

أحكام البيع بالتقسيط، والتورق، والمراوحة على المذاهب الأربعة

م. م. هادي حمد شهاب

وزارة التربية/ اعدادية الفلوجة التجارية للبنين

Hadialmola77@gmail.com

(مُلَخَّصُ الْبَحْثِ)

يُعتبر الاقتصاد عَصَبُ الْحَيَاةِ لِلْمُجْتَمَعَاتِ وَالْإِنْسَانِ عَلَى حَدِّ سَوَاءٍ، وَذَلِكَ مِنْ خِلَالِ التَّعَامُلِ فِي الْبَيْعِ وَالشِّرَاءِ الَّذِي يَنْتُمِ بَيْنَ الْمُتَبَايِعَانِ. وَبِحُكْمِ وَظِيفَتِي التَّدْرِيسِيَّةِ فِي اِعْدَادِيَّةِ التِّجَارَةِ وَعَمَلِي الْحَرِّ فِي السُّوقِ، وَجَدْتُ الْفُرْصَةَ مُنَاسِبَةً لِكِي أَوْضَحَ بَعْضَ الْأُمُورِ الَّتِي تَخْصُ الْبَيْعَ السَّائِدَةَ بَيْنَ النَّاسِ وَالَّتِي يَسْأَلُ عَنْهَا بَعْضُ مَنْ يَهْمُهُمْ أَمْرُ دِينِهِمْ كِي لَا يَقَعُوا فِي الْحَرَامِ، وَلَكثَرَةٍ مَا أُسْأَلَ عَنْهُ مِنَ الَّذِينَ يَرْتَادُونَ الْجَمْعِيَّاتِ الَّتِي تَبِيعُ بِالْأَقْسَاطِ. هَلْ يَوْجَدُ فِي أَمْرِ الشِّرَاءِ بِالْتَقْسِيطِ حَرْمَةٌ أَوْ شَبْهَةٌ؟

مِنْ هَذَا الْمَنْطَلِقِ شَمَرَتْ عَنْ سَاعَدِي بِكِتَابَةِ هَذَا الْبَحْثِ الْمَتَوَاضِعِ وَقَدْ وَضَعْتُ لَهُ هَذَا الْعَنْوَانَ (أَحْكَامُ الْبَيْعِ بِالْتَقْسِيطِ وَالتَّوْرُقِ وَالمَرَاوِحَةِ). فَالْبَيْعُ حَكْمُهُ جَائِزٌ وَمَشْرُوعٌ فِي الْأَدْيَانِ كُلِّهَا؛ إِلَّا مَا كَانَ فِيهِ شَبْهَةٌ أَوْ حَرَامٌ. فَلِهَذَا كَثُرَتْ كَلِمَاتُ الْبَيْعِ، وَالشِّرَاءِ، وَالتَّقْسِيطِ، وَالتَّوْرُقِ، وَالمَرَاوِحَةِ فِي بَحْثِي هَذَا، وَسَوْفَ أَعْرِفُ جَمِيعَ هَذِهِ الْكَلِمَاتِ وَأَقُولُ:..

الْبَيْعُ: ضِدُّ الشِّرَاءِ. وَالْبَيْعُ: الشِّرَاءُ أَيْضًا. وَيُقَالُ: بَاعَهُ الشَّيْءَ وَبَاعَهُ مِنْهُ بَيْعًا فِيهِمَا، وَابْتِاعَ الشَّيْءَ: اشْتَرَاهُ. وَأَبَاعَهُ: عَرَضَهُ لِلْبَيْعِ، وَبَايَعَهُ مُبَايَعَةً وَبِإِعَا: عَارَضَهُ لِلْبَيْعِ، وَالبَّيْعَانُ: الْبَائِعُ وَالْمُشْتَرِي، وَجَمْعُهُ بَاعَةٌ. وَالْبَيْعُ: اسْمُ الْمُبَيْعِ، وَالْجَمْعُ يُيُوعُ. وَالبَّيَاعَاتُ: الْأَشْيَاءُ الْمُبْتَاعَةُ لِلتَّجَارَةِ. وَرَجُلٌ بَيْعُوعٌ: جَيِّدُ الْبَيْعِ، وَبِإِعَا: كَثِيرَةٌ. يَنْظُرُ: (ابن سيده، ٢٠٠٠م، ٢٦٢).

أَمَّا التَّقْسِيطُ فَهُوَ: مَصْدَرُ قِسْطٍ، وَالتَّقْرِيقُ أَقْسَامًا. وَتَقْسِيطُ الدَّيْنِ: جَعْلُهُ أَجْزَاءَ مَعْلُومَةٍ تُؤَدَّى فِي أَوْقَاتٍ مُعَيَّنَةٍ. (قلعجي، قنبيبي، ١٩٨٨م. ص ١٤١).

أَمَّا التَّوْرُقُ فَمَأْخُودٌ مِنْ تَوْرَقَ، أَكَلَ الْوَرَقَ (أَيُّ الْفِضَّةِ الْمَضْرُوبَةِ) عَلَى الْغَيْرِ، وَأَنْ يَشْتَرِيَ الرَّجُلُ السِّلْعَةَ بِثَمَنِ مُؤَجَّلٍ، ثُمَّ يَبِيعُهَا إِلَى آخَرٍ بِثَمَنِ أَقَلٍّ مِمَّا اشْتَرَاهَا بِهِ، وَسُمِّيَتْ بِمَسْأَلَةِ التَّوْرُقِ لِأَنَّ الْمَقْصُودَ مِنْهَا الْوَرَقَ (النَّقْدَ) لَا الْبَيْعَ. (قلعجي، وقنبيبي، ١٩٨٨م. ص ١٥٠).

أما المُرَابحة فهي: نَقْلُ ما مَلَكَه بِالْعَقْدِ الْأَوَّلِ بِالثَّمَنِ الْأَوَّلِ مَعَ زِيَادَةِ رِبْحٍ. وكذلك: أَنْ يَذْكُرَ الْبَائِعُ لِلْمُشْتَرِي الثَّمَنَ الَّذِي اشْتَرَى بِهِ السِّلْعَةَ، وَيَشْتَرِطُ عَلَيْهِ رِبْحاً ما للدينار أو الدرهم. وعُرِفَتْ أَيْضاً بِأَنَّهَا: بَيْعُ مُرْتَبِ ثَمَنِهِ عَلَى ثَمَنِ بَيْعِ سَبْقِهِ غَيْرِ لازمٍ مُساوِته لَه. وعُرِفَتْ أَيْضاً بِأَنَّهَا: بَيْعُ السِّلْعَةِ بِالثَّمَنِ الَّذِي اشْتَرَاهَا بِهِ وَزِيَادَةَ رِبْحٍ مَعْلُومٍ لَهَا. (عبد المنعم، د. ط. ص ٤١٢). وهناك مصطلحات أخرى أوضحها من خلال البحث.

المقدمة

الحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله وعلى اله وصحبه ومن والاه... وبعد..

كثرت في الآونة الأخيرة ظاهرة لم نعهدها من قبل ولا سيّما من بعد الاحتلال الإنكليزي للعراق وظهور أمور لم تكن معهودة بين أبناء الشعب العراقي وقل من كان يتعامل بها لأن الناس لم تفكر بها وتتخوف من الإقدام عليها لوجود شبهة الربا فيها. لكن وبسبب شيوع ظاهرة البيع بالتقسيط وكثرة المتعاملين بها من أصحاب الأموال والمحتاجين وأرباب الحرف وأصحاب المراتب المحدودة وذلك لان الجميع أصبح محتاجا لينشئ بيته ويهيئ مستلزماته من أثاث وأدوات كهربائية ومنزلية وأدوات الطبخ وغيرها من الأمور التي يحتاجها في البيت وليس لديه الأموال الكافية لشرائها، فيلجأ إلى أصحاب البيع بالتقسيط عسى ولعله يجد مبتغاة الذي كان يحلم به.

واليوم نرى أن هذه الظاهرة قد استقحلت بين أبناء المجتمع العراقي على وجه الخصوص وأبناء المجتمع العربي على وجه العموم، إذ نرى كثيرا من الناس ولا سيّما الشباب يرتادون محلات البيع بالتقسيط من أجل الحصول منهم على مبتغاهم، ك شراء السيارات الحديثة التي تباع بالمرابحة التي سأحدث عنها في المبحث الثالث، أو شراء قطع الأراضي أو الدور السكنية أو أي شيء يكون فيه فائدة لإشباع رغباتهم وما تهواه أنفسهم. وبالمقابل نرى أناساً يبحثون عن هذه المحلات لسد بعض النقص الحاصل في حياتهم الخاصة ولعدم النظر بحسرة إلى ما انعم الله به على الآخرين. فالفرق بين من يريد إكمال نقص بيته ومن يريد البطر في هذه الدنيا شاسع وهو ما أدى بي إلى الكتابة عن هذا الموضوع المهم الذي يمس حياة المواطن بصورة مباشرة.

وقد قسّمته إلى ثلاثة مباحث، تحدثت في المبحث الأول عن البيع بالتقسيط عامةً وعرجت إلى تعريفه وبينت حكمه والحكمة من إيجاده، والسبب الذي دعا

بعض العلماء بالإفتاء بتحريمه، ورد بعض العلماء على الذين حرّموه. وضربت بعض الأمثلة على هذا النوع من البيوع. وتحدثت في المبحث الثاني عن: البيع بالتورق وحكمه وما هو البيع بالتورق وأعطيت أمثلة عليه وأقوال العلماء فيه وأوضحت فيه الخلاف الذي عليه العلماء بسبب: هل يجوز بيع السلعة التي اشتراها شخص إلى من اشتراها منه من دون وسيط، وهل يجوز بيعها لوكيله أو ابنه أو أبيه. ثم جاء الحديث في المبحث الثالث عن البيع بالمرابحة وأوضحت فيه معنى المرابحة والحكمة منها والسبب الذي دعا الناس إلى اللجوء إلى مثل هذا البيع وهل كان بالإمكان اللجوء إلى طريق آخر غير هذا البيع وهو السلف؟ ولماذا قطع سبيل المعروف في هذا الزمن وما هي الأسباب التي دعت الناس إلى عدم التسليف.

