



كلية القانون - جامعة سرت

المؤتمر العلمي السنوي الخامس

بعنوان: التشريعات المنظمة للاستثمارات في ليبيا (الواقع والصعوبات)



المؤتمر العلمي الخامس لكلية القانون

التشريعات المنظمة للإستثمارات في ليبيا (الواقع والصعوبات)

تحت شعار

"نحو تطوير نظام قانوني يدعم الاستثمار ويحقق الاستقرار"

ورقة بحثية بعنوان

"المرابحة المصرفية وأثرها في تحقيق الاستثمار"

مقدم من:

أ.د. حمزة مسعود الطوير.

مدير إدارة النشر والمطبوعات بأكاديمية الدراسات العليا جنزور

ورئيس قسم الفلسفة والدراسات الإسلامية بالأكاديمية فرع غريان

تقديم

الحمد لله الذي خلق فسوى ثم قدر فهدى، والصلاة والسلام على رسول الهدى ونبراس التقوى، وعلى آله وصحبه أولي الأحلام والنهي. وبعد:

فإن التطور الذي يشهده العالم يفرض على المصارف تقديم الخدمات المصرفية الشاملة، ومواكبة التطور التكنولوجي، والإيفاء بالمتطلبات والمعايير العالمية، وتوثيق العلاقات مع الزبائن والمؤسسات العامة من خلال بناء استراتيجية فاعلة ترمي إلى الاستفادة من البرامج الاقتصادية، والمساهمة في التنمية والاستثمار.

وقد اتجهت المصارف عالمياً لخلق كيانات قادرة على المنافسة في تقديم الخدمات المصرفية الموافقة لأحكام الشريعة الإسلامية لا سيما بعد الأزمة المالية العالمية التي دفعت البنوك إلى إعادة الحساب في تعاملاتها طلباً لتحقيق الاستقرار في سائر التعاملات المالية التي تُبنى على عقود المبايعة والتبادل النفعي بما يضمن عدالة التوزيع، وكفالة حق الاكتساب والاستثمار.

أهمية الموضوع:

من أهم وسائل الاستثمار الذي يمكن أن تسهم به البنوك المحلية والعالمية في إرساء دعائم الاستقرار ورفع مستويات الاقتصاد المجتمعي "المرابحة المصرفية" فهي معاملة يتحقق من خلالها نفع متبادل بين المصرف - المستثمر الرئيس - والزبون الذي يستثمر الوقت والمال للحصول على حاجياته ومتطلباته الحياتية، ويقوم بالسداد بالقسط المريح.

وفي هذه الدراسة يحاول الباحث الوقوف على نوع مستحدث من أنواع البيوع التي تمخّضت عن التطورات المعاصرة، وهو ما يسمى بـ"المرابحة المصرفية"، أو بيع المرابحة للأمر بالشراء"، ومن ثمّ التعرف على أسلوب جديد من أساليب التعامل المصرفي الذي تفرضه حاجة الناس الملحة والمتزايدة.

إشكالية البحث:

من الإشكاليات المطروحة والداعمة لإقامة هذه المؤتمرات والمحافل العلمية تحديد آليات الاستثمار المتنوعة، إذ أنّ مؤسسات النقد تعمل على توظيفها التوظيف الأمثل لتحقيق الكسب، وما يعود بالربح على هذه المؤسسات، والسؤال هنا له تشعبات تنشأ عن تجاذبات أطراف المسألة، فيأتي الاستفسار أولاً عن ماهية هذا النوع من العقود المستحدثة، إذ هو في حقيقته بيع مركب من عقدين، ثم نتساءل عن التكييف الفقهي للمرابحة، لنصل في ختام البحث إلى جواب شافٍ عن سؤال رئيس في البحث، وهو: كيف يمكن للمصارف أن تحقق نوعاً من الاستثمار من خلال بيع المرابحة المصرفية؟

المنهج المتبع:

تشكّل مثل هذه البحوث طبيعة سائحة لينتهج الباحث منهاج يعالج من خلالها قضايا البحث وعناصره، ويأتي في مقدّمتها المنهج الوصفي الذي يُعنى بسرد المعلومة، ثم المنهج التحليلي الذي يسبر الأغوار؛ ليستكنه الفوائد، ويصل إلى الحقائق فيها.

حدود البحث:

بيع المرابحة قضية مؤصلة في أحكامها عصرية في تطبيقها، ومن ثمّ فإنّ للبحث حدوده الزمانية التي تحصره في هذا العصر، وله حدوده المكانية التي تحصره في البنوك الليبية، وله حدوده الذاتية التي لا تتعدى بيان أثر المرابحة في نشأة وتطوير الاستثمار المصرفي للأموال.

ولن يقتصر الباحث في التأصيل للقضايا والأحكام على مذهب فقهي بعينه، بل يجعل ملاذات البحث شاملة لفتاوى المدارس الفقهية السنية الأربعة - الحنفية والمالكية والشافعية والحنبلية-، ولن تقف الفتوى عند حدود مؤسسي المذاهب بل تتعداهم إلى من يحمل علمهم حتى في العصر الحديث.

الدراسات السابقة:

عرض موضوع المرابحة المصرفية عدد غير قليل من البحوث وأجريت عليه دراسات عديدة، منها:

- المرابحة المصرفية وصلاحيتها كبدل شرعي أجراها الباحث سعد خليفة العبار وطُبعت الطبعة الأولى في 2018. قسم الباحث كتابه على ثلاثة فصول تناول في الفصل الأول المرابحة على جهة العموم وما يتعلق بها، وخصص الفصل الثاني للمرابحة المصرفية المفهوم والنشأة. وفي الفصل الثالث تعرّض لما يتعلق بها أحكام.

- المرابحة في المصارف الإسلامية للباحث فياض عبد المنعم حسنين، وهي من منشورات المعهد العالي للفكر الإسلامي طُبعت 1996، تناول الكتاب موضوع المرابحة باعتباره المعوّل عليه في جل المصارف في استثمار الأموال وتدويلها، فقَدّم عرضاً مبسطاً لمفهوم المرابحة وضوابطها الفقهية، كما تناول الجانب الإجرائي لها في التطبيق المصرفي من خلال ما ساقه من نماذج تجارية للعمل بالمرابحة، وتعرّض للعقبات وآليات التطوير، ومعالجة التغيرات التي كشفتها الممارسة الفعلية لبيع المرابحة.

