



مجلة التربوي
JOURNAL OF EDUCATIONAL
ISSN: 2011- 421X
Arcif Q3

معامل التأثير العربي 1.5
العدد 18



مجلة التربوي

مجلة علمية محكمة تصدر عن كلية التربية

جامعة المرقب

العدد الثامن عشر
يناير 2021م

هيئة التحرير

رئيس هيئة التحرير: د. مصطفى المهدي القط
مدير التحرير: د. عطية رمضان الكيلاني
سكرتير المجلة: أ. سالم مصطفى الديب

- المجلة ترحب بما يرد عليها من أبحاث وعلى استعداد لنشرها بعد التحكيم .
 - المجلة تحترم كل الاحترام آراء المحكمين وتعمل بمقتضاها .
 - كافة الآراء والأفكار المنشورة تعبر عن آراء أصحابها ولا تتحمل المجلة تبعاتها .
 - يتحمل الباحث مسؤولية الأمانة العلمية وهو المسؤول عما ينشر له .
 - البحوث المقدمة للنشر لا ترد لأصحابها نشرت أو لم تنشر .
- (حقوق الطبع محفوظة للكلية)



ضوابط النشر:

- يشترط في البحوث العلمية المقدمة للنشر أن يراعى فيها ما يأتي :
- أصول البحث العلمي وقواعده .
 - ألا تكون المادة العلمية قد سبق نشرها أو كانت جزءا من رسالة علمية .
 - يرفق بالبحث تركيبة لغوية وفق أنموذج معد .
 - تعدل البحوث المقبولة وتصحح وفق ما يراه المحكمون .
 - التزام الباحث بالضوابط التي وضعتها المجلة من عدد الصفحات ، ونوع الخط ورقمه ، والفترات الزمنية الممنوحة للتعديل ، وما يستجد من ضوابط تضعها المجلة مستقبلا .

تنبيهات :

- للمجلة الحق في تعديل البحث أو طلب تعديله أو رفضه .
- يخضع البحث في النشر لأولويات المجلة وسياستها .
- البحوث المنشورة تعبر عن وجهة نظر أصحابها ، ولا تعبر عن وجهة نظر المجلة .

Information for authors

- 1- Authors of the articles being accepted are required to respect the regulations and the rules of the scientific research.
- 2- The research articles or manuscripts should be original and have not been published previously. Materials that are currently being considered by another journal or is a part of scientific dissertation are requested not to be submitted.
- 3- The research articles should be approved by a linguistic reviewer.
- 4- All research articles in the journal undergo rigorous peer review based on initial editor screening.
- 5- All authors are requested to follow the regulations of publication in the template paper prepared by the editorial board of the journal.

Attention

- 1- The editor reserves the right to make any necessary changes in the papers, or request the author to do so, or reject the paper submitted.
- 2- The research articles undergo to the policy of the editorial board regarding the priority of publication.
- 3- The published articles represent only the authors' viewpoints.





البيع بالتقسيط وأحكامه العملية المعاصرة

سليمان امحمد بن عمر
قسم الشريعة والقانون
كلية الشريعة والقانون / الجامعة الاسمية

إبراهيم محمد أبوحرارة
قسم الشريعة والقانون
كلية القانون / جامعة جفارة

المقدمة

الحمد لله حمداً كثيراً طيباً مباركاً فيه على نعمه الظاهرة والباطنة، والصلاة والسلام على سيدنا محمد المبعوث رحمة للعالمين، وعلى آله وأصحابه الطيبين الطاهرين، اللهم علمنا ما ينفعنا، وانفعنا بما علمتنا، واجعل ما علمتنا حجة لنا، لا حجة علينا يا رب العالمين. أما بعد: فمن عظيم رحمة الله تعالى بنا، وفيض كرمه علينا، وإحسانه إلينا، أن شرع لنا من الدين ما فيه صلاح البشرية وسعادتها في المعاش والمعاد. وقد أولت شريعة الإسلام تنظيم العلاقات بين الناس جل اهتمامها، كي تقوم على 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، ولتحقق 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 تداولاً، إذ لا ينفك عنها إنسان في أغلب أيام حياته، ولا يستغني عنها إنسان فقير أو غني، لذا كانت حقيقتهم 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 سلع جديدة لم تكن بحوزتهم؛ نشأ ما يسمى ببيع 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، وعلي الرغم من أن الناس قديماً عرفوا ما يسمى البيع المؤجل وتعاملوا به إلا أنه لم يكن شائعاً بالشكل والقدر الذي شاع فيها وانتشر في هذا الزمان حتى لا تكاد ترى سلعة إلا وهي معروضة بسعرين ..سعر النقد وسعر الأجل أو التقسيط ، وهذا هو واقعنا اليوم .

ومما هو معروف للمتخصصين أن (بيوع الآجال) ليس كتاباً أو باباً يخصه وإنما هو مسائل تتعلق بالبيع ، وبالثمن خاصة ، وهذا يضيف عبئاً على من يحاول عرض جوانب الموضوع وأفية ، ليكون مما يستحق الاجتماع له والاستماع للبيانات فيه .
ثم إن (الأجل) من حيث هو تتكون منه نظرية كاملة تضم عدداً من البيوع المؤجلة بصور مختلفة _الإجارة المؤجلة والسلم و الاستصناع المؤجل .

ويُعتبر البيع بنظام التقسيط أحد الأساليب التي تلجأ إليها المنشآت بهدف زيادة مبيعاتها وبالتالي أرباحها، وذلك من خلال تشجيع عملائها على الشراء منها بمنحهم تسهيلات في السداد تتمثل في تحصيل الثمن على أقساط خلال فترات مالية متوسطة وطويلة الأجل، مقابل الزيادة على الثمن النقدي بمقدار ما يُعرف باسم الفائدة.

وقد ظهر هذا النظام بعد الحرب العالمية الثانية وما صاحبها من موجات متلاحقة في ارتفاع أسعار السلع المعمرة والأصول الرأسمالية، ومن ثم عدم قدرة الكثير من الأفراد والمؤسسات على شراء هذه السلع والأصول مع السداد نقداً أو بعد فترة قصيرة نسبياً كما هو الحال في البيع الأجل.

وقد ساعد على انتشار هذا النوع من البيوع دخول منشآت ائتمانية وسيطة في هذا المجال - بالإضافة إلى ما يوفره من مزايا للبائع و للمشتري. ولعل أهم هذه المزايا بالنسبة للبائع 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.

أما بالنسبة للمشتري، فإن نظام الشراء بالتقسيط يوفر له حيازة السلعة، ومن ثم الانتفاع بها على الرغم من عدم قدرته على سداد ثمنها نقداً أو خلال أجل قصير ، فضلاً عن قيامه بسداد



هذا الثمن على أقساط بشكل يتفق مع ظروفه وامكانياته المالية .

أسباب اختيار الموضوع :

أما الأسباب التي حصرتها في اختيار هذا الموضوع فهي :
أولاً: البيع بالتقسيط من المعاملات التي كثر التعامل بها حديثاً على مستوى الأفراد ، والشركات، واعتبرته كثير من المؤسسات وسيلة من وسائل تحقيق الربح، وأداة من أدوات التمويل الحديثة، والتي تعد بديلاً عن الربا، ومخاطره.

ثانياً: كثرة الفتاوى في بيع التقسيط ما بين محلل ومحرم مما يؤدي إلى تضارب الفتوى؛ لكثرة الآراء ، وتناقضها عند العامة .

ثالثاً: ارتباط بعض المعاملات المعاصرة بالبيع بالتقسيط كالإجارة المنتهية بالتملك، والشرط الجزائي مقابل التأخير في سداد الأقساط ، ونحو ذلك من المسائل التي تحتاج إلى دراسة فقهية؛ من أجل فهم الواقع ، وتكييفه على ضوء أحكام الفقه الإسلامي .

رابعاً: أن في بيع التقسيط فوائد منها تعود على البائع حيث إنه يزيد من مبيعاته ليصل إلى من ليس عنده النقد المالي ، فيبيعه إلى أجل. وهو مفيد للمشتري أيضاً حيث يمكنه من الحصول على السلعة مع أن دخله الشهري لا يسمح له بابتياعها بالنقد ، فبدلاً من أن يدخر فيشتري بعد ذلك ، أخذ الفرد يشتري ويستمتع بالسلعة ثم يدخر للوفاء ، وبهذا تمكن الفرد أن يستمتع بالحاجات قبل أن يمكنه دخله الشهري من شرائها بالنقد .

خامساً: أن بيع التقسيط يعد نوعاً من المعاملات التي يراعي فيها الفصل بين المتعاقدين ، وعدم الإخلال بالعدل حتى يمكن للمعاملات أن تؤدي دورها المنشود في المجتمع من أن تكون وسيلة من وسائل التعاون ، والتراحم بين المسلمين ، ومن ثم ينبغي ألا يساء فهم هذه المعاملات ، وتكون وسيلة من وسائل الاستغلال لحاجات الضعفاء ، والفقراء ، فتخرج عن الهدف الذي شرعت من أجله ، وتؤدي بذلك إلى عكس ما شرعت له .

أهمية البحث:

وتجلى هذه الأهمية في أن بيع التقسيط قد انتشر وشاع في زماننا كثيراً، وشمل مختلف السلع دقيقتها وجليها لما فيه من مصالح لكل من البائع والمشتري. لا سيما وقد نشأت مؤسسات ومتاجر لا تبيع إلا بالتقسيط والأجل، وكذلك المصارف والبنوك قد زاولت بيع التقسيط وساعدت على انتشارها وزيادة أهميتها، وتجلى ذلك بعدة أشكال:



ففي المصارف الإسلامية هناك ما يسمى ببيع المرابحة للأمر بالشراء حيث يشتري المصرف السلعة بثمن معجل ويعيد بيعها إلى العميل بثمن مقسط.

منهج البحث:

تعتمد هذه الدراسة على المنهج الاستقرائي القائم على تتبع آراء وأقوال ومذاهب العلماء فيما يتعلق بقضية من قضايا البحث العلمي، وبيان أدلتهم وردودهم ومستندهم فيما ذهبوا إليه .