كل هذا سابعه بمشيئة الله في هذا البحث، أدعو الله أن يوفقني بالوصول إلى الغاية المرجوة من جراء ذلك وهي مرضاة الله وتبيين حقائق أخفيت على كثير من أصحاب الفطرة السليمة. ومن الله التوفيق...

البيع بالتقسيط:

• **بيع التقسيط:** هو أن يبيعه سلعة حاضرة بثمن مؤجل يدفعه المشتري على دفعات معلومة المقدار والوقت (التويزي، ٢٠١٠ م، ص ٤١٩). والتقسيط هو تأجيل أداء الدين مفرقا إلى أوقات متعديّة مُعيّنة (البركتي، ١٩٨٦، ص ٢٣٤). فبيع التقسيط هو بيع السلعة إلى أجل محدد، يُقسّط فيه الثمن أقساطاً متعددة، كل قسط له أجل معلوم يدفعه المشتري (الأحمدي، وآخرون، ١٤٢٤ هـ، ص ٢١٩).

• حكم بيع التقسيط؟

البيع بالقسط أو بالتقسيط (جائز)، وهو من صور الملكية، فيجوز مثلاً شراء ثلاجة بألف جنيه عاجلاً، وبألف ومائتين مؤجلة على أن تدفع كل شهر مائة جنيه مثلاً. والشيخ الألباني حرم ذلك. (الألباني، ١٤٢٠ هـ، ص ٤٢٦)، لكن جماهير العلماء سلفاً وخلفاً قالوا: إنّ هذه الصورة حلال وجائزة، ولا شيء فيها. وهذه الزيادة يسميها الفقهاء، مساومة في مجلس البيع، فالبيع لا يتم إلا بصورتين: إما حالاً أو آجلاً، وذلك في مجلس العقد، وهذا لا يدخل في قوله ﷺ: «أَنَّه» نَهَى عَنْ بَيْعَتَيْنِ فِي بَيْعَةٍ (مالك، ٢٠٠٤ م، ص ٩٥٧). وهناك كثير من الناس يترددون عند شراءهم للذهب بالتقسيط لأنهم يتخوفون من الربا، فما حكم شراء الذهب من المحلات عن طريق التقسيط؟ شراء الذهب لا بُدَّ أن يكون يداً بيد، لحديث الرسول ﷺ: «لَا تَبِيعُوا الذَّهَبَ بِالذَّهَبِ وَلَا تَبِيعُوا الْوَرِقَ بِالْوَرِقِ إِلَّا مِثْلًا بِمِثْلٍ وَلَا تُشْفُوا بَعْضَهُ عَلَى

بَعْضٍ وَلَا تَبِيعُوا شَيْئًا غَائِبًا مِنْهُ بِنَاجِزٍ إِلَّا يَدًا بَيِّدٍ » (مسلم، ١٣٧٤هـ، ص ٤٤).
عن مالك بن أوس بن الحدثان رضي الله عنه، أنه قال: أقبلت أقول من يصطرف الدراهم؟
فقال طلحة بن عبيد الله رضي الله عنه، وهو عند عمر بن الخطاب رضي الله عنه، أرنا ذهبك، ثم ائتنا،
إذا جاء خادمنا، نعطك ورقك، فقال عمر بن الخطاب رضي الله عنه: كلا، والله لتعطينه
ورقه، أو لتردن إليه ذهبه، فإن رسول الله ﷺ قال: الورق بالذهب ربا، إلا هاء وهاء
ومعنى (هاء وهاء): كناية عن الإعطاء والقبض، أي خذ وهات، فصرف عملة
بأخرى مع عدم التقابض ربا لا يجوز للمسلم فعله، وفيها أيضا مأخذ آخر وهي أنها
قرض جر نفعا فهو ربا. (الدويش، وآخرون، ١٤٢٤هـ، ص ٤٦٠)، والبر بالبر
ربا، إلا هاء وهاء، والشعير بالشعير ربا، إلا هاء وهاء، والتمر بالتمر ربا، إلا هاء
وهاء (مسلم، ١٣٧٤هـ، ص ٤٣). وعن أبي قلابة رضي الله عنه، قال: كنت بالشام في حلقة
فيها مسلم بن يسار رضي الله عنه، فجاء أبو الأشعث رضي الله عنه، قال: قالوا: أبو الأشعث، أبو
الأشعث، فجلس، فقلت له: حدث أخانا حديث عبادة بن الصامت رضي الله عنه، قال: نعم،
غزونا غزاة وعلى الناس معاوية رضي الله عنه، فغنمنا غنائم كثيرة، فكان فيما غنمنا آنية من
فضة، فأمر معاوية رجلا أن يبيعها في أعطيات الناس، فتسارع الناس في ذلك،
فبلغ عبادة بن الصامت رضي الله عنه، فقام، فقال: إني سمعت رسول الله ﷺ: ينهى عن بيع
الذهب بالذهب، والفضة بالفضة، والبر بالبر، والشعير بالشعير، والتمر بالتمر،
والملاح بالملاح، إلا سواء بسواء، عينا بعين، فمن زاد، أو ازداد، فقد أربى، فرد الناس
ما أخذوا، فبلغ ذلك معاوية فقام خطيبا، فقال: ألا ما بال رجال يتحدثون عن رسول
الله ﷺ أحاديث قد كنا نشهده ونصحه فلم نسمعها منه، فقام عبادة بن الصامت
فأعاد القصة، ثم قال: لُنَحْدِثَنَّ بما سمعنا من رسول الله ﷺ، وإن كره معاوية، أو
قال: وإن رغم، ما أبالي أن لا أصحابه في جنده ليلة سوداء (مسلم، ١٣٧٤هـ،
ص ٤٣). ولا ينفع التقييط لأن هذا ربا، ولا الشيك، ولا السحب بالبطاقة لأنه
يتأخر، يعني يتأخر انتقاله إلى البائع. والشيك ولو كان مصدقا لا يكفي، بل لا بد
أن يكون يدا بيد (شمس الدين محمد، د ت، ص ٢). وهناك سؤال يتبادر إلى أذهان
بعض الناس وهو: هل الأولى بالمسلم التعامل ببيع التقييط أم يتركه تورعا؟ فأقول
والله أعلم: أن البيع إلى أجل هو: بيع السلع مما يملكها صاحبها على محتاج لها
إلى أجل، هو محل إجماع بين أهل العلم، والزيادة من أجل الأجل أيضا لا خلاف
فيها بين أهل العلم، قال تعالى: (يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَانَيْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى
فَأُكْتُبُوهُ). [سورة البقرة، آية: ٢٨٢]. أما عن حكم بيع السيارات بالتقييط كما هو
في عصرنا؟ فالجواب على ذلك هو: أن البيع بالتقييط جائز لا بأس به، فكون

السلعة إذا كانت نافذة لها سعر وإذا كانت مؤجلة لها سعر، والإنسان يدخل إمّا على هذا أو على ذاك لا بأس بذلك، فالذي يسمونه بيع التقسيط هو بيع الآجال وهو لا بأس به؛ لأنه ليس هناك دليل يدل عليه، والحديث الذي فيه: «مَنْ بَاعَ بَيْعَتَيْنِ فِي بَيْعَةٍ فَلَهُ أُوكُسُهُمَا أَوْ الرِّبَا» (ابن أبي شيبة، ١٤٠٩هـ، ص ٣٠٧)، فسرّه العلماء بأنه ليس من هذا القبيل، وإنما المقصود به أن يكون عنده سعر للعاجل وسعر للآجل، ثم يدخل على غير تحديد، أمّا إذا عرف أنها تباع بسعر حاضر بكذا وسعر مؤجل بكذا، وجاء ودخل بالمؤجل فإن ذلك لا بأس به، قال الشوكاني في كتابه (نيل الأوطار) عند شرح حديث البيعتين في بيعته: إن العلماء ذهبوا إلى جوازه، وإنه لم يخالف في ذلك إلا شخص واحد أو شخصان سماهما في كتابه (نيل الأوطار) عند شرحه لهذا الحديث، وقال: وقد جمعنا رسالة في هذه المسألة وسميناها [شفاء الغليل في حكم زيادة الثمن لمجرد الأجل] وحققتها تحقيقاً لم نسبق إليه. والعلّة في تحريم بيعتين في بيعته عدم استقرار الثمن في صورة بيع الشيء الواحد بثمانين والتعليق بالشرط المستقبل في صورة بيع هذا على أن يبيع منه ذاك. (الشوكاني، ١٩٩٣م، ص ١٨١). وبعض الناس يسألون عن حكم بيع السيارات بالتقسيط المنتهي بالتملك؟ والجواب على ذلك فيه خلاف بين أهل العلم في هذا الزمان، وأكثر المشايخ يقولون: هذا غير سائغ، ولا شك أن تركه أولى للإنسان. فينبغي على التاجر المسلم أن يكون صدوقاً أميناً رقيقاً، وينبغي له أن يقلل المشتري بيعته، وقد رغب في ذلك رسول الله ﷺ. وجاء في الشرع الإسلامي جواز بيع السلم إذا كان بكيل معلوم إلى أجل معلوم بثمن معلوم. (عبد المحسن بن حمد، د ت، دروس صوتية قام بتفريغها موقع الشبكة الإسلامية، <http://www.islamweb.net>، ص ١، ٢٣، ٣٧). لحديث الرسول ﷺ: لما قدم المدينة والناس يسلفون في الثمر العام والعامين أو قال عامين أو ثلاثة فقال: «من سلف في تمر فليسلف في كيل معلوم ووزن معلوم». (البخاري، ١٤٢٢هـ، ص ٨٥)، فإذا أعطاه مائة دينار بعشرين صاعاً، أو أعطاه ألف دينار بمائة صاع أو أكثر، لأجل معلوم من الذرة أو من الحنطة أو من الأرز، فهذا يسمى سلمًا، ولا يسمى قرضًا. (ابن باز، د ت، ص ١٧٥). فيجوز شراء ثلاجة بألف ومائتين مقسطة في سنة، وألف وأربعمائة في سنتين، وألف وخمسمائة في ثلاث سنوات. (أبو الأشبال، د ت، "شرح صحيح مسلم". دروس صوتية قام بتفريغها موقع الشبكة الإسلامية. <http://www.islamweb.net>، ص ١٥).

حكم الشرط بسداد غرامة في حالة التأخر عن دفع القسط في بيع التقسيط.

