



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة ألكلي محمد أولجاى - البويرة -

كلية العلوم الاجتماعية والإنسانية



قسم الشريعة

الموضوع:

بيع الوفاء تطبيقاته المعاصرة وأثره في الاقتصاد الإسلامى المعاصر

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير فى العلوم الإسلامية

تخص: أصول الفقه المقارن

تحت إشراف الأستاذ:

❖ أ. د. هندو محمد.

من إعداد الطالبات:

❖ رميدى سمية.

❖ عايد يسرى.

❖ قاسم مريم.

السنة الجامعية: 2020-2021

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

إهداء

الحمد لله الذي وفقني لأحقق العلم وأطفئهم ثمرة نجاح لطلالما انتظرتما وقدوني على
إنجاز جزئية بسيطة من العلم الشرعي.

فأهدي هذا الجهد:

إلى النور الذي أثار دروي لي محمد لي طريق العلم، إلى سندي وفخري في هذه الحياة
والداعم المعنوي لي. "أبي الغالي"

إلى مصدر الأمان ونهج العنان، إلى الجسر الساعد بي نحو الأعلى بدعائها الامتناهي
إلى جنتي على الأرض. "أمي العزيزة"

إلى كل من ساندني ودعمني وشاركني الحياة سراءها وخسائها. "كل إخوتي"

"سمية"



إهداء

أهدي هذا العمل المتواضع إلى كل:

إلى أختي ما أملك في هذه الدنيا، إلى من وضع المولى عز وجل الجنة تحت
قدميها. "أمي الحبيبة"

إلى من وهبني كل ما أملك، حتى أحقق له آماله، إلى مدرسي الأول في هذه
الحياة. "أبي الغالي"

إلى صاحب البيت، وسندي الثاني في هذه الحياة. "إخوتي الكرام"

إلى جميع عائلتي وأصدقائي دون استثناء.

"يسرى"

إهداء

الحمد لله الذي تتم به العالمان

أهدي ثمرة هذا العمل إلى:

من علمني العطاء دون انتظار، إلى من أحمل اسمه بكل فخر. "والدي العزيز"

إلى من علمتني حب العلم صغيرة، وحنانها دائما بلسم شفاء لي في هذه الحياة.

"أمي العزيزة"

إلى كل عائلتي الحريمة، وكل من قاممني لحظة من مشواري الدراسي.

"إخوتي وأخواتي"

"زوجي العزيز"

إلى من تسعد العين برؤياه.

"حريم"



شكر وتقدير

الحمد لله الذي وفقنا على إنجاز هذه المذكرة

وأنازل لنا سبل النجاح وقطف ثماره العلمية.

نتقدم بالشكر لكل من ساهم من قريب أو بعيد في مساعدتنا للوصول إلى هذه الدرجة.

نتقدم بخالص الشكر، وفائق التقدير والاحترام إلى الأستاذ الدكتور "محمد هندو"

على ما قدمه من إرشادات وتوجيهات طيلة فترة الدراسة، وعلى كل النواحي المقدمة في إتمام هذه المذكرة.

جزيل الشكر والامتنان للأستاذ "أبو بكر صديقي" والأستاذ "خريج صراوي"

كل الاحترام والتقدير لجميع أساتذة قسم الشريعة.



المحتويات.

ب	الإهداء
هـ	شكر وتقدير
و	المحتويات
ح	الملخص
1	المقدمة
7	الفصل الأول: حقيقة بيع الوفاء وتكليفه الفقهي.
9	المبحث الأول: حقيقة بيع الوفاء.
9	المطلب الأول: تعريف بيع الوفاء لغة واصطلاحاً.
9	الفرع الأول: تعريف بيع الوفاء باعتبار الأفراد.
10	الفرع الثاني: تعريف بيع الوفاء باعتبار التركيب.
12	المطلب الثاني: الألفاظ ذات الصلة.
12	الفرع الأول: حقيقة بيع التلجئة وعلاقته ببيع الوفاء.
14	الفرع الثاني: حقيقة بيع الإقالة وعلاقته ببيع الوفاء.
15	الفرع الثالث: حقيقة بيع التولية وعلاقته ببيع الوفاء.
16	الفرع الرابع: حقيقة بيع الوضعة وعلاقته ببيع الوفاء.
17	الفرع الخامس: حقيقة بيع الرهن وعلاقته ببيع الوفاء.
19	المبحث الثاني: التكليف الفقهي لبيع الوفاء وحكمه على ضوء ذلك.
19	المطلب الأول: التكليف الفقهي لبيع الوفاء.
19	الفرع الأول: التكليف الفقهي لبيع الوفاء عند الأحناف.
23	الفرع الثاني: التكليف الفقهي لبيع الوفاء عند المالكية.
26	الفرع الثالث: التكليف الفقهي لبيع الوفاء عند الشافعية.
27	الفرع الرابع: التكليف الفقهي لبيع الوفاء عند الحنابلة.
28	المطلب الثاني: حكم بيع الوفاء على ضوء التكليف المختار.
28	الفرع الأول: آراء الفقهاء في حكم بيع الوفاء.
29	الفرع الثاني: أدلة الفقهاء والرد عليها ومناقشتها.
35	الفرع الثالث: الرأي الراجح.

36	الفصل الثاني: الصور المعاصرة لبيع الوفاء وأثره في الاقتصاد الإسلامي المعاصر.
38	المبحث الأول: الصور المعاصرة لبيع الوفاء.
38	المطلب الأول: الشراء بالهامش (تحليل وتقويم).
38	الفرع الأول: تعريف الشراء بالهامش.
41	الفرع الثاني: صور الشراء بالهامش، خطواته ومدى تطابقه وشروط بيع الوفاء.
44	المطلب الثاني: المشاركة المتناقصة.
45	الفرع الأول: تعريف المشاركة المتناقصة.
47	الفرع الثاني: صور المشاركة المتناقصة وتطابقها وشروط بيع الوفاء.
53	المطلب الثالث: اتفاقية إعادة الشراء (تحليل وتقويم).
53	الفرع الأول: تعريف اتفاقية إعادة الشراء.
56	الفرع الثاني: وظائف اتفاقية إعادة الشراء، صورها، تطابقها وشروط بيع الوفاء.
58	المطلب الرابع: التمويل العقاري (تحليل وتقويم).
58	الفرع الأول: تعريف التمويل العقاري.
60	الفرع الثاني: خطوات التمويل العقاري وصوره.
63	الفرع الثالث: مدى تطابق الإجارة مع الوعد بالتمليك وشروط بيع الوفاء.
65	المبحث الثاني: الآثار الاقتصادية لبيع الوفاء.
65	المطلب الأول: الآثار الاقتصادية الإيجابية لبيع الوفاء.
68	المطلب الثاني: الآثار الاقتصادية السلبية لبيع الوفاء.
70	المطلب الثالث: مدى توظيف بيع الوفاء في اقتصاد العصر.
72	الخاتمة والتوصيات.
74	قائمة الفهارس.
76	قائمة المصادر والمراجع.

الملخص:

بيع الوفاء تطبيقاته المعاصرة وأثره في الاقتصاد الإسلامي المعاصر

مجموعة الطالبات:

رميدي سمية، عايد يسرى، قاسم مريم، تخصص: أصول الفقه المقارن.

جامعة آكلي محمد أولحاج، كلية العلوم الاجتماعية والإنسانية، قسم الشريعة

تستهدف هذه الدراسة بيان حقيقة بيع الوفاء، والألفاظ ذات الصلة به، والتكييف الفقهي له في المذاهب الفقهية الأربعة، وحكمه على ضوء التكييف المختار، كما وضحنا بعض الصور المعاصرة أو إحدى التطبيقات المعاصرة والمشابهة لبيع الوفاء في صورة من صورها، ومدى تطابقها وشروط بيع الوفاء، كما استهدفت هذه الدراسة مبحثا مهما ألا وهو دور أو الآثار الاقتصادية لبيع الوفاء من الناحية الاقتصادية الإسلامية المعاصرة، ومدى انتفاع الاقتصاد منه، سواء كانت هذه الآثار ايجابية ووجب تعزيزها، أو آثارا سلبية حبذا إيجاد حلول لها.

وقد اعتمدنا في إنجاز هذه الدراسة على "المنهج الحواري" من خلال طريقة المقارنة، من حيث رصد آراء الفقهاء المختلفة، وأدلتهم والرد عليها ومناقشتها، هذا كله نحو الوصول إلى رأي مختار (راجع)، كما اعتمدنا أيضا على "المنهج التحليلي" من خلال استعمال طريقي التفسير والاستنباط، بغية إيضاح الثغرات المجهولة، وأيضا استنادنا إلى كلا المنهجين " الوصفي والتوثيقي".

وخلصت الدراسة إلى عدة نتائج هامة منها: أن بيع الوفاء يندرج تحت مسمى بيوع الأمانة، وله معاملات مالية تشببه إلى حد كبير، كالتلجئة والوضيعة والتولية، كما أن لبيع الوفاء تكييفات مختلفة داخل كل مذهب من المذاهب الفقهية الأربعة، أن تكييف بيع الوفاء على أنه عقد مركب، أقصى ما توصل إليه السادة الحنفية أن بيع الوفاء أخذ حكم الرهن نظرا لقوة التشابه بينهما، وهذا أوضح وأظهر من أي شبه آخر، أن الشراء بالهامش والمشاركة المتناقصة واتفاقية إعادة الشراء والتمويل العقاري أحد أهم التطبيقات المعاصرة لبيع الوفاء، ظهرت على شكل مسميات جديدة، وجوب العمل ببيع الوفاء باعتباره رهنا نظرا لملاءمته وآثاره للظروف الاقتصادية الراهنة، وجوب إيجاد بدائل ومقترحات لسليبات بيع الوفاء لتحفيز العمل به، وتحريك دولا الحركة الاقتصادية.

الكلمات المفتاحية: بيع الوفاء، التكييف الفقهي، التطبيقات المعاصرة، الاقتصاد الإسلامي.

Selling loyalty and its contemporary applications, and its impact on the contemporary Islamic economy.

By

Group of students.

REMIDI Somia, AID Youssra, GACEM Meriem, specialization : in the principles of comparative jurisprudence, AKLI Mohand Olhaj university, Faculty of social science and humanities, sharia department.

Abstract:

This study aims to show the reality of loyalty selling, and related terms, and its jurisprudential adaptation, in the four schools of jurisprudence and its ruling in the light of the chosen adaption, we also touched on the most important contemporary images of him and how they match and sell loyalty, then extract some economic effects and the extent to which the contemporary economy benefits from it, by enhancing its positive effects and finding solutions to its negatives.

In this study, we have adopted the dialogue approach through the comparative method in discussing the different opinions of jurists to words reaching a more correct opinion As well as the analytical method through to use of methods analysis, interpretation criticism and deduction in order to clarify the unknown gaps.

The study concluded several important results :

The sell of loyalty has similar sales to it, such as recourse, trust and entrustment, because of its connection with it, and all of them fall under trust sales, to sell loyalty different adaptations within each of the four schools of jurisprudence, conditioning sell of loyalty as a composite contract is the maximum that the hanafis reached in ijtihad and judgement, the analogy of selling loyalty of the mortgage is stronger and clearer than any other analogy, margin buying, decreasing participation, repurchase agreement and real estate financing, is one of the most important contemporary applications for selling loyalty, Adaptation of the positive economic effects of selling loyalty to contemporary economic conditions, Finding suggested alternative to the negatives of selling loyalty on the economy, which is easy to work it, and accelerated the movement of the Islamic economy.

Key words:

Selling loyalty, jurisprudence conditioning, contemporary applications, economy.



مقدمة.

مقدمة:

أولاً: توطئة.

بسم الله نكتب، وبسم الله نقرأ، وبسم الله نقول، الحمد لله على إحسانه وله الشكر على توفيقه وامتنانه، والحمد لله الذي قمع الضلالة، ودمغ الجهالة، وقذف بالحق على الباطل فأزهقه، والذي قال فأبلغ، وأنعم فأسبغ، فحمد كثير لا يبلغ نداء ولا منتهاه ولا ينفصل أخراه من أولاه، الذي بصرنا سبل الحمد وسبحانك ربي أنت الخالق، وأنت الهدي، وأنت المطعم والساق، والممرض والشافي، فاجعل لنا لسان صدق وهب لنا من لدنك حكماً وألحقنا بالصالحين، واجعلنا من ورثة جنة النعيم.

واشهد اللهم أن محمداً عبدك ورسولك، جاء فخراً للحياة يؤمها نحو العلا حتى علت رغم كل الصعاب، محي الظلام وانتصر بالعلم، فصل اللهم وبارك على رسولنا وسيدنا الأنام وعبدك ذا أخلاق القرآن، ورحمتك المهداة التي عمت على الأكوان، عليه أفضل الصلوات وعلى آله وأصحابه الطيبين والأخيار إلى يوم الدين.

إن الشريعة الإسلامية شريعة شاملة لكل شؤون الحياة، وصالحة لكل زمان ومكان، لما تراعيه من أحكام ومبادئ وتيسير ورفع للحرج على العباد، حيث جعلت كسب المال بالطرق المباحة عبادة يثاب المرء عليها، فهو قوام الحياة، ودولة بين الناس لتقضى به حاجاتهم، كما أن الشريعة قد تركت أمر الاجتهاد لعلماء الأمة في بعض التفاصيل والجزئيات المختلف فيها، وهذا كله من باب جلب المصالح ودرء المفاسد، لذا لم يتوقف اهتمام الإسلام بقضية المال باعتباره مقصداً من مقاصد الشريعة الإسلامية الضرورية، بل وضع من القواعد سبلاً لإيجاد المال وتحصيله، وكذا ما يحفظ استمراره، وهذا من خلال عملية البيع والشراء، التي تعتبر اتفاقية يتم من خلالها تبادل المنافع والفوائد وكذا الخدمات بين الناس.

كما يعد البيع أحد أهم المعاملات المالية التي لا يمكن الاستغناء عنها، كما يعتبر أحد أهم عناصر النظام الإنمائي الإسلامي، لمنفعته وفائدته على المجتمع من جميع الأصعدة، ولتعميم التعامل به لا بد من استحضر الأمانة والثقة التي تكون مطلوبة أو بالأحرى واجبة أثناء هذا العقد.

وتعتبر بيوع الأمانة أحد أنواع البيع الذي يدرج تحته معاملة هامة وأساسية يجهلها كثير من الناس، تعرف باسمها الشهير "بيع الوفاء" والذي يعتبر أحد العقود المالية القديمة، الذي ظهر في بلاد ما وراء النهرين، بحيث لم يكن موجوداً بهذا المفهوم في بداية الإسلام، إلا بعد انتشار المذاهب الفقهية، وتعارف الناس عليه، فأصبح محل دراسة العلماء والباحثين محاولين إظهار كل ما يقتضيه من أحكام أو مفاهيم وفق شريعتنا الإسلامية السمحة.

ثانياً: مشكلة الدراسة.

يمكن صياغة الإشكالية الأساسية المراد الإجابة عنها من خلال هذه الدراسة بالسؤال التالي:

ما هو التكييف الفقهي لبيع الوفاء في المذاهب الفقهية الأربعة؟

وكان لابد من الإجابة على مشكلات فرعية تخدم الدراسة:

ما هي حقيقة بيع الوفاء؟ وما هي صورته المعاصرة؟ وما هي آثاره على الاقتصاد الإسلامي المعاصر؟

ثالثا: أهمية الدراسة.

يمكن استنتاج أهمية الدراسة كما يلي:

- 1- تحريك الفكر وجمع المادة العلمية الخاصة ببيع الوفاء.
- 2- حب التطلع والفضول والرغبة في الوصول إلى ثغرات فقهية إسلامية مجهولة، وإيضاحها للعامة.
- 3- الكشف عن أحكام الشريعة الإسلامية بمختلف التطورات التي تحصل للمعاملات المستجدة، واستنباط حكم شرعي لها جلبا للمصالح، أو درءا للمفاسد، وفق أحكام الشريعة الإسلامية.
- 4- الفائدة العلمية التي يحصلها الباحث من خلال جمعه واجتهاده وبذل أقصى ما يمكن من خلال دراسته التي يستفيد منها، ويفيد بها غيره، وهذا كله من أجل تحصيل ملكة فكرية.
- 5- إبراز أهم ما تميزت به هذه الدراسة، خاصة من ناحية المنهجية المعتمدة.

رابعا: أهداف الدراسة.

تمثلت أهداف الدراسة فيما يلي:

- 1- بيان حقيقة بيع الوفاء في المذاهب الفقهية الأربعة، وبيان البيوع المشابهة له، وذات الصلة به.
- 2- الكشف على آراء الفقهاء في تكييفهم لبيع الوفاء، تكييفاً فقهيًا بغية الوصول لتكييف مختار.
- 3- إظهار وكشف مدى تنوع الصور المعاصرة الخاصة ببيع الوفاء، أو ما يسمى بتطبيقاته المعاصرة.
- 4- معرفة مدى مساهمة هذه المعاملة في التطورات الاقتصادية الإسلامية المعاصرة، وإعطاء مقترحات للحد من سلبياته وتعزيز إيجابياته.

خامسا: الدراسات السابقة، وما تميزت به هذه دراستنا.

أهم الدراسات السابقة التي أمكننا الحصول عليها:

- 1- د. ياسر بن إبراهيم محمد الخضير، الصور المعاصرة لبيع الوفاء دراسة فقهية، د ط، 1435هـ.

وهي رسالة تقع في ثلاثة وخمسون صفحة، قسمه مؤلفه إلى ثلاثة مباحث وهي كما يلي:

- المبحث الأول: حقيقة بيع الوفاء.
- المبحث الثاني: الحكم الفقهي لبيع الوفاء.
- المبحث الثالث: الصور المعاصرة لبيع الوفاء.

وهذه الدراسة تلتقي مع أحد أهداف دراستنا، خاصة في إظهار الصور المعاصرة لبيع الوفاء، وهذا ما حفزنا في اختيار هذا الموضوع والتوغل في جزئياته.

وهي رسالة ليست بطويلة، فقد قام الباحث بتناول مسألة من مسائل هذا العقد، أي بيع الوفاء، إذ لاحظ ظهور صور معاصرة لهذا البيع بأسماء مختلفة، ومسميات جديدة معاصرة، فعزم على جمع أشهرها، ودراستها دراسة موجزة بين فيها مدى انطباقها على صورة بيع الوفاء، بالإضافة إلى أنه اقتصر على منهج واحد فقد عرف بالمسألة أي الصور المعاصرة وذكر تعدد صورها، وحدد محل المقارنة مع بيع الوفاء، وأوضح أوجه الاتفاق والاختلاف حسب ما ظهر له.

2- سعيد بن عبد الله بن محمد العبري، بيع الوفاء وأحكامه في الفقه الإسلامي، 1997م.

وهذه أطروحة متوسطة الحجم، لاستكمال درجة الدكتوراه في أصول الفقه، حيث وقعت في حوالي مائتان وخمسون صفحة.

قسمها باحثها إلى ستة فصول متمثلة فيما يلي:

- الفصل الأول: عقد بيع الوفاء ونشأته وصوره التطبيقية.
- الفصل الثاني: التكييف الفقهي لعقد بيع الوفاء وحكمه.
- الفصل الثالث: مقومات عقد بيع الوفاء وشروطه.
- الفصل الرابع: آثار عقد بيع الوفاء.
- الفصل الخامس: مدى الاستفادة من بيع الوفاء في الاقتصاد الإسلامي المعاصر.
- الفصل السادس: مدى أخذ القوانين المدنية العربية لهذا العقد.

اشتركت هذه الرسالة مع دراستنا في تأصيل هذا العقد وتكييفه تكييفاً فقهيًا في المذاهب الفقهية الأربعة، فكان التكييف مقسماً إلى قائلين بالإباحة، وقائلين بالمنع، وأضاف التكييف الفقهي له عند الإباضية والإمامية، كما ذكر كيفية الاستفادة منه في الاقتصاد الإسلامي المعاصر حيث ضمن أقوال الفقهاء في ذلك، وذكر مجال تطبيقه.

3- د. محمد أمين بارودي، بيع الوفاء وتطبيقات المعاصرة، ط01، دار النوادر، 2012م.

وهو كتاب متوسط الحجم اشتمل على أربعة وثلاثون وثلاثة مائة صفحة، حيث تناول في كتابه أربعة فصول معنونة كما يلي:

- الفصل الأول: حقيقة بيع الوفاء وتطوره التاريخي.

مقدمة.

- الفصل الثاني: سلطان الإرادة العقدية وآثاره على المعاملات المالية.
- الفصل الثالث: التكييف الفقهي والقانوني لبيع الوفاء، والأحكام المترتبة عنه.
- الفصل الرابع: بعض التطبيقات المعاصرة لبيع الوفاء.

اتبع المؤلف المنهج التحليل في كتابه، وبحث في مدلولات المادة العلمية، والوقوف على ظاهرها، حيث اشتركت دراسته مع دراستنا في بعض المعاملات المالية المشابهة لبيع الوفاء، حيث اقتصر على المقارنة بينهما فقط، وهذا ما دفعنا إلى اختياره كمطلب في دراستنا معنونة بألفاظ ذات الصلة، غير أن دراسته اشتملت على بيوع الأمانة فقط.

ما تتميز به هذه الدراسة:

- 1- تتبع تعريفات مصطلح بيع الوفاء باعتبار الأفراد وباعتبار التركيب في مختلف المذاهب الفقهية الأربعة دون تكرار، تعاريف الفقهاء داخل المذهب الواحد، فقد اكتفينا بتعريف واحد لفقهاء واحد يمثل مذهبه ككل.
- 2- تطرقنا في الألفاظ ذات الصلة أو بعض البيوع والمعاملات المالية التي تشبه بيع الوفاء، حيث عرفنا هذه البيوع تعريفاً إفرادياً، ثم من خلال التعاريف قارنا بين أوجه الاتفاق وأوجه الاختلاف بينها وبين بيع الوفاء، فقد ذكرنا بعض بيوع الأمانة لا كلها كالوضيعة والتولية، وأضفنا بيع الإقالة والرهن، نظراً لوجود التشابه بينهما.
- 3- بينا التكييف الفقهي لبيع الوفاء داخل كل مذهب على حدة، ثم من خلال هذه التكييفات ونظراً لقوة الأدلة، استنتجنا التكييف الفقهي الراجح، المتمثل في أن بيع الوفاء كيف على أنه عقد مركب من ثلاثة عقود.
- 4- اشتملت التطبيقات المعاصرة على تعريف كل تطبيق تعريفاً باعتبار الأفراد والتركيب، ثم قمنا بشرح المعاملة بطريقة التحليل، ثم حصرنا صور كل معاملة لنستنتج في الأخير مدى تطابق هذه المعاملة مع شروط بيع الوفاء عن طريق التقييم.
- 5- أبرزنا مكانة بيع الوفاء في مساهماته في اقتصاد العصر، من خلال استخراج أهم الآثار الإيجابية، أما السلبية فقد قدمنا فيها مقترحات للحد منها، وهذا أكثر ما تميزت به دراستنا عن بقية الدراسات السابقة.

سادساً: المناهج المتبعة.

اتبعنا خلال هذه الدراسة من خلال جمع مادتها العلمية جملة من الأساليب المنهجية، والتي ستوضح كما يلي:

- 1- **المنهج الوصفي:** اتبعنا هذا المنهج من خلال تجميع المعلومات الخاصة بهذه الدراسة ووصفها بشكل كمي أو كمي، من خلال مجموعة من العناوين التي توضح المبتغى بأسلوب موضوعي، من خلال التصوير والملاحظة الدقيقة للمشكلة المراد حلها، ثم تحليلها للوصول إلى النتائج المطلوبة.

2- المنهج الحواري: فهذا المنهج اعتمدنا عليه في الأخذ والعطاء بمقابلة معاملتين أو مسألتين، ورصد الاختلاف الحاصل بينهما، أو التوافق بينهما من خلال المقارنة والجدل، وخصصنا **طريقة المقارنة** حيث قمنا برصد أقوال الفقهاء، ثم ذكر أدلتهم المنتسبة إليهم، والرد عليها إن أمكن، ومناقشتها وصولاً إلى الرأي المختار أو القول الراجح.

3- المنهج التحليلي: اتبعنا هذا المنهج بغية تفكيك المادة العلمية أو تركيبها أو تقويمها، ويتلخص هذا المنهج في طريقتين هما:

أ. **طريقة التفسير:** عرض الأقوال الفقهية على سبيل التأويل والتعليل، وإبراز المصطلحات الخاصة ببيع الوفاء، وكذا تفسير علاقة البيوع ببيع الوفاء، ومدى التشابه بينهما.

ب. **طريقة الاستنباط:** وهي إفراغ الوسع وبذل الجهد من الأجزاء الخاصة بالبحث، بغية استنتاج حكم أو أحكام راجحة، يعمل بها وكذا استنباط التكييف الفقهي المرجح من بين التكييفات المذكورة سابقاً، واستخراج ما يمكن فهمه في شكل خلاصة.

