

نطاق المسؤولية الناشئة عن استخدام التطبيقات الحديثة في عقد البيع بالتقسيط

إعداد

أ.م. د. محمد شعيب محمد عبد المقصود

أستاذ مشارك القانون الخاص
عضو هيئة تدريس منتدب كلية الحقوق جامعة طوان
رئيس قسم القانون بالجامعة الإسلامية بمينيسوتا



الجامعة الإسلامية بمينيسوتا
Islamic University of Minnesota
المركز الرئيسي IUM

الإسلامية

ملخص البحث:

يعتبر عقد البيع بالتقسيط باستخدام التطبيقات الحديثة من أكثر العقود انتشاراً وذلك لكثرة الأغراض التي يحتاج الأشخاص إليها ولا يملكون ثمن هذه الأغراض بشكل نقدي. بالإضافة إلى كثرة الإعلانات التي تعرض الأغراض والوحدات السكنية بدون مقدم وأقساط وتسهيلات في السداد، وذلك لجذب عدد أكبر من العملاء.

بل والأكثر من ذلك وجود شركات تمويل تضمن عملية السداد بما يحقق مصلحة للمشتري الذي لا يملك ثمن السلعة بشكل كامل، وكذلك يحقق مصلحة للبائع من ضمان للأقساط. ولكن عملية البيع قد لا تضمن المعاينة النافية للجهالة وكذلك لا تتضمن التسليم فربما شركة شحن تكون هي المسؤولة عن التوصيل ووجود شركة تمويل تضمن عملية البيع بالتقسيط فعقد البيع لا يقتصر فقط على البائع والمشتري، بل يشمل أشخاص أخرى، لذلك ينبغي تحديد دور كل طرف في العقد ويترتب على ذلك تحديد مسؤوليته.



Research Summary

The contract of sale by installments using modern applications is considered one of the most common contracts, due to the large number of items that people need and do not have the price of these items in cash.

In addition to the large number of advertisements that display items and residential units without down payment, installments, and payment facilities, in order to attract a larger number of customers. Even more than that, there are financing companies that guarantee the payment process in a way that achieves the interest of the buyer who does not fully own the price of the commodity, and also achieves the interest of the seller by guaranteeing the installments. However, the sale process may not guarantee inspection that denies ignorance, nor does it include delivery. Perhaps a shipping company is responsible for delivery, and the presence of a finance company guarantees the sale by installments. The sale contract is not limited to the seller and the buyer only, but includes other persons, so the role of each party in the contract should be specified. It follows from this that his responsibility be determined.

مقدمه

الإنسان اجتماعي بطبعه لا يستطيع أن يعيش منعزلاً عن بني جنسه، فهو يحتاج الطعام والشراب والمسكن والملابس وغيرها من المتطلبات الأخرى. وفي سبيل تلبية هذه الاحتياجات سيدخل في معاملات مع غيره، وهذه المعاملات قد تكون بيعاً أو إيجاراً أو غيرها من العقود الآخري.

وهذه العقود أغلبها عقود معاوضة والعقد السائد في ذلك هو عقد البيع حيث يقوم البائع بتسليم المبيع ويقوم المشتري بسداد الثمن.

ولكن في بعض البيوع لا يقوم المشتري بسداد كامل الثمن وإنما يقوم بسداد جزئي أو ما يعرف بالبيع بالتقسيط؛ فيقوم المشتري بسداد جزء من الثمن يسمى مقدم الثمن والباقي على هيئة أقساط. فإنه يجوز للإنسان أن يبيع سلعة ما أو يشتريها إلى أجل معلوم، ولو زاد ثمن بيعها أو شرائها إلى أجل على ثمن بيعها أو شرائها حالاً. لا حرج في ذلك، لأنه قد علم أن للزمن حصة في الثمن، وهذا مما تقتضيه قواعد الشرع وتتحقق به مصالح الأنام. لكن يشترط لصحة ذلك أن يستوفى البيع الشروط المعتمدة في عقد البيع.

لقد نظم القانون المدني المصري البيع مؤجل الثمن في المادة (٤٣٠) التي تنص على:

١ إذا كان البيع مؤجل الثمن، جاز للبائع أن يشترط أن يكون نقل الملكية إلى المشتري موقوفاً على استيفاء الثمن كله ولو تم تسليم المبيع.

٢ فإذا كان الثمن يدفع أقساطاً، جاز للمتعاقدين أن يتفقا على أن يستبقي البائع جزءاً منه تعويضاً له عن فسخ البيع إذا لم تدفع جميع الأقساط، ومع ذلك يجوز للقاضي تبعاً للظروف أن يخفف التعويض المتفق عليه.

٣ وإذا تم الوفاء بالثمن، فإن انتقال الملكية إلى المشتري يعتبر

مستنداً إلى وقت البيع.

٤ وتسري أحكام الفقرات الثلاث السابقة ولو سقى المتعاقدان البيع إيجاراً.

ولكن ما مدى كفاية هذا النص لتنظيم المعاملات متعددة الأطراف والعقود الالكترونية بين غائبين، لذلك ينبغي وضع ضوابط تنظم هذا العقد.

أهمية الموضوع:

لموضوع البحث أهمية بالغة من الناحية العملية حيث أن عقد البيع بالتقسيط باستخدام التطبيقات الحديثة من أكثر العقود انتشاراً وذلك لكثرة الأغراض التي يحتاج الأشخاص إليها ولا يملكون ثمن هذه الأغراض بشكل نقدي.

بالإضافة إلى كثرة الإعلانات التي تعرض الأغراض والوحدات السكنية بدون مقدم وأقساط وتسهيلات في السداد، وذلك لجذب عدد أكبر من العملاء.

بل والأكثر من ذلك وجود شركات تمويل تضمن عملية السداد بما يحقق مصلحة للمشتري الذي لا يملك ثمن السلعة بشكل كامل، وكذلك يحقق مصلحة للبائع من ضمان للأقساط.

أما الأهمية من الناحية الشرعية تتأتى من أن عملية البيع قد لا تضمن المعاينة النافية للجهالة وكذلك لا تتضمن التسليم فربما شركة شحن تكون هي المسؤولة عن التوصيل ووجود شركة تمويل تضمن عملية البيع بالتقسيط فعقد البيع لا يقتصر فقط على البائع والمشتري، بل يشمل أشخاص أخرى، لذلك ينبغي تحديد دور كل طرف في العقد ويترتب على ذلك تحديد مسؤوليته.



منهجية البحث:

سلكت الطريق التحليلي فيما يتعلق بتطبيق النصوص المتعلقة بالقانون المدني المصري والقانون التجاري المصري ومدى كفاية هذه النصوص لتنظيم عملية البيع بالتقسيط باستخدام التكنولوجيا. بالإضافة إلى المنهج المقارن بين القانون المصري والنظام السعودي وأحكام الفقه الإسلامي والبحث عن مشروعية البيع بالتقسيط والتمويل الاستهلاكي واستعراض الآراء الفقهية ومناقشة الأدلة والردود والترجيح.

نطاق البحث:

البحث يتناول عملية البيع بالتقسيط وبالتالي لا يتناول العقود الواردة على المنفعة كالإيجار وما شابهه من عقود أخرى، كما أنه يتناول عقد البيع بالتقسيط فلا يدخل في نطاقه عقد البيع الفوري. بالإضافة إلى ينظم البيع بالتقسيط من خلال المواقع الإلكترونية والتطبيقات الحديثة.

فرضيات البحث:

الفرضية الأولى: البيع بالتقسيط ودون فوائد مقابل المدة يحقق منفعة ويكون جائز شرعاً. كما أنه سيزيد من حجم المبيعات ويساعد غير المقتدر مادياً من تلبية احتياجاته.

الفرضية الثانية: البيع بالتقسيط باستخدام التطبيقات الحديثة لديه خصومه لذلك يحتاج إلى تشريع خاص ورقابة تلائم تلك الخصوصية بما يحفظ حقوق أطرافه.



إشكالية الموضوع:

هل يشمل القسط في عقد البيع بالتقسيط جزء من الأجرة؟
ما الذي يترتب على فسخ عقد البيع بالتقسيط؟ كيف يدفع المشتري
أجرة الانتفاع؟
ما أثر الشرط الربوي على صحة عقد البيع بالتقسيط؟
هل يتم البيع باستخدام وسائل الكترونية دون معاينة نافية للجهالة
ودون تسليم؟
هل يوجد خيار العيب في عقد البيع بالتقسيط؟
ما هي التسمية الصحيحة لعقد البيع بالتقسيط؟



المبحث الأول مشروعية البيع بالتقسيط

للقوف على مشروعية البيع بالتقسيط ينبغي تحديد ماهيته ومعناه اللغوي والاصطلاحي (المطلب الأول)، والحكم الشرعي للبيع بالتقسيط والآراء المؤيدة له وأدلتها وكذلك الآراء غير المؤيدة له وأدلتها (المطلب الثاني)، وأخيراً تمييز البيع بالتقسيط عن غيره من العقود التي تشبهه به.

