



بيع التقسيط في الفقه الإسلامي

Ahmad Muqorobin

Universitas Darussalam Gontor-UNIDA Gontor

Email: Muqorobin82@unida.gontor.ac.id

Abstract

Installment purchase occurred and often widely circulated around society in this era, because society's necessity directly in good whereas the payment transaction cannot be settled at the same time, just like buying house, motorcycle, refrigerator, etc. The buyers sometimes cannot buy those goods for cash in the concept of this transaction has a consequence that installment price is higher than the cash price, because of addition price on deferred payment. This trading product has unknown yet by the society, especially in Muslim community. Muslim community hesitates about how is the law of this trading: some people said it is prohibited because consist of *riba* (usury) while others said allowed (*halal*).

Based on the phenomenon above, this paper will discuss on the installment purchase according to *fiqh* which based on Islamic Sharia clearly and truly, by explaining the prepositions (*dalil*), condition, and ethics for both buyers and sellers, and also explaining the excess and the deficiencies of it. By the purpose to avoid the hesitancy and piece of the self-confidence, so we can do buying and selling transaction in accordance to the Sharia principles. This paper is literature study with normative approach to achieve the have way purposed. The writer collects the primary and secondary data source by the observation and documentation rules. Afterward, writther analyzing those data with inductive method which is based on the special principles and arranged in general formulation and deductive method in order to take the conclusion which explaining by descriptive and critical analysis.

Keywords

Trading, Economy, Fiqhu al-Islamy

الكلمات المفتاحية: البيع، التقسيط، الفقه الإسلامي.

المقدمة

لقد انتشر البيع بالتقسيط في الأزمنة الأخيرة بصورة واسعة ومتعددة، فقد ظهرت بعض الاختلافات الفقهية لدى الفقهاء في حكم بعض تلك الصور، بناء على اختلاف أفهامهم تجاه النصوص الواردة في الموضوع، ومن تلك المسائل التي تنازع الفقهاء في حكمها ما يتعلق بالثمن بالبيع المؤجل أو ما يسمى بـ(بيع التقسيط)، فلذلك مما دعاني إلى اختيار هذا البحث الذي يبحث عن كيفية بيع التقسيط في الفقه الإسلامي. فرأينا الآن أن الناس في أشد حاجة إلى ماديات حياتهم لأنهم من الضروريات التي لا بد من نيلها في حياتهم كالمسكن، والطعام، والثياب، والعربات، وغير ذلك. وليس كل واحد يستطيع أن يمتلك هذه الضروريات نقداً في الحال، لذا فإن الشريعة الإسلامية أباحت المعاملات بالوسائل التي تساعد على قضاء حاجات الناس في مختلف المعاملات مثل عقد البيع، وعقد الرهن، وعقد الإجارة، وعقد التقسيط، وعقد السلم، ونحو ذلك. فنرى بأن البيع بالتقسيط من أحد المعاملات التي كثر التعامل بها حديثاً على مستوى الأفراد، والشركات، واعتبرته كثير من المؤسسات وسيلة من وسائل أو أحد أسباب تحصيل الربح، وطريقة سهلة لغطي كل حاجات الناس في حياتهم فتوسع الناس في صورته بقدر توسعهم في البحث عن جلب الأموال، وتحصيل الربح المادي سواء كان ذلك مقيداً من البائع، أو من المشتري، ومن ثم قد تترتب عليه مشكلات بينها تستدعي حسماً للحيلولة دون ماطلة أحدهما "المشتري" أو تلاعب البائع في التحايل على الربا. ولذلك، فإن هذا البحث محاولة لدراسة هذه القضية بالتركيز والتحقيق عن بيع التقسيط في الفقه الإسلامي حتى تحققت علينا عن كيفية بيع التقسيط في الفقه الإسلامي الذي يتفق مع النص الشرعي وبعيدا عن شبهة الاضرار، أو الاستقلال، أو التحايل على الربا.

التأصيل الشرعي لبيع التقسيط

إن البيع والشراء من أكبر الوسائل الباعثة على العمل والإنتاج والإبداع، بل هو من أهم أسباب الحضارة وال عمران في هذه الحياة الدنيا. ولما كانت البيوع أكثر ميادين التعامل تداولاً، إذ لا ينفك عنها إنسان في أغلب أيام حياته، ولا يستغني عنها إنسان فقير أو غني، لذا كانت حقيقة بمزيد من الاهتمام، وتوجيه فائق العناية كي يكون الناس على بصيرة من أمرها، ووضوح في الإقدام على

إبرامها. فللوصول على حقيقة بيع التقسيط ينبغي أولاً تعريفه في اللغة والإصطلاح.

الأول: معنى التقسيط لغة

أصل المادة التقسيط: القاف والسين والطاء، والتقسيط يطلق في اللغة على عدة معان منها:

١- التفريق: يقال "قَسَطَ الخراج عليهم وقَسَطَ المال بينهم" (مرتضى الزبيدي، أبو الفيض ١٩٢٦، ٣٢)، وقَسَطَ الشيء بمعنى فَرَقَهُ وجعله أجزاء، ومن هنا فإن تقسيط الدين يعني جعله أجزاء تؤدي في أوقات معينة، ويقال أيضاً قَسَطَ الشيء تقسيطاً: جعله أجزاء معلومة (علي الفيومي، أحمد بن مُجَدِّد ١٩٢٢، ٥٠٣).

٢- الاقتسام بالسوية: يقال تقسطوا الشيء بينهم قسماً وقسمة أي تقسموه على العدل والسواء، والاقتساط: الاقتسام (ابن منظور ١٩٩٧، ٤٨٠).

٣- والقسط بالكسر: الحصة والنصيب، يقال أخذ كل واحد من الشركاء قسطه أي حصته، ويقال وقَّاه قسطه أي نصيبه. والقِسط: القِسم من الرزق الذي هو نصيب كل مخلوق، (ابن منظور ١٩٩٧، ٣٧٧) وبه فسر الحديث: «إن الله لا ينام، ولا ينبغي له أن ينام يخفض القسط ويرفعه» (مسلم، الحجاج أبو الحسن القشيري د.ت. ٧١).

والقسط بالكسر أيضاً: العدل (ابن منظور ١٩٩٧، ٣٧٧) قال تعالى: ﴿قُلْ أَمَرَ رَبِّي بِالْقِسْطِ﴾ (سورة الأعراف ٧: ٢٩). وأقسط في حكمه عدل فهو مقسط أي عادل، ولعل بين المعنيين صلة، إذ النصيب ينبغي أن يكون عادلاً. وإذا قال الفقهاء: إن للزمن قسطاً من الثمن فإنما يعنون أن للزمن حصة عادلة من الثمن (المصري، د. رفيع يونس ١٩٩٧، ١١).

ولدى النظر والتمعن في المعاني اللغوية السابقة لكلمة التقسيط يظهر أن التعريفين الأول والثاني هما الأقرب إلى المعنى الشرعي والاصطلاحي لبيع التقسيط. فهما يوضحان أن التقسيط فيه تفريق للشيء المقسط إلى أجزاء معلومة على وجه من العدل والمساواة والمقسط هو الدين أو الثمن، فتقسيط الدين يعني جعله أجزاء معلومة تؤدي في أوقات معينة. فالمراد المقسط في بيع التقسيط هو الثمن لا المبيع، لأن المبيع معين، والمعين لا يجوز تأجيل تسليمه، والتقسيط هو طريقة البيع أو طريقة أداء ثمن المبيع، فالثمن هو الذي يؤدي في أوقات مفرقة معلومة.

الثاني: معنى بيع التقسيط اصطلاحاً

إن بيع التقسيط هو عبارة جديدة لمعاملة قديمة، وقد يظن بعض العلماء أن هذا البيع من البيوع المستجدة، والنوازل الحادثة. وقد عرض الفقهاء عند بحثهم للبيع بئمن مؤجل. ولكن الفقهاء القدامى لم يفرده بباب مستقل، ولم يصطلحوا على تسميته بهذا الاسم، مع أنهم استعملوا لفظ القسط، وعبارة تقسيط الثمن في بعض مسائل البيوع. لكن توجد في عباراتهم ما يفيد معناه في بيوع الآجال، لاسيما وبيع التقسيط يعد فرعاً من بيوع الآجال، التي تباع السلعة بئمن مؤجل أعلى من السعر الجاري، (خطاب، د. حسن السيد ٢٠٠١، ٣٢-٣٣). لكن قد اختلف عنه في أن التقسيط قد يكون الثمن مؤجلاً على دفعات متقاربة، أو متباعدة، بينما بيع الأجل يكون الثمن مؤجلاً مدة يسيرة، أو كثيرة، لكن يدفع جملة واحدة. فيمكن القول بأن يوجد بين التقسيط والتأجيل علاقة عموم وخصوص مطلق، ففي كل تقسيط تأجيل، فالتأجيل هو العموم المطلق، وقد يكون في التأجيل تقسيط وقد لا يكون. فالتقسيط أخص والتأجيل أعم (علي حيدر خواجه أمين أفندي ١٩٩١، ١١١). فالتأجيل هو تأخير دفع ثمن السلعة إلى زمن مستقبل سواء كان ذلك الزمن شهراً أم عاماً، وسواء أكان البائع يقبض الثمن جملةً واحدةً أم على دفعات. أما التقسيط فهو تأجيل دفع الثمن على أن يقبضه المشتري على دفعات. (الإبراهيم، مجلد عقلة ١٩٨٧، ١٣).

ولكن الدراسات المستقلة عن بيع التقسيط إنما نجدتها في كتب الفقهاء المحدثين الذين أفردوا له أبواباً مستقلة للدراسة والبحث وذلك بسبب شيوعه في زماننا الحاضر وكثرة تعامل الأفراد والمؤسسات والبنوك به بل وحتى الدول.

