

بيع التقسيط

بين الاقتصاد الوضعي والاقتصاد الإسلامي

إعداد

دكتور/ أحمد حسن أحمد الحسني^(*)

المقدمة:

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين، سيدنا ونبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين، وبعد:

فقد أصبحت الحاجة ماسة في وقتنا المعاصر، إلى الشراء بثمن مؤجل لتلبية حاجات الإنسان، في الحصول على ما يحتاجه من بعض السلع التي لا يستطيع الوفاء بثمنها نقداً، وبخاصة إذا ما كانت هذه السلع من الأشياء التي لا يمكن الاستغناء عنها لدى أي أسرة في المجتمع بجميع طبقاته، كالثلاجة والموقد والغسالة ونحوها من السلع الاستهلاكية المعمرة. وكذلك الأمر بالنسبة لأصحاب المنشآت كالمصانع والمعامل والورش، فإنهم يحتاجون إلى الآلات والسيارات والأدوات والتجهيزات لأماكنهم ومنشآتهم ليزولوا نشاطهم الإنتاجي ببسر وسهولة، وقد لا تتوفر لديهم السيولة النقدية اللازمة لشراء مثل هذه الآلات والتجهيزات، وحتى الدول قد تحتاج إلى شراء معدات ثقيلة ووسائل النقل كالسفن والطائرات ونحوها، ولا تستطيع توفير الموارد النقدية الفورية اللازمة لتغطية نفقات الحصول عليها، ومن هنا ظهر التعامل بالبيع بثمن مؤجل (بيع

^(*) الأستاذ المساعد بقسم الاقتصاد الإسلامي كلية الشريعة - جامعة أم القرى

التقسيط)، وانتشر انتشاراً واسعاً بين الأفراد والأمم وعلى المستوى الجزئي والكلي. ولذلك قامت دراسات وندوات وأبحاث عديدة سابقة في بيع التقسيط؛ لمعرفة حكم التعامل به، وقد تباينت الآراء في حكم هذا البيع ما بين الجواز، والكراهة، والتحریم.

وانصبت معظم هذه الدراسات والأبحاث على بيان الوصف الفقهي لبيع التقسيط، ولم تتعرض -في الغالب- للتحليل الاقتصادي لمكونات سعر هذا البيع، ومحددات الطلب على الشراء بالتقسيط، وبيان آثاره الاقتصادية.

هدف البحث:

يتمثل هدف البحث في محاولة الجمع بين الجانب الاقتصادي، والجانب الفقهي لبيع التقسيط. ومن ثم بيان الحكم الشرعي الصحيح للتعامل به، وبيان آثاره الاقتصادية.

خطة البحث :

وسعياً لتحقيق هذا الهدف يمكن تحديد خطة البحث في الآتي:

المبحث الأول: يشتمل على تحليل اقتصادي لمكونات سعر البيع العاجل ((الفوري)) وسعر البيع الآجل ((بيع التقسيط))، ومحددات الطلب على الشراء بالتقسيط، وبيان آثاره الاقتصادية.

المبحث الثاني: يتناول التعريف الفقهي للبيع بثمن مؤجل ((بيع التقسيط))، وبيان حكمه، وشروطه، وهل تجوز الزيادة في ثمنه عن الثمن الحالي.

وبعد: فأرجو أن أكون قد وفقت في تحقيق الهدف من هذا البحث

بيع التقييط بين الاقتصاد الوضعي والاقتصاد الإسلامي
للدكتور/ أحمد حسن أحمد الحسني

بإضافة جديدة في الجمع بين التحليل الاقتصادي والفقه لبيع التقييط. وكل الذي كتبت إنما هي محاولات بذلت فيها ما أستطيع، فإن حالفها النجاح فذلك من فضل الله عليّ، وإن كان غير ذلك فأستغفر الله العظيم، وأرجو أن يوفقني إلى الصواب، إنه وليّ ذلك والقادر عليه، وهو حسبي ونعم الوكيل .

المبحث الأول

التحليل الاقتصادي للبيع الآجل ((بيع التقسيط)) .

ويشتمل على :

- أولاً : مكونات سعر البيع العاجل ((الفوري)) .
- ثانياً : مكونات سعر البيع الآجل ((بيع التقسيط)) .
- ثالثاً : محددات الطلب على الشراء بالتقسيط .
- رابعاً : الآثار الاقتصادية لبيع التقسيط .

أولاً : مكونات سعر البيع العاجل ((الفوري)) :-

من المعلوم أن السعر في البيع العاجل ((الفوري)) يتحدّد في السوق الحرّة بتفاعل قوي الطلب والعرض، وبالتالي فإن العوامل المؤثرة في الطلب والعرض ستؤثر على هذا السعر. وذكر الاقتصاديون نماذج عديدة لتحديد السعر، وكل نموذج يبين كيفية تحديد السعر في نطاق سوق معين، وفيما يلي أهم هذه النماذج باختصار:

(١) يتحدّد السعر في ظل السوق الذي تسود فيه ظروف المنافسة الكاملة عند النقطة التي يتقاطع فيها منحنى الطلب على إنتاج كل المؤسسات العاملة في نطاق السوق من قبل المشتريين، مع منحنى العرض (كتجميع أفقي للكميات التي تعرضها كل مؤسسة عند كل سعر من الأسعار). وما أن يتحدّد هذا السعر بتقاطع منحنى الطلب السوقي مع منحنى العرض السوقي حتى تبادر كل مؤسسة من المؤسسات العاملة في إنتاج السلعة بتحديد حجم إنتاجها عندما يتساوى السعر مع التكلفة الحدية^(١).

وحيث إن التكلفة الحدية تمثل مقدار الموارد المخصصة لإنتاج وحدة إضافية من السلعة، فإن تحديد السعر على أساس مساواته مع هذه التكلفة سيكون بعيداً عن أي استغلال للمشتريين، وتقترب فكرته من فكرة السعر العادل. وإذا كانت المؤسسة تعمل في الأجل الطويل، فإن السعر الذي سيتحدّد بتفاعل قوي الطلب والعرض في السوق سيعادل التكلفة الحدية، وفي نفس الوقت يتعادل مع التكلفة المتوسطة^(٢)، سواء في الأجل القصير أو الأجل الطويل،

(١) والتكلفة الحدية هنا تكون متزايدة.

(2) A.Koutsoyiannis, "Modern Microeconomics" 2nd, edition,
<=

ويترتب على هذا النمط في تحديد السعر تخصيص الموارد بين استخداماتها تخصيصاً أمثل، وخاصة إذا تحققت الشروط التالية^(١):

أ - أن يتم الإنتاج عند أقل مستوى ممكن من التكلفة المتوسطة، وهو المستوى الذي تبلغ عنده التكلفة المتوسطة أدناها.

ب - أن يمثل السعر المفروض على المستهلك الحد الأدنى لتغطية التكلفة المتوسطة للمنتج، بمعنى أن السعر = تكلفة الفرصة البديلة للموارد المستخدمة في إنتاج السلعة = التكلفة الحدية.

ج - أن تعمل المصانع بالطاقة القصوى في الأجل الطويل، ومن ثم لا يوجد فاقد في الموارد المستخدمة في الإنتاج.

د - أن تحصل المؤسسات فقط على الأرباح العادية^(٢).

ويستنتج مما تقدم أن مكونات السعر في ظل المنافسة الكاملة سيتحدد في الأجل القصير على أساس أن السعر = التكلفة الحدية، وفي الأجل الطويل على أساس أن السعر = متوسط التكلفة (طويلة وقصيرة الأجل) = التكلفة الحدية (طويلة وقصيرة الأجل أيضاً). ولما كانت التكلفة الحدية تتحدد على أساس التكلفة المتغيرة، فإن سعر الوحدة لن يأخذ في الحسبان متوسط تكلفة الوحدة المنتجة من التكاليف الثابتة، فإذا كانت التكلفة الحدية متزايدة فستكون أعلى من التكلفة المتوسطة الكلية، وبذلك فإن مساواة السعر مع التكلفة الحدية سيجعل مكونات السعر على النحو التالي:

Macmillan Educational Ltd., 1988, PP. 157-163.

(١) وذلك في ظل التوازن طويل الأجل للصناعة.

(2) A.Koutsoyiannis, opcit. p.163.

بيع التقسيط بين الاقتصاد الوضعي والاقتصاد الإسلامي
للدكتور/ أحمد حسن أحمد الحسني

السعر = متوسط التكلفة المتغيرة + متوسط التكلفة الثابتة + متوسط
الربح لكل وحدة .

وبهذا فإن المشتري سيدفعون سعراً يفوق متوسط تكلفة الموارد المستخدمة
في إنتاج الوحدة الواحدة من السلعة. وأما في الأجل الطويل فإن التكلفة
المتوسطة تتساوى مع التكلفة الحدية، وبذلك فإن مساواة السعر بالتكلفة الحدية،
وبالتكلفة المتوسطة سيجعل مكونات السعر على النحو التالي :

السعر = متوسط التكلفة المتغيرة.

لأنه لا توجد تكلفة ثابتة في الأجل الطويل، فكل تكاليف الإنتاج في هذه
الفترة تكون متغيرة، كما لا يوجد متوسط ربح غير عادي. وبهذا فإن المشتري
سيدفعون سعراً يتعادل مع متوسط تكلفة الموارد المستخدمة في إنتاج الوحدة
الواحدة من السلعة، ويتعادل مع تكلفة الفرصة البديلة لتلك الموارد، وهذا هو
ما يجعل السعر في الأجل الطويل ((سعراً أمثل)) حيث يتعادل مع الحد
الأدنى للتكلفة المتوسطة للمستوى المحقق للإنتاج .

ونخلص مما سبق أن مكونات السعر العاجل في السوق التي تسودها
المنافسة الكاملة له في الأجل القصير ثلاث محددات هي : متوسط التكلفة
المتغيرة، ومتوسط التكلفة الثابتة، ومتوسط الربح لكل وحدة .

أما في الأجل الطويل : فيتعادل السعر مع متوسط التكلفة المتغيرة (والتي
تتضمن على متوسط الربح العادي مقابل عنصر التنظيم).

(٢) السعر في السوق التي تتميز بوجود أي شكل احتكاري معين يمتد
من الاحتكار البحت إلى احتكار القلة إلى المنافسة الاحتكارية، والتي في ظلها
جميعاً يكون السعر أكبر من الإيراد الحدي. ومن ثم فإن السعر القائم على
مبدأ تعظيم الربح يجعل الإيراد الحدي = التكلفة الحدية، وهو ما يجعل السعر

أكبر من التكلفة الحدية. فإذا كانت التكلفة الحدية متزايدة فإنها ستكون أكبر من التكلفة المتوسطة الكلية، ويمكن ترتيب العلاقات في هذا السوق على النحو التالي :

أ - السعر أكبر من الإيراد الحدي .

ب - الإيراد الحدي = التكلفة الحدية^(١) .

ج - التكلفة الحدية أكبر من التكلفة المتوسطة .

د - ويترتب على ما تقدم أن السعر في هذه السوق سيكون أكبر من التكلفة الحدية، ومن ثم أكبر من التكلفة المتوسطة^(٢) .

ونخلص إلى أن مكونات السعر في السوق التي تتميز بأي شكل احتكاري هي :

السعر = متوسط التكلفة المتغيرة + متوسط التكلفة الثابتة + الفرق بين التكلفة الحدية والتكلفة المتوسطة الكلية + الفرق بين الإيراد الحدي (المساوي للتكلفة الحدية) والسعر .

(٣) التسعير على أساس التكلفة الكاملة : Full - cost pricing .

يرى بعض الاقتصاديين^(٣) أن المؤسسات تحدد سعر منتجاتها على

(١) وذلك شرط ضروري لتعظيم الربح.

(٢) وذلك في ظل تزايد التكلفة الحدية.

(٣) طبقاً لدراسة قدمها Hall and Hitch عام ١٩٣٩م.

انظر : A.Koutsoyiannis, op.cit , p.263 .

أساس مبدأ التكلفة المتوسطة. وذلك بتغطية التكلفة المتوسطة المتغيرة والتكلفة المتوسطة الثابتة وهامش ربح طبيعي^(١)، وعلى هذا فإن :

$$\text{السعر} = \text{متوسط التكلفة المتغيرة} + \text{متوسط التكلفة الثابتة} + \text{هامش الربح} .$$

ويبرر كل من الاقتصاديين Hall and Hitch المنطق وراء عدم انطباق المبدأ الحدي في التسعير بما يلي :

أ - أن المؤسسات لا تعرف منحنيات الطلب على إنتاجها كما لا تعرف تكاليفها الحدية، وهذا يجعل من غير الممكن تطبيق القاعدة الحدية

$$(\text{التكلفة الحدية} = \text{الإيراد الحدي})$$

نتيجة لقصور المعلومات الملائمة .

