جامعة يحي فـــــــــارس بالمدية

كلية العلوم الإقتصادية و العلوم التجارية

وعلوم التسيير

قسم العلوم الإقتصادية

الموضوع :

البيع بالتقسيط كآلية لتمويل المؤسسات و الأفراد

- دراسة حالة النوافذ الإسلامية في الجزائر-

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على شهادة الماستر في العلوم الإقتصادية

تخصص : اقتصاد نقدي و بنكي

إعداد الطالبتين :

- بن زايد خديجة
- عـــــــدة نوال

تحت إشراف :

د/ بوشريط أسامة

لجنة المناقشة :

الإسم و اللقب	الجامعة	الصفة
د/جبارة بناصر	المدية	رئيسا
د/بوشريط أسامة	المدية	مشرفا و مقررا
د/زرواطي محمد	المدية	عضوا

السنة الجامعية : 2023/2022

جامعة يحي فـــــــــارس بالمدية

كلية العلوم الإقتصادية و العلوم التجارية

وعلوم التسيير

قسم العلوم الإقتصادية

الموضوع :

البيع بالتقسيط كآلية لتمويل المؤسسات و الأفراد

- دراسة حالة النوافذ الإسلامية في الجزائر-

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على شهادة الماستر في العلوم الإقتصادية

تخصص : اقتصاد نقدي و بنكي

إعداد الطالبتين :

- **بن زايد خديجة**
- **عـــــدة نوال**

تحت إشراف :

د/ بوشريط أسامة

لجنة المناقشة :

الإسم و اللقب	الجامعة	الصفة
د/ جبارة بناصر	المدية	رئيسا
د/بوشريط أسامة	المدية	مشرفا و مقررا
د/زرواطي محمد	المدية	عضوا

السنة الجامعية : 2023/2022


بسم الله الرحمن الرحيم

شكر وتقديـــر

اعترافًا بالجزيل وتقديرًا للجميل نتوجه بجزيل الشكر

والعرفان إلى من لُطفه لا يغيب وإذا رجاه العبد

فرجاءه لا يخيب،إلى منزل الذكر الحكيم

"رَبِّ أَوْزِعْنِي أَنْ أَشْكُرَ نِعْمَتَكَ الَّتِي أَنْعَمْتَ عَلَيَّ وَعَلَى وَالِدَيَّ

وَأَنْ أَعْمَلَ صَالِحًا تَرْضَاهُ وَأَدْخِلْنِي بِرَحْمَتِكَ فِي عِبَادِكَ الصَّالِحِينَ"

سورة النمل - الآية 19 -

كما نتوجه بالشكر إلى أستاذنا المشرف أسامة بوشريط

الذي نكن له كل الاحترام والتقدير،وإلى السيد نسيم بن

صالح على تعاونه معنا طيلة فترة التربص وإلى أعضاء لجنة

المناقشة على قبولهم تقييم مذكرتنا، وإلى كل من ساهم في

إثراء هذا العمل المتواضع بنصيحة أو بكلمة طيبة

من قريب أو بعيد.

إهـــداء

إلى روح غالية فارقتني وأحزنني رحيلها

إلى من مزّق قلبي بفراقه

إلى من ترك ثغرة في حياتي لا يملؤها سواه

ربي اجعل نسيم الجنة تهب عليه

ربي أذقه من النعيم ما وعدت به المؤمنين

اللهم اجمعني به في الفردوس الأعلى

إلى أخي الغالي عدة مصطفى رحمه الله



نـــوال

إهـــــداء

إلى زوجي ورفيقي الذي ساندني في

إكمال مسيرتي العلمية

إلى كل شخص تواق إلى طلب العلم .



خديجة

مستخلص

ركزت هذه الدراسة على البيع بالتقسيط كآلية لتمويل المؤسسات والأفراد، والتي تهدف إلى بيان حقيقة البيع بالتقسيط وحكمه الشرعي، وكذا التصور الصحيح لأهم المعاملات المالية المصرفية المعاصرة، ومعرفة مراحل عملية التمويل بصيغة المرابحة في البنك الوطني الجزائريBNA –وكالة المدية–.

حيث اعتمدت هذه الدراسة على المنهج الاستقرائي من ناحية تتبع آراء الفقهاء، وللوصول إلى الراجح من هذه الآراء اعتمدت المنهج المقارن،وكذا المنهج الوصفي التحليلي وذلك لمناسبته لموضوع هذه الدراسة التطبيقية، وهو الذي يعتمد على دراسة الظاهرة كما توجد في الواقـع.

وخلصت هذه الدراسة إلى أن التمويل عن طريق البيع بالتقسيط استطاع جذب شريحة كبيرة من المجتمع الجزائري وفق آليات الشبابيك الإسلامية وذلك بالاعتماد على صيغة المرابحة بصورها المختلفة.

الكلمات المفتاحية:

البيع بالتقسيط، النوافذ الإسلامية، بنك BNA .

Abstract:

The study was conducted to investigate the use of installment sales as a financing mechanism for both individuals and institutions.It aimed to comprhend the concept of installment sales and examine its legitimacy from an Islamic perspective.Furthermore, the study sought to identify the prominent contemporary banking transactions by analyzing the process of financing through Murabaha at the National bank of Algeria, Médéa Agency.

The research followed an inductive methodology by reviewing the opinions of Islamic scholars and reaching a conclusive viewpoint through comparative analysis.Moreover, a descriptive analytical approach was adopted due to its suitability for the study 's subject matter, enabling an exploration of its real-world implementation.

Findings indicate that financing through installment sales has successfully attracted a wide range of Algerian society, primarily through the application of Islamic banking practices and diverse forms of Murabaha financing.

Keywords:

Installment sales, Islamic windows, Bank BNA.

قائمة المحتويات

المحتوى	الصفحة
الشكر	
الإهداء	
ملخص الدراسة	
قائمة المحتويات	I
قائمة الجداول	IV
قائمة الأشكال	V
مقدمة	أ – ي
الفصل الأول : ماهية البيع بالتقسيط وحكمه	
تمهيد	02
المبحث الأول: تعريف البيع، وأركانه، وشروطه	03
المطلب الأول: تعريف البيع لغة واصطلاحاً	04-03
المطلب الثاني: مشروعية عقد البيع	07-05
المطلب الثالث: أركان عقد البيع في الفقه الإسلامي	08-07
المطلب الرابع: شروط عقد البيع في الفقه الإسلامي	11-08
المبحث الثاني: حقيقة بيع التقسيط (تعريفه، حكمه وشروطه)	12
المطلب الأول: تعريف بيع التقسيط لغة واصطلاحاً	15-12
المطلب الثاني: حكم البيع بالتقسيط في الفقه الإسلامي	22-16
المطلب الثالث: حكم البيع بالتقسيط في القانون الوضعي	24-23
المطلب الرابع : شروط البيع بالتقسيط	26-24
خلاصة الفصل	27
الفصل الثاني: التطبيقات المعاصرة لبيع التقسيط وآثاره	
تمهيد	29
المبحث الأول: حقيقة عقد المرابحة	30

المطلب الأول: نشأة وتعريف بيع المرابحة للآمر بالشراء	30-33
المطلب الثاني: صور بيع المرابحة للآمر بالشراء	34-35
المطلب الثالث: خطوات بيع المرابحة للآمر بالشراء	35-39
المطلب الرابع: آراء العلماء في حكم بيع المرابحة للآمر بالشراء	40-42
المبحث الثاني: آثار البيع بالتقسيط وضماناته	**43**
المطلب الأول: التزامات البائع في البيع بالتقسيط	43-46
المطلب الثاني: التزامات المشتري في البيع بالتقسيط	46-47
المطلب الثالث: ضمانات البائع في استيفاء الثمن	48-50
المطلب الرابع: ضمانات (حماية) المشتري	51-52
خلاصة الفصل	**53**
الفصل الثالث: دراسة تطبيقية للبيع بالتقسيط في البنك الوطني الجزائري– وكالة المدية–	
تمهيد	**55**
المبحث الأول: تقديم البنك الوطني الجزائري وأهم نشاطاته	**56**
المطلب الأول: نشأة وتطور البنك الوطني الجزائري	56-58
المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي للبنك الوطني الجزائري	58-61
المطلب الثالث: مهام وخدمات البنك الوطني الجزائري	61-66
المطلب الرابع: تقديم البنك الوطني الجزائري – وكالة المدية –	66-68
المبحث الثاني: دراسة تطبيقية لعملية اقتناء تجهيزات بصيغة المرابحة	**69**
المطلب الأول: الخطوات العملية لإجراء المرابحة للتجهيزات	69-73
المطلب الثاني: كيفية تطبيق صيغة المرابحة وتسليم المشتري المبيع	73-78
المطلب الثالث: المخاطر التي يتعرض لها البنك عند إبرام عقد المرابحة	**78**
المطلب الرابع: الإجراءات البعدية للبنك في حال إخلال العميل	**79**

خلاصة الفصل	**80**
خاتمة	**85-82**
المراجع	**93-87**
الملاحق	**106-95**

قائمة الجداول

الرقم	العنوان	الصفحة
(1، 3)	الهياكل الخاصة بالبنك الوطني الجزائري	61

قائمة الأشكال

قائمة الأشكـــال

الرقم	العنوان	الصفحة
(1، 2)	المرابحة المركبة	33
(2، 2)	مراحل عقد بيع المرابحة	39
(1، 3)	الهيكل التنظيمي بالبنك الوطني الجزائري	60
(2، 3)	الهيكل التنظيمي لوكالة المدية بالبنك الوطني الجزائري	69

مقدمـــــة

الحمد لله الذي أنزل كتابًا كالشّمس وضحاها واتبعهُ بسنّة كالقمر إذا تلاها فمن سار فيهما سار في ضوء النّهار إذا جلاّها ومن أعرض عنهما سار في ظلمات اللّيل إذا يغشاها، والصّلاة والسّلام على سيّدنا وسندنا وقائدنا، قائد السّادات وسيّد القادات، محمد ابن عبد الله الأميّ الّذي علّم العلماء وأعجز البلغاء والفصحاء وعلى آله وصحبه الأتقياء الأنقياء ومن تبعم بإحسان إلى يوم الدّين.

وبعد، إنّ من نعم الله تعالى على عباده أنه قد أحل لهم البيع وحرّم عليهم الرّبا، فالبيع من المعاملات الّتي يحتاج إليها الناس لتبادل الأموال والمنافع بينهم، والإنسان مأمور بكسب الحلال الطيب، ولذلك كل بيع يتعامل به يجب أن يعرف حكم الله فيه قبل التلبس به حتى لا يقع فيما نهى الله عنه، ومن البيوع التي انتشرت في عصرنا الحاضر انتشارًا كبيرًا بين أفراد المجتمع البيع بالتقسيط، ومن أسباب انتشاره المنافسة الشديدة بين المنتجين، وضعف القوة الشرائية لدى المستهلكين فكثير منهم من يحتاج إلى السلع وليس له قيمتها، وقد عانت الكثير من الأسواق الركود، وعليه ابتكرت الشركات والمؤسسات الأساليب التسويقية الجديدة من تقديم مزايا السلع التي تستهدف الاستحواذ على أكبر قدر ممكن من مستهلكي هذه السلع فكثر اقبال الناس على هذا النوع من البيوع الذي هو من البيوع الآجلة، ولعموم البلوى بهذا النوع من البيوع أصبح من الضروري معرفة حكمه الشرعي من حيث الإباحة أو التحريم وكذلك معرفة ضوابطه الشرعية .

فمن محاسن التشريع الإسلامي أن الله لم يحرم شيئاً على المكلفين حتى فتح أمامهم أبواباً من الحلال، فيها قضاء حاجاتهم، وجلب مصالحهم الدنيوية والأخروية على حدّ سواء، ومن هذه التشريعات التي لها أثرها في المعاملات المالية بين النّاس، ولا غنّى عنها لسد الحاجات المتعدّدة، والوفاء بمصالح الناس المتفاوتة، بيوع التقسيط، نوع من بيوع النسيئة، التي يتفق فيها على تعجيل المبيع وتأجيل الثمن كله أو بعضه على أقساط معلومة متساوية، أو مختلفة. معاملة قديمة حديثة يكثر التعامل بها في كل وقت؛ لحاجة الناس إليها. ومع كثرة التعامل بها واختلاف أعراف الناس من زمن لآخر تتعدد صورها، وتكثر مشكلاتها بالإضافة إلى كونها نوعًا من النسيئة بينها وبين الرّبا فروق دقيقة جداً.

ومن ثم قد تترتب عليه مشكلات تستدعي حسمًا للحيلولة دون مماطلة أحدهما "المشتري" أو تلاعب البائع في التحايل على الربا ...ومن أجل هذا كانت الحاجة ماسة إلى مزيد من الدراسة، والبحث في هذه القضايا التي تعالج قضايا معاصرة؛ لمواكبة التطور الحضاري المعاصر في المعاملات المالية.

وتأتي هذه الدراسة لتسلط المزيد من الضوء على أهم هذه الصيغ وأكثرها انتشارًا في التطبيق العملي في المصارف الإسلامية أو مختلف النوافذ الإسلامية ألا وهو "التقسيط" ويعتبر البيع بنظام التقسيط أحد أهم أنواع البيوع التي تتم طبقًا للشريعة الإسلامية وهو بيع السلعة بمثل ثمنها الأول الذي اشتراها به البائع مع زيادة ربحاً معلوماً متفق عليه بمبلغ مقطوع أو نسبة من الثمن الأول. وفيه يقوم البنك بشراء ما يحتاجه العملاء من سلع وخدمات بعد أن يحددها العميل، ويقوم البنك بشرائها طبقًا للمواصفات المحددة من العميل ثم يمتلكها البنك، حيث نهـــى

الرسول ﷺ عن بيع ما لا يُملك، ثم يقوم بعد تملكها ببيعها للعميل بثمن يتضمن تكلفة الشراء، بالإضافة إلى ربحٍ معلوم مقابل الجهد المبذول في الشراء والنفقات التي يتحملها البنك مع ضمان تسليم السلعة للعميل وفقًا للمواصفات المطلوبة، ويقوم العميل بسداد ثمن السلعة (القيمة البيعية) على أقساط شهرية وفقًا لعقد البيع.

ويعتبر النشاط الإقتصادي المنضبط بالشريعة الإسلامية أحد سمات ومبادئ عمل النوافذ الإسلامية بالجزائر ومن بينها النافذة الإسلامية للبنك الوطني الجزائري بالمدية حيث لها دور تنموي انطلاقًا من التزامها الشامل لمبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية، وقد تبين أن للنوافذ الإسلامية أيدلوجية تختلف عن البنوك التقليدية، فهي تعتبر وجه من أوجه النشاط الإقتصادي الإسلامي ومن أهم تلك الأيدلوجية، الإستناد إلى العقيدة الإسلامية، وإلغاء سعر الفائدة أخذًا وعطاءً في جميع المعاملات، والالتزام باستثمار الأموال في تنمية المباحات دون المحرمات،كما أنها تقوم على مبدأ المشاركة في الربح والخسارة.

سنحاول ضمن هذه الدراسة الإحاطة بالجوانب الفقهية و الوضعية للبيع بالتقسيط وكيفية تمويله للأفراد والمؤسسات، ومن هذا المنطلق يمكن طرح الإشكالية التّالية:

❖ **الإشكاليـــــة :**

كيف يستخدم البيع بالتقسيط كآلية لتمويل الأفراد والمؤسسات في البنك الوطني الجزائري ؟

وعليه يمكن طرح التساؤلات التّالية:

1. هل البيع بالتقسيط مشروع من الناحية الفقهية والوضعية ؟
2. هل توجد تطبيقات معاصرة لهذا النوع من البيوع ؟

3. كيف تتم عملية التمويل بآلية البيع بالتقسيط في البنك الوطني الجزائري؟

❖**الفرضيـــــات** :

وللإجابة عن هاته الأسئلة نصوغ الفرضيات التّالية :

1. البيع بالتقسيط هو بيع يتم فيه الوفاء بالثمن على أقساط دورية بعد تسليم المبيع، وبالرغم من الاختلاف على مشروعيته، فإن الفقه المتعلق بمعاملات البنوك الإسلامية حسم فيه واعتبره جائزًا وبإمكان البنوك استخدامه دون حرج؛
2. من بين التطبيقات المعاصرة للبيع بالتقسيط صيغة المرابحة للآمر بالشراء، والذي استخدمته البنوك الإسلامية كأداة للتمويل لديها؛
3. تتم عملية التمويل بآلية البيع بالتقسيط في البنك الوطني الجزائري عن طريق خطوات واجراءات يلتزم بها أطراف العملية التجارية لضمان السير الحسن لهذه العملية.

❖**أهمية الدراســـــة** : تكمن أهمية هذه الدراسة فيما يلي:

1. تزايد انتشار هذا البيع؛ نظرًا للتقدم الاقتصادي الهائل؛ مما يجعل من الضروري بحث أحكامه، والآثار المترتبة عليه من الناحيتين الشرعية والقانونية؛
2. يتناول نظرية العمل المصرفي الاسلامي المعتمدة على مبدأ تطهير المصارف والمؤسسات المالية من آفة الربا وما يلحقه من ممارسات لا تتوافق مع الشريعة الإسلامية؛

3. معرفة ما هي ضوابط بيع التقسيط ومدى مطابقتها للأحكام الفقهية المتعلقة بذلك وكذا حكم زيادة الثمن المؤجل في بيع التقسيط؛
4. التعرف على آليات تطبيق بيع التقسيط داخل البنك الوطني الجزائري، وعلى ضوء ذلك توفر هذه الدراسة كيفية ما وجب علينا أن نتعرف عليه من ضوابط وأسس بيع التقسيـــط المعتمدة لدى المصرف في تطبيق هذا النوع من البيوع محاولين بذلك اتقاء كل الشبهات الّتي قد تمس آليات هذا البيع لتحقيق الهدف المنشود للصيرفة الإسلامية خارجين بذلك عن أي شبهات ربوية قد يقع فيها المصرف أثناء مزاولة هذا البيع.

❖**أهداف الدراســـــة** : نهدف من وراء هذه الدراسة إلى ما يلي:

1. بيان حقيقة البيع بالتقسيط وحكمه الشرعي؛
2. التصور الصحيح لأهم المعاملات المالية المصرفية المعاصرة، وكذا المعايير الشرعية لصيغ التقسيط؛
3. معرفة مراحل عملية التمويل بصيغة المرابحة في BNA– وكالة المدية –.

❖**مبررات الدراســـــة** : نوجز أسباب اختيارنا لهذا الموضوع فيما يلي:

1. ارتباط أنواع كثيرة من المعاملات المصرفية بالبيع بالتقسيط كالمرابحة للآمر بالشراء؛
2. أن هذه المعاملة " البيع بالقسيط" صارت أداة من أدوات التمويل الإستثماري في العصر الحاضر.

❖**المنهج المتّبـــــع :**

نظراً لطبيعة بحثنا اعتمدنا على مناهج مختلفة، فمن ناحية تتبع آراء الفقهاء والمذاهب وبيان أدلتهم اعتمدنا المنهج الاستقرائي، وللوصول إلى الراجح من هذه المذاهب والآراء اعتمدنا المنهج المقارن، وكذا تم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي وذلك لمناسبته لموضوع هذه الدراسة التطبيقية وشرح المعاملات المعاصرة في المصارف الإسلامية وتحليلها، وهو الذي يعتمد على دراسة الظاهرة كما توجد في الواقع.

❖**صعوبات الدراسة:** أبز الصعوبات التي واجهتنا خلال البحث نلخصها في النقاط الآتية:

- كثرة المسائل المرتبطة بأحكام هذه المعاملة، صعب علينا الانتقاء بما يتناسب مع حجم البحث وكلها من الأهمية بمكان؛
- قلة المراجع والبحوث الأكاديمية خصوصا في الجانب الاقتصادي.

❖**الدراسات السابقـــة :**

1. بيع التقسيط وتطبيقاته المعاصرة، للطالب عدنان محمد سليم،1426 هـ، رسالة ماجستير في الفقه الإسلامي، جامعة دمشق، لم يذكر فيها الباحث اشكالية البحث، واعتمد على مناهج مختلفة الاستقرائي، المقارن والوصفي، تضمنت هذه الرسالة تطبيقات معاصرة أخرى لكثير من المسائل المتعلقة ببيع التقسيط، وبيان حكم التورق المصرفي المنظم، كما قدمت دراسة وافية حول التطبيق المصرفي المعاصر للكفالة عن طريق خطاب الضمان، وكان من أهم نتائج بحثه:

- بيع التقسيط هو بيع مؤجل الثمن، يتم فيه مقابلة مبيع معجل بثمن مؤجل؛
- يجوز في بيع التقسيط زيادة الثمن المؤجل للسلعة عن الثمن النقدي؛
- يشترط في بيع التقسيط أن يكون البائع مالكا للسلعة المبيعة، وأن لايكون بيع التقسيط ذريعة للأنشطة الربوية.

2. شروط البيع بالتقسيط دراسة مقارنة بين القانون الوضعي والفقه الإسلامي، خلف ابراهيم سليمان الكيكي،2018 ، مجلة جامعة دهوك، العراق، لم يذكر الباحث اشكالية البحث ولا الفرضيات، واعتمد على المنهج التحليلي المقارن، حيث تناول هذا البحث أحد الموضوعات الهامه ألا وهو دخول المصارف لتمويل هذا النوع من المعاملات وتشابك العلاقات الناشئة بين الشركات المؤسِسة لمشروعات التقسيط وجمهور الناس، وكان من أهم نتائج بحثه :

- أن البيع بالتقسيط بيع ائتماني بمقتضاه يتم الوفاء بالثمن على أقساط دورية؛

- أن علماء الشريعة الإسلامية ورجال القانون قد أحاطوا عقد البيع بالتقسيط بعدد من الشروط لتيسير معاملات الناس وتسهيل حصولهم على حاجاتهم .

3. البيع بالتقسيط أحكامه وآثاره في الفقه الإسلامي، عبد النور فارح علي، 2022 ، رسالة ماجستير قسم الدراسات القانونية، القاهرة، لم يذكر الباحث اشكالية البحث والفرضيات، اعتمد على المنهج الفقهي المقارن، حيث تناولت هذه الدراسة أهم المواضيع العملية في عقود المعاملات المالية، وهو موضوع البيع بالتقسيط، هادفة إلى دراسة أحكامه، وآثاره، وبيان الضمانات التي تكفل الحد من مخاطره، ومن نتائج هذه الدراسة مايلي:

- يجوز البيع بالتقسيط ولو زاد فيه السعر في حالة التأجيل عن السعر النقدي، على الراجح من أقوال الفقهاء؛
- إذا تم العقد صحيحاً فإن ملكية المبيع تنتقل إلى المشتري بحكم الشرع، ولا يجوز الاتفاق على احتفاظ البائع بملكية المبيع بعد البيع؛
- يسقط الأجل بموت المشتري المدين، وتصبح جميع الديون المؤجلة حالّة.

4. بيع التقسيط تحليل فقهي واقتصادي، رفيق يونس المصري،1990 ، مجلة المجمع، العدد 6 ، جدة، لم يذكر الباحث اشكالية البحث والفرضيات، تحدث في دراسته عن أهمية بحث بيع التقسيط ، له أهمية نظرية تتمثل في أن بيع التقسيط ينطوي على تأجيل، وأخرى عملية تتمثل في أن بيع التقسيط قد انتشر انتشاراً كبيراً في معاملات الأفراد والأمم لاسيما في مجال السلع المعمرة اللازمة للأسر وغيرهم من أفراد الفقراء والأغنياء على حد سواء، ومن النتائج التي توصل إليها :

- بيع التقسيط نوع من البيع المؤجل، يقسط فيه الثمن أقساطاً متعددة، كل قسط وله أجل معلوم؛

- يجب التفريق بين بيوع التقسيط (بيوع الأجل) وبيوع الآجال (بيوع العينة)، فالأولى جائزة والأخرى ممنوعة، لأنها حيل ربوية محرّمة، فلا يجوز اتخاذ الأولى ذريعة للأخرى.

5. البيع بالتقسيط دراسة مقارنة، حارث طاهر علي الدباغ، 1998 ، رسالة ماجستير في القانون الخاص، جامعة الموصل، لم يذكر فيها الباحث اشكالية البحث ولا المنهج المعتمد، تناولت هذه الدراسة موضوع البيع بالتقسيط الذي انتشر على نطاق واسع حتى أضحى سمة من سمات العصر الحديث، نظرا لما يوفره للأفراد من تيسير أسباب المعيشة، كما يحمل البيع بالتقسيط في طياته آثاراً سلبية تتمثل في المخاطر التي تهدد كلّاً من البائع والمشتري والمجتمع أحياناً، وتنبثق من عنصر الإئتمان الّتي تعد عنصراً جوهرياً في هذا البيع، ولأجل هذا وغيرها من مشاكل فقد تبنته معظم التشريعات الحديثـــة واضعة قواعد وأنظمة ترسم المركز القانوني للطرفين وفرض نوع من الرقابة ليؤدي دوراً ايجابياً في التنمية الإقتصادية، ومن نتائج دراسته لهذا البحث :

- أن الزيادة مقابل الأجل في البيع بالتقسيط لا تدخل في الربا؛
- البيع بالتقسيط بيع ائتماني بمقتضاه يتم الوفاء بالثمن على أقساط دورية.

– ويمكن أن أستدرك على هذه الدراسات القيمة بعض ما فات، وأن أعالج الموضوع بأسلوب مختلف، وأن أذكر تطبيقات معاصرة لبحث البيع بالتقسيط، كبيع المرابحة للآمر بالشراء الذي قد تمت دراسته بشيء من التفصيل، كما أضيف الدراسة التطبيقية التي تجسد صيغة البيع بالتقسيط على أرض الواقع، وهذا ما خلت منه الدراسات السابقة.

