسلامية التي تقدمها المصارف التقليدية من خلال النوافذ الإسلامية بسبب الشكوك والمخاوف من وجود عمليات يشوبها الربا بهذه المصارف، وما استمرار المصارف التقليدية في البيئة الليبية إلا بسبب اضطرار للبعض إلى التعامل معها؛ لعدم وجود البديل الشرعي.

من هذا المنطلق يرى الباحث أن مشكلة الدراسة تتركز في التحقق من الشكوك والمخاوف التي يشعر بها الناس تجاه التعامل مع بيع المرابحة للأمر

بالشراء المطبق في المصارف الليبية في الآونة الأخيرة، ولتيسير عملية البحث عن إجابة هذا الاستفهام تم صياغة المشكلة في السؤالين التاليين:

(1) هل تُطابق إجراءات وبنود الدورة المستندية لعملية بيع المربحة للأمر بالشراء المطبق في المصرف التجاري الوطني ما تم إقراره من فتاوى المجامع الفقهية بخصوص شروط صحة هذا البيع؟

(2) هل يقوم موظفو المصرف التجاري بتنفيذ صيغة بيع المربحة للأمر بالشراء بالصورة الصحيحة؟

أهداف الدراسة:

إن الهدف الأساس لهذه الدراسة هو الإسهام في إنجاح تجربة المصرفية الإسلامية في ليبيا، من خلال دراسة واقع التطبيق العملي لصيغة المربحة في المصارف التقليدية في محاولة لتقييم واكتشاف ما إذا كان هناك انحرافات أو خلل في عملية التطبيق.

أهمية الدراسة:

إن موضوع المربحة الإسلامية كونها منتجاً إسلامياً يقدم في المصارف التقليدية، يُعد من الموضوعات الحديثة في ليبيا، ودراسته قد تعين المتخصصين في مجال المصارف، حيث تقدم لهم معرفة عامة بالطريقة الصحيحة التي تتم بها المربحة الإسلامية، الأمر الذي يؤدي إلى ترويج الأدوات الإسلامية بصفة بعامة؛ وهو ما ينعكس بشكل إيجابي على عملية الإيداع، ويؤدي إلى زيادة التمويل للمشروعات وفق أحكام الشريعة الإسلامية، وينعكس بشكل إيجابي أيضاً على معدل النمو الاقتصادي.

فرضيات الدراسة:

(1) يوجد خلل في بنود الدورة المستندية لعملية المربحة للأمر بالشراء المطبق في المصرف التجاري الوطني.

(2) يوجد خلل في تنفيذ الدورة المستندية لصيغة بيع المربحة للأمر بالشراء المطبقة عبر النوافذ الإسلامية بالمصرف التجاري الوطني.

منهجية الدراسة:

استخدم الباحث أسلوب دراسة الحالة، وهو منهج بحثي يركز على دراسة حالة واحدة بشيء من التعمق، ومن ثمّ تعميم نتائجها على كامل مجتمع العينة، كما اطلع الباحث على مجموعة من الوثائق والدراسات والفتاوى ذات الصلة بموضوع الدراسة، واعتمد كذلك على مجموعة من المصادر الثانوية (الكتب والدوريات).

حدود الدراسة:

المصرف التجاري الوطني.
وعينة الدراسة هي المصرف التجاري الوطني - فرع سرت.

الدراسات السابقة:

تتركز معظم الدراسات السابقة لموضوع بيع المربحة للأمر بالشراء على الجدل الدائر عن مشروعية هذا البيع، حيث إن هناك القليل جداً منها يتطرق إلى الجانب التطبيقي لهذا البيع، وفيما يلي عرض لبعض الدراسات السابقة التي أجريت على بيع المربحة للأمر بالشراء:

(1) دراسة محمود، 1992م، بعنوان: "بيع المربحة للأمر بالشراء":

هدفت هذه الدراسة إلى توضيح حقيقة صيغة بيع المربحة للأمر بالشراء؛ لتقويم الاعوجاج في التطبيق - إذا وجد - وإبعاد المغالاة والإغراق في الشكليات البعيدة عن درب اليسر والتيسير، وقد توصل الباحث إلى أن صيغة المربحة للأمر بالشراء هي إحدى الصيغ المقبولة في التعامل الإسلامي، وأن استنادها إلى رأي الإمام الشافعي يكفي - عند أهل العلم - لإعطاء هذه الصيغة الكساء الذي يدخلها في نطاق المعاملات الشرعية المعتبرة، وأن مسألة الإلزام في الوعد

وكونها ملزمة ديانة أو ملزمة قضاء هي من المسائل الاجتهادية، التي يحتمل فيها الاختلاف، وأن مراعاة استقرار التعامل ومنع الإضرار بالناس هي من مبادئ الشريعة الإسلامية.

(2) دراسة عفانة سنة: 1996م بعنوان: "بيع المربحة للأمر بالشراء: دراسة تطبيقية في ضوء شركة بيت المال الفلسطيني":

أجرى عفانة دراسته عن بيع المربحة للأمر بالشراء، وتناول الجدل الذي ثار عن مشروعية هذا البيع، وقد جمعت هذه الدراسة في جانبها النظري التعريف ببيع المربحة، وحكمه عند الفقهاء، ثم التعريف ببيع المربحة للأمر بالشراء، واختلاف الفقهاء والمعاصرين فيه، وانصب الجانب العملي على: شركة بيت المال الفلسطيني العربي"، وهي أول شركة في فلسطين تتعامل وفق أحكام الشرعية الإسلامية، حيث تتبع الباحث كيفية تعامل هذه الشركة ببيع المربحة للأمر بالشراء، والخطوات المتبعة في ذلك، وأهمية دور الرقابة الشرعية في توجيه العاملين بالشركة.

وتوصل الباحث إلى أن بيع المربحة للأمر بالشراء الذي تتعامل به المصارف والشركات الإسلامية، ومنها بيت المال الفلسطيني، بيع مشروع على الراجح من أقوال أهل العلم، ولا يُعد تحايلاً على الربا، ولا بيعتين في بيعه، وأن اتباع الخطوات الصحيحة لبيع المربحة للأمر بالشراء يعصم من الوقوع في الزلل والخطأ، ويبعد المتعاملين عن الشبهات التي تخرج هذا البيع من دائرة الحلال إلى دائرة الحرام.