ب - أن المؤسسات تعتقد أن ((تسعير التكلفة الكاملة)) هو السعر الصحيح طالما أنه يسمح بربح مقبول profit rfai، ويغطي تكلفة الإنتاج عندما يتم استغلال المصنع استغلالاً طبيعياً. ويرى Hall and Hitch أن هدف المؤسسة الأساسي هو السعر، وليس الإنتاج كما تزعم النظرية الاقتصادية التقليدية. ولهذا فقد تضع المؤسسة سعرها عند مستوى معين يفوق التكلفة المتوسطة، وقد تقوم ببيع إنتاجها عند هذا السعر وبأي كمية يستوعبها السوق .

ورغم أن المؤسسات عموماً تلتزم بالتسعير على أساس التكلفة المتوسطة، فإنها على استعداد لتتحرف عنه إذا رغبت أن تحقق طلباً كبيراً على

(١) عادة مايساوي هامش الربح ١٠%.

إنتاجها، أو رغبة منها في المحافظة على سمعتها في مواجهة منافسين يتقاضون سعراً أقل .

ومن المعلوم أن أسعار المنتجات الصناعية جامدة إلى حد كبير بالرغم من تغيرات الطلب والتكاليف. ومن هنا فإن النظرية التقليدية للتسعير تتوقع أن تستجيب التغيرات في السعر والإنتاج للتغيرات في الطلب وفي التكاليف. ولكن هذا التوقع لم يشاهد في عالم الواقع، فرجال الأعمال يعتقدون أنهم لو رفعوا أسعار منتجاتهم فإن منافسيهم لن يتبعوهم في رفع السعر، ومن ثم سيفقدون عدداً كبيراً من المشتريين الذين سيتحولون إلى الشراء من منافسيهم، بينما لو قاموا بتخفيض أسعار منتجاتهم فإن منافسيهم قد يتبعوهم، ومن ثم لن تزيد مبيعاتهم إلا بكميات صغيرة، وبالتالي لن تتغير الأسعار وستظل جامدة .

كما تتوقع نظرية التسعير التقليدية أن التغيرات في السعر على أساس التكلفة المتوسطة ستكون أكثر حساسية للتغيرات في التكاليف من التغيرات في الطلب. فإذا كانت هناك تغيرات صغيرة في التكاليف فإن المؤسسة ستميل إلى امتصاص هذا التغير من خلال تغيير في كمية أو نوعية منتجاتها .

فعلى سبيل المثال لو حدث ارتفاع صغير في أسعار عوامل الإنتاج سيفضي إلى قيام المؤسسة بالتغيير في شكل أو مظهر المنتج أو تغليفه بصورة جديدة بما يسمح لها بإنقاص كمية المنتج لتتلاءم مع السعر الجاري (كأن تجعل قطعة الشيكولاته أرفع مع الاحتفاظ بنفس طولها). أما إذا كانت التغيرات في التكاليف كبيرة فإن السعر سيتغير، فعلى سبيل المثال لو كان الانخفاض في التكاليف كبيراً وناجماً عن التقدم التكنولوجي السريع أو ناجماً عن انخفاض كبير في أسعار عوامل الإنتاج، فإن المؤسسة ستقوم بتخفيض سعر منتجاتها، حتى لا تقضي الأرباح المرتفعة إلى جذب مؤسسات جديدة يترتب على دخولها

في مجال نفس الإنتاج تدهور الربحية في الأجل الطويل .
أما التغيرات في الطلب فإذا زاد الطلب في الأجل القصير، فإن المؤسسة
تفضل تبني سياسة الانتظار بدلاً من زيادة الأسعار ؛ لأنها لا تعرف ما إذا
كانت الزيادة في السعر دائمة أو مؤقتة؟، ولأنها قد لا ترغب في استغلال سوق
(البائعين المؤقت) ، أما إذا كانت الزيادة في الطلب مستمرة فإن المؤسسات
تفضل إقامة توسعات في طاقتها الإنتاجية .

أما إذا انخفض الطلب في الأجل القصير فإن المؤسسة لن تغير السعر،
ولكن ستبحث في أسباب التغير، فإذا كان نقص الطلب راجعاً إلى تغير
الأذواق مثلاً فإنها ستتجه إلى تغيير منتجها أو تنوعه. وفي حالة الانخفاض
الدائم في الطلب فإن المؤسسة ستواجه بنقص السيولة، ومن ثم فقد تلجأ إلى
تخفيض السعر أو إلى البيع الآجل (بيع التقسيط) ، وهو ما قد يشعل حرب
الأسعار بين المؤسسات، والتي لن تستطيع الاستمرار فيه إلا المؤسسات ذات
الكفاءات العالية .

وفي حالة فرض ضرائب على الشركات (مبلغ ثابت أو ضريبة أرباح)
فإن المؤسسات ستنتقل على الأقل جزءاً من عبء الضريبة إلى المشتريين،
فيصبح السعر = متوسط التكلفة الثابتة + متوسط التكلفة المتغيرة + جزء من
عبء الضريبة + هامش ربح .

وهناك نماذج أخرى تتحدث عن مكونات السعر العاجل، نذكر منها
نموذج R. Marris وطبقاً له فإن مكونات السعر هي :

السعر = تكلفة الوحدة المنتجة + تكلفة الوحدة من الإعلان ونفقات البيع

+ تكلفة البحث والتطوير + متوسط هامش ربح^(١).

ثانياً : مكونات سعر البيع الآجل ((بيع التقسيط)) :

يتحدد السعر في ظل البيع بالتقسيط من خلال المكونات التالية :

(١) السعر البحت The pure price :

ويمكن تعريفه على أنه السعر الذي يعادل التكلفة الحدية في ظل ظروف المنافسة الكاملة. فهو السعر الذي يتحمله المشتري في ظل سيادة التسعير الأمثل -الذي سبق إيضاحه- فهو سعر الآجل الطويل، ويعادل التكلفة الحدية، ويعادل أيضاً التكلفة المتوسطة طويلة الآجل.

(٢) مقابل الميزة الاحتكارية :

من المعلوم أن منتجات المؤسسات المختلفة تختلف فيما بينها، بل وإن منتجات المؤسسة نفسها البديلة لبعضها البعض قد تختلف اختلافاً واضحاً للعيان. وهذا الاختلافات بين المنتجات، ستعكس المزايا النسبية التي يتمتع بها منتج معين قد لا تتواجد في منتج آخر، وبالتالي ستضيف كل مؤسسة مقابل الميزة الخاصة التي تتوفر في منتجاتها إلى السعر البحت نسبة معينة تسمى بـ ((مقابل الميزة الخاصة بالمنتج))، ونظراً لاختلاف المزايا الخاصة بالمنتج ما بين مؤسسة وأخرى من المؤسسات العديدة، فيمكن تصوّر حدوث مقابل للمزايا التالية :

(1) R.Marris, "Model of Managerial Enterprise" Quarterly journal of economics, 1963 .

- أ - مقابل الموقع المتميز للمؤسسة، فالشراء من مؤسسة تقع بالقرب من المستهلك غير الشراء من مؤسسة تقع بعيدة عنه أو من المؤسسة التي لا يسهل الوصول إليها .
- ب - مقابل للماركة التي توضع على وحدات المنتج .
- ج - مقابل اعتياد المستهلك على استخدام السلعة، فمعظم الأفراد يعتادون تفضيل استهلاك السلع المنتجة في اليابان مثلاً، ولهذا يضاف إلى السعر البحث مقابل لاعتياد المستهلك على استخدام السلعة .
- د - مقابل الطعم المكتسب من وراء اعتياد استهلاك السلعة، فبعد تجريب السلعة قد تكتسب عند المستهلكين مذاقاً خاصاً يميزها عن غيرها، وبالتالي قد يضاف إلى السعر البحث مقابل الطعم المكتسب .
- هـ - مقابل الشهرة التي تتمتع بها المؤسسة المنتجة، فالمؤسسات المشهورة تضيف إلى السعر مقابل شهرتها .
- و - مقابل الجودة في التشطيب والتغليب .

فإذا رمزنا للميزة الاحتكارية أو المزايا الخاصة بالرمز (م ص) فإن سعر البيع بالتنقيط سيعادل السعر البحث (الذي يعادل التكلفة المتوسطة طويلة الأجل) مضافاً إليه مقابل المزايا الخاصة (م ص). ومقابل المزايا الخاصة هو أثر مجمع للمزايا التي تتمتع بها المؤسسات المختلفة .

(٣) مقابل معدل الفائدة المتوقع :

إن مبادئ التسعير في النظرية الاقتصادية التقليدية لا تركز بصفة أساسية على إمكانية دفع سعر شراء السلعة في المستقبل، وإنما يتم دفع السعر في المستقبل في عملية البيع بالتنقيط، ودفع السعر على أقساط يؤثر مشكلة

ذات بُعدين :

البُعد الأول : يتمثل في أن استلام أقساط سعر بيع الوحدة سيتم في المستقبل، فبعد دفع مقدم الشراء يجب تحويل مدفوعات الأقساط المستقبلية إلى قيم حالية^(١)، فالقسط الذي سيتم استلامه بعد سنة من تاريخ الشراء مثلاً، سيتم خصمه لمدة سنة، والقسط الذي سيتم استلامه بعد سنتين مثلاً سيتم خصمه لمدة سنتين وهكذا .

البعد الثاني : حيث إن عملية الخصم ستخفض القيمة الحالية للأقساط التي سندفع في المستقبل، فلا بدّ وأن يُضاف إلى السعر البحت مقابل معدل الفائدة المتوقع؛ لكي يتعادل السعر الفوري مع القيمة الحالية للأقساط^(٢) .

(٤) مقابل التأثير بمعدل التضخم:

يترتب على دفع سعر السلعة على أقساط تعرّض هذه الأقساط إلى التأثير بمعدل التضخم مما يخفض القيمة الحقيقية لها، فيتعرض البائع إلى خسارة رأسمالية. ولتعويض هذه الخسارة المتوقعة يتم إضافة نسبة إلى القيمة الحالية للأقساط تعادل نسبة معدل التضخم السنوي، ليصبح السعر الفعلي = السعر

(١) د. عبدالقادر محمد عطية "سياسات التسعير بين النظرية والتطبيق"، مجلة كلية التجارة للبحوث العلمية، جامعة الإسكندرية، العدد الأول، مارس، ١٩٩٥م، ص ٥٥-٦٠.

(٢) وبالطبع فإن معدل الفائدة المتوقع لا يتمشى مع مبادئ التسعير في الاقتصاد الإسلامي؛ لأن الفائدة من الربا المحرم، وبالتالي يمكن حسم الأقساط في البيع بالتقسيط بمعدل عائد مرجح باحتمالات الكسب والخسارة، وهو يعادل معدّل العائد الذي يمكن أن تحصل عليه رءوس الأموال المستثمرة في نفس النوع من النشاط، ولمزيد من التفاصيل انظر: المبحث الثاني من هذا البحث.

الاسمي + معدل التضخم^(١) المتوقع .

والسعر الاسمي هو : السعر مُقاساً بقيم نقدية، أما السعر الفعلي فهو :
السعر الذي يجب أن يحصل عليه البائع فعلاً. ويمكن تحويل معادلة فيشر في
ذلك^(٢) إلى الصيغة التالية :

السعر الفعلي = السعر الاسمي + معدل التضخم المتوقع + (السعر
الاسمي × معدل التضخم المتوقع).

وعلى هذا فإن إدخال معدل التضخم في الاعتبار يتطلب إضافة مقدارين
هما :

معدل التضخم المتوقع، ومقدار آخر يعادل (السعر الاسمي × معدل
التضخم المتوقع) .

ويضاف هذان المقداران على أساس معدل التضخم المتوقع. ومعدل
التضخم المتوقع هو المتوسط المرجح لمعدل التضخم المحتمل × احتمال
حدوثه. ومجموع المقدارين يعطينا علاوة التضخم .

(١) وذلك للفرقة بين القيمة النقدية والقيمة الحقيقية، انظر في ذلك :

Frederic, S.Mishkin, "The Economics of Money, Banking and
Financial Markets", 3rd. Edit, Harper Collins Publisher, 1992,
p.88.

(٢) الصيغة الأصلية لمعادلة فيشر هي : (١ + السعر الفعلي) = (١ + السعر
الاسمي) (١ + معدل التضخم المتوقع) = ١ + السعر الاسمي + معدل
التضخم المتوقع + (السعر الاسمي × معدل التضخم المتوقع). وبطرح
(١) من الطرفين نحصل على المعادلة الموجودة في المتن .

(٥) مقابل تبادل مشكلة السيولة مع المشتري:

نظراً لأن البيع بالتقسيط ينطوي على انخفاض حجم السيولة التي ستحصل عليها المؤسسة بسبب تأجيل دفع السعر بالكامل، مما يعرضها لمشاكل السيولة، فيضاف إلى سعر البيع بالتقسيط نسبة صغيرة تعرف بعلاوة السيولة. فالمشتري يحصل على السلعة دون الوقوع في مشاكل السيولة التي ستنتقل إلى البائع نتيجة لبيعه سلعته بالتقسيط، فكأن مشكلة السيولة انتقلت من المشتري إلى البائع، ومن ثم يستحق البائع علاوة السيولة مقابل تبادل مشكلتها مع المشتري.