كما ذكر سليمان بن تركي التركي، أن التقسيط في الاصطلاح هو "تأجيل أداء الدين مفرقاً إلى أوقات متعددة معلومة. ويمكن القول بأن بيع التقسيط هو: (عقد على مبيع حال، بئمن مؤجل، يؤدي مفرقاً على أجزاء معلومة، في أوقات معلومة)". (التركي، سليمان بن تركي ٢٠٠٣، ٣٤) وقال محمود عبد الكريم أحمد إرشيد فإن عجل المبيع وأجل المبيع فهو بيع النسبية أو التقسيط وهو أحد بيوع الآجل، وإن عجل الثمن وأجل المبيع فهو بيع السلم، وبيع التقسيط عبارة محدثة لمعاملة قديمة، فهو "بيع يعجل فيه المبيع، ويتأجل فيه الثمن، كله أو بعضه على أقساط معلومة، لأجل معلوم، وهذه الأقساط قد تكون منتظمة المدة أو غير ذلك". (أحمد إرشيد، مجلد عبد الكريم ٢٠٠١، ٧٨).

أما عند وهبة الزحيلي أنه "مبادلة أو بيع ناجز، يتم فيه تسليم المبيع في الحال، ويؤجل وفاء الثمن أو تسديده، كله أو بعضه، إلى أجل معلوم في المستقبل. والغالب كونها شهرية في السلع المنزلية، ونصف سنوية، أو كل ثلاثة أشهر، أو كل سنة، بوسائل النقل الخاصة أو العامة". (الزحيلي، وهبة ٢٠٠٢، ٣١١) (مُجَد رواس قلعه جي ١٩٩٩، ٧١)

أن بيع التقسيط من المنظور الشرعي عند الدكتور مُجَد عقله الإبراهيم وهو "بيع السلعة بثمن مؤجل أعلى من الثمن الحالي، على أن يكون دفع ذلك الثمن مفرقاً إلى أجزاء معينة، وتؤدى في أزيمة محددة معلومة". (الإبراهيم، مُجَد عقله ١٩٨٧، ١٣).

وبيع التقسيط عند دكتور أحمد بن حسن بن أحمد الحسني هو الذي يؤجل فيه الثمن، وذلك بأن لا يدفع في الحال، بل يؤجل ويدفع أقساطاً متفرقة في أوقات معينة. كأن تباع سيارة بستين ألفاً دولار ويسلم ثمنها للبائع موزعاً على ثلاثين شهراً في كل شهر مائتي دولار. (أحمد الحسني، د. أحمد بن حسن ١٩٩٩، ٢٣).

فرأى الباحث بعد ملاحظات معاني بيع التقسيط عند الفقهاء المحدثين، بشرح تعريف بيع التقسيط؛ أن بيع التقسيط هو أحد البيوع لتمليك المال بمال بالتراضي بتعجيل تسليم المبيع في الحال وتأجيل أداء الثمن كله أو بعضه على أقساط معلومة وأوقات معلومة في المستقبل. وفي الغالب الثمن المؤجل أكثر بالنسبة إلى الثمن الحالي، وكون الأقساط أسبوعياً أو شهرياً في السلع المنزلية، أو نصف سنوية، أو ثلاثة أشهر، أو كل سنة، بوسائل النقل الخاصة أو العامة. يستفيد الناس هذا البيع وسيلة لتوفير الحاجات في التعامل للحصول على السلعة والاستمتاع باستهلاكها أو استعمالها، وأنه سد حاجات الناس بطرق ميسرة، وليس القصد منه المراباة أو الربح غير المشروع.

مشروعية بيع التقسيط

والحكم الشرعي للبيع بالتقسيط هنا يعني؛ وصف العقد بالحل أو الحرمة في نظر التشريع الإسلامي، وهو ما يعبر عنه أحياناً بمشروعية المعاملة أو عدم مشروعيتها، أو يطلق عليه الحكم الديني لدى الشارع الحكيم، وما يترتب على ذلك من الثواب على الالتزام بالأمر المقتضي للوجوب، والعقاب عند مخالفة النهي المقتضي للتحريم، ووصف العقد كما عرف الفقهاء ممكن أن يكون الصحة أو البطلان أو الفساد.

الأول: أدلة المحيزين لبيع التقسيط

ذهب جمهور فقهاء الشريعة الإسلامية من المذاهب الأربعة؛ الحنفية، المالكية، والشافعية، والحنابلة إلى جواز بيع الأجل أو بيع التقسيط واستدلوا على مشروعيته بالكتاب والسنة والمعقول، (المرغيناني، علي بن أبي بكر ١٩٩٣، ١٥٢) إلا أن هناك شبهة لدى بعض المعاصرين بسبب الزيادة في الثمن الأجل والمقسط؛ لأنها قائمة على أساس الزمن، ومحسوبة عوضاً عن التأخير.

الأدلة من القرآن:

١- قال الله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾. (سورة البقرة ٢: ٢٧٥)

فالباع لفظ عام يشتمل جميع أنواع البيوع إلا التي ورد النص بتحريمها، فإنها تصبح حراماً بالنص، ولم يرد نص يدل على تحريم ثمنين للسلعة مؤجل ومعجل فدل على إباحته أخذاً بعموم الآية.

٢- قال الله تعالى: ﴿يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ إِلَّا أَنْ

تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ﴾. (سورة النساء ٤: ٢٩).

وجه الدلالة: أن الزيادة في الثمن مقابل الأجل داخلية في عموم النص، إذ إن أعمال التجار تنبني على البيع نسيئة، ولا بد أن تكون لهم ثمرة، وتلك الثمرة داخلية في باب التجارة، وليست في باب الربا فالثمن في البيع الأجل هو للسلعة مراعاةً فيه الأجل. (إبراهيم ١٩٨٧، ١٧٦).

٣- وقال الله تعالى: ﴿يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى

فَأَكْتَبُوهُ﴾. (سورة البقرة ٢: ٢٨٢).

وجه الدلالة: أن الآية صريحة في جواز البيع لأجل معلوم محدد، لأن معنى الدين هو البيع أو

الشراء بأجل والتداين هو التباعد بالأجل. (الزحيلي ٢٠٠٢، ٣٢١)

الآيات السابقة قد دلت بمفهومها على جواز بيع الأجل، لأن الآيات على إطلاقها ولم تقيد، فدل ذلك على جواز بيع التقسيط، لأنه نوع من أنواع البيوع يؤخر فيه الثمن، ولا يوجد ما يمنع ذلك، لأن الأصل في المعاملات الإباحة.

الأدلة من السنة:

١- عن عائشة رضي الله عنها: «أن النبي صلى الله عليه وسلم اشترى من يهودي طعامًا إلى أجل معلوم، وارتحن منه درعا من حديد». (البخاري، محمد بن إسماعيل أبو عبدالله ٢٠٠٢، ٣: ٨٦)

أن النبي تعامل بصورة من صور بيع الأجل، ولو كان التعامل به غير جائز ما فعله النبي، لكن النبي فعله، فدل ذلك على مشروعية التعامل بالبيع بثمن مؤجل. (ابن رجب ١٩٩٦، ٢-٣).

٢- ما رواه ابن عباس رضي الله عنهما أن النبي صلى الله عليه وسلم لما أمر بإخراج بني النضير جاء ناس منهم إلى النبي صلى الله عليه وسلم فقالوا: يا نبي الله إنك أمرت بإخراجنا ولنا على الناس ديون لم تحل، فقال عليه الصلاة والسلام: «ضعوا وتعجلوا». (الدارقطني ٢٠٠٤، ٣: ٤٦٦)

وجه الدلالة: أن الحديث دل على أنه لو بيع شيء ما بالنسيئة، واضطر المشتري للسداد قبل الاستحقاق يجوز تخفيض الثمن بمقدار يتكافأ مع المدة التي تفصل تاريخ السداد الفعلي عن تاريخ الاستحقاق، فإذا جاز التخفيض لقاء التعجيل فيلزم من ذلك عقلاً جواز الزيادة لقاء التأجيل.

٣- حديث عبد الله بن عمرو بن العاص -رضي الله عنهما- قال: «أمرني رسول الله صلى الله عليه وسلم أن أجهز جيشًا، فنفدت الإبل. فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم: ابتع علينا إبلا بقلائنص من إبل الصدقة، قال: وكنت أبتاع البعير بقلوصين وثلاث قلائنص من إبل الصدقة إلى محلها، فلما جاءت إبل الصدقة أداها رسول الله صلى الله عليه وسلم». (أبو داود د.ت. ٣: ٦٥٢)

دل هذا الحديث على أن ثمن البعير الحال هو بعير واحد، فلما أجل الثمن، صارت قيمة البعير بعيرين وثلاثة، وفي ذلك أوضح دلالة على جواز زيادة الثمن المؤجل عن الثمن الحال. وأنه إذا جاز بيع الشيء غير الربوي بجنسه إلى أجل مع الزيادة، كما في بيع البعير بالبعيرين إلى سنة، فلأن يجوز إذا كان بغير جنسه -كما هو الغالب في بيع التقسيط- من باب أولى. (التركي ٢٠٠٣، ٢١٥).

