



جامعة محمد بوضياف - المسيلة -

كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية

قسم العلوم الإنسانية



بيع التقسيط وتطبيقاته المعاصرة

مذكرة مكملّة لنيل شهادة الماستر في العلوم الإسلامية

تخصص: الفقه المقارن وأصوله

إشراف الأستاذ:

أ.د/العمرى بلاعة

إعداد الطالبين :

قطوش حمزة

نفناف شرف الدين

لجنة المناقشة

الاسم واللقب	الجامعة	الصفة
	محمد بوضياف - المسيلة -	رئيسا
بلاعة العمرى	محمد بوضياف - المسيلة -	مشرفا ومقررا
	محمد بوضياف - المسيلة -	ممتحنا

السنة الجامعية: 2020/2019

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة محمد بوضياف بالمسيلة



كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية

قسم: العلوم الإنسانية

المرجع: القرار الوزاري رقم: 933 المؤرخ في: 28 جويلية 2016 المحدد للقواعد المتعلقة بالوقاية من السرقات العلمية ومكافحتها

تصريح شرفي

خاص بالالتزام بقواعد النزاهة العلمية لإنجاز البحث

أنا الممضي أدناه،

السيد(ة): وطوبى عرفة -

الصفة: طالب، أستاذ باحث، باحث دائم: طالب

الحامل (ة) لبطاقة التعريف الوطنية رقم: 20230884

والصادرة بتاريخ: 2018 / 01 / 05

عن دائرة: المسيلة

المسجل (ة) بكلية: العلوم الإنسانية قسم: العلوم الإنسانية

والمكلف (ة) بإنجاز أعمال بحث (مذكرة التخرج، مذكرة ماستر، مذكرة ماجستير، أطروحة دكتوراه)، عنوانها:

مذكرة ماستر في البيع بالتقسيط وطريقة المعاصرة -

أصرح بشرفي أنني ألتزم بمراعاة المعايير العلمية والمنهجية ومعايير الأخلاقيات المهنية والنزاهة الأكاديمية المطلوبة في

إنجاز البحث المذكور أعلاه.

التاريخ:

إمضاء المعني



عسري موسى

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة محمد بوضياف بالمسيلة



كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية

قسم: العلوم الإسلامية

المرجع: القرار الوزاري رقم: 933 المؤرخ في: 28 جويلية 2016 المحدد للقواعد المتعلقة بالوقاية من السرقات العلمية ومكافحتها

تصريح شرفي

خاص بالالتزام بقواعد النزاهة العلمية لإنجاز البحث

أنا الممضي أدناه،

السيد(ة): شرف الدين نغملات

الصفة: طالب، أستاذ باحث، باحث دائم:

طالب

الحامل (ة) لبطاقة التعريف الوطنية رقم:

60 1018

والصادرة بتاريخ:

2014 10/13

عن دائرة:

أولاد دراج

المسجل (ة) بكلية:

العلوم الإنسانية والاجتماعية قسم: العلوم الإسلامية

والمكلف (ة) بإنجاز أعمال بحث (مذكرة التخرج، مذكرة ماستر، مذكرة ماجستير، أطروحة دكتوراه)، عنوانها:

مذكرة ماستر: بيع التعطيط وتطبيقاته المعاصرة

أصرح بشرفي أنني ألتزم بمراعاة المعايير العلمية والمنهجية ومعايير الأخلاقيات المهنية والنزاهة الأكاديمية المطلوبة في

إنجاز البحث المذكور أعلاه.

التاريخ:

إمضاء المعني



شكر وتقدير

الحمد لله الذي وفقنا إلى إنجاز هذا البحث وإتمام هذه الدراسة، ونصلي ونسلم على

خير الأنام حبيبنا وقرّة أعيننا محمدا صلى الله عليه وسلم وآله وصحبه أجمعين

نتوجه بخالص الشكر والامتنان إلى أستاذنا الفاضل والمشرف على بحثنا الدكتور

بلاعة العمري على ما بذله من رعاية ونصح وتوجيه لإخراج هذا العمل على أحسن

حال، كما نتوجه بشكرنا إلى كل أساتذة قسم العلوم الإسلامية جامعة المسيلة

وطاقمها الإداري.

قائمة المختصرات

رمز الآية	﴿ 》
رمز الحديث	« »
طبعة	ط
دون رقم الطبعة	د ط
دون تاريخ للنشر	د ت ن
دون مكان النشر	د م ن
الجزء	ج
صفحة	ص

مقدمة

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على أشرف المرسلين سيدنا وحبیبنا وقرۃ أعیننا محمد الصادق الأمين، المبعوث رحمة للعالمین صلی الله علیه وعلى آله وصحبه أجمعین، وبعد:

فمن عظیم رحمة الله الله بعباده وإحسانه إلیهم، أن شرع لنا من الدين ما فيه صلاحنا وسعادتنا في الدنيا والآخرة، وقد أولت الشريعة الإسلامية تنظيم العلاقات بين الناس جُلَّ اهتمامها، كي تقوم على قواعد وأسس ثابتة ومستقرة، تكفل تحقيق النمو الاجتماعي والاقتصادي.

والبيع والشراء من أكبر الوسائل الباعثة على العمل والإنتاج، فلا يكادُ يستغني عنها أي إنسان غنيا كان أو فقيرا، والبيع غالباً ما يتم عن طريق المعاوضة والنقد، ونتيجة لتوسع المعاملات المالية وانتشارها، وكثرة احتياج الناس لشراء بضائع أو سلع جديدة لم تكن بحوزتهم، نشأ ما يسمى "البيع بالتقسيط" وامتزج كثيرا بمعاملات الناس أفرادا ومؤسسات، حتى أصبحت الحاجة ماسة إليه في الوقت الحاضر لتلبية حاجات الناس، والوصول إلى سلع ومقتنيات لا يستطيع تحصيلها نقدا سواء كانوا أفرادا أو مؤسسات أو حتى دول، لأنه قد لا تتوفر السيولة النقدية اللازمة لشراء الآلات وتجهيزات ومن هنا انتشرت هذه المعاملة في المجتمعات.

وفي هذا البحث الموسوم بـ : " البيع بالتقسيط وتطبيقاته المعاصرة" نقوم بدراسة نظرية وتطبيقية توصلنا لفهم مسأله.

2- أهمية موضوع البحث:

هذا البحث له أهميتان : نظرية وتطبيقية.

- **الأهمية النظرية:** أن البيع بالتقسيط يشتمل على سلعة معجلة وثن مؤجل، ولما كان تأجيل عن زمن العقد يرافقه في الغالب زيادة في الثمن، فإن هذا النوع لا يزال مثار جدل وبحث بين أهل العلم.

■ **الأهمية العملية:** تظهر أهميته في انتشاره الواسع وشيوعه في زماننا، فشمّل مختلف السلع والوسائل الإنتاجية وكل ما فيه مصلحة للناس، لاسيما وقد نشأت مصارف إسلامية وبنوك لا تتعامل إلا بالتقسيط، فظهرت معاملات مصرفية عديدة ومتنوعة.

3- أسباب اختيار موضوع البحث:

تتلخص أسباب اختيار لموضوع البحث فيما يلي:

— أن هذه المعاملة "البيع بالتقسيط" صارت أداة من أدوات التمويل الاستثماري في العصر الحاضر

— ارتباط أنواع كثيرة من المعاملات المصرفية بالبيع بالتقسيط كالمراوحة للأمر بالشراء، والاجارة المنتهية بالتملك.

— اختلاف الفقهاء المعاصرين بين مجيز ومانع لهذه المعاملة من حيث الزيادة في ثمن السلعة نظير التأجيل عن الثمن الحال.

4- أهداف موضوع البحث:

لكل بحث غايات وأهداف، والغاية من بحثنا في هذا الموضوع:

- بيان حقيقة البيع بالتقسيط وحكمه الشرعي.
- التصور الصحيح لأهم المعاملات المالية المصرفية المعاصرة وفهم صورها.
- مدى صلاحية هذه المعاملات لأن تكون بديلاً شرعياً للمعاملات الربوية المحرمة.

5- إشكالية موضوع البحث:

تعتبر هذه المعاملة "البيع بالتقسيط" من أنواع البيوع التي انتشرت في حياة الناس، وأساسها هو تعجيل السلعة وتأجيل الثمن، إلا أن المسألة التي دار الخلاف حولها في العصر الحاضر هي:

- هل تجوز الزيادة في ثمن السلعة نظير التأجيل في سداد ثمنها أم لا، وهل تعتبر هذه الزيادة ربا محرم أو فائدة جائزة ؟ وهذه هي الإشكالية الرئيسية في هذه المعاملة.

6- المنهج المعتمد في البحث:

نظرا لطبيعة بحثنا اعتمدنا على مناهج مختلفة، فمن ناحية تتبع آراء الفقهاء والمذاهب وبيان أدلتهم اعتمدنا المنهج الاستقرائي، وللوصول إلى الراجح من هذه المذاهب والآراء اعتمدنا المنهج المقارن، وفي باب ذكر وشرح لبعض المعاملات المعاصرة في المصارف الإسلامية استخدمنا المنهج الوصفي، وقمنا كذلك بـ:

- عزو الآيات القرآنية إلى سورها.
- إذا كان الحديث في الصحيحين قمنا بعزوه لأحدهما فقط مع ذكر موضعه في الكتاب ورقمه.
- إذا كان في غير الصحيحين، اعتمدنا مصدرا واحدا من مصادر السنة النبوية مع بيان الحكم عليه صحة أو ضعفا.
- عزونا الآثار الواردة عن الصحابة أو التابعين إلى المصادر الأصلية.
- حاولنا جهد الإمكان نسبة أقوال الفقهاء والآراء داخل المذاهب إلى مصادرها.
- قمنا ببيان الراجح في المسائل الفقهية دون الأصولية.

7- الدراسات السابقة في موضوع البحث:

رغم أهمية الموضوع إلا أننا وجدنا نقصا في البحوث الأكاديمية التي تناولت الموضوع بالتفصيل، وأهم هذه البحوث:

❖ "بيع التقيسيط وتطبيقاته المعاصرة" للطالب عدنان محمد سليم، رسالة ماجستير، قسم الفقه الإسلامي وأصوله، كلية الشريعة، جامعة دمشق 1426هـ، لم يذكر فيها الباحث إشكالية البحث، واعتمد على مناهج مختلفة: الاستقرائي، المقارن والوصفي، وكان من أهم نتائج بحثه:

- جواز الزيادة في الثمن المؤجل نظير التأخير عن ثمن الحال.

- بيع المرابحة للأمر بالشراء عقد صحيح يتفق مع القواعد العامة للعقود.

ومما يلاحظ على البحث اقتصراره على مثال واحد في التطبيقات المعاصرة وهو بيع المرابحة للأمر بالشراء.

❖ "البيع بالتقيسيط دراسة مقارنة"، للطالب حارث طاهر علي الدباغ، رسالة ماجستير مقدمة لكلية القانون جامعة الموصل، العراق، سنة 1998م، لم يذكر فيها الباحث إشكالية البحث ولا المنهج المعتمد، ومن نتائج دراسته لهذا البحث:

- أن الزيادة مقابل الأجل في البيع بالتقيسيط لا تدخل في الربا.

- البيع بالتقيسيط بيع ائتماني بمقتضاه يتم الوفاء بالثمن على أقساط دورية.

ومما يلاحظ على البحث تغليب الناحية القانونية على الفقهية وعدم تناوله للصور المعاصرة للبيع بالتقيسيط.

8- الصعوبات والعوائق:

أبرز الصعوبات التي واجهتنا خلال البحث نلخصها في النقاط الآتية:

– كثرة المسائل المرتبطة بأحكام هذه المعاملة، صعب علينا الإنتقاء بما يتناسب مع حجم البحث وكلها من الأهمية بمكان.

– قلة المراجع والبحوث الأكاديمية.

9- الخطة العامة لموضوع البحث:

تشتمل خطة البحث على مقدمة، فصلين، وخاتمة.

المقدمة: وتشتمل على ما يلي: أهمية الموضوع، أسباب اختياره، أهداف الموضوع، إشكالية البحث، منهجية البحث، الصعوبات والعوائق.

الفصل الأول: "حقيقة البيع بالتقسيط وأحكامه"، ويتضمن ثلاث مباحث

المبحث الأول: حقيقة البيع (تعريفه، أنواعه، أركانه وشروطه)

المبحث الثاني: حقيقة البيع بالتقسيط (تعريفه، حكمه وشروطه)

المبحث الثالث: أحكام البيع بالتقسيط.

الفصل الثاني: "التطبيقات المعاصرة للبيع بالتقسيط"، ويتضمن مبحثين:

المبحث الأول: التطبيقات المعاصرة للبيع بالتقسيط بين الأفراد.

المبحث الثاني: التطبيقات المعاصرة للبيع بالتقسيط في المصارف الإسلامية.

الفصل الأول:

حقيقة البيع بالتقسيط وأحكامه

ويتضمن ثلاث مباحث

المبحث الأول:

حقيقة البيع (تعريفه، أنواعه، أركانه وشروطه)

المبحث الثاني:

حقيقة البيع بالتقسيط (تعريفه، حكمه وشروطه)

المبحث الثالث:

أحكام البيع بالتقسيط.

تمهيد:

إن أهم العقود في حياة الناس وأكثرها تداولاً عقدُ البيع لأن به تتحقق رغبة الإنسان في الحصول على شيء ليس في ملكه فقد كانت المبادلات بين البشر تتم عن طريق ما يسمى بالمقايضة وهي مبادلة الأعيان بالأعيان، ولما كثرت حاجات الناس وتشعبت مدينتهم واتسع طريق الاكتساب بعد أن وُجد النقد، أصبح الانسان يستطيع أن يتبادل بالنقود كل ما يحتاجه ويتطلبه بلا شروط ولا ضيق وحرَج، وسميت هذه المعاملة "بالبيع المطلق".

المبحث الأول:

حقيقة البيع (تعريفه، أنواعه، أركانه وشروطه)

إذا أردنا فهم حقيقة الشيء وكنهه وجب علينا أولاً التعرف على مفرداته وجزئياته التي تكونه وهو ما نحتاجه في دراستنا للبيع بالتقسيط فعلياً التعريف بحقيقة البيع وبيان أنواعه وأركانه وشروطه.

المطلب الأول: تعريف البيع لغة واصطلاحاً.

الفرع الأول: لغة: مطلق المبادلة، وهو من أسماء الأضداد مثل الشراء فيطلق على المتعاقدين البائع والمشتري⁽¹⁾.

الفرع الثاني: اصطلاحاً: اختلفت تعريفات المذاهب الفقهية للبيع على النحو الآتي:

أولاً: عند الحنفية: عرفه ابن نجيم « مبادلة المال بالمال بالتراضي »⁽²⁾.

وفي درر الحكام شرح غرر الأحكام: « مبادلة مال بمال بطريق الاكتساب »، أي التجارة خرج به مبادلة رجلين بمالهما بطريق التبرع أو الهبة بشرط العوض، فإنه ليس ببيع ابتداء وإن كان حكمه بقاء، ولم يقل على سبيل التراضي ليتناول بيع المكره فإنه بيع منعقد، وإن لم يلزم⁽³⁾.

¹ - الفيومي: أحمد ابن محمد (ت: 770هـ) ، المصباح المنير في غريب الشرح الكبير، طبعة دار الحديث، القاهرة (د.ت.ن)، ص

46، الفيروز أبادي: مجد الدين أبي طاهر محمد بن يعقوب (ت: 817هـ)، القاموس المحيط، دار الغد الجديد، (د.ت)، ص182

² - ابن نجيم: زين الدين بن ابراهيم بن محمد (ت: 970هـ)، البحر الرائق شرح كنز الدقائق، دار الكتب العربية الكبرى، (د.ط)، (د.ت.ن)، ص (277/5).

³ - ملا خسرو: محمد بن فرامرز بن علي (ت: 885هـ)، درر الحكام شرح غرر الأحكام، (د.ط)، (د.م.ن)، ج2، الناشر: مير محمد كنبخانة، ص142.

ثانيا: عند المالكية: عرّفه الدردير « عقد معاوضة على غير منافع »⁽¹⁾.

وعرّفه بعض المالكية « نقل الملك بعوض »⁽²⁾.

وعرّفه ابن عرفة « عقد معاوضة على غير منفعة ولا متعة لذة »⁽³⁾.