خطة البحث:

شمل هذا البحث بعد هذه المقدمة تمهيداً، ومبحثان، وخاتمة. وذلك كما يلي:

المبحث الأول : البيع أنواعه وأركانه

المطلب الأول : مفهوم البيع وحكمه :

الفرع الأول : تعريف البيع :

أولاً : تعريف البيع

- البيع لغةً : مصدر باع الشيء أخرجه عن ملكه أو أدخله فيه بعوض¹

- البيع اصطلاحاً: هو عقد معاوضة على غير منافع²

- البيع عند الفقهاء :

فقهاء الحنفية: يعرفون البيع بأنه مبادلة المال بالمال فالمبادلة تتناول البيع بأنه مبادلة المال بالمال ويشترط لثبوت حكمه التراضي بطرق الاكتساب³ فهي تتناول البيع وسائر العقود التي تتحقق فيها المبادلة كالنكاح

والإجارة والهبة ، أما لفظ المال فهو قيد يخرج بعض العقود كالنكاح والإجارة وذلك لأن المنفعة وملك البضاعة ليس بمال لأن مبادلة المال هي التملك المطلق ، والمنفعة في الإجارة والنكاح ملك مقيد⁴

فقهاء المالكية: يعرفون البيع بأنه عقد معاوضة على غير منافع

1- الكواكب الدرية في فقه المالكية، (جزء 3/صفحة 7) .

2- بلغة السالك لأقرب المسالك لمذهب الإمام مالك، (جزء 3/صفحة 12) .

3- رد المحتار علي الدر المختار، (جزء 4/صفحة 503) .

4 البحر الرائق لابن نجيم، (جزء 6/صفحة 277) .



ولا متعة لذة نو مكايسة أحد عوضيه غير ذهب ولا فضة معين غير العين فيه¹ أي أنه عَقْدٌ على ذاتٍ لا على منافع أو انتفاع لذة . و الفرق بين مالك المنفعة ومالك الانتفاع هو أن مالك المنفعة يكون له حق التصرف في هذه المنفعة الحاصلة :وله أن يستوفيه لنفسه وغيره كأن يستأجر سيارة ليركبها مدة معينة وله أن يركبها بنفسه أو يؤجرها لغيره في هذه المدة . أما مالك الانتفاع فإنه يستوفي المنفعة بنفسه فقط دون غيره ، فلا يجوز عقلاً ولا شرعاً أن يعير الرجل زوجته لآخر، ومعنى نو مكايسة أي نو فعالية لأن المشتري يجتهد في تقليل الثمن والبائع يجتهد عكس ذلك . وهو قيد خرج به هبة الثواب ، لأنه لا مكايسة فيها وكذلك الإقالة والشركة والتولة² .

فقهاء الشافعية : يعرف البيع عندهم بأنه عقد معاوضة مالية تفيد ملك عين أو منفعة على التأييد لا على وجه القرية³ .

معنى أنه عقد : خرج بذلك المعاطاة ، ومعنى أنه معاوضة : خرج بذلك الهدية ومعنى مالية : خرج بذلك النكاح، وخرج بإفادة ملك العين الإجارة ، وخرج بغير وجه القرية القرض فأجيب عن القرض بأنه لا يُشترطُ فيه مُقَابَلَةُ الْمَالِ بِالْمَالِ حَالَةَ الْعَقْدِ؛ لِأَنَّ صِيغَةَ الْمُقَابَلَةِ مُفَاعَلَةٌ فَلَا بُدَّ مِنْهَا فِي الْجَانِبَيْنِ وَالْقَرْضُ لَا يُشْتَرَطُ فِيهِ ذَلِكَ بَلْ يَكْفِي الدَّفْعُ وَتَسْمِيَةُ أَحَدِ الْعَوْضَيْنِ خَاصَّةً، حَتَّى لَوْ قَالَ: أَقْرَضْتُكَ هَذَا، وَلَمْ يَقُلْ عَلَى أَنْ تَرُدَّ بَدَلَهُ صَحَّ وَإِنْ لَمْ يَنْكُرْ مُقَابَلَهُ بِخِلَافِ الْبَيْعِ فَإِنَّهُ لَا بُدَّ فِيهِ مِنَ التَّصْرِيحِ بِنِكْرِ الْعَوْضَيْنِ لِتَحَقُّقِ الْمُفَاعَلَةِ، وَعَنْ الْإِجَارَةِ بَأَنَّ الْمَنَافِعَ لَيْسَتْ أَمْوَالًا عَلَى الْحَقِيقَةِ بَلْ عَلَى ضَرْبٍ مِنَ التَّوَسُّعِ وَالْمَجَازِ بِدَلِيلِ أَنَّهَا مَعْدُومَةٌ لَا قُدْرَةَ عَلَيْهَا⁴.

فقهاء الحنابلة : البيع عندهم هو مبادلة مال ولو في الزمة أو منفعة مباحة على الإطلاق أي مبادلة مال من نقد أو غيره معين أو موصوف ولو كان في الزمة ، كثوب صفته كذا أو منفعة مباحة على الإطلاق⁵ لا تختص بإاحتها بحال دون حال كمنفعة ممر الدار

- يلاحظ من خلال التعريفات السابقة للبيع : اختلاف عبارات الفقهاء في تعريفه نظرا لتعدد

1بلغة السالك لأقرب المسالك ، مرجع سابق ، (جزء 3/صفحة 13).

2 الإقالة /هي بيع السلعة مرة آخرة من بائعها الأول . الشركة :هي جعل مشتر قديراً لغير بائعه باختياره مما اشتراه لنفسه بمنابة من ثمنه .التولية هي البيع بمثل الثمن الأول من غير زيادة ربح ولا نقص فكان البائع جعل المشتري يتولى مكانه على المبيع ، (ينظر بدائع الصانع .ج.6،ص223).

3 نهاية المحتاج إلى شرح المنهاج ،(جزء 3/صفحة 372).

4 معني المحتاج إلى معرفة أفاظ المنهاج ،(جزء 2/صفحة 322) .

5 كشف القناع ،(جزء 3/صفحة 145).



آرائهم في أركانه وشروط صحته ، فنجد أن تعريف الحنفية جاء تعريفا مطلقا غير مانع من دخول البيوع الفاسدة فيها ، في حين أن الحنفية عرفوه علي أنه مبادلة مال بمال ، أما الحنابلة فنذكروا أنه يشمل غير المال (المنفعة) ، وذهب فقهاء المالكية والشافعية على أنه عقد معاوضة ، أما تعريف الشافعية فجاء جامعا مانعا واضحا شاملا لكل معاوضة سواء كان أحد العوضين نفدا أم في الذمة .

الفرع الثاني : حكم البيع :

البيع جائز بصريح قول الله تعالى (وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ) ولما روى ابن عمر رضي الله عنهما، أن رسول الله - صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ - قال: (إذا تبايع الرجلان فكل واحدٍ منهما بالخيار ما لم ينفرقا وكانا جميعاً)¹. وأجمع المسلمون على جواز البيع في الجملة.

وحاجة الناس داعية إلى وجوده؛ لأن الإنسان يحتاج إلى ما في يد غيره، وتتعلق به مصلحته، ولا وسيلة له إلى الوصول إليه وتحصيله بطريق صحيح، إلا بالبيع، فاقتضت الحكمة جوازه، ومشروعيته؛ للوصول إلى الغرض المطلوب.²

المطلب الثاني : أركان البيع و أقسامه وأنواعه :

الفرع الأول : أركان البيع :

- 1 - الصيغة : وهي ما دل على الرضا من قول ، أو فعل ، فنكفي المعاطاة وبعني فيقول بعثك. وقول الشافعية : لا دلالة للأفعال بالوضع فلا ينعقد بها البيع ،ليس بظاهر ،لأنه لا يلزم من نفي الدلالة الوضعية نفي مطلق الدلالة لبقاء الدلالة العرفية الدالة علي الرضا.
- 2 - العاقد ،وشرطه التميز، وقيل: إلا السكران ، ويعني بالعاقد : البائع والمشتري. وشرطه التمييز : أي ، شرط صحة بيع العاقد وشرائه أن يكون مميزاً فلا ينعقد بيع غير المميز ولا شراؤه لصغر أو جنون أو إغماء أو سكر . ولا إشكال في الصبي والمجنون والمغمى عليه.
- 3 - المعقود عليه : وهو: الثمن والمثمن³ ويشترط أن يكون المعقود عليه طاهرا ،ومنتقعا به،

1- صحيح البخاري (جزء 2 / صفحة 743) .

2- الفقه الميسر في ضوء الكتاب والسنة، (جزء 1 / صفحة 211).

3 بلغة السالك لأقرب المسالك ، (جزء 3 / صفحة 22)



وغير منهي عنه ، ومقدورا على تسليمه ، وأن يكون معلوما .

الفرع الثاني : أقسام البيع :

ينقسم البيع باعتبار صحته وفساده ثلاثة أقسام :

جائز ، ممنوع ، مكروه .

فالجائز : ما لم يخل فيه شرط من شروط الصحة .

والممنوع : ما وقع الإخلال فيه بشرط من شروط صحته .

والمكروه : ما اختلف الناس فيه .

وقيل إنه يشمل الفاسد، بناء على أن الفاسد ينقل الملك، قال¹: وإن قلنا أنه لا ينقل لم يشمل، لكن

العرب قد تكون التسمية عندهم صحيحة، لاعتقادهم أن الملك قد انتقل على حكمهم في الجاهلية

وإن كان لم ينتقل على حكم الإسلام.

الفرع الثالث : أنواع البيع :

للبيع صور مختلفة وأنواع متعددة يمكن تقسيمها باعتبار صفة المحل (المبيع – الثمن) إلى

عدة أنواع .

- أنواع البيع باعتبار صفة المبيع² :

بيع السلعة بالنقد : وهو الأكثر انتشارا كبيع العين بالثمن .

بيع المقايضة : وهو بيع العين بالعين كمبادلة القمح بالشعير

بيع السلم : وهو بيع شيء آجل يسلم مؤجلاً معين موصوف في الذمة وصفاً دقيقاً بثمن عاجل

في الحال كدفع مبلغ خمسمائة دينار مقابل قنطار من القمح في نهاية الموسم .

بيع المرابحة : وهو بيع السلعة بثمنها مع زيادة كأن يكن ثمن السلعة ألفاً وأضيف علي الثمن

مائة .

بيع الوضيعة : وهو عكس المرابحة بأن تباع السلعة بأقل من ثمنها كأن يكون ثمنها بألف وبيعت

بتسعمائة .