الدليل من العرف والإجماع:

إذا جرى العرف بالتأجيل أو التقسيط فإنه يعمل بالعرف. (بك، أحمد إبراهيم ١٩٣٦، ١٣٧: ٢). وقد جرى العرف على أن الثمن المؤجل أعلى من الثمن المعجل، وطالما أن عقد البيع بالتقسيط لم

ينص على سعرين فهو معاملة لا بأس بها شرعاً، ولم يزل المسلمون يستعملون مثل هذه المعاملة، وهو كالإجماع منهم على جوازها (ابن تيمية، ١٩٩٥، ٤٩٩:٢٩). وقد حكى بعض الفقهاء هذا الإجماع (أبو زهرة ١٩٩٨، ٣٧) فيكون المخالف شذوً. ويضاف إلى ما سبق العرف التجاري فقد جرى عرف التجار على التعامل بهذا النوع من البيوع، لما يحقق من منافع للبائعين المشتري. فإذا وقع التعارف والاستعمال بين التجار على معاملة لا تصادم النص، فإنها تكون صحيحة، وينصرف الحكم إليها عند الإطلااق، ولا تسمع دعوى بإرادة خلاف ذلك، كما لو جرى عرف التجار على أن يكون بعض معلوم القدر من الثمن حالاً، والباقي مؤجلاً، أو مقسماً، أو على أن دفع كل الثمن يكون منجماً، أو مقسماً على نجوم، أو أقساط معلومة، فيكون ذلك العرف مرعياً بمنزلة الشرط الصحيح شرعاً (أحمد الزرقا ١٩٨٩، ١٨٥-١٨٦).

الدليل من المعقول:

١- استدل الجمهور بالمعقول حيث قالوا: إن الأصل في الأشياء والعقود والشروط الإباحة، متى تمت برضا المتعاقدين جائزي التصرف فيما تبايعا، إلا ما ورد في الشرع ما يبطله، ولما لم يرد دليل قطعي على تحريم البيع بالتقسيم، فيبقى على الأصل وهو الإباحة ومن ادعى الحظر فعليه الدليل، بل قد ورد النص من الشارع على الوفاء بالشروط والعهود والمواثيق. (ابن تيمية ١٩٩٥، ٢٩:٧٧).

٢- ومن استدلالاً لهم كذلك: إن الزيادة لا تتعين عوضاً عن الزمان - أي ليست بالضرورة أن تكون الزيادة ثمناً عن الأجل - بدليل أن بعض الناس قد يبيع سلعته بالأجل بأقل مما اشتراها به لقلّة الطلب على البضاعة وللخوف من كسادها ورخصها. فإن الحاجة ماسة إلى البيع بأجل وإلى تقسيط الثمن رفقاً بأصحاب الحاجات، والمعدومين ممن لا يتوافر معهم المال؛ لسد حاجات الحياة المتعددة، وذلك من أجل رعاية حاجة الناس إليها وتحقيق مصلحتهم (السرخسي ١٩٩٣، ٣٨:٢٢).

٣- أن العقود في الشريعة الإسلامية ينظر إليها غير موازنة غيرها، فالعقد مع تأجيل الثمن عقد قائم بذاته يُنظر إليه من سلامة العقد وليس فيه أي شائبة للربا من غير نظر إلى غيره من العقود الأخرى، وهذه النظرة تجعل العقد صحيحاً بذاته (إبراهيم فاضل ١٩٩٠، ٢٩١).

الدليل من القياس:

١- فتقاس الزيادة في البيع بالتقسيت على بيع السلم، فالبيع إلى أجل من جنس بيع السلم، وذلك أن البائع في السلم يبيع في ذمته حبوبًا أو غيرها مما يصح السلم فيه بثمن حاضر أقل من الثمن الذي باع به في وقت السلم فيكون المسلم فيه مؤجلًا والثمن معجلًا، فهو عكس مسألة التقسيت، وهو جائز بالإجماع، (السرخسي ١٩٩٣، ١٢٦:١٢) والحاجة إليه ماسة كالحاجة إلى السلم، والزيادة في السلم مثل الزيادة في البيع إلى أجل سببها فيهما تأخير تسليم المبيع في مسألة السلم، وتأخير تسليم الثمن في البيع إلى أجل. (إبراهيم ١٩٨٧، ٨٧).

٢- القياس على بيع المراجعة، فإذا كان الأجل في البيع معلومًا صح هذا البيع ولا شيء فيه؛ لأنه من قبيل المراجعة، وهي نوع من أنواع البيوع الجائزة شرعًا والتي يجوز فيها اشتراط الزيادة في الثمن في مقابلة الأجل، وبهذا يعلم أنه يجوز شرعًا بيع السلعة بثمن مؤجل زائد على ثمنها الحالي إذا كان الأجل معلومًا. (الشرباصي، أحمد ١٩٩٧، ١٤٧:٥)

الثاني: أدلة المانعين لبيع التقسيت ومناقشتها

ومن قال بعدم جواز بيع التقسيت، وأنه لا يصح زيادة الثمن في مقابل تأجيل قبض الثمن. زين العابدين علي بن الحسين وقالوا: "يحرم بيع الشيء بأكثر من سعر يومه؛ لأجل النساء". (الشوكاني، مُجَدُّ بن علي بن مُجَدُّ ١٩٩٤، ٢٣٢:٥). وهذا ما ذهب إليه الجصاص في أحكام القرآن حيث قال: "فكانت الزيادة بدلًا من الأجل فأبطله الله تعالى وحرمه، ويستند أصحاب هذا القول على أدلة من الكتاب والسنة والمعقول والقياس، وذلك بالتفصيل الآتي:

الأدلة من القرآن الكريم:

١- قال الله تعالى: ﴿ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ﴾. (سورة البقرة ٢٧٥:٢)

وجه الدلالة: أن كلمة الربا عامة فالزيادة مقابل الأجل هو نوع من الربا؛ وذلك أن العرب كانت لا تعرف ربا إلا ذلك، فكانت إذا حلَّ دينها قالت للغيرم: إما أن تقضي وإما أن تربني، أي تريد في الدين، والآية صريحة في تحريم الربا فكل بيع يؤخذ فيه زيادة مقابل الأجل فهو ربا. (القرطبي، أبو عبد الله مُجَدُّ ١٩٦٤، ٣١٢:٣)

٢- قال الله تعالى: ﴿يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَطْلِ إِلَّا أَنْ

تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ﴾ (سورة النساء ٢٩: ٤)

إذا تأملنا في الآية السابقة ومدى علاقتها بعدم مشروعية البيع بالتقسيط نلاحظ أن محل الرضا غير متوفر بين الطرفين، فالبائع مضطر إلى بيع السلعة مؤجلة مخافة الركود، والمشتري مضطر كذلك إلى شرائها لكون الحاجة ماسة إليها، ولا يملك ثمنها حالاً.

الأدلة من السنة الشريفة:

١- عن أبي هريرة قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: «من باع بيعتين في بيعة، فله

أو كسهما أو الربا» (أبو داود د.ت. ٣: ٢٧٤)

وجه الدلالة: من باع بيعتين في بيعة فله أنقصهما أو الربا فيعني أنه يأخذ زيادة مقابل الأجل فيكون قد دخل في الربا المحرم إذا لم يأخذ الثمن الأقل. فحتى لا يقع في ربا النسبئة فلا يجوز للبائع أن يبيع سلعته بأكثر من سعر يومها، وأنه يعتبر من باع بثمن مؤجل أكثر من الثمن الحال فعليه أن يأخذ بالأقل منهما وإلا دخل في الربا المحرم.

٢- وحديث سماك عن عبد الرحمن بن عبد الله بن مسعود عن أبيه قال: «هى رسول الله صلى

الله عليه وسلم عن صفقتين في صفقة واحدة»، (الزرعي)، محمد بن أبي بكر أيوب ١٩٩٥، ٢٩٥: ٩). قال سماك هو الرجل يبيع البيع فيقول فهو بنسأ كذا وهو بنقد بكذا وكذا.

وجه الدلالة: أن صيغة هذا البيع أن يقول الرجل للرجل هو بنسأ كذا وهو بنقد كذا وكذا.

وقد علق الشوكاني على ذلك بقوله "وفي هذا التفسير متمسك لم قال: "يحرم بيع الشيء

بأكثر من سعر يومه لأجل النساء" (الشوكاني، محمد بن علي ١٩٩٣، ١٨١: ٥).

الأدلة من المعقول:

١- إن الزيادة في الثمن المؤجل تشبه الزيادة في القرض المؤجل، وليس بينهما فرق؛ لأن البائع

بالتقسيط يبيع قيمته مائة نقداً بمائة وعشرين إلى سنة. فكأن أقرضه المائة الحالة على أن

يؤديها بزيادة عشرين بعد سنة (التركي ٢٠٠٣، ١٥).

٢- إن الزيادة في الثمن المؤجل يحتمل أن تكون مباحة، ويحتمل أن تكون محظورة، وعند

الاحتمال يقدم المحظور على المباح (المصري ١٩٩٧، ٥٩). يعني عند اختلاط المباح بالمحظور

لا يخلو أن يكون المحظور محرماً لعينه، أو محرماً لكسبه.

٣- إن الزيادة مقابل الأجل هي من باب الشرطين في بيع وسلف وبيع: فصفة الشرطين في بيع كما أن يقول المبيع بالنقد بكذا وبالنسبية بكذا وذلك غير جائز، والبيع مع السلف أن يبيع منه شيئاً ليقرضه أو يؤجله في الثمن ليعطيه على ذلك ربحاً (الإبراهيم، مُجَدِّدُ عَقْلَةِ ١٩٨٧، ٨٩-٩٠).

الأدلة من القياس:

١- قاس المانعون لهذا البيع زيادة الثمن مقابل زيادة المدة، على إنقاص الدَّين عن المدين مقابل تعجيل الدفع، فلا فرق بين أن تقول سدد الدين أو نرد في نظر الأجل، وأن تباع بزيادة في الثمن لأجل التأجيل، فالمعنى فيه جميعاً أن له عوض وهو بمعنى الربا (إبراهيم فاضل ١٩٩٠، ٢٢٦).