(٦) مقابل مخاطر عدم السداد :

قد تكون الملاءة المالية للشخص الذي يقدم على الشراء بالتقسيط عند بداية العقد سليمة، ثم يتغير مركزه المالي فيما بعد فيصير متدهوراً مما ينقص مقدرته على سداد الأقساط، فيعرض المؤسسة إلى مخاطر عدم السداد، إضافة إلى أن هناك أشخاصاً يتهربون من السداد لسوء سلوكهم وضعف أمانتهم، لذلك يضاف إلى سعر البيع بالتقسيط نسبة مقابل هذه المخاطر .

(٧) مقابل الفترة الزمنية:

معلوم أنه كلما طالّت فترة السداد كلما انخفضت قيمة القسط، وزاد السعر الإجمالي للسلعة، ويعبر عن هذه الزيادة بعلاوة الفترة الزمنية. فالسعر الإجمالي للبيع بالتقسيط (ث) يتكوّن من العناصر التي توضحها المعادلة التالية :

ث = التكلفة المتوسطة المتغيرة + التكلفة المتوسطة الثابتة + مقابل

بيع التقسيط بين الاقتصاد الوضعي والاقتصاد الإسلامي للدكتور/ أحمد حسن أحمد الحسني

المزايا الخاصة + معدل الفائدة + [معدل التضخم + (السعر الاسمي × معدل التضخم)] + علاوة السيولة + علاوة مخاطر عدم السداد + علاوة الفترة الزمنية .

هذه المكونات التي ينبغي أن يأخذها البائعون في اعتبارهم أو يسترشدون بها في تحديد مستوى سعر البيع بالتقسيط .

ثالثاً: محددات الطلب على الشراء بالتقسيط:

إن المستهلك -بصفة عامة- إما أن يكون مدخراً يتميز بزيادة دخله الجاري عن استهلاكه في نفس الفترة، أو قد يكون مقترضاً بحيث يزيد استهلاكه الحالي عن دخله الجاري، والأخير هو الذي يقوم عادة بالشراء بالتقسيط، ولا يقتصر الشراء بالتقسيط على المستهلك الفرد، فالمؤسسات والمشروعات تقوم أيضاً بالشراء بالتقسيط عند حاجتها إلى الآلات والمعدات وأدوات الإنتاج، ويطلق على هذه الوحدات الاقتصادية التي تقوم بالشراء بالتقسيط وحدات اقتصادية ذات عجز مالي. حيث يزيد إنفاقها الجاري والاستثماري عن إجمالي إيراداتها، وتسد العجز جزئياً عن طريق الشراء بالتقسيط.

والمستهلك الفرد عندما يقرر زيادة استهلاكه الحالي عن دخله الجاري من خلال الشراء بالتقسيط يتوجب عليه لسداد الأقساط في المستقبل إنقاص الاستهلاك المستقبل عن الدخل المستقبل لكي تتوفر له مدخرات تمكنه من سداد الأقساط، وفي هذه الحالة نقول: إن زيادة الاستهلاك الحالي للفرد ترتب عليها إنقاص استهلاكه في المستقبل مع ثبات العوامل الأخرى على حالها. فالعلاقة بين الاستهلاك الحالي والاستهلاك المستقبل علاقة عكسية .

أما بالنسبة للمؤسسة أو المشروع فإن زيادة إنفاقه الاستثماري الحالي من خلال الشراء بالتقسيط يُمكنه من زيادة إيراداته المستقبلية بحيث يستطيع سداد الأقساط وتركيب فائض يمكن استخدامه في زيادة الإنفاق الاستثماري في المستقبل. وفي هذه الحالة نقول: إن زيادة الإنفاق الاستثماري الجاري للمؤسسة أو المشروع -من خلال الشراء بالتقسيط- يترتب عليه زيادة إمكانية إنفاقه الاستثماري في المستقبل مع ثبات العوامل الأخرى على حالها، فالعلاقة بين الاستثمار الحالي والاستثمار المستقبل علاقة طردية .

وهناك فرق آخر بين المستهلك الفرد، وبين المؤسسة أو المشروع، فعندما يقرر المستهلك الفرد زيادة إنفاقه الاستهلاكي الجاري بوحدة من خلال الشراء بالتقسيط، فإن عليه أن يسدد في المستقبل مقداراً يفوق الوحدة؛ لأن ثمن الشراء بالتقسيط يساوي الثمن الجاري مضافاً إليه معدل الفائدة. وحيث إن ثمن الوحدة المستهلكة اليوم يساوي في المستقبل ثمن نفس الوحدة مضافاً إليها مقداراً آخر موجب، فإن المستهلك عليه أن يخفض في المستقبل استهلاكه بمقدار يفوق الوحدة، فإذا كان المستهلك غير مدخر اليوم فإن عليه أن يصقّي بعض أصوله في المستقبل حتى يتمكن من سداد الأقساط المترتبة عليه، وهكذا يترتب على المستهلك نتيجةً لشراءه بالتقسيط انخفاض في قيمة أصوله في المستقبل. أما في حالة شراء المؤسسة أو المشروع بالتقسيط فإنه بعد سدادهما للأقساط يتبقى لهما المعدات التي قاما بشراءها، ومن ثم يكون تركيب الأصول لديهما موجباً.

وقد يترتب على الشراء بالتقسيط -في بعض الحالات- زيادة رفاهة المستهلكين، وذلك إذا كان المستهلكون يخططون للشراء في حدود الميزانية المتاحة لهم في الفترة الحالية، والفترة المستقبلية، فيقومون بتنظيم إنفاقهم الحالي

بيع التقسيت بين الاقتصاد الوضعي والاقتصاد الإسلامي
للدكتور/ أحمد حسن أحمد الحسني

والمستقبل بحيث يصل إلى أعلى مستوى ممكن من الإشباع. وهذه النتيجة مشروطة بعدم تغيير السعر النسبي للاستهلاك المستقبل مقارنة بالاستهلاك الحالي. أما إذا ارتفع معدّل الفائدة (المستخدم كسعر الخصم) فإن رفاهة المستهلكين الذين قاموا بالشراء بالتقسيت ستخفص^(١). وهناك حالة أخرى قد يترتب عليها زيادة الرفاهة الاقتصادية للمجتمع كله نتيجة لانتشار الشراء بالتقسيت وذلك إذا ما صاحبه زيادة الإنتاجية بمعدل يفوق زيادة معدل الفائدة التي تضاف إلى أقساط الشراء بالتقسيت. وبعد هذه المقدمة يمكن أن نستخلص محددات الطلب على الشراء بالتقسيت فيما يلي:

(١) دخل الفترة الحالية :

يترتب على زيادة الدخل الجاري للمستهلك في الفترة الحالية، زيادة قدرته على الشراء الفوري^(٢)، ومن ثم تنخفص رغبته في الشراء بالتقسيت، فزيادة الدخل الجاري الحالي للمستهلك بوحدة واحدة مثلاً يزيد إمكاناته على الاستهلاك الحالي بوحدة أيضاً، ولهذا فإن أثر الدخل الحالي على الاستهلاك الحالي يمكن أن نسميه ((أثر الإمكانيات الكامل على الاستهلاك الحالي))، والعلاقة بين أثر الإمكانيات الحالية وبين الشراء بالتقسيت علاقة عكسية. فكلما زاد أثر الإمكانيات واقترب من الوحدة كلما قلّ الطلب على الشراء بالتقسيت مع ثبات العوامل الأخرى على حالها، وكما تقدم أن أثر الإمكانيات الحالي هو أثر زيادة الدخل الحالي مع ثبات حجم ثروة الفرد على ما هي عليه .

(1) Hall Varian, "Microeconomics: A Modern Approach" Dryden press, 1990, ch. 10.

(٢) وذلك في حالة ثبات العوامل الأخرى على حالها.

أما بالنسبة للمؤسسة أو المشروع فإن أثر زيادة الإمكانيات الحالي لديهما ينصرف إلى أثر الزيادة الصافية -بعد استبعاد التكاليف المرتبطة بالإنتاج بما فيها الاستهلاك الرأسمالي- في الإيرادات الكلية للمؤسسة أو المشروع فتزداد قدرتهما على تمويل التكوين الرأسمالي من خلال الشراء الفوري للمعدات وأدوات الإنتاج من مواردهما الذاتية، ومن ثم تقل رغبتهما في الشراء بالتقسيط .

والخلاصة: أنه يترتب على زيادة الدخل الجاري للمستهلك، وزيادة الإيراد الصافي للمؤسسة أو المشروع -مع بقاء العوامل الأخرى على حالها- نقص الطلب على الشراء بالتقسيط. فالعلاقة بين كل من الدخل الجاري والإيراد الصافي وبين الشراء بالتقسيط علاقة عكسية، مع ثبات العوامل الأخرى.

٢) الدخل المتوقع :

الدخل المتوقع هو متوسط الدخل المرجح باحتمالات حدوثه، وفي ظروف عدم التأكد تكون كل قيمة من قيم الدخل المستقبلي مرجحه باحتمالات حدوثها، ويكون متوسط الدخل في فترة معينة هو مجموع الدخول المحتملة في كل حالة (رواج - كساد - ظروف طبيعية) مضروبة في احتمالات حدوثها. وإذا توقع الفرد ارتفاع مستوى دخله المستقبل فيمكنه أن يشتري بالتقسيط الآن، لأنه يتوقع زيادة إمكانياته على السداد في المستقبل، ومن ثم يزداد طلبه على الشراء بالتقسيط في الفترة الحالية .

وبنفس المنطق إذا توقع كلٌّ من المؤسسة أو المشروع الحصول على صافي إيراد متوقع أعلى في المستقبل، فإن قدرتهما على تمويل سداد أقساط شراء الآلات والمعدات تزداد مستقبلاً، ومن ثم يزداد طلبهما على شراء أدوات ومعدات الإنتاج.

ونظراً لأن وحدات الدخل المتوقع تُحوّل إلى قيم حالية، فإن زيادة الدخل

بيع التقسيط بين الاقتصاد الوضعي والاقتصاد الإسلامي للدكتور/ أحمد حسن أحمد الحسني

المتوقع بوحدة واحدة لا يعني زيادة المقدرة الحالية على الشراء بالتقسيط بنفس المقدار، ولكن بمقدار يقل عن الوحدة. لأن عملية الخصم تقضي إلى تحويل القيم المستقبلية الكبيرة إلى قيم حالية أصغر في القيمة. فزيادة الدخل المتوقع مثلاً بوحدة ستحقق بعد عام من الآن في ظل سعر خصم بنسبة (٤%) يعني أن قيمة تلك الوحدة بعد خصمها (أي قيمتها اليوم) $= \frac{1}{(0.04+1)}$ = ٠.٩٦١٥٣٨ وحده بمعنى أن المقدرة على الشراء بالتقسيط تزيد بقيمة ٠.٩٦ من الوحدة تقريباً إذا زاد الدخل المتوقع بمقدار وحدة واحدة تأتي بعد سنة من الآن، وتخصم بسعر خصم يساوي (٤%).

والخلاصة: أنه يترتب على زيادة الدخل المتوقع مستقبلاً -مع بقاء العوامل الأخرى على حالها- زيادة الطلب على الشراء بالتقسيط. إلا أن زيادة الدخل المتوقع بوحدة يصاحبه زيادة القدرة على الشراء بالتقسيط بمقدار أقل، ولذلك فإن أثر الدخل المتوقع على الإمكانيات الحالية موجب ويقل عن الوحدة .

(٣) معدل الفائدة :

تقدم أن معدل الفائدة في النظرية الاقتصادية التقليدية -يعتبر مكوناً ضمنياً من مكونات سعر البيع بالتقسيط، ولهذا فإن ارتفاع معدل الفائدة يؤدي إلى ارتفاع سعر البيع بالتقسيط، ومع ثبات الإمكانيات النقدية للفرد تتخفض القوة الشرائية لتلك الإمكانيات. وبالتالي فإن هناك علاقة عكسية بين تغيرات معدل الفائدة والطلب على الشراء بالتقسيط، مع ثبات العوامل الأخرى على حالها.

(٤) اختلاف تفضيل الأفراد بين الشراء العاجل (الفوري) والشراء الآجل

((بيع التقسيط)) :

هناك ثلاثة أنواع يمكن تصورها لتفضيلات الأفراد للشراء بالتقسيط. النوع الأول : تفضيل الاستهلاك المستقبل على الاستهلاك الحالي، ويترتب على ذلك أن يقوم الأفراد بتخفيض مستوى الاستهلاك الحالي (أي الادّخار) في سبيل رفع مستوى الاستهلاك في المستقبل، وهؤلاء الأفراد هم المدخرون، والذين يتميزون بارتفاع مستوى ميلهم المتوسط للادّخار طويل الأجل، وقد يحفزهم على ذلك رغبتهم في ترك ثروة لورثتهم، مما يخفض ميلهم إلى الشراء بالتقسيط .