- أنواع البيع باعتبار صفة الثمن :

بيع بالنقد : أي بثمن حال . وهو ما يسمى عرفاً بالبيع الفوري يعجل فيه الثمن والمثمن

1 التوضيح شرح مختصر ابن الحاجب الفقيه ، (جزء 5 / صفحة 190)

2/القوانين الفقهية ، (جزء 4/صفحة 266) .



والمفترض فيه أن يتم قبض الثمن حال إتمام العقد وتسليم المبيع وهو جائز باتفاق الفقهاء .
بيع المؤجل الثمن : وهو البيع إلى أجل والثمن هنا قد يؤجل كله أو بعضه وقد يكون التأجيل
دفعاً واحدة وقد يكون علي دفعات حسب الاتفاق وهو ما يعرف ببيع التقسيط وقد يكون بزيادة
على الثمن الأصلي وقد يكون بدونها¹

المبحث الثاني : البيع بالتقسيط وتطبيقاته

المطلب الأول : مفهوم بيع التقسيط وعلاقته بالبيع الآجل :

الفرع الأول : مفهوم الأجل ومشروعيته وعلاقته بالتقسيط :

أولاً : تعريف الأجل :

الأجل في اللغة : هو مدة الشيء يقال : فعلت ذلك من أجلك واستأجله فأجله إلى مدة والآجل
والأجلة ضد العاجل والعاجلة وأجل عليهم شراً أي جناه عليهم²
يقال أحل الشيء مدته ووقته الذي يحل فيه وهو مصدر أجل الشيء أجلاً وأجلته تأجيلاً أي
جعلت له أجلاً . ويقال : من أجله كان كذا أي سببه والآجل على فاعل خلاف العاجل³ ،
والأجل . غاية الوقت في الموت والتأجيل وتجديد الوقت واستأجلته فأجلني إلى مدة وأجل كفرح
فهو آجل وأجل تأخر الأجلة الآخرة ويتضح من ذلك أن المعنى اللغوي الأول أشمل وأدق ، ففيه
إشارة إلى المدة المستقبلية فيقال : الثمن المعجل أو الحال أي ضد الثمن المؤجل إلى مدة .
بينما يرى بعض العلماء أي الأجل مواعدة قال تعالى : ﴿يَأَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَى
أَجَلٍ مَّسْمًى فَكُتِبَتْهُ⁴﴾ جاء في تفسيرها لابن كثير⁵ : هَذَا إِرْشَادٌ مِنْهُ تَعَالَى لِعِبَادِهِ الْمُؤْمِنِينَ إِذَا
تَعَامَلُوا بِمُعَامَلَاتٍ مُؤَجَّلَةٍ أَنْ يَكْتُبُوهَا ، لِيَكُونَ ذَلِكَ أَحْفَظَ لِمَقْدَارِهَا وَمِيقَاتِهَا ، وَأَضْبَطَ لِلشَّاهِدِ فِيهَا .
فالأجل معلوم بمدة معلومة ، فالأجل في الشريعة الإسلامية محدد إما بنص الكتابة أو السنة أو
اجتهاد الفقهاء وإما بالعقد .

بيع الآجل في الشرع : هو بيع سلعة بثمن لأجل أي بيع سلعة ما بالنقد على أن يستلم المشتري

1/ مواهب الجليل ، (جزء 4 / صفحة 227)

2 مختار الصحاح /م/ محمد بن أبي بكر بن عبد القادر الرازي/الناشر/مكتبة لبنان ناشرون بيروت/الطبعة طبعة جديدة 1995/1415.

3 ك/المصباح المنير /م : أحمد بن محمد بن علي المقري الفيومي/ تحقيق الناشر المكتبة العلمية مكان النشر بيروت /2.

4 سورة البقرة (آية 281) .

5 تفسير ابن كثير ، (جزء 1 / صفحة 722)



السلعة وقت البيع ويؤجل الثمن إلى أجل¹، ويرى البعض أن الأجل شرعاً هو المدة المستقبلية، لأن معنى التأجيل يتضمن بدهاءة صفة الاستقبال ولا ينصرف إلى الماضي ولا الحاضر وإلا فما معنى التأجيل².

ويتضح أن التعريف الأول أوضح وأشمل لأنه حدد وقت استلام السلعة ووقت تسليم الثمن .

ثانيا : مشروعية البيع المؤجل:

الأصل في البيع المؤجل الإباحة، وهو الحكم العام للبيع، وقد تعثر به الأحكام التكليفية الأخرى في حالات معينة ، ومشروعية البيع المؤجل متفق عليها في الجملة، أي بإرجاء الكلام عن كيفية تقدير الثمن فيه ، هل تمت زيادة بسبب الأجل أو لا وقد استدلت القائلون بمشروعية البيع المؤجل بالكتاب والسنة . فمن ذلك قوله تعالى {وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا} وقوله عز وجل {يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ}³.

ثالثا : انتفاء معنى الربا من الزيادة في الثمن الآجل:

الربا نوعان:

- "أحدهما " ربا النسيئة وهو ربا الديون والقروض ، وقد حرم بالقرآن ويسمى ربا الجاهلية ، ويحصل بتأجيل الدين الثابت بالبيع أو بالقرض نظير زيادة في الدين وهذه الزيادة عين الربا وتحكمه قاعدة "زدني أنظرك " أي زدني في الدين أعطك نظره أي زيادة في الآجل، كما يحصل أيضاً بأن يقرض شخص آخر قرضاً متضامناً زيادة مشروطة فيه .
- النوع الثاني: ربا البيوع أو ربا الفضل . وقد حرّمته السنة وهو منصوص عليه في ستة أصناف اشتمل عليها الحديث "الذهب بالذهب . والفضة بالفضة . والبر بالبر . والشعير بالشعير . والتمر بالتمر . والملح بالملح . مثل يمثل سواء بسوء يداً بيد ، فإذا اختلفت هذه الأصناف فبيعوا كيف شئتم إذا كان يداً بيد " ⁴

1 حاشية الدسوقي ، (جزء 2 / صفحة 85) .

2 نظرية الأجل والالتزام ، (صفحة 49 ، 50) .

3 سورة البقرة آية 274 . 281 .

4 صحيح مسلم ، (جزء 3 / صفحة 1210)



الفرع الثاني : طبيعة البيع بالتقسيط وآراء الفقهاء وأدلتهم:

أولاً : مفهوم البيع بالتقسيط :

- في اللغة:

التقسيط: من قسط وقسط الحصّة والنصيب، يقال: أخذ كل واحد من الشركاء قسطه أي حصّته وتقسّطوا الشيء بينهم: تقاسموه على العدل والسواء، ويقال قسّط على عياله النفقة تقسيطاً إذا قترها¹

- في الاصطلاح :

لبيع التقسيط تعريفات كثيرة جميعها تدور حول معنى واحد ومن هذه التعريفات:

1. "هو بيع السلعة بثمن مؤجل أعلى من الثمن الحالي، على أن يكون دفع ذلك الثمن مفرّقاً إلى

أجزاء معينة، وتؤدى في أمانة محددة معلومة"²

2. "هو مبادلة أو بيع ناجز، يتم فيه تسليم المبيع في الحال ويؤجل وفاء الثمن أو تسديده، كله أو

بعضه، إلى آجال معلومة في المستقبل والغالب كونها شهرية في السلع المنزلية، ونصف سنوية

أو كل سنة في وسائل النقل الخاصة والعامة"³ ، وعليه يكون تقسيط الثمن، تأخير قبضه إلى

زمن مستقبل فقد يقبضه دفعة واحدة وقد يقبضه على دفعات. وهو طريقة في البيع، أو بعبارة

أدق: "طريقة سداد ثمن المبيع"⁴

وسواء كان البيع لأجل أم بالتقسيط فإن كلا النوعين كثير الوقوع في الحياة العملية، وكل منهما

وسيلة- مرغوب فيها- لتوفير الحاجات، وتيسير الحصول على الخدمات، كما أن أغلب تجار

التجزئة يشترون السلع من تجار الجملة ويسددون أثمانها أسبوعياً أو شهرياً لعدم توفر السيولة

النقدية أو الجاهزية لدفع كامل ثمن البضاعة فوراً أو حالاً، والقصد منه سد حاجات الناس بطرق

ميسرة، وليس المراباة أو الربح غير المشروع"⁵

1 القاموس المحيط ، (جزء 2 /صفحة 594).

2- حكم بيع التقسيط في الشريعة والقانون ، (صفحة 78).

3- المعاملات المالية المعاصرة ، (صفحة 311).

4- بيع التقسيط تحليل فقهي واقتصادي ، (صفحة 12).

5- المعاملات المالية المعاصرة ، مرجع سابق (صفحة 312).



ولبيع التقييط صورتان:

الأولى: أن يشتري السلعة فيدفع جزءاً من الثمن ويؤجل الجزء الباقي إلى مدة محددة، أو يدفعها على فترات كأن يدفع كل شهر مثلاً مبلغاً معيناً أو حسب الاتفاق، وهذا أمر جائز وفيه تخفيف على الناس وتيسير عليهم في التعامل.

الثانية: وأما إذا وضع صاحب السلعة لسلعته ثمنين، كل ثمن بعقد، كأن يضع لسلعته ثمناً تنجزاً، وآخر تأجيلاً وتقييطاً، فيقول: هذه السلعة ثمنها 50 ديناراً نقداً و 60 ديناراً تقييطاً وخذ ما شئت. فإما أن تختار صفة التنجز وإما صفة التقييط وكل بئمنه.

تقييط الثمن الآجل

أجاز الفقهاء دفع الثمن المؤجل دفعة واحدة أو على دفعات إذا اتفق المتعاقدان على ذلك. وقد عبروا عن ذلك بالتنجيم أو التقييط¹، إذ التقييط لغة: تقسيم أو تنجيم الشيء إلى أجزاء أو نجوم متفرقة معلومة². وفي ذلك يقول أحد الفقهاء³ "ولا نرى في اتفاق المتبايعين على تفريق الثمن لآجال معدودة ومعلومة أي ش ويرى الباحث أنه إذا كان البيع بئمن آجل جائزاً من باب التيسير على المشتري كما سبقت الإشارة، فإن تقييط هذا الثمن الآجل يكون من باب الزيادة في التيسير والتخفيف عليه، ورفع الحرج عنه - ومن المسلم به أن الشريعة الإسلامية مبنية على التيسير ورفع الحرج عن العباد ما لم يُصادم ذلك نصاً ثابتاً ولا قاعدة شرعية .