❖ **حدود الدراسة** : تتمثل في :

- الحد الموضوعي : تتناول هذه الدراسة موضوع " البيع بالتقسيط وأحكامه الشرعية في البنوك الإسلامية الجزائرية "؛
- الحد الزماني : 2023 م؛
- الحد المكاني : البنك الوطني الجزائري.

❖ **هيكل الدراسة** : انتظمت الدراسة بعد هذه المقدمة في ثلاثة فصول، وخاتمة، تفصيل ذلك كما يلي:

الفصل الأول كان تحت عنوان ماهية البيع بالتقسيط وحكمه وقد قسم هذا الفصل إلى مبحثين، المبحث الأول يتضمن تعريف البيع، أركانه وشروطه والمبحث الثاني حقيقة البيع بالتقسيـط .

أما **الفصل الثاني** فتناول التطبيقات المعاصرة لبيع التقسيط وآثاره وقد تم تقسميمه هو الآخر إلى مبحثين، خصص الأول لمعرفة حقيقة عقد المرابحة، والمبحث الثاني لدراسة آثار البيع بالتقسيط وضماناته.

وتضمن **الفصل الثالث** لدراسة تطبيقية حالة وكالة المدية وذلك بالتطرق إلى مبحثين، خصص الأول لتقديم البنك الوطني الجزائري وأهم نشاطاته أما المبحث الثاني فقد خصص لدراسة عملية اقتناء تجهيزات بصيغة المرابحة داخل الوكالة.

وأخيرًا جاءت الخاتمة متضمنة مجموعة من النتائج والتوصيات ذات الصلة بالموضوع محل الدراسة.

الفصل الأول :ماهيـــة البيع بالتقسيـط وحكـــمه

يتضمن مبحثين :

المبحث الأول :

تعريف البيع، وأركانه، وشروطه

المبحث الثاني :

حقيقة بيع التقسيط (تعريفه، حكمه وشروطه)

تمهيد :

نعلم أن أهم العقود في حياة الناس و أكثرها تداولا عقد البيع فهو أبو العقود جميعا وأسبقها إلى الوجود.

وتقوم فكرة البيع على رغبة الإنسان في الحصول على شيء ليس في ملكه فقد كانت المبادلات بين البشر تتم عن طريق ما يسمى بالمقايضة وهي مبادلة الأعيان بالأعيان، ولما كثرت حاجات الناس وتشعبت مدنيتهم واتسع طريق الاكتساب بعد أن وجد النقد، أصبح الإنسان يستطيع أن يتبادل بالنقود كل ما يحتاجه ويتطلبه بلا شروط ولا ضيق ولا حرج، وسميت هذه المعاملة "بالبيع المطلق" الذي أصبح هو الطريقة العادية الخالدة في التعامل. ومعنى كونه مطلقا أي غير مقيد باسم آخر سوى البيع.

وكانت البيوع تتم عن طريق التبادل الفوري (البيع الحال) بين مال ومتاع أو بين متاع ومتاع، ومع اتساع نطاق التعامل بين الناس ظهرت حاجة الإنسان إلى أشياء لا يملك ثمنها أو بدلها في الحال، ولكنه يستطيع تحصيل ذلك واكتسابه في المستقبل فنشأ ما يسمى البيع المؤجل.

في ضوء ما تقدم، يتضمن الفصل محل الدراسة مبحثين نكرس الأول منها لتعريف البيع وأركانه وشروطه، والثاني لبحث حقيقة البيع بالتقسيط .

المبحث الأول: تعريف البيع، وأركانه، وشروطه

يتصدر عقد البيع قائمة العقود المسماة، حيث أفردت له غالبية التشريعات المدنية الحديثة أحكامًا وقواعد مستقلة تلائم أهميته وشيوعه وتميزه عن باقي العقود، فالإنسان لا قبل له بالتخلي عن إبرام عقد البيع مطلقا، نظرًا للحاجة الإقتصادية الملحة للأفراد، والتي يستعصيإشباعها دون تبادل المصالح المرتبطة للتاجر والمستهلك.

مما يعني أن إبرام عقود البيع خصوصا هو ميزة سمة تميز الواقع العملي بشكل رئيـــسي وهو المتنفس الطبيعي لقضاء حاجات الناس على المستويين الفردي والجماعي. فما مفهوم البيع؟ وماهي مختلف أركانه وشروطه ؟

المطلب الأول : تعريف البيع لغة و اصطلاحا

عرّف الفقهاء البيعُ بعدة تعاريف فقد اختلفوا في تعريفه إلاَّ أنَّ المعنى واحد وهو مبادلة مال بمال عن طريق التراضي؛ وبداية نورد تعريف البيع لغةً واصطلاحاً.

أولا : تعريف البيع لغة

البيع لغة : من باع يبيع بيعًا، و معناه مقابلة شيئ بشيئ، وأباعه: عرّضه للبيع .

وهو مشتق من الباع، لأن كل واحد من المتبايعين يمدُّ باعه للأخذ و العطاء، أو أن كل واحد منهما يبايع صاحبه أي: يصاحبه، ولذا سمي البيع صفقة.[1]

[1]: عبد النور فارح علي، البيع بالتقسيط أحكامه وآثاره في الفقه الإسلامي، دار العلم للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، القاهرة، 2022 ، ص 17 .

وهو من أسماء الأضداد التي تطلق على الشيء وعلى ضده مثل الشراء، كما ذكر في قوله تعالى: ﴿وَشَرَوْهُ بِثَمَنٍ بَخْسٍ ﴾[يوسف : 20] وقوله تعالى: ﴿وَمِنَ النَّاسِ مَن يَشْرِي نَفْسَهُ ابْتِغَاء مَرْضَاتِ اللهِ ﴾[البقرة:207]، أي يبيع نفسه. ويطلق على كل من المتعاقدين: بائع وبيّع، ومشتر وشار.[1]

ثانيا : تعريف البيع اصطلاحا : فقد اختلفوا فقهاء الشريعة الإسلامية في تعريفه اختلافا لفظيا فقط وإن تقاربوا جميعا في معناه فهو عندهم لا يخرج عن كونه (مبادلة مال بمال على سبيل التراضي) أو (نقل ملك بعوض على الوجه المأذون فيه)[2]ويتفق المشرع الجزائري مع الفقه الإسلامي في تعريفه للبيع حيث عرفته المادة 351 من القانون المدني بأنه :" البيع عقد يلتزم بمقتضاه البائع بأن ينقل للمشتري ملكية شيء أو حقا ماليا آخر في مقابل ثمن نقدي".[3]

وبمقتضى عقد البيع يصبح مالك المبيع بائعا ويكون بهذه الصفة ملزما بنقل ملكية المبيع وتسليمه وضمانه من العيوب، ويصبح المتعاقد معه مشتريا وبهذه الصفة يلتزم بدفع الثمن، وبتغيير العقد من ذمة مالية للمتعاقدين حيث تنتقل ملكية المبيع من ذمة البائع إلى ذمة المشتري، وينتقل ثمن المبيع من ذمة المشتري إلى ذمة البائع .[4]

---

[1]: وهبة الزحيلي، الفقه الإسلامي وأدلته،الجزء الرابع، دار الفكر للطباعة والتوزيع و النشر، الطبعة الثانية، دمشق، سورية، 1985 ، ص344 .

[2]: صبرى مصطفى حسن السبك، البيع بالتقسيط كصورة من صور البيوع التجارية الخاص دراسة مقارنة بين الفقه الإسلامي والقانون الوضعي، مكتبة الوفاء القانونية، الطبعة الأولى، الاسكندرية، 2012 ، ص 34 .

[3] : القانون المدني الجزائري، المعدل و المتمم بالأمر 07 -05 المؤرخ في 13 ماي 2007 .

[4]: فيلالي علي، الإلتزامات (النظرية العامة للعقد)، موفم للنشر، الطبعة الثالثة، الجزائر،2013 ، ص 36 .

كما عرّفه الأستاذ اسماعيل غانم بأنه عقد يقصد به طرفاه أن يلتزم أحدهما وهو البائع بأن ينقل ملكية شيء، أو حقا ماليا آخر في مقابل التزام الطرف الثاني وهو المشتري بثمن نقدي.[1]

المطلب الثاني : مشروعية عقد البيع

ثبتت مشروعية البيع بأدلة قطعية من الكتاب و السنة والإجماع، نكتفي منها بما يلي :

أولا: الأدلة من الكتاب

وردت آيات كثيرة تدل في عمومها على مشروعية البيع ومنها :

- قوله تعالى : ﴿ وَأَحَلَّ اللهُ البَيْعَ وحَرَّمَ الرِّبَا﴾[البقرة : 275]؛

وجه الإستدلال: الآية فيها دليل على مشروعية البيع وتحريم الربا لأن البيع من أسباب التملك.

- قوله تعالى : ﴿ لَيْسَ عَلَيْكُم جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلاً مِن رَبكُم ﴾[البقرة : 198]؛

وجه الإستدلال: الآية فيها دليل على جواز البيع والشراء في موسم الحج وإذا جاز البيع والشراء في الحج فمن باب أولى جوازه في غير الحج .

- قوله تعالى : ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لاَ تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بالبَاطِلِ إلاَّ أَن تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِنْكُم ﴾[النساء : 29].

دلت الآية الكريمة على أن كل تجارة يوجد فيها الرضا فهي مباحة، تثبت لكلا المتعاقدين حقوقا مالية، والبيع نوع من أنواع التجارة، لأنه لم يشترط في التجارة إلا التراضي، إذ هو حكم معلَّق

[1]: محمد حسنين، عقد البيع في القانون المدني الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، بدون طبعة، بن عكنون، الجزائر، 1982 ، ص 9 .

على مشتق مناسب، فدل على أن ذلك الوصف سبب لذلك الحكم، وذلك يقتضي أن التراضي هو المبيح للتجارة. فهذه الآيات وغيرها صريحة في حل البيع.[1]

ثانيا : الأدلة من السنة

دلت السّنة النّبوية الشريفة قولا و فعلا و إقرارًا على مشروعية البيع و جوازه، وهذا أمر لا يخفى على العامة، فضلاً عن المتخصصين من أهل العلم، فقد كان النبي صلّى الله عليه وسلم يمشي في الأسواق، ويبايع الناس بنفسه أو بوكيل، ويشهد بيوعهم، وينكر الغش والخلابة والنجش، وينهي عن بعض البيوع التي كانت معروفة في الجاهلية؛ لما فيها من الغرر، أو الجهالة، أو الربا، أو غير ذلك مما لا يقره الإسلام.

ومن جملة معاملاته صلّى الله عليه وسلم للصحابة: أنه اشترى جملا من جابر بن عبد الله الأنصاري، وجملا من عمر، واشترى سراويل من السوق، وقال لوكيله بدفع الثمن: "زن و أرجح"، كما حث المسلمين على شراء بئر رومة من مالكها اليهودي لتكون وقفًا على المسلمين، فاشتراها عثمان بن عفان رضي الله عنه.[2]

ومن الأحاديث الواردة في هذا أنه سئل النبي ﷺ: أي الكسب أطيب؟ فقال: "عمل الرجل بيده، وكل بيع مبرور" أي لا غش فيه ولا خيانة، ومنها حديث: "إنّما البيع عن تراض" وقد بعث الرسول ﷺ والناس يتبايعون فأقرهم عليه، وقال: "التاجر الصدوق الأمين مع النّبيين، والصّديقين، والشّهداء" قال الترميذي: "هذا حديث حسن".[3]

---

[1]: عبد النور فارح علي، مرجع سبق ذكره، ص 23 .

[2]: محمد سكحال المجاجي، أحكام عقد البيع في الفقه الإسلامي المالكي، دار ابن حزم للطباعة والنشر، الطبعة الأولى، بيروت، لبنان، 2001 ، ص 23 .

[3]: وهبة الزحيلي، الفقه الإسلامي وأدلته، مرجع سبق ذكره، ص 346 .

ومنها أيضا: أنه ﷺ خرج إلى المصلّى، فرأى النّاس يتبايعون، فقال: يا معشر التّجار، فاستجابوا لرسول الله ﷺ، ورفعوا أعناقهم و أبصارهم، فقال: "إنّ التّجار يُبعثون يوم القيامة فجارًا، إلا من برّ وصدق" وغير ذلك من الأحاديث الدّالة على ذلك.[1]

ثالثا: بالاجماع

أجمع المسلمون على جواز البيع في الجملة منذ زمن رسول الله ﷺ إلى يومنا هذا من غير نكير من أحد. إن في مشروعية البيع رفقًا بالعباد وتعاونًا على تحصيل المعاش. ذلك أن (حاجة الإنسان تتعلق بما في يد صاحبه، وصاحبه لا يبذله بغير عوض، ففي شرع البيع وتجويزه شرع طريق إلى وصول كل واحد منهما إلى غرضه، ودفع حاجته).[2]

فالإجماع تابع للكتاب والسنة ومنعقد على كل ما جاء فيهما من أحكام لا تقبل الخلاف، ولا تحتمل غير المراد منها في ظاهر اللّغة وحقيقة الأمر.

وقد شرع الله عزّوجل البيع و أحلّه لعباده؛ رعاية لمصالحهم الدنيويّة، وتحقيقًا لمآربهم العامة والخاصة، فهو من الوسائل التي لا غنّى للنّاس عنها في تحقيق مطالبهم وتحصيل معاشهم.[3]

---

[1]: عبد النور فارح علي، مرجع سبق ذكره، ص 24 .

[2]: أحمد عرفة أحمد يوسف، الأحكام الفقهية المتعلقة بالرهون المستجدة، دار التعليم الجامعي، بدون طبعة، الإسكندرية، 2019 ،ص 263 .

[3]: علي سيد اسماعيل، مصادر توفير السيولة في البنوك الإسلامية، دار التعليم الجامعي، بدون طبعة، الإسكندرية، 2020 ، ص 138 .

المطلب الثالث: أركان عقد البيع في الفقه الإسلامي

اختلف الفقهاء في تحديد أركان عقد البيع إلى قولين :

القول الأول: ذهب جمهور الفقهاء من المالكية والشافعية والحنابلة إلى أن أركان البيع: صيغة، وعاقد، ومعقود عليه.

جاء في المجموع: "أركان البيع ثلاثة: العاقدان، والصيغة، والمعقود عليه"[1] :

وفي حاشية الدسوقي على الشرح الكبير:"وأركانه ثلاثة: الصيغة، والعاقد، والمعقود عليـه"

يظهر من تلك الأقوال أن هذه كلها أركان للبيع، لأن الركن عندهم ما توقف عليه وجود الشيء وتصوره عقلاً، ووجود البيع يتوقف على العاقدين والمعقود عليه و الصيغة.

أما القول الثاني: وذهب الحنفية إلى أن لعقد البيع وغيره من العقود ركنًا واحدًا، هو الصيغة، أو ما يعبر عنه بالإيجاب والقبول.

قال البابرتي رحمه الله في عقد البيع وركنه: الإيجاب و القبول، أو ما دلّ على ذلك، يظهر من هذا أن الحنفية قد نظروا في ذلك إلى الركن الحقيقي، وهو ماكان أصلاً للشيء داخلا فيه، فالصيغة وحدها تثبت عندهم حقيقة البيع، وذلك لأن العاقدين موجودان قبل العقد، والمعقود عليه كذلك قد يكون موجودًا قبل العقد كما في البيع المطلق أو معدوما كما في بيع السّلم، فالعاقد والمعقود عليه من لوازم عقد البيع.[2]

---

[1]: محمد عبد الرؤوف حمزة، البيع في الفقه الإسلامي (مشروعيته وأنواعه)، بحث تمهيدي لنيل درجة الماجستير في الإقتصاد والمصارف الإسلامية، قسم الإقتصاد الإسلامي، جامعة سانت كليمنتس، الشارقة، 2008 ، ص 10 .

[2]: عبد النور فارح علي، مرجع سبق ذكره، ص ص 34 –35.

والخلاف بين الفقهاء في أركان البيع لفظي؛لأن من قال: إن البيع ركنه الإيجاب والقبول قد نظر إلى أن الركن ما كان داخل الماهية وهم الحنفية، و أما الجمهور فنظروا إلى أن الركن ما تتوقف عليه صحة الشيء، سواء كان داخل الماهية أو خارجها؛ ومِن ثمة فالخلاف لفظي؛ لأن الكلّ متفقون على أنه لا يوجد بيع إلا بوجود عاقدين ومعقود عليه وصيغة.[1]

المطلب الرابع: شروط عقد البيع في الفقه الإسلامي

وهي ما يشترط تحققه لاعتبار العقد منعقدًا شرعًا، وإلاّ كان باطلاً. فلكل ركن من الأركان المذكورة سابقا أحكام وشروط سنذكرها على الترتيب الذي يلي :

أولا: العاقد

العاقد في عقد البيع يشمل البائع و المشتري، ويشترط في العاقد شرطان أساسيان وهما: الأهلية و العدد.

فأما **الأهلية** فالمقصود أن يكون العاقد عاقلاً وأهلاً للتعاقد، فلا يصح بيع الصبي غير المميز والمجنون لأن كلاً منهما لا يعقل معنى العقد ولا مقاصده.

وعلى ذلك، يعتبر بيع وشراء المجنون غير المميز باطلاً من أساسه، ولا تؤثر فيه إجازة الولي اللاّحقة. أمّا الصبي المميز، وكذلك البالغ المعتوه، فإن بيعهما وشرائهما صحيحان موقوفان على إجازة الولي اللاحقة. كما أن المجنون، إذا كان يفيق تارة ويجن أخرى، فما عقده حال إفاقته صح عند جمهور الفقهاء. ويشترط أيضا أن يكون العاقد مختارًا طائعًا في عقود

[1] : عصمت عبد المجيد بكر، نظرية العقد في القوانين المدنية العربية، دار الكتب العلمية، بدون طبعة، لبنان،2015، بيروت، ص 76 .

البيع والشراء، فلا ينعقد بيع المكره في ماله بغير حق. وهذا لقوله تعالى: ﴿ إلاَّ أن تَكُونَ تِجَارَة عَن تَرَاضٍ مِنْكُم﴾[النساء: 29]، وقوله عليه السّلام: "رفع عن أمتي الخطأ والنسيان وما استكرهوا عليه".

وأما العدد: فالمراد به أن يكون البائع غير المشتري، فلو كان البائع هو المشتري لم ينعقد البيع ووقع باطلاً. فلا ينعقد بيع من تولى طرفي العقد إلا إذا كان وليًا أو وصيًا أو قاضيًا أو رسولاً من الجانبين. وذلك لأن حقوق البيع من قبض وتسليم وغيرها تتعلق بالوكيل، وهي قد تحتاج إلى خصومه، فيكون الرجل المخاصم فيها مخاصِماً ومخَاصَمًا في وقت واحد، وهذا لا يجوز لما يضيعه من الحقوق.[1]

ثانيا: المعقود عليه

المقصود بالمعقود عليه في عقد البيع هو المبيع، ويشترط فيه ستة شروط وهي :

1. أن يكون موجودا حين العقد، فلا يصح بيع المعدوم كبيع الثمرة قبل أن تخلق، وحبل الحبلة، وبيع المضامين، والملاقيح، كذا ما له خطر العدم كبيع الحمل، واللبن في الضرع؛
2. أن يكون منتفعًا به، فلا يصح بيع ما لا نفع فيه؛ لأنه لا يعد مالاً، كالحشرات التي لا نفع فيها كالخنفساء، والعقرب، والفأرة، وكذا لا ينعقد بيع الحر، والميتة، والدم المسفوح؛ لأنها ليست أموالاً؛

[1]: بلحاج العربي، الأركان الشرعية لقيام عقد البيع في الفقه الإسلامي، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية والسياسية ، مجلة علمية دولية فصلية، كلية الحقوق، جامعة الجزائر 2 بن يوسف بن خدة، الجزائر، 2013 ،ص ص 114 – 115 .

3. أن يكون مملوكا لمن له العقد، فيدخل المالك، والوكيل، والولي، والحاكم في بيع مال المفلس، والممتنع من وفاء دينه؛ لأن البيع تمليك، فلا ينعقد فيما ليس بمملوك؛
4. أن يكون مقدورًا على تسليمه عند العقد، فإن كان معجوز التسليم لا ينعقد، فلا يصح بيع الجمل الشارد، والطير في الهواء، والسمك في الماء؛
5. أن يكون معلوما لكل من العاقدين، فلا يصح بيع شاة من القطيع، أو شجرة من بستـــان؛
6. أن يكون طاهرًا، فلا يصح بيع نجس العين كالزبل، وعظم الميتة، وجلدها.[1]

ثالثا: الصيغة

صيغة العقد: هي صورته التي يقوم بها من إيجاب وقبول إن كان العقد التزاما بين طرفين، أو إيجاب فقط إن كان التزاماً من جانب واحد.

اتفقت الشرائع على أن مدار وجود العقد وتحققه هو صدور ما يدل على التراضي من كلا الجانبين بإنشاء التزام بينهما. وهذا هو ما يعرف عند العلماء "بصيغة العقد" وهو ما يسمى عند القانونيين "التعبير عن الإرادة" ويشترط في صيغة العقد أن يكون صدورها من المتعاقدين بطريق يعتبره الشارع، وطريق اعتبار الشارع عند الحنفية : هو أن البيع ينعقد بكل لفظ يدل على التراضي بتبادل الملك في الأموال بحسب عرف النّاس وعاداتهم.

فقالوا: ينعقد البيع بصيغة الماضي مثل: بعت، واشتريت. وبصيغة الحال مع النية مثل: أبيع وأشتري .[2]

[1] : خالد محمد تربان، بيع الدين أحكامه وتطبيقاته المعاصرة، دار الكتب العلمية، الطبعة الأولى، لبنان، بيروت، 2003 ، ص25 .

[2]: وهبة الزحيلي، الفقه الإسلامي وأدلته ، مرجع سبق ذكره، ص 348 .

المبحث الثاني: حقيقة بيع التقسيط (تعريفه، حكمه وشروطه)

يعتبر البيع بالتقسيط واحدًا من مظاهر الحياة الإقتصادية المعاصرة، ولقد انتشر هذا الأسلوب في بداية الأمر في مجال العقارات والسّلع المعمرة مرتفعة الثمن، إلاّ أنه انتشر – في السنوات الأخيرة– بيع كثير من المنتجات بعقود البيع بالتقسيط، وزاد عدد الذين يزاولون هذا النوع من النشاط وعدد من ينتفعون به من عملاء حتى أصبح ضروريًا إحاطة هذا النوع من التعامل بالمقومات التي تجعله يؤدي الغرض منه، فيحصل المشتري على حاجته بشروط ميسرة ويضمن التاجر تحصيل ديونه في مواعيدِها. فما المقصود بالبيع بالتقسيط وشروطه؟ وما هو حكمه في الفقه الإسلامي والفقه الوضعي؟

المطلب الأول : تعريف بيع التقسيط لغة واصطلاحا

البيع بالتقسيط مصطلح مركب من كلمتين: إحداهما البيع، والأخرى التقسيط.

ولبيان ماهيته يتطلب الأمر بيان معنى كل منهما من حيث الإشتقاق اللغوي والإصطلاح الشرعي، وتقدّم تعريف معنى البيع لغة واصطلاحا،لذا سنتطرق إلى معنى التقسيط.

أولا: التقسيط لغة

فهو من القسط بكسر القاف، قال ابن فارس رحمه الله: " القاف والسين والطاء أصل صحيح يدل على معنيين متضادين والبناء واحد، فالقِسط: العدل.1 والقسط أيضا الحصة والنصيب، يقال أخذ كل واحد من الشركاء قسطه أي حصته،

[1]: عبد النور فارح علي،مرجع سبق ذكره، ص 72 .

فالتقسيط بهذا المعنى هو التفريق وجعل الشيء أجزاء، كما أنه أيضا الإقتسام على العدل و السواء، يقال: قسّط الشيء أي فرَّقه وجعله أجزاء، وتقسطوا الشيء بينهم أي اقتسموه بالسوية.

والتقسيط في اللّغة يقال له التّنجيم أيضا، ومعنى الّتنجيم أداء الدين نجومًا أي على دفعات، فالنّجم الوقت المحدد المضروب، يقال نَجّمَ المال تَنْجيمًا: إذا قام بأدائه نجوماً(أقساطا).[1]

وإذا قال الفقهاء: إن للزمن قسطًا من الثمن، فإنما يعنون أن للزمن حصةٌ عادلة من الثمن. ولكن النّاس قد يجورون، فإذا جاروا فهو القسوط، ومنه القاسط: العادل عن العدل (الجائر)، والمُقسط: العادل (مزيل الجَوْر) الذي يزن بالقِسطاس (لغة في القسط، بمعنى الميزان) المستقيم.[2]

وهذه المعاني اللغوية الأخيرة لكلمة التقسيط (الحصة والنصيب والتنجيم) تقترن بمعناها الإصطلاحي، فالتقسيط في الشرع هو: تأجيل أداء الدين مفرقًا إلى أوقات متعددة معينة.

[1]: حارث طاهر علي الدباغ،البيع بالتقسيط– دراسة مقارنة، جزء من متطلبات نيل درجة الماجستير في القانون الخاص، كلية القانون، جامعة الموصل، العراق، 1998 ، ص 5 .

[2]: رفيق يونس المصري، بيع التقسيط– تحليل فقهي واقتصادي، دار القلم للطباعة والنشر والتزيع، الطبعة الأولى، دمشق، 1990 ،ص 8 .