لقد قامت هذه الدراسة بدراسة الخطوات العملية لبيع المربحة المطبق ببيت المال الفلسطيني، في حين أن الدراسة المقدمة ستتطرق إلى حالة عملية تم تنفيذها من خلال نافذه إسلامية لمصرف تقليدي، بجانب ذلك سوف تتشابه مع هذه الدراسة في دراسة الدورة المستندية المطبقة في المصرف التجاري الوطني.

(3) دراسة الحامد: 2002 بعنوان: "تجربة البنوك السعودية في بيع المربحة للأمر بالشراء: دراسة تحليلية تقويمية":

هدفت هذه الدراسة إلى تقويم تجربة المصارف التجارية السعودية في بيع المرابحة للأمر بالشراء، وذلك بعرض المشكلات والمخالفات الشرعية، ثم عرض الحلول والمقترحات، وإيضاح الدوافع والآثار الاقتصادية على المصارف وعلى الممولين بالمرابحة، وقد استخدم الباحث المنهج الوصفي والتحليلي والاستنباطي في تقويم تجربة البنوك التجارية السعودية لبيع المرابحة للأمر بالشراء.

قد خلصت الدراسة إلى أن الضمان المشروط في بيع المرابحة يحقق للمصارف التجارية زيادة في الودائع الأولية بأضعاف حجم التمويل الممنوح ومن ثم زيادة السيولة، وأيضا قدرة المصارف على التمويل وزيادة الربحية، وهو أقرب صيغ التمويل الإسلامي للتمويل بالفائدة، وأن المصارف التجارية تحقق من خلال التمويل بالمرابحة أرباحاً مضاعفة، مع انخفاض في المخاطرة، وأن زيادة التمويل بالمرابحة لا يعني زيادة الطلب على السلع التي يتم التمويل بها، وأوصت الدراسة بتكوين هيئات شرعية مستقلة مالياً عن إدارة المصرف، يُعرض عليها جميع إجراءات بيع المرابحة وغيرها من المنتجات الإسلامية، كما أوصت بتدريب الموظفين على كيفية تطبيق أدوات التمويل الإسلامي. وتُعد هذه الدراسة من أقرب الدراسات إلى دراسة المقدمة مع اختلاف بيئة الدراساتتين.

(4) دراسة أبو زيد: 2007م بعنوان: "بيع المرابحة للأمر بالشراء". تناولت هذه الدراسة الآراء الفقهية المتعلقة بمدى مشروعية بيع المرابحة للأمر بالشراء المطبق من قبل المصارف الإسلامية، وذلك من خلال عرض آراء العلماء وفتاواهم المختلفة، والشبهات التي أثّرت عن هذا الموضوع، وخلصت الدراسة إلى أن بيع المرابحة للأمر بالشراء المطبق من قبل المصارف الإسلامية ليس من قبيل التعامل الربوي ما دامت المواعيد غير ملزمة، والمبيع لم يُقبض قبل بيعه، والأصل قد تم شراؤه وحيازته من قبل المصرف قبل بيعه، والمصرف لم يأخذ تعويضاً من العميل الناكل؛ نظراً لمناقضة ذلك لمبدأ الخيار، كما لم يأخذ تعويضاً من العميل عند تأخره في سداد الأقساط؛ لأن ذلك من ربا القرض.

(5) دراسة قنطججي: 2008م بعنوان: "الفروق الجوهرية بين بيع المربحة والقروض الربوية".

هدفت هذه الدراسة إلى توضيح الفروق بين بيع المربحة للأمر بالشراء والقروض الربوية، وقد خلصت الدراسة إلى وجود فارق كبير بين بيع المربحة المطبق في المصارف الإسلامية والقروض الربوية؛ نظراً لأن المربحة تربط بين سوقي النقد والسلع بشكل مباشر وفعال في حين يكتفي القرض الربوي بإدارة دفعة الاقتصاد بالموشرات التي غالباً ما يكون ارتباطها ضعيفاً بتحريك العلاقة بين سوق النقد وسوق السلع.

(6) دراسة دية: 2009م بعنوان: "شبهات وردود على بيع المربحة للأمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية"

حيث هدفت هذه الدراسة، مثل سابقتها، إلى مناقشة الشبهات التي اثيرت عن بيع المربحة للأمر بالشراء المطبق في المصارف الإسلامية، والرد عليها، وتوجيهها، وبيان ضوابطها المختلفة.

قد خلصت الدراسة إلى أن بيع المربحة للأمر بالشراء المطبق في المصارف الإسلامية ليس من قبيل بيعتين في بيعة المنهي عنه شرعاً، لأنها عدت الوعد ليس ببيعاً، كما أنه ليس بيع عينة؛ لأن القصد في بيع المربحة للأمر بالشراء السلعة وليس القرض، وليس بيع مالا يملك المصرف؛ نظراً لتمكنك المصرف السلعة، وقبضها قبضاً حكماً، ثم بيعها للأمر بالشراء، أيضاً بيع المربحة فيه ربح ما يضمن؛ لأن المصرف أصبح مالكا للسلعة، وقبضها بمجرد تخلية البائع للسلعة، وتمكين المصرف منها، ومن ثم فإن المصرف يتحمل تبعه الهلاك، والمخاطرة، والرد بالعيب الخفي، والمطالبات المختلفة، ونحوها، ومن هنا فإن المصرف قد باع ما ملك، وربح ما يضمن، كما خلصت الدراسة، الى وجود فرق واضح بين أساس الفائدة في المصارف التقليدية وأساس الربح في المربحة، وأن الربح في المربحة هو نتيجة الزيادة على تكلفة السلعة، وعليه لا يضر احتساب الربح مبلغاً مقطوعاً أو نسبة مئوية من سعر التكلفة مساوية لسعر الفائدة أو مخالفة له، فالمهم هو حقيقة العقد وماهيته، وليس الشكل.

