رابط المادة على منصة باحث

فقه المعاملات - نور على الدرب - الشيخ عبد العزيز ابن باز - مشروع كبار العلماء

2005 - حكم بيع التقسيط - نور على الدرب

عبدالعزيز بن باز

سمعت في احدى حلقات برنامجكم هذا سؤالا يدور حول صحة رفع السعر لسلعة معينة اذا كان بالتقسيط. وقد اثقل علي فهم الاجابة فكيف يصح للبائع ان يرفع سعر سلعته لمن اراد ان يدفع بالتقسيط؟ مع العلم ان ثمن - 00:00:00

مئة ريال مثلا فاذا اراد ان يبيعها مقصطة باعها بمئة وخمسين ريالا اليس هذا يشابه الربا؟ اذا اقترض شخص مئة ريال لسد حاجته اشترط عليه المقرض ان يدفع مئة وخمسين ريالا مقابل التأديب - 00:00:20

وضحوا لي هذه المسألة جزاكم الله خيرا. ليش مسألة التقسيط من جنس الربا بل لله سيتبايع في المداينة بما تراظعوا عليه والتقسيط يختلف قد تكون اقساطا كثيرة يحتاج الى زيادة في الثمن تحتاج الى زيادة في الثمن قد تكون قليلة تكون زيادة قليلة فليس - 00:00:40

النقد ولا حرج في ذلك عند عامة العلماء ان جمهور اهل العلم بل هو كالاجماع انه لا حرج في الزيادة من اجل الاجل وليس هذا من الربا لعموم قوله جل وعلا يا ايها الذين امنوا اذا تداينتم بدين الى اجل - 00:01:10

فاكتبوه ولم يقل بسعر الوقت ولا بسعر الحاضر. وجرت عادة المسلمين من عهد النبي صلى الله عليه وسلم الى يومنا هذا بان البيع الى اجل يكون فيه الزيادة. فاذا كانت السلعة تساوي مئة لا مئة وعشرين مئة وثلاثين مئة واربعين مئة وخمسين على حسب الاجر - 00:01:30

يلا كان الاجر قريب صار الظرف قليلا. واذا كان الاجر طويلا والاقساط كثيرة. وقد باع اهل بليغة بليغة في كل عقوقية ولم يسأله النبي صلى الله عليه وسلم هل هذا سعرها وقت الحاضر ام لا؟ فاقرهم النبي صلى الله عليه وسلم على بيعها بالتقسيط واشترتها عائشة بذلك ايضا - 00:01:50

واعتقدها ولم يسأل هل هل بعتموها بشأن الحاضر ام لا؟ ولم يزال الناس يتبايعون في عهده صلى الله عليه وسلم لم يقل له لا تبيعه الا بسعر الحرام. الناس يستدينون والمداينة لابد يكون فيها زيادة. لولا الزيادة ما باع الى اجل - 00:02:20

كان باع دعاء معجلة حتى يأخذ الثمن. لكن من اجل الزيادة انظره. فالمشتري ينتفع بالسلعة التي اشتراها بثمن مؤجل والباقي ينتفع بزيادة التي تحصل له المداينة فلا حرج في ذلك هذا هو الذي عليه جمهور اهل العلم وليس هذا - 00:02:40

من الربا في شيء. نعم. جزاكم الله - 00:03:00