ولم يشترط الفقهاء في سداد أقساط الثمن المؤجل الانتظام في المدة كما لم يشترطوا فيها المساواة في القيمة. ولذا، فإن هذه الأقساط قد تكون منتظمة المدة وغير منتظمة. كما قد تكون متساوية ومتزايدة ومتناقصة في القيمة. غير أنهم اشترطوا معلومية الأقساط والآجال⁴، لقول الحق تبارك وتعالى: "... إلى أجل مسمى ..."⁵. ولأن الرسول صلى الله عليه وسلم أوجب التعيين في الأجل بقوله: "من أسلف فليسلف في كيل معلوم ووزن معلوم إلى أجل معلوم"⁶. فالآجال لا اعتبار لها في الشرع إلا إذا كانت معلومة⁷.

1- الموسوعة الفقهية، (جزء 2/صفحة 7).

2- القاموس المحيط، مرجع سابق (جزء 2/صفحة 904).

3- بيع التقييط، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، (جزء 1/صفحة 209).

4- كتاب الأم، (جزء 3/صفحة 89).

5- سورة البقرة: 282.

6- صحيح مسلم، (جزء 11/صفحة 40).

7- موسوعة جمال عبد الناصر في الفقه الإسلامي، (جزء 3/صفحة 24).



وعلى ذلك، فالثمن المقسط هو ثمن مؤجل ومطالب السداد به مستقبلاً على أقساط نجوم أو أجزاء محددة تؤدي في أوقات معلومة.

الزيادة في ثمن المبيع بالتقسيم

إذا كان البيع بالتقسيم مصحوباً بزيادة في الثمن نظير الأجل، وهذا هو المعمول به في الواقع العملي، فقد ذهب فريق من الفقهاء¹ إلى عدم جواز هذه الزيادة. واستدلوا على ذلك ببعض الأدلة من أهمها عدم وجود فرق بين الزيادة في الثمن نظير الأجل وبين الزيادة في الدين نظير الأجل فكلاهما ربا، وهو حرام.²

وفي المقابل، فقد أجاز جمهور الفقهاء هذه الزيادة، واستدلوا على ذلك بأن للزمن قيمة مالية في البيع الآجل، مثله في ذلك مثل إجارة المنافع.³ وقد عبروا عن ذلك بقولهم: "الأجل يقابله قسط من الثمن".⁴ والشيء يشتري بالنسيئة بأكثر مما يشتري به بالنقد"⁵، وأيضاً بقولهم: "لا مساواة بين النقد والنسيئة". هذا فضلا عن الاستدلالات النصية التي سنفصلها في مطلب مستقل. وقد برروا ذلك بقولهم: "لأن العين خير من الدين، والمعدل أكثر قيمة من المؤجل".⁶ وكذا بقولهم: "إذا جاز أجلاً فهو حالاً أجود ومن الغرر أبعد".⁷

ومن هنا كان جواز الزيادة في الثمن النقدي نظير زيادة الأجل. وهي تختلف عن الزيادة في الدين مقابل الأجل، إذ الزيادة في الأولى تابعة للنشاط التجاري، وفي الثانية منفصلة عنه وداخلة في النشاط الائتماني.⁸ بشرط عدم ذكر السعريين (النقدي والآجل) في العقد حتى لا يكون بيعتين في بيعة واحدة، وكذلك عدم فصل الزيادة عن الثمن في العقد أيضاً. وهذا ما سنتحدث عنه بالتفصيل.

1- يُنسب هذا الرأي إلى كل من زين العابدين علي بن الحسين والناصر والمنصور بالله والهادوية. وقد نقل عنهم ذلك: الشوكاني، نيل الأوطار وشرح منقلى الأخبار من أحاديث سيد الأخيار، (جزء 5/صفحة 250).

2- ينظر:- مجلة مجمع الفقه الإسلامي، (جزء 1/صفحة 358-380).

3- النظام المصرفي الإسلامي، (صفحة 320).

4- تحفة المحتاج بشرح المنهاج، (جزء 4/صفحة 433).

5- المبسوط، (جزء 2/صفحة 45).

6- بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع مرجع سابق، (جزء 5/صفحة 187).

7- سنن أبو داود، (جزء 3/صفحة 742).

8- بيع التقسيط: تحليل فقهي واقتصادي، (صفحة 59).



- ثانيا : آراء الفقهاء وأدلتهم :
للعلماء اتجاهان في حكم بيع التقييط:
الاتجاه الأول : اتجاه المانعين وأدلتهم :
وممن قال بعدم جواز بيع التقييط، وأنه لا يصح زيادة الثمن في مقابل تأجيل قبض الثمن :
زين العابدين علي بن الحسين¹
وقالوا: يحرم بيع الشيء بأكثر من سعر يومه؛ لأجل النساء² .
وهذا ما ذهب إليه الجصاص في أحكام القرآن حيث قال: "فكانت الزيادة بدلا من الأجل فأبطله
الله تعالى وحرّمه، حيث قال في كتابه : " وَإِنْ تَبُنْتُمْ فَلَكُمْ رُغُوسٌ أَمْوَالِكُمْ " وقال: " وَذَرُوا مَا بَقِيَ
مِنَ الرِّبَا إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ " ³
وحظر أن يؤخذ للأجل عوض " لأنه من عقود التبرعات لا المعاوضات .⁴
أدلتهم: أولا من القرآن الكريم:
قال تعالى: " يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ
مِنْكُمْ " ⁵
وجه الدلالة: الرضا شرط في الكسب الحلال. فإذا انعدم الرضا أصبح الكسب حراماً وأكلا
لأموال الناس بالباطل، والرضا في بيع التقييط غير متوفر؛ لأن البائع مضطر للإقدام عليه،
ترويجاً للسلعة، والمشتري مضطر له رغبة في الحصول على السلعة التي هو بأمرس الحاجة
إليها، ولا يملك ثمنها حالا فيرغم على دفع الزيادة مقابل الأجل " ⁶

1-علي بن الحسين: ابن الإمام علي بن أبي طالب بن عبد المطلب بن عبد مناف، السيد الإمام زين العابدين الهاشمي، العلوي، المدني،
يكنى أبا الحسين ويقال أبو الحسن، حدث عن أبيه الحسين الشهيد، وكان معه يوم كائنة كربلاء، وله 23 سنة، وكان يومئذ موعوكاً فلم
يقاتل، توفي في الرابع عشر من ربيع الأول سنة 94 . سير أعلام النبلاء، (جزء 4/صفحة 207).

2-نيل الأوطار شرح منقى الأخبار،(جزء 5/صفحة 232).

3-سورة البقرة، (آية: 278) .

4-أحكام القرآن الكريم،(جزء 2/صفحة 186).

5-سورة النساء ، (آية 29) .

6-حكم بيع التقييط،(صفحة 78) نقلا عن كتاب أبرز بيوع الصور الفاسدة .



ثانياً: من السنة الشريفة:

1. عن أبي هريرة قال: قال رسول الله- صلى الله عليه وسلم-: "من باع بيعتين في بيعة، فله أوكسهما أو الربا"¹

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 النسيئة 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 للاضطرار والإكراه فيكون البيع باطلاً، وعليه فالبائع بأجل والمشتري إلى أجل كلاهما مضطر للبيع ولا يصدق عليهما قول الله سبحانه وتعالى: "إلا أن تكون تجارة عن تراض منكم"².

وقوله :- صلى الله عليه وسلم- "إنما البيع عن تراض"³

ثالثاً: من المعقول:

إن الزيادة بسبب الأجل، والزيادة لهذا السبب خالية عن العوض، فتتطبق عليها كلمة الربا الذي يعني الزيادة بدون عوض، فتندرج تحت التحريم.

رابعاً: من القياس:

قاس المانعون لهذا البيع زيادة الثمن مقابل زيادة المدة، على إنقاص الدين عن المدين مقابل تعجيل الدفع، فلا فرق بين أن تقول سدد الدين أو نزد في نظر الأجل، وأن تباع بزيادة في الثمن لأجل التأجيل، فالمعنى فيها جميعاً أن له عوض وهو بمعنى الربا⁴

، وهذه الفكرة تبناها الإمام الجصاص وهي تحريم أخذ العوض مقابل الأجل بما قاله أبو حنيفة فيمن دفع إلى خياط ثوباً فقال له إن خطته اليوم فلك دينار مثلاً وإن خطته غداً فلك نصف دينار، إن الشرط الثاني باطل، فإن أجل خياطته لليوم الثاني، فله أجر مثله؛ لأنه جعل الحط بحداء الأجل والعمل في الوقتين على صفة واحدة فلم يجزه لأنه بمنزلة بيع الأجل وذلك غير جائز⁵.

1- سنن أبي داود، (جزء 2 /صفحة 296).

2- سورة النساء، (آية 29)

3- سنن ابن ماجه، (جزء 3 / صفحة 305).

4- مجلة مجمع الفقه الإسلامي،(جزء 1/صفحة 226).

5- أحكام القرآن،(جزء 2/صفحة 187،186).



فمما سبق 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:

1. الجهالة بالثمن، وهذا يتحقق فيما إذا افترق المتعاقدان دون أن يحددا البيعتين وثن المبيع المتعاقد عليه، فأشبهه في هذه الناحية البيع بالرقم المجهول.

2. عدم الجزم في بيع واحد، فأشبهه ما لو قال: بعثك هذا أو هذا¹

الاتجاه الثاني: اتجاه المجيزين وأدلتهم:

وهم جمهور الفقهاء² من الحنفية والمالكية والحنابلة. وهؤلاء قالوا بجواز بيع التقسيط وبجواز أخذ زيادة في السعر مقابل التأجيل بشرط أن يفترقا وقد عينا الثمن كما أسلفنا. أدلتهم:

أولاً: من القرآن الكريم:

1. قال تعالى: "وأحل الله البيع وحرم الربا"³.

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 ومعدل فدل على إباحته أخذاً بعموم الآية .

2. قال تعالى: " يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ " ⁴

وجه الدلالة: وهي صريحة في جواز البيع لأجل معلوم محدد، لأن معنى الدين: البيع أو الشراء بأجل والتدين: التباع بالأجل⁵

3. قال تعالى: " إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ " ⁶

1- مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج ، مرجع سابق،(جزء 2/صفحة 43،42).

2 المغني ، (جزء 5 / صفحة 615) .