المطلب الأول: ماهية البيع بالتقسيط.

المطلب الثاني: مشروعية البيع بالتقسيط.

المطلب الثالث: شروط عقد البيع بالتقسيط وتمييزه عن غيره من العقود.

المطلب الأول

ماهية البيع بالتقسيط باستخدام التطبيقات الحديثة

الفرع الأول: التعريف اللغوي.

البيع: لغة: البيع: مقابلة شيء بشيء؛ فمقابلة السلعة بالسلعة تسمى بيعاً لغة كمقابلتها بالنقد، ويقال لأحد المتقابلين: مبيع، وللآخر: ثمن.

التقسيط: لغة: تقسيم الشيء وتنجيمه إلى أجزاء متفرقة.

الفرع الثاني: التعريف الاصطلاحي.

البيع لغة: ضد الشراء، ويُستعمل كل واحدٍ منهما في موضع الآخر، فهو من الأضداد في كلام العرب، والمُرادُّ به البيعُ عند أكثرهم، وأصله من الباع، وهو قَدْرٌ مَدُّ اليدين وما بينهما من البدن. البيعُ اصطلاحاً: مُبادلةُ مالٍ ولو في الذمة أو منفعةٍ مُباحةٍ بمثلٍ أحدهما على التَّأبِيدِ، غيرَ ربِّاً وقَرَضٍ. وقيل: هو مُعاوَضَةُ المالِ بالمالِ على وَجْهِ مَخْصُوصٍ^(١).

اصطلاحاً: هو بيع الشيء بثمن مؤجل يدفع على أقساط معلومة في أوقات محددة، أكثر من ثمن الحال.

التعريف القانوني: البيع عقد يلتزم به البائع أن ينقل للمشتري ملكية شيء أو حقاً مالياً آخر في مقابل ثمن نقدي^(٢).

الضمان: هو التزام مكلف بأداء ما وجب على غيره من الحقوق.

والكفالة: هي التزام جائر التصرف إحضار الشخص الذي عليه الحق. فالكفالة إحضار المدين.. والضمان إحضار الدَّين.

والكفالة أدنى من الضمان؛ لأنها متعلقة بالبدن لا بالدَّين.

فإذا أضر الكفيل المكفول لصاحب الحق فقد برئ منه، سواء أوفاه أو لم يوفه.^(٣)

البيع بالتقسيط: هو نوع من أنواع البيوع الآجلة ، يتفق بموجبه البائع والمشتري على سداد الثمن مجزأً على دفعات.^(٤)

المطلب الثاني مشروعية البيع بالتقسيط

النصوص القانونية المنظمة للبيع بالتقسيط في القانون المصري: لقد نظم القانون المدني المصري البيع بالتقسيط تحت مسمى البيع مؤجل الثمن ووضع له بعض الضوابط المذكورة في المادة (٤٣٠) التي تنص على:

١ إذا كان البيع مؤجل الثمن، جاز للبائع أن يشترط أن يكون نقل الملكية إلى المشتري موقوفاً على استيفاء الثمن كله ولو تم تسليم المبيع.

٢ فإذا كان الثمن يدفع أقساطاً، جاز للمتعاقدين أن يتفقا على أن يستبقي البائع جزءاً منه تعويضاً له عن فسخ البيع إذا لم تدفع جميع

١- ((تهذيب اللغة)) للأزهري (١٥٠/٣، ١٥١)، ((المطلع على ألفاظ المقنع)) للبعلي (ص ٢٧٠) ((لسان العرب)) لابن منظور (٢١/٨، ٢٣)، وينظر: ((المغني)) لابن قدامة (٤٨٠/٣).

٢- القانون المدني المصري المادة (٤١٨)

٣- <http://www.al-eman.com>

٤- نظام البيع بالتقسيط السعودي المادة (١)



الأقساط، ومع ذلك يجوز للقاضي تبعاً للظروف أن يخفض التعويض المتفق عليه.
٣ وإذا تم الوفاء بالثمن، فإن انتقال الملكية إلى المشتري يعتبر مستنداً إلى وقت البيع.
٤ وتسري أحكام الفقرات الثلاث السابقة ولو سُمّي المتعاقدان البيع إجباراً.^(١)

ضوابط البيع مؤجل الثمن:

- ١ يسمى عقد البيع مؤجل الثمن بيعاً ولا عبرة بتسميته إجباراً من قبل المتعاقدان.
- ٢ يجوز أن يكون نقل الملكية إلى المشتري موقوفاً على استيفاء كامل الثمن.
- ٣ يجوز أن يستبقي البائع جزءاً من الثمن كتعويض عن فسخ البيع إذا لم تدفع جميع الأقساط.
- ٤ وإذا تم الوفاء بالثمن، فإن انتقال الملكية إلى المشتري يعتبر مستنداً إلى وقت البيع.

وكذلك أحكام القانون رقم ١٩٥٧م في شأن بعض البيوع التجارية، الباب الثالث، في البيع بالتقسيط، المواد من (٣٦ إلى ٤٢).

الفرع الأول

الرأي الفقهي الذي يرى جواز مشروعية البيع بالتقسيط

وقد نهى رسول الله ﷺ عن ذلك، ففي سنن أبي داود والترمذي عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: قال رسول الله ﷺ: «من باع بيعتين في

١- القانون المدني المصري المادة (٤٣).

بيعة، فله أوكسهما أو الربا» وأن تكون العين المبيعة مباحة، وأن تكون من مال كها أو وكيله، وأن تكون الأقساط معلومة والأجل مسمى، لقوله تعالى: (يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ يَكْتُبَ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيُقِْلِ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْئًا).^(١)

ولقصة بريرة الثابتة في الصحيحين فإنها اشترت نفسها من سادتها بتسع أواق في كل عام أوقية، وهذا هو بيع التقسيط ولم ينكر النبي ﷺ ذلك، بل أقره ولم ينه عنه، وإن اشترتها عائشة فيما بعد وعجلت الأقساط. ولقول النبي ﷺ: «من أسلف في شيء، فليسلف في كيل معلوم ووزن معلوم، إلى أجل معلوم»^(٢) والرأي الفقهي الذي يرى جواز البيع بالتقسيط يرى ان سبب التحريم إذا وجدت بيعتين في بيعه أم إذا لم يوجد ذلك فلا مانع. والمثال على ذلك شراء سيارة بخمسين ألف جنيه والتمن معجل أو بالتقسيط على خمس سنوات فلا حرج في ذلك مادامت هذه بيعه وهذه بيعه أخري.

الفرع الثاني

الرأي الفقهي الذي يرى عدم جواز مشروعية البيع بالتقسيط

حيث أن بيع التقسيط يشتمل سلعة معجلة وثمر مؤجل، ولما كان تأجيل الثمن عن زمان العقد يرافقه زيادة في الثمن غالباً تعويضاً للبائع عن تأخير قبضه وحرمانه من استثماره في الحال، فإن هذا النوع من البيع لا يزال مثار بحث وجدل بين أهل العلم من حيث المشروعية، نظراً لما فيه من زيادة في الثمن وربما اشتمت بالربا المحرم.^(٣) ومن بعض صور البيع بالتقسيط المحرم فتقول: «إذا اشترى الإنسان

١- سورة البقرة الآية (٢٨١)

٢- صحيح البخاري في (السلام)، باب (السلام في وزن معلوم)، برقم: ١٠٦٤.

٣- سعد الدين، عدنان محمد سليم: (٢٠١٧) بيع التقسيط وتطبيقاته المعاصرة في الفقه الإسلامي، رسالة ماجستير كلية الشريعة جامعة دمشق ص (٤)



شيئاً مؤجلاً بأقساط ثم باعه نقدًا على من اشتراه منه فهذا يسمى ببيع العينة، وهو لا يجوز، لكن إذا باعه على غيره فلا بأس؛ كأن يشتري سيارة بالتقسيط ثم يبيعه على آخر نقدًا؛ ليتزوج؛ أو ليوفي دينه، أو لشراء سكن، فلا بأس في ذلك. أما كونه يشتري السيارة أو غيرها بالتقسيط ثم يبيعه بالنقد على صاحبها، فهذا يسمى العينة؛ لأنها حيلة لأخذ دراهم نقدًا بدراهم أكثر منها مؤجلة.»

