جامعة دمشق

كلية الشريعة

قسم الفقه الإسلامي وأصوله

بيع التقسيط وتطبيقاته المعاصرة في الفقه الإسلامي

رسالة أعدت لنيل درجة الماجستير في الفقه الإسلامي

إعداد الطالب

عدنان محمد سليم سعد الدين

بإشراف الدكتور

أسامة الحموي

All Rights Reserved - Library of University of Jordan - Center of Thesis Deposit

بسم الله الرحمن الرحيم

المقدمة:

الحمد لله حمداً كثيراً طيباً مباركاً فيه على نعمه الظـــاهرة والباطنـــة، والـــصلاة والسلام على سيدنا محمد المبعوث رحمة للعالمين، وعلى آله وأصحابه الطيبـــين الطاهرين، اللهم علمنا ما ينفعنا، وانفعنا بما علمتنا، واجعل ما علمتنا حجة لنا، لا حجة علينا يا رب العالمين.

أما بعـــد: فمن عظيم رحمة الله تعالى بنا، وفيض كرمه علينا، وإحسانه إلينـــا، أن شرع لنا من الدين ما فيه صلاح البشرية وسعادتها في المعاش والمعاد.

وقد أولت شريعة الإسلام تنظيم العلائق بين الناس جل اهتمامها، كي تقوم علـــى قواعد مستقرة، وأسس ثابتة تكفل تحقيق النمو والتقدم الاقتصادي والاجتماعي.

وإن من نعم الله تعالى على عباده أن قد أحل لهم البيع وحرم عليهم الربا، من أجل أن تستقيم أحوال الناس في أمور دينهم ودنياهم، ويتقدموا في مدارج الحضارة والرقي، وليتحقق التعاون بينهم وينتظم معاشهم، وينصرف كل من له القدرة على الإنتاج والعمل إلى ما يستطيع الحصول عليه من وسائل العيش الكريم، ليعم الرخاء وينتشر الأمن وتتحقق السعادة للإنسانية في ظل شريعة الله الرحمن الرحيم.

فالبيع والشراء من أكبر الوسائل الباعثة على العمل والإنتاج والإبداع، بل هو من أهم أسباب الحضارة والعمران في هذه الحياة الدنيا.

ولما كانت البيوع أكثر ميادين التعامل تداولا، إذ لا ينفك عنها إنسان في أغلب أيام حياته، ولا يستغني عنها إنسان فقير أو غني، لذا كانت حقيقة بمزيد من الاهتمام، وبتوجيه فائق العناية كي يكون الناس على بصيرة من أمرها، ووضوح في الإقدام على إبرامها.

وكان البيع غالباً ما يتم عن طريق المعاوضة والنقد أي بطريق خذ وهات، ولكن ونتيجة لتوسع المعاملات المالية وانتشارها وكثرة احتياج الناس لشراء بضائع أو

All Rights Reserved - Library of University of Jordan - Center of Thesis Deposit

سلع جديدة لم تكن بحوزتهم؛ نشأ ما يسمى بيع التقسيط وامتزج كثيراً بمعاملات الناس وخصوصاً في زماننا هذا، إذ قد أصبحت الحاجة ماسة في الوقت الحاضر إلى الشراء بثمن مؤجل، لتلبية حاجات الإنسان في الحصول على ما يحتاجه من بعض السلع التي لا يستطيع الوفاء بثمنها نقداً، وبخاصة إذا ما كانت هذه السلع من الأشياء التي لا يمكن الاستغناء عنها لدى أي أسرة في المجتمع بجميع طبقاته، كالثلاجة والموقد والغسالة ونحوها من السلع الاستهلاكية المعمرة، وكذلك الأمر بالنسبة لأصحاب المنشآت كالمصانع والمعامل والورش، فإنهم يحتاجون إلى الآلات والسيارات والأدوات، والتجهيزات لأماكنهم ومنشآتهم ليزاولوا نشاطهم الإنتاجي بيسر وسهولة، وقد لا تتوفر لديهم السيولة النقدية اللازمة لشراء مثل هذه الآلات والتجهيزات، وحتى الدول قد تحتاج إلى شراء معدات ثقيلة ووسائل للنقل كالسفن والطائرات ونحوها، ولا تستطيع توفير الموارد النقدية الفورية اللازمة لتغطية نفقات الحصول عليها, ومن هنا ظهر التعامل بالبيع بثمن مؤجل (بيع التقسيط)، وانتشر انتشاراً واسعاً بين الأفراد والأمم.