ثالثا: عند الشافعية: هو مقابلة المال بمال أو نحوه تمليكاً⁽⁴⁾.

رابعا: عند الحنابلة: عرّفه ابن قدامة « مبادلة المال بالمال تمليكاً وتملكاً »⁽⁵⁾.

وعرّفه بعضهم « مبادلة مال ولو في الذمة، أو منفعة مباحة كمر في دار بمثل أحدهما على

التأييد غير ربا وقرض »⁽⁶⁾.

التعريف المختار:

بالنظر إلى التعريفات السابقة يظهر أن التعريف المناسب هو: «مبادلة مال بمال على وجه

مخصوص بقصد التملك والتمليك على التأييد» وذلك للسببين التاليين :

– أن تبادل الأموال يكون على سبيل التملك في العقد.

¹ – الدردير: أحمد أبو البركات (ت: 1201هـ)، الشرح الصغير على أقرب المسالك إلى مذهب الإمام مالك، خرج أحاديثه مصطفى كمال وصفي، دار المعارف، القاهرة، (د.ط)، (د.ت.ن)، ج3، ص 12.

² – الخطاب: محمد بن محمد (ت: 954هـ) ، مواهب الجليل لشرح مختصر خليل، ضبطه زكريا عميرات، دار عالم الكتب، (د.ت)، ج:6، ص : 4 .

³ – الرصاع: محمد الأنصاري أبو عبد الله (ت: 894هـ) ، شرح حدود ابن عرفة، تحقيق: محمد أبو الأجفان، الطاهر المعموري، دار الغرب الاسلامي، (د.م.ن)، ط1، 1993م، ص 326.

⁴ – النووي: محي الدين بن شرف (ت: 676هـ)، المجموع شرح المذهب، مطبعة التضامن الأخوي، (د.م.ن)، (د.ط)، ج9، ص 149.

⁵ – ابن قدامة: موفق الدين عبد الله بن أحمد (ت: 620 هـ) ، المغني، دار الكتاب العربي للنشر والتوزيع، (د.ط)، 1403هـ- 1983م، ج:6، ص:5.

⁶ – المرادوي: علاء الدين (ت: 885هـ)، الانصاف في معرفة الراجح من الخلاف، حققه محمد حامد لفتي، ط1، 1956- 1375هـ، ج4، ص 260.

– إن البيع والشراء لا يكون إلا بما يعتبر مالاً في عرف الشرع ولقي رواجاً وقبولاً بين الناس.

المطلب الثاني: مشروعية البيع.

ثبتت مشروعية البيع بالكتاب والسنة والإجماع.

الفرع الأول: من القرآن الكريم: وردت آيات كثيرة تدل في عمومها على مشروعية البيع ومنها:

أ- قوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ [البقرة: 275]

وجه الاستدلال: الآية فيها دليل على مشروعية البيع وتحريم الربا لأن البيع من أسباب التملك.

ب- قوله تعالى: ﴿لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلاً مِّن رَّبِّكُمْ﴾ [البقرة: 198]

وجه الاستدلال: الآية فيها دليل على جواز البيع والشراء في موسم الحج وإذا جاز البيع والشراء في الحج فمن باب أولى جوازه في غير الحج.

قال ابن عباس: كان متجر الناس في الجاهلية عكاظ ومجنة وذو المجاز فلما كان الإسلام كأنهم كرهوا ذلك حتى نزلت هذه الآية⁽¹⁾.

ج- قوله تعالى: ﴿إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ﴾ [البقرة: 282]

د- قوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ﴾ [النساء: 229]

وجه الاستدلال: الآيتان فيهما دليل على مشروعية البيع لأن التجارة بمعنى البيع والشراء.

هـ- قوله تعالى: ﴿وَأَشْهَدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ﴾ [البقرة: 282]

¹ - ابن كثير: أبو الفداء اسماعيل الدمشقي (ت: 774هـ)، تفسير القرآن العظيم، بيروت، طبعة دار ابن حزم، ط1، (2002-1423هـ)، ج: 1، ص (397).

وجه الاستدلال: الآية فيها دليل على الاشهاد في البيع، مما يدل على مشروعة البيع ويكون سبب من أسباب التملك.

الفرع الثاني: من السنة: تثبت مشروعية البيع في كثير من الأحاديث النبوية، ومنها:

أ- قوله صلى الله عليه وسلم: ﴿الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا﴾⁽¹⁾.

وجه الاستدلال: الحديث فيه دليل على مشروعية البيع، وأن البائع والمشتري في حل ما لم يتفرقا عن مجلس العقد.

ب- قوله صلى الله عليه وسلم: ﴿إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ﴾⁽²⁾.

وجه الاستدلال: الحديث فيه دليل على مشروعية البيع، ويكون بالتراضي بين الطرفين.

الفرع الثالث: الإجماع: أجمع العلماء على جواز البيع ومشروعيته في الجملة، لأن حاجة الإنسان تتعلق بما في يد صاحبه، وصاحبه لا يبذله إلا بعوض، قال ابن حجر: «وأجمع المسلمون على جواز البيع...».

-وقال ابن قدامة: «وأجمع المسلمون على جواز البيع في الجملة...»⁽³⁾.

¹ - أخرجه البخاري في صحيحه، كتاب البيوع، باب "البيعان في الخيار ما لم يتفرقا"، رقم الحديث: 2210، ابن حجر العسقلاني،

فتح الباري لشرح صحيح البخاري، تحقيق محمد فؤاد عبد الباقي، دار التفوق للتراث (د.م.ن)، (د.ت)، " (ج:4/ص:409).

² - الألباني: محمد ناصر الدين (ت: 1999م)، صحيح سنن ابن ماجه، (د.م.ن)، (د.ت)، رقم الحديث 1792.

³ - ابن حجر، المرجع السابق، (ج:4/ص:375)، ابن قدامة، المرجع السابق، (ج:6/ص:7).

المطلب الثالث: أركان البيع وشروطه.

نتناول في هذا المطلب أركان البيع أولاً، ثم شروط البيع ثانياً.

الفرع الأول: أركان البيع

-اختلف جمهور العلماء والحنفية في تحديد أركان البيع، وهذا يعود لإختلافهم في مفهوم الركن، فسنتناول أولاً تعريف الركن لغة واصطلاحاً.

أولاً: تعريف الركن لغة واصطلاحاً.

1-لغة: الركن أحد الجوانب التي يستند إليها الشيء ويقوم بها، فأركان الشيء أجزاء ماهيته⁽¹⁾.

2-اصطلاحاً: وقع الخلاف بين الحنفية والجمهور في التعريف الاصطلاحي للركن :

أ-عند الحنفية:

عرّفه ابن نجيم: بأن الركن هو جزء الماهية⁽²⁾.

وعرّفه ابن عابدين: ما توقف الشيء على وجوده وكان جزءاً منه، وداخلاً في تركيبه⁽³⁾.

ب-عند الجمهور: هو ما لا بد منه في العقد سواء كان جزءاً منه أو متعلقاً به⁽⁴⁾.

ثانياً: أركان البيع عند الفقهاء.

أ- القول الأول: ذهب الحنفية إلى أن أركان عقد البيع هي: الإيجاب والقبول⁽⁵⁾.

¹ - الفيومي، مرجع سابق، ص 144، الفيروز أبادي، مرجع سابق، ص 370.

² - ابن نجيم زين الدين، مرجع سابق، ص (306/1).

³ - ابن عابدين: محمد بن عمر (ت: 1252هـ)، رد المحتار على الدر المختار، تحقيق عادل عبد الموجود وعلي معوض، دار عالم الكتب، (د.م.ن)، (د.ط)، 1423هـ-2003م، ج: 5، ص: 165.

⁴ - الدردير، المرجع السابق، ج2، ص 542.

⁵ - ابن نجيم، البحر الرائق ، مرجع سابق، ج5، ص 278، ابن عابدين، مرجع سابق، ج4، ص 504.

ب- القول الثاني: ذهب جمهور العلماء من المالكية والشافعية والحنابلة إلى أن أركان عقد البيع ثلاثة هي: الصيغة، العاقدان والمحل (المبيع والتمن) (1).

ج- سبب الخلاف:

أن الحنفية يرون أن الركن هو ما يتوقف عليه وجود الشيء، وكان جزءا داخلا في حقيقته، وهذا خاص بالإيجاب والقبول، أما العاقدان والمعقود عليه فهما من لوازم العقد، وليس جزءا من حقيقة البيع، وإن كان يتوقف عليهما وجوده.

بينما يرى جمهور الفقهاء أن الركن: ما توقف عليه وجود الشيء وتصوره عقلا سواء أكان جزءا من حقيقته أو لم يكن، ووجود البيع يتوقف على العاقدين والمعقود عليه، وإن لم يكن هؤلاء جزءا من حقيقته (2).

ويترتب على هذا الخلاف حكم البيع الذي يفقد شرطا من شروطه على قولين:

■ فذهب الحنفية إلى أن المعاملة التي يُفقد فيها شرط من شروطها معاملة فاسدة، لأنها لا تفيد الملك إلا بالقبض.

■ وذهب جمهور العلماء من المالكية، الشافعية والحنابلة إلى أن المعاملة التي يُفقد فيها شرط من شروطها تكون معاملة باطلة مثلما تفقد ركن من أركانها.

الراجح: بالنظر إلى القولين السابقين يظهر أن الراجح هو مذهب الجمهور من أن أركان البيع ثلاثة:

-الصيغة (الإيجاب والقبول).

1- الخطاب: محمد بن محمد (ت: 954هـ)، مواهب الجليل لشرح مختصر خليل، مصدر سابق، ج6، ص 12، النووي يحيى بن شرف، المجموع شرح المذهب، مصدر سابق، ج9، ص 149، البهوتي منصور بن يونس بن إدريس (ت: 1051هـ) كشف القناع عن متن الاقناع، دار عالم الكتب بيروت، (د.ط)، 1403هـ-1983م، ص 506.

2- الديبان: محمد الديبان، المعاملات المالية أصالة ومعاصرة، (د.ط)، (د.م.ن)، الطبعة الثانية، 1434هـ، ج1، ص 276.

-العاقدان (البائع والمشتري).

-المعقود عليه (محل العقد).

الفرع الثاني: شروط البيع.

تنقسم شروط البيع إلى قسمين: شروط عامة يجب توافرها في جميع أنواع البيع وصوره وشروط خاصة تختص ببعض الأنواع دون غيرها، فكان من المناسب أن نتناول هنا الشروط العامة للبيع.

أولاً: الشروط العامة للبيع:

يمكن تقسيم شروط البيع بحسب أركان العقد إلى ثلاثة أقسام: شروط خاصة بالصيغة، وشروط خاصة بالعاقدين وشروط خاصة بالمعقود عليه.

1- الشروط المتعلقة بالصيغة:

الشرط الأول: أن يكون القبول موافقاً للإيجاب.

فلا بد من اتفاق القبول والإيجاب في المبيع وصفته وثمرته، فإن خالف القبول الإيجاب بأن قبل غير ما أوجبه البائع، أو بغير الثمن الذي أوجبه المشتري فإن البيع لا ينعقد والحالة هذه، لأن المخالفة حينئذ تعتبر رداً للإيجاب لا قبولاً له.

الشرط الثاني: إتحاد مجلس العقد.

بأن يكون الإيجاب والقبول في مجلس واحد غير مفصول بينهما بفاصل.

2- الشروط المتعلقة بالعاقدين:

الشرط الأول: التراضي بين المتعاقدين

وذلك بأن يأتي بالبيع اختياراً، فإن شاب إرادة أحدهما إكراه بغير حق لم يصح العقد، قال الله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ﴾ [النساء: 29]

الشرط الثاني: أن يكون العاقد مالكا للمعقود عليه وقت العقد.

فإن باع ما ليس في ملكه ليقوم بتملكه بعد ذلك وتسليمه للمشتري، بطل العقد الأول، لأن قيام العاقد ببيع ما ليس عنده تمليك منه لما لا يملك وقد قال صلى الله عليه وسلم لحكيم بن حزام رضي الله عنه ﴿لا تبع ما ليس عندك﴾⁽¹⁾.

3- الشروط المتعلقة بالمعقود عليه:

الشرط الأول: أن يكون المعقود عليه مباح النفع لغير ضرورة، وذلك لأن أخذ العوض عن مالا منفعة فيه أكل للمال بالباطل، ودفع العوض فيه من السفه.

الشرط الثاني: أن يكون المعقود عليه مقدورا على تسليمه على العقد فلا يصلح بيع ما يشك في قدرة العاقد على تسلمه بعد العقد كبيع الطير في الهواء والسمك في الماء.

الشرط الثالث: أن يكون المعقود عليه معلوما للمتعاقدين.

وذلك بأن يكون المبيع والثمن معلوما للمتعاقدين برؤية أو وصف علما يمنع النزاع فإذا كان أحدهما مجهولا فسد البيع، لأن جهالة أحد العوضين غرر منهى عنه، ولأن الجهة المفضية إلى المنازعة تمنع حق التسلم والتسليم⁽²⁾.

¹ - أخرجه ابن ماجه (ت:273هـ)، سنن ابن ماجه، كتاب التجارات، باب النهي عن بيع ماليس عندك، وعن ربح مالم يضمن، رقم الحديث 2187، قال الألباني "صحيح"، صحيح ابن ماجه، مرجع سابق، ج22، ص 220، رقم الحديث: 1794..

² - التركي: سليمان بن تركي، بيع التقسيط وأحكامه، دار اشبيليا الرياض، ط1، 2003م-1424هـ، ص 42، 48.

المطلب الرابع: أنواع البيع

-ينقسم البيع باعتبارات مختلفة:

الفرع الأول: باعتبار نوع العوض

البيع باعتبار نوع العوض ثلاثة أقسام ذلك أن البيع إما أن يكون مبادلة نقد بنقد فيسمى صرفاً، أو سلعة بسلعة فتسمى مقايضة، أو سلعة بنقد فتسمى بيع مطلق.

أولاً: الصرف: هو بيع النقد بالنقد

فإذا كان العوضان من جنس النقدين أو ما يقوم مقامهما، كبيع الذهب بالذهب أو بالفضة، أو ريال بدينار، فيسمى بالصرف.

ثانياً: المقايضة

وهي بيع سلعة بسلعة، فإذا كان العوضان من غير النقد سميت مقايضة.

ثالثاً: البيع المطلق

وهو بيع السلع بالنقود، وهذا أشهر أقسام البيع وأكثرها انتشاراً كأن يبيع شخص سلعة بألف دينار ونحوه.

الفرع الثاني: باعتبار مقدار الثمن.

البيع باعتبار تحديد الثمن وتسميته مقارنة بالثمن الأول الذي دخل على البائع به أربعة أقسام: إما أن يكون البيع بمثل الثمن الأول أو أقل منه أو أكثر، أولاً يسمى الثمن الأول ويترك تحديد الثمن للمساومة.

القسم الأول: المراجعة: هي مبادلة المبيع بمثل الثمن الأول الذي اشتراه به البائع وزيادة ربح معلوم.

القسم الثاني: الوضعية: وهي مبادلة المبيع بأنقص من ثمنه الأول الذي اشتراه به البائع نقصا معلوما، كأن يقول البائع (دخلت علي هذه السيارة بعشرة آلاف وأن أبيعها عليك تسعة).

القسم الثالث: التولية: وهي مبادلة المبيع بمثل الثمن الذي اشتراه به البائع من غيره زيادة ولا نقصان، كأن يقول البائع (اشتريت هذه الدار بمائة ألف، وأن أبيعها عليك بمائة ألف، أو برأس مالي، أو بما دخلت عليّ به).

القسم الرابع: المساومة: وهي البيع بدون ذكر الثمن الأول وإنما يتم البيع بأي ثمن يتفقان عليه، كأن يقول: (أبيعك هذا الكتاب بعشرة)، ولا يذكر بكم اشتراه، أو كم ربح، أو وضع فيه.

الفرع الثالث: باعتبار التعجيل والتأجيل.

ينقسم البيع باعتبار تعجيل العوض أو تأجيله إلى ثلاثة أقسام: معجل البدلين، ومؤجل البدلين، ومؤجل أحد البدلين.

القسم الأول: معجل البدلين:

وهو البيع المطلق الذي يكون الثمن والمثمن فيه حالا، دون اشتراط لتأجيل أحدهما، وهذا القسم هو الأصل الذي يحمل عليه عقد البيع عند اطلاقه، فما لم يشترط الأجل، أو يجري العرف به، فإن البيع حينئذ ينصرف إليه.