ويؤكد مجمع الفقه على أنه يصح البيع بالتقسيط إلا إذا جزم العاقدان بالنقد أو التأجيل. فإن وقع البيع مع التردد بين النقد والتأجيل بأن لم يحصل الاتفاق الجازم على ثمن واحد محدد، فهو غير جائز شرعاً، وبالتالي فلا يجوز القول في العقد أن البيع هو نقداً بسعر ما ومؤجلاً بسعر آخر، ولا يجوز شرعاً، في بيع الأجل، التنصيص في العقد على فوائد التقسيط، مفصولة عن الثمن الحال، بحيث ترتبط بالأجل، سواء اتفق العاقدان على نسبة الفائدة أم ربطها بالفائدة السائدة.^(١)

بعض أشكال البيع بالتقسيط المحرمة إنه يشترط أن تكون السلع موجودة لدى البائع عند البيع، أما إن لم تكن السلع لديه فيكون بيع ما لا يملك، كما يشترط ألا يقوم من اشترى السلع بالتقسيط ببيعها لمن اشترى منها في الأول لأن في ذلك حيلة.

«الفرق بين البيع بالتقسيط والبيع بالربا، مع العلم أن التقسيط يحتوي على فوائد كالربا تماماً» وفقاً للسائل، فيقول: «الربا ليس بيعاً وإنما هو قرض بفائدة والمقترض يضمن القرض ويضمن الفائدة .

وإن هذه الفائدة تزداد وتتضاعف بالزمن، فإذا الربا ليس بيعاً وليس هناك فكرة السلعة، وإنما تجري على النقد فقط، أما البيع بالتقسيط فهو بيع شيء مبيع مثل العقار، السيارة، أو نحوهما لطرف آخر مثل البنك، فلما دخلت البضاعة في حيازة البنك مثلاً قام البنك ببيعها إلى

١- مجمع الفقه الإسلامي المملكة العربية السعودية.

طرف آخر وأن أحد طرفي المعقود عليه بضاعة لذلك انتهت فكرة الربا، وبالتالي فالبيع بالتقسيط ليس كالربا.^(١)

أما الرأي الذي يرى عدم جواز البيع بالتقسيط فذلك لسببين هما:
أولاً: يغلب وجود شرط ربوي في عقد البيع بالتقسيط يتمثل في الفوائد التأخيرية، في حالة السداد المتأخر عن موعد القسط. (وذلك وفقاً للرأي الذي يرى أن الشرط الفاسد يفسد العقد).
ثانياً: وجود اختلاف في الثمن رغم أن المبيع واحد، فالمبيع ثمنه في البيعة المعجلة أقل من البيعة المؤجلة وهذا أي أن الزيادة في الثمن مقابل طول فترة السداد وكلما زادت الفترة الزمنية المخصصة للسداد زاد الثمن وهو بذلك يشبه ربا النسيئة (الأجل)

ربا النسيئة :

الزيادة في الدين نظير التأجيل، ففي موطأ مالك عَنْ زَيْدِ بْنِ أَسْلَمَ، أَنَّهُ قَالَ: كَانَ الرَّبَا فِي الْجَاهِلِيَّةِ يَكُونُ لِلرَّجُلِ عَلَى الرَّجُلِ الْحَقُّ إِلَى أَجَلٍ، فَإِذَا حَلَّ الْحَقُّ، قَالَ: أَتَقْضِي أَوْ تُرْبِي؟ فَإِنْ قَضَاهُ أَخَذَ مِنْهُ، وَإِلَّا زَادَهُ فِي حَقِّهِ، وَأَخَّرَ عَنْهُ الْأَجَلَ.^(٢)

المطلب الثالث

شروط عقد البيع بالتقسيط وتمييزه عن غيره من العقود

لوقوف على حقيقة البيع بالتقسيط ينبغي معرفة شروط عقد البيع بالتقسيط اللازم توافرها في العقد سواء كانت هذه الشروط لازمة بحسب طبيعته أو بحسب الاتفاق بين الطرفين أو الشروط التي حددها القانون فلا يجوز للطرفين مخالفتها.
كما يلزم تمييز عقد البيع بالتقسيط عن غيره من العقود التي تتشابه به ، وتفصيل ذلك على النحو التالي:

١- [islamic-finance-sales/16/02/14/https://arabic.cnn.com/business](https://arabic.cnn.com/business)
٢- الموطأ للأمام مالك، كتاب البيوع باب ما جاء في الربا في الدين (حديث رقم: ١٩٦٥)



الفرع الأول: شروط عقد البيع بالتقسيط.
الفرع الثاني: العقود المشابهة للبيع بالتقسيط.

الفرع الأول شروط عقد البيع بالتقسيط

عقد البيع بالتقسيط عقد ذو طابع خاص، حيث تنتقل حيازة المبيع من البائع إلى المشتري رغم عدم سداد المشتري لكامل الثمن، حيث أن التزام البائع يعتبر متشابهة في عقد البيع التقليدي وعقد البيع بالتقسيط.

أما التزام المشتري بدفع الثمن فمختلف في عقد البيع التقليدي يكون معجلًا وعقد البيع بالتقسيط يكون مؤجل على هيئة مقدم جزء من الثمن والباقي على هيئة أقساط لذلك يكون لعقد البيع بالتقسيط عدة شروط تتناسب مع طبيعته، وهي كالتالي:

- 1 أن يكون أجل السداد معلوم.
- 2 أن تكون قيمة الأقساط معلومة.
- 3 تحقق المعاينة النافية للجهالة.
- 4 عدم زيادة الثمن في حالة زيادة فترة السداد.

وتفصيل ذلك على النحو التالي:

أ- أن يكون أجل السداد معلوم.

لأن الجهل بالمدة يؤدي إلى النزاع كما ألا يتحقق منه الحكمة من مشروعية البيع بالتقسيط، وبهذا يجب أن يكون الأجل معلوماً لدي كل من العاقدين (البائع والمشتري)، والأصل أن يتم تحديد هذا الأجل بالاتفاق بين الطرفين سواء كان باليوم، أو الأسبوع، أو الشهر، أو غير ذلك ما يتفق عليه الطرفين فإذا كان أجل الدفع مجهولاً فإن جمهور

الفقهاء قد ذهبوا إلا أن هذا يمنع أن يترتب عليه فساد البيع.^(١)

٢- أن تكون قيمة الأقساط معلومة.

نظراً لأن البيع بالتقسيط يدخل في نطاق بيوع الأمانة كبيع المرابحة والوضيعة فإنه يشترط أن يكون الثمن الأول معلوماً للمشتري الثاني ، لأن المرابحة بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح والعلم بالثمن الأول شرط لصحة جميع البيوع ، فإذا لم يكن معلوماً كان البيع فاسداً إلا أن يعلم فالمجلس فيختار إن شاء فيجوز أن يترك فيبطل، ووجه فساد البيع في الحال هو جهالة الثمن لأن الثمن للحال مجهول أما الخيار في الرضا بالبيع ، لأن الإنسان قد يرضي بشراء شيء بثمن يسير ولا يرضي بشرائه بثمن كبير فلا يتكامل الرضا إلا بعد معرفته مقدار الثمن ، فإذا لم يعرف اختل رضاه، وهذا الاختلال يوجب الخيار ، ولو لم يعلم حتى افترقا عن المجلس ؛ بطل العقد لتقرير الفساد.^(٢)

٣- تحقق المعاينة النافية للجهالة.

المقصود بالمعاينة النافية للجهالة العلم والمعاينة بأوصاف وحالة والقبول بالمبيع كما هو وقت الشراء ، فإذا تمت المعاينة النافية للجهالة فيحرم المشتري من طلب بطلان البيع فيما بعد ان تبين له أن المبيع المتعاقد عليه يختلف عن المبيع في الواقع .
لأن بعض الشركات التي تباع بالتقسيط من خلال المواقع الإلكترونية تقصر عملها على التسويق البيع عن بعد دون تحقيق المعاينة النافية للجهالة .

٤- عدم زيادة الثمن في حالة زيادة فترة السداد.