وأعطي مثال على ذلك حتى تستوضح الصورة: أريد أن أشتري شقة ولا أملك لها المبلغ الكلي، فألجأ إلى التقسيط، ويوجد في العقد شرط بسداد غرامة في حالة التأخر عن دفع القسط، فما حكم ذلك؟ فالجواب: لا يجوز؛ لأن ذلك هو عين الربا، وسواء سموها فائدة أو غرامة أو أي اسم آخر، بدليل قوله تعالى: ((إِنَّمَا النَّسِيءُ زِيَادَةٌ فِي الْكُفْرِ)) [سورة التوبة، آية ٣٧]، فالنسيء هو التأخير، فقد كانوا في الجاهلية يقدمون شهراً ويؤخرون شهراً على حسب أهوائهم، فالنسيء هو التأخير، وأما بيع النسيئة فهو بيع الأجل، أي: البيع بالتقسيط. ودليل آخر، قوله تعالى: ((وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَى مَيْسَرَةٍ)). [سورة البقرة، آية ٢٨٠]، يعني: المعسر أمهله وأعطيه أجلاً للسداد، وصورة ربا الجاهلية أن الواحد منهم كان يقرض أخاه مبلغاً من المال فإن تأخر عن السداد زاد، وهذا فعل البنوك الربوية اليوم، تعطيك (٢٠٠٠) من الجنيهات وتأخذها (٢٢٠٠) مثلاً، هذا يسمى ربا النسيئة. والله تعالى أعلم. ومسألة أخرى نرى أننا لا بد من أن نعرج عليها لأن كثيراً من الناس لا يوعون مخاطرها ومضارها وهي: مسألة البيع بالتقسيط مع الزيادة في ثمن السلعة بنسبة الفائدة المعلنة في البنك. ونضرب المثال على ذلك كي تستوضح المسألة: اشتريت سلعة بالتقسيط مع الزيادة في ثمنها الأصلي، فما حكم ذلك؟ جمهور العلماء على جواز البيع بالتقسيط مع ارتفاع السعر، ولا بأس بهذا البيع، لكن المشكلة الآن أنه يقول: ثمنه الآجل بنسبة الفائدة المعلنة في البنك، ثم يحسب بسعر الفائدة، وهذه مشكلة، وكان يمكنه أن يحدد للسلعة ثمناً فورياً عاجلاً وثنماً بالتقسيط، والمستهلك بعد ذلك بالخيار، أما أن يحسب الفائدة المعلنة باعتبار أنها في البنك كذا، فهذه هي الشبهة، والله تعالى أعلم. (أسامة سليمان، د ت، دروس صوتية قام بتفريغها موقع الشبكة الإسلامية، <http://www.islamweb.net>، ص ٤، ١٢، ١٣).

❖ الحكمة التي لأجلها شرع البيع بالتقسيط. ونوجزها بالنقاط الآتية:.

- ١- بيع التقسيط صورة من بيع النسيئة، وهو عقد جائز. فبيع النسيئة مؤجل لأجل واحد، وبيع التقسيط مؤجل لآجال متعددة.
- ٢- تجوز الزيادة في ثمن السلعة لأجل التأجيل أو التقسيط، بشرط ألا تكون الزيادة فاحشة، أو يستغل حاجة المضطرين.
- ٣- البيع إلى أجل، أو بالتقسيط، يكون مستحباً إذا قصد به الرفق بالمشتري، والإحسان إليه، بذلك يثاب فيه البائع على إحسانه، إذا لم يزد في الثمن من أجل الأجل. ويكون مباحاً إذا قصد به الربح والمعاوضة.

لا يجوز للبائع أن يأخذ من المشتري زيادة على الدين إذا تأخر في دفع الأقساط؛ لأن ذلك ربا محرم، لكن له رهن المبيع حتى يستوفي دينه من المشتري. (التويجري، ٢٠١٠م، ص ٢٤٠). «عَنْ إِدْرِيسَ الْأَوْدِيِّ قَالَ: أَخْرَجَ إِلَيْنَا سَعِيدُ بْنُ أَبِي بُرْدَةَ كِتَابًا فَقَالَ: هَذَا كِتَابُ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ إِلَى أَبِي مُوسَى فَذَكَرَهُ وَفِيهِ: وَالصُّلْحُ جَائِزٌ بَيْنَ النَّاسِ إِلَّا صُلْحًا أَحَلَّ حَرَامًا أَوْ حَرَّمَ حَلَالًا». (البيهقي، ١٣٤٤هـ، ص ٦٥). وفي رواية: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: «الْمُسْلِمُونَ عَلَى شُرُوطِهِمْ». (ابن دقيق العيد، ١٤٢٣هـ، ص ٥٣٢). والحكمة من البيع بالتقسيط: إن الشريعة جعلته حلالاً؛ لأن البائع ينتفع بزيادة الثمن، والمشتري ينتفع بتأجيل الثمن عليه. (ابن عثيمين، ٢٠٣١هـ، ص ٢).

❖ شروط صحة البيع بالتقسيط ونوجزها بالنقاط الآتية:

١- أن تكون السلعة بحوزة البائع وتحت تصرفه عند العقد، فلا يجوز لهما الاتفاق على ثمنها، وتحديد مواعيد السداد والأقساط، فإذا لم تكن بحوزته ثم دفع ثمنها وأعطاهما للمشتري فلا تجوز؛ لقوله ﷺ: «لَا تَبْغِ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ». (ابن الجوزي، ١٤١٥هـ، ص ١٦٦).

٢- يحرم على المشتري المماطلة في سداد ما حلَّ من الأقساط.

٣- لا حق للبائع في الاحتفاظ بملكية المبيع بعد البيع، ولكن يجوز له أن يشترط على المشتري رهن المبيع عنده؛ لضمان حقه في استيفاء الأقساط المؤجلة. (الأحمدي، وآخرون، ١٤٢٤هـ، ص ٢١٩، ٢٢٠).

٤- لا يجوز للبائع المطالبة بالقسط قبل مواعده، ويجوز للمشتري عدم الدفع إلا في مواعدها.

٥- إذا تأخر المشتري المدين في دفع الأقساط عن الموعد المحدد فلا يجوز إلزامه أي زيادة على الدين بشرط سابق أو بدون شرط لأن ذلك ربا محرم.

تجوز الزيادة في الثمن المؤجل عن الثمن الحال. كما يجوز ذكر ثمن المبيع نقداً وثنمه بالأقساط لمدد معلومة. ولا يصح البيع إلا إذا جزم العاقدان بالنقد أو التأجيل. فإن وقع البيع مع التردد بين النقد والتأجيل بأن لم يحصل الاتفاق الجازم على ثمن واحد محدد فهو غير جائز شرعاً. (الزُّحَلِيُّ، د ت، ص ٥١٧٢، ٥١٧٣). ومن الأمور الواجب مراعاتها لفض بعض النزاعات التي قد تحصل بين البائع والمشتري كي نصل إلى حالة التراضي بين الطرفين من دون مشاكل ونقول: إن تعجيل الدين الذي بزمه المدين بشرط خصم بعض الدين عنه تسمى هذه المسألة بـ:

❖ **(ضع وتعجل)؛** أي أضع عنك بعض الدين بشرط أن تتعجل بالسداد، وهذه المسألة فيها منافع للطرفين بحيث يخف الدين على المدين وكذلك تقل المدة على البائع بحيث يقبض مستحقاته قبل موعدها شرط التنازل عن بعض الدين. وهناك مسألة أخرى في هذا الصدد وهي:

اثر الموت في حلول الإقساط المؤجلة. بمعنى ماذا يصنع الرجل إذا مات والده أو معيله وعليه إقساط لشركة أو لدائن؟ ففي هذه الحالة تبقى الأموال في ذمة الورثة أو أهل الميت إلا أن يعفو الدائن أو من ينوب عنه عن الدين أو بعضه عن أهل الميت. ومسألة أخرى ينبغي ذكرها في هذا الصدد وهي: حكم التقابض في النقود وهو بيع السلف. فهل هو مستثنى من النهي الوارد في الحديث: « فَإِذَا اخْتَلَفَتْ فِيهِ الْأَصْنَافُ ، فَبِيعُوا كَيْفَ شِئْتُمْ إِذَا كَانَ يَدًا بِيَدٍ ». (ابن حنبل، ١٩٩٨م، ص ٣٢٠)؛ لأن السلف ليس فيه تقابض؟ وما دام الثمن نقوداً فلا يلزم فيها التقابض؛ لأنه لو كان لا بيع إلا بالنقود وبالتقابض ما وجد بيع إلا في حاضر، ويجوز تعجيل الثمن وتأجيل المثلث وهو السلم، ويجوز تعجيل المثلث وتأجيل الثمن وهو بيع النقسيط والتأجيل. والمحذور إنما هو في الأشياء التي يجري فيها الربا. وأما بالنسبة للذهب والفضة فهي أثمان الأشياء. ومسألة أخرى وهي:

البيع بالسلف المحمول. وهو لا شبهة فيه مثل: أن يكون عليه تمر، فاتفق مع المشتري على أن يعطيه مكانه سيارة. وربما يتبادر إلى ذهن بعضهم السؤال عن الحكم إذا باع المشتري السلعة التي اشتراها لصاحبها بأكثر مما اشتراها منه فما الحكم؟ فنقول: لا بأس إذا باعها عليه بأكثر؛ لأن المحذور ألا تبقى ذمة المشتري مشغولة، وأما الآن فليست مشغولة، ولهذا قالوا: (بأقل)، أما لو كان بأكثر فهذه خارجة عن المحذور (عبد المحسن بن حمد، ص ٢٨، ٢٩، ٣٢. بتصرف).