أما النوع الثاني : تفضيل الاستهلاك الحالي على الاستهلاك المستقبل، ويترتب على ذلك أن يقوم الأفراد بزيادة استهلاكهم الحالي حتى لو أدى ذلك إلى إنقاص مستوى استهلاكهم المستقبل، وهؤلاء الأفراد يزداد ميلهم إلى الشراء بالتقسيط. وقد يكون الدافع وراء هذا النمط من السلوك التقليد والمحاكاة من الطبقات منخفضة الدخل للطبقات مرتفعة الدخل .

أما النوع الثالث : فهو نمط متوازن بين الاستهلاك الحالي، والاستهلاك المستقبل، فيقوم الأفراد بالشراء بالتقسيط في ضوء التخطيط للإنفاق الاستهلاكي الحالي، والإنفاق الاستهلاكي المستقبل .

(٥) السعر النسبي للاستهلاك الحاضر بالنسبة للاستهلاك المستقبل :

يترتب على الشراء بالتقسيط رفع سعر الاستهلاك الحاضر بالنسبة لسعر الاستهلاك المستقبل، فيقوم الأفراد بإحلال نوع الاستهلاك الأرخص نسبياً محل الاستهلاك الأعلى نسبياً، أي : يقومون بإحلال الاستهلاك المستقبل محل الاستهلاك الحالي، وبمعنى آخر : إنقاص الاستهلاك الحالي وزيادة الاستهلاك المستقبل، أي : أنهم يدّخرون فيؤدي ذلك إلى نقص الطلب على الشراء

بالتقسيط نتيجة أثر الإحلال .

٦) مدى التقلب في تيار الإيرادات المستقبلية :

يقصد بتيار الإيرادات المستقبلية : الدخل المستقبلي بالنسبة للفرد، وتيار الإيراد الكلي بالنسبة للمؤسسة أو المشروع .
وفي الواقع أن أكثر الفئات إقبالاً على الشراء بالتقسيط هم طبقة موظفي الحكومة؛ لأن هذه الطبقة لا تتمكن -في الغالب- من شراء السلع الاستهلاكية المعمرة (سيارات - ثلاجات - غسالات...الخ) من دخلها الشهري شراء فوراً أو عاجلاً، ومن ثم تجد فرصتها في إشباع حاجاتها عن طريق الشراء بالتقسيط، وتقبل المؤسسات على البيع لهم لعلمها أن لهم دخلاً مستقراً يمكنهم من السداد. وينطبق نفس الأمر على المشروعات ذات الطلب المستقر على إنتاجها. أما الأفراد والمشروعات الذين تتقلب إيراداتهم فقد يحجمون عن الشراء بالتقسيط خوفاً من أن يقف ذلك حائلاً أمام قدرتهم على السداد ولاسيما في فترات انخفاض الدخل .

٧) توفر فائض من السيولة لدى المصارف:

ينخفض الطلب على الائتمان من المصارف التجارية التقليدية في فترات الركود الاقتصادي، كما تنخفض قدرة هذه المصارف على توظيف مالهها من موارد نقدية سائلة. ومن المعلوم أن هذه المصارف ملزمة بدفع فوائد على الودائع الآجلة التي لديها، وفي ظل هذه الظروف لا تجني هذه المصارف إيرادات تكفي لدفع تكاليف الفوائد، وهذا ما جعل المصارف التجارية التقليدية تبحث عن وسيلة أخرى تستطيع من خلالها تحقيق عوائد تساعد على الوفاء بالتزاماتها، فأخذت تتفق مع المؤسسات التي لديها سلع ترغب في بيعها بالتقسيط، فتقوم بشرائها من هذه المؤسسات ثم تعيد بيعها بالتقسيط أيضاً

للأفراد ولكن بسعر أعلى. وقد انتشرت طريقة تمويل الشراء بالتقسيط من فائض السيولة الموجودة لدى المصارف التجارية في كثير من الدول، لا سيما في مجال شراء السيارات والأجهزة الاستهلاكية المعمرة مرتفعة الثمن .

٨) تسهيلات البيع بالتقسيط:

تؤثر تسهيلات البيع بالتقسيط التي تمنح للعميل على حجم الطلب على الشراء بالتقسيط، وتتمثل هذه التسهيلات في: مقدم السعر (الدفعة الأولى)، وفترة السماح التي تتقضي قبل بدء سداد أول قسط، وطول الفترة الزمنية الكلية التي ستوزع عليها الأقساط. فكلما انخفض مقدم السعر (أي: انخفضت نسبة الدفعة الأولى المطلوبة في صفقة بيع التقسيط)، وطالت فترة السداد -الفترة الزمنية التي ستوزع عليها الأقساط- مما يترتب عليه انخفاض قيمة القسط المدفوع، كلما تميزت تسهيلات البيع بالتقسيط بدرجة عالية من اليسار بالنسبة للمشتري، وكلما ارتفعت درجة اليسار في أحد صفقات البيع بالتقسيط كلما زاد الطلب على تلك الصفقة .

رابعاً : الآثار الاقتصادية للبيع الآجل ((بيع التقسيط)) :-

ليس هناك -على وجه التقريب- دراسات تحلل آثار البيع الآجل ((بيع التقسيط))، وتفصل بينها وبين آثار البيع العاجل ((الفوري))، ويمكن استنتاج بعض الآثار الاقتصادية لبيع التقسيط من خلال ماقد نجده في النظرية الاقتصادية من استدلالات تفيد في معرفة هذه الآثار .

(١) بيع التقسيط جزء من سياسة اقتصادية توسعية :

أ - عندما تعاني بعض الصناعات في بعض الدول من ركود الطلب على إنتاجها -لاسيما السلع الاستهلاكية المعمرة- فقد تلجأ إلى البيع بالتقسيط

بيع التقسيط بين الاقتصاد الوضعي والاقتصاد الإسلامي للدكتور/ أحمد حسن أحمد الحسني

لهذه السلع لتنشيط الطلب عليها، وذلك بدخول نطاق الشراء طبقة جديدة لم تنتسب بعد بالسلع الاستهلاكية المعمرة .

ب - وعندما ينتسب القطاع العائلي بما لديه من سلع استهلاكية معمرة، وفي الوقت الذي يتطور فيه إنتاج هذه السلع -نتيجة للتقدم التكنولوجي- سواء في الشكل أو بإضافة مميزات جديدة تؤدي إلى تحسين الأداء. فإن إنتاج هذه السلع الاستهلاكية المعمرة سوف يزداد بنسبة تفوق نسبة زيادة الطلب على هذه السلع. وإذا ظل مستوى الطلب على حاله فإن صناعة السلع الاستهلاكية المعمرة ستعاني من وجود طاقة إنتاجية معطلة قد تؤدي إلى حدوث بطالة، كما ستعاني التجارة التي تخصص في بيع هذه السلع من هبوط معدل دوران رأس المال. ومن هنا يتم اللجوء إلى تنشيط المبيعات عن طريق البيع بالتقسيط وزيادة التسهيلات فيه^(١)، فيزيد الطلب عليه ولو جزئياً، ومن ثم يمكن القول : إن سياسة البيع بالتقسيط قد تكون جزءاً من حزمة السياسات النقدية التي تشجعها السلطات النقدية لمعالجة الركود في الطلب .

(٢) بيع التقسيط ورصيد المدخرات:

يترتب على بيع التقسيط زيادة الإنفاق الحالي من خلال الشراء الحالي، والسداد في المستقبل يتم عن طريق المدخرات التي ستحقق. ويمكن النظر في

(١) وذلك بتقليل قيمة مقدم السعر (الدفعة الأولى)، وزيادة فترة السماح وهي الفترة التي تنقضي قبل سداد أول قسط، وزيادة الفترة الزمنية الكلية التي ستوزع عليها الأقساط.

انظر : د. محمد عبدالمنعم، السياسة الاقتصادية في إطار مقاصد الشريعة، معهد البحث العلمي وإحياء التراث الإسلامي، جامعة أم القرى، ١٤١٥هـ، سلسلة رقم (٢٠) ص ٥١١ .

توجيه المدخرات لسداد أقساط بيع التقسيط من ناحيتين :

أ - إن تشجيع الطلب على منتجات السلع المباعة بالتقسيط، قد يفضي إلى زيادة المبيعات، ومع ثبات العوامل الأخرى على حالها، زيادة معدل الربح المحقق في تلك الصناعات. فإذا كانت تلك الصناعات تعاني من طاقة عاطلة فسيتم استغلال هذه الطاقة، وهو ما يحقق الاستخدام الكفاء لموارد المجتمع النادرة. وإذا كانت الصناعات ليس لديها طاقة عاطلة، فإن زيادة الطلب على إنتاجها قد يجذب رعوس أموال جديدة للاستثمار فيها، ومن ثم توسيع الطاقة الإنتاجية وهو أمر مرغوب؛ لأنه قد يساعد على زيادة التركيم الرأسمالي .

ب - إن توجيه المدخرات لتمويل الشراء بالتقسيط قد يفضي إلى توجيهها إلى إنفاق غير مرغوب من الناحية الاجتماعية، لا سيما إذا كان في مجتمعات تعاني من ندرة رأس المال، وترتفع فيه تكلفة الفرصة البديلة لرأس المال، فقد يؤدي ذلك إلى تركيب كمية كبيرة من رؤوس الأموال في صناعات السلع الاستهلاكية المعمرة، وبدرجة تفوق المقدار المطلوب اجتماعياً، في حين تعاني قطاعات أخرى في المجال الصناعي وفي القطاع الزراعي من ندرة الموارد التمويلية، فتتكمش تلك القطاعات بدرجة تقل عما هو مطلوب اجتماعياً. ومعلوم أن مسألة بيان ما هو مقبول ومرغوب اجتماعياً، وما هو غير مقبول تختلف من مجتمع لآخر .

(٣) بيع التقسيط ومستوى الاستهلاك :

إن البيع بالتقسيط يتيح لكثير من موظفي الحكومة وذوي الدخل المحدود شراء كثير من السلع الاستهلاكية المعمرة. وعندها سيرتفع مستوى استهلاك الفرد في حدود إمكاناته الحالية، وبالتالي يرتفع مستوى المنفعة الكلية لكثير من الأفراد. ويلاحظ في هذا المقام أن عنصر التقليد والمحاكاة يلعب دوراً كبيراً في

بيع التقسيط بين الاقتصاد الوضعي والاقتصاد الإسلامي للدكتور/ أحمد حسن أحمد الحسني

حفز مجموعة الأفراد الأقل دخلاً على محاكاة نمط الإنفاق لمجموعة الأفراد الأكثر دخلاً، وإذا كان هذا الأمر يتم في ظروف نقص إمكانيات الفرد فلا شك في أنه سيحمله عبء دين كبير في المستقبل مما يجعل أثر الشراء بالتقسيط - في هذه الحالة - غير مرغوب فيه، كما أن هناك تصرفات من بعض الأفراد تؤثر في آثار بيع التقسيط بالسلبية، وذلك عند لجوء البعض إلى شراء سلع استهلاكية معمرة بالتقسيط، ثم يقومون ببيعها نقداً أو فوراً بسعر أقل^(١) لسداد بعض التزاماته العاجلة، وتحمله لأعباء مستقبله قد يعجز عن أدائها .

(٤) بيع التقسيط والواردات :

معلوم أن السلع الاستهلاكية المعمرة منها ما ينتج محلياً، ومنها ما يستورد وهو الجزء الأكبر - خاصة في الدول النامية - ومن ثم يترتب على بيع التقسيط وانتشاره على نطاق واسع ازدياد استيراد تلك السلع، وحصول مستورديها على أرباح كبيرة مما قد يخل بتوزيع الدخل لصالح طبقة المستوردين. وفي ظل الجمود النسبي للصادرات، فإن ارتفاع حجم الاستيراد من السلع التي تباع بالتقسيط، يقلل حجم الفائض ويزيد من عجز ميزان المدفوعات، وبالتالي تزداد ندرة العملات الأجنبية، وتزداد وفرة العملة المحلية، فيرتفع سعر صرف العملات الأجنبية في مقابل سعر صرف العملة المحلية، مما يؤدي إلى آثار فرعية أخرى على أسعار السلع المستوردة، والرقم القياسي المحلي للأسعار، وقد يفضي ذلك إلى التضخم .

(١) وهي المعروفة بمسألة التورق عند الفقهاء، وقد اختلف في جوازها.

المبحث الثاني

التحليل الفقهي للبيع الآجل ((بيع التقسيط)) .

ويشتمل على :

أولاً : البيع بثمن مؤجل ((بيع التقسيط)) تعريفه وحكمه .

ثانياً : شروط بيع التقسيط .