ثانيا: تعريف بيع التقسيط اصطلاحا

أصبح بيع التقسيط عَلَمًا على نوع معين من البيوع، أو بعبارة أخرى طريقة سداد ثمن المبيع، ولم يعرف فقهاء الشريعة الإسلامية هذا البيع،[1] كما لم يفردوه بدراسة مستقلة، مع أنهم استعملوا لفظ القسط، وعبارة تقسيط الثمن في بعض مسائل البيوع.

كما تعرض بعض الفقهاء المحدثين في الفقه الإسلامي لتعريف البيع بالتقسيط، حيث عرفوه بأنه: "عقد على مبيع حال بثمن مؤجل كله أو بعضه يؤدى مفرقًا على أجزاء معلومة في أوقات معلومة".2

أيضا من المعاني التي يمكن اعتبارها بيانًا للمراد ببيع التّقسيط في المفهوم الشرعي "أن يبيع التّاجر السّلعة مدفوعة الثمن فورًا بسعر، ومؤجلة أو مقسطة الثمن بسعر أعلى".

ويبدو للناظر في هذه المعاني أن بيع التقسيط من المنظور الشرعي هو بيع السلعة بثمن مؤجل أعلى من الثمن الحال، على أن يكون دفع ذلك الثمن مفرقًا إلى أجزاء معينة، وتؤدى في أزمنة محددة معلومة.[3]

كما عرّفت مجلة الأحكام العدلية البيع بالتقسيط، حيث جاء في المادة (157): "التقسيط تأجيل أداء الدين مفرقًا إلى أوقات متعددة معينة"[4]

---

[1]: عبد النور فارح علي، مرجع سبق ذكره، ص 73 .

[2]: صبري مصطفى حسن السبك ، مرجع سبق ذكره، ص ص 38 – 39 .

[3]: أحمد حميد النعيمي، أحمد عبد الله الزبيدي، بيع الآجل في الفقه الإسلامي والقانون المدني، دار المعتز للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن ، 2016 ، ص 23 .

[4]: علي حيدر، درر الحكام شرح مجلة الأحكام، المجلد الأول، دار عالم الكتب للطباعة والنشر، طبعة خاصة، الرياض، 2003 ،ص 128 .

كما يعرف على أنه مبادلة أو بيع 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 ثلاثة أشهر، أو كل سنة في وسائل النقل الخاصة أو العامة.[1] و يعرفه houle rousseau thérèse :

" إن البيع بالتقسيط هو عقد مكتوب يمنح بموجبه بائع الممتلكات المنقولة المشتري خيار دفع الثمن عن طريق الدفع النقدي الأولي والمدفوعات المؤجلة والاحتفاظ بملكية الشيء المباع حتى السعر الكامل أو جزء من السعر مدفوع".[2]

كما عرفه الأستاذ "Hamel " بأنه بيع مؤجل الثمن يشترط فيه أن يتم ايفاء الثمن على شكل مبالغ مجزأة متساوية في أوقات منتظمة وفي فترة طويلة نسبيًا .3

ومن هذا كله نستنتج تعريف بسيط وواضح للبيع بالتقسيط فنقول: هو ذلك البيع الذي يتم فيه الوفاء بالثمن على أقساط دورية بعد تسليم المبيع.

أي أن تسليم الثمن يكون مؤجلاً لا معجلاً، وهو بالتّالي من البيوع الآجلة، بل هو نوع منه، فبيع التقسيط يتقسط فيه تسليم الثمن للبائع أقساطاً. وأن تسليم الثمن لا يكون دفعة واحدة بل على دفعات يتم الاتفاق عليها سلفاً بين الطرفين.

[1]: وهبة الزحيلي، المعاملات المالية المعاصرة،(بحوث وفتاوى وحلول)، دار الفكر المعاصر، الطبعة الأولى، لبنان، بيروت، سورية، دمشق، 2002 ، ص 311 .

[2]:thérèse rousseau houle, précis du droit de la vente et dulouage,presses université laval, deuxième édition, Canada,1986,p229.

[3] : Joseph Hamel ,ventes à tempérament et location-vente, recueil hebdomadaireNo 19,dalloz,1930,p11.

المطلب الثاني: حكم البيع بالتقسيط في الفقه الإسلامي

لا خلاف بين الفقهاء على جواز البيع إذا كان للسلعة سعر واحد، سواء أسددها المشتري في الحال أم تأخر في السداد، حيث تكون القيمة واحدة إذا اشتراها بالنقد أو بالتقسيط، أما إن كان للسلعة سعران، سعر عند بيعها بالنقد، وسعر عند بيعها بالتقسيط، فهذا محل الخلاف بين الفقهاء؛ إذ يدور الخلاف حول هذه الزيادة. وبرز في ذلك قولان :

القول الأول : جواز بيع التقسيط ولو زاد الثمن المؤجل عن الثمن المعجل؛

القول الثاني: عدم جواز بيع التقسيط إذا زاد الثمن المؤجل عن المعجل.

وفيما يلي أدلة كل رأي مع ترجيح ما يدعمه الدليل على النحو التالي :

أولا: أدلة القول الأول بجواز بيع التقسيط

ذهب إلى هذا الرأي جمهور الفقهاء من الحنفية والمالكية والشافعية والحنابلة بجواز البيع بالتقسيط، وبأن أخذ زيادة في السعرمقابل التأجيل أمر يقره الشرع، وقد استدلوا على ذلك بالكتاب والسنة والآثار والمعقول والعرف.[1]

1. الأدلة من القرآن الكريم :

- قال الله تعالى: ﴿ وَأَحَلَّ اللهُ البَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَوا ﴾ [سورة البقرة: 275]؛

[1]: صبري مصطفى حسن السبك، مرجع سبق ذكره، ص ص91 – 92 .

فالبيع لفظ عام يشتمل جميع أنواع البيوع إلا التي ورد النص بتحريمها، فإنها تصبح حرامًا بالنص، ولم يرد نص يدل على تحريم ثمنين للسلعة مؤجل ومعجل فدلّ على إباحته أخذاً بعموم الآية.[1]

- قوله تعالى :﴿ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُم باللَّيلِ وَالنَّهَارِ سِرًّا وعَلاَنِيَةً فَلَهُمْ أَجْرُهُم عِنْدَ رَبِّهِمْ وَلاَ خَوْفٌ عَلَيْهِم وَلاَ هُمْ يَحْزَنُونَ ﴾ [سورة البقرة : الآية 274] ، كل بيع حلال إلا بيع فيه ربا، وهو دليل على جواز بيع التّقسيط مع زيادة في الثمن المؤجل عنه؛
- وكذلك قوله تعالى :﴿ وَاتَّقُوا يَوْمًا تُرْجَعُونَ فِيهِ إلى اللهِ ثُمَّ تُوَفَّى كُلُّ نَفْسٍ مَا كَسَبَتْ وَهُم لاَ يُظْلَمُونَ﴾ [سورة البقرة : الآية 281]، لم يشترط هنا سبحانه وتعالى أن تكون المداينة بسعر الوقت الحاضر، ومعلوم أن الدّين في الغالب يصحبه الزيادة في الثمــن؛[2]

2. الأدلة من السنّة

ورد في السنّة المطهرة ما يدل على أن الشارع قد سوغ جعل المدة عوضًا عن المال، وأن الثمن المعجل يختلف بزيادة في الثمن المؤجل بما رُوي عن عبد الله بن عمرو – رضي الله عنهما– " أن رسول الله ﷺ أمره أن يجهز جيشًا فَنَفِدت الإبل، فَأمرني رسول الله ﷺ أن آخذ من قلائص الصّدقة، فكنت آخذ البعير بالبعيرين". وما رُوي عن ابن عباس قال : " لمّا أُمر النّبي ﷺ بإخراج بني النضير من المدينة جاءه ناس منهم، فقالوا: يا رسول الله، إنك أمرت بإخراجهم ولهم على الناس ديون لم تَحُلَّ، فقال النبي ﷺ : " ضعوا وتعجلوا".

---

[1]: Ahmad muqorobin,selling by installments in Islamic jurisprudence, academic journal of Islamic studies, volume1, number1, January-april, 2016, p98.

[2] : فاطمة الفرحاني، المقاصة في الفقه الإسلامي والقانون وتطبيقاتها المالية المعاصرة، دار الجندي للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، القدس، 2019 ، ص 232 .

ففي هذين الحديثين دلالة واضحة على أن الشرع قد جعل للمدة عوضًا من المال؛ فلو اضطر المشتري للسداد قبل موعد الإستحقاق فيجوز تخفيض الثمن بما يتكافأ مع المدة التي تفصل تاريخ السداد الفعلي عن تاريخ الإستحقاق. فإذا جاز التخفيض لقاء التعجيل، فلابد عقلاً من جواز الزيادة لقاء التأجيل.[1]

3. الإستدلال بالأثر

استدل القائلون بجواز بيع التقسيط بآثار عن بعض التابعين بجوازه، ومن ذلك: ما ثبت عن الزهري وطاووس وابن المسيب أنهم قالوا : لا بأس بأن يقول: أبيعك هذا الثوب بعشرة إلى شهر أو بعشرين إلى شهرين، فباعه على أحدهما قبل أن يفارقه، فلا بأس به وعن قتادة أيضا مثله.

قال الإمام الترميذي رحمه الله " حديث أبي هريرة حسن صحيح، [أي أن النبي ﷺ نهى عن بيعتين في بيعة]، والعمل على هذا عند أهل العلم، قالوا: " بيعتين في بيعة " أن يقول: أبيعك هذا الثوب بنقد بعشرة وبنسيئة بعشرين، ولا يفارقه على أحد البيعتين، فإذا فارقه على أحدهما فلا بأس، إذا كانت العقدة على أحد منهما".

وهذه الآثار تدل على أن جواز بيع التقسيط كان أمرًا مسلمًا بين التابعين وغيرهم من فقهاء السلف .[2]

---

[1]: مجدي علي محمد غيث، نظرية الحسم الزمني في الإقتصاد الإسلامي، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، الطبعة الأولى، فرجينيا،الوم أ، 2010 ، ص 132 .

[2]: عبد النور فارح علي، مرجع سبق ذكره، ص89 .

4. الإستدلال بالمعقول

استدل الجمهور بالمعقول حيث قالوا: إن الأصل في الأشياء والعقود الإباحة، متى تمت برضا المتعاقدين الجائزي التصرف فيما تبايعا، إلا ما ورد في الشرع ما يبطله، ولمّا لم يرد دليل قطعي على تحريم البيع بالتقسيط، فيبقى على الأصل وهو الإباحة، ومن ادعى الحظر فعليه الدليل.[1]

ومن استدلالاتهم كذلك: أن الزيادة لا تتعين عوضاً عن الزمان _ أي ليست بالضرورة أن تكون الزيادة ثمناً عن الأجل_ أي ليست بالضرورة أن تكون الزيادة ثمنًا عن الأجل _ بدليل أن بعض النّاس قد يبيع سلعته بالأجل بأقل مما اشتراها به لقلة الطلب على البضاعة وللخوف من كسادها ورخصها.[2]

أيضا يقول الدكتور وهبة الزحيلي: بأن جميع المعاملات مشروعة رعاية لحاجة الناس إليها، ولتحقيق مصالحهم. وهذه النصوص، وإن لم تصرح بجواز الزيادة في الثمن في بيع التقسيط، إلا أن عمومها يقضي بجواز الزيادة، لأن الأصل في الأشياء الإباحة، وعملاً بمبدأ حرية المتعاقدين وتراضيهما في الإتفاق على الثمن في المعاوضات، 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، وتحقيق 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 عليـه،

[1]: عبد الحق حميش، الحسين شواط، فقه العقود المالية، دار الكتاب الثقافي، الطبعة الأولى، اربد، الأردن،2011، ص 79 .

[2]: فواز محمود محمد بشارات، أثر الأجل في عقد البيع في الفقه الإسلامي، أطروحة ماجستير في الفقه والتشريع ، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، نابلس، فلسطين، 2005 ، ص ص 19 – 20 .

كل مبادلة تحقق ربحاً، ومجموع أرباح المبادلات النقدية تفوق الزيادة المتفق عليها بنحو مقطوع ضمن الثمن في بيع التقسيط أو لأجل.[1]

5. الإستدلال من العرف :

إن المتأمل في أسواق المسلمين وأحوالهم في البيع والشراء، يجد أنهم جميعاً قد تعارفوا على أن البيع المؤجل الثمن أعلى قيمة من البيع الحال الثمن، لذلك قال الشيخ علي الخفيف : "إنّ العرف جرى على أن النقد الحال أعلى قيمة من النقد المؤجل، وطالما أن العقد الابتدائي لم ينص على سعرين فهو حلال."[2]

ثانيا: أدلة القول الثاني بعدم جواز بيع التقسيط

ذهب بعض الفقهاء إلى عدم جواز البيع بالتقسيط إذا كان بثمن يزيد على الثمن النقدي العاجل، وهو مذهب الإمامية وبعض الحنفية، وقد استدل أصحاب هذا القول بأدلة من الكتاب، والسنة، والمعقول.

1. الأدلة من القرآن الكريم

استدلوا بقوله تعالى: ﴿ وَأَحَلَّ اللهُ البَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَوا﴾ [البقرة:275]، والربا هي الزيادة الخالية عن عوض، وقد جاء في تفسير الآية أن من صور ربا الجاهلية التي نهى الشرع عنها أن يكون للرجل دين على آخر، فيقول للغريم إذا حلّ الأجل: إمّا أن تقضي وإما أن تربي، أي تزيد في الدين، فحرم الله سبحانه ذلك .

[1] : وهبة الزحيلي، مرجع سبق ذكره، ص 313 .

[2]: عدنان محمد سليم سعد الدين، بيع التقسيط وتطبيقاته المعاصرة في الفقه الإسلامي، رسالة أعدت لنيل درجة الماجستير في الفقه الإسلامي، قسم الفقه الإسلامي وأصوله، كلية الشريعة، جامعة دمشق، سورية، 2007، ص 64 .

وعلى ذلك فإن "زيادة الثمن المؤجل عن الثمن الفوري ربا؛ لأنها زيادة من غير عوض، في عقد معاوضة يجب أن يتساوى فيه كلا البدلين، وقد كان الثمن الفوري مساويًا لقيمة السلعة، وما زاد عليه لا يقابله عوض، فيكون ربا".[1]

2. الأدلة من السنة

استدلوا بما روى أن النبي ﷺ " نهى عن صفقتين في صفقة " رواه أحمد، دل الحديث صراحة على أنه لا يجوز اجتماع معاملتين في معاملة واحدة، والنهي يقتضي التحريم، حيث لا يوجد ما يصرفه عنه.2

واستدلوا أيضا بما أخرج أبو داود في سننه عن محمد بن عيسى بن هيثم عن صالح بن عامر –كذا قال محمد– قال: حدثنا شيخ من بني تميم قال: قال علي:" نهى رسول الله ﷺ عن بيع المضطر، وبيع الغرر، وبيع الثمرة قبل أن تدرك". قالوا: وبيع التقسيط من بيع المضطر، لأنه لا يقبل بالزيادة لأجل المدة إلا المضطر في الغالب.

3. الأدلة من المعقول

وأما ما استدلوا به من المعقول فهي عدة أمور من أبرزها :

- أن الزيادة في الثمن هي في نظر الأجل والتأخير، إذ لم يقابلها إلا المدة والتنفيس بالأجل فقط، ومتى كانت الزيادة كذلك، فهي زيادة من غير عوض، فتنطبق عليها كلمة الربا وتتناولها أدلة تحريم الربا وتندرج تحتها؛

---

[1]: عبد النور فارح علي، مرجع سبق ذكره، ص ص98 – 99 .

[2]: أحمد محمد لطفي، الإستثمار في عقود المشاركات في المصارف الإسلامية، دار الفكر والقانون للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، المنصورة، مصر، 2013 ، ص 168 .

- أن الزيادة مقابل الأجل هي من باب" الشرطين في بيع، وسلف وبيع": فصفة الشرطين في بيع كما تقدمت أن يقول المبيع بالنقد بكذا وبالنسيئة بكذا وذلك غير جائز، والبيع مع السلف أن يبيع منه شيئا ليقرضه أو يؤجله في الثمن ليعطيه على ذلك ربحًا. يقول أحد هؤلاء الباحثين:(إن العلة في عدم الجواز في الصورتين هي الربا، لأنه في الصورة الأولى جعل الأجل في الثمن مقابلاً بالزيادة فيه صراحة، فهي زيادة في الدين بغير عوض، وهي ربا. وفي الصورة الثانية يحتال على الربا في القرض، فيبيع شيئاً مع المحاباة في ثمنه بمقابل القرض).[1]

بعد عرض المانعين والمجيزين لبيع التقسيط إن ما يترجح للدراسة هو جواز بيع التقسيط، إذ هو الأولى بالأخذ؛ فالأدلة تشير إلى جواز تغير قيم المبالغ المالية على شريط الزمن، وللزمن حصة من الثمن، ولم يسلم أي دليل للمانعين من المعارضة.

وهذا ما توصل إليه مجمع الفقه الإسلامي المنعقد في جدة بشأن بيع التقسيط، إذ قرّر تجوز الزيادة في الثمن المؤجل عن الثمن الحال، كما يجوز ذكر ثمن المبيع نقدا وثمنه بالأقساط لمدة معلومة، ولا يصح البيع إلا إذا جزم العاقدان بالنقد أو التأجيل.[2]

[1]: عبد الرزاق رحيم الشمري، المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق، دار الكتاب الثقافي، الطبعة الثانية، عمان، الأردن، 2018، ص 63 .

[2]: مجدي علي محمد غيث، مرجع سبق ذكره، ص ص133 -134 .

المطلب الثالث: حكم البيع بالتقسيط في القانون الوضعي

ظهر البيع بالتقسيط عمليًّا في منتصف القرن التاسع عشر، ولاقى في بدايته تشجيعًا من الحكومات المختلفة، التي رأت فيه وسيلة لرواج المؤسسات الصناعية والتجارية، وكلما ازداد التعامل ببيع التقسيط كلما برزت مخاطره؛ لذلك تدخلت الدول المختلفة لتنظيم البيع بالتقسيط بتشريعات خاصة، لحماية مصالح المتعاقدين.[1]

وقد أطلق على عقد البيع بالتقسيط مسمى البيع مع شرط الإحتفاظ بالملكية، الذي يعتبر من أهم الشروط التي أفرزها مبدأ الحرية التعاقدية، الذي يعطي للمتعاقدين حرية إدراج الشروط التي يرونها مناسبة، أي يتم نقل الملكية إلى أجل معين غالبا ما يكون وقت الوفاء بكامل الثمن، وهذا ما نصت عليه المادة 363 من القانون المدني الجزائري في فقرتها الأولى: "إذا كان ثمن المبيع مؤجلا جاز للبائع أن يشترط أن يكون نقل الملكية إلى المشتري موقوفًا على دفع الثمن كله ولو تم تسليم الشيء المبيع." فصار الإلتزام بنقل الملكية فيه ذو طابع خاص واستثنائـي.

فلم يعد بذلك البيع بالتقسيط يثير الجدل الكبير بشأن طبيعته القانونية إذ خلص التشريع والقضاء إلى أنه بيع بات ومنجز. كل ما في الأمر أن نقل الملكية وهو أحد الإلتزامات الجوهرية فيه تم الإتفاق على تأجيله لحين الوفاء بكامل أقساط الثمن .

وعلى هذا فإن القانون المدني الجزائري قد بين جواز التعامل ببيع التقسيط، ونظم أسسه وأحكامه، لما يدل على أهمية هذا العقد المدني الذي تغلغل في مجالات الحياة الإقتصادية.

[1]: عبد النور فارح علي ، مرجع سبق ذكره، ص 109 .

وبناءً على ذلك يمكننا القول بأن عقد البيع بالتقسيط مشروع في القانون الجزائري، كما سبق في الفقه الإسلامي. [1]

المطلب الرابع: شروط البيع بالتقسيط

هنالك شروط للبيع بالتقسيط محل اتفاق بين كل من الفقه الإسلامي والقانون الوضعي، لابد من توافرها حتى ينعقد البيع بالتقسيط صحيحًا منتجاً لآثاره، نوجزها فيما يلي :

أولا: أن يكون الأجل معلومًا لدى كل من العاقدين

لأن الجهل بالمادة يؤدي إلى النزاع، كما أنه لا يتحقق معه الحكمة من مشروعية بيع التقسيط وبهذا يجب أن يكون الأجل معلوماً لدى كل من البائع والمشتري، يكون هذا الأجل باليوم أو الأسبوع أو الشهر أو غير ذلك.2 لقول الرسول الله ﷺ " من أسلف في شيء فليسلف في كيل معلوم ووزن معلوم إلى أجل معلوم " [البخاري (2241) ومسلم (1604)].

ثانيا : أن تكون السلعة حالة لا مؤجلة

يشترط لصحة بيع التقسيط أن يكون المبيع معجلاً؛ لأن تأجيل المبيع مع أن الثمن مؤجل أيضا يوجب بيع الدين بالدين، وهو ممنوع حيث روي عن عبد الله بن عمر رضي الله عنهما أن النبي صلّى الله عليه وسلم :" نهى عن بيع الكالىء بالكالىء".3

---

[1]: سعدي زهية، الحماية الخاصة بالمتعاقدين في البيع بالتقسيط، مجلة بحوث، العدد 10 ، الجزء 2 ، كلية الحقوق، جامعة الجزائر1 ، الجزائر، ديسمبر 2016 ، ص 125 .

[2]: خلف ابراهيم سليمان الكيكي، دراسة مقارنة بين القانون الوضعي والفقه الإسلامي، مجلة جامعة دهوك، المجلد 21 ،العدد1 ،2018 .ص 196 .

[3] : عبد النور فارح، مرجع سبق ذكره، ص 134 .

ثالثا : ألاّ يكون بيع التقسيط ذريعة إلى الربا

إن مقاصد الناس من عقد البيع لا تتعدى واحدة من ثلاث حالات :

الحالة الأولى : أن يكون قصد المشتري الانتفاع بالسلعة واستهلاكها، بالأكل والشرب واللبس والركوب، ونحو ذلك. فهذا من البيع الصريح الذي أحله الله.

الحالة الثانية: أن يكون قصده من الشراء الاتجار في السلعة بأنواع التجارة. فهذا من التجارة التي أباحها الله.

الحالة الثالثة: وقد يكون قصد المشتري التذرع بالشراء للحصول على النقود لحاجته إليها، فهو ينظر كم تساوي السلعة نقدًا، فيقوم بشرائها بثمن مؤجل، ثم يبيعها حالاً ليحصل على النقد. وغالبا يلجأ إلى ذلك عندما لا يجد من يقرضه القرض الحسن. وهو ما يسمى بالتورق.[1]

رابعًا : أن تكون السلعة مقبوضة للبائع :

فلا يجوز للبائع أن يقدم على بيع سلعة ليست مملوكة له، وهذا الشرط ليس مختصًا ببيع التقسيط بل من الشروط العامة للبيع، لكن يتأكد في هذا النوع من البيوع لما جرت العادة بين التجار من بيع السلع أو البضائع قبل تملكها ثم يشترونها من السوق ويقومون بتسليمها للمشتري وقد نهى النبي ﷺ عن بيع ما لا يملك كما في حديث حكيم بن حزام رضي الله عنه " لاتبع ما ليس عندك".

[1]: عدنان محمد سليم سعد الدين، مرجع سبق ذكره، ص 104 .

خامساً: أن يكون الثمن في بيع التقسيط دينا لا عينا:

لأن الثمن في بيع التقسيط يكون مؤجلا والأجل لا يصح دخوله إلا على الديون التي تقبل الثبوت في الذمة دون الأعيان.[1]

سادسا: أن لا تكون الزيادة في ثمن السلعة فاحشة :

لئلا يؤدي ذلك إلى استغلال حاجة الناس إلى السلعة، ويرجع تقدير ذلك إلى عُرف التجار الموثوقين، فلا يجوز أن تكون الزيادة فاحشة.[2]

[1]: قطوش حمزة، نفناف شرف الدين، بيع التقسيط وتطبيقاته المعاصرة، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في العلوم الإسلامية، قسم العلوم الإنسانية، تخصص الفقه المقارن وأصوله، كلية العلوم الإنسانية والإجتماعية، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، 2019 – 2020 ، ص ص 29 – 30 .

[2]: حسن عياد، منتهى البيان في قضايا القرآن، E-Kutub Ltd للنشر، الطبعة الأولى، لندن، 2015 ، ص 376 .

خلاصة الفصل:

بناءً على ما تقدم أن خلاصة البيع بالتقسيط هو تأجيل أو تأخير دفع ثمن السلعة إلى زمن مستقبل سواء كان البائع يقبض الثمن جملة واحدة أم على دفعات، وعليه يمكن القول بأنه يوجد بين التأجيل والتقسيط علاقة عموم وخصوص مطلق، ففي كل تقسيط تأجيل، فالتأجيل هو العموم المطلق، وقد يكون في التأجيل تقسيط وقد لايكون، فالتقسيط أخص م التأجيل. أما الإختلاف في وجهات النظر بين عُلمائنا الأجلاء في هذا الموضوع، فهو اختلاف محمود، وبالتالي فهذه هي سنة الله تبارك وتعالى في خلقه حيث قال:﴿ وَلَو شَاءَ رَبّكَ لَجَعَلَ النَّاسَ أُمَّةً وَاحِدَةً وَلاَ يَزَالونَ مُخْتلفين ﴾[الآية 118:سورة هود]، فالخلاف بالأمور الفقهية أمر وارد، حيث تناول الفقهاء موضوع البيع بالتقسيط استناداً إلى الآيات والأحاديث الواردة بهذا الصدد، وكلّ منهم فسّر الآيات والأحاديث حسب ما توفر لديه من الأدلة، فانقسموا إلى قسمين، منهم من أجاز البيع بالتقسيط ولكن بشروط، ومنهم من لم يجيز هذا النوع من البيوع. ومن خلال هذه الدراسة توصلنا إلى أن كفة جمهور الفقهاء الّذين أجازوا البيع بالتقسيط قد رجحت على الآراء الأخرى، والدّليل الّذي استندوا عليه هو قوله تعالى:﴿ وَأَحَلَّ الله البَيْعَ وحَرَّمَ الرِّبَا﴾ [البقرة: 275].