٢- تبين لنا أن مستند القائلين بالبطلان لبيع التقسيط، هو أنه ضرب من الربا المحرم. وأن الزيادة في الثمن هي مقابل زيادة الأجل، والأجل ليس بالشيء الذي يستحق العوض، فتكون الزيادة في الثمن بلا عوض هو عين الربا هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى فعلة التحريم عندهم هي:

- أ- الجهالة بالثمن، وهذا يتحقق فيما إذا افترق المتعاقدان دون أن يحددا البيعتين وثن المبيع المتعاقد عليه، فأشبهه في هذه الناحية البيع بالرقم المجهول.
- ب- عدم الجزم في بيع واحد، فأشبهه ما لو قال: بعثك هذا أو هذا (الشريبي، شمس الدين ١٩٩٤، ٢: ٤٢-٤٣).

مناقشة أدلة المانعين:

ناقش جمهور العلماء أدلة القائلين بعدم جواز بيع التقسيط على النحو الآتي:

- ١- أجابوا على استدلالهم بقوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ (سورة البقرة ٢: ٢٧٥)

بأن الآية نص عام يشمل جميع أنواع البيوع، ويدل على أنها حلال إلا ما خصه الدليل، وهذا كنت قد أشرت إليه عندما تكلمت عن أدلة المجيزين. ومن جهة أخرى، فإن آية الربا لا تتناول محل النزاع؛ لأن الحديث في البيع بثمن مؤجل إنما يقع على السعر والثمن، وليس للسعر استقرار لما فيه

من تفاوت بحسب الغلاء والرخص، والرغبة في المبيع وعدمها، فلم يكن أصلاً يرجع إليه في تعليق الحكم (إبراهيم فاضل ١٩٩٠، ٢٣٢).

والواقع يختلف البيع لأجل أو بالتقسيط عن الربا، وإن وجد تشابه بينهما في كون سعر الأجل أو التقسيط في مقابل الأجل، ووجه الفرق، أن الله تعالى أحل البيع لحاجة، وحرّم الربا بسبب كون الزيادة متقابل للأجل؛ ولأن الربا أي الزيادة من جنس ما أعطاه أحد المتعاملين مقابل الأجل، كبيع صاع حنطة مثلاً في الحال بصاع ونصف يدفعان بعد أجل، أو إقراض ألف درهم مثلاً على أن يسدد القرض ألفاً ومئة درهم. وأما في البيع لأجل أو بالتقسيط فالمبيع سلعة قيمتها الآن ألف، وألف ومئة بعد شهر مثلاً، وهذا ليس من الربا، بل هو نوع من التسامح في البيع؛ لأن المشتري أخذ سلعة لا دراهم، ولم يعط زيادة من جنس ما أعطى، ومن المعلوم أن الشيء الحال أفضل وأكثر قيمة من المؤجل الذي يدفع في المستقبل (الزحيلي، وهبة ٢٠٠٢، ٣٤٦٢:٥).

٢- وأجابوا على استدلالهم بقوله تعالى: ﴿إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ﴾. (سورة

النساء ٢٩:٤)

إن الرضا ثابت في بيع التقسيط؛ لأن البائع له السلطة الكاملة والحق الكامل في تحديد السعر الذي يريده لسلعته من تعجيل أو تأجيل، فهو حين يطلب ثمنًا مؤجلاً فهذه وسيلة لترويج بضاعته فهو يطلب ثمنًا أعلى نظير تأخير الدفع. أما المشتري فهو كذلك غير مضطر إذ هو بالخيار بين أن يشتري من هذا التاجر بهذا الثمن أو أن يبحث له عن تاجر آخر، أو أن يقترض قرضًا حسنًا ليدفع الثمن معجلًا، ومع ذلك فهو قبل هذا البيع بهذا الثمن.

٣- وأجابوا على أحاديث النهي عن البيعتين في بيعة وصفقتين في صفقة واحدة بما يلي:

إن مدلول الحديث عند العلماء وما ذهبوا إليه فقد رأيت أن النهي عن بيعتين في بيعة، لا صلة له ببيع التقسيط؛ وذلك لأن النهي في الحديث إذا قبل المشتري على الإبهام دون أن يعين أحد الثمنين، أما لو قال: قبلت بألف نقدًا أو بألفين نسيئة صح ذلك (الشوكاني ١٩٩٤، ٢٣١:٥). فحديث صفقتين في صفقة وبيعتين في بيعة تحتتمل أكثر من تفسير، فكما يحتتمل أن يكون المراد به أن يقول أبيعك هذه السلعة بمئة إلى سنة على أن أشتريها منك بثمانين حالة وهذا معنى الحديث الذي لا معنى له غيره، يحتتمل أن يراد به بعثك هذه الدابة على أن تبيعني عربتك بكذا مثلاً، أو أن يسلف

دينارًا في قفيز حنطة إلى شهر، فلما حل الأجل وطالبه بالحنطة قال: بعني القفيز الذي لك علي إلى شهرين بقفيزين فصار بيعتين في بيعة.

٤- وأجابوا على استدلالهم بحديث: "من باع بيعتين في بيعة، فله أوكسهما أو الربا".

إن في إسناده محمد بن عمرو بن علقمة وقد تكلم فيه غير واحد (الشوكاني ١٩٩٤، ٢٣١:٥). وعلى فرض صحته فهو لا يفيد تحريم المبيع بثمن مؤجل أكثر من الثمن الحال، بل يفيد أن المتبايعين إذا تفرقا دون تحديد وتعيين أحد الثمنين، فما يستحقه البائع هو أقل الثمنين إلى أبعد الأجلين؛ كي لا يقعا في الربا المحرم بصورة قطعية (الإبراهيم، محمد عقلة ١٩٨٧، ١٠٥).

ومن جهة أخرى فقد فسّر ابن القيم الحديث: أن يبيع الرجل السلعة بمائة مؤجلة ثم يشتريها منه بمائتين حالة، فإن أخذ بالثمن الزائد أخذ بالربا، وإن أخذ بالنقص أخذ بأوكسهما وهو من أعظم الذرائع إلى الربا، وأنه لا يعني النهي عن البيع بخمسين حالة أو بمائة مؤجلة فهي ليست قمارًا ولا غررًا ولا شيئًا من المفاسد فإن البائع خيّر المشتري بين أي الثمنين شاء وليس هذا بأبعد من تحييره بعد البيع بين الأخذ والإمضاء ثلاثة أيام (الجوزية، ابن قيم ١٩٧٣، ١٤٩-١٥٠).

٥- وأجابوا على استدلال المانعين بالمعقول بما يلي:

إن الزيادة في الثمن المؤجل لا تتعین عوضًا عن الزمان، بدليل أن بعض الناس يبيع أجالاً بأقل مما اشترى لحاجته إلى البيع وتصريف السلع أو لتوقعه انخفاض الأسعار في المستقبل، فلا تتعین الزيادة للزمان، بل الزيادة في أكثر الأحيان غير متعينة (الإبراهيم، محمد عقلة ١٩٨٧، ١١١). ولو اعتبرنا يجعل الزيادة مقابل التأخير والزمّن، فالمنع يكون عند الابتداء كما كان عليه في الجاهلية، كما في قولهم: "إما أن تقضي وإما أن تربي".

٦- وأجابوا على استدلالهم بالقياس على إنقاص الدّين عن المدين:

إن ابن أبي شيبة قد أخرج من مصنفه أن ابن عباس - رضي الله عنهما - سئل عن الرجل يكون له الحق على الرجل إلى أجل فيقول له: عجل لي وأضع عنك كذا فقال: "لا بأس في ذلك، إنما الربا أن يقول المدين آخر لي وأنا أزيدك، وليس عجل وأنا أضع عنك" وفي رواية أخرجه البزار عن عبد الله بن عمرو، وأخرجها الطبراني بنحوها: "إنما الذي فيه نهي أن يقول المدين أعجل لك كذا، وتضع عنه البقية" (الخصاص ١٩٨٥، ١٨٦:٢).

الثالث: أدلة الرأي المختار أي الرأي الراجح:

من خلال عرض أدلة كل من المجيزين للبيع بالتقسيط والمانعين له يتضح رجحان الرأي القائل بمشروعية البيع بالتقسيط، وجواز التعامل به، لقوة أدلته وسلامتها غالباً من المناقشة في مقابل ضعف أدلة الرأي الثاني بعدم الجواز، وذلك بضوابط شرعية وقانونية، تمنع من تسلل الربا، وتفتح الباب إلى معاملة محكمة.

أن البيع بالتقسيط نوع من البيوع مؤجل الثمن، والتأجيل إما أن يكون إلى وقت معين، يدفع فيه الدين كله، وإما أن يكون إلى أوقات متعددة، يدفع في كل وقت منها جزء من الدين، وهذا جائز. قال البهوتي: "إن كل بيع جاز إلى أجل، جاز إلى أجلين وآجال؛ (إدريس البهوتي، منصور بن يونس د.ت.، ٣:٣٠٠) لأن الأصل في البيوع الإباحة، ما لم يرد نص بالتحريم، والبيع بالتقسيط ليس مشابهاً للربا من جميع الوجوه؛ لأن بيع التقسيط فيه مصلحة ومنفعة لكل من البائع المشتري، فالبائع يزداد في الثمن، والمشتري يحصل على المبيع قبل تمكنه من دفع الثمن كاملاً. وبعد ملاحظة النصوص الواردة في كتب الفقهاء يتأكد لنا قوة رأي جمهور العلماء الذين قالوا بمشروعية البيع بالتقسيط، وأن التعامل به صحيح، ولا بأس به، والله أعلم.