(7) دراسة قصاص: 2011 م بعنوان: "بيع المربحة للأمر بالشراء دراسة فقهية": تناولت هذه الدراسة بيع المربحة للأمر بالشراء وما يتعلق به من تعاريف وصور وأحكام وأقوال وأدلة وغيرها، وخلصت الدراسة إلى جواز بيع المربحة للأمر بالشراء المطبق في المصارف الإسلامية، وأن بيع المربحة للأمر بالشراء له صورتان: أولهما: المواعدة غير الملزمة للطرفين وتنقسم إلى: مواعدة غير ملزمة مع عدم ذكر مقدار الربح، وهي جائزة عند الحنفية: والمالكية، والشافعية، والحنابلة، والمواعدة غير الملزمة مع ذكر مقدار الربح، وهي جائزة عند الحنفية، والشافعية، والحنابلة، ومحرومة عند المالكية، والصورتان يكادان يكونان محل إجماع بين المعاصرين، وثانيهما: المواعدة الملزمة للطرفين وهي محل خلاف بين المعاصرين على قولين: الأول: الإباحة والصحة، وذهب إليه جماعة من العلماء، وبه توصية مؤتمر المصرف الإسلامي بدبي، وفتوى ندوة البركة للاقتصاد الإسلامي، والثاني: التحريم والبطالان، وهو قول جماعة من العلماء، وبه صدر قرار مجمع الفقه الإسلامي بجدة في دورته الخامسة، وهو ما رجحته الدراسة.

ما يميز هذه الدراسة عن الدراسات السابقة:

(1) أنها استخدمت أسلوب دراسة الحالة، الذي يعكس التطبيق الحقيقي لهذه العملية وما يشوبه من أخطاء التطبيق، ثم قدم النتائج الكفيلة بمعالجة هذه الأخطاء.

(2) أنها جاءت تلبيبة لما أوصى به مجمع الفقه الإسلامي المنعقد في الكويت سنة: 1988م الذي أوصى بأن تدرس الحالات العملية لتطبيق المربحة للأمر بالشراء لوضع أصول تعصم من وقوع الخلل في التطبيق، وتعين على مراعاة الأحكام الشرعية العامة أو الخاصة لبيع المربحة للأمر بالشراء.

(3) على عكس معظم الدراسات السابقة التي تناولت هذا الموضوع من جانبه الفقهي، تناولت هذه الدراسة الجانب التطبيقي لبيع المربحة للأمر بالشراء المطبق من خلال نوافذ المصارف التقليدية في ليبيا.

4) أن الدراسة المقدمة كانت عن المصارف الليبية، التي لا تزال الدراسات المقدمة في حقل الصيرفة الإسلامية قليلة؛ نظراً لعدم وجود مصارف إسلامية أو فروع إسلامية لمصارف تقليدية، ولكن العمل المصرفي الإسلامي لا يزال يقتصر على نوافذ إسلامية في مصارف تقليدية.

ماهية المربحة الإسلامية

مقدمة:

تعددت صيغ التمويل المقدمة عن طريق المصارف الإسلامية، كالمشاركة، والمضاربة، والمربحة، والاجارة، والسلم والاستصناع، والمزارعة، والمساقاة، وغيرها من صيغ التمويل الإسلامي، وأشهر هذه الصيغ وأكثرها استخداماً وتفضيلاً لدى المصارف وعملاءها هي صيغة بيع المربحة، ويرجع ذلك إلى كونها الأكثر سهولة في الاجراء، والوسع إدراك لدى جمهور عملاء المصارف، والأكثر ضماناً والاقبل مخاطرة للمصرف، وكونها الصيغة الوحيدة التي تستطيع تمويل الاحتياجات الاستهلاكية لعملاء المصارف على عكس صيغ التمويل الأخرى، وبهذا حل بيع المربحة للأمر بالشراء محل القرض بفائدة المقدم من قبل المصارف التقليدية.

لهذه الأسباب تصدرت هذه الصيغة الترتيب الأول بالنسبة لاستخدامات المصارف الإسلامية، ونظراً لحداثة عهد المصارف الليبية بتجربة الصيرفة الإسلامية، حيث أن تقديم الخدمات المصرفية الإسلامية لا يزال يقتصر على تقديمها من خلال نوافذ بالمصارف التقليدية، نلاحظ هيمنة صيغة بيع المربحة للأمر بالشراء على الخدمات المقدمة عبر هذه النوافذ؛ لهذه الأسباب تركزت هذه الدراسة على هذه الصيغة دون غيرها من صيغ التمويل الإسلامي الأخرى.

- بيع المربحة للأمر بالشراء :

ثمة فرق بين بيع المربحة وبيع المربحة للأمر بالشراء المطبق من قبل المصارف الإسلامية، فمن المعلوم أنه تم تحويل بعض صيغ البيوع؛ لكي يمكن تطبيقها في المصارف الإسلامية، لكن هذا التحويل قد تسبب في اختلاف

العلماء في صحة هذه الصيغ المعدلة، فمنهم من أجازها، ومنهم من كرهها، ومنهم من حرّم العمل بها، وقد كان بيع المربحة من الصيغ التي تم تحويلها، واختلف بذلك عما كان مطبقاً في عهد الرسول صلى الله عليه وسلم. وقد عرّف فقهاء الشريعة الإسلامية بيع المربحة بأنه: "البيع برأس المال وربح معلوم" (ابن قدامة، 1968، ص/136)، وقد استمد بيع المربحة شرعيته من الكتاب، من قوله تعالى: "وأحل الله البيع وحرّم الربا" (البقرة: 275)، ومن السنة من قول رسول الله -صلى الله عليه وسلم-: "إذا اختلفت هذه الأصناف فبيعوا كيف شئتم" (ابن الحجاج، بدون تاريخ، ص124)، وقد أجمع الفقهاء على شرعيته.

ويُعَدّ بيع المربحة من بيوع الأمانة؛ لأنّ البائع فيها هو وحده الذي يعرف الثمن الأصلي للسلعة موضوع المربحة، وتقسم بيوع الأمانة إلى ثلاثة أقسام هي: بيع الوضعية، يتم فيه بيع السلعة بأقل من ثمنها الأصلي، وبيع التولية: هو بيع السلعة بمثل ثمنها الأصلي دون زيادة أو نقصان، ثم بيع المربحة: هو بيع السلعة بمثل ثمنها الأصلي مع زيادة ربح معلوم متفق عليه، (حميش وشواط: 2001م، ص/84).