3 سورة البقرة ، (آية 275).

4 سورة البقرة، آية: 282 .

5- المعاملات المالية المعاصرة، (صفحة 321).

6- سورة البقرة، آية 28 .



وجه الدلالة: فالزيادة في الثمن مقابل الأجل داخله في عموم النص، إذ أن أعمال التجار تتبني على البيع نسيئة، ولا بد أن تكون لهم ثمرة، وتلك الثمرة داخله في باب التجارة. وليست في باب الربا فالثمن في البيع الأجل هو للسلعة مراعاةً فيه الأجل¹
ثانياً: من السنة الشريفة:

1. ما روي: "أن رسول الله- صلى الله عليه وسلم- أمر عبد الله بن عمرو بن العاص أن يجهز جيشاً فكان يشتري البعير بالبعيرين إلى أجل"².

وجه الدلالة: الحديث يدل دلالة واضحة على جواز أخذ زيادة على الثمن نظير الأجل .
2. 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"³.
وجه الدلالة: 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 فلا بد عقلاً من جواز الزيادة لقاء التأجيل.

ثالثاً: من المعقول:

1. 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 بالتقسيط، فيبقى على الأصل وهو الإباحة ومن ادعى الحظر فعليه الدليل. بل قد ورد النص من الشارع على الوفاء بالشروط والعهود والمواثيق⁴.
2. ومن استدلالاتهم 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 لقلة الطلب على البضاعة وللخوف من كسادها ورفضها.
3. أن العقود في الشريعة الإسلامية ينظر إليها غير موازنة بغيرها، فالعقد مع تأجيل الثمن عقد قائم بذاته يُنظر إليه من سلامة العقد وليس فيه أي شائبة للربا من غير نظر إلى غيره من العقود

1- حكم بيع التقسيط، (صفحة 94).

2- مسند الإمام أحمد رقم الحديث : 6305 قريباً من هذا اللفظ.

3- سنن الدار قطني، (جزء 3/صفحة 47).

4 مجموع فتاوى ابن تيمية، (صفحة : 77)



الأخرى، وهذه النظرة تجعل العقد صحيحاً بذاته¹.
4. يقول الدكتور وهبة الزحيلي: "إن عموم الأدلة يقضي بجواز الزيادة؛ لأن الأصل في الأشياء الإباحة، وعملاً بمبدأ حرية المتعاقدين وتراضيهما في الاتفاق على الثمن في المفاوضات، ما لم يتصادم ذلك مع الحرام شرعاً فلهما خفض السعر أو زيادته إلا إذا ورد ما يمنع منه شرعاً كالربا والمقامرة؛ ولأن المقصود من هذا البيع مراعاة الحاجة، و تحقيق اليسر والسماحة والمنفعة؛ ولأن البائع في هذا البيع وإن أخذ زيادة مؤجلة أو مقسطة مع الثمن، فهو مجازف ومخاطر وخاسر في الواقع؛ لأن توافر السيولة النقدية لديه في الحال تمكنه من شراء الشيء مرة أخرى، وإجراء مبادلات عليه، كل مبادلة تحقق ربحاً، ومجموع أرباح المبادلات النقدية تفوق الزيادة المتفق عليها بنحو مقطوع ضمن الثمن في بيع التقسيط أو الأجل².

رابعاً: من القياس:

1. القياس على بيع المرابحة، فإذا كان الأجل في البيع معلوماً صح هذا البيع ولا شيء فيه؛ لأنه من قبيل المرابحة، وهي نوع من أنواع البيوع الجائزة شرعاً. والتي يجوز فيها اشتراط الزيادة في الثمن في مقابلة الأجل وبهذا يعلم أنه يجوز شرعاً بيع سلعة بثمن مؤجل زائد عن ثمنها الحالي إذا كان الأجل معلوماً³.

2. القياس على بيع السلم: فالبيع إلى أجل من جنس بيع السلم، وذلك أن البائع في السلم يبيع في نمته حبوباً أو غيرها مما يصح السلم فيه بثمن حاضر أقل من الثمن الذي باع به في وقت السلم فيكون المسلم فيه مؤجلاً والثمن معجلاً، فهو عكس مسألة التقسيط، وهو جائز بالإجماع والحاجة إليه ماسة كالحاجة إلى السلم، والزيادة في السلم مثل الزيادة في البيع إلى أجل⁴.

القول المختار:

بعد سرد أدلة المانعين والمجيزين لهذا النوع من البيع يترجح رأي الجمهور القائلين بالجواز؛

1 مجلة مجمع الفقه الإسلامي (عدد 6 / 1 / 231)، بحث الدكتور إبراهيم فاضل.

2- المعاملات المالية المعاصرة، (صفحة 313).

3- يسألونك في الدين والحياة، (جزء 5/صفحة 174).

4- حكم بيع التقسيط، (صفحة 97).



وذلك لقوة أدلتهم ولقوة ردهم على المانعين من جهة أخرى؛ ولأن المصلحة تقتضي الأخذ برأيهم لا سيما وأن كثيراً من الناس يتعذر عليه شراء بعض السلع وخصوصاً ذات الأسعار العالية، إلا بمثل هذه الطريقة، فلو أخذنا برأي المانعين، لأوقعنا الناس في الحرج والمشقة وخاصة أصحاب الدخل المحدود، وعليه نقول بأن بيع التقييط مشروعٌ وهذا ما عليه جمهور الفقهاء، إذا افترق المتعاقدان على تحديد ثمن السلعة.

فبيع التقييط يشترط فيه ضبط الأجل مع ضبط الثمن بالإضافة إلى عدم الافتراق بالأبدان دون تحديد ثمن معين، هل بالثمن الآجل أو بالثمن العاجل؟ لذا يجب أن يتم في العقد تحديد الثمن. ومن هنا يرجح الباحث رأى الجمهور لقوة أدلتهم وإمكان الرد على من قالوا بعدم الجواز، غير أنه قد يكون من المناسب عدم تسمية هذه الزيادة "بالفائدة" وتسميتها "بالزيادة" حتى لا يختلط مدلولها بمدلول "الفائدة" والتي ترتبط بالزيادة في الدين مقابل الأجل.

المطلب الثاني : صور تطبيقية المشكلات البيع بالتقييط وكيفية التغلب عليها والآثار

المرتبة عليه :

الفرع الأول مشكلات البيع بالتقييط وكيفية التغلب عليها :

التأخر عن سداد الأقساط، أو التخلف عنها من المسائل المهمة التي تحتاج إلى بحث ونظر؛ لوضع ضوابط وقيود تحد من هذه المشكلات التي تثار بسببها في ظل الواقع المادي المعاصر، والكلام في هذه المسألة ينحصر في أمرين :

أولهما : مدى إمكانية فرض عقوبات مالية عند التخلف عن السداد تتناسب مع الضرر الحادث على البائع نتيجة لذلك ؟

ثانيهما : الوسائل التي تضمن حق البائع، وعدم ممانعة المشتري في السداد .

أولاً: مدى إمكانية فرض عقوبات مالية عند التخلف عن السداد تتناسب مع الضرر الحادث على البائع نتيجة لذلك ؟ وهل يختلف الأمر حال اشتراط ذلك في العقد أم لا ؟ وحالة الإعسار والممانعة ؟ وبين المدين بدين مدني لاستعمالاته الخاصة، وبين الدين التجاري؟

لم يجر أحد من الفقهاء القدامى فرض عقوبات مالية للتأخر في السداد، أو بدنية كالضرب ونحوه. فاتفقوا على أنه لا يستحق العقوبة بالضرب، فوجب أن يكون كل ما عداه من العقوبات ساقط في أحكام الدنيا¹ ..

1 - أحكام القرآن، (جزء 1/صفحة 474).



- وقد أفتي بجواز الحكم على المماطل بالتعويض على الدائن ، ونوقش بما يلي :
- 1- أن المدين المماطل قد يكون له كفيل أو رهن ، فيطالب به ، فلا حاجة لتعريمه مالا¹ .
 - 2- كثير من الفقهاء لا يسلم بمبدأ العقوبة المالية أصلا ، وهو ما يعرف في القانون الوضعي: بمبدأ الفوائد الجزائية، أو فوائد التأخير، ويبدو أن عرب الجاهلية كانوا يزيدون في الأجل مقابل الزيادة في الدين ، سواء كان الدين عينا ، أو نقداً، فرأوا أن : هذه الزيادة عقوبة المماطلة .
 - 3- أن العقوبة التي رآها الفقهاء بالحبس، أو بيع ماله عليه كافية ، فلا حاجة إلى عقوبة أخرى لا سيما إذا أثرت حولها الشبهات كالعقوبة المالية .
 - 4- أن المسلم إذا تأخر عن دفع الزكاة، لم يقل أحد أنه يكبد غرامة مالية
 - 5- ذهب المجوز إلى أن :القضاء يقدر مقدار الضرر ، والتعويض عنه بما فات من ربح معتاد في التجارة.
- وأمم هذا قد يرى المتعاقدان الاتفاق مسبقاً على تقدير الضرر، و عدم اللجوء إلى المحاكم ، وإذا لجأ أحد المتعاقدين إليها ،قد تذهب إلى الاسترشاد بأسعار الفائدة، لا سيما وأنها معروفة في السوق أكثر من الأرباح العادية في المضاربة والمزارعة² .
- ثانيا : الوسائل المقترحة للتغلب على مشكلة التخلف عن سداد الأقساط :
- لضمان حق البائع في حالة تخلف المشتري عن السداد وسائل متعددة :
- منها ما يكون قبل العقد مثل: التأكد من جدية المشتري والتزامه في معاملاته السابقة إن أمكن، أو عن طريق شهادة التزكية من أهل الثقة في منطقة سكنه ،أو عمله ، أو التأكد من دقة البيانات ،ومعرفة محل الإقامة بدقة ،وعدم الاكتفاء ببيانات البطاقة الشخصية، أو عائلية ،فربما تكون مزورة، أو لغيره.
- ووسائل مع العقد: مثل اشتراط بعض الضمانات التي تضمن له حقه عند تخلف المشتري عن سداد دينه مثل: طلب كفالة، أو رهناً أو ضمان³ .
- وهناك وسائل مقترحة لردع المستهزئين بحقوق الناس مثل :
- 1- الحجر على المدين ،ومنعه التصرف في ماله،وقد اختلف العلماء في مشروعية الحجر على المدين علي رأيين:

1- الانصاف، مرجع سابق، (جزء 5/صفحة 275).