القسم الثاني: مؤجل البدلين:

وهو ما يعرف ببيع الكاليء بالكاليء، أو النسيئة بالنسيئة، بمعنى أن كلا العوضين مؤجل، مثال ذلك أن يسلم شخص في مائة صاع قمح إلى سنة، على أن يكون تسليم رأس مال السلم بعد شهر، أو يبيع شخص منزله بعشر آلاف مؤجلة إلى سنة على أن يكون تسليم البيت بعد سنة كذلك⁽¹⁾.

¹ - التركي، بيع التقسيط وأحكامه، مرجع سابق، ص 24، 272، والجزيري عبد الرحمان، الفقه على المذاهب الأربعة، دار الكتب العلمية بيروت، ط2، 2003-1424هـ، ج2، ص 135-139.

القسم الثالث: مؤجل أحد البديلين.

وهو على ضربين؛ ذلك أن المؤجل إما أن يكون الثمن أو المثلن.

أ- **الضرب الأول:** مؤجل المثلن، وهو عقد السلم، فإذا عجل الثمن وأجل المثلن فهو عقد السلم.

ب- **الضرب الثاني:** معجل السلعة ومؤجل الثمن، وهوما يعرف بالبيع المؤجل، أو البيع بالنسيئة، ومن أشهر تطبيقاته البيع بالتقسيط.

المبحث الثاني:

البيع بالتقسيط (تعريفه، حكمه، وشروطه).

لم يعرف البيع بالتقسيط كمصطلح عند الفقهاء القدامى، لكن توجد في عباراتهم ما يفيد معناه في بيوع الآجال، لاسيما والبيع بالتقسيط يعد فرعاً من بيوع الآجال، ولهذا سنأتي على تعريفه أولاً ثم بيان حكمه وشروطه.

المطب الأول: تعريف البيع بالتقسيط.

الفرع الأول: لغة:

مأخوذ من مادة (ق س ط) ولها معاني عديدة في اللغة منها: العدل، والجزء، النصيب، وجمعها أقساط ونقول قسَّطَ الخَراج إذا جعله أجزاء معلومة⁽¹⁾.

الفرع الثاني: اصطلاحاً: اختلفت تعريفات المعاصرين للبيع بالتقسيط:

أولاً: تعريف مجلة الأحكام العدلية: جاء في المادة (157): التقسيط تأجيل أداء الدين مفرقا إلى أوقات متعددة معينة⁽²⁾.

والظاهر أن تعريف المجلة للتقسيط تعريف عام يصلح لتقسيط الديون أيا كان سبب وجوبها في الذمة⁽³⁾.

¹ - الفيومي، المصباح المنير، مصدر سابق، ص 299، الفيروز أبادي، القاموس المحيط، مصدر سابق، ص 734.

² - علي حيدر، درر الحكام في شرح مجلة الأحكام، دار عالم الكتب، (د.م.ن)، (د.ط)، 2003-1423هـ، ج1، ص 128.

³ - التركي، بيع التقسيط وأحكامه، مرجع سابق، ص 34.

ثانيا: تعريف اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء: هو بيع السلعة بثمن مؤجل يسدّده على فترات متفرقة⁽¹⁾.

ثالثا: تعريف الزحيلي: هو مبادلة أو بيع الناجز، يتم فيه تسيم المبيع في الحال ويؤجل وفاء الثمن أو تسديده كله، أو بعضه إلى آجال معلومة في المستقبل⁽²⁾.

التعريف المختار للبيع بالتقسيط: هو عقد على مبيع حال، بثمن مؤجل، يؤدي مفرقا على أجزاء معلومة في أوقات معلومة⁽³⁾.

المطلب الثاني: حكم البيع بالتقسيط.

البيع بالتقسيط من بيوع الآجال، حيث يكون الثمن فيه مؤجلا سواء لأجل واحد أو آجال متعددة، وقد يكون البيع مؤجلا لكن تدخله زيادة على أصل الثمن، فلمعرفة حكم البيع بالتقسيط وجب التفصيل بين صورتين هما:

1- حكم البيع بالثمن المؤجل مطلقا سواء لأجل واحد أو لآجال متعددة.

2- حكم البيع بالثمن المؤجل مع الزيادة على أصل الثمن الحال.

الفرع الأول: حكم البيع بالثمن المؤجل سواء كان التسديد لأجل واحد أو لآجال متعددة.

البيع بالأجل دون زيادة جائز من حيث الجملة؛ دلت على ذلك الأدلة الشرعية وجرى عليه العمل منذ عهد الصحابة رضي الله عنهم، حتى حكى بعض أهل العلم الإجماع على جوازه.

¹ - فتاوى اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء، جمع وترتيب أحمد بن عبد الرزاق الدرويش، طبعة دار المؤيد، (د.م.ن)، (د.ت.ط)، ج13، ص 161.

² - وهبة الزحيلي، موسوعة الفقه الاسلامية، دار الفكر، (د.م.ن)، ط3، 2012-1432هـ، ج11، ص 311.

³ - التركي، بيع التقسيط وأحكامه، مرجع سابق، ص 34.

أولاً: من القرآن الكريم:

1- قوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ [البقرة 275]

فقد ورد البيع هنا على الاصطلاح فهو يشمل البيع بثمن الحال وبثمن مؤجل سواء في ذلك أكان الثمن المؤجل يؤدي دفعة واحدة أو على دفعات.

ولفظ البيع في الآية الكريمة هو لفظ عام لدخول الألف واللام على المفرد، فأفادت أن كل بيع حلال إذا تحققت أركانه وشروطه وانتفت موانعه.

2- قوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ﴾ [البقرة 282]

وجه الدلالة في هذه الآية الكريمة أن الله سبحانه وتعالى أمر بكتابة الدين بأي صورة، لأن الآية اشتملت على كل دين ثابت مؤجل سواء كان بدله عينا أم دينا فبيع السلعة بثمن مؤجل مما تتضمنه الآية، لأنها من المداينات الجائزة وليست بريوية، ومادامت غير ربوية فتكون مشروعة بنص الآية.

3- قوله تعالى: ﴿إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ﴾ [البقرة 282]

وهذه الآية الكريمة، دلت على حل جميع أنواع التجارة التي تتم بالتراضي بين طرفي العقد، سواء أكانت بيعاً مؤجلاً أم حالاً بشرط عدم وقوع الأجل فيما يحرم النساء فيه من الربويات.

ثانياً: من السنة المطهرة:

1- « عن عائشة رضي الله عنها أن النبي صلى الله عليه وسلم اشترى طعاماً من يهودي على أجل، ورهنه درعا من حديد»⁽¹⁾.

¹ - ابن حجر العسقلاني، فتح الباري، مرجع سابق، ج4، ص 376، رقم الحديث 2068.

فهذا دليل على جواز أن يكون الثمن مؤجلاً، ولا فرق في الحكم بين ثمن مؤجل لأجل واحد أو لآجال متعددة.

2- «حديث عائشة رضي الله عنها: أن بريرة جاءت فقالت: كاتبت أهلي على تسع أواق، في كل عام أوقية، فأعينيني، فقلت: إن أحبوا أن أعدّها لهم ويكون ولاؤك لي، فعلت؟ ... الحديث»⁽¹⁾.

وقصة بريرة ثابتة في الصحيح فإنها اشترت نفسها من سادتها بتسع أواق في عام أوقية وهذا هو البيع بالتقسيط، ولم ينكر ذلك النبي صلى الله عليه وسلم.

ثالثاً: الإجماع.

ما أورده ابن بطال في تعليقه على تبويب البخاري في صحيحه: «باب شراء النبي صلى الله عليه وسلم نسيئة» فقال: الشراء بالنسيئة جائز بالإجماع⁽²⁾.

ما ذكره ابن قدامة بعد ذكر تحريم البيع بالنسيئة، قال "إلا أن يكون أحد العوضين ثمناً والآخر مئتماً، فإنه يجوز النساء بغير خلاف ..."⁽³⁾.

¹ - ابن حجر العسقلاني، فتح الباري، المرجع السابق، ج5، ص 226، رقم الحديث 2560.

² - ابن حجر العسقلاني، المرجع نفسه، ج9، ص 149.

³ - ابن قدامة المقدس، المغني، المرجع السابق، ج4، ص 12.

الفرع الثاني: حكم بيع التقسيط إذا كان الثمن أعلى من الثمن الحال.

اختلف العلماء في حكم زيادة الثمن بسبب التأجيل على قولين مشهورين:

أولاً: القول الأول:

لا تجوز الزيادة في الثمن مقابل الأجل، وهو قول أبو بكر الجصاص من الحنفية⁽¹⁾، وزين العابدين بن علي⁽²⁾، وكثير من المعاصرين منهم: الشيخ أبو زهرة⁽³⁾ والشيخ الألباني⁽⁴⁾.

ثانياً: القول الثاني:

ذهب جمهور العلماء إلى جواز الزيادة في الثمن مقابل الأجل، وهو قول المذاهب الأربعة⁽⁵⁾، ورجحه ابن تيمية⁽⁶⁾، وعليه أكثر المعاصرين.

سبب الخلاف: يرجع أصل الخلاف في هذه المسألة إلى ثلاثة أسباب هي:

- هل تعد الزيادة في الثمن نظير التأجيل كالزيادة في الدين مقابل الأجل أم لا ؟
- هل تدخل هذه الزيادة في حديث النهي عن بيعتين في بيعة؟

¹ - الجصاص: أبو بكر أحمد بن علي الرازي (ت: 370هـ)، احكام القرآن، تحقيق: محمد الصادق قمحاوي، دار إحياء الكتب العربي، بيروت، (د.ط)، 1412هـ-1992م، ج2، ص 187.

² - الشوكاني: محمد بن علي (ت: 1255هـ)، نيل الأوطار شرح منتقى الأخبار، تحقيق: كمال الجمل وآخرون، مكتبة الإيمان، (د.م.ن)، (د.ط)، 1420ع-1990م، ج5، ص 185.

³ - بحوث في الربا (ص 39)، نقلا عن: فاطمة بنت علي الأحمد، البيع بالتقسيط في المنظور الفقهي، حولية كلية الدعوة الإسلامية، المجلد الثاني، العدد 30، ص 776.

⁴ - الألباني: محمد ناصر الدين، سلسلة الأحاديث الصحيحة، مكتبة المعارف، الرياض، (د.ط)، 1415هـ-1995م، ج5، ص 426.

⁵ - ابن رشد: أبو الوليد محمد بن أحمد (ت: 595هـ)، بداية المجتهد ونهاية المقتصد، دار الجيل، بيروت، ط1، 1409هـ-1989م، ج2، ص 144، الكاساني: علاء الدين أبي بكر بن مسعود (ت: 587هـ)، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، تحقيق: علي محمد معوض، عادل عبد الجود، دار الكتب العلمية، بيروت، ط2، 1424هـ-2003م، ج7، ص 181.

⁶ - ابن تيمية: تقي الدين أحمد بن عبد الحلیم (ت: 728هـ)، مجموع الفتاوى اعتنى بها عامر الجزار وأنور الباز، ط3 1426هـ-2005م، ج29، ص286.

- هل يصح قياس الزيادة مقابل الأجل على النقص عن الثمن في مسألة ضع وتعجل؟

ثالثاً: نأتي الآن على ذكر أدلة الفريقين.

1- أدلة المانعين لبيع التقسيط.

أ- الدليل الأول: قوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ [البقرة: 275]

وجه الاستدلال: بالنظر في عموم الآية، حيث أن كل من الربا- الزيادة في الدين نظير الأجل- والزيادة في الثمن في البيع بالتقسيط كلاهما معاوضة عن الزمن دون أن يقابلها عوض، وهذا هو الربا بعينه⁽¹⁾.

ب- الدليل الثاني: قوله تعالى: ﴿إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ﴾ [النساء: 29]

وجه الاستدلال: أن الزيادة في مقابل الأجل في البيع بالتقسيط لم تحصل برضى المشتري، بل قبل هذه الزيادة مضطراً لحاجته للسلعة مع عدم ملك ثمنها نقداً، والأصل في حل البيع أن يكون عن رضى.

ج- الدليل الثالث: حديث أبي هريرة أن النبي صلى الله عليه وسلم قال: «من باع بيعتين في بيعة فله أوكسهما أو الربا»⁽²⁾.

وعن عبد الله بن مسعود «نهى النبي صلى الله عليه وسلم عن صفقتين في صفقة»

قال سماك: هو الرجل يبيع البيعة فيقول: هو ينسأ كذا، وهو بنقد بكذا وكذا⁽³⁾.

وجه الاستدلال: أن الزيادة في ثمن السلعة مقابل التأجيل داخل في هذا الحديث إذ إن سماك راوي الحديث فسرّه بذلك.

¹ - فاطمة بنت علي الأحمدي، البيع بالتقسيط في المنظور الفقهي، مصدر سابق، ص 777.

² - الألباني: محمد ناصر الدين، سلسلة الأحاديث الصحيحة، مصدر سابق، ج5، ص 419، رقم الحديث: 2326.

³ - أحمد ابن حنبل (ت: 241هـ)، المسند، تحقيق: أحمد شاكر، دار الحديث، القاهرة، ط1، 1995م-1416هـ، ج3، ص 30.

د- **الدليل الرابع:** قول ابن مسعود رضي الله عنه: "صفقتان في صفقة ربا، أن يقول الرجل إذ كان بنقد فبكذا وإن كان نسيئة فبكذا"⁽¹⁾.

وجه الاستدلال: أنه فسر بيعتين في بيعة بذكر ثمنين للسلعة أحدهما مؤجل والآخر معجل، وهو يطابق صورة البيع بالتقسيط محل البحث.

هـ- **الدليل الخامس:** أن الزيادة في الثمن المؤجل تعتبر كإنقاص الدين عن المدين مقابل تعجيل الأداء وهو غير جائز، إذ لا فرق في انقاص الثمن مقابل إنقاص المدة وبين زيادة الثمن مقابل زيادة المدة في أن كلا منهما قد جعل للأجل قيمة تم الاعتياض عنها⁽²⁾.

2- أدلة المجيزين لبيع التقسيط.

ذهب جمهور العلماء إلى جواز البيع بالتقسيط إذا زيد في الثمن نظير التأجيل للأدلة التالية:

أ- **الدليل الأول:** قوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ [البقرة 275]

وجه الاستدلال: أن الآية بعمومها دالة على مشروعية البيع مطلقا، سواء كان الثمن معجلا أو مؤجلا أو مقسطا.

ب- **الدليل الثاني:** قوله تعالى: ﴿إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ﴾ [النساء: 29]

وجه الاستدلال: أن الزيادة في الثمن مقابل الأجل داخله في عموم النص، والرضى ثابت في هذا البيع، لأن البيع المؤجل طريق من طرق ترويج التجارة وفيه استجابة لرغبة كل من البائع والمشتري.

¹ - ابن أبي شيبة: أبو بكر عبد الله بن محمد (ت: 235هـ)، المصنف، تحقيق: أسامة بن إبراهيم، دار الفاروق الحديثة للطباعة والنشر، القاهرة، ط1، 1429هـ-2008م، ج7، ص 153.

² - فاطمة بنت علي الأحمدى، البيع بالتقسيط في المنظور الفقهي، مصدر سابق، ص 779.

ج- **الدليل الثالث:** قوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ﴾ [البقرة 282]

فيها دليل على بيع الأجل وأن الله قد أباحه وأمر بكتابة الدين، وبيع السلعة بثمن مؤجل مع الزيادة مما تتضمنه هذه الآية، لأنها من المداينات الجائزة فتكون مشروعة بنص الآية.

د- **الدليل الرابع:** عن عبد الله بن عمرو رضي الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم: «أمره أن يجهز جيشاً، فنفت الإبل، فأمره أن يأخذ في قلائص الصدقة، فكان يأخذ البعير بالبعيرين إلى إبل الصدقة»⁽¹⁾.

والاستدلال لهذا الحديث على وجهين:

- أن الثمن الحال للبعير هو بعير واحد، فلما أجل الثمن صارت قيمة البعير ببعيرين وثلاثة، وفي ذلك أوضح دلالة على جواز زيادة الثمن المؤجل عن الثمن الحال.
- أنه إذا إجاز بيع الشيء غير الربوي بجنسه إلى أجل مع الزيادة، كما في بيع البعير ببعيرين إلى سنة فلأن يجوز إذا كان بغير جنسه كما هو الغالب في البيع بالتقسيط من باب أولى⁽²⁾.

