

## صيغ التمويل والاستثمار في البنوك الإسلامية

### ثانيا: صيغ التمويل المعتمدة على البيوع. (تكملة)

#### II. التمويل عن طريق البيع بالتقسيط:

ويطلق عليه البيع إلى أجل معلوم، وهي صيغة تمويل غير نقدي تقتضي دفع ثمن السلعة المباعة على أقساط في المستقبل.

وهو عقد يقضي بسداد ثمن البيع على عدد محدود من الدفعات في تواريخ معينة، وتنتقل فيه حق ملكية السلعة المباعة إلى العميل ابتداء من توقيع العقد ودفع القسط الأول، ومن هنا لا تصبح للبائع (البنك) أية حقوق على السلعة المباعة، إلا أنه من حقه مطالبة المشتري بسداد أي قسط تخلف عن دفعه.

وتعتمد البنوك الإسلامية إلى شراء التجهيزات والمواد وتبيعها للعميل لأجل معلوم، حسب عقد الاتفاق وأجل الأداء لا يتعدى بصفة عامة أربع سنوات، إلا بالنسبة للبيع بالتقسيط الذي يمارسه البنك الإسلامي للتنمية، حيث نجد أن التسهيلات في الأداء تصل إلى عشر سنوات ويمكن تمديدها إلى اثنتي عشرة سنة في حالات الشراء لمشروعات البنية التحتية.

#### 1. شروط صحة البيع بالتقسيط:

لقد أجاز جمهور العلماء البيع بالتقسيط، ولكن بمراعاة مجموعة من الضوابط والشروط، نوجزها في الآتي:<sup>1</sup>

أ. تجوز الزيادة في الثمن المؤجل عن الثمن الحالي كما يجوز ذكر ثمن المبيع نقدا حاضرا وثمانه بالأقساط لمدد معلومة، ليتسنى للمشتري معرفة الفرق بين الثمن الحالي والثمن المؤجل بالأقساط؛

ب. إذا تأخر المشتري المدين في دفع الأقساط عن الموعد فلا يجوز إلزامه بأي زيادة على الدين بشرط سابق أو بدون شرط لأن ذلك ربا محرم؛

ج. يحرم على المدين المليء (القادر على السداد) أن يماطل في أداء ما حل من الأقساط ومع ذلك لا يجوز شرعا اشتراط التعويض في حالة التأخر عن الأداء؛

د. يجوز شرعا أن يشترط البائع بالأجل حلول الأقساط (تعجيل بعض الدفعات من الأقساط) قبل مواعيدها عند تأخر المدين عن أداء بعضها ما دام المدين قد رضي بهذا الشرط عند التعاقد؛

<sup>1</sup> الفتاوى الاقتصادية، الإصدار الثاني، في شكل قرص مضغوط (cd)، شركة صخر و مؤسسة دالة البركة- بدون بلد نشر- 1997، فتوى رقم (32).

الصيغ القائمة على البيوع؛.....أولاً: البيع بالمرابحة للأمر بالشراء..... خاض بالأعمال الموجهة.  
هـ. لا حق للبائع في الاحتفاظ بملكية المبيع بعد البيع ولكن يجوز للبائع أن يشترط على المشتري رهن المبيع عنده لضمان حقه في استيفاء الأقساط المؤجلة؛  
و. أن يكون الثمن في بيع التقسيط ديناً لا عيناً، لأن الثمن في بيع التقسيط لا يكون إلا مؤجلاً، والأجل لا يصح دخوله إلا على الديون التي تقبل الثبوت في الذمة، دون الأعيان؛  
ز. أن يكون الأجل معلوماً، فلا بد من بيان عدد الأقساط، ووقت أداء كل قسط، ومدة التقسيط كاملة، يحدد هذا تحديداً منضبطاً، تجنبا لأي نزاع بين الطرفين؛  
ح. لا يجوز إلزام البائع بقبول الأقساط المعجلة، التي سوف يترتب على قبوله لها حط من الثمن؛ لأن في ذلك إضراراً به، فهو لم يقصد من البيع بالتقسيط إلا هذه المصلحة، والأجل حق لهما فلا يستبد أحدهما بإسقاطه؛  
ط. لا يجوز أن يتم العقد في بيع التقسيط على عدة آجال لكل أجل ثمنه، كأن يتم التعاقد على بيع سيارة إلى سنة بمائة ألف، وإلى سنتين بمائة وعشرين، وإلى ثلاث سنوات بمائة وثلاثين، بل لا بد أن يكون الثمن والأجل واحداً من أول العقد.

## 2. اختلاف البيع بالتقسيط عن الربا:

إن البيع بالتقسيط يختلف عن الربا في عدة نقاط أساسية أهمها:<sup>2</sup>  
أ. إن تبرير فرق السعر بين البيع الآجل المعلوم والبيع الحاضر نقداً، هو أنه (الفرق) العائد الناتج من عملية بيع السلعة، وليس من بيع المال الذي هو الربا المحرم؛  
ب. إن إضافة هامش على سعر البيع بالأجل هو لتغطية التكاليف الناتجة عن خدمة المبيعات الآجلة للعميل، مثل تكاليف إمساك حساب العميل وتكاليف تحصيل العميل...وما شابه ذلك؛  
ج. إن الشرط الأساسي في البيوع أن تكون مبرورة، بمعنى أن تكون خالية من الغش، الخديعة، الاستغلال و الظلم، وغيرها مما حرم الله، و في حديث عن الرسول صلى الله عليه وسلم أنه سئل عن أطيب الكسب، فقال صلى الله عليه وسلم ﴿ عمل الرجل بيده و كل عمل مبرور ﴾ .

<sup>2</sup> المراجع التالية :

- منير إبراهيم هندي : شبهة الربا في معاملات البنوك التقليدية و الإسلامية (دراسة اقتصادية وشرعية)، مرجع سبق ذكره، ص (58-59).

- سليمان بن توكي التركي : بيع التقسيط وأحكامه، 2003/06/11.