ثالثاً : حكم الزيادة في الثمن بسبب التأجيل أو التقسيط .

رابعاً : معدل العائد المرجح بالكسب والخسارة بديلاً لمعدل الفائدة في

مكونات سعر بيع التقسيط .

أولاً : البيع بثمن مؤجل ((بيع التقسيط)) تعريفه، وحكمه :

عقد البيع إما أن يكون حالاً ((نقداً)) بأن يكون الثمن حاضراً والمبيع حاضراً، وهو الأصل^(١). وإما أن يكون مؤجلاً، ويكون الأجل في أحد العوضين الثمن أو المبيع^(٢) .

فإذا كان الثمن حاضراً في مجلس العقد والمبيع مؤجل التسليم فهو بيع السلم، وقد ورد الشرع بجوازه وانعقد عليه الإجماع. وإذا كان الثمن مؤجلاً والمبيع حاضراً فهو البيع بثمن مؤجل، ومنه بيع التقسيط وهو المقصود في هذا البحث .

فبيع التقسيط^(٣) : هو الذي يؤجل فيه الثمن، وذلك بأن لا يُدفع في

الحال، بل يؤجل ويدفع أقساطاً متفرقة في أوقات معينة^(٤). كأن تباع سيارة بستين ألفاً ويسلم ثمنها للبائع موزعاً على ثلاثين شهراً في كل شهر ألفاً ريال .
وحكم البيع بثمن مؤجل جائز شرعاً بالكتاب والسنة والإجماع .

(١) وزارة الأوقاف والشئون الإسلامية، الموسوعة الفقهية، ط : الثانية، الكويت، ١٤٠٧هـ، ١٩٨٧م، (بيع - بيّنة)، ج ٩، ص ٣٧.

(٢) وأما مؤجل العوضين فهو بيع الدين بالدين أو الكالبيء بالكيء، وهو منهي عنه.

(٣) القسط : النصيب، والجمع أقساط، وقسط الشيء تقسيطاً : جعله أجزاءً معلومة.

انظر : أحمد بن محمد الفيومي، المصباح المنير، لبنان، بيروت، المكتبة العلمية، مادة (قسط)، ص ٥٠٣ .

(٤) علي حيدر، درر الحكام شرح مجلة الأحكام، لبنان، بيروت، دار الكتب العلمية، ج ١، ص ١١٠ .

ودليله من الكتاب قوله تعالى : { وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ } [البقرة: ٢٧٥]،
فقد ورد البيع في هذه الآية على الإطلاق، فهو يشمل البيع بثمن حال، وبثمن
مؤجل .

ويقول الله تعالى : { يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَى
أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ } [البقرة: ٢٨٢]، ووجه الدلالة في هذه الآية أن الله
سبحانه وتعالى أمر بكتابة الدين بأي صورة كان ؛ لأن الآية اشتملت على كل
دين ثابت مؤجل سواء كان بدله عيناً أو ديناً^(١) .

ودليله من السنة مارواه البخاري بسنده عن عائشة رضي الله عنها ((أن
النبي ﷺ اشترى طعاماً من يهودي إلى أجل ورهنه درعاً من حديد))^(٢)،
فالرسول ﷺ اشترى بثمن مؤجل، وفي ذلك دليل على مشروعية البيع بثمن
مؤجل، وعلى ذلك انعقد الإجماع^(٣) .

وبهذا فإن البيع بالتقسيط جائز ؛ لأنه -كما تقدم- نوع من البيع مؤجل
الثمن، ولأن التأجيل إما أن يكون إلى وقت معين يدفع فيه الدين كله، وإما أن
يكون إلى أوقات متعددة يدفع في كل وقت منها جزء من الدين .
ذكر البهوتي -رحمه الله- : ((ان كل بيع جاز إلى أجل، جاز إلى

(١) أبوبكر أحمد بن علي الرازي الجصاص، أحكام القرآن، لبنان، بيروت،
دار الكتاب العربي، ج١، ص ٤٨٣ .
(٢) الحافظ أحمد بن علي بن حجر العسقلاني، فتح الباري بشرح صحيح
البخاري، مصر، المطبعة السلفية، بدون، ج٤، ص ٣٠٢ .
(٣) المرجع السابق نفس الجزء والصفحة .

أجلين وآجال)) (١) .

ثانياً : شروط بيع التقسيط :

يشترط في البيع مؤجل الثمن ((بيع التقسيط)) ما يأتي :

(١) أن يتم تحديد الأجل عند ابتداء عقد البيع، فالله سبحانه وتعالى بيّن ذلك في آية الدين، حيث قال : { يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ } [البقرة: ٢٨٢]، أي : أجل معلوم. والرسول ﷺ شرط الأجل في عقد السلم، قال ﷺ : ((من أسلف منكم فليسلف في كيل معلوم، ووزن معلوم، إلى أجل معلوم)) . أخرجه الأئمة الستة في كتبهم (٢) .

والعلة في ذلك: أن الجهالة في الأجل مانعة من التسليم الواجب بالعقد، وتؤدي إلى النزاع، فقد يطالب أحد المتعاقدين الدين في مدة قريبة والآخر يريد تسليمه في وقت أبعد .

وشرط الإمام الشافعي رحمه الله في لزوم الأجل أن يكون اشتراطه في مجلس العقد. فإن شرطه العاقدان بعد تفرقهما لا يلزم، لإبعد تجديدهما البيع مرة أخرى قبل التفرق لأنه اعتبره شرطاً ابتدائياً (٣) .

(١) الشيخ : منصور بن يونس البهوتي، كشف القناع عن متن الإقناع، لبنان، بيروت، دار الفكر، سنة ١٤٠٢ هـ، ١٩٨٢ م، ج٣، ص ٣٠٠.

(٢) عبدالله بن يوسف الحنفي الزيلعي، نصب الرأية لتخريج أحاديث الهداية، ط : الثانية، بيروت، دار إحياء التراث، سنة ١٣٩٢ هـ، ١٩٧٢ م، ج٤، ص ٤٦.

(٣) الإمام محمد بن إدريس الشافعي، الإم، ط : الثالثة، لبنان، بيروت، دار

(٢) أن لا يجمع البدلين في بيع التقسيط علة الربا، فإن كان البدلان مما يجري بينهما ربا النسئية، بأن كانا من السلع التي يجمعها قدر الوزن أو الكيل أو الثمنية أو القوت أو الطعم، كالذهب بالفضة، أو القمح بالشعير، أو الريال بالدولار، فيشترط حينئذٍ حلول البدلين والتقابض في المجلس (١) .

فلا يجوز مثلاً أن يبيع شخص لآخر ألف دولار بأربعة آلاف ومائتا ريال مقسطة إلى ستة أشهر في كل شهر سبعمائة ريال، فهذا لا يجوز التأجيل ويشترط الحلول والتقابض .

(٣) يشترط في بيع التقسيط بيان قيمة كل قسط من الثمن، وتعيين أجله. فإذا تباع المتعاقدان بالثمن المقسط، ولم يعيّن مقدار كل قسط ومدة استحقاقه فسد البيع للجهالة. كأن يقول بعثك هذه السيارة بستين ألفاً بالتقسيط، ولم يعيّن قيمة كل قسط ولا مدته، فقد يؤدي ذلك إلى النزاع، ذكر في كشف القناع : ((أن الأجل الأبعد له زيادة وقع على الأقرب فما يقابله أقل مما يقابل الآخر، فاعتبر معرفة قسطه وثمانه...)) (٢)،

وبذلك فإن الثمن المؤجل أو المقسط يمكن أن ينطوي على زيادة عن الثمن الحال، ولكن إذا تم تحديد هذا الثمن وثبت في الذمة فلا يجوز أن يزداد فيه بعد ذلك لأي سبب كان .

المعرفة، ١٣٩٣هـ، ١٩٧٣، المجلد الثاني، ج٣، ص٩٧ .
(١) وهذا كما هو معلوم في حالة اختلاف السلع المتبادلة في الجنس واتحادها في القدر، أما إذا اتحد البدلان في الجنس والقدر كذهب بذهب أو برّ ببرّ، أو دولار بدولار، فحينئذٍ يشترط التماثل والحلول والتقابض.
(٢) البهوتي، كشف القناع، مرجع سابق، ج٣، ص٣٠٠ .

بيع التقسيط بين الاقتصاد الوضعي والاقتصاد الإسلامي
للدكتور/ أحمد حسن أحمد الحسني

فإذا قال البائع ثمن هذه السلعة ألف ريال نقداً، وألف وعشرة مؤجلاً إلى شهر، وألف وعشرون لشهرين، فيجوز إذا انعقد البيع على صورة محددة من هذه الصور، كأن يقول المشتري اشتريت بألفٍ وعشرين لشهرين، لأن الثمن حينئذٍ حدّد بألفٍ وعشرين (١) .

لكن لو قال البائع ثمن هذه السلعة ألف نقداً، وألف وعشرة مؤجلاً إلى شهر، وألف وعشرون لشهرين، فإذا سدّدت الثمن الآن فهي عليك بألف، وإذا سدّدت بعد شهر فعليك بألفٍ وعشرة، وإذا سدّدت بعد شهرين فعليك بألفٍ وعشرين، فهذا غير جائز (٢) .

وكذلك الأمر لو قال المشتري اشتريت بألفٍ وعشرة إلى شهر، ثم قبض السلعة، وبعد إتمام العقد أراد أن يفسخ إلى المدّة الأبعد، أي : بألفٍ وعشرين إلى شهرين، فهذا غير جائز، فحينئذٍ ليس هناك مقابل للزيادة في الثمن إلا الأجل فقط، أما ثمن السلعة فقد تم تحديده فيما قبل. وبذلك لو تأخر المشتري عن موعد السداد لا يجوز تحميله أي زيادة في قيمة القسط بسبب التأخير، وإنما ينبغي للبائع أن ينظره إن كان معسراً إلى حين ميسره، وإن كان مماطلاً أن يقاضيه ليحصل على حقه .

(١) د. رفيق يونس المصري، بيع التقسيط، ط : الأولى، دمشق، دار القلم، والدار الشامية، بيروت، ١٤١٠هـ، ١٩٩٠م، ص ٥٧.

(٢) لأن حقيقة ذلك : زدني في مدة الأجل، أزدك في الدين، أو تقضي أم تربّي، وهو ربا النسئئة، أو الربا الجاهلي الذي نزل القرآن بتحريمه. انظر : المرجع السابق ، نفس الصفحة .

ثالثاً : حكم الزيادة في الثمن بسبب التأجيل أو التقسيط :

إذا ذكر للسلعة ثمنان أحدهما حالاً ((نقد)) والآخر مؤجل، سواء كان أجلاً واحداً أو آجالاً مختلفة، بأن يُقَسَطَ الثمن عليها فيجعل لكل مقدار منه ((قسط)) أجل معلوم، كأن يقول البائع: هذه السلعة بمائة نقداً، أو بمائة وعشرة مقسطة، فاختر المشتري أحد الثمنين بأن قبلها بمائة نقداً، أو بمائة وعشرة مقسطة لمدة سنة مثلاً، فذلك جائز عند جمهور الفقهاء^(١)، إذ لا مانع من زيادة الثمن بسبب التأجيل أو التقسيط، لأن البيع انعقد على ثمن معلوم إلى أجل أو آجال محدّدة ومعلومة، بتراضي كل من البائع والمشتري، ولم يفترقا إلا بعد تمام العقد واختيار أحد الثمنين، فهو بيع مستوفي الأركان والشروط، وخال من الغرر، لأن الغرر يكون إما في العوضين أو في الأجل ولم يوجد منه شيء في هذا العقد .

أما لو تفرق المتعاقدان من غير أن يختار المشتري أحد الثمنين ويتفق عليه مع البائع، فيبطل البيع لجهالة الثمن .

(١) وبهذا قال الحنفية والمالكية والشافعية والحنابلة. انظر كتبهم على النحو التالي :

- الفقيه : محمد بن أحمد شمس الأئمة السرخسي، المبسوط، ط : الثالثة، بيروت، دار المعرفة، سنة ١٣٩٨هـ، ١٩٧٨م، ج٣، ص٨ .
- الإمام : مالك بن أنس الأصبحي، المدونة الكبرى، رواية الإمام سحنون عبدالسلام بن سعيد التنوخي عن عبدالرحمن بن القاسم، بيروت، دار الفكر، سنة ١٣٩٨، ١٩٧٨م، ج٣، ص٢١١ .
- الفقيه : يحيى بن شرف محيي الدين النووي، روضة الطالبين، ط : الثانية، بيروت، المكتب الإسلامي، سنة ١٤٠٥هـ، ١٩٨٥م، ج٣، ص٣٩٧ .
- والشيخ منصور البهوتي، كشف القناع، مرجع سابق، ج٣، ص١٧٤ .