يجب على البائع في البيع بالتقسيط أن يقتصر على الربح الذي جرت به العادة، وألا يستغل الظروف الحرجة للمشتري لبيعه بأضعاف

١- الجمال، إبراهيم رفعت: (٢٠٠٥) البيع بالتقسيط دراسة فقهية مقارنة، دار الفكر الجامعي الإسكندرية ص (٩٤)
٢- الكاساني: أمام علماء الدين أبي بكر مسعود الكاساني، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع الطبعة الثانية دار الكتاب العربي بيروت لسنة ١٤٠٢هـ - ج (٧) ص (٣١٩)



مضاعفة ، لأن هذا يعد من قبيل الجشع والطمع والإضرار بالناس وأكل أموالهم بالباطل.^(١) وذلك لأن بعض شركات البيع بالتقسيط تزيد في فرق الثمن بين البيع العاجل عن البيع بالتقسيط بحيث يكون الأجل مقابل الزيادة في فترة السداد. فقد لوحظ في الواقع العملي أن بعض المرابين قد يغالون في فرق الثمن الآجل عن العاجل مستغلين ورع الناس ، أو عدم معرفتهم بالأسعار، والاحتكار الذي قد يتمتعون به نتيجة غياب المنافسة ، وهنا نرى أن لا بأس في أن يلجأ المشتري إلى خبير أو أكثر لحساب المعدل السنوي أو القيمة الحالية للأقساط، لأن الباعة قد يلجأون إلى أساليب ملتوية قائمة على التمويه والتضليل والخداع.^(٢)

الفرع الثاني العقود المشابهة للبيع بالتقسيط

١- البيع بالتقسيط والإيجار المنتهي بالتمليك: عقد البيع بالتقسيط:

بعد ظهور العديد من صيغ التمويل في المصارف الإسلامية وتشابه طريقة حسابها أصبح الكثير من عامة الناس لا يُفرِّق بين هذه الصيغ ويحسبون أنها لا تختلف عن بعضها إلا في المسميات، ولكن هذا ليس صحيحاً فكل صيغة مختلفة في الاسم لها عقودها الخاصة بها وخصائصها المختلفة وهذا المقال سوف يوضح الفرق بين الإجارة المنتهية بالتمليك وبين البيع بالتقسيط. البيع بالتقسيط يتم البيع بالتقسيط أو البيع إلى أجل عن طريق تعجيل تسليم التاجر للبضاعة إلى المشتري وتأجيل دفع المشتري لثمن البضاعة سواء كان ذلك منظم بدفعات مجدولة أم بدفعة واحدة محددة الموعد واسم البيع

١- أبو سعدة، بسري: (١٩٩٣) البيع بالتقسيط وأحكامه جامعة الأزهر -مركز صالح عبد الله كامل للاقتصاد الإسلامي ص (٣٩).
٢- المصري، رفيق يونس: (١٩٩٨م) بيع التقسيط، تحليل فقهي واقتصادي، دار الفلم بدمشق، الطبعة الثانية ص (١٢٠).

بالتقسيط يطلق على كل بيع يتصف بالصفات السابقة سواء كان الثمن المتفق عليه مماثل لسعر السوق أو أعلى أو أقل.^(١)
الإيجار المنتهي بالتمليك:

عقد بين طرفين يؤجر فيه أحدهما لآخر سلعة معينة مقابل أجره معينة يدفعها المستأجر على أقساط خلال مدة محددة، تنتقل بعدها ملكية السلعة للمستأجر عند سداده لآخر قسط بعقد جديد.^(٢)

٢- البيع بالتقسيط والتورق:

وتبيّن الفارق بين بين البيع بالتقسيط ومسألة التورق بالقول إن البيع بالتقسيط هو: «بيع السلعة بثمن مؤجل، يسدده على فترات متفرقة، وأما مسألة التورق، فهي أن يشتري سلعة بثمن مؤجل؛ لبيعها في السوق على غير الدائن، وينتفع بثمنها، وإذا حل الأجل سدد لصاحبها ثمنها الذي اشتراها به مؤجلاً.»

وتبنت اللجنة في قضية بيع السيارات بالتقسيط مثلاً مع خصم في قيمة التقسيط عن تعجيل دفع كامل المبلغ بالقول إن هذا ما يعرف عند الفقهاء بمسألة: (ضع وتعجل)، وفي جوازها خلاف بين أهل العلم، وتميل اللجنة إلى السماح بذلك وفقاً للمذهب الحنبلي وآراء كبار فقهاء مثل ابن تيمية وابن القيم.

وتورد اللجنة رأي ابن القيم بجواز ذلك إذ يقول: «هذا عكس الربا، فإن الربا يتضمن الزيادة في أحد العوضين، في مقابلة الأجل، وهذا يتضمن براءة ذمته من بعض العوض في مقابلة سقوط الأجل، فسقط بعض العوض في مقابلة سقوط بعض الأجل، فانتفع به كل واحد منهما، ولم يكن هناك رباً لا حقيقة ولا لغة ولا عرفاً.. والذين حرموا ذلك قاسوه على الربا، ولا يخفى الفرق الواضح بين قوله: (إما أن تربى وإما أن تقضى) وبين قوله (عجل لي وأهب لك مائة) فأين أحدهما من الآخر، فلا نص في تحريم ذلك ولا إجماع.»^(٣)

١- مجلة مجمع الفقه الإسلامي، ص (٥٩٦).

٢- الإيجار المنتهي بالتمليك شبكة الألوكة.

٣- اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء في السعودية.

٣- البيع بالتقسيط والربا (القرض بفائدة):

«إذا اشترى الإنسان شيئاً مؤجلاً بأقساط ثم باعه نقدًا على من اشتراه منه فهذا يسمى بيع العينة، وهو لا يجوز، لكن إذا باعه على غيره فلا بأس؛ كأن يشتري سيارة بالتقسيط ثم يبيعه على آخر نقدًا؛ ليتزوج؛ أو ليوفي دينه، أو لشراء سكن، فلا بأس في ذلك. أما كونه يشتري السيارة أو غيرها بالتقسيط ثم يبيعه بالنقد على صاحبها، فهذا يسمى العينة؛ لأنها حيلة لأخذ دراهم نقدًا بدراهم أكثر منها مؤجلة.»

ويؤكد مجمع الفقه على أنه يصح البيع بالتقسيط إلا إذا جزم العاقدان بالنقد أو التأجيل. فإن وقع البيع مع التردد بين النقد والتأجيل بأن لم يحصل الاتفاق الجازم على ثمن واحد محدد، فهو غير جائز شرعاً، وبالتالي فلا يجوز القول في العقد أن البيع هو نقداً بسعر ما ومؤجلاً بسعر آخر، ولا يجوز شرعاً، في بيع الأجل، التنصيص في العقد على فوائد التقسيط، مفصولة عن الثمن الحال، بحيث ترتبط بالأجل، سواء اتفق العاقدان على نسبة الفائدة أم ربطها بالفائدة السائدة.^(١)

٤- البيع بالتقسيط عن طريق المرابحة:

البيع بالتقسيط عن طريق عقد المرابحة ويكون ذلك بطريقتين وهما: الطريقة الأولى: المرابحة البسيطة وتتم بين التاجر والعميل بشكل مباشر دون تدخل أي وسيط ولها نفس صورة البيع بالتقسيط المعتاد لكن هنا يجب على التاجر ذكر رأسمال السلعة ومقدار الربح الذي سوف يحصل عليه من تلك البيعة. الطريقة الثانية: المرابحة للأمر بالشراء، هو أن يرغب شخصٌ في سلعة معينة -كسيارة أو عقار أو جهاز معين-؛ فيذهب إلى شخص أو مؤسسة أو مصرف، فيحدد له السلعة المطلوبة، ويَعِدُّهُ أن يشتريها منه بعد شرائه لها بربح يتفقان عليه.^(٢)

١- مجمع الفقه الإسلامي المملكة العربية السعودية.
٢- مجلة مجمع الفقه الإسلامي، ص (٥٩٧).

المبحث الثاني

استخدام التطبيقات الالكترونية للبيع بالتقسيط

يوجد الكثير من المواقع الإلكترونية والتطبيقات الحديثة للبيع بالتقسيط أو للائتمان (الذي يعتبر المحور الرئيسي في عملية التقسيط) حيث أن البيع التقسيط قد انتشر وشاع في زماننا كثيراً، وشمل مختلف السلع دقيقتها وجليها لما فيه من مصالح لكل من البائع والمشتري لا سيما وقد نشأت مؤسسات ومواقع تجارية وإلكترونية، لا تباع إلا بالتقسيط والأجل، وكذلك المصارف والبنوك قد زاولت بيوع التقسيط وساعدت على انتشارها وزيادة أهميتها، وتجلت ذلك بعدة أشكال، ففي المصارف الإسلامية هناك ما يسمى ببيع المرابحة للأمر بالشراء حيث يشتري المصرف السلعة بثمن مؤجل ويعيد بيعها إلى العميل بثمن مقسط، أما المصارف الربوية تمارس ما يسمى البيع الائتماني غير المباشر، ويكون البنك فيه وسيطاً يعطي قرضاً بفائدة⁽¹⁾.

المطلب الأول: أطراف عقد البيع بالتقسيط باستخدام التطبيقات الحديثة.

المطلب الثاني: مراحل البيع بالتقسيط باستخدام التطبيقات الحديثة.

