

- بيع التقسيط القائم على أسلوب المساومة في التطبيق المعاصر**
(*) دكتور/ محمد محمود بني عيسى
(*) دكتور/ عماد رفيق بركات

الملخص

يعد بيع التقسيط القائم على المساومة من المنتجات الحديثة للمصرفية الإسلامية، وجاءت هذه الدراسة لبيان التأصيل الشرعي لهذا البيع، وبيان صورته وتطبيقاته المعاصرة، ثم بيان إيجابيات وسلبيات تلك التطبيقات، كما قدمت الدراسة تصورا لأهم الإشكالات الفقهية التي قد ترد على التطبيق المعاصر لهذا البيع ومناقشتها، وقدمت مقترحات وحلولاً لتلك الإشكالات، وتوصلت إلى أنه من الممكن تطبيق هذه الصورة من البيع في العمل المصرفي الإسلامي، وأوصت بتوجيه المصارف الإسلامية نحو تطبيق هذا البيع مع ضرورة الالتزام بالضوابط الشرعية.

مقدمة:

تبحث هذه الدراسة بيع التقسيط القائم على المساومة كما تجريه المؤسسات المصرفية، للوقوف على مشروعيته وعرض التطبيقات المصرفية المعاصرة له، وبيان الإيجابيات والسلبيات الخاصة بتلك التطبيقات، وبيان الإشكالات الفقهية الخاصة بتلك التطبيقات، مع اقتراح الحلول المناسبة لها. ولتحقيق ذلك فإن الدراسة تتكون من ثلاثة مطالب، ونتائج وتوصيات؛ خصص الأول منها لبيان مفهوم هذا البيع ومشروعيته، وخصص المطلب الثاني لتوضيح التطبيقات المصرفية المعاصرة لهذا البيع، أما المطلب الثالث والأخير فقد تناول التحليل الشرعي والاقتصادي للتطبيقات المعاصرة لهذا البيع.

أهمية البحث:

يعد هذا البحث هاماً للمصارف الإسلامية بدرجة كبيرة، إذ بمقدور المصارف الاستفادة من هذا المنتج لتوظيف ما لديها من أموال (أموال المساهمين وأموال المودعين مضاربة) ولتحقيق الأرباح. كما أنه هام للمتعاملين إذ أنه يتيح لهم خياراً جديداً للتمويل مما يسهل عليهم الحصول على السلع الاستهلاكية والإنتاجية. كما أنه من أول الأبحاث التي تناقش هذا المنتج وذلك في حدود علم الباحثين.

مشكلة البحث:

تتمثل مشكلة الدراسة في السؤال التالي: ما مشروعية بيع التقسيط القائم على المساومة كما تجريه بعض المصارف الإسلامية؟ وما هي التطبيقات والإشكالات التي تثار حوله؟

المطلب الأول

مفهوم بيع التقسيط عن طريق المساومة ومشروعيته

يهدف هذا المطلب إلى بيان مفهوم بيع التقسيط عن طريق المساومة لغة واصطلاحاً، والوقوف على مشروعية هذا البيع وآراء الفقهاء فيه.

أولاً: تعريف بيع التقسيط عن طريق المساومة

لتوضيح معنى بيع التقسيط عن طريق المساومة لا بد من بيان معنى البيع أولاً، ثم معنى التقسيط، وأخيراً المساومة. فالبيع في اللغة: «مبادلة مالٍ بمالٍ، أو مطلق المبادلة، سواء أكانت في مال أم في غيره»^(١). أما في الاصطلاح الشرعي فقد ورد له أكثر من تعريف، فقد عرف على أنه: «عقد معاوضة مالية تفيد ملك عين أو منفعة على التأييد لا على وجه القرية، وعرف أيضاً بأنه: مبادلة عين مالية أو منفعة مباحة مطلقاً بأحدهما، أو بمال في الذمة للتملك على التأييد غير ربا وقرض»^(٢).

أما التقسيط في اللغة فيطلق على معانٍ متعددة، منها: التفريق وجعل الشيء أجزاءً، ويقال قسّط الشيء: أي فرّقه وجعله أجزاءً، وقسّط الدين: جعله أجزاء معلومة تؤدي في أوقات معينة^(٣)، والتقسيت: التقدير، ويقال قسّط على عياله النفقة، إذا قترها عليهم، ويقال نقسّطوا الشيء بينهم: أي اقتسموه بالسوية، والاقتراس: الاقتسام، والتقسيت: التفريق، يقال قسّط الخراج عليهم، وقسّط المال بينهم^(٤).

(١) ابن منظور، محمد بن مكرم، لسان العرب، الطبعة الأولى، دار صادر، بيروت، لبنان، من غير سنة نشر، مادة: بيع، ج: ٨، ص: ٣٣.

(٢) القليوبي، شهاب الدين أحمد بن أحمد بن سلامة، حاشية قليوبي على شرح جلال الدين المحلي على منهاج الطالبين، تحقيق مكتب البحوث والدراسات، دار الفكر، بيروت، لبنان، ١٩٩٨م، ج: ٢، ص: ١٥٢.

(٣) ابن منظور، لسان العرب، م. س، مادة: بيع، ج: ٨، ص: ٣٣.

(٤) الزبيدي، محمد بن محمد بن عبد الرزاق، تاج العروس من جواهر القاموس، تحقيق مجموعة من المحققين، دار الهداية، بدون سنة نشر، ق س ط، ج: ٢٠، ص: ٣٢.

أما بيع التقييط في الاصطلاح الشرعي فهو أن يبيع التاجر السلعة مدفوعة الثمن فوراً بسعر، ومؤجلة أو مقسطة الثمن بسعر أعلى^(١)، والتقييط: تأجيل أداء الدين مفرقاً إلى أوقات متعددة معينة^(٢)، والثمن المقسط: هو ما اشترط أدائه أجزاء معلومة في أوقات محددة ولا تدفع أي فائدة على هذا الثمن المحدد ولو تأخر المشتري في الدفع.

أما المساومة: فهي من السوم، وللسوم استخدامات عديدة في اللغة، منها السوم في المبايعة، فقولك: سام البائع السلعة، وبها سوما وسواما، أي: «عرضها للبيع وذكر ثمنها»، وسام المشتري السلعة أي: طلب ابتياعها بثمن يذكره^(٣). ويقال: «سمت فلانا سلعتي، أي قلت له أتأخذها بكذا»^(٤)، وتقول: «سمتك بعيرك سيمة حسنة، إذا قومته وأغليت ثمنه»^(٥)، وساومه مساومة وسواما، فواضه في البيع والابتياح، وتساوما السلعة أي تفاوضا في بيعها، فعرض البائع ثمناً وعرض المشتري ثمناً آخر دون الأول^(٦)، وقد جاء في الحديث الشريف أن رسول الله ﷺ قال: «لا يَسُمُّ المسلم على سوم أخيه»^(٧).

- (١) الإبراهيم، محمد عقله، حكم بيع التقييط في الشريعة والقانون، مكتبة الرسالة الحديثة، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، ١٩٨٧م، ص: ١٣.
- (٢) حيدر، علي، درر الحكام في شرح مجلة الأحكام، تعريب فهمي الحسيني، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، بدون سنة نشر، المادة (١٥٧)، ج: ١، ص: ١١٠.
- (٣) مصطفى، إبراهيم، وآخرون، المعجم الوسيط، تحقيق مجمع اللغة العربية، دار الدعوة، بدون سنة نشر، باب السين، ج: ١، ص: ٤٦٥.
- (٤) الزبيدي، محمد، تاج العروس من جواهر القاموس، باب: س و م، ج: ٣٢، ص: ٤٢٨.
- (٥) مصطفى، إبراهيم، وآخرون، المعجم الوسيط، م. س، باب السين، ج: ١، ص: ٤٦٥.
- (٦) الرازي، محمد بن أبي بكر، مختار الصحاح، دون ناشر، ٢٠٠٨م، ص: ١٣٥. مصطفى، إبراهيم، وآخرون، المعجم الوسيط، م. س، ج: ١، ص: ٤٦٥.
- (٧) النووي، محي الدين أبي زكريا يحيى بن شرف، صحيح مسلم بشرح النووي، مراجعة وضبط محمد محمد تامر، دار الفجر للتراث، القاهرة، مصر، ط: ٢، ٢٠٠٥م، ج: ٥، ص: ٣٧٥، الحديث رقم: ١٥١٥.

وفي الاصطلاح، فقد عرف الفقهاء بيع المساومة: «أن يستام البائع سلعته بمائة درهم ويطلبها المشتري بثمانين درهما، ثم يتقرر الثمن بينهما بعد الماكسة على تسعين درهما مثلاً»^(١)، وقيل إن المساومة: «أن يبيعها بما يتقرر بينه وبين المتباع من الثمن من غير أن يخبره برأس ماله»^(٢). وعرفه الفقهاء المعاصرون بأنه: «البيع عن طريق التفاوض بين البائع والمشتري من غير نظر إلى رأس المال الذي قامت به السلعة على البائع»^(٣).

فبيع المساومة: بيع يقع باتفاق بين البائع والمشتري على الثمن دون أن يذكر البائع الثمن الذي اشترى به ذلك المبيع^(٤)، وتتم المبادلة بما يتراضى عليه العاقدان لأن البائع يرغب عادة بكتمان رأس المال، وهو الشائع في هذه الأيام^(٥). ومن هنا يتضح أن هذا البيع ينعقد نتيجة للمساومة والمقدرة التفاوضية بين طرفي البيع، دون النظر أو الالتزام بإظهار تكلفة المبيع على البائع.

بعد استعراض المعاني اللغوية والاصطلاحية لما سبق يتضح أن بيع التقسيط عن طريق المساومة في الاصطلاح المعاصر عبارة بيع يتمثل في: «طلب العميل من المؤسسة أن تشتري له سلعة معينة، فتشتريها المؤسسة من طرف ثالث بسعر يتم تحديده من خلال التفاوض والمساومة بين المؤسسة (كمشتري) والبائع، ولا دخل

(١) الماوردي، أبو الحسن الماوردي، الحاوي الكبير، دار الفكر، بيروت، دون سنة نشر، ج ٥، ص ٦١٤.
(٢) الثعلبي، أبو محمد عبد الوهاب بن علي بن نصر الثعلبي البغدادي المالكي، كتاب التلقين في المذهب المالكي، تحقيق محمد بو خبزة الحسني التطواني، دار الكتب العلمية، الطبعة الأولى، ١٤٢٥هـ/ ٢٠٠٤م ج: ٢، ص: ١٥٦.