وفيما يلي محاولة لتسليط الضوء على بيع المربحة للأمر بالشراء المطبق من قبل المصارف الإسلامية، وإعطاء نبذة سريعة عن مفهوم وخصائص وشروط صحة هذا البيع، وما يدور عن مشروعيته.

- مفهوم بيع المربحة للأمر بالشراء :

من المعلوم أنّ المصارف الإسلامية تتعامل بنوع جديد من المربحة الإسلامية تسمى بيع المربحة للأمر بالشراء"، والفرق بينه وبين بيع المربحة السابق ذكره هو أنّ السلعة المراد شراؤها من المصرف لا تكون موجودةً بحوزة المصرف حين يقوم العميل بطلب شرائها، بل يتولى المصرف شراءها بناءً على طلب العميل الذي يلجأ إلى ذلك، إما لنقص الخبرة والحاجة إلى خبرة المصرف؛ لإتمام عملية الشراء خاصة في السلع المستوردة، وإما لعدم قدرة العميل المالية على الشراء، فيقوم المصرف بشراء السلعة وبيعها بعد ذلك للعميل بثمن مؤجل، وبناءً على

وعد مسبق بالشراء يتقدم به هذا العميل، وقد يبيع المصرف السلعة لطالب الشراء الأول أو لغيره مربحة، ويعلن البنك قيمة الشراء مضافاً إليها ما تكلفه من مصروفات بشأنها، ويطلب مبلغاً معيناً من الربح لمن يرغب في الشراء، أي: أن الطرفين (البنك والعميل) يتفقان على نسبة معينة من الربح تضاف إلى التكلفة الكلية للسلعة؛ للوصول إلى سعر البيع، ثم يتفقان بعد ذلك على مكان وشروط تسليم السلعة وطريقة سداد القيمة للمصرف (طایل: 2006م ص/201).

ويعتمد المصرف في هذا البيع - كما سلف - على إلزام العميل بوعده بالشراء، وإلزامه بالتعويض في حالة عدوله عن شراء السلعة بعد تملك المصرف لها، وللمصرف في ذلك أن يقوم بدراسة شخصية العميل، وخبرته، وسلامة مركزه المالي، وطبيعة السلعة المطلوبة، وكيفية شرائها، وتخزينها، وتسويقها، وربحها، وله أن يتخذ جميع الضمانات اللازمة في حالة امتناع العميل عن السداد، وهو يستطيع السداد؛ وذلك لضمان أموال المودعين.

شروط صحة بيع المربحة للأمر بالشراء:

هناك شروط لا يصح عقد المربحة إلا بها وهي (طایل: 2006م ص/203):

- 1) يجب أن يكون ثمن السلعة معلوماً للمشتري (العميل).
- 2) معلومية الربح للبائع والمشتري.
- 3) ضرورة أن يمتلك المصرف السلعة لنفسه وحيازته لها.
- 4) جواز الأخذ بإلزام الوعد وعدم إلزامه.
- 5) أن يكون عقد البيع الأول صحيحاً، فلو كان فاسداً لم تجز المربحة، كأن يكون العقد على بيع محرم، كالخنزير أو الخمر، أو يكون قد شاب العقد ما يفسده كوجود جهالة أو غرر.
- 6) أن يكون رأس المال من المثليات كالنقود والموزونات.

- الإجراءات العملية لبيع المربحة للأمر بالشراء:

توجد عدة إجراءات متبعة وفقاً لنماذج معدة من قبل المصرف للقيام بعملية المربحة، ويراعى في إعداد الدورة المستندية لبيع المربحة شيان: أولهما: مراعاة

شروط صحة المراجعة عند إعداد النماذج والعقود، ثانيهما: مراعاة تسلسل الإجراءات وفقا لأسبقيتها، فلا يجوز مثلا أن يقوم العميل بالتوقيع على عقد البيع مع المصرف قبل أن يقوم المصرف بشراء السلعة من المصدر. وتتلخص إجراءات بيع المراجعة للأمر بالشراء في النقاط التالية (الوادي وسمحان، 2008، ص 166-167):

- 1) تقديم الطلب للمصرف الإسلامي من قبل العميل، بحيث يحدد العميل مواصفات السلعة التي يرغب في شرائها.
- 2) يقوم المصرف الإسلامي بدراسة الطلب المقدم من العميل، والاستعلام عن هذا العميل، وتختلف دراسة الطلب من عميل إلى آخر.
- 3) إذا قام المصرف بالموافقة على طلب العميل يتم إبلاغه بهذه الموافقة، ثم يقوم المصرف الإسلامي بشراء السلعة المطلوبة؛ لبيعها للأمر بالشراء بالشروط المتفق عليها بموجب عقد البيع.
- 4) يقوم المصرف بتسليم العميل السلعة بحسب المواصفات المتفق عليها بموجب عقد بيع .

مشروعية بيع المراجعة للأمر بالشراء:

تكمن أهمية بيع المراجعة للأمر بالشراء في كونه يغطي تمويل السلع الاستهلاكية للعميل التي لا يمكن تمويلها من خلال أدوات التمويل الإسلامية الأخرى، مع ما تتسم به هذه الأداة من مرونة وملائمتها لطبيعة العمل المصرفي الذي ينشد الأمان في استثماراته.

إلا أن هذه الصيغة قد اختلف الفقهاء في مدى صحتها ، فمنهم من أجازها، ومنهم من عارضها، والمعارضون عدّوا بيع المراجعة للأمر بالشراء المطبق من قبل المصارف الإسلامية تحايلاً على الربا، وليس بيعاً وأنه من قبيل بيع العينة المحرمة شرعا، والسبب في ذلك لديهم هو الوعد الملزم الذي يروونه يخالف مقتضى العقد، ومن ثم يبطله.

ومع هذه الانتقادات فإن الاتجاه السائد لدى المؤتمرات والمجامع الفقهية يدل على جواز صيغة المراجعة للأمر بالشراء، وفيما يلي عرض للفتاوى الصادرة بالخصوص (عفانة: 1996م ص/49-56):

(1) المؤتمر الأول للمصرف الإسلامي: (دبي: 1979م):

بخصوص الوعد بالشراء أوصى المؤتمر بأن الوعد ملزم للطرفين قضاءً طبقاً لأحكام المذهب المالكي، وملزم للطرفين ديانةً؛ طبقاً لأحكام المذاهب الأخرى، وما يلزم ديانة يمكن الإلزام به قضاء إذا اقتضت المصلحة ذلك، وأمكن للقضاء التدخل فيه.