2- بيع النقيط، (صفحة 56).

3- بيع النقيط وأحكامه، (صفحة 70).



حيث يرى الحنفية عدم مشروعية الحجر علي المدين ،وقالوا :يحبس إلي أن يسدد. أما الجمهور فيرون جواز الحجر علي المدين من أجل القضاء ، واستدلوا علي ذلك من السنة النبوية ،بما روي أنه صلى الله عليه وسلم - حجر علي معاذ وباع عليه ماله¹ .

ووجه الدلالة أنه يجوز للحكم بيع مال المديون لقضاء دينه من غير فرق بين أن يكون الدين مستغرقاً المال أم لا ، وعلل ذلك بأنه: إذا لم يحجر عليه لم نأمن أن يتصرف فيه فيضر البائع. أما إذا كان معسراً، ففيه وجهان: أحدهما تباع السلعة ،ويقضي الدين من ثمنها .
والمنصوص أنه يرجع إلي عين ماله ؛لأنه تعذر ثمن الإعسار ،فيثبت له الرجوع إلي ماله قياساً علي ما لو أفلس بالثمن.

2- حبس المدين والمراد بالحبس تعويقه عن التصرف بما عليه ولوفي داره . لكن هل يجوز حبس المدين ؟ اختلف الفقهاء في ذلك علي رأيين:

حيث يري الحنفية² جواز عقوبة المدين المماطل بالحبس ،أما غير المماطل ،فلا يحبس، قال الكاساني: وإن كان معسراً لا يحبس ؛ لأن الحبس لدفع الظلم بإيصال حقه إليه ،ولا ظلم فيه لعدم القدرة ،ولأنه إذا لم يقدر علي قضاء الدين لا يكون الحبس مفيداً .
بينما يري الشافعية والحنابلة أنه :لا يحبس المدين مطلقاً ؛لأنه لا مال له .
والراجح :أنه مضت السنة في عهد النبي صلى الله عليه وسلم - وعمر ،وعثمان ، وعلي ؛ ألا يحبس علي الديون، أما الآن فهو اختيار جماهير الأصحاب ،وعليه العمل وهو الصواب ولا تخلص الحقوق إلا به غالباً، وبما هو أشد³ .

3 إعطاء البائع حق الفسخ ،واسترداد المبيع حال مماطلة المشتري من السداد شرط ألا يكون قد أدى ثلاثة أرباع الثمن ،وهو تصرف جائز حماية له من مماطلة البائع.

4 فرض العقوبات علي المدين الذي لم يلتزم بأداب وضوابط البيع، تدخل في باب التعزير، وقد فسح الشارع المجال لولي الأمر أن يجتهد في تنظيم شئون الناس، وحفظ حقوقهم، ويتولى ضبط المخالفات لأحكام القانون، أو النظام الذي يصدره بما يراه محققاً للمصالح ، وقد استدلت الشافعية والحنابلة بالحديث علي جواز تعزير المدين المماطل بالعقوبة التعزيرية المناسبة مادام أنه واجد

1 - بيع التسيط ، مرجع سابق ، (صفحة 56).

2- بدائع الصنائع ،(جزء 6/صفحة 179).

3- الانصاف ، (جزء 5 / صفحة 275).



ومماطل مع التفريق بين الدين الحال والدين المؤجل ،وقد ذكر الشربيني : أن صاحب الدين المؤجل ليس له منعه من السفر، ولو كان مخوفاً كجهاد، أو الأجل قريباً، إذ لا مطالبة به في الحال¹.

5- تعويض البائع عن ضرر المماطلة ،وعن التكاليف الناتجة عن المرافعة والمطالبة ،بشرط أن يكون التعويض مناسباً لحجم الضرر الواقع عليه. قال المرداوي: ولو مطل غريمه إلى الشكاية فما غرمه بسببها يلزم المماطل جزم به في الفروع². كما أنه أيضاً يراعى في العقد حماية المشتري من الغش والتدليس من البائع، أو الإكراه أو الاستغلال ،ونحو ذلك مما يشوب الرضا ويؤثر على حرية الإرادة .

الفرع الثاني : الآثار المرتبة على البيع بالتقسيط :

1 فيما يتعلق بالحكم الشرعي لاسترداد البائع بالتقسيط للمبيع في حالة توقف المشتري عن سداد الأقساط، فقد فرق الفقهاء بين ما إذا كان التوقف بسبب غير الإفلاس وبين ما إذا كان التوقف بسبب الإفلاس، حيث لم يُجز الفقهاء - على الرأي الراجح - الاسترداد في الحالة الأولى، لأن عقد البيع يرد على مبادلة مال بمال تملكاً على التأبيد . ومن ثم، فإن حق البائع في المبيع يسقط بقبض المشتري له بإذنه . وقد ورد في هذا الصدد ما نصه: "إذا استوفى - أي البائع - الثمن وسلم المبيع أو سلم بغير قبض الثمن أو قبض المشتري بإجازة البائع لفظاً أو قبضه وهو يراه ولا ينهاه ليس له أن يسترده . كما ورد أيضاً: "لو امتنع عن دفع الثمن مع يساره أو هرب فلا فسخ على الأصح"⁴.

وقد برر الفقهاء ذلك بقولهم: "أن حكم البيع الصحيح ثبوت الملك ، وبأن السلعة صارت بالمبيع ملكاً للمشتري ومن ضمانه واستحقاق البائع وأخذها منه نقص لملكه⁵، وبأن البائع يمكنه التوصل إلى حقه عن طريق القضاء، وعلى ذلك، فليس للبائع أن يسترد السلعة في هذه الحالة، وإنما عليه أن يسير في الإجراءات اللازمة لسداد باقي الثمن.

1- مغني المحتاج ، (جزء 2 / صفحة 150).

2- الانصاف، مرجع سابق، (جزء 5/صفحة 275).

3 الفتاوى الهندية في مذهب الإمام أبي حنيفة النعمان، (جزء 1/صفحة 15).

4- مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج، (جزء 2/صفحة 158).

5- نيل الأوطار ، مرجع سابق، (جزء 3/صفحة 364).



أما إذا كان التوقف عن السداد بسبب الإفلاس، فقد اشترط الفقهاء للاسترداد عدم قبض البائع لشيء من ثمن السلعة مع بقائها على حالها عند المشتري، وذلك عملاً بنص حديث رسول الله صلى الله عليه وسلم: "أبى رجل باع سلعة فأدرك سلعته بعينها عند رجل، وقد أفلس ولم يكن قبض من ثمنها شيئاً، فهي له. وإن كان قبض من ثمنها شيئاً، فهو أسوة بالغمراء"¹. ووفقاً لنص الحديث النبوي السابق، فإن قبض البائع لشيء من الثمن أو عدم بقاء السلعة على حالها عند المشتري يمنع البائع من استردادها في حالة إفلاس المشتري، ومن ثم لا يكون له أحقية على غيره من الغرماء. ولذا يُباع المبيع ويُقسم ثمنه بالحصص بين الغرماء بما فيهم البائع². وهذا هو ما تفرضه طبيعة عمليات البيع بالتقسيط نظراً لأن مجرد التعاقد على البيع بالتقسيط يستوجب قيام البائع باستيفاء مبلغ نقدي (أو نسبة) من ثمن السلعة المباعة بالتقسيط، فضلاً عن تعذر بقاء السلعة على حالها لاستخدام المشتري لها. ولذا، فإن شروط الاسترداد لا يمكن تحققها عملياً في البيع بالتقسيط،

2 قد يهلك المبيع بعد انعقاد العقد وتحديد ميعاد سداد الثمن وقبل تسليمه للمشتري، ولما كان تسليم المبيع هو التزام بتحقيق غاية ملقاة على عاتق البائع إذا لم يسلم المبيع للمشتري لأي سبب حتى لو كان ذلك راجعاً لسبب أجنبي كما لو هلك المبيع بقوة قاهرة فإنه يكون قد أحل بتنفيذ التزامه ومن ثم تكون تبعة الهلاك في هذه الحالة على البائع لا على المشتري، وهذا التزامه بتسليم المبيع هو التزام متفرع عن الالتزام بنقل الملكية ويترتب على ذلك أن المبيع قبل تسليمه يملكه البائع، ومن هنا يتبين أن تبعت الأملاك تدور مع التسليم لامع نقل الملكية.

الخاتمة

من خلال هذه الدراسة، كان لا بد أن نتلمس رحمة الإسلام، وهو يعالج قضايا ومسائل عملية تمس كل مسلم يبتغي رضوان الله تعالى؛ حتى لا يقع في شباك الشيطان ومصائده، إذ أن مما يحرص عليه الشيطان أن يوقعه في الربا. جنبني الله وإياكم، طرق الشيطان. ولا يفوتني في النهاية إلا أن أدون ما توصلت إليه من الأمور التي تلخصت إليها هذه الدراسة وذلك على النحو الآتي:

- أولاً: أن البيع بالتقسيط من البيوع المشروعة، والتي دلت عليها الأدلة العامة لمشروعية

1- سنن الدارقطني، (جزء 3/صفحة 30).

2- حاشية رد المحتار على الدر المختار، (جزء 4/صفحة 44).



- البيع، كما هو رأي جمهور الفقهاء أنه بيع يجعل فيه المبيع، ويؤجل الثمن كله، أو بعضه على أقساط معلومة، وأجال معلومة.
- ثانياً: مشروعية بيع التقسيط مقيدة بالأموال التي لا يجري فيها الربا؛ لأنه لا يجوز التأجيل، أو التقسيط في مبادلة الجنس بجنسه؛ لما علم من اشتراط الحلول فيه .
 - ثالثاً: أن البيع بالتقسيط ليس من قبيل بيع وشرط، ولا بيعتين في بيعة .
 - رابعاً: بالرغم من استحسان رأي الجمهور في القول بمشروعية بيوع التقسيط، إلا أنه من الأفضل ألا تكون كل معاملات التاجر على بيع التقسيط، فلا يكون هو الأداة الوحيدة التي يتعامل بها مع عملائه؛ لما يشوبه في بعض الحالات من الإضرار، والاحتياج الذي يؤدي إلى كونه ليس من الفضل
 - خامساً: يجب على البائع الرفق بالمشتري؛ لحاجته التي جعلته يشتري بالتقسيط، وألا يبالغ في الاسترباح منه مقابل التقسيط .
 - سادساً: البيع وسيلة من وسائل التعاون في المجتمع، وليس أداة من أدوات الجشع، والاستغلال لحاجات الفقراء، والضعفاء، فلو رفق البائع بالمشتري لكان أحسن .
 - سابعاً: على المشتري بالتقسيط ألا يماطل في دفع الأقساط، وأن يسارع في دفع الحق ما أمكن؛ حتى لا يكن ممن يأخذ أموال الناس، وهو لا يريد أداءها، فيصدق عليه معنى السرقة .

