الفصل الثالث

البيع بالتقسيط في المعاملات المالية

المبحث الأول: البيع بالتقسيط واقعا وحكما
المطلب الأول: الأهمية الواقعية للبيع بالتقسيط . .
المطلب الثاني: الفقهاء القدامى والبيع بالتقسيط . .
المطلب الثالث: حكمة البيع بالتقسيط .
المطلب الرابع: مخاطر التوسع في الاستدانة
المطلب الخامس: البيع بالتقسيط المستحب والمباح . . .
الفرع الأول: البيع بالتقسيط
الفرع الثاني: البيع بالتقسيط المباح .
المبحث الثاني: قواعد إجرائية في البيع بالتقسيط . .
المطلب الأول: آداب البيع والشراء بالتقسيط
الفرع الأول: آداب البيع بالتقسيط . .
الفرع الثاني: آداب الشراء
المطلب الثاني: علاقة البيع بالتقسيط بالقرض . . .
المطلب الثالث: الائتمان على بيع بالتقسيط . . . .
المطلب الرابع: الأمثلة التطبيقية على البيع بالتقسيط الجائز وغير الجائز
الفرع الأول: البيع بالتقسيط الجائز . . . .
الفرع الثاني: البيع بالتقسيط غير الجائز . . . . . .
المبحث الثالث: حكم البيع بالتقسيط مع الزيادة في الثمن مقابل الأجل . .
المطلب الأول: التكيف الفقهي للبيع بالتقسيط مع الزيادة في الثمن مقابل الأجل
المطلب الثاني: أقوال الفقهاء وأصولهم في البيع بالأجل مع الزيادة في الثمن
ـ قرار مجمع الفقه الإسلامي في الموضوع

المبحث الأول

البيع بالتقسيط واقعا وحكما

وينقسم إلى خمسة مطالب هي على الشكل التالي:

المطلب الأول: الأهمية الواقعية للبيع بالتقسيط

إن بيع التقسيط انتشر انتشارا كثيرا في معاملات الأفراد والأمم بعد الحرب العالمية الثانية خاصة في مجال السلع التي تحتاج إليها الأسر والمنشآت كالآلات للمعامل والتجهيزات الطبية والسيارات والسفن والطائرات.

فشركات التمويل تشتري هذه الأمور من مورديها بالتقسيط؛ وتبيع لزبنائها بالتقسيط؛ وهذه الشركات تمول هذه العمليات بواسطة البنوك.

زاولت المصارف الإسلامية الحديثة هذا النوع من البيع وساعدت على انتشاره في الدول التي توجد فيها؛ حيث تشتري السلعة بثمن معجل وتعيد بيعها للزبون بثمن مقسط في إطار البيع بالمرابحة للآمر بالشراء.

وموقع هذه العملية في الفقه الإسلامي في شركة الوجوه وهي شركة بين اثنين أو أكثر يشترون بالنسيئة أو بالتقسيط ويبيعون بالنقد وربما بالنسيئة والتقسيط. أي أن الشركة لا رأس مال لها؛ بل تعتمد في تمويل عملياتها على أموال الغير؛ أي الدائنين، ويقسم الشركاء الأرباح بحسب ملكية وضمان كل واحد منهم في المال المشترى.

وهي شركة جائزة في الفقه الحنفي والحنبلي، ويهمنا هنا في هذا العمل أن شركة الوجوه؛ تعتمد على بيع النسيئة أو التقسيط. وهنا يطرح السؤال الفقهي: هل عالج الفقهاء القدماء البيع بالتقسيط.

المطلب الثاني: الفقهاء القدامى والبيع بالتقسيط

إن الفقهاء القدامى تكلموا عن بيع بالتقسيط في حديثهم عن بيع مؤجل الثمن[1]؛ لكنهم لم يفردوا له كتابا أو بابا مستقلا لأن واقعهم لا يقتضي ذلك الذي تحتاج فيه العملية الاقتصادية إلى التمويل.

---

(١) انظر المغني: ٤/ ٢٩١ تكلم عن التقسيط في حديثه عن البيع بالأجل.

أما تقسيط المبيع في البيع المؤجل فقد تكلم عنه الشافعي وأجازه بشرط معرفة حصة كل قرض من الثمن أي معرفة القيمة الحالية لكل قسط[١].