هـ- **الدليل الخامس:** عن امرأة أبي إسحاق السبيعي قالت: «كنت قاعدة عن عائشة رضي الله عنها - فأتتها أم محبة، فقالت لها : يا أم المؤمنين: أكنت تعرفين زيد بن أرقم: قالت: نعم، قالت: فإن بعته جارية إلى عطائه بثمانمائة نسيئة وإنه أراد بيعاً، فاشتريتها منه بستمائة نقداً، فقالت لها بئس ما اشتريت وبئس ما اشتري، أبلغني زيدا أنه قد أبطل جهاده مع رسول الله صلى الله عليه وسلم إن لم يتب»⁽³⁾.

¹ - أحمد ابن حنبل (ت: 241هـ)، المسند، مصدر سابق، ج10، ص 97 رقم الحديث 6593، ويرقم: 7025، قال المحقق أحمد شاكر: إسناده صحيح.

² - التركي بن سليمان التركي، البيع بالتقسيط وأحكامه، مرجع سابق، ص 215.

³ - عبد الرزاق أبو بكر الصنعاني (ت: 211هـ)، المصنف، تحقيق الأعظمي، طبع المكتب الاسلامي، بيروت، ط1، 1390هـ - 1970م، ج8، ص 184، رقم الحديث: 14812.

وجه الاستدلال: أن عائشة رضي الله عنها: إنما أنكرت على زيد وقوعه في العينة الذي هو بيع السلعة بثمن مؤجل، ثم شراؤها بثمن حال أقل من ثمن البيع الأول ولم تتكر زيادة المبيع بالثمن المؤجل عن الثمن الحال، فدل ذلك على استقرار جواز هذا النوع من البيع عندهم.

و- **الدليل السادس:** القياس على السلم: قياس الزيادة في الثمن المؤجل على عقد السلم.

وجه القياس: أن في عقد السلم زيادة لأجل الأجل، إذ إن الغالب أن ثمن المسلم فيه يكون أقل وقت العقد منه لو كان حالاً، وذلك مقابل تأخيره، فلما جاز إنقاص ثمن المسلم فيه مقابل تأخيره، جازت زيادة الثمن المؤجل مقابل تأخيره.

والفهاء يصرحون لدى كلامهم عن حكمة مشروعية السلم: أن فيه إرفاق بالمشتري من جهة رخص الثمن، وإرفاق بالبائع من جهة تعجيل الثمن.

والزيادة في البيع بالتقسيط كالزيادة في السلم فيه لا فرق بينهما، والموجب لتلك الزيادة هو تأخير أحد العوضين: المبيع في عقد السلم، والثمن في البيع بالتقسيط.

ز- **الدليل السابع:** من المعقول: أن حاجة لنا من داعية إلى هذا النوع من البيع كحاجتهم إلى بيع السليم أو أشد، فإنه ليس كل من احتاج إلى شراء سلعة مَلَكَ ثمنها حالاً، والبائع لا يبيع إلى أجل بمثل ثمن النقد، كما لا يرضى بتأخير قبض الثمن بلا مقابل، فيكون القول بجواز زيادة الثمن مقابل الأجل تنفيذاً على المشتري، وسد لحاجته، ورفعاً للضرر عن البائع، وتسويق لسلعته⁽¹⁾.

خامساً: مناقشة الجمهور لأدلة المانعين.

ناقش جمهور العلماء أدلة المانعين بما يلي:

1- قوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ [البقرة 275]

¹ - علي ونيس، البيع بالثمن المؤجل مع الزيادة على أصل الثمن، موقع الألوكة <http://www.alluka.net> ص 15، 17.

أن قياس الزيادة في بيع التقسيط على الزيادة في الربا بحجة الزمن، قياس مع الفارق، لأن زيادة الثمن في البيع بالتقسيط هي زيادة في قيمة السلعة مقابل زيادة الأجل وهذه لا علاقة لها بالربا، فالأول قرض والثاني بيع.

2- قوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ﴾ [النساء: 29]

أن الرضا ثابت للمشتري لأنه فعل باختياره ولم يفعل مضطراً، فكل رغبة في الحصول على ثمن أعلى نظير تأخير الدفع، ولأن البائع لم يجبره على الشراء ومن حقه اختيار أي بائع آخر أو سلعة أخرى.

3- الأحاديث: نهى عن بيعتين في بيعة وتفسير سماك بن حرب له.

– هذا الاستدلال لا يصح.

لعدم دخول الربا في البيع بالتقسيط ولا يعتبر من بيعتين في بيعة، لأنه إذا قال قبلت بألف نقداً أو بألفين بالنسيئة صح ذلك، والعلماء لهم توجيهات مختلفة لمعنى البيعتين في بيعة وجمهورهم على معنى الافتراق دون تحديد الصفقة، أما إذا افترقا على صفقة محددة فهو بيع جائز.

قال طاووس «لا بأس أن يقول له هذا الثوب نقداً بعشرة وإلى شهر بخمسة عشر فيذهب به إلى أحدهما»⁽¹⁾.

وعلى هذا المعنى يحمل كلام وتفسير سماك للحديث، لأنه لم يرد فيه ما يفيد أنهما تفرقا قبل الجزم لأحد الثمنين أو عدمه⁽²⁾.

4- وينفس الرد السابق وتفسير الحديث ينطبق على كلام ابن مسعود رضي الله عنه.

¹ – الخطابي حمد بن محمد (ت: 388هـ)، معالم السنن، دار الكتب العلمية بيروت، 1996-1416هـ، ج3، ص 105.

الشوكاني محمد بن علي، نيل الأوطار، مصدر سابق، ج5، ص 185.

² – فاطمة بنت علي الأحمد، البيع بالتقسيط من المنظور الفقهي، مرجع سابق، ص 786

5- أما مسألة إلغاء الفرق بين زيادة الثمن مقابل انقاص المدة، وبين زيادة الثمن مقابل زيادة المدة وهذا مبني على أن الأجل لا قيمة له وثبت بنصوص الفقهاء، أن للزمن قيمة لا تؤثر في الثمن كما في السلم وغيره.

وقد صدر قرار عن المجمع الفقهي الإسلامي بجدة في دورة مؤتمره السابع ما بين 7-12 ذي القعدة 1412هـ الموافق لـ 9-14 آذار (مايو) 1992م، يقرر فيه : البيع بالتقسيط جائز شرعاً، ولو زاد فيه الثمن المؤجل على المعجل⁽¹⁾.

المطلب الثالث: شروط البيع بالتقسيط.

ذكرنا سابقاً أن لكل نوع من البيوع شروط خاصة به، إضافة إلى شروط البيع العامة، ومن أهم الشروط الخاصة ببيع التقسيط ما يلي:

الشرط الأول: أن يكون البائع مالكا للسلعة ومقبوضة له.

فلا يجوز للبائع أن يقدم على بيع سلعة ليست مملوكة له، وهذا الشرط ليس مختصاً ببيع التقسيط بل من الشروط العامة للبيع، لكن يتأكد في هذا النوع من البيوع لما جرت عادة كثير من التجار من بيع السلع أو البضائع قبل تملكها ثم يشترونها من السوق ويقومون بتسليمها للمشتري وقد نهى النبي صلى الله عليه وسلم عن بيع ما لا يملك كما في حديث حكيم بن حزام رضي الله عنه «لا تبع ما ليس عندك»⁽²⁾.

¹ - عبد العزيز الدغيث، القرارات المجمعة في المعاملات المالية على الأبواب الفقهية، ص

² - أخرجه ابن ماجه، رقم الحديث 2187، قال الألباني (صحيح)، صحيح ابن ماجه، مرجع سابق، ص 12.

الشرط الثاني: ألا يكون بيع التقسيط ذريعة إلى الربا.

إن مما تقرر من قواعد الشرع الحكيم أن للوسائل أحكام المقاصد، فإذا حرم الله تعالى شيئاً وله وسائل تقضي إليه، فإنه سبحانه وتعالى يحرمها ويمنع منها تحقيقاً للتحريم الأول، والمتأمل في تعاملات بعض الناس اليوم يلحظ كثرة من يقصد بالتقسيط التذرع إلى أخذ النقود إما عن طريق العينة أو عن طريق التورق.

الشرط الثالث: أن تكون السلعة المبيعة حالة لا مؤجلة: لأن البيع إذا أجل فقط تحقق كون ذلك من بيع الكالئ بالكالئ وهو منهي عنه.

الشرط الرابع: أن يكون الثمن في بيع التقسيط ديناً لا عيناً: لأن الثمن في بيع التقسيط يكون مؤجلاً والأجل لا يصح دخوله إلى على الديون التي تقبل الثبوت في الذمة دون الأعيان.

الشرط الخامس: أن يكون الأجل معلوماً: فلا بد من بيان عدد الأقساط ووقت أداء كل قسط، ومدة التقسيط كاملة، علماً منافياً للجهالة لقول النبي صلى الله عليه وسلم «من أسلف في شيء ففي كيل معلوم ووزن معلوم إلى أجل معلوم»⁽¹⁾.

الشرط السادس: أن يكون العوضان مما لا يجري بينهما ربا النسبة: وذلك لأن التلازم بين البيع بالتقسيط وبين الأجل لانتفاء الاشتراك في علة الربا.

¹ - أخرجه البخاري في صحيحه، كتاب البيوع، باب من أسلف في وزن معلوم، رقم الحديث، 2240، فتح الباري لابن حجر، مصدر سابق، 501/4.

المطلب الرابع: تمييز بيع التقسيط عما يشبهه من البيوع.

الفرع الأول: الفرق بين بيع التقسيط وبيع الأجل.

إن بيع الأجل يكون الثمن فيه مؤجلاً لمدة يسيرة أو طويلة لكن يدفع جملة واحدة إذا حان الأجل، أما بيع التقسيط فيكون الثمن فيه مفرقاً على دفعات متقاربة أو متباعدة تدفع في آجال معلومة ومحددة.

وبينهما علاقة عموم وخصوص مطلق، فكل تقسيط تأجيل وقد يكون التأجيل تقسيطاً وقد لا يكون فالتأجيل هو الأعم مطلقاً⁽¹⁾.

الفرع الثاني: الفرق بين البيع بالتقسيط وبين بيع العينة والتورق.

البيع بالتقسيط هو بيع حقيقي يتم بين البائع والمشتري بصورة صحيحة لكن المشتري لا يملك المال عند الشراء، فيتم تأجيل دفع الثمن إلى مدة محددة سلفاً سواء يتم الدفع على دفعة واحدة أو على دفعات متعددة والمهم هنا أن هذا البيع لا يوجد فيه تحايل من أجل الحصول على قرض ربوي لأن المشتري يكون في حاجة إلى السلعة فعلاً، لكنه لا يملك المال نقداً فيعتمد إلى الشراء لأجل أو بالتقسيط.

أولاً: صورة بيع العينة.

تعددت تعريفات الفقهاء لبيع العينة بناء على اختلافهم في صورها والتعريف المختار للعينة هو: أن يبيع السلعة بثمن مؤجل، ثم يشتريها مرة أخرى نقداً بثمن أقل⁽²⁾، فتكون الصورة النهائية حصول النقد للمشتري، وسوف يسدده بأكثر منه بعد مدة، فكأنه قرض في صورة بيع.

¹- فاطمة بنت علي الأحمد، البيع بالتقسيط في المنظور الفقهي، مرجع سابق، ص 771.

²- أنظر: حاشية ابن عابدين، ج 7، ص 613، مواهب الجليل للحطاب، ج 6، ص 249.

المغني، ج 4، ص 45-46، ابن جزي: محمد بن أحمد (ت 741هـ)، القوانين الفقهية، دار الكتب العلمية بيروت، ط 1، ص 193.

ولظهر الحيلة الربوية في هذا النوع من البيوع ذهب جمهور العلماء من الحنفية والمالكية والحنابلة إلى تحريم بيع العينة، حتى قال الإمام محمد بن حسن الشيباني رحمه الله : «هذا البيع في قلبي كأمثال الجبال ذميم اخترعه أكلة الربا»⁽¹⁾ وخالفهم في ذلك الشافعية والظاهرية فقالوا بجوازه.

لكن مذهب الجمهور أقوى في هذه المسألة لاعتمادهم مبدأ سد الذرائع فإن قصد الشارع إلى تحريم الربا يزول لو قيل بجواز بيع العينة لوجود حقيقة الربا دون صورته، والعبرة في العقود للمقاصد والمعاني لا للألفاظ والمباني⁽²⁾.

وقد ورد سؤال للجنة الدائمة للبحوث العلمية والافتاء نصه:

إذا اطلعت سيارة لشخص بالتقسيط علما أن التقسيط تكون قيمة السيارة زائدة ثم طلب مني أن أشتريها منه بأقل مما شراها مني، فما حكم ذلك؟

الجواب: هذه المسألة تسمى مسألة العينة؟، وحكمها التحريم، والأصل في ذلك ما ورد في الأدلة الشرعية على النهي عن ذلك⁽³⁾.

ثانيا: صورة التورق.

أن يشتري سلعة بثمن مؤجل، ثم يبيعه بأقل من ثمنها لغير البائع لحاجته إلى النقد، وسميت تورق من الورق وهو الدراهم، لأن مقصود المشتري هو الدراهم لا السلعة.

¹ - ابن عابدين: رد المحتار على الدر المختار، مصدر سابق، ج7، ص 613.

² - التركي، بيع التقسيط وأحكامه، مرجع سابق، ص 65-68، فاطمة الأحمدي، البيع بالتقسيط في المنظور الفقهي، مرجع سابق، ص 775.

³ - فتاوى اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والافتاء، جمع وترتيب أحمد عبد الرزاق الدرويش، طبعة دار المؤيد، (د.ت.ن)، ج13، ص 135.

وهو مصطلح خاص بالحنابلة، أما بقية المذاهب فإن صورته لا تفرّد باسم مستقل بل هي مدرجة ضمن صور العينة⁽¹⁾.

وقد صدر قرار عن مجمع الفقه الإسلامي بجدة يوضح حقيقة التورق وأنواعه فجاء في بعض مضمونه ما يلي:

1- التورق في اصطلاح الفقهاء: هو شراء شخص (المستورق) سلعة بثمن مؤجل من أجل أن يبيعها نقدا بثمن أقل غالبا إلى غير من اشترت منه بقصد الحصول على النقد، وهذا التورق جائز شرعا، شرك أن يكون مستوفيا لشروط البيع المقررة شرعاً.

2- التورق المنظم في الاصطلاح المعاصر: هو شراء المستورق سلعة من الأسواق المحلية أو الدولية أو ما شابهها بثمن مؤجل يتولى البائع (الممول) ترتيب بيعها، إما بنفسه أو بتوكيل غيره أو بتواطؤ المستورق مع البائع على ذلك، وذلك بثمن حال أقل غالباً⁽²⁾.

وسئلت اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والافتاء عن الفرق بين بيع التقسيط ومسألة التورق، فأجابت:

بيع التقسيط هو بيع السلعة بثمن مؤجل، يسدده على فترات متفرقة، وأما مسألة التورق فهي أن يشتري سلعة بثمن مؤجل لبيعها في السوق على غير الدائن، وينتفع بثمنها، وإذا حل الأجل سدد لصاحبها ثمنها الذي اشتراها به مؤجلاً، والبيع بالتقسيط جائز ولا يلتفت إلى القول بعدم جوازه لشذوذه، وعدم الدليل عليه، وأما مسألة التورق فمحل خلاف والصحيح جوازها⁽³⁾.

¹ - التركي سليمان بن تركي، البيع بالتقسيط وأحكامه، مرجع سابق، ص 68.

² - عبد العزيز الدغيث، قرارات المجمع الفقهي في نوازل المعاملات المالية، مرجع سابق، ص 179.

³ - فتاوى اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والافتاء، مرجع سابق، ج13، ص 161، برقم: 16402.

وهذا الرأي بجواز مسألة التورق الصادر عن مجمع الفقه الإسلامي واختارته اللجنة الدائمة هو مذهب الشافعية، ورواية عند الحنابلة⁽¹⁾.

وذهب الحنفية والمالكية ورواية عن أحمد إلى كراهية التورق واختاره ابن تيمية، وذهب إلى تحريمه في موضع آخر⁽²⁾.