4- المنهج التوثيقي: قمنا بتوثيق المادة العلمية المجتهد فيها بعد جمعها، وإحالة كل مصدر إلى صاحبه لتجنب السرقة العلمية ونسب الأمانة لأصحابها، وكذلك بالنسبة لتخريج الأحاديث والآيات القرآنية.

سابعاً: **الخطة الدراسية الإجمالية.**

وقعت الدراسة بعد هذه المقدمة على فصلين اثنين، في كل فصل منهما مبحثين اثنين، وخاتمة، وذلك كما يلي:

المقدمة.

الفصل الأول: حقيقة بيع الوفاء وتكييفه الفقهي.

وينقسم إلى مبحثين:

المبحث الأول: حقيقة بيع الوفاء.

المبحث الثاني: التكييف الفقهي لبيع الوفاء، وحكمه على ضوء ذلك.

الفصل الثاني: الصور المعاصرة لبيع الوفاء، وأثره في الاقتصاد الإسلامي المعاصر.

وينقسم بدوره إلى مبحثين اثنين هما:

المبحث الأول: الصور المعاصرة لبيع الوفاء.

المبحث الثاني: الآثار الاقتصادية لبيع الوفاء.

خاتمة: وأوجزنا فيها أهم النتائج، وبعض ما توصي به الدراسة.

الفصل الأول:

حقيقة بيع الوفاء وتكييفه الفقهي.

المبحث الأول: حقيقة بيع الوفاء.

المبحث الثاني: التكييف الفقهي لبيع الوفاء، وحكمه على ضوء ذلك.

تمهيد:

لم يكن التعامل ببيع الوفاء معهودا في الصدر الأول، ولذلك لم يرد له ذكر في الكتاب ولا في السنّة، ولا في الآثار المروية عن الصحابة رضوان الله عليهم، ولا حتى التابعين.

وممن بحثوا فيه ذهبوا إلى نشأته التي كانت في أواخر القرن الرابع الهجري وأوائل القرن الخامس الهجري، وكان أول ظهور له في بلخ وسمرقند من بلدان ما وراء النهرين، فقد ظهر إثر الفساد والمديونية التي تراكمت على التجار في بخارى، فأظهروا التعاقد به تحت ضغط الحاجة.

ولبيع الوفاء عدّة أسماء في المذاهب الفقهيّة تمّ التطرّق لها بعد التعريف ببيع الوفاء.

ثمّ تطرّقنا إلى البيوع المشابهة أو البيوع ذات الصلة، من المعاملات المالية التي تنطبق وبيع الوفاء في بعض أوجهه أو تختلف في بعضها.

وبعد هذا قمنا بتخريج التكليف الفقهي لبيع الوفاء في المذاهب الإسلاميّة الأربعة، ثمّ الوصول إلى التكليف الفقهي المختار لوضع الحكم المناسب له على ضوء أقوال العلماء ومناقشتهم للوصول للرأي الراجح.

المبحث الأول: حقيقة بيع الوفاء.

المطلب الأول: تعريف بيع الوفاء لغة واصطلاحاً.

الفرع الأول: تعريف بيع الوفاء باعتبار الأفراد.

أولاً: تعريف بيع الوفاء لغة.

1- تعريف البيع لغة:

قال ابن فارس: الباء والياء والعين أصلٌ واحد، وهو بيع الشيء، وربما سُمِّيَ الشَّيْءُ ببيعاً، والمعنى واحد.

قال صلى الله عليه وسلم: «لَا يَبِيعُ أَحَدُكُمْ عَلَى بَيْعِ أَخِيهِ»، معناه: لا يشتري على شري أخيه.

ويقال: بَعَثُ الشَّيْءَ ببيعاً، فإن عرضته للبيع.⁽¹⁾

2- تعريف بيع الوفاء لغة:

قال ابن فارس: الواو والفاء والحرف المعتل كلمة تدلّ على إكمال وإتمام، ومنه الوفاء: إتمام العهد وإكمال الشرط.

ويقولون أوفيك الشيء إذا قضيته إياه وافيّاً، واستوفيت الشيء، إذا أخذته كلّهُ، حتى لم تترك منه شيئاً.⁽²⁾

قال تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ﴾ [المائدة: 01].

ثانياً: بيع الوفاء اصطلاحاً.

1- تعريف البيع اصطلاحاً.

قال الجرجاني: مبادلة المال المتقوم بالمال المتقوم تملكاً وتملكاً.⁽³⁾

(1) ابن فارس، أبي الحسين أحمد بن زكريا (ت 395هـ/1005م)، معجم مقاييس اللغة، تحقيق (عبد السلام محمد هارون)، د ط، دار الفكر، بيروت - لبنان، 1399هـ، ج 1، ص 327، أنظر: الفيروز آبادي، أنظر: القاموس المحيط؛ المعجم الوسيط؛ المصباح المنير.

(2) نفس المرجع، ج 6، ص 129، أنظر: القاموس المحيط، ص 1769، المعجم الوسيط، ص 1073، المصباح المنير، ص 265.

(3) الجرجاني، علي بن محمد السيّد الشريف (ت 812هـ/1410م)، معجم التعريفات، تحقيق (محمد صديق المنشاوي)، د ط، دار الفضيلة، القاهرة-، ص 44.

2- تعريف الوفاء اصطلاحاً.

هو ملازمة طريق المواساة ومحافظة العهود وحفظ مراسم المحبة والمنخالطة سرّاً وعلانية، حضوراً وغيبية.⁽¹⁾

يستفاد من التعريفات اللغوية والاصطلاحية لبيع الوفاء:

عند النظر في المعنى اللغوي والاصطلاح لبيع الوفاء فإنه يتبين بأن العلاقة بينهما هي علاقة تكامل وتداخل من حيث الالتزام والاتمام في المحافظة على عهود (وعود) الشركاء والمواثيق بينهم، وإيفاء الحقوق لأصحابها بجميع حالاتها.

الفرع الثاني: تعريف بيع الوفاء باعتبار التركيب.

سنتطرق لتعريف بيع الوفاء في المذاهب الفقهية الإسلامية الأربعة ومعرفة أسمائه عندهم:

أولاً: عند الأحناف.

سمّي عند الأحناف بالبيع الجائر، وبيع المعاملة، وبيع الطاعة والإطاعة، وبيع الأمانة، والاسم المشهور عندهم هو بيع الوفاء.

قال ابن عابدين: "هو أن يقول البائع للمشتري بعث منك هذا العين بمالك عليّ من الدّين على أيّ متى قضيتّه فهو لي".⁽²⁾

(1) البركني، محمد عميم الإحسان المجددي، التعريفات الفقهية، ط 01، دار الكتب العلمية، بيروت- لبنان، ص 238، أنظر: معجم التعريفات، ص44.

(2) ابن عابدين، بن عمر عابدين، (ت 1252هـ/1837م)، ردّ المحتار على الدرّ المختار شرح تنوير الأبصار، تحقيق (عادل أحمد عبد الموجود وصاحبه)، ط، دار عالم الكتب، الرياض، 1423هـ، ج 7، ص 545، أنظر: البحر الرائق، ج6، ص8.

ثانيا: عند المالكيّة.

يسمّون بيع الوفاء عند المالكيّة بيع الثنيا.

عرّفها التسولي: "الثنيا هو رجوع ملك من باع إليه، أي إلى البائع عند إحضار البائع الثمن وردّه للمشتري فيرد المشتري عليه حينئذٍ مبيعه".⁽¹⁾

ثالثا: عند الشافعيّة.

يسمّى عند الشافعيّة بيع الوفاء: بيع العهدة، وبيع الأمانة.

قال ابن حجر الهيتمي في بيع العهدة: "بعثك هذه الدار مثلا بما لك في ذمتي من الدين، ومتى وقّيت دينك عادت إليّ داري".⁽²⁾

رابعا: عند الحنابلية.

يطلقون الحنابلية اسم بيع الأمانة على بيع الوفاء.

قال البهوتي: "بيع الأمانة هو الذي مضمونه اتّفاق البائع والمشتري على أنّ البائع متى جاء بالثمن أعاد إليه المشتري ملك ذلك ينتفه به".⁽³⁾

يستفاد من هذا التعريف:

أنّ بيع الوفاء يُراد به الاتّفاق بين البائع والمشتري على أنّ البائع متى ردّ الثمن للمشتري يُرجع له المشتري العين التي تركها عنده.

(1) التسولي، أبي الحسن علي، (ت1258هـ/1842م)، البهجة في شرح التحفة، ضبطه (محمد عبد القادر شاهين)، ط1، دار الكتب العلميّة، بيروت- لبنان، ج2، ص102، أنظر: مواهب الجليل لشرح مختصر خليل، ج6، ص242.

(2) ابن حجر الهيتمي، حواشي تحفة المحتاج شرح المنهاج، ج4، ص294.

(3) البهوتي، منصور بن يوسف بن إدريس، كشّاف القناع عن متن الإقناع، تحقيق (إبراهيم أحمد عبد الحميد)، د ط، دار عالم الكتب، الرياض، ج03، ص1380.

التعريف المختار:

بعد تعريف بيع الوفاء في المذاهب الإسلامية الأربعة لابد من الوصول إلى تعريف جامع مانع من خلال المذاهب الأربعة أو تعريفات المعاصرين له، وهو:

البيع الذي يشترط فيه البائع وقت انعقاده أو قبله أو بعده الاحتفاظ باختياره في استرداد المبيع خلال مدة معينة أو حتى يرد الثمن إلى المشتري.⁽¹⁾

المطلب الثاني: الألفاظ ذات الصلة.

بعد التعريف الفقهي لبيع الوفاء في المذاهب الأربعة، ولمعرفة الألفاظ المتصلة به، لابد من التطرق لبعض المعاملات المالية أو بعض البيوع المشابهة له وإبراز أوجه الصلة بينهم، ومن أهمها: بيع التلجئة، بيع الإقالة، بيع التولية، بيع الوضعية، وبيع الرهن.

الفرع الأول: حقيقة بيع التلجئة وعلاقته ببيع الوفاء.

أولاً: حقيقة بيع التلجئة ومشروعيتها.

1- تعريفها لغة واصطلاحاً:

1. أ- تعريف بيع التلجئة لغة:

قال الفيروز آبادي: التلجئة لغة: من لجأ إليه، كمنع وفرح، والتلجئة الإكراه،⁽²⁾

أجأه: أكرهه واضطره إلى اللجوء إليه.⁽³⁾

1. ب- تعريف بيع التلجئة اصطلاحاً:

قال الجرجاني: "هو العقد الذي يباشره الإنسان عند ضرورة ويصير كالمدفوع إليه".⁽⁴⁾

(1) سعيد بن عبد الله بن محمد العبري، بيع الوفاء وأحكامه في الفقه الإسلامي، رسالة استكمال لمتطلبات درجة الدكتوراه في الفقه وأصوله، الجامعة الأردنية، 1997م، ص 36.

(2) الفيروز آبادي، مجد الدين محمد (ت: 817هـ/1411م)، القاموس المحيط، تحقيق (أنس محمد الشامي وصديقه)، د ط، دار الحديث - القاهرة - 1429هـ، مج 1، ص 1459.

(3) د. أحمد مختار عبد الحميد عمر (ت: 1424هـ/2003م)، معجم اللغة العربية المعاصرة، ط 1، 1429هـ، ج 3، ص 1994.

(4) الجرجاني، علي بن محمد (ت: 816هـ/1414م)، معجم التعريفات، تحقيق (محمد صديق المنشاوي)، د ط، دار الفضيلة، ص 45.

والعلاقة بين التعريف اللغوي والاصطلاحي لبيع التلجئة هي الاشتراك في الاضطرار والإكراه، فبيع التلجئة هو عقد يباشره المتبايعان ضرورة تحت ضغط الإكراه، ولو لا هذا الإكراه لما باشر هذا العقد.

2- مشروعية بيع التلجئة:

اختلف أهل العلم في حكم بيع التلجئة لكن قول الجمهور هو الصحيح، لقوة أدلتهم وقالوا أن عقد التلجئة فاسد غير صحيح.

حجتهم:

- أن العاقدين ما قصدا البيع، فشرط الرضا غير محقق في هذه المبيعة.
- أن العبرة في العقود بالمعاني والمقاصد لا بالألفاظ، بدليل أن الشارع نهي عن الحيل المحرمة، مع أن ظاهرها الجواز، لأن المقصود منها التحايل على الربا المحرم.⁽¹⁾

ثانيا: العلاقة بين بيع الوفاء وبيع التلجئة.

يتفق بيع التلجئة وبيع الوفاء في عدم إرادة حقيقة البيع؛ أي أنّ البيع مضمّر بينهما، فليس هنالك بيع. والفرق بين بيع التلجئة وبيع الوفاء: أنّ المتعاقدين في بيع التلجئة يتفقان على أنّ يُظهِر العقد إمّا خوفاً من ظالم ونحوه، وإمّا لغير ذلك.

ويتفقان أيضا على أنّهما إذا أظهرهما لا يكون بيعا، وأمّا في بيع الوفاء فإنّهما يتفقان على أنّ بيعه بضمن العين، ويتفقان أيضا على أنّ البائع متى أحضر الثمن يستردّ مبيعه، فبيع الوفاء في حقيقته رهن بلفظ البيع أو قرض إلى أجل بلفظ البيع، فاشتراط التلجئة فيه تفسده.⁽²⁾

يستفاد من هذا:

أنّ بيع الوفاء وبيع التلجئة يتفقان في أمرين أساسيين هما:

أولاً: من حيث المنطلق (المبدأ): عدم وجود النية الحقيقية لإنفاذ البيع والتّملك.

ثانيا: من حيث النتيجة: هو رجوع البدلين للمتعاقدين.

ويختلفان في: كون بيع الوفاء فيه إرادة للمشتري للانتفاع بالمبيع، ولا يوجد ذلك في بيع التلجئة.

(1) فهد بن محمد الحميري، مسائل حديثة في فقه المعاملات، ص6، Fahad442@maktoob.com.

(2) وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية- الموسوعة الفقهية- ج9، ص63.

ملاحظة:

نلاحظ أنه وإن كان يوجد معنى الإكراه في كلا العقدين، إلا أنّ الإكراه في بيع التلجئة قد يكون مادي وظاهر، تحت ضغط أو تهديد أو تخويف... إلخ، وفي بيع الوفاء الإكراه يكون معنويًا تحت ضغط الحاجة أو الضرورة.

الفرع الثاني: حقيقة بيع الإقالة وعلاقته ببيع الوفاء.

أولاً: حقيقة بيع الإقالة ومشروعيتها.

1- تعريف بيع الإقالة لغة واصطلاحاً:

1. أ- تعريف الإقالة لغة:

قال الرّومي: "هي رفع وإسقاط، وهي مشتقة من القول وهمزته للسلب؛ أي أزال القول".⁽¹⁾

1. ب- تعريف الإقالة اصطلاحاً:

عرّفها الرّومي: "هي رفع العقد".⁽²⁾

عرّفها ابن عرفة: "ترك المبيع لبائعه بضمنه".

ترك المبيع: جنس في التعريف تدخل فيه الإقالة وغيرها.

لبائعه: أخرج به ما إذا تركه لغير بائعه.

بضمنه: أخرج به ما لو تركه بضمن آخر، فإنّ ه بيع آخر، وأخرج أيضاً ما إذا تركه له هبة بغير عوض.⁽³⁾

2- مشروعية الإقالة:

إنّ الإقالة مشروعة وثابتة بالسنة والإجماع.

فقد أجمع المسلمون على جوازها في جميع العقود إلا النكاح، وحكمها التّكليفي هو النّذب.⁽⁴⁾

(1) قاسم بن عبد الله بن أمير بن علي القونوي الرّومي (ت 978هـ/1569م)، أنيس الفقهاء في تعريفات الألفاظ المتداولة بين الفقهاء، تحقيق (بجى حسن مراد)، ط 1424هـ، ج 76، أنظر: القاموس المحيط، ص 1386.

(2) نفس المرجع، ص 1386.

(3) الرّضاع، محمّد بن قاسم الأنصاري (ت 894هـ/1489م)، الهداية الكافية الشافية لبيان حقائق الإمام ابن عرفة الوافية، ط 1، المكتبة العلميّة، 1350هـ، ص 279.

(4) حنان بنت محمّد بن حسين جستنيه، إشراف: د. ياسين بن ناصر الخطيب، أقسام العقود في الفقه الإسلامي، ج 1، ص 104.

ثانيا: العلاقة بين بيع الوفاء وبيع الإقالة:

بعد التطرق لتعريف كلٍّ من بيع الوفاء وبيع الإقالة تبين ما يلي:

أولاً: يشترك بيع الوفاء وبيع الإقالة في النتيجة النهائية، وهي رجوع البدلين للمتعاقدين؛ أي رجوع كلٍّ من الثمن والمبيع لصاحبيهما.

ثانياً: يفتقران (بيع الوفاء وبيع الإقالة) في أنّ بيع الإقالة كانت نية إنفاذ البيع موجودة قبل الإقالة، أمّا بيع الوفاء فنية إنفاذ البيع غير موجودة.

الفرع الثالث: حقيقة بيع التولية وعلاقته ببيع الوفاء.

1- تعريفه لغة واصطلاحاً:

1. أ- بيع التولية لغة.

قال الفيروز آبادي: التولية في البيع: نقل ملكه بالعقد الأول وبالثمن الأول من غير زيادة.⁽¹⁾

2. ب- بيع التولية اصطلاحاً.

قال الجرجاني: هي بيع المشتري بثمنه بلا فضل.⁽²⁾

يستفاد من التعريفين (اللغوي والاصطلاحى):

أنّ بيع التولية: أن يبيع البائع مبيعه للمشتري بمثل ما اشتراه من الأول وبدون أيّ فائدة فكأنّه جعل المشتري يتولّى مكانه.

2- مشروعية بيع التولية:

بيع التولية من البيوع الجائزة المشروعة من السنة والمعقول، لاجتماع شرائط البيع وتعامل الناس بها، ومن يهتدي إلى التجارة يحتاج أن يعتمد كمثل هذه البيوع.⁽³⁾

(1) الفيروز آبادي، مجد الدين بن محمد (ت: 816هـ/1414م)، القاموس المحيط، تحقيق (أنس محمد الشامي)، د ط، دار الحديث، القاهرة، ص 1781.

(2) الجرجاني، علي بن محمد (ت 816هـ/1414م)، معجم التعريفات، تحقيق (محمد صديق المنشاوي)، د ط، دار الفضيلة، ص 63؛ أنظر: الفقه الإسلامي وأدلته، النظريات الفقهية والعقود، ج4، ص703.

(3) وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، الموسوعة الفقهية الكويتية، ط02، دار السلاسل-الكويت، ج14، ص198.

ثانيا: العلاقة بين بيع الوفاء وبيع التولية:

بيع الوفاء وبيع التولية يشتركان في كونهما ليس فيهما مساومة ومكايسة، وأنّ البيع يتمّ بنفس ثمن الشراء، يختلفان في أنّ بيع الوفاء الصفقتان تتمّان بين طرفين فقط، حيث أنّ المشتري يتحوّل إلى بائع والعكس.

بينما في بيع التولية هنالك طرف ثالث، وهو البائع الأصلي المالك الأول للعين.

الفرع الرابع: حقيقة بيع الوضعية وعلاقتها ببيع الوفاء.

أولا: حقيقة بيع الوضعية ومشروعيتها.

1- تعريف بيع الوضعية:

1. أ- تعريف بيع الوضعية لغة:

قال ابن فارس: "وضع يضع وضعية، والواو والضاد والعين أصلٌ واحدٌ يدلّ على الخفض للشيء وحطّه، ووُضع في تجارته يوضع أي خسِر".⁽¹⁾

2. ب- تعريف الوضعية اصطلاحا:

قال الجرجاني: "هي بيع بنقيصة عن الثمن الأوّل".⁽²⁾

يستفاد من التعريفين (اللغوي والاصطلاحى):

أنّ بيع الوضعية هو البيع يمثل رأس المال الذي اشتراه البائع مع نقص معلوم (أي خسارة).

2- مشروعية بيع الوضعية:

بيع الوضعية جائز⁽³⁾ لأنّ البيع معلوم، والثمن معلوم، وتعامل الناس بذلك، فهو حجة.

(1) ابن فارس، أبي الحسين أحمد (ت: 395هـ/1005م)، معجم مقاييس اللغة، تحقيق (عبد السلام محمّد هارون)، د ط، دار الفكر، ج6، ص 117.

(2) الجرجاني، محمّد الشريف علي (ت: 816هـ/1414م)، معجم التعريفات، تحقيق (محمّد صدّيق المنشاوي)، د ط، دار الفضيلة، ص 212 أنظر: المحيط البرهاني، مج 10، ص 183.

(3) ابن مازة، برهان الدّين أبي المعالي (ت: 616هـ/1220م)، المحيط البرهاني، تحقيق (نعيم أشرف نور أحمد)، د ط، مكتبة الرشد- الرياض- 1424هـ، مج 10، ص 183.

ثانيا: العلاقة بين بيع الوفاء و بيع الوضعية:

أ- من حيث الاتفاق:

الوضعية مطلوبة من صاحب السلعة في الإخبار عن الثمن الحقيقي، الذي سيحدّد بناء عليه الثمن النهائي في المستقبل، وفي بيع الوفاء يتمّ العقد ظاهرياً دون ذكر شرط الوفاء بعد أن تمّت المواطأة عليه مسبقاً، ثمّ تردّ الأمانة المطلوبة حسب الاتفاق بين المتعاقدين.

ب- من حيث الاختلاف:

الوضعية من البيوع الجائزة عند الفقهاء⁽¹⁾، بينما بيع الوفاء مختلف في حكمه عند الفقهاء.

ملاحظة:

بيع الوفاء، وبيع التلجئة، وبيع الوضعية، وبيع التولية، كلّ هذه البيوع تندرج تحت مسمّى بيوع الأمانة.

الفرع الخامس: حقيقة بيع الرهن وعلاقته ببيع الوفاء.

أولاً: حقيقة بيع الرهن ومشروعيته.

1- تعريف بيع الرهن لغة واصطلاحاً:

1.أ- الرهن لغة:

قال ابن فارس: " الرّاء والهاء والنون أصلٌ يدلّ على ثبات شيءٍ يُملّك بحقّ أو غيره ". والشيء الرّاهن: الثابت الدائم، وقالوا: أرهنت أسلقت⁽²⁾.

قال تعالى: ﴿كُلُّ نَفْسٍ بِمَا كَسَبَتْ رَهِينَةٌ﴾ [المدثر: 38].

1.ب- الرهن اصطلاحاً:

قال الجرجاني: " حبس الشيء بحقّ يمكن أخذه كالدين ".⁽³⁾

يستفاد من التعريفين (اللغوي والاصطلاحى):

(1) بارودي محمد أمين، بيع الوفاء وتطبيقاته المعاصرة، ط 1، دار النوادي الكويتية - لبنان، -، 1433هـ، ص 63، 65.

(2) ابن فارس، أبي الحسين أحمد، (ت 395هـ / 1005م)، معجم مقاييس اللغة، تحقيق (عبد السلام محمد هارون)، ط خ، دار الفكر، ج 02، ص 452.

(3) الجرجاني، علي بن محمد (ت 816هـ / 1414م)، معجم التعريفات، تحقيق (محمد صديق المنشاوي)، د ط، دار الفضيلة، ص 98.

أنّ الرهن عقد من جائز التصرف يقتضي توثيق دين مالي لازم، أو عين مائيّة مضمونة، بدين مالي لازم على من هو عليه، أو عين مائيّة مضمونة يمكن استيفاؤه منها أو من ثمنها كلّ أو بعضه عند تعذر الوفاء.⁽¹⁾

2- مشروعية الرهن:

الرهن من العقود المشروعة في الشريعة الإسلاميّة، وقد دلّ على مشروعيتها ما ثبت من الكتاب والسنة والإجماع، والمعقول، وهو باتفاق الفقهاء جائز.⁽²⁾

فقد أجمع المسلمون سلفاً وخلفاً على مشروعية الرهن في الجملة، ولم يشذّ منهم أحد. قال ابن قدامة: "وأما الإجماع فقد أجمع المسلمون على جواز الرهن في الجملة".⁽³⁾

ثانياً: علاقة بيع الرهن ببيع الوفاء.

إنّ العلاقة بين عقد بيع الوفاء وعقد الرهن وثيقة جداً إلى درجة أنّ بيع الوفاء في أوّل ظهور له وتعامل الناس به كان يسمّيه البعض رهناً.

وكان بعض فقهاء العصر يعتبره رهناً من كلّ وجه ويطبّق فيه أحكام الرهن كاملة.