كما يأخذ بيع التقسيط صورًا متعدّدة من صور التعامل المالي، وسنقتصر على معاملة بيع المرابحة للآمر بالشراء بشيء من التفصيل، وإلى كل من الالتزامات التي تقع على عاتق كلّ من البائع والمشتري في هذا النوع من البيوع و ضمانات كل منهما في الفصل الثاني.

الفصل الثاني : التطبيقات المعاصرة لبيع التقسيط

(بيع المرابحة للآمر بالشراء) وآثاره .

يتضمن مبحثين :

المبحث الأول :

حقيقة عقد المرابحة

المبحث الثاني :

آثار البيع بالتقسيط وضماناته

تمهيد:

أصبحت الصيغ الشرعية في كافة المعاملات محلاً للتطبيق العملي في تمويل القروض الشرعية في العمل المصرفي، فالمصارف اللاربوية قد انتشرت اليوم في ربوع العالم متجه نحو الإسلام شريعة وعقيدة لأن فقهنا في كافة المجالات الاقتصادية والسياسية والاجتماعية.

ولذلك كثر التعامل ببيع التقسيط على المستوى الفردي بين الأفراد، وعلى المستوى الجماعي بين المؤسسات بعضها البعض، وبينها وبين الأفراد، ويتخذ صورًا وأشكالاً متعددة من صور التعامل المالي، ومن أهم تلك الصور بيع المرابحة للآمر بالشراء الذي احتل مكان الصدارة بين غيره من البدائل الإسلامية للاستثمار في مجال التطبيق العملي.

في ضوء ما تقدم يتضمن الفصل محل الدراسة مبحثين نكرس الأول لحقيقة عقد المرابحة، والثاني ينصب على آثار البيع بالتقسيط وضماناته.

المبحث الأول: حقيقة عقد المرابحة

من المعاملات التي طرحت نفسها في العصر الحديث، وأصبحت ذات تأثير كبير في الحياة الاقتصادية، ودار حولها في الوقت نفسه جدل كبير تلك المعاملة التي تسمى بيع المرابحة للآمر بالشراء، أو باختصار عقد المرابحة، حيث أصبحت ركيزة أساسية في النشاط الاقتصادي الإسلامي البعيد عن الرّبا، ويجري بين الحين والحين إلقاء الضوء عليها، من منظور شرعي لتجريدها من بعض الشوائب. فما المقصود بعقد المرابحة؟ وما هي آراء العلماء في حكم بيع المرابحة للآمر بالشراء؟

المطلب الأول: نشأة ومفهوم بيع المرابحة للآمر بالشراء

تعد المرابحة المركبة من العقود الشرعية، التي يتعامل بها النّاس لمساس الحاجة إليها ونقص المخاطرة المترتبة عنها، وسنتطرق إلى نشأة ومفهوم بيع المرابحة للآمر بالشراء.

أولا: نشأة بيع المرابحة للآمر بالشراء

يعتبر الدكتور سامي حسين محمود، أول من طرح صيغة المرابحة للآمر بالشراء للتطبيق على نطاق المعاملات المصرفية في رسالته بعنوان " تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق مع الشريعة الإسلامية المقدمة إلى جامعة القاهرة وقد نشرت رسالته في 30 /06 /1976 وقد وجدت هذه الصيغة طريقها وانتشار تطبيقها في البنوك الإسلامية، عقب قانون البنك الإسلامي الأردني في عام 1978 الذي احتضن هذه الصيغة. [1]

[1]: حلموس الأمين، كزيز نسرين، بيع المرابحة للآمر بالشراء(المفهوم، الاجراءات، الضوابط الشرعية)،مجلة الامتياز لبحوث الاقتصاد والإدارة، المجلد 1 ، العدد 1 ، جامعة الأغواط، الجزائر، جوان 2017 ، ص103 .

وما هو إلا وقت يسير حتّى احتل بيع المرابحة للآمر بالشراء مكان الصدارة بين غيره من البدائل الإسلامية للاستثمار في مجال التطبيق العملي، وقد أقبل كثير من المصارف الإسلامية على الأخذ بأسلوب المرابحة للآمر بالشراء.

والحقيقة أن هذا الاصطلاح (بيع المرابحة للآمر بالشراء) اصطلاح حديث ولاشك ولكن حقيقته كانت معروفة عند الفقهاء المتقدمين وان اختلفت التسمية فقد ذكره محمد بن الحسن الشيباني صاحب أبي حنيفة وذكره الإمام مالك في الموطأ و الإمام الشافعي في "الأم".[1]

ثانيا: تعريف بيع المرابحة للآمر بالشراء

كلمة المرابحة في اللّغة مأخوذة من كلمة ربح وتعني النماء، وربح في تجارته يربح ربحًا وتربحًا... وهذا بيع مربح إذا كان يربح فيه والعرب تقول: ربحت تجارته إذا ربح صاحبها فيها.وتجارة رابحة: يربح فيها...وبعت الشيء مرابحة ويُقال بعته السلعة مرابحة على كل عشرة دراهم درهم وكذلك اشتريته مرابحة.[2]

والمرابحة في اصطلاح الفقهاء هي تمليك المبيع بمثل ثمنه الأول وزيادة الربح، أو هي البيع على الثمن الأول.[3]

ورد تعريف بيع المرابحة للآمر بالشراء في الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية، بأنه: هو أن يتقدم العميل إلى البنك طالبًا منه شراء سلعة معينة بالمواصفات التي يحددها على

[1]: أحمد فتحي البكيري، أثر النية في المعاملات المالية، دار اللؤلؤة للنشر، الطبعة الأولى، المنصورة، مصر،2021، ص 359 .

[2]: حسام الدين عفانة، بيع المرابحة للآمر بالشراء، طُبع على نفقة شركة بيت المال الفلسطيني العربي، الطبعة الأولى، القدس،1996 ، ص9 .

[3]: حلموس الأمين، كزيز نسرين، مرجع سبق ذكره، ص101 .

أساس الوعد منه بشراء تلك السلعة اللازمة له فعلاً مرابحة بالنسبة الّتي يتفقان عليها، ويدفع الثمن مقسطًا حسب امكانياته[1]. وقد عرف بتعريفات عديدة نذكر منها :

- هو أن يطلب العميل من البنك الإسلامي شراء سلعة معينة محددة الأوصاف بعد الاتفاق على تكلفة الشراء وربح البنك، وتتضمن هذه الصورة وعدًا من العميل بشراء هذه السلعة حسب الشروط المتفق عليها، ووعدًا آخر من البنك بإتمام هذا البيع وفقا للشروط؛[2]
- كما يعرفه الباحث أحمد ملحم بأنه طلب شراء للحصول على مبيع موصوف مقدم من عميل إلى مصرف يقابله قبول من المصرف، ووعد من الطرفين الأول بالشراء والثاني بالبيع بثمن وربح يتفق عليه مسبقًا؛
- ويعرفه محمد سليمان الأشقر بقوله يتفق البنك والعميل على أن يقوم البنك بشراء البضاعة، ويلتزم العميل أن يشتريها من البنك بعد ذلك ويلتزم البنك بأن يبيعها له وذلك بسعر عاجل أو بسعر آجل تحدد نسبة الزيادة فيه على سعر الشراء مسبقًا؛[3]
- يعرف عند فقهاء الشريعة الإسلامية بأنه البيع "برأس مال وربح معلوم" وهو البيع بنفس الثمن الأول مع زيادة في الربح مع ذكر الثمن الذي اشتريت به السلعة.[4]

من خلال هذه التعريفات يتضح أنه يتكون من ثلاثة أطراف :

- الآمر بالشراء: وهو العميل الذي يرغب في شراء السلعة؛

---

[1]: وائل محمد رزق موسى، بيع المرابحة للآمر بالشراء في ميزان الفقه الإسلامي، مجلة كلية الشريعة والقانون، المقالة 3 ، المجلد 16 ، العدد 2 ، دهقلية، 2014 ، ص 947 .

[2]: حلموس الأمين، كزيز نسرين، مرجع سبق ذكره، ص 103 .

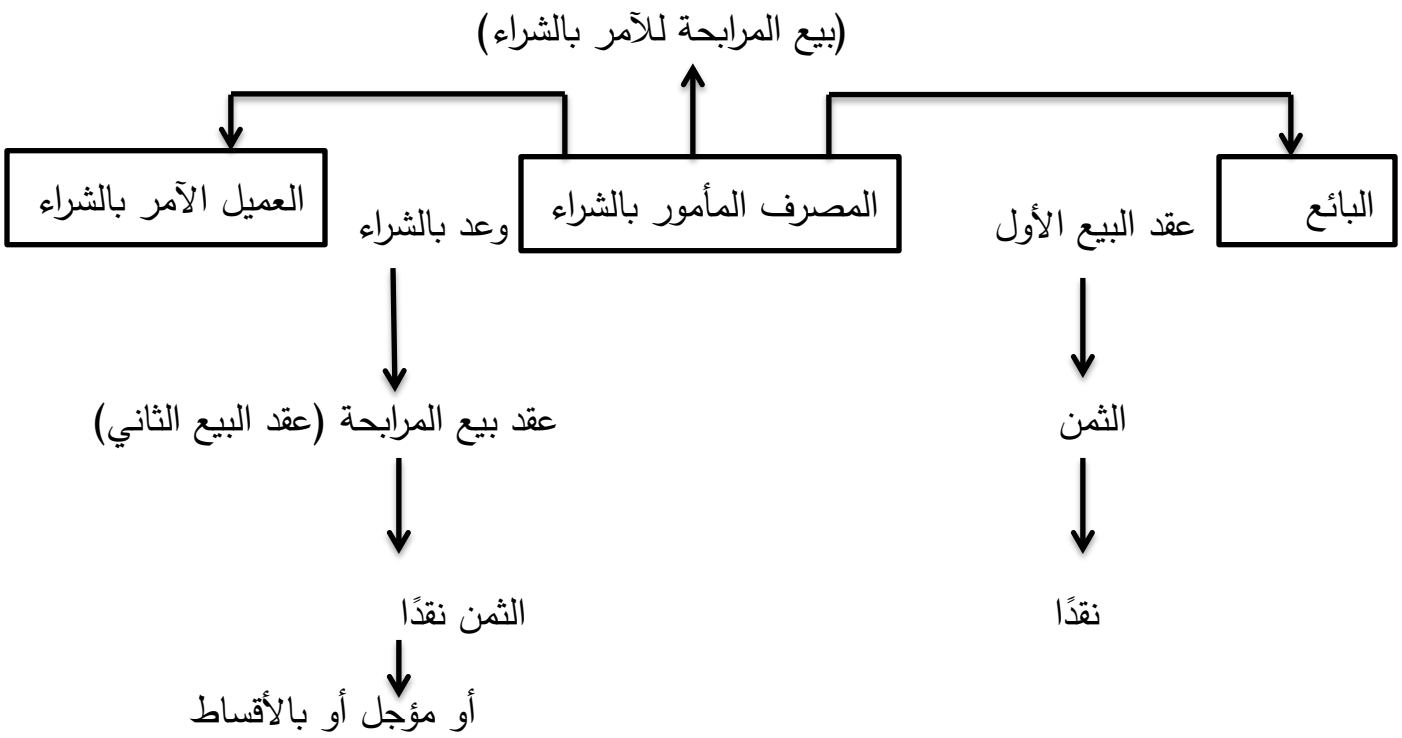
[3]: حسام الدين عفانة، مرجع سبق ذكره، ص 16 .

[4]: أيمن مصطفى مصطفى الجمل، تأثير العولمة على أداء المصارف الإسلامية، المكتب الجامعي الحديث، الطبعة الأولى، الاسكندرية، 2015 ، ص 108 .

- المأمور بالشراء: وهو البائع الثاني (البنك)؛
- البائع الأول : وهو الذي يمتلك السلع ويريد بيعها.[1]

والشكل التالي يوضح ذلك :

الشكل (2 ،1): يمثل المرابحة المركبة



المصدر:سعد عبد محمد، مي حمودي عبد الله، عقد بيع المرابحة في المصارف الاسلامية، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة، العدد الحادي والثلاثون، 2012 ، ص7 .

[1]: محمد محمود لمكاوي، أسس التمويل المصرفي الإسلامي بين المخاطرة والسيطرة، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، مصر، 2009 ، ص 54 .

المطلب الثاني: صور بيع المرابحة للآمر بالشراء

بعد البحث والتقصي وجد أن المصارف الإسلامية تتعامل بثلاث صور لبيع المرابحة للآمر بالشراء تتمثل في :

الصورة الأولى: أن يتقدم الشخص إلى المصرف الإسلامي طالبًا منه شراء سلعة معينة بالمواصفات التي يحددها، فيقوم المصرف بشراءالسلعة المطلوبة دون أن يلتزم ببيعها للعميل، كما أن العميل يكون غير ملزم بشراء السلعة التي يشتريها المصرف بناءً على طلبه، فكلاهما مخير في إبرام عقد المرابحة أو العدول عنه، وهذه الصورة من صور المرابحة المصرفية جائزة عند جمهور أهل العلم، بناءً على أن الوعد فيها لا يكون ملزمًا لأي من المصرف أو العميل؛

الصورة الثانية : بيع المرابحة على أساس الالزام بالوعد لأحد الطرفين – المصرف أو العميل– فقد يكون المصرف ملزمًا بوعده اتجاه العميل، وفي هذه الحالة لا يحق للمصرف أن يبيع السلعة التي اشتراها بناء على أمر الشراء من العميل إلا لذلك العميل فقط، أما العميل فهو مخير في اتمام عقد المرابحة مع المصرف أو العدول عنه. أما إذا كان العميل هو الملزم بالوعد فليس له أن يرفض شراء السلعة التي قام المصرف بشرائها بناءً على طلبه، وإذا نكل عن وعده ألزم به قضاءً، أما المصرف فله الخيار في مثل هذه الحالة ببيع بضاعته التي قام بشرائها، لنفس العميل الطالب لها أو لغيره؛[1]

الصورة الثالثة: وهي الأكثر تداولاً والأشهر استعمالاً بين المصارف الاسلامية، تقوم على أساس أن الوعد ملزم للطرفين المتعاقدين العميل والمصرف، ففي هذه الحالة يكون العميل

[1]: عدنان محمد سليم سعد الدين، مرجع سبق ذكره، ص 263 .

ملزماً بشراء السلعة التي اشتراها المصرف بناءً على طلبه، والمصرف أيضا يكون ملزمًا بالبيع للعميل وحده دون غيره[1].

المطلب الثالث: خطوات بيع المرابحة للآمر بالشراء

يمر بيع المرابحة للآمر بالشراء بصوره المختلفة بمراحل أو خطوات معينة نجملها فيمايلي :

أولا: مرحلة المواعدة : وتتم وفق الخطوات التالية :

1. تقديم طلب الشراء إلى البنك : يتلقى البنك طلبا من العميل يوضح فيه رغبته في شراء سلعة معينة، وبمواصفات محددة على أن يشتريها البنك للعميل مرابحة لأجل محدد معلوم، ويحرر العميل نموذجًا يسمى طلب شراء مرابحة، ومن أهم البيانات التي تظهر في هذا الطلب ما يلي:

- مواصفات السلعة المطلوب شراؤها ومصدر شرائها؛
- الثمن الأصلي لهذه السلعة في ضوء المعلومات المتاحة؛
- عرض سعر باسم البنك من البائع .

2. دراسة جدوى طلب الشراء: يقوم البنك بدراسة الطلب المقدم من قبل العميل من كافة الجوانب، وعليه أن يطلع على :

- التأكد من دقة المعلومات المقدمة من قبل العميل؛
- دراسة سوق السلعة لمعرفة مدى إمكان تسويقها حال نكول العميل؛
- التأكد من أن العملية تتفق والأحكام الشرعية الاسلامية و القوانين في ذلك البلد؛

[1]: حسام الدين عفانة، مرجع سبق ذكره، ص ص 19 – 20 .

- دراسة القدرة المالية وامكانية العميل الوفاء بالتزاماته؛
- تحديد نسبة الربح طبقا لنوع السلعة وتاريخ السداد وان لا تكون نسبة ثابتة لجميع السلع؛
- تحديد الأسلوب المقترح لتنفيذ العملية من حيث كيفية دفع الثمن للموردين وتحصيله من العميل؛
- تحديد الضمانات المقترحة لضمان حق البنك في تحصيل الثمن على أساس حالة العميل وقيمة الصفقة.[1]

3. **ابرام عقد الوعد:** بعد استفاء جميع المتطلبات وموافقة البنك على تمويل عملية الشراء يتم الطلب من العميل التوقيع على العقد، وهذا العقد يعتبر عقدًا بوعد لشراء السلعة من البنك بنظام المرابحة. وان عقد الوعد يشمل البيانات التالية:

- مقدمة مضمونها بيانات خاصة بطرفي العقد وموضوعه؛
- الاحالة إلى طلب الشراء فيما يتعلق بتحديد نوع السلعة ومواصفاتها؛
- اقرار العميل بالتزامه بأحكام الشريعة الاسلامية والنظام الداخلي للبنك الاسلامي؛
- ينبغي ذكر نسبة الربح التي تم الاتفاق عليها؛
- اقرار العميل بتنفيذ وعده بالشراء حالة اخطار البنك له بوصول البضاعة؛
- اقرار كل طرف تحمل الأضرار التي تلحق بالطرف الآخر حال عدم تنفيذ وعده؛
- النص على أن الشاحن يعد وكيلاً عن البنوك وفي نماذج اخرى على الطرفين؛
- وجوب قيام العميل بدفع مبلغ مقدم عند توقيع عقد الوعد تأمينًا لضمان جديته؛
- عدم مسؤولية البنك في حال امتناع المورد الذي حدده العميل عن تنفيذ البيع، وعلى العميل أن يدفع المصاريف التي صرفها في هذه الصفقة التي لم تتم؛

[1]: حلموس الأمين، كزيز نسرين، مرجع سبق ذكره، ص ص 109 – 110 .

- لا يعد البنك مسؤولا في حال تأخر وصول البضاعة أو تلفها نتيجة ظروف قاهرة؛
- تعهد العميل بتحمل المصاريف الطارئة التي لا ترد في بنود تكلفة العملية.[1]

ثانيا: مرحلة الشراء الأول: وتتم وفق الخطوات التالية:

1. **الاتصال بالمورد (البائع) والتعاقد معه للشراء:** عادة ما يكون هناك اتفاق مسبق بين البنك وبعض الموردين على تصريف سلعهم من خلال عمليات المرابحة، وبذلك فإن العميل عندما يذهب للمورد للشراء يرسله هذا إلى البنك، فيوكل البنك المورد في عملية البيع بالمرابحة ثم يوكل البنك العميل بالشراء من المورد؛

2. **استلام وحيازة السلعة من المورد:** يقوم البنك باستلام السلعة الموصوفة من المورد (المحلي أو الخارجي)، والتحقق من مطابقتها للمواصفات، ويكون عندها قد امتلك البضاعة ملكاً تاماً بعد أن دفع ثمنها، وبهذه الخطوات يكون المصرف قد تملك السلعة.

ثالثا: مرحلة بيع المرابحة: وتتم وفقاً للخطوات التالية:

1. **ابرام عقد المرابحة مع العميل:** بعد توقيع المصرف لعقد الشراء مع المورد وحيازته للسلعة المطلوبة من العميل، يتم تسليمها للعميل في المكان المتفق عليه. وبعد الاطلاع على نموذج لعقد المرابحة نجده يشمل على: اسم العقد، التاريخ، مكان العقد، بيانات أطراف العقد،وضوع العقد، تحديد مكان التسليم، تحديد الثمن والربح، طريقة الدفع، موعد استحقاق القسط الأول[2]؛

---

[1]: حسين محمد سمحان وآخرون، إدارة الاستثمار في المصارف الاسلامية، المنظمة العربية للتنمية الادارية، الطبعة الاولى، مصر، 2012 ،ص 30 .

[2]: عبيدي سعد هندة، عقد المرابحة، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر، قسم الحقوق، تخصص قانون الشركات، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2017 ،ص 20 .

بعض المواد الخاصة بضمان حقوق أطراف العقد وبعض المواثيق الخاصة منها:

- امضاء عقد التأمين؛
- امضاء أمر بالشراء؛
- التزام العميل بتحويل حساباته وكافة ايراداته لحساب البنك؛
- التزام العميل باجراء رهن حيازي مشمول بالصيغة التنفيذية؛
- توقيع العميل على ايصال أمانة بكامل قيمة البضاعة مقابل استلامه لها؛
- اقرار العميل بأهليته.[1]

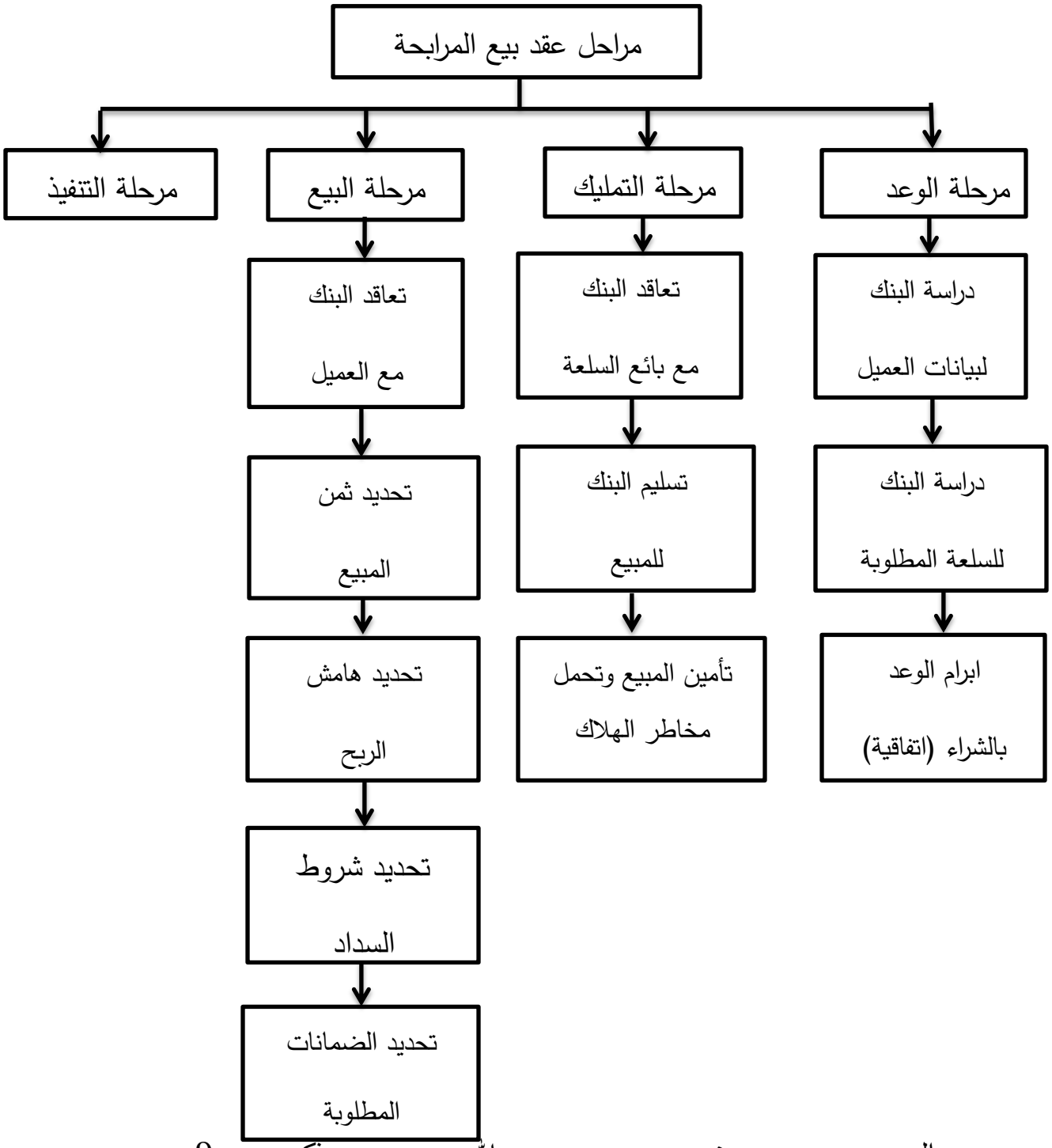
2. **تسليم السلعة للعميل** : تسلم السلعة للعميل من خلال قيام موظف بالذهاب معه إلى مكان وجود السلعة، وتسلمها بعد فحصها والتوقيع على نموذج اقرار باستلام السلعة الموصوفة بطلب الشراء المقدم مسبقًا، واقراره أنه قام بالتأكد من تمام مطابقتها للمواصفات وخلوها من أي عيوب ظاهرة، وأنه بمقتضى هذا الاقرار لا يمكن ولا يحق له الرجوع إلى البنك بأي شيء مستقبلاً وأنه يبرئ ذمة البنك من العيوب الخفية إن وجدت[2].

ومن خلال ما سبق يمكن توضيح مراحل سير عملية المرابحة للآمر بالشراء بالشكل الموالي:

[1]: François Guéranger finance islamique ,une illustration de la finance éthique,dunod,paris,2009, p108 .