وعلى الرغم من أن الناس قديماً عرفوا ما يسمى البيع المؤجل وتعاملوا به إلا أنه لم يكن شائعاً بالشكل والقدر الذي شاع فيهما وانتشر في هذا الزمان حتى لا تكاد ترى سلعة إلا وهي معروضة بسعرين : سعر النقد وسعر الأجل أو التقسيط.

ولذلك فقد قامت دراسات وندوات وأبحاث عديدة سابقة في بيع التقسيط لمعرفة حكم التعامل به، كأبحاث مجمع الفقه الإسلامي الدولي في دورة مؤتمره السادس بجدة في المملكة العربية السعودية من 17- 23 شعبان 1410 هـ الموافق 14 – 20 آذار 1990م،[1] حول البيع بالتقسيط، وغيرها من البحوث والجهود العلمية، وقد تباينت الآراء في حكم هذا البيع بين الجواز والكراهة والتحريم، وذلك إ ذا اشتمل على زيادة في مقابل الأجل، لاشتباه تلك الزيادة بالربا.

أسباب اختيار هذا البحث:

- من أبرز الدوافع لكتابة هذا البحث إظهار مرونة التشريع الإسلامي العظيم، وإثبات صلاحيته لكل زمان ومكان.

[1] انظر مجلة مجمع الفقه الإسلامي العدد السادس الجزء الأول، والعدد السابع الجزء الثاني.

All Rights Reserved - Library of University of Jordan - Center of Thesis Deposit

- وبحوث المعاملات المالية – وخصوصاً منها بيوع التقسيط التي انتشرت اليوم واتسع ميدان التعامل بها بين الناس حتى شملت أغلب معاملات الأفراد والمؤسسات والمصارف الإسلامية وغيرها – هي من البحوث الهامة في عصرنا الحاضر، لما يتوقف عليها من نهوض في اقتصاد الأمة، ولأن المعاملات المالية تشكل عصب الاقتصاد الإسلامي الذي لا ينفك عن الفقه الإسلامي.
- تعدد صور البيوع التي يكون الثمن فيها مؤجلاً أو مقسطاً، واشتباه بعض تلك الصور بالبيوع المحرمة كالبيعتين في بيعة وبيع العينة، فكان لا بد من تجلية الأمر وإزالة اللبس وبيان اختلاف بيع التقسيط عن تلك البيوع المحرمة.
- تعلق هذا البيع بمشاكل واقعية تعج بها كل المجتمعات، خصوصاً فيما يتعلق بمسألة تعثر الديون، بسبب مماطلة المشتري في الأداء، أو تخلفه عن الوفاء. وهذا يتطلب منا البحث في مصادر الفقه ومذاهب العلماء عن الحلول الشرعية المثلى لمواجهة تلك المشكلات، وإزالة تلك المعوقات.

من هنا كانت الحاجة ماسة إلى إفراد هذه المسألة ببحث يجمع شتاتها، ويضيف إلى المكتبة الإسلامية دراسة فقهية متكاملة لهذا الموضوع الذي كثر الجدال حول شرعيته، بسبب انتشار التعامل به بين الناس وكثرة صوره.

أهمية البحث:

لهذا البحث أهميتان: أهمية نظرية، وأخرى عملية.

1- الأهمية النظرية:

إن بيع التقسيط يشتمل على سلعة معجلة وثمن مؤجل، ولما كان تأجيل الثمن عن زمان العقد يرافقه زيادة في الثمن غالباً، تعويضًا للبائع عن تأخير قبضه وحرمانه من استثماره في الحال، فإن هذا النوع من البيع لا يزال مثار بحث وجدل بين أهل العلم من حيث مشروعيته، نظراً لما فيه من زيادة في الثمن ربما اشتبهت على بعض الناس بالربا المحرم.

All Rights Reserved - Library of University of Jordan - Center of Thesis Deposit

وبعبارة أخرى فإن في بيع التقسيط نساء وفضلاً، وهذا قد يلتبس بربا النساء وربا الفضل المحرمين شرعاً.

2- الأهمية العملية:

وتتجلى هذه الأهمية في أن بيع التقسيط قد انتشر وشاع في زماننا كثيرًا، وشمِل مختلف السلع دقيقها وجليلها لما فيه من مصالح لكل من البائع والمشتري.