واعلم أخي المسلم! أن هذه المعاملة التي فشت بين التجار اليوم، وهي بيع النقسيط، وأخذ الزيادة مقابل الأجل، وكلما طال الأجل زيد في الزيادة، إن هي إلا معاملة غير شرعية من جهة أخرى لمنافاتها لروح الإسلام القائم على التيسير على الناس والرأفة بهم، والتخفيف عنهم كما في قوله ﷺ: «رَجِمَ اللَّهُ عَبْدًا سَمَحًا إِذَا بَاعَ، سَمَحًا إِذَا اشْتَرَى، سَمَحًا إِذَا اقْتَضَى». (ابن ماجه، د ت، ص ٧٤٢). وقوله: « من كان هينا، لينا، قريبا حرمه الله على النار ». (المنذري، ١٤١٧هـ، ص ٣٥٤). فلو أن أحدهم اتقى الله تعالى، وباع بالدين أو بالنقسيط بسعر النقد، لكان أربح له حتى من الناحية المادية؛ لأن ذلك مما يجعل الناس يقبلون عليه ويشتررون من عنده ويبارك له في رزقه. (الألباني، ١٤٢٠هـ، ص ٤٢٧)، ومصدق ذلك قوله

عز وجل: [وَمَنْ يَتَّقِ اللَّهَ يَجْعَلْ لَهُ مَخْرَجًا^(٢) وَيَرْزُقْهُ مِنْ حَيْثُ لَا يَحْتَسِبُ^(٣)].
(سورة الطلاق، الآيتان: ٢، ٣).

البيع بالتورق:

❖ **التورق هو:** أن يشتري الإنسان سلعة بأجل بقصد بيعها والانتفاع بثمنها.
لحديث: «لَا يَحِلُّ سَلَفٌ وَبَيْعٌ، وَلَا شَرْطَانِ فِي بَيْعٍ». (رواه مالك، ٢٠٠٤هـ، ص ٢٠٣). وهنا مسألة مهمة جداً قد يظن بعضهم أنها من الحيلة المحرمة وهي ليست كذلك وهي مسألة التورق، فهل يجوز أو لا؟ التورق فيه خلاف بين العلماء فقد كرهها عمر بن عبد العزيز وقال: هو أخية الربا، وهي رواية عن أحمد واختارها ابن تيمية فقد ثبت أنه كان يمنع منها، وقال ابن القيم عنه: إنه روجع فيها مراراً وأنا حاضر فلم يرخص فيها. واستدلوا على تحريمها بأنها من باب بيع المضطر وقد نهى عنه، كما رواه الإمام أحمد في المسند بسند فيه ضعف؛ ولأن المعنى الذي من أجله حرم الربا موجود فيها بعينه مع زيادة الكلفة بشراء السلعة وبيعها والخسارة فيها، فالشريعة لا تحرم الضرر الأدنى وتبيح ما هو أعلى منه.

وذهب كثير من العلماء إلى جوازها وهي رواية عن الإمام أحمد، وهو الذي عليه الفتوى وهو الراجح إن شاء الله تعالى، وذلك لأن الأصل في البيوع الحل والإباحة إلا بدليل، ولا دليل يمنع منها، وأما حديث النهي عن بيع المضطر فهو حديث ضعيف هو وشاهده من حديث حذيفة كلاهما ضعيف؛ ولأن فيه من التوسعة على الناس ما لا يعرفه إلا من احتاج ولم يجد من يعطيه بلا زيادة، وأما الزيادة في السلعة فهي من أجل الأجل لا لأنه مضطر فيستفيد البائع بالزيادة، ويستفيد المشتري بالتأجيل، وهذا البيع هو المعروف عندنا ببيع التقسيط، ففيه زيادة من أجل التأخير، وقد أفتى العلماء بجوازه، لكن بعضهم شدد فيما إذا حصل اتفاق بينهما قبل شراء السلعة فحرمه حينئذٍ بعضهم؛ لأن المقصود هو الزيادة والسلعة جعلت بينهما من باب الحيلة. وبعضهم أجازها وإن حصل اتفاق بينهما ولكن بلا إلزام في إمضاء البيع، هذه مسألة لا خلاف فيها، الخلاف فيما لو احتاج قيمة هذه السلعة، هو لا يحتاج السلعة يحتاج قيمتها، هذا يعرف بمسألة التورق (السعيدان، ١٤٢٠هـ، ص ٦٥ - ٦٧). عامة أهل العلم ومنهم الأئمة الأربعة على جوازها إذا استوفت شروطها، من مالك للسلعة يبيعها على جائز التصرف بثمن معلوم إلى أجل معلوم، كأن يبيع المشتري على طرف ثالث بعد القبض الشرعي المعتبر لا إشكال في جوازها إذا استوفت هذه الشروط، وهو قول الأئمة الأربعة

وأتباعهم. ويرى ابن عباس رضي الله عنه، وعمر بن عبد العزيز، أن مسألة التورق احتيال على الربا، لكنها عند عامة أهل العلم جائزة وداخلية في البيع إلى أجل. فالإنسان إذا اشترى السلعة هو حر يتصرف فيها كيف يشاء، كونه محتاج لقيمتها لا أحد يمنعه أن يدفع حاجته بطريق مشروع، ولا يحل الإشكالات القائمة، ولا تُقضى حوائج الناس إلا بهذه الطريقة، وقد يحل السلم هذه الإشكالات، لكن كثيرًا من الناس يصعب عليه أن يلتزم بسلعة يحضرها في وقت محدد، وهو يجد مثل هذه المعاملة سهلة وميسرة، وتحل كثيرًا من إشكالات الناس. وإذا استوفت جميع الشروط فالبائع الأول مالك للسلعة ملك تام مستقر، هي من ضمانه لو تلفت يبيعها على شخص راغب فيها أو في ثمنها لا فرق، ثم يقبضها المشتري الثاني قبضاً شرعياً معتبراً، بثمن معلوم إلى أجل معلوم، ويبعها إلى طرف ثالث لا إشكال فيها إن شاء الله تعالى، سواء أكانت بثمن يدفع دفعة واحدة عند حلوله، أم على نجوم يعني أقساط، لا شيء في هذا، ولا تصير مسألة العينة. ولو باعها على البائع لصارت العينة المحرمة نعم. وهذه مسائل لا بد أن يعرفها الناس عن البيع بالتورق فأقول: لو قلنا أن التاجر باع بضاعة ثم اشتراها ممن باعها له؟ فهو في هذه الحال محتال فلا يجوز له أن يشتريها ممن اشتراها منه لأنها بمنزلة استغلال المضطر. أما إذا باع التاجر الأول بضاعته على شخص محتاج وهذا المحتاج باعها على ثالث ثم وجدها الأول مع الثالث ففي هذه لا إشكال في البيع، المقصود أنه لا يشتريها ممن باعها له؛ لأن الحيلة حينئذ تكون ظاهرة إذا اشتراها من المشتري ولو حازها. المهم ما ترجع من المشتري الثاني إلى البائع الأول؛ لأن هذه هي مسألة العينة. ومسألة أخرى: إذا باع المشتري بضاعته إلى ولد البائع أو لوكيله؟ لا يجوز لأن وكيله بمنزلته، وولده في حكمه، على كل حال إن استمر على جهله ولم يعرف هذا فهو معفو عنه، لكن إذا عرف فيما بعد يسترجعه، فهذا العقد محرم. (مالك، ٢٠٤م، ص ١، ٢).

فمسألة التورق الجائزة فيها توسعة على الناس؛ لكن ينبغي أن تكون الزيادة مناسبة للأجل طويلاً وقصراً حتى لا يتضرر أحدهما؛ أمّا من شبهها بالعينة فقد أخطأ؛ لأن البائع الأول في العينة هو المشتري بأقل، وأمّا في مسألة التورق فالبائع الأول انتهت علاقته بالمشتري بعد نقل السلعة إلى حيازته بما هو متعارف عليه بين التجار ثم يتصرف المشتري فيها بما شاء، فإن شاء إمساكها فله ذلك، وإن شاء يبيعها فله ذلك، ويبعها والانتفاع بثمنها هو مسألة التورق، والمضطر للبيع والشراء إذا لم يجد أحداً يشتري منه أو يبيعه لاضطراره لازداد اضطراره. والمقصود أن

مسألة التورق ليست من الحيل المحرمة، بل هي الطريق السليم لمن احتاج إلى المال ولم يجد من يقرضه قرضاً حسناً، والله تعالى أعلم. (السعيدان، ١٤٢٠هـ، ص ٦٧).

أن هذا التوجه لا ينطبق فقط على البنوك التقليدية التي تقدم المصرفية الإسلامية بل إن البنوك الإسلامية تركز على صيغ البيوع أكثر من تركيزها على صيغ المشاركة والمضاربة، ويرجع ذلك لعدة أسباب أهمها سهولة تطبيق صيغ البيوع لقربها من التمويل بالفائدة التي ألفها الموظفون وارتفاع مخاطر التمويل بالمشاركة والمضاربة بسبب ضعف الوازع الديني لدى بعض العملاء في الإفصاح عن النتائج الفعلية لعمليات التمويل بالمشاركة أو المضاربة وقصور أجهزة البنك في المتابعة والمراقبة لهذه العمليات فضلاً عن تفضيل العملاء لصيغ البيوع لعدم رغبتهم في إطلاع البنك عن تفاصيل أعمالهم وعملائهم ونسب أرباحهم وطرق البيع التي يعتمدونها في تصريف منتجاتهم. (مصطفى، إبراهيم، ٢٠٠٦م، ص ٦٠).

❖ حكم بيع التورق.

تطراً على الإنسان في بعض الأحيان ظروف قاهرة تكون أقوى مما يستطيع تحمله فيضطر إلى سلوك طرائق عله يصل من خلالها إلى غايته ومبتغاه لينفك عن كربته التي هو عليها. ونضرب المثل على هذا كي تستوضح الصورة: كأن يكون محتاجاً لزواج أو محتاجاً لسداد دين أو محتاجاً لعلاج فلا يستطيع أن يذهب إلى الناس ويطلب منهم الدين أو لا يجد من يقرضه، فيذهب ويشترى سيارة ويقسطها ويأخذ هذه السيارة بخمسين ألف دينار مثلاً، ثم يبيعها نقداً إلى غير المعرض الذي اشترى منه أو إلى غير الشخص الذي اشترى منه، فيجوز حينئذٍ ولا بأس، سواءً باع بنفس القيمة أم بأقل أو بأكثر. (الشنقيطي، د ت، دروس صوتية قام بتفريغها موقع الشبكة الإسلامية، <http://www.islamweb.net>، ص ١١).