(٣) الضير، الصديق محمد الأمين، المراجعة للأمر بالشراء، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، منظمة المؤتمر الإسلامي، جدة، المملكة العربية السعودية، العدد: ٥، الجزء: ٢، ص: ٩٢١٤.

(٤) حيدر، علي، درر الأحكام في شرح مجلة الأحكام، م.س، ج: ١، ص: ٢١٥.

(٥) الزحيلي، وهبة، الفقه الإسلامي وأدلته، دار الفكر، دمشق، سوريا، ط: ٨، ٢٠٠٥م، ص: ٣٦٠١.

للعميل في تحديد الثمن، ويستطيع العميل شراء البضاعة بعد أن تنتهي الصفقة بين المؤسسة والبائع وتملك المؤسسة البضاعة، فإذا قبل العميل البضاعة يقوم بتسديد قيمتها للشركة بالأقساط على النحو الذي يتم الاتفاق عليه، ويمكن تطبيق هذا البيع على السلع المحلية أو المستوردة على حد سواء^(١).

ثانياً: مشروعية بيع التقسيط عن طريق المساومة:

أ: مشروعية بيع التقسيط:

يتضمن بيع التقسيط مسألتين يدور حولهما النقاش في مشروعيته؛ الأولى الزيادة في الثمن مقابل الأجل، إذ أن سعر السلعة بالتقسيط أعلى من سعرها نقداً (حالياً)، والثانية تنجيم الثمن على دفعات معينة. وقد اختلف العلماء بجواز زيادة الثمن نظير الأجل على قولين، الأول يقول بجواز الزيادة في الثمن نظير الأجل، وهذا مذهب الأئمة الأربعة. ويقول الثاني بعدم جواز الزيادة في الثمن نظير التأخير وهذا مذهب بعض العلماء المعاصرين^(٢).

وقد أصدر مجمع الفقه الإسلامي قراراً بهذا البيع^(٣)، ونص القرار على جواز الزيادة في الثمن المؤجل عن الثمن الحال، وجواز ذكر ثمن المبيع نقداً وثنمه بالأقساط لمدد معلومة، كما بين أنه لا يصح البيع إلا إذا جزم العاقدان بالنقد أو التأجيل، فإن وقع البيع مع التردد بين النقد والتأجيل بأن لم يحصل الاتفاق الجازم

- (١) صرصور، محمد، بيع المراجعة للأمر بالشراء (دراسة تطبيقية)، دون ناشر، وبدون سنة نشر، ص ٥٠.
- (٢) هناك العديد من الأبحاث حول بيع الأجل وبيع التقسيط ومشروعيتها، ولا نجد في هذا البحث ضرورة لذكر اختلاف العلماء وأدلتهم حول ذلك فهو من فضول القول لأن المناقشات في هذا البيع قد استوفيت في مجمع الفقه الإسلامي وفي الكثير من الأبحاث التي خصصت لدراسته، وللمزيد: انظر مجلة مجمع الفقه الإسلامي، المملكة العربية السعودية، جدة، العدد: ٢، ص: ١١٥٣٦-١١٦٤٨.
- (٣) إبراهيم، محمد عقله، حكم بيع التقسيط في الشريعة والقانون، م.س.
- (٣) دورة المؤتمر السادس لمجلس الفقه الإسلامي المنعقد في جدة في المملكة العربية السعودية، من ١٧ إلى ٢٣ شعبان ١٤١٠ هـ الموافق ١٤ - ٢٠ آذار (مارس) ١٩٩٠ م.

على ثمن واحد محدد فهو غير جائز شرعاً، ولا يجوز شرعاً في بيع الأجل التنصيص في العقد على فوائد التقسيط مفصولة عن الثمن الحال بحيث ترتبط بالأجل سواء اتفق العاقدان على نسبة الفائدة أم ربطها بالفائدة السائدة، وأجاز المجمع في قراره أن يشترط البائع بالأجل حلول الأقساط قبل مواعيدها عند تأخر المدين عن أداء بعضها ما دام المدين قد رضي بهذا الشرط عند التعاقد^(١). ونتبنى في هذا البحث قرار المجمع بخصوص جواز هذا البيع.

ب: مشروعية بيع المساومة:

أما بيع المساومة فقد اتفق أهل العلم على جوازه، واستدلوا على مشروعيته بالأدلة التالية:

١- الأدلة من كتاب الله عزّ وجلّ: يستدل على مشروعية بيع المساومة من القرآن بالآيات الدالة بعمومها على جوازه:

أ- قوله تعالى: ﴿الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ [البقرة: ٢٧٥]، ومحل الاستدلال في الآية قوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾، وهذا من عموم النص القرآني الذي أحلّ كل بيع إلا ما قام الدليل على حرمة أو فساده.

ب- قوله تعالى: ﴿يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا﴾ [النساء: ٢٩]، والآية فيها نهى عن تعاطي الأسباب المحرمة في اكتساب الأموال. لكن

(١) مجمع الفقه الإسلامي، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، المملكة العربية السعودية، مكة المكرمة، العدد: ٦، الجزء: ١، ص: ١٩٣، قرار رقم: ٥١ (٦/٢)، والعدد: ٧، الجزء: ٢، ص: ٩، القرار رقم: ٦٤ (٧/٢).

المتاجرة المشروعة التي تكون عن تراض من البائع والمشتري ففعلها والتسبب بها في تحصيل الأموال جائز.

٢- الأدلة من السنة النبوية المطهرة: يستدل على مشروعية بيع المساومة بالأحاديث النبوية التالية:

أ. لقد صح أن النبي ﷺ لما أراد الهجرة ابتاع أبو بكر بعيرين، فقال النبي ﷺ: «ولني أحدهما، فقال هو لك بغير شيء، فقال عليه الصلاة والسلام: أما بغير ثمن فلا»^(١). وفي الحديث دلالة على المساومة.

ب. عن رافع بن خديج قال: قيل يا رسول الله: أي الكسب أطيب، قال: «عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور»^(٢). والبيع المبرور هو البيع الذي لا غش فيه ولا خيانة، لما فيه من إيصال النفع إلى الناس بتهيئة ما يحتاجونه، ونبه بالبيع على بقية العقود المقصود بها التجارة^(٣)، وفي هذا دلالة على جواز عموم البيع الذي لا غش فيه ولا خيانة، وبيع المساومة داخل فيه.

ج. عن عبادة بن الصامت قال: قال رسول الله ﷺ: «الذهب بالذهب والفضة بالفضة والبر بالبر والشعير بالشعير والتمر بالتمر والملح بالملح مثلاً بمثل سواء بسواء يداً بيد، فإذا اختلفت هذه الأصناف فبيعوا كيف شئتم إذا كان يداً

(١) الزيلعي، عبدالله بن يوسف أبو محمد الحنفي، نصب الراية لأحاديث الهداية، تحقيق محمد يوسف

البنوري، دار الحديث، مصر، ١٣٥٧هـ، ج: ٤، باب المراجعة والتولية، ص: ٤١،

(٢) البيهقي، أحمد بن الحسين بن علي بن موسى أبو بكر، سنن البيهقي الكبرى، تحقيق محمد عبد القادر عطا، مكتبة دار الباز، مكة المكرمة، ١٤١٤ - ١٩٩٤م، ج: ٥، باب إباحة التجارة، ص: ٢٦٣، رقم الحديث: ١٠١٧٧.

(٣) المناوي، عبد الرؤوف، فيض القدير شرح الجامع الصغير، المكتبة التجارية الكبرى، مصر، الطبعة الأولى، ١٣٥٦هـ، باب الهمزة، ج: ١، ص: ٥٤٧.

بيد^(١). فقوله ﷺ: «فبيعوا كيف شئتم» صريح في إباحة البيع عموماً وبيع داخل فيه.

٣. الإجماع:

اتفق جمهور الفقهاء على جواز بيع المساومة، ومن عباراتهم في ذلك: «البيع جائز مساومة ومرايحة»^(٢). والبيع «مساومة ومزايدة ومرايحة واسترسال، وأحسنها المساومة وأسلمها وهو جائز اتفاقاً»^(٣). وقيل: «ينقسم البيع الأعم إلى أربعة أقسام: مساومة، ومزايدة، وهما جائزان اتفاقاً»^(٤). كما قيل أيضاً: «فأما بيع المساومة معناه وحكمه فمتفق على جوازه»^(٥). وخلاصة الأمر أن بيع المساومة مشروع لما تقدم من الأدلة، ولأن الحاجة إلى هذا النوع من البيع ماسة، بل هو الشائع في أغلب العصور.

ومما سبق نستطيع القول بأن بيع التقسيط عن طريق المساومة جائز شرعاً، على أن لا تترتب أي زيادة على الثمن إن تأخر المدين عن سداد الأقساط في موعدها، ويجوز الاتفاق على حلول سائر الأقساط عند امتناع المدين عن وفاء أي قسط من الأقساط المستحقة عليه ما لم يكن معسراً^(٦).

(١) النووي، محي الدين أبي زكريا، صحيح مسلم بشرح النووي، م.س، ج: ٦، ص: ١٣، الحديث رقم: ١٥٨٧.

(٢) الثعلبي، أبو محمد عبد الوهاب بن علي، كتاب التلقين في المذهب المالكي، م.س، ج: ٢، ص: ١٥٦.
(٣) القرافي، شهاب الدين أحمد بن إدريس، الذخيرة، تحقيق: محمد حجي، دار الغرب، بيروت، لبنان، ١٩٩٤م، ج: ٥، ص: ١٦٠.

(٤) النفراوي، أحمد بن غنيم بن سالم، الفواكه الدواني على رسالة ابن أبي زيد القيرواني، تحقيق: رضا فرحات، مكتبة الثقافة الدينية، دون سنة نشر، ج: ٣، ص: ١٠٨٤.