المطلب الثالث: حكمة البيع بالتقسيط

في البيع بالتقسيط فائدة لكل من البائع والمشتري، فالبائع يزيد في مبيعاته ويعدد من أساليبه التسويقية فيبيع نقدا وتقسيطا؛ ويستفيد في حال التقسيط من الزيادة في الثمن من أجل التقسيط.

والمشتري يستطيع الحصول على السلعة والاستفادة منها استهلاكا واستعمالا قبل أن يمكنه دخله أو ثروته من شرائها فيستعجل السلعة ويسدد الثمن أقساطا.

المطلب الرابع: مخاطر التوسع في الاستدانة

البيع بالتقسيط هو بيع بالدين؛ ولا ينبغي التوسع في الاستدانة، لأن الاستدانة في حال الشراء بالتقسيط زيادة في مقابل الأجل؛ أضف إلى ذلك أن حجم الدين يجب ألا يتجاوز قدرة المدين على السداد؛ والدين إذا كان عاما أي إذا كانت الحكومة هي المدينة ولاسيما طويل الأجل منه فإنه يحمل الأجيال القادمة عبء الجيل الحاضر.

وإذا كان الدائن غير مسلم مثل حالة البلدان الأجنبية؛ ففي الدين مخاطر السيطرة والتبعية. ومحاولة استعباد المدين محاولة قديمة؛ فقد كان رسول اللَّه ﷺ إذا أتاه امرؤ مسلم فرآه عاريا يأمر بلالا رضي اللَّه عنه بالاقتراض. قال بلال: يأمرني فأنطلق فأستقرض فأشتري له البردة فأكسوه وأطعمه حتى اعترضني رجل من المشركين فقال: يا بلال إن عندي سعة فلا تستقرض من أحد إلا مني؛ ففعلت فلما أن كان ذات يوم توضأت ثم قمت لأؤذن بالصلاة فإذا المشرك قد أقبل في عصابة من التجار فلما رآني قال: يا حبشي. قلت: يا لباه، فتجهمني وقال لي قولا غليظا؛ وقال لي: أتدري كم بينك وبين الشهر؟ قلت: قريب. قال: إنما بينك وبينه أربع فآخذك بالذي عليك فأردك ترعى الغنم كما كنت قبل ذلك، إلى أن قال رسول اللَّه ﷺ: أبشر فقد جاءك اللَّه تعالى بقضائك[٢].

المطلب الخامس: البيع بالتقسيط المستحب والمباح

الفرع الأول: البيع بالتقسيط المستحب:

روي عن رسول اللَّه ﷺ أنه قال: «ثلاثة فيهن البركة: البيع إلى أجل[٣].

---

(١) الأم: ٣/ ٨٦ ـ ٨٨ ـ ٨٩.

(٢) انظر عون المعبود: باب الإمام يقبل هدايا المشركين: ٨/ ٢٣٥.

(٣) ابن ماجة في التجارات: باب الشركة. والسيوطي في الجامع الصغير: ١/ ٥٣٣.

إن البيع بالأجل مستحب عندما يقصد به الإرفاق بالمشتري؛ فلا يزاد عليه في الثمن لأجل الأجل إذا كان محتاجا فقيرا، أو يؤتمن على السداد بدون التضييق عليه بطلب رهن أو كفالة.

الفرع الثاني: البيع بالتقسيط المباح:

البيع بالتقسيط المباح بشروطه التي سأذكرها في تفصيل هذا المبحث. إذا كان البيع بالتقسيط بزيادة في الثمن لأجل الأجل أو بطلب التوثيق.

فإذا كان البيع بالتقسيط يقصد به الإرفاق بالمشتري فهو عقد تبرع ناقص كالقرض؛ وفيه الثواب والبركة في العمل. وإذا كان بزيادة في الثمن أو بطلب رهن أو كفالة فهو عقد معاوضة كاملة.

المبحث الثاني

قواعد إجرائية في البيع بالتقسيط

ويشتمل على أربعة مطالب هي كالآتي:

المطلب الأول: آداب البيع والشراء بالتقسيط

الفرع الأول: آداب البيع بالتقسيط:

لما تكلم الفقهاء عن صور العينة ذكروا منها أن يكون عند الرجل المتاع فلا يبيعه إلا نسيئة؛ وقد نص الإمام أحمد على كراهة ذلك؛ فإن باع بنسيئة ونقد فلا بأس.