- بيع المرابحة للأمر بالشراء دراسة تطبيقية في ضوء تجربة شركة بيت المال الفلسطيني العربي لحسام الدين بن موسى، طُبعت طبعة خاصة على نفقة شركة بيت المال الفلسطيني. تناول الباحث في كتابه تعريف بيع المرابحة وحكمه. وفصل القول في أدلة المجيزين والمانعين، ثم ساق مجموع الفتاوى الصادرة بجواز هذا النوع من البيوع. وفي الفصل الثاني تحدّث عن آلية بيع المرابحة كما تتعامل بها الشركة عيّنة الدراسة، ثم أورد الشبهات الواردة على آلية التعامل عند الشركة.

ومن الدراسات المهمة في هذا المجال كتاب المنهج المحاسبي لعمليات المرابحة في المصارف الإسلامية لمؤلفة أحمد الجلف، وهو من إصدارات المعهد العالي للفكر الإسلامي أيضاً. وغيره من المصنفات التي لا تقل أهمية عما كتبه القرضاوي في كتابه بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجرّيه المصارف الإسلامية، وهو من إصدارات دار القلم وأشهر من أن يعرف به.

هيكلية البحث:

طرح الباحث إشكاليات بحثه من خلال توزيع المادة العلمية على مباحث ثلاثة، يتناول الأول مفهوم المرابحة المصرفية وشروطها، وفي المبحث الثاني يتحدّث عن التأصيل الفقهي لها، ويحاول في المبحث الثالث إثبات أهمية هذا التعامل في التنمية والاستثمار.

المبحث الأول

(مفهوم المrabحة وشروطها)

مفهوم المrabحة:

المrabحة لغة: مفاعلة من ربح، يقال: أربحت على سلعة أي أعطيتها ربحاً. وقد أربحه بمتاعه وأعطاه مالاً مrabحةً أي على الربح بينهما، ويقال بعته السلعة مrabحةً على كل عشرة دراهم درهم، وكذلك اشتريته مrabحةً⁽¹⁾.

وفي الاصطلاح: هي (بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح)⁽²⁾ بأن يشتري البائع السلعة بثمن معين ثم يبيعها بزيادة ربح على ثمن الشراء لآخر، ومن ثم سمي هذا البيع بالمrabحة.

وتختلف المrabحة عن العينة في كون البائع يستعين بالمشتري في الحصول على مراده، فالعينة بيع السلعة بثمن معلوم إلى أجل، ثم شراؤها بأقل منه نقداً، فيكون القصد الحصول على العين في الحال... والبائع في العينة لا يشتري السلعة إلا بعد أن يجد لها مشترٍ ينوي شراءها، ومن ثم عرفها بعضهم بأنها بيع ما ليس عند بائعه.⁽³⁾

كما تقارن المrabحة السلم في كون الأخير بيعاً يتقدم فيه دفع الثمن ويتأخر فيه تسليم سلعة موصوفة في الذمة غير معينة إلى أجل معلوم، ولو لم تكن السلعة موجودة وقت العقد مادام مقدوراً على إيجادها عند حلول أجل التسليم.⁽⁴⁾

وتكون المrabحة بطريقتين، الأولى: أن يُخبر البائع عن رأس المال الذي اشترى به والثمن المراد البيع به؛ فيقول اشتريت هذه السلعة بألفي دينار، وسأبيعها بثلاثة آلاف دينار.

والثانية: يصرح البائع بثمن شراء سلعته ونسبة الربح المراد كسبه في بيعها، كأن يشتريها بألف ويبيعها بربح عشرة بالمائة، فهذه الصورة جائزة كسابقتهما؛ لوضوح الثمن وانتفاء الجهالة والغرر، وتلبية حاجة الناس لمثل هذه التعاملات، فلا يخفى مسيس الحاجة لهذا البيع؛ لأن في الناس من لا يُحسن البيع ولا الشراء؛ فيحتاج إلى الاعتماد على تعامل ذوي الخبرة في الاتجار، وتطيب نفسه بما اشترى البائع مع زيادة بعض الربح لثقتة في حذقه.

وبيع المrabحة مركب من وعدين: وعد من الراغب في شراء السلعة من الموعود بعد تملكها، ووعد من تلك الجهة بالبيع بطريق المrabحة أي بزيادة ربح متعين المقدار أو النسبة على الثمن الأول، ومن ثم سمي ببيع الواعد أو الأمر بالشراء.⁽⁵⁾

وبيع المrabحة للأمر بالشراء هو عصب عمل البنوك الإسلامية الآن، حيث يطلب الواعد من البنك أن يشتري سلعة معينة ليشتريها منه الواعد بثمن أعلى بصفة مؤقتة، ويكون هذا الوعد بينهما غير ملزم؛ بمعنى أن للعميل الخيار في التراجع، كما أن للمصرف الخيار في عدم تنفيذ ما اتفقا عليه.

شروط بيع المrabحة:

المrabحة من بيوع الأمانة المعتمدة على صدق المشتري الأول في الإخبار عن ثمن السلعة وتكلفتها التي قامت عليه، فيعرف المشتري الأول المشتري الثاني بكم اشتراها ومقدار الربح فيها، كما يعرفه بحالها حين الشراء وبعده وما

(1) لسان العرب، ابن منظور، تحقيق: عبد الله الكبير، دار المعارف، 3/ 1553، مادة (ر. ب. ح.).

(2) بدائع الصنائع، الكاساني، دار إحياء التراث العربي، بيروت، ط2 - 1988، 4/ 461.

(3) ينظر: مواهب الجليل، الخطاب، دار الفكر، بيروت، ب ت، 4/ 404.

(4) ينظر: المعاملات أحكام وأدلة، الصادق الغرياني، ص 15.

(5) الفقه الإسلامي وأدلته، وهبة الزحيلي، دار الفكر المعاصر، دمشق، ط4، 2002، 5/ 3777.

إذا طرأ عليها تغيير، فيوقمه على حقيقة حالها وثنمها. وبذا يكون امتناع الخيانة في بيع المرابحة مشروطاً دلالة، وإن ظهرت الخيانة في عقد المرابحة بدليل قاطع فهي إما أن تكون في صفة الثمن أو في قدره: فإن كانت في الصفة كأن يشتري شيئاً نسيئاً ثم يبيعه على الثمن الأول مرابحة دون أن يبين ذلك، فللمشتري الخيار في أخذ المبيع وردّه.