(٥) الماوردي، أبو الحسن الماوردي، الحاوي الكبير، م.س، ج: ٥، ص: ٦١٤.

(٦) مجمع الفقه الإسلامي، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، المملكة العربية السعودية، مكة المكرمة، ع: ٧، ج: ٢، ص: ٩، القرار رقم: ٦٤ (٧/٢).

ج: مشروعية بيع التقييط عن طريق المساومة:

اتضح أن بيع التقييط عن طريق المساومة عبارة عن بيع مركب من نوعين من البيوع المشروعة وهما بيع التقييط وبيع المساومة، وهذا العقد المركب من عقيدتين مشروعين يصبح عقدا مشروعاً طالما أنه يخلو من التحايل للوصول إلى الربا كما أنه بيع لا غرر فيه، ومن هنا فإن البحث يرى أن هذا المنتج المصرفي جائز شرعاً.

ثالثاً: أركان بيع التقييط عن طريق المساومة:

لا تختلف أركان بيع التقييط عن طريق المساومة عن أركان عقد البيع بشكل عام، فهي عند الجمهور غير الحنفية ثلاثة^(١):

١. العاقد (بائع ومشتري): ويشترط في العاقدين الأهلية؛ أهلية معرفية (البلوغ والرشد)، وأهلية حقوقية (مالك أو وكيل).
٢. المعقود عليه (الثلثن والمثلثن): ويشترط في كل منهما أن يكون مالا متقوماً.
٣. الصيغة (الإيجاب والقبول): ويشترط في كل منهما الرضا، ويكون توافق بين الإيجاب والقبول في مجلس العقد.

(١) الزحيلي، وهبة، الفقه الإسلامي وأدلته، م. س، ج: ٥، ص: ٣٣٠٩-٣٣١٠.

المطلب الثاني

التطبيقات المصرفية المعاصرة لبيع التقسيط عن طريق المساومة

يهدف هذا المطلب إلى بيان صور ومجالات التطبيق المعاصر لبيع التقسيط عن طريق المساومة. فيوجد تطبيقات عديدة لتطبيق بيع المساومة في المصارف الإسلامية وقد استطاع البحث استقصاء الصور التالية:

أولاً: تطبيقات خاصة لتمويل شراء السلع:

شرحت صورة بيع المساومة كما هو في التطبيق المعاصر بأنه بيع يتمثل في: «طلب المُتعامَل من المصرف أن يشتري له سلعة مُعينة، دون تحديد سعرها، فيشتري المصرف السلعة من طرف ثالث بسعر ليس للمُتعامَل دخل في تحديده، وبربح لا يعلمه تبعاً لذلك، وحيث أن للمُتعامَل الحق في قبول السلعة وبالسعر المُحدد من قبل المصرف أو رفضها، فإن المصرف يتفق مع الطرف الثالث على إعادة البضاعة إليه في غضون فترة مُعينة إذا لم تتم الصفقة مع المُتعامَل»^(١).

يستخدم هذا المنتج في العديد من المصارف، منها مصرف قطر الإسلامي وبيت التمويل العربي والبنك العربي الدولي الإسلامي.

فمصرف قطر الإسلامي يستخدم هذا التمويل في تمويل شراء السلع^(٢)، إذ ذكر هذا المصرف صورة هذا البيع على النحو الآتي: «يتمثل بيع المساومة في طلب العميل من المصرف أن يشتري سلعة معينة، يشتريها المصرف من طرف ثالث بسعر لا دخل للعميل بتحديدده، وبربح لا يعلمه العميل تبعاً لذلك، ويكون للعميل الحق

(١) أبو عبيد، أحمد عبدالفتاح، المصارف الإسلامية ودورها في تعزيز القطاع المصرفي، بحث منشور على موقع:

<http://www.philadelphia.edu.jo/courses/banking/Files/Banks/b030.doc>

(٢) مصرف إسلامي يعمل في قطر، انظر في ذلك:

http://www.qib.com.qa/arabic/site/topics/static6600.html?cu_no=1&lng=0&template_id=324&temp_type=42&parent_d=323

في قبول السلعة أو رفضها بعد تملك المصرف لها، فإذا قبل العميل البضاعة يقوم بتسديد قيمتها للمصرف بالأقساط على النحو الذي يُتفق عليه، ويقوم المصرف بتطبيق بيع المساومة على السلع المشتراة من السوق المحلي^(١).

كذلك بيت التمويل العربي الذي طور منتج مساومة لتمويل العملاء لشراء مركبات^(٢)، فقد أعلن للجمهور بأنه من الممكن شراء السيارات والشاحنات الخاصة، وتسديد ثمنها من خلال ما أسماه برنامج تقسيط شهري مريح، بأفضل الشروط الموجودة في السوق، ضمن الأصول الشرعية. وقد حدد الشروط العامة لهذا التمويل بما يلي:

١. العملة بالدولار الأميركي.
 ٢. الدفعة الأولى (١٥٪) للسيارات الجديدة، و(٢٥٪) للسيارات المستعملة.
 ٣. مدة التمويل خمس سنوات للسيارات الجديدة، وثلاث سنوات للسيارات المستعملة.
 ٤. نسبة الربح (٩,٤٪) في السيارات الجديدة، و(٢٥,٦٪) في السيارات المستعملة.
 ٥. أن لا تتجاوز الدفعة الشهرية ثلث الدخل الشهري.
- أما الشروط العامة للسيارات والفئات العمومية، فقد حدد العملة بالدولار الأميركي، والدفعة الأولى بـ (٥٠٪) من قيمة السيارة أو الفان، أو رهن النمرة العمومية، أما بقية الشروط المتعلقة بنسب الربح ومدة التمويل، والدفعات الشهرية فلا تختلف عن الشروط السابقة^(٣).

(١) انظر الموقع:

http://www.qib.com.qa/arabic/site/topics/static6600.html?cu_no=1&lng=0&template_id=324&temp_type=42&parent_id=323

(٢) مصرف إسلامي يعمل في لبنان، انظر في ذلك: انظر موقع:

<http://www.afh.com.lb/ar/products.asp?id=26&subid=38&subsubid=57>

(٣) <http://www.afh.com.lb/ar/products.asp?id=26&subid=38&subsubid=57>

أما البنك العربي الإسلامي الدولي^(١)، فقد أعلن أنه وفي إطار سعيه لتطوير العمل المصرفي الإسلامي وتقديم منتجات إسلامية جديدة ومنافسة، أطلقه لما سماه حملة «مشترياتك قسطها مهما كانت»؛ وذلك تيسيراً على المواطنين في دفع أثمان مشترياتهم بأقساط ميسرة بالسعر النقدي وبدون زيادة على السعر المتفق عليه بين عميل البنك والتاجر (المشتري والبائع).

وذكر في إعلانه أن ما يميز هذا المنتج الجديد - إضافة إلى أنه بالسعر النقدي - أن العملاء سيحصلون على تمويل بالكامل (١٠٠٪) يصل إلى (٢٠,٠٠٠) دينار، وقد تمتد فترة السداد إلى خمس سنوات وبما يتلاءم مع دخل العملاء. كما ذكر أنه ولتحقيق هذه الغاية فقد تعاقدت إدارة البنك مع عدة شركات لشراء منتجاتهم وبيعها للعملاء بالسعر النقدي دون إضافة أي أرباح عليها^(٢).

أما بالنسبة للضمانات والخطوات^(٣)، فلكل عملية تمويل طبيعتها الخاصة، ولكن ينظر بالأساس إلى العملاء المحولين رواتبهم إلى البنك. كما أن لكل تاجر برنامج تقسيط خاص به. علماً بأن التقسيط كان يجري في المرحلة الأولى على الأثاث والأجهزة الكهربائية.

أما بالنسبة لخطوات بيع المساومة فإنها تتم على النحو الآتي:

- ١ - يحضر العميل عرض سعر من التاجر المعتمد بعد الاتفاق على السعر إلى أحد فروع البنك.
- ٢ - استكمال الأوراق المطلوبة من الفرع لرفع الطلب إلى الإدارة.

(١) مصرف إسلامي يعمل في الأردن، انظر في ذلك: انظر موقع:

<http://www.iibank.com.jo/Default.aspx?tabid=94&mid>

(2) <http://www.iibank.com.jo/Default.aspx?tabid=94&mid=484&newsid484=51>.

(3) <http://www.sawaleif.com/article.asp?o=9491>

٣- بعد الموافقة الائتمانية مع العميل يتم توقيع عقد بيع المساومة بين البنك والعميل.

٤- تنفيذ الاستلام عن طريق التاجر وتسليم كتاب تفويض الاستلام من البنك.

ثانياً: تطبيقات خاصة بالاعتمادات البنكية:

يوجد تطبيق لبيع المساومة في فتح الاعتماد المستندي في كل من بيت التمويل الكويتي وبنك سوريا الدولي الإسلامي.

فقد ورد سؤال من بيت التمويل الكويتي حول تطبيق بيع المساومة في فتح الاعتماد هذا نصه «يقوم بعض العملاء بفتح اعتمادات مؤجلة الدفع باسمهم نظير حصولهم على تسهيلات بالدفع من المصدرين لمدد محدودة، حيث يتم فتح الاعتماد ولدى وصول المستندات والبضاعة يستلمها العميل، وفي تاريخ الدفع يقوم بيت التمويل الكويتي بخصم المبلغ من حساب العميل وتحويله إلى حساب المستفيد (المصدر الخارجي) وتتم هذه العملية نظير حصول بيت التمويل الكويتي على عمولة. وترغب إدارة الائتمان تطبيق بيع المساومة في هذا المجال وذلك بفتح الاعتماد باسم بيت التمويل الكويتي، ولدى وصول البضاعة والمستندات يتم بيعها مساومة للعميل على أن يقوم العميل بالسداد إما في تاريخ الدفع للمستفيد أو بعد ذلك التاريخ».