فيمكن تحديد بعض أوجه التطابق بين بيع الوفاء والرهن:

1. عدم ملكية المشتري لعين المبيع، فالعين باقية على ملك البائع.
2. عدم جواز تصرف كل من الطرفين (البائع والمشتري) في عين المبيع بالوفاء.
3. للمشتري حق احتباس المبيع حتى استيفاء ثمنه، وهو نفسه في حق المرتهن في حبس المرهون.⁽⁴⁾
4. تسليم العين للمشتري عند ردّ الثمن في بيع الوفاء، وهو أيضاً في الرهن تسليم الرهن أو ردّه عند انتهاء الدين.
5. تعلق العين بمدة إرجاع الثمن، وفي الرهن تعلق الدين بالمرهون.

ثالثاً: ميزة بيع الوفاء عن بيع الرهن.

لم يجد الناس في الرهن ما يغنيهم عن إحداث بيع الوفاء، لأنّ الغرض من إحداثه ليس هو توثيق الدين فقط لكي يغني عن الرهن، بل هو تمليك منفعة للمقرض في مقابل القرض بصورة مشروعة.

وهذا لا يحقّقه عقد الرهن لأنّه توثيقي محض لا يوجب تمليك المرتهن منافع المرهون.

(1) مبارك بن محمّد بن محمّد، الرهن في الفقه الإسلامي، 1408هـ، ص 53.

(2) وهبة الزحيلي (ت 1436هـ/2015م)، الفقه الإسلامي وأدلّته، ط 2، دار الفكر، 1985م، ج 5، ص 181.

(3) ابن قدامة المقدسي، أبي محمّد عبد الله بن أحمد (ت 620هـ-1223م)، المغني على مختصر الخرقي، تحقيق (عبد السلام محمّد علي شاهين)، ط 1، دار الكتب العلمية، بيروت-لبنان، 1414هـ، ج 4، ص 234.

(4) وهبة الزحيلي (ت 1436هـ/2015م)، الفقه الإسلامي وأدلّته، د ط، دار الفكر المعاصر، ج 6، ص 4236.

فلذا ابتكرت طريقة بيع الوفاء الذي هو بيع على أساس الترادد ليكون المشتري مالكا لمنافع المبيع بمقتضى أنّ العقد بيع، ويكون العقد من جهة أخرى في معنى الرهن من حيث الالتزام بالترادد، وهذا هو الفارق الأساسي بين بيع الوفاء وبين الرهن.⁽¹⁾

المبحث الثاني: التكيف الفقهي لبيع الوفاء وحكمه على ضوء ذلك.

المطلب الأول: التكيف الفقهي لبيع الوفاء.

في هذا المطلب تمّ التطرق لمختلف التكييفات الفقهيّة لبيع الوفاء في المذاهب الإسلامية الأربعة.

الفرع الأول: التكيف الفقهي لبيع الوفاء عند الأحناف.

اختلفت كلمة أهل العلم في المذهب الحنفي حول التكيف الفقهي لبيع الوفاء وأصلوه على عدّة أقوال كلّ حسب رأيه على النحو الآتي:

أولا: تكليفه على أنه باطل.

منهم من جعله بيعا باطلا، والبيع الباطل عند الحنفية: ما لم يشرّع لا بأصله ولا بوصفه.⁽²⁾

اعتباراً بالهزل، لأنّ لكلّ من المتعاقدين حق الفسخ بغير رضا صاحبه، ولو أجاز أحدهما لم يجز الآخر، ولأنّ كلّ منهما تكلم بلفظ المبيع وليس على ما هو المعتاد.⁽³⁾

ويقصد بالهزل: أنه يراد باللفظ معناه، لا الحقيقي ولا المجازي، وهو ضد الجد، وهو أن يراد بالشيء ما وضع له.

يستفاد من هذا القول:

1. أنّ الهزل ينافي اختيار الحكم والرضى به، فصار بمعنى خيار الشرط في البيع، وهذا يمنع جواز البيع.

ثانيا: تكليفه على أنه بيع فاسد.

عند الحنفية البيع الفاسد هو "ما شرّع بأصله الفسخ دون وصفه".⁽⁴⁾

(1) مصطفى أحمد الزرقا (ت 1420هـ/1999م)، عقد البيع، ط2، دار القلم، 1433هـ، ص 157.

(2) وزارة الشؤون الدينية الإسلامية، الموسوعة الفقهية الكويتية، ج9، ص 52.

(3) البابري، محمد بن محمد بن محمود (ت 782هـ-1381م)، العناية شرح الهداية، د ط، دار النشر، ج 9، ص 236، أنظر: تبين الحقائق، ص 184.

(4) نفس المرجع، ص 52.

- من مشايخ بخارى، من جعل بيع الوفاء فاسدا باعتبار شرط الفسخ عند القدرة على إيفاء الدين.
(1)

- وابن عابدين قال أنه فاسد في بعض الأحكام حتى ملك كل منها (أي المتعاقدين) الفسخ.
- ويكون فاسدا أيضا سواء أكان شرط الفسخ مقرونا بالإقالة أو جاء بعد العقد في مجلس العقد. (2)

استدلوا:

1- أنّ اشتراط البائع أخذ المبيع إذا ردّ الثمن إلى المشتري مخالف لمقتضى البيع وحكمه.
2- ملك المشتري المبيع فيه منفعة للبائع ولم يرد دليل معيّن على جوازه فيكون شرطا فاسدا يفسد المبيع.
3- الوصول إلى الربا المحرّم، وهو إعطاء المال إلى أجل، والربا باطل في جميع حالاته. (3)

ثالثا: تكليفه على أنه رهن.

ومن كلفه على أنه رهن: الإمام أبو الشّجاع، والإمام عليّ السّغدي، والإمام القاضي الحسن، والماتريدي، وليس ببيع.

قال الرّملي: "والذي عليه أكثر أقوال الحنفية أنه رهن، ولا يفترق في حكم من أحكامه".

وقال ابن قاضي: "البيع الذي تعارفه أهل زماننا احتيال على الربا، وسّمّوه بيع الوفاء وهو رهن في حقيقته".

قال البابرتي: "أنّ البيع الجائر المعتاد كّفّوه على أنه رهن". (4)

استدلوا بـ:

1- أنه تجرّي عليه كلّ أحكام الرّهن.
2- أنه بيع أمانةٍ ووجهه أنه أمانة عند المشتري بناء على أنه رهن.
3- أنه احتيال على الربا وفيه مفسدة عظيمة.

(1) الزيلعي، فخر الدين عثمان بن علي (ت 743هـ/1343م)، تبين الحقائق شرح كنز الدقائق بهامشه حاشية شهاب الدين الشبلي، ط 1، ج 5، ص 184.

(2) ابن عابدين، بن عمر بن عبد العزيز (ت 1252هـ/1837م)، ردّ المختار على الدر المختار، ط 2، دار الفكر-بيروت، 1412هـ، ج 5، ص 409.

(3) وزارة الشؤون الدينية الإسلامية، الموسوعة الفقهية الكويتية، ج 9، ص 260.

(4) البابرتي، محمّد بن محمّد بن محمّد (ت 782هـ/1381م)، العناية شرح الهداية، د ط، دار التشر، ج 9، ص 236.

- 4- أنه بيع لا يملكه ولا ينتفع به إلا بإذن مالكة.
- 5- أنّ البائع الحق في استرداد عينه إذا قضى دينه، وهو لا فرق بينه هنا وبين الرهن. (1)
- 6- إذا مات المرتهن كان المرتهن أحق به من سائر العزماء.
- 7- استئجار الوفاء لا تلزمه أجرته، ويسقط الدين بهلاكه، ولا يضمن ما زاد عليه. (2)

رابعاً: تكييفه على أنه عقد جديد مركّب.

إنّ بيع الوفاء عقد جديد مركّب من العقود الثلاثة، فأعطي له حكم الصحيح عملاً، وحكم الفاسد في بعض الأحكام، وحكم الرهن في بعض الأحكام. (3)

1. فاعتبر بيعاً صحيحاً باتّناً بالتسبة للمشتري في حق نزوله ومنافعه، وعليه استقرّ عمل شيوخ التّسفي.
2. وأعتبر بيعاً فاسداً في بعض الأحكام بالتّظر إلى كون كلّ من الفريقين مقتدر على الفسخ.
3. أعتبر رهناً بالتسبة للبائع حتى يستردّ العين عند قضاء ما عليه من الدّين، ويضمنها له المشتري بالهلاك والانتقاض ضمان الرهن، وبالتّظر إلى أنّ المشتري لا يقدر على بيعه إلى الغير. (4)

يستفاد منه:

تكييفه على أنه عقد جديد مركّب هو أقصى ما وصل إليه الحنفية من التّوسعة والترخيص فيه، واستقرت عليه الفتوى في المذهب.

استدلوا بما يلي:

1. حاجة الناس إليه وتعاملهم به منذ القدم.
2. الانتفاع به دون البيع والهبة على ما هو المعتاد بين الناس.
3. العبرة في العقود للمعاني دون الألفاظ.
4. استدلوا أيضاً بما نصّت عليه المادة 118 من مجلة الأحكام العدلية.

(1) ابن عابدين، نفس المرجع السابق، ج5، ص411.

(2) الفتاوى البيزانية- جامع الكتب الإسلامية، مج 5، ص402.

(3) الفتاوى البيزانية، نفس المرجع، ص402، أنظر: حاشية رد المختار على الدر المختار، ج 5، ص410.

(4) الزيلعي، فخر الدين عثمان بن علي (ت 743هـ/1343م)، تبين الحقائق شرح كنز الدقائق، ج 5، ص 183، أنظر: مجلة الأحكام العدلية، المادة 118، ص31.

خامسا: تكليفه على أنه بيع جائز لازم.

إذا عقد بيع الوفاء بلفظ البيع من غير ذكر شرط فيه فهو جائز، ولا فرق بينه وبين البيع البات الصحيح في حكم ما.

فلا يسوغ فسخه من طرف واحد، إنما بالتراضي بين الطرفين على جهة الإقالة، فذكر البيع بلا شرط على وجه المواعدة جاز البيع ولزم الوفاء به.

استدلوا بـ:

- أنّ المتعاقدين (البائع والمشتري) تلقّظا بلفظ البيع من غير ذكر شرط الفسخ فيه، وإن أضمره بقلوبهما.
- وإن شرطاه أو ذكراه نصّاً قبل العقد بناء على أنّ العبرة في الشرط المفسد اقتترانه بالعقد.
- اعتياد تجّار مدينة بلخ وبخارى على الإجارة الطويلة، واضطرارهم لبيعها وفاء، والفرار من الرّبا.
- ما ضاق على الناس أمر إلا اتّسع حكمه. (1)

سادسا: تكليفه على أنه بيع جائز غير لازم.

جاء في الكافي: والصحيح أنّ العقد الذي جرى بين المتعاقدين (البائع والمشتري) إن كان بلفظ البيع لا يكون رهنا، ثمّ ينظر إن ذكرا شرط الفسخ في البيع.

فإن لم يذكر ذلك في البيع وتلقّظا بلفظ البيع بشرط الوفاء، أو تلقّظا بالبيع الجائز وهو عبارة عن بيع غير لازم.

أمّا إن ذكر البيع من غير شرط ثمّ ذكرا الشرط على الوجه المعتاد جاز البيع، ويلزمه الوفاء بالميعاد. (2)

(1) ابن نجيم، الشيخ زين الدين (ت 926هـ/1520م)، البحر الرائق شرح كنز الدقائق بهامشه منحة الخالق، د ط، ج 6، ص 8.
 (2) الزليعي، فخر الدّين (ت 743هـ/1343م)، تبيين الحقائق شرح كنز الدقائق بهامشه حاشية شهاب الدين الشبلي، ط 1، ج 5، ص 184، أنظر: الفتاوى البيزانية، مج 5، ص 402.

يستفاد من هذا:

سابعا: تكليفه على أنه بيع صحيح.

البيع الصحيح: هو ما ترتب عليه أثره من حصول الملك والانتفاع بالمبيع.⁽¹⁾

اتَّفَقَ مشايخ الزَّمان على صحة هذا البيع، ولا عبرة بمجرد النِّية بلا لفظ، وقيل أنَّه بيع صحيح مفيد لبعض أحكامه من حلِّ الانتفاع به، إلَّا أنَّه لا يملك بيعه.

- في النزاهة قوله (جاز) مقتضاه أنَّه بيع صحيح، وبيع الوفاء صحيح في العقار باستحسان.⁽²⁾

قال الإمام الزَّاهد: "عدم ذكر الشرط في البيع يجعله صحيحا، وإمَّا يكون في ذكره قبل العقد على سبيل المواطأة، ثمَّ يعقدان العقد دون ذكر الشرط في صلبه".⁽³⁾

أدلتهم:

- 1- التَّخلص من الرِّبا حتى يسوغ للمشتري التَّعامل به.
- 2- أنَّه بيع معاملة، والمعاملة ربح الدِّين، وهكذا في الوفاء، المشتري ينتفع بالعين مقابل دينه.
- 3- ما جاء في المادة (118) من مجلَّة الأحكام العدليَّة القائلة بأنَّ المشتري يملك منافع المبيع بلا شرط.
- 4- أنَّ العادة الفاشيَّة قاضية بقصد الوفاء، فالأمور بمقاصدها.⁽⁴⁾

الفرع الثاني: التكليف الفقهي لبيع الوفاء عند المالكيَّة.

اختلفت آراء فقهاء السادة المالكيَّة في التكليف الفقهي لبيع الثَّنيا حسب تحريج كلِّ فريق منهم لحقيقة هذا العقد على التَّحو الآتي:

(1) وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، الموسوعة الفقهيَّة الكويتيَّة، ج 9، ص 53.
 (2) ابن عابدين، بن عمر بن عبد العزيز (ت 1252هـ/1837م)، ردِّ المحتار على الدرِّ المختار، ط 2، دار الفكر، بيروت- 1412هـ، ج 5، ص 409.
 (3) ابن نجيم، نفس المرجع السابق، ج 6، ص 8.
 (4) ابن عابدين، نفس المرجع، ج 5، ص 410.

أولاً: تكليفه على أنه بيع وشرط.

وهو باطل عند جمهور المالكيّة، وذلك باشتراط البائع أخذ المبيع إذا ردّ الثمن إلى المشتري، فهذا يخالف مقتضى البيع وحكمه. (1)

وصورتها: أن يبيع سلعة على أن البائع متى أتى بالثمن إلى مدّة كذا ردّت عليه السلعة، والمشهور أن البيع والشرط باطل، وأنّه لا يجوز. (2)

يستفاد من هذا:

أي أنّ بيع الثنيا بيع علّقه المشتري على شرط استرداد الثمن من قبل البائع في مجلس العقد، وهذا ما جعل البيع باطلاً.

أُحْتَجَّ عليهم:

1- أنّ البيع على هذا الوجه لا يُقصد منه حقيقة البيع بشرط الوفاء، إنّما الوصول إلى الربا المحرّم.

2- أنّ النبي صلى الله عليه وسلم نهى عن بيع وشرط.

3- إسقاط مشترط الثنيا شرطه في البيع باطل، والشرط باطل، وهو المشهور. (3)

ثانياً: تكليفه على أنه بيع فاسد.

بيع الثنيا فاسد مردود أبداً، وبه قال ابن رشد: "إنّه بيع فاسد". (4)

وهو باب من أبواب الربا تردّ فيه البياعات والإحباس، فإن وقع إلى غير أجل فلا كراء فيه، وهو بيع فاسد سواء كان إلى أجل أو لغير أجل.

استدلّ عليهم:

1- البيوع الفاسدة حكم الجاهل فيها حكم العامد في جميع الوجوه.

2- لا يعذر الجاهل بجهله. (5)

(1) عبد الملك عبد العلي كاموي، مدى انتفاع المرتهن من المرهون، جامع الكتب الإسلامية، مج 1، ص 15.

(2) الرضاع، (ت 894/هـ 1489م)، شرح حدود ابن عرفة، تحقيق (الطاهر العمور وأبو الأحفان)، ط 1، دار الغرب الإسلامي، 1993م، ص 354.

(3) الخطّاب، عبد الله بن محمّد (ت 954/هـ 1547م)، تحرير الكلام في مسائل الالتزام، تحقيق (عبد السلام محمّد الشريف)، ط 1، دار الغرب الإسلامي، 1404هـ، ص 234.

(4) التاودي، تحفة الإخوان في فوات بيع الثنيا بطول الزّمان، ص 34.

(5) الخطّاب، عبد الله بن محمّد، نفس المرجع، ص 273.

ثالثا: تكليفه على أنه رهن باطل.

يرى من ذهب إلى هذا القول أنّ بيع الوفاء رهن باطل. (1)

رابعا: تكليفه على أنه بيع وسلف.

قال سحنون: "من ابتاع سلعة على أنّ البائع متى ردّ الثمن فالسلعة له، أنه بيع وسلف، لأنه تارة يكون بيعا، وتارة يكون سلفا، فلا يكون له حكم البيع ولا حكم السلف في الفوات بل فيه القيمة ما بلغت إذا فاتت السلعة".

قال مالك: "لما شرط البائع على المبتاع من أنه أحسن به منه من جاءه بالثمن لأنه يصير كأنه بيع وسلف". (2)

يستفاد منه:

أي: تردده بين صورة البيع وصورة السلف، ولذلك تلزم القيمة إذا فاتت السلعة.

خامسا: تكليفه على أنه سلف جرّ منفعة.

قال سحنون: "إنّما هو سلف جرّ منفعة". (3)

لأنه: كأنّ المبتاع أسلف البائع الثمن على أن يغتله عينه حتى ردّ إليه سلفه، وعليه يردّ الغلّة للبائع لأنه ثمن السلف، وهي حرام عليه. (4)

عللوا هذا: هذا الذي يترجّح في صورة البيع لكونه مقصود الناس، إذ هدفهم أكل الغلّة في مقابلة السلف الذي سمّوه ثنيا. (5)

يستفاد: الصورة في الظاهر صورة بيع، لكنّها في الحقيقة هي سلف مقابل استغلال الغلّة، وكأنّه أقرضه الثمن كي ينتفع المشتري بالمبيع.

(1) كاموي عبد الملك عبد العلي، نفس المرجع السابق، ص 14.

(2) الخطّاب، نفس المرجع، ص 233.

(3) ابن عرفة، الرّضاع، نفس المرجع السابق، ص 354.

(4) الخطّاب، نفس المرجع السابق، ص 235.

(5) العقود المستثناة في الفقه المالكي، عقد الثنيا أنموذجا، مقال مقدم أنموذجا بعين الدفلي عنوان الملتقى المعاملات المالية في الفقه المالكي، ص 5.

سادسا: تكليفه على أنه متردد بين البيع والرهن.

قال الرّاجحي: "أختلف في بيع الثنايا هل هو بيع أو رهن، فمن رأى أنّه بيع قال: لا يردّ الغلّة. فقال مالك: الغلّة للمشتري بالضمان، فجعله سبعا وأنّه ضامن والغلّة له.

ومن رأى أنّه رهن قال: يردّ الغلّة، وأتمها ضمان البائع في كلّ عيب، ونقص يطرأ عليه من غير سبب المشتري، وما كان من سبب المشتري فهو ضامن له، وحكمه حكم الرهن.

وضحها البرزلي: قال إذا لم يقبض المبتاع الثمن وتركه عند البائع فهو كالرهن، فهو أسوة العزماء، وإذا قبض المبتاع الثمن وأقرّ بذلك فهو فسحّ وبيع في الحقّ إن لم يكن معه ما يؤدي إليه.

سابعا: تكليفه على أنه بيع جائز.

قال ابن عرفة: "الطوع بها أيّ الثنايا بعد تمام العقد وقبض عوضه دون توطئة ولا مواعدة ولا مراوضة مؤقتة ومطلقة حلال في كلّ شيء سوى الفروج".⁽¹⁾

الفرع الثالث: التكليف الفقهي لبيع الوفاء عند الشافعية.

اختلفت آراء الفقهاء الشافعية أيضا داخل مذهبهم في التكليف الفقهي لبيع الوفاء على النحو الآتي:

أولا: تكليفه على أنه بيع باطل.

فجمهور الشافعية يكتفونه على أنه بيع باطل، وقد منعه المتقدمون من الشافعية.⁽²⁾ وما يستغرب هو قول الشافعية: فهم وكما علمنا لا يأخذون بالمقاصد في تصحيح العقود، ولا بالذرائع ومع ذلك قالوا ببطلان هذا العقد؟.

يجاب: أن شرط الوفاء في هذا العقد، هو الذي أبطل العقد عند الشافعية، لأنه شرط ينافي مقتضى العقد، فيبطل به العقد.⁽³⁾

استدلوا بنفس ما استدل به المالكية والحنفية في تكليفه على أنه بيع باطل.

(1) الخطّاب، نفس المرجع، ص 238، 240.

(2) عبد الملك عبد العلي كاموي، مدى انتفاع المرتهن من المرهون، ص 14.

(3) عبد العظيم جلال أبو زيد، فقه الربا دراسة مقارنة وشاملة للتطبيقات المعاصرة، ص 538، 539.

ثانيا: تكليفه على أنه بيع جائز.

هناك من كلفه بأنه جائز⁽¹⁾ وقال أنّ بيع الوفاء جائز مفيد لبعض أحكامه، وهو انتفاع المشتري بالمبيع، قالوا: وإن كان مخالفا للقواعد التي ترى فساد اشتراط استرداد المبيع إذا ردّ الثمن، وقاعدة (امتناع بيع المعدوم) لأنّ القواعد تترك بالتعامل المجاز شرعا، كما في الاستصناع، فالأصل أنه لا يجوز لأنه بيع معدوم، إلا أنه أجاز استحسانا.

استدلوا ب:

1- حاجة الناس إلى مثل هذه المعاملة.

2- الفرار من حيل الربا.

ثالثا: تكليفه على أنه رهن.

فبعض الشافعية وافق الأحناف في تكليفه على أنه رهن، وأطلقوا عليه اسم الرهن المعاد، فهو صحيح عند الشافعي، باطل عند أبي حنيفة.⁽²⁾

الفرع الرابع: التكليف الفقهي لبيع الوفاء عند الحنابلة.

اختلفت كلمة أهل الفقه في المذهب الحنبلي في التكليف الفقهي لبيع الوفاء على النحو الآتي:

أولا: تكليفه على أنه بيع باطل.

جمهور الحنابلة يرون أنّ بيع الأمانة هو بيع غير جائز؛ إذ هو عين الربا والمنفعة هي الربح، والصحيح عندهم عدم الجواز، لأنّ مقصوده الربا بإعطائه دراهم إلى أجل، ومنفعة العقار هي الفائدة.

ثانيا: تكليفه على أنه قرض جرّ منفعة.

إذ أنّ العين بقيت مملوكة للبائع، فكأنّ البائع أقرض المشتري إياها، ثمّ عادت له وقد انتفع بالأمانة التي كانت مقابل هذا القرض، فكانت المنفعة هي ربح الربا للقرض.⁽³⁾

(1) الأسبوطي، شمس الدين، جواهر العقود ومعين القضاة والموقعين والشهود، ج 1، ص 128.

(2) عبد العظيم جلال أبو زيد، نفس المرجع، ص 539.

(3) د. عبد الملك عبد العلي كاموي، مدى انتفاع المرتهن من المرهون، ص 14.

ثالثا: تكييفه بأنه شبه شرط وخيار الشرط.

فهو ظاهريا يشبه البيع بشرط خيار الشرط عند الانتفاع بالقرض ليأخذ غلة المبيع ونفعه في مدة انتفاع المقرض بالثمن.⁽¹⁾

خلاصة (التكييف المختار):

بعد رصد معظم التكييفات الفقهيّة لبيع الوفاء داخل المذهب الواحد من المذاهب الفقهيّة اتّضح ما يلي:

أنّ التكييف الفقهي لبيع الوفاء متردّد بين قائلين بالجواز، ومنهم من كفيّة على أنّه بيع جائز، وأنّه بيع صحيح، أو أنّه قرض جر منفعة، ومنهم من منفعة واعتبره باطلا، وهو قول متّفق عليه داخل كلّ المذاهب الفقهيّة، ومنهم من كيفّه أنّه بيع فاسد أو رهن أو بيع وشرط... إلخ.

وبعد النّظر والتّعمّق في دراسة هذا المطلب اتّضح:

أنّ التّكييف المختار والمرجّح والأنسب لبيع الوفاء أو الثّنايا هو التّكييف القائل بأنّه عقد جديد مرّكب من ثلاثة عقود، وهذا التّكييف أقصى ما وصل إليه الأحناف في التّنقيب عن التّكييف المناسب له.

وهذا للأسباب التالية:

- 1- الحاجة الملحة لتيسير شؤون الناس.
- 2- بيع الوفاء وسيلة للحصول على اعتمادات.
- 3- رفع الحرج عن المحتاج، والاستفادة من المبيع حتى ردّ الثمن.
- 4- الابتعاد عن كلّ شبهات ومفاسد الرّبا.