المطلب الثالث: ضوابط عقد البيع بالتقسيط باستخدام التطبيقات الحديثة.

- سعد الدين، عدنان محمد سليم، المرجع السابق ص (0)



المطلب الأول

أطراف عقد البيع بالتقسيط باستخدام التطبيقات الحديثة

يتكون عقد البيع بالتقسيط باستخدام التطبيقات الحديثة من عدة أطراف فالعقد يتكون من طرفين البائع طرف أول والمشتري طرف ثاني، ولكن يساهم في تكوين العقد عدة أطراف مثل الوسيط بين الطرفين (وسيط عادي، وسيط إلكتروني من خلال الموقع الإلكتروني) لأن في أغلب العقود تكون هناك شركة للتسويق بالعمولة بالإضافة إلى الضامن (الكفيل) أو شركة الائتمان، وأخيراً شركة الشحن التي تقوم بتوصيل المبيع من الوسيط الإلكتروني إلى المشتري، وتفصيل ذلك على النحو التالي:

الفرع الأول: البائع.

الفرع الثاني: المشتري.

الفرع الثالث: الوسيط.

الفرع الرابع: الضامن (شركة التقسيط).

الفرع الخامس : شركة الشحن.

الفرع الأول: البائع.

هو أحد أطراف (الطرف الأول) عقد البيع (شخص طبيعي والغالب أن يكون شخص اعتباري) الذي يتبادل أي نوع من البضائع أو الخدمات في مقابل المال.

وقد يقوم البائع بنفسه بعملية تسويق السلعة المبيعة أو يلجأ إلى شركة تسويق بالعمولة، كذلك قد يقوم البائع بالتقسيط المباشر مع المشتري، أو يكون هناك طرف آخر (ضامن لسداد الأقساط) مثل البنك الذي يعطي بطاقة ائتمان أو الشركات التي ظهرت حديثاً

وهي شركة تمتهن ضمان الأشخاص.
التزامات البائع : (نقل ملكية المبيع - تسليم المبيع - ضمان المبيع)
حيث يلتزم البائع أن يقوم بما هو ضروري لنقل الحق المبيع إلى المشتري، وان يكف عن أي عمل من شأنه أن يجعل نقل الحق مستحيلًا أم عسيراً.^(١)

الفرع الثاني: المشتري.

الطرف الثاني في عقد البيع بالتقسيط ، يقوم بشراء سلعة ولا يملك الثمن مؤجلاً وإنما يقوم بالسداد مؤجل على هيئة أقساط ويكون السداد أم بشكل مباشر مع البائع أو من خلال شركة ضمان ويكون ذلك في حدود نطاق مبلغ معين عشرة الاف جنيه مثلاً يقوم الشخص بشراء سلعة في حدود هذا المبلغ ويسدد الأقساط للشركة الضامنة.

الفرع الثالث: الوسيط.

الوسيط هو(السمسار) في سوق المال مفهومه من مفهوم الدلالة (السمسرة) حيث يتمثل عمل الوسيط (السمسار) في سوق المال ببيع وشراء والفرق بينه وبين الدلال السمسار (العادي الأوراق المالية لحساب المستثمرين هو أن محل عمل الوسيط (السمسار) في سوق المال قاصر بتداول الأوراق المالية.^(٢)
قد يكون هناك طرف ثالث في عقد البيع بالتقسيط وذلك عندما يتعذر على البائع عرض السلعة والترويج لعملية البيع لأسباب خاصة به، لذلك يلجأ إلى طرف ثالث يتمثل في شركة تسويق من خلال مواقع إلكترونية أو تطبيقات حديثة .

١- القانون المدني المصري المادة (٤٢٨).

٢- د. فايز نعيم رضوان، القانون التجاري، دار النهضة العربية، القاهرة، سنة ٢٠٠٣م، ص ٧.



وقد يكون في مقر الشركة تتولى عملية عرض السلعة والترويج لها والاتفاق مع المشتري على طريقة تسليم المبيع وموعده، كما قد يبحث عن شركة تمويل وضمان للمشتري، وذلك يكون عمولة من صفقة البيع.

الفرع الرابع: الضامن (شركة التقسيط).

الضمان: هو التزام مكلف بأداء ما وجب على غيره من الحقوق. **والكفالة:** هي التزام جائز التصرف إحضار الشخص الذي عليه الحق. فالكفالة إحضار المدين.. والضمان إحضار الدَّين. يجوز للبائع أن يشترط في عقد البيع بالتقسيط رهناً، أو كفالة غرم وأداء يقدمها المشتري حتى أداء أقساط الثمن كلها.^(١) والكفالة أدنى من الضمان؛ لأنها متعلقة بالبدن لا بالدَّين. فإذا أحضر الكفيل المكفول لصاحب الحق فقد برئ منه، سواء أوفاه أو لم يوفه.^(٢) ولكن الكفالة نوعان أساسيان^(٣): كفالة إحضار (كفالة بالنفس)، كفالة بالمال وهي تكون بالسداد إذا لم يسدد المشتري (المدين الأصلي) وهي بهذا تشبه الضمان.

والمقصود بالضامن ما تقوم به شركات ائتمان تقدم تسهيلات في عملية السداد أو بنك يعطى بطاقة ائتمان في حدود مبلغ معين. وعندما يذهب المشتري يتم عمل عقد مع شركة التقسيط ويمكن أن يتم ذلك بشكل إلكتروني عن بعد فيقوم العميل بإرسال البيانات الشخصية وبيانات الدخل لشركة التقسيط وهي تقوم بالاستعلام عن ذلك؛ ثم تقوم بإعطائه ائتمان بمبلغ معين، وهذا مثل ما يقوم به البنك فيعطي عميل البنك ائتمان وفقاً لفئة معينة. ولكن ما هو هدف هذه الشركات من الضمان في عملية البيع

١- نظام البيع بالتقسيط السعودي المادة (٤)

٢- <http://www.al-eman.com>

٣- هناك أنواع أخرى للكفالة: -الكفالة بالعين: هي الكفالة بتسليم الشيء لمستحقه. ونوع آخر-الكفالة بالدرك: هي الكفالة بأداء ثمن المبيع وتسليمه أو بنفس البيع إن استحق المبيع. جاء في البحر الرائق (وهذا ضمان الدرك، والدرك لغة بفتح وسكون الراء اسم من أدركت الشيء ومنه ضمان الدرك. واصطلاحاً: الرجوع بالثمن عند استحقاق المبيع قال النووي أن يضمن للمشتري الثمن إن خرج المبيع مستحقاً، أو ماخوذاً بشفعة، أو معيباً، أو ناقصاً وزناً، أو صفة. البحر الرائق لابن نجيم ٢١٧/٦.

بالتقسيط؟

تحصل شركة التمويل أو التقسيط أو البنوك على رسوم عضوية للعملاء الجدد أو تجديد العضوية بالإضافة إلى الحصول على نسبة من أي عملية شراء، وعمل رسوم عن التأخير في السداد وهذا ما سنقوم بشرحه في الضوابط.

مع العلم أن شركة التمويل يقتصر دورها في العقد على ضمان المشتري في السداد أو السداد نيابة عنه في حدود مبلغ الضمان، ثم الرجوع عليه بالمطالبة وفقاً للأقساط المتفق عليه مع البائع. ولكن لا تضمن شركة التمويل البائع أو منتجاته وإنما تضمن سداد المشتري، لأن شركة التقسيط تقوم بالاتفاق مع مجموعة من التجار أو أصحاب الشركات تستقبل عملائها وتعتمد التطبيق أو بطاقة الائتمان.

فالتضامن لا يفترض بين الكفيل والمدين في الكفالة المدنية إلا إذا ورد نص بذلك وهذا ما جاءت به المادة ٢٧٩ مدني مصري وأما في كفالة الدين التجاري فالأصل أن التضامن مفترض بين الملزمين بدين تجاري ما لم ينص القانون أو الاتفاق على غير ذلك (المادة ١/٤٧ تجارة مصري) ويسري حكم التضامن في حالة تعدد الكفلاء بدين تجاري، وقد ورد نص المادة ١/٧٧٩ أن كفالة الدين التجاري تخضع للقانون المدني (بمعنى أنهم غير متضامين لأن التضامن غير مفترض في المعاملات المدنية إلا باتفاق أو نص في القانون، (المادة ٢٧٩ مدني مصري).^(١)

الفرع الخامس : شركة الشحن.

المقصود به شركات تقوم بتوصيل الشيء المبيع وتقوم شركة الشحن بتسلم الشحنة من البائع أو الوكيل أو الوسيط بالبيع وذلك لكي تصل الشحنة بأمان إلى المشتري، وأفضل طريقة لتحقيق ذلك. وقد يشمل الثمن مقابل الشحن وقد تكون هناك رسوم إضافية.