وجاء الجواب الهيئة الشرعية بأن «هذا البيع هو بيع عادي يدخل فيه بيت التمويل الكويتي بصفته مشترياً شأنه شأن أي شخص آخر، وبعد أن يشتري بيت التمويل الكويتي فله الحق في أن يبيع مرابحة أو مساومة، نقداً أو بالأجل. على أن تعد صيغ العقود التي سيعمل بها بهذه الطريقة لعرضها على الهيئة قبل التعامل لأخذ الموافقة عليها»^(١).

(1) http://www.kfh.com/KFH_Fatawa/Display.aspx?f=fatw00447

وفي فتاوى الاعتمادات البنكية لدى بنك سوريا الدولي الإسلامي عن كيفية التعاقد لبيع السلع في الاعتمادات المستندية المؤجلة على المصرف، نصت فتوى بهذا الخصوص على أن: «الاعتماد المستندي الذي يفتحه المصرف لصالحه في عمليات المربحة للأمر بالشراء إذا كان دفع قيمته مؤجلاً على البنك وكان بعملة مختلفة عن العملة المحددة لعقد المربحة فإنه يمنع شرعاً إجراء العملية على أساس المربحة، لعدم إمكانية تحديد تكلفة السلعة بالعملة المحدودة في المواعدة، والبديل المشروع لذلك هو إجراء عملية مربحة بالعملة المحددة في الاعتماد. ويمكن عند قيام العميل بالسداد اتفاه مع المصرف على الوفاء بعملة أخرى بصرف حاضر بسعر يوم الأداء، ويمكن أن تتم العملية عن طريق بيع المساومة»^(١).

ثالثاً: تطبيقات خاصة ببطاقات الائتمان (بطاقات المساومة):

ذكر بيت التمويل العربي أنه طور بطاقة أسماها بطاقة المساومة الالكترونية وهي عبارة عن بطاقة ائتمان استثنائية تستعمل في المساومة الاستهلاكية^(٢). وقد عرفها بأنها بطاقة ائتمان استثنائية تستعمل لتمويل السلع الاستهلاكية بطريقة المساومة، وبين مواصفاتها بما يلي^(٣):

يحدد سقفها الائتماني من قبل دائرة الائتمان لكل فرد حسب وضعه الائتماني، ويتراوح بين (٥٠ - ١٥٠٠٠) دولاراً - هذا يعني أن الدولار الأمريكي عملة التسهيلات، وقيمة السحب (الشراء) هو سقف البطاقة، والاستعمال في نقاط البيع

(١) انظر:

http://www.siib.sy/index.php?option=com_content&view=article&id=93%3A2010-04-27-07-03-28&catid=44%3A2010-04-26-08-48-28&Itemid=88&lang=ar

(٢) انظر في ذلك موقع:

<http://www.afh.com.lb/ar/products.asp?id=26&subid=31&subsubid=79>

(3) <http://www.afh.com.lb/ar/products.asp?id=26&subid=31&subsubid=79>

بيت التمويل العربي

المحددة على المنشور أو على الموقع الإلكتروني للمصرف (في لبنان فقط)، وآلية التسديد تكون على دفعات شهرية واضحة ومتساوية بعائد معلوم للمصرف، أما السحب النقدي فإنه غير متوفر.

وبخصوص مدة التسديد فإنها تتراوح من (١٢ - ٤٨) شهراً، وقيمة الدفعة الشهرية هي القسط الشهري، ولا توجد دفعة أولى، أما نسبة الربح فهي (٣,٩٪) عن كل سنة تمويل، أو (٣٣,٠٪) عن كل شهر تمويل. ويدفع العميل خمسين دولاراً بدل فتح ملف (ثمن البطاقة)، ويدفع في كل سنة خمس وعشرين دولاراً لتجديد البطاقة.

أما ما يخص الضمانات، فذكر أنها كفالة شخصية من كفيل مليء (واحد على الأقل)، أو توظيف راتب، أو حساب استثماري مجمد، وإذا لم يتعد مبلغ التمويل (١٥٠٠) دولاراً فلا ضرورة لتوظيف راتب أو كفيل، وتحدد الضمانات من قبل إدارة التمويل.

كما بين الشروط التي يجب أن تتوفر في المقرض، وهي أن يكون لبناني الجنسية أو مقيم في لبنان، وأن يتراوح عمر العميل بين (٢١ - ٥٩) عاماً (على أن لا يتعدى عمر العميل أربع وستين عاماً عند استحقاق آخر قسط)، والراتب الأدنى (٦٠٠) دولاراً شهرياً أو ما يعادلها بالعملة اللبنانية. كما يجب أن يكون العميل صاحب دخل ثابت، موظف في شركة مقبولة معروفة للمصرف، مثبت منذ سنتين.

المطلب الثالث: تحليل اقتصادي إسلامي للتطبيقات المعاصرة لبيع التقسيط عن طريق المساومة:

للقوف على هذا المنتج الذي تتعامل به المؤسسات المصرفية الإسلامية لا بد من تحليل العقد كما تتعامل به تلك المؤسسات من خلال التالي:

إيجابيات بيع التقسيط عن طريق المساومة:

يمكن رصد بعضاً من الإيجابيات الاقتصادية والشرعية لبيع المساومة نجملها فيما يلي:

أولاً: البعد عن الربا:

يتسم هذا البيع ببعده عن الربا، فهو بيع يقوم على المساومة إما بين العميل والمصرف إذا كان المصرف مالكا للسلعة، أو بين العميل والتاجر، يقوم المصرف بشراء السلعة من التاجر بثمن يقل عن الثمن الذي اتفق عليه بين العميل والمصرف، ويبيع المصرف السلعة للعميل بنفس السعر المتفق عليه.

ثانياً: البعد عن البيوع المنهي عنها:

يهدف بيع المساومة إلى الحصول على السلعة، ولا يهدف إلى الحصول على النقد كما هو الحال في بيع العينة والتورق، إذ يقوم على المساومة بين المتمول ومالك السلعة من أجل تملك المتمول للسلعة ودون ورود النية لإعادة بيع تلك السلعة للتاجر، كما لا يوجد أي تواطؤ مع البنك لإعادة بيع العميل لتلك السلعة للبنك أو للتاجر لغاية الحصول على النقد، وبذلك فيبيع المساومة لا يحتوي على شبهة بيع العينة المنهي عنه أو التورق المصرفي الذي هو محل خلاف.

ثالثاً: بديل مناسب لبيع المربحة للأمر بالشراء:

لقد فرق الفقهاء وفاضلوا بين بيع المربحة وبيع المساومة، فبيع المربحة وهو البيع بما قامت به السلعة وزيادة ربح يتفق العاقدان عليه، وهو نوع من أنواع بيوع الأمانة التي يحدد فيها البائع ثمن المبيع بمثل رأس المال، أو أزيد أو أنقص، وسميت كذلك لأن البائع يؤتمن في إخباره برأس المال. ويتضح أن الفرق الحاصل بين بيع المربحة وبيع المساومة هو اشتراط الإخبار برأس مال السلعة في الأول دون الثاني، وهذا واجب يقع على البائع وبه يصير آميناً.

ويعقد بعض الفقهاء موازنة بين أسلوب المساومة والمربحة وأغلب هؤلاء يفضلون بيع المساومة على بيع المربحة، مع جواز البيعين عندهم. فقيل أن «البيع مساومة أولى من المربحة خروجاً من خلاف من حرّمها أو أبطلها من السلف»^(١). كما ذكر أن الإمام أحمد قال: «المساومة عندي أسهل من بيع المربحة»^(٢).

وسبب التفضيل في تقديرهم هو ما قاله في الحاوي الكبير: «وذلك لضيق المربحة على البائع لأنه يحتاج أن يعلم المشتري بكل شيء من النقد والوزن وتأخير الثمن ومن اشتراه ويلزمه المؤنة والرقم والقسارة والسمسرة والحمل، ولا يغرّ فيه ولا يحلّ له أن يزيد على ذلك شيئاً إلا بينه له، ليعلم المشتري بكل ما يعلمه البائع وليس كذلك المساومة»^(٣).

فبيع المربحة يحتاج لبيان كثير من الأشياء التي قد لا يتيسر دائماً للبائع ضبطها لسبب أو لآخر، وبما أنه مؤتمن لأداء هذا الواجب فقد يخل بحقوق هذه الأمانة فيأثم، في حين أن بيع المساومة يخلو من هذا الالتزام.

أما في التطبيقات المعاصرة فبيع المساومة في التطبيق المعاصر يعد أفضل من بيع المربحة من حيث خلوه من الوعد الملزم الذي هو محل خلاف في بيع المربحة للأمر بالشراء.

رابعاً: تقليل تكلفة التمويل:

يساهم بيع المساومة في تقليل تكلفة التمويل الإسلامي، إذ يقوم البنك ببيع السلعة بالتقسيط وبالثمن الذي تم الاتفاق عليه بين التاجر والعميل دون زيادة كما

(١) الجمل، سليمان بن عمر: حاشية الجمل على شرح منهج الطلاب، دار الفكر، بيروت، لبنان، دون سنة نشر، ج: ١١، ص: ٢٦٩.

(٢) المرادوي، علي بن سليمان، الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف على مذهب الإمام أحمد بن حنبل، تحقيق محمد حامد الفقي، دار إحياء التراث العربي بيروت، لبنان، ط: ١، ١٤١٩هـ، ج: ٤، ص: ٤٤٥.

(٣) المرجع نفسه، ص: ٤٤٥.

هو الحال في بيع المرابحة. وبذلك تتحقق مصلحة العملاء في الحول على السلع بأقل التكاليف التمويلية الممكنة.

خامسا: وسيلة تمويل:

يعد هذا المنتج وسيلة تمويل جديدة في المصارف الإسلامية ومنتج جديد يفيد المصرف والعميل، جراء الخصم الذي يحصل عليه من التاجر (يشترى من التاجر بخصم معين وبيعه للعميل بالسعر المتفق عليه).

سادسا: إنه بيع حقيقي يفعل النشاط الاقتصاد الحقيقي:

يعد بيع المساومة المصرفي نشاط اقتصادي حقيقي يهدف إلى إجراء عمليات البيع والشراء وتحقيق أثارهما الاقتصادية، فهو بيع فيه تفعيل حقيقي لحركة السلع في الاقتصاد الوطني، وذلك بعيدا عن البيوع الصورية التي تقتصر على نقل الأملاك على السجلات دون تحقيق الغايات الاقتصادية من البيوع.