[2]: عبيدي سعد هندة، مرجع سبق ذكره، ص ص 20 – 21 .

الشكل (2،2) : يوضح مراحل عقد بيع المرابحة



المصدر: سعد عبد محمد، مي حمودي عبد الله، مرجع سبق ذكره، ص 9 .

المطلب الرابع: آراء العلماء في حكم بيع المرابحة للآمر بالشراء

اختلف العلماء المعاصرون في حكم بيع المرابحة للآمر بالشراء، فمنهم من أجازها بشروط ومنهم من حرمها، وبذلك لهم أربعة أقوال، نوجزها فيما يلي :

القول الأول: أنها جائزة من غير كراهة وإلى هذا القول ذهب كل من ابن سيرين، والنخعي، والثوري، وسعيد بن المسيب وغيرهم وهو مذهب الحنفية، والشافعية والراجح من مذهبي المالكية والزيدية. واستدلوا على ذلك بالكتاب والسنة:

أما في الكتاب: فقد استدلوا بعموميات البيع لقوله تعالى:﴿ وأَحَلَّ اللهُ البَيْعَ وحَرَّمَ الرِّبَا﴾ [البقرة: 275]. وقوله تعالى: ﴿ وَءَاخَرُونَ يَضرِبُونَ فِي الأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِن فَضْلِ اللهِ﴾ [المزمل: 20].

أما في السنة فقول الرسول ﷺ: " إذا اختلف الجنسان فبيعوا كيف شئتم" وهذا يفيد جواز بيع السلعة بأكثر من رأس مال. كما قال الرسول ﷺ عن أفضل الكسب فقال: " كل بيع مبرور وعمل الرجل بيده". ووجه استدلالهم بهذه النصوص أنها صريحة في حل البيع ومشروعيته.[1]

القول الثاني : أنها خلاف الأولى وهو القول الثاني عند المالكية، وعللوا ذلك بأنها تحتاج إلى فكرة حسابية لمعرفة أجزاء الربح، وهي تشق على المتبايعين أو أحدهما، ولأن البائع يحتاج كثيرًا إلى بيان الثمن وما يلحق به من التكاليف.

[1]: عبد المؤمن مسعودي، التمويل الاسلامي من خلال بيع المرابحة للآمر بالشراء، مذكرة تخرج ضمن متطلبات الحصول على شهادة الماسترفي العلوم الاسلامية، تخصص معاملات مالية معاصرة، قسم الشريعة، معهد العلوم الاسلامية ، جامعة الشهيد حمة لخضر، الوادي، 2019 – 2020 ، ص44 .

جاء في أسهل المدارك: " بيع المرابحة جائز ولكن الأحب خلافه لكثرة البيان على البائع فيه، فربما ينسى ما يضر أو يسهو فينتقل ذهنه من شيء إلى غيره" .

القول الثالث: وهو رأي الحنابلة، وقول عند الزيدية، أن الحكم على العقد بحسب الصيغة التي يتم التعاقد بها فإن قال: رأس مالي فيه أو هو علي بمائة بعتك بها وربح عشرة فهذا جائز من غير كراهة وإن قال: بعتك بها وربح درهم في كل عشرة، فهو صحيح أيضًا غير مكروه، لأن الثمن معلوم فيها، لكن كرهه أحمد لأن عمر وابن عباس(رضي الله عنهما) كرها ذلك، لأنه بيع الأعاجم، ولأن مجموع الثمن قد لا يعلم في الحال، ولأن فيه نوعًا من الجهالة فالتحرز عنها أولى. وممن كرهه أيضاً عكرمة، وسعيد بن جبير، وغيرهم.

قال الإمام أحمد رحمه الله: " والمساومة عندي أسهل (أي أولى) من بيع المرابحة، لأن بيع المرابحة تعتريه أمانة واسترسال من المشتري، ويحتاج إلى تبين الحال على وجهه في المواضع التي ذكرنا، ولا يؤمن هوى النفس في نوع تأويل أو غلط فيكون على خطر وغرر، وتجنب ذلك أسلم وأولى".

القول الرابع:أنها حرام وهو مروي عن اسحاق بن راهوية، وعكرمة، وهو مذهب الظاهرية، وقول عند الزيدية.

وعلّلوا ذلك؛ بأن الثمن مجهول حال العقد كما لو باعه بما يخرج به في الحساب. قال ابن حزم: " لا يحل البيع على أن تربحني للدينار درهمًا، ولا على أن أربح معك فيه كذا درهماً، فإن وقع هذا فهو مفسوخ أبدًا، لأن البيع بهذه الصيغة يشتمل على شرط ليس في كتاب الله تعالى فهو باطل، والعقد بة باطل، وأيضًا فإنه بيع بثمن مجهول، لأنهما تعاقدا البيع على أن

يربح معه للدينار درهمًا وهو من بيع الغرر الذي نهى عنه النّبي ﷺ فإن سلم البيع من هذه الشروط فقد وقع صحيحًا كما أمر الله تعالى".

والقول الراجح من بين هذه الأقوال هو القول الأول وهو أن المرابحة عقد جائز من غير كراهة.[1]

[1]: أحمد سالم ملحم، بيع المرابحة وتطبيقاته في المصارف الاسلامية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2005 ، ص ص 29 – 33 .

المبحث الثاني : آثار البيع بالتقسيط وضماناته

بما أن البيع من العقود الملزمة للجانبين، فهو يخلق علاقة دائنية فيما بين أطرافه، أي أنه يرتب التزامات مختلفة يقع بعضها على عاتق البائع في حين يقع البعض الآخر على عاتق المشتري؛ والبيع بالتقسيط شأنه شأن عقد البيع في ذلك، كما أن المشرع يضع نصب عينيه في أي تنظيم تشريعي لهذا البيع ضرورة التوفيق بين مصلحتي البائع والمشتري، فالبائع يمنح ائتمانه للمشتري وتتمثل مصلحته في وجوب تلبية حاجته لبعض الضمانات التي تكفل له حقوقه المؤجلة، أما المشتري فيتعلق الأمر بحمايته مما قد يفرضه البائع من شروط مجحفة. فما هي الإلتزامات المترتبه عن كل من المشتري والبائع ؟ وماهي ضمانات كلّ منهما ؟

المطلب الأول: التزامات البائع في البيع بالتقسيط

إن الإلتزامات التي تقع على عهدة البائع باعتبار أنها من مقتضيات عقد البيع، والتي تجب بمجرد إبرامه دون حاجة إلى شرط صريح يوجبها تتمثل في :

أولا: الإلتزام بنقل ملكية المبيع :

انتقال الحق من شخص إلى آخر إنما هو أثر يرتبه القانون على وقائع معينة، ولذلك فإن التزام البائع بنقل الحق المبيع هو التزامه بأن يقوم بالأعمال التي يرتب عليها القانون نقل الحق إلى المشتري.[1] حيث نصت المادة 361 من القانون المدني الجزائري على أنه:

[1]: محمد حسنين، مرجع سبق ذكره ، ص 78 .

" يلتزم البائع أن يقوم بما هو لازم لنقل الحق المبيع إلى المشتري وأن يمتنع عن كل عمل من شأنه أن يجعل نقل الحق عسيرا أو مستحيلا ".1

ويتفق القانون الوضعي مع ما يقرّه الفقه الإسلامي في هذا الصدد، حيث يقرّ فقهاء الشريعة بأن الملكية تنتقل بمجرد العقد؛ ولا يجوز للبائع أن يمتنع عن تسليم السلعة سواء قبض شيئًا من الثمن أو لم يقبضه كله.2

ثانيا: التزام البائع بتسليم المبيع إلى المشتري

حيث تنص المادة 367 من القانون المدني الجزائري بأنه:" يتم التسليم بوضع المبيع تحت تصرف المشتري بحيث يتمكن من حيازته والانتفاع به دون عائق ولو لم يتسلمه تسلمًا مادياً ما دام البائع قد أخبره بأنه مستعد لتسليمه بذلك ".

من هذه الفقرة يتضح لنا أن التسليم عبارة عن وضع الشيء المبيع تحت تصرف المشتري بحيث يستطيع حيازته دون أن يعرقل ذلك أي عائق حتى ولو لم يتم تسليمه تسليمًا ماديًّا .3

كما اتفق الفقهاء على وجوب التسليم والتسلم بمجرد إبرام العقد، وعند الاتفاق على مدة للتسليم وجب تنفيذ الاتفاق، فالمسلمون عند شروطهم، والتراضي في المعاملات الدنيوية هو الأصل عند عدم التعارض بتحريم حلال أو تحليل حرام.[1]

---

[1]: سي يوسف زاهية حورية، الواضح في عقد البيع، دار هومة للنشر والتوزيع، بدون طبعة، الجزائر، 2012 ، ص 136 .

[2]: صبري مصطفى حسن السبك، مرجع سبق ذكره، ص184 .

[3]: خليل أحمد حسن قدادة، الوجيز في شرح القانون المدني الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، بدون طبعة، الجزائر، 2000 ، ص 121 .

ثالثا : التزام البائع بضمان التعرض والاستحقاق والعيوب الخفية

يعتبر ضمان التعرض من أهم الضمانات التي أوردها المشرع الجزائري وهذا حتى يتمتع المشتري بحيازة هادئة ويحقق الغرض الذي دفعه لأجل الشراء، ولذا على البائع الامتناع عن التعرض الشخصي الصادر منه، وكذا عليه حماية المشتري من أي اعتداءات وتعرضات الغير.

وجمع المشرع ضمان التعرض الشخصي وضمان تعرض الغير في نص واحد، حيث تنص المادة 371 من القانون المدني الجزائري: " على أن يضمن البائع عدم التعرض للمشتري في الانتفاع بالمبيع كله أو بعضه سواء كان التعرض من فعله أو من فعل الغير أي من شخص أجنبي عن العقد يكون له وقت البيع حق على المبيع يعارض به المشتري ويكون البائع مطالبًا بالضمان ولو كان حق ذلك الغير قد ثبت بعد البيع وقد آل إليه هذا الحق من البائع نفسه".[2]

فإذا قام البائع بتنفيذ هذا الإلتزام تنفيذًا عينيا بأن دفع التعرض عن المشتري فإنه يكون قد وفى بالتزامه كاملاً. أما إذا أخفق البائع في تنفيذ التزامه تنفيذاً عينياً بأن استحق المبيع للغير كله أو بعضه، فإن البائع يلتزم في هذه الحالة بتعويض المشتري عن اخلاله بالتزامه، وهذا هو ضمان الاستحقاق. فضمان الاستحقاق هو تنفيذ بمقابل بطريق التعويض لالتزام البائع الأصلي بمنع التعرض.[3]

---

[1]: محي الدين إسماعيل علم الدين، شرح قانون التجارة الجديد– تعليق على القانون مادة مادة مع أعماله التحضيرية، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، مصر، القاهرة، 1999 ، ص273 .

[2]: محمد حسنين، مرجع سبق ذكره، ص 127 .

[3]: سمير عبد السيد تناغو، عقد البيع، مكتبة الوفاء القانونية، الطبعة الأولى، الإسكندرية، 2009 ، ص 237 .

البائع لا يضمن فقط التعرض والاستحقاق كذلك يضمن العيوب الخفية التي تنقص من قيمة المبيع وتجعله غير صالح للانتفاع به على الوجه الذي يحقق الغاية المقصودة منه وحالة تخلف الصفة المشروطة في العقد؛[1]ويجب أن تتوفر في هذا العيب الشروط التي نصّ عليها القانون والمتمثلة فيما يلي :

1. أن يكون العيب قديما؛
2. أن يكون العيب خفيا وقت المبيع؛
3. أن لا يكون العيب معلوما للمشتري وقت البيع؛
4. أن يكون البيع مؤثرا .[2]

المطلب الثاني : التزامات المشتري في البيع بالتقسيط

كذلك يرتب عقد البيع بالتقسيط على عاتق المشتري ما يرتبه عقد البيع التجاري من التزامات، تعد المقابل لما يقع على البائع من التزامات، وتتمثل في الالتزامات الآتية :

أولا: الالتزام بدفع الثمن

الثمن هو مبلغ من النقود يتفق عليه المتعاقدان في العقد، والثمن يجب أن يكون مبلغا من النقود، وأن يكون مقدراً أو قابل للتحديد، وأن يكون جدياً لا صورياً ولا تافهاً.[3]

[1]: دنداوي يسرى، معواج كهينة، التزام البائع بضمان العيوب الخفية في عقد البيع وفقا للتشريع الجزائري، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة الماستر، تخصص قانون خاص معمق، كلية الحقوق بودواو، جامعة أمحمد بوقرة بومرداس، الجزائر، 2020 -2021 ، ص 17 .

[2]: بلمداح نادية، آثار عقد البيع، مذكرة نهاية الدراسة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص قانون خاص معمق، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الحميد بن باديس، مستغانم، الجزائر، 2017 -2018 ، ص ص 33 – 34 .

[3]: بلمداح نادية، مرجع سبق ذكره، ص 41 .

حيث علقت لجنة الفقهاء في هذا الصدد بقولها:" الأصل في التعاقد أن يحدد الثمن تحديداً يمنع الجهالة الفاحشة والنزاع بين المتعاقدين، فإذا لم يحدد السعر في صفقة انعقد البيع بالسعر الذي سبق التعامل به في مثلها، فإذا لم يسبق التعامل في مثل هذه الصفقة يرجع في تحديد الثمن إلى السعر المتداول في السوق". [1]

وبهذا يلتزم المشتري بالوفاء بالثمن والمصاريف الإضافية عبر أقساط معينة ومعلومة مسبقا.[2] ويكون الثمن مستحق الوفاء في الزمان والمكان الذي سلم فيه المبيع، ما لم يوجد اتفاق أو عرف يقضي بغير ذلك .فقد جرى العرف بأن يسلم المشتري القسط المعجل من الثمن، ثم يستلم المبيع، أما الأقساط المؤجلة فلا يكون ملزما بدفعها إلا عند حلول آجالها.[3]

ثانيا: الالتزام بتسلم المبيع

إذا كان على البائع الالتزام بتسليم المبيع إلى المشتري، فإن على المشتري أن يستلمه من البائع في المكان المشروط تسليمه فيه، فلو اشترط التسليم في بلد غير بلد العقد وجب عليه استلامه هناك. ويتحمل – أيضا– مؤنة تسلم المبيع كنقله وتحويله من محل البائع، قال الإمام النووي رحمه الله: " ومؤنة نقل المبيع بعد القبض إلى دار المشتري فعلى المشتري"، والتزام المشتري بتسلم المبيع لا يثير مناقشات لدى الفقهاء إلا فيما يتعلق بحكم تصرف المشتري فيما ملك بالشراء قبل قبضه، ونقله من حيازة البائع إلى حيازته.[4]

---

[1]: صبري مصطفى حسن السبك، مرجع سبق ذكره، ص 208 .

[2]:عارف علي عارف القره داغي، مسائل فقهية معاصرة، دار الكتب العلمية، بدون طبعة، لبنان، بيروت، 2012 ، ص ص 46 – 47 .

[3]: عبد النور فارح علي، مرجع سبق ذكره، ص 206 .

[4]: عبد النور فارح علي ، مرجع سبق ذكره، ص 188 .

المطلب الثالث: ضمانات البائع في استيفاء الثمن

يمكن تصنيف الضمانات التي يتحصن بها البائع بالتقسيط إلى نوعين: ضمانات قانونية تتقرر بنص القانون، وأخرى اتفاقية لا تثبت إلا بالاتفاق عليها بين البائع والمشتري.

أولا: الضمانات القانونية

تتمثل الضمانات التي يكفلها القانون للبائع بحقه في حبس المبيع وحقه في الامتياز:

1. حبس المبيع: هو حق البائع في أن يمتنع عن تسليم المبيع ويحبسه في يده إلى أن يستوفي كامل الثمن وملحقاته المستحقة له. ويعد حق الحبس للضمان من تطبيقات قاعدة الدفع بعدم التنفيذ التي تسود العقود الملزمة للجانبين، حيث أن تنفيذ التزام أحد الطرفين يرتبط بتنفيذ التزام الطرف الآخر، فيحق لكل طرف أن يمتنع عن تنفيذ التزامه حتى يقوم الطرف الآخر بتنفيذ الالتزام المقابل. ويشترط في حق حبس المبيع شرطين:

- أن يكون الثمن مستحق الأداء؛
- أن لا يكون البائع قد سلم المبيع إلى المشتري.

والفرض في البيع بالتقسيط أن يكون الثمن مؤجلا وأن البائع قد سلم المبيع إلى المشتري، ومادام التسليم قد تم لا يجوز للبائع أن يعود ليمارس حقه في الحبس. ومع أن الميدان الحقيقي لحق الحبس هو البيع معجل الثمن، إلا أنه يمكن تصور ممارسة البائع بالتقسيط لحق الحبس في حالتين:

- إذا كان جزء من الثمن حالا، كما لو تم الاتفاق على أداء المشتري دفعة أولية حال التعاقد، فيجوز للبائع أن يحبس المبيع عن المشتري حتى يوفي الجزء المستحق من الثمن؛

- إذا سقط حق المشتري في الأجل على شرط أن البائع لم يقم بعد بتسليم المبيع إلى المشتري. كما لو تم الاتفاق على التسليم بعد سداد عدد معين الأقساط ثم أعسر المشتري جاز للبائع أن يحبس المبيع لأن الثمن قد أصبح مستحق الأداء.

2. **امتياز البائع:** يعد امتياز البائع من أهم الضمانات التي يتمتع بها للحصول على الثمن، سواءً كان المبيع منقولاً أو عقارًا، ويجد المشرع في اقراره لامتياز البائع تبريره في أن البائع هو الذي أدخل المال في ذمة المشتري فمن العدل أن يتقدم سائر الدائنين في استيفاء حقه من قيمة هذا المال. وهذا الامتياز يثبت في كل عقد عقد سواءًكان الثمن معجل أو مؤجل أو مقسط مادام البائع لم يستوف الثمن، ويشترط لثبوته أن تكون ملكية المبيع قد انتقلت للمشتري لذا فإنه لا يثبت في البيع بالتقسيط مع احتفاظ البائع بالملكية إلى حين استيفاء الثمن. غير أن هذا الامتياز لا يؤمن حق البائع بشكل تام.[1]

ثانيا: الضمانات الاتفاقية

يشترط البائع بالتقسيط عادة على المشتري أن يقدم ضمانات تؤمن التزامه بوفاء ثمن المبيع، وأكثر هذه الضمانات شيوعاً في البيع بالتقسيط هي الكفالة والرهن.

1. **الكفالة:**هي عقد بمقتضاه يكفل شخص تنفيذ التزام، بأن يتعهد للدائن بأن يفي بهذا الالتزام إذا لم يف به المدين نفسه، فالكفالة بحق ما هي إلا ضم ذمة إلى ذمة في المطالبة بتنفيذ التزام.[2]

[1]: حارث طاهر علي الدباغ ، مرجع سبق ذكره، ص ص 133 – 135 .

[2]: صبري مصطفى حسن السبك، مرجع سبق ذكره،ص ص 226 – 227 .

وتوفر الكفالة للبائع بالتقسيط تأمينًا شخصياً لأن التزام الكفيل بوفاء الثمن هو التزام شخصي يسأل عنه في أمواله كافة لا في مال معين بالذات، والتزام الكفيل لا يمكن أن يكون أشد من التزام من المدين لكن من الجائز أن يكون أخف منه، لذا لا تجوز الكفالة بمبلغ أكبر من الثمن المستحق على المشتري ولا بشروط أشد، ولكن تجوز بمبلغ أقل وبشروط أيسر؛

2 **الرهن** : ويشمل التأمينات العينية (الرهن التأميني والرهن الحيازي)، ويقوم كل منهما على فكرة تخصيص مال معين ضماناً للوفاء بدين الدائن، ولكن الأول لا يتقرر إلا على عقار، أما الثاني فيرد على العقارات والمنقولات. ولكن المشتري في البيع بالتقسيط قد يعجز في كثير من الأحيان عن تقديم أحد عقاراته على سبيل الرهن، أما الرهن الحيازي في البيع بالتقسيط يفتح أمام المشتري خيارات أوسع لشموله كلاً من المنقول والعقار، كما أنه أكثر تطميناً للبائع لاحتفاظه بحيازة المال المرهون.

بناءً على ما تقدم، فإن خير ضمان للبائع هو ذلك الذي ينصب على السلعة المبيعة ذاتها، لذا يتضح شرط الاحتفاظ بالملكية يحقق ضماناً مثالياً في البيع بالتقسيط.

كما أن الفقه الاسلامي يجيز للبائع اشتراط ضمان للثمن، فيجمع الفقهاء المسلمون على صحة اشتراط البائع رهن أو كفيل بالثمن المؤجل، وقد سبق أن النبي ﷺ قد رهن درعه ضماناً لثمن طعام اشتراه بالنسيئة. ويراعى أن الرهن في الفقه الاسلامي لا يكون إلا رهنًا حيازياً لقوله تعالى:﴿ فَرِهَان مَقْبُوضَة ﴾ [البقرة: 283]. [1]

[1]: حارث طاهر علي الدباغ، مرجع سبق ذكره، ص ص 137 – 138.

المطلب الرابع : ضمانات المشتري (حماية المشتري)

يتمتع المشتري هو الآخر بالحق في فسخ عقد البيع في حال إخلال البائع بالتزاماته العقدية، كما يخوله القانون حق حبس الثمن أو ما تبقى من الأقساط إذا ما ظهر في المبيع عيب، وغيرها من الضمانات نوجزها فيمايلي:

أولا: حماية المشتري في إطار الشرط الجزائي

يلجأ المتعاقدين في البيع بالتقسيط في أغلب الأحيان إضافة إلى شرط الاحتفاظ بالملكية إلى وسيلة تأمينية أخرى لضمان تنفيذ المدين لالتزاماته، إذ أعطى المشرع للطرفين إمكانية الاتفاق على مبلغ من المال يتمثل في جزء من أقساط الثمن يلتزم المدين بدفعه للدائن إذا ما أخل بالتزامه بدفع الأقساط المتبقية من الثمن في صورة شرط جزائي، فما مدى حماية الطرف الآخر (المشتري) في ظل هذا الشرط ؟

1. **مضمون شرط الاحتفاظ بالأقساط** : إن شرط الاحتفاظ بالأقساط و تقدير جزافي للتعويض. ذلك أن الاتفاق عليه يكون قبل الاخلال بالالتزام، أي قبل وقوع الضرر. مفاد ذلك أن البائع بإمكانه أن يشترط مبالغ مفرطة لتقدير لتعويض في حالة الفسخ بسبب استيفاء جميع الأقساط، فيمكن أن يحتفظ بعدد كبير من الأقساط كتويض ولكن يفوق قيمة الضرر الفعلي في حال غياب نص صريح يحدد نسبة أو عدد الأقساط الواجب الاحتفاظ بها كشرط جزائي في حال استحالة التنفيذ.

2. **سلطة القاضي في تخفيض التعويض الناتج عن شرط الاحتفاظ بالأقساط:** إن الصفة الجزافية للتعويض الناتج عن شرط الاحتفاظ بالأقساط هي التي تعطي للقاضي سلطة الانقاص من تقديره استنادًا إلى نص المادة 363 /2 من القانون المدني الجزائري التي تقضي:

" ومع ذلك يجوز للقاضي تبعًا للظروف أن يخفض التعويض المتفق عليه وفقًا للفقرة الثانية من المادة 184" أي للقاضي سلطة في تخفيض الشرط الجزائي، غير أنه لا يستطيع الغاءه أو الزيادة فيه إذا ما جاوز الضرر، كل ذلك حماية للمشتري في البيع بالتقسيط .

ثانيا: حماية المشتري من التعسف في استعمال الشرط الفاسخ

قد يتفق المتعاقدان في البيع بالتقسيط على فسخ العقد في حال إخلال المشتري بالوفاء بكامل الأقساط، مما يستدعي إعادة المتعاقدين إلى الحالة التي كانا عليها وقت التعاقد إذ يسترد البائع المبيع والمشتري للأقساط إن لم يكن قد تم الاتفاق على الاحتفاظ بها كشرط جزائي في حالة فسخ العقد. وفي هذه الحالة هناك من رفض فكرة الشرط الفاسخ من أجل حماية المستهلك استنادًا على اعتبار حق الفسخ إذا أخل المشتري بالتزامه شرطًا تعسفيًا إن لم يوجد للمشتري نفس الحق وهو حق الفسخ التلقائي متى أخل المهني بالتزاماته العقدية. فعدم اعطاء نفس الحق هذا الأخير يؤدي إلى الاخلال الظاهر بالتوازن العقدي، فالمشرع يعتبر الاحتفاظ بالمبالغ المدفوعة من طرف المستهلك في حالة ما امتنع هذا الأخير عن تنفيذ العقد قراراً تعسفياً، فمن حق المشتري أن يستفيد من الحماية المقررة في إطار البنود التعسفية.

استنادًا إلى ما سبق يتضح أن المشرع الجزائري لم يخول حماية خاصة للأطراف المتعاقدة في البيع بالتقسيط مراعاة للأجل العنصر المميز له، إنما أبقاهما خاضعين لما هو مقرر في عقد البيع بوجه عام. [1]

[1]: سعدي زهية، مرجع سبق ذكره، ص ص 132 – 134 .