وما قرّرتّه المادّة 118: بيع الوفاء هو البيع بشرط نّ البائع متى ردّ الثّمن يردّ إليه المشتري المبيع، وهو في حكم البيع الجائز بالنّظر إلى انتفاع المشتري به، وفي حكم البيع الفاسد بالنّظر إلى كون كلّ من الفريقين مقتدرا على الفسخ وفي حكم الرهن بالنظر إلى أن المشتري لا يقدر على بيعه إلى الغير.⁽²⁾

(1) فهد بن محمّد الحميري، مسائل حديثة في فقه المعاملات، ص 6، 7.

(2) مجلة الأحكام العدلية، ص 31.

المطلب الثاني: حكم بيع الوفاء على ضوء التكييف المختار.

الفرع الأول: آراء الفقهاء.

اختلفت أقوال الفقهاء في حكم بيع الوفاء بناء على التكييف القائل بأنه عقد مركب من ثلاثة عقود. فأعطي له حكم الصحيح عملاً، وحكم الفاسد في بعض الأحكام، وحكم الرهن في بعض الأحكام على ثلاثة أقوال:

القول الأول: أن بيع الوفاء جائز مفيد لبعض أحكامه كحل الانتفاع بالمبيع، غير أن المشتري لا يملك فيه بيع أو هبة ونحو ذلك، وهذا قول: الحنفية، والمالكية، والشافعية.

القول الثاني: أن بيع الوفاء فاسد مطلقاً

وهذا القول عند جمهور الحنفية، والمالكية، والشافعية، والحنابلة.

القول الثالث: أن بيع الوفاء رهن في حقيقته

وهذا قول عند أكثر الحنفية، وقول عند المالكية. (1)

الفرع الثاني: أدلتهم والرد عليها ومناقشتها:

أولاً: أدلة القائلين بجواز بيع الوفاء.

1- تعارف الناس على بيع الوفاء منذ القرن 5هـ وتعاملهم به لحاجتهم، فيكون صحيحاً لا يفسد البيع

باشترط رد المبيع وقت رد الثمن، وإن كان مخالفاً للقواعد، ولأن القواعد تترك بالتعامل كما في الاستصناع فيكون البيع جائزاً.

ولم يُرى من صرح بكراهيته، فجرى عليه العمل وحكمت بمقتضاه الحكم واختاروه للضرورة الماسة إليه. (2)

(1) د. الحضيبي، ياسر بن إبراهيم بن محمد، الصور المعاصرة لبيع الوفاء- دراسة فقهية، 1434هـ، ص 14.

(2) باعلوي، عبد الرحمن بن محمد، بغية المستشرقين في تلخيص فتاوى بعض الأئمة من العلم المتأخرين، د ط، 1414هـ، دار الفكر، ص

ردّ عليهم:

أنّ هذا النوع من البيع باطل لأنّ فيه شرطاً ينافي مقتضى البيع، فالشرط باطل.

2- أنّ حاجة الناس تنزل منزلة الضرورة:

ومن هذا القبيل يجوز بيع الوفاء لأنّه لما كثرت الديون على أهل بخارى مسّت الحاجة إلى ذلك وصار ضرورياً.

ففهم منه أنّ بيع الوفاء كان ممنوعاً وقد يجوز بناء على الضرورة، لأنّ استفادة المقرض زيادة عن بدل القرض ربا ممنوع شرعاً، وبيع الوفاء من هذا القبيل غير جائز أصلاً، ولكنّ حسب ما هو مذكور من هذه القاعدة قد اجتهد الفقهاء بناء على احتياج أهالي بخارى في ذلك الزّمن وتجويزه.⁽¹⁾

وهو حكم استثنائي ومبدأ لرفع الحرج، وهو من السمات الرئيسيّة في الشريعة الإسلاميّة.⁽²⁾

نوقش هذا الدليل:

إذا سلّمنا أنّه بيع الوفاء جوّز لضرورة الديون التي كانت عليهم آنذاك، فلماذا لم يُلجأ إلى صور التّمويل؟ فهي كثيرة وغنيّة عن شبهة الرّبا، وبماذا تفسّر صورها المعاصرة التي لا تزال تظهر بمختلف الصور، فالיום ليس هناك لا ديون ولا ضرورة.

3- الأمر إذا ضاق على الناس إلّا اتّسع أمره:

يُفهم من هذه القاعدة أنّه إذا شوهد ضيق ومشقة في فعل أو أمر يجب إيجاد رخصة وتوسعة لذلك الضيق، وإزالة المشقة تجوز الأشياء غير الجائزة.

وهذا ما حدث في بيع الوفاء جوّزه دفعا لمماطلة المدين وتسهيلا للدائن، لأنّ يستوفي دينه، وكلّ هذا لأجل التّوسيع على التّاس.⁽³⁾

4- أنّ بيع الوفاء جائز قياساً على البيع بشرط الخيار المؤبّد الذي أجازته الحنابلة.

(1) علي حيدر، درر الحكام شرح مجلّة الأحكام، ط خ، دار الخيل - بيروت، 1423هـ، مج 1، ص 42.

(2) مصطفى أحمد الزّرقا (ت 1420هـ/1999م)، المدخل الفقهي العام، ط 2، دار القلم - دمشق، 1425هـ، ج 1، ص 1008.

(3) علي حيدر، نفس المرجع، ص 35، 36.

نوقش:

- أن البيع بشرط الخيار المؤبد مختلف فيه، ومن شروط القياس أن يكون الأصل متفق عليه.⁽¹⁾

- أن شرط الخيار المؤبد لم يصح على الصحيح في المذهب الحنبلي، وكذلك عند المذاهب الفقهية الأخرى، بل نقل الإجماع على منعه، لأنها مدّة ملحقة بالعقد، فلا تجوز مع الجهالة كالأجل، ولأنّ اشتراط الخيار أبداً يقتضي المنع من التصرف على الأبد، وذلك يناهض مقتضى العقد، فلم يصح.⁽²⁾

وأثبتوا له من أحكام البيع الصحيح أموراً أهمّها:

- 1- ملك المشتري لمنافع المبيع وفاء بلا حاجة إلى شرط.
- 2- يجوز للمشتري أن يؤجر المبيع وفاء من البائع نفس ومن غيره، ويستحق الأجرة.
- 3- أنه لو كان لإنسان على آخر دين موثق بكفالة فباعه به المدين عقاره بالوفاء تبطل الكفالة، ثم لا تعود لو تفسخا بيع الوفاء.
- 4- أنه إذا شرط في عقد البيع الوفاء أن يؤجره المشتري من البائع نفسه صحّ الشرط، ويسمى حينئذٍ بيع الاستغلال.⁽³⁾

ثانياً: أدلة القائلين بأنه بيع فاسد مطلقاً.

الدليل الأول: حدثنا زهير بن حرب، حدثنا إسماعيل، عن أيوب، حدثني عمر بن شعيب، حدثني أبي، عن أبيه، حتى ذكر عبد الله بن عمرو وقال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: «لَا يَحِلُّ سَلْفٌ وَبَيْعٌ، وَلَا شَرْطَانِ فِي بَيْعٍ، وَلَا رَيْحٌ مَا لَمْ تَضْمَنْ، وَلَا بَيْعٌ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ».⁽⁴⁾ حسن صحيح [حكم الألباني].

(1) ابن قدامة المقدسي، عبد الله بن أحمد بن محمد (ت 620هـ - 1223م)، روضة الناظر وجنة المناظر في أصول الفقه على مذهب الإمام أحمد بن حنبل، تحقيق (عبد الكريم علي محمد التّملة)، ط 1، مكتبة الرشد - الرياض، 1223/هـ 1223م، ص 877.

(2) ابن قدامة المقدسي، أبي عبد الله (ت 620هـ / 1223م)، المغني على مختصر الخرقي، ضبطه (عبد السلام محمد علي شاهين)، دار الكتب العلمية - بيروت - لبنان، ج 3، ص 417.

(3) مصطفى أحمد الزرقا، عقد البيع، دار القلم - دمشق، ط 2، 1433هـ، ص 159.

(4) أبو داود، بن الأشعث بن إسحاق (ت 275هـ / 889م)، سنن أبي داود، تحقيق (محمد محي الدين عبد الحميد)، المكتبة العصرية - بيروت، رقم 3504، ص: 283.

وجه الدلالة من الحديث:

أنّ النبي صلى الله عليه وسلّم نهى عن بيع وسلف،⁽¹⁾

وذلك أنّ من سنّته صلى الله عليه وسلّم أن تكون الأثمان معلومة، والبيع معلوم.⁽²⁾

والمراد بالسلف هنا القرض، وبيع الوفاء كأنّه سلف والبيع، لأنّه يكون متردداً تارة ببيع وتارة أخرى سلف، فإن جاء بالثمن كان سلفاً، وإن لم يجيء به كان بيعاً،⁽³⁾ قد أجمع الفقهاء على منع ذلك.

كما جاء النهي عن بيع وشرط، والمراد لا يحل سلف بأن اشترى شيئاً بشرط أن يقرضه فكان ذلك نهى عن بيع وشرط، والمراد بالسلف القرض.⁽⁴⁾

الدليل الثاني: حدثنا عبد الله حدثني أبي ثنا عثمان ثنا حماد بن زيد أنا أيوب عن أبي الزبير وسعيد بن مبناء عن جابر بن عبد الله: « أنّ النبي صلى الله عليه وسلّم نهى عن المحاقلة، والمزينة، والمعاومة، فقال أحدهما وبين السنين وهو بيع الثنّيا، ورخص في العرايا ». إسناده صحيح.⁽⁵⁾

وجه الدلالة من الحديث:

أنّ النبي صلى الله عليه وسلّم نهى عن الثنّيا والمراد في الحديث الاستثناء في البيع أو بعض البيع،⁽⁶⁾ أي أن يستثنى في البيع شيء مجهول فيفسده.⁽⁷⁾

وهذا لا يصحّ عند الفقهاء لما فيه من الغرر مع الجهالة غير اليسيرة.⁽⁸⁾

(1) الماوردي، أبو الحسن علي بن محمّد، الحاوي الكبير في فقه مذهب الإمام الشافعي، تحقيق (علي معوض وصاحبه)، دار الكتب العلميّة، 1414هـ، ج 5، ص 351.

(2) عبد الملك علي، مدى انتفاع المرتهن من المرهون، مج 1، ص 14.

(3) د. فيصل بن محمّد الوعلان، موسوعة الإجماع في الفقه الإسلامي، ط 2، 1435هـ، دار الهدى النبوي، مصر، ص: 165.

(4) الكنكوهي، رشيد أحمد (ت: 1323هـ/1905م)، الكوكب الدرّي على جامع الترمذي، تحقيق (محمّد زكريا)، د ط، 1395هـ، ج 2، ص 291.

(5) ابن حنبل، أبو عبد الله أحمد (ت 241هـ/856م)، مسند الإمام أحمد بن حنبل، د ط، مؤسسة قرطبة- القاهرة، رقم الحديث 14963، ج 3، ص 364.

(6) د. وهبة الزحيلي، قضايا الفقه والفكر المعاصر، ط 1، 1428هـ، دار الفكر- دمشق، ص 225.

(7) العيني، بدر الدين أبو محمّد محمود (ت 855هـ-1451م)، نخب الأفكار في تنقيح مبانّي الأخبار في شرح معاني الآثار، تحقيق (أبو تميم ياسر)، ط 1، 1429هـ، ج 11، ص 944.

(8) د. وهبة الزحيلي، نفس المرجع، ص 225.

وكذلك في بيع الوفاء وهو شرط البائع على المشتري ردّ المبيع متى ما ردّ دون تحديد الأجل، فهذا استثناء مجهول يؤدّي إلى الجهالة.

الدليل الثالث: أنّ اقتتان شرط ردّ المبيع عند إيفاء الدين مخالف لمقتضى البيع وحكمه، وأنّ شرط الفسخ هو ما جعل بيع الوفاء فاسداً، سواء أكان شرط الفسخ مقروناً بالإقالة أو جاء بعد العقد في مجلس العقد. وأنّه ذريعة للوصول للرّبا المحرّم.⁽¹⁾

فإنّ هذا الشرط مخالف لمقتضى العقد، فهو فاسد، إذ مقتضى العقد أن يتصرّف المشتري تصرّفاً تاماً.

نوقش هذا الدليل:

يترجّح أنّه إذا كان للبائع غرض صحيح فإنّ الشرط صحيح، وغاية ما فيه أنّ في بيع الوفاء مصلحة للمشتري ينتفع بالثمن ومصلحة للبائع ينتفع بالمبيع إلى غاية ردّ كلّ منهما ما اتّفقا عليه، فلا ينبغي إهدارهما،⁽²⁾ غير أنّ الغرض الصحيح هنا لا بدّ أن يكون لشخص معيّن لا في البيع مطلقاً.

ردّ عليهم:

في بيع الوفاء لو شرط البائع ردّ الثمن عند ردّه مبيعه، فإنّه شرط يفسد العقد ويبطل البيع، ولا عبرة بالمصلحة المتوهمة التي يحققها أحد الأطراف في مخالفة مقصود العقد أو مخالفة الشرع، وهذا ما حقّقه بيع الوفاء، فشرطه منافي لمقصود العقد.⁽³⁾

فالمشتري لا يملك السلعة، ولا يتصرّف فيها، وللبائع أن يفسخ البيع متى ما ردّ الثمن، وهذا ينافي مقصود العقد.

فالعقد مقصوده الملك وحرية التصرف، ويخالف الشرع في أنّ المعاملة تؤوّل إلى الربا في الانتفاع بالسلعة مقابل القرض، وفي الجهل في وقت ردّ المبيع، والجهالة نوع من الغرر نهي الشارع عنها.

الدليل الرابع: قياس بيع الوفاء على بيع المكره بجامع العلة

(1) الزيلعي، فخر الدين عثمان بن علي (ت 743هـ-1343م)، شرح كنز الدقائق بهامشه حاشية شهاب الدين الشبلي، ط 01، ج 5، ص 184.

(2) العنمين، محمّد بن صالح، الشرح المقنع على زاد المستقنع، ط 1، دار ابن الجوزي، 1425هـ، مج 8، ص 237.

(3) د. الحضيبي ياسر إبراهيم بن محمّد، الصور المعاصرة لبيع الوفاء - دراسة فقهية، 1434هـ، ص 16.

وهي عدم الرضا في كلّ منهما، فالبايع في بيع الوفاء لم يلجأ لهذا النوع من البيوع إلا لحاجته إلى المال (القرض) ولم يرد في حقيقة البيع بطيب نفس ورضا تام، فصار كالمكره.⁽¹⁾

ثالثاً: أدلة القائلين بأنه رهن.

الدليل الأول: أنّ العبرة في العقود للمقاصد والمعاني لا للألفاظ والمباني، لذا يجري حكم الرهن في البيع بالوفاء.

يفهم منه أنه عند حصول العقد لا ينظر للألفاظ التي يستعملها العاقدان حين العقد، إنما ينظر إلى مقاصدهم الحقيقيّة، لأنّ المعنى هو المقصود الحقيقي وليس اللفظ.

وكذلك في بيع الوفاء؛ فاستعمال كلمة البيع فيه التي تتضمن تملك المبيع للمشتري أثناء العقد لا يفيد التملك لأنّه لم يكن مقصوداً من الفريقين بل المقصود هو تأمين دين المشتري وإبقاء المبيع عند المشتري لحين وفاء الدين.

لهذا لم يخرج العقد عن كونه عقد رهن فيجري به حكم الرهن ولا يجري حكم البيع، لأنّه لو كان بيعاً حقيقياً لما جاز إعادة المبيع واسترداد الثمن.⁽²⁾

نوقش هذا الدليل:

بأنّ المشتري وإن قصد الإستيثاق لدينه بالرهن، فإنّه قد قصد أيضاً الانتفاع بعين المبيع، ولا وجه لترجيح أحد الأمرين على الآخر، خاصة وأنّ العقد قد وقع بلفظ البيع وحينئذٍ يبطل القول بأنّ الوفاء في حقيقته رهن.⁽³⁾ أوجب عنه: لو لم يكن رهناً لما ثبت له أحكام خاصّة بالرهن، منها:

- 1- عدم ملكيّة المشتري لعين المبيع.
- 2- عدم جواز تصرف كلّ من الطرفين في عين المبيع.
- 3- أنّ ضمان المبيع على المشتري كضمان المرهون على الدائن المرتهن.
- 4- أنّ للمشتري الحقّ في احتباس المبيع كحقّ المرتهن في حبس الرهن حتى استيفاء الثمن.
- 5- أنّ العقار المبيع لا يؤخذ من مشتريه بالشفعة.⁽⁴⁾

(1) نفس المرجع، ص 16.

(2) علي حيدر، درر الحكّام شرح مجلّة الأحكام، ط خ، 1423 هـ، دار الجيل-بيروت،-، مج 1، ص 21.

(3) د. الحضيبي ياسر إبراهيم بن محمّد، نفس المرجع، ص 17.

(4) مصطفى أحمد الزرقا، عقد البيع، د ط، دار القلم، دمشق، ص 161.

الدليل الثاني:

أنّ البائع إذا اشترط على المشتري ردّ المبيع له الثمن ومصروفات العقد، فإنّه يكون بمعنى الرهن، لأنّه هو الذي يؤخذ فقط عند قضاء الدين.⁽¹⁾

نوقش هذا الدليل:

إذا كان بيع الوفاء رهنا، فهو رهن مقابل ماذا؟ أي: هل هو رهن مقابل بيع أم رهن مقابل قرض؟

فإذا كان بيع الوفاء رهنا مقابل بيع كان لا بدّ من توفر عين مبيعة وثمن ووثيقة رهن بالثمن.

لكن في بيع الوفاء لا يوجد إلا عين مبيعة وثمن.

إذن، هو رهن مقابل قرض، وبالتالي هذا دليل قويّ يدعم أنّ بيع الوفاء قرض في أصله جرّ نفعاً.

لكنّه سُتر باسم بيع للهروب من الرّبا الصريح.⁽²⁾

الفرع الثالث: الرّأي الراجح:

يتّضح ممّا تقدّم أنّ فقهاء الحنفية قاموا بتخريج بيع الوفاء على أساس أنّه في جوهره بيع بشرط إعادة المبيع عند إعادة ثمنه، ولما تعمّم التعامل به وشاعت طريقته بسرعة في الأقطار ولاضطرار الناس إليه استقرّ رأي المتأخرين من الفقهاء على إقرار حكم نهائي له حسب غايته المقصودة مراعيًا ثلاثة مقاصد أساسية:

1- تملك المشتري منافع المبيع.

2- حقّ الفسخ والتراّد وهو الصورة الشرطيّة التي بني عليها أصل العقد.

3- ضمان المشتري للمبيع.

وقالوا أنّ بيع الوفاء ليس برهنٍ محض، وأنّ الثمن فيه ليس بدينٍ محضٍ في ذمّة البائع، وعلى هذا الأساس جعلوه عقدا مركّباً.⁽³⁾

فيتّضح ممّا سبق أنّ بيع الوفاء حكمه حكم الرهن، فشبهه بيع الوفاء بالرهن أقوى وأظهر من أيّ شبهة أخرى، استناداً إلى القاعدة القائلة: " العبرة في العقود للمقاصد والمعاني لا للألفاظ والمباني "، وأثبتوا له أحكام الرهن منها:

(1) ميكائيل رشيد، بيع الوفاء في الفقه الإسلامي والقانون المدني العراقي، مجلّة كلية الشريعة، العدد 3، ص 238.

(2) بارودي، محمد أمين، بيع الوفاء وتطبيقاته المعاصرة، ط 1، دار النوادر، لبنان، 1433هـ، ص 232، 233.

(3) مصطفى الزرقا، نفس المرجع السابق، ص 161.

- 1- أنّ المشتري لا يملك حقّ استهلاك المبيع، ولا نقل ملكيّته إلى أحد بعوض، ولا بغير عوض، ولا أن يرهنه، ولا أن ينشئ عليه حقاً عينياً لأحد، بل يجب حفظه وصيانته.
- 2- إنّ المشتري ملزم برّد المبيع بالوفاء إلى البائع متى رُدّ هذا إليه الثمن، وهذا معنى (الوفاء) في تسميته، كما أنّ للمشتري متى شاء أن يُطالب باسترداد الثمن وإعادة المبيع، كما يطالب كلّ دائن بدينه.
- 3- إنّ العقار وفاء لا يؤخذ بالشفعة، لأنّه عرضة للردّ إلى البائع.
- 4- إذا احتاج المبيع وفاء إلى التّفقة والترميم بنفقته على بائعه، لأنّه باق على ملكه.
- 5- إنّ المبيع في يد المشتري مضمون عليه ضمان الرهن.
- 6- إذا كانت قيمة المبيع وفاء مساوية للثمن المدفوع فيه سقطت بملاكه عهدة ردّ الثمن عن البائع ولا رجوع للمشتري عليه.⁽¹⁾

(1) بارودي، محمد أمين، بيع الوفاء وتطبيقاته المعاصرة، ط 1، 1433هـ، دار التّوادر الكويتية، لبنان، ص 235، 236.

الفصل الثاني: الصور المعاصرة لبيع الوفاء، وأثره في الاقتصاد الإسلامي المعاصر.

المبحث الأول: الصور المعاصرة لبيع الوفاء.

المبحث الثاني: الآثار الاقتصادية لبيع الوفاء.

تمهيد:

بعد التطرق لتعريف بيع الوفاء وأهم المعاملات المالية المشابهة له وذات الصلة به ومعرفة تكييفه الفقهي وحكمه على ضوء التكييف المختار، يجدر بنا توضيح أهم الصور المعاصرة له في عصرنا الحاضر، تحت مسميات أخرى واطلاقات جديدة لقب بها هذا البيع في ظل التقدم الهائل ومواكبة العصر، فانطوت دراستنا على تحديد بعض الصور المعاصرة لبيع الوفاء منها الشراء بالهامش، المشاركة المتناقصة، اتفاقية إعادة الشراء والتمويل العقاري، وتعريفها تحليلاً وتقويماً، بغية إبراز العلاقة بينها وبين بيع الوفاء على ضوء حكم الرهن، ثم نرصد أهم الآثار الاقتصادية لبيع الوفاء سواء أكانت آثاراً إيجابية يعمل بها أو آثاراً سلبية يقترح لها حلولاً مناسبة، ومعرفة مدى مساهمة بيع الوفاء في الاستثمار وتحريك دولا ب الاقتصاد وانتفاع الاقتصاد المعاصر منه نحو تقديم الأفضل لبناء مجتمع متقدم ومتطور تحت أحكام الشريعة المرنة، وخدمة مصالح البلاد والعباد وتسيير شؤونهم الدينية والدنيوية.

المبحث الأول: الصور المعاصرة لبيع الوفاء.

المطلب الأول: الشراء بالهامش (تحليل وتقويم).

الفرع الأول: تعريف الشراء بالهامش.

أولاً: تعريف الشراء بالهامش باعتبار الأفراد لغة.

الشراء بالهامش: مركب من كلمتين، يربط بينهما حرف الجر "باء"، سنتطرق إلى كل من "الشراء" و"الهامش" في اللغة.

1- تعريف الشراء لغة:

قال الجوهري: الشراء يمدُّ ويقصر، يقال منه شريت الشيء، أشتريه شراءً إذا بعته وإذا اشتريته أيضاً وهو من الأضداد.

قال تعالى: ﴿وَمِنَ النَّاسِ مَن يَشْرِي نَفْسَهُ ابْتِغَاءَ مَرْضَاتِ اللَّهِ وَاللَّهُ رَؤُوفٌ بِالْعِبَادِ﴾ [البقرة: 207]. أي يبيعهها. وقال أيضاً: ﴿وَشَرَوْهُ بِثَمَنٍ بَخْسٍ دَرَاهِمَ مَعْدُودَةٍ وَكَانُوا فِيهِ مِنَ الزَّاهِدِينَ﴾ [يوسف: 20]، أي باعوه.⁽¹⁾

2- تعريف الهامش لغة:

قال ابن فارس: من مادة "همش"، الهاء والميم والشين أصل يدل على سرعة عمل أو كلام، يقولون: الهمشُ: السريغُ العملُ بأصابعه، وامرأة همشَ الحديث، إذا تسرعت فيه، والهمشُ جلبٌ بسرعة، والهمشُ الصوت والجلبة.⁽²⁾

(1) الجوهري، إسماعيل بن حماد، (ت 393هـ/1003م)، الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية، تحقيق (أحمد عبد الغفور عطار)، ط4، دار العلم للملايين، 1990م، ص2391. أنظر: لسان العرب، ج14، ص427. أنظر: المصباح المنير في غريب الشرح الكبير، ص312.
(2) ابن فارس، أبي الحسين أحمد بن زكريا، (ت 395هـ/1005م)، معجم مقاييس اللغة، تحقيق (عبد السلام محمد هارون)، د ط، دار الفكر، ج06، ص66. أنظر: القاموس المحيط، ص1708.