سابعا: فيه خروج من الخلاف حول بيع الأجل:

تعد هذه العملية بيع تقسيط من غير زيادة من قبل البنك على السعر المتفق عليه بين العميل والتاجر، وفي هذا الأمر تحيد لعدة تحريم بيع الأجل - وبيع التقسيط أحد أنواعه -، إذ استند المانعون لبيع الأجل إلى أن الأصل ألا يؤخذ على الأجل زيادة؛ حيث يحرم بيع الشيء بغير سعر يومه، لأن هذه الزيادة بسبب الأجل إن حصلت تكون بنظرهم خالية عن عوض، فتطبق عليها كلمة الربا الذي يعني الزيادة بدون عوض.

والناظر في التطبيق المصرفي لبيع التقسيط القائم على أسلوب المساومة يجد أن المصرف يبيع السلعة بالتقسيط وبنفس السعر النقدي الحاضر الذي تم الاتفاق عليه بين التاجر والعميل، إذ أعلنت البنوك التي تطبق هذا المنتج للجمهور أنهم بإمكانهم

تقسيط مشترياتهم بالسعر النقدي، على أن أرباح البنك تتحصل من الخصم الذي يمنحه إياه التاجر كما بينا سابقاً.

ثامناً: تنوع استخداماته المصرفية:

لاحظنا من خلال عرض التطبيقات المصرفية المعاصرة لبيع المساومة انه كان مناسباً لتمويل شراء السلع الاستهلاكية، كذلك جاء مناسباً لتطبيقات الاعتمادات المستندية في المصارف الإسلامية.

كما يمكن في رأينا استخدام هذا المنتج لتمويل شراء السلع الرأسمالية، وذلك بأن يتفق البنك الإسلامي مع شبكة تجار تورد مثل هذا النوع من السلع، ويعلن للمتجدين والمصانع عن طرح تمويل تلك السلع بأسلوب التقسيط القائم على أساس المساومة.

المأخذ التطبيقية على بيع التقسيط عن طريق المساومة:

يمكن أن يؤخذ على هذه العملية السلبيات التالية:

أولاً: حصرها على شبكة تجار: تنحصر هذه العملية على شبكة معينة من التجار، ويخشى من ذلك أن يكون هناك تواطؤ بين البنك والتجار على أن يكون سعر السلع أعلى من سعر نظيراتها في السوق، وفي هذه الحالة يمكن أن يقوم البنك بأحد الدورين التاليين:

١. يدفع المصرف ثمن السلع نقداً إلى التاجر على أن يسترد مبلغاً أكبر من العميل على شكل أقساطٍ دون أن تدخل السلعة في ملكه، وفي هذه الحالة فإن العملية تكتنفها الربا وهي محرمة.

٢. يشتري المصرف السلعة من التاجر بسعر يتفق عليه مع التاجر، وتدخل السلعة في ملك المصرف، ثم يبيع المصرف السلعة إلى العميل بثمان آجل (الثمان الذي تم الاتفاق عليه بين العميل والتاجر)، وهذه العملية جائزة شرعاً.

ثانيا: نوعية السلعة والأسعار: قد تكون هذه السلع من نوع معين، إذ ليس بمقدور العميل شراء السلع من غير شبكة التجار المعلن عنها من قبل المصرف، وفي هذه الحالة يكون العميل مضطراً للتعامل مع هذه السلع، وكذلك الحال بالنسبة للأسعار، فقد يرفع التاجر الأسعار بمجرد معرفة أن العميل يريد الشراء عن طريق البنك الإسلامي. ويمكن التخلص من هذا الأمر بعدم كشف نية العميل بذلك، أو قيام المصرف بشراء السلع ووضعها في مخازن خاصة به.

الإشكالات الفقهية في بيع التقسيط عن طريق المساومة:

توجد بعض الإشكالات الفقهية على بيع المساومة المصرفي نوردتها فيما يلي:

أولاً: أنه عقد مركب:

يبدو أن هذا المنتج عبارة عن عقد مركب وهو من العقود المستحدثة، فلو كان المصرف يمتلك السلع، وتمت المساومة بينه وبين العميل فإن العقد غير مركب. والعقود المركبة المحرمة هي العقود التي يتم من خلالها التوصل إلى المحرم كبيع العينة الذي يتكون من عقدين، والعقد المنفرد منها عقد صحيح، ولكنها معاً طريق لاستحلال الربا، فهو بيع دراهم بدراهم أكثر منها إلى أجل بينها سلعة محللة^(١)، وهذه علة تحريم ذلك البيع، وكذلك الحال في التورق عند من يقول بحرمة. ولا يظهر في بيع المساومة كما تجرّيه المصارف اليوم مقصد لتحليل محرم، ومن هنا فلا مانع شرعي من جمع أكثر من عقد في هذه العملية.

ثانياً: التزام البائع في بيع المساومة بالبيع بما اتفق عليه:

للفقهاء كلام في وجوب التزام البائع في بيع المساومة بما تم الاتفاق عليه بينه

(١) ابن عبد البر، أبو عمر يوسف بن عبد الله، الكافي في فقه أهل المدينة، تحقيق محمود أحمد القيسية، مؤسسة النداء، أبو ظبي، الإمارات العربية، ط: ١، ٢٠٠٤م، ج: ٢، ص: ٤٤.

وبين المشتري، فقد ورد للفقهاء بعضاً من الأقوال بهذا الخصوص^(١)؛ منها أنه يلزمه البيع إذا كان جاداً: فقد جاء في مواهب الجليل: «في الرجل يسوم الدابة، فيقول له رجل تبيعني بكذا وكذا، فيقول لا أفعل إلا بكذا، فيقول له المشتري أنقصني ديناراً، فيقول لا أنقص فيقول له المشتري قد أخذتها بما قلت إنه يلزم ذلك البيع البائع وليس له أن يرجع. وقال ابن رشد: هذه مسألة صحيحة لا اختلاف فيها إذا تبين بتردد المماسكة أنه مُجَدُّ في السوم غير لاعبٍ»^(٢).

أما إذا كان البائع غير جاد في البيع فإنه يطلب منه حلف اليمين على عدم جديته، «فمن أوقف سلعته في السوق للسوم فقال له شخص: بكم تبيعها؟ فقال صاحب السلعة: بمائة مثلاً، فقال المشتري: أخذتها بها، فقال صاحب السلعة: ما أردت البيع وإنما أردت اختبار ثمنها أو كنت لاعباً ونحو ذلك. فإنه يحلف أنه ما أراد إيجاب البيع، فإن حلف لم يلزمه البيع، وإن لم يحلف لزمه»^(٣).

وبذلك فإن أي تاجر ضمن شبكة التجار الخاضعة لاتفاقية بيع المساومة مع البنك الإسلامي يعد عارضاً سلعته للمساومة، وبذلك يصبح ملتزماً أمام المشتري بما اتفقا عليه من ثمن، ولا يجوز له الرجوع عن هذا الثمن أو البيع عندما يعلم أن المشتري يريد إتمام الصفقة عن طريق البنك.

ثالثاً: مبلغ النكول:

يتعهد العميل بدفع مبلغ معين إذا لم ينفذ الوعد بينه وبين المصرف خاصة بعد شراء المصرف السلعة. ويمكن مناقشة هذا الأمر فيما يلي:

(١) عبدالله، محمد عبدالله، حكم إجراء العقود بآلات الاتصال الحديثة، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، منظمة العالم الإسلامي، جدة، المملكة العربية السعودية، العدد السادس، الجزء الثاني، ص: ٦١١.

(٢) الخطاب، أبو عبدالله محمد بن حمد الغري، مواهب الجليل في شرح مختصر الشيخ خليل، دار الفكر، بيروت، لبنان، ط ٢، ١٩٧٨ م، باب تنبيه الصيغة في البيع، ج: ١٢، ص: ١٦٧.

(٣) نفس المرجع، ج: ٤، ص: ٢٣٣.

١. مبلغ النكول وإشكالية إلزامية الوعد

وجود هذا المبلغ في بيع المساومة كمبلغ لا يعاد بل يؤخذ في حال العدول من دافعه عن إتمام الصفقة، يدخلنا في إشكالية لزوم الوعد وذلك بالربط بين هذا المبلغ وبين هذا اللزوم، فيكون فرض هذا المبلغ بمثابة إبعادٍ لصورة الوعد عن ملامح العقد المبرم، مع أن روح الوعد تكون مبثوثة فيه إذ أن فرض مبلغ النكول فيه معنى لزوم الوعد.

٢. تكييف مبلغ النكول:

يمكن تكييف هذا المبلغ من خلال الصورتين التاليتين:

الأولى الشرط الجزائي: ومعناه تعهد العميل بدفع مبلغ معين في حالة عدم إتمامه الصفقة، وقد اختلف الفقهاء المعاصرون في حكم الشرط الجزائي في غير الديون على ثلاثة أقوال^(١):

القول الأول: الجواز وإليه ذهب جمهور العلماء المعاصرين، ومجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي، واستدلوا على رأيهم بالأدلة التالية:

أ. الأصل في الشروط المقترنة بالعقد الإباحة، إلا ما دل دليل على حرمة، ولا يوجد دليل شرعي يدل على حرمة، بل إن الشريعة الإسلامية أوجبت الوفاء بالعقود لقوله تعالى: ﴿يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ﴾ [المائدة: ٢]، والشرط الجزائي حث على الوفاء بالعقود.

(١) لمزيد من التفصيل انظر: اليمني، محمد بن عبد العزيز بن سعد، الشرط الجزائي وأثره في العقود المعاصرة، رسالة دكتوراه، جامعة الملك سعود، كلية التربية، قسم الثقافة الإسلامية، السعودية، ١٤٢٦هـ، ص: ٢٠٨-٢٣٠.

ب. إن عدم تنفيذ العقد أو التأخير أو الإخلال فيه يلحق ضرراً بأحد طرفي العقد، وهذا يوجب التعويض عملاً بحديث الرسول ﷺ: «لا ضرر ولا ضرار»^(١).