خلاصة الفصل :

إن صيغة المرابحة من الصيغ الاسلامية للتمويل قصير الأجل لذلك فإن معظم البنوك تعتمد عليها وبشكل مفرط، ويعود ذلك للأهمية البالغة لهذه الصيغة، فالعمل بصيغة المرابحة يمكن البنك من تحديد الربح الناتج عن التمويل مسبقًا وهو ما لا يتوفر في الصيغ الأخرى إضافة إلى توثيق هذا التمويل بالضمانات، وكذا سهولة العمل بهذه الصيغة وإمكانية الاعتماد عليها في تمويل حاجات متعددة حيث بها يستطيع العميل الحصول على حاجاته التي لا يملك ثمنها، كما تمكن البنك من دراسة أحوال العميل (الآمر بالشراء) والتأكد من جديته، ونوعية النشاط الذي يمارسه، ومدى قدرته على الوفاء بالتزاماته. أما بالنسبة للعميل فهي تمكنه من معرفة تكلفة البضاعة الموصوفة والمطلوبة بالضبط باعتبار أن سعر البضاعة معلوم إضافة إلى ثمن الأجل، وبإمكانه الاتفاق مع البنك على أقساط السداد بما يتفق وتوقعاته بالتدفق النقدي المتأتي لديه، وأنه لن يقوم بسداد مبالغ إضافية.

فهذه الامتيازات نشأت عن مختلف الالتزامات التي تحكم كل من البائع والمشتري، وكذا ضمانات كل منهما، والتي من شأنها أن تؤدي إلى تنظيم عقد البيع بالتقسيط وذلك بحماية المشتري من شجع بعض البائعين، وحماية البائع من عدم تنفيذ المدين لالتزاماته.

وسنتناول في هذا الفصل كيفية تنفيذ صيغة المرابحة للآمر بالشراء، وذلك بدراسة تطبيقية في البنك الوطني الجزائري – وكالة المدية– .

الفصل الثالث:دراسة تطبيقية للبيع بالتقسيط في البنك الوطني الجزائري – وكالة المدية –

يتضمن مبحثين :

المبحث الأول :

تقديم البنك الوطني الجزائري وأهم نشاطاته

المبحث الثاني :

دراسة تطبيقية لعملية اقتناء تجهيزات بصيغة المرابحة

تمهيـــد:

تبين لنا عند تطرقنا سابقا في الجانب النظري أن البيع بالتقسيط من البيوع التي ظهرت حديثا، وكثر التعامل معها سواءً على مستوى الأفراد أو المؤسسات، كما اعتمدته كثير من البنوك الإسلامية على غرار البنك الوطني الجزائري. وعليه سنقوم بدراسة حالة البيع بالتقسيط على مستوى هذا الأخير وتكون هذه الدراسة حول مرابحة التجهيزات التي يقوم بها البنك مع الأفراد. ولقد تناولنا ذلك من خلال مبحثين، الأول خصص لتقديم البنك الوطني الجزائري وأهم نشاطاته، والثاني تناول الدراسة التطبيقية لعملية اقتناء تجهيزات بصيغة المرابحة.

المبحث الاول : تقديم البنك الوطني الجزائري وأهم نشاطاته:

سنتطرق في هذا المبحث إلى التعريف بالبنك الوطني الجزائري الذي يعتبر من أهم وأقدم البنوك على المستوى الوطني، وذلك من خلال التعريف به ونشأته وهيكله التنظيمي إضافة إلى الخدمات التي يقدمها من خلال وكالة المدية .

المطلب الأول: نشأة وتطور البنك الوطني الجزائري

إن البنك الوطني الجزائري من البنوك الرائدة في الجزائر وعليه سنتطرق في هذا المطلب إلى نشأته وتطوره.

يعتبر البنك الوطني الجزائري أول البنوك التجارية التي تم تأسيسها في الجزائر المستقلة ، حيث أنشئ بموجب المرسوم 66 – 178 برأس مال قدره عشرون (20) مليون دينار جزائري، وقد جاء ليحل محل سلسلة من البنوك الأجنبية التي كانت في الحقبة الاستعمارية، وقد تطور هذا البنك منذ نشأته على النحو التالي :

1 – **سنة 1966** : أول بنك تجاري وطني، أنشئ البنك الوطني الجزائري بتاريخ 13 جوان 1966 ، حيث مارس كافة النشاطات المرخصة للبنوك التجارية ذات الشبكة ، كما تخصص إلى جانب هذا في تمويل القطاع الزراعي؛

2– **سنة 1982** : إعادة هيكلة البنك الوطني الجزائري ، وهذا بإنشاء بنك جديد متخصص "بنك الفلاحة والتنمية الريفية" مهمته الأولى والأساسية هي التكفل بالتمويل وتطوير المجال الفلاحي؛

3 – **سنة 1988** : القانون رقم01 – 88 الصادر بتاريخ 12 جانفي 1988، المتضمن توجيه المؤسسات الإقتصادية نحو التسيير الذاتي،كان له تأثيرات أكيدة على تنظيم ومهام البنكالوطني الجزائري منها :

– خروج الخزينة من التداولات المالية وعدم تمركز توزيع الموارد من قبلها ؛

– حرية المؤسسات في التوطين لدى البنوك؛

– حرية البنك في أخذ قرارات تمويل المؤسسات.

4 – **سنة 1990** : القانون رقم 10 – 90 الصادر بتاريخ 14 أفريل 1990 المتعلق بالنقد و القرض ، سمح بصياغة جذرية للنظام البنكي بالتوافق مع التوجيهات الإقتصادية الجديدة للبلاد، هذا القانون وضع أحكاما أساسية من بينها انتقال المؤسسات العمومية من التسيير الموجه إلى التسيير الذاتي ؛

على غرار البنوك الأخرى، يعتبر البنك الوطني الجزائري كشخص معنوي، يؤدي كمهنة اعتيادية، كافة العمليات المتعلقة باستلام أموال الناس، عمليات القروض وأيضا وضـع وسائل الدفع وتسييرها تحت تصرف الزبائن.

5 – **سنة 1995** : يعد أول بنك حاز على اعتماده بعد مداولة مجلس النقد والقرض بتاريخ 05 سبتمبر 1995؛

6 – **سنة 2009** : في شهر جوان 2009 ، تم رفع رأسمال البنك من 14 مليار دينار جزائري إلى 41 مليار دينار جزائري؛

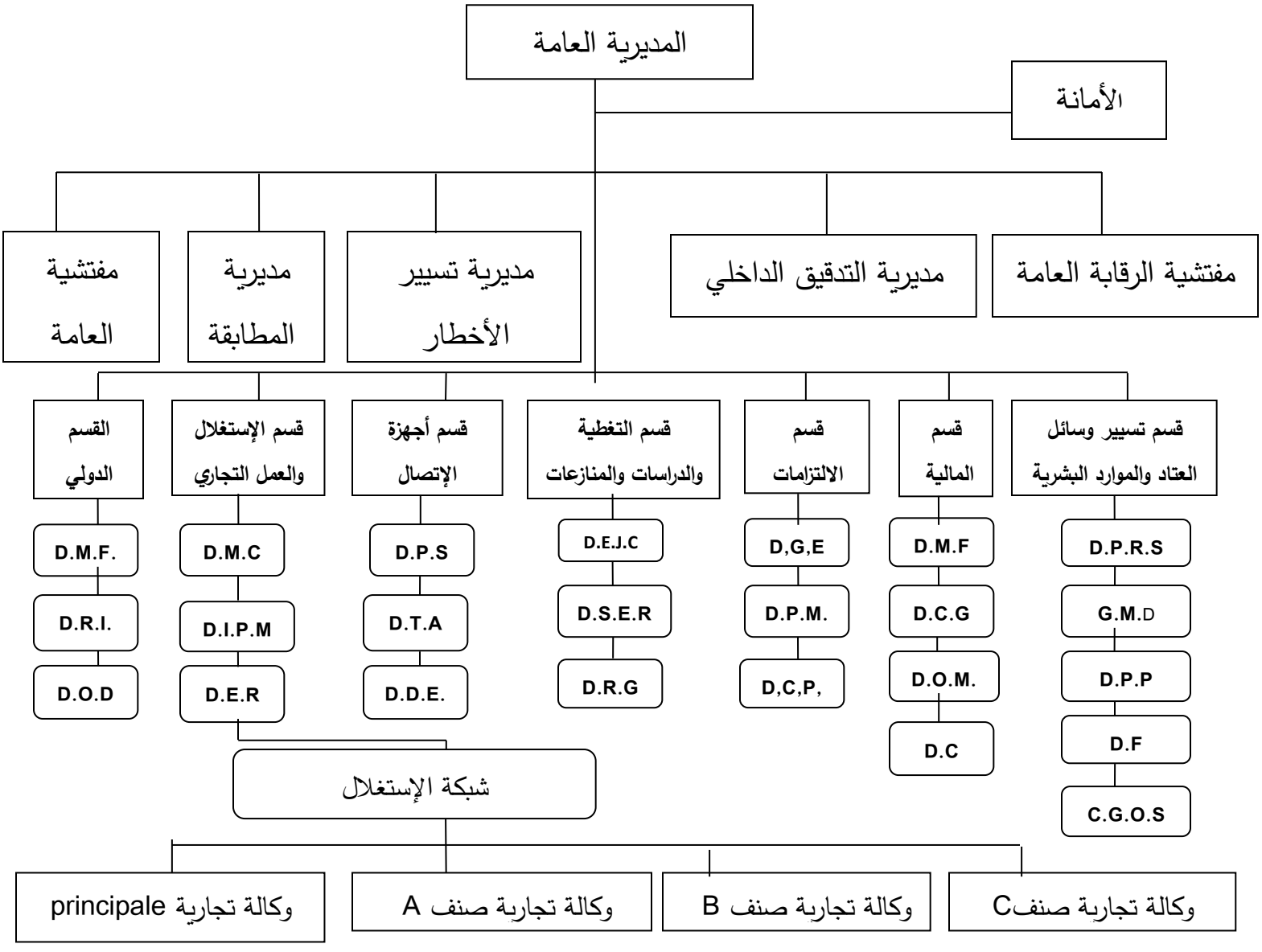
7 – **سنة 2018** : في شهر جوان 2018 ، تم رفع رأسمال البنك من 41 مليار دينار جزائري إلى 150 مليار دينار جزائري[1].

المطلب الثاني : الهيكل التنظيمي للبنك الوطني الجزائري

بعد تعرفنا على تطور البنك الوطني الجزائري والعمليات التي تتم على مستواه كان لابد من معرفة الهيكل التنظيمي له من خلال هذا المطلب.

[1]: الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، بدون طبعة، الجزائر، 2001 ، ص 188 .

الشكل رقم (1،3) :الهيكل التنظيمي بالبنك الوطني الجزائري



المصدر: موقع البنك الوطني الجزائري متاح على الرابط : https://www.bna.dz، تاريخ الاطلاع 20 /05/ 2023 .

الجدول (3،1) : الهياكل الخاصة بالبنك الوطني الجزائري

الهياكل التابعة للقسم الدولي	الهياكل الملحقة بقسم الإلتزمات
مديرية التحركات المالية مع الخارج :**DMFE**	مديرية المؤسسات الكبري :**DGE**
مديرية العلاقات الدولية والتجارة الخارجية : **DRIE**	مديرية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة : **DPME**
مديرية العمليات المستندية : **DOD**	مديرية القروض للأفرادوالقروضالخاصة: : **DCPS**
الهياكل الملحقة بقسم الإستغلال والعمل التجاري	**الهياكل الملحقة بقسم المالية**
مديرية تأطير الشبكات : **DER**	مديرية المحاسبة : **DC**
مديرية التسويق والإتصال : **DMC**	مديرية تنظيم المناهج والإجراءات :**DOMP**
مديرية وسائل الدفع والنقد : **DIPM**	مديرية مراقبة التسيير :**DCG**
الهياكل الملحقة بقسم أجهزة الإعلام	مديرية السوق المالي :**DMF**
مديرية تطوير الدراسات والمشاريع : **DDEP**	**الهياكل الملحقة بقسم تسيير وسائل العتاد والموارد البشرية**
مديرية التكنولوجيات والهندسة :**DTA**	مديرية الموظفين والعلاقات الإجتماعية : **DPRS**
مديرية الإنتاج والخدمات :**DPS**	مديرية الوسائل العامة : **DMG**
الهياكل الملحقة بقسم التغطية والدراسات القانونية والمنازعات	مديرية المحافظة على التراث :**DPP**
مديرية المتابعة والتغطية وتحصيل: القروض: **DSERC**	مديرية التكوين :**DF**
مديرية الدراسات القانونية والمنازعات :DEJC	مركز تسيير الخدمات الإجتماعية : **CGOS**
مديرية تحصيل الضمانات :DRG	

المصدر: موقع البنك الوطني الجزائري متاح على الرابط:https://www.bna.dz تاريخ الاطلاع: 2023/05/20 .

المطلب الثالث : مهام وخدمات البنك الوطني الجزائري

لقد حرص البنك الوطني الجزائري على تقديم خدمات لزبائنه وتنوعت مهامه التي سنوضحها في هذا المطلب.

أولا : مهام البنك الوطني الجزائري

يقوم البنك الوطني الجزائري بمهام عديدة كل بنك يستلم الودائع من الجمهور ويقوم بالخدمات المهنية للمؤسسات كما جاء في المادة الثانية من القانون الأساسي للبنك. كما يقوم بالتعامل مع كل البنوك التجارية المتعارف عليها في المهنة البنكية وكل عمليات الصرف مع العملات الأجنبية وعمليات القرض في إطار التشريع المعمول به والقوانين التي تنظم عمل البنوك في الجزائر ونذكر خاصة قانون النقد والقرض.

كما أنه يمكن أن يكتب على أي شكل كان أي مساهمة في كل مؤسسة أو شركة وطنية أو أجنبية التي يكون موضوعها مشابه أو يمكن من تطوير عمليات البنك الخاصة. وعليه من الممكن أن يعمل لوحده أو بالتعاون مع مؤسسات أخرى مباشرة أو غير مباشرة في الجزائر أو في الخارج على أي شكل كان وكل العمليات التي تدخل في حيز نشاطه.[1]

ثانياً : الخدمات التي يقدمها البنك الوطني الجزائري

تتعدد الخدمات المقدمة من طرف البنك الوطني الجزائري من خدمات الأفراد إلى خدمات المؤسسات وخدمات للمهنيين.

---

[1]: وليد بوزيداني، عمار قباشة، الشبابيك الإسلامية ودورها في التحول للصيرفة الإسلامية في الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في العلوم الإقتصادية، تخصص اقتصاد نقدي وبنكي، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة يحي فارس، المدية، 2022 ، ص 39 .

1. **الخدمات البنكية للأفراد** : ونذكرها في العناصر التالية:

1.1. **القروض العقارية** : وهي :

- قروض لتهيئة المسكن؛
- قرض عقاري بنية فائدة مدعمة (شراء سكن ترقوي مدعم) قرض لشراء مسكن جديد جاهز؛
- قرض لشراء مسكن ترقوي بصيغة البيع على التصاميم؛
- قرض بنسبة فائدة مدعمة لبناء مسكن فردي منجز ضمن مشروع سكني جماعي بمنطقة الجنوب أو الهضاب العليا؛
- قرض لتوسيع مسكن؛
- قرض بنسبة فائدة منخفضة لشراء مسكن ترقوي جماعي بصيغة البيع على المخطط؛
- قرض لشراء مسكن لدى أحد الأفراد؛
- قرض لبناء مسكن فردي؛
- قرض بنسبة فائدة مدعمة لبناء مسكن ريفي .

2.1. **القروض الإستهلاكية** : وهي

- قرض السيارة ؛
- قرض الرفاهية.

3.1. **التوفير والاحتياط** :

- سند الصندوق ؛
- دفتر التوفير والاحتياط ؛
- دفتر التوفير بدون فائدة؛
- ايداع الأجل؛
- دفتر التوفير المغناطيسي؛
- حساب التوفير للصغار(مستقبلي).

4.1. **التوفير والتقاعد :**

سواء للأجراء أو الفلاحين أو التجار، يمنح البنك الوطني الجزائري امكانية شراء أسهم في صندوق دعم الاستثمار والشغل، بحيث تمكن هذه الأسهم من رفع زيادة رأس المال المدخر والاستفادة من المردود بالإضافة إلى علاوة تمنح بعد التقاعد.

5.1. **الخدمات الإئتمانية والبنكية عن بعد :**

- البنك الإلكتروني؛
- خدمات الشباك البنكي عن طريق الهاتف.

2. الخدمات البنكية للمهنيين

1.2 **بنك عن بعد**

- البنك الإلكتروني؛
- خدمة الشباك عن طريق الهاتف المحمول؛
- جهاز الدفع الالكتروني؛
- تحويل الأجور عن طريق خدمة تبادل المعطيات الألية.

2.2 **التمويل :**

- قروض متوسطة المدى؛
- قروض طويلة الأجل.

3.2 **القروض المدعمة من قبل الدولة :**

- قرض ANSEJ؛
- قرض CNAC؛
- قرض ANGEM .

4.2 **الإستثمار**:

- إيداع لأجل؛
- سند الصندوق.

3. **الخدمات البنكية للمؤسسات الكبيرة** :

1.3 **بنك عن بعد**

- البنك الإلكتروني؛
- خدمة الشباك البنكي عن طريق الهاتف النقال؛
- تحويل الأجور عن طريق خدمة تبادل المعطيات الألية؛
- جهاز الدفع الإلكتروني.

2.3 **قروض الإستثمار**:

- قروض متوسطة المدى؛
- قروض طويلة الأجل؛
- القرض الايجاري؛

3.3 **الإستثمار**:

- سند الصندوق؛
- ايداع لأجل.

4.3 **قروض الإستغلال** :

- قروض الصندوق؛
- قروض بإمضاءات.

5.3 **التجارة الخارجية** :

- التوطين المسبق؛
- الدفع المستندي؛

- القرض المستندي؛
- الضمانات الدولية؛
- التحويلات الدولية؛
- التصدير من غير المحروقات.

4. **الخدمات البنكية للمؤسسات / الصناعات الصغيرة والمتوسطة :** وتتمثل في :

1.4 **الإستثمارات :**

- سند الصندوق؛
- ايداع لأجل.

2.4 **بنك عن بعد :**

- البنك الإلكتروني؛
- تحويل الأجور عن طريق خدمة تبادل المعطيات الآلية؛
- خدمة الشباك البنكي عن طريق الهاتف النقال؛
- جهاز الدفع الإلكتروني؛

3.4 **قروض الإستغلال:**

- قروض الصندوق؛
- قروض بإمضاءات.

4.4 **قروض الإستثمار:**

- قروض متوسطة الأجل؛
- قروض طويلة الأجل؛
- القرض الإيجاري.

5.4 التجارة الخارجية :

- التوطين المسبق؛
- الدفع المستندي؛
- القرض المستندي؛
- الضمانات الدولية؛
- التحويلات الدولية؛
- التصدير من غير المحروقات.

6.4 القروض المدعمة من قبل الدولة:

- قرضENSEJ ؛
- قرض CNAC ؛
- قرضANGEM.[1]

المطلب الرابع: تقديم البنك الوطني الجزائري – وكالة المدية –

إن محل دراستنا هو البنك الوطني الجزائري عموما ووكالة المدية هي إحدى الوكالات الموزعة عبر التراب الوطني الجزائري وهي المصدر الذي زودنا بالمعلومات والمعطيات المختلفة حول البنك ، وبذلك سوف نتطرق في هذا المطلب إلى تقديم البنك الوطني الجزائـري –وكالة المدية 851 – من خلال الوظائف والأهداف والهيكل التنظيمي .

[1]: موقع البنك الوطني الجزائري متاح على الرابط :https://www.bna.dz، تاريخ الاطلاع 2023/05/20 .

أولا: التعريف بالبنك الوطني الجزائري – وكالة المدية851 –

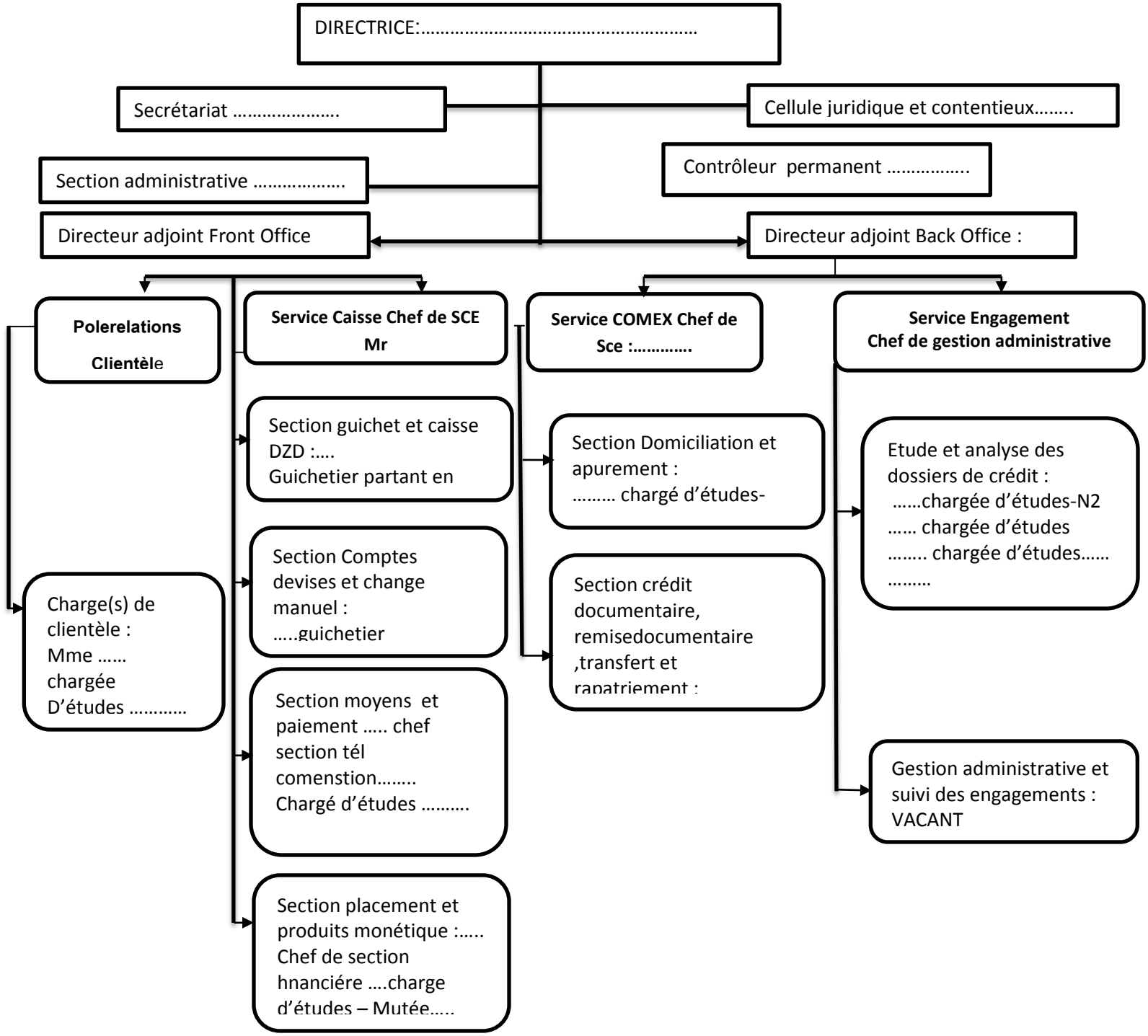
تعتبر وكالة البنك الوطني الجزائري المتواجدة بحي الإخوة باشن وسط المدية هي وحدة من أهم الفروع الرئيسية للبنك الوطني الجزائري حيث يمتاز البنك بمحدودية اتخاذ القرارات وكذا يمتاز باستقلالية محدودة، وتقوم هذه الوكالة بجميع العمليات التجارية منها اقراض تمويل التجارة الخارجية، توظيف الأموال، إستقبال الزبائن، وجعل الخدمات البنكية متاحة للجميع بالإضافة إلى التجربة الجديدة التي إستحدثها البنك الوطني الجزائري – وكالة المدية – وهي المعاملات المالية الإسلامية التي تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية.[1]

ثانيا : الهيكل التنظيمي لوكالة البنك الوطني الجزائري – وكالة المدية–

يهدف الهيكل التنظيمي الحالي للوكالات إلى تحسين نوعية الخدمات المقدمة عن طريق توحيد جهود الوكالة مثل: حسن استقبال العملاء، تلبية حاجاتهم في أسرع وقت وبأحدث الوسائل والشكل التالي يوضح ذلك:

[1]: الوظائف الداخلية للبنك الوطني الجزائري – وكالة المدية–

الشكل (4،3): الهيكل التنظيمي لوكالة المدية BNA



المصدر: وثائق داخلية لوكالة المدية –851 – للبنك الوطني الجزائري

المبحث الثاني: دراسة تطبيقية لعملية اقتناء تجهيزات بصيغة المرابحة

يقوم البنك الوطني الجزائري BNA بوكالة المدية بتقديم خدمات بنكية تتماشى مع أحكام الشريعة الإسلامية، حيث كانت الانطلاقة الفعلية لنشاط صيغ التمويل الإسلامي أي (القرض الإسلامي) من خلال نافذته الإسلامية في **29 سبتمبر2020** ،ويوجد بالنافذة الإسلامية بالبنك موضوع الدراسة صيغة المرابحة بأنواعها الثلاث للعقار، و للسيارات، وللتجهيزات، هذه الأخيرة هي موضوع دراستنا التطبيقية (المرابحة للتجهيزات). فماهي الخطوات العملية لإجراء هذا العقد؟ وكيف يتم إدارة المخاطر في حالة اقتناء التجهيزات؟ وما هي الإجراءات البعدية في حال اخلال العميل؟