طبيعة البيع بالتقسيط في الفقه الإسلامي

إن بيع التقسيط من أحد أنواع البيوع الجائزة كما ذكرنا في السابق، فلا بد من مراعاته بالضوابط الشرعية والآداب الحسنة والآثار المترتبة حتى يتضح لنا من عيوبه ومزاياه حين تطبيقه. فلذلك سيفسر الباحث عن تلك كلها مع ذكر الأمثلة والتطبيقات لتوضيح المقومات التي يجب أن يحاط بها هذا اللون من التعامل، ليحقق الغرض المقصود، فيحصل المستهلك على حاجياته، بشروط ميسرة، ويضمن التاجر استرداد ماله.

الأول: ضوابط البيع بالتقسيط.

قد أدى ارتفاع أسعار كثير من السلع إلى بيعها للمستهلكين عن طريق التقسيط والناظر في حال المعاملات التجارية والمتأمل في أوضاع المبادلات المالية في عصرنا يلفت انتباهه ويشير اهتمامه ظاهرة أصبحت واسعة الانتشار وهي في عقد البيع بالتقسيط. ويشترط لبيع التقسيط جملة من الضوابط حتى يكون صحيحاً، وهي: (التركي ٢٠٠٣، ٥١-١٦٣).

١- ألا يكون بيع التقسيط ذريعة إلى الربا، ومن أبرز الصور التي يتحقق فيها الربا بيع العينة. وصورتها: أن يشتري أحد الأشخاص سيارة من المعرض بالأجل، ثم يبيعه على صاحبها الذي اشتراها منه أو من يخصه بسعر أقل. فهذا لا يجوز؛ لأنه قصد بها الخداع والاحتيال على الربا، أما إذا اضطر إلى بيعها إلى شخص آخر لأنه لم يجد من يعطيه أو يقرضه فلا حرج عليه. (ابن باز، عبد العزيز بن عبد الله د.ت. ١٩:٩٧)

٢- أن يكون البائع مالك للسلعة، فلا يجوز أن يقدم البائع على بيع سلعة ليست مملوكة له، ومن صور ذلك: أن يتعاقد شخص مع شركة لشراء سيارة، ويتم الاتفاق على الثمن والأجل، ثم بعد ذلك تذهب الشركة وتشتري له السيارة وتسلمه السيارة فهذا عقد باطل، لقول النبي عليه السلام عن أبي هريرة رضي الله عنه: «لا تبع ما ليس عندك». (ابن ماجه د.ت، ٢:٧٣٧)

٣- أن يكون الأجل أو المدة معلومة، (الزحيلي ٢٠٠٢، ٣٤٠) لأن الجهل بالمدة أو الأجل يؤدي إلى النزاع، 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». (البخاري الجعفي ٢٠٠٢، ٤:٥٠١) وصورته: أن يقول البائع إن ثمن هذه السلعة تقسيطاً ألف دينار تسدد على عشرة أشهر كل شهر مائة دينار، فيقول المشتري: قبلت الشراء.

٤- تعتبر مدة الأجل والقسط من حين تسليم المبيع تحصيلاً للفائدة المرجوة منه وهي: انتفاع المشتري بالمبيع، والوفاء بالثمن من ربحه، وهذا إذا كان المبيع لازماً لا خيار فيه، وإلا تبدأ المدة من حين انتهاء الخيار.

٥- لمعلومية الأجل أن تكون بالأهلة القمرية، أخذاً من قوله تعالى: ﴿يَسْأَلُونَكَ عَنِ الْأَهْلِ﴾ قُلْ هِيَ مَوَاقِيتُ لِلنَّاسِ وَالْحَجِّ ﴿سورة البقرة ١٨٩﴾ وقال معلماً على معنى الآية: فأعلم الله تعالى بالأهلة، وجعلها مواقيت لأهل الإسلام، ولم يجعل علماً لأهل الإسلام إلا بما (النووي د.ت ١٣:١٣٦). بينما ذهب الجمهور إلى اعتبار العرف.

٦- أن تكون السلعة مقبوضة للبائع، فلا يكفي تملك البائع للسلعة التي يرغب في بيعها بالتقسيط، فلا بد من قبض السلعة المراد بيعها بالتقسيط، صورتها: من اشترى سيارة وتم

الاتفاق على قيمتها، ولكن أعطاه مبلغ سبعمائة دولاراً على أن تبقى السيارة لدى البائع حتى يدفع باقي الثمن، فهذا لا يجوز؛ لأنه حبس المبيع بالثمن (العثماني، القاضي محمد تقي العثماني ٢٠٠٣، ١٥).

٧- أن يكون بيع التقسيط منجزاً فلا يصح عقد البيع على أداء جميع الأقساط؛ بل لابد أن يتم البيع بصورة منجزة بحيث تترتب عليه آثاره.

٨- إذا كان الثمن من الأموال التي يشترط تقابضهما في محل العقد فإنه لا يجوز أن يباع أحدهما بالآخر تقسيطاً؛ مثل: شراء الذهب بفضة، أو شراء الذهب بورق نقدي.

٩- أن يكون هناك وسيط بين البائع والمشتري الذي يدفع الثمن؛ لأن هذا من الربا المحرم وصورته: أن يأتي شخص لآخر، أو الشركة، أو المؤسسة فيطلب بضاعة فلا تكون عندهم فيقولون: اذهب فخذها من المحل الفلاني ونحن نتولى دفع الثمن نقداً وأنت تدفع لنا الثمن مقسطة بزيادة.

١٠- أن تكون السلعة المباعة حالة لا مؤجلة، لأن البيع إذا أجل فقد تحقق كون ذلك من بيع الكالئ بالكالئ وهو منهي عنه.

١١- أن يكون الثمن في بيع التقسيط ديناً لا عيناً؛ لأن الثمن في بيع التقسيط يكون مؤجلاً، والأجل لا يصح دخوله إلا على الديون التي تقبل الثبوت في الذمة دون الأعيان.

١٢- أن يكون العوضان أي الثمن والسلعة مما لا يجري بينهما ربا نسيئة؛ لأن التلازم بين البيع بالتقسيط وبين الأجل الموجب، لانتقاء الاشتراك في علة الربا.

١٣- الخلو من شبهة الربا لأن الشبهة في باب الربا ملحقة بالحقيقة احتياطاً؛ لقوله صلى الله عليه وسلم لو ابصت بن معبد رضي الله عنه: «الحلال بين والحرام بين وبينهما أمور مشبهات»، (البخاري

الجعفي ٢٠٠٢، ٥٣: ٣) ويتفرع على ذلك ما يلي:

أ. إذا باع رجل شيئاً نقداً، أو نسيئة وقبضه المشتري، ولم ينقد ثمنه لا يجوز لبائعه

أن يشتريه من مشتريه بأقل من ثمنه الذي باعه منه، وهو المسمى ببيع العينة،

وهو محرم عند الحنفية، والحنابلة، وأجازته الشافعية.

ب. ولو خرج المبيع عن ملك المشتري، فاشتره البائع من المالك الثاني بأقل مما باعه قبل نقد الثمن جاز؛ لأن اختلاف الملك بمنزلة اختلاف العين، فيمنع تحقق الربا (الكاساني ١٩٨٦، ٤:٤٢٦).

الثاني: آداب البيع بالتقسيط

إن الفقهاء قد وضعوا آداباً لبيع التقسيط باعتبارها من البيوع التي تباح للحاجة، وأنه ينبغي أن يكون الغالب على التعامل به من جهة البائع: تفريج الكروب، والتيسير عن المعسرين، وكذلك من جهة المشتري: لسد حاجتهم بالسلعة المحتاجة على الثمن الآجل بسداد غير مامل. ومن أهم تلك الآداب التي يندب مراعاتها للتجار، وأصحاب البيوعات؛ كي تسلم لهم أموالهم بعيداً عن شبهة الحرام والاستغلال، ينبغي أن يلزم بما كل من البائع والمشتري بالتقسيط يمكن إنجازها فيما يلي:

أولاً: الآداب الخاصة بالبائع أو التاجر:

١- عدم استغلال البائع حاجة الناس إلى التأجيل، والتقسيط بالمغلاة في نسبة الربح التي يضعها على رأس المال بتضعيف الثمن أكثر من الثمن الأصلي، وينبغي أن يتخذ مستوى الثمن الغالب القدر، لا يأخذ الربح أكثر من القدر اللازم لئلا يقع في الحرام، لأنه كمثل بيع المضطر وحكمه حرام؛ سواء أمن المساومة كان أم من المراجعة. وعلل ابن تيمية بأنه يدخل في بيع المضطر، فإنه غالب من يشتري بنسيئة إنما يكون لتعذر النقد عليه (ابن تيمية، ١٩٨٧، ٥:٣٨٨).

٢- لا ينبغي للبائع أن يهمل حال المشتري الفقراء المعانين بأزمة اقتصادية، لأن ذلك يمنعه أن يوافقوا برسوم التقسيط على ميعادها متواليًا خاصة إذا اشتروا حاجة من الحوائج الرئيسية، الرفق بالموسر وأنظار المعسر، والتجاوز عنه. قال الله تعالى: ﴿وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ﴾. (سورة البقرة ٢٨٠:٢).

٣- كان قصد البائع من البيع بالنسيئة هو بيع العينة، أو بيوع الآجال (أي الخيل الربوية)، فلا شك في أن هذا مكروه، بل حرام ديانة، لكن إن كان البائع يبيع بالآجل، دون أن يتخذ هذا ذريعة إلى بيوع الآجال أو العينة، أو إلى خصم الأوراق التجارية في المصارف أو ما شابهه، فهذا مباح، حتى ولو لم يبيع إلا بالآجل أو التقسيط، حتى لو قصد الزيادة لأجل

الأجل، سواء كان المشتري غنيًا أو فقيرًا. لكن لو خفف البائع عن الفقير في الثمن فهذا مستحب، ويثاب عليه (المصري ١٩٩٧، ١٩-٢٠).