لا سيما وقد نشأت مؤسسات ومتاجر لا تبيع إلا بالتقسيط والأجل، وكذلك المصارف والبنوك قد زاولت بيوع التقسيط وساعدت على انتشارها وزيادة أهميتها، وتجلى ذلك بعدة أشكال، ففي المصارف الإسلامية هناك ما يسمى بيع المرابحة للآمر بالشراء حيث يشتري المصرف السلعة بثمن معجل ويعيد بيعها إلى العميل بثمن مقسط.

وأما المصارف الربوية فإنها تمارس ما يسمى البيع الائتماني غير المباشر، ويكون البنك فيه وسيطاً يعطي قرضاً بفائدة.

منهج البحث:

تعتمد هذه الدراسة على أكثر من منهج. ويأتي في مقدمة هذه المناهج:

أولاً – المنهج الاستقرائي: القائم على تتبع آراء وأقوال ومذاهب العلماء فيما يتعلق بقضية من قضايا البحث العلمي، وبيان أدلتهم وردودهم ومستندهم فيما ذهبوا إليه

وفي كثير من مباحث هذه الرسالة كان لا بد من تتبع آراء الاقتصاديين الإسلاميين، والعلماء المعاصرين، المتعلقة بمسائل بيع التقسيط، وخصوصاً منها المسائل المستجدة، والقضايا المعاصرة، ومحاولة إيجاد المؤيدات النظرية، واستيعاب الشواهد الفقهية المؤيدة لتلك المسائل والقضايا، والتي بيَّنها لنا علماؤنا الأفاضل.

ثانياً – المنهج التحليلي: ولقد تم اتباع هذا المنهج في تحليل النص والمنقول وتفسيره، للوقوف على غاياته وأبعاده، وفي تحليل الفكرة لتكوين رؤية

All Rights Reserved - Library of University of Jordan - Center of Thesis Deposit

واضحة نحوها، وفي تحليل الأمثلة والنماذج الواردة، لمعرفة مدى صحتها وتوافقها مع النص، وملاءمتها للواقع وللمصلحة، وفي تحليل أقوال العلماء والمقارنة بينها، وتفنيد أصولها وما يترتب عليها، ثم بعد ذلك الخروج باستنتاجات معينة تربط الفروع بأصولها وتميز بين الرأي والنص أو الدليل، وصولاً إلى استنباط الحكم الشرعي في مسألة معينة.

ثالثاً- المنهج المقارن: استخدم هذا المنهج للمقارنة بين جوانب التشابه والاختلاف بين المعاملات الإسلامية وغيرها، وبيان الفرق بين بيع التقسيط وغيره، والموازنة والمقارنة بين آراء وأقوال فقهاء المذاهب الأربعة – وغيرهم أحياناً - نقداً وتمحيصاً من خلال تحليل أدلتهم، للوصول إلى القول الراجح في المسألة بناء على منهج علمي نقدي، يستمد مقاييسه من القواعد الأصولية المتفق عليها، ملتزماً في الترجيح بقوة الدليل وسلامته، وموافقته لكتاب الله تعالى وسنة رسوله صلى الله عليه وسلم، من أجل تحقيق الغايات المرجوة، والمقاصد العامة المبتغاة.

- أما فيما يتعلق بالتطبيقات المعاصرة لبيع التقسيط، فأعرض وصفاً لها أولاً وأبيِّن كيف يتم التعامل بها، ثم أذكر التأصيل الشرعي، والتكييف الفقهي لها، مع تحديد موقف الشريعة منه، وأذكر الحل البديل لما كان منها متعارضاً مع الأحكام الشرعية.

وأخيراً فقد بذلت في هذه الرسالة الجهد، واستفرغت الوسع في المقارنة بين أقوال العلماء، ورجحت ما بدا لي أنه أقرب للدليل والمصلحة معتمداً في ذلك على أمهات الكتب الفقهية وكتب التفسير والحديث وشروحها، وقد أعتمد على الكتب المعاصرة في بعض المسائل المستجدة. والله ولي التوفيق.

الجهود السابقة في الموضوع:

لم يفرَد بيع التقسيط بتأليف مستقل في كتب الأقدمين، لأنه لم يكن معروفاً لديهم بهذا الاسم، ولم تكن مسائله مجموعة في باب فقهي واحد، وإنما نجدها في أبواب متفرقة، من خلال حديثهم عن البيع المؤجل أو بيع النسيئة، والبيعتين في بيعة، أو الصفقتين في صفقة، أوبيع العينة، أوبيع التورق، أوبيع وشرط.