وقال بعض العلماء: بتحريم هذا النوع من البيع، وهو رواية عن الإمام أحمد رحمة الله عليه، قالوا: لأنه في هذه الحالة كأنه يأخذ المعجل الذي هو الأربعين ألفاً في مقابل المؤجل الخمسين ألفاً، فيصبح كأنه يعاوض مع التفاضل؛ ولأنه لم يشتر السلعة لذاتها وإنما اشتراها من أجل المال، ولذلك سموها (مسألة التورق)، وجمهور العلماء قالوا على الجواز، والذي يظهر رجحان مذهب الجمهور لما يلي:

أولاً: لعموم قوله تعالى: ((وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ)) [سورة البقرة آية: ٢٧٥...]. وذكرنا قول العلماء في هذه الآية وإنها حجة لكل من يقول: البيع صحيح وجائز حتى يقوم الدليل على التحريم.

ثانياً: أمّا التعليل عند من يحرّمه بأنّه إنّما يريد الخمسين ألفاً المعجلة لقاء المائة ألفاً المؤجلة فنقول: إن شراء السلعة من أجل الثمن لا بأس به إذا كان طرفا العقد في البيع الأول والثاني مختلفين. وتوضيح ذلك: إن التاجر اشتراها من ماله الخاص وهذا هو البيع، أمّا التورق إنّما اشتراها بمالٍ مُفترض هو مُوجَّل وباعها بمالٍ مُعجَّل وهذا هو الربا. وأننا لو قلنا: إنّ العلة كونه يشتري من أجل المال لحرمت التجارات كلها؛ لأنّه ما من تاجر يشتري السلعة إلا وهو يريد المال ولا يريد السلع، فهو حينما يشتري ألف كيس من الأرز مثلاً، أو مائة كيس من البر فإنّه لا يريد البر ولا الأرز؛ وإنّما يريد أن يدفع الألف لقاء ألف وخمسمائة يكسبها. أو يشتري مثلاً سيارات بمليون وهو لا يريد السيارات ولا يريد أن يركبها كلها؛ وإنّما يريد أن يبيع هذه التي اشتراها بالمليون بربح. فلو قلنا: إن شراء السلعة من أجل المال سواء أكان بالأقل ومعاوضة بالأكثر أم بالأكثر ومعاوضة بالأقل يقتضي التحريم لحرمت التجارات، وعلى هذا: ضعفت هذه الشبهة وهي قولهم: إنه اشترى من أجل المال وأخذ الكثير وعاض بالقليل، وهذا صحيح في حال لو كان الشخص الذي تشتري منه وتبيع له واحداً، لكن إذا اختلف الشخصان فحينئذٍ انتفت شبهة الربا، وحل لك أن تشتري بالكثير وتبيع بالقليل، كما حل للتاجر أن يشتري بالقليل ويبيع بالكثير؛ لأنك إذا اشتريت السيارة مقسطة تشتريها بالكثير، ويكون سعرها مقسطاً أعلى من سعرها نقداً، فحينئذٍ تبيعها وتأخذ القليل، فكأنك اشتريت بالكثير ورضيت بالقليل، اشتريت بالكثير الذي هو إلى أجل، وبعث بالقليل الذي هو النقد، والتاجر عكسك. (الشنقيطي، د ت، ص ١١).

والربا -كما تعلمون- إذا كان في النقد فيستوي أن يشتري بالقليل ويبيع بالكثير أو يشتري بالكثير ويبيع بالقليل؛ لأن الربا واقع في الاثنين وهو ربا الفضل، فلو قيل: إن هذا من الربا لاقتضى هذا تحريم التجارة؛ لأنّه يشتري بالخمسين ويبيع بالسنتين، يشتري بالقليل ويبيع بالكثير، ولذلك ذهب جمهور العلماء رحمهم الله إلى جواز هذا النوع من البيع بشرط أن تكون الصفقة لشخصين مختلفين. لكن لو أنه اشترى السيارة من المعرض بمائة ألف إلى نهاية السنة، وجاء رجل هو وكيل لصاحب المعرض يريد أن يشتريها منه نقداً بأقل حرم البيع، فيستوي أن يبيع على صاحب المعرض أو يبيع على وكيل يوكله صاحب المعرض؛ لأنّه من جنس ما ذكرناه من الربويات.

وهنا يتبادر إلى ذهننا سؤال وهو: ما الحكم إذا اشتراها والد صاحب المعرض أو ابنه؟ فنقول أن السبب في تخصيص الأب والابن أن الشرع جعل الأب والابن

كالشيء الواحد، قال ﷺ: «إِنَّمَا فَاطِمَةُ بِضْعَةٌ مِنِّي». (البرزار، ٢٠٠٩م، ص ١٥٩). ولذلك لا تجوز شهادة الوالد لولده ولا الولد لوالده، وقال ﷺ: «إِنَّ أَطْيَبَ مَا أَكَلْتُمْ مِنْ كَسْبِكُمْ، وَإِنَّ أَوْلَادَكُمْ مِنْ كَسْبِكُمْ». (الترمذي، ١٩٩٨م، ص ٣٢). فجعل الابن والأب كالشيء الواحد، فهل إذا باع إلى والد صاحب المعرض أو إلى والد الذي باعه نسيئة وأراد أن يشتري منه نقداً فهل يكون بمنزلة بيعه على صاحب المعرض نفسه أم أن الأمر يختلف؟ قال بعض العلماء: إذا باع إلى والده أو باع إلى ابنه جاز. (الشنقيطي، د ت، ص ١١). وسؤال آخر يتعامل بعض التجار به وهو: مثلاً اشتريت سيارة بخمسين ألفاً، وجاءني رجل وقال: لك ألف واخرج منها، والسيارة في نفس المعرض لم أحركها ولم آخذها إلى رحالي، مع العلم أنه سوف يعطي الخمسين ألفاً إلى البائع الأول، فهل يجوز لي أن آخذ الألف؟ الجواب: لا بد أن تبيعه بعد أن تقبضها، وأنها مما ينقل فقبض المنقول بنقله، فتحركها من موضعها، وتقلها من مظلة إلى مظلة، ثم بعد ذلك تبيعه بريح أو بخسران. (ابن جبرين، د ت، "شرح أخصر المختصرات". دروس صوتية قام بتفريغها موقع الشبكة الإسلامية. <http://www.islamweb.net>، ص ١٣). ويجري الربا بينهما؛ أي بين الوالد وولده لتمام ملك الولد على ماله واستقلاله بالتصرف فيه ووجوب زكاته عليه. (البهوتي: ١٤٠٢هـ، ص ٣٢٠).

عقد المربحة

تعريف المربحة هي: بيع السلعة بثمنها المعلوم بين المتعاقدين، بريح معلوم بينهما. مثالها: يقول صاحب السلعة: رأس مالي فيها مائة دينار، أبيعك إياها بالمائة، وريح عشرة دنائير. فالبيع على هذه الصورة صحيح، إذا علم البائع والمشتري مقدار الثمن، ومقدار الربح. (الأحمدي، وآخرون، ١٤٢٤هـ، ص ٢١٨، ٢١٩). قال تعالى: ((وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ)). [سورة البقرة، آية: ٢٧٥...]. وقال جلّ شأنه: ((إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ)). [سورة النساء، آية: ٢٩...].

والمُرابحة: بيع أمانة مخض من الكذب والخيانة وهو أن يقول بعثك هذا بربح أحد عشر أو اثني عشر وهو على أن يذكر الثمن فإن لم يذكر الثمن لا يكون مُرابحة. (السُّغدي، ١٩٨٤م، ص ٤٤٠). والمربحة أيضاً: بيع أمانة تتفي عنه كل تهمة وجناية، ويتحرز فيه من كل كذب، فلا يجوز استعمال الكذب والشبهة في بيع المربحة. (السرخسي، ١٩٩٣م، ص ٧٨). والمربحة بيعٌ تحقّق فيه رضا المتعاقدين، والحاجة ماسةً إلى جوازه؛ لأن بعض الناس لا يحسن الشراء ابتداءً، فيعتمد على غيره في الشراء، ويزيده ربحاً محدداً معلوماً بينهما. (الأحمدي،

وآخرون، ١٤٢٤هـ، ص ٢١٩). وإذا باع الرجل متاعاً مربحاً فخائضه في المراجعة ودلّس له فإن المشتري بالخيار إذا أطلع على ذلك؛ إن شاء ردّ المتاع وإن شاء أخذه بالثمن الذي اشتراه به لا ينقص منه شيئاً، فإن كان المشتري قد أهلك المتاع أو بعضه فالثمن له لازم ولا يحط عنه منه شيء. (الشيباني، د ت، ص ١٦٤).

واعلم أن المراجعة هي جزء من أنواع البيوع بالمقايضة أو التسليم باليد ومن أنواعها: المساومة، والتولية، والمراضاة، والمشاركة أي: (التشريك)، بمعنى: (إعطاؤه بعض المبيع) مع إعلامه برأس المال فيغدو وكأنه شريك بنصف ثمنه.

❖ بيان ما يلحق برأس المال وما لا يلحق به في عقد المراجعة.

لا بأس بأن يلحق برأس المال أجرة القصار والصباغ والغسال والفتال والخياط والسمسار وسائق الغنم، والكرماء، ونفقة الرقيق من طعامهم وكسوتهم وما لا بد لهم منه بالمعروف، وعلف الدواب، وبيع المراجعة وتولية على الكل اعتباراً للعرف؛ لأن العادة فيما بين التجار أنهم يلحقون هذه المؤن برأس المال ويعدونها منه، وعرف المسلمون وعاداتهم حجة مطلقة قال النبي ﷺ: «مَا رَأَى الْمُسْلِمُونَ حَسَنًا فَهُوَ عِنْدَ اللَّهِ حَسَنٌ». (ابن حجر، د ت، ص ١٨٧). وهو حديث تكلم فيه أهل العلم، فقال عنه ابن الملقن في كتابه غاية المأمول ص ١١٨: أنه حديث مرفوع غريب. إلا أنه لا يقول عند البيع: اشتريته بكذا ولكن يقول: قام علي بكذا؛ لأن الأول كذب والثاني صدق. (الكاساني، ١٩٨٦م، ص ٢٢٣). وأما أجرة الراعي والطبيب والحجام والختان والبيطار، والفداء عن الجناية، وما أنفق على نفسه وعلى الرقيق من تعليم صناعة أو قرآن أو شعر فلا يلحق برأس المال، وبيع المراجعة وتولية على الثمن الأول الواجب بالعقد الأول لا غير؛ لأن العادة ما جرت من التجار بإلحاق هذه المؤن برأس المال، وقال ﷺ: «مَا رَأَى الْمُسْلِمُونَ قَبِيحًا فَهُوَ عِنْدَ اللَّهِ قَبِيحٌ». (السمعاني، ١٩٩٦م، ص ٢٧). وكذا المضارب ما أنفق على الرقيق من طعامهم وكسوتهم وما لا بد لهم منه بالمعروف يلحق برأس المال لجريان العادة بذلك وما أنفق على نفسه في سفره لا يلحق به؛ لأنه لا عادة فيه، والتعويل في هذا الباب على العادة والله سبحانه وتعالى أعلم. (الكاساني، ١٩٨٦م، ص ٢٢٣).