وإن كانت الخيانة في قر الثمن بأن أخبر المشتري الأول أنه اشترى بثمن معين كعشرة دنانير مثلاً ثم تبين أنه اشترى بخلافها فإن للمشتري الخيار في أخذه بجميع ثمنه أو تركه؛ لأن الخيانة في المرابحة لا تُخرج العقد عن طبيعته، إذ أن معنى المرابحة متوفر بعد ظهور الخيانة، حيث يصبح بعض الثمن رأس مال وبعضه ربحاً فيكون الخلل في جانب الرضا، وبه يثبت الخيار.⁽¹⁾ ولعل من أهم الشروط التي اشترطها العلماء لصحة بيع المرابحة الآتي:

1- أن يكون الثمن الأول معلوماً للمشتري الثاني؛ لأن المرابحة بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح بالثمن شرط صحة في البيع كله، وعدم العلم به يؤدي إلى الجهالة والغرر الممتنع شرعاً.

2- أن يكون العقد الأول صحيحاً، فإن كان فاسداً لم يجز بيع المرابحة؛ لأنه يكون بذلك بيعاً بالثمن الأول المنقح عليه في العقد الفاسد مع زيادة ربح، وفي هذا البيع يثبت الملك عند الأحناف بقيمة المبيع أو بمثله لا بالثمن المذكور في العقد لفساد التسمية، وهذا يتنافى مع عقد المرابحة القائم على المعرفة التامة للثمن الأول، وليس القيمة أو المثل.

3- ومنها أن يكون الربح معلوماً؛ لأنه يمثل بعض الثمن الذي يتوقف عليه صحة البيع. ولا فرق في تعيين الربح بين كونه مقدراً مقطوعاً أو نسبة عشرية محددة بحيث ينظم إلى رأس المال ليصبح جزءاً من الثمن الكلي للمثمنون.

4- ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا، فإن اشترى المكيل أو الموزون بجنسه مثلاً بمثل لم يجز له أن يبيعه مرابحة؛ لأن المرابحة بيع الثمن الأول وزيادة، والزيادة في أموال الربا تكون ربا لا ربحاً، أما إذا اختلفت الأصناف فلا بأس بالمرابحة، قال الإمام مالك "الأمر المجتمع عليه عندنا أن لا تُباع الحنطة بالحنطة، ولا التمر بالتمر، ولا الحنطة بالتمر، ولا التمر بالزبيب، ولا الحنطة بالزبيب، ولا شيء من الطعام كله إلا يداً بيد فإن دخل شيئاً من ذلك الأجل لم يصلح وكان حراماً، ولا شيء من الأثم كلها إلا يداً بيد، ولا يباع شيء من الطعام والأثم إذا كان من صنف واحد اثنان بواحد فلا يباع مد حنطة بمد حنطة، ولا مد تمر بمد تمر، ولا مد زبيب بمد زبيب، ولا ما أشبه ذلك من الحبوب والأثم كلها إذا كان من صنف واحد، وإن كان يداً بيد إنما ذلك بمنزلة الورق بالورق والذهب بالذهب لا يحل في شيء من ذلك الفضل، ولا يحل إلا مثلاً بمثل يداً بيد".⁽²⁾

5- ولا بأس أن يلحق برأس المال ما لا بد منه؛ استناداً إلى ما تعارف عليه التجار من زيادة ما هو من باب الأجرة على رأس مال البضاعة، وعملاً بقوله ﷺ ((ما رآه المسلمون حسناً فهو عند الله حسن))⁽³⁾ بشرط أن يقول البائع قام عليّ بكذا، ولا يقول اشتريته⁽⁴⁾ ولو حطّ البائع الأول عن المشتري بعض الثمن فإنه يبيعه مرابحة على الثاني بعد الحط؛ لأن الحط يلتحق بأصل العقد.⁽⁵⁾ قد يُتفق على الزيادة أو الحط في زمن الخيار أو بعد لزوم البيع، فإن كانت في زمن الخيار أُلحقت بالثمن. وقد حكى ابن قدامة الإجماع في ذلك فقال: لا أعلم مخالفاً في ذلك⁽⁶⁾ لكي وجدت الشيرازي ذكر في المهذب أن من الشافعية من يرى أن الملك إذا انتقل بالعقد فلا تلحق الزيادة والنقص بالثمن الأول.⁽⁷⁾

(1) بدائع الصنائع، مرجع سابق، 4 / 469.

(2) الموطأ، دار إحياء الكتاب العربي، القاهرة، تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي، باب بيع الطعام بالطعام لا فضل بينهما، 2 / 646.

(3) أخرجه الطبراني في المعجم الكبير، تحقيق: حمدي عبد الحميد، مكتبة العلوم والحكم، الموصل، 1983، حديث رقم 8583، 9 / 112، باب عبد الله بن مسعود الهذلي.

(4) بدائع الصنائع، مرجع سابق، 4 / 464.

(5) المرجع نفسه، الصفحة نفسها.

(6) المغني، ابن قدامة المقدسي، ط - الرياض، د. ت، 4 / 464.

(7) المهذب، 1 / 296.

وأما إذا طرت الزيادة أو الحط بعد لزوم البيع فيرى الأحناف أنّ الزيادة في الثمن الأول تلحق بأصل العقد بحيث يبيع المشتري بالثمن المعقود عليه مع زيادة مرابحة، كذلك الحط فإنه يلحق بالأصل بحيث يكون في الربح ورأس المال معاً لأنّ الربح ينقسم على جميع الثمن فإذا حُط شيء من الثمن حُط معه حصته من الربح.⁽¹⁾

ويرى المالكية أنّ البائع الأول لو وهب من الثمن شيئاً وأراد المشتري بيع المثلون مرابحة تعين عليه أن يبيّن للشاري ما حطّه أو وهبه البائع الأول بشرط أن يكون الحط متعارفاً عليه بين الناس، فإن لم يبيّن كان كاذباً.⁽²⁾ وذهب الشافعية إلى أنّ الزيادة والحط لا يلتحقان بأصل العقد إن حدثا بعد لزومه بل ذلك يُعدّ هبه وتبرعاً.⁽³⁾

6- ومن شروط المرابحة أن يكون البائع مالكا للسلعة ملكا يؤهله للتصرف فيها والانتفاع بها بسائر وجوه التصرف والانتفاع، ويكون البائع قابضاً للسلعة، والقبض أمر زائد عن التملك، فلا بد من تملك السلعة وقبضها قبل بيعها لقول النبي ﷺ لحكيم بن حزام ((يَا ابْنَ أَخِي فَإِذَا اشْتَرَيْتَ بَيْعاً فَلَا تَبِعْهُ حَتَّى تَقْبِضَهُ))⁽⁴⁾

ففائدة القبض ترتكز في انتقال الضمان من البائع إلى المشتري فيتحمل ما يحدث بالمثلون من عيب، حيث إن المشتري لو اشترى سلعة فتملكها ولم يقبضها ثم أصيبت بتلف كان ضمانها على البائع مع أنها مملوكة للمشتري، فالقبض يحسم مادة النزاع ويمكّن المشتري من التصرف بحرية تامة في المبيع والانتفاع به استعمالاً وبيعاً.