وابن تيمية علل ذلك بأنه يدخل في بيع المضطر لأن الغالب على من يشتري بالنسيئة تعذر النقد عليه. فإن كان الرجل لا يبيع إلا بالنسيئة كان ربحه على أهل الضرورة والحاجة. وإذا باع بنقد ونسيئة كان تاجرا من التجار[1].

وهنا أقرر أنه إذا كان التاجر يبيع بالنسيئة ذريعة إلى بيوع الربا فيد خل في إطار التحريم

الفرع الثاني: أدب الشراء بالتقسيط:

يجب على كل شخص سواء كان طبيعيا أو معنويا فردا أو حكومة أن لا يشتري بالتقسيط، إلا إذا كان عازما على السداد أو قادرا عليه؛ بحيث يغلب على ظنه أن يتمكن من سداد كل قسط في ميعاده من فائض دخله أو ثروته في ميعاد السداد.

المطلب الثاني: علاقة البيع بالتقسيط بالقرض

إن حكم الدين هنا كحكم القرض؛ وقد ذكر الفقهاء أن الإمام (الدولة) عندما يقترض فلا بد أن يتوقع قدرته على السداد.

قال الجويني[2]: «الذي يوضح المقصد أنه لو استقرض لكان يؤدي ما اقترضه

(١) عون المعبود ٩/ ٢٧٣.

(٢) عبد الملك بن عبد الله بن يوسف بن عبد الله بن يوسف بن محمد الجويني الشافعي

من مال فاضل مستغنى عنه في بيت المال»[١].

وقال الغزالي: «ولسنا ننكر جواز الاستقراض إذا دعت المصلحة إليه؛ ولكن إذا كان الإمام لا يرتجي انصباب مال إلى بيت المال يزيد على مؤن العسكر فعلى ماذا الإتكال في الاستقراض مع خلو اليد في الحال وانقطاع الأمل في المآل؟ نعم لو كان له مال غائب أو جهة معلومة تجري مجرى الكائن الموثوق به»[٢].

لكن الشراء بالتقسيط يمكن أن يلجأ إليه حتى من كان قادرا على سداد الثمن في الحال؛ وذلك بأن المشتري قد يرغب في استخدام فائض ماله في وجوه استثمارية مختلفة، وعقد الشراء بالتقسيط ليس بعقد القرض فهو عقد معاوضة كاملة.

المطلب الثالث: الائتمان على البيع بالتقسيط

الائتمان في عصرنا نوعان: ائتمان غير مباشر وائتمان مباشر. فالائتمان غير المباشر تمارسه البنوك فهي وسيط بالمعنى الاقتصادي لا الحقوقي، إذ أن علاقتها بكل فريق من الفريقين علاقة مستقلة بين المقرضين والمقترضين؛ إذ تقترض من المودعين لتقرض المنتجين وسواهم؛ كما تخصم الأوراق التجارية التي تتولد من بيوع مؤجلة بين البائعين والمشترين أي تخصم دين البائع على المشتري وتقرض البائع القيمة الحالية لهذا الدين.

أما الائتمان المباشر فهو الائتمان الذي ليس فيه وسيط مالي كالبنك بل يجري بين طرفين كالبائع الذي يبيع المشتري بالتقسيط؛ فبيع التقسيط هو إذا من الائتمان المباشر؛ إذ يأتمن فيه البائع المشتري على سداد الأقساط.

والبيع بالتقسيط بالائتمان غير المباشر من الربا الحرام؛ أي أن العلاقة مكونة من البائع والمشتري والوسيط المالي والأمثلة التطبيقية الموضحة لمعنى هذين النوعين الجائز وغير الجائز هي التي سأتناولها في المطلب الرابع من هذا المبحث.

المطلب الرابع: الأمثلة التطبيقية على البيع بالتقسيط الجائز وغير الجائز

الفرع الأول: البيع بالتقسيط الجائز:

إن شركات السيارات التي تبيع بالتقسيط المباشر دون وسيط مالي جائز شرعا.

الأشعري الامام شيخ الاسلام المحقق النظار الأصولي المتكلم البليغ ـ أخذ عن والده والقاضي حسين وأجازله أبو النعيم الأصفهاني... وعنه الغزالي والطبري الكيا الهراسي... ولد سنة: ٤١٩هـ، وت: ٤٧٨هـ له: الارشاد ـ الورقات.. (معجم المؤلفين ج: ٦ ـ ١٨٤ ـ ١٨٥).