ومن بين طيات هذا العمل نرجو من الله العليّ القدير أن يتقبله مني خالصاً لوجهه الكريم. وأن تكون قد وفيت الحق في تقديمه كمرجع لموضوع البيع بالتقسيط في علم فقه البيوع (المعاملات) وأن ينفع الطلاب به، وأن يجعلنا ممن بلغنا عن الرسول صلي الله عليه وسلم ولو بأية وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على أشرف الخلق أجمعين.

قائمة المصادر و المراجع

1. صحيح البخاري، الجامع الصحيح المختصر، المؤلف: محمد بن إسماعيل أبو عبد الله البخاري الجعفي، الناشر: دار ابن كثير، اليمامة - بيروت، الطبعة الثالثة، 1407 - 1987 .
2. المستدرك على الصحيحين، النيسابوري محمد بن عبد الله أبو عبد الله الحاكم، دار الكتب العلمية، بيروت. ط. 1411، 1990م .
3. مسند الإمام أحمد، الإمام أحمد بن حنبل، مؤسسة قرطبة .



4. سنن الدار قطني الحافظ الإمام علي بن عمر ، عالم الكتب بيروت .
5. سنن أبو داود (الطبعة الأولى، بيروت: 1391هـ-1971م) .
6. مختار الصحاح .محمد بن أبي بكر بن عبد القادر الرازي .الطبعة الجديدة 1415هـ . 1995م .
7. المصباح المنير في غريب الشرح الكبير للرافعي أحمد بن محمد بن علي المقري الفيومي، سنة الوفاة 770هـ ، المكتبة العلمية بيروت .
8. القاموس المحيط ، محمد بن يعقوب الفيروزآبادي ، سنة الوفاة 817 ، مؤسسة الرسالة بيروت .
9. لسان العرب.العلامة جمال الدين ابن منظور ، دار الحديث . القاهرة 1423هـ 2003م .
10. بلغة السالك لأقرب المسالك المعروف بحاشية الصاوي على الشرح الصغير (الشرح الصغير هو شرح الشيخ الدردير لكتابه المسمى أقرب المسالك لمذهب الإمام مالك) ، المؤلف: أبو العباس أحمد بن محمد الخلوتي، الشهير بالصاوي المالكي (المتوفى: 1241هـ) ، الناشر: دار المعارف ، الطبعة: بدون طبعة وبدون تاريخ ، عدد الأجزاء: 4 المكتبة الشاملة .
11. الكواكب الدرية في فقه المالكية ، د .محمد جمعة عبد الله أستاذ بجامعة أم القرى. دار المدار الإسلامي ، الطبعة الأولى 2002 .
12. كتاب الأم ، محمد بن إدريس الشافعي ، دار المعرفة بيروت ، الطبعة الثانية ، 1973 .
13. الفروق أنوار البروق في أنواع الفروق ، أبو العباس شهاب الدين أحمد بن إدريس بن عبد الرحمن المالكي الشهير بالقرافي (المتوفى: 684هـ) ، دار السلام .
14. حاشية الدسوقي على شرح الكبير ، محمد بن أحمد بن عرفة الدسوقي المالكي (المتوفى: 1230هـ) إحياء الكتب العربية .
15. التوضيح شرح مختصر ابن الحاجب الفقهي ، خليل بن إسحاق بن موسى، ضياء الدين الجندي المالكي المصري (المتوفى: 776هـ) المحقق: د. أحمد بن عبد الكريم نجيب، الناشر: مركز نجيبويه للمخطوطات وخدمة التراث الطبعة: الأولى، 1429هـ - 2008م .
16. الفقه الميسر في ضوء الكتاب والسنة . إعداد نخبة من العلماء .الشيخ صالح بن عبد العزيز ال الشيخ .مجمع الملك فهد لطباعة المصحف الشريف - المدينة المنورة 1424هـ .
17. القوانين الفقهية . أبو القاسم، محمد بن أحمد بن محمد بن عبد الله، ابن جزي الكلبي الغرناطي (المتوفى: 741هـ) ، المكتبة الشاملة .



18. مواهب الجليل في شرح مختصر خليل : شمس الدين أبو عبد الله محمد بن محمد بن عبد الرحمن الطرابلسي المغربي، المعروف بالحطاب الرُّعيني المالكي (المتوفى: 954هـ) دار الفكر ، الطبعة: الثالثة، 1412هـ - 1992م
- 19 . رد المحتار على الدر المختار . ابن العابدين محمد أمين بن عمر بن عبد العزيز الدمشقي . ت 1252هـ . دار الفكر بيروت . الطبعة الثانية 1412هـ 1992م .
- 20 . البحر الرائق . لابن عابدين . محمد أمين بن عمر بن عبد العزيز الدمشقي ، دار المعرفة بيروت الطبعة الثالثة 1993م .
- 21 . نهاية المحتاج الى شرح المنهاج . شمس الدين محمد بن أبي العباس أحمد بن حمزة شهاب الدين الرملي (المتوفى: 1004هـ) مطبعة الخبلي .
- 22 . كشف القناع . عن متن الإقناع ، منصور بن يونس بن صلاح الدين ابن حسن بن إدريس البهوتي الحنبلي (المتوفى: 1051هـ)، دار الكتب العلمية .بيروت ط: 1979م .
- 23 . مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج : شمس الدين، محمد بن أحمد الخطيب الشربيني الشافعي (المتوفى: 977هـ) الناشر: دار الكتب العلمية الطبعة: الأولى، 1415هـ - 1994م .
- 24 . نيل الأوطار شرح منتقى الأخبار الشوكاني: محمد بن علي بن محمد ، دار الفكر، بيروت- لبنان، 1414.
- 25 . نظرية الأجل والالتزام ، عبد الناصر العطار .مطبعة السعادة .
- 26 . حكم بيع التفسير في الشريعة والقانون، د. إبراهيم محمد عقلة .. مكتبة الرسالة الحديثة.
- 27 . المعاملات المالية المعاصرة ،بحوث وفتاوى وحلول .د. وهبة الزحيلي . الطبعة الأولى بيروت - لبنان دار الفكر - دمشق - سورية 1423هـ 2002م .
- 28 . مجلة مجمع الفقه الإسلامي ، الدورة السادسة لمؤتمر مجمع الفقه الإسلامي .
- 29 . حكم البيع بالتقسيط في الأموال والعروض مراد بن عبد الله. دار النشر دار عمار .
- 30 . أحكام القرآن الكريم ، الجصاص :أبوبكر أحمد بن علي الرازي ، حجة الإسلام ، ، دار احياء التراث العربي .بيروت لبنان .
- 31 . الجامع لمسائل المدونة ، أبوبكر بن عبد الله بن يونس التميمي الصقلي ت 451هـ. معهد البحوث العلمية وإحياء التراث الإسلامي .جامعة أم القرى .دار الفكر ، الطبعة



- الأولي.1434هـ . 2013م .
- 32 . التهذيب في اختصار المدونة ، خلف بن أبي القاسم محمد الأزدي القيرواني أبوسعيد المالكي ، توفي سنة :372، الطبعة الأولى 1423هـ 2002، دار البحوث للدراسات الإسلامية وإحياء التراث .دبي.
- 33 . الفقه الإسلامي وأدلته ، د . هبة بن مصطفى الزحيلي .دار الفكر سورية دمشق.الطبعة الرابعة 1418هـ
- 34 . بيع التقسيط ، د. محمد عطا السيد، مجلة مجمع الفقه الإسلامي (جدة: 1410هـ - 1990م)، العدد السادس .
35. حاشية رد المحتار على الدر المختار شرح تنوير الأبصار، ابن عابدين، محمد أمين بن عمر بن عبد العزيز الدمشقي . ت 1252هـ الطبعة الثالثة، مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي 1386 هـ - 1966م) .
- 36 . حكم زيادة السعر في البيع ، د. نظام الدين عبد الحميد ، مجلة مجمع الفقه الإسلامي (جدة: 1470هـ - 1990م)، العدد السادس .
- 37 . البيع التقسيط، د. إبراهيم فاضل الدبو، مجلة مجمع الفقه الإسلامي ، (جدة : 1410هـ - 1990م)، العدد السادس .
- 38 . أحكام الأجل في الفقه الإسلامي، محمد بن راشد بن علي العثمان : بحث مقارنة ، وزارة الشؤون الإسلامية والأوقاف والدعوة والإرشاد السعودية ، الطبعة الثانية .
- 39 . معنى المحتاج إلى معرفة معاني الفاظ المنهاج على متن منهاج الطالبين ، محمد الخطيب الشربيني، (دار الفكر) .
- 40 . بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع ، علاء الدين أبي بكر بن مسعود الكاساني، (القاهرة: مطبعة الجمالية، 1328هـ)،
- 41 . بيع التقسيط: د. رفيق يونس المصري، تحليل فقهي واقتصادي (الطبعة الثانية، دمشق: دار القلم، 1418هـ - 1997م) .