بيع التفسير بين الاقتصاد الوضعي والاقتصاد الإسلامي
للدكتور/ أحمد حسن أحمد الحسني

ويرى البعض (١) : أن بيع السلعة بأكثر من ثمنها الحال بسبب التأجيل أو التفسير حرام، واستدلوا بحديث أبي هريرة رضي الله عنه أن رسول الله ﷺ قال : ((من باع ببيعتين في بيعة فله أوكسهما أو الربا)) (٢)، ووجه الدلالة :

- (١) وقد ذهب إلى ذلك زين العابدين علي بن الحسين، والناصر، والمنصور بالله، والهادوية، والإمام يحيى.
- انظر : محمد بن علي بن محمد الشوكاني، نيل الأوطار من أحاديث سيد الأختار، لبنان، بيروت، دار الجيل، سنة ١٩٧٣م، ج٥، ص٢٤٩، ٢٥٠.
- و د/عبدالناصر توفيق العطار، نظرية الأجل في الالتزام في الشريعة الإسلامية والقوانين العربية، مطبعة السعادة، ١٩٧٨م، ص٢١٩.
- وعبدالرحمن عبدالخالق، القول الفصل في بيع الأجل، ط : الأولى، الكويت، مكتبة ابن تيمية، ١٤٠٦هـ، ١٩٨٥م، ص٥٩.
- (٢) أخرجه أبوبكر بن أبي شيبة في "المصنف"، تحقيق : الأعظمي، الهند، بمباي، دار السلفية، ج٦، ص٢٠، من طريق يحيى بن زكريا بن أبي زائدة، عن محمد بن عمرو بن علقمة، عن أبي سلمة، عن أبي هريرة.
- ومن طريق ابن أبي شيبة أخرجه أبوداود سليمان بن الأشعث السجستاني في "السنن"، تحقيق : عزت الدعاس، نشر محمد علي السيد، سوريا، حمص، ١٣٨٨هـ، ج٣، ص٧٣٩.
- وأخرجه ابن حبان البستي في "صحيحه"، ترتيب ابن بلبان، تحقيق : شعيب الأرنؤوط، لبنان، بيروت، مؤسسة الرسالة، ج١١، ص٣٤٧.
- وأخرجه أبو عبدالله الحاكم في "المستدرک علی الصحیحین"، مع تلخيص الذهبي، سوريا، حلب، مكتب المطبوعات الإسلامية، ج٢، ص٤٥، وقال الحاكم : هو صحيح على شرط مسلم، ووافقه الذهبي .
- وصححه ابن حزم الأندلسي في "المحلى بالآثار"، تحقيق : أحمد شاکر، مصر، إدارة الطباعة المنيرية، ج٩، ص١١.
- وحسنه ناصر الدين الألباني في "إرواء الغليل بتخريج أحاديث منار السبيل"، ط : الأولى، بيروت، المكتب الإسلامي، ١٣٩٩هـ، ج٥، ص١٥٠.

أن معنى بيعتين في بيعة كما رواه الإمام أحمد عن سماك قال (١): ((هو الرجل يبيع البيع فيقول هو بنساء بكذا وهو بنقد بكذا)). ومعنى: ((أو كسهما)) : انفصهما. وقوله : ((أو الربا)) : يعني أنه إذا لم يأخذ السلعة المبيعة بالثمن الأقل الذي يعادل الثمن الحال أو النقد، فقد دخل البيعان في الربا المحرم، أي : أنه لا يجوز بيع الشيء بأكثر من سعر يومه ((السعر الحالي أو النقدي)) -بسبب التأجيل أو التقسيط- ويجاب على هذا الرأي بما يأتي :

أولاً : أن الحديث الذي استدلوا به معلول بعلتين من حيث السند:
(أ) لأن الرواية المشهورة لهذا الحديث عن أبي هريرة رضي الله عنه هي بلفظ : ((أن النبي صلى الله عليه وسلم نهى عن بيعتين في بيعة)). رواها محمد بن عمرو بن علقمة، عن أبي سلمة، عن أبي هريرة، ورواها عن محمد بن عمرو بن علقمة جمع من الحفاظ، وهم : يحيى بن سعيد القطان (٢)، وعبد بن سليمان (٣)، وعبد الوهاب بن عطاء (٤)، وعبد العزيز الدراوردي (٥)، ومحمد بن عبدالله

-
- (١) الشوكاني، نيل الأوطار من أحاديث سيد الأخيار، مرجع سابق، ج٥، ص٢٤٩.
- (٢) انظر : النسائي، السنن، تصحيح الشيخ حسن محمد المسعودي، مصر، المكتبة التجارية، بدون، ج٧، ص٢٩٦.
- (٣) انظر : الترمذي : الجامع، تحقيق : أحمد شاكر ومحمد فؤاد عبد الباقي، ط : الثانية، مصر، مطبعة البابي الحلبي، ١٣٨٨هـ، ج٣، ص٥٢٤.
- (٤) انظر : البيهقي، السنن الكبرى، ط : الأولى، الدكن، حيدر آباد، مطبعة دائرة المعارف العثمانية، ١٣٥٥هـ، ج٥، ص٣٤٣.
- (٥) انظر : الخطابي، معالم السنن، تصحيح محمد راغب الطباخ، ط : الأولى،

الأنصاري^(١)، ومعاذ بن معاذ^(٢)، وإسماعيل بن جعفر^(٣) .
وخالف هؤلاء جميعاً يحيى بن زكريا بن أبي زائدة فرواها عن محمد بن
عمرو بن علقمة باللفظ الذي سبق ذكره : ((من باع بيعتين في بيعة فله
أوكسهما أو الربا)) .

ولا شك أن رواية يحيى بن زكريا تعتبر شاذة أمام رواية جمع من الحفاظ
كما قرره محمد شمس الدين العظيم آبادي في كتابه عون المعبود في شرح
سنن أبي داود^(٤) .

ب - كما أن محمد بن عمرو بن علقمة اشتهر بسوء الحفظ، فقد تكلم
فيه الأئمة، فقال يحيى القطان : ليس بأحفظ الناس للحديث، وقال ابن معين :
ما زال الناس يتقون حديثه، قيل له : وما علة ذلك؟ قال : كان يحدث مرة عن
أبي سلمة بالشيء من روايته، ثم يحدث به مرة أخرى عن أبي سلمة عن أبي
هريرة، وقال يعقوب بن شيبه : هو وسط إلى الضعف ما هو، وقال ابن سعد :
كان كثير الحديث، يستضعف^(٥)، وكل طرق الحديث الذي رواه أبوهريرة :

-
- سوريا، حلب، المطبعة العلمية، ١٣٥٢هـ، ج٣، ص ١٢٢ .
- (١) انظر : البيهقي، السنن الكبرى، مرجع سابق، ج٥، ص ٣٤٣ .
- (٢) المرجع السابق نفس الجزء والصفحة .
- (٣) المرجع السابق نفس الجزء والصفحة .
- (٤) انظر : محمد شمس الدين العظيم آبادي، عون المعبود شرح سنن أبي داود، تحقيق : عبدالرحمن محمد عثمان، ط : الثانية، المدينة المنورة، المكتبة السلفية، ١٣٨٨هـ، ج٩، ص ٣٣٤ .
- (٥) انظر : ابن حجر العسقلاني، تهذيب التهذيب، الدكن، حيدر آباد، دائر المعارف العثمانية، ١٣٢٥هـ، ج٩، ص ٣٧٥، ٣٧٦ .

((من باع بيعتين في بيعة فله أوكسهما أو الربا)) تدور على محمد بن عمرو بن علقمة، وهو سيء الحفظ كما تقدم. وللحديث شواهد من حديث عبدالله بن عمر بن الخطاب^(١)، وعبدالله بن عمرو بن العاص^(٢)، وهي بلفظ: ((أن النبي ﷺ نهى عن بيعتين في بيعة))، وهو اللفظ المشهور عن أبي هريرة .

ثانياً : من حيث تفسير معنى الحديث يقول الإمام ابن القيم في تهذيب السنن^(٣) : للعلماء في تفسيره قولان :

أ) أن يقول : بعثك بعشرة نقداً أو عشرين نسيئة، وهذا هو الذي رواه الإمام أحمد عن سماك - كما تقدم - ففسره في حديث ابن مسعود حيث قال : ((نهى رسول الله ﷺ عن صفقتين في صفقة))، قال سماك : الرجل يبيع البيع فيقول : هو على نساء بكذا وينقد بكذا. وهذا التفسير ضعيف، فإنه لا يدخله الربا في هذه الصورة، ولا صفقتين هنا، وإنما هي صفقة واحدة بأحد الثمنين .

ب) أن يقول : أبيعكها بمائة إلى سنة على أن أشتريها منك بثمانين حالة، وهذا معنى الحديث الذي لا معنى له غيره، وهو مطابق لقوله : ((فله

(١) انظر : الهيتمي، كشف الأستار عن زوائد البزار، تحقيق : حبيب الرحمن الأعظمي، ط: الأولى، بيروت، مؤسسة الرسالة، ١٣٩٩هـ، ج٢، ص٩٠.

(٢) انظر : البيهقي، السنن الكبرى، مرجع سابق، ج٥، ص٣٤٣.

(٣) انظر : ابن قيم الجوزية، تهذيب سنن أبي داود على حاشية مختصر سنن أبي داود، للمنذري، تحقيق : محمد حامد الفقي، مصر، مطبعة السنة المحمدية، ١٣٦٨هـ، ج٥، ص١٠٥.

بيع التقسيط بين الاقتصاد الوضعي والاقتصاد الإسلامي للدكتور/ أحمد حسن أحمد الحسني

أوكسهما أو الربا))، فإنه إما أن يأخذ الثمن الزائد فيريبي، أو الثمن الأول فيكون هو أوكسهما، وهو مطابق لصفقتين في صفقة، فإنه جمع صفقتي النقد، والنسيئة في صفقة واحدة ومبيع واحد، وهو قد قصد بيع دراهم عاجلة بدراهم مؤجلة أكثر منها، ولا يستحق إلا رأس ماله، وهو أوكس الصفقتين، فإن أبي إلا الأكثر كان قد أخذ الربا .

- ويفهم من كلام ابن القيم -رحمه الله- أن التفسير الأول للحديث هو المطابق لصورة بيع التقسيط التي يجري التعامل بها في وقتنا الحاضر - وخاصة إذا كانت بدون وسيط بين البائع والمشتري- فهي جائزة، ولا يدخلها الربا إذا تحققت فيها شروط البيع الآجل التي سبق ذكرها. وأما التفسير الثاني للحديث الذي يقوله فيه البائع: أبيعها مائة إلى سنة على أن أشتريها منك بثمانين حالة، فلا ينطبق على بيع التقسيط، وإنما ينطبق على بيع العينة المتفق على تحريمه .

والخلاصة : أن الزيادة في الثمن بسبب التأجيل أو التقسيط جائزة إذا حددت هذه الزيادة عند ابتداء العقد، وارتضاها المتبايعان على أن لا يزداد في الثمن بعد ذلك ولا ينقص منه لأي سبب كان .

رابعاً : معدل العائد المرجح بالكسب والخسارة بديلاً لمعدل الفائدة في

مكونات سعر بيع التقسيط :

تقدم في المبحث الأول عند الحديث من مكونات سعر البيع الآجل)) بيع التقسيط)) أن معدل الفائدة المتوقع يعتبر مكوناً ضمناً من مكونات سعر هذا البيع. لأن استلام الأقساط سيتم في المستقبل، فبعد دفع مقدم الشراء يقوم البائع -عادة- بإجراء تحويل مدفوعات الأقساط المستقبلية إلى قيم حالية، فالقسط

الذي سيستلمه بعد سنة من تاريخ الشراء مثلاً سيقوم بخصمه^(١) لمدة سنة، والقسط الذي سيستلمه بعد سنتين سيقوم بخصمه لمدة سنتين وهكذا .
وحيث إن عملية الخصم ستخفض القيمة الحالية للأقساط التي سيتم استلامها في المستقبل -كما تقدم- فسيضيف البائع إلى السعر البحت مقابل مُعدّل الفائدة المتوقع لكي يتعادل السعر الفوري مع القيمة الحالية للأقساط هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى فإنه لو حدث ارتفاع في معدل الفائدة المتوقع فسيرتفع البيع بالتقسيط. وهذا يعني أن هناك ارتباطاً بين سعر بيع التقسيط ومعدل الفائدة، ويظهر هذا الارتباط في بعض صور بيع التقسيط الآتية :
الصورة الأولى : أن يقول البائع مثلاً ثمن هذه السيارة خمسة وخمسون ألفاً مقسطة على عشرة أشهر قيمة كل قسط خمسة آلاف على أن يدفع مقدم شراء (دفعة أولى) مقداره خمسة آلاف، فكأنه جعل الخمسة آلاف مقدم الشراء هي فوائد التأجيل، ولذلك لو أراد المشتري أن يعجل مدة سداد الأقساط ويسددها في خمسة أشهر بدلاً من عشرة فسيخصم له البائع من السعر ألفين وخمسمائة نظراً لتعجيله سداد الأقساط^(٢). وهذه ليست محرمة بل الصحيح جوازها.