التَهْمُشُ: التَأْكُلُ والتَحْكُكُ، والهِمَّشُ: الجَمْعُ.⁽¹⁾

ثانيا: تعريف الشراء بالهامش باعتبار الأفراد اصطلاحا.

1- تعريف الشراء اصطلاحا:

فلم نجد تعريفا يخصصه، سوى أنهم يذكرون بأنه يأتي بمعنى البيع.

قال القنوي الرُّومي: "هو مبادلة المال المتقوم تَمْلِيكًا وَتَمْلُكًا (سبق تعريف البيع اصطلاحا عند الجرجاني بنفس التعريف)".

قال الراغب: الشراء والبيع متلازمان، فالمشتري دافع الثمن وآخذ المثلن، والبائع دافع المثلن وآخذ المثلن.⁽²⁾

2- تعريف الهامش اصطلاحا:

قال البرواري: "هي نقودٌ يقدّمها عميل كدفعة جزئية من ثمن شراء ورقة مالية بموجب عقد آجل".⁽³⁾

ثالثا: تعريف الشراء بالهامش باعتباره مركبا.

بعد التطرق لتعريف كل من الشراء والهامش باعتبار الأفراد، وبيان معنهما اللغوي والاصطلاحي، نشعر في بيان معنى الشراء بالهامش باعتباره مركبا، فلقد عرف في عدة تعريفات نذكر منها:

(1) الحسن الصغاني، الحسن بن محمد، (ت 650هـ/1253م)، التكملة والذيل والصلة لكتاب اللغة وصحاح العربية، تحقيق (محمد أبو الفضل إبراهيم)، د ط، دار الكتب، 1973م، ج 03، ص 527.

(2) القنوي الرومي، قاسم بن عبد الله بن أمير علي، (ت 978هـ/1571م)، أنيس الفقهاء في تعريفات الألفاظ المتداولة بين الفقهاء، تحقيق (يحيى حسن مراد)، ط 01، دار الكتب العلمية، 2004م، ص 72.

(3) البرواري، شعبان محمد إسلام، بورصة الأوراق المالية من منظور إسلامي دراسة تحليلية نقدية، ط 01، دار الفكر - دمشق - 2002م، ص 186. أنظر: المتاجرة بالهامش للسعيد، ص 10.

1- هو أن يقوم المستثمر بدفع جزء من ثمن الأسهم، التي يريد شراءها من أمواله الخاصة، ودفع الجزء الباقي من أموال مُقترضة.⁽¹⁾

2- هو تمويل ومتاجرة في السوق المالية، موقوفان على نسبة محددة من المال، يقدمها العميل للبنك أو السمسار على وجه التوثيق.⁽²⁾

ملاحظة: وهذا أفضل تعريف للشراء بالهامش.

شرح التعريف الثاني:

- تمويل: وهو القرض الذي يقدمه البنك، أو السمسار للعميل، وقد يكون التمويل بطريق المراجعة للآمر بالشراء، كما عليه بعض الفروع الإسلامية للبنوك التقليدية.
- متاجرة: وهي البيع والشراء في السوق المالية، وكلها أسماء تطلق على المعاملة.
- السوق المالية: يقدمها العميل للبنك أو السمسار على وجه التوثيق: وهذا ما يسمّى بالهامش، فقد يكون نقداً أو سهماً ونحوها.

وتوقف كل من التمويل والمتاجرة على الهامش: أن التمويل يتوقف ابتداءً على الهامش، إذ يكون منسوباً إليه بنسبة معينة، كما أن المتاجرة تكون موقوفة على الهامش انتهاءً، فعند نزول نسبة إلى حد معين، تتوقف المتاجرة ويبيع السمسار ما للعميل.

وبه يظهر ارتباط كل من التمويل والمتاجرة لهذا الهامش، مناسبة الاشتقاق.⁽³⁾

والملاحظ من خلال البحث والنظر في عملية الشراء بالهامش، أن هذه الأخيرة وجدت لها عدة أسماء مختلفة، لكن معناها واحد، ومن أهم هذه الأسماء: التعامل بالهامش،⁽⁴⁾ التجارة بالهامش،⁽⁵⁾

(1) مبارك سليمان بن آل سلمان، أحكام التعامل في الأسواق المالية، ط01، دار كنوز إشبيلية، 2005م، ج01، ص687. أنظر: بورصة الأوراق المالية، ص187.

(2) السعيد عبد الله بن محمد بن حسن، المتاجرة بالهامش دراسة تصويرية فقهية، الدورة الثامنة عشر مجمع الفقه الإسلامي، ص10.

(3) السعيد، نفس المرجع، ص11.

(4) البروري، شعبان محمد إسلام، بورصة الأوراق المالية من منظور إسلامي دراسة تحليلية نقدية، ط01، دار الفكر - دمشق - 2002م، ص186.

(5) الشريف حمزة بن حسين الفعر، الأحكام الشرعية لتجارة الهامش، ص07.

الشراء بالحد،⁽¹⁾ الشراء على المكشوف،⁽²⁾

والتحويل النقدي الجزئي أو البيع بالهامش.⁽³⁾

الفرع الثاني: صور الشراء بالهامش وخطواته، ومدى تطابقه وشروط بيع الوفاء.

أولاً: صور الشراء بالهامش.

لعملية الشراء بالهامش صور متعددة منها:

- الصورة الأولى: القرض بشرط الاقتراض.

في هذه الصورة يدفع العميل جزءاً من قيمة الصفقة، ويقترض الباقي من السمسار، ويشترط السمسار أن تسجل الأوراق المالية مثلاً محل الصفقة باسمه، فالعميل اقتترض من السمسار جزءاً من قيمة الصفقة، والسمسار اقتترض جميع الأوراق المالية محل الصفقة من العميل.

- الصورة الثانية: القرض بشرط الرهن.

وهذه الصورة تشبه الصورة الأولى، لكن بدلاً من أن تسجل الأوراق المالية محل الصفقة باسم السمسار، يشترط السمسار الممول أن ترهن عنده الأوراق المالية محل الصفقة، وذلك لضمان حقه، بالإضافة إلى انتفاعه بما تدره هذه الأوراق المالية من أرباح.

- الصورة الثالثة: البيع بشرط الرهن.

في هذه الصورة يقوم العميل بشراء الأوراق المالية محل الصفقة، ويدفع جزءاً من قيمة الصفقة نقداً، والباقي يكون مؤجلاً، ومن ثم يقوم السمسار برهن جميع الأوراق المالية محل الصفقة، إلى أن يسدد العميل المبلغ المتبقي من قيمة الصفقة.

(1) رضوان سمير عبد الحميد، أسواق الأوراق المالية، ص 328.

(2) أبو النصر عصام، أسواق الأوراق المالية، ص 99.

(3) د سعيد بوهراوة، التلاعب بالأسواق المالية عرض تحليلي نقدي، ص 23. أنظر: الأسهم والمعاملات المالية المعاصرة، ج 03، ص 09.

وهذه الصورة هي الغالبة في التعامل في الأسواق المالية، إذا كانت الأوراق المالية مملوكة للسمسار الممول وقت العقد.

- الصورة الرابعة: البيع بشرط الاقتراض.

في هذه الصورة يشتري العميل من السمسار الأوراق المالية محل الصفقة، ويدفع جزءاً من قيمتها، والباقي يكون مؤجلاً، ثم يشترط السمسار اقتراض جميع الأوراق المالية محل الصفقة من العميل.

فالسمسار حينئذ باع على العميل الأوراق المالية محل الصفقة، ثم اقترضها منه.⁽¹⁾

ثانياً: خطوات عملية الشراء بالهامش.

يمكن أن تمر عملية الشراء بالهامش بعدة خطوات نذكر منها:

- يقوم العميل بفتح حساب بالهامش لدى السمسار، يسمى حساب الهامش، ثم يعين العميل كمية الأسهم مثلاً، التي يريد شراءها ونوعها، ومن ثم يقترض السمسار المبلغ المتبقي من أحد البنوك، بسعر الفائدة السائد، وهذا الاقتراض يلجأ إليه السمسار عندما لا تكون الأسهم المطلوبة موجودة عنده، فأما إذا كانت موجودة فإنه لا يقترض، ومن ثم يقوم السمسار بإقراض العميل المبلغ المتبقي لإتمام صفقته، بسعر فائدة يزيد عن سعر الفائدة الذي دفعه السمسار للبنك.

- يقوم السمسار بعد ذلك بشراء الأسهم المطلوبة، وتسجل باسم السمسار وتكون مرهونة لديه، حتى يقوم العميل بسداد قيمة الصفقة كاملة، وحيث أن أسعار الأسهم المرهونة عرضة للتقلب، فإن الهامش الفعلي سيتغير من يوم لآخر، تبعاً للتغير الحاصل في القيمة السوقية لتلك الأسهم، ولذلك فإن بيوت السمسرة تقوم في نهاية كل يوم بحساب نسبة الهامش الفعلي، على أساس سعر الإقفال، لمقارنته بالهامش المطلوب.⁽²⁾

(1) د. الخضير، ياسر بن إبراهيم بن محمد، الصور المعاصرة لبيع الوفاء دراسة فقهية، ص 22، 23.

(2) د. المباركي، د أحمد بن عبد الله بن حسن، المتاجرة بالهامش وأحكامها في الفقه الإسلامي، ص 116، 117.

ثالثاً: تطابق معاملة الشراء بالهامش وشروط بيع الوفاء (تقويم).

يلاحظ من خلال هذه المعاملة ما يلي:

- أن السمسار سواء كان بنكا أو غيره، لا يسلم العميل نقودا فعلية، وإنما يقيد في رصيده مبلغا من المال على سبيل الالتزام، بل إن السمسار لا يملك هذا المبلغ حقيقة، وإنما هو مجرد نقود قيديّة، لأن من خصائص البنوك القدرة على توليد النقود، أي تقديم التسهيلات والالتزامات، وإن لم يكن عندها من النقود ما يكفي تلك الالتزامات.
- العملة المشتراة تكون مرهونة لدى السمسار، لضمان سداد قيمة القرض وتكون مسجلة باسمه وليس باسم العميل، ولكن يحق للعميل التصرف بها بالبيع والشراء في العملات فقط، ولا يتمكن من سحب تلك النقود إلا بعد تصفية جميع الالتزامات التي عليه اتجاه السمسار.⁽¹⁾
- يمثل الهامش الذي قدمه العميل الذي أعطاه السمسار للعميل، ويكيف شرعا على أنه رهن إضافي ليضم السمسار سلامة رأس ماله، وعدم تعرضه للخسارة، وما كان من نقص فإنه يكون في الهامش الذي وضعه العميل لدى السمسار، وبهذا يتبين أن السمسار قد ضمن خسارة، لأنه متى شعر أن العملة قد تنخفض بما يهدد سلامة رأس ماله في القرض، فإنه يبيع تلك العملة ويسترد رأس ماله.⁽²⁾
- إن هذه العملية أي الشراء بالهامش وإن كان السمسار هو ذاته الطرف الممول وليس وسيطا، فلها أوجه تشابه مع بيع الوفاء، حيث أن فيها التزام العميل برد ما أخذه كتمويل، واسترداده لما دفعه من هامش، واستيفاء السمسار ما دفعه للعميل، وضمانه لرأس ماله دون أي مخاطر لخسارة، فلا ينقص مما دفعه أي شيء، كما أنه يتفق مع بيع الوفاء بأن كليهما صفقة تتم بين عاقلين، يكون البيع فيهما صوريا، حقيقته أنه رهن.

حيث أن العملة التي يشتريها العميل تكون مرهونة لدى السمسار، لضمان سداد قيمة القرض، بمعنى أن العميل يبيع ويشتري بتلك العملة، لكن هذه العملة مرهونة لدى السمسار، فإذا نقصت قيمة هذه العملة التي اشتراها عن مقدار التمويل أو القرض الذي أعطاه السمسار للعميل، فإن السمسار يشعر العميل أو يطلب منه أن يبيع تلك العملة، يعني أن السمسار لا يمكن أن يخسر، فقد ضمن أن يسترد القرض الذي

(1) محمد بن فنحور العبدلي، نظرة شرعية في الأسهم السعودية، ص 24.

(2) نفس المرجع، ص 24.

أعطاه للعميل، فإذا كان يتأكل أو أنه يزول مباشرة، يبيع ويصفي بنفسه لأن هذا المبلغ مرهون لصالح السمسار، والعميل يبيع ويشترى لكنه يبقى مرهونا لصالح السمسار.

لكن يختلف عن بيع الوفاء بأن هذه المعاملة لا يتم تسليم القرض للعميل، وإن كان يطلق يده للتصرف فيه، لكنه مقيد فقط بالتصرف فقط في شراء العملات، كما أن يد السمسار يبقى لها التصرف على ذلك المال، لكن يمكن تجاوز الفرق الثاني، بأن تصرف السمسار ليس مطلقا، إنما مقيد، كما رأينا بحال الاقتراب من تجاوز عتبة الهامش، فقط ليضمن رأس ماله، كما أن السمسار سواء كان بنكا أن غيره لا يسلم العميل نقودا فعلية، ولا يعطيه مبالغ حقيقية، إنما يقيد في رصيده مبلغا من المالي على سبيل الإلزام، كأنه يتعهد أمام الآخرين بأنه يستطيع أن يضارب بهذا المبلغ بل نقول أن السمسار لا يملك هذا المبلغ حقيقة،⁽¹⁾

وإنما هو مجرد إلزام ومجرد نقود قيادية، يلتزم للعميل بمبلغ، وإن لم يكن هذا المبلغ موجود عنده بالفعل، وهذا الاختلاف أيضا يمكن تكييفه من خلال قياس القيد على الشيكات والسندات والكمبيالات، فقد صارت معتبرة في العرف الاقتصادي بمثابة النقود العينية بتوفر القدرة على الالتزام، وانتفاء أي مانع من ذلك.

وبالتالي يمكن اعتبار عملية الشراء بالهامش إحدى تطبيقات بيع الوفاء في صورة معاصرة تتلاءم مع الظروف الاقتصادية الراهنة وطبيعتها الحديثة، لذا يمكن تعدية التكييف والحكم المعطيان لبيع الوفاء على هذه المعاملة فتكون عملية الشراء بالهامش عبارة عن رهن... والله أعلم.⁽²⁾

المطلب الثاني: المشاركة المتناقضة.

تعتبر المشاركة المتناقضة من الأساليب الجديدة التي استحدثتها البنوك الإسلامية، و تعد من الأدوات والصيغ الاستثمارية والتمويلية، والتي يجري التعامل بها على مستوى الشركات والمؤسسات المالية، وقد ظهرت هذه الصيغة وانتشرت خاصة في البنوك الإسلامية كأداة تمويلية واستثمارية تنافس المراجعة، والإجارة المنتهية بالتملك، ونحوها من الأدوات. وهذه المعاملة لها صور متعددة.

(1) د. الشيبلي، يوسف بن عبد الله، الأسهم والمعاملات المالية المعاصرة، ج3، ص11.

(2) نفس المرجع، ص10.

الفرع الأول: تعريف المشاركة المتناقصة.

أولاً: تعريف المشاركة المتناقصة باعتبار الأفراد لغة.

1- تعريف المشاركة لغة:

قال ابن فارس: "المشاركة من الشَّرِكَة، الشَّيْن والرَّاء والكاف أصلان، أحدهما يدل على مقارنة وخلاف وانفراد، والآخر يدل على امتداد واستقامة.

فالأول الشَّرِكَة: وهو أن يكون الشيء بين اثنين لا ينفرد به أحدهما، يقال شاركت فلانا في الشيء، إذا صرت شريكه، وأشركت فلانا إذا جعلته شريكاً لك.

قال تعالى: ﴿وَأَشْرِكُهُ فِي أَمْرِي﴾ [طه: 32].

فأما الأصل الآخر: فالشرك لقم الطريق، وهو شراكة أيضاً وشرك النمل متشبهه بهذا، ومنه شرك الصائد سمي بهذا الامتداد.⁽¹⁾

والملاحظ من خلال هذا التعريف اللغوي أن معناها يدور حول أمرين، ولكن معناها الأقرب للتعريف الاصطلاحي هو معناها الأول.

2- تعريف المتناقصة لغة:

قال ابن فارس: المناقصة من النقص والنون والقاف والصاد كلمة واحدة هي النقص، خلاف الزيادة ونقص الشيء، ونقصته أنا، وهو منقوص، والنَّقِيسَة العيب، يقال ما به نقيصة، أي شيء ينقص.⁽²⁾

ثانياً: تعريف المشاركة المتناقصة باعتبار الأفراد اصطلاحاً.

1- تعريف المشاركة اصطلاحاً:

(1) ابن فارس، أبي الحسين أحمد بن زكريا، (ت 395هـ/1005م)، معجم مقاييس اللغة، تحقيق (عبد السلام محمد هارون)، د ط، دار الفكر - بيروت، لبنان - ج 03، ص 265. أنظر: القاموس المحيط، ص 944، أنظر: المصباح المنير، ص 311.

(2) نفس المرجع، ص 470. أنظر: المصباح المنير، ص 621. أنظر: القاموس المحيط، ص 633. أنظر: معجم اللغة العربية المعاصرة، ج 03، ص 2269.

قال الكفوي: هي عبارة عن اختلاط النصيبين فصاعداً، بحيث لا يُعرف أحد النصيبين من الآخر.⁽¹⁾

2- تعريف المتناقصة اصطلاحاً:

لم يتم العثور على أي تعريف اصطلاحى للمتناقصة، فاكثفينا بتعريفها اللغوي فقط.

ثالثاً: تعريف المشاركة المتناقصة باعتبار التركيب.

عرفها مجمع الفقه الإسلامي بقوله: "معاملة جديدة تتضمن شركة بين طرفين في مشروع ذي دخل، يتعهد فيها أحدهما بشراء حصة الطرف الآخر تدريجياً سواء كان الشراء من حصة الطرف المشتري في الدخل أم من موارد أخرى".⁽²⁾

وهي شركة بين طرفين في مشروع ذي دخل يتعهد فيها أحدهما بشراء حصة الطرف الآخر تدريجياً سواء كان ثمن الشراء من حصة الطرف المشتري في الدخل أم غيره.

وصورتها بأن يتقدم شخص يملك مليوناً إلى البنك الإسلامي يطلب قرضاً مقداره مليوناً لإنشاء مصنع للمصاييح الكهربائية، فيقول له البنك الإسلامي بعد دراسة جدوى المشروع، البنك يعطيك مليوناً ويكون شريكاً بالثلث بالربح والخسارة، وكلما رددت للبنك قسطاً مما أخذته منه تقل نسبته من الشركة بمقدار القسط المدفوع، وحين تدفع له كل ماله في الشركة يخرج من الشركة وتصبح الشركة كلها لك.⁽³⁾

و أساس قيامها هو العقد يسهم فيه كل منهما بحصة في رأس مال الشركة، سواء أكان إسهامه نقداً أم عيناً بعد تقويمها. وتقوم المشاركة على وعد من الشريك، وغالباً ما يكون بنكاً ببيع حصته لشريكه مقابل سداد ثمنها دورياً من العائد الذي يؤول إليه، أو من أية موارد أخرى وذلك خلال فترة مناسبة يتفق عليها، وهذا الوعد له صفة الإلزام، إذ تختص الشركة بوجود وعد ملزم من أحد الطرفين بأن يمتلك حصة الطرف الآخر وتعتبر جميع الوعود التي اشتمل عليها العقد وعوداً ملزمة للطرفين؛ لأن الشروط المبرمة في العقد لا تحتمل احتمال التحقيق،

(1) الكفوي، أبي البقاء أيوب بن موسى الحسيني القريني، (ت 1094هـ / 1683م)، الكليات معجم في المصطلحات والفروق اللغوية، تحقيق (عدنان درويش)، ط2، مؤسسة الرسالة - بيروت - 1998م، ص537. أنظر: أنيس الفقهاء، ص193.

(2) ديبان، أبو عمر بن محمد، المعاملات المالية أصالة ومعاصرة، ط2، مكتبة الملك - الرياض - 1432هـ، ج15، ص141. أنظر: الفقه الميسر، ج10، ص73.

(3) د. باسم أحمد عامر، وسائل التفعيل المشاركة في المصارف الإسلامية، ص07.

فالطرفان قد دخلا هذه المعاملة، وهما لا يريدان في واقع الأمر مشاركة بعضهما البعض، فغرض العميل البحث عن تمويل لمشروعه، وغرض البنك البحث عن عائد مربح نتيجة لهذا التمويل، والغرض من عقد الشركة منذ بداية تكوينها تمكين العميل من تملك المشروع.⁽¹⁾

فهي تختلف عن المشاركة الدائمة في عنصر واحد وهو الاستمرارية، إذ لا تتصف المشاركة المتناقصة بالاستمرار ويتمتع كل من البنك الإسلامي وعميله في الشركة المتناقصة بكامل حقوق الشريك العادي وعليهما التزاماته. غير أن البنك لا يقصد من التعاقد البقاء والاستمرار في المشاركة إلى حين انتهاء الشركة، بل إنه يعطي الحق للشريك ليحل محله في ملكية المشروع، ويوافق على التنازل عن حصته في المشاركة دفعة واحدة أو على دفعات حسبما تقتضي الشروط المتفق عليها، وبمعنى آخر كلما قام العميل بشراء جزء من تمويل البنك كلما تناقصت نسبة البنك في المشاركة، وهكذا تدريجياً حتى يصبح تمويل البنك ومساهمته صفراً، وامتلاك العميل لكل الموجودات الخاصة بالمشروع بنسبة مائة بالمائة في نهاية فترة المشاركة المنصوص عليها بالعقد.⁽²⁾

الفرع الثاني: صور المشاركة المتناقصة ومدى تطابقها وشروط بيع الوفاء.

أولاً: صور المشاركة المتناقصة.

هناك صور متعددة للمشاركة المتناقصة في الواقع العملي، وفيما يأتي أبرز هذه الصورة:

الصورة الأولى: وذلك بأن تتفق المؤسسة المالية مع العميل على تحديد حصة كل منهما في رأس مال المشاركة وشروطها، ويكون بيع حصص المؤسسة المالية إلى العميل بعد إتمام المشاركة بعقد مستقل، بحيث يكون له الحق في بيعها للمؤسسة المالية أو لغيرها، وكذلك بالنسبة للمؤسسة المالية بأن تكون لها حرية بيع حصصها للعميل الشريك أو لغيره.

الصورة الثانية: المشاركة المتناقصة بتمويل مشروع قائم، وذلك بان يقدم العميل للمؤسسة المالية أعيانا يعجز عن تشغيلها، كمن يملك مصنعا لا يستطيع شراء معداته، فتدخل المؤسسة شريكة معه بقيمة المعدات

(1) ديبان، نفس المرجع، ص142.

(2) المؤلف غير معروف، كيف استغنت المصارف الإسلامية عن الربا، الشاملة الذهبية، ص04.

فتأخذ حصتها من الربح، وحصّة لتسديد مساهمتها في رأس المال، ويتفقان على أن يتبع المؤسسة حصتها دفعة واحدة أو على دفعات، فتتناقص ملكيتها لصالح العميل الشريك حتى يتم له الملك بسداد كامل الحصّة.⁽¹⁾

الصورة الثالثة: المشاركة المتناقصة باقتناء الأسهم، وذلك بأن يحدد نصيب كل من المؤسسة المالية وشريكها في الشركة في صورة أسهم تمثل مجموع قيمة الشيء موضوع المشاركة (عقار مثلاً) يحصل كل من الشريكين على نصيبه من الإيراد المتحقق من العقار، وللشريك إذا شاء أن يقتني من هذه الأسهم المملوكة للمؤسسة عدداً معيناً كل سنة بحيث تكون الأسهم الموجودة في حيازة المؤسسة متناقصة إلى أن يتم تملك شريك المؤسسة الأسهم بكاملها، فتصبح له الملكية المنفردة للعقار دون شريك آخر.

الصورة الرابعة: المشاركة المتناقصة المنتهية بالتملك مع الإجارة، وذلك بأن يتم التعاقد بين المؤسسة المالية والشريك على إقامة مشروع، مع وعد من الشريك باستئجار العين لمدة محددة، وبأجرة المثل، فيكون شريكاً مستأجراً، وتوزع الأرباح حينئذ وفق طريقة المشاركة المتناقصة حسب اتفاقهما، ومن حالات هذه الصورة: أن يقول: (المؤسسة المالية المالكة لكامل العين) بعتك ثلث نصيب في هذه العين بثمن هو كذا معلوم ومحدد، وأجرتك ثلثه بأجرة هي في 30/12/1424هـ، وبعتك في نهاية هذه المدة المذكورة ثلثه بثمن هو كذا، وأجرتك الثلث الباقي بأجرة هي كذا لمدة سنة تنتهي في 30/12/1425هـ، وبعتك بنهاية هذه المدة المذكورة الثلث الباقي والأخير من نصيب في هذه العين بثمن هو كذا، وعند انتهاء هذه المدة وتتمام هذه العقود تكون العين كلها ملكاً للشريك (المستأجر) ذات ومنفعة.