الفهرس

| الصفحة | اسم الباحث | عنوان البحث | ر.ت |
|---------|--|---|-----|
| 20-3 | د. علي محمد ناجي | بعض آراء أبي الحسن الأخفش في كتاب التبيين لابن جني | 1 |
| 30-21 | علي عبد الرحمن أبو منيار الطاهر عمران جبريل | إضافة الشيء إلى صفته | 2 |
| 45-31 | أ.جمال محمد دية | الإعراب في العربية | 3 |
| 71-46 | سليمان احمد بن عمر إبراهيم محمد أبوحرارة | البيع بالتقسيط وأحكامه العملية المعاصرة | 4 |
| 97-72 | د.فوزي أبوبكر العيان | جماليات المعمار السردي للقصة القرآنية دراسة فنية تأصيلية | 5 |
| 130-98 | د.علي مصباح زلطوم د.فاطمة عبد القادر مخلوف | تعدد الوجوه الصرّفية بين قراءات القراء الثلاثة المكملين للعشر في (الأسماء) بسورة الأنعام | 6 |
| 150-131 | نورية صالح على افريج | الإتباع الحركي الرجعي في القراءات القرآنية في معجم تهذيب اللغة لأبي منصور الأزهري | 7 |
| 181-151 | د. إبراهيم فرج الزائدي | النقد التطبيقي قراءة في كتاب الموازنة لأبي الحسن الأمدي ت 370 هـ | 8 |
| 208-182 | د. مصطفى بشير محمد رمضان | مظاهر الزهو بالشعر عند البحثري | 9 |
| 218-209 | د. عبدالله محمد الجعكي | من شطحات ابن مضاء القرطبي "إنكاره للضمير المستتر في المشتقات العاملة" | 10 |
| 229-219 | أ. حواء بشير بالنور أ. زينب احمد أبوراس | العطف على التوهم وآراء العلماء فيه | 11 |
| 256-230 | د. ربيعة عثمان عبد الجليل د. فرج مفتاح العجيل د. حواء بشير أبوسطاش | الفاعلية الذاتية وعلاقتها بدافع الإنجاز | 12 |
| 285-257 | أ. هنية عبد السلام بالوص | دور المشرف التربوي في العملية التعليمية | 13 |
| 304-286 | د. الباشير عمران خليفة المريمي | واقع النظام التربوي في ليبيا (دراسة سيسيوية تاريخية لواقع منظومة التربية في المجتمع الليبي) | 14 |
| 322-305 | أ.محمد عطية إسماعيل أ.ميلاد محمد الحضيرى | اضطراب ضغوط ما بعد الصدمة (Post-Traumatic Stress Disorder) (تعريفه - أعراضه - مدى انتشاره) | 15 |
| 344-323 | د. احمد على الهادي الحويج | إدمان الانترنت وعلاقته بالعزلة الاجتماعية لدى الشباب | 16 |



| | | | |
|---------|--|--|----|
| 374-345 | أ. سعاد مفتاح مرجان أ. أسماء حامد اعليجة | أساليب تطوير الذات والثقة بالنفس في مرحلة المراهقة | 17 |
| 407-375 | أ. أمينة العربي سالم خليفة | دور الأسرة في تكوين الاتجاهات النفسية للطفل | 18 |
| 422-308 | د. هاجر علي محمد الصقر أ. إبراهيم خليفة المركز | الضغوط المهنية وأثرها على الصحة النفسية للمرأة العاملة | 19 |
| 448-423 | أ. محي الدين علي المبروك | الذكاء الوجداني كمنبئ للقيادة الناجحة | 20 |
| 465-449 | د. نور الدين سالم قريع | وليام دلتاي و سارتر وإشكالية فهم التاريخ في الفكر الوجودي | 21 |
| 482-466 | دميلاد سالم المختار مغراف | تأثير الانترنت المظلم على نمو وتطور التجارة الالكترونية من وجهة نظر أعضاء هيئة التدريس المتخصصين في علوم الحاسب الآلي وتقنية المعلومات بجامعة بني وليد | 22 |
| 505-483 | أ. سعاد علي الرفاعي | التشكيل الاجتماعي للجسد الأنثوي والإجفاف الاجتماعي دراسة أنثرووسولوجية لبعض المأثورات والممارسات السلوكية الشعبية للمجتمع الليبي | 23 |
| 522-506 | أ. هناء عمر محمد كازوز | دوافع هجرة سكان منطقة تاورغاء الى مدينة طرابلس "مخيم الفلاح نموذجا" | 24 |
| 535-523 | د. امباركة صالح محمد ناجم د. عبدالسلام عبدالرحمن عكاشة | بناء نظام معلوماتي سياحي لإقليم فزان بليبيا باستخدام نظم المعلومات الجغرافية | 25 |
| 549-536 | د. فرج مصطفى الهدار | تحليل اتجاهات النمو العمراني لمدينة زليتن باستخدام التقنيات الجغرافية الحديثة والأساليب الإحصائية | 26 |
| 562-550 | نجاه بلعيد محمد الشف | دراسة تصنيفية للفصيلة المركبة ASTERACEAE في مدينة الخمس - ليبيا | 27 |
| 575-563 | أ. هدى علي أحمد النقبى أ. ليلى منصور عطية الغويج | فاعلية النانو تكنولوجيا على مناهج العلوم بالتعليم العام | 28 |
| 595-576 | د. سعاد محمد السريتي | دراسة تأثير الري بمستويات مختلفة من مياه البحر و شدة الاضاءة على بعض مظاهر نمو وانتاجية نبات القمح <i>Triticum aestivum</i> | 29 |
| 609-596 | مبروكة حامد سالم منصور ابتسام الرفاعي سالمة الامين محمد انديشة | دراسة لبعض الخصائص الكيميائية والكشف عن التنوع الفطري للتربة في مدينة مسلاتة | 30 |



| | | | |
|---------|--|--|----|
| 626-610 | أ.علي فرج ابوسليانة أ.اسماء علي ابوشويكة د.ميلود الصيد الشافعي أ.محمد عاشورسويلم | عرض لأهم الأمراض البكتيرية المشتركة التي تنتقل من الأسماك للإنسان | 31 |
| 633-627 | Dr. Younis Muftah Al- zaedi Fathi Salem Hadoud | HYPOGLYCEMIC PROPERTY OF GARLIC AND THE PROTECTIVE EFFECTS ON TYPE-2 DIABETES MELLITUS: A REVIEW | 32 |
| 638-634 | Tyeeb Farag Hessian, Jamela Saad Mohamed Muheddin Rteba | EFFECT OF VARIOUS INTEGRATED WEED MANAGEMENTS ON WEED DENSITIES AT ELWASEETA RAINFED CONDITIONS | 33 |
| 649-639 | نعيمة محمد الشريف | تنقية البروتينات المفرزة Esx G و Esx H لبكتيريا السل Mycobacterium tuberculosis | 34 |
| 658-650 | Osama Milad Mahdi Elgutt Ali Salem Faraj Edalim | EVALUATION THE CAUSES OF THE DIABETES MILLETS AMONG PATIENTS IN THE AL KHUMS DIABETES CENTER | 35 |
| 665-659 | Amal Abdulsalam Shamila Fatma Mustafa Omiman Soad Muftah Abdurahman | A RESULT ON A COMMON FIXED POINT THEOREM FOR SEMI-COMPATIBLE AND RECIPROCAL CONTINUOUS MAPS IN FUZZY METRIC SPACE | 36 |
| 670-666 | Ebtisam Ali Eljamal | CERTAIN CLASS OF GENERALIZED CLOSE TO CONVEX FUNCTIONS PRESERVING INTEGRAL OPERATOR | 37 |
| 676-671 | N.S.Abdanabi Amal El-Aloul Ashraf Alhanafi | COMPACTNESS MODULO IN FIBREWISE IDEAL TOPOLOGICAL SPACE | 38 |
| 685-677 | Mohammed Ebraheem Attaweel Abdulah Matug Lahwal | ON SOLVING NONLINEAR VOLTERRA INTEGRAL EQUATIONS OF THE FIRST KIND USING MAHGOUB TRANSFORM | 39 |
| 693-686 | A. H. EL-Rifae Z. A. Abusutash | CHAOTIC BIFURCATIONS OF DISCRETE DYNAMIC SYSTEMS WITH A COMPLEX VARIABLE | 40 |
| 704-694 | Aisha Ajwely Khaled | ON THE FEKETE-SZEGö THEOREM FOR THE GENERLIZED OWA-SRIVASTAVA OPERATOR | 41 |
| 715-705 | K. A. E. Alurfi Mohamed O. M. Elmrid Ali B. Almalul Suad H. O. Aljahawi Salem M. A. Zyaina | EXACT TRAVELING WAVE SOLUTIONS FOR TWO HIGHER ORDER NONLINEAR PDES IN MATHEMATICAL PHYSICS USING THE GENERALIZED RICCATI EQUATION MAPPING METHOD | 42 |
| 724-716 | Hana wanis Elfallah | EVALUATION OF PROBIOTIC BACTERIA ISOLATED FROM PHARMACEUTICAL SACHET AGAINST URINE SAMPLE BACTERIA | 43 |



| | | | |
|---------|---|--|----|
| 738-725 | Dr.Mohamed K. Zambri Dr.Ali R. Elkais Eng. Ibrahim R. Musbah | DETERMINATION OF THE ACTUAL BURNING EFFICIENCY OF CYCLONES IN CEMENT INDUSTRY LEBDA CEMENT PLANT AS CASE STUDY | 44 |
| 750-739 | Dr. Dawi Muftah Ageel | DETERMINE THE RELATIONSHIP BETWEEN NDVI AND NDWI INDICATES USING SENTINEL-2A TECHNIQUES IN KHUOMS CITY, LIBYA | 45 |
| 769-751 | أ. ابراهيم عثمان الصابري | ILLEGAL IMMIGRATION TO EU FROM AFRICA USING LIBYA AS TRANSIT COUNTRY | 46 |
| 783-770 | Dr. Ragb O. M. Saleh | A REVIEW AND CRITIQUE: WELL-KNOWN REACTIVE ROUTING PROTOCOLS IN MANET | 47 |
| 788-784 | Salem Mustafa aldeep Aimen Abdalsalam Kleeb Saad Mohamed Lafi | THE ROLE THAT INFORMATION TECHNOLOGY PLAYS IN THE DEVELOPMENT OF SOCIETY (Analytical study inside Faculty of Education) | 48 |
| 796-789 | أ. سميرة مفتاح احمد | AN ANALYSIS OF THE COMMON ERRORS AND ERRORS' TYPES IN THE WRITING OF LIBYAN UNIVERSITY STUDENTS | 49 |
| 806-797 | Najat Mohammed Jaber Aisha Mohammed Ageal | THE PROBLEMS OF SPELLING ERRORS AMONG FRESHMEN IN THE FACULTY OF EDUCATION AT ELMERGIB UNIVERSITY | 50 |
| 813-807 | Hisham mohammed Alshareef Aisha mohammed Elfagaeh Milad Ali Abdoalsmee | STUDENTS' ATTITUDES AND BEHAVIOURS TOWARDS USING PLEASURE READING IN ESL SETTINGS | 51 |
| 814 | الفهرس | | 52 |