ج. من مصلحة العقد الحث على الوفاء ومنع التلاعب بالعقود وهذه نتائج مترتبة على الشرط الجزائي^(٢).

د. تعارف الناس خاصة في هذه الأيام على وضع شروط جزائية في الكثير من عقودهم، كعقود المقاولات وعقود التوريد والاستصناع، وإذا كان العرف لا يعارض دليلاً شرعياً، ولا يبطل واجبا، ولا يحل حراماً فهو جائز وصحيح^(٣).

هـ. العمل بمبدأ السياسة الشرعية يؤدي إلى القول بشرعية الشرط الجزائي.

و. القاعدة تنزل منزلة الضرورة^(٤)، حيث أن الشريعة الإسلامية أباحت بعض العقود وخلافاً للقياس؛ لحاجة الناس إليها ودفعا للضرر عنهم كالسلم والإجارة، مع أن كل منها عقد على معدوم، والعقد على معدوم محرم، ولهذا فالشرط الجزائي مباح لحاجة الناس إليه.

(١) البيهقي، أحمد بن الحسين، سنن البيهقي الكبرى، م.س، ج: ٦، ص: ١٥٨، الحديث رقم: ١٣٤٧٠.

(٢) الحموي، أسامه، الشرط الجزائي وسلطة القاضي في تعديله، مطبعة المزروعى، دمشق، سوريا، ١٤١٨هـ، ص: ١٨٠، مجلة البحوث الإسلامية، ع: ٢، ص: ١٤١، شعبان، زكي الدين، نظرية الشروط المقترنة بالعقد، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، ط: ١، ١٩٦٨م، ص: ١٦٤، الشهري، عبد الله، الشرط الجزائي وتطبيقاته في المحكمة الكبرى وديوان المظالم بمدينة الرياض، رسالة دكتوراه، المعهد القضائي العالي، جامعة الإمام محمد بن سعود، ١٤١٨هـ، ص: ١٦٣.

(٣) الحموي، أسامه، الشرط الجزائي، م.س، ص: ١٧٧، الشهري، عبد الله، الشرط الجزائي وتطبيقاته، م.س، ص: ١٦٣.

(٤) السيوطي، جلال الدين، الأشباه والنظائر في قواعد وفروع فقه الشافعي، تحقيق محمد البغدادي، دار الكتاب العربي، بيروت، لبنان، ط: ١، ١٤٠٧هـ، ص: ١٧٩.

القول الثاني: جوازه في حالة عدم التنفيذ، وعدم جوازه في حالة تأخير التنفيذ، ومن أصحاب هذا القول د. رفيق يونس المصري^(١) وحسن الجواهري^(٢). ومن أبرز أدلتهم أن المبيع المستحق التسليم في أجل محدد ضرب من الالتزام (الدين) فالشرط الجزائي فيه شبهة ربا النسيئة تقضي أم تربي، بل هو في حكم ربا النسيئة.

القول الثالث: عدم جواز وصحة الشرط الجزائي، ومن أبرز القائلين بهذا عبد الرزاق السنهوري^(٣)، وعلي الخفيف^(٤)، وفتحي الدريني^(٥)، وآخرون. وقالوا بأن الضرر الحاصل نتيجة الامتناع عن الوفاء بالعقد أو التأخر في الوفاء به في الوقت المحدد لا يوجب التعويض في الفقه الإسلامي، ولهذا فالشرط الجزائي غير جائز واستدلوا على ذلك بما يلي:

أ. الشرط الجزائي اتفاق على تقدير جزافي للتعويض عن الضرر قبل وقوعه، وهذا لا يجوز، لأنه يؤدي إلى محاذير شرعية كالجهالة والغرر، والمقامرة، وأكل أموال الناس بالباطل، والمنازعات.

ب. إن تقدير الضرر موكول إلى القضاء في جميع الأحوال، فلا يجوز تقديره مقدماً بالشرط الجزائي.

ج. وفق الشرط الجزائي فإن التعويض يكون عن الأضرار المعنوية وتفويت الفرص الضائعة المتوهممة والكسب المظنون نتيجة الإخلال بالالتزام بالعقد، وهذه

(١) المصري، رفيق، مناقصات العقود الإدارية، دار المكتبي، دمشق، سوريا، ط: ١، ١٤٢٠هـ، ص: ٦٥.

(٢) الجواهري، حسن، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، منظمة المؤتمر الإسلامي، ع: ٩، ج: ٢، ص: ٣١٠.

(٣) السنهوري، عبد الرزاق، مصادر الحق في الفقه الإسلامي، المكتبة السلفية، المدينة المنورة، السعودية، ط: ٣، ١٩٦٧م، ج: ٦، ص: ١٦٨.

(٤) الخفيف، علي، الضمان في الفقه الإسلامي، دار الفكر العربي، القاهرة، مصر، ٢٠٠٠م، ص: ١٧-١٥٩.

(٥) الدريني، فتحي، النظريات الفقهية، جامعة دمشق، سوريا، ط: ٢، ١٩٨٩م، ص: ١٩٦-٢٢٦.

من الراجح أنه لا يجوز التعويض عنها (حسب رأيهم)، ولهذا فالشرط الجزائي لا يجوز.

د. بموجب الشرط الجزائي فإن التعويض قد يكون أكبر من الضرر، أو قد يكون أقل منه، وفي هاتين الحالتين أكل لأموال الناس بالباطل، أو قد يحدث نزاعاً بين طرفي العقد ويتم اللجوء إلى القضاء، أو قد يكون التعويض مساوياً للضرر، وفي هذه الحالة فقط يتحقق العدل.

هـ. من باب سد الذرائع فإن الشرط الجزائي لا يجوز، لأنه يؤدي إلى النزاع بين طرفي العقد أو أكل أموال الناس بالباطل.

و. كفلت الشريعة الإسلامية تعويض المتضرر بعد وقوع الضرر تحريماً للعدل والمساواة بين التعويض والضرر، عملاً بحديث الرسول ﷺ: «لا ضرر ولا ضرار»^(١)، والقواعد الفقهية المشتقة منه^(٢).

هذا وقد أقرت أكثر القوانين والأنظمة زيادة الشرط الجزائي على الضرر الواقع فعلاً^(٣)، عدا القانون الأردني والإماراتي والذي نص على أن يكون التعويض مساوياً للضرر مع إطلاق يد القضاء للتعديل^(٤)، وأصدر مجمع الفقه الإسلامي قراراً حول الشرط الجزائي في دورته الثانية عشرة (١٤٢١هـ) قراراً بجوازه، وجاء فيه: (يجوز أن يشترط الشرط الجزائي في جميع العقود المالية ما عدا العقود التي يكون الالتزام الأصلي فيها ديناً، فإن هذا من الربا الصريح. وبناء على هذا، فيجوز

(١) سبق تخرجه.

(٢) مثل قاعدة (الضرر يزال) و (الضرر لا يزال بالضرر) انظر الأشباه والنظائر للسيوطي ص ١٧٦، ١٧٣.

(٣) لمزيد من التفصيل انظر: اليمني، محمد بن عبد العزيز بن سعد، الشرط الجزائي وأثره في العقود المعاصرة، رسالة دكتوراه، جامعة الملك سعود، كلية التربية، قسم الثقافة الإسلامية، السعودية، ١٤٢٦هـ، ص: ٢٢-٢٣.

(٤) القانون الأردني، المادة: ٣٦٤، والقانون الإماراتي، المادة ٣٩٠.

هذا الشرط مثلاً في عقود المقاولات بالنسبة للمقاول، وعقد التوريد بالنسبة للمورد، وعقد الاستصناع بالنسبة للصانع إذا لم ينفذ ما التزم به، أو تأخر في تنفيذه. ولا يجوز مثلاً في البيع بالتقسيط بسبب تأخر المدين عن سداد الأقساط المتبقية سواء أكان بسبب الإعسار أم المماطلة، ولا يجوز في عقد الاستصناع بالنسبة للمستصنع إذا تأخر في أداء ما عليه^(١). أما قرار هيئة كبار العلماء في المملكة العربية السعودية فقد نص على أنه إذا كان الشرط الجزائي كثيراً عرفاً بحيث يراد به التهديد المالي ويكون بعيداً عن مقتضى القواعد الشرعية فيجب الرجوع في ذلك إلى العدل والإنصاف على حسب ما فات من منفعة، أو لحق من مضرة^(٢).

ويمكن أن تنطبق إحدى الحالتين من صور الشرط الجزائي على مبلغ النكول:

أ. **التعويض:** وهو مبلغ يدفعه العميل مقابل الضرر الذي يلحق بالمصرف نتيجة شرائه السلعة وعدم إتمام العميل عملية الشراء، والضرر الذي يستحق التعويض هو ذلك الضرر الحقيقي الذي يلحق بالمصرف إضافة إلى الضرر المعنوي وتفويت الفرصة والكسب المحتمل. ولكن هذا التعويض يتحدد بعد الضرر وليس قبله، ولا مانع شرعي من تعويض المتضرر بدل الضرر الذي لحق به بسبب العميل.

ب. **ضمان الدرك:** الأصل في الضمان أن يؤخذ في الحق الذي وجب أو انعقد سبب وجوبه، وقد أجاز بعض الفقهاء ومنهم الحنفية والحنابلة أن يطلب الضمان لحق سيجب فيما بعد وسموا هذا (ضمان الدرك)؛ لأنه لما سيدرك الشخص من حقوق عليه^(٣).

(١) مجمع الفقه الإسلامي، الدورة الثانية عشرة، ١٤٢١هـ، ٢٠٠٠م، قرار رقم ١٠٩ (٣/١٢).

(٢) مجلة البحوث الإسلامية العدد (٢) ١٣٩٥هـ ص ١٤٢.

(٣) منظمة العالم الإسلامي مجلة مجمع الفقه الإسلامي، جدة، المملكة العربية السعودية، العدد الخامس، ص: ٩٠٧.