الصورة الخامسة: "المشاركة المتناقصة" بالتمويل المشترك، وذلك بأن تتفق المؤسسة المالية مع عميلها على المشاركة في التمويل الكلي أو الجزئي لمشروع ذي دخل متوقع، وذلك على أساس اتفاق المؤسسة مع الشريك لحصول المؤسسة على حصة نسبية من صافي في الاحتفاظ بالجزء المتبقي من الإيراد، أو أي قدر منه يتفق عليه ليكون ذلك الجزء مخصصاً لتسديد أصل ما قدمته المؤسسة من تمويل.

الصورة السادسة: المشاركة المتناقصة بطريقة المضاربة، وذلك بأن تدفع المؤسسة المالية كامل رأس المال لمشروع معين، ويقدم الشريك العميل، والربح بينهما، مع وعد من المؤسسة بتمليك المشروع بطريقة المشاركة

(1) العمراني، عبد الله بن محمد بن عبد الله، العقود المالية المركبة، ج 01، 1425هـ، ص 253.

المتناقصة الخطوات الإجرائية لعقد المشاركة المتناقصة: هناك تطبيقات متعددة لعقد المشاركة المتناقصة في الواقع العملي، وتمر خطواتها الإجرائية بعدة مراحل وفيما يأتي من النماذج التي اقترحت لهذا العقد.⁽¹⁾

أ- الاشتراك في شراء مشروع أو عقار ذي ربح أو غير ذلك.

ب- يتواعد الطرفان.

على ما يأتي:

- الاشتراك في تأجير ما اشترى لطرف ثالث، بحيث يستحق كل واحد منهما ما في الملك من أو على تأجير الطرف (الممول) حصته للعميل (الشريك).

- أن يقوم العميل (الشريك) بشراء حصة شريكه (الممول) تدريجياً وفق جدول زمني يتفقان عليه، وكلما زادت حصة في المشروع أو العقار نقصت حصة الممول بقدر تلك الزيادة، في بدل الإجارة، إلى أن يتم تخارج الممول وحلول العميل محله بالكامل في حصته من ذلك الملك المشترك.

ج- يؤجر الطرفان الملك المشترك إلى طرف ثالث بعقد إجارة مستقل، ويقتسمان الأجرة بحسب حصة كل منهما في الملك، أو يؤجر الطرف (الممول) حصة للعميل ببدل معلوم في عقد إجارة منفرد.

د - تبرم بين الشريك (الممول) والشريك (العميل) عقود متتالية لحصص الممول، وفقاً للآجال المتواعدة عليها مسبقاً، حتى يتم على العميل بموجب تلك العقود المتعددة المتعاقبة، المنفصلة عن بعضها في الإنشاء والتنفيذ والآجال.⁽²⁾

(1) العمراني، عبد الله بن محمد بن عبد الله، العقود المالية المركبة، ص254.

(2) العمراني، العقود المالية المركبة، ص254.

تحليل هذا العقد.

بالتأمل في تعريفات المشاركة المتناقضة وصورها، فإنه يتبين ما يأتي: أن المشاركة المتناقضة عقد مركب من عدة عقود مرتبطة بعضها ببعض في أكثر الصور، وهذه العقود هي عقد الشركة والبيع، أو عقد الشركة والبيع والإجارة، سواء كانت الشركة شركة ملك، أو شركة عنان، أو شركة مضاربة.⁽¹⁾

وذلك أنه يتصور الحالات الآتية:

- 1 - إذا كان الاشتراك في عين (كأرض مثلاً)، ثم تقوم المؤسسة ببيعها تدريجياً للعميل، فهي شركة ملك وبيع، كما في الصورة الأولى، والثالثة.
- 2 - إذا كان رأس المال مشتركاً بينهما، والعمل من العميل فقط، فهي مضاربة مع بيع، كما في الصورة الثانية.
- 3 - إذا كان رأس المال كله من المصرف، والعمل على العميل، فهي مضاربة، كما في الصورة السادسة.
- 4 - إذا كان رأس المال مشتركاً بينهما، وعلى كل منهما عمل يؤديه فهي شركة عنان، فتكون شركة عنان وبيع، كما في إحدى حالات الصورة الخامسة.
- 5 - إذا كانت الشركة بإحدى وسائل الإنتاج، كوسائل النقل، ويشتركان في نمائها، فلها شبه بالمساقاة والمزارعة. وعلى ذلك فالمشاركة المتناقضة عقد مركب من عقدين أو أكثر.

لقد اتضح لنا مما سبق أن المشاركة المتناقضة هي اتفاقية تتركب من عقدين رئيسين:

أولهما: إحداث شركة الملك بين الطرفين بشراء المشروع أو العقار - محلها - بمالهما.

والآخر: بيع الممول حصته في المال المشترك تدريجياً إلى شريكه حتى يخلص للعميل (الشريك) ملكية جميعه، وأنه قد يتخلل هذين العقدين إجارة الممول حصته في الملك المشترك للعميل. أو إجارة الملك المشترك بكامله لشخص ثالث.

(1) العمراني، نفس المرجع، ص 258.

وجاء في العقود المستحقة: عقد المشاركة المتناقصة عقد مركب من شركة وبيع، وقلنا: إنه مركب لعدم إمكانية فصل العقدين واستقلالهما عن بعضهما البعض، إذ لا تتحقق المصلحة المستهدفة من التعاقد بين الطرفين أي بدون التركيب.⁽¹⁾

وجاء في المشاركة المتناقصة طبيعتها وضوابطها الخاصة وواضح أن طبيعة هذا العقد تقوم على تداخل بين مجموعة عقود تأخذ بعضها برقاب بعض، فهناك عقد شركة يقوم بين الشريك وطالب التمويل في مشروع معين، وهناك وعد من البنك يلتزم فيه ببيع أجزاء من حصته بشكل تدريجي بقدر المال الذي دفعه لإقامة المشروع، على أساس نسبة من الدخل الذي يتحقق للمشروع.

والمشاركة المتناقصة عقد مركب من عقدين أو أكثر، هي الشركة، والبيع، أو الشركة والبيع والإجارة أو غيرها.

ويظهر من عرض صور المشاركة المتناقصة أنها تشمل نوعي العقود المالية المركبة الرئيسة، وهما:

اشتراط عقد في عقد، والجمع بين عقدين في عقد، فالصورة الأولى والثالثة يظهر منها أن العقدين وهما عقدا الشركة والبيع - منفصلان لا علاقة لهما ولا ارتباط بالآخر، وعلى ذلك فليست من قبيل اشتراط عقد في عقد، وإنما من قبيل اجتماع عقدين في عقد.

وأما باقي الصور فيظهر منها الارتباط بين العقود، وسواء كان ذلك على سبيل الشرط أو على سبيل الوعد الملزم في الغالب، أو قيام العرف بذلك.⁽²⁾

(1) العمراني، العقود المالية المركبة، ص 258.

(2) نفس المرجع، ص 258.

ثانيا: مدى تطابق المشاركة المتناقصة وشروط بيع الوفاء.

يرى البعض أن المشاركة المتناقصة هي صورة من بيع الوفاء، فيرى الشيخ علي السالوس أن بيع الوفاء محقق في المشاركة المتناقصة، ويبين ذلك بأن البنك إذا كان سوف يبيع بالقيمة الاسمية أي بالمبلغ الذي دفعه البنك، فهذا يعني استرداد المبيع بالمبلغ الذي دفع، وهذا في حقيقته يع الوفاء.

ويقول الشيخ محمد المختار السلامي: "المشاركة المتناقصة أردت أن أقارنها بعقود أخرى معروفة في الفقه الإسلامي، فوجدت أقرب العقود إليها هو بيع الوفاء، فإن بيع الوفاء أن يبيع على اشتراط أن يعود الملك إلى صاحبه".⁽¹⁾

ويرى آخرون أن هناك فرقا كبيرا بين المشاركة المتناقصة وبيع الوفاء، فالشريك في المشاركة المتناقصة يشارك في الغنم والغرم، بخلاف بيع الوفاء، هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإن بيع الوفاء يتم من خلال مبيع معين، تنتقل ملكيته كاملة لأحد المتعاقدين، ثم تعود ملكيته إلى البائع السابق بخلاف المشاركة المتناقصة، فإنها مشاركة يملك الطرفان فيها محل المشاركة، وليست موجودات مشاركة تبدأ بملكية واحد ثم تنتقل إلى آخر، ثم تعود إلى السابق كما هو الحال في بيع الوفاء.⁽²⁾

والحق أنه لا يخلو من مواطأة بيع الوفاء إن لم يقيد بتلك الشروط التي ذكرت، وذلك أنه إذا تعرى من منع تحديد القيمة الاسمية التي يتم ردها، يصبح مثل بيع الوفاء، يضمن فيه البائع رأس ماله، وبالتالي لا يتحمل المخاطر، وإذا تعرى من منع الاشتراط بشراء الحصة فإنه يواطئ بيع الوفاء في الإلزام، وبكونه رهن مع شرط، وفي حالة وقوع تلف أو خسارة في محل الشركة المتناقصة قبل انتهائها، فإن الخسارة يجب أن تكون على الطرفين، بحسب حصة كل واحد منهما، فيتحمل كل من الشريكين الخسارة بقدر حصته في الشركة، ويتم توزيع الأرباح بينهما بنسب شائعة وفقا لاتفاقهما.⁽³⁾

(1) دبيان، محمد أبو عمر دبيان، المعاملات المالية أصالة ومعاصرة، ج15، ص164.

(2) دبيان، نفس المرجع، ج05، ص159.

(3) دبيان، نفس المرجع، ج15، ص143. أنظر: الفقه الميسر، ج10، ص73.

المطلب الثالث: اتفاقية إعادة الشراء (تحليل وتقويم).

تعتبر اتفاقية إعادة الشراء أداة مالية إسلامية، أنشئت لغرض تعزيز السيولة في سوق المال الإسلامي من جهة، وتوفير سبل إضافية للفاعلين في سوق المال الإسلامي، للحصول على متطلبات التمويل الخاصة بهم، ويعرف هذا النوع من البيوع ببيع الوفاء.⁽¹⁾

الفرع الأول: تعريف اتفاقية إعادة الشراء.

أولاً: تعريف اتفاقية إعادة الشراء لغة واصطلاحاً باعتبار الأفراد.

1- تعريف اتفاقية إعادة الشراء لغة:

أ- تعريف الاتفاقية لغة:

قال ابن فارس: أصلها وَفَّقِي، الواو والفاء والقاف، كلمات تدل على ملائمة الشئيين، منه الوَفَّقُ: الموافقة، واتفق الشئان تقارباً وتلاءماً، ووافقت فلانا صادقته، كأنهما اجتمعا متوافقين.⁽²⁾

ب- تعريف الإعادة لغة:

قال ابن فارس: من عَوَّدَ، العين والواو والذال أصلان صحيحان، يدل أحدهما على تشنية في الأمر، والآخر جنس من الخشب، والعود هو تشنية الأمر عَوَّدًا بعد بَدءٍ، نقول: بدأ ثم عاد، والعودة: المرة الواحدة، والعائدة: هو المعروف والصلة، والعود الطريق القديم.⁽³⁾

(1) د. فيصل شيد، منتجات سوق النقد بين المصارف الإسلامية دراسة تحليلية نقدية للتجربة الماليزية مع محاولة تطوير منتجات تمويلية جديدة، 2014م، ص52.

(2) ابن فارس، أبي الحسين أحمد بن زكريا، (ت 395هـ/1005م)، معجم مقاييس اللغة، تحقيق: (عبد السلام محمد هارون)، د ط، دار الفكر - بيروت، لبنان- ج06، ص128.

(3) ابن فارس، نفس المرجع، ج04، ص181، 183. أنظر: لسان العرب، ج02، ص920.

ج- تعريف الشراء لغة:

قال الجوهري: الشراء يمدُّ ويقصر، يُقال منه شريت الشيء، أشريته شراءً، إذا بعته، وإذا اشتريته أيضاً، وهو من الأضداد (سبق تعريفه في إعادة الشراء).⁽¹⁾

2- تعريف اتفاقية إعادة الشراء اصطلاحاً باعتبار الأفراد:

أ- تعريف الاتفاقية اصطلاحاً:

قال الجرجاني: الاتفاقية هي التي حُكِمَ فيها بصدق التالي على تقرير صدق المقام، لا علاقة بينهما موجبا لذلك، بل مجرد صدقهما.⁽²⁾

ب- تعريف إعادة اصطلاحاً:

قال النملة: ما فُعل ثانياً في وقت الأداء لخلل في الأول.⁽³⁾

ج- الشراء اصطلاحاً: (سبق التطرق إليه في مطلب الشراء بالهامش).

ثانياً: تعريف اتفاقية إعادة الشراء باعتبارها مركباً:

تعرف اتفاقية إعادة الشراء (الرَّيْبُو) بأنها: بيع أوراق مالية أو أصول قابلة للتسييل بسعر محدد مع التعهد بشرائها من المشتري في تاريخ محدد وسعر محدد يذكر في الاتفاقية.

والتسمية الشائعة لهذه الاتفاقية في أسواق النقد هي اتفاقية (الريبو) والغالب أن تكون فترة الاستحقاق قصير الأجل، لذا تصنف عمليات الريبو ضمن العمليات المتداولة في أسواق النقد.

(1) الجوهري، إسماعيل بن حماد، (ت 393هـ/1003م)، الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية، تحقيق: (أحمد عبد الغفور عطار)، ط04، دار العلم، 1990م، ص2391. أنظر: لسان العرب، ج14، ص428، 427.

(2) الجرجاني، الحسين أبي الحسن علي بن محمد بن علي، (ت 816هـ/1413م)، معجم التعريفات، تحقيق: (محمد باسل)، ط02، دار الكتب العلمية، 1424هـ، ص13.

(3) د. النملة، عبد الكريم بن علي بن محمد، (ت 1435هـ/2014م)، إتحاف ذوي البصائر بشرح روضة الناظر في أصول الفقه على مذهب الإمام أحمد بن حنبل، ط01، دار العاصمة، 1996م، مج 02، ص251.

ويلاحظ أن هذه الاتفاقية تسمى أيضا باتفاقية إعادة شراء بالنظر بائع الورقة المالية، بينما إذا نظرنا إلى مشتري الورقة المالية تسمى الاتفاقية معكوس اتفاقية إعادة الشراء، أو الريبو العكسي، فالبايع يجري عملية ريبو والمشتري يجري عملية ريبو عكسي.

وعلى هذا يمكن تعريف معكوس اتفاقية إعادة شراء (الريبو العكسي) بأنه شراء أموال مالية أو أصول قابلة للتسييل، بسعر محدد مع التعهد بينهما على من اشترت منه في تاريخ محدد وسعر محدد يذكر في الاتفاقية.

ثالثا: شرح هذه المعاملة (تحليل).

أن اتفاقية إعادة الشراء تهدف للحصول على السيولة النقدية، أي أنه في مركز المتمول، فهو بيع الأوراق المالية بقصد الحصول على ثمنها النقدي من المشتري، ثم في الموعد الأجل يسترد البائع أوراقه المالية، بثمن أعلى من الثمن الأول، والفرق بين الثمنين هو تكلفة التمويل على المتمول (البائع)، ويسمى عائد اتفاقية الشراء.⁽¹⁾

ويمكن إضافة التّخريج الفقهي لاتفاقية إعادة الشراء على بيع الوفاء: يتجه بعض الباحثين إلى تخريج اتفاقية إعادة الشراء على بيع الوفاء، والجامع أن في كل منهما مواعدا بإعادة المبيع واستعادة الثمن.

كما أن في كل منهما لا تنتقل العين إلى المشتري حقيقة، ففي بيع الوفاء لا يملك المشتري التصرف بالعين ببيعها، ولا ينقل ضمانها إليه، وكذلك في اتفاقية إعادة الشراء تبقى الأصول في دفاتر البائع، وأي توزيعات عليها فهي في حق البائع وليس المشتري.

غير أن هذا لا يخفي أن في اتفاقية إعادة الشراء يستعيد المشتري الأوراق المالية ثمنها الآجل، بزيادة مشروطة، بينما في بيع الوفاء يستعيد الثمن دون زيادة.⁽²⁾

وهذه الاتفاقية هي أن يتفق الطرفان على بيع كمية معينة من الأوراق المالية الحكومية وغير الحكومية، مع تعهد البائع بإعادة شراء هذه الأوراق بعد فترة محددة، بسعر أعلى من سعر البيع المتفق عليه.

(1) د. يوسف بن عبد الله الشبيلي، أدوات إدارة مخاطر السيولة وبدائل اتفاقية إعادة الشراء في المؤسسات المالية الإسلامية، ص04. أنظر:

دور التصكيك الإسلامي في إدارة السيولة في البنوك الإسلامية، ص72.

(2) الشبيلي، أدوات إدارة مخاطر السيولة، ص08.

وعلى العكس من ذلك قد يتم الاتفاق بين طرفين على شراء المقرض لكمية معينة من السندات، على أن يلتزم بإعادة بيعها للمقترض بعد فترة معينة، بسعر أعلى من سعر الشراء، وهو ما يسمى بإعادة الشراء العكسي أو الرّيبو العكسي.

وترجع أهمية عمليات إعادة الشراء إلى قيام البنوك المركزية في تنظيم النقود، بضبط اتجاهات أسعار الفائدة على المعاملات بين البنوك، حيث تستخدمها في امتصاص فائض السيولة لدى البنوك، أو ضخ السيولة للسوق حسب ما تقتضيه الظروف.⁽¹⁾

الفرع الثاني: وظائف اتفاقية إعادة الشراء، صورها، تطابقها وشروط بيع الوفاء.

أولاً: وظائف اتفاقية إعادة الشراء.

تستخدم اتفاقية إعادة الشراء للعديد من الوظائف أهمها:

- استخدامها كأداة للسياسة النقدية: إذ تعد اتفاقية إعادة الشراء والاتفاقية العكسية، أحد أبرز الأدوات التي تستخدمها البنوك المركزية لتحقيق سياستها النقدية، فيما يعرف بعمليات السوق المفتوح، والتي تمثل بدورها أداة مرنة للسيطرة على حجم الائتمان، وتعديل مستوى السيولة، لغرض معالجة حالات التضخم والانكماش في البلاد.
- توفير السيولة العاجلة للمصارف التجارية: فقد يحتاج المصرف التجاري للسيولة لتغطية احتياجات غير متوقعة، لاسيما في عمليات المقاصة اليومية بين البنوك، فيرم اتفاقية الرّيبو.
- توظيف السيولة الزائدة من خلال اتفاقية إعادة الشراء المعاكس.
- الاستثمار من خلال إبرام اتفاقية شراء واتفاقية شراء معاكس بالتوازي، للاستفادة من فرق الهامش بينهما، وذلك بأن يبرم المتعامل اتفاقية ريبو ليحصل على النقد، ثم يموله لمستثمر آخر من خلال الرّيبو العكسي بسعر أعلى.

(1) عادل رزق، إدارة الأزمات المالية العالمية، (منظومة الإصلاح الإداري بين النظرية والتطبيق)، ط01، 2010م، ص71.

ومما سبق نرى أن هذه الاتفاقية تهدف إلى تعديل السيولة ومساعدة القطاع البنكي من خلال خفض تكاليف الإقراض، ومن ثم توسع دائرة منح الائتمان من جهة، وتحقق أرباح بشكل أكبر من جهة أخرى.⁽¹⁾

ثانياً: صور اتفاقية إعادة الشراء وتطابقها وشروط بيع الوفاء.

إن معالجة التعذر السيولي باتفاقية إعادة الشراء ليست فكرة معاصرة، والمتأمل في اتفاقية إعادة الشراء بمعناها، يجد أنها أقرب ما تكون إلى بيع الوفاء، وعلى غرارها ذكروا لها صوراً أربع وهي:

- 1- أن يبيعه العين بألف، على أنه إذا رد عليه الثمن، يرد عليه العين.
- 2- أن يقول البائع للمشتري: بعث منك هذا العين بما لك، على أي متى قضيت الدين فهو لي.
- 3- أن يقول بعث منك ها العين بكذا، على أي أن دفعت إليك الثمن، تدفع العين لي.⁽²⁾
- 4- أن يقول بعث منك على أن تبعه مني متى جئت بالثمن.

ولو قارنا بين اتفاقية إعادة الشراء وبين هذه الصور لوجدنا تقارباً كبيراً بينها وبين بيع الوفاء، وذلك لأن كلا من بيع الوفاء واتفاقية إعادة الشراء يتفقان فيما يلي:

- تشترك كل من اتفاقية إعادة الشراء وبيع الوفاء في تحقق المواعدة بين طرفي العقد، إلا أن المواعدة في اتفاقية إعادة الشراء مواعدة ملزمة، أما بيع الوفاء فإن المواعدة فيه غير ملزمة، إذ أن للبائع أن يسلم الثمن للمشتري ويسترد منه المبيع.
- يشبه بيع الوفاء اتفاقية إعادة الشراء في عدم نقل ملكية المبيع إلى المشتري، إذ المبيع في بيع الوفاء يبقى في ضمان البائع، ولا يباح للمشتري الانتفاع به، كما أنه لا يجوز له بيعه، وفي حال تعثر البائع عن السداد، فإنه لا يقوم ببيعه مباشرة، بل يطلب من الدائن بيع الأصل، أو يرفع أمره للقاضي لبيعه له، وهذا ما جعل بعض الفقهاء يعتبرونه صورة من الرهن بناء على أن العبرة في العقول للمقاصد والمعاني، لا الألفاظ والمباني، يقول الدكتور محمد عود الفزيع: حتى على القول بأن بيع الوفاء صورة من صور الرهن، إلا أننا نجد اشتراكهما في بعض الصور لا جميعها، ومن أبرز الصور التي يختلف فيها بيع الوفاء عن الرهن يصح

(1) علي سيد إسماعيل، مصادر توفير السيولة في البنك الإسلامي، ص 131، 132.

(2) علي سيد إسماعيل، نفس المرجع، ص 127.

في المشاع، ولو كان يحتمل القسمة وأن البائع وفاء إذا رد للمشتري نصف الثمن الذي قبضه يفسخ، والبيع في نصف المبيع فيتمكن من بيع النصف للغير، بلا إجازة المشتري، وأن المبيع وفاء تصح إجارته من البائع ومن غيره، بخلاف الرهن فإن إجارته من الراهن لا تصح، بل تكون إعارة. وللمرتهن استرداده منه، وحبسه بالدين، واتفاقية إعادة الشراء لا ينقل المبيع فيها من دفاتر البائع إلى المشتري.⁽¹⁾

المطلب الرابع: التمويل العقاري (تحليل وتقويم).

الفرع الأول: تعريف التمويل العقاري.

أولاً: تعريف التمويل العقاري باعتبار الأفراد لغة.

1- تعريف التمويل لغة:

قال ابن فارس: من مَوَّلَ، الميم والواو واللام كلمة واحدة، وهي تمول الرجل، اتخذ مالا، ومال يمال: كثر

ماله.⁽²⁾

2- تعريف العقار لغة:

قال ابن فارس: العين والقاف والراء أصلان متباعد ما بينهما، وكل واحد منهما مطرد في معناه، جامع

بمعاني فروعهم.

والعقار: من عقرت بي، أي أطلت حبسي، ويقال أنه: المتاع المصون.⁽³⁾

ثانياً: تعريف التمويل العقاري باعتبار الأفراد اصطلاحاً.

1- تعريف التمويل اصطلاحاً:

(1) علي سيد إسماعيل، مصادر توفير السيولة في البنك الإسلامي، ص127.

(2) ابن فارس، معجم مقاييس اللغة، ج05، ص185. أنظر: لسان العرب، ج11، ص136، أنظر: المعجم الوسيط، ج02، ص892.

(3) ابن فارس، نفس المرجع، ج04، ص90،95. أنظر: معجم اللغة العربية المعاصرة، ج02، ص1528.

يعني مجموعة الأعمال والتصرفات التي تمدنا بوسائل الدفع والتمويل، يعني الحصول على الاقتراض والأموال والسلف، وتنظيم شؤونها، أو هو تجميع الأموال المدخرة وتوجيهها لغرض معين، ويعني أيضا اقتراض وفق شروط معلومة وفي زمن ومكان محددين.⁽¹⁾

2- تعريف العقار اصطلاحا:

قال الجرجاني: ماله أصل وقرار مثل الأرض والدار، ويطلق على البناء والشجر.⁽²⁾

ثالثا: تعريف التمويل العقاري باعتباره مركبا.

عرف التمويل العقاري بتعريفات متعددة نذكر أحسنها:

1- تعريف الدكتور أحمد بن العزيز بن سليمان: على أنها التزويد بالمال أو إصلاح أصل ثابت لا يمكن نقله ولا تمويله مع بقاءه على هيئته وتصويره.⁽³⁾

شرح هذا التعريف.