٤- إن البيع بالتقسيط مستحب إذا كان المقصود به الإرفاق بالمشتري، وينبغي ألا يزداد عليه في الثمن لأجل الأجل إذا كان محتاجًا فقيرًا، أو يؤتمن على السداد دون أن يضيق عليه بطلب رهن أو كفالة. كما أن بيع السلعة بالتقسيط لمن يحتاجها، تنفيس لكرهته، وعون له على القيام بنشاطه، وسد لحاجة المحتاجين، وتفريج لكرهية المكروبين، وإغاثة للهفان، وفك لعقدة ضيق المضطر، وتيسير لحال الفقير، وتسهيل لأمر العديم (عادل عبد الفضيل عيد ٢٠٠٨، ١٧٨-١٧٩).

ثانيًا: الآداب الخاصة بالمشتري:

١- إن بيع التقسيط نوع من الديون، فلا ينبغي التوسع في الاستدانة؛ لأن الاستدانة في حالة الشراء بالتقسيط فيها زيادة مقابل الأجل، فيجب ألا يتجاوز قدرة المدين على السداد، لأن المقصود هو الوفاء، ولأن شرطي العمل هما القدرة والإرادة، متى تخلف أحدهما لم يقع العمل (د. سامي السويلم ١٩٩٧، ٢٦). وقد قال النبي ﷺ: «نفس المؤمن معلقة بدينه حتى يقضى عنه» (ابن ماجه د.ت، ٢: ٨٠٦).

٢- عدم الإقدام من المشتري على بيع التقسيط إلا إذا كان قادرًا على تسديد الأقساط في مواعيقتها عازمًا على السداد وقادرًا عليه؛ بحيث يغلب على ظنه أن يتمكن من سداد قسط في ميعاده من فائض دخله أو ثروته في ميعاد السداد؛ لأن حكم الدين كحكم القرض. لقوله ﷺ: «من أخذ أموال الناس يريد أداءها أدى الله عنه، ومن أخذ أموال الناس يريد إتلافها أتلفه الله» (البخاري الجعفي ٢٠٠٢، ٢: ١١٥).

وبملاحظة آداب بيع التقسيط، أن يكون كلا من البائع والمشتري حسن القضاء؛ اقتداء بالنبي صلى الله عليه وسلم فقد كان من هديه إذا كان مدينًا أن يرد بزيادة، من باب حسن القضاء، عن جابر بن عبد الله رضي الله عنهما أن النبي ﷺ قال: «رحم الله رجلاً سمحًا إذا باع، سمحًا إذا اشترى وإذا قضى» (البخاري الجعفي ٢٠٠٢، ٣: ٥٧). وأيضًا مراعاة هذه الآداب وعدم المخالفة عنها حتى تكون عملية بيع التقسيط صحيحة ومشروعًا.

الآثار المترتبة على البيع بالتقسيط

إن نظام البيع بالتقسيط أصبح أحد أهم الأنظمة التجارية في حياة الإنسان، ولا يستطيع أحد إنكار تلك الحقيقة. أن نظام التقسيط ساهم في إنعاش السوق التجارية وبث الجرأة في قلوب العديدين لشراء ما لم يكونوا يحملون بشراؤه إلا في ظل هذا النظام. وقد أثر هذا النظام بدوره على الخريطة الاقتصادية ككل في البلدان التي ينتشر بها هذا النظام.

وقد يترتب البيع بالتقسيط على عاتق أطرافه، جميع الالتزامات التي يترتبها عقد البيع العادي ومنها: (الزيتون ، عبد الرزاق علي د.ت، ٣٣-٣٤)

١- طبقاً للقواعد العامة في عقد البيع فإن ملكية الشيء المبيع تنتقل إلى المشتري بمجرد إبرام العقد صحيحاً لازماً مستوفياً أركانه وشروطه، ويترتب على ذلك ثبوت الانتفاع والاستعمال للمشتري، فله أن يتصرف في العين المتبقية كيفما شاء باعتباره مالئاً، وإذا ما تعرض البائع للمشتري مما يحول بينه وبين الانتفاع بالمبيع سواء كله أو بعضه، جاز للمشتري أن يحبس الثمن حتى يزول التعرض (طه، مصطفى كمال ٢٠١٢، ١٠٨).

٢- لا يحق للبائع حبس السلعة لاستيفاء ثمنها المؤجل ولو اشترط البائع ذلك فإن العقد يكون فاسداً.

٣- يجوز للبائع اشتراط رهن المبيع على ثمنه حيازياً أو رسمياً حقه في استيفاء الأقساط المؤجلة (أشرف عبد الرزاق ويح ٢٠٠٢، ١٤٨).

٤- لا يجوز للبائع المطالبة بالثمن قبل حلول الأجل، لأن الثمن في البيع بالتقسيط عادة ما يكون زائداً على الثمن في البيع الفوري، كما يستفيد البائع لحقه في هذه الزيادة مقابل التقسيط فمن حق المشتري أن يستفيد بأجل الأقساط لتحقيق التوازن بين طرفي العقد.

٥- تأخر المشتري في دفع الأقساط: (الزحيلي ٢٠٠٢، ٥١٧٣: ٧)

أ. إذا تأخر المشتري في الدفع وهو موسر: ذهب العلماء (الحنفية والشافعية والحنابلة)

(الزيلعي، فخر الدين د.ت ، ١٧٩: ٤) إلى جواز حبسه بحكم القاضي وبشروط

معينة لقوله عليه السلام: «لِيّ الواجد يحل عرضه وعقوبته» (البخاري الجعفي

٢٠٠٢، ١١٨: ٣). ولقوله عليه السلام: «مطل الغني ظلم» (البخاري الجعفي

٢٠٠٢، ١١٨: ٣).

ب. في حالة تأخر المشتري بسبب إعساره؛ فإنه يستحق النظرة، أو الإمهال شرعاً، كما في قوله تعالى: ﴿وَإِنْ كَانَتْ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ﴾ (سورة البقرة ٢: ٢٨٠).

٦- إذا ما أفلس المشتري في البيع المؤجل، اختلف الفقهاء هل تحل الديون المؤجلة في حقه: أ. القول الجمهور (الحنفية، الشافعية، والحنابلة)، إلى أن الدين المؤجل لا يحل بالحجر على المدين بالإفلاس (الكاساني 1986، ٤: ٥٤٦). واستدلوا: إن الأجل حق للمفلس، فلا يسقط كسائر الحقوق، وإن صاحب الدين هو الذي أخذ نفسه بالتأجيل، فلا يحق له مطالبة المشتري قبل حلول الأجل (الكاساني 1986، ٤: ٥٤٦).

ب. القول الثاني ذهب المالكية وبعض الشافعية وبعض الحنابلة إلى أن الدين المؤجل يحل على المدين بالإفلاس (القرطبي، ابن رشد ٢٠٠٤، 2:111). واستدلوا: إن التفليس يتعلق به الدين بالمال فأسقط الأجل بالموت، فيوجب تفريق المال بين الغرماء الحالة وأصحاب الديون المؤجلة فوجب أن يحل أجل الدين عليه (القرطبي، ابن رشد ٢٠٠٤، 2:111).

وبالنظر في أدلة القولين السابقتين يظهر أن الراجح -الله أعلم- ما ذهب إليه القائلون أن الدين المؤجل يحل على المدين بالإفلاس أو الحجر وذلك؛ لأن تفليسه أضعف صلاحية ذمته استقرار الدين فيها، ولأن أصحاب الديون المؤجلة له مشقة مثل الغرماء في استيفاء الديون. ٧- اكتشاف عيب في المبيع؛ إذا اكتشف المشتري عيباً في المبيع وكان من العيوب التي توجب ضمان البائع جاز للمشتري أن يجي الثمن.

٨- إذا مات الدائن يبقى العقد على حاله، ويكون لورثته الحق في مطالبة المشتري المدين بالقسط المتتالية في مواعيدها المعنية في عقد البيع بالتقسيط. أما إذا مات المدين فتحل الديون المؤجلة في رأي جمهور الفقهاء (الزيلعي ١٧٩: ٤، ١٨٩٧)، لأنه يجوز بقاؤها في ذمة الميت لخراجهما.

إن هذا البيع له الآثار المترتبة إما للبائع وللمشتري؛ يملك المشتري المبيع ويمتلك البائع الثمن، ويكون هذا الملك بمجرد البيع الصحيح. ولازم من البائع والمشتري أن يراعيا عن الشروط والأركان التي لا بد

تتوفر في عقد البيع الصحيح حتى يتبين الآثار المترتبة التي تقع في هذا البيع. فبيع التقسيط فيه مصلحة للمشتري حيث ينتفع بسد حاجته مع الإمهال والتيسير، وفيه مصلحة للبائع حيث ينتفع بتسويق سلعته مع الربح.

عيوب البيع بالتقسيط

فإذا تكلمنا عن مزايا التقسيط وعيوبه فإننا لن نناقشها للمستهلك فقط بل وللتاجر أيضاً، وهذه العيوب تحتاج إلى مواجهة ومعالجة، لمنع أو لتقليل مخاطر بيع التقسيط في الشريعة والاقتصادية أو الاجتماعية فيما يلي (الزيتون، عبد الرزاق علي د.ت، ٣٢-٣٣):

١- يتضمن البيع بالتقسيط أخطار بالنسبة للبائع؛ حيث أن ملكية المبيع تنقل إلى المشتري بمجرد العقد وقد يفلس المشتري أو يعسر قبل الوفاء بجميع الأقساط فلا يحصل البائع إلا على جزء من حقه (طه، مصطفى كمال ٢٠٠٥، ٣٢).

٢- ينشأ عن هذا البيع مشاكل بين البائع والمشتري، لما يقتضيه ذلك من تسليم وتسليم وحفظ الحقوق ولا سيما أن أحد العوضين وهو (التمن) يتأخر قليلاً أو كثيراً في تسليمه؛ مما يؤدي إلى النزاع بين الطرفين.