- أبو مشايخ، سعاد توفيق سليمان (٢٠٠٦) عقد الكفالة المدنية والآثار المترتبة عليه. رسالة ماجستير. جامعة النجاح. فلسطين. ص (٤٤).



أما ما يتعلق بالمسؤولية عن المبيع من حيث جودته أو ضمانه فغير داخل في مسؤولية شركة الشحن. ولكن التزام شركة الشحن يكون في توصيل المبيع خلال المدة المتفق عليها، وعدم حصول أي ضرر ناتج عن الشحن كسوء التخزين أو الكسر أو غير ذلك.

المطلب الثاني

مراحل البيع بالتقسيط باستخدام التطبيقات الحديثة

تمر عملية البيع بالتقسيط بعدة مراحل ، مرحلة المفاوضات السابقة على العقد(الفرع الأول) ، ثم مرحلة التعاقد على البيع بالتقسيط باستخدام التطبيقات الحديثة(الفرع الثاني)، وأخيراً مرحلة سداد الأقساط (الفرع الثالث). وتفصيل ذلك على النحو التالي:

الفرع الأول: مرحلة المفاوضات السابقة على العقد.

الفرع الثاني: مرحلة التعاقد على البيع بالتقسيط باستخدام التطبيقات الحديثة.

الفرع الثالث: مرحلة سداد الأقساط.

الفرع الأول

مرحلة المفاوضات السابقة على العقد

مرحلة المفاوضة: هي تقوم على المناقشة بهدف الوصول إلى اتفاق مشترك بين الأطراف لتحقيق حل متفق عليه لحماية مصالح المتعاقدين وحل ما بينهما من خلاف.^(١) وهي تكون بعد المعاينة (النافية للجهالة بحيث تشمل العلم بأوصاف المبيع) وقد يحدث ما يكون بدلاً عن المعاينة، ولكن لا يقوم مقامها

١- الحسن، حسن(١٩٩٣). التفاوض والعلاقات العامة. بيروت المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع. ص(١١).



(كمشاهدة صورة فوتوغرافية - أو مقطع فيديو) فذلك لا يحقق المعايينة النافية للجهالة، ولكن قد تكون كافية لاختيار المشتري للمبيع.

وكذلك العلم بأوصاف المبيع وبياناته وسعره والأمور الجوهرية أو طريقة الاستخدام وغير ذلك، وبعد حصول المشتري على البيانات اللازمة لم يدفعه للدخول في التعاقد.

وهنا تبدأ مرحلة التفاوض وقد تحدث بين المشتري والبائع (في حالة التقسيط المباشر)، وقد يحدث بين المشتري والوسيط أو شركة التقسيط.

الفرع الثاني

مرحلة التعاقد على البيع بالتقسيط باستخدام التطبيقات الحديثة

المرحلة الثانية من مراحل عقد البيع التقسيط هي **مرحلة التعاقد** على البيع بالتقسيط باستخدام التطبيقات الحديثة، وهي تكون بعد مرحلة التفاوض، والعقد يكون بين المشتري والبائع ولا يدخل فيه الوسيط أو شركة التقسيط (ولكن تدخل في مهمة سداد الثمن) ويتم الاتفاق في العقد على تسليم المبيع وإجمالي الثمن وقيمة القسط وعدد الأقساط، وهنا يكون البائع قد استلم كامل الثمن من شركة التقسيط .

حيث ينبغي أن يكون الحق محدد المقدار وغير متنازع في مقداره، أما إذا كان متنازع عليه فلا يمكن تنفيذه جبراً، إذ يجب حسم النزاع المتعلق بمقداره براءة وقبل الشروع في تنفيذه، كما أنه يجب أن يكون حق الدائن مستحق الأداء، حيث لا يمكن إجبار المدين بالوفاء إلا إذا كان ما يلتزم به مستحق الأداء، وبالتالي إذا كان أجل الوفاء لم يحل، فلا تنفيذ على المدين.^(١)

ويكون البائع مسؤول عن عقد البيع بالتقسيط بالالتزامات المقررة

١- الدوري، عدنان طه (٢٠١٦) أحكام الالتزام والإثبات في القانون المدني الليبي. ص (١٦).

عن عقد البيع التقليدي (تسليم المبيع - كالاتزام بالضمان - وضمان عدم الاستحقاق والتعرض المادي والقانوني- وغيرها من الالتزامات المقررة قانوناً أو إتفاقاً).

الفرع الثالث مرحلة سداد الأقساط

وهي المرحلة الثالثة والأخيرة من مراحل عقد البيع التقسيط هي **مرحلة التعاقد على البيع بالتقسيط** باستخدام التطبيقات الحديثة، وهي تكون بعد مرحلة التفاوض، وبعد مرحلة التعاقد على البيع بالتقسيط باستخدام التطبيقات الحديثة.

لقد سبق ذكر أن شركة التقسيط هي التي تقوم بسداد كامل الثمن (فهي تدخل في العقد بمهمة سداد كامل الثمن نيابة عن المشتري) وهناك ينشأ التزام بين المشتري وشركة التقسيط بسداد كامل الأقساط وبعد إنهاء عملية السداد يرجع رصيد الائتمان كامل لعميل شركة التقسيط، بل يمكن أن يتم رفع حد الائتمان للعميل الذي يواظب في السداد وفقاً للمواعيد والقيمة المتفق عليها للقسط. فيجب تنفيذ العقد طبقاً لما اشتمل عليه وبطريقة تتفق مع ما يوجبه حسن النية، لا يقتصر العقد على إلزام المتعاقد بما ورد فيه، ولكن يتنازل أيضاً ما هو من مستلزماته، وفقاً للقانون، والعرف والعدالة بحسب طبيعة الالتزام.^(١)

المطلب الثالث ضوابط البيع بالتقسيط باستخدام التطبيقات الحديثة

يوجد مجموعة من ضوابط البيع بالتقسيط باستخدام التطبيقات

١- القانون المدني المصري المادة (١٤٨)



الحديثة ؛ الضوابط المتعلقة بالبائع (الفرع الأول)، الضوابط المتعلقة بالمشتري (الفرع الثاني)، الضوابط المتعلقة بالضامن (الفرع الثالث)، الضوابط المتعلقة بشركة الشحن (الفرع الرابع)، الضوابط المتعلقة بالوسيط (الفرع الخامس) وتفصيل ذلك على النحو التالي:

الفرع الأول: الضوابط المتعلقة بالبائع.

الفرع الثاني: الضوابط المتعلقة بالمشتري.

الفرع الثالث: الضوابط المتعلقة بالضامن.

الفرع الرابع: الضوابط المتعلقة بشركة الشحن.

الفرع الخامس: الضوابط المتعلقة بالوسيط.

الفرع الأول الضوابط المتعلقة بالبائع

يوجد التزامات على البائع وفقاً للقواعد العامة (نقل الملكية - تسليم المبيع - ضمان العيوب الخفية - ضمان عدم التعرض والاستحقاق - الإفصاح للمشتري عن بيانات المبيع وأوصافه الأساسية) وهذه هي الالتزامات الأساسية وفقاً للقواعد العامة في عقد البيع التقليدي. وفقاً لنص المادة (٤١٩) من القانون المدني المصري التي تنص على أن:

1 يجب أن يكون المشتري عالماً بالمبيع عالماً كافياً، ويعتبر العلم كافياً إذا اشتمل العقد على بيان المبيع وأوصافه الأساسية بياناً يمكن من تعرفه .

2 وإذا ذكر في عقد البيع أن المشتري عالم بالمبيع. سقط حقه في طلب إبطال البيع بدعوى عدم علمه به إلا إذا ثبت تدليس البائع).

أما في عقد البيع بالتقسيط فتزداد بعض الالتزامات على عاتق البائع بحسب طبيعة عقد البيع بالتقسيط مثل تحديد الثمن الإجمالي وقيمة



المقدم من الثمن وقيمة القسط وعدد الأقساط وينبغي أن يوضح كافة التفاصيل ورسوم الخدمة للمشتري (حيث أن البائع يحل محل شركة التقسيط في ذلك).

حقوق البائع في البيع بالتقسيط:

١ يحق للبائع تأخير نقل الملكية لحين استيفاء كامل الثمن.

٢ يحق للبائع أن يستبقي جزءاً من الثمن تعويضاً له عن فسخ البيع إذا لم تدفع جميع الأقساط.