(1) بدائع الصنائع، مرجع سابق، 5 / 222.

(2) منح الجليل، 2 / 188.

(3) المذهب، 1 / 296.

(4) أخرجه أبو داود - باب في الرخصة في بيع الحيوان بالحيوان نسيئة، 6 / 450.

بحث مقدم في: المؤتمر العلمي الخامس كلية القانون - جامعة سرت (10 مايو 2023م)

المبحث الثاني

(التكييف الفقهي لبيع المربحة المصرفية)

تنوعت آراء العلماء في حكم المربحة بتتوُّع فهمهم لماهية هذا البيع ومقاصده، فنُقل عن إسحاق بن راهوية منع مثل هذا البيع بحجة أنّ الثمن مجهول حال العقد⁽¹⁾ وهذا يرده أنّ ثمن السلعة عادة ما يكون معلوماً للزبون، ويمكنه معرفته من مصدر السلعة الرئيس قبل إبرام العقد مع المشتري الأول، فالمعمول به الآن في البنوك أنّ المواطن يتقدّم بطلب كتابي إلى المصرف يفيد الوعد بشراء سلعة معينة، مرفقاً بفاتورة مبدئية تحدد نوع السلعة وثنمها ومواصفاتها. وهذه الفاتورة تعدّ جزءاً من متطلبات الوعد بالشراء، ومن ثمّ تنتفي الجهالة والغرر في هذا البيع.

كما رويت كراهة بيع المربحة عن السلف كابن عباس، وابن عمر، وعطاء، وسعيد بن جبير⁽²⁾ احترازاً من الهفوات الموقعة في الربا. وذهب بعض المالكية إلى أنّ جواز مثل هذه التعاملات خلاف الأولى؛ لتوقعها على أمور نادرًا ما يأتي بها البائع على وجهها الأمثل، فصرح بعضهم أنّ من البيع المكروه أنّ يقول: أعنك كذا وكذا فتبيعه مني بدين وأربحك فيه، فيشتري ذلك ثم يبيعه منه على ما تواعدا عليه.⁽³⁾

وذهب الشافعي إلى جواز بيع المربحة شريطة ألا يكون العقد ملزماً، فقال: (وَإِذَا أَرَى الرَّجُلُ الرَّجُلَ السِّلْعَةَ فَقَالَ اشْتَرِ هَذِهِ وَأَرْبُحْ فِيهَا بَيْعًا، وَإِنْ شَاءَ تَرَكَهُ... وَسَوَاءٌ فِي هَذَا مَا وَصَفْتُ إِنْ كَانَ قَالَ أَبْنَاعُهُ وَأَشْتَرِيهِ مِنْكَ بِتَقْدِ أَوْ دَيْنٍ)⁽⁴⁾ فعلق جواز البيع على الخيار سواء أكلن الواعد سيشتري نقدًا أم بالأجل فيجوز البيع الأول ويكون البيعان بالخيار في البيع الآخر. فإن حدده جاز.

وذهب بعض علماء المالكية وغيرهم إلى تحريم هذا البيع حتى وإن كان الوعد الذي بين العميل والبنك غير ملزم، بحجة أنّ هذا المعاملة تُعدّ حيلة على الربا، حيث إنّ المصرف يشتري السلعة بثمن معين ليبيعه للزبون إلى أجل بثمن أعلى، فكأنه قد أقرضه مبلغاً من المال، وطالبه بسداد مبلغ أكبر، والسلعة إنّما أوتي بها حيلة، يتوصل بها إلى اقتراضه مبلغاً يرده مع الزيادة، فهي حيلة ربوية. قال القرطبي: (والمالكية جعلوا السلعة مطلة ليتوصل بها إلى دراهم بأكثر منها، وهذا هو الربا بعينه، فاعلمه).⁽⁵⁾

وهذا القول غير مُسلم به؛ لأنّ المصرف يملك السلعة حقيقة، وتكون في حيازته وفي قبضته، فالعقد هنا حقيقي وليس صوريًا، وليس حيلة، ويؤكد ذلك أنّ السلعة لو تلفت قبل أن يبيعهها المصرف للعميل فإنّ تلفها يكون على المصرف نفسه؛ لأنه تملكها حقيقة.

كما أنّ المصرف له أن ينتفع بالسلعة بسائر أوجه الانتفاع فيستغلها أو يستثمرها إن كانت تُستغل أو تُستثمر، وله كذلك أن يبيعه متى شاء، وممن شاء، وكونه اشتراها لأجل أن يبيعهها فهذا لا يجعل العقد صوريًا ولا محرماً. ودليل ذلك أنّ النبي ﷺ استعمل رجلاً على خبير فجاءه بتمر جنيب - جيد - فقال له ﷺ: ((أَكُلْ تَمْرَ خَبِيرٍ هَكَذَا؟ قَالَ: لَمَّا وَاللَّهِ يَا رَسُولَ اللَّهِ إِنَّا لَنَأْخُذُ الصَّاعَ مِنْ هَذَا بِالصَّاعَيْنِ وَالصَّاعَيْنِ بِالثَّلَاثَةِ فَقَالَ ﷺ: ذَلِكَ أَوْهٌ عَيْنُ الرَّبَا عَيْنُ الرَّبَا))⁽¹⁾. ثم أرشده قائلاً: ((بِعِ الْجَمْعَ بِالرَّاهِمِ ثُمَّ ابْتَعْ بِالرَّاهِمِ جَنِيبًا)).⁽⁷⁾

(1) المغني، مرجع سابق، 4 / 199.

(2) المرجع نفسه، 4/199.

(3) ينظر مواهب الجليل، مرجع سابق 4/404.

(4) الأم للشافعي، 3/39.