All Rights Reserved - Library of University of Jordan - Center of Thesis Deposit

أما العلماء المعاصرون والباحثون، فقد كانت لهم جهود طيبة، ومؤلفات قيمة في موضوع بيع التقسيط. وقد عثرت في هذا الموضوع على المؤلفات التالية:

1- بيع التقسيط لفضيلة الدكتور وهبة الزحيلي، وهو كتيب نفيس، تعرض فيه لأهم مسائل البيع بالتقسيط، وذكر أجوبة تثار حول بيع التقسيط.

2- بيع التقسيط للدكتور رفيق المصري، وهو كتاب متوسط الحجم يدرس الموضوع فقهياً واقتصادياً، وقد ذكر في نهاية بحثه بعض المبادئ التي كشف عنها بحث البيع بالتقسيط.

3- حكم بيع التقسيط في الشريعة والقانون للدكتور محمد عقلة الإبراهيم، وقد توسع فيه في ذكر أدلة المجيزين والمانعين ومناقشتها، والرد على المانعين، وذكر رأي القانون في كثير من مسائل هذا البيع.

4- بيع التقسيط وأحكامه تأليف سليمان بن تركي التركي، وهو كتاب قيم ذكر فيه المؤلف أهم مسائل بيع التقسيط، وأفرد مبحثاً للمواعدة وأثرها في بيع التقسيط.

5- جواز بيع التقسيط في الفقه الإسلامي لـ فتحي بن الطيب الخماسي، وهو كتيب صغير الحجم، ذكر فيه المؤلف ما يجوز فيه بيع التقسيط وما لا يجوز، وأفرد فصلاً للبيوع الائتمانية.

6- البيوع بالتقسيط والبيوع الائتمانية الأخرى للدكتور إبراهيم دسوقي أبو الليل، وهو يدرس الموضوع قانونياً، دون التعرض لذكر أحكام الشريعة الإسلامية.

7- أبحاث مقدمة لمجمع الفقه الإسلامي الدولي المنعقد بجدة في دورة مؤتمره السادس - عام 1410 هـ الموافق 1990م - حول البيع بالتقسيط لمجموعة من العلماء المعاصرين.

ويمكن أن أستدرك على هذه الكتب القيمة بعض ما فات، وأن أعالج الموضوع بأسلوب مختلف، وأن أذكر تطبيقات معاصرة لبحث البيع بالتقسيط، كبيع المرابحة للآمر بالشراء الذي قد تمت دراسته بشيء من التفصيل.

All Rights Reserved - Library of University of Jordan - Center of Thesis Deposit

كما قد تضمنت هذه الرسالة في طياتها – بفضل الله تعالى - تطبيقات معاصرة أخرى لكثير من المسائل المتعلقة ببيع التقسيط: كذكر بعض الصور المعاصرة للقبض، وبيان حكم التورق المصرفي المنظم، الذي يتم عن طريق البيع بالتقسيط، حيث يشتري العميل السلعة من المصرف بالتقسيط، ثم يوكله ببيعها نقداً إلى طرف ثالث، كما قدمت الرسالة دراسة وافية لمسألة التأجير المنتهي بالتمليك وهي مسألة معاصرة، وتضمنت أيضاً دراسة وافية حول التطبيق المصرفي المعاصر للكفالة عن طريق خطاب الضمان، وبيان حكم أخذ الأجرة على خطاب الضمان، وحكم خصم الأوراق التجارية، كما تضمنت دراسة حول حكم الشرط الجزائي في بيع التقسيط.

كما تميزت هذه الرسالة بذكر قرارات مجمع الفقه الإسلامي المتعلقة بكل مسألة من المسائل الآنفة الذكر.

الشكر والتقدير

أحمد الله وأشكره أولاً وآخراً، على أن أكرمني بالسير في طريق العلم والدرس والبحث، إن فضله تعالى كان عليّ كبيراً، سبحانه لا أحصي ثناء عليه، كما أثنى على نفسه تبارك وتعالى.

كما أخص بالشكر والديّ الكريمين الذين كانا الدافع لي على طلب العلم الشرعي، رب اغفر لهما وارحمهما وجازيهما خير الجزاء.

ولا أنسى أن أتقدم بالشكر الوافر، والثناء العاطر، لفضيلة الدكتور أسامة الحموي الذي أشرف على هذه الرسالة، وكان لتوجيهاته كبير الأثر في تقويمها وسد خللها، وذلك منذ اللحظة الأولى التي وجهني فيها لأهمية اختيار موضوع البيع بالتقسيط، لما له من صلة بأغلب معاملات العصر، فجزاه الله تعالى كل خير وجعل هذا البحث في ميزان حسناته.