- (١) الخصم : هو ذلك القدر الذي يخصم من القيمة الاسمية للورقة التجارية (كالكميالة) في سوق النقد، في مقابل دفع القيمة النقدية لهذه الورقة قبل ميعاد استحقاقها، وعادة ماتقوم المصارف بخصم الأوراق التجارية، أي : بشرائها بقيمة أقل من قيمتها الاسمية قبل استحقاقها، والفرق بين القيمتين هو الخصم في مقابل التعجيل بالسداد قبل موعد الاستحقاق، علماً بأن الخَصْم المذكور في المتن يُقصد به الخصم الحسابي فقط .
انظر : د/حسين عمر، موسوعة المصطلحات الاقتصادية، ط : الثالثة : جدة، دار الشروق، ١٣٩٩هـ، ١٩٧٩م، ص ١٢٥، ١٢٦ .
(٢) ويتم ارجاع هذا المبلغ للمشتري تشجيعاً من البائع للحصول على مستوى <=

بيع التقسيط بين الاقتصاد الوضعي والاقتصاد الإسلامي
للدكتور/ أحمد حسن أحمد الحسني

الصورة الثانية : في نفس المثال السابق لو أراد المشتري تأخير سداد بعض الأقساط عن موعدها، فسيحسب عليه البائع فوائد تأخير إضافية^(١) تعادل معدل الفائدة المتوقع. وهذه الصورة محرمة أيضاً ؛ لأنها من باب تقضي أو تربي .

وهي من ربا النسئة الذي نزل القرآن بتحريمه.

ويرى الباحث أن معدّل العائد المرجح بالكسب والخسارة هو البديل في الاقتصاد الإسلامي عن معدّل الفائدة المتوقع. ويقصد بمعدّل العائد المرجح : المتوسط المرجح باحتمالات معينة (هي احتمالات حدوث الربح أو الخسارة). ويمكن إيضاح هذا التعريف بالمثال التالي :

أن يقوم رجل الأعمال بحساب متوسط العائد الذي يتوقع الحصول عليه في ظل الحالات التي يفترض (بل ويتوقع) أن يكون عليه حال السوق التي يعمل فيها، سواء أكان يبيع إنتاجه فيها (سوق البيع) أو الأسواق التي يشتري منها خدمات عوامل الإنتاج. ورجل الأعمال في عملية الحساب هذه سيستخدم كل المعلومات المتاحة في كلا النوعين من الأسواق^(٢). والاحتمالات التي يقوم رجل الأعمال بتكوينها من واقع خبرته الشخصية، تتكون وفقاً لتوقعاته،

=

مرتفع من السيولة يساعده في رفع مستوى رأس المال العامل.
(١) د/علي أحمد السالوس، الاقتصاد الإسلامي والقضايا الفقهية المعاصرة، قطر، الدوحة، دار الثقافة، ولبنان، بيروت، مؤسسة الرسالة، ١٤١٦هـ، ١٩٩٦م، ج٢، ص ٥٥٤.

(٢) قد يتحمل رجل الأعمال بعض النفقات والتكاليف في سبيل حصوله على معلومات كافية عن الأسواق التي ترتبط بمجال عمله، كما أنه سيستخدم خبرته في ذلك، والخبرة بطبيعة الحال تعتبر مورداً نادراً.

فلو توقع على سبيل المثال سعر بيع لكل وحدة من إنتاجه، وتوقع تكلفة متوسطة للوحدة المنتجة في ضوء الأسعار المتوقعة لخدمات عوامل الإنتاج، فإنه -وفي ظل سيادة تكنولوجيا معينة للإنتاج- سيحصل غالباً على احتمالات معينة ومحددة قريبة من تلك الاحتمالات التي تكونت لديه من واقع خبرته الشخصية. وكلما زاد مقدار الخبرة الكامنة خلف تكوين تلك الاحتمالات، كلما اقتربت من الاحتمالات الموضوعية .

والخطوة الأولى في حساب معدّل العائد المرجح : هي حساب القيمة المتوقعة لسعر الوحدة من المنتج، ويبدأ رجل الأعمال بحساب الاحتمالات التي يفترض أن ظروف السوق ستمر بها، من حيث ظروف رواج الطلب، وظروف الكساد والظروف الطبيعية. ثم يقوم بحساب السعر المحتمل في كل حالة من تلك الحالات. وبضرب السعر المحتمل في احتمال حدوثه في كل حالة من تلك الحالات، وجمع حاصل الضرب نحصل على السعر المتوقع أو السعر المرجح بالاحتمالات. ويمكن لرجل الأعمال أن يحسب المخاطر المرتبطة بهذا السعر المتوقع ؛ لأنه -كما هو معلوم- السعر المتوقع عبارة عن رقم واحد، ولكن السعر الفعلي سيتقلب حول السعر المتوقع. وكلما زاد تقلب السعر الفعلي حول السعر المتوقع، كلما توقعنا تقلب الإيراد المتوقع من وراء بيع السلعة مع ثبات العوامل الأخرى على حالها، وبالتالي يزيد تقلب معدّل العائد المتوقع مع زيادة تقلب السعر الفعلي حول السعر المتوقع .

ويتم حساب المخاطر المرتبطة بالسعر المتوقع (مدى تقلب السعر الفعلي حول السعر المتوقع) عن طريق مقياس إحصائي يسمى معامل الاختلاف،

ومعامل الاختلاف يقاس بقسمة الانحراف المعياري للسعر المتوقع على السعر المتوقع نفسه، والانحراف المعياري يقيس درجة التشتت^(١) المطلق لقيم السعر المحتملة حول السعر المتوقع. وتكمن الحكمة في حساب مخاطر السعر المتوقع، في أن رجل الأعمال يعمل في ظل ظروف يسودها عدم التأكد، وينبغي أن يكون -قدر الإمكان- على دراية بالنطاق الذي يعمل بأمان في حدوده .

ومقياس المخاطر يمكنه من معرفة الحد الأقصى والحد الأدنى الذي سينقلب فيه السعر المحتمل حول السعر الفعلي. فمثلاً مقياس المخاطر قد يوضح له أن الحد الأقصى للسعر قد يكون س٢، والحد الأدنى لهذا السعر هو س١، فالسعر المحتمل إذاً سينقلب ما بين س١، س٢ حول السعر المتوقع في حدود نسب معينة، قد تكون ٦٨% مثلاً، بمعنى أنه في ٦٨% من الحالات سيقع السعر الفعلي ما بين الحد الأدنى والحد الأقصى .

والخلاصة : أن المؤسسة التي تعمل في ظل ظروف عدم التأكد، رغم قيامها بعمل الحسابات اللازمة للسعر المتوقع، إلا أنها تظل عرضة لمخاطر تقلب السعر السوقي ما بين حدّين باحتمالات محددة، وهي ظروف تتوافق مع الافتراضات التي تعمل في ظل الاقتصاد الإسلامي عن طريق المشاركة في المشروعات بمبدأ المخاطرة بالربح أو الخسارة .

والخطوة الثانية في حساب معدل العائد المرجح : هي حساب القيمة المتوقعة للتكلفة المتوسطة، فرجل الأعمال في ظل المعلومات المتاحة عن الفن

(١) يقصد بكلمة (تشتت) : درجة قرب أو بعد قيم السعر الفعلي عن السعر المتوقع.

الإنتاجي المستخدم، والظروف السوقية السائدة في أسواق خدمات عوامل الإنتاج يُقدَّر الرقم المحتمل للتكلفة المتوسطة لكل وحدة من وحدات السلعة التي ينتجها وبيعيها، ومن خلال الاحتمالات التي يضعها رجل الأعمال، يستطيع من خلال ضرب الرقم المحتمل للتكلفة المتوسطة في احتمالات حدوثها حساب القيمة المتوقعة للتكلفة المتوسطة، ثم يحسب أيضاً مستوى المخاطر المرتبطة بالقيمة المتوقعة للتكلفة المتوسطة، حتى يتعرف على النطاق الذي تتقلب فيه التكلفة المتوسطة للوحدة المنتجة .

الخطوة الثالثة هي : حساب صافي العائد المتوقع بطرح التكلفة المتوسطة المتوقعة من السعر المتوقع، وصافي العائد المتوقع، هو رقم مطلق، ومن ثم فإن الأمر يتطلب خطوة أخيرة وهي حساب القيمة المتوقعة لمعدل العائد المرجح، ويحصل على القيمة المتوقعة لمعدل العائد المرجح بقسمة صافي العائد المتوقع على القيمة المتوقعة لمتوسط تكلفة الوحدة من السلعة .

وحيث إن القرارات الاقتصادية غالباً ما تتخذ على أساس القيم الحقيقية للمتغيرات الاقتصادية وبالتالي يجب التفرقة بين معدل العائد المرجح الاسمي (النقدي) وبين معدل العائد المرجح الحقيقي، وهذه التفرقة تفترض عدم خضوع اتخاذ القرار في المؤسسة للخداع النقدي. حيث إنه في ظل الخداع النقدي تتخذ القرارات على أساس القيم الاسمية للمتغيرات، ولكننا نفترض أن اتخاذ القرار في المؤسسة لا يخضع للخداع النقدي، ومن ثم يجب استبعاد أثر التضخم المتوقع من معدل العائد الاسمي المتوقع. إذا افترضنا أن معدل التضخم المتوقع = 10%، وأن معدل العائد الاسمي المتوقع = 18.4%، وحيث إن معدل العائد الحقيقي المرجح = الفرق بين معدل العائد الاسمي المرجح وبين معدل التضخم المتوقع، -ففي مثالنا الحالي- فإن معدل العائد المرجح الحقيقي = معدل العائد المرجح الاسمي - معدل التضخم المتوقع

بيع التقسيط بين الاقتصاد الوضعي والاقتصاد الإسلامي
للدكتور/ أحمد حسن أحمد الحسني

$$= 18.4\% - 10\% = 8.4\% .$$

وهذا المعدل هو الذي يضاف إلى مكونات سعر بيع التقسيط، وهو معدل عائد معقول. وعلى هذا فإن سعر بيع التقسيط في الاقتصاد الإسلامي سيشتمل

من خلال هذا التحليل على مكونين هما (1) :

معدل التضخم المتوقع = 10%

معدل العائد المرجح الحقيقي = 8.4%

وبعد : فقد يرد سؤال في هذا المقام :

لماذا نجهد أنفسنا في حساب معدل العائد المرجح واستخدامه كبديل

لمعدل الفائدة، مع أن معدل الفائدة جاهز للاستخدام بدون ذلك الجهد؟

والجواب : هو أن العقيدة والمنهج الكامنين خلف كل منهما يختلفان تمام

الاختلاف، فقد يتساوى معدل العائد المرجح مع معدل الفائدة، ولكن معدل

العائد المرجح مبني على عنصر المضاربة الشرعية التي تحتل الربح

أو الخسارة، أما معدل الفائدة فهو مبني على الزيادة في الدين في مقابلة

الأجل، وهو من ربا النسبة المحرم⁽²⁾ .

(1) هذا بالإضافة إلى المكونات الأخرى التي سبق ذكرها عند تناول مكونات سعر

البيع بالتقسيط للاقتصاد التقليدي، في المبحث الأول من هذا البحث، ماعدا معدل

الفائدة المتوقع الذي سيحل بديلاً عنه معدل العائد المرجح.

(2) لمزيد من التفاصيل عن صور الاستثمار الإسلامي كمصدر لمعدل العائد

المُرَجَّح، انظر :

Islamic Development Bank, "Comparative Economics Of Some Islamic Financing Techniques", Islamic Research and Training Institute, Jeddah, 1412, 1991, pp. 13-18.

وانظر :

Dallah Al-Baraka Group, "Instruments of Islamic Investments", 1st, edit, Jan 1995.

خاتمة البحث

إن بيع التقسيط من البيوع الائتمانية حيث يتم دفع سعر السلعة المباعة على أقساط في المستقبل، وهذا ما يجعل البائعين يقومون بتحويل مدفوعات الأقساط المستقبلية إلى قيم حالية، وذلك بخصمها غالباً لدى المصارف التجارية التقليدية، وحيث إن عملية الخصم ستخفض القيمة الحالية للأقساط التي ستدفع في المستقبل، يقوم البائعون بإضافة مقابل معدل الفائدة المتوقع إلى السعر البحث للسلعة المباعة بالتقسيط .

ويترتب على بيع التقسيط ودفع سعر السلعة على أقساط في المستقبل تعرض هذه الأقساط إلى التأثير بمعدل التضخم مما يخفض القيمة الحقيقية لها، ولذلك يلجأ البائعون إلى إضافة نسبة إلى القيمة الحالية للأقساط تعادل نسبة معدل التضخم السنوي .