(5) الجامع لأحكام القرآن، أبو عبد الله القرطبي، تحقيق: هشام البخاري، دار عالم الكتب، الرياض، ط 2، 2003، ص 59.

(6) أخرجه الزيلعي في نصب الراية في أحاديث الهداية، تحقيق محمد البنوري، دار الحديث، مصر، 1357 هـ، 4/46.

(7) المصدر نفسه.

وفي صحيح مسلم: جَاءَ بِلَالٌ بِتَمْرٍ بَرْنِيٍّ فَقَالَ لَهُ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ مِنْ أَيْنَ هَذَا؟ فَقَالَ بِلَالٌ تَمْرٌ كَانَ عِنْدَنَا رَدِيءٌ فَبِعْتُ مِنْهُ صَاعَيْنِ بِصَاعٍ لِمَطْعَمِ النَّبِيِّ ﷺ. فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: ((أَوْهَ عَيْنُ الرَّبِّ لَا تَفْعَلْ وَلَكِنْ إِذَا أَرَدْتَ أَنْ تَشْتَرِيَ التَّمْرَ فَبِعْهُ بِبَيْعِ آخَرَ ثُمَّ اشْتَرِ بِهِ)).⁽¹⁾

والأصل في هذا البيع الجواز؛ لكونه من بيوع الأجل، والأصل في بيوع الأجل في الشريعة الجواز؛ لأنها نوع من المداينات، وأباح الله عقود المداينة بقوله ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَى أَجَلٍ مُسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ﴾⁽²⁾. فهذه الآية تشمل أي عقد مداينة سواء أكان بيع أجل، أو حال، أو سلم، إلا أن بيع التقسيط يختلف عن سائر عقود المداينات في أن الثمن يُسَدَّد مفرقاً، وأنه يزيد على الثمن الحال.

ودلّ على جوازه ما جاء في الصحيحين من حديث عائشة رضي الله عنها في قصة بريرة حين دخلت على عائشة وقالت: ((إِنِّي كَاتِبْتُ أَهْلِي عَلَى تِسْعِ أَوْاقٍ فِي كُلِّ عَامٍ أَوْقِيَةً)).⁽³⁾ ففي الحديث دليل على جواز تقسيط الثمن.

ولو حدث بالسلعة عيب في يد مصدرها الرئيس أو في يد المشتري الأول ثم أراد أن يبيعهها مرابحة، فذكر الأحناف أنه يُنظر في حدوث العيب، فإن كان بجائحة سماوية فله أن يبيعهها بجميع الثمن من غير بيان، وذهب الشافعية وزفر إلى أنه يبيعهها

حتى يبين ما حدث بها⁽⁴⁾ وهو الأولى بالأخذ والأقرب للصواب لقول النبي ﷺ: ((ليس منا من غشنا)).⁽⁵⁾

وقال المالكية: يتعين على بائع المرابحة تبين ما يُكره في ذات المبيع ووصفه، فإن لم يبيته كان كاذباً غاشماً، فإن تحقق عدم كراهته لم يجب عليه البيان.⁽⁶⁾

وعدّ بعض العلماء بيع الأمر بالشراء صورة من صور بيع العينة الممتنع شرعاً، لأنه يُعدّ سلفاً يجر نفعاً. ومن ثم قالوا إن السلعة تلزم الأمر بالثمن الأول إن صرح للممول بالشراء لنفسه، وإن لم يأمر بشرائها له فالمعتمد عندهم لزوم العقد الثاني في حق الزبون؛ لأنه بيع مستقل عن الابتياح الأول الذي جرى بين الممول ومصدر السلعة.⁽⁷⁾

ولا شك أن عدّ المرابحة من صور العينة رأي مرجوح؛ لأنّ بيع العينة عند الجمهور ليس بهذا المعنى، بل يكون برجوع السلعة نفسها إلى البائع الأول الذي باع سلعته بالأجل إلى شخص ما، ثم يعيد ذلك الشخص السلعة نفسها إلى البائع الأول فيكون بينهما توافق على إرجاعها إلى بائعها الأول، وبهذا قالت طائفة من علماء السلف كابن عباس، وعائشة، والحسن، وابن سيرين، والشعبي، والنخعي، وأبو الزناد، والثوري، والأوزاعي، ومالك، وإسحاق، وأصحاب الرأي.⁽⁸⁾

وقد أخذت البنوك الليبية وغيرها من البنوك الإسلامية ممن تبنى هذا النوع من البيوع بما ذهب إليه جمهور الفقهاء من جواز بيع المرابحة للأمر بالشراء إبقاءً على أصل المعاملة، عملاً بقوله تعالى ﴿ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ ﴾⁽⁹⁾ واستناداً

(1) باب بيع الطعام مثلاً بمثل.

(2) سورة البقرة الآية 282.

(3) أخرجه البخاري في صحيحه، باب استعانة المكاتب وسؤاله الناس.

(4) المصدر نفسه، 4 / 465.

(5) أخرجه الحاكم في المستدرک على الصحيحين، تحقيق مصطفى عبد القادر، دار الكتب العلمية، بيروت، ط1، 1990م، 2 / 10، كتاب البيوع

(6) ينظر بدائع الصنائع، 4 / 462 وما بعدها

(7) ينظر الشرح الكبير مع حاشية الدسوقي 3 / 89

(8) فقه البيوع المنهي عنها مع تطبيقاتها الحديثة في المصارف الإسلامية - أحمد ريان - ط المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب جدة، ص 35

(9) البقرة: 275

إلى القرارات الصادرة من عدد من المجامع الفقهية، كجمع الفقه الإسلامي المنعقد بالكويت في ديسمبر من العلم الميلادي 1988، مستلئين بأن الأصل في المعاملات هو الصحة والجواز ولا دليل على المنع، ولأن هذا النوع من البيع لا يترتب عليه أي محذور شرعي.