الخلاصة: نستخلص مما سبق ما يلي:

- يتفق البيع بالتقسيط مع بيع العينة والتورق في أنهم بيوع مؤجلة الثمن.
- يختلف البيع بالتقسيط عن العينة والتورق في أن المشتري يكون بحاجة حقيقية إلى السلعة لكنه لا يملك النقود، بخلاف العينة والتورق فالهدف هو تحصيل النقود لا السلعة.
- أن الفرق بين العينة والتورق من جهة البائع، ففي بيع العينة تباع السلعة لنفس البائع بخلاف التورق تباع لطرف ثالث غير البائع.

¹ - المرداوي علاء الدين (ت: 885هـ)، الانصاف في معرفة الراجح من الخلاف، مصدر سابق، ج4، ص 337.

² - ابن تيمية أحمد بن عبد الحلیم، مجموع الفتاوى، مصدر سابق، ج29، ص 236 و 442،

الزحيلي وهبة، موسوعة الفقه الاسلامي، مرجع سابق، ج11، ص 330.

المبحث الثالث:

أحكام البيع بالتقسيط.

بعد استعراضنا لحقيقة البيع بالتقسيط وخلاف العلماء في حكمه، وترجح لدينا القول بالجواز وهو رأي الجمهور لقوة أدلتهم، وعرفنا أهم شروطه، وما يميزه عن البيوع المشابهة له، نأتي الآن على ذكر بعض الأحكام المتعلقة به، وأهم المزايا والعيوب، فقسمناه على ثلاثة مطالب.

المطلب الأول: مقتضى عقد البيع وما يترتب عليه.

يرتب البيع بالتقسيط على عاتق أطرافه جميع الالتزامات التي يربتها البيع العادي ومنها :

1- طبقاً للقواعد العامة في عقد البيع فإنه ملكية الشيء المبيع تنتقل إلى المشتري بمجرد إبرام العقد صحيحاً لازماً مستوفياً أركانه وشروطه، ويترتب على ذلك الانتفاع والاستعمال للمشتري، وإذا ما تعرض البائع للمشتري مما يحول بينه وبين الانتفاع بالمبيع سواء كله أو بعضه جاز للمشتري أن يحبس الثمن حتى يزول التعرض.

2- لا يجوز للبائع المطالبة بالثمن قبل حلول الأجل، لأن الثمن في البيع بالتقسيط عادة ما يكون زائداً على الثمن في البيع الفوري، كما يستفيد بآجال الأقساط لتحقيق التوازن بين طرفي العقد.

3- تأخر المشتري في دفع الأقساط على حالين:

أ- إذا تأخر المشتري في الدفع وهو موسر: ذهب العلماء إلى جواز حبسه تعزيراً بحكم القاضي وبشروط معينة، لقوله صلى الله عليه وسلم «لِيُ الْوَاجِدُ يَحِلُّ عَرْضُهُ وَعَقُوبَتُهُ»⁽¹⁾ وقوله صلى الله عليه وسلم «مَطْلُ الْغَنِيِّ ظَلَمٌ»⁽²⁾.

¹ - أخرجه ابن ماجه، السنن، كتاب التجارات، باب الحبس في الدين والملازمة، رقم الحديث 2427، مرجع سابق، حسنة الألباني، صحيح ابن ماجه، رقم الحديث: 1985، ج2، ص 283.

² - أخرجه البخاري في صحيحه، كتاب الاستقراض، باب مطل الغني ظلم، رقم الحديث: 2328، فتح الباري، ج5، ص 75.

ب- في حالة تأخر المشتري بسبب إعساره، فإنه يستحق النظرة أو الامهال شرعاً، كما في قوله تعالى ﴿وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ﴾ [البقرة: 280]

4- إذا ما أفلس المشتري في البيع المؤجل، اختلف الفقهاء هل تحل الديون في حقه أم لا على قولين: (1)

القول الأول: ذهب الجمهور من الحنفية والشافعية والحنابلة إلى أن الدين المؤجل لا يحل بالحجر على المدين بالافلاس، وحجتهم في ذلك:

- أن الأجل حق للمفلس، فلا يسقط كسائر الحقوق.
- إن صاحب الدين هو الذي أخذ نفسه بالتأجيل، فلا يحق له مطالبة المشتري قبل حلول الأجل.

القول الثاني: ذهب المالكية وبعض الشافعية والحنابلة إلى أن الدين المؤجل يحل على المدين بالافلاس، وحجتهم في ذلك:

- إن التفليس يوجب تفرقة المال بين الغرماء، وأصحاب الديون المؤجلة من الغرماء فوجب أن يجل أجل الدين عليه.

الراجح: بالنظر في أدلة الفريقين يظهر أن الراجح ما ذهب إليه القائلون أن الدين المؤجل يحل على المدين بالافلاس وذلك:

- لأن تفليسه أضعف صلاحية استقرار الدين في ذمته.
- لأن أصحاب الديون المؤجلة مثل الغرماء في استيفاء الديون.

¹ - ابن رشد محمد ابن أحمد أبو الوليد، بداية المجتهد ونهاية المقتصد، مصدر سابق، ج2، ص 464، صباح ابراهيم أبو السيد، أحكام بيع التقسيط في الشريعة الإسلامية، بحث في جامعة القس المفتوحة، منطقة رفح.

المطلب الثاني: مزايا البيع بالتقسيط.⁽¹⁾

من أبرز إيجابيات البيع بالتقسيط ما يلي:

الفرع الأول: إرضاء الرغبة لدى الإنسان في الحصول على الشيء الذي يريده دون انتظار، فالتعامل بالتقسيط يشجع المشتري على الإقدام على الشراء.

الفرع الثاني: التغلب على المشكلة التي تواجه كثيرا من الناس -لاسيما الفئات ذات المرتبات المتدنية- والمتمثلة في القدرة على التوفير والادخار، لأن ضيق ذات اليد وكثرة المطالب من جهة، وعدم توافر الإرادة التي لا غنى للإنسان منها للإدخار فقد تحول دون هذه الغاية.

الفرع الثالث: يمكن اعتبار نظام البيع بالتقسيط من البدائل الشرعية للربا المحرم شرعا إذا تم تنظيمه وفقا للقواعد الشرعية والمصالح المرعية.

الفرع الرابع: يساعد بيع التقسيط التجار على تصريف بضاعتهم بدلاً من تركها في المخازن وزيادة أرباحهم من الفائدة التي يحصلون عليها مقابل تقسيط الثمن على آجال.

الفرع الخامس: تقديم الشركات والمؤسسات التجارية والمحلات التجارية التسهيلات لذوي الدخل المحدود ممن لا تسمح لهم حالتهم المادية بدفع أثمان السلع التي يحتاجونها بثمن حال، وهذا من شأنه أن يرغبهم في الاقبال على التعامل معها كما يعمل على ترويج السلع والبضائع كيلا تبقى مكدسة في المخازن.

¹ - فاطمة الأحمدى، البيع بالتقسيط في المنظور الفقهي، مرجع سابق، ص 795-796.

حسن السيد حامد خطاب، بيع التقسيط وتطبيقاته المعاصرة دراسة فقهية مقارنة، بحث منشور بمجلة مركز الخدمة والاستشارات البحثية بكلية الآداب، جامعة المنوفية العدد الصادر يوليو 2006، 2009-1430هـ، ص 30.

المطلب الثالث: سلبات البيع بالتقسيط.

بالرغم من أن البيع بالتقسيط يعمل على تنشيط حرفة التجارة، ويحقق مصلحة لكل من البائع والمشتري، إلا أنه من ناحية أخرى له أثر سلبي على الفرد والمجتمع وأبرزها ما يلي:

الفرع الأول: يتضمن البيع بالتقسيط أخطار بالنسبة للبائع، حيث أن ملكية المبيع تنتقل إلى المشتري بمجرد العقد، وقد يفلس المشتري أو يعسر قبل الوفاء بجميع الأقساط فلا يحصل البائع إلا على جزء من حقه.

الفرع الثاني: إن تحويل معظم رأس المال التجاري إلى ديون على الغير يعمل على توسيع دائرة البيع بالتقسيط مما يؤدي إلى إفلاس معظم التجار.

الفرع الثالث: استغلال التجار لحاجة المشتري بزيادة أثمان السلع في البيع بالتقسيط مبالغ فيها فيدخلها الغبن الفاحش المنهي عنه.

الفرع الرابع: أن سهولة الحصول على السلعة والدفع قد تغري المشتري بالشراء لاسيما لسلع قد لا تكون ضرورية ما يثقل كاهله بالدين وهذا يتنافى مع توجيهات الإسلام على عدم التوسع في الاستهلاك والمبالغة في الانفاق لاسيما في الأمور التحسينية⁽¹⁾.

¹ - فاطمة الحمدي، البيع بالتقسيط في المنظور الفقهي، مرجع سابق، ص 797، أحمد موكربين، بيع التقسيط في الفقه الاسلامي، جامعة دار السلام، الهند، 2016، ص 113، حسن السيد حامد خطاب، المرجع السابق، ص 30.

ملخص الفصل الأول:

يمكن تلخيص مضمون الفصل الأول في العناصر الآتية:

- أن البيع أساسه التملك والتملك على التأييد لا التأقيت.
- أن الركن عند الحنفية هو ما كان جزءا من الماهية وحقيقتها، أما الجمهور فيرون الركن ما يتوقف عليه وجود الشيء سواء في حقيقته أو من لوازمه.
- البيع بالتقسيط هو عقد على مبيع حال، بثمن مؤجل، يؤدي مفرقا على أجزاء معلمة في أوقات معلومة.
- إجماع العلماء على جواز البيع بالأجل سواء لأجل واحد أو آجال.
- وقع الخلاف في البيع بالتقسيط إذا كان بثمنين ثمن الحال وثمن الآجل مع الزيادة.
- جمهور السلف والخلف على جواز هذه الزيادة، وهذا ما ترجح لنا في هذا البحث لقوة الأدلة.
- أن هناك فرق بين البيع بالتقسيط وما يشبهه من البيوع : بيع الآجل، وبيع العينة والتورق.
- إذا تأخر المشتري في دفع الأقساط، يفرق بين حالتين: حالة اليسر، وحالة العسر.
- إذا أفلس المشتري في البيع المؤجل، وقع الخلاف بين الجمهور والمالكية هل يحل على المدين بالحجر أم لا ؟

الفصل الثاني:

التطبيقات المعاصرة للبيع بالتقسيط

ويتضمن بحثين:

المبحث الأول:

التطبيقات المعاصرة للبيع بالتقسيط بين الأفراد.

المبحث الثاني:

التطبيقات المعاصرة للبيع بالتقسيط المصارف الإسلامية.

تمهيد:

لقد كثر التعامل بالبيع بالتقسيط في هذا العصر على المستوى الفردي بين الأفراد، وعلى المستوى الجماعي في المؤسسات المالية والمصارف الإسلامية، ويتخذ صورا وأشكالا متعددة من صور التعامل المالي، قد تختلف هذه الصورة أو تتفق في حكمها أو مضمونها، ولذا سوف نتناول أهم الصور والتطبيقات المعاصرة للبيع بالتقسيط، فقسمنا الفصل إلى مبحثين: المبحث الأول يتناول التطبيقات المعاصرة للبيع بالتقسيط بين الأفراد، والمبحث الثاني يتناول التطبيقات المعاصرة للبيع بالتقسيط في المصارف الإسلامية.

ونظرا لضبط الدليل المنهجي لإعداد وكتابة المذكرات لعدد من الصفحات اضطررنا إلى الاختصار في المبحث الثاني على معاملتين فقط هما بيع المرابحة للأمر بالشراء والإيجار المنتهي بالتمليك.

المبحث الأول:

التطبيقات المعاصرة للبيع بالتقسيط بين الأفراد

يأخذ بيع التقسيط صوراً متعددة منها المشروع وغير المشروع، وقد تناولنا سابقاً التفصيل فيها وخلاف العلماء في حكمها فنكتفي بالإشارة فقط للصورة عموماً تجنباً للتكرار.

المطلب الأول: أن يكون للسلعة سعرين أحدهما للنقد، والآخر للتقسيط .

وقد سبق أنه بيع جائز على أحد السعريين في مجلس العقد، وقبل تفرقهما؛ حتى لا يصدق عليهما النهي عن بيعتين في بيعة.

المطلب الثاني: أن يكون للسلعة سعر واحد وهو سعر التقسيط.

ويكون ذلك السعر مقسماً على آجال معلومة المقدار، ومحددة الآجال، ومعلوم أنه قد زاد فيه لأجل الأجل، والثلث يقسط على أقساط، تدفع في أوقات معلومة مثل: كل شهر مبلغاً معيناً، أو كل ستة أشهر، أو كل سنة على حسب الاتفاق بينهما، وقد يكون في بعض الصور جزءاً من الثمن مقدماً، والباقي مقسط، وقد يكون الثمن كله مقسط بدون مقدم وهذا النوع من البيع أجازته العلماء تيسيراً على الناس والرفق بالمكلفين⁽¹⁾.

المطلب الثالث: أن يكون ثمن السلعة مقسطاً على آجال معلومة المقدار

لكنها غير محدد وقت الدفع وعلى مجموع هذه الأقساط (الثلث كله أو ما يتبقى منه بعد الدفع)، فوائد شهرية، أو سنوية بنسبة من رأس المال مثل: 5% ، أو 10% كلما زاد أو دفع كمبيالة أو شيك كمبيالة أو شيك مثلاً (قسط) احتسبت الفوائد أولاً، ثم بعد ذلك يسدد المبلغ

¹ - حسن حامد السيد خطاب المرجع السابق، ص 40، فتاوى دار الإفتاء المصرية في مائة عام، طبعة القاهرة، 1400هـ -

1980م، الفتوى رقم: 1249، موضوع ربا النسيئة، ص 3317.

المستحق، ولا خلاف في حرمة تلك الفوائد؛ لأنها ربا في مقابل التأخير في الدفع فهي من قبيل ربا الديون، أو ربا الجاهلية في المعنى، فلا تختلف الصورة عنه كثيرا.

وتعرف هذه المعاملة في الفقه بمسألة " أنظرني أزدك" ⁽¹⁾ وهي حرام باتفاق العلماء لأنها تمثل ربا الجاهلية التي نزل بها القرآن الكريم، فحرمها بقوله تعالى: ﴿ وَحَرَّمَ الرِّبَا ﴾ [البقرة 275] وهي أن يكون للرجل دين عند آخر فيؤخذ به على أن يزيده في قدر الدين، سواء أكان الدين طعاما أم نقداً، وسواء كان من سلف أم بيع أو غيرهما، ووسيلة ذلك أن يبيع الدائن للمدين سلعة بثمن مؤجل إلى وقت معين، ويشتمل الثمن على زيادة في الثمن النقدي وهذه معاوضة على الزمن ذاته، ويختلف عن البيع بالتقسيط، في أنه بيع ناجز، والثمن معروف مقطوع جملة، ولا يزيد بزيادة الزمن.

ومن القواعد المشتهرة في المعاملات المالية قاعدة "ضع وتعجل" وصورتها: أن يكون لشخص على آخر دين لم يحل، فيجعله قبل حلوله على أن ينقص منه، أو أن يعجل بعضه ويؤخر بعضه إلى أجل آخر، أو أن يأخذ قبل الأجل بعضه نقداً وبعضه عرضاً، أي سلعة تجارية مثلاً، ويجوز ذلك كله بعد الأجل باتفاق، ويجوز أن يعطيه في دينه عرضاً قبل الأجل وإن كان يساوي أقل من دينه ⁽²⁾.

وحول هاتين القاعدتين يحسن بنا إيراد نص قرار مجمع الفقه الإسلامي في دورته السابعة عام 1412هـ/1992م وهو ما يأتي :

أولاً: البيع بالتقسيط جائز شرعاً، ولو زاد فيه الثمن المؤجل على المعجل.

¹ - ابن رشد محمد أبو الوليد، بداية المجتهد ونهاية المقتصد، مرجع سابق، ج2، ص 236.

ابن جزى محمد بن أحمد (ت 741هـ)، القوانين الفقهية، دار الكتب العلمية بيروت، ط، 1418-1998م، ص 189.

الزحيلي وهبة، موسوعة الفقه الاسلامي، مرجع سابق، ج11، ص 338.

² - ابن رشد، مرجع سابق، ج2، ص 236، السالوس علي أحمد، نظرات في التطبيق العملي، حولية كلية الشريعة والدراسات الاسلامية، ص 350.

ثانياً: الأوراق التجارية (الشيكات، السندات لأمر، سندات السحب) من أنواع التوثيق المشروع للدين بالكتابة.