٣- إن سهولة الحصول على السلعة والدفع قد تعري المشتري بالشراء وقد تكون السلع غير ضرورية؛ مما يثقل كاهله، ويربك ميزانيته وخصوصاً أصحاب الدخل المحدود.

٤- استغلال حاجة المشتري فيرفع البائع الثمن كما يريد مضاعفاً المكسب أضعافاً مضاعفة، فضلاً عن كونه إثماً من جهة النظر الأخلاقية، ولا يجوز شرعاً.

٥- اضطراب البائع إلى بيع العينة بثمان نقدي أقل لمواجهة ظروفه الطارئة، وهو ما يسمونه حرق الأسعار؛ يعني تغير البائع الأسعار عن السعر العدل (سعر المثل) الذي يسود في ظل الظروف العادية.

٦- التوسع في نظام التقسيط يعمل على فتح باب لاستيراد بدون ضوابط، فيؤثر بالسلب على الصناعة المحلية الناشئة، ويؤدي إلى زيادة المخزون السلعي احتياطي؛ كمية من سلعة تمتنع المنتج أو البائع عن عرضها للبيع، أو تتراكم لديه تبعاً لحالة السوق، من الأوراق المالية.

٧- شراء السلع بالتقسيط حتى المديونية الكثيرة مخالف لأحكام الشرع الإسلامي الذي أمرنا بالوسطية في الإنفاق؛ لقوله تعالى: ﴿وَلَا تَجْعَلْ يَدَكَ مَغْلُولَةً إِلَىٰ عُنُقِكَ وَلَا تَبْسُطْهَا كُلَّ الْبَسْطِ فَتَقْعُدَ مَلُومًا مَّحْسُورًا﴾ (سورة الإسراء، ٤، ٢٩).

٨- إن تحويل معظم رأس مال التجار إلى ديون على الغير يعمل على اتساع دائرة البيع بالتقسيط، مما يؤدي إلى إفلاس معظم التجار.

٩- يحاول أغلب التجار أخذ ضمانات على المستهلك؛ مثل: الكمبيالات، والشيكات، وقد تكون بدون رصيد؛ مما يوقعهم تحت طائلة القانون.

١٠- استغلال التجار لحاجة المشتري بزيادة أثمان السلع في البيع بالتقسيط مبالغ فيها فيدخلها الغبن الفاحش المنهي عنه.

وبالرغم من هذه السلبيات المتقدمة إلا أنها لا تؤثر على مشروعية البيع بالتقسيط، وذلك إذا راعى البائع ضوابط البيع بالتقسيط التي سبق ذكرها، ومراعاة المستهلك لإمكانياته حتى لا يتقل كاهله بالديون فيضطر إلى ارتكاب المحظورات. وعلى المشتري أن يراعي الأمانة في تسديد الدين أو الثمن أما البائع والمشتري لهما قصد المعاونة بينهما حتى لا يقع النزاع بين الطرفين.

مزايا البيع بالتقسيط

ومن مزايا البيع بالتقسيط على النحو التالي (الزيتون، عبد الرزاق علي د.ت. ٣١٤):

١- إن بيع التقسيط يساعد على تنشيط حركة التجارة؛ مما يساعد لو جزئياً في القضاء على ظاهرة البطالة، ويقوم بدوره بعمل على توفير فرص عمل جديدة، ويقلل من زيادة العاطلين (الزرقا، محمد أحمد عبد الرحمن ٢٠٠٠، ٤٣)

٢- يعتبر نظام البيع بالتقسيط من البدائل النظم الشرعية للربا المحرم شرعاً فإذا تم تنظيمه موافقاً للقواعد الشرعية والمصالح المرعية.

٣- البيع بالتقسيط يحقق مصلحة لكل من البائع والمشتري، تتمثل مصلحة البائع في تيسير السبل، وفتح الأبواب لإنفاق سلعته، أما المشتري، وتتمثل مصلحته في حصوله على السلعة (الزحيلي ٢٠٠٢، ٣١٩).

٤- من أهم هذه المزايا بالنسبة للبائع، أن تلك الضمانات التي تكفل له تحصيل باقي الثمن المؤجل من خلال شرط حفظ حق الملكية، وكذا حقه في استرداد السلعة في حالة توقف المشتري عن سداد الأقساط فضلاً عن امكانية قيامه بحسم الأوراق التجارية المسحوبة على المشتري لدى البنوك، وهو ما يوفر له السيولة اللازمة لزيادة حجم أعماله (عصام عبد الهادي أبو النصر د.ت، ٢).

٥- استفاد المستهلك من التقسيط بأن أصبح في أمكانه شراء السلعة سواء كانت ضرورية أو كمالية، يوفر له حيابة السلعة، ومن ثم الانتفاع بها على الرغم من عدم قدرته على سداد ثمنها نقداً أو خلال أجل قصير، بنظام دفعات مادية بسيطة قسمت على عدة أشهر أو سنوات مما يعين على تديرها من دخله الشهري بدلاً من دفع مبلغ كبير دفعة واحدة لم يكن في استطاعته. فضلاً عن قيامه بسداد هذا الثمن على أقساط بشكل يتفق مع ظروفه وامكانياته المالية (أقساط متساوية أو متناقصة أو متزايدة) (عصام عبد الهادي أبو النصر د.ت، ٢).

٦- يساعد بيع التقسيط التجاري على تصريف بضاعتهم بدلاً من تركها في المخازن وزيادة أرباحهم من الفائدة التي يحصلون عليها مقابل تقسيط الثمن على آجال.

٧- البيع بالتقسيط طريقة من طرق التعامل التي توافق روح الشريعة الإسلامية الذي يقوم على أساس المواساة والتعاون، والأخذ بأيدي الضعفاء.

٨- الشركات والمؤسسات التجارية تقدم التسهيلات لذوي الدخل المحدود ممن لا تسمح لهم الحالة المادية بدفع كامل الثمن في الحال. وهذا يرغب في الإقبال على التعامل مع هذه الشركات كما يعمل على ترويج السلع والبضائع حتى لا تبقى مكدسة في المخازن.

٩- البيع بالتقسيط يعمل على التغلب على المشاكل التي تواجه كثير من الناس، و لا سيما الفئات ذات المرتبات المتدنية. فلا يطلب بدفع الثمن نقدا دفعة واحدة، مما يرهق ميزانيتهم ويضطرهم إلى الاقتراض بفائدة ربوية.

١٠- التعامل بالتقسيط يشجع المشتري على الشراء (المصري ١٩٩٧، ١٢-١٣) (عادل عبد الفضيل عيد ٢٠٠٨، ٤٧).

من هنا يتبين أن إيجابيات ومزايا بيع التقسيط وسعة بالنسبة إلى سلبات وعيوبه التي تعود على الفرد المجتمع عند أخذ بيع التقسيط بهذا النظام وبضوابطه وشروطه. ولازم بين البائع المشتري أن يكون في معاملاتهم ما فيه من التعاون والتعاطف، والتراحم بين المسلمين، وتفريج كرباتهم، وسد حاجاتهم.

النتيجة

بعد أن بذل الباحث جهده في المطالعة والدراسة والتفكير والتحليل، تناول البحث إلى النتائج التالية؛ ونستخلص بيان تحديد معرفة بيع التقسيط في الفقه الإسلامي، إن بيع التقسيط من الائتمانية حيث يتم دفع سعر السلعة المباعة على أقساط في المستقبل، وهذا البيع يكون بديلاً للنظرية الربوية ويساهم في حل كثير من المشاكل الاقتصادية. فذهب جمهور فقهاء الشريعة الإسلامية من المذاهب الأربعة؛ الحنفية، المالكية، والشافعية، والحنابلة إلى جواز بيع الأجل أو بيع التقسيط واستدلوا على مشروعيته بالكتاب والسنة والمعقول والقياس. فإن هذا البيع له دور هام في الحياة الإنسانية للمعاملة بينهم والتيسير عليهم والتعاون بين الأفراد وسد حاجاتهم، للحصول على السلعة والاستمتاع باستهلاكها أو استعمالها، وأنه سد حاجات الناس بطرق ميسرة. ويترب على بيع التقسيط كما يتعرض بعض البائعين بالتقسيط إلى مخاطر أو مشاكل عدم السداد أو التأخر، لذلك يضاف إلى سعر البيع بالتقسيط نسبة بسيطة مقابل هذه المخاطر. فكل من يتعامل بهذا البيع فلا بد من مراعاة الضوابط الشرعية والآداب الحسنة، حتى تتعد من المعاملة المحرمة.

مراجع البحث:

القرآن الكريم.