(١) ٥٣٥ الغياثي: ص ٢٧٦/ ٢٧٩.

(٢) شفاء الغليل: ٢٤١/ ٢٤٢.

مثلا: ثمن السيارة ٢٠٠،٠٠٠ ألف درهم مدة خمس سنوات تؤدى في أقساط منتظمة متساوية أو متناقصة دون وسيط مالي كالبنك جائز شرعا.

الفرع الثاني: البيع بالتقسيط غير الجائز:

إن شركات السيارات التي تبيع بالائتمان غير المباشر غير جائز شرعا.

مثال: تبيع السيارة ب٢٠٠،٠٠٠ ألف درهم ويؤديها البنك ليسترد من المشتري ٢١٠،٠٠٠ ألف درهم مقابل التأجيل. هذا محرم. لأن العملية جمعت بين البيع والقرض مع الزيادة في الثمن؛ فتكون العملية بيع ٢٠٠،٠٠٠ درهم ب ٢١٠،٠٠٠ ألف درهم مقابل الزمن؛ وقد نص النبي ﷺ على تحريم بيع الذهب بالذهب إلا بشرط التساوي والحلول مثلا بمثل ويدا بيد.

أما الفرق بين البيع بالتقسيط والعينة والتورق فقد سبق ذكره في الأصول المعلقة بنية العاقد.

المبحث الثالث

حكم البيع بالتقسيط مع الزيادة في الثمن مقابل الأجل

وأتناوله في مطلبين:

المطلب الأول: التكييف الفقهي للبيع بالتقسيط مع الزيادة في الثمن مقابل الأجل

البيع في الفقه الإسلامي إما أن يكون معجل البدلين وهو ما يسمى فقها يدا بيد؛ وإما أن يكون مؤجل البدلين وهو بيع الكالىء بالكاليء؛ وهو محرم بالإجماع، وإما أن يكون الثمن معجلا والمبيع مؤجلا؛ وهو ما يسمى ببيع السلم، وإما أن يكون المبيع معجلا والثمن مؤجلا وهو بيع النسيئة.

وهذا النوع الأخير من البيع هو موضوع البيع بالتقسيط. حيث يكون فيه المبيع معجلا والثمن مؤجلا؛ لكن في شكل أقساط معلومة ومنتظمة المدة. كما تكون متساوية المبلغ أو متزايدة أو متناقصة. وعادة ما ينطوي على زيادة في الثمن مقابل الأجل؛ وهذه الزيادة هي محل النزاع في جواز هذه المعاملة شرعا؛ لأن البيع بثمن مؤجل جائز بالنص الصريح في غير الأموال الربوية، كما جاء في الصحيح أن النبي عليه الصلاة والسلام اشترى من يهودي طعاما إلى أجل ورهنه ذرعا له من حديد[1].

وأما البيع بثمن مؤجل مع الزيادة في الثمن مقابل التأجيل فلم توجد نصوص شرعية تجوز ذلك؛ وإنما كل ما فيه يكون بالاستنباط الفقهي.

إضافة إلى ذلك تلبسه بربا الفضل وربا النساء؛ ولا يستخرج حكمه إلا من الفروق الدقيقة التي تفصل بين بيع يجوز فيه الأجل والزيادة للأجل؛ وبيع لا يجوز فيه أجل ولا زيادة.

لذلك حددت فيما سبق منطقة الربا في الأموال، وهذا بيان ذلك:

من المعلوم فقهياً أنه ليس كل بيع يجوز فيه التأجيل، انظر بعمق إلى البيان النبوي في الأموال الربوية:

---

(١) البخاري ـ ومسلم واللفظ له.

الذهب بالذهب فيه شرطان: التساوي والحلول؛ ما لم يكن قرضا فيجوز التأخير عند جمهور الفقهاء.

والذهب والفضة يمنع التأجيل ويجوز التفاضل؛أي الزيادة. أما الذهب بالقمح بلا شرط فيجوز التأجيل والتفاضل؛ أي الزيادة.

وأما الذهب بالقمح بلا شرط فيجوز التأجيل والتفاضل بشرط أن يكون الأجل معلوما حتى لا يدخل في منطقة الغرر المنهي عنه.