ولكن يحظر على البائع استخدام الوسائل الاحتياطية أو التغيرير فعلاً أو قولاً، ومنه قول البائع للمشتري الذي تعرضه أنت على، ولكني سأفضلك على من عرض هذا الثمن، وكذلك إعلان البائع عن أوصاف في سلعة غير موجودة فيها.^(١)

الفرع الثاني الضوابط المتعلقة بالمشتري

يوجد التزامات على المشتري وفقاً للقواعد العامة أهمها (دفع الثمن - تحمل نفقات عقد البيع ورسوم التسجيل) وهذه هي الالتزامات الأساسية وفقاً للقواعد العامة في عقد البيع التقليدي.

ولكن يضاف لذلك التزامات في عقد البيع بالتقسيط:

١ الإفصاح عن البيانات الحقيقية المتعلقة بالبيانات الشخصية وبيانات الدخل (التزام مع شركة التقسيط).

٢ الالتزام بسداد كامل الأقساط في مواعيدها (التزام مع شركة التقسيط).

٣ في حالة كانت نفقات الشحن خارجة عن صفقة البيع، يلتزم المشتري سداد قيمة نقل المبيع (التزام لشركة الشحن)

١- عبد المجيد، خالد السيد (٢٠١٧) مصادر الالتزام في الفقه الإسلامي والأنظمة السعودية. دار الكتاب الجامعي. الطبعة الأولى ٤٣٨ص (٨٣).

حقوق المشتري:

لقد نظم القانون المدني المصري البيع بالتقسيط في المادة (٤٣٠) التي تنص على:

٣ وإذا تم الوفاء بالثمن، فإن انتقال الملكية إلى المشتري يعتبر مستنداً إلى وقت البيع).

ونجد أن النظام السعودي (نظام البيع بالتقسيط) قد جاء ببعض الضوابط للالتزامات المشتري في السداد بالأقساط:

١ تؤدي الأقساط في محل إقامة البائع المبين في عقد البيع، ما

لم يتفق على غير ذلك. وفي حالة القيام بتحصيل الأقساط في محل إقامة المشتري لا يجوز للبائع تقاضي مصروفات إضافية.

٢ تعد المخالصة عن القسط مخالصة عن الأقساط السابقة عليه ما لم يتفق على خلاف ذلك.

٣ لا يجوز لأحد من طرفي العقد المطالبة بفسخ عقد البيع إذا لم يؤد المشتري قسطاً واحداً من أقساط الثمن المتفق عليه متى تبين أنه قام بتنفيذ الجزء الأكبر من التزاماته، وتم الاتفاق على ذلك صراحة في العقد.

٤ لا يكون الاتفاق على طول باقي الثمن نافداً، إلا إذا تخلف المشتري عن دفع قسطين متتالين على الأقل^(١).

الفرع الثالث

الضوابط المتعلقة بالضامن (شركة التقسيط)

الطرف الثالث في عقد البيع بالتقسيط يعتبر أهم الأطراف فلولا وجوده ما تمت عملية البيع فالمشتري لا يملك الثمن المعجل والبائع يرفض التقسيط المباشر مع المشتري لذلك ينبغي المحافظة على بيانات العملاء وإعطائهم مخالصة بعد السداد، وعدم الحصول على فوائد غير قانونية.

١- نظام البيع بالتقسيط السعودي المواد (٦، ٧، ٨)



لقد نظم القانون المدني المصري ذلك في المادة (٤٥٨) التي تنص على:
(لا حق للبائع في الفوائد القانونية عن الثمن إلا أعذر المشتري أو إذا سلم الشيء المبيع وكان هذا الشيء قابلاً أن ينتج ثمرات أو إيرادات أخرى ، هذا ما لم يوجد اتفاق أو عرف يقضي بغيره).
شركة التمويل أو التقسيط تعتبر هي الضامن أو الكفيل في عقد البيع بالتقسيط ، الذي لو وجدته في العقد لما قبل البائع بعملية البيع ولا أقدم المشتري عليها.
فهو ليس طرفاً مباشراً في العقد، ولكنه يحل محل البائع في سداد الثمن المعجل ثم يقوم باستيفائه مؤجلاً.
ويجوز لشركة التقسيط أو التمويل أن تستوفي جزءاً من الثمن بشكل مقدم. كما أجز ذلك المنظم السعودي :
أ- للبائع أن يستوفي مبلغاً لا يقل عن (٢٠٪) من ثمن السلعة المباعة بالتقسيط عند تسليم المبيع.
ب- إذا قدم المشتري رهناً أو كفالة غرم وأداء، تخفض النسبة المقدمة بحسب الاتفاق.^(١)

الفرع الرابع الضوابط المتعلقة بشركة الشحن

تقوم شركة الشحن بتسلم الشحنة من البائع أو الوكيل أو الوسيط بالبيع وذلك لكي تقوم بتوصيل الشحنة بحالة سليمة إلى المشتري، وفقاً للموعد المتفق عليه.
ولكن التزام شركة الشحن يكون في توصيل المبيع خلال المدة المتفق عليها، وعدم حصول أي ضرر ناتج عن الشحن كسوء التخزين أو الكسر أو غير ذلك.
حيث تقوم شركات خدمات الشحن بالعمل كوسيط في التجارة

١- نظام البيع بالتقسيط السعودي المادة (٥)

الدولية والداخلية بما يؤثر حركة البضائع لتوصلها بكفاءة عالية، تقوم شركات خدمات الشحن باستخدام التجارة الإلكترونية عن طريق الإنترنت والأنظمة الحديثة للسماح بالتتبع البضائع عن بعد. وهذه المهام ساعدت كثيراً فتشّط حركة التجارة المصّرة وخاصة ان تواجد مثل هذه الشركات أصبح عرفاً دولياً يعتمد عليه كل من المصدرين والمستوردين في جميع انحاء العالم. ^(١)

الفرع الخامس الضوابط المتعلقة بالوسيط

الوسيط هو (السمسار) في سوق المال مفهومه من مفهوم الدلالة (السمسرة) حيث يتمثل عمل الوسيط (السمسار) في سوق المال ببيع وشراء والفرق بينه وبين الدلال السمسار) العادي الأوراق المالية لحساب المستثمرين هو أن محل عمل الوسيط (السمسار) في سوق المال قاصر بتداول الأوراق المالية. ^(٢) يقوم الوسيط بعملية التسويق من خلال مواقع إلكترونية أو تطبيقات حديثة. وعليه أن يقوم بذلك وإعطاء المشتري بيانات صحيحة وواقعية عن المبيع والتمن، وألا يترتب على البيع حدوث غبن للمشتري، أو وجود عجز أو زيادة في المبيع وإلا كان من حق البائع طلب فسخ العقد. وفقاً لنص المادة (٤٣٤) من القانون المدني المصري التي تنص على: (إذا وجد في المبيع عجزاً أو زيادة، فإن حق المشتري في طلب إنقاص الثمن أو في طلب فسخ العقد وحق البائع في طلب تكملة الثمن يسقط كل منهما بالتقادم إذا انقضت سنة من وقت تسليم المبيع تسليمياً فعلياً).

لذلك ينبغي على الوسيط عدم المبالغة في أوصاف المبيع على خلاف الحقيقة، كما هناك التزام عليه باعتباره وكيلًا عن البائع في عقد البيع بالإفصاح عن البيانات الجوهرية للمبيع.

١- حسن، شهرة إبراهيم (٢٠٢٠) دور شركات خدمات الشحن الدولي لخلق فُرصة تنافسية للشركات الصناعة مجلة الدراسات المالية والتجارية العدد (٣) ص (٢٠٣).
٢- رضوان، فايز نعيم (٢٠٠٣) القانون التجاري، دار النهضة العربية. القاهرة ص (٧).

الخاتمة

لقد انتشر في الفترة الأخيرة عقد البيع بالتقسيط باستخدام التطبيقات الحديثة وذلك لعدة أسباب منها كثرة الأغراض التي يحتاج الأشخاص إليها ولا يملكون ثمن هذه الأغراض بشكل نقدي، بالإضافة إلى كثرة الإعلانات التي تعرض الأغراض والوحدات السكنية بدون مقدم وأقساط وتسهيلات في السداد، وذلك لجذب عدد أكبر من العملاء. ذلك انتشرت شركات تمويل تضمن عملية السداد بما يحقق مصلحة للمشتري الذي لا يملك ثمن السلعة بشكل كامل، وكذلك يحقق مصلحة للبائع من ضمان للأقساط.

ولكن عملية البيع قد لا تضمن المعاينة النافية للجهالة وكذلك لا تتضمن التسليم وربما شركة شحن تكون هي المسؤولة عن التوصيل ووجود شركة تمويل تضمن عملية البيع بالتقسيط فعقد البيع لا يقتصر فقط على البائع والمشتري، بل يشمل أشخاص أخرى. كما أن عقد البيع بالتقسيط غالباً ما يتضمن زيادة في الثمن المؤجل عن الثمن المعجل، بل إنه كلما زاد الأجل زاد الثمن، بالإضافة إلى وجود فوائد تأخيرية عن التأخير في السداد.