ثالثاً: إن حسم (خصم) الأوراق التجارية غير جائز شرعاً، لأنه يؤول إلى ربا النسئة المحرم.

رابعاً: الحطيطة من الدين المؤجل، لأجل تعجيله سواء أكانت بطلب الدائن أو المدين (ضع وتعجل) جائزة شرعاً، لا تدخل في الربا المحرم إذا لم تكن بناء على اتفاق مسبق، وما دامت العلاقة بين الدائن والمدين ثنائية، فإذا دخل بينهما طرف ثالث لم تجز، لأنها تأخذ عندئذ حكم حسم الأوراق التجارية.

خامساً: يجوز اتفاق المتدينين على حلول سائر الأقساط عند امتناع الدين عن وفاء أي قسط من الأقساط المستحقة عليه ما لم يكن معسراً.

سادساً: إذا اعتبر الدين حالاً لموت المدين أو إفلاسه أو مماطلته فيجوز في جميع هذه الحالات الحط منه للتعجيل بالتراضي.

سابعاً: ضابط الاعتبار الذي يوجب الإنظار، ألا يكون للمدين مال زاد عن حوائجه الأصلية يفي بدينه نقداً أو عينا والله أعلم⁽¹⁾.

وقد يلجأ البعض إلى محاولة إضفاء الشرعية على بعض صور المعاملات في بيع التقسيط، بأن يشترط في العقد غرامة عند التأخير في الدفع في الموعد المحدد، وهو ما يسمى "بالشرط الجزائي".

وقد صدر قرار إقرار هذا الشرط عن هيئة كبار العلماء في المملكة العربية السعودية في دورتها الخامسة عام 1394هـ بالطائف وجاء فيه: «إذا كان الشرط الجزائي كثير عرفاً، بحيث

¹ - عبد العزيز الدغيثر، قرارات المجامع الفقهية، مرجع سابق، ص 26.

يراد به التهديد المالي، ويكون بعيداً عن مقتضى القواعد الشرعية، فيجب الرجوع في ذلك إلى العدل والانصاف، على حسب ما فات من منفعة، أو لحق من مضرة، ويرجع تقدير ذلك عند الاختلاف إلى الحاكم الشرعي عن طريق أهل الخبرة والنظر»⁽¹⁾.

أما مجلس مجمع الفقه الإسلامي فقد فصل في قراره بشأن موضوع الشرط الجزائي وقيد جوازه بالعقود المالية التي لا يكون الالتزام الأصلي فيها ديناً كبيع التقسيط، والسلم، والاستصناع، واشترط الزيادة في الديون عند التأخير وأباحه في عقود المقاولات وعقد التوريد بالنسبة للمورد⁽²⁾.

¹ - عبد العزيز الدغيثر، قرارات المجمع الفقهية، مرجع سابق، ص 145-146.

² - عبد العزيز الدغيثر، المرجع نفسه، ص 147.

المبحث الثاني:

التطبيقات المعاصرة للبيع بالتقسيط في المصارف الإسلامية

مما لا شك فيه أن الربا هو السمة الغالبة على النظام الاقتصادي العالي ومما يؤسف له أن الأمة الإسلامية قد غرقت في بحور الربا، وإن من قوارب النجاة من هذه البحور المصارف وشركات الإسلامية التي قدمت الإسلام ليحلّ المشكلات التي تواجه العالم الإسلامي، ومنها المشكلة الاقتصادية على الخصوص عن طريق إيجاد سبل استثمار الأموال بطرق مشروعة تقوم على أساس صحيح من نظام المعاملات في الإسلام، ومن هذه المعاملات التي لها علاقة بموضوعنا "البيع بالتقسيط" بيع المربحة للأمر بالشراء، الإجارة المنتهية بالتملك، التورق المصرفي المنظم، المشاركة المتناقصة، وسوق نتناول بإيجاز بعض هذه المعاملات بما يتناسب وحجم البحث، وهما بيع المربحة للأمر بالشراء، والإيجار المنتهي بالتملك.

المطلب الأول: التمويل بصيغة التقسيط في بيع المربحة للأمر بالشراء.

ذكرنا سابقاً أنواع البيع باعتبار مقدار الثمن وأنها أربعة أنواع: مربحة، تولية، وضعية، مساومة، وسميت بيوع الأمانات لأنها مبنية على الأمانة والصدق في ذكر الأسعار. وهذه الأنواع معروفة قديماً في كتب الفقهاء، وهي ما تسمى بالمربحة الفقهية أو في هذا العصر بالمربحة البسيطة.

الفرع الأول: نشأة بيع المربحة للأمر بالشراء⁽¹⁾.

ظهر مصطلح المربحة للأمر بالشراء أول مرة في أطروحة الدكتور سامي حمود في الفترة ما بين 1973-1976 لنيل درجة الدكتوراه بعنوان "تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق مع

¹ - عدنان محمد سليم، بيع التقسيط وتطبيقاته المعاصرة، رسالة ماجستير في الفقه الإسلامية، كلية الشريعة، جامعة دمشق، (د.ت.ن)، ص 258.

الشريعة الإسلامية" وكان ذلك شعورا منه بمسئولية الحاجة لتوسيع نطاق الاستثمار المصرفي، حتى لا ينحصر في المشاركة والمضاربة، وما هو إلا وقت يسير حتى احتل بيع المربحة للأمر بالشراء مكان الصدارة بين غيره من البدائل الإسلامية للاستثمار في مجال التطبيق العملي، وقد أقبل كثير من المصارف الإسلامية على الأخذ بأسلوب المربحة للأمر بالشراء والاستفادة منه كأسلوب استثماري ناجح.

والحقيقة أن هذا الاصطلاح (بيع المربحة للأمر بالشراء) اصطلاح حديث ولا شك ولكن حقيقته كانت معروفة عند الفقهاء المتقدمين وإن اختلفت التسمية فقد ذكره محمد بن الحسن الشيباني صاحب أبي حنيفة وذكره الإمام مالك رحمه الله في الموطأ والإمام الشافعي في الأم⁽¹⁾.

الفرع الثاني: تعريف بيع المربحة للأمر بالشراء.

عرفه الدكتور سامي حمود بقوله: أن يتقدم العميل إلى المصرف طالبا منه شراء السلعة المطلوبة بالوصف الذي يحدده العميل وعلى أساس الوعد منه بشراء تلك السلعة فعلا مربحة بالنسبة التي يتفقان عليها ويدفعان الثمن مقسما حسب إمكانياته⁽²⁾.

وقد عرف بتعريفات كثيرة كلها تدور على الأسس التالية:

أولاً: إن البيع بالمربحة للأمر بالشراء ثلاثي الأطراف، أي أنه يوجد عندنا ثلاثة متعاقدين: الأمر بالشراء، المصرف الإسلامي، البائع، وهذا الأمر يختلف فيه بيع المربحة للأمر بالشراء عن المربحة المعروفة عند الفقهاء المتقدمين حيث إنها ثنائية الأطراف.

ثانياً: أن بيع المربحة للأمر بالشراء يتم بالخطوات التالية:

– طلب من العميل يقدمه للمصرف الإسلامي لشراء سلعة موصوفة.

¹ - بكر أبو زيد، المربحة للأمر بالشراء، ص 978، مجلة الفقه الاسلامي نقلا عن: حسام الدين عفانة، بيع المربحة للأمر بالشراء، مطبعة النوازل الحديثة، ط1، 1996م، (د.م.ن.) ص: 27.

² - حسام الدين عفانة، بيع المربحة للأمر بالشراء، نفسه، ص 20.

- قبول من المصرف لشراء السلعة الموصوفة.
- وعد من العميل لشراء السلعة الموصوفة من المصرف بعد تملك المصرف لها.
- وعد من المصرف ببيع السلعة الموصوفة للعميل وقد يكون الوعد لازماً أو غير لازم.
- شراء المصرف للسلعة الموصوفة نقداً.
- بيع المصرف للسلعة الموصوفة للعميل بأجل مع زيادة ربح متفق عليها بين المصرف والعميل.

ثالثاً: إن بيع المرابحة للأمر بالشراء عند إجابة النظر فيه يتكون مما يلي:

- وعد بالشراء من العميل للمصرف ووعد بالبيع من المصرف للعميل وتسمى بالمواعدة.
- يشتري المصرف السلعة من البائع ويوقع على عقد بيع بين المصرف والبائع.
- عقد بيع بين الأمر بالشراء والمصرف الإسلامي بعد تملك المصرف للسلعة الموصوفة بناء على طلب العميل.

رابعاً: صور تعامل المصارف الإسلامية مع بيع المرابحة للأمر بالشراء.

بعد البحث والتقصي وجد أن المصارف الإسلامية تتعامل بثلاث صور لبيع المرابحة للأمر بالشراء: (1)

الصورة الأولى: أن يتقدم الشخص إلى المصرف الإسلامي طالبا منه شراء سلعة معينة بالمواصفات التي يحددها، فيقوم المصرف بشراء السلعة المطلوبة دون أن يلتزم ببيعها للعميل، كما أن العميل يكون غير ملزم بشراء السلعة التي يشتريها المصرف بناء على طلبه، فكلاهما مخير في إبرام عقد المرابحة أو العدول عنه، وهذه الصورة جائزة عند جمهور أهل العلم بناء على أن الوعد فيها لا يكون ملزماً لأي من المصرف أو العميل.

¹- عدنان محمد سليم، بيع التقسيط وتطبيقاته المعاصرة، المرجع السابق، ص 266-268.

حسام الدين عفانة، بيع المرابحة للأمر بالشراء، مرجع سابق، ص 21-24.

وخالف المالكية فيها فقالوا: لا يجوز تحديد الربح عندما يعدُّ الأمر المأمور بشراء السلعة منه بعد تملكه لها لوجود تهمة الاحتيال على الربا فكأن المأمور أقرض الأمر، وأخذ الربح في مقابل ذلك الإقراض.

قال الدردير: «إلا أن يقول الطالب: اشتراها بعشرة نقداً، وأن أخذها منك بإثني عشر لأجل فيمنع لما فيه من تهمة سلف جر نفعاً، لأنه كأنه سلفه عشرة ثمن السلعة يأخذ عنها بعد الأجل اثني عشر»⁽¹⁾.

الصورة الثانية: بيع المربحة على أساس الإلزام بالوعد لأحد الطرفين-المصرف أو العميل- فقد يكون المصرف ملزماً بوعده تجاه العميل، وفي هذه الحالة لا تحقق للمصرف أن يبيع السلعة التي اشتراها بناء على أمر الشراء من العميل إلا لذلك العميل فقط أما العميل فهو مخير في إتمام عقد المربحة مع المصرف أو العدول عنه، وهذا ما أخذت به بعض المصارف الإسلامية أما إذا كان العميل هو الملزم بالوعد فليس له أن يرفض شراء السلعة التي قام المصرف بشرائها بناء على طلبه وإذا نكل عن وعده ألزم به قضاء، أما المصرف فله الخيار في بيع بضاعته التي قام بشرائها لنفس العميل الطالب لها أو لغيره.

وممن قال بجواز بيع المربحة للأمر بالشراء مع كون الوعد ملزماً للمصرف دون العميل: الدكتور الصديق محمد الأمين الضرير في بحثه بعنوان المربحة للأمر بالشراء، حيث يرى جواز إلزام البنك بالوفاء بوعده، وعدم جواز إلزام العميل لئلا يؤدي إلى بيع الإنسان ما لا يملك. وذهب فريق آخر من أهل العلم⁽²⁾ إلى عدم جواز هذه الصورة لوجود الإلزام فيها لأحد طرفي العقد، واستدلوا بمثل ما استدل به المانعون من بيع المربحة التي يكون فيها الوعد ملزماً

¹ - الدردير أحمد أبو البركات، الشرح الصغير على أقرب المسالك، مرجع سابق، ج3، ص 129.

² - منهم: الدكتور بكر أبو زيد، الدكتور محمد سليمان الأشقر، الدكتور عبد الرحمان عبد الخالق، الدكتور رفيق المصري.

لأحد الطرفين، كالنهي عن بيعتين في بيعة، وبيع الإنسان ما لا يملك، وبأن الوفاء بالوعد مستحب، وليس واجب.

الصورة الثالثة: بيع المرابحة على أساس الوعد الملزم لكلا الطرفين، المصرف والعميل، ففي هذه الحالة يكون ملزماً بشراء السلعة التي اشتراها المصرف بناء على طلبه والمصرف أيضاً ملزماً بشراء السلعة التي اشتراها المصرف بناء على طلبه والمصرف أيضاً ملزماً بالبيع للعميل وحده دون غيره.

وهذه الصورة هي محل خلاف بين العلماء المعاصرين على حكمها، وقد صدر قرار عن مجمع الفقه الإسلامي أجاز فيه بيع المرابحة للأمر بالشراء، بشرط الخيار للمتواعدين كليهما أو أحدهما، فإذا لم يكن هناك خيار -بأن كانت المواعدة ملزمة- فإنها لا تجوز وهذا نص القرار :
« قرار مجمع الفقه الإسلامي المتخذ في دورة مؤتمره الخامس بالكوت من 1 على 6 جمادى الأولى 1409 هـ الموافق لـ 10-15 كانون الأول 1988م ونصه:

بعد اطلاعه على البحوث المقدمة من الأعضاء والخبراء في موضوعين (الوفاء بالوعد والمرابحة للأمر بالشراء) واستماعه للمناقشات التي دارت حولهما قرر:

أولاً: أن بيع المرابحة للأمر بالشراء إذا وقع على سلعة بعد دخولها في ملك الأمور وحصول القبض المطلوب شرعاً هو بيع جائز طالما كانت تقع على الأمور مسؤولية التلف قبل التسليم وتبعه الرد بالعيب الخفي ونحوه من موجبات الرد بعد التسليم وتوافرت شروط البيع وانتفت موانعه.

ثانياً: الوعد (وهو الذي يصدر من الأمر أو الأمور على وجه الانفراد) يكون ملزماً للواعد ديانة إلا لغدر، وهو ملزم قضاء إذا كان معلقاً على سبب ودخل الموعود في كفا نتيجة الوعد ويتحدد أثر الإلزام وفي هذه الحالة إما بتنفيذ الوعد وإما بتعويض عن ضرر الواقع فعلاً بسبب عدم الوفاء بالوعد بلا عذر.

ثالثاً: المواعدة (وهي التي تصدر من الطرفين) تجوز في بيع المربحة بشرط الخيار للمتواعدين كليهما أو أحدهما، فإذا لم يكن هناك خيار فإنها لا تجوز لأن المواعدة الملزمة في بيع المربحة تشبه البيع نفسه، حيث يشترط عندئذ أن يكون البائع مالكا للمبيع حتى لا تكون هناك مخالفة لنهي النبي صلى الله عليه وسلم عن بيع الإنسان ما ليس عنده ويوصي المؤتمر:

- أن يتوسع نشاط جميع المصارف الإسلامية في شتى أساليب تنمية الاقتصاد ولاسيما إنشاء المشاريع الصناعية أو التجارية بجهود خاصة أو عن طريق المشاركة والمضاربة مع أطراف أخرى.
- أن تدرس الحالات العملية لتطبيق المربحة للأمر بالشراء لدى المصارف الإسلامية لوضع أصول تعصم من وقوع الخلل في التطبيق وتعين على مراعاة الأحكام الشرعية العامة أو الخاصة ببيع المربحة للأمر بالشراء⁽¹⁾.

الترجيح:

الذي يترجح لنا-والله أعلم- من الصور الثلاث ما يلي:

- الصورة الأولى مذهب الجمهور فيها أقوى، لأن الأصل في المعاملات الإباحة إلا ما دل على تحريمه، ولأن قد المصروف هو البيع والتجارة وقصد العميل هو الحصول على السلعة والإفادة منها، وأن وجود تهمة التحايل على الربا غير ظاهرة.
- أما الصورة الثانية والثالثة جائزة، إذا توفر فيها شرطان: التملك والقبض، وعدم إلزام الطرفين بالوفاء بالوعد قضاءً⁽²⁾.

¹- عبد العزيز الدغيث، مرجع سابق، ص 18.

²- الزحيلي وهبة، موسوعة الفقه الاسلامي، مرجع سابق، ج11، ص 69.

المطلب الثاني: التمويل بصيغة التقسيط في الإجارة المنتهية بالتملك

مما استجد التعامل به في هذا العصر التعاقد بطريقة الإيجار المنتهي بالتملك، وللصلة الوثيقة بينه وبين البيع بالتقسيط، سنسعى إلى توضيح صور هذا العقد بالتعريف به وحكمه وما يرد على كل صورة منه.