وهكذا ففي حالات تبادل المتجانسين أو المتقاربين المختلفين بحيث ينتميان إلى فئة ربوية واحدة؛ كالذهب والفضة وهما فئة؛ اصطلح عليها في العلة بالثمنية كما سبق ترجيحه. والقمح والشعير والتمر والملح فئة ثانية؛ اصطلح عليها بالمطعومات. فهذه بيوع يمنع فيها التأجيل.

لكن في حالة تبادل المختلفين؛ كالذهب بالقمح؛ وهما فئتان مختلفتا الثمنية والمطعومات؛ يجوز فيها التأجيل. والذهب بالسيارة أو الثياب أو السلع بأنواعها غير الذهب والفضة يجوز فيها التأجيل وهذا النوع أكثر شيوعا بين الناس.

والناظر بعمق في البيوع الربوية يجد أن الشارع الحكيم يمنع الأجل في الحالات التي تمتنع فيها الزيادة للأجل، كالذهب بالذهب أو الذهب بالفضة سدا للذريعة. فلما أباح الأجل كما في الذهب بالقمح أباح للناس أن يزيدوا للأجل. لأن تبادل الذهب بالفضة فيه شبهة القرض إذا لم يكن حالا، فهو تبادل قريب من الذهب بالذهب؛ وكذلك القمح بالشعير فيه شبهة القرض ما لم يكن حالا؛ فإذا امتنع التأجيل أو التأخير اطمئنا أن الزيادة تكون لاختلاف الصنفين، والزيادة تكون مقابل الانتفاع بالمبيع قبل تسديد الثمن.

وعلى هذا ففي البيوع التي يجوز فيها تأجيل أحد البدلين فإن العدالة تقتضي أن يكون البدل المؤجل أزيد من البدل المعجل. وعدم جواز هذا في القرض لا يعني عدم جوازه في كل حال؛ **لأن الحرمة عارضة والأصل الجواز؛ ولأن القرض عقد إرفاق وثوابه عند اللّه.**

لذلك ترى الفقهاء إذا ذكروا حكمة بيع السلم قالوا: إن البائع يرتفق بتعجيل الثمن. إذاً يعتبر هذا العمل تمويلا له من المشتري؛ والمشتري يرتفق برخص الثمن، فهذا معناه أن الثمن يكون أعلى على المشتري، لو عجل له البائع المبيع؛ أو أن المبيع يكون أقل إذا كان الثمن واحدا في الحالين.

بعد هذا التكييف الفقهي لعملية الزيادة في الثمن مقابل الزمن في البيع

المؤجل؛ أذكر أقوال الفقهاء في الموضوع مع الرجوع إلى أصولهم؛ حتى لا يكون قولي بجواز هذه المعاملة شرعا تقليدا أعمى.

المطلب الثاني: أقوال الفقهاء وأصولهم في البيع بالأجل مع الزيادة في الثمن

إن المتتبع للمظان الفقهية وتعرض الفقهاء لمسألة البيع بالأجل مع الزيادة في الثمن يجد الأمر ينحصر عندهم في اتجاهين بارزين. يمكن تلخيص أقوالهم فيما يلي:

* الاتجاه الأول: اتجاه القائلين بالجواز وأدلتهم:

من بين الأدلة النقلية المعتمدة عند جمهور الفقهاء في تجويز البيع بالأجل مع الزيادة في الثمن؛ أن الزيادة ليست من الربا المحرم بدليل معنى الآيات القرآنية الآتية:

ـ قول الله تعالى: ﴿ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوٓاْ إِنَّمَا ٱلْبَيْعُ مِثْلُ ٱلرِّبَوٰاْ وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلْبَيْعَ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰاْ﴾[1].

قال عبد اللَّه بن عباس رضي اللَّه عنهما في سبب نزولها أن الكفار في الجاهلية لم يفرقوا بين الزيادة في أول العقد والزيادة في آخر العقد. فالزيادة الأولى جائزة ليست من الربا؛ والزيادة في آخر العقد محرمة قال: «الزيادة في آخر البيع بعدما حل الأجل كالزيادة في أول البيع إذا بعت بالنسيئة وأحل اللَّه البيع وحرم الربا؛ أي الزيادة الأخيرة»[2].

وهذا دليل واضح أن عبد اللَّه بن عباس رضي اللَّه عنهما يجوز الزيادة في البيع بالأجل؛ بل إن سبب نزول الآية هو الخلط بين الزيادة المحرمة والزيادة الجائزة.