- فاضل، إبراهيم. ١٩٩٠. مجلة مجمع الفقه الإسلامي. الدورة السادسة لمؤتمر مجمع الفقه الإسلامي.
- الإبراهيم، محمد عقلة. ١٩٨٧. حكم بيع التقييط في الشريعة والقانون. الأردن: مكتبة الرسالة الحديث.
- بك، أحمد إبراهيم. ١٩٣٦. المعاملات الشرعية المالية. ج٢. القاهرة: المطبعة السلفية.
- أحمد إرشيد، محمد عبد الكريم. ٢٠٠١. الشامل في معاملات وعمليات المصارف الإسلامية. الأردن: دار النفائس.
- أحمد الحسيني، د. أحمد بن حسن. ١٩٩٩. بيع التقييط بين الاقتصاد الوضعي والاقتصاد الإسلامي. أسكندرية: مؤسسة شباب الجامعة.
- أحمد الزرقا، أحمد بن الشيخ محمد. ١٩٨٩. شرح القواعد الفقهية. دمشق: دار القلم.
- إدريس البهوتي، منصور بن يونس بن صلاح الدين ابن حسن. د.ت. كشف القناع. ج٣. بيروت: دار الكتب العلمية.
- أشرف، عبد الرزاق ويح. ٢٠٠٢. الوسيط في البيع بالتقييط دراسة مقارنة. بيروت: دار النهضة العربية.
- البخاري، محمد بن إسماعيل أبو عبد الله. ١٤٢٢ هـ. صحيح البخاري. ج٣. بيروت: دار طوق النجاة.
- ابن باز، عبد العزيز بن عبد الله. د.ت. مجموع فتاوى. ج١٩. د.ط.
- التركي، سليمان بن تركي. ٢٠٠٣. بيع التقييط وأحكامه. رياض: دار اشبييا.
- ابن تيمية، أحمد بن عبد الحلیم بن عبد السلام. ١٩٨٧. الفتاوى الكبرى. ج٥. بيروت: دار الكتب العلمية.
- الخصاص، أبو بكر أحمد بن علي الرازي. ١٩٨٥. أحكام القرآن الكريم. ج١. بيروت: دار إحياء العربي.
- خطاب، د. حسن السيد. ٢٠٠١. أسباب استحقات الربح رسالة دكتوراه منشورة. القاهرة: دار إيتراك.
- الحاقي، خالد بن عبد الله بن براك. ١٤٢٠. الإجارة المنتهية بالتملك في ضوء الفقه الإسلامي. (د.ن).
- ابن خلدون، عبد الرحمن بن محمد. ٢٠٠٤. مقدمة ابن خلدون. عبد الله محمد الدرويش (المحقق). بيروت: المكتبة العصرية.
- الدار قطني، بن دينار البغدادي. ٢٠٠٤. سنن الدار قطني. شعيب الانزفوط والأخرون (محققون). ج٣. بيروت: مؤسسة الرسالة.
- أبو داود، بن عمرو الأزدي. د.ت. سنن أبي داود. ج٣. بيروت: المكتبة العصرية.
- ابن رجب، زين الدين عبد الرحمن بن أحمد. ١٩٩٦. فتح الباري لابن رجب. إبراهيم بن إسماعيل القاضي والسيد عزت المرسي والأخرون (المحقق). ج٣. المدينة النبوية: مكتبة الغرباء الأثرية.
- ابن رشد الجد، أبو الوليد محمد بن أحمد. ١٩٨٨. المقدمات الممهدة. الدكتور محمد حجي (محقق). ج٢. بيروت: لبنان: دارالغرب الإسلامي.

- ابن رشد القرطبي. ٢٠٠٤. بداية المجتهد ومهابة المقتصد. ج٢. القاهرة: دار الحديث.
- الزحيلي، وهبة. ٢٠٠٢. المعاملات المالية المعاصرة. بيروت - لبنان: دار الفكر المعاصر.
- _____، ٢٠٠٢. الفقه الإسلامي وأدلته. ج٥. بيروت: دارالفكر.
- الزرعي، محمد بن أبي بكر أيوب. ١٩٩٥. حاشية ابن القيم على سنن أبي داود مسند أحمد. ج٩. بيروت: دار الكتب العلمية. ط٣.
- الزيلعي، فخر الدين. ١٣١٤. تبين الحقائق. ج٤. القاهرة: المطبعة الكبرى الأميرية.
- السرخسي، محمد بن أحمد بن أبي سهل شمس الأئمة. ١٩٩٣. المبسوط. ج١٣. بيروت: دار المعرفة.
- د. سامي السويلم. ١٩٩٧. موقف الشريعة الإسلامية من الدين. بريطانيا: الجمعية الدولية للاقتصاد الإسلامي.
- الشرباصي، أحمد. ١٩٩٧. يسألونك في الدين والحياة. ج٥. بيروت: دار الجيل. ط١١.
- الشربيني، شمس الدين، محمد بن أحمد الخطيب. ١٩٩٤. مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج. ج٢. بيروت - لبنان: دار الكتب العلمية.
- الشوكاني، محمد بن علي بن محمد. ١٩٩٤. نيل الأوطار شرح منتقى الأخبار. ج٥. بيروت - لبنان: دار الفكر.
- _____، ١٩٩٣. نيل الأوطار. عصام الدين الصباطي (محقق). ج٥. مصر: دارالحديث.
- _____، ١٤١٤ هـ. تفسير فتح القدير. دمشق: دار الكلم الطيب.
- الشافعي، بن عبد مناف المطلبي. ١٩٩٠. الأم. ج٣. بيروت: دار المعرفة.
- عبد الرزاق علي الزيتون. د. ت. البحث أحكام بيع التقيسيط في الشريعة الإسلامية. د. م.
- العثماني، القاضي محمد تقي العثماني بن الشيخ المفتي محمد شفيع. ٢٠٠٣. قضايا فقهية معاصرة. دمشق: دارالقلم.
- عادل، عبد الفضيل عيد. ٢٠٠٨. البيع بالتقيسيط في الاقتصاد الإسلامي. الاسكندرية: دار الفكر الجامعي.
- عصام عبد الهادي أبو النصر. د. ت. البحث تحليل وتقويم المعالجات المحاسبية لعمليات البيع بالتقيسيط في ضوء أحكام الفقه الإسلامي. د. م.
- أفندي، علي حيدر خواجه أمين. ١٩٩١. درر الحكام شرح مجلة الأحكام العدلية. ج٢. بيروت: دار الجيل.
- علي الفيومي، أحمد بن محمد. ١٩٢٢. المصباح المنير. ج٢. بيروت: المكتبة العلمية. ط٥.
- الكاساني، أبو بكر بن مسعود بن أحمد. ١٩٨٦ هـ. بدائع الصنائع. ج٥. بيروت: دار الكتب العلمية.
- ابن قدامة، بن محمد الجماعيلي. ١٩٦٨. المغني. ج٤. مصر: مكتبة القاهرة.
- القرافي، بن عبد الرحمن. ١٩٩٤. الذخيرة. محمد حجي وسعيد أعراب والأخرون (محقق). ج٥. بيروت: دار الغرب الإسلامي.
- القرطبي، أبو عبد الله محمد بن أحمد الأنصاري. ١٩٦٤. الجامع لأحكام القرآن - تفسير القرطبي. أحمد البردوني وإبراهيم أطفيش (محقق). ج٣. القاهرة - مصر: المكتبة التوفيقية. ط٣.

- ابن قسيم الجوزية، محمد بن أبي بكر بن أيوب الدمشقي. ١٩٧٣. علام الموقعين عن رب العالمين. طه عبد الرؤوف سعد (محقق). بيروت: دار الجيل.
- الفيروز آبادي، مجد الدين أبو طاهر محمد بن يعقوب الفيروز آبادي. ٢٠٠٥. القاموس المحيط. مكتب تحقيق التراث في مؤسسة الرسالة (تحقيق). بيروت - لبنان: مؤسسة الرسالة للطباعة والنشر والتوزيع. ط ٨.
- ابن ماجه، أبو عبد الله محمد بن يزيد القزويني. (د.ت). سنن ابن ماجه. محمد فؤاد عبد الباقي (محقق). سوريا: دار إحياء الكتب العربية.
- الزرقا، محمد أحمد عبد الرحمن. ٢٠٠٠. جواهر التبسيط في قواعد التفسير. بيروت: دار النهضة العربية.
- جي، محمد رواس قلعه. ١٩٩٩. المعاملات المالية المعاصرة في ضوء الفقه والشريعة. بيروت: دار النفائس.
- أبو زهرة، محمد أبو زهرة. ١٩٩٨. بحوث في الربا. القاهرة: دار الفكر العربي.
- مرتضى الزبيدي، محمد بن محمد بن عبد الرزاق الحسيني، أبو الفيض. ١٩٢٦. تاج العروس من جواهر القاموس. إبراهيم التريزي (محقق). ج ٢٠. الكويت: دار الهداية.
- المرداوي، علاء الدين أبو الحسن علي بن سليمان. د.ت. الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف. ج ١. بيروت: دار إحياء التراث العربي.
- المرغيناني، علي بن أبي بكر بن عبد الجليل الفرغاني. د.ت. الهداية في شرح بداية المبتدي. طلال يوسف (محقق). ج ٣. بيروت - لبنان: دار إحياء التراث العربي.
- مسلم، الحجاج أبو الحسن القشيري. د.ت. صحيح مسلم. محمد فؤاد عبد الباقي (محقق). بيروت: دار إحياء التراث العربي.
- المصري، د. رفيق يونس. ١٩٩٧. بيع التفسير تحليل فقهي واقتصادي. بيروت: دار الشامية. ط ٢.
- طه، مصطفى كمال. ٢٠١٢. أساسيات القانون التجاري. بيروت: منشورات الحلبي الحقوقية. ط ٢.
- _____، ٢٠٠٥. العقود التجارية. مصر: دار الفكر الجامعي.
- ابن منظور الأنصاري. ١٤١٤ هـ. لسان العرب. ج ١٢. بيروت: دار صادر. ط ٣.
- الماوردي، بن حبيب البصري البغدادي. ١٤١٩ هـ. الحاوي الكبير في فقه مذهب الإمام الشافعي وهو شرح مختصر المنزي. علي محمد معوض وعادل أحمد عبد الجواد (محقق). ج ٥. بيروت: دار الكتب العلمية.
- بشارت، فواز محمود محمد. ٢٠٠٥. أثر الأجل في عقد البيع في الفقه الإسلامي. الرسالة الماجستير في جامعة النجاح الوطنية في نابلس، فلسطين. (د.ن).
- النووي، أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف. ١٩٩١. روضة الطالبين وعمدة المفتين. زهير الشاويش (محقق). ج ٣. بيروت - دمشق - عمان: المكتب الإسلامي.