❖ بيان ما ينبغي بيانه في المراجعة وما لا ينبغي.

وأما بيان ما يجب بيانه في المراجعة وما لا ينبغي فالأصل فيه أن بيع المراجعة والتولية بيع أمانة؛ لأن المشتري ائتمن البائع في إخباره عن الثمن الأول من غير بينة ولا استحلاف فتجب صيانتها عن الخيانة وعن سبب الخيانة والتهمة؛ لأن التحرز عن ذلك كله واجب ما أمكن قال الله تعالى عز شأنه: ((بِأَيُّهَا الَّذِينَ

أَمْثُوا لَا تَخُونُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ وَتَخُونُوا أَمَانَاتِكُمْ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ)). [سورة الأنفال، آية: ٢٧]، وقال ﷺ: «لَيْسَ مِنَّا مَنْ غَشَّنَا». (ابن الملقن، ١٤٠٦هـ، ص ٥٤٣). وقال ﷺ لـ وابصة بن معبد ؓ: «فَإِنَّ الْحَلَالَ بَيْنَ، وَالْحَرَامَ بَيْنَ، وَشُبُهَاتُ بَيْنَ ذَلِكَ، فَدَعُ مَا يُرِيْبُكَ إِلَى مَا لَا يُرِيْبُكَ». (الخطيب البغدادي، ١٤١٧هـ، ص ٤٩٣). وروي عنه ﷺ أنه قال: «من كان يؤمن بالله واليوم الآخر فلا يقفن مواقف التهم». (الزيلعي، ١٤١٤هـ، ص ١٦٦). والاحتراز عن الخيانة وعن شبهة الخيانة والتهمة إنما يحصل ببيان ما ينبغي بيانه فلا بُدَّ من بيان ما ينبغي بيانه وما لا ينبغي فنقول: إذا حدث بالسلعة عيب في يد البائع أو في يد المشتري فأراد أن يبيعها مرابحة ينظر إن حدث بأفة سماوية له أن يبيعها مرابحة بجميع الثمن من غير بيان عندنا، وقال زفر والشافعي رحمهما الله: لا يبيعها مرابحة حتى يبين. وإن حدث بفعله أو بفعل أجنبي لم يبعه مرابحة حتى يبين بالإجماع. وجه قولهما: أن البيع من غير بيان حدوث العيب لا يخلو من شبهة الخيانة؛ لأن المشتري لو علم أن العيب حدث في يد البائع لكان لا يربحه فيه؛ ولأنه لما باعه بعد حدوث العيب في يده فقد احتبس عنده جزءا منه فلا يملك بيع الباقي من غير بيان؛ كما لو احتبس بفعله أو بفعل أجنبي. ولنا أن الفأنت جزء لا يقابله ثمن بدليل أنه لو فات بعد العقد قبل القبض لا يسقط بحصته شيء من الثمن فكان بيانه والسكوت عنه بمنزلة واحدة، وما يقابله الثمن قائم بالكلية فله أن يبيع مرابحة من غير بيان؛ لأنه يكون بائعا ما بقي بالثمن جميعه بخلاف ما إذا فات بفعله أو بفعل أجنبي؛ لأن الفأنت صار مقصودا بالفعل وصار مقابله الثمن فقد حبس المشتري جزءا يقابله الثمن فلا يملك بيع الباقي مرابحة إلا ببيان والله سبحانه وتعالى أعلم. (الكاساني، ١٩٨٦م، ص ٢٢٣). ولو حدث من المبيع زيادة كالولد والثمرة والصوف واللبن والعقر لم يبعه مرابحة حتى يبين؛ لأن الزيادة المتولدة من المبيع مبيعة عندنا حتى تمنع الرد بالعيب وإن لم يكن لها حصة من الثمن للحال فهذا حبس بعض المبيع وباع الباقي فلا يجوز من غير بيان. وكذا لو هلك بفعله أو بفعل أجنبي ووجب الأرش. (الأرش الذي يأخذه الرجل من البائع، إذا وقف على عيب في الثوب، لم يكن البائع وقفه عليه، سُمي: أرشاً، لأنه سبب من أسباب الخصومة والقتال والتنازع، فُسُمي باسم الشيء الذي هو سببه. يقال: فلان يُؤرّش بين القوم: إذا كان يوقع بينهم الشر والفساد. ينظر: (ابن الأنباري، ١٩٩٢م، ص ٣٠٧)؛ لأنه صار مبيعا مقصودا يقابله الثمن ثم المبيع بيعا غير مقصود لم يبعه مرابحة من غير بيان؛ فالمبيع مقصودٌ أولى، ولو هلك بأفة سماوية له أن يبيع مرابحة من غير بيان؛ لأنه إن

هلك طرف من أطرافه بأفة سماوية باعه مرابحة من غير بيان. (الكاساني، ١٩٨٦م، ص ٢٢٣، ٢٣٤).

الخاتمة وأهم النتائج

بعد التوكل على الله انتهيت من كتابة بحثي الموسوم: (أحكام البيع بالتقسيط، والتورق، والمرابحة)، الذي حَوَى في طياته جوانب مهمة من حياة الناس ومعاملاتهم ألا وهو الجانب الاقتصادي والمالي، الذي يُعَدُّ المحرك الأساسي لعجلة تقدم وتطور الأمم والشعوب على مرّ الأزمان.

لقد ناقشت في بحثي هذا جانباً مهماً من جوانب اقتصاديات البلد وهو البيع بالتقسيط. فعرفته وبيّنت أنواعه، وحكمه، والحكمة منه، وآراء العلماء فيه، وأعطيت الأمثلة الكثيرة عليه.

وبعد هذه الرحلة الشاقة في ثنايا الموضوع، وفي أثناء العمل فيه، وجدت المتعة والفائدة بما تحقق منها، والتي طُوِّفَتْ من خلالها على مباحث أحكام البيع بالتقسيط، والتورق، والمرابحة، حرصت فيها على استكمال جوانب الموضوع واستقصاء مسائله بقدر الطاقة.

فإني أحمد الله على أن وفقني لإكمال الموضوع واجتياز مباحثه، فإن كان الصواب حليفي فأشكر الله على ذلك، وإن كان غير ذلك فالكمال لله وحده، وحسبي أن بذلت جهدي ولكل مجتهد نصيب.

ولقد رأيت أنه من المناسب وأنا أختتم هذا الموضوع أن أشير إلى أهم النتائج التي توصلت إليها من خلال معاشتي لهذا البحث، آملاً أن يكون الاطلاع على تلك النتائج سبيلاً سهلاً لمن أراد الوقوف على مضمون هذا البحث المتواضع، ومن أهم تلك النتائج ما يلي:

- ١- للعلماء خلافتٌ معروف بالبيع بالتقسيط، فمنهم من أجازوه ومنهم من منعه؛ وذلك لأنه يفتح باب الحيل والخداع ولهذا كانت نتيجته الآن سيئة.
- ٢- البيع بالثمن المؤجل الذي هو أكثر من الثمن الحال جائز لا بأس به، سواء كان الأجل واحداً يسلم عند حلول الثمن جميعاً، أو كان على عدة آجال يُسلم عند حلول كل أجل.
- ٣- لا بد في بيع التقسيط أن تكون السلعة في ملك البائع قبل العقد؛ فلا يجوز للشركة أن تتفق مع المشتري إلا أن تكون السلعة في ملكها .
- ٤- إن المشتري له الحق أن يتصرف في السلعة كيفما شاء؛ سواء بيعها أو إبقائها، وهذه المسألة تسمى مسألة التورق؛ والورع بلا شك ترك التعامل بها.

٥- إذا باع المشتري البضاعة الى البائع نفسه فهذا الذي لا يشك في تحريمه، وإن باعها لغيره بيعاً تاماً ولم تعد إلى الأول بحال فهذا جائز.

٦- إن من الواجب على موظفي البنوك الإسلامية تنفيذ عقد المراجعة للأمر بالشراء وفق الشروط والمعايير المقررة شرعاً.

٧- يجب أن يكون كل من ثمن السلعة في بيع المراجعة للأمر بالشراء وربحها محدداً ومعلومًا للطرفين عند التوقيع على عقد البيع. ولا يجوز بأي حال أن يترك تحديد الثمن أو الربح لمتغيرات مجهولة أو قابلة للتحديد في المستقبل.

وأخيراً أتمنى أن أكون قد وفقت في إنجاز بحثي هذا وأن يجعله الله خالصاً لوجهه الكريم، ومن الله التوفيق.

المصادر والمراجع:

أولاً: القرآن الكريم، والسنة النبوية.

ثانياً: المصادر والمراجع.

ابن أبي شيبه، عبد الله بن محمد بن إبراهيم بن عثمان. (١٤٠٩هـ). المصنف في الأحاديث والآثار. ط١. مكتبة الرشد. الرياض. السعودية.

ابن الأنباري، محمد بن القاسم بن محمد بن بشار. (١٩٩٢م). الزاهر في معاني كلمات الناس. ط١. مؤسسة الرسالة. بيروت. لبنان.

ابن الجوزي، جمال الدين عبد الرحمن بن علي بن محمد. (١٤١٥هـ). التحقيق في أحاديث الخلاف. دار الكتب العلمية. بيروت. لبنان.

ابن حنبل، أحمد بن محمد بن هلال بن أسد الشيباني (١٩٩٨م). مسند أحمد بن حنبل. ط١. عالم الكتب. بيروت.

ابن الملقن، سراج الدين عمر بن علي بن أحمد الشافعي المصري. (١٤٠٦هـ). تحفة المحتاج إلى أدلة المنهاج. دار حرياء. مكة المكرمة. السعودية.

ابن حجر، أحمد بن علي بن محمد بن أحمد العسقلاني. (د ط). الدرية في تخرير أحاديث الهداية. دار المعرفة. بيروت. لبنان.