لهذا الاعتبار قال الإمام القرطبي: «إنما البيع مثل الربا» أي إنما الزيادة عند حلول الأجل آخرا كمثل أصل الثمن في أول العقد، وذلك أن العرب كانت لا تعرف ربا إلا ذلك، فكانت إذا حل دينها قالت للغريم: إما أن تقضي وإما أن تربي؛ أي تزيد في الدين. فحرم اللَّه سبحانه وتعالى ذلك ورد عليهم قولهم بقوله الحق: وأحل اللَّه البيع وحرم الربا»[3].

---

(١) البقرة ٢٧٥.
(٢) تنوير المقتبس لابن عباس المطبوع بهامش الدر المنثور للسيوطي الجزء ١/ ١٤٣.
(٣) الجامع: ٣/ ٢٣٠.

قال أبو بكر بن العربي: «وقد كانت الجاهلية تفعله كما تقدم فتزيد زيادة لم يقابلها عوض؛ وكانت تقول: إنما البيع مثل الربا: أي إنما الزيادة عند حلول الأجل آخرا مثل أصل الثمن في أول العقد. فرد اللَّه تعالى عليهم قولهم؛ وحرم ما اعتقدوه حلالا عليهم؛ وأوضح أن الأجل إذا حل ولم يكن عنده ما يؤدي أنظر إلى الميسرة تخفيفا يحققه أن الزيادة إنما تظهر بعد تقدير العوضين فيه وذلك على قسمين:

أحدهما: تولي الشرع تقدير العوض فيه؛ وهو الأموال الربوية فلا تحل الزيادة فيه.

ثانيهما: وأما الذي وكله إلى المتعاقدين فالزيادة فيه على قدر مالية العوضين عند التقابل»[(١)].

إن أبا بكر رحمه اللَّه يفرق بين الزيادة في الأموال الربوية والأموال غير الربوية؛ لذلك يصعب على غير الفقيه فهم هذه الزيادة.

يقول الإمام الشاطبي: «و مثال ما يقع في المال: أن الكفار قالوا: إنما البيع مثل الربا؛ فإنهم لما استحلوا العمل به احتجوا بقياس فاسد؛ فقالوا: إذا فسخ العشرة التي اشترى بها إلى شهر في خمسة عشر إلى شهرين فهو كما لو باع بخمسة عشر إلى شهرين؛ فأكذبهم اللَّه تعالى ورد عليهم؛ فقالوا: إنما البيع مثل الربا وأحل اللَّه البيع وحرم الربا. ليس البيع مثل الربا، فهذه محدثة أخذوا بها مستندين إلى رأي فاسد؛ فكان من جملة المحدثات كسائر ما أحدثوا في البيوع الجارية بينهم المبنية على الخطر والغرر»[(٢)].

ـ وقوله تعالى: ﴿وَمَآ ءَاتَيْتُم مِّن رِّبًا لِّيَرْبُوَاْ فِيٓ أَمْوَٰلِ ٱلنَّاسِ فَلَا يَرْبُواْ عِندَ ٱللَّهِ وَمَآ ءَاتَيْتُم مِّن زَكَوٰةٍ تُرِيدُونَ وَجْهَ ٱللَّهِ فَأُوْلَٰٓئِكَ هُمُ ٱلْمُضْعِفُونَ﴾[(٣)]

قال الإمام القرطبي في آية الربا في سورة الروم وما آتيتم من ربا ليربو في أموال الناس فلا يربو عند اللَّه، والربا الزيادة وقد مضى في البقرة معناه؛ وهو هناك محرم وهاهنا حلال؛ وبينت بهذا أنه قسمان: منه حلال ومنه حرام.[(٤)]..

بمعنى أن ليس كل زيادة ربا محرم؛ لذلك قال: قسمان: ربا حلال وربا حرام. وأعطى أمثلة على ذلك؛ كالهبة التي يرجى الفضل منها.

---

(١) أحكام القرآن ١: / ٢٤٢.
(٢) الاعتصام٢/ ٤٧.
(٣) الروم ٣٩.
(٤) الجامع: ١٤/ ٢٥.