الصورة الثانية: العربون

العربون لغة: مصدر عربن، وتقول: عربنته إذا أعطيته وهو ما عقد به البيع^(١)، وقيل: هو أول الشيء^(٢)، وقيل: أصله في اللغة: التسليف والتقديم^(٣)، وسمي بذلك لأن فيه إعراباً لعقد البيع أي إصلاحاً وإزالة فساد، وإمساكاً له لئلا يملكه آخر^(٤). والعربون اصطلاحاً: دفع مبلغ من المال إلى البائع أو المؤجر قبل العقد، أو في أثناءه على أنه إن تم العقد أو البيع فهو من الثمن، وإلا فهو للبائع أو المؤجر^(٥)، ويقصد منه سلامة العقود من التلاعب بها، وحث المتعاقد على التنفيذ، وذلك بتخوفه من مغبة عدم التنفيذ، لأن هذا يعرضه لخسارة العربون. وقد اختلف العلماء في مشروعية بيع العربون على ثلاثة أقوال:

١. ذهب الجمهور إلى عدم جوازه، وبذلك يبطل البيع والشرط^(٦).

- (١) الفيروز آبادي، القاموس المحيط، مؤسسة الرسالة، بيروت، لبنان، ط: ٢، ١٤١٣هـ، ص: ١٥٦٨.
- (٢) الزرقاني، محمد بن عبد الباقي، شرح الزرقاني على موطأ الإمام مالك، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، ط: ١، ١٤١١هـ، ج: ٣، ص: ٣٢٣.
- (٣) الشربيني، مغني المحتاج، م.س، ج: ٢، ص: ٣٩.
- (٤) الزمخشري، محمود بن عمر، الفائق في غريب الحديث، تحقيق محمد أبو الفضل إبراهيم وعلي البجاوي، دار المعرفة، بيروت، لبنان، ط: ٢، ج: ٢، ص: ٤١٠، ابن الأثير، مجد الدين المبارك بن محمد، النهاية في غريب الحديث والأثر، تحقيق طاهر أحمد الزاوي ومحمود الصناجي، دار الفكر، بيروت، لبنان، ج: ٣، ص: ٢٠٢.
- (٥) الخطاب، مواهب الجليل، م.س، ج: ٤، ص: ٣٦٩، النووي، المجموع شرح المهذب، تحقيق محمد نجيب المطيعي، مكتبة الإرشاد، جدة، السعودية، ج: ٩، ص: ٤٠٩، الشربيني، مغني المحتاج، م.س، ج: ٢، ص: ٣٩، ابن قدامة، موفق الدين أبو محمد عبدالله بن أحمد، المغني، تحقيق عبدالله بن عبدالمحسن التركي وعبد الفتاح محمد الحلو، دار عالم الكتب، الرياض، المملكة العربية السعودية، بون سنة نشر، ج: ٦، ص: ٣٣١، ابن عبد البر، الاستذكار، ج: ١٩، ص: ٨-١٠.
- (٦) الخطاب، مواهب الجليل، م.س، ج: ٤، ص: ٣٦٩، الشربيني، مغني المحتاج، م.س، ج: ٢، ص: ٣٩، ابن قدامة، المغني، م.س، ج: ٦، ص: ٣٣١، النووي، المجموع، م.س، ج: ٩، ص: ٤٠٨.

٢. في رواية عن الإمام أحمد قال بجوازه وصحة البيع، وهذا رأي المذهب عند الحنابلة^(١).

٣. وفي رواية أخرى اشترط الحنابلة لصحة بيع العربون أن يقيد بزمن معين^(٢). ويختلف مبلغ النكول عن العربون بأن العربون يدفع مقدماً، في حين أن المبلغ الذي يدفعه العميل ليس مدفوعاً مسبقاً، كما أن العربون يعتبر جزءاً من الثمن في حالة إتمام البيع، لذا فلا يكيف على أنه عربون، مع العلم بأن الرسول صلى الله عليه وسلم نهى عن بيع العريان^(٣).

نلاحظ مما سبق أن تكيف مبلغ النكول على أي من الأقوال السابقة يدخلنا في خلاف فقهي، إذ لوحظ أن الشرط الجزائي كان محل خلاف بين الفقهاء، وأما تكيفه على أنه تعويض فهو غير مناسب، لأن التعويض يقدر بعد وقوع الضرر، ومبلغ النكول يقدر قبل وقوع الضرر. أما ضمان الدرك عن حق سيوجب فيما بعد فهو قول عند بعض الفقهاء وليس فيه اتفاق. كذلك الحال بالنسبة لبيع العربون مع العلم بأن صورة بيع العربون لا تنطبق على مبلغ النكول، لذا فإن حل هذا الأمر يكون فيما يلي:

الحلول البديلة المقترحة لمبلغ النكول:

يمكن اقتراح طريقتين للتخلص من إشكالية مبلغ النكول:

١. تملك المصرف للسلع: أن يكون المصرف مالكا للسلعة، بأن يكون لديه مستودعات يضع فيها عينات يتم عرضها للعملاء، وعند ذلك فلا حاجة لفرض

(١) ابن قدامة، المغني، م.س، ج: ٦، ص: ٣٣١.

(٢) المرادوي، الإنصاف، م.س، ج: ١١، ص: ٢٥٣.

(٣) البيهقي، أحمد بن الحسين، سنن البيهقي الكبرى، م.س، ج: ٥، باب النهي عن بيع العريان، ص: ٣٤٢، رقم الحديث: ١١١٩١.

مبلغ النكول. لكن قد يرد على هذا المقترح عدم قابليته للتطبيق العملي للعديد من المعوقات، ولو كان ذلك ممكناً لكان من الأولى تطبيقه في حالة المراجعة للأمر بالشراء.

٢. اللجوء إلى الخيار: يشتري المصرف السلعة من التاجر بشرط أن يكون له الخيار في إتمام البيع أو العدول عنه وذلك تطبيقاً لخيار الشرط، الذي يعني "اشترط أحد المتعاقدين أو كلاهما الخيار بين قبول العقد ورده ثلاثة أيام أو أقل" فالأصل في خيار الشرط للمتبايعين لثلاثة أيام فما دونها، لقول الرسول صلى الله عليه وسلم لحبان بن منقذ رضي الله عنه الذي كان يخذع في البياعات: "إذا ابتعت فقل لا خلافة، ولي الخيار ثلاثة أيام"^(١).

وبذلك فإن المصرف الإسلامي يقوم بتطبيق ما يمكن أن نسميه «خيار الشرط الموازي» وصورته أن يكون هناك خيارين، الأول بين المصرف والتاجر والثاني بين المصرف والعميل وذلك على النحو التالي:

أولاً: يقوم المصرف بشراء السلعة من شبكة التجار المتعاقد معها، وفي نفس الوقت يتفق التاجر الذي سيشتري منه السلعة على منحه "منح البنك" خيار الشرط في إنفاذ الشراء لمدة ثلاثة أيام.

ثانياً: أن يمنح المصرف المشتري (العميل) الخيار لمدة ثلاثة أيام لإنفاذ شراء السلعة. فإذا أنفذ العميل (طالب الشراء) شراء السلعة فإنه لا يعود البنك بالسلعة على التاجر وتنتهي الصفقة بالشراء، أما في حالة تراجع المشتري عن الشراء خلال مدة الخيار، فإن البنك يعيد السلعة إلى التاجر خلال هذه المدة وتلغى الصفقة بالكامل.

(١) الزيلعي، عبد الله بن يوسف أبو محمد الحنفي، نصب الراية لأحاديث الهداية، م.س، ج: ٤، ص: ١٠. وقد رواه الشيخان بهذا النص: (إذا بايعت فقل لا خلافة).

وهذا الذي يرجحه الباحثان إذ أن مبلغ النكول فيه إشكالية فقهية نرى ضرورة تجنبها، أما تملك البنك للسلع ففيه صعوبات لتطبيقه، لذا فإن اللجوء إلى خيار الشرط فيه حل شرعي وبديل مناسب لمبلغ النكول ونجاح لتطبيق بيع المساومة في المصارف الإسلامية.



النتائج:

لقد خلص البحث إلى النتائج التالية:

١. بيع المساومة بصورته الفقهية بيع متفق على مشروعيته، كما أن الراجح جواز بيع التقييط.
٢. تعددت الصور المعاصرة لتطبيقات بيع المساومة في المصارف الإسلامية وكانت في مجملها تطبيقات مستندة إلى بيع التقييط.
٣. بيع التقييط القائم على أسلوب المساومة عقد جائز لأنه مبني على عقدين جائزين.
٤. يخلو بيع المساومة المصرفي من الشبهات الخاصة بالربا والبيع المنهي عنها.
٥. يمكن استبدال مبلغ النكول بخيار الشرط الذي يمنح للمشتري لمدة ثلاثة أيام.
٦. لبيع المساومة المصرفي العديد من الإيجابيات المصرفية الخاصة بالمصارف وعملائها. التوصيات:
توصي الدراسة بما يلي:
 ١. توجه المصارف إلى بيع التقييط القائم على أسلوب المساومة.
 ٢. تفعيل المصارف لتطبيقاتها الخاصة بهذا البيع عن طريق توسيع شبكات التجار التي تتعامل معها المصارف.
 ٣. تفعيل المصارف الإسلامية للتطبيقات الخاصة بهذا البيع عن طريق استخدامه بتمويل مشاريع إنتاجية.

وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين

المصادر والمراجع

١. القرآن الكريم.
٢. إبراهيم، محمد عقله، حكم بيع التقسيط في الشريعة والقانون، مكتبة الرسالة الحديثة، عمان، الأردن، ط: ١، ١٩٨٧م.
٣. البيهقي، أحمد بن الحسين بن علي بن موسى أبو بكر، سنن البيهقي الكبرى، تحقيق محمد عبد القادر عطا، مكتبة دار الباز، مكة المكرمة، ١٤١٤هـ/ ١٩٩٤م.
٤. الثعلبي، أبو محمد عبد الوهاب بن علي بن نصر- الثعلبي البغدادي المالكي، كتاب التلقين في المذهب المالكي، تحقيق محمد بو خبزة الحسني التطواني، دار الكتب العلمية، الطبعة الأولى، ١٤٢٥هـ/ ٢٠٠٤م.
٥. الجمل، سليمان بن عمر: حاشية الجمل على شرح منهج الطلاب. دار الفكر بيروت، (د، ط)، (د، ت)
٦. الخطاب، أبو عبدالله محمد بن حمد الغربي، مواهب الجليل في شرح مختصر- الشيخ خليل، دار الفكر، بيروت، لبنان، ط ٢، ١٩٧٨م.
٧. الحموي، أسامه، الشرط الجزائي وسلطة القاضي في تعديله، مطبعة المزرعي، دمشق، سوريا، ط: ١، ١٤١٨هـ.
٨. حيدر، علي، درر الأحكام في شرح مجلة الأحكام، تعريب: فهمي الحسيني، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، دون سنة نشر.
٩. الخرشبي، محمد بن عبد الله بن علي، الخرشبي على شرح مختصر- سيدي خليل، دار صادر، بيروت، (د، ط)، (د، ت).