(2) المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي: (الكويت: 1983م):

أوصى المؤتمر بما يلي:

- الوعد بالشراء بعد تملك السلعة المشتراة وحيازتها من قبل المصرف، ثم بيعها لمن أمر بشرائها بالربح المذكور في الوعد السابق جائزاً شرعاً، طالما كانت تقع على المصرف الإسلامي مسؤولية الهلاك قبل التسليم، وتبعية الرد فيما يستوجب الرد بعيب خفي.
- الأخذ بالزامية الوعد بالشراء؛ لأنها الأسلم لمصلحة التعامل واستقرار المعاملات، وهي مقبولة شرعاً وفيها مراعاة لمصلحة المصرف، والمصرف مخير للأخذ بالإلزام أو تركه بحسب ما تراه هيئة الرقابة الشرعية.
- جواز أخذ العربون بشرط ألا يستقطع المصرف من العربون إلا بمقدار الضرر الفعلي المتحقق عليه جراء النكول.

(3) الندوة الاقتصادية الإسلامية: (المدينة المنورة: 1983م)

أكدت على ما جاء بالمؤتمر الثاني المنعقد بالكويت السابق الذكر بخصوص إلزام الوعد، كما أوصت بأن بيع المراجعة للأمر بالشراء المطبق من قبل المصارف الإسلامية لا ينطوي على بيع ما ليس عند البائع؛ لأن عقد البيع لا يتم إلا بعد تملك المصرف للسلعة، فضلاً عن أن النهي عن بيع الإنسان ما ليس عنده ليس محل اتفاق، كما أنه ليس ببيع دراهم بدراهم والمبيع مرجأ؛ لأن

التبادل يقع على أشياء مختلفة هي السلعة المباعة والتمن النقدي، وأن ما يكتنف تحديد الربح في المراجعة من تقويت الربح للمأمور بالشراء مضاربة بسعر السوق عند ارتفاع السعر، أو تحقق الخسارة للأمر عند حدوث العكس، إنما هو ناتج عن العرض والطلب على البضاعة لا على النقود.

(4) مجمع الفقه الاسلامي: (الكويت: 1988):

بعد الاطلاع على البحوث المقدمة من الأعضاء والخبراء في موضوعي: (الوفاء بالوعد والمراجعة للأمر بالشراء)، واستماعه للمناقشات التي دارت فيه قرر ما يلي:

- إن بيع المراجعة للأمر بالشراء إذا وقع على سلعة بعد دخولها في ملك المأمور وحصول القبض المطلوب شرعاً هو بيع جائز، طالما كانت تقع على المأمور مسؤولية التلف قبل التسليم، وتبعية الرد بالعيب الخفي، ونحوه من موجبات الرد بعد التسليم، وتوافرت شروط البيع وانتفت موانعه.

- الوعد (هو الذي يصدر من الأمر أو المأمور على وجه الانفراد) يكون ملزماً للواعد ديانة إلا لعذر، وهو ملزم قضاء إذا كان معلقاً على سبب، ودخل الموعد في كلفة نتيجة الوعد، ويتحدد أثر الإلزام في هذه الحالة إما بتقييد الوعد وإما بالتعويض عن الضرر الواقع فعلاً بسبب عدم الوفاء بالوعد بلا عذر.

- المواعدة (هي التي تصدر من الطرفين) تجوز في بيع المراجعة بشرط الخيار للمتواعدين كليهما أو أحدهما فإذا لم يكن هناك خيار فإنها لا تجوز؛ لأن المواعدة الملزمة في بيع المراجعة تشبه البيع نفسه، حيث يشترط عندئذ أن يكون البائع مالكاً للمبيع؛ حتى لا تكون هناك مخالفة؛ لنهي النبي -صلى الله عليه وسلم- عن بيع الإنسان ما ليس عنده.

وقد أوصى المجمع بما يلي:

أولاً: أن يتوسع نشاط جميع المصارف الإسلامية في شتى أساليب تنمية الاقتصاد، سيما إنشاء المشروعات الصناعية أو التجارية بجهود خاصة، أو عن طريق المشاركة والمضاربة مع أطراف أخرى.

ثانياً: أن تدرس الحالات العملية لتطبيق (المراجعة للأمر بالشراء) لدى المصارف الإسلامية لوضع أصول تعصم من وقوع الخلل في التطبيق، وتعين على مراعاة الأحكام الشرعية العامة أو الخاصة لبيع المراجعة للأمر بالشراء. وهذا يعني أن الشروط التي أقرت من الفقهاء لصيغة المراجعة للأمر بالشراء هي:

- 1) أن يقع بيع السلعة للمشتري الأمر بالشراء بعد دخولها في ملك المصرف، وقبضها القبض المطلوب شرعاً.
 - 2) أن تقع تبعة هلاك السلعة أو تلفها قبل التسليم على المصرف.
 - 3) أن يكون ثمة خيار في المواعدة للطرفين.
- فهل تحققت هذه الشروط في الحالة التي بين أيدينا؟

دراسة حالة لبيع المراجعة للأمر بالشراء

مقدمة:

استخدم الباحث أسلوب دراسة الحالة، حيث تم اختيار حالة عشوائية، وهي عبارة عن معاملة مصرفية لتمويل، تم منحه لأحد زبائن المصرف التجاري الوطني بالاعتماد على صيغة المراجعة للأمر بالشراء، حيث تمت دراسة هذه الحالة بقصد تعميم نتائجها على كامل المعاملات المشابهة.

ومن المآخذ على هذا الأسلوب أنه عندما يقوم الباحث بتعميم نتائجه على حالات أخرى مشابهة، فإن الأمر يتطلب التأكد من أن الحالات الأخرى التي يتم التعميم عليها لها الظروف والمواصفات نفسها، وإلا فإن الباحث قد يجد صعوبة في التعميم (محمد وعلي: 2002م، ص/295).