ـ نماذج من أقوال الفقهاء الذين يقولون بجواز الزيادة في الثمن مقابل التأجيل:

* يقول السرخسي: المؤجل أنقص في المالية من الحال»[١].
* يقول الكساني: «لا مساواة بين النقد والنسيئة؛ لأن العين خير من الدين، والمعجل أكثر قيمة من المؤجل»[٢].
* يقول الزيلعي: «يزاد على الثمن لأجل الأجل»[٣].
* وقال أيضا: «إن الثمن المؤجل أنقص في المالية من الحال ولهذا حرم الشرع النساء في الأموال الربوية»[٤].
* يقول الشافعي: الطعام الذي إلى الأجل القريب أكثر قيمة من الطعام الذي إلى الأجل البعيد[٥].
* يقول النووي: الخمسة نقدا تساوي ستة نسيئة[٦].
* يقول ابن رشد الحفيد: جعل للزمان مقدارا من الثمن[٧].
* يقول الصاوي: إن للأجل حصة من الثمن[٨].
* يقول الدسوقي: إن للأجل حصة من الثمن[٩].
* يقول ابن تيمية: الأجل يأخذ قسطا من الثمن[١٠].
* قال الشوكاني: يجوز بيع الشيء بأكثر من سعر يومه لأجل النساء[١١].

إن هؤلاء الفقهاء الذين قالوا بجواز الزيادة مقابل الأجل في البيع المؤجل يفرقون بين الأموال الربوية التي تحرم فيها الزيادة والقرض، لأن الأصل المفترض في المتبايعين أنه لا يعرف أحدهما الآخر؛ وأنهما متكافئان؛ وأن المركز المالي لكل منهما مستور عن الآخر؛ فالبائع عالم بالسلعة وأثمانها؛ وكذلك المشتري. فلو زاد البائع هرب المشتري؛ ولو نقص المشتري رفض البائع.

أما القرض فالمركز المالي المفترض يعلنه صاحبه بمجرد طلب القرض مع

(١) المسيوط: ١٣/ ٨٧و١٢٥.
(٢) البدائع: ٥/ ١٨٧.
(٣) تبيين الحقائق: ٤/ ٤٨.
(٤) المرجع السابق.
(٥) الأم: ٣/ ٦٢.
(٦) المجموع للنووي ٦/ ٢٢.
(٧) بداية المجتهد: ٢/ ١٠٨.
(٨) بلغة السالك ٢/ ٧٩.
(٩) الدسوقي على الشرح الكبير ٣/ ١٥٦.
(١٠) مجموع الفتاوى المبرى ٢٠/ ٣٠٢.
(١١) نيل الأوطار ٥/ ١٧٢.

ملاحظة أن القرض الشرعي في الأصل عقد إحسان يمنح للمحتاج؛ وهذا بخلاف العلاقة بين المشتري والبائع، فإن الأول لا يطلب إحسانا من الآخر؛بل يعامله الند للند في وضع لا يسود فيه الاحتكار[١].

ـ قرار مجمع الفقه الإسلامي:

في جواز البيع بالأجل مع الزيادة على المشتري

إن مجلس مجمع الفقه الإسلامي المنعقد في دورة مؤتمره السادس بجدة في المملكة العربية السعودية من ١٧ إلى ٢٣ شعبان ١٤١٠ الموافق ١٤ ـ ٢٠ مارس ١٩٩٠م.

بعد اطلاعه على البحوث الواردة إلى المجمع بخصوص موضوع البيع بالتقسيط واستماعه للمناقشات التي دارت حوله.

قرر ما يلي:

١ ـ تجوز الزيادة في الثمن المؤجل عن الثمن الحال، كما يجوز ذكر ثمن المبيع نقدا وثمنه بالأقساط لمدد معلومة، ولا يصح البيع إلا إذا جزم العاقدان بالنقد أو التأجيل؛ فإن وقع البيع مع التردد بين النقد والتأجيل؛ بأن لم يحصل الاتفاق الجازم على ثمن واحد محدد فهو غير جائز شرعا.

٢ ـ لا يجوز شرعا في بيع الأجل التنصيص في العقد على فوائد التقسيط مفصولة عن الثمن الحال؛ بحيث ترتبط بالأجل سواء اتفق العاقدان على نسبة الفائدة أم ربطاها بالفائدة السائدة.