خطة البحث:

شملت الرسالة بعد هذه المقدمة تمهيداً، وأربعة فصول، وخاتمة. كما يلي:

- **التمهيد:** وفيه موجز عن تعريف البيع وشروطه وأركانه وخصائص عقد البيع.

All Rights Reserved - Library of University of Jordan - Center of Thesis Deposit

الفصل الأول: مفهوم بيع التقسيط ومشروعيته.

المبحث الأول: تعريف بيع التقسيط وصورته.

المطلب الأول: تعريف بيع التقسيط.

المطلب الثاني: الألفاظ ذات الصلة.

المطلب الثالث: صور بيع التقسيط.

المبحث الثاني: مشروعية بيع التقسيط.

المطلب الأول: حكم بيع التقسيط الذي يكون فيه الثمن المقسط مساوياً للثمن الحال.

المطلب الثاني: حكم بيع التقسيط الذي يكون فيه الثمن المقسط أعلى من الثمن الحال.

المطلب الثالث: الفرق بين بيع التقسيط وبين الربا.

المطلب الرابع: حكم ضع وتعجل في بيع التقسيط.

الفصل الثاني: شروط البيع بالتقسيط.

المبحث الأول: الشروط المتعلقة بالمتعاقدين

المطلب الأول: الشرط الأول: أن يكون البائع مالكاً للسلعة.

المطلب الثاني: الشرط الثاني: أن تكون السلعة مقبوضة للبائع.

المطلب الثالث: الشرط الثالث: أن لا يكون بيع التقسيط ذريعة إلى الربا.

المبحث الثاني: الشرط المتعلق بالصيغة وهو عدم وقوع بيعتين في بيعة واحدة.

المطلب الأول: دراسة أسانيد أحاديث البيعتين في بيعة.

المطلب الثاني: تفسير العلماء لمعنى البيعتين في بيعة.

المطلب الثالث: الترجيح بين هذه المعاني.

المبحث الثالث: الشروط المتعلقة بالعوض.

المطلب الأول: الشرط الأول: أن لا يكون البدلان ربويين.

المطلب الثاني: الشرط الثاني: أن يكون الثمن المقسط ديناً لا عيناً.

المطلب الثالث: الشرط الثالث: أن تكون السلعة المبيعة حالة لا مؤجلة.

All Rights Reserved - Library of University of Jordan - Center of Thesis Deposit

المبحث الرابع: الشروط المتعلقة بالأجل

المطلب الأول: الشرط الأول: أن يكون الأجل معلوماً.

المطلب الثاني: الشرط الثاني: أن يكون بيع التقسيط منجزاً.

الفصل الثالث: أحكام البيع بالتقسيط.

المبحث الأول: مقتضى عقد البيع بالتقسيط وما يترتب عليه.

المطلب الأول: انتقال ملكية المبيع إلى المشتري فوراً بعد العقد.

المطلب الثاني: تسليم المشتري المبيع.

المبحث الثاني: التوثيق في البيع بالتقسيط.

المطلب الأول: توثيق الدين بالكتابة.

المطلب الثاني: توثيق الدين بالشهادة.

المطلب الثالث: توثيق الدين بالرهن.

المطلب الرابع: توثيق الدين بالكفالة.

المطلب الخامس: توثيق الدين بالأوراق التجارية.

المبحث الثالث: التأخر في سداد الأقساط.

المطلب الأول: صيانة المديونيات من المماطلة.

المطلب الثاني: وسائل معالجة الإسلام للمديونيات المتعثرة.

الفصل الرابع: انتهاء الأجل في البيع بالتقسيط وتطبيقات معاصرة لهذا البيع.

المبحث الأول: انتهاء الأجل في البيع بالتقسيط.

المطلب الأول: إسقاط الأجل بعد ثبوته.

المطلب الثاني: الموت وأثره على أجل التقسيط.

المطلب الثالث: جنون المشتري وأثره على أجل التقسيط.

المطلب الرابع: إفلاس المشتري وأثره على أجل التقسيط.

المبحث الثاني: التطبيقات المعاصرة لبيع التقسيط: بيع المرابحة للآمر بالشراء

المطلب الأول: تعريف بيع المرابحة للآمر بالشراء وخطواته وصوره.

المطلب الثاني: آراء العلماء في حكم بيع المرابحة للآمر بالشراء.

المطلب الثالث: أخطاء تقع أثناء التطبيق العملي لبيع المرابحة.

All Rights Reserved - Library of University of Jordan - Center of Thesis Deposit