الفرع الأول: تعريف التأجير المنتهي بالتملك

لا يوجد ضمن العقود المسماة في الفقه الإسلام عقد باسم الإيجار المنتهي بالتملك أو البيع الإيجاري، كما لا توجد حقيقة مشابهة له، وهذا الاسم هو ترجمة للعقد المعروف في القانون الفرنسي باسم (Vente Location) ومعناه الحرفي (إيجار بيعي)، وقد تطور هذا العقد عندهم عدة مرات⁽¹⁾.

الفرع الثاني: صور الإيجار المنتهي بالتملك.⁽²⁾

له صور كثيرة منها الجائر ومنها الممنوع ومنها المختلف فيه ويمكن حصر أهم الصور بالآتي:

الصورة الأولى: الإجارة المنتهية بالتملك، وذلك بأن تنتهي الإجارة تلقائياً بتملك المبيع دون حاجة إلى إبرام عقد جديد، ودون أن يكون للتملك ثمن سوى الأقساط التي دفعها على أنها أجرة وقد اختلف المعاصرون في توصيف عقد الإجارة المنتهي بالتملك إلى أقوال:

القول الأول: قالوا بأن العقد عقد بيع بالتقسيط أي لا بد من تحديد صفه لهذا العقد، وبما أن إرادة المتعاقدين في هذا العقد متجهة إلى تملك هذه السلعة وليس إيجارها والدافع إلى جعله بهذه الصورة خوف المالك من عدم الحصول على ثمن السلعة إذا كان الثمن مؤجلاً والمشتري يرغب في شراء هذه السلعة، ولا يملك الإمكانات لشرائها بالنقد، فيكيف هذا العقد على أنه عقد يملك

¹ - التركي سليمان بن تركي، بيع التقسيط وأحكامه، مرجع سابق، ص 193.

² - الديبان، المعاملات المالية أصالة ومعاصرة، مرجع سابق، ص 521، 523.

فيه العاقد الرقية والمنفعة، وهذا هو حقيقة البيع، ومنه ذهب إلى هذا الرأي فضيلة الشيخ عبد الله محمد عبد الله، والشيخ إبراهيم أبو الليل والشيخ سليمان بن تركي التركي.

وبناء على توظيف العقد بأنه بيع وليس إجارة اختلف العلماء في حكمه على قولين:

الرأي الأول: ذهب بعض أهل العلم إلى أنه عقد جائز، وخرجوه على أنه عقد بيع معلق على شرط، وهو سداد جميع الثمن، وقد خرجوا ذلك على قول الإمام أحمد بجواز تعليق البيع على شرط ورجحه ابن تيمية.

الرأي الثاني: وذهب جمع من الفقهاء إلى أنه هذا العقد باطل، وبه أخذ مجمع الفقه الإسلامي، فقد جاء في قراره رقم (110 / 4 / 12) وفيه من صور العقد الممنوعة:

أ- عقد إجارة ينتهي بتملك العين مقابل ما دفعه المستأجر من أجرة خلال المدة المحددة دون إبرام عقد جديد بحيث تنقلب الإجارة في نهاية المدة بيعاً تلقائياً⁽¹⁾.

مستدلين بما يلي:

1- أنه بيع تضمن شرطاً مما يجعل العقد باطلاً.

2- أن بيع التقسيط مع الاحتفاظ بالملكية فيه غرر مؤثر.

القول الثاني: خرج بعض الفقهاء عقد الإجارة المنهي تلقائياً بالتملك أن التملك هبة العين المؤجرة إلى المستأجر، وإن لم يصرح بذلك بأنه هبة، وقد اختلف العلماء في حكمها على ثلاث آراء:

الرأي الأول: ذهب بعض أهل العلم إلى جوازها بشروط سواء كانت الأجرة بالمثل أو أكثر منهم وهذا قول الشيخ عبد الله بن منيع والشيخ حامد الميرة.

الرأي الثاني: تحريم هذا العقد بوصفه هبة لأنه لا يجوز الجمع عنده بين الإجارة والهبة، ولا يجوز تعليق الهبة على شرط مستقل.

¹ - عبد العزيز الدغثير، قرارات مجمعية، مرجع سابق ص 182.

الرأي الثالث: إذا كانت الإجارة بأجرة المثل فإنها جائزة وهو رأي الباحث الشيخ خالد الحافي.

ولم يقبل مجمع الفقه الإسلامي هذا التوصيف، وجعل صورة الإجارة المنتهية بالتملك تلقائياً، وصورة الإجارة المنتهية بالهبة صورتين مختلفتين فحرم الأولى وجوز الثانية كما سيأتي.

الصورة الثانية: الإجارة المنتهية بالبيع⁽¹⁾

وذلك بأن ينص المؤجر على أنه باع هذه العين المؤجرة بين المستأجر بيعاً بات معلقاً على تمام سداد جميع أقساط الإجارة، وضمن البيع هو كذا وكذا سواء كان الثمن مبلغاً رمزياً أو حقيقياً، واختلف فيها على ثلاثة أقوال:

القول الأول: ذهب بعض أهل العلم إلى تحريم عقد الإجارة المنتهية بالبيع، وبه أخذ غالب هيئة كبار العلماء في السعودية، ومجمع الفقه الإسلامي ومستندة في ذلك مايلي:

أ- القول الفقهي الذي يمنع عقد الإجارة إذا اشترط فيه عقد البيع، وهو مذهب الحنفية والحنابلة، وقول المرجوح عند الشافعية واختيار سحنون من المالكية.

ب- أن كل شرط لا يقتضيه العقد ولا ينافيه ولا يعتبر من مصلحته لا يصح وهو مذهب الحنفية والشافعية.

ت- لا يجوز تعليق البيع على العقد على شرط وهو مذهب الأئمة الأربعة على اختلاف في بعض التفاصيل.

ث- أنه جامع بين عقدين على عين واحدة غير مستقر على أحدهما.

القول الثاني: ذهب جمع من العلماء إلى صحة الإجارة المنتهية بالبيع وبه قال الشيخ عبد الله بن منيع، والهيئة الشرعية لشركة الراجحي المصرفية، إذا توفرت ثلاث شروط.

أ- أن يكون عقد الإجارة عقداً حقيقياً استجمع الشروط والأركان وانتفت الموانع.

ب- أن تترتب على عقد الإجارة جميع آثاره المقررة شرعاً للمؤجر والمستأجر.

¹ - الديبان، المعاملات المالية أصالة ومعاصرة، المرجع السابق، ص 540، 553. التركي سليمان، البيع بالتقسيط وأحكامه، مرجع سابق، ص 194. والزحيلي، موسوعة الفقه الإسلامي القضايا المعاصرة، مرجع سابق، ص 397، 398.

ت- أن تكون نفقات التأمين على المؤجر مع خلاف بينهم إذا كان التأمين تجارياً أو تعاونياً وأدلتهم:

- الأصل الشرعي في المعاملات حريقة التعاقد وصحة الشروط إلا ما أبطله الشرع.
- أن اجتماع العقدين في عقد واحد اجتماع صحيح لا محذور فيه لأنهما مبنيان على اللزوم ولا تضاد بينهما.
- وقوع التراضي والاتفاق بينهما سواء كانت الأجرة بالمثل أو أكثر إلى تغير أو خداع.

القول الثالث: يرى جواز الإجارة المنتهية بالبيع بشرط أن يكون ثمن البيع حقيقياً لا رمزياً، أو أن تكون الإجارة بثمن المثل ووجه الاشتراط:

- أ- أن البيع لا بد أن يكون في مقابل ثمن.
- ب- انتقال العقد على الغرر والمخاطرة في حال عجز المستأجر عن سداد آخر قسط.

الصورة الثالثة: الإجارة مع الوعد بالبيع (1)

وصورتها على قسمين:

أحدهما: أن يكون الوعد بالبيع غير ملزم لكلا الطرفين سواء كان الثمن حقيقياً أو رمزياً فهذه الصورة أجازها العلماء بلا خلاف لأن عقد الإجارة عقد مستقل بنفسه وعقد البيع عقد مستقل بنفسه ينعقد بالتراضي بعد انتهاء مدة الإجارة.

ثانيهما: أن يكون الوعد ملزماً للمالك (البنك) في بيع السلعة متى ما رغب المشتري في التملك بعد انتهاء مدة الإجارة.

وجواز هذه المعاملة هو مقتضى رأي كل من يرى وجوب وفاء بالوعد لأنه ليس عقداً، وهذا ما رآه الشيخ يوسف القرضاوي، الدكتور رسامي حمود، والشيخ عبد الله بن منيع، والدكتور علي القره داغي، وإبراهيم فاضل الدبو.

¹ - الديبان، مرجع سابق، ص 555، 559.

والتزمته المصارف الإسلامية منها: مجموعة دلة البركة، وبيت التمويل الكويتي، ومصرف قطر الإسلامي، وهو رأي الأكثرية في مؤتمر المصرف الإسلامي بدبي، وقرار المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي بالكويت.

الصورة الرابعة: الإجارة المنتهية بالهبة⁽¹⁾

أ- الصورة الأولى: الإجارة المنتهية بالهبة

هذه الصورة يجعلها بعضهم تكرر للصورة الأولى، وهي الإجارة المنتهية بالتمليك تلقائياً دون أن يكون للتمليك عوض يقابله، وأن لم يرو في العقد لفظ الصعوبة لا صراحة ولا ضمناً.

وبعضهم يجعلها صورتين، صورة تنتهي بالتمليك تلقائياً، وصورة تنتهي بالهبة وهذا ما ذهب إليه مجمع الفقه الإسلامي.

ب- الصورة الثانية: الإجارة المنتهية بالوعد بالهبة

ذهب مجموعة من أهل العلم إلى جواز الإجارة المنتهية بالوعد بالهبة مطلقاً سواء كانت بثمن المثل أو بأكثر منه، وسواء كان الوعد ملزماً للمؤجر أو غير ملزم ومنهم: الشيخ عبد الله بن منيع، الدكتور الضرير، الدكتور عبد الله بن بيه، والشيخ عبد الستار أبو غرة، والشيخ محمد المختار الإسلامي.

وبه صدر قرار مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي.

الراجع في مسألة الإجارة المنتهية بالتمليك:

الإجارة المنتهية بالتمليك تعتبر من أهم الأدوات والوسائل المعاصرة في عالم الاستثمار وخاصة في المصارف الإسلامية البديلة للبنوك الربوية فقد تحقق مصلحة لكل من المؤجر والمستأجر، سواء كانوا أفراداً أم مؤسسات بشرط أن تضبط بقواعد الشريعة الإسلامية وأحكامها منها:

¹ - الديبان، مرجع سابق، ص 563، 568.

- 1- أن تقوم على أساس عقدين منفصلين مستقل كل منهما عن الآخر، الأول هو عقد الإيجار والثاني عقد البيع أو الهبة في نهاية مدة الإجارة.
- 2- وجود وعد بين عاقدَي الإجارة المنتهية بالتمليك ببيع العين المؤجرة مستقل لا تمس كيان الإجارة ولا البيع ولا يتضمن غرراً أو جهالة⁽¹⁾.

قرار مجمع الفقه الإسلامي في الإيجار المنتهي بالتمليك بصورة:

أولاً: ضابط الصور الجائزة والممنوعة ما يلي:

- أ- **ضابط المنع:** أن يرد عقدان مختلفان في وقت واحد على عين واحدة في زمن واحد.
- ب- **ضابط الجواز:** وجود عقدين منفصلين مستقل كل منهما عن الآخر زماناً بحيث يكون إبرام البيع بعد عقد الإجارة، أو وجود وعد بالتمليك في نهاية مدة الإجارة لخيار يوازي في الأحكام.

وقد سبقه قرار يوضح اقتراح بدائل للصور الممنوعة:

أولاً: الاكتفاء عن صور الإيجار المنتهي بالتمليك ببدايل أخرى من البديلات التالية:

الأول: البيع بالأقساط مع الحصول على الضمانات الكافية.

الثاني: عقد إجارة مع إعطاء المالك الخيار للمستأجر بعد الانتهاء من وفاء جميع الأقساط الإيجارية المستحقة خلال المدة في واحدة من الصورة التالية:

- مد مدة الإجارة.
- إنهاء عقد الإجارة ورد العين المأجورة إلى صاحبها.
- شراء العين المأجورة بسعر السوق عند انتهاء مدة الإجارة⁽²⁾.

¹- انظر، موسوعة الفقه الإسلامي للزحيلي، ص 396، 397.

²- عبد العزيز الدغيث، قرارات جمعية، مرجع سابق، ص 182.

ملخص الفصل الثاني:

يمكننا تلخيص مضمون الفصل الثاني في العناصر الآتية:

- 1- أن البيع بالتقسيط يعتبر من أهم طرق التمويل الاستثماري في العصر الحاضر سواء على مستوى الأفراد بينهم أو المصارف الإسلامية.
- 2- أن المعاملات المالية بالطريقة الإسلامية (الصيرفة الإسلامية) تصلح بديلا عن التعاملات الربوية في البنوك والمصارف.
- 3- أن بيع المربحة للأمر بالشراء ثلاثي الأطراف: الأمر بالشراء والمصرف الإسلامي، والبائع بخلاف المربحة البسيطة فهي ثنائية فقط.
- 4- أساس اختلاف المعاصرين في حكم المربحة للأمر بالشراء هو: هل الالتزام بالوعد واجب ديانة أو قضاء، أو ديانة فقط، أو مستحب؟
- 5- أن الإجارة المنتهية بالتملك صيغة تمويلية معاصرة حديثة خرجت على عدة أنواع: البيع، الهبة، والوعد بالبيع والوعد بالهبة، ولهذا تعددت صورها وأحكامها الشرعية.
- 6- اتفاق المعاصرين من الفقهاء والباحثين على جوازها إذا استقلت بعقدين منفصلين: عقد الإيجار، وعقد البيع.

خاتمة

أولاً: خاتمة البحث.

تم بحمد الله وعونه البحث الأكاديمي الموسوم بـ "البيع بالتقسيط وتطبيقاته المعاصرة"، وسنعرض أهم النتائج التي توصلنا إليها خلال البحث، وأبرزها:

أولاً: النتائج

- 1- البيع بالتقسيط من بيوع الآجال حيث يكون المثلث فيه مؤجلاً سواء لأجل واحد أو آجال متعددة.
- 2- الزيادة عن أصل الثمن الحال جائزة شرعاً ولا تشبه الزيادة في الربا المحرم.
- 3- أن البيع بالتقسيط بيع حقيقي تم بين البائع والمشتري لحاجة أحدهما إلى الآخر بخلاف البيع في العينة والتورق فهو بيع صوري فقط الغرض منه حصول النقد.
- 4- بيع المربحة للأمر بالشراء بالتملك والقبض شرعي.
- 5- الإجارة المنتهية بالتمليك لها صور متنوعة في المعاملات المصرفية.
- 6- تجوز الإجارة المنتهية بالتملك إذا استقلت بعقدين (عقد للإجارة وعقد للبيع أو الهبة).

ثانياً: التوصيات والاقتراحات

من خلال هذه الدراسة نوصي بما يلي:

- 1- بما أن أكثر الفقهاء قالوا بجواز الزيادة في البيع بالتقسيط على ثمن الحال، فعلى التجار والمؤسسات المصرفية أن يراقبوا الله في معاملاتهم، ويبتعدوا على الجشع والمبالغة في الزيادة على المحتاجين من الناس.
- 2- أن الصيرفة الإسلامية هي السبيل الصحيح للابتعاد عن المعاملات المحرمة خاصة الربا، فنوصي بالعناية بها والتزام ضوابطها الشرعية.
- 3- الاعتناء بهذه البدائل الشرعية من طرف الباحثين والمختصين بزيادة البحوث العلمية والأكاديمية حتى تتوضح الصورة أكثر في الوقت الحالي وللأجيال القادمة.

وصلى الله على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين.