ومن ثم يمكن القول إن بيع المراجعة من حيث الأصل جائز شرعاً إذا لم يكن بين المصرف والعميل إلزام، أما في حال وجود الإلزام في العقد فإن العلماء قد تنوعت آراؤهم فيه تبعاً لفهمهم لمقاصد هذا البيع، فذهب الشافعي إلى منع الإلزام في المراجعة عامة، فقال الشافعي مبيناً فساد العقد الملزم ((وإن تبايعا به - أي الإلزام - على أن ألزما أنفسهما المأمور الأول فهو مفسوخ من قبل شئنين: أحدهما أنه تبايعاه قبل أن يملكه البائع. والثاني أنه على مخاطرة أنك إن اشتريته على كذا أربحك فيه كذا)).⁽¹⁾ وذهب فريق إلى وجوب الإلزام بالوعد، استناداً إلى لزوم الوفاء بالوعد في التعاملات الحياتية المستمدة من نصوص التشريع كقوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفْعَلُونَ ﴿١٦٦﴾ كَبُرَ مَقْتًا عِنْدَ اللَّهِ أَنْ تَقُولُوا مَا لَا تَفْعَلُونَ ﴿١٦٧﴾﴾⁽²⁾ وغيرها من النصوص. فإذا نكل العميل عن وعده فمن حق الممول - الموعود - أن يفرض عليه غرامة تعويضية أو يفرض عليه شرطاً جزائياً، أو يلزمه بذلك الوعد ضمناً لحقه وصوناً للأموال من العبث.

وقد تقرر عند جمهور العلماء من غير الملكية أن الوفاء بالوعد مستحب وليس بواجب في مثل هذه التعاملات، فلا يلزم به قضاء، واستدلوا على ذلك بأن الوعد في أصله تبرع، عقود التبرعات أصلاً لا تلزم إلا بالقبض.

وفصل الملكية فقالوا: إن الموعود إذا دخل بسبب الوعد في حرج فيجب على الواعد أن يفي بوعده، ويلزم به قضاء؛ لأن الموعود دخل بسبب الوعد في حرج وضيق، وتشريعات الإسلام إنما جاءت لرفع الحرج عن الناس، وأما إذا لم ينبن على الوعد فساد ولا حرج فلا يلزم الوفاء به. ولعل هذا هو الأنسب للمتعلقين، والأقرب لمقاصد الشريعة وغاياتها.

ويوجد في المسألة قول آخر للشنقيطي نكوه في أضواء البيان، حيث يرى أن الوعد يجب الوفاء به ديانة لا قضاءً، مستنداً إلى النصوص القرآنية والأحاديث النبوية كقوله ﷺ ((العِدَّةُ دِينٌ))⁽³⁾ ومن ثم تجب على الواعد أن يفي بوعده ديانةً وبينه وبين الله تعالى، ولكن لا يلزم به قضاء؛ لأن الوعد أصلاً من التبرع، وعقود التبرعات لا يلزم من حيث الأصل، فإذا كانت عقود التبرعات لا تلزم فكيف يلزم هنا بالوعد.⁽⁴⁾ ولا يخفى ما لهذا الرأي من حصافة ووجاهة.

وقد تبني مجمع الفقه الإسلامي المقام في الكويت في 1988 القول بجواز الإلزام بالوعد، وقرر أن الواعد يتحمل الأضرار الناتجة عن خلفه لوعده.⁽⁵⁾ والملاحظ أن قرار المجلس هذا لا يخلو من نظرة مقاصدية يستحسنها المشرعون في النوازل ومستحدثات القضايا، إذ أن في الإلزام حفاظاً على الأموال من التلف والتلاعب.

وتحوطاً لصيانة الأموال وحمايتها من أيدي العابثين تطلب البنوك من الزبون ضمانات مسبقة وعربون مقّم، وصكوك كمبيالات وغيرها من أساليب تدعو إلى منع الزبون من العول والإعراض عن الصفقة.

لكن ربما يتم ذلك كله في بعض البنوك، لا سيما الربوية منها قبل أن يمتلك المصرف السلعة امتلاكاً صحيحاً يمكّنه من قبضها والانتفاع بها بيعاً أو استعمالاً، مما يجعل الوعد في منزلة العقد المنجز، كمن المصرف باع السلعة قبل أن يمتلكها؛ لأن الوعد يكون قبل تملك البنك للسلعة.

(1) الأم، 3 / 39.

(2) {الصف 2، 3}.

(3) أخرجه الهيثمي في مجمع الزوائد، دار الفكر، بيروت، 1412 هـ، 4 / 195.

(4) أضواء البيان في إيضاح القرآن، الشنقيطي، دار الفكر، 20 / 157.

(5) فقه البيوع المنهي عنها، ص 44.

فإذا ما عُدَّ الوعد ملزماً فهو بمنزلة العقد، أي كأنه باع الزبون السلعة قبل أن يملكها، فهو من باب بيع ما لا يملك، ومن ثمَّ يفسد العقد. فعن حكيم بن حزام رضي الله عنه قال: ((أَتَيْتُ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ فَقُلْتُ يَا نَبِيَّ اللَّهِ ﷺ مَا لَيْسَ عِنْدِي أَتَبَاعُ لَهُمْ مِنَ السُّوقِ تَمَّ أبيعُهُ، قَالَ لَا تَبِعْ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ))⁽⁶⁾

ومثله قول النبي ﷺ: ((لَا يَحِلُّ سَلْفٌ وَبَيْعٌ، وَلَا شَرْطَانِ فِي بَيْعٍ، وَلَا مَا لَمْ يُضْمَنْ، وَلَا بَيْعٌ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ))⁽⁷⁾.

(6) أخرجه ابن الملقن في البدر المنير، تحقيق أبو الغيط وآخرين، دار الهجرة السعودية، ط 1، 2004 م، 6 / 448

(7) المصدر نفسه، 2 / 157

بحث مقدم في: المؤتمر العلمي الخامس كلية القانون - جامعة سرت (10 مايو 2023م)

المبحث الثالث

(أثر بيع المرابحة في تحقيق الاستثمار)

الاستثمار لغة: مصدر للفعل استثمر فهو مشتق من ثمر، والاستثمار: النماء والزيادة والكثرة، يقال: ثمر ماله، أي: نمّاه، وأثمر الرجل، أي: كثر ماله.⁽¹⁾

وفي اصطلاح علماء الاقتصاد، هو: "توظيف للنقود لأي أجل في أي أصل أو حق ملكية أو ممتلكات أو مشاركات محتفظ بها للمحافظة على المال أو تنميته، سواء بأرباح دورية أو بزيادات في قيمة الأموال في نهاية المدة أو بمنافع غير مادية"⁽²⁾

أو هو أي توظيف للمال من شأنه أن يسهم في "زيادة الدخل وتحقيق الإضافة الفعلية إلى رأس المال الأصلي من خلال امتلاك الأصول التي تولد العوائد"⁽³⁾