١٠. الخفيف، علي، الضمان في الفقه الإسلامي، دار الفكر العربي، القاهرة، مصر، ٢٠٠٠م.
١١. الدريني، فتحي، النظريات الفقهية، جامعة دمشق، سوريا، ط: ٢، ١٩٨٩م.
١٢. الرازي، محمد بن أبي بكر، مختار الصحاح، تحقيق محمود خاطر، طبعة جديدة، مكتبة لبنان ناشرون، بيروت، لبنان، ١٤١٥هـ / ١٩٩٥م.
١٣. ابن رشد، محمد بن أحمد القرطبي، المقدمات الممهدة لبيان ما اقتضته رسوم المدونة من الأحكام الشرعية والتحصيلات المحكمات لأمهات مسائل المشكلات، دار الكتب العلمية، بيروت لبنان، ط: ١، ٢٠٠٢م.
١٤. ابن رشد، محمد بن أحمد القرطبي، بداية المجتهد ونهاية المقتصد، دار ابن حزم، بيروت، لبنان، ط: ١، ١٩٩٩م.
١٥. الرملي، محمد بن أبي العباس أحمد بن حمزة المشهور بالشافعي الصغير، نهاية المحتاج إلى شرح ألفاظ المنهاج، دار الفكر للطباعة، بيروت لبنان، ١٩٨٤م.
١٦. الزبيدي، محمد بن محمد بن عبد الرزاق الحسيني، تاج العروس من جواهر القاموس، تحقيق مجموعة من المحققين، دار الهداية، دون سنة نشر.
١٧. الزحيلي، وهبة، الفقه الإسلامي وأدلتها، دار الفكر، دمشق، سورية، الطبعة الثامنة، ٢٠٠٥م.
١٨. الزحيلي، بيع العربون، دار المكتبي للطباعة والنشر والتوزيع، ١٩٩٤م.
١٩. الزرقاني، محمد بن عبد الباقي، شرح الزرقاني على موطأ الإمام مالك، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، ط: ١، ١٤١١هـ.
٢٠. الزيلعي، عبدالله بن يوسف أبو محمد الحنفي، نصب الراية لأحاديث الهداية، تحقيق محمد يوسف البنوري، دار الحديث، مصر، ١٣٥٧هـ.

٢١. السنهوري، عبد الرزاق، مصادر الحق في الفقه الإسلامي، المكتبة السلفية، المدينة المنورة، السعودية، ط: ٣، ١٩٦٧م.
٢٢. السيوطي، جلال الدين، الأشباه والنظائر في قواعد وفروع فقه الشافعي، تحقيق محمد البغدادي، دار الكتاب العربي، بيروت، لبنان، ط: ١، ١٤٠٧هـ.
٢٣. الشربيني، شمس الدين محمد بن الخطيب، مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج، دار المعرفة، بيروت، لبنان، ط: ١، ١٩٩٧م.
٢٤. شعبان، الشرط الجزائي في الشريعة والقانون، مجلة الحقوق والشريعة، كلية الحقوق والشريعة، جامعة الكويت، ١٩٧٧.
٢٥. الشهري، عبدالله بن محمد آل سلمان، الشرط الجزائي وتطبيقاته في المحكمة الكبرى وديوان المظالم بمدينة الرياض، رسالة دكتوراه، المعهد العلي للقضاء، جامعة الإمام محمد بن سعود، ١٤١٨هـ.
٢٦. صرصور، محمد، بيع المرابحة للأمر بالشراء، (دراسة تطبيقية)، دون ناشر، دون سنة نشر.
٢٧. الضريير، الصديق محمد الأمين، المرابحة للأمر بالشراء، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، منظمة المؤتمر الإسلامي، جدة، المملكة العربية السعودية، العدد: ٥، الجزء: ٢.
٢٨. ابن عبد البر، الإمام الحافظ أبو عمر يوسف بن عبدالله، الاستذكار، تحقيق وتعليق حسان عبد المنان ومحمود أحمد القيسية، مؤسسة النداء، أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة، ط: ٤، ٢٠٠٣م.

٢٩. ابن عبد البر، أبو عمر يوسف بن عبد الله، الكافي في فقه أهل المدينة، تحقيق محمود أحمد القيسية، مؤسسة النداء، أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة، ط: ١، ٢٠٠٤م.

٣٠. عبدالله محمد عبدالله، حكم إجراء العقود بآلات الاتصال الحديثة، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، منظمة العالم الإسلامي، جدة، المملكة العربية السعودية، العدد السادس، الجزء الثاني.

٣١. أبو عبيد، أحمد عبد الفتاح، المصارف الإسلامية ودورها في تعزيز القطاع المصرفي، شبكة الانترنت:

www.philadelphia.edu.jo/courses/banking/Files/Banks/b030.doc

٣٢. الفيروز آبادي، القاموس المحيط، مؤسسة الرسالة، بيروت، لبنان، ط: ٢، ١٤١٣هـ.

٣٣. ابن قدامة، موفق الدين أبو محمد عبدالله بن أحمد، المغني، تحقيق عبدالله بن عبد المحسن التركي وعبد الفتاح محمد الحلو، دار عالم الكتب، الرياض، المملكة العربية السعودية، بون سنة نشر.

٣٤. القرافي، شهاب الدين أحمد بن إدريس، الذخيرة، تحقيق: محمد حجي، دار الغرب، بيروت، لبنان، ١٩٩٤م.

٣٥. القليوبي، شهاب الدين أحمد بن أحمد بن سلامة، حاشية قليوبي على شرح جلال الدين المحلي على منهاج الطالبين، تحقيق مكتب البحوث والدراسات، دار الفكر، بيروت، لبنان، ١٤١٩هـ - ١٩٩٨م.

٣٦. الماوردي، أبو الحسن الماوردي، الحاوي الكبير، دار الفكر، بيروت، لبنان، من غير سنة نشر.

٣٧. المرادوي، علاء الدين أبو الحسن علي بن سليمان الدمشقي الصالحي، الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف على مذهب الإمام أحمد بن حنبل، تحقيق محمد حامد الفقي، دار إحياء التراث العربي بيروت، لبنان، ط: ١، ١٤١٩هـ.
٣٨. المصري، رفيق، مناقصات العقود الإدارية، دار المكتبي، دمشق، سوريا، ط: ١، ١٤٢٠هـ.
٣٩. مصطفى، إبراهيم، وآخرون، المعجم الوسيط، تحقيق مجمع اللغة العربية، دار الدعوة، بدون سنة نشر.
٤٠. المناوي، عبد الرؤوف، فيض القدير شرح الجامع الصغير، المكتبة التجارية الكبرى، مصر، الطبعة الأولى، ١٣٥٦هـ.
٤١. ابن منظور، محمد بن مكرم، لسان العرب، الطبعة الأولى، دار صادر، بيروت، لبنان، من غير سنة نشر.
٤٢. النفاوي، أحمد بن غنيم بن سالم، الفواكه الدواني على رسالة ابن أبي زيد القيرواني، تحقيق: رضا فرحات، مكتبة الثقافة الدينية، دون سنة نشر.
٤٣. النووي، محي الدين أبي زكريا يحيى بن شرف، صحيح مسلم بشرح النووي، مراجعة وضبط محمد محمد تامر، دار الفجر للتراث، القاهرة، مصر، ط: ٢، ٢٠٠٥م.
٤٤. النووي، أبو زكريا محي الدين بن شرف، كتاب المجموع شرح المهذب للشيرازي، تحقيق محمد نجيب المطيعي، مكتبة الإرشاد، جدة، المملكة العربية السعودية، بدون سنة نشر.

٤٥ . وزارة الأوقاف والشئون الإسلامية في الكويت، الموسوعة الفقهية الكويتية، الكويت، الطبعة الثانية، دار السلاسل.

٤٦ . اليمني، محمد بن عبد العزيز بن سعد، الشرط الجزائي وأثره في العقود المعاصرة، رسالة دكتوراه، جامعة الملك سعود، كلية التربية، قسم الثقافة الإسلامية، السعودية، ١٤٢٦ هـ.

مواقع الانترنت:

1. <http://www.iiabank.com.jo/Default.aspx?tabid=94&mid=484&newsid484=51>
2. http://www.qib.com.qa/arabic/site/topics/static6600.html?cu_no=1&lng=0&template_id=324&temp_type=42&parent_d=323
3. <http://www.afh.com.lb/ar/products.asp?id=26&subid=38&subsubid=57>
4. http://www.qib.com.qa/arabic/site/topics/static6600.html?cu_no=1&lng=0&template_id=324&temp_type=42&parent_id=323
5. <http://www.afh.com.lb/ar/products.asp?id=26&subid=38&subsubid=57>
6. <http://www.iiabank.com.jo/Default.aspx?tabid=94&mid=484&newsid484=51>.
7. <http://www.sawaleif.com/article.asp?o=9491>
8. http://www.kfh.com/KFH_Fatawa/Display.aspx?f=fatw00447
9. http://www.siiib.sy/index.php?option=com_content&view=article&id=93%3A2010-04-27-07-03-28&catid=44%3A2010-04-26-08-48-28&Itemid=88&lang=ar
10. <http://www.afh.com.lb/ar/products.asp?id=26&subid=31&subsubid=79>
11. <http://www.afh.com.lb/ar/products.asp?id=26&subid=31&subsubid=79>