ابن دقيق العيد، تقي الدين محمد بن علي بن وهب. (٢٠٠٢م). الإمام بأحاديث الأحكام. دار المعارف الدولية، دار ابن حزم. الرياض - بيروت. السعودية. لبنان.

ابن سيده، علي بن إسماعيل بن سيده المرسي أبو الحسن. (٢٠٠٠م). ط١. المحكم والمحيط الأعظم. دار الكتب العلمية. بيروت. لبنان.

ابن ماجه، محمد بن يزيد القزويني. سنن ابن ماجه. د ط. دار إحياء الكتب العربية. فيصل عيسى البابي الحلبي.

البخاري، محمد بن إسماعيل بن إبراهيم بن المغيرة البخاري، (٢٥٦هـ). الجامع المسند الصحيح المختصر من أمور رسول الله ﷺ وسننه وأيامه. ط١. دار طوق النجاة.

- البزار، أحمد بن عمرو بن عبد الخالق بن خلاد. (٢٠٠٩م). مسند البزار المنشور باسم البحر الزخار. ط١. مكتبة العلوم والحكم. المدينة المنورة. السعودية.
- البهوتي، منصور بن يونس بن إدريس. (١٤٠٢هـ). كشف القناع عن متن الإقناع. د ط. دار الفكر. بيروت. لبنان.
- البیهقي، أحمد بن الحسين بن علي (د ت). السنن الكبرى. ط١. مجلس دائرة المعارف النظامية. حيدر آباد. الهند.
- الترمذي، محمد بن عيسى بن سورة بن موسى بن الضحاك. (١٩٩٨م). الجامع الكبير - سنن الترمذي. د ط. دار الغرب الإسلامي. بيروت. لبنان.
- الخطيب البغدادي، أحمد بن علي بن ثابت بن أحمد بن مهدي. (١٤١٧هـ). الفيہ والمتفقہ. د ط. دار ابن الجوزي. السعودية.
- الزيلعي، جمال الدين عبد الله بن يوسف بن محمد. (١٤١٤هـ). تخريج الأحاديث والآثار الواقعة في تفسير الكشاف للزمخشري. ط١. دار ابن خزيمة. الرياض. السعودية.
- السرخسي، محمد بن أحمد بن أبي سهل شمس الأئمة. (١٩٩٣م). المبسوط. د ط. دار المعرفة. بيروت. لبنان.
- السفدي، أبو الحسن علي بن الحسين بن محمد. (١٩٨٤م). النتف في الفتاوى. ط٢. دار الفرقان - مؤسسة الرسالة. عمان. الأردن - بيروت. لبنان.
- السمعاني، منصور بن محمد بن عبد الجبار ابن أحمد المروزي. (١٩٩٦م). الانتصار لأصحاب الحديث. ط١. مكتبة أضواء المنار. السعودية.
- شمس الدين محمد، بن أحمد بن عبد الهادي. (د ت). شرح المحرر في الحديث. د ط. الشارح، عبد الكريم بن عبد الله بن عبد الرحمن بن حمد الخضير. دروس مفرغة من موقع الشيخ الخضير.
- الشوكانى، محمد بن علي بن محمد بن عبد الله اليماني. (١٩٩٣م). نيل الأوطار. ط١. دار الحديث.
- الشيبياني، أبو عبد الله محمد بن الحسن بن فرقد. (د ت). المبسوط. د ط. إدارة القرآن والعلوم الإسلامية. كراتشي.
- الكاساني، علاء الدين، أبو بكر بن مسعود بن أحمد الحنفي. (١٩٨٦م). بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع. ط٢. دار الكتب العلمية. بيروت. لبنان.
- مالك، بن أنس بن مالك بن عامر الأصبحي المدني. (٢٠٠٤م). الموطأ. ط١. مؤسسة زايد بن سلطان آل نهيان للأعمال الخيرية والإنسانية. أبو ظبي. الإمارات.
- مسلم، مسلم بن الحجاج. (١٣٣٤هـ). صحيح مسلم. د ط. دار إحياء الكتب العربية. القاهرة. مصر.
- المنذري، عبد العظيم بن عبد القوي أبو محمد. (١٤١٧هـ). الترغيب والترهيب من الحديث الشريف. ط١. دار الكتب العلمية. بيروت. لبنان.

المراجع

ابن باز، عبد العزيز بن عبد الله، (د ت)، فتاوى نور على الدرب. د ط. د. محمد بن سعد الشويعر. قدم لها: عبد العزيز بن عبد الله بن محمد آل الشيخ. السعودية.

ابن جبرين، عبد الله بن عبد الرحمن بن عبد الله. "شرح أخصر المختصرات". دروس صوتية قام بتفريغها موقع الشبكة الإسلامية. <http://www.islamweb.net>.

ابن عثيمين، محمد بن صالح. (٢٠٠٦م). فتاوى نور على الدرب. ط١. مؤسسة الشيخ محمد بن صالح بن عثيمين الخيرية. السعودية.

أبو الأشبال، حسن الزهيري آل مندوه المنصوري المصري. (د ت). "شرح صحيح مسلم". دروس صوتية قام بتفريغها موقع الشبكة الإسلامية. <http://www.islamweb.net>.

الأحمدي، وآخرون. (١٤٢٤هـ). الفقه الميسر في ضوء الكتاب والسنة. د ط. مجمع الملك فهد لطباعة المصحف الشريف. السعودية.

أسامة، علي محمد سليمان. (د ت). "التعليق على العدة شرح العمدة". دروس صوتية قام بتفريغها موقع الشبكة الإسلامية. <http://www.islamweb.net>.

الألباني، محمد ناصر الدين، بن الحاج نوح. (١٩٩٥م). سلسلة الأحاديث الصحيحة وشيء من فقهها وفوائدها. ط١. مكتبة المعارف للنشر والتوزيع. الرياض. السعودية.

البركتي، محمد عميم الإحسان المجددي. (١٩٨٦م). قواعد الفقه. ط١. كراتشي. الصدف ببلشرز.

التويجري، محمد بن إبراهيم بن عبد الله. (٢٠١٠م). مختصر الفقه الإسلامي في ضوء القرآن والسنة. ط١١. دار أصدقاء المجتمع. السعودية؛ (٢٠٠٩م). موسوعة الفقه الإسلامي. ط١. بيت الأفكار الدولية.

الدويش، أحمد بن عبد الرزاق، وآخرون. (١٤٢٤هـ). فتاوى اللجنة الدائمة. د ط. رئاسة إدارة البحوث العلمية والإفتاء. الرياض. السعودية.

الزحيلي، أ. د. وهبة بن مصطفى. (د ت). الشامل للأدلة الشرعية والآراء المذهبية وأهم النظريات الفقهية. وتحقيق الأحاديث النبوية وتخریجها. ط٤. دار الفكر. دمشق. سورية.

السعيدان، وليد بن راشد. (د ت). تفحيم الأفهام العلية بشرح القواعد الفقهية. د ط. راجعه وعلق عليه: الشيخ سلمان بن فهد العودة.

الشنقيطي، محمد بن محمد المختار. (د ت). "شرح زاد المستتقع"، دروس صوتية قام بتفريغها موقع الشبكة الإسلامية. <http://www.islamweb.net>.

عبد المحسن بن حمد بن عبد المحسن بن عبد الله بن حمد العباد البدر. (د ت). شرح سنن أبي داود. د ط. دروس صوتية قام بتفريغها موقع الشبكة الإسلامية. <http://www.islamweb.net>.

عبد المنعم، د. محمود عبد الرحمن. (د ت). معجم المصطلحات والألفاظ الفقهية. (د ط). دار الفضيلة.

محمد رواص قلجبي - حامد صادق قنيبي. (١٩٨٨م). معجم لغة الفقهاء. ط٢. دار النفائس للطباعة والنشر والتوزيع. بيروت. لبنان.

المجددي، محمد عميم الإحسان. (١٩٨٦م). قواعد الفقه. ط١. الصدف ببلشرز. كراتشي.

مصطفى، ابراهيم محمد مصطفى، (٢٠٠٦م). "تقييم ظاهرة تحول البنوك التقليدية للمصرفية الإسلامية". رسالة ماجستير. كلية إدارة الأعمال والتجارة الدولية. جامعة مصر الدولية. مصر.

Sources and references

First: The Holy Quran, Sunnah.

Second: Sources and references.

Ibn Abi Shaybah, Abdullah bin Mohammed bin Ibrahim bin Othman. (1409 e). Which is mentioned in Hadiths and Hadeeth. I. Al - Rashed Library. Riyadh. Saudi.

Ibn al-Anbari, Mohammed bin Qasim bin Mohammed bin Bashir. (1992). Zahir in the meanings of the words of people. I. Message Foundation. Beirut. Lebanon..

Ibn al-Jawzi, Jamal al-Din 'Abd al-Rahman ibn Ali ibn Muhammad. (1415 e). Investigate disputes. Scientific Book House. Beirut. Lebanon..

Ibn Hanbal, Ahmed bin Mohammed bin Hilal bin Asad al-Shaibani (1998). Musnad Ahmed bin Hanbal. I. World of Books. Beirut. Lebanon..

Ibn al-Malqun, Sirajuddin 'Umar ibn Ali ibn Ahmad al-Shafi'i al-Masri. (1406 e). A masterpiece in need of curriculum guides. House of Harbaa. Mecca. Saudi..

Ibn Hajar, Ahmad ibn Ali ibn Muhammad ibn Ahmad al-Askalani. (Dd). Knowledge in the graduation of ahaadeeth. Knowledge House. Beirut. Lebanon..

Ibn al-Din al-Eid, Taqi al-Din Muhammad ibn Ali ibn Wahab. (2002). Knowledge of the rulings. Dar Al Maaraj International, Dar Ibn Hazm. Riyadh - Beirut. Saudi. Lebanon..

The son of his master, Ali bin Ismail bin Sidhi Morsi Abul Hassan. (2000). I. Arbitrator and the Great Ocean. Scientific Book House. Beirut. Lebanon..

Ibn Majah, Muhammad ibn Yazid al-Qazwini. Sunan Ibn Majah. D. Arabic Books Revival House. Faisal Issa Albaby Halabi.