ومن ثمّ يتضح أنّ هدف الاستثمار هو الحصول على تدفقات مالية مستقبلية، من خلال توظيف الزبون ماله في نشاط اقتصادي مشروع، يعود عليه بالاستفادة ويحقق طموحاته وآماله، ولعل من أهم ما يعود بالنفع هو التبايع بالمرابحة، أو ما يسمى ببيع التسيط، وهو العقد على مبيع حالّ بثمن مؤجل يسدّد مفرّقاً على أجزاء معلومة في أوقات معلومة، فهو من عقود التمويل أو الخدمات الائتمانية في البنوك التي تلتقي مع المرابحة عامة في صورها وشروطها ويفترقان في آلية دفع الثمن، حيث تنبني المرابحة المصرفية على السداد المقسّط، فيأتي العميل إلى البنك ليطلب شراء السلعة ثم يبيعها بربح معلوم على أن يكون السداد بالآجل، فيشتري المصرف تلك السلعة، ويمتلكها ثم يبيعها إلى العميل بأجل بزيادة على رأس المال، ويكون السداد موزعاً على أقساط مقدّرة ومعلومة وفي زمن معلوم، فيكون من خصائص هذا البيع أن السلعة حائلة، والثمن مؤجل، ويكون التسديد على أقساط معلومة، في أوقات معلومة، وفي هذا تمام الفائدة لطرفي العقد: البنك والعميل.

ومما يجعل هذا الاستثمار حسناً اعتماده على البيع الآجل، وابتعاده عن التمويل الربوي الذي يعطي فيه المصرف المقرض نقوداً ويستردّ نقوداً، فالتمويل في حقيقته تمويل نقدي، والزيادة التي يأخذها المصرف على النقود المقترضة هي من الربا، بينما في البيع الآجل لا يكون التمويل نقدياً، وإنما هو تمويل سلعي، يراد منه الاستثمار لطرفي العقد، بحيث يبيع المصرف سلعة ويكسب في ثمنها الآجل، ويشتري الزبون تلك السلعة ويسدّد ثمنها بالتسيط المريح، فهذا الاستثمار تتحول فيه النقود التي كانت عند البائع إلى سلعة، ثم تتحول السلعة إلى نقد، ومن ثم كانت آلية المرابحة مركوزة في نقل النقود إلى سلعة، ثم من سلعة إلى نقد، وهذه من التجارة المشروعة، فضلاً عن كونها من أهم ألوان الاستثمار الهادف لتشغيل ودفع عجلة التنمية الاقتصادية، حيث تتقلب النقود ويصبح فيها تدويل عادل للمال بين الناس، بخلاف المقرض الذي يقرض مبلغاً ليستردّه بزيادة دون بذل أي جهد أو تقليب لتلك النقود، فهو استثمار من طرف واحد ظالم .

ثم إنّ مقدار الربح في المرابحة المصرفية محدد مسبقاً، على العكس من الأساليب الأخرى كالمشاركة والمضاربة، مما يمنح فرصاً أوسع للتنمية والاستثمار، فضلاً عن سهولة إجراءات تطبيق هذا العقد الذي يقترب أسلوبه من أسلوب التمويل التقليدي، الذي تعوّد العاملون بالمصارف أثناء عملهم السابق بإدارة الائتمان بالبنوك التقليدية في منحهم القروض بالفائدة.

(1) لفيروز آبادي، القاموس المحيط، ص359. و- ابن منظور، لسان العرب، ج2/ص126. و- أنيس وآخرون، المعجم الوسيط، ص100

(2) الهواري، سيد، (1982)، الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية-الاستثمار، ط: بدون، مصر: الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، ج6/ص16.

(3) صيام، أحمد زكريا، (1997)، مبادئ الاستثمار، ط1، عمان: دار المناهج، ص19.

بحث مقدم في: المؤتمر العلمي الخامس كلية القانون - جامعة سرت (10 مايو 2023م)

وباستخدام أسلوب المرابحة يمكن القول: إنَّ المصارف تتجنب الخسارة مطلقاً، مما ينمي عنصر الثقة لدى العميل؛ لأنَّ مخاطر الاستثمار تتمحور في احتمالية الفشل وعدم تحقيق العائد المتوقع من المشروع الاستثماري، نتيجة الأسباب التي تؤدي إلى فشل العميل المستثمر في تحقيق الكسب المتوقع من مشروعه الاستثماري. ومما يسهم في دعم الاستثمار التنموي على المستوى الفردي والمجتمعي أنَّ المرابحة المصرفية سهلة التنفيذ وقصيرة الأجل، مما يسهم في سرعة دوران رأس المال وتحقيق الربح السريع للبنوك، وتغطية احتياجات عدد كبير من المواطنين الذين يعجزهم الاحتياج عن ادخار أموالهم والاستفادة منها بقدر أوسع. ثم إنَّ في المرابحة استثماراً للجهد والوقت، حيث تختصر المصارف حلقات الوصل بين المستهلك والجهة الموردة، مما يوفّر على العميل مبلغاً معتبراً في تعامله مع المصرف مباشرة بدلاً عن أن تمرّ السلعة في أيدي تجار ينتفع كل منهم نفعاً بربحٍ منها.

بقي أن يقال: إنَّ الاستثمار بزيادة الثمن في البيع الآجل من طريق المرابحة بأكثر من السعر الحاضر دل على جوازه ما روي عن عبد الله بن عمرو بن العاص (أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ أَمَرَهُ أَنْ يُجَهَّزَ جَيْشًا فَنَفِدَتْ الْإِبِلُ، فَأَمَرَ النَّبِيَّ أَنْ يَأْخُذَ الْبَعِيرَ بِالْبَعِيرَيْنِ إِلَى إِبِلِ الصَّدَقَةِ))⁽¹⁾.

فوجه الدلالة في الحديث أنَّ الثمن الحال للبعير الواحد هو بعير واحد، لكن لما صار سداد الثمن بعد أجل صار ثمن البعير الواحد بعيرين أو أكثر، فدلَّ هذا على جواز الزيادة في الثمن لوجود الأجل، ولا شك أن هذا الأمر ينسحب على ما تقوم به البنوك الآن من تحويل المبالغ إلى سلع؛ حيث إنَّ المصرف بدلاً عن أن يمنح الزبون قرصاً بعشرة آلاف مثلاً ليردها من بعد اثني عشر ألفاً، يقوم بتحويل عشرة الآلاف إلى سيارة أو أي بضاعة مثلاً حول الصحابي التمر إلى دراهم، ثم يبيع البضاعة بالنقود، فتوسيط السلع في العقد لا يجعله محرماً، شريطة أن يمتلك المصرف تلك السلع تملكاً حقيقياً حتى تصبح في ضمانه، وبذا تستثمر الشركات المالية والمصارف أموالها وتنمي عوائدها بوجه مشروع وأسلوب له وجهته واعتباره شرعاً.