٣ ـ إذا تأخر المشتري المدين في دفع الأقساط عن الموعد المحدد؛ فلا يجوز إلزامه؛ أي الزيادة على الدين بشرط سابق أو بدون شرط؛ لأن ذلك ربا محرم.

٤ ـ يحرم على المدين المليء أن يماطل في أداء ما حل من الأقساط؛ ومع ذلك لا يجوز شرعا اشتراط التعويض في حالة التأخر عن الأداء.

٥ ـ يجوز شرعا أن يشترط البائع بالأجل حلول الأقساط قبل مواعيدها عند تأخر المدين عن أداء بعضها ما دام المدين قد رضي بهذا الشرط عند التعاقد.

٦ ـ لا حق للبائع في الاحتفاظ بملكية المبيع بعد البيع؛ولكن يجوز للبائع أن

(١) مقال د.رفيق المصري، ص٥٦، من مجلة الأمة القطرية/ جمادى الأخيرة ١٤٠٦هـ.

يشترط على المشتري رهن المبيع عنده لضمان حقه في استيفاء الأقساط المؤجلة[١].

*** الاتجاه الثاني: اتجاه القائلين بعدم الجواز وأدلتهم**

أنكر بعض العلماء مشروعية البيع بالأجل مع الزيادة في الثمن ولو في غير الأموال الربوية. وهم: زين العابدين علي بن الحسين؛ والناصر والمنصور باللَّه؛ و الهادوية والإمام يحيى.

وعارضهم الصنعاني والشوكاني[٢]

واحتجوا بحديث أبي هريرة: قال رسول اللَّه ﷺ: «من باع بيعتين في بيعة فله أوكسهما أو الربا»[٣].

والحديث كما قال الشوكاني: في إسناده محمد بن عمر وابن علقمة وقد تكلم فيه غير واحد، وإذا كانت الزيادة صحيحة فإن النهي موجه عند أغلب الفقهاء نحو البيع الذي يتم بسعرين أو ثمنين من دون تعيين أحد منهما[٤].

وقد سبق القول في ذلك في الأصول المتعلقة بتحديد الثمن في العقد؛ والإمام الشافعي رحمه اللَّه قال عن هذا الحديث: له تأويلان:

أحدهما: أن يقول: بعتك بألفين نسيئة وبألف نقدا؛ فأيهما شئت أخذت به. وهذا بيع فاسد لأنه إيهام وتعليق.

ثانيهما: أن يقول: بعتك عبدي على أن تبيعني فرسك. والعلة في هذا كله عدم استقرار الثمن كما قال الشوكاني رحمه اللَّه تعالى، والذي أرجحه ما ذهب إليه المالكية والحنفية والشافعية والزيدية من جواز هذه المعاملة؛ وأن الزيادة في الثمن كانت مقابل الانتفاع بالمبيع وليست خالية عن العوض كما يدعي في اعتقادي من يحرمه؛ كالعلامة السلفي الشيخ عبد الرحمان في كتابه: «القول الفصل في البيع بالأجل»؛ مع اعترافه في مقدمة الكتاب باختلاف الفقهاء فيه؛ وتجويز جمهور الفقهاء له.

---

(١) قرار رقم ٥٣/ ٢/ ٢ مجلة مجمع الفقه الإسلامي الدورة السادسة، العدد السادس؛ ج الأول: ١٤١٠ ـ ١٩٩٠ ص ٤٤٧ و ٤٤٨.

(٢) انظر: نيل الأوطار: ٥/ ١٥٢، والمعاملات المالية المعاصرة للزحيلي: ص ٣١٤.

(٣) سبق تخريجه.

(٤) سبق تخريجه.

بعض التطبيقات:

من اشترى سيارة أو ثلاجة أو جهازا بثمن مؤجل كله أو بعضه يؤديه على أقساط منتظمة إما شهرية أو سنوية؛معينة أو محددة؛ جاز الشراء ولو كان بزيادة مقابل الأجل؛ طبقا للشروط المذكورة في قرار مجمع الفقه الإسلامي السابق ذكره.

الموظف أو العامل الذي يشتري ما يحتاج إليه من البقال ولا يؤديه الثمن إلى آخر الشهر جاز البيع لاختلاف الجنسين؛ حيث يشري الطعام أو لوازم الطعام بالنقود؛ وإذا اختلف الجنسان جاز التأجيل والتفاضل وهذا النوع من المعاملة يسميه الفقهاء ببيع الاستجرار.