ويتسبب بيع التقسيط في انخفاض حجم السيولة لدى البائعين بسبب تأجيل حصولهم على أثمان السلع المباعة بالتقسيط مما يعرضهم لمشاكل السيولة، فيقومون بإضافة نسبة صغيرة إلى بيع التقسيط تعرف بعلاوة السيولة . كما يتعرض بعض البائعين بالتقسيط إلى مخاطر عدم السداد لذلك يضاف إلى سعر البيع بالتقسيط نسبة بسيطة مقابل هذه المخاطر .

وبالإضافة إلى ذلك فإن هناك عناصر أخرى -قد تكون ثانوية- تضاف إلى سعر بيع التقسيط البحث، مثل : مقابل المزايا الاحتكارية، ومقابل المزايا الخاصة.

والمستهلك الفرد عندما يقرر زيادة استهلاكه الحالي عن دخله الجاري من خلال الشراء بالتقسيط، يتوجب عليه لسداد الأقساط في المستقبل إنقاص استهلاكه المستقبل عن دخله المستقبل، لكي تتوفر له مدخرات تمكنه من سداد الأقساط، ويمكن القول بأنه -مع ثبات العوامل الأخرى على حالها- فإن العلاقة بين الاستهلاك الحالي والاستهلاك المستقبل للفرد علاقة عكسية .

وبالنسبة للمؤسسات أو المشروعات التي تقوم بالشراء بالتقسيط فإن زيادة إنفاقهم الاستثماري الحالي من خلال الشراء بالتقسيط، يمكنهم من زيادة إيراداتهم في المستقبل، فيستطيعون سداد الأقساط وتركيب فائض يمكن استخدامه في زيادة الإنفاق الاستثماري في المستقبل، ويمكن القول بأنه -مع ثبات العوامل الأخرى على حالها- فإن العلاقة بين الاستثمار الحالي والاستثمار المستقبل علاقة طردية .

إذا ارتفع معدل الفائدة المستخدم كسعر للخصم، فإن رفاة المستهلكين الذين سيقومون بالشراء بالتقسيط ستتخفض لأن ارتفاع معدل الفائدة يؤدي إلى ارتفاع سعر البيع بالتقسيط، لذلك فإنه هناك علاقة عكسية بين تغيرات معدل الفائدة والطلب على الشراء بالتقسيط مع ثبات العوامل الأخرى على حالها .

قد يترتب على الشراء بالتقسيط زيادة رفاة المستهلكين وذلك إذا كان المستهلكون يخططون للشراء في حدود الميزانية المتاحة لهم في الفترة الحالية، والفترة المستقبلية. وهذه النتيجة مشروطة بعدم تغير السعر النسبي للاستهلاك المستقبل مقارنة بالاستهلاك الحالي .

وتؤثر تسهيلات البيع بالتقسيط التي تمنح للعميل على حجم الطلب على الشراء بالتقسيط، وتتمثل هذه التسهيلات في : مقدم السعر (الدفعة الأولى)، وفترة السماح التي تتقضي قبل سداد القسط الأول، وطول الفترة الزمنية الكلية التي ستوزع عليها الأقساط .

وجواز البيع بثمن مؤجل (بيع التقسيط) لا خلاف فيه، وإنما الخلاف في حكم الزيادة في الثمن بسبب التأجيل أو التقسيط، فذلك جائز عند جمهور الفقهاء -بشروط معينة- . ويرى البعض أن بيع السلعة بأكثر من ثمنها الحال بسبب التأجيل أو التقسيط حرام. ورأي جمهور الفقهاء هو الراجح، ولكن ينبغي أن تحدد الزيادة في الثمن عند ابتداء العقد، وإذا ثبتت في الذمة فلا يجوز أن يزداد فيها بعد ذلك ولا ينقص منها .

ويشترط لصحة بيع التقسيط مايلي :

- أ - أن يتم تحديد الأجل عند ابتداء عقد البيع ؛ لأن الجهالة في الأجل مانعة من التسليم الواجب بالعقد وتؤدي إلى النزاع .
- ب - أن لا يجمع البديلين في بيع التقسيط علة الربا بأن كان البدلان من السلع التي يجمعها قدر الوزن أو الكيل، أو الثمنية، أو القوت، أو الطعم .
- ج - ويشترط في هذا البيع بيان قيمة كل قسط من الثمن وتعيين مدة استلامه، فإن لم يتم ذلك فسد البيع للجهالة .

لو تأخر المشتري في سداد الأقساط عن موعد السداد فلا يجوز تحميله أي زيادة في قيمة القسط بسبب التأخير. وإنما ينبغي للبائع أن ينظره إن كان معسراً إلى حين ميسرة، وإن كان مماطلاً أن يقاضيه ليحصل على حقه .

بيع التقسيط بين الاقتصاد الوضعي والاقتصاد الإسلامي
للدكتور/ أحمد حسن أحمد الحسني

معدل العائد المرجح بالكسب والخسارة هو البديل في الاقتصاد الإسلامي
عن معدل الفائدة في مكونات سعر بيع التقسيط في الاقتصاد التقليدي .
والحمد لله الذي بنعمه تتم الصالحات، وصلى الله على نبينا محمد
وعلى آله وصحبه وسلم.

المراجع العربية

- ١ - الألباني، محمد ناصر الدين، إرواء الغليل بتخريج أحاديث منار السبيل، ط : الأولى، بيروت، المكتب الإسلامي، سنة ١٣٩٩ هـ .
- ٢ - البهوتي، منصور بن يونس، كشف القناع عن متن الإقناع، لبنان، بيروت، دار الفكر، سنة ١٤٠٢ هـ .
- ٣ - البيهقي، أحمد بن الحسين، السنن الكبرى، ط : الأولى، حيدر آباد الدكن، مطبعة دائرة المعارف العثمانية، سنة ١٣٥٥ هـ .
- ٤ - الترمذي، محمد بن عيسى، الجامع الصحيح، تحقيق : أحمد شاکر ومحمد فؤاد عبدالباقي، ط : الثانية، مصر، مطبعة مصطفى البابي الحلبي، سنة ١٣٨٨ هـ .
- ٥ - الجصاص ، أبوبكر أحمد بن علي الرازي، أحكام القرآن، لبنان، بيروت، دار الكتاب العربي، بدون .
- ٦ - الحاكم ، محمد بن عبدالله النيسابوري، المستدرک علی الصحیحین، سوريا، حلب، مكتب المطبوعات الإسلامية، بدون .
- ٧ - ابن حبان، محمد بن حبان البستي، الصحيح، بترتيب ابن بلبان، تحقيق : شعيب الأرنؤوط، لبنان، بيروت، مؤسسة الرسالة .
- ٨ - ابن حجر ، أحمد بن علي العسقلاني، تهذيب التهذيب، ط : الأولى، حيدر آباد، الدكن، دائر المعارف العثمانية، سنة ١٣٢٥ هـ .
- ٩ - ابن حجر ، أحمد بن علي العسقلاني، فتح الباري بشرح صحيح البخاري، ط : الأولى، مصر، المطبعة السلفية.

- ١٠ - ابن حزم، علي بن أحمد بن سعيد الأندلسي، المحلى بالآثار، تحقيق : أحمد شاكر، مصر، إدارة الطباعة المنيرية، بدون .
- ١١ - حيدر ، علي، درر الحكام شرح مجلة الأحكام، لبنان، بيروت، دار الكتب العلمية .
- ١٢ - الخطابي، حمد بن محمد البستي، معالم السنن، تصحيح : محمد راغب الطباخ، ط : الأولى، سوريا، حلب، المطبعة العلمية، سنة ١٣٥٢ هـ .
- ١٣ - الزيلعي، جمال الدين عبدالله بن يوسف الحنفي، نصب الرأية لتخريج أحاديث الهداية، ط : الثانية، بيروت، دار إحياء التراث، سنة ١٣٩٢ هـ .
- ١٤ - السالوس، علي أحمد، الاقتصاد الإسلامي والقضايا الفقهية المعاصرة، قطر، الدوحة، دار الثقافة، ولبنان، بيروت، مؤسسة الرسالة، سنة ١٤١٦ هـ .
- ١٥ - السجستاني، أبوداود سليمان بن الأشعث، السنن، تحقيق : عزت الدعاس، نشر : محمد علي السيد، سوريا، حمص، ١٣٨٨ هـ .
- ١٦ - السرخسي، محمد بن أحمد شمس الأئمة، المبسوط، ط : الثالثة، بيروت، دار المعرفة، سنة ١٣٩٨ هـ .
- ١٧ - الشافعي، الأم، ط : الثالثة، لبنان، بيروت، دار المعرفة، ١٣٩٣ هـ .
- ١٨ - الشوكاني، محمد بن علي بن محمد، نيل الأوطار من أحاديث سيد الأخيار، لبنان، بيروت، دار الجيل، سنة ١٩٧٣ م .
- ١٩ - ابن أبي شيبة، أبوبكر عبدالله بن محمد، المصنف، تحقيق : الأعظمي، الهند، بمباي، الدار السلفية .
- ٢٠ - عبدالخالق، عبدالرحمن عبدالخالق، القول الفصل في بيع الأجل، ط : الأولى، الكويت، مكتبة ابن تيمية، سنة ١٤٠٦ هـ .

بيع التقسيط بين الاقتصاد الوضعي والاقتصاد الإسلامي
للدكتور/ أحمد حسن أحمد الحسني

- ٢١ - العطار، عبدالناصر توفيق، نظرية الأجل في الالتزام في الشريعة الإسلامية والقوانين العربية، مطبعة السعادة، ١٩٧٨ م .
- ٢٢ - عطية، عبدالقادر محمد، سياسات التسعير بين النظرية والتطبيق، جامعة الإسكندرية، مجلة كلية التجارة للبحوث العلمية، العدد الأول، مارس، ١٩٩٥ م .
- ٢٣ - العظيم آبادي، محمد شمس الدين، عون المعبود شرح سنن أبي داود، تحقيق : عبدالرحمن محمد عثمان، ط : الثانية، المدينة المنورة، المكتبة السلفية، سنة ١٣٨٨ هـ .
- ٢٤ - عفر، محمد عبدالمنعم، السياسة الاقتصادية في إطار مقاصد الشريعة الإسلامية، معهد البحث العلمي وإحياء التراث الإسلامي، مكة المكرمة، مطابع جامعة أم القرى، سنة ١٤١٥ هـ .
- ٢٥ - عمر، حسين عمر، موسوعة المصطلحات الاقتصادية، ط : الثالثة : جدة، دار الشروق، سنة ١٣٩٩ هـ .
- ٢٦ - الفيومي، أحمد بن محمد، المصباح المنير في غريب شرح الرافعي الكبير، لبنان، بيروت، المكتبة العلمية .
- ٢٧ - ابن القيم، أبو عبدالله محمد بن أبي بكر، الجوزية، تهذيب سنن أبي داود، تحقيق : محمد حامد الفقي، مصر، مطبعة السنة المحمدية، سنة ١٣٦٨ هـ .
- ٢٨ - مالك بن أنس الأصبحي، المدونة الكبرى، رواية الإمام سحنون، بيروت، دار الفكر، بيروت، سنة ١٣٩٨ .
- ٢٩ - المصري ، رفيق يونس، بيع التقسيط، ط : الأولى، دمشق، دار القلم، وبيروت ، الدار الشامية، سنة ١٤١٠ هـ .

- ٣٠ - النسائي، أحمد بن علي بن شعيب، السنن، تصحيح الشيخ حسن محمد المسعودي، مصر، المكتبة التجارية، بدون .
- ٣١ - النووي، يحيى بن شرف الدين، روضة الطالبين، ط : الثانية، بيروت، المكتب الإسلامي، سنة ١٤٠٥ هـ .
- ٣٢ - الهيتمي، نور الدين علي، كشف الأستار عن زوائد البزار، تحقيق : حبيب الرحمن الأعظمي، ط : الأولى، بيروت، مؤسسة الرسالة، ١٣٩٩ هـ .
- ٣٣ - وزارة الأوقاف والشئون الإسلامية، الموسوعة الفقهية، ط : الثانية، الكويت، سنة ١٤٠٧ هـ .

المراجع الأجنبية

- 1 - Koutsoyiannis,A., “Modern Microeconomics”, 2nd, edit, Macmillan Eductional Ltd., 1988.
- 2 - Marris,R., “Model of Managerial Enterprise”, Quarterly Journal of Economics, 1963 .
- 3 - Mishkin,S. Frederic, “The Economics of Money, Banking and Financial Markets”, 3rd. Edit, Harper and Collins Publisher, 1992.
- 4 - Varian, H., “Microeconomics: A Modern Approach”, 2nd. edit., Dryden press, 1990 .

مراجع أجنبية إسلامية

- Islamic Development Bank, “Comparative Economics Of Some Islamic Financing Techniques”, Islamic Research and Training Institute, Jeddah, 1412, 1991
- Dallah Al-Baraka Group, “Instruments of Islamic Investments”, 1st, edit, Jan 1995.