Al-Bukhari, Muhammad ibn Isma'il ibn Ibrahim ibn al-Mughira al-Bukhaari, 256 AH. Al-Musnad Al-Musnad Al-Maqqad is the shortest of the things of the Messenger of Allah. I. House of life..

Bazar, Ahmed bin Amr bin Abdul Khaliq bin Khalad. (2009). Bazar pillar, published in the name of the sea. I. Library of Science and Governance. Medina. Saudi..

Bahouti, Mansour bin Younis bin Idris. (1402 e). The mask of the mask on the board of persuasion. D. Dar Al Fikr. Beirut. Lebanon..

Al-Bayhaqi, Ahmed bin Al Hussein bin Ali (d). Grand Sunan. I. Council of the Department of Knowledge System. Hyderabad. India..

Tirmidhi, Mohammed bin Isa bin Surah bin Musa bin Dahak. (1998). Grand Mosque - Sunan al-Tirmidhi. D. Dar Al Gharb Al Islami. Beirut. Lebanon..

Al-Khatib al-Baghdadi, Ahmed bin Ali bin Thabit bin Ahmed bin Mahdi. (1417 e). The Faqih and the Agreed. D. Dar Al-Jawzi House. Saudi..

Zilay, Jamal al-Din Abdullah bin Yusuf bin Mohammed. (1414 e). Graduation of the hadiths and the effects of the interpretation of the Scouts of Zamkshari. I. House of Khuzaymah. Riyadh. Saudi..

Al-Sarkhasi, Muhammad ibn Ahmad ibn Abi Sahl Shams al-Imams. (1993). The masseut. D. Knowledge House. Beirut. Lebanon..

Al-Soghdi, Abu al-Hasan Ali ibn al-Husayn ibn Muhammad. (1984). Surah in fatwas. I. Dar Al-Furqan - Al-Resala Foundation. Oman. Jordan - Beirut. Lebanon..

Asmany, Mansour bin Mohammed bin Abdul Jabbar Ibn Ahmed Al Marwzi. (1996). Victory for the owners of the talk. I. Al - Manar Lights Library. Saudi..

Shams al-Din Mohammed, bin Ahmed bin Abdul Hadi. (Dd). Explanation of the editor in Hadith. D. Sharif, Abdul Karim bin Abdullah bin Abdul Rahman bin Hamad Al Khudair. Lessons learned from the site of Sheikh Al - Khudair..

Shoukani, Mohammed bin Ali bin Mohammed bin Abdullah Al - Yemeni. (1993). Neal Alotar. I. Modern House..

Shibani, Abu Abdullah Mohammed bin Hassan bin Farqd. (Dd). The masseut. D. Management of Quran and Islamic Sciences. Karachi..

Al-Kasani, Alaeddin, Abu Bakr bin Masoud bin Ahmed Hanafi. (1986). Bada'im al-Sana'a in the order of the laws. I. Scientific Book House. Beirut. Lebanon..

Malik, bin Anas bin Malik bin Amer Al - Asbahi civil. (2004). The facility. I. Zayed Bin Sultan Al Nahyan Charitable and Humanitarian Foundation. Abu Dhabi. United Arab Emirates..

Muslim, Muslim bin Hajjaj. (1334 e). Sahih Muslim. D. Arabic Books Revival House. Cairo. Egypt..

Al-Manzheri, Abdul Azim bin Abdul Qawi Abu Mohammed. (1417 e). Encouragement and intimidation of the Hadith. I. Scientific Book House. Beirut. Lebanon..

References

Ibn Baz, Abdul Aziz bin Abdullah, (d), Fatwa Noor on the path. D. Dr.. Mohammed bin Saad Shuweir. Presented by: Abdul Aziz bin Abdullah bin Mohammed Al-Sheikh. Saudi..

Ibn Jibreen, Abdullah bin Abdul Rahman bin Abdullah. "Explain abbreviations abbreviations". Audio lessons downloaded by the Islamic network. <http://www.islamweb.net>..

Ibn 'Uthaymeen, Muhammad ibn Saleh. (2006). Fatwa Noor on the Path. I. Sheikh Mohammed Bin Saleh Bin Othaimeen Charity Foundation. Saudi..

Abu al-Ashbal, Hassan al-Zuhairi, al-Mendohi al-Mansouri, Egypt. (Dd). "Sharh saheeh Muslim". Audio lessons downloaded by the Islamic network. <http://www.islamweb.net>..

Ahmadi, et al. (1424 e). Fiqh in the light of the Qur'aan and Sunnah. D. King Fahad Complex for Printing the Holy Quran. Saudi.

Osama, Ali Mohammed Suleiman. (Dd). "Comment on the kit explaining the mayor." Audio lessons downloaded by the Islamic network. <http://www.islamweb.net>..

Al-Albani, Muhammad Nasir al-Din, Ibn al-Hajj Nooh. (1995). A series of ahaadeeth and some of its jurisprudence and its benefits. I. Knowledge Library for Publishing and Distribution. Riyadh. Saudi..

Al - Barqti, Mohamed Amim. (1986). Rules of Fiqh. I. Karachi. Seashell Balphers..

Altwaijri, Mohammed bin Ibrahim bin Abdullah. (2010). The author of Islamic jurisprudence in the light of Quran and Sunnah. I 11. House

- echoes of society. Saudi Arabia (2009). Encyclopedia of Islamic Jurisprudence. I. House of Ideas International..
- Daweesh, Ahmed bin Abdul Razzaq, and others. (1424 e). Fatwas of the Standing Committee. D. Presidency of the Department of Scientific Research and Issuing Fatwas. Riyadh. Saud.i.
- Zuhaili, A. Dr.. Wahba bin Mustafa. (Dd). Comprehensive evidence of legitimacy and doctrinal views and the most important jurisprudential theories. And the realization of the Prophet's Hadith and graduation. I.4. Dar Al Fikr. Damascus. Syrian..
- Saeed bin Rashid. (Dd). Inoculation of the above-mentioned reasons to explain the jurisprudential rules. D. Review and comment on it: Sheikh Salman bin Fahd return..
- Shunqeeti, Mohammed bin Mohammed Mukhtar. (Dd). "Explanation of the swamp," audio lessons emptied by the Islamic network, <http://www.islamweb.net>..
- Abdul Mohsen bin Hamad bin Abdul Mohsen bin Abdullah bin Hamad Al-Abbad Al-Bader. (Dd). Explanation Sunan Abi Dawood. D. Audio lessons downloaded by the Islamic network, <http://www.islamweb.net>..
- Abdel Moneim, d. Mahmoud Abdel Rahman. (Dd). Glossary of Terms and Jurisprudence. (Dd). House of Virtue..
- Mohamed Rawas Qalagy - Hamid Sadeq Quneibi. (1988). Dictionary of the language of jurists. I. Dar Al Nafais for Printing, Publishing and Distribution. Beirut. Lebanon..
- Al - Majddi, Mohamed Amim Charity. (1986). Rules of Fiqh. I. Seashell Balphers. Karachi..
- Mustafa, Ibrahim Mohamed Mustafa, (2006). "Evaluation of the phenomenon of the transformation of conventional banks into Islamic banking". Master Thesis. Faculty of Business and International Commerce. Egypt International University. Egypt..

Sale provisions
Installment, Tawarruq and Murabaha
On the four doctrines
Prepared by: Hadi Hamad Shehab
Fallujah Commercial Assistant for Boys
Hadialmola77@gmail.com

Summary

The economy is the lifeblood of societies and people alike, through dealing in the sale and purchase that is between the sellers. I found the opportunity to clarify some of the things related to the sales prevalent among the people, which is asked by some of them interested in the order of their religion so as not to fall into haraam, and to ask a lot of those who go to associations that sell in installments Is there a sanctity or suspicion in the purchase order by installments?

From this point of view, I have given my assistance in writing this humble research. I have been given this title (the provisions of sale in installments, tawarruq and Murabaha). Selling a ruling is permissible and legitimate in all religions, except for what is suspicious or haraam. This is why the words of sale, purchase, installment, tawarruq, and murabaha have multiplied in my research, and I will know all these words and say:.

Sale: against purchase. Selling: Buying also. It is said: he sold it and sold it selling it, and bought the thing: bought it. And sell it: offer it for sale, and pledge allegiance and pleasure: Opposed to sell, and sale: the seller and the buyer, and collection sellers. Selling: The name of the sale, the sale of the sale. And the prostitutes: the things that are willing to trade. And a man sold: good sale, and a lot: many. Seen: (son of his master, 2000 AD, 262).

The installment is: the source of premium, and the separation of sections. And debt installment: make it known parts performed at certain times. (Qalaji, Quneibi, 1988 AD, p. 141).

The tawarruq is taken from the tawarruq, eating the paper (ie, the milled silver) on the third and the man buying the item at a deferred price, then selling it to another at a lower price than what he bought it. (Qalaji, Quneibi, 1988 AD p.150).

Murabaha is: the transfer of ownership of the first contract at the first price with an increase in profit. Also: that the seller reminds the buyer of the price at which he bought the commodity, and requires a profit for the dinar or the dirham. I

also knew that selling a salary on the price of selling it before is not necessary. I also knew that: selling the item at the price he bought it and increasing the profit known to them (Abdel Moneim, D. Mahmoud Abdel Rahman, d. P. 412). There are other terms I have explained through research.

Introduction

Praise be to Allah. It is sufficient and sufficient to pray for Mustafa, his family and his companions

There are important aspects of people's lives and transactions, including economic, political and social, each of which has an impact on people's lives, but the economic aspect has a stronger influence than others because it is the foundation of the life of societies. For this reason, I dealt with this research and its title (the provisions of sales installments, Tawarruq and Murabaha) and divided it into three sections. I spoke in the first part about the sale of installments in general and knew him and showed wisdom and wisdom in finding him and why some scientists called for the prohibition and examples of remarkable. In the second part, she mentioned the sale of tawarruq and showed his ruling and gave the examples and the sayings of the scholars in it

Then came the talk in the third section on the sale of Murabaha and explained the meaning of Murabaha and wisdom and why the people to resort to such a sale and why did not resort to people to the predecessor? And why cut off the known path

I hope that I have succeeded in delivering the desired idea of writing the research to those who care about the matter of his religion and his religion

If this is good, this is God's compromise to me, but if this is the opposite, then this is my fault and I ask forgiveness from Allah

And the lack of the origin of nature is inherent *** They built the nature of their lack does not defy.