- (التزويد بالمال): وهذا بيان بمعنى المال وقد سبق الكلام عنه، المراد بالمال هنا ليس النقود كما يظن البعض، وإنما معناه أوسع وأشمل من هذا، وهو كما قرره الجمهور: ما كان له قيمة بين الناس.
- (التملك): هذا قيد يخرج به من أراد المال، ما كان الانتفاع به مشروعاً، لغرض غير التمليك كالاستئجار، وهذا لا يدخل تحت ماهية التمويل العقاري.
- (أو إصلاح): فيكون التمويل لأجل إصلاح العقار سواء كان الإصلاح من باب ترميم العقار، أو تحسينه وتطويره.

(1) مجلة المحقق الخلي للعلوم القانونية والسياسية، العدد 03، السنة السابعة، 2015م، ص180. أنظر: القاموس الاقتصادي، ص127.
 (2) الجرجاني، معجم التعريفات، رقم المصطلح 1234، ص155. أنظر: معجم اللغة العربية المعاصرة، ج02، ص1529. أنظر معجم المصطلحات والألفاظ الفقهية، ج02، ص515، 516.
 (3) أحمد بن عبد العزيز، التمويل العقاري لبناء المساكن وشراؤها دراسة فقهية تأصيلية تطبيقية لنيل درجة الدكتوراه في الفقه المقارن، ج01، ص36.

- (أصل ثابت): لا يمكن نقله وتحويله مع بقاءه على هيئته وصورته، وهذا تعريف للعقار يخرج بهذا القيد ما يسمى بالتمويل الشخصي.⁽¹⁾

الفرع الثاني: خطوات التمويل العقاري، صورته، مدى تطابقه وشروط بيع الوفاء.

أولاً: خطوات التمويل العقاري.

لعميلة التمويل العقاري خطوات نذكرها كالتالي:

1- اختيار المسكن المطلوب تمويل شراؤه، أو التصميم المراد بناؤه، مع مراعاة أن يكون المسكن مسجلاً تسجيلاً عينياً (بالشهر العقاري) أو قابلاً للتسجيل.

2- تقديم طلب التمويل العقاري من قبل العميل، إما من إلى الجهة الممولة مباشرة أو من خلال وسيط التمويل العقاري، متضمناً جميع المستندات المطلوبة، التي من ضمنها وثيقة التأمين لدى أكثر الأنظمة.

3- في حالة الموافقة على الطلب، ثم موافقة العميل على الاستمرار، يتم إجراء التقسيم العقاري بواسطة خبير تقييم معتمد.

4- يبلغ البالغ والمتقاول وكذلك العميل بالمستندات الواجب تقديمها لجهة التمويل مع توضيح جميع الشروط والتكاليف المالية.

5- بعد استيفاء جميع المستندات المطلوبة والموافقة عليها تقوم جهة التمويل بإصدار عرض مبدئي، متضمناً المقدم المطلوب سدادته والأقساط الشهرية.⁽²⁾

6- بعد إصدار العرض المبدئي يتم منح مدة للانتهاء من جميع الإجراءات المطلوبة، بين العميل والبائع الأصلي للعقار.

7- تقوم جهة التمويل بتسليم مبلغ التمويل للبائع، ويتم توقيع العقد، إما على شكل ثنائي بين الممول والبائع الأصلي للعقار، ثم الممول والعميل، وإما على شكل ثلاثي فيوقع الأطراف الثلاثة الممول، العميل والبائع الأصلي للعقار على عقد واحد.

(1) أحمد بن عبد العزيز، التمويل العقاري لبناء المساكن وشراؤها، ص37.

(2) أحمد بن عبد العزيز، نفس المرجع، ص52.

- 8- عند قيام البائع بتسجيل المسكن تسجيلاً عينياً باسم العميل، يقوم العميل باستيفاء إجراءات الرهن العقاري، ثم تسليم المسكن، أو يكون من ضمن الشروط في عقد التمويل العقاري: شرط رهن العقار، فبمجرد إتمام العقد يكون المسكن قد تم رهنه رهناً عقارياً.
- 9- تقوم جهة التمويل العقاري بإرسال الرهن العقاري إلى مؤسسة من مؤسسات التصنيف الائتماني، حيث يتم تصنيف هذه الرهون ائتمانياً.
- 10- بعد تصنيف الرهن العقاري من مؤسسة تصنيف معتمدة، ترسل هذه الرهون إلى جهات التوريق التي بدورها تقوم بشراء الرهن العقاري، المشتملة على حقوق امتياز على الوحدة العقارية بباقي ثمن الوحدة العقارية، فتقوم جهات التوريق بشراء هذه الرهون والحقوق الناشئة عنها من الممولين بقيمة نقدية حالية، -ولا شك أن هذه القيمة أقل من قيمتها الحقيقية الآجلة-، وبهذه الطريقة يحصل الممول على موارد إضافية تساعده في إجراء عمليات تمويل جديدة لمجموعة مستثمرين جدد.
- 11- تقوم جهات التوريق بإصدار سندات لهذه الرهون العقارية، ثم تقو ببيعها للمستثمرين النهائيين في السوق الثانوية، وبهذه الطريقة تحصل جهات التوريق على موارد إضافية تساعدها في إجراء عمليات توريق جديدة مع الممولين.⁽¹⁾

ثانياً: صور وصيغ التمويل العقاري:

هناك صور وصيغ متعددة للتمويل العقاري وهي كالتالي:

- **الصورة الأولى:** التمويل بالقروض بفائدة، وجرى العرف على أن يطلق عليها قروض العقارات، أو قروض الإسكان، أو التمويل العقاري.
- **الصورة الثانية:** التمويل بالمشاركة، حيث يقدم طرف الأرض القابلة للبناء، ويقدم طرف آخر التمويل اللازم للبناء، على أن يوزع ناتج المشاركة بينهما حسب الاتفاق والتراضي.
- **الصورة الثالثة:** التمويل بالبيع الآجل (البيع بالتقسيط)، حيث تقوم هذه الجهة البائعة، أو الصانعة للشيء المطلوب بالحصول على ثمنه على أقساط يتم الاتفاق عليها.

(1) أحمد بن عبد العزيز، التمويل العقاري لبناء المساكن وشرائها، ص 53.

- **الصورة الرابعة:** التمويل بالمراجحة لآجل لأمر بالشراء، حيث تقوم جهة مالية بتمويل شراء عقار بناء على طلب من عميل وتملكه، ثم تقوم بإعادة بيعه بالآجل نظير إضافة عائد إلى الثمن الأصلي، يطلق عليه ربح المراجحة، ويقوم العميل بسداد الثمن بآجال يتم الاتفاق عليها.
- **الصورة الخامسة:** التمويل بالاستصناع والاستصناع الموازي، حيث تقوم جهة مالية بتمويل تصنيع عقار لحساب شخص آخر، على أن يسدد قيمة الشراء المصنع على آجال يتم الاتفاق عليها.
- **الصورة السادسة:** التمويل بالإجارة مع الوعد بالتملك، حيث يشتري المصرف الإسلامي المساكن ويؤجرها للعملاء، مقابل إيجار محدد مع الوعد بتمليكهم تلك العقارات، عند انتهاء تسديد الأقساط المتفق عليها، وهذه الصورة ملائمة لأصحاب الدخل المحدود.⁽¹⁾

ملاحظة:

تعتبر هذه الأخيرة، أي التمويل بالإجارة مع الوعد بالتملك، الصورة الأقرب المشابهة لبيع الوفاء، والتي لها علاقة به.

(1) د. شحاتة، حسين حسين، صيغ التمويل العقاري في ميزان الشريعة الإسلامية، مج01، ص06. أنظر: آلية التمويل العقاري في المصارف الإسلامية، ص14، 29. أنظر: التمويل العقاري لبناء المساكن وشراؤها، ص71، 185.

الفرع الثالث: مدى تطابق الإجارة مع الوعد بالتمليك وبيع الوفاء:

تطلق الإجارة مع الوعد بالتمليك على الإجارة المنتهية بالتمليك، والتي قد يكون التمليك فيها لطرف ثالث أو لمن باعها، وعلى هذا فإن من أنواع الإجارة إجارة العين لمن باعها إجارة منتهية بالتمليك،⁽¹⁾ ولها ألفاظ أخرى تطلق عليها منها: الإجارة التمليكية، الإجار الساطر للبيع، الإجارة التمويلية، أو الإجارة المالية والإجارة مع الوعد بالتمليك، وهذه الصورة متطورة لهذه المعاملة.⁽²⁾

عرف وهبة الزحيلي الإجارة مع الوعد بالتمليك أنها: "تمليك منفعة بعض الأعيان كالدور والمعدات، مع مدة معينة من الزمن، بأجرة معلومة، تزيد عادة عن أجرة المثل، على أن يملك المؤجر العين المؤجرة للمستأجر، بناء على وعد سابق بتمليكها، في نهاية المدة أو في أثنائها، بعد سداد جميع مستحقات الأجرة أو أقساطها، وذلك بعقد جديد.

مثل: أن يشتري المصرف الإسلامي عقارا أو آلة معينة، لا بقصد التمليك والافتناء، إنما بقصد الاستثمار عن طريق إيجار هذا الشيء، مدة سنة مثلا، بأجرة مثل أو أكثر، تدفع على أقساط معينة، ثم يمتلك المستأجر هذا الشيء بناء على وعد سابق عن الشراء، بمقتضى عقد جديد، بعد انتهاء مدة الإجارة أو أثنائها.
من صورها: إبرام عقد الإجارة مع إعطاء حق الخيار للمستأجر، بين أحد الأمور الثلاثة:

- إما شراء العين المؤجرة بسعر السوق عند انتهاء مدة الإجارة.
- إما تمديد الإجارة لفترة زمنية أخرى.
- إما إنهاء عقد الإجارة، ورد العين المؤجرة إلى صاحبها.⁽³⁾

والملاحظ أن الأمر الثالث هو أحد الشروط المذكورة في بيع الوفاء، فهذا ما جعل هذه المعاملة مشابهة له.

(1) فيصل بن صالح الشمري، مسائل فقهية في الصكوك (عرض وتقويم)، 2012م، ص15.

(2) د. سيد علي السيد محمد، العلاقة الإيجارية بين المالك والمستأجر في ضوء الشريعة الإسلامية، دار التعليم الجامعي، ص166.

(3) أ.د. وهبة الزحيلي، المعاملات المالية المعاصرة (بحوث وفتاوى وحلول)، ط01، دار الفكر المعاصر - بيروت، لبنان، -، 2002م، ص408، 394.

بيع الوفاء هو: عقد بيع بين البائع والمشتري، فيقدم البائع مالا ينتفع به والمشتري يقدم عينا مقابل المال المأخوذ، ويكون معلقا بشرط (متى رد الثمن رد المبيع)، بينما الإجارة المنتهية بالتملك أو إجارة الوعد مع التملك هي وعد بين طرفان هما المستأجر والمؤجر، على إجارة شيء أو عين لمدة معينة قد تزيد عن أجرة المثل، فهذه الزيادة بالمثل لا توجد في بيع الوفاء، وليس ببيع معلق على شرط، بل هو وعد.

في بيع الوفاء رد الثمن من المشتري يقابله رد عينه المتروكة عند البائع، بينما في الإجارة المنتهية في التملك فيها خيارات إما شراء العين، أو تمديد فترة الإجارة، أو إنهاء عقد الإجارة ورد العين والثمن إلى كل من الطرفين، وهذا الخيار الأخير هو الذي صنع الشبه بينها وبين بيع الوفاء، وهذا ما جعل إجارة الوعد مع التملك لا تختلف في جوهرها عن صورة بيع الوفاء بشكل معاصر.

بيع الوفاء يكون في عقد واحد، بينما إجارة الوعد مع التملك فيها عقدان، العقد الأول بعد الاتفاق الأول، والعقد الجديد في حالة انتهاء مدة الإجارة، فقد يحصل التملك وقد لا يحصل.

المبحث الثاني: الآثار الاقتصادية لبيع الوفاء.

المطلب الأول: الآثار الاقتصادية الايجابية لبيع الوفاء.

1- منفذ شرعي للتخلص من الربا المحرم:

فيمكن لبيع الوفاء أن يشكل سبيلا شرعيا للتخلص من الربا وآثاره التخريبية، فهو يحدث رغبة من كل من طرفي العقد، في الانتفاع بما لدى الطرف الآخر.

2- تفعيل دور بيع الوفاء بأنه صيغة متنوعة للاستثمار ومشروعة، وتشجيع هذا المجال:

فالبائع بحاجة للتصرف في الثمن، لسد حاجة من حاجاته من جهة، فيتم العقد ولا يشعر حينئذ بأنه يدفع شيئا لقاء حصوله على الثمن، ثم يحتاط كثيرا في تصرفه لئلا يفقد ما باعه ببيع الوفاء، ليتمكن التسديد حين سعيه لرد العين، والمشتري بحاجة للاستفادة من العين المباعة والانتفاع بمنافعها، مع ضمان تام لعودة رأس ماله المدفوع في المدة المشتربة، بل لعله أيضا يتقرب استقرار البيع عليه، عند انقضاء تلك المدة، وهذا ما يشكل حافزا قويا للإقدام على التعامل به.

3- توفير بدائل شرعية:

ساعد بيع الوفاء في القضاء على تواجد البنوك الربوية، فهكذا نجد الدوافع متكافئة والإقدام طبيعيا على مثل هذا العقد، دون الحاجة للولوج في الربا، وعلى هذا فإن عقد الوفاء يمكنه أن يشكل أحد العقود التي يمكن للبنك اللاربوي التعامل بها، بالإضافة إلى جانب عقود المضاربة والمزارعة والمساقاة والشركة والإيجار بشرط التمليك وغيرها.

4- جذب المتعاملين بهذه المعاملة إلى البنوك الإسلامية:

فكلما أمكن التوسع من دائرة العقود المشروعة أمام البنك استطعنا أن نعطيه بل ونعطي المتعاملين معه، الفرص الأكثر لاختيار البدائل الأفضل.⁽¹⁾

(1) الشيخ محمد علي التسخيري، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، مج 07، ص 1202.

5- إيجاد بدائل مقترحة في المديونية والابتعاد عن الربا:⁽¹⁾

وهذا ما حدث آنذاك في مدينة بخارى وسمرقند ، لما تراكمت الديون على أهلها و تجارها فلجأوا إلى مثل هذه المعاملات، لرفع الحرج وتسيير شؤونهم وحاجاتهم، حتى لا تتوقف مصالحهم، وهذا ما دعانا اليوم إلى التعامل بمثل هذه المعاملات المالية حتى لا نقع تحت ضغط الحاجة أو الإحراج.

6- توفير عامل السيولة الملائمة:

فتوفير المال في الوقت الذي يحتاجه يسهل هذه العملية، وهذا ما يتم خلال بيع الوفاء، فإذا حصل المشتري على التمويل اللازم ورأس المال، فإنه يعمل على تنشيط الحركة الاقتصادية، ويزيد من الاستثمار.⁽²⁾

7- انتظام الإنتاج:

فهناك الكثير من المشروعات القائمة التي تعاني من نقص التمويل، ففي بيع الوفاء إعانة على تسيير هذه المشروعات بما فيه من قدرة على توفير المال، دون مقابل (أي دون زيادة أو نقصان)، فهو كالرهن.

8- الدفع والإنتاج:

فمساهمة البائع في إقراض ماله لصالح الغير، يؤدي إلى فتح المجال لنتاج أموالهم، بأي نوع من الأنواع المشروعة، وهذا فتح لباب الإحسان، ورواج لروح التعاون على البر والتقوى، وتجويز صفقة كان من الممكن فواتها وتمامها، فهكذا في بيع الوفاء أخذ وعطاء، فالكل مستفيد (أي كلا الطرفين).⁽³⁾

(1) د. محمد محروس، مباحث في الاقتصاد الإسلامي المعاصر، ص167.

(2) د. علي إسماعيل، مصادر توفير السيولة في البنوك الإسلامية، دار التعليم الجامعي، ص112.

(3) د. محمد محروس، نفس المرجع، ص168.

بيع الوفاء تيسير لحصول الناس على تمويل دون الاضطرار إلى خسارة ما تعز خسارته، فالاحتياج إلى قرض أو تمويل مثلا قد يملك ما يبيعه، لكنه يعز عليه ذلك، ويرغب في الاحتفاظ بيه، فهو يتيح لأي مشتري فرصة الحصول على ذلك التمويل، وفي نفس الوقت يضمن الرجوع ما يدفعه مقابله، كما أنه يتيح فرصة استثمار شخص آخر لتلك العين التي لم يكن في مقدور صاحبها استثمارها لو بقيت عنده، وهذا يعود للنفع على المستثمر، وحصول الآخر على التمويل أيضا يتيح فرصة استثمار أخرى، وهكذا يتم توسيع دائرة حركة الاقتصاد لا ركودها، فرمما لم تكن لتكون لو احتفظ كل طرف بما لديه، فقد يملك شخص مثلا أرضا لكنه لا يحسن استثمارها، ويحتاج مالا يحسن استثماره في مجال آخر، ولا يرغب في بيع الأرض، وشخص آخر يحسن استغلال الأراضي ولا يملك أرضا، بل لديه مال زائد، أو قد لا يرغب أو لا يحسن استثماره، فمن خلال بيع الوفاء وحصول هذا التبادل الآمن، والذي في نفس الوقت يضمن رجوع ما أخذ من كلا الطرفين، نرى كيف يتعزز الاستثمار وينتفش الاقتصاد من خلال هذه المعاملة.

ومثل ذلك يقال ما لو كان الممول بنكا يرغب في استثمار أمواله، كونه نوعا من بيوع الأمانة التي تتجسد فيها الطمأنينة الحاصلة لطرفي العقد، حيث يتم التبايع دون مساومة ولا مكايسة، فالطرفان مستغنيان عن ذلك في هذا العقد، فهما متفقان ويعلمان مسبقا ما لكل واحد على الآخر وما عليه، وهذا قد رسخ وزاد في الاستقرار الاقتصادي، وإعطاء الثقة للمتعاملين وارتياحهم في إجراء الصفقات، والإقبال نحوها دون أي عناء يذكر.

فبيع الوفاء يتيح إمكانية الانتفاع بالعين المرتهنة، فهو بخلاف الرهن التقليدي الذي يمنع ذلك ويكرس الكساد بحبس العين وتعطيل استغلالها، والاستفادة منها، فبيع الوفاء خلاف ذلك، إذ أن المشتري يمكنه الحصول على منافع العين، مع المحافظة على عينها، مما أعطى حركية فاعلية للاقتصاد، وأقصى استغلال للخيرات، كما أن المرتهن لولا انتفاعه بالعين، قد تكون عبء عليه، فبيع الوفاء هو بمثابة البديل الشرعي للقضاء على البنوك الربوية، مما يزيد في بركة المال وخيرات البلاد، يقول الله عزوجل ﴿يَمْحَقُ اللَّهُ الرِّبَا وَيُرْبِي الصَّدَقَاتِ﴾، وهذا ما يجلب العملاء للتعامل والبنوك الإسلامية، فيساهمون في اقتصاد البلد ويستفيدون شخصا من تحسين ظروفهم المعيشية الاقتصادية، فالانجذاب نحو البنوك الإسلامية لإيجاد فرص في هذه المعاملات، تضع عن كاهلهم عناء دفع الفوائد لتلك البنوك، وتتيح فرص الربح أكثر، مع ضمان رجوع عينهم إليهم، وهذا مما يشجع ويدعم البنوك الإسلامية، وتعزيز الاقتصاد الإسلامي.

فبيع الوفاء مع ما له من تطبيقات متعددة ومتنوعة، يعطي خيارات كثيرة للمتعاملين لإيجاد فرص الاستثمار الأنسب والأسهل، دون الحيرة أمام ما قد يواجههم من عقبات أو إكراه، فإن لم يجدها مثلاً في إمكانية التعامل في المشاركة، قد يجدها في التعامل بالهامش، أو اتفاقية إعادة الشراء، وهذا ما يعطي مرونة أكثر للتعاملات البنكية، ويسهم في تنوع مجالات وطرق الاستثمار، ويعطي ديناميكية اقتصادية، ويتجنب مخاطر الفساد، فهذه المعاملات تغطي مجالات الكساد بأنواعها وتعطي نتيجة مرضية لكل الأطراف.

المطلب الثاني: الآثار الاقتصادية السلبية لبيع الوفاء.

رغم تعدد إيجابيات الآثار الاقتصادية لبيع الوفاء، غير أن هذا لا يمنع من التستر على الآثار الاقتصادية السلبية له، فلا بد من إدراجها وتوضيحها على النحو التالي:

1- وجود الشرط بإعادة العين والذي يمنع المشتري من التصرف فيها بالبيع أو الهبة أو مثله وقد لا يكون راغباً في إبقائها واستثمارها، مع تأخر الطرف الآخر في رد الدين واسترداد الثمن وهذا ما قد يسبب نزاعات بينهم.

وأيضاً قد يتسبب في تعطيل الانتفاع بتلك العين التي لو أتيحت لشخص آخر أي طرف ثالث يستفيد ويفيد الاقتصاد وفي هذا فوات لصفقة كان من الممكن تمامها لو كان المال حاضراً.

لذا يقترح أن يرفق الشرط بتحديد مدة السداد وإرجاع العين، وعدم ترك الأجل مفتوحاً.

2- كثرة التعامل ببيع الوفاء، الذي يقيد حرية انتقال الأعيان ويكتفي بتسهيل تبادل منافعها فقط، وهذا ما قد يعطل التعامل بالبيع التقليدي، والذي يتيح انتقال الأعيان بسلاسة مع منافعها وفيه أكثر حرية اقتصادية.

بينما القيود الموجودة في بيع الوفاء قد يكون لها أثر سلبي خاصة إذا كانت في حالة تكون السوق في حاجة على توفر نوع ما يتطلب تداوله.⁽¹⁾

(1) د. محمد محروس، مباحث في الاقتصاد الإسلامي المعاصر، ص168.

يقترح: لمراقبة التعاملات ببيع الوفاء وصوره، ووضع قوانين وقيود عند التعامل ببعض المجالات حسب حاجة السوق.

3- التخلي عن العمل بمثل هذه المعاملات كبيع الوفاء، يؤدي إلى فقدان السيولة النقدية، وهذا ما يؤدي إلى الضرر بكل حال، فهو تخلي عن المال لصالح الغير، وهذا ما يؤدي إلى انعكاس في نشاطاتهم الاقتصادية والإنتاجية.⁽¹⁾

4- استغلال المتعاملون بالربا أسوأ استغلال تحت حكم أنه بيع وفاء، فيتيح الفرصة لتقاضي فوائد فاحشة.

يقترح: إدخال التعديل عليه بأنه متى اتضح أن بيع الوفاء يخفي رهنا حيازيا عقاريا، فإنه يكون باطلا، ولا ينتج أي أثر باعتباره بيعا أو رهنا، فغاية ما في الأمر أنه يصلح سنداً بدين عادي.⁽²⁾

وإن الربا يؤدي في نهاية المطاف إلى عدم استقرار معاملات الناس، فينعكس على أنشطتهم الاقتصادية والإنتاجية، وليس ثمة مخرج للتقليل من آثاره،⁽³⁾ فهذا ما يؤدي إلى التخوف من استعمال بيع الوفاء خوفاً من انطوائه على شبهة الربا، وهذا ما يؤثر سلباً على كل المعاملات من جميع الأصعدة خاصة الاقتصادية منها.

5- بيع الوفاء فيه ضرر من الناحية الاقتصادية، من حيث خسارة رسوم التسجيل، بنقل ملكية المبيع من البائع إلى المشتري، ثم رسوم أخرى إذا ما استعمل البائع حقه في الاسترداد لتسجيل المبيع باسمه من جديد.

يقترح: تفادي هذا كله عن طريق نظام الرهن، حيث يسجل فقط الرهن في دائرة التسجيل لحفظ حق الدائن، ولا تكون رسومه كالرسوم الواجب دفعها، لتسجيل عقد البيع.⁽⁴⁾

(1) د. محمد محروس، مباحث في الاقتصاد الإسلامي المعاصر، ص 168.

(2) عبد الله محمد عبد الله، مجلة مجمع الفقه الإسلامي - بيع الوفاء -، ج 07، ص 1391.

(3) أحمد فراس العروان، الأزمة الاقتصادية العالمية المعاصرة من منظور إسلامي، ص 524.

(4) د. يوسف محمد قاسم عبيدات، قواعد بيع الوفاء في قانون الموجبات والعقود اللبناني ومدة إمكانية تطبيقها في القانون الأردني، العدد 47، ص 203.

المطلب الثالث: مدى توظيف بيع الوفاء في اقتصاد العصر.