لذلك كان واجباً وضع الضوابط الشرعية والقانونية التي تجعل البيع بالتقسيط صحيحاً ومنتجاً لآثاره، ومحققاً لمصلحة البائع والمشتري بما يحقق النفع العام في المجتمع الذي يعتبر من أهم مقاصد الشريعة الإسلامية.

أولاً: النتائج:

- ١ عقد البيع بالتقسيط عقد مختلط الشق الذي يتعلق بالبائع تجاري والشق الذي يتعلق بالمستهلك مدني.
- ٢ عقد البيع بالتقسيط عقد ائتماني يقوم على الوفاء بثمن المبيع مؤجل على هيئة أقساط تدفع حسب القيمة وعدد الأقساط المتفق عليه .
- ٣ سبب وجود خلاف حول مشروعية البيع بالتقسيط هو زيادة الثمن بين البيع المعجل والمؤجل ، بالإضافة إلى اشتراط وجود فوائد تأخرية على السداد المتأخر.
- ٤ يجوز للبائع تأخير نقل الملكية حتى يقوم المشتري بسداد كامل الثمن.
- ٥ يحق للبائع أن يستبقي جزءاً من الثمن تعويضاً له عن فسخ البيع إذا لم تدفع جميع الأقساط.
- ٦ لا يجوز تسمية عقد البيع بالتقسيط إجباراً حتى ولو اتفق الطرفين على ذلك.
- ٧ البديل المشروع للبيع بالتقسيط هو التقسيط المباشر بين البائع والمشتري دون فوائد تأخرية.

ثانياً: التوصيات:

- ١ نهيب بالمشرع تعديل أحكام القانون رقم ١٠٠ السنة ١٩٥٧م في شأن بعض البيوع التجارية، والذي ينظم عملية البيع بالتقسيط من خلال التطبيقات والمواقع الإلكترونية.
- ٢ وجود بدائل مشروعة عن التقسيط التجاري الذي يتضمن زيادة في السعر وفوائد على التأخير في السداد كالتقسيط المباشر أو التقسيط التعاوني.
- ٣ الرقابة التكنولوجية والقانونية على استخدام التكنولوجيا والتطبيقات الحديثة في عملية البيع بالتقسيط أو التمويل الاستهلاكي.



قائمة المراجع

المراجع الشرعية:

الفقه الحنبلي:

البهوتي: منصور بن يونس البهوتي: كشاف القناع عن متن الإقناع، طبعة وزارة العدل السعودية.

الفقه الحنفي:

الكاساني: أمام علاء الدين أبي بكر مسعود الكاساني، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع الطبعة الثانية دار الكتاب العربي بيروت لسنة (١٤٠٢هـ).

المراجع العامة:

- سيد، أشرف جابر سيد (٢٠١٧) أحكام الالتزام النظرية العامة للالتزامات. ج(٢) مطبعة جامعة طوان.
- سليم، أيمن سعد سليم (٢٠٠٧) أحكام الالتزام (دراسة مقارنة) جدة. دار حافظ للنشر والتوزيع .
- العربي، بلحاج (٢٠١٢) أحكام الالتزام في ضوء الشريعة الإسلامية (دراسة مقارنة) دار الثقافة للنشر والتوزيع.
- عبد المجيد، خالد السيد عبد المجيد (٢٠١٧) مصادر الالتزام في الفقه الإسلامي والأنظمة السعودية. دار الكتاب الجامعي. الطبعة (١).
- الدوري، عدنان طه (٢٠٢٠) أحكام الالتزام والإثبات في القانون المدني الليبي.

المراجع الخاصة:

- الجمال، إبراهيم رفعت الجمال (٢٠٠٥) البيع بالتقسيط دراسة فقهية مقارنة. دار الفكر الجامعي الإسكندرية .
- الشوبري، أحمد الشوبري (٢٠١٩) التفاوض التعاقدي إطاره القانوني وأثره على الالتزام.
- الحسن، حسن الحسن (١٩٩٣) التفاوض والعلاقات العامة. بيروت

- المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع.
المصري، رفيق يونس (١٩٩٨) بيع التفسير. تحليل فقهي واقتصادي. دار القلم بدمشق، الطبعة الثانية.
- أبو سعدة، يسري (١٩٩٣) البيع بالتفسير وأحكامه جامعة الأزهر. مركز صالح عبد الله كامل للاقتصاد الإسلامي.

الرسائل العلمية

- سعد الدين، عدنان محمد سليم سعد الدين (٢٠١٦) بيع التفسير وتطبيقاته المعاصرة في الفقه الإسلامي، رسالة ماجستير كلية الشريعة جامعة دمشق.
- أبو مشايخ، سعاد توفيق سليمان (٢٠٠٦) عقد الكفالة المدنية والآثار المترتبة عليه رسالة ماجستير جامعة النجاح فلسطين.
- الباحثة / شهرة إبراهيم حسن (٢٠١٩) دور شركات خدمات الشحن الدول لخلق فزة تنافسية للشركات الصناعة مجلة الدراسات المالية والتجارية. رسالة ماجستير.

الأبحاث العلمية:

- الكيكي، إبراهيم سليمان الكيكي (٢٠١٨) شروط البيع بالتفسير (دراسة مقارنة بين القانون الوضعي والفقه الإسلامي) مجلة دهوك. العراق المجلد (٢١) العدد (١).
- عبد الله أبو هدان، عبد الله (٢٠١٣) أحكام بيع التفسير في الفقه الإسلامي مجلة جامعة النجاح للأبحاث المجلد (٢٧) العدد (٢).
- رمضان، عماد (٢٠١٦) الإطار القانوني لعمل الوسيط في الأوراق المالية مجلة كلية الشريعة والقانون بتفهننا الأشراف جامعة الأزهر. المقالة ٣. المجلد ١٨. العدد ٦. الصفحات ٣٤٣٧-٣٥٣٠.
- القادري، مزنة عدنان القادري (٢٠٢٠) مسائل في البيع بالتفسير (دراسة فقهية مقارنة بقانون التجارة الكويتي) جامعة الكويت. ص (٨٣٥ / ٨٨٣)

فهرس البحث

- مقدمه
- أهمية الموضوع
- إشكالية الموضوع
- المبحث الأول: مشروعية البيع بالتقسيط.
- المطلب الأول: ماهية البيع بالتقسيط.
- الفرع الأول: التعريف اللغوي.
- الفرع الثاني: التعريف الاصطلاحي.
- المطلب الثاني: مشروعية البيع بالتقسيط.
- الفرع الأول: الآراء الفقهية المؤيدة لمشروعية البيع بالتقسيط.
- الفرع الثاني: الآراء الفقهية غير المؤيدة لمشروعية البيع بالتقسيط.
- المطلب الثالث: شروط عقد البيع بالتقسيط وتمييزه عن غيره من العقود.
- الفرع الأول: شروط عقد البيع بالتقسيط.
- الفرع الثاني: العقود المشابهة للبيع بالتقسيط.
- المبحث الثاني: استخدام التطبيقات الالكترونية للبيع بالتقسيط.
- المطلب الأول: أطراف عقد البيع بالتقسيط.
- الفرع الأول: البائع.
- الفرع الثاني: المشتري.
- الفرع الثالث: الوسيط.
- الفرع الرابع: الضامن (الكفيل).
- الفرع الخامس: شركة الشحن.
- المطلب الثاني: مراحل البيع بالتقسيط باستخدام التطبيقات الحديثة.
- الفرع الأول: مرحلة المفاوضات السابقة على العقد.
- الفرع الثاني: مرحلة التعاقد على البيع بالتقسيط باستخدام التطبيقات الحديثة.
- الفرع الثالث: مرحلة سداد الأقساط.



- المطلب الثالث: ضوابط البيع بالتقسيط باستخدام التطبيقات الحديثة
- الفرع الأول: الضوابط المتعلقة بالبائع.
 - الفرع الثاني: الضوابط المتعلقة بالمشتري.
 - الفرع الثالث: الضوابط المتعلقة بالضامن.
 - الفرع الرابع: الضوابط المتعلقة بشركة الشحن.
 - الفرع الخامس: الضوابط المتعلقة بالوسيط.
- الخاتمة.
- التوصيات.
- النتائج.
- قائمة المراجع.
- فهرس البحث.



الجامعة الإسلامية بنيسوتا
Islamic University of Minnesota
المركز الرئيسي IUM