وفي هذه الدراسة يجد الباحث إمكانية تعميم هذه الحالة الخاصة ببيع المراجعة للأمر بالشراء موضوع هذه الدراسة على كامل حالات مجتمع المصرف

التجاري؛ وذلك لأن جميع الحالات تخضع للظروف والمواصفات نفسها، وجميعها تمر من خلال النافذة الإسلامية نفسها لهذا المصرف، كما أن مستوى الخبرة والتأهيل لموظفي المصارف في هذا المجال متقارب، وهي كذلك تشترك في الدورة المستندية عينا.

تحليل الحالة محل الدراسة:

دراسة حالة بيع مربحة تم تنفيذها من خلال المصرف التجاري الوطني سرت: هذه الحالة تشتمل على عملية بيع مربحة للأمر بالشراء تم تنفيذها من خلال نافذة إسلامية موجودة في مصرف تقليدي، وهو المصرف التجاري الوطني فرع سرت، حيث قام المصرف بشراء سيارة جديدة محددة المواصفات للأمر بالشراء (العميل) من شركة الخليج المتوسط (المعرض)، وفيما يلي الدورة المستندية للحالة محل الدراسة:

1) طلب تمويل بالمربحة لغرض الشراء: (نموذج 1):

وفيه تقدم العميل طالب المربحة بتاريخ: 06/25، بطلب تمويل المربحة لغرض الشراء، ويشتمل هذا النموذج على بيانات شخصية للعميل، مرفق به فواتير مبدئية للسلعة المطلوب شراؤها، وهي سيارة، ومرفق بطلب المربحة شهادة مرتب، وإفادة باستمرار ورود المرتب، وصورة من إثبات هوية الزبون، وكمبيالة مستوفية الشروط.

2) إقرار وتعهد ضامن للتمويل بالمربحة: (نموذج 2):

فيه تعهد طرف آخر له حساب جارٍ بالمصرف التجاري بضمان سداد الأقساط المستحقة على المدين الأصلي (العميل) من رصيد حسابه طرف البنك في حالة عدم سدادها لأي أسباب كانت.

والضمان إذا صح لزم الضامن أداء ما ضمنه، وقد دلّ عليه قول النبي: (صلى الله عليه وسلم): "وَالزَّعِيمُ غَارِمٌ" (أيوب، 2003، ص457).

3) وعد بشراء السيارة (نموذج 3):

فيه وعد من الطرف الثاني، وهو العميل للطرف الأول، أي المصرف بتاريخ: 06/25 بشراء السيارة المراد شراؤها بعد أن يتم شراؤها، وتملكها من قبل المصرف، وتكون مدة هذا الوعد خمسة أيام يخير خلالها الواعد (العميل) بالإيفاء بوعده بالشراء إذا رغب، وذلك ما لم يخطر الموعود له (المصرف) كتابة بتخليه عن هذا الوعد، فإذا انقضت المدة دون أن يظهر الموعود له (المصرف) رغبته في استمرار الالتزام بهذا الوعد، فإن الوعد يسقط من فوره ومن تلقاء نفسه، وتبرؤ ذمة الواعد (العميل) نهائياً من أي التزام، وذلك دون الحاجة من الواعد إلى اتخاذ أي إجراء آخر تنبيهاً أو إنذاراً.

والواضح من صيغة هذا النموذج أنه لا يأخذ بإلزام الواعد بالشراء بتنفيذ وعده خلال مدة معينة، بل له الخيار في مدة خمسة أيام، يمكنه التحلل من وعده خلالها، فإن تخلى عن وعده خلال هذه المدة فلا يطالبه المصرف بأي التزام.

4) طلب شراء سيارة جديدة: (نموذج 4):

فيه أعلم المصرف التجاري شركة الخليج المتوسط بتاريخ: 07/10 بقبول شراء السيارة وإضافة قيمتها كاملة وقدرها: (17000 دينار) إلى حساب الشركة طرف المصرف في غضون أسبوع من تاريخ التسلم، ويطلب المصرف من المعرض في هذا الطلب حجز السيارة من طرف المعرض لحين تسليمها إلى من يتم تفويضه على إذن تسلم معتمد من المصرف، وقد ذُيل النموذج بإقرار يوقعه صاحب المعرض، مفاده أن السيارة موجودة طرفهم، وأنها في حالة جيدة، وخالية من العيوب الخفية والظاهرة، وأن المعرض يتحمل المسؤولية القانونية فيما إذا اثبت خلاف ذلك، ويقع عليه تعبية رد السيارة وإعادة ثمنها إلى المصرف عند أول مطالبة، كما يتعهد المعرض بعدم تسليم السيارة إلا بإذن رسمي معتمد من قبل المصرف، وأيضاً عدم شرائها مرة أخرى من المشتري النهائي، وإخيراً سوف يلتزم المعرض بموجب هذا الطلب بتسجيل السيارة في سجلات المعرض باسم المصرف.

5) نموذج معاينة مركبات: (نموذج رقم 5):

فيه قام مندوب المصرف بتاريخ: 07/10 بالتأكد من أن السيارة الموصوفة في الفاتورة أو في طلب الشراء مطابقة لما هو موجود على أرض الواقع.

6) عقد شراء سيارة الجديدة: (نموذج رقم 6):

ولقد كان المصرف هو الطرف الأول، ويمثله مدير المصرف التجاري، وكان المعرض هو الطرف الثاني، ويمثله صاحب المعرض، وبموجب هذا العقد قام المصرف بشراء السيارة الموصوفة من المعرض بتاريخ: 07/11، بثمن وقدره: (17000 دينار)، على أن يقوم المصرف بسداد هذه القيمة في غضون أسبوع من تاريخ التسلم، وقد نص العقد على خيار المشتري (المصرف) في إمضاء العقد أو فسخه خلال مدة أقصاها سبعة أيام من تاريخه، ولم يشترط الخيار للبائع، بل عدّه ملزماً في حقه، كما نص على حق المشتري في الرجوع على الطرف الثاني (البائع) بالعيب والضمان في حالة وجود خلل بالسيارة.