لما كان عقد بيع الوفاء من العقود التي ابتكرها الفقه الإسلامي، في حقبة من حقب تاريخ، فهو اليوم أولى بإيجاد الحلول للمشكلات الاقتصادية وفك القيود عن الناس.

فكان الانتفاع من بيع الوفاء وتوظيفه مجالين هما:

- 1- الحالة الأولى: حالة الانتفاع من بيع الوفاء بشكل مباشر بلا وسيط.
- 2- الحالة الثانية: حالة الانتفاع من بيع الوفاء بشكل غير مباشر (وجود الوسيط).

لكل حلة صور خاصة بها تتجلى في ما يلي:

1- الحالة الأولى: حالة الانتفاع من هذا العقد مباشرة بلا وسيط، يتجلى في الصور التالية:

- قيام نوع من التعامل التجاري بين الأفراد على أساس بيع الوفاء، ولاسيما في مجال الإسكان، فإن أزمات الإسكان تكاد تصبح معضلة العصر، فلا مانع من توظيف هذا العقد، مع تطويره في مجال الإسكان والإعمار، وإيجاد البدائل الصالحة باستخدام هذا العقد، والابتعاد عن المعاملات الربوية المحرمة.
- محاولة إيجاد صيغ عملية لهذا العقد، لما نحن بحاجة إليه اليوم، لاسيما لما فيه من مرونة عملية (عقد مركب).

2- الحالة الثانية: الانتفاع من بيع الوفاء بشكل غير مباشر (بوجود وسيط)، ويكون ذلك بأحد الطريقتين:

- أ- طريق وساطة المصرف شريطة أن يكون مصرفا لا ربويا، فيكون بذلك هذا المصرف وسيطا بين طرفي التعامل، بحيث يكون المصرف راهنا لطرف، ومرتهنا لطرف آخر، ويباع بالوفاء مع الطرفين، كلا على حدة، بحيث يربح المصرف ربحا مشروعاً دون ربط الثمن بنسبة مئوية من الفائدة، وهذا يحتاج إلى بحث جديد وإعادة نظر وصياغة جديدة لها النوع من التعامل على ضوء الشريعة الإسلامية بعيد كل العد عن منزلقات الربا وشبهواته.⁽¹⁾

(1) د. الفرور محمد عبد اللطيف صالح، مجلة مجمع الفقه الإسلامي - مدى انتفاع الاقتصاد من بيع الوفاء في اقتصاد العصر-، ج7، ص308. أنظر: التقعيد الفقهي وأثره في الاجتهاد المعاصر، ص308.

ب- طريق وساطة الجمعيات السكنية: فالمعروف أن العالم بعامته، والبلاد الإسلامية خاصة، تمر بأزمات إسكان خانقة، نتيجة الانفجار السكاني الرهيب، وهذا يتطلب بل يقتضي التفكير من الفقهاء، في إيجاد حلول مناسبة لهذا العصر، لاسيما وقد انتشرت وفشت فكرة الجمعيات السكنية، فلا مانع من استخدام هذه الفكرة الاقتصادية وتطهيرها من مضار الربا، ثم صياغتها على أساس من بيع الوفاء الذي قال به الحنفية وفقهاء آخرون، بحيث تكون الجمعية السكنية وسيطا بين البائع والمشتري، كما الوسيط المصري اللاربوي، كما مر آنفا.⁽¹⁾

فالיום نحن بحاجة ماسة إلى بيع الوفاء لخدمة متطلبات العصر، ومواجهة التحديات والصعوبات المستجدة، فلا بد من النظر فيها وتطويرها، خاصة وأن الشريعة الإسلامية شريعة سمحة وصالحة لكل زمان ومكان. البنك الإسلامي المحتاج إلى السيولة الطارئة، يستطيع أن يبيع ما لديه من أصول حقيقية بسعرها الحالي أو السوقي للبنك المركزي أو غيره، على أن ينتفع البنك المركزي من هذه الأصول مدة محددة ومتفق عليها بينهما، وتعود إيراداتها إليه، وينتفع البنك الإسلامي من الثمن المقدم له ليخفف من حدة أزمته المالية، وإذا أعاد المصرف الإسلامي الثمن للبنك المركزي، فإنه يستطيع أن يسترد أصوله المباعة، ويتوجب على الطرف الثاني في العقد الالتزام بموجب الاتفاق، ويتم ذلك بينهما وفق عقد بيع الوفاء.

ومن الممكن لأي بنك أو مؤسسة أن تأخذ برأي علماء الحنفية، الشافعية وأن تعمل بيه في بيه الوفاء، فتبيع المنافع لمدة معينة ببلغ معين تنتفع به، وينتفع به المشتري بالعقار هذه المدة، فإذا رد البائع الثمن، رد المشتري العقار المبيع.⁽²⁾

(1) الرفور، مدى انتفاع الاقتصاد من بيع الوفاء، ص1209. أنظر: التقييد الفقهي وأثره في الاجتهاد المعاصر، ص308.

(2) أ.د. أحمد محمد السعد، بدائل (المسعف الأخير) للمصارف الإسلامية في البنوك المركزية، ص28.

خاتمة.

الخاتمة والتوصيات.

أولاً: نتائج الدراسة.

الحمد لله الذي تتم به الصالحات، والذي وفقنا على إنجاز هذه الدراسة ما يلي:

- 1- أن بيع الوفاء هو البيع الذي يشترط فيه البائع وقت انعقاده أو قبله أو بعده، الخيار في استرداد المبيع، خلال مدة معينة، أو حتى يسترد الثمن من طرف المشتري، وله عدة أسماء كبيع الإطاعة، بيع المعاملة، بيع الأمانة، بيع التُّنيا...إلخ.
- 2- يتفق بيع التَّلجئة وبيع الوفاء في عدم إرادة حقيقة البيع، أي أن البيع صوري وليس هناك بيع، وكلاهما من بيوع الأمانة.
- 3- يتميز بيع الوفاء عن الرهن في جوهر أساسي وهو الالتزام بالتَّراد، والانتفاع بالمبيع، بينما الرهن هو مجرد توثيق محض.
- 4- اختلفت التكييفات الفقهية وتباينت آراء الفقهاء في بيع الوفاء، لتصل إلى تكييف واضح جلي، تمثل في أن بيع الوفاء عقد مركب من ثلاثة عقود، يعتريها الجواز والفساد والرهن.
- 5- حكم بيع الوفاء يأخذ حكم الرهن وحكم الرهن الجواز.
- 6- الإيجار الستر للبيع هو صورة معاصرة وإحدى التطبيقات الحديثة لبيع الوفاء.
- 7- لبيع الوفاء دور هام في تفعيل الاستثمار وتشجيع الإنماء الاقتصادي، والحد من البنوك الربوية.

ثانياً: التوصيات.

- 1- البحث في الفقه الإسلامي عن عقود مثل بيع الوفاء، يمكن أن يكيف عنها معاملات تتلاءم مع واقع العصر، وتكون مشروعة، تجنبا للمعاملات الحالية المحضورة.
- 2- البحث والتنقيب عن تطبيقات جديدة تخرج عن بيع الوفاء وتكون ملائمة مع الواقع الاقتصادي كالتورق مثلاً.

قائمة الفهارس.

قائمة الفهارس:

أولاً: فهرس الآيات القرآنية.

الصفحة	اسم السورة ورقم الآية	الآيات
38	البقرة 207	﴿وَمِنَ النَّاسِ مَن يَشْرِي نَفْسَهُ ابْتِغَاءَ مَرْضَاتِ اللَّهِ وَاللَّهُ رَؤُوفٌ بِالْعِبَادِ﴾
9	المائدة 01	﴿يَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ﴾
17	المدثر 38	﴿كُلُّ نَفْسٍ بِمَا كَسَبَتْ رَهِينَةٌ﴾
38	يوسف 20	﴿وَشَرُّهُ بِشَمَنِ بَخْسٍ دَرَاهِمَ مَعْدُودَةٍ وَكَانُوا فِيهِ مِنَ الزَّاهِدِينَ﴾
30	طه 32	﴿وَأَشْرِكُهُ فِي أَمْرِي﴾

ثانياً: فهرس الأحاديث النبوية.

الصفحة	الأحاديث النبوية
31	«لا يحل سلف وبيع، ولا شرطان في بيع، ولا ربح ما لم تضمن، ولا بيع ما ليس عندك»
31	«أن النبي صلى الله عليه وسلم نهي عن المحاقلة والمزاينة، والمعاومة، فقال: أحدهما وبين السنين وهو بيع الثنيا، ورخص في العرايا»
9	«لا يبيع أحدكم على بيع أخيه»

ثالثاً: فهرس القواعد الفقهية.

الصفحة	القاعدة الفقهية
23	الأمر بمقاصدها.
29	الحاجة تنزل منزلة الضرورة.
33	العبرة في العقود للمقاصد والمعاني، لا الألفاظ والمباني.
30	الأمر إذا ضاق اتسع.

قائمة المصادر والمراجع.

قائمة المصادر والمراجع:

- 1- القرآن الكريم
- 2- ابن حجر الهيثمي، حواشي تحفة المحتاج شرح المنهاج، ج 4.
- 3- ابن حنبل، أبو عبد الله أحمد (ت 241هـ/856م)، مسند الإمام أحمد بن حنبل، د ط، مؤسسة قرطبة- القاهرة، رقم الحديث 14963، ج 3.
- 4- ابن عابدين، بن عمر بن عبد العزيز (ت 1252هـ/1837م)، ردّ المحتار على الدرّ المختار، ط 2، دار الفكر-بيروت-، 1412هـ، ج 5.
- 5- ابن عابدين، بن عمر عابدين، (ت 1252هـ/1837م)، ردّ المحتار على الدرّ المختار شرح تنوير الأبصار، تحقيق (عادل أحمد عبد الموجود وصاحبه)، ط، دار عالم الكتب، الرياض، 1423هـ، ج 7.
- 6- ابن فارس، أبي الحسين أحمد بن زكريا (ت 395هـ/1005م)، معجم مقاييس اللغة، تحقيق (عبد السلام محمد هارون)، د ط، دار الفكر، بيروت - لبنان، 1399هـ، ج 1.
- 7- ابن قدامة المقدسي، أبي عبد الله (ت 620هـ/1223م)، المغني على مختصر الخرقى، ضبطه (عبد السلام محمد علي شاهين)، دار الكتب العلمية- بيروت- لبنان، ج 3.
- 8- ابن قدامة المقدسي، أبي محمد عبد الله بن أحمد (ت 620هـ-1223م)، المغني على مختصر الخرقى، تحقيق (عبد السلام محمد علي شاهين)، ط 1، دار الكتب العلمية، بيروت- لبنان، 1414هـ، ج 4.
- 9- ابن قدامة المقدسي، عبد الله بن أحمد بن محمد (ت 620هـ-1223م)، روضة الناظر وجنة المناظر في أصول الفقه على مذهب الإمام أحمد بن حنبل، تحقيق (عبد الكريم علي محمد التملة)، ط 1، مكتبة الرشد- الرياض، 620هـ/1223م.
- 10- ابن مازة، برهان الدين أبي المعالي (ت: 616هـ/1220م)، المحيط البرهاني، تحقيق (نعيم أشرف نور أحمد)، د ط، مكتبة الرشد- الرياض- 1424هـ، مج 10.
- 11- ابن نجيم، الشيخ زين الدين (ت 926هـ/1520م)، البحر الرائق شرح كنز الدقائق بهامشه منحة الخالق، د ط، ج 6.
- 12- أبو النصر عصام، أسواق الأوراق المالية.
- 13- أبو داود، بن الأشعث بن إسحاق (ت 275هـ/889م)، سنن أبي داود، تحقيق (محمد محي الدين عبد الحميد)، المكتبة العصرية- بيروت، رقم 3504.

- 14- أحمد بن عبد العزيز، التمويل العقاري لبناء المساكن وشرائها دراسة فقهية تأصيلية تطبيقية لنيل درجة الدكتوراه في الفقه المقارن، ج 01.
- 15- أحمد فراس العروان، الأزمة الاقتصادية العالمية المعاصرة من منظور إسلامي.
- 16- أحمد محمد السعد، بدائل (المسعف الأخير) للمصارف الإسلامية في البنوك المركزية.
- 17- أحمد مختار عبد الحميد عمر (ت: 1424هـ / 2003م)، معجم اللغة العربية المعاصرة، ط 1، 1429هـ، ج 3.
- 18- الأسبوطي، شمس الدين، جواهر العقود ومعين القضاة والموقعين والشهود، ج 1.
- 19- البابرتي، محمد بن محمد بن محمود (ت 782هـ - 1381م)، العناية شرح الهداية، د ط، دار النشر، ج 9.
- 20- بارودي محمد أمين، بيع الوفاء وتطبيقاته المعاصرة، ط 1، 1433هـ، دار النوادر الكويتية، لبنان.
- 21- باسم أحمد عامر، وسائل التفعيل المشاركة في المصارف الإسلامية.
- 22- باعلوي، عبد الرحمن بن محمد، بغية المستشرقين في تلخيص فتاوى بعض الأئمة من العلم المتأخرين، د ط، 1414هـ، دار الفكر.
- 23- البركني، محمد عميم الإحسان المجددي، التعريفات الفقهية، ط 01، دار الكتب العلمية، بيروت- لبنان، ص 238، أنظر: معجم التعريفات.
- 24- البرواري، شعبان محمد إسلام، بورصة الأوراق المالية من منظور إسلامي دراسة تحليلية نقدية، ط 01، دار الفكر - دمشق - 2002م.
- 25- البهوتي، منصور بن يوسف بن إدريس، كشاف القناع عن متن الإقناع، تحقيق (إبراهيم أحمد عبد الحميد)، د ط، دار عالم الكتب، الرياض، ج 03.
- 26- التاودي، تحفة الإخوان في فوات بيع الثياب بطول الزمان.
- 27- التسولي، أبي الحسن علي، (ت 1258هـ / 1842م)، البهجة في شرح التحفة، ضبطه (محمد عبد القادر شاهين)، ط 1، دار الكتب العلمية، بيروت- لبنان، ج 2.
- 28- الجرجاني، علي بن محمد السيد الشريف (ت 812هـ / 1410م)، معجم التعريفات، تحقيق (محمد صديق المنشاوي)، د ط، دار الفضيلة، -القاهرة-.
- 29- الجوهرى، إسماعيل بن حماد، (ت 393هـ / 1003م)، الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية، تحقيق (أحمد عبد الغفور عطار)، ط 04، دار العلم للملايين، 1990م.
- 30- الحسن الصغاني، الحسن بن محمد، (ت 650هـ / 1253م)، التكملة والذيل والصلة لكتاب اللغة وصحاح العربية، تحقيق (محمد أبو الفضل إبراهيم)، د ط، دار الكتب، 1973م، ج 03.

- 31- الحطّاب، عبد الله بن محمّد (ت 954هـ/1547م)، تحرير الكلام في مسائل الالتزام، تحقيق (عبد السلام محمّد الشريف)، ط1، دار الغرب الإسلامي، 1404هـ.
- 32- حنان بنت محمّد بن حسين جستنيه، إشراف: د. ياسين بن ناصر الخطيب، أقسام العقود في الفقه الإسلامي، ج 1.
- 33- الخضير ياسر بن إبراهيم بن محمّد، الصور المعاصرة لبيع الوفاء- دراسة فقهية، 1434هـ.
- 34- ديبان، أبو عمر بن محمد، المعاملات المالية أصالة ومعاصرة، ط02، مكتبة الملك -الرياض- 1432هـ، ج15.
- 35- الرّصاع، (ت 894هـ/1489م)، شرح حدود ابن عرفة، تحقيق (الطاهر العمور وأبو الأحنان)، ط 1، دار الغرب الإسلامي، 1993م.
- 36- الرّصاع، محمّد بن قاسم الأنصاري (ت 894هـ/1489م)، الهداية الكافية الشافية لبيان حقائق الإمام ابن عرفة الوافية، ط1، المكتبة العلميّة، 1350هـ.
- 37- رضوان سمير عبد الحميد، أسواق الأوراق المالية.
- 38- الزيلعي، فخر الدين عثمان بن علي (ت 743هـ-1343م)، شرح كنز الدقائق بهامشه حاشية شهاب الدين الشبلي، ط 01، ج5.
- 39- الزيلعي، فخر الدين عثمان بن علي، (ت 734هـ / 1342م)، تبين الحقائق شرح كنز الدقائق، ط1، المطبعة الكبرى الأميرية.
- 40- سعيد بن عبد الله بن محمّد العبري، بيع الوفاء وأحكامه في الفقه الإسلامي، رسالة استكمال لمتطلّبات درجة الدكتوراه في الفقه وأصوله، الجامعة الأردنيّة، 1997م.
- 41- سعيد بوهراوة، التلاعب بالأسواق المالية عرض تحليلي نقدي، ص23. أنظر: الأسهم والمعاملات المالية المعاصرة، ج03.
- 42- السعيد عبد الله بن محمد بن حسن، المتاجرة بالهامش دراسة تصويرية فقهية، الدورة الثامنة عشر لمجمع الفقه الإسلامي.
- 43- سيد علي السيد محمد، العلاقة الايجارية بين المالك والمستأجر في ضوء الشريعة الإسلامية، دار التعليم الجامعي.
- 44- الشبلي، يوسف بن عبد الله، الأسهم والمعاملات المالية المعاصرة، ج03.
- 45- شحاتة، حسين حسين، صيغ التمويل العقاري في ميزان الشريعة الإسلامية، مج01، ص06. أنظر: آلية التمويل العقاري في المصاريف الإسلامية.
- 46- الشريف حمزة بن حسين الفعر، الأحكام الشرعية لتجارة الهامش.

- 47- الشيخ محمد علي التسخيري، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، مج 07.
- 48- عادل رزق، إدارة الأزمات المالية العالمية، (منظومة الإصلاح الإداري بين النظرية والتطبيق، ط01، 2010م).
- 49- عبد العظيم جلال أبو زيد، فقه الربا دراسة مقارنة وشاملة للتطبيقات المعاصرة.
- 50- عبد الله محمد عبد الله، مجلة مجمع الفقه الإسلامي - بيع الوفاء-، ج07.
- 51- عبد الملك عبد العلي كاموي، مدى انتفاع المرتهن من المرهون، جامع الكتب الإسلامية، مج 1.
- 52- العثيمين، محمد بن صالح، الشرح المقنع على زاد المستقنع، ط 1، دار ابن الجوزي، 1425هـ، مج 8.
- 53- العقود المستثناة في الفقه المالكي، عقد الثنيا أنموذجا، مقال مقدم انموذجا بعين الدفلى عنوان الملتقى
المعاملات المالية في الفقه المالكي.
- 54- علي إسماعيل، مصادر توفير السيولة في البنوك الإسلامية، دار التعليم الجامعي.
- 55- علي حيدر، درر الحكام شرح مجلة الأحكام، ط خ، 1423هـ، دار الجليل - بيروت-، مج 1.
- 56- علي سيد إسماعيل، مصادر توفير السيولة في البنك الإسلامي.
- 57- العمراني، عبد الله بن محمد بن عبد الله، العقود المالية المركبة، ج01، 1425هـ.
- 58- العيني، بدر الدين أبو محمد محمود (ت 855هـ-1451م)، نخب الأفكار في تنقيح مباني الأخبار
في شرح معاني الآثار، تحقيق (أبو تميم ياسر)، ط 1، 1429هـ، ج 11.
- 59- الفتاوى البزازية - جامع الكتب الإسلامية، مج 5.
- 60- فهد بن محمد الحميري، مسائل حديثة في فقه المعاملات، Fahad442@maktoob.com.
- 61- الفيروز آبادي، مجد الدين محمد (ت 817هـ/1411م)، القاموس المحيط، تحقيق (أنس محمد الشامي
وصديقه)، د ط، دار الحديث - القاهرة - 1429هـ، مج 1.
- 62- فيصل بن صالح الشمري، مسائل فقهية في الصكوك (عرض وتقويم)، 2012م.
- 63- فيصل بن محمد الوعلان، موسوعة الإجماع في الفقه الإسلامي، ط 2، 1435هـ، دار الهدى النبوي،
مصر.
- 64- فيصل شيد، منتجات سوق النقد بين المصارف الإسلامية دراسة تحليلية نقدية للتجربة الماليزية
مع محاولة تطوير منتجات تمويلية جديدة، 2014م..
- 65- قاسم بن عبد الله بن أمير بن علي القونوي الرّومي (ت 978هـ/1569م)، أنيس الفقهاء في تعريفات
الألفاظ المتداولة بين الفقهاء، تحقيق (يحيى حسن مراد)، ط 1424هـ، ج 76، أنظر: القاموس
المحيط.

- 66- القنوي الرومي، قاسم بن عبد الله بن أمير علي، (ت 978هـ/1571م)، أنيس الفقهاء في تعريفات الألفاظ المتداولة بين الفقهاء، تحقيق (يحي حسن مراد)، ط01، دار الكتب العلمية، 2004م.
- 67- الكفوي، أبي البقاء أيوب بن موسى الحسيني القرمي، (ت 1094هـ/1683م)، الكليات معجم في المصطلحات والفروق اللغوية، تحقيق (عدنان درويش)، ط02، مؤسسة الرسالة - بيروت - 1998م.
- 68- الكنكوهي، رشيد أحمد (ت: 1323هـ/1905م)، الكوكب الدرّي على جامع الترمذي، تحقيق (محمد زكريا)، د ط، 1395هـ، ج2.
- 69- الماوردی، أبو الحسن علي بن محمد، الحاوي الكبير في فقه مذهب الإمام الشافعي، تحقيق (علي معوض وصاحبه)، دار الكتب العلميّة، 1414هـ، ج 5.
- 70- مبارك بن محمد بن محمد، الرّهن في الفقه الإسلامي، 1408هـ.
- 71- مبارك سليمان بن آل سلمان، أحكام التعامل في الأسواق المالية، ط01، دار كنوز إشبيليا، 2005م، ج01، ص687. أنظر: بورصة الأوراق المالية.
- 72- المباركي، د أحمد بن عبد الله بن حسن، المتاجرة بالهامش وأحكامها في الفقه الإسلامي.
- 73- مجلة الأحكام العدلية.
- 74- مجلة المحقق الحلبي للعلوم القانونية والسياسية، العدد 03، السنة السابعة، 2015م.
- 75- محمد بن فنحور العبدلي، نظرة شرعية في الأسهم السعودية.
- 76- محمد عبد اللطيف صالح الفرفور، مجلة مجمع الفقه الإسلامي -مدى انتفاع الاقتصاد من بيع الوفاء في اقتصاد العصر-، ج07.
- 77- محمد محروس، مباحث في الاقتصاد الإسلامي المعاصر.
- 78- مصطفى أحمد الزرقا (ت 1420هـ/1999م)، المدخل الفقهي العام، ط 2، دار القلم - دمشق، 1425هـ، ج 1.
- 79- مصطفى أحمد الزرقا (ت 1420هـ/1999م)، عقد البيع، ط2، دار القلم، 1433هـ.
- 80- مصطفى أحمد الزرقا، عقد البيع، د ط، دار القلم، دمشق.
- 81- مصطفى أحمد الزرقا، عقد البيع، دار القلم - دمشق، ط 2، 1433هـ.
- 82- المؤلف غير معروف، كيف استغنت المصارف الإسلامية عن الربا، الشاملة الذهبية.
- 83- ميكائيل رشيد، بيع الوفاء في الفقه الإسلامي والقانون المدني العراقي، مجلّة كلية الشريعة، العدد 3.
- 84- النملة، عبد الكريم بن علي بن محمد، (ت 1435هـ/2014م)، إتحاف ذوي البصائر بشرح روضة الناظر في أصول الفقه على مذهب الإمام أحمد بن حنبل، ط01، دار العاصمة، 1996م، مج 02.
- 85- وزارة الشؤون الدينية الإسلامية، الموسوعة الفقهية الكويتية، ج9.

- 86- وهبة الزحيلي (ت 1436هـ/2015م)، الفقه الإسلامي وأدلته، ط 2، دار الفكر، 1985م، ج 5.
- 87- وهبة الزحيلي، المعاملات المالية المعاصرة (بحوث وفتاوى وحلول)، ط 01، دار الفكر المعاصر - بيروت، لبنان-، 2002م.
- 88- وهبة الزحيلي، قضايا الفقه والفكر المعاصر، ط 1، 1428هـ، دار الفكر - دمشق.
- 89- ياسر إبراهيم بن محمد الخضير، الصور المعاصرة لبيع الوفاء - دراسة فقهية، 1434هـ.
- 90- يوسف بن عبد الله الشبيلي، أدوات إدارة مخاطر السيولة وبدائل اتفاقية إعادة الشراء في المؤسسات المالية الإسلامية.
- 91- يوسف محمد قاسم عبيدات، قواعد بيع الوفاء في قانون الموجبات والعقود اللبناني ومدة إمكانية تطبيقها في القانون الأردني، العدد 47.