بسم الله الرحمن الرحيم
Omdurman Islamic University Journal(OIUJ)
مجلة جامعة أم درمان الاسلامية
https://journal.oiu.edu.sd/index.php/oiuj
https:// / DOI 10.52981/oiuj.v19i2.3096
2023; 19(2); 382– 411
ISSN: 5361-1858

(تَمويلُ الدَّفـع الآجِل)
دراسة فقهية

د. عبد الرحمن بن عبد العزيز آل فوّاز التميمي[1]

[1] قسم الفقه المقارن ، المعهد العالي للقضاء ، جامعة الإمام محمد بن مسعود الإسلامية – المملكة العربية السعودية

الاستشهاد بهذا المقال:-

د. عبد الرحمن بن عبد العزيز آل فوّاز التميمي[1] (تَمويلُ الدَّفـع الآجِل) دراسة فقهية، مجلة جامعة أم درمان الاسلامية .

ISSN: 5361-1858

https:// DOI 10.52981/oiuj.v19i2.3096

المقدمة :

الحمد لله وحده، والصلاة والسلام على من لا نبي بعده، نبينا محمد، وعلى آله وصحبه، وسلم تسليما كثيرا، أما بعد.

فقد تعددت وسائل الدفع في العصر الحديث، وكثرت الخدمات المالية المقدمة للمتاجر والأفراد، ومن أبرزها التحويل البنكي، والبطاقات الائتمانية، وخدمة الدفع عند الاستلام، وخدمة «الدفع الآجل»[(1)]، أو ما يعرف تسويقيا بخدمة «اشتر الآن وادفع لاحقا»، وهي إحدى الخدمات المطلوبة بشكل ملفت، وقد نما عدد العملاء المستفيدين من هذه الخدمة في المملكة العربية السعودية خلال عام 2022م ليصل إلى عشرة ملايين

(1) التسمية المعتمدة للخدمة، كما في تقرير البنك المركزي السعودي للتقنية المالية 2022، ص50.

شخص[1]، وفقاً لتقرير البنك المركزي السعودي حول التقنية المالية للعام (2022م)، وهناك العديد من العوامل التي تدعم هذا القطاع، منها الإقبال المتزايد على التجارة الإلكترونية، وسهولة الخدمة، ويسر التعامل معها.

وهذه الدراسة تتناول هذه المعاملة الحديثة، من الناحية الفقهية، فتتناول تطبيقاتها الواقعة، وأهم صيغها الاستثمارية، وحكم كل صيغة.

كلمات مفتاحية : التمويل ، الدفع الاجل ، دراسة فقهية

أهمية الدراسة :

تتمثل أهمية الدراسة في الأمور الآتية :

1- أن معاملة الشراء الفوري والدفع المؤجل من المعاملات المستجدة، التي أظهرت جدارة كبيرة، وتخطت الكثير من وسائل الدفع الإلكتروني التي سبقتها.

2- إقبال الكثير من المصارف والمؤسسات المالية على توظيف هذه الخدمة، وتقديمها، وتطوير منتجاتها، ومزاحمة الشركات المتخصصة فيها.

3- أن هذه المعاملة تربط بين المشتري والتاجر، وتتركب من اتفاقين، وتقوم على أكثر من عقد، والالتزام الأصلي فيها هو الدين.

4- اختلاف وجهات النظر الفقهية حول سلامة المعاملة، وخلوها من المحاذير الشرعية، وصدور عدد من الفتاوى المجيزة للمعاملة، وفتاوى أخرى تمنع منها.

(1) التقرير السنوي للتقنية المالية 2022، الصادر عن البنك المركزي السعودي، ص50.

أهداف الدراسة :

الهدف الأساسي الذي تهدف له هذه الدراسة توصيف المعاملة وتحليها، ومعرفة حكمها من الناحية الشرعية، وخلوها من الربا، والغرر، وبيع الدين، وعامة والعلل المانعة من الصحة، وتسجيل ذلك بأمانة علمية، ولا تقف أهداف البحث عند هذا الحد، ومن الأهداف الأخرى :

1- تقديم رؤية اجتهادية فيما يخص هذه المعاملة.

2- خدمة المجال البحثي المتصل بالمعاملات المالية، والاقتصاد، وتقنيات الدفع وحلوله.

3- المساهمة في دراسة النوازل المالية، والمستجدات العصرية.

4- تقديم الحلول والتوصيات، للمعنيين بدراسة المعاملات المالية، للخروج بمنتجات مجودة من جميع النواحي، يستفاد منها في تطبيقات هذه المعاملة ونظائرها.

الدراسات السابقة :

هذه المعاملة منتج جديد، لم يظهر في المملكة العربية السعودية إلا في السنوات الخمس الأخيرة، والدراسات العلمية الموجهة لهذه المعاملة لا أظنها كثيرة، وقد وقفت على بحثين :

1- «البيع عبر وسيط الدفع الآجل» للزميل الدكتور يزيد بن عبد الرحمن الفياض، نشر في مجلة كلية الشريعة والقانون، بتفهنا الأشراف، العدد الخامس والعشرين، سنة 2022م، قدم الباحث فيها دراسة وافية عن المعاملة، مبنية على معلومات مستفادة من تطبيقات شركات الدفع المحلية، وما نشروه من الشروط والأحكام.

2- «وسيط الدفع الآجل وأحكامه» للباحث سلمان بن فهد الدبيب، نشر في مجلة العلوم الشرعية، بجامعة القصيم، المجلد السابع عشر، العدد الثاني، 1445هـ، وقد أتى على مباحث التوصيف، والتخريج للمعاملة، وتكلم فيه عن غرامة التأخير بشكل مفصل.

خطة البحث :

اشتمل هذا البحث على مقدمة، وخمسة مباحث، وخاتمة.

المقدمة، ذكرت فيها أهمية الموضوع، وأهدافه، وخطته، ومنهج البحث.

المبحث الأول : التعريف بتمويل الدفع الآجل، وقسمته إلى ستة مطالب :

المطلب الأول : تعريف التمويل

المطلب الثاني : تعريف الدفع الآجل.

المطلب الثالث : نشأة المعاملة ودواعيها

المطلب الرابع : أطراف المعاملة

المطلب الخامس : العوائد الربحية

المطلب السادس : إجراء المعاملة

المبحث الثاني: إجراء المعاملة عن طريق التملك والمرابحة، وقسمته إلى مطلبين :

المطلب الأول : حقيقة المرابحة وصورتها

المطلب الثاني : حكم المرابحة وتطبيقها

المبحث الثالث : إجراء المعاملة عن طريق التوكل في الشراء والإقراض، وقسمته إلى مطالب :

المطلب الأول : توصيف المعاملة

المطلب الثاني : الجمع بين التوكل في الشراء والإقراض

المطلب الثالث : حكم العمولة المفروضة على المشتري

المطلب الرابع : حكم العمولة المفروضة على البائع

المطلب الخامس : مناقشة التوصيف

المبحث الرابع : إجراء المعاملة عن طريق شراء الدين، وقسمته إلى مطالب:

المطلب الأول : حقيقة الدين

المطلب الثاني : تصوير المعاملة

المطلب الثالث : عقد شراء الفواتير

المطلب الرابع : حكم خصم الفواتير

المبحث الخامس : اشتراط الغرامة في التأخير

الخاتمة

قائمة المصادر والمراجع

منهج البحث :

سرت في هذا البحث وفق المنهج العلمي العام المتبع في الدراسات الفقهية المعمقة، وأهم ركائز هذا المنهج التي اعتمدت عليها ما يلي :

(1) التركيز على موضوع البحث، وإضافة ما له صلة وتعلق بمحل البحث.

(2) اتباع المنهج الاستقرائي في جمع المادة العلمية ، والمنهج التحليلي في تحليلها.

(3) تقسيم البحث إلى مباحث ، والمباحث إلى مطالب ، والمطالب إلى مفردات ، وفق ما استقرت عليه مناهج البحث الفقهي .

(4) الاعتماد على أمهات المصادر، والمراجع الأصلية والكتب المعتمدة.

(5) كتابة الآيات القرآنية مضبوطة بالشكل مع ذكر اسم السورة ورقم الآية في المتن .

(6) تخريج الأحاديث من مصادرها الأصلية، والاكتفاء بعزو الحديث إن كان مخرجا في الصحيحين أو أحدهما، فإن كان في غير الصحيحين فأبين ما ذكره أهل الشأن من ناحية درجته والحكم عليه، وتخريج الآثار من مصادرها الأصلية، دون حكم.

(7) إغفال الأعلام دون ترجمة؛ تخفيفا للحواشي، وتقليلا لصفحات البحث، وتعيين العلم بالإشارة إلى سنة وفاته في المتن.

هذا والله أرجو وأسأل أن ينفع بهذا العمل، وأن يجعله من العلم النافع الذي يراد به وجهه والدار الأخرة.

وصلى الله وسلم على نبينا محمد.

المبحث الأول
التعريف بتمويل الدفع الآجل

ويشتمل على مطلبين :

المطلب الأول : تعريف التمويل

المطلب الثاني : تعريف الدفع الآجل

المطلب الأول : تعريف التمويل :

1- التمويل لغة :

التمويل هو إعطاء المال، والتموّل الحصول على المال، يقال مالَ الرجل إذا كثر ماله، ومنه قوله ﷺ لعمر ﷺ «خذه فتموله»[1] ومَوّله: إذا قدم له ما يحتاج من مال، والمال: كل ما يتمول، وهو ما يملكه المرء من نقد، أو عروض تجارة، أو عقار ، أو حيوان، وربما خص ببعض أنواع المال، فقد كان في الجاهلية يطلق على الإبل خاصة[2].

2- التمويل اصطلاحا :

التمويل من الألفاظ الاقتصادية الدالة على توفير المال، وقد جاء في معجم المصطلحات الاقتصادية تعريفه بـ: «توفير المال اللازم لاستثمار جديد»[3]، فهو مرتبط عند الاقتصاديين بالاستثمار، وربطه بعضهم بالمؤسسات المالية والجهات المانحة، فقال : «قيام الجهة المالكة للمال، بنكاً كان، أو مؤسسة مالية، عامة أو خاصة، بتقديم المال اللازم للمتعامل معها، من أجل الحصول على حاجة أساسية أو غيرها»[4]، والحاصل أن التمويل : تقديم السيولة المالية لمحتاج إليه، سواء كانت الحاجة استهلاكية أو استثمارية.

(1) صحيح البخاري، كتاب الأحكام، باب رزق الحاكم والعاملين عليها، حديث (6744).
(2) ينظر : القاموس المحيط، مادة (مول) والمعجم الوسيط، مادة (مول).
(3) معجم المصطلحات الاقتصادية، أحمد زكي بدوي، ص263.
(4) التمويل العقاري، د.عبدالله إبراهيم، مجلة مجمع الفقه، العدد6،ج98/1.