أي: أن المصرف من خلال دورته المستندية المعتمدة من الإدارة العامة للمصرف، ومن خلال الوعد بالشراء أيضاً قد أعطى الخيار للزبون بعدم تنفيذ وعده خلال (خمسة أيام)، كما سبق ذكره، وأنه ومن خلال طلب الشراء، وعقد الشراء الذي أبرمه مع المعرض لم يتم بدفع قيمة السيارة إلا خلال (سبعة أيام) من تاريخ التسلم، وأن للمشتري وهو المصرف الحق في إمضاء العقد أو فسخه خلال أسبوع من تاريخ توقيع عقد الشراء مع المعرض، أي: أن المصرف جعل لنفسه مدةً يحق له الرجوع فيها، وفي الوقت ذاته هي مدة أداء الثمن، ويعد هذا من قبيل الضمان للمصرف، حيث شمل العقد خيار الشرط بالنسبة للمشتري (المصرف)، ويحق للمصرف من خلال هذا الخيار فسخ العقد مع المعرض خلال مدة الخيار، ويفيد ذلك المصرف في حالة تراجع عميله الأمر بالشراء عن الشراء، " وخيار الشرط مشروع بعد العقد إلى ثلاثة أيام، بحسب ما يتبين فيه حال البيع ولو إلى سنة في القرية ونحوها، كما هو مشهور عن مالك رحمه الله" (الصابوني: 1981م ص/379).

7) عقد بيع سيارة جديدة بالمرابحة للأمر بالشراء: (نموذج رقم 7): وبموجبه قام الطرف الأول (المصرف) ببيع السيارة إلى الطرف الثاني (العميل) بتاريخ: 06/25، بثمن قدره: (20463 دينار)، متضمناً قيمة المصروفات والضرائب، وهي (342 دينار)، وقيمة الربح الذي يريده المصرف نظير بيع السيارة للزبون، وهو قيمة: (3121 دينار).

وبطرح ثمن بيع السيارة من المصروفات والربح يصبح الناتج: (17000 دينار)، وهو الثمن الأصلي الذي تم الشراء به من المعرض، كما يشمل العقد وصف السيارة المباعة وقيمة الدفعة المقدمة ومقدار الأقساط الشهرية.

أيضاً، وبموجب هذا العقد، يتحمل الزبون الرسوم والضرائب ومصاريف ترخيص وتسجيل السيارة، كما يتولى الزبون القيام بإجراءات نقل الملكية، ويضمن هذا العقد حق المصرف في استيفاء جميع حقوقه سواء من حسابات الزبون طرف المصرف، أو من حسابات الضامن في حالة امتناع أو مماطلة الزبون عن دفع الأقساط، وله أن يستخدم المستندات والإشعارات والقيود وكشوف حسابات الزبون كحجة قانونية في ذلك.

كما يكون للمصرف بموجب هذا العقد في حالة امتناع الزبون عن تسلّم السيارة الحق في بيعها واستيفاء حقوقه، وله الرجوع عن الطرف الثاني في جميع أمواله المنقولة؛ لاستيفاء باقي حقوقه فيها.

ويُلاحظ أن موظف المصرف قد ارتكب خطأ، حيث قام بمخالفة مواعيد تسلسل النماذج الممثلة للدورة المستندية، فمن المفترض أن يكون تاريخ عقد البيع المبرم بين العميل والمصرف بعد تاريخ عقد الشراء المبرم بين المصرف والمعرض، ولكن ما حدث هو العكس، حيث تحمل النماذج (7، 1، 3) التاريخ نفسه، وهي نماذج طلب التمويل بالمرابحة، ووعد الشراء، وعقد بيع سيارة جديدة بالمرابحة، وهي جميعها تتطلب توقيع العميل طالب المrabحة، أي: أن موظف المصرف لم يدرك أهمية تسلسل الإجراءات ودورها في إضفاء الصبغة الشرعية على المعاملات، وأنه قد دفع بهذه النماذج دفعة واحدة إلى الزبون لتوقيعها، على غرار القروض الربوية، ولم يدرك أن المصرف بهذا الاجراء قد باع الأصل

(السيارة) قبل أن يشتريها من المعرض، وهو من قبيل بيع ما ليس عند البائع المحرم شرعاً.

(8) إذن تسليم سيارة نموذج رقم: أ.م.أ (2010/9 المعدل): وفيه يخول المصرف مندوباً بتسلم السيارة من المعرض، وقد يقوم المصرف بتحويل العميل ذاته بوصفه مندوباً عن المصرف بتسلم السيارة، وقد تم التسليم بتاريخ: 07/12.

فحسب ما ورد بالمعيار رقم (8) من معايير هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، أن الأصل أن تستلم المؤسسة السلعة بنفسها من مخازن البائع، أو من المكان المحدد في شروط التسليم، وتنتقل مسؤولية ضمان المبيع إلى المؤسسة بتحقيق حيازتها للسلعة، ويجوز للمؤسسة توكيل غيرها للقيام بذلك نيابة عنها، والمصرف في هذه الحالة قد وكل الأمر بالشراء بتسلم السيارة، بالإضافة إلى ذلك تراعى المصارف في هذا الصدد؛ نظراً لعدم وجود قدرة تخزينية كافية لديها، فتحتفظ بمشترياتها في مخازن المورد؛ حتى يتم بيعها مرابحة.

كيفية حساب هامش الربح في عقد المrabحة للحالة محل الدراسة:

تم حساب الربح بنسبة مئوية من السعر الأساسي للسيارة، ولا توجد علاقة بين هذه النسبة ونسبة الفائدة كما يعتقد الكثيرون، فقد جاء في المعيار رقم 8 لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية مانصه ((يجب أن يكون الربح في عقد المrabحة للأمر بالشراء معلوماً ولا يكفي الاقتصار على بيان الثمن الإجمالي، ويجوز أن يكون الربح محدداً بمبلغ مقطوع أو بنسبة مئوية من ثمن الشراء فقط أو من ثمن الشراء مضافاً إليه مبلغ المصروفات، ويتم هذا التحديد بالاتفاق والتراضي بين الطرفين)).

وقد لوحظ بعقد البيع وكيفية تحديد ثمن البيع ما يلي:

(1) ثمن الشراء (الثمن الاساسي) لم يتم ذكره في عقد البيع المبرم بين الزبون والمصرف.

(2) صافي الربح تم تحديده بعقد البيع وهو يساوي: (3,121 دينار ليبي)، فإذا قمنا بتقسيم الثمن الاساسي المذكور بوعدها على الربح 3,121/17,000 الناتج يساوي: (18%) وهي نسبة الربح بعقد المراجعة.