المطلب الأول: الخطوات العملية لاجراء المرابحة للتجهيزات

المرابحة للتجهيزات هي عقد بيع لاقتناء (تجهيزات، أجهزة كهرومنزلية، أثاث)، جديدة مصنعة في الجزائر بناءً على رغبة الزبون بسعر تكلفة مع زيادة هامش الربح المحدد والمتفق عليه بين الزبون والبنك – النافذة الإسلامية–، وتتحقق هذه العملية تحت جملة من الشروط والخطوات تتمثل فيمايلي :

أولاً: مرحلة المواعدة

من خلال الزيارة الميدانية إلى البنك الوطني الجزائري –وكالة المدية–(النافذة الإسلامية) نوجز خطوات المرابحة للتجهيزات فيمايلي:

1. يتوجه العميل إلى البنك (النافذة الإسلامية) لطلب تمويل بصيغة المرابحة للتجهيزات، يوضح فيه رغبته في شراء تجهيزات معينة، وبمواصفات محددة على أن يشتريها البنك للزبون مرابحة لأجل محدد معلوم؛
2. بعدها يقوم المسؤول المباشر عن العملية في البنك بإجراء محاكاة مع الزبون، يتم من خلالها إسقاط المعلومات الخاصة بطالب التمويل حتى يفهم هذا الأخير مايترتب عليه من مسؤوليات مالية، وبعد تعرف الزبون على الإجراءات يقدم له البنك عرض المرابحة للتجهيزات، حيث يتكون هذا العرض من مجموعة بيانات وشروط من بينها: الإسم واللقب، تاريخ الميلاد، صافي الشهر المقدم، سعر شراء التجهيزات، وديعة الضمان (هامش الجدية) سعر بيع التجهيزات، مدة السداد القصوى، الموعد المطلوب للدفع، رسوم الإدارة والعمولات بما في ذلك الضرائب، الهامش المطبق شهريا، سعر الكلفة... وعلى العميل دراسة هذا العرض في مدة أقصاها 15 يوم؛ **(كما هو موضح في الملحقة رقم 01)**
3. في حال قبول العميل العرض المقدم له من طرف المسؤول عن النافذة الإسلامية في وكالة المدية، يترتب على هذا الأخير مايلي :

- التوقيع على وثيقة إذن بإستشارة مركز الشركات والأسرة التي تخول للبنك الإطلاع على حسابات الزبون حتى يتأكد من خلوه من أي دين في بنوك أخرى؛ **(الملحقة رقم 02)**
- تقديم الملف المطلوب من أجل الحصول على قرض بصيغة المرابحة للتجهيزات والمكون من :

- طلب الحصول على تمويل المرابحة لاقتناء تجهيزات موقع من طرف الزبون والذي يتضمن المعلومات التالية:

معلومات حول الزبون: الإسم واللقب، تاريخ ومكان الميلاد، الحالة العائلية، العنوان الشخصي، رقم الهاتف، رقم بطاقة التعريف الوطنية وتاريخ صدورها، رقم الضمان الإجتماعي، رقم السجل التجاري، رقم التعريف الضريبي، الحساب الجاري البريدي؛

الوضعية المهنية: لقب وعنوان صاحب العمل، رقم الهاتف تاريخ الإنتقاء، المنصب المشغول؛

(الملحقة رقم 04)

- نسخة عن بطاقة التعريف الوطنية سارية المفعول؛
- شهادة إثبات الحالة العائلية أو العزوبة؛
- نسخة من شهادة إقامة؛
- نسخة من شهادة ميلاد؛
- شهادة عمل حديثة وكشوفات الرواتب لثلاثة أشهر الأخيرة، أو كشف الدخل العام ، أو بيان الرسوم للأجراء؛
- تحذير ضريبي أو أي مستند داعم لغير الأجراء؛
- إذن بالإستشارة لمركز مخاطر الشركات والأسرة؛
- طلب بالخصم المباشر المقدم لصاحب العمل؛
- فاتورة أولية شكلية للممتلك الجديد تحت اسم البنك مرفقة بشهادة مقدمة من طرف شركة تمارس نشاط تجاري في الإقليم الوطني يقر بأن الممتلك موضوع طلب التمويل، منتج ومجمع في الجزائر. **(ملحقة رقم 03)**

4. بعد تسلم الطلب والملف من قبل الموظف المسؤول في الوكالة، يقدم هذا الأخير الموافقة على المرابحة للتجهيزات من خلال وثيقة تتضمن شروط الموافقة وهي كالتالي:

- سعر شراء التجهيزات؛

- (وضع الضمان) هامش الجدية؛
- سعر بيع التجهيزات؛
- تكاليف ولجنة تسير الملف؛
- الهامش المطبق شهريا؛

والطلب من الزبون إتمام الشكليات التالية؛

- فتح حساب بصك إسلامي أي يجب أن يكون الراتب موجودا مع موافقته لمبلغ دراسة الملف؛
- تسديد مبلغ الضمان (هامش الجدية) ؛
- توقيع إلتزام الشراء الممتلك في البنك من طرف الزبون؛
- توقيع عقد بيع التجهيزات.

هذه الموافقة صالحة لمدة شهر ابتداءً من تاريخ الإشعار. (**الملحقة رقم 05**)

5. بعد الموافقة على طلب مرابحة التجهيزات يلزم البنك الزبون على توقيع وثيقة الوعد بشراء والمتضمنة العديد من النقاط . (**الملحقة رقم 06)**

ثانيا: مرحلة الشراء الأول:

بعد توقيع الزبون لوثيقة الوعد بالشراء يقوم البنك بإرسال هذا الأخير للمورد وتوكيله بالشراء، وبهذا يقوم البنك باستلام التجهيزات الموصوفة من المورد، والتحقق من مطابقتها للمواصفات المطلوبة، ويكون عندها قد امتلك التجهيزات ملكاً تاماً، خصوصًا بعد أن قام بدفـع

ثمنها وارسال المورد لفاتورة البيع للبنك، وبذلك يمكن التصرف فيها وبيعها للزبون. كما يخول هذا التوقيع الترخيص للبنك بالاقتطاع الشهري من حساب العميل.[1]

نسبة هامش الربح الذي يتحصل عليه البنك هو 9 % طول مدة حياة القرض والمتراوحة من سنة إلى 3 سنوات كحد أقصى، وتبقى هذه النسبة ثابتة مهما تغير الدخل بالزيادة أو بالنقصان في القرض الإسلامي بالنسبة للمرابحة بالتجهيزات.

نسبة هامش الجدية: يقصد به نية الزبون اتجاه البنك أي إذا يرغب العميل في العمل أو لا، بمعنى أنه ملتزم بدفع أقساط القرض، تدفع هذه النسبة في بداية ابرام العقد من طرف الزبون.وبالنسبة لمرابحة التجهيزات لا يدفع الزبون هامش الجدية. [2]

المطلب الثاني: كيفية تطبيق المرابحة وتسليم المشتري المبيع

عقد المرابحة عقد ملزم للجانبين، فعلى البنك أن يقوم بتوفير السلعة، أي اقتناء التجهيزات لدى الممول أو صاحب المصنع وبعد امتلاكها يقوم بإعادة بيعها للزبون بهامش ربح متفق عليه أي بين الزبون الذي يرغب في اقتناء التجهيزات وبين البنك – النافذة الإسلامية–، بحيث يكون البنك مشتري اتجاه " البائع" وكمورد اتجاه " الزبون"، وعليه يكونتسليم المبيع له، بشكل يسمح له بالحيازة عليه والانتفاع به دون عوائق تمنعه من بيعه بشكل مباشر، وتتم هذه العملية بناءً على حضور الزبون وتوقيعه على عقد بيع المرابحة. ويتضمن عقد بيع المرابحة بين الزبون والبنك مجموعة من المواد مرتبة من المادة **01** إلى المادة **14** نذكرها فيما يلي:

[1]: مقابلة السيد نسيم بن صالح، المكلف بالزبائن بالبنك الوطني الجزائري BNA – وكالة المدية–، في 28 –05 – 2023 .

[2]: الوثائق الداخلية للبنك الوطني الجزائري BNA – وكالة المدية–

المادة 01 : تمهيد

تطبيقا للتعهد بالشراء الممضى من قبل الزبون بتاريخ ...../...../..... والذي يتعهد بموجبه بإتمام عملية البيع بالمرابحة يصرح البائع أنه امتلك التجهيزات المتفق عليها في التعهد بالشراء وفق الخصائص المطلوبة .

المادة 02 : خصائص التجهيزات

يقوم البنك ببيع الزبون التجهيزات المطلوبة وفق الخصائص التالية :

- اسم المصنّع؛
- البيانات الخاصة بالتجهيزات؛
- العلامة .

المادة 03 : مبلغ التجهيزات

طبقا للتعهد بالشراء فإن ثمن بيع البنك للتجهيزات من الزبون يشمل جميع الرسوم والضرائب والمصاريف المتصلة مباشرة بعملية البيع، إضافة إلى هامش ربح البنك، وذلك على النحو التالي :

- ثمن اقتناء التجهيزات من طرف البنك ..... دج؛
- الضرائب والرسوم والمصاريف..... دج؛
- هامش ربح البنك .....دج.

وعليه فيكون المبلغ الإجمالي الواجب الدفع من قبل الزبون، الذي قبله صراحة .....دج.

المادة 04 : تعذر التسليم

في حالة عدم تقدم المشتري لاستلام التجهيزات خلال أجل أسبوع (07 سبعة أيام) اعتبارًا من تاريخ ابرام العقد الحالي، يحق للبائع مطالبته بسبب هذا التأخر بكافة الوسائل المتاحة (اتصال هاتفي، بريد مضمون، بريد إلكتروني، فاكس أو أية وسيلة اتصال أخرى) .يحق للبائع بيع التجهيزات للغير بعد تسجيل فترة تأخر تفوق (30) يوما اعتبارا من تاريخ امضاء العقد الحالي دون المطالبة بالموافقة المبدئية من المشتري، وفي حالة نكول المشتري عن تنفيذ وعده الملزم، لايجوز للبائع حجز مبلغ هامش الجدية وينحصر حقه في اقتطاع مقدار الضرر الفعلي المتحقق نتيجة النكول، وهو الفرق بين تكلفة شراء التجهيزات وثمن بيعه لغير الآمر بالشراء، ولايشمل التعويض مايسمى بالفرصة الضائعة .

المادة 05 : تكاليف تسجيل التجهيزات.

يتعهد المشتري بتسديد جملة التكاليف المرتبطة بحيازة التجهيزات لاسيما حقوق التسجيل أو أية رسوم أخرى. يتعين على البائع مساعدة المشتري على استكمال كافة الاجراءات الإدارية.

المادة 06 : كيفية التسديد.

يتعهد المشتري بتسديد المبلغ الإجمالي للصفقة، على النحو الآتي:

سعر البيع الإجمالي يبلغ ..... دج شاملا الضريبة، عدد الاستحقاقات مقدرة بـ.....دج كل واحدة تبلغ..... دج هامش الجدية الذي يبلغ .....دج يستخدم لدفع الاستحقاقات الأولى والمقدر عددها بـ.....

يحق للبائع طلب تسديد الأقساط المستحقة ابتداء من الشهر الأول الذي يلي نقل ملكية العتاد / التجهيزات للمشتري .

يتيح المشتري للبائع تحصيل مبالغ الأقساط المستحقة انطلاقا من رصيد حساب المشتري المفتوح لهذا الغرض، وذلك إلى غاية تسديد المبلغ الإجمالي.

المادة 07 : غرامة التأخير

يتعين على الزبون التقيد بتواريخ دفع الأقساط المتفق عليها.

في حالة تسجيل تأخر في تسديد ثلاثة أقساط متتالية، يصبح باقي المبلغ حالاً ويوجه إعذار للزبون.

يلتزم الزبون في حالة المماطلة في دفع الأقساط التي التزم بها في آجال إستحقاقها بدفع غرامة تأخير تعادل نسبة 4 بالمئة تبرع بها لحساب **الأعمال الخيرية التابع للبنك تحت رقابة الهيئة الشرعية الوطنية للإفتاء للصناعة المالية الإسلامية طبقا للمادة 6 من التعليمة 03 – 20 لبنك الجزائر**، وفي حالة الإعسار يمكن للبنك أن يمنح الزبون أجلا معقولا ومدروسا يتناسب مع وضعيته المالية لتسديد الأقساط الواجبة عليه دون زيادة في هامش الربح ولا فرض غرامة تأخير

المادة 08 : فسخ العقد

يمكن للبنك فسخ العقد في الحالات التالية:

- عدم استلام الزبون للتجهيزات ضمن الأجال المقررة في المادة 04 أعلاه؛

- عدم دفع ثلاثة أقساط متتالية في أجالها المحددة وبعد استفادته من مدة التأجيل الممنوحة له من طرف البنك بسبب الاعسار؛
- في حالة وفاة الزبون، إلا إذا التزم ورثته بالحلول محله في هذا العقد.

المادة 09 : التعديل بموجب ملحق

يتم القيام بأي تعديل في العقد الحالي، بموجب ملحق يمضي عليه الطرفان المتعاقدان.

المادة 10 : التأمين

يكتتب الزبون بوليصة التأمين على الوفاة (تكافلي) مع الحلول محل المكتتب لصالح البنك الأصل لهذا البوليصة تبقى محفوظة لدى البنك .

المادة 11 : التسديد المسبق

يمكن للمشتري التعجيل بدفع مبلغ الأقساط المستحقة بكاملها أو جزء منها، البائع (البنك) غير ملزم بالتنازل عن هامش الربح أو جزء منه .

المادة 12 : تسوية النزاعات

يحرص الطرفان على تسوية أي نزاع قد ينشأ بين الطرفين عن تفسير العقد الحالي أو تنفيذه بالتراضي وفي حالة تعذر تسويته بالتراضي، يحال النزاع إلى المحكمة ذات الإختصاص الإقليمي.

المادة 13 : السريان

يدخل العقد الحالي حيز السريان اعتبارا من تاريخ الإمضاء عليه.

المادة 14: عدد النسخ

تم تحرير العقد الحالي في أربع نسخ أصلية، تسلم نسخة منها للزبون وثلاث نسخ للبنك قصد تسجيله.

وبعد التوقيع على هذا العقد يتم تسليم المبيع للمشتري.[1]

المطلب الثالث: المخاطر التي يتعرض لها البنك عند ابرام عقد المرابحة

يتعرض البنك عند التمويل بصيغة المرابحة لمجموعة من المخاطر والتي تلحق به الضرر نذكر منها :

- عدم وفاء العميل بالسداد حسب العقد المبرم؛
- تأجيل وتأخير السداد عمدًا ذلك لعدم وجود عقوبات على التأخير؛
- الرجوع في الوعد، والخطر يكمن في رفض العميل التوقيع على عقد المرابحة للسلعة عندما يمتلكها البنك بمعنى النكول؛
- رفض السلعة لوجود عيب فيها، أو اختلاف في المواصفات المحددة في العقد.[2]

[1]: الوثائق الداخلية للبنك الوطني الجزائري BNA– وكالة المدية–

[2]: مقابلة مع السيد نسيم بن صالح، المكلف بالزبائن في البنك الوطني الجزائري BNA وكالة المدية، في28 – 05 – 2023 .

المطلب الرابع: الاجراءات البعدية للبنك في حال اخلال العميل

في حال تأخر الزبون عن دفع الأقساط المحددة، يفرق البنك الوطني الجزائري وكالة المدية– (النافذة الإسلامية) بين المدين المعسر و المدين المماطل، فإنما يكون على المدين المماطل لا المعسر الالتزام بالتبرع بجزء من ماله والمقدر بنسبة 4 % في حال مماطلته في السداد والتأخر فيه (كعقوبة)، ويكون ذلك بعد ثلاثة أشهر من عدم السداد، ويدفع هذا المبلغ لصالح صندوق البر والاحسان التابع للبنك، إلا أنه مخصص له حساب لوحده، ويقوم عليه الهيئة الاسلامية للفتوى، يوجه هذا المبلغ لتمويل الجمعيات الخيرية؛ مثل التداوي. أما المدين المعسر تعطى له مهلة لغاية الشهر التاسع، وبعدها إذا لم يستطع السداد يجري عليه ما جرى على المدين المماطل.

في حال نكول الزبون عن أخذ السلعة، يحاول البنك ارجاعها للمورد، فإن قبلها المورد واسترجع البنك قيمتها، فلا شيء على الزبون، أما في حال عدم قبولها من المورد، فيحاول البنك بيعها في جهة أخرى، وكذلك إن باعها بنفس سعر التكلفة، فلا شيء على الزبون، وفي حال بيعها بالخسارة يخصم البنك هذه الخسارة من الزبون؛ لأنه لولا الوعد الذي وعد به الزبون البنك ما كان للبنك أن يتورط فيها.[1]

[1]: مقابلة مع السيد نسيم بن صالح، المكلف بالزبائن في البنك الوطني الجزائري BNA وكالة المدية، في 2023/05/29 .

خلاصة الفصل :

يحتل البنك الوطني الجزائري مكانة مميزة في البنوك الرائدة، والأكثر حداثة واهتماماً بتطوير خدماته البنكية، بالإضافة إلى تقديمه صيغ التمويل الإسلامية والتي تتماشى مع شريحة واسعة من الزبائن الذين يريدون استثمار مدخراتهم فيما هو حلال.

وتعتمد وكالة البنك الوطني الجزائري بالمدية على صيغة المرابحة في التمويل الإسلامي أكثر من باقي الصيغ، باعتبارها أقل مخاطرة وأكثر ضمانًا عند تسديد المستحقات، فمن خلال دراستنا التطبيقية في وكالة المدية لصيغة المرابحة للتجهيزات وجدنا أن لهذه الصيغة المطبقة عدة مزايا، فهي تقدم منتوج معتمد عليه يتطابق مع مبادئ الشريعة الإسلامية، كما أن جدول تسديد الأقساط من طرف الزبون يبقى ثابت ولا يتغير، بالإضافة إلى أن فترةالتسديد تتراوح من 12 إلى 36 شهراً في حدود سن أقل من 70 سنة، كما أن البنك يقوم بتمويل هذه التجهيزات بنسبة 100%من سعر التجهيزات 1000000 دج، وغيرها من المزايا الأخرى.

خـــــاتمة

لقد كان اختيارنا لموضوع بالغ الأهمية في الصيرفة الإسلامية، ألا وهو البيع بالتقسيط ورغم أنه ظهر مع ظهور الدولة الإسلامية إلا أنه قد عرف انتشارا كبيرًا في المعاملات الإقتصادية الحديثة، وكانت دراستنا النظرية لهذا البيع قد تطرقت إلى صورة من صوره والمتمثلة في المرابحة بصفة عامة، أما في الدراسة التطبيقية فلقد تحدثنا بوجه خاص عن المرابحة للتجهيزات (البنك الوطني الجزائري أنموذجا).

حيث تعد الجزائر من الدول المهتمة بتطوير الصيرفة الإسلامية للسير في ركب الدول التي عملت ونجحت في هذا المجال لما له من أهمية كبيرة في تطوير هذا القطاع. يظهر ذلك جلياً من خلال فتح شبابيك إسلامية تمهد لعملية التحول للصيرفة الإسلامية.

أولاً: اختبار فرضيات الدراسة

لقد تمت هيكلة البحث بناءً على ثلاث فرضيات أساسية من أجل نفيها أو اثباتها، فكانت نتائج اختبارها كالتالي:

1. **الفرضية الأولى:** هذه الفرضية صحيحة حيث أن البيع بالتقسيط هو بيع السلعة بثمن مؤجل يزيد عن ثمنها الفوري على أن يكون أداء ذلك الثمن مفرقًا إلى أجزاء معلومة، تدفع في أوقات معينة ومحددة. كما يجوز البيع بالتقسيط ولو زاد فيه الثمن المؤجل عن المعجل على الراجح من أقوال الفقهاء.
2. **الفرضية الثانية:** هذه الفرضية صحيحة، تعد صيغة المرابحة للآمر بالشراء من التطبيقات المعاصرة للبيع بالتقسيط، والتي تعتمد عليها المصارف الإسلامية في التمويل وهي أكثر الصيغ استقطابًا للزبائن من بين الصيغ الأخرى.

3. **الفرضية الثالثة:** هذه الفرضية صحيحة حيث تتم عملية التمويل بالتقسيط في البنك الوطني الجزائري عن طريق خطوات و اجراءات يقوم بها أطراف معينين وفق شروط مبينة سلفا حتى تتم العملية بطريقة سلسلة .

ثانياً: نتائج الدراسة

من خلال هذه الدراسة تم التوصل لجملة من النتائج، تتمثل فيمايلي:

1. أن البيع هو عقد ينقل بموجبه البائع بيعه إلى المشتري ومشروعية عقد البيع من خلال أدلة من الكتاب و السنة؛
2. أركان عقد البيع رغم اختلاف الآراء لكن معظمهما حددت أركان البيع بالصيغة والعاقد والمعقود ولكل ركن شروط؛
3. مشروعية البيع بالتقسيط مستندين في ذلك إلى القرآن و السنة والاجماع والقياس؛
4. البيع بالتقسيط هو بيع مؤجل يقسط فيه الثمن أقساط معلومة على دفعات معلومة؛
5. شروط البيع بالتقسيط أن يكون الأجل معلوما لدى العاقدين و أن يكون السلعة حالة لامؤجلة ولايكون ذريعة إلى الربا و أن يكون السلعة مقبوضة بالبائع والثمن دينا لا عينا مع تجنب الزيادة الفاحشة في الثمن؛
6. من التطبيقات المعاصرة لبيع التقسيط بيع المرابحة للآمر بالشراء، وهو أن يتقدم الزبون إلى المصرف طالبًا منه شراء سلعة محددة موصوفة، وعلى أساس الوعد منه بشراء السلعة فعلاً مرابحة بالنسبة التي يتفقان عليها ويدفع الثمن مقسطاً حسب امكانياته؛
7. عقد المرابحة من اكثر الصيغ التي يوجه إليها الزبائن عن باقي المعاملات الإسلامية؛

8. بيع المرابحة للآمر بالشراء يتكون من ثلاث أطراف الآمر بالشراء والمأمور بالشراء و البائع الأول ويمر بثلاث خطوات هي مرحلة المواعدة ومرحلة الشراء ومرحلة بيع المرابحة؛
9. مساهمة البنك الوطني الجزائري في الصيرفة الإسلامية في الجزائر بصفة كبيرة، حيث تعد تجربة استطاعت جذب شريحة كبيرة من المجتمع الجزائري وفق آليات الشبابيك الإسلامية، وذلك بالاعتماد على صيغة المرابحة بصورها المختلفة.

ثالثًا: المقترحات

بناءا على النتائج المتوصل إليها وانطلاقا من الدراسة التطبيقية و النظرية للبيع بالتقسيط كآلية لتمويل المؤسسات والأفراد تم اقتراح التوصيات التالية :

1. اعتماد الصيرفة الإسلامية من قبل الحكومة و إصدار قانون خاص ينظم التعاملات فيها وفق للشريعة الإسلامية؛
2. لابد من البحث والتعمق في مسألة توكيل البنك للعميل لشراء السلعة للتوصل إلى نتيجة تقضي بمدى مشروعية هذه الوكالة حتى لا يمس بمشروعية عقد المرابحة؛
3. على البنك شراء سلع حسب مايقتضيه السوق ومايرغب فيه الزبائن وطرحها عليهم عن طريق الإعلان حتى تقلل من خطر تكدس السلع في مخازن البنك؛
4. عمل عقد نموذجي مفصل وموحد بين البنوك التي تتعامل بعقد المرابحة يشمل جميع الأحكام بطريقة محددة مما يحقق الغرض الشرعي ومصلحة المتعاملين.

رابعًا: آفاق الدراسة

بالرغم من السعي المتواصل لتقديم الدراسة و حيثياتها إلاّ أنه كانت هناك بعض النقائص سواء من خلال المنهجية المتبعة أو المعلومات المقدمة، إضافة إلى بعض الصعوبات

التي واجهت العمل وعليه يمكن اقتراح بعض المواضيع لكي تشكل اشكاليات بحث في المستقبل والموضحة فيمايلي:

1. دور الصيرفة الإسلامية في الجزائر على الإقتصاد الوطني؛
2. الصيرفة الإسلامية بيع المفهوم الشرعي والواقع الإقتصادي؛
3. دور النوافذ الإسلامية في تعزيز عمل البنوك التقليدية.

المراجـــــع

قائمة المراجع:

❖ باللغة العربية :

أولا: الكتب

1. أحمد حميد النعيمي، أحمد عبد الله الزبيدي، بيع الأجل في الفقه الإسلامي والقانون المدني، دار المعتز للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2016 .
2. أحمد سالم ملحم، بيع المرابحة وتطبيقاته في المصارف الاسلامية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2005 .
3. أحمد عرفة أحمد يوسف، الأحكام الفقهية المتعلقة بالرهون المستجدة، دار التعليم الجامعي، بدون طبعة، الاسكندرية، 2019 .
4. أحمد فتحي البكيري، أثر النية في المعاملات المالية، دار اللؤلؤة للنشر، الطبعة الأولى، مصر، 2021 .
5. أحمد محمد لطفي، الاستثمار في عقود المشاركات في المصارف الاسلامية، دار الفكر والقانون للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، مصر، 2013 .
6. أيمن مصطفى مصطفى الجمل، تأثير العولمة على أداء المصارف الاسلامية، المكتب الجامعي الحديث، الطبعة الأولى، الاسكندرية، 2015 .
7. حسام الدين عفانة، بيع المرابحة للآمر بالشراء، طبع على نفقة شركة بيت المال الفلسطيني العربي، الطبعة الأولى، القدس، 1996 .
8. حسن عياد، منتهى البيان في قضايا القرآن، E-KUTUB LTD للنشر، الطبعة الأولى، لندن، 2015 .