فهرس

سور وآيات القراء الكرم

الأحادث النبوة

أولاً: فهرس سور وآيات القرآن الكريم

الآية	رقم الآية	رقم الصفحة
سورة البقرة		
﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾	275	10-21-24-25- 27-43
﴿لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ﴾	198	10
﴿إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ﴾	282	10-21-24-25
﴿وَأَشْهَدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ﴾	282	10
﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ﴾	282	10-21-26
﴿وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ﴾	280	36
النساء		
﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ﴾	29	10-15-25-28

ثانيا: فهرس الأحاديث النبوية

الصفحة	الحديث
11	« البيعان بالخيار ما لم يتفرقا »
11	« إنما البيع عن تراضٍ »
29-15	« لا تبع ما ليس عندك »
21	« عن عائشة رضي الله عنها أن النبي صلى الله عليه وسلم اشترى طعاما ما من يهودي على أجل، ورهنه درعا من حديد »
24	«من باع بيعتين في بيعة فله أوكسهما أو الربا»
24	عن عبد الله بن مسعود «نهى النبي صلى الله عليه وسلم عن صفقتين في صفقة»
26	عبد الله بن عمرو رضي الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم: «أمره أن يجهز جيشا، فنفذت الإبل، فأمره أن يأخذ في قلائص الصدقة، فكان يأخذ البعير بالبعيرين إلى إبل الصدقة»
26	يا أم المؤمنين: أكنت تعرفين زيد بن أرقم: قالت: نعم، قالت: فإنني بعته جارية إلى عطائه بثمانمائة نسيئة وإنه أراد بيعا، فاشتريتها منه بستمائة نقداً، فقالت لها بئس ما اشتريت وبئس ما اشترى، أبلغني زيدا أنه قد أبطل جهاده مع رسول الله صلى الله عليه وسلم إن لم يتب»
30	«من أسلف في شيء ففي كيل معلوم ووزن معلوم إلى أجل معلوم»
35	«لِيُ الواجد يحل عرضه وعقوبته»
35	« مطل الغني ظلم »

قائمة المصادر والمراجع

أولاً: الكتب

- القرآن الكريم برواية حفص عن عاصم.
- ابن أبي شيبه: أبو بكر عبد الله بن محمد (ت: 235هـ)، المصنف، تحقيق: أسامة بن إبراهيم، دار الفاروق الحديثة للطباعة والنشر، القاهرة، ط1، 1429هـ-2008م.
- ابن الهمام: كمال الدين محمد (ت: 861هـ)، شرح فتح القدير على الهداية، دار الكتب العلمية، بيروت، علق عليه الشيخ عبد الرزاق غالب، ط1، 1424هـ-2003م.
- ابن تيمية: أحمد بن عبد الحليم تقي الدين (ت: 728هـ)، مجموع الفتاوي اعتنى بها عامر الجزار وأ نور الباز، ط3 1426هـ-2005م.
- ابن جزى محمد بن أحمد (ت 741هـ)، القوانين الفقهية، دار الكتب العلمية بيروت ط1، 1418هـ-1998م.
- ابن رشد: محمد بن أحمد أبو الوليد (ت: 595هـ)، بداية المجتهد ونهاية المقتصد، دار الجيل، بيروت، ط1، 1409هـ-1989م.
- ابن عابدين: محمد بن عمر (ت: 1252هـ)، رد المحتار على الدر المختار، تحقيق عادل عبد الموجود وعلي معوض، دار عالم الكتب، (د.م.ن)، (د.ط)، 1423هـ-2003م.
- ابن قدامة: موفق الدين عبد الله بن أحمد (ت: 620 هـ) ، المغني، دار الكتاب العربي للنشر والتوزيع، (د.ط)، 1403هـ-1983م
- ابن كثير: أبو الفداء اسماعيل الدمشقي (ت: 774هـ)، تفسير القرآن العظيم، طبعة دار ابن حزم بيروت ط1، (2002-1423هـ)
- ابن ماجه: محمد بن يزيد القزويني (ت: 273هـ)، سُنن ابن ماجه، تحقيق بشار عواد معروف، دار الجيل بيروت، ط1، 1418هـ-1998م.

- ابن حجر: أحمد بن علي العسقلاني (ت: 852هـ)، فتح الباري بشرح صحيح البخاري، اعتناء محمد فؤاد عبد الباقي، دار النقوى للتراث، القاهرة، (د.ت.ن)، (د.ط.).
- ابن نجيم: زين الدين بن ابراهيم بن محمد (ت: 970هـ)، البحر الرائق شرح كنز الدقائق، دار الكتب العربية الكبرى، (د.ط.)، (د.ت.ن).
- أبو غدة عبد الستار، البيع المؤجل، طبعة المعصر الاسلامي للبحوث والتدريب، ط2، 1424هـ-2003م.
- أحمد ابن حنبل (ت: 241هـ)، المسند، تحقيق: أحمد شاكر، دار الحديث، القاهرة، ط1، 1995م-1416هـ.
- الألباني: محمد ناصر الدين (ت: 1999م)، صحيح سنن ابن ماجه، مكتبة المعارف، ط1، 1417هـ-1997م.
- الألباني: محمد ناصر الدين، سلسلة الأحاديث الصحيحة، مكتبة المعارف، الرياض، (د.ط.)، 1415هـ-1995م.
- البهوتي منصور بن يونس بن إدريس (ت: 1051هـ)، كشف القناع عن متن الاقناع، دار عالم الكتب بيروت، (د.ط.)، 1403هـ-1983م.
- البهوتي منصور بن يونس بن إدريس (ت: 1051هـ)، شرح منتهى الارادات، دار عالم الكتب بيروت، د.ط، 1403هـ-1983م.
- التركي: سليمان بن تركي، بيع التفسير وأحكامه، دار اشبيليا، (د.م.ن)، ط1، 2003م-1424هـ.
- الترمذي: محمد بن عيسى (ت: 279هـ)، الجامع الصحيح المسمى بسنن الترمذي، تحقيق أحمد شاكر، مطبعة مصطفى البابي الحلبي، ط2، 1388هـ-1968م.
- الجزيري عبد الرحمن، الفقه على المذاهب الأربعة، دار الكتب العلمية بيروت، ط2، 1424-2003هـ.

قائمة المصادر والمراجع

- الجصاص: أبو بكر أحمد بن علي الرازي (ت: 370هـ)، احكام القرآن، تحقيق: محمد الصادق قمحاوي، دار إحياء الكتب العربي، بيروت، (د.ط)، 1412هـ-1992م.
- حسام الدين عفانة، بيع المرابحة للأمر بالشراء، مطبعة النوازل الحديثة، ط1، 1996م، (د.م.ن).
- الخطاب: محمد بن محمد (ت: 954هـ)، مواهب الجليل لشرح مختصر خليل، ضبطه زكريا عميرات، دار عالم الكتب، (د.ت.ن).
- الخطابي حمد بن محمد (ت: 388هـ)، معالم السنن، دار الكتب العلمية بيروت، دط 1416-1996هـ.
- الدريبر: أحمد أبو البركات (ت: 1201هـ)، الشرح الصغير على أقرب المسالك إلى مذهب الإمام مالك، خرج أحاديثه مصطفى كمال وصفي، دار المعارف، القاهرة، (د. ط)، (د.ت.ط).
- الدسوقي: محمد بن أحمد بن عرفة (ت 1230هـ-1815م)، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، دار إحياء الكتب العربية، (د.م.ن)، (د.ط).
- الديبان: محمد الديبان، المعاملات المالية أصالة ومعاصرة، (د.ط)، (د.م.ن)، الطبعة الثانية، 1434هـ.
- الرصّاع: محمد الأنصاري أبو عبد الله (ت: 894هـ)، شرح حدود ابن عرفة، تحقيق: محمد أبو الأجفان، الطاهر المعموري، دار الغرب الاسلامي، (د.م.ن)، ط1، 1993م.
- الزعتري علاء الدين، فقه المعاملات المالية المقارن، دار العصماء، دمشق، ط1، 1431هـ-2010م.
- الشوكاني: محمد بن علي (ت: 1255هـ)، نيل الأوطار شرح منتقى الأخبار، تحقيق: كمال الجمل وآخرون، مكتبة الايمان، (د.م.ن)، (د.ط)، 1420ع-1990م.
- عبد الرزاق أبو بكر الصنعاني (ت: 211هـ)، المصنف، تحقيق الأعظمي، طبع المكتب الاسلامي، بيروت، ط1، 1390هـ-1970م.

- علي حيدر، درر الحكام في شرح مجلة الأحكام، دار عالم الكتب، (د.م.ن)، (د.ط)، 1423-2003هـ.
- فتاوى دار الإفتاء المصرية بمئة عام، طبعة القاهرة، 1400هـ-1980م.
- الفيروز أبادي: مجد الدين أبي طاهر محمد بن يعقوب (ت: 817هـ)، القاموس المحيط، دار الغد الجديد، (د.ط) (د.ط).
- الفيومي: أحمد ابن محمد (ت: 770هـ) ، المصباح المنير في غريب الشرح الكبير، طبعة دار الحديث، القاهرة (د.ت.ن).
- الكاساني: علاء الدين أبي بكر بن مسعود (ت: 587هـ)، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، تحقيق: علي محمد معوض، وعادل عبد الموجود، دار الكتب العلمية بيروت، ط2، 1424هـ-2003م.
- المرداوي: علاء الدين (ت: 885هـ)، الانصاف في معرفة الراجح من الخلاف، حققه محمد حامد الفقي، ط1، 1375-1956هـ.
- ملا خسرو: محمد بن فرامرز بن علي (ت: 885هـ)، درر الحكام شرح غرر الأحكام، (د.ط)، (د.م.ن)، ج2، الناشر: مير محمد كتبخانه.
- النووي: محي الدين بن شرف (ت: 676هـ)، المجموع شرح المذهب، مطبعة التضامن الأخوين، (د.م.ن)، (د.ط).
- وهبة الزحيلي، موسوعة الفقه الاسلامية، دار الفكر، (د.م.ن)، ط3، 1432-2012هـ.

ثانيا: المقالات.

- أحمد مكورين: بيع التفسير في الفقه الإسلامي، جامعة دار السلام، الهند، Academic journal of islamic studies ,April,2016

قائمة المصادر والمراجع

- السالوس علي أحمد، نظرات في التطبيق العملي، حولية كلية الشريعة والدراسات الإسلامية، جامعة قطر.
- فاطمة بن علي الأحمد، البيع بالتقسيط في المنظور الفقهي، حولية كلية الدعوة الإسلامية، المجلد الثاني، العدد 30.
- حسن السيد حامد خطاب، بيع التقسيط وتطبيقاته المعاصرة دراسة فقهية مقارنة، بحث منشور بمجلة مركز الخدمة والاستشارات البحثية بكلية الآداب، جامعة المنوفية العدد الصادر يوليو 2006، 2009-1430هـ.
- فائز محمد الكبيسي، حكم البيع بالتقسيط، مجلة البحوث والدراسات الإسلامية، العدد 30 (مارس 2019)، الناشر: ديوان الوقف السني بالعراق.
- صباح ابراهيم أبو السيد، أحكام بيع التقسيط في الشريعة الإسلامية، بحث في جامعة القس المفتوحة، منطقة رفح، 2008.

ثالثاً: الرسائل العلمية.

- عدنان محمد سليم، بيع التقسيط وتطبيقاته المعاصرة، رسالة ماجستير في الفقه الإسلامية، كلية الشريعة، جامعة دمشق، 1423هـ.
- حارث طاهر علي الدباغ، البيع بالتقسيط دراسة مقارنة، رسالة ماجستير، كلية القانون، جامعة الموصل، 1998م.

رابعاً: المواقع الالكترونية.

- علي محمد ونيس، البيع بالثمن المؤجل مع الزيادة على أصل الثمن، موقع الألوكة <http://www.alluka.net>
- عبد الإله مزروع، البيع بالثمن المؤجل مع الزيادة على أصل الثمن، شبكة الألوكة. <http://www.alluka.net>
- عبد العزيز الدغيثر، القرارات الجمعية في المعاملات المالية على الأبواب الفقهية، [/https://www.alukah.net/web/doghaither/0/137836](https://www.alukah.net/web/doghaither/0/137836)

فهرس الموضوعات

أ-هـ	مقدمة
06	الفصل الأول: حقيقة البيع بالتقسيط وأحكامه
07	تمهيد
08	المبحث الأول: حقيقة البيع (تعريفه، أنواعه، أركانه وشروطه)
08	المطلب الأول: تعريف البيع لغة واصطلاحاً.
08	الفرع الأول: لغة
08	الفرع الثاني: اصطلاحاً
10	المطلب الثاني: مشروعية البيع.
10	الفرع الأول: من القرآن الكريم
11	الفرع الثاني: من السنة
11	الفرع الثالث: الإجماع
12	المطلب الثالث: أركان البيع وشروطه.
12	الفرع الأول: أركان البيع
14	الفرع الثاني: شروط البيع.
16	المطلب الرابع: أنواع البيع
16	الفرع الأول: باعتبار نوع العوض
16	الفرع الثاني: باعتبار مقدار الثمن.
19	المبحث الثاني: البيع بالتقسيط (تعريفه، حكمه، وشروطه).
19	المطلب الأول: تعريف البيع بالتقسيط.
19	الفرع الأول: لغة
19	الفرع الثاني: اصطلاحاً

20	المطلب الثاني: حكم البيع بالتقسيط.
20	الفرع الأول: حكم البيع بالثمن المؤجل سواء كان التسديد لأجل واحد أو لآجال متعددة.
23	الفرع الثاني: حكم بيع التقسيط إذا كان الثمن أعلى من الثمن الحال.
29	المطلب الثالث: شروط البيع بالتقسيط.
31	المطلب الرابع: تمييز بيع التقسيط عما يشبهه من البيوع.
31	الفرع الأول: الفرق بين بيع التقسيط وبيع الأجل.
31	الفرع الثاني: الفرق بين البيع بالتقسيط وبيع العينة والتورق.
35	المبحث الثالث: أحكام البيع بالتقسيط.
35	المطلب الأول: مقتضى عقد البيع وما يترتب عليه.
37	المطلب الثاني: مزايا بيع التقسيط.
38	المطلب الثالث: سلبيات البيع بالتقسيط.
39	ملخص الفصل الأول.
الفصل الثاني:	
40	التطبيقات المعاصرة للبيع بالتقسيط
41	تمهيد:
42	المبحث الأول: التطبيقات المعاصرة للبيع بالتقسيط بين الأفراد
42	المطلب الأول: أن يكون للسلعة سعر بين أحدهما للنقد، والآخر للتقسيط
42	المطلب الثاني: أن يكون للسلعة سعر واحد وهو سعر التقسيط
42	المطلب الثالث: أن يكون ثمن السلعة مقسطا على آجال معلومة المقدار
46	المبحث الثاني: التطبيقات المعاصرة لبيع التقسيط في المصارف الإسلامية
46	المطلب الأول: التمويل بصيغة التقسيط في بيع المراجعة للأمر بالشراء.

فهرس الموضوعات

52	المطلب الثاني: التمويل بصيغة التقسيط في الإجارة المنتهية بالتمليك
58	ملخص الفصل الثاني
60	خاتمة
62	فهرس سور وآيات القرآن الكريم
63	فهرس الأحاديث النبوية
65	قائمة المصادر والمراجع
71	فهرس الموضوعات
	ملخص البحث

ملخص البحث

تتاول هذا البحث الموسوم بـ "البيع بالتقسيط وتطبيقاته المعاصرة"، مسألة فقهية معاصرة، تمثلت في إشكالية البحث وهي: حكم زيادة الثمن نظير الأجل عن ثمن البيع في الحال وذلك من خلال فصلين رئيسيين، تناولنا في الفصل الأول حقيقة البيع بالتقسيط وأحكامه، وفي الفصل الثاني تحدثنا عن أهم التطبيقات المعاصرة للبيع بالتقسيط، وتركز بحثنا حول مسألتين هما: بيع المرابحة للأمر بالشراء، والإيجار المنتهي بالتمليك، ليُختتم بحثنا بجملة من النتائج وأبرز التوجيهات والتوصيات.

الكلمات المفتاحية: البيع، التقسيط، المرابحة، الإيجار، الأجل.

Abstract:

This research entitled under "Installment Sale and its modern Applications" dealt with a modern jurisprudential issue, represented in the problematic of the research, which is the rule of increasing the price in return for the term over the sale price immediately, through two main chapters.

In the first chapter we dealt with the reality of selling by installments and its provisions, and in the second chapter We talked about the most important modern applications of installment sale, and our research focused on two issues: the sale of cost-plus financing "murabahah" to the one who ordered the purchase, and the short term ending with ownership, so that our research concludes with a set of results and the most prominent guidance and recommendations.

Key Words: Sales, Installment, Cost-plus financing "Murabahah", Rent, Ownership, Deadlines