(3) أيضاً احتوى عقد البيع على قيمة المصاريف والضرائب، وقدرت بمبلغ 342 دينار ليبي، ليصبح إجمالي ثمن بيع السيارة (20,463) ديناراً ليبياً: (342+1213+17000)، وهو مذكور بعقد البيع.

نلاحظ أن عقد البيع لا يشتمل على الثمن الأساسي، الذي تم ذكره في الوعد، يقول الدكتور / محمد عبدالحليم عمر: "إن الوعد ليس عقد بيع، وبالتالي يجب أن يذكر في عقد البيع الثمن بمشتملاته من ثمن أساسي، وربح، ولا يكتفى بما ذكر في الوعد" (عمر: 1987م /ص26).

النتائج:

(1) اتضح من خلال هذه الورقة أن لبيع المراجعة للأمر بالشراء شروطاً تم إقرارها من المؤتمرات والمجامع الفقهية كان أهمها:

– أن يقع بيع السلعة للمشتري الأمر بالشراء بعد دخولها في ملك المصرف، وقبضها القبض المطلوب شرعاً.

– أن تقع تبعة هلاك السلعة أو تلفها قبل التسليم على المصرف.

– أن يكون ثمة خيار في المواعدة للطرفين.

(2) النقص في بنود عقد البيع والخاص بعدم ذكر الثمن الأساسي للسيارة، والاكتفاء بذكره في الوعد، علماً بأن الوعد ليس عقداً مع إمكانية تغير السعر خلال المدة ما بين تحرير الوعد وشراء الأصل.

(3) يوجد خلل في تطبيق تسلسل الدورة المستندية من قبل موظفي المصرف التجاري الوطني للفرع محل الدراسة، وهذا الخلل تسبب في بيع المصرف ما ليس عنده المحرم شرعاً.

التوصيات:

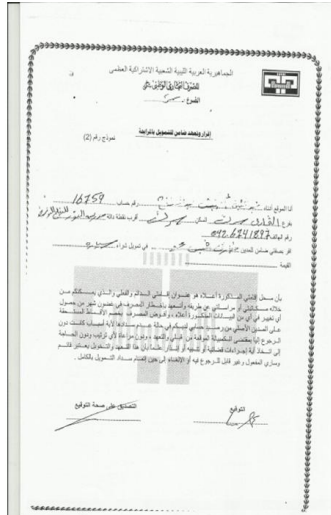
- من خلال ما تم بحثه بقسمي الورقة النظري والعملية يوصي الباحث بالآتي:
- (1) إعادة النظر في نموذج رقم: (7)، الخاص بعقد البيع بالمرابحة، وذلك بذكر الثمن الإجمالي بمكوناته من: ثمن أساسي، وربح، وتكاليف، ولا يكتفى في ذلك بما ذكر في الوعد.
 - (2) إقامة الدورات التدريبية لموظفي المصارف على كيفية استخدام أدوات الصيرفة الإسلامية بالطريقة الصحيحة.
 - (3) تعيين كوادر متخصصة ومدرّبة على أعمال الصيرفة الإسلامية.
 - (4) تعيين مراقب شرعي لمراجعة المعاملات اليومية لنوافذ الصيرفة الإسلامية في فروع المصرف المختلفة.
 - (5) لا يزال تطبيق بيع المرابحة للأمر بالشراء بنوافذ المصارف التقليدية الليبية بحاجة إلى دراسة لمعرفة أسباب ومسببات الخطأ في التطبيق وكيفية معالجتها.

المراجع

- ابن الحجاج: مسلم، المسند الصحيح المختصر بنقل العدل إلى العدل إلى رسول الله - صلى الله عليه وسلم - المشهور بصحيح مسلم، (بدون تاريخ)، تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي، دار إحياء التراث العربي، بيروت.
- ابن قدامة: أبو محمد موفق الدين عبد الله بن أحمد: (1968م) المغني، مكتبة القاهرة، القاهرة.
- أبو زيد: عبد العظيم: 2007م بيع المرابحة للأمر بالشراء.
- أيوب: حسن: (2003م) فقه المعاملات المالية في الإسلام، ط/1، دار السلام للطباعة والنشر والتوزيع والترجمة، مصر.
- الحامد: عبدالرحمن بن حامد علي: 2002م تجربة البنوك السعودية في بيع المرابحة للأمر بالشراء، دراسة تحليلية تقييمية، رسالة ماجستير غير منشورة.
- حميش: عبد الحق وشواط، الحسين (2001م) فقه العقود المالية، ط/1، دار البيارق للطباعة والنشر والتوزيع، الأردن.

- دية: عبدالمجيد عبدالله: (2009م)، شبهات وردود على بيع المراجعة للأمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية.
- الصابوني: محمد علي. (1981م)، مختصر تفسير ابن كثير، اختصار دار القرآن الكريم، بيروت، لبنان.
- طایل: مصطفى (2006م) القرار الاستثماري في البنوك الإسلامية، ط1، دار غياشي للنشر والتوزيع، مصر.
- عفانة: حسام الدين موسى:-(1996م) بيع المراجعة للأمر بالشراء دراسة تطبيقية في ضوء تجربة شركة بيت المال الفلسطيني العربي www.docstoc.com/docs/145305911.
- عمر: محمد عبدالحليم. (1987م) التفاصيل العملية لعقد المراجعة في النظام المصرفي الإسلامي، عمان.
- قصاص: جعفر عبد الرحمن: (2011)، بيع المراجعة للأمر بالشراء دراسة فقهية.
- قنطجی: سامر مظهر: 2008م الفروق الجوهرية بين المراجعة والقروض الربوية www.kantakji.com
- محمد: عبدالله وعلي، محمد (2002م) مناهج وطرق البحث الاجتماعي، دار المعرفة الجامعية، الاسكندرية.
- محمود: سامي حسن: 1992م بيع المراجعة للأمر بالشراء.
- الوادي: محمود وسمحان، حسين (2008م) المصارف الإسلامية الأسس النظرية و التطبيقات العملية، ط2، دار النشر والتوزيع و الطباعة، الأردن.

الملاحق:



نموذج (2)

نموذج (1)

نموذج (4)

نموذج (3)

نموذج (5)

نموذج (7)