9. حسين محمد سمحان وآخرون، إدارة الاستثمار في المصارف الاسلامية، المنظمة العربية للتنمية الادارية، الطبعة الأولى، مصر، 2012 .

10. خالد محمد تربان، بيع الدين أحكامه وتطبيقاته المعاصرة، دار الكتب العلمية، الطبعة الأولى، بيروت، 2003 .

11. خليل أحمد حسن قدادة، الوجيز في شرح القانون المدني الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، بدون طبعة، الجزائر، 2000 .

12. رفيق يونس المصري، بيع التقسيط تحليل فقهي واقتصادي،دار القلم للطباعة والنشروالتوزيع، الطبعة الأولى، دمشق، 1990 .

13. سمير عبد السيد تناغو، عقد البيع، مكتبة الوفاء القانونية، الطبعة الأولى، الاسكندرية، 2009 .

14. سي يوسف زاهية حورية، الواضح في عقد البيع، دار هومة للنشر والتوزيع، بدون طبعة، الجزائر، 2012 .

15. صبري مصطفى حسن السبك، البيع بالتقسيط كصورة من صور البيوع التجارية الخاص، دراسة مقارنة بين الفقه الإسلامي والقانون الوضعي، مكتبة الوفاء القانونية، الطبعة الأولى، الاسكندرية، 2012 .

16. الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، بدون طبعة، الجزائر، 2001 .

17. عارف علي عارف القره داغي، مسائل فقهية معاصرة، دار الكتب العلمية، بدون طبعة، بيروت، 2012 .

18. عبد الحق حميش، الحسين شواط، فقه العقود المالية، دار الكتاب الثقافي، الطبعة الأولى، الأردن، 2011 .

19. عبد الرزاق رحيم الشمري، المصارف الاسلامية بين النظرية والتطبيق، دار الكتاب الثقافي، الطبعة الثانية، الأردن، 2018 .

20. عبد النور فارح علي، البيع بالتقسيط أحكامه وآثاره في الفقه الإسلامي، دار العلم للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، القاهرة، 2022 .

21. عصمت عبد المجيد بكر، نظرية العقد في القوانين المدنية العربية، دار الكتب العلمية، بدون طبعة، بيروت، 2015 .

22. علي حيدر، درر الحكام شرح مجلة الأحكام، المجلد 1 ، دار عالم الكتب للطباعة والنشر، طبعة خاصة، الرياض، 2003 .

23. علي سيد اسماعيل، مصادر توفير السيولة في البنوك الإسلامية، دار التعليم الجامعي، بدون طبعة، الاسكندرية، 2020 .

24. علي فيلالي، الالتزامات(النظرية العامة للعقد)، موفم للنشر، الطبعة الثالثة، الجزائر، 2013 .

25. فاطمة الفرحاني، المقاصة في الفقه الإسلامي والقانون وتطبيقاتها المالية المعاصرة، دار الجندي للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، القدس، 2019 .

26. مجدي علي محمد غيث، نظرية الحسم الزمني في الاقتصاد الاسلامي، المعهد العالمي للفكر الاسلامي، الوم أ، الطبعة الأولى، بيروت، 2010 .

27. محمد حسنين، عقد البيع في القانون المدني الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الخامسة، الجزائر، 1982 .

28. محمد سكحال المجاجي، أحكام عقد البيع في الفقه الإسلامي المالكي، دار ابن حزم للطباعة والنشر، الطبعة الأولى، بيروت، 2001 .

29. محمد محمود لمكاوي، أسس التمويل المصرفي الاسلامي بين المخاطرة والسيطرة، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، مصر، 2009 .

30. محي الدين اسماعيل علم الدين، شرح قانون التجارة الجديد(تعليق على القانون مادة مادة مع أعماله التحضيرية)، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى،القاهرة،1999

31. وهبة الزحيلي، الفقه الإسلامي وأدلته، الجزء 4 ، دار الفكر للطباعة والتوزيع والنشر، الطبعة الثانية، دمشق، 1985 .

32. وهبة الزحيلي، المعاملات المالية المعاصرة،(بحوث وفتاوى وحلول)، دار الفكر المعاصر،الطبعة الأولى، دمشق، 2002 .

ثانياً: المجلات

1. بلحاج العربي، الأركان الشرعية لقيام عقد البيع في الفقه الاسلامي، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية والسياسية، مجلة علمية دولية فصلية، كلية الحقوق، جامعة بن يوسف بن خدة الجزائر 2 ، الجزائر، 2013 .

2. حلموس الأمين، كزيز نسرين، بيع المرابحة للآمر بالشراء(المفهوم،الاجراءات،الضوابط الشرعية)، مجلة الامتياز لبحوث الاقتصاد والادارة، المجلد 1 ،العدد 1 ،جامعة الأغواط، الجزائر،جوان 2017 .

3. خلف ابراهيم سليمان الكيكي، دراسة مقارنة بين القانون الوضعي والفقه الاسلامي، مجلة جامعة دهوك، المجلد 21 ،العدد الأول، 2018 .

4. سعد عبد محمد، مي حمودي عبد الله، عقد بيع المرابحة في المصارف الاسلامية، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة، العدد 31 ،2012 .

5. سعدي زهية، الحماية الخاصة بالمتعاقدين في البيع بالتقسيط، مجلة بحوث، العدد 10 ، الجزء الثاني، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 1 ديسمبر 2016 .

6. وائل محمد رزق موسى، بيع المرابحة للآمر بالشراء في ميزان الفقه الاسلامي، مجلة كلية الشريعة والقانون، المقالة3 ،المجلد 16 ،العدد 2 ،دهقلية، 2014 .

ثالثاً: الأطروحات والمذكرات

1. بلمداح نادية، آثار عقد البيع، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص قانون خاص معمق، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الحميد بن باديس، مستغانم، الجزائر، 2017 /2018 .

2. حارث طاهر علي الدباغ، البيع بالتقسيط (دراسة مقارنة)، جزء من متطلبات نيل درجة الماجستير في القانون الخاص، كلية القانون، جامعة الموصل، العراق، 1998 .

3. دنداوي يسرى، معواج كهينة، التزام البائع بضمان العيوب الخفية في عقد البيع وفقًا للتشريع الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماستر، تخصص قانون خاص معمق، كلية الحقوق بودواو، جامعة امحمد بوقرة بومرداس، الجزائر، 2020 /2021 .

4. عبد المومن مسعودي، التمويل الاسلامي من خلال بيع المرابحة للآمر بالشراء، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماسترفي العلوم الاسلامية، قسم الشريعة، تخصص معاملات مالية معاصرة، معهد العلوم الاسلامية، جامعة الشهيد حمة لخضر، الوادي، 2019 /2020 .

5. عبيدي سعد هندة، عقد المرابحة، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر، قسم الحقوق، تخصص قانون الشركات، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2017

6. عدنان محمد سليم سعد الدين، بيع التقسيط وتطبيقاته المعاصرة في الفقه الاسلامي، رسالة أعدت لنيل درجة الماجستير في الفقه الاسلامي، قسم الفقه الاسلامي وأصوله، كلية الشريعة، جامعة دمشق، سورية، 2007 .

7. فواز محمود محمد بشارات، أثر الأجل في عقد البيع في الفقه الاسلامي، أطروحة ماجستير في الفقه والتشريع، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، نابلس، فلسطين، 2005 .

8. قطوش حمزة، نفناف شرف الدين، بيع التقسيط وتطبيقاته المعاصرة، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في العلوم الاسلامية، قسم العلوم الانسانية، تخصص الفقه المقارن وأصوله، كلية العلوم الانسانية والاجتماعية، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، 2019 /2020 .

9. محمد عبد الرؤوف حمزة، البيع في الفقه الاسلامي(مشروعيته وأنواعه)، بحث تمهيدي لنيل درجة الماجستير في الإقتصاد والمصارف الاسلامية، قسم الاقتصاد الاسلامي، جامعة سانت كليمنتس، الشارقة، 2008 .

10. وليد بوزيداني، عمار قباشة، الشبابيك الاسلامية ودورها في التحول للصيرفة الاسلامية في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد نقدي وبنكي، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة يحي فارس، المدية، 2022 .

رابعًا: القوانين والمراسيم

1. القانون المدني الجزائري، المعدل والمتمم بالأمر 07 /05 / المؤرخ في 13 ماي 2007

❖ باللغة الأجنبية

أولاً: الكتب

1. François Guéranger, finance islamique, une illustration de la finance éthique, dunod, paris, 2009.
2. Thérèse rousseau-houle, précis du droit de la vente et du louage, presses université Laval, deuxième édition, canada,1986 .

ثانياً: المجلات

1. Ahmad muqorobin, selling by installments in Islamic jurisprudence, academic journal of Islamic studies, volume 1, number1 ,January-April 2016 .
2. Joseph Hamel, ventes à tempérament et location- ventes, recueil hebdomadaire n 19, Dalloz, 1930.

❖ المواقع الالكترونية

1. موقع البنك الوطني الجزائري متاح على الرابط:https://www.bna.dz

الملاحـــــق

Annexe III à la circulaire n° 2291 du 03/08/2020.

Agence.....

Offre Mourabaha Équipements

✓ **Résultat de la simulation**

- Nom et prénoms;
- Date de naissance;
- Revenu net mensuel du demandeur;
- Prix d'achat de l'équipement;
- Dépôt de garantie (Hamich Al jiddiya) ;
- Prix de vente de l'équipement;
- Délai de paiement maximum;
- Délai de paiement demandé;
- frais et commission de gestion en TTC;
- La marge appliquée;
- Mensualité;
- Prix de revient.

✓ **Les documents à fournir en cas d'acceptation de la présente offre:**

- Une demande d'achat Mourabaha équipements selon le modèle ;
- Une copie de la pièce d'identité en cours de validité ;
- Fiche familiale;
- Acte de naissance;
- Certificat de résidence ;
- Copie de la carte fiscale pour les entrepreneurs individuels ;
- Attestation de travail récente et les trois dernières fiches de paie ou le relevé des émoluments pour les salariés ;
- Les trois derniers avertissements fiscaux ou tout autre justificatif de revenu pour les non-salariés;
- Les bilans et comptes de résultats des trois derniers exercices pour les non-salariés (commerçants);
- Un extrait de rôle de date récente pour les non-salariés ;
- Une autorisation de consultation de la Centrale des Risques Entreprises et Ménages « C.R.E.M » signée ;

✓ ***Les conditions à la mise en place de la MOURABAHA équipements:***

- Ouverture d'un compte chèque islamique où doit être domicilié le salaire ou et son provisionnement du montant des frais d'étude de dossier,
- Signature de l'engagement d'une promesse d'achat du bien auprès de la banque par le demandeur;
- Domiciliation effective du salaire ;
- Signature de mandat (Wakala) et contrat de vente au niveau de l'agence ;
- Signature du contrat de vente de l'équipement ;
- Signature d'un échéancier de paiement ;

  - La souscription, avec subrogation au profit de la banque, d'une police d'assurance décès-IAD Takaful ;

✓ **Validité de l'offre :**

- Cette offre est valable pendant un délai de 15 jours à partir de la date de sa délivrance.

البنك الوطني الجزائري
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe VI à la circulaire n° 2291 du 03/08/2020.

AUTORISATION DE CONSULTATION DE LA CENTRALE DES RISQUES ENTREPRISES ET MENAGES « CREM »

« clientèle de particuliers »

Je soussigné (e) M., M^me^, M^lle^ : Particulier ☐ Entrepreneur individuel ☐

Nom : .....

Nom de jeune fille : .....

Prénoms :.....

Né (e) le :...../...../.....à.....commune.....

.....willaya.....

Fils (fille) de :.....

Et de :.....

Acte de naissance n°.....

NIF (entrepreneur individuel) : .....

Numéro d'Identification National (facultatif) : .....

Adresse :.....

Clé Onomastique : /

Autorise la Banque Nationale d'Algérie, agence de :..... à consulter la Centrale des Risques Entreprises et Ménages « CREM » et autorise celle-ci à lui communiquer les renseignements à mon nom.

Signature de l'intéressé
(cachet Entrepreneur Individuel)

fait à ..... le :.....

4

Annexe V II à la circulaire n° 2291 du 03/08/2020.

CHECK LIST DES DOCUMENTS CONSTITUTIFS DU DOSSIERFINANCEMENT MOURABAHA EQUIPEMENTS

- Une demande de la Mourabaha Equipements dûment signée par le client.
- Une copie de la pièce d'identité en cours de validité.
- Fiche familiale ou Fiche individuelle.
- Certificat de résidence.
- Acte de naissance.
- Attestation de travail récente et les trois dernières fiches de paie ou le relevé des émoluments pour les salariés.
- Relevé de compte pour les trois derniers mois.
- Un avertissement fiscal ou tout autre justificatif de revenu pour les non-salariés
- Copie de la carte fiscale pour les entrepreneurs individuels (Commerçants, artisans, professionnels...).
- Une autorisation de consultation de la Centrale des Risques Entreprises et Ménages « C.R.E.M » dûment signée par le client.
- Demande de domiciliation de salaire acceptée par l'employeur.
- Une facture pro-forma du bien neuf établie au nom de la banque accompagnée d'une attestation délivrée par une entreprise exerçant une activité de production sur le territoire national, attestant que le bien, objet de la demande de financement, est produit ou assemblé en Algérie.

BNA

البنك الوطني الجزائري
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe IV a la circulaire n° 2291 du 03/08/2020.

DRE :
AGENCE :

DEMANDE DE LA MOURABAHA « EQUIPEMENTS »

I- RENSEIGNEMENTS SUR LE CLIENT

1- IDENTIFICATION :

Nom :.....

Prénom :.....

Fils (fille) de :.....et de .....

Date et lieu de naissance :.....

Situation familiale : célibataire ☐ marié (e) ☐ veuf (ve) ☐

Adresse du domicile :.....

N° tél (mobile,fixe) :.....

Pièce d'identité N° :.....délivrée le :.....à :.....

N° sécurité

sociale :.....

Registre de commerce N° :.....Identification fiscale :.....

Domiciliation bancaire : banque ☐ CCP ☐

RIB/RIP :.....

2- SITUATION PROFESSIONNELLE :

Nom et adresse de l'employeur : ..... N° Tél :.....
Date de recrutement :.....
Poste occupé :.....

1/2

3- SITUATION FINANCIERE :

a. Revenus :

Revenu mensuel de l'intéressé (emprunteur): ..... DA.
Revenu du conjoint :..... DA.
Revenu des enfants :..... DA.
Autres (à détailler):..... DA.
Nombre de personnes à charge :.....

b. Engagements en cours :

B N A :.....Autre Banque.....
Type d'engagement :.....
Montant de l'échéance :.....
Date de la dernière échéance :.....

II- OBJET DE LA DEMANDE

Nom du fournisseur : .....

Produit(s) à acquérir : .....

Prix en TTC: DA .....

III- DECLARATION SUR L'HONNEUR

J'atteste l'exactitude des informations portées ci-dessus et m'engage à fournir à la BNA tous les renseignements, justificatifs complémentaires et autres informations nécessaires qu'elle jugera utile de me demander et l'autorise à procéder à leur vérification.

Faite à.....le.....

SIGNATURE DU CLIENT

البنك الوطني الجزائري
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe VIII à la circulaire n° 2291 du 03/08/2020.

Agence :..... .....**à**.....

Notification d'accord

Mme, Mr ou Melle .....

Objet : A/S de votre demande de La Mourabaha Equipements

En réponse à votre demande de MOURABAHA du ....., nous avons le plaisir de vous marquer notre accord pour la réalisation de votre projet qui consiste en ..... (Préciser la désignation complète).....aux conditions suivantes :

- Prix d'achat de l'équipement :
- (Dépôt de garantie) Hamich al djediya :
- Prix de vente de l'équipement :
- Délai de paiement;
- frais et commission de gestion du dossier en TTC :
- La marge appliquée :
- Mensualité :

Nous vous invitons à vous rapprocher de notre agence pour accomplir les formalités suivantes :

- Ouverture d'un compte chèque islamique où doit être domicilié le salaire ou et son provisionnement du montant des frais d'étude de dossier
- Versement du dépôt de garantie (Hamich Al Jiddiya) ;
- Signature de l'engagement d'achat du bien auprès de la banque par le client ;
- Signature de mandat (Wakala);
- Signature du contrat de vente de l'équipement.

Cet accord est valable un mois à compter de la date de sa notification.

Le directeur d'agence

البنك الوطني الجزائري
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Annexe IX à la circulaire n° 2291 du 03/08/2020.

Promesse unilatérale d'achat

Je soussigné(e) (Mr/Mme/Mlle) ..... ayant fait une la demande d'acquisition du .....pour l'achat du bien : .....avec un contrat Mourabaha conclu avec la BNA dont les caractéristiques et les conditions ont été mentionnées dans ladite demande telles que approuvées par la banque sans modifications quelconques.

Je m'engage à :

1. Finaliser l'opération d'achat avec le prix fixé par la banque pour le bien comme suit :

   Prix initial : Marge :
   Prix final : auquel j'accepte d'ajouter les frais de l'opération
   uniquement.

2. Procéder à un versement, représentant le dépôt de garantie « HAMICH Al jiddiya » qui s'élève à .....
3. Autoriser la banque à prélever de la perte éventuelle suite à ma renonciation (éventuelle) à l'achat.

La banque s'engage à ne pas demander au client un dédommagement qui dépasse la valeur réelle des dommages subis suite à l'éventuelle renonciation à l'achat.

Fait à ....., le .....

Signature du client **La banque**

Annexe X à la circulaire n° 2291 du 03/08/2020.

ترخيص بالاقتطاع من الحساب

أنا الموقع (ة) أدناه (السيد، السيدة، الآنسة).....المولود (ة) في ../../..
ب.....، الحامل (ة) لبطاقة التعريف رقم.....
المسلمة بتاريخ../../.. ب.....، مستفيد من تمويل من طرف البنك الوطني الجزائري (وكالة.....)، أرخص لهذا الأخير بأن يقتطع من حسابي رقم.....، شهريا، مبلغ .....دج، كتسديد مبلغ التمويل.

يبقى هذا الترخيص ساري المفعول إلى غاية التسديد الكلي والنهائي لهذا التمويل.

حرر في ../../....ب.....

توقيع المعني (ة)

البنك الوطني الجزائري

الملحق رقم 11 من المنشور رقم: 2291 المؤرخ في 2020/08/03.

عقد بيع تجهيزات بالمرابحة (للأفراد)

أبرم بين الممضيين أدناه:

1. البنك الوطني الجزائري، شركة ذات اسهم، برأسمال قدره 150.000.000.000 دج و الذي يتخذ مقرا له بـ 08 نهج شي غيفارة المقيّد في السجل التجاري تحت الرقم 00 ب 0012904 00/16 ، رقم الهوية الجبائية: 000016001290414، رقم الهوية الإحصائية 096616070000213 ، الممثل من طرف السيّد/السيّدة..... بصفته (ا).....المخول (ة) بكافة الصلاحيات في إطار إبرام العقد الحالي، المعيّن فيما يلي بعبارة "البنك".
2. المشتري والذي يسمى في هذا العقد "الزبون":

الاسم و اللقب.....

رقم الحساب البنكي .....

بطاقة الهوية الوطنية:.....

العنوان .....

رقم الهاتف: .....

اتفق الطرفان على ما يلي:

المادة 01: تمهيد.

تطبيقا للتعهد بالشراء الممضى من قبل الزبون بتاريخ ...../...../..... والذي يتعهّد بموجبه بإتمام عملية البيع بالمرابحة، يصرّح البائع أنّه امتلك التجهيزات المتفق عليها في التعهّد بالشراء وفق الخصائص المطلوبة.

المادة 02: خصائص التجهيزات.

يقوم البنك بالبيع من الزبون التجهيزات المطلوبة وفق الخصائص التالية:

- اسم المصنّع.
- البيانات الخاصة بالتجهيزات.
- العلامة.

المادة 03: مبلغ التجهيزات.

طبقا للتعهّد بالشراء فإن ثمن بيع البنك للتجهيزات من الزبون يشمل جميع الرسوم والضرائب والمصاريف المتصلة مباشرة بعملية البيع، إضافة إلى هامش ربح البنك؛ وذلك على النحو التالي:

- ثمن اقتناء التجهيزات من طرف البنك.....دج
- الضرائب والرسوم والمصاريف..... دج

- هامش ربح البنك.....دج

وعليه فيكون **المبلغ الإجمالي** الواجب الدفع من قبل الزبون. و الذي قبله صراحة.....دج

المادة 04: تعذّر التسليم.

في حالة عدم تقدّم المشتري لاستلام التجهيزات خلال أجل أسبوع (07 سبعة ايام) اعتبارا من تاريخ إبرام العقد الحالي، يحق للبائع مطالبته بسبب هذا التأخر بكافة الوسائل المتاحة (اتصال هاتفي، بريد مضمون، بريد إلكتروني، فاكس أو أيّة وسيلة اتصال أخرى).

يحق للبائع بيع التجهيزات للغير بعد تسجيل فترة تأخر تفوق ثلاثون (30) يوما اعتبارا من تاريخ امضاء العقد الحالي دون المطالبة بالموافقة المبدئية من المشتري. وفي حالة نكول المشتري عن تنفيذ وعده الملزم، لا يجوز للبائع حجز مبلغ هامش الجدية، وينحصر حقه في اقتطاع مقدار الضرر الفعلي المتحقق نتيجة النكول، وهو الفرق بين تكلفة شراء التجهيزات وثمن بيعه لغير الآمر بالشراء. ولا يشمل التعويض ما يسمى بالفرصة الضائعة.

المادة 05: تكاليف تسجيل التجهيزات.

يتعهّد المشتري بتسديد جملة التكاليف المرتبطة بحيازة التجهيزات لا سيما حقوق التسجيل أو أيّة رسوم أخرى.

يتعين على البائع مساعدة المشتري على استكمال كافة الإجراءات الإدارية.

المادة 06: كيفية التسديد.

يتعهّد المشتري بتسديد المبلغ الإجمالي للصفقة، على النحو الآتي:

سعر البيع الإجمالي يبلغ ..... دج شاملا الضريبة، عدد الاستحقاقات مقدرة ب.....كل واحدة تبلغ.....دج
هامش الجدية الذي يبلغ ..... دج يستخدم لدفع الاستحقاقات الأولى والمقدر عددها ب.....

يحق للبائع طلب تسديد الاقساط المستحقة ابتداء من الشهر الاول الذي يلي نقل ملكية العتاد/التجهيزات للمشتري.

يتيح المشتري للبائع تحصيل مبالغ الاقساط المستحقة انطلاقا من رصيد حساب المشتري المفتوح لهذا الغرض، وذلك إلى غاية تسديد المبلغ الإجمالي.

المادة 07: غرامة التأخير.

يتعيّن على الزبون التقيّد بتواريخ دفع الأقساط المتفق عليها.

في حالة تسجيل تأخر في تسديد ثلاثة أقساط متتالية، يصبح باقي المبلغ حالّا ويوجه إعذار للزبون.

يلتزم الزبون في حالة المماطلة في دفع الأقساط التي التزم بها في آجال استحقاقها بدفع غرامة تأخير تعادل نسبة 4 بالمائة يُتبرّع بها لحساب **الأعمال الخيرية التابع للبنك تحت رقابة الهيئة الشرعية الوطنية للإفتاء للصناعة المالية الإسلامية طبقا للمادة 6 من التعليمة 03-20 لبنك الجزائر.**

وفي حالة الاعسار يمكن للبنك أن يمنح الزبون أجلا معقولا ومدروسا يتناسب مع وضعيته المالية لتسديد الأقساط الواجبة عليه دون زيادة في هامش الربح ولا فرض غرامة تأخير.

المادة 08: فسخ العقد.

يمكن للبنك فسخ العقد في الحالات الآتية:

- عدم استلام الزبون للتجهيزات ضمن الآجال المقرّرة في المادة 04 أعلاه.
- عدم دفع ثلاثة أقساط متتالية في آجالها المحددة وبعد استفادته من مدة التأجيل الممنوحة له من طرف البنك بسبب الاعسار.
- في حالة وفاة الزبون، إلا إذا التزم ورثته بالحلول محله في هذا العقد.

المادة 09: التعديل بموجب ملحق.

يتم القيام بأي تعديل في العقد الحالي، بموجب ملحق يمضي عليه الطرفان المتعاقدان.

المادة 10: التامين

يكتتب الزبون بوليصة التامين على الوفاة (تكافلي) مع الحلول محل المكتتب لصالح البنك. أصل لهذه البوليصة تبقى محفوظة لدى البنك.

المادة 11: التسديد المسبق.

يمكن للمشتري التعجيل بدفع مبلغ الاقساط المستحقة بكاملها او جزء منها.

البائع (البنك) غير ملزم بالتنازل عن هامش الربح او جزء منه.

المادة12: تسوية النّزاعات.

يحرص الطرفان على تسوية أي نزاع قد ينشأ بين الطرفين عن تفسير العقد الحالي أو تنفيذه، بالتراضي، و في حال تعذّر تسويته بالتراضي، يحال النّزاع الى المحكمة ذات الاختصاص الإقليمي.

المادة 13: السريان.

يدخل العقد الحالي حيز السريان اعتبارا من تاريخ الإمضاء عليه.

المادة 14: عدد النسخ.

تم تحرير العقد الحالي في أربعة نسخ أصلية، تسلم نسخة منها للزبون وثلاث نسخ للبنك قصد تسجيله.

حرّر بـ.....بتاريخ .....

توقيع المشتري

توقيع البائع