المطلب الثاني : تعريف الدفع الآجل :

1- الدفع الآجل لغة :

الدفع هو الإعطاء، يقال : «دفعت إلى فلان شيئا»[1] بمعنى : أعطيته، ومنه إعطاء المال في القروض والمعاملات ونحوها.

والأجل : المدة المقدرة، والتأجيل التأخير، والشيء الآجل الذي لم يحل أجله، قال ابن فارس : «فالأجل غاية الوقت في محل الدين وغيره، وقد صرّفه الخليل فقال أجل هذا الشيء وهو يأجل، والاسم الآجل، نقيض العاجل، والأجيل المرجأ، أي المؤخر إلى وقت»[2].

2- الدفع الآجل اصطلاحا :

خدمة «الدفع الآجل» أو «اشتر الآن وادفع لاحقا»، يرمز لها بالحروف اللاتينية (bnpl)، اختصارا لعبارة : (Buy Now Pay Later)، وهي تمويل قصير المدى، ووسيلة من وسائل الدفع الحديثة، المبنية على استنابة واحدة من شركات الدفع التقنية، لتقوم بدور يشبه دور البطاقة الائتمانية، لمن لا يملك القدرة على الدفع في الحال، أو يملك القدرة لكن يرغب في الأقساط الميسرة، ويرى مقدمو هذه الخدمة أنها أكثر الحلول مرونة وتسهيلا على المستهلك، فهي تسمح بإجراء عمليات الشراء الفوري من المتاجر، والدفع بالتقسيط، دون أي فائدة.

وحقيقة المعاملة : أن تقوم شركة الدفع بالتعاقد مع المتاجر أو محلات التجزئة، على أن توفر لهم خدمة الشراء الفوري للعميل الذي يردهم، مقابل عمولة محددة تخصم من الثمن، وتتولى هذه الجهة استيفاء المبلغ كاملا من العميل، على دفعات مقسطة، قصيرة المدى.

وورد تعريف الخدمة في تقرير البنك المركزي السعودي بأنها : «عملية تمويل العميل لشراء السلع أو الخدمات، من المتاجر، بلا كلفة أجل مستحقة على العميل، من قبل الشركة المساهمة المرخصة من قبل البنك المركزي لمزاولة النشاط»[3].

(1)الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية (3/ 1208)
(2)مقاييس اللغة (1/ 64)
(3)التقرير السنوي للتقنية المالية 2022، الصادر عن البنك المركزي ص50.

المطلب الثالث : نشأة المعاملة ودواعيها :

ظهرت هذه المعاملة كبديل عن البطاقات الائتمانية، وانتشرت في عامة الدول الغربية، ثم انتقلت إلى الدول العربية؛ لأنها تقدم خدمة التمويل المتكرر، الموجه للسلع الاستهلاكية، وتقدم حلولا عاجلة في تنفيذ عملية الشراء، دون فوائد باهضة أو متراكمة، فالأغلبية من الناس يفضلون الشراء بالتقسيط على خيارات الدفع الأخرى، خصوصا مع ما يظهر للعميل في ظاهر المعاملة من أن «التقسيط بدون فوائد».

والخدمة منتج جديد، من منتجات التمويل، والبيع بالتقسيط، ولها جمهور عريض، يرون أن الحاجة تقود إليها، بسبب التحول العام إلى التجارة الإلكترونية، وكثرة الاستهلاك ، وبسبب الصعوبات الاقتصادية، وتنامي أسعار السلع، وتأثر المستويات المعيشية سلبا من جهة أخرى، مما جعل الأغلبية يتجهون إلى شركات التمويل والتقسيط، ليس لشراء العقارات والسيارات فحسب، بل لتنفيذ عمليات الشراء للبضائع الاستهلاكية، والسلع اليومية.

كذلك تعد الخدمة مطلوبة بشكل كبير من قبل المتاجر، ومعارض البيع، ومحلات التجزئة، وتساهم من خلال حلولها وخدماتها في نمو حجم المعاملات التجارية لشركائها، من خلال الزيادة الكبيرة في عدد المتسوقين الراغبين بالشراء من تلك العلامات التجارية، عبر التسويق المشترك، وتوفير تجربة دفع مرنة وسلسة، بالإضافة إلى كون هذا المنتج يقلل من المخاطرة، أو ينقل المخاطرة إلى الوسيط، ويقي تعاملات المتجر من التعثر والتكاليف الزائدة، لو لجأ إلى المداينة أو البيع بالتقسيط، أو استخدم طريقة الدفع العادي عند الاستلام، وهي طريقة لا تسلم غالبا من الرد، وعدم تنجيز المعاملة، وتحميل المتجر أعباء التوصيل والرد.

المطلب الرابع : أطـراف المعاملة [1]:

المعاملة لها أطراف ثلاثة :

الطرف الأول : المشتري، أو المستهلك، وهو الشخص العادي أو الاعتباري، الراغب في الحصول على السلعة، عن طريق خدمة الشراء الفوري والدفع الآجل، فيعين السلعة، وينيب مقدم الخدمة في دفع كامل الثمن لمالك السلعة، ثم يقوم بسداد ثمنها لمقدم الخدمة، بأقساط مؤجلة، دون فوائد.

الطرف الثاني : البائع، وهو بائع التجزئة، أو المتجر الذي يقدم السلع المشمولة بهذه الخدمة، ويقوم ببيعها للمشتري، وتسليمها له، وينتقد ثمنها من خلال وسيط الدفع، ويظل ضامنا للسلعة إلى حين تسليمها للمشتري، ويتقبل ردها بالعيب، وردها في مدة الخيار، وإعادة الثمن للوسيط.

الطرف الثالث : مقدم الخدمة أو التمويل، وهو الوسيط في الدفع، أو الشركة التي تقوم بتمويل محفظة المشتري، وتغطية كامل المبلغ للبائع، وقد يكون شركة متخصصة في هذا المجال، أو أحد البنوك، أو إحدى

(1) انظر : التقرير السنوي للتقنية المالية 2022، الصادر عن البنك المركزي ص50.

الشركات الكبرى، وتنوب عن العميل في الشراء، وتتقاضى رأس المال المدفوع في صورة دفعات مؤجلة، وتتقاضى هامش الربح عن كل سلة أو سلعة.

المطلب الخامس : العوائد الربحية :

قد يتبادر تساؤل حول استفادة وربح الشركات والبنوك التي تقدم الخدمة، إذا كانت تقدم خدمة البيع بالتقسيط، بمثل السعر الحالّ، دون فوائد تذكر، كما يتم الترويج لها، والواقع أن هذه الشركات تستفيد من جهتين:

الجهة الأولى : العمولة المفروضة على السلعة التي يتم بيعها، وهي عمولة يتم إضافتها لسعر السلعة بالاتفاق بين المتجر وجهة التمويل، وتتراوح بين 5% أو 6% من السعر الإجمالي للطلب أو سلة المشتريات، وهذه العمولة تستوفى من المتاجر المشتركة في الخدمة[1].

والجهة الثانية : غرامات التأخير التي تفرض على العميل في حال تأخره في دفع القسط، وسيأتي الحديث عن حكم العمولة وغرامة التأخير مفصلا[2].

المطلب السادس : إجراء المعاملة[3] :

الشراء في الحال والدفع المؤجل المسمى (bnpl) من وسائل الشراء والدفع الرقمي، ولها شروط وأحكام، ويمكن إجراء هذا النوع من المعاملة من خلال الوسائل الرقمية، وقد قامت الشركات المتخصصة في هذا المجال بتصميم منصات خاصة، وتطبيقات مساعدة، يتم من خلالها ربط المتاجر المشتركة في الخدمة، وإنشاء سجل ائتماني ومحفظة للعميل، وتقديم خدمة التسوق الالكتروني، والتمكين من إتمام العملية بتعميد الشركة بالدفع وأخذ الموافقة إلكترونيا، ويشتمل التطبيق على وسيلة السداد، وتنظيم الدفعات.

يتم الاستفادة من خدمات الدفع المقدمة من الشركات للأفراد المسجلين، ويتم التسجيل وفتح الحساب الائتماني للبالغين ثمانية عشر عاما فما فوق، من خلال الهوية، ورقم الجوال الموثق بالاسم، ويتم تأكيد الحساب من خلال الرسائل النصية، ولا يوجد لدى هذه الشركات محافظ مغطاة للعملاء، يتم من خلالها خصم الدفعات، لذا يشترطون توفر بطاقة مصرفية، أو وسيلة من وسائل الدفع المعتمدة ، يتم من خلالها دفع الأقساط.

وبعد التسجيل تقوم الشركة بإنشاء حساب للعميل، يستطيع من خلاله التسوق، واستعراض المتاجر الالكترونية المربوطة مع الموقع، والتعرف على السلع وأسعارها، وتنفيذ عمليات الشراء، بطريقة تفاعلية رقمية، كغيرها من طرق الشراء الإلكتروني، كما يمكن الاطلاع على المحفظة، أو الحد الإئتماني للعميل، والعمليات الشرائية، والفواتير، وغيرها من الخدمات.

(1) البيع عبر وسيط الدفع الآجل، مجلة كلية الشريعة والقانون بتفهنا، ع25/ص2274.
(2) البيع عبر وسيط الدفع الآجل، مجلة كلية الشريعة والقانون بتفهنا، ع25/ ص2274.
(3) البيع عبر وسيط الدفع الآجل، مجلة كلية الشريعة والقانون بتفهنا، ع25/ ص2277.

المبحث الثاني
إجراء المعاملة عن طريق التملك والمرابحة

يتضح من تطبيقات المعاملة أنها معاملة ثلاثية، أطرافها ثلاثة، ودخول الطرف الثالث، وهو شركة الدفع، في أعمال الشراء يجعل المعاملة مترددة بين كونها صفقة واحدة، أو صفقتين، لأن الوسيط إما أن يكون بائعا للمستهلك، أو مقرضا له، أو وكيلا عنه في الدفع، أو ضامنا له، أو مشتريا لدينه.

المطلب الأول : حقيقة المرابحة وصورتها :

المرابحة هي « البيع برأس المال وربح معلوم »[1] ، أو : « بيع ما مُلك شرعا لغير البائع الأول بثمن من غير جنسه، يزيد عن الثمن الذي قامت عليه السلعة بربح معلوم، يُتفق عليه في مجلس العقد»[2].

وإجراء المعاملة عن طريق المرابحة ممكن، فتكون العلاقة بين الوسيط والمتجر بيع وشراء، وتكون العلاقة بين الوسيط والمشتري بيع وشراء أيضا، ويكون المستهلك أمرا بالشراء، والمرابحة منتج مالي معروف، تجريه المؤسسات المالية مع عملائها، وفق جملة من الشروط والأحكام.

وهذه الصيغة لا تتم حتى يكون هنالك عقدان منفصلان، عقد شراء حقيقي تجريه شركات الدفع لصالحها، وينتج آثاره من القبض، ودخول المبيع في ضمان المشتري قبل التصرف فيه ببيعه، ثم عقد بيع تالي تجريه شركات الدفع مع العميل.

المطلب الثاني : حكم الدفع الآجل عن طريق المرابحة :

لا خلاف بين الفقهاء في جواز صفقة المرابحة في صورتها الفقهية البسيطة التي تكون السلعة فيها مملوكة للبائع[3]، كذلك استقر الرأي على جواز المرابحة المبنية على مواعدة غير ملزمة بحيث يكون للطرفين الخيار في إمضاء البيع أوالرجوع فيه[4].

---

(1) شرح منتهى الإرادات (218/3).

(2) بيع المرابحة للواعد الملزم بالشراء للدكتور ربيع الروبي ص53 .

(3) الصورة المجمع عليها هي ما حدد فيه الربح كأن يقول : اشتريتها بعشرة دراهم وتربحني فيها درهمين ، أما إذا طلب فيها ربحا منسوبا إلى الثمن كأن يقول : تربحني ريالا لكل عشرة دراهم فهذه محل خلاف بين أهل العلم . انظر : اختلاف الفقهاء للطبري ص75 والمغني (266/6) وموسوعة الإجماع (474/2-475).

(4) كره ابن عمر وبعض فقهاء السلف المؤامرة بالشراء ممن لا يملك السلعة جملة وتفصيلا ، وقد روى عبد الرزاق الصنعاني عن طاووس أنه قال : « لا تؤامره ولا تواعده ، قل: ليس عندي » ، ولكن استقر رأي المذاهب الأربعة بعد ذلك على جواز بيع المواعدة الخالي من ذكر مقدار الربح ، أما المواعدة غير الملزمة التي يقع فيها مراوضة على الربح ففيها خلاف للمالكية . انظر : مصنف عبد الرزاق الصنعاني (42/8) ومصنف ابن أبي شيبة (4/ 439) والمقدمات الممهدات (537/2) والأم للشافعي (39/3) وبيع المرابحة لأحمد ملحم ص151.

ومع أن شركات الدفع تتعهد للمتجر بالثمن، وتمنع من مطالبة المشتري، كما لو كانت هي المشتري المباشر، إلا أن صيغة المرابحة لا وجود لها في واقع المعاملة المعمول به اليوم، وليس هنالك إلا عملية شراء واحدة، طرفاها المتجر والمشتري، كما أن وسيط الدفع يخلي مسؤوليته عن التلف، ولا يعد نفسه ضامنا للسلعة، ولا يقوم بتسليم البضاعة، ولا الاسترداد، ولا الاستبدال، وإنما يقوم بهذه الأعمال البائع، وهو المتجر نفسه[1].

وهذه الصيغة قد تكون أفضل صيغ التمويل للسلع الاستهلاكية وأسلمها، لو أمكن الربط بين الوسيط والمتاجر بطريقة مرنة، يتوفر فيها صحة القبض وانتقال الضمان، مع نقل جميع الالتزامات للوسيط.

(1) البيع عبر وسيط الدفع الآجل، مجلة كلية الشريعة والقانون بتفهنا، ع2022/25، ص2275.

المبحث لثالث
إجراء المعاملة عن طريق التوكّل في الشراء والإقراض

واضح أن شركات الدفع تقوم بعمل يشبه عمل الوكيل المموّل، أو الوكيل الضامن، فبعد فتح الحساب لعملائها من الأفراد، تبدأ في تقبل طلبات الشراء الصادرة منهم، وتقوم بأعمال الوكالة والتمويل معا، فتنوب عن العميل في تنفيذ الشراء والدفع.

المطلب الأول : توصيف المعاملة :

المداينات تختلف في أسمائها وبعض إجراءاتها، إلا أنها لا تختلف في حقيقة الدين، وتعلقه بالذمة، ووجوب رد مثله، سواء كان قرضا، أو ضمانا، أو كفالة، أو حوالة، أو حمالة، أو ائتمانا، أو غير ذلك من أنواع الديون.
فالقرض «دفع مال لمن ينتفع به ويرد بدله»[1] فهو «إعارة في الابتداء، ومعاوضة في الانتهاء»[2]، وإجراء معاملة الدفع الآجل عن طريق القرض ممكن؛ وهو أقرب التأويلات لطبيعة المعاملة من ناحية التطبيق، فتكون جهة الدفع مقرضا، والمشتري مقترضا، وعقد الائتمان يصح قرضا، سواء كان بتوفير السيولة الحالة، أو بشحن المحفظة الشرائية، أو بالسداد بعد الشراء، أو بالتوكل في الشراء والدفع معا، أو غير ذلك من الإجراءات التي لا تلغي حقيقة القرض[3].
والضمان «ضم ذمة الضامن إلى ذمة المضمون عنه في التزام الحق»[4]، وحقيقته التزام من الضامن بتأدية ديون المضمون عنه، مع إمكان مطالبة المضمون عنه، والمال المقدم للمضمون عنه عبارة عن قرض، والمؤسسات المالية تقدمه للعملاء بصيغ استثمارية متعددة.
وإجراء معاملة الدفع الآجل عن طريق ضمان ما وجب في ذمة العميل بعد الشراء، أو ما سيجب قبل الشراء ممكن إذا تضمن الاتفاق صيغة تفيد الالتزام، خصوصا أن شركات الدفع تشترط عدم الرجوع على المشتري، وتدفع عنه مقدما، والضمان يشغل ذمة الضامن، ويثبت له البدل إذا أدى ما على المضمون عنه، فيؤول في نهايته إلى القرض، وأكثر الفقهاء المعاصرين على أن السداد من خلال البطاقة الائتمانية هو من قبيل ضمان المصدر لحامل البطاقة، وهو ضمان ما يجب عليه من دين للمحلات التجارية[5]، والوساطة في الدفع في معاملة «اشتر الآن وادفع لاحقا» قريبة في تصويرها من البطاقة الائتمانية.

(1)الإنصاف للمرداوي (5/ 123)
(2) الهداية مع فتح القدير (5/ 273).
(3) المعاملات المالية أصالة ومعاصرة (12/ 551) والبطاقات البنكية - عبد الوهاب أبو سليمان (ص 23 - 31) وبطاقات الائتمان - نواف عبد الله أحمد (ص 159)، والبطاقات المصرفية - عبد الرحمن الحجي (ص 150).
(4) المغني (71/7)، والفرق بين الضمان والالتزام الذي تقوم به شركات الدفع أن الضمان لا ينقل الحق من ذمة المضمون عنه إلى ذمة الضامن، ولصاحب الحق مطالبة من شاء منهما، أما في التزام شركات الدفع فالمعمول به عدم مطالبة المشتري.
(5)المعاملات المالية أصالة ومعاصرة (12/ 555)

أما الحوالة، فهي «نقل الدين من ذمة المحيل إلى ذمة المحال عليه» مع براءة المحيل، لهذا عدها المالكية والشافعية من بيع الدين لغير من هو عليه، وأنها أبيحت استثناء للحاجة[1]، والصحيح أنها استيفاء للحق[2]، والحوالة إحدى صور المداينة.

وحمل معاملة الدفع الآجل على الحوالة غير واضح حقيقة، إلا أن يكون المتجر دائنا للمشتري، وشركة الدفع مدينة له، فيقوم المشتري بتحويل جهة البيع إلى جهة الدفع، وهذا الدين المتقدم للمعاملة لا وجود له في تعاملات الوسيط.

المطلب الثاني : الجمع بين التوكّل في الشراء والإقراض :

واضح أن معاملة الدفع الآجل ليست إقراضا مجردا، لكنها إقراض مقرون بتنفيذ الشراء، ولا خلاف بين الفقهاء في صحة التوكيل في الشراء، إذا كان الوكيل ينقد الثمن من مال موكله[3]، واختلفوا في الوكيل إذا وكله في الشراء، فقال اشتر لي في ذمتك، أو اشتر لي من مالك على قولين :

القول الأول : أن الوكيل ليس له أن يشتري للوكيل بدراهم نفسه، وهو قول الشافعية، قال النووي **(ت676هـ)** : «وليس له أن يشتري للموكل بدراهم نفسه، ولا في الذمة، فلو حصل كان ما اشتراه لنفسه دون موكله»[4].

واستُدل لذلك بـ : «أنه لا يجوز أن يشتري الإنسان بماله ما يملكه غيره»[5].

القول الثاني : صحة الجمع بين التوكيل في الشراء والإقراض، بأن يشتري الوكيل له في ذمته، أو ينقد الثمن ماله، صرح بجواز ذلك الحنابلة.

قال البهوتي **(ت11050هـ)** «فإن قال لرجل اشتر لي كذا في ذمتك وأقبض الثمن عني من مالك صح، أو قال أسلف لي ألفا في كرّ طعام، وأقبض الثمن عني من مالك أو أقبض الثمن من الدين الذي عليك، صح»[6].

واستدلوا لذلك بقولهم : «لأنه وكله في الشراء والإسلاف، وفي الاقتراض منه أو القبض من دينه والدفع عنه، وكل منها صحيح مع الانفراد فكذا مع الاجتماع»[7].

وهذا هو الأقرب، أن الوكالة تصح إذا كانت مقرونة بالدفع والإقراض، لما ذكروه في التعليل.

(1) جاء في التاج والإكليل: «وهي في الحقيقة بيع دين بدين، فاستثنيت منه؛ لأنها معروف» وقال ابن الملقن: "والأصح عندنا أنها بيع دين بدين استثني للحاجة" انظر : التاج والإكليل (7/ 21) والتوضيح لابن الملقن (15/ 109).

(2) قال ابن تيمية: «الحوالة من جنس إيفاء الحق، لا من جنس البيع، فإن صاحب الحق إذا استوفى من المدين ماله كان هذا استيفاء، فإذا أحاله على غيره كان قد استوفى ذلك الدين عن الدين الذي له في ذمة المحيل» انظر : مجموع الفتاوى (15/20).

(3)بدائع الصنائع (6 / 29)، وشرح الخرشي (6 / 75)، المغني (5 / 125)، ومغني المحتاج (2 / 229).

(4)روضة الطالبين (4/ 326)

(5)المغني لابن قدامة (5/ 94)

(6)كشاف القناع عن متن الإقناع (3/ 489)

(7)كشاف القناع عن متن الإقناع (3/ 489)

المطلب الثالث : حكم العمولة المفروضة على المشتري :

شركات الدفع الفوري تسوق لمعاملتها على أنها قرض حسن للمشتري، وأنها لا تتقاضى من المشتري أي فوائد مقابل الأجل، إلا أن الربح حاصل، وهذا الربح قد يكون صريحا كغرامات التأخير، وفوائد التأجيل، وقد يكون مبطّنا كالعمولة المفروضة على رأس مال السلعة، فهي تؤدي عنه مبلغا أقل من المبلغ الذي تستوفيه منه، فلو كانت السلعة الشرائية قيمتها ألف ريال مثلاً، فإن التاجر حين يقدمها لوكيل الدفع يخصم له (5%) من قيمتها، أو أقل أو أكثر، بحسب الاتفاق بين الوسيط والتاجر، فيدفع إليه تسعمائة وخمسين ريالا فقط، ثم يحصل المبلغ من العميل كاملا.

هذا التفاوت بين المبلغ المدفوع عن المشتري والمبلغ المستوفى منه إذا تم الاتفاق عليه بين المقرض والمقترض على أنه عمولة، أو وكالة بأجر، أو ضمان بأجر، فيعد من الفائدة في القرض، والإجماع منعقد على عدم جواز الفائدة في القرض، سواء كانت ظاهرة مشروطة، أو خفية مستترة في عقد بيع، أو وكالة بأجر أو غير ذلك، مما يكون ذريعة لاستباحة الزيادة على القرض.

روى أبو داود في سننه عن عمرو بن شعيب عن أبيه عن جده أن النبي ﷺ قال : «لا يحل سلف وبيع، ولا شرطان في بيع، ولا ربح ما لم يضمن، ولا بيع ما ليس عندك»[1]

قال ابن حزم (ت456هت) : « فلا يحل إقراض شيء ليرد إليك أقل ولا أكثر، ولا من نوع آخر أصلاً، لكن مثل ما أقرضت في نوعه ومقداره ... وهذا إجماع مقطوع به»[2].

وقال القرافي (ت684) : «وبإجماع الأمة على جواز البيع والسلف مفترقين، وتحريمهما مجتمعين لذريعة الربا»[3].

وقال ابن المنذر (ت319ه) : «أجمع من نحفظ عنه من أهل العلم على أن الحمالة بجعل يأخذه الحميل لا تحل، ولا تجوز»[4].

وقال الدردير (1230ه) : «وأما صريح ضمان بجعل فلا خلاف في منعه؛ لأن الشارع جعل الضمان والجاه والقرض لا تفعل إلا لله تعالى، فأخذ العوض عليها سحت»[5].

وقال في الإنصاف في شروط الحوالة : «الثاني: اتفاق الدينين في الجنس والصفة والحلول، والتأجيل بلا نزاع في الجملة»[6].

---

(1)سنن أبي داود (5/ 362)كتاب البيوع، باب الرجل يبيع ما ليس عنده، حديث 3503، وساق الحافظ في نصب الراية (4/ 20) طرقه وشواهده، وساق تصحيح الحفاظ له.

(2) المحلى مسألة (1480).

(3)الفروق (3/ 266)، وانظر : المغني (162/4)

(4)الإشراف على مذاهب العلماء (1/ 120، 121)، و يقصد بالحمالة الضمان.

(5)الشرح الكبير (3/ 77).

(6) الإنصاف (225/5) ، وانظر في اشتراط هذا الشرط : بداية المجتهد (2/ 225)، روضة الطالبين (4/ 231)، والمغني (4/ 337)،

المطلب الرابع : حكم العمولة المفروضة على البائع :

إذا كان الخصم الذي حصل عليه الوسيط عمولة مقدمة من البائع، لا من المشتري، بناء على الاتفاق بين الوسيط والتاجر، أن له نسبة معلومة من كل عملية شراء يقوم بتمويلها، فتكون هذه العمولة عوضا عن المنفعة المقدمة للمتجر، بتوفير العملاء، أو التسويق والسمسرة، أو إدارة المشتريات، أو أي خدمة أخرى مباحة، ولا خلاف بين الفقهاء أن الوكالة، والنيابة في التصرف والبيع والشراء، تصح بأجر وبغير أجر[1].

ولا يظهر أن هناك اختلافا في جواز هذه العمولة إذا كانت مبلغا مقطوعا، أو عوضا مفردا عن ثمن المبيع، بأن يقول أبيع لك متاعك بكذا وكذا، وإنما اختلفوا في بيع المتاع ونحوه، بجزء مشاع من ثمنه، كأن يقول أبيع متاعك بالربع أو بالسدس على قولين :

القول الأول : عدم صحة الأجرة إذا كانت جزءا مشاعا من ثمن المبيع، أو جزءا مشاعا من المعقود عليه، كأن يحصد زرعة بجزء مشاع منه، أو يطحن قمحه بجزء مشاع منه، فيكون كامل الثمن للبائع، وللأجير أجرة المثل، وهذا قول الحنفية والشافعية[2].

واحتج هؤلاء بدليلين :

الدليل الأول : مخالفة الأصل، ووجهه : «أن الاستئجار لا يكون بما ليس عند المستأجر يوم يستأجر، كما لا يكون الابتياع بما ليس عند المبتاع يوم يبيع»[3].

الدليل الثاني : «جعل الأجر شيئًا لا يمكن تسليمه إلا بعمل الأجير .. فتكون القدرة التي هي شرط العقد قائمة بحكم العقد، فتصير بمنزلة حكم العقد، والشرط لا يصلح حكمًا، فكذا لا يصلح قائمًا به»[4].

القول الثاني : صحة الأجرة إذا كانت جزءا مشاعا من المعقود عليه، وهو مذهب الحنابلة، قال في المغني: «وإن دفع ثوبه إلى خياط ليفصله قمصانا ليبيعها، وله نصف ربحها بحق عمله جاز، نص عليه في رواية حرب، وإن دفع غزلا إلى رجل ينسجه ثوبا بثلث ثمنه أو ربعه جاز، نص عليه»[5]، «ومثله أي ما ذكر حصاد زرعه بجزء مشاع منه، وطحن قمحه بجزء مشاع منه، ورضاع رقيقه بجزء مشاع منه، وبيع متاعه بجزء مشاع من ربحه، واستيفاء مال بجزء منه ونحوه»[6].

(1) الموسوعة الفقهية الكويتية (90/45) وانظر : المغني (5 / 211)، والحاوي (8 / 225)، ودرر الحكام شرح مجلة الأحكام (3 / 593)، وحاشية الدسوقي (3 / 397).
(2) انظر : تبيين الحقائق (5/ 129، 130)، المبسوط (14/ 48، 49)، روضة الطالبين (5/ 176)، أسنى المطالب (2/ 405).
(3) مشكل الآثار (2/ 188)، وانظر : بداية المجتهد (2/ 169).
(4) تبيين الحقائق (5/ 130).
(5) المغني (9/5)
(6)كشاف القناع (3/ 525)

واحتج الحنابلة لمذهبهم بدليلين :

الدليل الأول : حديث جابر أن النبي ﷺ «أعطى خيبر على الشطر»[1]، وهذا في المساقاة، والإيجار مثلها، ووجهه : «أن ذلك عين تنمى بالعمل عليها، فصح العقد عليها ببعض نمائها، كالشجر في المساقاة، والأرض في المزارعة»[2] وقال ابن القيم (ت751هـ) : «هو نظير دفع ماله إلى من يتجر فيه بجزء من الربح، بل أولى، فإنه قد لا يربح المال فيذهب عمله مجانًا، وهذا لا يذهب عمله مجانًا، فإنه يطحن الحب، ويعصر الزيتون، ويحصل على جزء منه يكون به شريكًا لمالكه، فهو أولى بالجواز من المضاربة، فكيف يكون المنع منه موافقًا للأصول، والمزارعة التي فعلها رسول الله ﷺ وخلفاؤه الراشدون خلاف الأصول»[3].

الدليل الثاني : أن الأجرة معلومة، ولا غرر فيها، ولا خطر، ولا قمار، ولا أكل مال بالباطل[4].

والأقرب : صحة الأجرة إذا كانت نسبة مشاعة من ثمن المبيع أو من الغلة، كما في ربح العامل في المضاربة، والمساقاة، وهو ما أشار إليه ابن القيم في النقل المتقدم، بل ذهب ابن القيم إلى أبعد من ذلك فصحح الأجرة بمقدار محدد من الإنتاج، وهي مسألة قفيز الطحان، وجعلها مثل الأجرة بجزء شائع من الربح والإنتاج، وهي مسألة المزارعة[5].

وهذه العمولة شبيهة بالعمولة التي تحصل عليها المصارف من المتاجر، وتستقطع من قيمة ما يشتريه حامل البطاقة الائتمانية، وقد انتهت الجهات التي درست هذه العمولة إلى مشروعية «الحصول على نسبة من قيمة ما يشتريه حامل البطاقة، ما دامت هذه النسبة تستقطع من ثمن خدمة أو سلع»[6].

وبعض هذه الجهات رأت أن العلاقة بين البنك المصدر للبطاقة وقابل البطاقة (التاجر) أنها علاقة ضمان وسمسرة، ورأت أن الرسوم المأخوذة من التاجر جائزة مطلقًا سواء أكانت نسبة معلومة، أم مبلغًا مقطوعًا؛ وعدت هذا المبلغ أجرة على السمسرة.

جاء في فتوى ندوة البركة أن «ذلك مقابل الخدمات المقدمة للتاجر في منح البطاقة، وقبول الدفع بها، وتوفير العملاء، وتحصيل المستحقات بالوكالة عن التاجر»[7].

وجاء في قرار مجمع الفقه الإسلامي بجدة : «جواز أخذ البنك المصدر من التاجر عمولة على مشتريات العميل منه شريطة أن يكون بيع التاجر بالبطاقة بمثل السعر الذي يبيع به بالنقد»[8].

وقد أجابت اللجنة الدائمة في المملكة العربية السعودية بحل العمولة في مسألة تشبه مسألة الوساطة في الدفع التي بين أيدينا، وقالت : « إذا كان الواقع كما ذكر جاز لك أخذ تلك العمولة ولا إثم عليك»[1].

(1)صحيح مسلم (3/ 1186) كتاب المساقاة، باب المساقات والمعاملة بجزء من الثمر والزرع، حديث (1551).
(2)كشاف القناع (3/ 525)
(3) أعلام الموقعين (2/ 347).
(4) أعلام الموقعين (2/ 347).
(5)المعاملات المالية أصالة ومعاصرة (9/ 220)
(6)المعاملات المالية أصالة ومعاصرة (12/ 582).
(7)قرارات وتوصيات ندوة البركة للاقتصاد الإسلامي (ص 204).
(8) قرارات وتوصيات مجمع الفقه الإسلامي الدولي ص221

المطلب الخامس : مناقشة التوصيف :

إذا استقر التوصيف المذكور، وسلمنا أن طبيعة العلاقة بين المشتري ووسيط الدفع هي وكالة أو استنابة في الدفع، إما على سبيل الإقراض المحض أو الضمان، فيكون وسيط الدفع سمسارا مسوقا أو محصلا للتاجر، بنسبة معلومة من مبلغ الفاتورة، وليس معاملا له، ولا مشتريا منه.

لكن يشترط للخروج من صورة الربا بين الوسيط والمشتري الشروط الآتية :

الشرط الأول : توريد كامل الثمن المستحق على المشتري، وإفراد العمولة المستحقة لتكون من مال البائع لا من الثمن، خروجا من صورة ربا الديون، إذا أدى عن العميل أقل مما اقتضى منه، فإذا وقع التحصيل بهذه الصورة فالعمولة لا شبهة فيها، أما في حال توريد الصافي بعد خصم العمولة فالشبهة تظل قائمة.

الشرط الثاني : عدم تأجيل البدلين؛ لأن المتاجر تبيع للمشتري موصوفا في الذمة، وشركات الدفع تقوم بتأجيل الثمن، وتجري المقاصة مع المتاجر، ولا تورد لهم إلا المستحق بعد خصم العمولة، وهذا يوجب تأجيل البدلين، أو بيع الكاليء بالكاليء من ناحية، ويجعل العمولة مخصومة من مبلغ الشراء، وليست عمولة مفردة، يدفعها المتجر، كما ذكرنا في الشرط الأول، ومعلوم أن تأجيل العوضين من صور بيع الدين المجمع على عدم جوازها[2].

الشرط الثالث : تجنب أن تكون العمولة أجرا على الضمان، أو مقابل التزام الوسيط بالسداد للتاجر، لأنه يؤدي إلى أخذ العوض على ضمان الدين، وهو يؤول إلى الفائدة في القرض، والفائدة في القرض أمر محرم بالإجماع[3].

ويشكل على هذا التوصيف أمران :

الأمر الأول : أن الوسيط يؤدي دورا مزدوجا، ويكون مقرضا ومستفيدا في صفقة واحدة، فالمعاملة من العقود المشتركة، التي تجمع قرضا من جهة، ومعاوضة من جهة أخرى، وأكثر الأمور التي تعكر على سلامتها مسألة السلف والبيع، وقد نهى النبي ﷺ عن ذلك، وقال : «لا يحل سلف وبيع»[4].

صحيح أن المقرض لا يعامل المقترض بالبيع مباشرة كما ورد في النهي، لكنه يقرضه بشرط أن يشتري له، ليربح من صفقته، وهذا الترتيب قد يخرج القرض عن مقصوده، فالأصل في القرض أن يتمحض للإحسان والمعروف، ولا يصح التوصل به إلى الربح بترتيب معاملة أخرى على معاملة الإقراض، أو أن يشترط على

---

(1)فتاوى اللجنة الدائمة - 1 (13/ 125) والمعاملة التي وقع الاستفتاء عنها قول السائل : «أنا صاحب مكتب تجاري، شغلتي هي أنني وكيل ووسيط لبعض الشركات في الخارج المصنعة للملابس الجاهزة، والمواد الغذائية، هذه الشركات تقوم بإرسال عينات ما تصنعه مع الأسعار لكل صنف، أقوم بعرض هذه البضاعة للتجار في الأسواق وبيعها لهم بسعر الشركة مقابل عمولة من الشركة المصنعة حسب الاتفاق معها على نسبة العمولة، فهل علي إثم في ذلك أو يلحقني أي شيء من الإثم في ذلك؟ أرجو إفادتنا مع الشكر».

(2) انظر : بداية المجتهد (125/2) مجموع الفتاوى (512/20).

(3) تقدم الإشارة إلى حكاية الإجماع قريبا.

(4)تقدم تخريجه قريبا.

المقترض أن تتم التجارة عن طريقه ليستفيد من العمولة المفروضة على البائع، فهذا الصنيع لا يخلو من شبهة المنفعة في القرض، المحرمة بالإجماع[1].

نعم هناك فرق بين هذه الصورة، وصورة أن يقرضه ليبيعه، أو يؤجره، أو يعمل له عملا، وهي الصور المجمع على تحريمها، لكن هذا الفرق قد لا يكون مؤثرا؛ خصوصا مع طرد كل أوجه النفع، وقولهم : كل ما جر منفعة للمقرض فلا يجوز[2]، والوسيط إذا كان يجني من وراء القرض شيئا من الفائدة، أو يشترط استثمار المال من خلال منصته كما في أعمال المتاجرة بالعملة، أو يشترط أن يقرضه ويشتري له؛ ليربح من صفقته، ولا يمكّن المقترض من تسييل القرض، ولا الاستفادة منه في غير وجه النفع المصلحي الذي حدده له، فهذا قرض نفعيّ، وليس هو قرض القربة والمروءة والإحسان، المعروف في عقود الإرفاق والتوسعة، والذي اشترط الشارع تجريده من كل صورة من صور النفع.

وإنما نهى عن الجمع بين البيع والقرض، وإن كان كل واحد منهما صحيحًا بانفراده؛ لأنه يؤول إلى الفائدة في القرض، والفائدة في القرض كلها من الربا، سواء كانت زيادة صريحة متميزة، أو زيادة ضمنية متمثلة في عقد بيع، أو صرف، أو وكالة بأجر، أو سمسرة، أو غيرها.

قال أبو بكر بن العربي (ت543هـ) : «كل عقدين يتضادان وضعًا، ويتناقضان حكمًا، فإنه لا يجوز اجتماعهما»[3].

وقال ابن القيم (ت751هـ) : «وأما السلف والبيع، فلأنه إذا أقرضه مائة إلى سنة، ثم باعه ما يساوي خمسين بمائة، فقد جعل هذا البيع ذريعة إلى الزيادة في القرض الذي موجبه رد المثل، ولولا هذا البيع لما أقرضه، ولولا عقد القرض لما اشترى ذلك»[4].

وقال الشاطبي (790هـ) : «وأصل هذا نهي النبي ﷺ عن البيع والسلف؛ لأن باب البيع يقتضي المغابنة والمكايسة، وباب السلف يقتضي المكارمة والسماح والإحسان، فإذا اجتمعا داخل السلف المعنى الذي في البيع؛ فخرج السلف عن أصله»[5].

وقال القرافي (ت684) : «وبإجماع الأمة على جواز البيع والسلف مفترقين، وتحريمهما مجتمعين لذريعة الربا»[6].

جاء في قرار المجمع الفقهي بخصوص المتاجرة بالهامش[7]: «أن اشتراط الوسيط على العميل أن تكون تجارته عن طريقه يؤدي إلى الجمع بين سلف ومعاوضة (السمسرة)، وهو في معنى الجمع بين سلف وبيع

(1) قال ابن عبد البر في الاستذكار (54/21) : «كل زيادة من عين أو منفعة يشترطها المسلف على المستسلف فهي ربا، لا خلاف في ذلك»، وانظر : الإجماع لابن المنذر (ص 120، 121)، والمغني (4/ 211).

(2)كشاف القناع (3/ 317)

(3)القبس في شرح موطأ مالك بن أنس (ص: 843)

(4) تهذيب السنن (149/5)

(5)الموافقات (3/ 478)

(6)الفروق (3/ 266)، وانظر : المغني (162/4)

(7) وهو دفع المشتري جزءا يسيرا من قيمة السلعة، وقيام الوسيط المتعاقد معه بدفع الباقي على سبيل القرض، ورهن السلعة بمبلغ القرض، مع تفاصيل أخرى في المعاملة. ينظر : قرارات المجمع الفقهي الإسلامي ص450.

المنهي عنه شرعا في قول الرسول ﷺ : لا يحل سلف وبيع،.. وهو بهذا يكون قد انتفع من قرضه، وقد اتفق الفقهاء على أن كل قرض جر نفعا فهو من الربا المحرم»[1].

الأمر الثاني : عدم مطالبة المشتري من جهة المتجر، وحلول الوسيط محل المشتري الحقيقي في الشراء، ومعلوم أن الوكالة في الشراء والدفع، وكذلك الضمان لا يمنعان من مطالبة المشتري، واشتراط عدم مطالبة المدين في الضمان ينافي مقتضاه وأصل وضعه، ونفي المطالبة من خصائص التملك الحقيقي، أو بيع الفواتير والديون كما سأبين في المطلب الآتي.

ويجاب عنه : بأن مذهب طائفة من السلف أن الضمان ينقل الحق، وحكاه ابن حزم في المحلى عن ابن شبرمة، وابن أبي ليلى، وأبي ثور، وغيرهم، كذلك إذا وجد شرط يقضي بعدم مطالبة المضمون عنه فإن هذا من الشروط الصحيحة عند الحنفية وكثير من المتأخرين؛ لأن الأصل في الشروط الصحة والجواز، جاء في المبسوط: «إذا كان لرجل على رجل مال، فضمنه له على إبراء الذي عليه الأصل، فهو جائز، والكفيل ضامن للمال، ولا يأخذ الطالب المكفول عنه بشيء ... »[2].

(1) قرارات المجمع الفقهي الإسلامي ص450، ويتنبه إلى أن الوسيط مقرض وسمسار للمقترض نفسه في المتاجرة بالهامش.
(2) انظر : المبسوط (20/ 46)، والمحلى (113/8)، والمعاملات المالية أصالة ومعاصرة (12/ 562).

المبحث الرابع
إجراء المعاملة عن طريق شراء الدين

المطلب الأول : حقيقة الدين :

الدين في كلام العرب ما كان آجلا، وبعته بدين، أي بتأخير، وادّنت : أقرضت، وأعطيت دينا[1]، ويقال داينت فلانا، إذا عاملته دينا، إما أخذا وإما إعطاء.

والدين شرعا : «ما يثبت في الذمة»[2]، وتقسيم المال إلى دين وعين إنما هو باعتبار متعلقه، فالمال إما أن يتعلق بالذمة، وهو ما يسمى بالدين، أو يتعلق بعين محددة، وهو ما يسمى العين، والفواتير المستحقة للمتاجر سواء كانت مؤجلة، أو حالة لم تقبض تعد من الديون.

المطلب الثاني : تصوير المعاملة :

إذا تضمن الاتفاق المبرم بين وسيط الدفع والمتجر ما يشير إلى شراء الحقوق أو المطالبات، أو الحلول الاتفاقي في الدين، فهذا بيع للدين، وتكون العلاقة بين جهة الدفع والمتجر معاوضة، ويتحقق ذلك بالتزام المؤسسة المالية، تسوية ديون العملاء، سواء كانت فواتير مؤجلة لم تحل، أو فواتير حالة لم تقبض، بثمن أقل من المتفق عليه، على أن تتولى المؤسسة مطالبة العميل، وتقبّل المخاطرة، وتحول دون الرجوع على المشتري الأصلي[3].

ولا فرق بين كون شراء الدين قد تم في مرحلة لاحقة لتسجيل الفاتورة بين المشتري والمتجر، كما هو واقع المعاملة بحسب ما اطلعت عليه في تجارب الدول الغربية المصدرة لعقد شراء الفواتير، أو وقع في صلب العقد وأثناء الاتفاق، لأننا لا نختلف أن شراء الدين وارد على شراء ما في الذمة، سواء كان مؤجلا، أو حالا لم يقبض، وإذا دخل الوسيط في صلب الاتفاق، وساهم في إبرامه، فهذا منتج جديد، لا يغير من واقع العقد شيئا، والعبرة في المعاملات بمعانيها، لا بألفاظها ومبانيها، وشراء الديون أو الحقوق التجارية يقع على أوجه متعددة[4].

(1) الموسوعة الفقهية الكويتية (28/ 215)، وانظر : شرح منتهى الإرادات (1 / 368).
(2) الموسوعة الفقهية الكويتية (28/ 215)، وانظر : شرح منتهى الإرادات (1 / 368).
(3) عقد شراء الديون التجارية، عقد الفاكتورينغ، ص22، وانظر : عقد شراء الحقوق التجارية هشام فضلي ص294
(4) جاء في المعيار التاسع والخمسين : أن عقد شراء الفواتير أو عقد (الفاكتورينغ factoring) «التزام منشأة بتحويل مالها من ديون تجارية مثبتة بفواتير –جميعها أو نوع منها – دوريا إلى مؤسسة متخصصة؛ لتحل محل المنشأة الدائنة فيما تقبله من ديون» وهذه الصورة ليست متعينة، فقد يتم بيع الفواتير بإجراءات أخرى غير ما ذكر، المهم أن تكون الديون مستقرة، وليست عرضة للفسخ، انظر : المعايير الشرعية ص1396، وبيع الدين وتطبيقاته المعاصرة في الفقه الإسلامي، أسامة اللاحم 2/ص435.

والتعريف المرتضى لعقد شراء الديون مقارب جدا لتوصيف معاملة «اشتر الآن وادفع لاحقا»، مع تقارب واضح في الدواعي والغايات الملجئة لهذا النوع من العقود، وتقارب آخر في النظائر والتطبيقات، والآثار الناشئة عن المعاملة، إذا استصحبنا أن الوسيط يحل محل الدائن (المتجر) حلولا تاما في الفواتير، ويكون له غنمها وعليه غرمها، وينتقل إليه عبء التحصيل، ومخاطر عدم التحصيل، ويصبح لا سبيل للمتجر إلى مطالبة المشتري، فهذا الأثر من خصائص بيع الديون والفواتير غالبا.

لكن لا يكفي في تحقق صورة شراء الدين أن تكون المعاملة قد تضمنت الشرط الذي يقضي بعدم مطالبة المشتري، ونقل كامل الاستحقاق إلى الوسيط، لا يكفي ذلك حتى يكون الدين الذي في ذمة المشتري دينا مستقرا لصاحب الفاتورة، فإن كانت العلاقة بين المشتري والمتجر قائمة من ناحية القبض، والتسليم، وضمان العيب، والرد، وغير ذلك من علق العقد، فالمعاملة أقرب إلى التوكيل في الشراء منها إلى بيع الفواتير.

المطلب الثالث : عقد شراء الفواتير :

يعرف عقد شراء الفواتير، أو شراء الحقوق التجارية (factoring) بأنه : تولي مؤسسة مالية تحمل مخاطر تحصيل فواتير مؤسسة تجارية، مقابل عمولة، وتحل من خلالها في حقوق هذه الأخيرة[1]، وتم تعريفه أيضا بأنه : قيام المحصل المحترف لهذا النشاط بالوفاء بقيمة الفواتير إلى الصانع أو التاجر مقابل تحويل حقوق هذا الأخير التي في ذمة عملائه، وحصوله على الفوائد والعمولة المتفق عليها[2].

وتباينت وجهات نظر القانونيين في تكييف هذا العقد زمنا، بناء على اختلافهم في السبيل الأمثل لتنزيل العقد وتأويله، فعده بعضهم من قبيل حوالة الحق، وعده آخرون وكالة بضمان، ثم عدوه نوعا مستقلا، اصطلحوا على تسميته «الحلول الاتفاقي»، وهو «اتفاق الدائن مع أجنبي على أن يوفي له هذا الأجنبي حقه ويحل محله فيه»[3]، وهذا هو الصحيح، لأنه عبارة عن شراء للحقوق المالية.

وعقد شراء الديون (factoring) مطبق في الدول الغربية على نطاق واسع، مع المنشآت الكبرى والمتوسطة والصغيرة، وتمارسه البنوك وشركات التحصيل على حد سواء، وهو اليوم أحد الأدوات الائتمانية المهمة في علاج مشاكل السداد، ويعدونه داعما قويا لاقتصاد هذه المنشآت، ويفضلونه على خيار التأمين؛ لكلفة عقد التأمين من ناحية، وعدم وجود المنتج التأميني الموجه للفواتير، والحقوق التجارية القصيرة الأجل، ويفضلونه كذلك على تعقب المدينين عن طريق الوكلاء والمحصّلين، لوجود الكثير من المشكلات التي تواجه المحصل مع المتعثرين والمفلسين والمماطلين، ثم هو أفضل من حسم الأوراق التجارية، لأن الحسم الموجود في المصارف خاص بالديون الثابتة في الأوراق التجارية فحسب، دون الديون المتعلقة بالفواتير العادية، ومن هنا

(1) آثار عقد الفاكتورينغ مصطفى الجوراني، جامعة الشرق الأوسط، الأردن ص24
(2) آثار عقد الفاكتورينغ مصطفى الجوراني، جامعة الشرق الأوسط، الأردن ص24
(3) بيع الدين وتطبيقاته المعاصرة في الفقه الإسلامي، أسامة اللاحم ص402.

جاء عقد شراء الفواتير ليلبي للمنشآت ما تحتاجه من تدفقات نقدية، مع تسوية تامة للدين، وتخلص من تحصيله، وما في تحصيله من كلفة، وأعباء إدارية ومالية ومحاسبية[1].

المطلب الرابع : حكم خصم الفواتير[2]:

إذا تضمن الاتفاق المبرم بين وسيط الدفع، وعميله الدائن، وهو المتجر، ما يدل على حلوله محله في استيفاء الديون التي على الزبائن، بأن يسدد له مبلغا أقل، وتنتقل إليه الحق التجاري في استيفاء هذا الدين، وذلك في دين مستقر، ليس عرضة للفسخ، مع عدم إمكان الرجوع على المدين، فهذه المعاملة من بيع الدين المؤجل بثمن حال.

فإذا اعتبرنا بيع الفواتير بالخصم من قبيل بيع الدين لغير من هو عليه، فهذه المعاملة لا تجوز مطلقًا، حتى في قول من يجيز بيع الدين لغير من هو عليه؛ لأن العوضين ههنا من النقود، ولا يجوز بيع النقود بمثلها إلا بشرطي التقابض والتماثل، وقد تخلفا، فبيع الدين المؤجل لغير المدين، بنقد عاجل، من جنسه، أقل منه، يجتمع فيه ربا الفضل وربا النسيئة، وهو أمر مجمع على تحريمه.

قال ابن قدامة (ت620هـ) : «والربا على ضربين: ربا الفضل وربا النسيئة، وأجمع العلماء على تحريمهما، وقد كان في ربا الفضل اختلاف بين الصحابة ... »[3].

وقد ثبت عن عمر وجماعة من الصحابة –رضي الله عنهم– النهي عن بيع الصكاك قبل أن تقبض[4]، وروى مسلم من طريق سليمان بن يسار عن أبي هريرة أنه قال لمروان: أحللت بيع الربا؟ فقال مروان: ما فعلت. فقال أبو هريرة: أحللت بيع الصكاك وقد نهى رسول الله ﷺ عن بيع الطعام حتى يستوفى، قال: فخطب مروان الناس، فنهى عن بيعها، قال سليمان: فنظرت إلى حرس يأخذونها من أيدي الناس[5].

وخصم الفواتير يمكن أن يقاس على خصم الكمبيالات والأوراق التجارية في عصرنا هذا، إذا كان المصرف الخاصم ليس هو المدين[6].

(1) بيع الدين وتطبيقاته المعاصرة في الفقه الإسلامي، أسامة اللاحم ص429.

(2) خصم الفواتير، أو شراء الفواتير بالخصم كما ورد في كتاب المعايير الشرعية ص1098، «المعيار التاسع والخمسون»، تسمية مقتبسة من خصم الكمبيالات والأوراق المالية، لتشابه العمليتين.

(3) المعني (25/4) وانظر : والإجماع لابن المنذر (ص 133)، والتمهيد (6/ 287)، والإقناع في مسائل الإجماع (2/ 220، 221).

(4)الصكاك وثيقة سلطانية تتضمن الرزق من نقد أو طعام، بأن يكتب فيها للإنسان كذا وكذا من الدنانير والدراهم وغيرها، وهي ديون لم تقبض، فيتعجل حاملها عوض ما فيها من الرزق فيبيعها ورقة، ويحل المعاوض محل حاملها، ونقل الحافظ في الفتح أن الصكاك القديمة كان يكتب فيها كذا وكذا من الدنانير، ينظر : مصنف ابن أبي شيبة، باب في بيع صكاك الرزق (4/ 363) والإشراف لابن المنذر (6/ 22)، شرح النووي على مسلم (10/ 171) و فتح الباري لابن حجر (12/ 106).

(5)صحيح مسلم، كتاب البيع، باب بطلان بيع المبيع قبل القبض، الحديث (1528).

(6) الكمبيالة والسند أوراق تجارية تتضمن إثبات دين معلوم، وقد استحدثت المصارف التجارية ما يسمى بخصم هذه الأوراق، وهو تظهير الورقة التجارية التي لم يحل أجلها، بأن يكتب على ظهرها ما يفيد نقل ملكيتها إلى المصرف، في مقابل أن يعجل المصرف قيمتها للمظهر، بعد أن يخصم منها مبلغًا يتناسب مع الأجل الذي يحل عنده موعد استحقاقها، فإذا كان المصرف الذي اشتراها هو مصدرها كان ذلك من بيع الدين على من هو عليه، وقد خرجه أهل العلم على صلح الحطيطة، ومسألة ضع

جاء في مجلة مجمع الفقه الإسلامي: «معظم العلماء المعاصرين خرجوا خصم الكمبيالة على أساس أنه بيع دين بنقد أقل منه»[1].

وجاء في قرار المجمع الفقهي في دورته السادسة عشرة : «لا يجوز حسم الأوراق التجارية، الشيكات، والسندات الإذنية، والكمبيالات، لما فيه من بيع الدين لغير المدين، على وجه يشتمل على الربا»[2].

يقول تقي الدين العثماني: «حسم الكمبيالة بمبلغ أقل من مبلغها لا يجوز عند أحد من المذاهب الفقهية المعتبرة، فإنه بيع لنقد حال، بنقد مؤجل أقل منه، وهو في معنى الربا، وهو الذي انتهى إليه مجمع الفقه الإسلامي في دورته السابعة، ونص قراره: إن حسم الأوراق التجارية غير جائز شرعا؛ لأنه يؤول إلى ربا النسيئة المحرم»[3].

جاء في قرارر مجلس المجمع الفقهي : «من صور بيع الدين غير الجائزة: ...(ب) بيع الدين لغير المدين بثمن مؤجل من جنسه، أو من غير جنسه؛ لأنها صورة من صور بيع الكالئ بالكالئ؛ أي الدين بالدين الممنوع شرعًا»[4].

وجاء في الموسوعة الفقهية الكويتية ما نصه: «ولا تصح أيضاً على سبيل بيع الدين لغير من هو عليه عند من يصححه؛ لأن العوضين من النقود، ولا يجوز بيع النقود بجنسها مع التفاضل، وعند اختلاف الجنس يجب التقابض»[5].

ويقول الشيخ المترك رحمه الله : «إن قلنا: إن هذه العملية من باب بيع الدين على غير من هو عليه، فهو بيع غير صحيح حتى عند من يجيز بيع الدين على غير من هو عليه؛ لأن العوضين هنا من النقود، ولا يجوز بيع النقود بجنسها مع التفاضل، وعند اختلاف الجنس يجب التقابض، ومن شروط بيع الدين ألا يؤدي إلى محظور شرعي، ومن المحظورات اشتمال عقد البيع على الربا بنوعيه : التفاضل، أو النسأ، وهما متحققان فيما بينا من المثال؛ لأن الدين والثمن من الأموال الربوية، والمصرف يدفع قليلاً، ليقبض أكثر منه بعد مدة»[6].

وتعجل، وإذا كان مشتري الورقة ليس هو مصدرها كان ذلك من بيع الدين لغير من هو عليه. انظر : المعاملات المالية أصالة ومعاصرة (13/ 613) العقود وعمليات البنوك التجارية - علي البارودي (ص 397).

(1)مجلة مجمع الفقه الإسلامي (11/ 1/ 355)، ومن لم يقل بهذا التخريج لم يقل بحلها، لكنه تأولها قرضا بفائدة، « فالمصرف لم يقصد أن يكون مشتريًا للحق الثابت في الورقة، ولا أن يكون محالًا به، وإنما قصد الإقراض، فقبل انتقال ملكية الورقة المخصومة إليه، على سبيل الضمان، فإذا حل ميعاد استحقاقها، ولم يدفع أي من الملتزمين قيمتها، فإن المصرف يعود على الخاصم بالقيمة، وهو لا يكلف نفسه، أو لا يرغب أن يكلف نفسه بملاحقة الملتزمين حتى نهاية المطاف، كما هو حاصل عمليًا» ينظر : الوسيط للسنهوررري (5/ 436) تطوير الأعمال المصرفية، لسامي حمود (ص 284).

(2) قرارات المجمع الفقهي الإسلامي ص366.

(3) بيع الدين والأوراق المالية وبدائله الشرعية، بحث مقدم لمجلة مجمع الفقه الإسلامي (11/ 1/ 80).

(4)قرارات المجمع الفقهي الإسلامي ص366.

(5) الموسوعة الكويتية، الطبعة التمهيدية، النموذج الثالث (ص 243).

(6) الربا والمعاملات المصرفية (ص 396).

المبحث الخامس
اشتراط الغرامة في التأخير

جرت العادة لدى كثير من الشركات التي تقدم حلول الدفع العاجل للمشترين أن يتضمن الاتفاق المبرم مع المشتري أو المستهلك شرطا ينص على فرض غرامة مالية على التأخير، وهي غرامة من جنس الدين، وهذه الغرامة المالية تزيد من حجم الدين، وقد تفرض مرة بعد مرة، وسوف أتكلم في هذا المطلب عن حكم هذه الغرامة، وأثرها على العقد[1].

إذا اتفق الدائن مع المدين على تعويضه مبلغًا ماليا معينًا عن كل يوم تأخير، فإن هذا الشرط لا يجوز شرعًا باتفاق الفقهاء؛ لأنه صريح الربا، وذلك في جميع العقود التي يكون الالتزام الأصلي فيها دينًا، كما لو كان الالتزام بسبب قرض، أو بسبب ضمان، أو بسبب بيع بثمن مؤجل، أو مقسط.

قال الحطاب (ت954) : «إذا التزم المدعى عليه للمدعي أنه إذا لم يوفه حقه في كذا، فله عليه كذا وكذا، فهذا لا يختلف في بطلانه؛ لأنه صريح الربا، وسواء كان الشيء الملتزم به من جنس الدين أو غيره، وسواء كان شيئًا معينًا، أو منفعة ...» [2].

كما جاء قرار المجمع الفقهي في البيع بالتقسيط : «إذا تأخر المشتري المدين في دفع الأقساط بعد الموعد المحدد فلا يجوز إلزامه أي زيادة على الدين بشرط سابق، أو بدون شرط؛ لأن ذلك ربا محرم»[3].

وجاء في قرار المجمع الفقهي في دورته الحادية عشرة ما نصه: «أن الدائن إذا شرط على المدين أو فرض عليه أن يدفع له مبلغا من المال غرامة مالية جزائية محددة، أو بنسبة معينة، إذا تأخر في السداد في الموعد المحدد بينهما، فهو شرط أو فرض باطل، ولا يجب الوفاء به، بل ولا يحل، سواء كان الشارط هو المصرف أو غيره، لأن هذا بعينه هو ربا الجاهلية، الذي نزل القران بتحريمه»[4].

ويقول الشيخ عبد الله بن منيع : «الذي يظهر لي أن الشرط الجزائي بالنسبة لسداد الديون، هو أخذ بالمنهج الجاهلي: أتربي أم تقضي، بل قد يكون أشد من ذلك؛ لأن المنهج الجاهلي يبدأ عند حلول أجل السداد، وهذا يقر عند التعاقد، فهو إقرار بالربا الجاهلي عند التعاقد»[5].

وقال الشيخ مصطفى الزرقاء (ت1420هـ) : «إن الاتفاق على مقدار ضرر الدائن عن تأخير الوفاء، له محذور كبير، وهو أنه قد يصبح ذريعة لربا مستور، بتواطؤ من الدائن والمدين، بأن يتفقا في القرض على

(1) البيع عبر وسيط الدفع الآجل ص2279.
(2) تحرير الكلام في مسائل الالتزام - للحطاب (ص 176).
(3) انظر قرار مجلس مجمع الفقه، رقم (53/ 2/ 6) في دورته السادسة (1/ 447).
(4) قرارات المجمع الفقهي الإسلامي ص297.
(5)مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد الثاني عشر (2/ 292).

فوائد زمنية ربوية، ثم يعقد القرض في ميعاده، لكن يستحق عليه الدائن تعويض تأخير متفق عليه مسبقًا يعادل سعر الفائدة، فلذلك لا يجوز في نظري»[1].

(1)مجلة أبحاث الاقتصاد الإسلامي - جامعة الملك عبد العزيز، العدد (1) المجلد (3) 1405 هـ

الخاتمة

تضمن هذا البحث جملة من النتائج، يمكن تلخيصها على النحو الآتي :

1- التمويل توفير المال لمحتاج إليه، سواء كانت الحاجة استهلاكية أو استثمارية.

2- خدمة «اشتر الآن وادفع لاحقا»، (bnpl) وسيلة من وسائل الدفع الحديثة، المبنية على استنابة واحدة من شركات الدفع التقنية، لتقوم بدور يشبه دور البطاقة الائتمانية لمن لا يملك القدرة على الدفع في الحال، أو يملك القدرة لكن يرغب في الأقساط الميسرة.

3- تقوم المعاملة على ثلاثة أطراف : المشتري، أو المستهلك، والبائع، ومقدم الخدمة وهو الوسيط في الدفع، أو الشركة التي تقوم بتمويل محفظة المشتري، وقد يكون شركة متخصصة في هذا المجال، أو أحد البنوك، أو إحدى الشركات الكبرى.

4- يستفيد مقدم الخدمة من جهتين : الجهة الأولى : العمولة المفروضة على السلعة التي يتم بيعها، والجهة الثانية : غرامات التأخير.

5- إجراء معاملة الدفع الفوري عن طريق المرابحة ممكن، فتكون العلاقة بين الوسيط والمتجر بيع وشراء، وتكون العلاقة بين الوسيط والمشتري بيع وشراء أيضا، إلا أن صيغة المرابحة لا وجود لها في تطبيقات المعاملة المعمول بها اليوم.

6- إجراء معاملة الشراء الفوري عن طريق القرض ممكن؛ فتكون جهة الدفع مقرضا، والمشتري مقترضا، وإجراء معاملة الشراء الفوري عن طريق ضمان ما وجب في ذمة العميل بعد الشراء، أو ما سيجب قبل الشراء ممكن أيضا، خصوصا أن شركات الدفع تشترط عدم الرجوع على المشتري، وتدفع عنه مقدما.

7- حمل معاملة الشراء الفوري على الحوالة غير واضح، إلا أن يكون المتجر دائنا للمشتري، وشركة الدفع مدينة له، فيقوم المشتري بتحويل جهة البيع إلى جهة الدفع، وهذا الدين المتقدم للمعاملة لا وجود له في تعاملات الوسيط.

8- يصح الجمع بين التوكيل في الشراء والإقراض، بأن يشتري الوكيل له في ذمته، أو ينقد الثمن ماله، وقد صرح بجواز ذلك الحنابلة.

9- التفاوت بين المبلغ المدفوع عن المشتري والمبلغ المستوفى منه إذا تم الاتفاق عليه بين الوسيط والمشتري يعد من الفائدة في القرض، ووجهه : أن وكيل الدفع قد أدى عن العميل أقل مما اقتضى منه.

10- إذا كان هامش الربح الذي حصل عليه الوسيط عمولة مقدمة من البائع، لا من المشتري، بناء على الاتفاق بين الوسيط والتاجر، أن له نسبة معلومة من كل عملية شراء يقوم بتمويلها، فتكون هذه العمولة

عوضا عن المنفعة المقدمة للمتجر، ولا خلاف بين الفقهاء أن الوكالة، والنيابة في التصرف والبيع والشراء، تصح بأجر وبغير أجر.

11- ولا يظهر أن هناك اختلافا في جواز هذه العمولة إذا كانت مبلغا مقطوعا، أو عوضا مفردا عن ثمن المبيع، والراجح صحة الأجرة إذا كانت جزءا مشاعا من المعقود عليه، وهو مذهب الحنابلة.

12- يتعين توريد كامل الثمن المستحق على المشتري، وإفراد العمولة المستحقة للوسيط لتكون من مال البائع لا من الثمن، خروجا من صورة ربا الديون، إذا أدى عن العميل أقل مما اقتضى منه، أما في حال توريد الصافي بعد خصم العمولة فالشبهة قائمة.

13- يتعين عدم تأجيل البدلين؛ لأن المتاجر تبيع للمشتري موصوفا في الذمة، وشركات الدفع تقوم بتأجيل الثمن، وتجري المقاصة مع المتاجر، ولا تورد لهم إلا المستحق بعد خصم العمولة، وهذا يوجب تأجيل البدلين، أو بيع الكالييء بالكالييء من ناحية، ويجعل العمولة مخصومة من مبلغ الشراء، وليست عمولة مفردة.

14- يجب ألا تكون العمولة أجرا على الضمان، أو مقابل التزام الوسيط بالسداد للتاجر، لأنه يؤدي إلى أخذ العوض على ضمان الدين، وهو يؤول إلى الفائدة في القرض.

15- الوسيط في عملية الدفع يؤدي دورا مزدوجا، إذ يقدم القرض للمشتري من جهة، ويتمم له عملية الشراء المخصوم عمولته منها من جهة أخرى، ولولا ذلك لم يقدم له القرض، فالشراء مشروط في القرض، والتوصل بالقرض إلى الربح، ولو بترتيب معاملة أخرى على معاملة الإقراض يستفيد منها المقرض لا يخلو من شبهة المنفعة في القرض.

16- إذا تضمن لاتفاق المبرم بين وسيط الدفع، وعميله الدائن، وهو المتجر، ما يدل على حلوله محله في استيفاء الديون التي على الزبائن، بأن يسدد له مبلغا أقل، وتنتقل إليه الحق التجاري في استيفاء هذا الدين، وذلك في دين مستقر، ليس عرضة للفسخ، مع عدم إمكان الرجوع على المدين، فهذه المعاملة من بيع الدين المؤجل بثمن حال.

17- بيع الفواتير بالخصم لغير من هي عليه، لا يجوز مطلقًا، حتى في قول من يجيز بيع الدين لغير من هو عليه؛ لأن العوضين ههنا من النقود، ولا يجوز بيع النقود بمثلها إلا بشرطي التقابض والتماثل.

18- إذا اتفق الدائن مع المدين على تعويضه مبلغًا ماليا معينًا عن كل يوم تأخير، فإن هذا الشرط لا يجوز شرعًا باتفاق الفقهاء؛ لأنه صريح الربا.

أهم المصادر والمراجع

1- إتحاف المنصفين والأدباء، بمباحث الاحتراز عن الوباء، لحمدان خواجه الجزائري، تحقيق فؤاد عطا الله، مجلة الباحث، المجلد 2019/11.

2- آثار عقد الفاكتورينق مصطفى الجوراني، جامعة الشرق الأوسط، الأردن.

3- أحكام القرآن. لابن العربي ، دار إحياء الثراث العربي ، بيروت، الطبعة الأولى.

4- إعلام الموقعين عن رب العالمين ، لأبي بكر ابن القيم الجوزية ، دار الكتب العلمية – بيروت.

5- البحر الرائق شرح كنز الدقائق ، لابن نجيم المصري ، دار الكتاب الإسلامي.

6- بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع. علاء الدين الكاساني، دار الكتب العلمية،1406هـ.

7- البطاقات البنكية – عبد الوهاب أبو سليمان، دار القلم، دمشق، 1988م.

8- بطاقات الائتمان – نواف عبد الله أحمد، مجلة عالم الاقتصاد، العدد 90، 1420هـ.

9- البناية شرح الهداية، بدر الدين العيني، دار الكتب العلمية، 1420هـ.

10- بيع الدين وتطبيقاته المعاصرة في الفقه الإسلامي، أسامة اللاحم، دار الميمان، الرياض، 1433هـ.

11- البيع عبر وسيط الدفع الآجل، مجلة كلية الشريعة والقانون بتفهنا، ع2022/25.

12- تطوير الأعمال المصرفية، لسامي حمود، الطبعة الثالثة، 1411هـ.

13- التعريفات ، علي بن محمد بن علي الزين الشريف الجرجاني (المتوفى: 816هـ) . دار الكتب العلمية بيروت –لبنان.

14- تفسير القرآن العظيم ، لابن كثير ، تحقيق سامي سلامة ، دار طيبة ، الرياض 1420هـ.

15- التقرير السنوي للتقنية المالية 2022، الصادر عن البنك المركزي السعودي.

16- التمهيد لما في الموطأ من المعاني والأسانيد، لأبي عمر يوسف بن عبد البر ، وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية – المغرب

17- التمويل العقاري لبناء المساكن، د.عبدالله إبراهيم، مجلة مجمع الفقه، العدد6.

18- التوقيف على مهمات التعاريف ، زين الدين المناوي ، دار عالم الكتب–القاهرة.

19- جامع البيان في تأويل القرآن ، للطبري ، تحقيق أحمد شاكر، مؤسسة الرسالة 1420هـ.

20- الجامع المسند الصحيح المختصر من أمور رسول الله ﷺ وأيامه ، لمحمد بن إسماعيل البخاري ، دار طوق النجاة مصورة عن الطبعة السلطانية ، بترقيم محمد فؤاد عبد الباقي.

21- حاشية الدسوقي ،لابن عرفة الدسوقي المالكي (المتوفى: 1230هـ). دار الفكر.

22- الربا والمعاملات المصرفية، عمر بن عبد العزيز المترك، دار العاصمة، الرياض.
23- رد المحتار على الدر المختار، ابن عابدين، دار الفكر-بيروت.
24- روضة الطالبين ، للنووي ، تحقيق زهير الشاويش، دار الكتب العلمية ، بيروت 1420هـ.
25- سنن ابن ماجة ، تحقيق محمد فؤاد عبد الباقي ، دار الكتب العربية ، القاهرة.
26- سنن أبي داود ، تحقيق محمد محي الدين عبد الحميد ، المكتبة العصرية، بيروت.
27- صحيح مسلم ، دار إحياء التراث العربي – بيروت.
28- عقد شراء الحقوق التجارية، هشام فضلي، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق، جامعة المنوفية، 1966م.
29- عقد شراء الديون التجارية، عقد الفاكتورينغ، نادر عبد العزيز شافي، منشورات زين الحقوقية.
30- فتح القدير للكمال ابن الهمام ، دار الفكر.
31- فتح القدير، للشوكاني ، دار ابن كثير ودار الكلم الطيب- دمشق،بيروت.
32- فتح الوهاب بشرح منهج الطلاب ، زكريا الأنصاري، دار الفكر للطباعة والنشر،1414هـ.
33- القاموس المحيط ، للفيروزآبادي، مؤسسة الرسالة ،بيروت ، الطبعة الثامنة، 1426 .
34- القبس في شرح موطأ مالك بن أنس (ص: 843)
35- قرارات المجمع الفقهي الإسلامي بمكة المكرمة، من 1977-2010م، رابطة العالم الإسلامي.
36- قرارات وتوصيات مجمع الفقه الإسلامي الدولي، تجميع عبد الحق العيفة، منظمة المؤتمر الإسلامي.
37- قرارات وتوصيات ندوة البركة للاقتصاد الإسلامي، عبد الستار أبو غدة، مجموعة البركة، 2010م.
38- قواعد الأحكام في مصالح الأنام ، للعز بن عبد السلام ، راجعه وعلق عليه: طه عبد الرؤوف سعد ، مكتبة الكليات الأزهرية – القاهرة .
39- قواعد الفقه للمقري ، تحقيق الدكتور محمد الدروابي ، دار ابن حزم ، بيروت ، 1435.
40- القواعد الفقهية المستخرجة من كتاب إعلام الموقعين، عبدالمجيد جمعة الجزائري، دار ابن القيم وابن عفان، الطبعة الأولى، 1421هـ.
41- كتاب الفروع ومعه تصحيح الفروع لعلاء الدين علي بن سليمان المرداوي . محمد بن مفلح بن محمد بن مفرج، تحقيق التركي. مؤسسة الرسالة ، بيروت 1424هـ.
42- كشاف القناع عن متن الإقناع ، للبهوتي ، دار الكتب العلمية.
43- لسان العرب ، لابن منظور ، دار صادر ، بيروت.
44- المبسوط، للسرخسي، دارالمعرفة – بيروت،1414هـ.
45- مجلة أبحاث الاقتصاد الإسلامي – جامعة الملك عبد العزيز، العدد (1) المجلد (3) 1405 هـ
46- المحلى بالآثار،لابن حزم ، دارالفكر – بيروت.
47- المحيط البرهاني، لابن مازة، تحقيق عبدالكريم الجندي، دار الكتب العلمية، 1442هـ.
48- مصادر الحق، عبدالرزاق السنهوري، دار إحياء التراث العربي، بيروت.

49- المصباح المنير في غريب الشرح الكبير . أحمد بن محمد بن علي الفيومي ثم الحموي، أبو العباس (المتوفى: نحو 770هـ) .المكتبة العلمية – بيروت.
50- مصنف عبد الرزاق ، تحقيق حبيب الرحمن الأعظمي ، المجلس العلمي- الهند.
51- مطالب أولي النهى في شرح غاية المنتهى، للرحيباني، المكتب الإسلامي 1415هـ.
52- معالم التنزيل ، للبغوي ، تحقيق عبد الرزاق المهدي ، دار إحياء التراث ، بيروت 1420هـ.
53- المعاملات المالية أصالة ومعاصرة، دبيان الدبيان، مكتبة الملك فهد الوطنية، الرياض – المملكة العربية السعودية، الطبعة: الثانية، 1432 هـ
54- المعايير الشرعية، الصادر عن هيئة المحاسبة والمراجعة، دار الميمان، 1444هـ.
55- معجم المصطلحات الاقتصادية، أحمد زكي بدوي، دار الكتاب المصري،أبريل 1984م.
56- معجم مقاييس اللغة ، لابن فارس ، تحقيق عبد السلام هارون ، دار الفكر 1399هـ.
57- المعيار المعرب والجامع المغرب، الونشريسي، تحقيق محمد عثمان، دار الكتب العلمية، بيروت.
58- المغني ، لابن قدامة، ، مكتبة القاهرة.
59- مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج . شمس الدين، محمد بن أحمد الخطيب الشربيني الشافعي. دار الكتب العلمية.
60- الموافقات ، للشاطبي ، تحقيق أبو عبيدة مشهور بن حسن آل سلمان ، دار ابن عفان ، الطبعة : الطبعة الأولى 1417هـ/ 1997م.
61- نصب الراية لأحاديث الهداية ، للزيلعي ، تحقيق محمد عوامة ، مؤسسة الريان للطباعة والنشر – بيروت الطبعة: الأولى، 1418هـ/1997م .
62- نظرية الخطأ في الفقه الإسلامي ، للباحث محمد بن عبد الله الأحمد ، رسالة دكتوراه قدمت للجامعة الإسلامية في المدينة المنورة عام 1405هـ.