(1) أخرجه أبو داود - باب في الرخصة في بيع الحيوان بالحيوان نسيئة 10 - 139، وله طريقان ضعف الألباني واحدة وحسن الأخرى.

بحث مقدم في: المؤتمر العلمي الخامس كلية القانون - جامعة سرت (10 مايو 2023م)

الخاتمة:

توصلت هذه الدراسة المقتضبة إلى بعض النتائج، يمكن إجمالها في الآتي:

- المربحة بنوعيتها من أنواع البيوع الجائزة التي أباحها الشارع تيسيراً على الناس، ويمكن عدّها من النوازل التي دعت إليها حاجة الناس وهي طريقة عصرية من طرق البيع الآجل تتواءم وظروف العصر، وتلبي احتياجات البشر، وتسهم في إسعادهم ورفع الحرج عنهم.
- المربحة المصرفية جائزة بشروطها حتى لو كان الوعد ملزماً لطرفي العقد، وتمتنع إذا اشترط المصرف أو الجهة البائعة أي أمر يدل على بيع ما لا يملك، كأن يقوم الزبون بدفع قسط من الثمن قبل أن يشتري المصرف البضاعة شراء فعلياً من مالكاها ويضع يده عليها.
- في المربحة يتحقق الاستثمار النوعي للزبون والمصرف والبائع الأصلي، حيث تسهم هذه المبايعة في حلحلة كثير من الضوائق المادية على الزبون، وتساعد التاجر على بيع بضاعته بصورة منظمة ومكفولة، وتعود على البنك بأرباح محققة، فنتشر بها الأموال على المستوى الفردي والمؤسسي.

التوصيات:

- أوصي بالاهتمام ببيع المربحة المصرفية وتفعيله بشكل أكبر وعلى نطاق أوسع؛ ليشمل كافة المبيعات والسلع التي يُحتاج إليها، وتشكّل عنصراً فاعلاً في الحياة؛ فيتسنى للأفراد توظيف أموالهم في أنشطة اقتصادية مشروعة تهدف للحصول على نفع يعود على المجتمع بتحقيق الاستقرار الاقتصادي " على أن يؤطر لهذا البيع بالقوانين الشرعية والقانونية الحازمة حتى لا تتسرب المعاملات المشبوهة إلى البنوك الإسلامية.
- أوصي بالاهتمام بسائر العقود والتوظيفات الاقتصادية التي من شأنها زيادة الدخل وتحقيق الإضافة الفعلية إلى رأس المال الأصلي من خلال امتلاك الأصول التي تولد العوائد، نتيجة تضحية الفرد بمنفعة حالية للحصول عليها مستقبلاً بشكل أكبر من خلال الحصول على تدفقات مالية مستقبلية
- أوصي بعدم إهمال دور القيم في توجيه وترشيد الاستثمار، لما للقيم من دور مهم في العملية الاستثمارية باعتبارها حركة وعملاً لا بد له من قيم وضوابط تحكمه.
- تلك هي أهم النتائج التي اهتديت إليها في هذا العمل العلمي الذي أطمح من خلاله أن أسهم في تبصير القارئ بأهم المسائل المستحدثة في البيوع في هذا العصر، وأبتغي به ثواب الله ﴿يَوْمَ تَأْتِي كُلُّ نَفْسٍ تُجَادِلُ عَنْ نَفْسِهَا﴾

أهم مصادر البحث

- * القرآن الكريم. مصحف المدينة المنورة، برواية حفص عن عاصم.
- أضواء البيان في إيضاح القرآن بالقرآن، الشنقيطي، دار الفكر.
- الأم، الشافعي، تحقيق خيرى سعيد، المكتبة التوفيقية، القاهرة.
- بدائع الصنائع، الكاساني، دار إحياء التراث العربي، بيروت، ط 2 - 1998.
- البدر المنير، ابن الملقن، تحقيق: مصطفى أبو الغيط وآخرين، دار الهجرة السعودية، ط 1، 2004.
- الترغيب والترهيب، المنذري، تحقيق: إبراهيم شمس الدين، دار الكتب العلمية، بيروت، ط 1417 هـ.
- الجامع لأحكام القرآن، أبو عبد الله القرطبي، تحقيق: هشام البخاري، دار عالم الكتب، الرياض، ط 2003.
- الجامع الصحيح، الإمام مسلم النيسابوري - مطبعة مصطفى الحلبي - القاهرة.
- سنن ابن ماجة القزويني، تحقيق محمد فؤاد، دار الحديث، القاهرة.
- الفقه الإسلامي وأدلته، وهبة الزحيلي، دار الفكر المعاصر، دمشق، ط 4، 2002.
- فقه البيوع المنهي عنها مع تطبيقاتها الحديثة في المصارف الإسلامية - أحمد ريان - ط المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة. د.ت
- لسان العرب، ابن منظور، تحقيق: عبد الله الكبير وآخرين، دار المعارف.
- مجمع الزوائد، الهيتمي، دار الفكر، بيروت، 1412 هـ.
- المجموع للنووي، طبعة المكتبة العالمية، الفجالة، القاهرة. د.ت.
- المستدرك على الصحيحين، الحاكم النيسابوري، تحقيق: مصطفى عبد القادر، دار الكتب العلمية، بيروت، ط 1، 1990.
- المعاملات أحكام وأدلة، الصادق الغرياني، دار بن حمودة، زليتن، ط 4، 2008.
- المعجم الكبير، الطبراني، تحقيق حمدي عبد الحميد، مكتبة العلوم والحكم، الموصل، 1983.
- المعجم الوسيط - أنيس وآخرون،
- المغني، ابن قدامة المقدسي، ط - الرياض. د. ت.
- مواهب الجليل، الخطاب، دار الفكر، بيروت. د. ت.
- الموسوعة الفقهية، وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، الكويت، دار الصفاة، ط 1، 1996.
- الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية - ط: الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية. مصر.
- الموطأ، الإمام مالك بن أنس، دار إحياء الكتاب العربي، القاهرة، تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي.