

12-5-2022

## منتج مقترح للتخصيم الإسلامي Suggested product for Islamic factoring

Basel Youssef Al-Shaer  
Jordan University, b.alshaer@ju.edu.jo

Follow this and additional works at: <https://digitalcommons.aaru.edu.jo/jois>



Part of the [Islamic Studies Commons](#)

---

### Recommended Citation

Al-Shaer, Basel Youssef (2022) "منتج مقترح للتخصيم الإسلامي Suggested product for Islamic factoring," *Jordan Journal of Islamic Studies*: Vol. 18: Iss. 4, Article 2.

Available at: <https://digitalcommons.aaru.edu.jo/jois/vol18/iss4/2>

This Article is brought to you for free and open access by Arab Journals Platform. It has been accepted for inclusion in Jordan Journal of Islamic Studies by an authorized editor. The journal is hosted on [Digital Commons](#), an Elsevier platform. For more information, please contact [rakan@aarj.edu.jo](mailto:rakan@aarj.edu.jo), [marah@aarj.edu.jo](mailto:marah@aarj.edu.jo), [u.murad@aarj.edu.jo](mailto:u.murad@aarj.edu.jo).

## منتج مقترح للتخصيم الإسلامي

د. باسل الشاعر\*

تاريخ وصول البحث: ٢٠٢١/٠٦/٢١ م تاريخ قبول البحث: ٢٠٢١/١١/١٦ م

### ملخص

هدفت هذه الدراسة إلى بيان منتج مقترح للتخصيم الإسلامي، يهدف هذا المنتج إلى توفير السيولة اللازمة للشركات التجارية من أجل ممارسة أعمالها الاستثمارية، وتقوم هيكله هذا المنتج على فكرة القرض الحسن، الذي ندبت الشريعة الإسلامية إلى تفعيله، لما له من فوائد جمة، وعظيمة وخاصة في مجالات الاستثمار المتنوعة، وتفعيل الوكالة بأجر لتحقيق العائد للشركات المالية التي تباشر تنفيذ فكرة التخصيم الإسلامي، أو الإدارة للمشروع مقابل أجره يتفق عليها بين الشركات التجارية والشركات المالية. ومقترح التخصيم الإسلامي، له أصول شرعية، ومن هذه الأسس السفتجة، والمنافع المشتركة، والقواعد العامة في الفقه الإسلامي، وتعتبر الهندسة المالية الإسلامية الركيزة الأساسية لبناء مثل هذه المنتجات، التي تقوم على فكرة دمج أدوات تمويلية إسلامية، بعقود مسماة أو حديثة، لتفعيل مثل هذا المنتج المقترح. الكلمات الدالة للبحث: تخصيم / هندسة مالية إسلامية / تخصيم إسلامي.

## Suggested product for Islamic factoring

### Abstract

This study aims to illustrate a proposed product for Islamic factoring. This product aims to provide the necessary liquidity for commercial companies in order to practice their investment business. The structure of this product is based on good loans, which Islamic Sharia has mandated to activate, because of its great benefits, especially in the various investment fields. It is also based on activating the agency with a fee to achieve a return for the financial companies that implement the idea of Islamic factoring or managing the project for a fee agreed upon between the commercial companies and financial companies.

The Islamic factoring proposal has legitimate origins, among which are the bills, the common benefits, and the general rules in Islamic jurisprudence. Islamic financial engineering is the cornerstone of designing such products, which is based on the idea of integrating Islamic financing instruments, with named or modern contracts, to activate the proposed product.

**Keywords:** Factoring / Islamic Financial Engineering / Islamic Factoring.

\* أستاذ مشارك، الجامعة الأردنية – b.alshaer@ju.edu.jo

**المقدمة.**

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على رسوله الأمين، أما بعد:  
نظرا لحاجة التجار والمستثمرين لأدوات تمويل إسلامية، تخدم مصالحهم، وتوفر لهم السيولة اللازمة في ظل سياسات الانكماش الاقتصادي، وزيادة القيود على التمويلات المصرفية، والحاجة الماسة الى السيولة النقدية، كان لا بد من توفير الأدوات التمويلية المناسبة للمستثمرين، لتستمر العجلة الاقتصادية، والحركة التجارية، في مسارها الصحيح، كان لا بد من الاستفادة من الهندسة المالية الإسلامية، ومحاكاة بعض الأدوات المالية التقليدية لتطويرها الى أدوات تمويل تتوافق وأحكام الشريعة الإسلامية، وتتماشى مع الواقع المتطور، وضمن أسس وقواعد شرعية، وكان من ضمن هذه الأدوات، التخصيم الإسلامي بمفهومه الحديث، وهيكلته الواضحة، وسياساته واجراءاته، ضمن منظومة واضحة، تصلح للتطبيق للشركات التي تسعى لتحقيق العائد، والربح عن طريق التخصيم الإسلامي.

**مشكلة الدراسة.**

تكمن مشكلة الدراسة في مدى إمكانية تطوير منتج التخصيم ليتوافق مع الضوابط، والأحكام الشرعية، ويتفرع عن هذه المشكلة الأسئلة التالية:

**السؤال الأول:** ما مدى الاستفادة من الهندسة المالية الإسلامية لتطوير منتج التخصيم، ليتوافق مع الشريعة الإسلامية؟

**السؤال الثاني:** ما مدى الاستفادة من منتج التخصيم، ليصبح منتجا إسلاميا، وأداة هامة في المجال التجاري والاقتصادي؟

**السؤال الثالث:** ما السياسات الواجب اتباعها في تطبيق منتج التخصيم الإسلامي؟

**السؤال الرابع:** ما التكيف الفقهي للإيرادات المتحصلة من التخصيم الإسلامي؟

**أهمية الدراسة.**

تكمن أهمية هذه الدراسة في تطوير منتج مقترح باستخدام الهندسة المالية الإسلامية، عن طريق المحاكاة ليصبح متوافقاً مع الأحكام الشرعية، ويستخدم في توفير السيولة للتجار والمستثمرين، وليكون منتجا جديدا لتوفير السيولة، وتحريك عجلة الاقتصاد.

**أهداف الدراسة.**

- تهدف هذه الدراسة إلى تحقيق جملة من الأهداف، وأهمها:
- الاستفادة من الهندسة المالية الإسلامية لتطوير منتج التخصيم ليتوافق مع الشريعة الإسلامية.
  - يمكن تطوير منتج التخصيم ليصبح منتجا إسلاميا، وأداة هامة في التجارة.
  - بناء تصور عن مدى الاستفادة من منتج التخصيم الإسلامي في المجال التجاري والاقتصادي، في حال هيكلته بطريقة

منضبطة مع ضوابط الشريعة.

- وضع سياسات وإجراءات يجب مراعاتها في تطبيق المنتج.
- بيان التكيف الفقهي للإيرادات المتحصلة من التخصيم الإسلامي.

### الدراسات السابقة.

من الدراسات السابقة والتي لها علاقة بهذه الدراسة:

- نظرية الحسم الزمني في الاقتصاد الإسلامي، أطروحة دكتوراه في الاقتصاد والمصارف الإسلامية، قدمت لجامعة اليرموك / الأردن، إعداد: مجدي علي محمد غيث، إشراف: الدكتور عبد الجبار حمد عبيد السبهاني، ٢٠٠٦م، وتناولت هذه الأطروحة مفهوم الزمن، وأهميته في الاقتصاد الوضعي والإسلامي، وعناصر الحسم الإسلامي، وتطبيقات النظرية في الفقه المالي الإسلامي، والتطبيقات المتعلقة في الاقتصاد، والصيرفة الإسلامية.
- ومع أهمية هذه الأطروحة بالنسبة للحسم الزمني إلا أنها لم تشمل على تطبيق مبتكر لمنتج التخصيم الإسلامي، وهو موضوع هذه الدراسة.

- **عقد الوكالة وتطبيقاته في المصارف الإسلامية**، للدكتور مروان فضة، بحث منشور في مجلة الجامعة الإسلامية، المجلد السابع عشر، العدد الثاني، ٢٠٠٩.

مناقشة البحث: تناول البحث موضوع الوكالة وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية في ثلاثة مباحث، حيث ركز الباحث في المبحث الأول على نظرية الوكالة من الناحية الاقتصادية والقانونية، وناقش في المبحث الثاني أنواع الوكالة، مع التركيز على الوكالة بالخصومة، وفي المبحث الثالث ركز على تطبيقات الوكالة في المصارف الإسلامية، ولم يتناول البحث توظيف الوكالة في منتج التخصيم الإسلامي موضوع الدراسة،

- ضمانات الاستثمار في الفقه الإسلامي وتطبيقاتها المعاصرة، للدكتور عمر مصطفى اسماعيل، كتاب مطبوع، دار النفائس، الطبعة الأولى، ٢٠١٠، وأصل الكتاب أطروحة دكتوراه قدمت للحصول على درجة الدكتوراه في الفقه وأصوله، الجامعة الأردنية.

وتناول الكتاب ضمانات الاستثمار في الفقه الإسلامي، وتطبيقات ضمانات الاستثمار، ولم يتطرق الكتاب الى توظيف الضمانات في منتج التخصيم الإسلامي، وخاصة فيما يتعلق بالفواتير المسحوبة على المدينين، وكيفية تحصيلها.

### منهج الدراسة.

استخدمت في هذه الدراسة:

- المنهج الاستقرائي التاريخي، حيث قام الباحث بتتبع الاجراءات والسياسات لمنتج التخصيم، وتتبع المسائل الشرعية المتعلقة بالموضوع من مظانها.

- والمنهج التحليلي: حيث قام الباحث بتحليل البيانات، وبيان مدى التوافق بين التطبيقات للمنتج، وكيفية تطويره، والتطبيق السليم للأحكام الشرعية لمنتج التخصيم الإسلامي.

وقد تكونت هذه الدراسة من ثلاثة مباحث، كما يلي:

**المبحث الأول:** ماهية الهندسة المالية الإسلامية، وأساليب تطوير المنتجات من خلالها.

**المبحث الثاني:** التخصيم التقليدي: ماهيته، وهيكلته.

**المبحث الثالث:** منتج التخصيم الإسلامي، ماهيته، وهيكلته.

### المبحث الأول:

#### ماهية الهندسة المالية الإسلامية، وأساليب تطوير المنتجات من خلالها

##### المطلب الأول: تعريف الهندسة المالية الإسلامية.

###### أولاً: الهندسة المالية الإسلامية في اللغة.

تطلق كلمة "الهندسة" على طرق تقدير المال وتميمته؛ رعاية للتشابه بين الماء والمال في الحال وفي المآل، من حيث الابتكار الدؤوب للأدوات الفعالة المعينة على التنمية والإنتاج، ومن حيث المحافظة على عمود الحياة والسلامة في الآخرة<sup>(١)</sup>. وقد تنوعت تعريفات الهندسة المالية بناء على تصور الباحثين لها، فقيل: هي مجموعة الأنشطة التي تتضمن عمليات التصميم والتطوير والتنفيذ لكل من الأدوات والعمليات المالية المبتكرة، بالإضافة إلى صياغة حلول إبداعية لمشاكل التمويل، وكل ذلك في إطار موجبات الشرع الحنيف<sup>(٢)</sup>.

###### ثانياً: التعريف المختار للهندسة المالية الإسلامية.

هي: "عمليات مبتكرة ذات طبيعة فعالة للتعامل بالمال من حيث الإدارة والتنمية وفق ما تقضيه الشريعة الإسلامية"<sup>(٣)</sup>.

##### المطلب الثاني: أساليب تطوير المنتجات من خلال الهندسة المالية الإسلامية.

يتجه البحث في مناهج تطوير المنتجات من خلال الهندسة المالية الإسلامية إلى إحدى طريقتين<sup>(٤)</sup>:

**المنهج الأول:** المحاكاة والذي يعني أن يتم سلفاً تحديد النتيجة المطلوبة من منتج صناعة الهندسة المالية الإسلامية، وهي عادة النتيجة التي يحققها المنتج التقليدي.

ومن أبرز خصائصها: السهولة والسرعة في تطوير المنتجات، ولا تطلب الكثير من الجهد والوقت في البحث والتطوير.

**المنهج الثاني:** الأصالة والابتكار: وهو البحث عن الاحتياجات الفعلية للعملاء، والعمل على تصميم المنتجات المناسبة لها، بشرط توافقها ومبادئ الشرع الإسلامي.

**المبحث الثاني:****التخصيم التقليدي: ماهيته وهيكلته.****المطلب الأول: صورة عقد التخصيم التقليدي.**

إبرام عقد بين مؤسسة تجارية أو اقتصادية، مع مؤسسة مالية متخصصة بشراء الفواتير التجارية، والمقصود منها تسهيل هذه الفواتير قبل وقت حلولها، حيث تقوم المؤسسة التجارية، أو الاقتصادية بإرسال الفواتير الشركة المالية التي تقوم بدورها بالاطلاع على الفواتير وتحديد الفواتير منخفضة المخاطر، والتي يمكن تحصيلها حيث تكون مسحوبة على شركات أو مؤسسات مليئة، وتقوم الشركة المالية بأداء قيمة الفواتير أو جزء منها للشركة التجارية أو الاقتصادية، وتحل محلها في مطالبة المدينين بالفواتير، مع التزامه بعدم رجوعه على الشركة التجارية أو الاقتصادية بأي فاتورة يمتنع المدين عن الوفاء بها، ويحصل مقابل ذلك على عمولة تمثل نسبة من قيمة الفواتير، مقابل الزمن في تحصيل الفواتير ومخاطر عدم التحصيل<sup>(٤)</sup>.

**مميزات التخصيم:** حيث يعمل نشاط التخصيم على توفير التدفق النقدي لرأس المال العامل اللازم للمشروعات، لإعادة استخدامه في النشاط، وذلك بأن تقوم تلك المشروعات العاملة سواء في الأسواق المحلية أو الدولية، ببيع مستحقاتها المالية الآجلة قصيرة الأجل في مقابل الحصول على التمويل اللازم لها، لإتاحة ما يزيد من دورة الانتاج لتمويل رأس المال العامل والتشغيل للمشروعات.

**المطلب الثاني: ماهية التخصيم التقليدي.**

**التخصيم في اللغة<sup>(٥)</sup>:** لم يتم الاتفاق على تسمية واضحة لهذا العقد، وسمي بأسماء مختلفة، منها: وكالة التسويق، عقد شراء الحقوق أو الديون التجارية، الفكترة، وتمويل و ضمان وإدارة الديون التجارية. والراجح في التعريف اللغوي هو: عقد شراء الفواتير<sup>(٦)</sup>؛ لأنه المعبر عن مضمون التخصيم. **والتخصيم في الاقتصاد:** هو معاملة مالية تبيع فيها الشركة ديونها المستحقة - فواتير - طرف ثالث (يسمى عامل) بسعر مخفض في مقابل الحصول على أموال فورية لتقوم بأعمالها<sup>(٧)</sup>.

**المطلب الثالث: الاجراءات التنفيذية لعقد التخصيم.**

يتم إبرام عقد التخصيم وتنفيذه في خطوات أهمها<sup>(٨)</sup>:  
أولاً: تدوين العميل (الشركة التجارية أو الاقتصادية)، بيانات نموذج طلب التعاقد، وتقديمه للوكيل (الشركة المالية)، وتتصف هذه البيانات بالسرية<sup>(٩)</sup>.

ثانياً: تأكد الوكيل من ملاءة العميل وأمانته، واتخاذ القرار النهائي بالتعاقد معه، حيث يتم التأكد من ملاءة العميل المالية ومصداقيته، وقد يستعان بنوك ومؤسسات مالية متخصصة لمعرفة، حيث يتطلب نظام التخصيم أن يكون المركز

المالي للعميل قويا، وأن يكون حسن السلوك في تعامله مع دائنيه، خاصة إذا نص في عقد التخصيم على الدفع الفوري لقيمة الفواتير، أو جزء منها، وبعد الاطلاع الكامل ترسل الشركة الوكيل رسالة للعميل بقبول الطلب، أو رفضه، وفي حال الرفض فإنها غير ملزمة ببيان الأسباب<sup>(١١)</sup>.

**ثالثاً:** التعاقد وتحديد المبلغ الإجمالي للفواتير المقبولة، حيث تبدأ المؤسسة الوكيل في هذه المرحلة بالتفاوض مع العميل حول شروط العقد من حيث المدة، وسعر العمولة، والفوائد، والخدمات الأخرى التي تقدمها الشركة المالية (الوكيل)، ويتم الاتفاق على نموذج خاص بالخصم، ويتم في العقد تحديد المبلغ الإجمالي الذي يجب ألا يتجاوزه إجمالي الفواتير المقبولة غير المحصلة، ويتجدد هذا المبلغ كلما تم تحصيل فواتير سبق قبولها<sup>(١٢)</sup>.

**رابعاً:** فتح حساب لدى الوكيل لتثبيت القيود المالية، وكذلك وحساب الرهن، حيث يقوم الوكيل بعد التعاقد بفتح حساب للعميل في سجلاته، يقيد فيه حسابات الدائن والمدين، ويفتح أيضا حساب رهن بإسم العميل يقيد به مبلغا مقتطعا من كل فاتورة تحول الى هذا الحساب، وهو بمثابة ضمان لما يقدمه الوكيل للعميل من قروض، وقد يسبق فتح الحسابات القبول المسبق للتعامل مع الزبون، حيث يلتزم الزبون بالفواتير الناشئة عن هذا التعامل عند تقديمها من قبل الوكيل إليه<sup>(١٣)</sup>.

**خامساً:** إدارة حساب الفواتير، حيث تشتمل هذه المرحلة على قيام العميل بتسليم الوكيل للفواتير المقبولة مرفقا بها كافة المستندات كسندات الشحن، والشيكات والكمبيالات - إن وجدت - ويقوم باشعار المدين بها، ويقوم الوكيل بدفع قيمة الفواتير المقبولة أو جزء منها للعميل، إما نقدا أو بواسطة أوراق تجارية، ويحدد في العقد تاريخ الوفاء بقيمة الفواتير بحسب رغبة العميل<sup>(١٤)</sup>.

**سادساً:** التنفيذ على الفواتير، حيث يقوم الوكيل بإعلام الزبون عن إحلاله محل العميل في المطالبة بقيمة الفواتير، وعند حلول أجل استحقاق الفاتورة يقوم الوكيل بتحصيل قيمتها من المدين، وعند عدم وفاء الزبون بما عليه من فواتير مقبولة، ينظر: فإن كان سبب عدم الوفاء الإعسار، ففي هذه الحالة يتحمل الوكيل عدم الوفاء، ولا يملك الرجوع على الوكيل، وأما إذا كان عدم الوفاء عدم تنفيذ العقد بين العميل والزبون، أو سوء تنفيذ، ففي هذه الحالات يعود الوكيل على العميل ولا يتحمل عدم الوفاء<sup>(١٥)</sup>.

#### **الضوابط الخاصة بالحق المبيع:**

- أن يكون ناشئا عن معاملات تجارية مرتبطة بنشاط كل من البائع، والمدين وليست ناشئة عن عمليات اقراض نقدي، ويشترط أيضا عدم مخالفة النظام العام.
- ان يكون خاليا من أي حقوق حالية، أو مستقبلية للغير.

#### **المطلب الرابع: الفرق بين التخصيم والقروض والتمويلات البنكية.**

يختلف التخصيم عن القرض البنكي في الأمور التالية<sup>(١٦)</sup>:

أولاً: يكون التركيز على قيمة المستحقات (الأصول المالية)<sup>(١٧)</sup>، وليس سمعة الشركة المالية.

ثانياً: لا يُعدّ التخصيم قرضاً، ولكنه شراء للأصول المالية.  
 ثالثاً: يشمل القرض البنكي طرفين، في حين يشمل التخصيم ثلاثة أطراف.  
 رابعاً: التخصيم نشاط غير مصرفي، ولا يخضع لرقابة البنك المركزي، في حين يعتبر القرض نشاطاً مصرفياً يخضع لرقابة البنك المركزي.  
 خامساً: التخصيم لا يظهر في الميزانية مما يخفف الأعباء المالية، تعاملات القروض تظهر في الميزانية

### المطلب الخامس: الحكم الشرعي في التخصيم التقليدي.

يكيف عقد التخصيم التقليدي أنه عقد معاوضات، يأخذ فيه كل واحد من المتعاقدين مقابلاً لما يتحمّله من التزامات؛ فالعمل يحصل على قيمة الفواتير التي حولها للوكيل، إما معجلاً، أو عند الاستحقاق، كما يتلقى خدمات أخرى، إدارية، واستشارية، ومحاسبية، تتعلق بنشاطه التجاري، وإدارة حساباته المالية، والوكيل يتلقى مقابلاً لما يقدمه من خدمات وضمن لخطر عدم الوفاء عند الاستحقاق، ويتمثل هذا المقابل في العمولات والفوائد<sup>(١٨)</sup>.  
 وبناء على هذا التكيف فإن التخصيم التجاري يعتبر حراماً شرعاً، وغير جائز للأمر التالية<sup>(١٩)</sup>:  
 أولاً: يدخل فيه ربا نسيئة، فبيع النقود بنقود نسيئة لا يجوز، سواء كانت من جنسها أو جنس آخر<sup>(٢٠)</sup>.  
 ثانياً: يدخل فيه ربا الفضل، تعتبر المعاملة من ربا الفضل أيضاً - إضافة إلى ربا النسيئة - لعدم التماثل بين الديون المثبتة في الفواتير، وما يقابل به كل منها من عوض، مع اتحاد جنسهما<sup>(٢١)</sup>.  
 ثالثاً: يعتبر من باب بيع الدين بالدين، إذا كان العوض المالي الذي يلتزم به الوكيل مؤجلاً جميعه، أو بعضه؛ لأنه يكون في هذه الحالة ديناً في ذمته مقابلاً بالدين الذي على المدين في الفاتورة، ومقابلة الدين بالدين على هذا الوجه حرام شرعاً<sup>(٢٢)</sup>.  
 وحكم التخصيم التجاري من حيث هيكلته، وشكله العام، كحكم حسم الأوراق التجارية في التحريم للاشتراك بينهما في الوصف والتوصيف، ولوجود علة الربا فيهما، وبيع الدين بالدين<sup>(٢٣)</sup>.

### المبحث الثالث:

#### منتج التخصيم الإسلامي. ماهيته، وهيكلته.

#### المطلب الأول: ماهية التخصيم الإسلامي.

التخصيم الإسلامي فكرة مبتكرة تقوم على محاكاة التخصيم التقليدي، ولكنها تختلف عنها في الأدوات والتطبيق، والسياسات، والتكليف الفقهي.  
 فالتخصيم الإسلامي المقترح كمنتج يجب أن يكون منضبطاً بالأحكام الشرعية والضوابط الفقهية، مبتعداً عن الفائدة المحرمة شرعاً، وعن ضمان الربح<sup>(٢٤)</sup>، وعن قاعدة كل قرض جر نفعاً فهو ربا<sup>(٢٥)</sup>.



**المطلب الثاني: آليات تطبيق منتج التخصيم الإسلامي.**

تقوم فكرة التخصيم الإسلامي على قاعدة القرض الحسن، ومن ثم يدخل عنصر الوكالة، أو الإدارة في الهيكل، وتتحقق الأجرة في التخصيم الإسلامي من بدل الوكالة، أو مقابل الإدارة، وحتى يكون البحث واضحا لا بد من دراسة القرض الحسن وأحكامه، ثم دراسة الوكالة، والإدارة، وأحكامها، وبعد ذلك نبين هيكله التخصيم الإسلامي بناء على ذلك.

**أولاً: هيكله التخصيم الإسلامي على فكرة القرض الحسن، والوكالة.**

تشتمل هذه الهيكله على ترتيب القرض الحسن، ومن ثم عقد آخر وهو عقد الوكالة، حيث تقوم الشركة المالية التي تباشر أعمال التخصيم الإسلامي بإقراض العميل (الشركة التجارية) مبلغاً من المال قرضاً حسناً، وذلك بناء على فاتورة أو مجموعة من الفواتير المقبولة، تحتفظ بها الشركة المالية كضمان لسداد القرض الحسن، بالإضافة ل ضمانات أخرى تستطيع الشركة المالية الحصول عليها من العميل، ومن ثم يقوم العميل (الشركة التجارية) بتوكيل الشركة المالية بتحصيل هذه الفواتير عن طريق الوكالة بأجر، حيث تقوم الشركة المالية بتحصيل الفواتير، وتحصل على أجرة بدل الوكالة بأجر، وكذلك تقوم بسداد القرض الحسن للشركة المالية من قيمة الأموال المحصلة من الفواتير، وتسليم ما تبقى للعميل، وفي حال لم يتم تحصيل الفواتير فإن الشركة المالية تحصل على جميع أتعاب الوكالة بأجر، وتستطيع التنفيذ على الضمانات الأخرى للعميل سداداً للقرض الحسن. ولبيان التفاصيل الفرعية في المسألة نستعرض أهم بنود القرض الحسن والوكالة.

**- القرض الحسن: تعريفه، وماهيته، وأحكامه.**

**القرض لغة:** القطع، وهو: ما تعطيه من المال لتقضاه<sup>(٣٦)</sup>، واصطلاحاً: "تمليك الشيء على أن يرد بدله"<sup>(٣٧)</sup>، وسمي القرض بذلك، لأن المقرض يقطع قطعة من ماله للمقترض<sup>(٣٨)</sup>، ومن الألفاظ ذات الصلة بالقرض: السلف، والدين، أما السلف: فيأتي تارة بمعنى القرض<sup>(٣٩)</sup>، ويأتي بمعنى السلم: "وهو أن يسلم عوضاً حاضراً في عوض موصوف في الذمة إلى أجل"<sup>(٤٠)</sup>. والقرض تبرع ابتداءً، معاوضة انتهاءً<sup>(٤١)</sup>، والقرض عقد إرفاق<sup>(٤٢)</sup>.

**- حكم عقد القرض الذي اشترطت فيه منفعة للمقرض<sup>(٤٣)</sup>.**

**والمنفعة في اللغة:** "ما يستعان به في الوصول إلى الخير"<sup>(٤٤)</sup>.

**أما في الاصطلاح:** فقد ارتبطت المنفعة بعقد الإجارة على اعتبار أن محل العقد في الإجارة هو المنفعة وهي المقصودة من العقد، وذهب جمهور فقهاء المذاهب إلى أن من شروط صحة الإجارة أن تقع على منفعة العين لا على استهلاك العين<sup>(٤٥)</sup>. واتفق الفقهاء على حرمة اشتراط المقرض زيادة في القرض قدراً أو صفة، أو اشتراط الانتفاع بعين، أو اشتراط عمل على المقرض<sup>(٤٦)</sup>، ولكن اختلفوا في حكم القرض هل يفسد بالشرط الفاسد أم لا؟ وذلك على قولين: القول الأول: يفسد عقد القرض بالشرط الفاسد، وهو مذهب المالكية<sup>(٤٧)</sup> والصحيح عند الشافعية<sup>(٤٨)</sup>، ورواية عند الحنابلة<sup>(٤٩)</sup>. والقول الثاني: لا يفسد عقد القرض بالشرط الفاسد، فالقرض صحيح والشرط فاسد، وهو مذهب الحنفية<sup>(٥٠)</sup>، ووجه عند

الشافعية<sup>(٤١)</sup>، والصواب عند الحنابلة<sup>(٤٢)</sup>.

والرأي الراجح هو القول الثاني، حيث إن القرض الذي تشترط فيه منفعة محضة للمقرض فهو ربا، فيبطل الشرط ويصح العقد.

- أجاز الفقهاء المنفعة المتحققة للمقترض نتيجة القرض، حيث لا يخلو منها معنى الإحسان والإرفاق، وكذلك لا يتصور فيها الربا، والمنفعة متحققة هنا لمصلحة المقترض<sup>(٤٣)</sup>.

- واختلف الفقهاء في المنافع المشتركة بين المقرض والمقترض، والراجح أن المنفعة إذا دار نفعها بين المقرض والمقترض جازت؛ لتحقق مصلحة الطرفين<sup>(٤٤)</sup>.

**فضابط المنفعة الجائزة فهو:** كل منفعة في القرض متمحضة للمقترض، وكل منفعة مشتركة بين المقرض والمقترض إذا كانت منفعة المقترض أقوى، أو مساوية.

وعلى هذا فإن المنفعة إذا كانت مشتركة للطرفين من غير ضرر فالراجح أنها جائزة، حيث تتقابل المنفعتان، وكذلك إذا كانت المنفعة للطرفين ومنفعة المقترض أقوى، ومن خلال تتبع المنفعة يتبين لنا ضوابط عامة لها، ومنها<sup>(٤٥)</sup>:

- المنفعة المشتركة جائزة إذا كان فيها مصلحة للطرفين من غير ضرر بهما.
- المنفعة المشتركة جائزة إذا كانت على وجه المعروف والإرفاق بالمقترض.
- المنفعة المشتركة جائزة إذا كانت المنفعة للمقترض، وجاءت منفعة المقرض ضمناً، أو تبعاً، لا استقلالاً.
- كل منفعة في القرض متمحضة للمقترض، وكل منفعة مشتركة بين المقرض والمقترض ومنفعة المقترض أقوى أو مساوية فإنها جائزة.

ومن المرتكزات الأساسية لمقترح منتج التخصيم الإسلامي:

١- **السفتجة**، وهي: عبارة عن معاملة مالية، يتم كتابتها بين المقرض والشخص الذي سيستلم عنه الدين (المال) المقترض، ويشترط المقرض تنفيذ ذلك في مكان محدد؛ ليستفاد منه خطر الطريق، وغيره<sup>(٤٦)</sup>.

#### حكم السفتجة:

**الرأي الأول:** يرى جمهور الفقهاء من الحنفية، والمالكية، والشافعية، ورواية عن أحمد، أن السفتجة لا يجوز العمل بها؛ لكونها قرضاً جر نفعاً، فهي عندهم من باب القرض الذي جر نفعاً، فكأنه أقرض المال، واستفاد أمن خطر الطريق فلا يجوز<sup>(٤٧)</sup>.

**الرأي الثاني:** ويرى الحنابلة في رواية أنها جائزة؛ لأنها ليست من باب القرض، وإنما هي من باب الحوالة، والحوالة جائزة؛ لكونها مصلحة لهما جميعاً، والأصل في العقود الإباحة، وقد ورد أن عبد الله بن الزبير رضي الله عنه كان يقبض النقود من الرجل في مكة ويكتب له خطاباً إلى أخيه مصعب في العراق ليسلمه بدلها، وحكاه ابن المنذر عن علي، وابن عباس، والحسن، وابن الزبير، وابن سيرين، والنووي وأحمد وإسحاق<sup>(٤٨)</sup>.

الرأي الراجح: يرى الباحث أن الرأي الراجح هو جواز السفتجة؛ لأنها من باب الحوالة وليس من باب القرض، ويؤيد ذلك أنه يطلق عليها الآن في العمليات البنكية (الحوالة البنكية)، وهي أن يدفع الإنسان نقوداً للبنك ثم يعطيه البنك شيكاً لاستلام النقود في بلد آخر بذات العملة نفسها أو بقيمتها عملة أخرى، وقد يتم التحويل عن طريق الفاكس، أو التليفون، أو غيرها من أجهزة الاتصال الحديثة، وقد أجاز ذلك مجلس "المجمع الفقهي التابع لرابطة العالم الإسلامي في قراره المتخذ في دورته الحادية عشرة، وقد جاء في القرار<sup>(٤٩)</sup>:

- يقوم تسليم الشيك قيام القبض عند توفر شروطه في مسألة صرف النقود بالتحويل في المصارف.
- يعتبر القيد في دفاتر المصرف في حكم القبض لمن يريد استبدال عملة بعملة أخرى، سواء كان الصرف بعملة يعطيها الشخص للمصرف، أو بعملة مودعة فيه.

## ٢- الوكالة:

### - الوكالة في التعريف اللغوي:

والوكالة - بفتح الواو وكسرها- اسم مصدر من التوكيل، وتأتي في اللغة لعدة معان، منها: التفويض: يقال وكله، أي: رد الأمر إليه<sup>(٥٠)</sup>.

- القيام بأمر الغير: ومنه قوله تعالى: ﴿وَمَا أَنْتَ عَلَيْهِمْ بِوَكِيلٍ﴾ [الانعام: ١٠٧]<sup>(٥١)</sup>.

- الاعتماد: ومنه قوله تعالى: ﴿وَمَنْ يَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ فَهُوَ حَسْبُهُ﴾ [الطلاق: ٣]<sup>(٥٢)</sup>.

### - الوكالة اصطلاحاً:

عرف الفقهاء الوكالة بتعريفات متعددة، وتفاوتت التعريفات من حيث التخصيص والتعميم، ولكنها تتفق في موضوع الإنابة، حيث عرفها الحنفية بأنها: "إقامة الغير مقام نفسه في تصرف جائز معلوم"<sup>(٥٣)</sup>.

وعرفها المالكية بأنها: "نيابة ذي حق غير ذي إمرة، ولا عبادة لغيره فيه غير مشروطة بموته"<sup>(٥٤)</sup>.

وعرفها الشافعية: "تفويض شخص لغيره ما يفعله عنه حال حياته مما يقبل النيابة"<sup>(٥٥)</sup>.

وعرفها الحنابلة: "استنابة جائز التصرف مثله فيما تدخله النيابة"<sup>(٥٦)</sup>، وأضاف بعضهم قيد الحياة<sup>(٥٧)</sup>.

وبين الدكتور يوسف الشبيلي الفروق بين تعريف الفقهاء حيث تميز تعريف الحنفية للوكالة باشتراط التصرف الجائز المعلوم، وبذلك خرج الوكالة بعمل محرم أو مجهول، وخرج بتعريف المالكية والشافعية الوكالة في الامارة او العبادات والإيصاء، وخرج بتعريف الحنابلة الوكالة في حال الإيصاء<sup>(٥٨)</sup>.

والرأي الراجح من وجهة نظر الباحث: تعريف الشافعية للوكالة.

ومما سبق نجد انه يشترط للوكالة جملة من الأمور، وهي<sup>(٥٩)</sup>:

- أن تكون قائمة على فكرة الإنابة والتفويض في حال الحياة.

- أن يكون محل الوكالة جائز شرعاً، ومما يقبل الإنابة.

- أن تكون ممن يختص به الموكل أصالة وابتداءً.

**ثانياً: بناء الهيكل على القرض، والإدارة.**

في هذه الصورة نتطرق إلى موضوع الإدارة بدلاً من الوكالة، ومجمل أعمال الإدارة واضحة في أعمال الشركة المالية كما يلي<sup>(١٠)</sup>:

أولاً: تحصيل الحقوق المثبتة في الفواتير المقدمة من قبل الشركة التجارية.

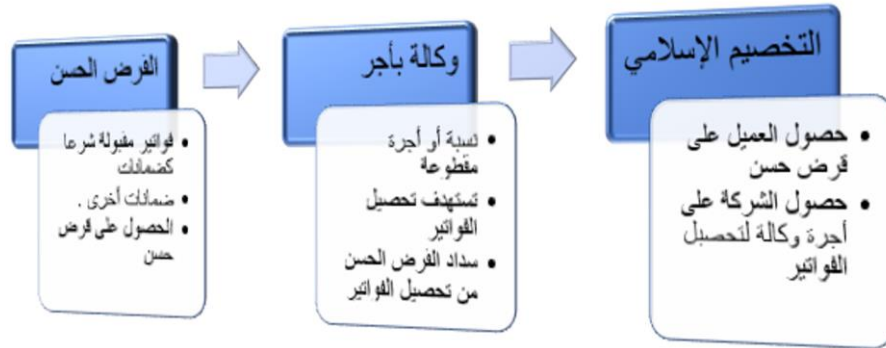
ثانياً: تنظيم ومسك حسابات العميل، فيتولى الوكيل المهام المتعلقة بمسك الدفاتر، وإصدار الفواتير، والتحصيل من الفواتير.

ثالثاً: إمداد العميل بكافة المعلومات والاستشارات التي ينص عليها العقد، أو التي يطلبها.

حوالة الحق: تحويل الالتزام من دائن (محيل) إلى دائن آخر (محال له)، وذلك باتفاق الدائن مع أجنبي على أن يحول له حقه الذي في ذمة المدين، فيحل الأجنبي محل الدائن في هذا الحق نفسه بجميع مقوماته وخصائصه<sup>(١١)</sup>.

هيكله التخصيم الإسلامي:

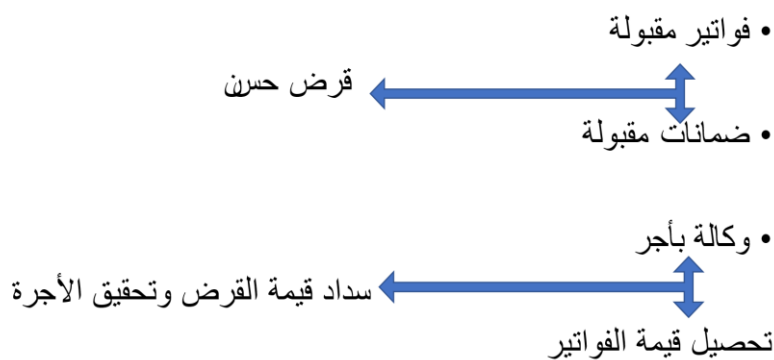
## نموذج التخصيم الإسلامي - وكالة



## نموذج التخصيم الإسلامي – إدارة



## هيكله التخصيم ومراحله



**المطلب الثالث: الحكم الشرعي للتخصيم الإسلامي.**

يرى الباحث أن التخصيم الإسلامي بالصور التي طرحت سابقاً جائز شرعاً، بشرط مراعاة الضوابط الشرعية في بناء هيكله وتطبيقه، ضمن أسس الوكالة والإدارة والقرض الحسن، وكذلك ضمانات تحصيل الفواتير وسداد القرض، حيث يجب أن تكون الضمانات مقبولة شرعاً، ولا يوجد فيها مخالفات شرعية، وأن يتم تسلسل تنفيذ التخصيم الإسلامي بمراحل متتالية حتى لا يقع خلل شرعي في التطبيق أو الجودة الشرعية للمنتج، وخاصة أنه يوجد منتجات وأدوات مشابهة كما هو الحال في تحصيل الأوراق التجارية، ويرى البحث ضرورة وجود مستشار شرعي أو هيئة رقابة شرعية للشركة التي تعمل في مجال التخصيم الإسلامي لتناط بهم المهام التالية:

- تصميم العقود اللازمة لتنفيذ العملية، وبما يتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية.
  - التحقق أن الفواتير التي سيتم تحصيلها وأخذت ضمانتها للقرض الحسن جائزة شرعاً، ولا تشمل على محل محرم شرعاً.
  - التأكد من احتساب الوكالة بأجر بطريقة صحيحة.
  - التأكد من خصم تكاليف خدمة الدين كتكاليف فعلية، وتحسب ضمن معادلات واضحة.
  - التأكد أن القرض الحسن منح لجهة اعتبارية، أو شخصية ليستخد في مباح وليس تسديد قروض ربوية أو شراء محرم، أو يستخدم لغرض غير جائز شرعاً.
  - المراقبة السابقة والمصاحبة، واللاحقة على تنفيذ العقود.
  - إصدار القرار بتجنيب أي أموال محرمة شرعاً دخلت عملية التخصيم الإسلامي.
- وآخر دعوانا الحمد لله رب العالمين

**الخاتمة****النتائج:**

خلصت هذه الدراسة إلى ضرورة تفعيل أدوات الهندسية المالية، لإيجاد حلول عملية لعمليات الاستثمار والتمويل مترافقة مع عقود الأرفاق والاحسان، وخاصة لحاجة المستثمرين للسيولة النقدية في إدارة عملياتهم الاستثمارية، وعليه، فإن ما توصل إليه الباحث من نتائج:

- استفاد من الهندسة المالية الإسلامية لتطوير منتج التخصيم؛ ليتوافق مع الشريعة الإسلامية.
- التخصيم كمنتج، ضروري للمستثمرين لتوفير السيولة النقدية في الاستثمارية في العمل الاستثماري، عن طريق توفير السيولة اللازمة، للقيام بالأعمال التجارية، واستثمار الفرص التجارية الاستثمارية.
- هناك سياسات يجب اتباعها في تطبيق منتج التخصيم الإسلامي.
- هناك شبه بين التخصيم الإسلامي في جزء منه مع تحصيل الأوراق التجارية، وهناك تكييف فقهي للإيرادات المتحصلة من التخصيم الإسلامي.

### التوصيات:

يوصي الباحث بما يلي:

- الاستفادة من الهندسة المالية الإسلامية في تطوير المنتجات المالية الإسلامية.
- إيجاد تشريعات وسياسات تنظم عملية التخصيم الإسلامي، لتوفير السيولة المناسبة للتجار والمستثمرين.
- إيجاد مؤسسات رسمية حكومية ترعى وتدعم مثل هذه المنتجات المقترحة، وتوفر الحماية المالية والقانونية لها.
- إجراء المزيد من الدراسات لتطوير هذا المنتج.

والله ولي التوفيق ،،،

### الهوامش.

- (1) Muhammad Ala-ud-Din Haskafi, (died 1004 Hijri) Al-Durr al-Mukhtar **Sharh Tanwir al-Absar**, investigated by: Abd-Al-Minaam Khaleel, Beirut, Dar Alkotb Alalamia, 2002, (print1-section4-page501) Dr. "Muhammad Ali" Yousef Yonis Alhawamla, scientific research presented to the college of Economics and Administrative Sciences/Zarqa University, titled: **Islamic financial engineering and its role in the development of banking work**, Conference: Islamic Banking After Four Decades of Its Establishment, 3-4 May 2017, published on the website of the General Ifta' Department, p. 2.
- (2) Fatah Alrahman Ali Muhammad Saleh, **Islamic Money Market Tools: Introduction to Islamic Financial Engineering**, Almasrifi Journal, Central Bank of Sudan General Administration of Policies, Research and Statistics Sudan, Volume 2002, No. 26 (March 31, 2002), p. 4.
- (3) Dr. Muhammad Ali Yousef Yonis Alhawamla, **Islamic financial engineering and its role in the development of banking work**, page3. Sami Ibrahim Alswelim, **The Financial Engineering Industry**, Looks at the Islamic Curriculum, Research Center, Al-Rajhi Banking and Investment Company, December 2000, p. 5.
- (4) Sami Ibrahim Alswelim, **Islamic Financial Products between Creativity and Tradition**, Al-Eqtisadiyah Newspaper, 9/1/1427 hijri and 9/8/1427 hijri.
- (5) Muhammad Kilarji, **Factoring contract**, research published on the net <https://mhamoo.yoo7.com/t71-topic-18-2010-اغسطس>, Hisham Fadila, **contract for the purchase of commercial rights and its role in solving collection problems**, Beirut, Beirut Arab University - Faculty of Law 2007, p. 294-295.
- (6) Hisham Alfadili, **Contract for the purchase of commercial rights**, Cairo, Dar Al-Nahda Al-Arabiya for Publishing and Distribution, 1998, p. 3. Muhammad Mukhtar al-Salami, **Debt Collection (FACTURING) Their Cases and Sharia Judgment**, Research Presented to the Islamic Fiqh Academy, p. Tawfiq's Torah, **Agency for the Collection and Guarantee of Commercial Rights**, Cairo, 1980, Ph.D. thesis, Cairo University, p. 70.
- (7) The invoice is a commercial newspaper that is written according to a customary specific form, and the word is Italian in origin, and it entered the Turkish language after that and in the law, it

- is called “the list of prices” or “the list of accounts”, **Lexicon of Legal Terms**: 2/1259, Ali bin Hadia, and others, The New Dictionary, p. 748 Al-Munajjid fi Al-Lughah, p. 567.
- (8) Goodman Downes, "**Dictionary of Finance and Investment Terms**", The Financial Baron's Guide, 2003.
- (9) Osama bin Hamoud bin Muhammad Al-Lahim, **Selling debt and its Contemporary Applications in Islamic Jurisprudence**, Dar Al-Mayman for Publishing and Distribution, Riyadh 2012, 1st Edition, 2/403.
- (10) Touria Tawfiq, **Agency for the Collection and Guarantee of Commercial Rights**, pp.: 27-30.
- (11) Previous source, pp.: 28-36, Ali Jamal Al-Din Awad, **Banks' Operations from the Legal Perspective in the New Trade Law**, Dar Al-Nahda Al-Arabiya, Cairo, 2000, p. 647.
- (12) Touria Tawfiq, **Agency for the Collection and Guarantee of Commercial Rights**, pp.: 26, 37, Nader Abdel Aziz Shafi, **The Factoring Contract (Contract for the Purchase of Commercial Debts)**, Lebanon, Modern Book Establishment, 2005 AD, pp. 256-257, Ali Jamal Al-Din Awad, **Bank operations from the destination Legality in the New Trade Law**, p. 647.
- (13) Toria Tawfiq, **Agency for the Collection and Guarantee of Commercial Rights**, pp.: 46-48, and Hisham Fadli, **Contract for the Purchase of Commercial Rights and its Role in Resolving Collection Problems**, p. 340-341.
- (14) Toria Twafiq, **Agency for the collection and guarantee of commercial rights**, p. 82, and Hisham Fadli, **the contract for the purchase of commercial rights and its role in solving collection problems**, p. 301.
- (15) Toria Tawfiq, **Agency for the Collection and Guarantee of Commercial Rights**, pp. 117-118, Ali Jamal Al-Din Awad, **Bank Operations**, p. 658-663.
- (16) Hussein Abdulmutallab Al-Sarj, **Factoring and its importance**, published on: January 20, 2014 <https://elasrag.wordpress.com/2014/01/20>
- (17) Downes, Goodman, "**Dictionary of Finance and Investment Terms**", The Financial Baron's Guide, 2003.
- (18) Toria Tawfiq, **Agency for the Collection and Guarantee of Commercial Rights**, p. 56. Osama Al-Lahim, **Selling the Debt and its Contemporary Applications in Islamic Jurisprudence**, p. 426-428.
- (19) Muhammad Mukhtar Al-Salami, **Debt Collection (FACTURING) Its Cases and Sharia Judgment**, p. 109, and Decisions and Recommendations of the Baraka Seminars for Islamic Economics, p. 377.
- (20) Muhammad bin Ali Al-Hasfaki, **Al-Durr Al-Mukhtar and in its margin, the enlightenment of the eyes and the collector of the seas**, by Sheikh Muhammad bin Abdullah, Dar Al-Kutub Al-Ilmiyya, Beirut / Lebanon, p.430-431, Muhammad Alshrbini, **Moghni Almohtaj Ela Maarfa Maani Alfath Alminhaj**, Darl Al-kutub Al-Ilmiyaa, Volume Two, pp. 30-31, Al-Sadiq Al-Ghariani, **Code of Maliki Fiqh and its Evidence**, Dar Ibn Hazm, Vol. 1, 2015, Part 4, p. 11-12.
- (21) Muhammad bin Ali Al-Hasfaki, **Al-Durr Al-Mukhtar and in its margin, the enlightenment of the eyes and the collector of the seas**, by Sheikh Muhammad bin Abdullah, Dar Al-Kutub Al-Ilmiyya, Beirut / Lebanon, p.430-431, Muhammad Alshrbini, **Moghni Almohtaj Ela Maarfa Maani Alfath Alminhaj**, Darl Al-kutub Al-Ilmiyaa, Volume Two, p. 30-31, Al-



- Sadiq Al-Ghariani, **Code of Maliki Fiqh and its Evidence**, Dar Ibn Hazm, Vol. 1, 2015, Part 4, p. 11-12.
- (22) **The Kuwaiti Fiqh Encyclopedia** Issued by: The Ministry of Endowments and Islamic Affairs - Kuwait, first edition, Dar Al Safwa Press - Egypt (21/131).
- (23) Al-Baraka Twenty-first Symposium on Islamic Economics, held in Makkah Al-Mukarramah, 19-20/11/2001.
- (24) Aladdin, Abu Bakr bin Masoud bin Ahmed Al-Kasani Al-Hanafi (died: 587 AH), **Badaa' al-Sana'i fi Arranging the Laws**, Dar al-Kutub al-Ilmiyya Edition: Second Edition, 1406 AH - 1986 AD 6/62. Abu Muhammad Muwaffaq al-Din Abdullah ibn Ahmad ibn Muhammad ibn Qudamah al-Jama'ili al-Maqdisi, **al-Mughni**, deceased: 620 AH) Publisher: Cairo Library Edition: Without edition Number of parts: 10 Publication date: 1388 AH - 1968 AD, 5/25.
- (25) This rule is based on the hadiths reported from the Messenger, may God bless him and grant him peace, including It was narrated in the hadith that he said - may God's prayers and peace be upon him: "Every loan that brings a benefit is usury." Another, which is: The Prophet - may God's prayers and peace be upon him - forbade a loan that brings a benefit) It was narrated by Al-Harith bin Abi Usama in his Musnad and in his chain of transmission is left, as Al-Hafiz Ibn Hajar said in **Al-Talkhis Al-Habeer** 3/34. Al-Bayhaqi narrated it in **Al-Sunan** 5/350, with the wording (Every loan that brings a benefit is one of the forms of usury." Al-Bayhaqi said: It is suspended. Al-Bayhaqi also narrated it in **Ma'rifat al-Sunan** and **al-Athar**, 8/169, and the hadith is weak. It was classed as weak by al-Hafiz Ibn Hajar, as previously. It was also classified as weak by Al-Albani in **Irwa Al-Ghalil** 5/235.
- (26) Ahmed bin Makram bin Ali, Abu al-Fadl, Jamal al-Din Ibn Manzur al-Ansari, **Lisan al-Arab**, deceased: 711 AH) Publisher: Dar Sader - Beirut Edition: Third - 1414 AH C 7, p. 2016, material (loan).
- (27) Al-Sherbiny, **Mughni Al-Muhtaj**, Volume 2, p. 160.
- (28) Al-Sherbiny, **Mughni Al-Muhtaj**, Volume 2, p. 160.
- (29) Ibn Qudamah, **Al-Mughni**, Vol. 4, p. 196.
- (30) Al-Sherbiny, **Mughni Al-Muhtaj**, Volume 2, p. 140.
- (31) Bin Mawdood, Abdullah, **The Choice for the Explanation of the Chosen One**, vol. 5, p. 68.
- (32) Abu Ishaq Ibrahim bin Ali bin Youssef Al-Shirazi (died: 476 AH), **Al-Muhadhdhab**, Beirut, Publisher: Dar Al-Kutub Al-Ilmiyya, vol. 2, p. 84. Mansour bin Yunus bin Salah Al-Din bin Hassan bin Idris Al-Bahooti Al-Hanbali (died: 1051 AH), "**Kashshaf Al-Qina' on the Body of Persuasion**", Beirut, Publisher: Dar Al-Kutub Al-Ilmiyya, vol.3, p. 370.
- (33) Ahmed Shehdeh Abu Sarhan, **Pictures of the lender's benefit from the loan and its jurisprudential rulings**, Dirasat Journal of Sharia and Law Sciences, Volume 45, Issue 3, 2018: 2/8/2016.
- (34) Majd al-Din Abu Taher Muhammad bin Yaqoub al-Fayrouzabadi (died: 817 AH), **the Al-muheet dictionary**, investigation: The Heritage Investigation Office at the Al-Resala Foundation, under the supervision of: Muhammad Naim Al-Araqsusi, Publisher: Al-Resala Foundation for Printing, Publishing and Distribution, Beirut - Lebanon Edition: Eighth, 1426 AH - 2005 AD, 3/116.
- (35) Al-Sarkhasi, **Al-Mabsout**, Dar Al-Maarifa Beirut/16/31, Al-Mawwaq, **Al-Taj and Al-Ikleel, Hamis Al-Jaleel Gifts Al-Hattab**, Dar Al-Fikr, 2nd Edition, 5/422, Abu Al-Hasan Ali bin

- Muhammad bin Muhammad bin Habib Al-Basri Al-Baghdadi, known as Al-Mawardi (deceased: 450 AH) Investigator: Sheikh Ali Muhammad Moawad - Sheikh Adel Ahmed Abdel Mawgod Publisher: Dar Al-Kutub Al-Ilmia, Beirut - Lebanon Edition: First, 1419 AH - 1999 AD, **Al-Hawi Al-Kabeer fi Fiqh Al-Imam Al-Shafi'i School**, investigated by Ali Moawad and others, Dar Al-Kutub Al-Ilmia, Beirut, 1st Edition 7/391, Al-Bahouti, **Kashaf Al-Qinaa**, Dar Al-Fikr, Beirut, 3/562.
- (36) Abu al-Abbas Shihab al-Din Ahmad ibn Idris ibn Abd al-Rahman al-Maliki, known as al-Qarafi (died: 684 AH), **Al-thakhira**, investigator: Part 1, 8, 13: Muhammad Hajji, part 2, 6: Saeed Arabs, part 3 - 5, 7, 9 - 12: Muhammad Bou Khabza, Publisher: Dar al-Gharb al-Islami - Beirut Edition: First, 1994 AD, vol. 5, p. 289. Abu al-Abbas Ahmed bin Muhammad al-Khuluti, known as al-Sawy al-Maliki (died: 1241 AH), **the small explanation of Sheikh al-Dardir for his book "The Nearest Paths"**, Publisher: Dar al-Maaref Edition: Without edition and without a date, **Mughni Al-muhtaj**, C2, p162. Alaa al-Din Ali bin Suleiman al-Mardawi, the author: Muhammad bin Muflih bin Muhammad bin Mufarrej, Abu Abdullah, Shams al-Din al-Maqdisi al-Ramini, then al-Salihi al-Hanbali (died: 763 AH), **the book of branches and with him the correction of branches**, investigator: Abdullah bin Abdul Mohsen al-Turki Publisher: Foundation Al-Risala Edition: First 1424 A.H. - 2003 A.D., Volume 6, p. 352. Alaa Al-Din Abu Al-Hassan Ali bin Suleiman Al-Mardawi Al-Dimashqi Al-Salihi Al-Hanbali (died: 885 AH), **fairness in knowing the most correct of the dispute**, publisher: House of Revival of Arab Heritage Edition: II, C5, p. 117.
- (37) Al-Qarafi, **Al-Thakhira** vol.5, p. 289, al-Dardir, **al-Sharh al-Saghir**, vol.3, p. 184.
- (38) Al-Sherbiny, **Mughni Al-Muhtaj**, Volume 2, p. 162.
- (39) Bin Mufleh, **Al-Furoo'**, Part 6, p. 352, Al-Mardawi, **Al-Insaaf**, Part 5, p. 117.
- (40) Ibrahim bin Muhammad bin Ibrahim Al-Halabi Al-Hanafi (died: 956 AH), **Al-Anhar Complex in explaining the forum of Al-Abhar**, Investigator: Khalil Imran Al-Mansour, Publisher: Dar Al-Kutub Al-Ilmia - Lebanon / Beirut Edition: First, 1419 AH - 1998 AD, part 3, p. 158
- (41) Abu Zakaria Muhyi al-Din Yahya bin Sharaf al-Nawawi (died: 676 AH), **Rawdat al-Talibin and Omdat al-Muftin**, investigation: Zuhair al-Shawish, Publisher: The Islamic Office, Beirut - Damascus - Amman Edition: Third, 1412 AH / 1991 AD, vol. 3, p. 276.
- (42) Al-Mardawi, Ali, **Correction of the Branches**, Part 6, p. 353.
- (43) Al-Mardawi, Correction of the Branches, Part 6, p. 353. Al-Halabi, Ibrahim, **Multaqa Al-Abhar**, part 3, p. 158, Al-Nawawi, Yahya, **Rawdat Al-Talibin**, part 3, p. 276.
- (44) Al-Mardawi, Correction of the Branches, Part 6, p. 353. Al-Halabi, **Multaqa Al-Abhar**, part 3, p. 158, Al-Nawawi, **Rawdat Al-Talibeen**, part 3, p. 276.
- (45) Al-Sherbini, **Mughni al-Muhtaj**: 2 p. 119 onwards, al-Shirazi, **al-Muhadhdhab**: 1 p. 304, Ibn Qudamah, **al-Mughni**: 4 p. 321, al-Kalbi, Ibn Juzi, Muhammad Ibn Ahmad, **Fiqh Laws**: p. 288.
- (46) Ibn Najim, **Al-Bahr Al-Ra'iq** 6/276, Al-Desouki, **Al-Hashiyah**, 3/225, and **Lexicon of the Language of Jurists**, Al-Qala'a Ji, p. 183.
- (47) Ibn Abidin, **Al-Hashia** (5/370), al-Desouqi, Muhammad Ibn Ahmad, footnote (3/225), al-Ramli, Muhammad Ibn Abi al-Abbas, Nihayat al-Muhtagh (4/225), Ibn Qudamah, **al-Mughni** (6/436).
- (48) Al-Ramli, Muhammad Ibn Abi Al-Abbas, **Nihat Al-Muhtaj** (4/225), Ibn Qudamah, **Al-Mughni** (6/436).

- (49) Decisions of the Council of the Islamic Fiqh Academy of the Muslim World League in the eleventh session held in Makkah Al-Mukarramah in the period 13-20/7/1409 AH corresponding to 19-26/2/1991.
- (50) Al-Sarakhsi, M., (2001) *Al-Mabsout Book*, 1st Edition, Beirut: Dar Al-Kutub Al-Ilmiyya, 19/41, Hammad, N, (2014), **A Dictionary of Financial and Economic Terms in the Language of Jurists**, 2nd Edition, Damascus: Dar Al-Qalam, p. 477.
- (51) Al-Isfahani, R., (1412 A.H.) **The Vocabulary of the Qur'an**, I 1, Damascus: Dar Al-Qalam, p. 882.
- (52) Ibn Manzur, **Lisan Al-Arab**, Cairo: Dar Al-Maaref: 11/735, Al-Fayrouzabadi, **Al-Muheet Dictionary**, Dar Al-Jeel, p. 1380.
- (53) Othman bin Ali bin Mahjen Al-Barei, Fakhr Al-Din Al-Zaila'i Al-Hanafi (deceased: 743 AH), **Explanation of the facts, Explanation of Kanz Al-Dhaqa'iq and Hashiyah Al-Shalabi**, footnote: Shihab Al-Din Ahmed bin Muhammad bin Ahmed bin Younis bin Ismail bin Younis Al-Shalabi (deceased: 1021 AH) Publisher: The Grand Amiri Press - Bulaq, Cairo Edition: First, 1313 AH, 2nd Edition, 6/94.
- (54) Muhammad bin Yusuf bin Abi Al-Qasim bin Yusuf Al-Abdari Al-Gharnati, Abu Abdullah Al-Mawaq Al-Maliki (died: 897 AH), **Jawahr Al-Ikleel, a brief explanation of Khalil on the doctrine of Imam Malik**, Publisher: Dar Al-Kutub Al-Ilmiyya Edition: First, 1416 AH-1994AD, 2/125.
- (55) El-Sherbiny, (2006), **Al-mughni who needs to know the meanings of the words of the curriculum**, 2/280.
- (56) Abd al-Rahman ibn Ibrahim ibn Ahmad, Abu Muhammad Bahaa al-Din al-Maqdisi (died: 624 AH), **al-Uddah Sharh al-Umda**, Publisher: Dar al-Hadith, Cairo Edition: Without edition Publication date: 1424 AH 2003 AD, p. 242, Albahoti, **Al-Rawd Al-Murabba' Explanation of Zad Al-Mustaqni'**, Damascus: Al-Resala Foundation, p. 291.
- (57) Mar'i bin Yusuf Al-Karmi, (1981), **Ghaya Al-Muntaha in Combining Persuasion and Al-Muntaha**, 2nd Edition, Riyadh: Al-Saeediya Press, 2/428.
- (58) Youssef Al-Shubaili, (2005), **Investment Services in Banks and Their Judgments in Islamic Jurisprudence**, 1st Edition, Dammam: Dar Ibn Al-Jawzi: 1/278-279.
- (59) Haider, A. (1991), **Durar Al-Hakam, Explanation of the Journal of Al-Ahkam**, Beirut: Dar Al-Kutub Al-Ilmiyya, Article: 1449
- (60) Fadli, **The Contract for the Purchase of Commercial Rights and its Role in Resolving Collection Problems**, pp. 294-295, Al-Qari, **Selling Debt and Loan Bonds**, pp. 235-236. Al-Lahim, **Selling Debt and its Contemporary Applications in Islamic Jurisprudence**, Part 2, p. 392.
- (61) Abd al-Razzaq al-Sanhouri, **the mediator in explaining the civil law**: 3/414, 443.