

الأجل في البيع بالتقسيط وانعكاساته على النشاط التجاري

The Term in Instalment Sales and Its Impact on Commercial Activity

أ.د. كمال العرفي

جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية - قسنطينة
(الجزائر)

k.larfi@univ-emir.dz

عبد الجبار قميدة*

جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية - قسنطينة
(الجزائر)

a.kamida@univ-emir.dz

ملخص:	معلومات المقال
تهدف الدراسة إلى بيان مفهوم البيع بالتقسيط وضوابطه الشرعية التي تميزه عن الربا، مع التركيز على مسألة زيادة الثمن مقابل الأجل، التي كانت محل خلاف فقهي. وقد اعتمدت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي، ورجّحت الآراء التي تجوّز الزيادة دون تفصيل الخلاف إلا عند الضرورة. وخلصت إلى جواز البيع بالتقسيط لما له من فوائد اقتصادية واجتماعية، خاصة لأصحاب الدخل المحدود، ولدوره في تنشيط السوق وزيادة الإنتاج والحد من التضخم.	تاريخ الارسال: 2022/09/15 تاريخ القبول: 2025/10/22
	الكلمات المفتاحية: ✓ البيع ✓ التقسيط ✓ الأجل
Abstract :	Article info
The study explores the concept of instalment sales and the Shariah principles that separate it from riba, focusing on the debated issue of price increase due to deferred payment. Using a descriptive-analytical approach. It adopts the most credible juristic views and concludes that instalment sales are permissible, given their suitability for low-income individuals and their positive role in stimulating trade, production, and reducing inflation.	Received 15/09/2025 Accepted 22/10/2025
	Keywords: ✓ sale ✓ instalment ✓ term

إن شريعة الله الغراء، تتضمن جميع الأحكام المتعلقة بتفاصيل شؤون الحياة علمها من علمها وجهلها من جهلها، فقد قال سبحانه وتعالى : " ونزلنا عليك الكتاب تبيانا لكل شيء " [النحل 89]، وانطلاقا من هذه المسلمة، فما يستجد في حياتنا اليوم من مستجدات ونوازل لم تعرف لدى الأسلاف، تستدعي من أهل العلم وطلبته بذل الجهد لبيان حكم الشرع فيها، وخاصة ما تعلق منها بالمعاملات المالية، واحتياج الناس إلى معرفة حكم الله في كثير منها، لما قد يشته عليهم من دخول الربا المحرم في كثير من هذه المعاملات المالية، ولعل أكثر الناس عرضة لشبهة الربا هم طائفة التجار، فمن نعم الله تعالى على عباده أن أحل لهم البيع وحرّم عليهم الربا، من أجل أن تستقيم أحوالهم، وينتظم معاشهم ويتقدموا في مدارج الحضارة والرفي ولتحقق التعاون بينهم، فالبيع والشراء من أكبر الوسائل الباعثة على العمل والانتاج والابداع، بل هو من أسباب الحضارة والعمران في هذه الحياة الدنيا، ولأن البيع غالبا ما يتم عن طريق المفاوضة والمبادلة بالنقد، أي خذ وهات، ولكن نتيجة التوسع الحاصل في المعاملات المالية، واحتياج الناس لشراء السلع والبضائع، ظهرت أساليب جديدة في عمليات البيع والشراء، والتي من بينها ما يسمى ببيع التقسيط، نظرا لما يقدمه هذا النوع من البيوع من تسهيلات على الناس في تلبية حاجاتهم من السلع والبضائع التي يعجزون عن الوفاء بثمنها نقدا، وخاصة إذا كانت هذه السلع من الأشياء التي لا يمكن الاستغناء عنها لدى جميع الأسر في المجتمع بجميع طبقاته، أو ما يحتاجه الصناع أو التجار أو الحرفيين من الآلات والسيارات والتجهيزات، وقد لا تتوفر لديهم السيوالة الكافية للحصول على هذه المستلزمات، فكان البيع بالتقسيط أفضل الحلول لمثل هذه الحالات، وعلى الرغم من أن الناس قديما عرفوا ما يسمى بالبيع المؤجل وتعاملوا به، إلا أنه لم يكن شائعا بالشكل الذي عرف به اليوم، ولذلك قامت دراسات وأبحاث وندوات عديدة حول هذا النوع من البيوع، وقد تباينت آراء العلماء في حكم هذا البيع، وذلك أنه يشتمل على زيادة في مقابل الأجل، لاشتباه تلك الزيادة بالربا، ومن هذا المنطلق كانت دوافع اختياري لهذا الموضوع.

إشكالية البحث:

الاشكالية التي ينوي الباحث إظهارها، ووضع حلول لها في هذه الدراسة هي: بيان مفهوم البيع بالتقسيط، وتوضيح الضوابط الشرعية التي تقنن التعامل به، وذلك لإزالة شبهة دخول هذا النوع من البيوع في الربا المحرم، ويمكن إبراز معالم الإشكالية السابقة من خلال الأسئلة التالية :

1 - ما مفهوم بيع التقسيط وماهي صورته؟

2 - هل الزيادة في الثمن مقابل الأجل تعد من ربا النسيئة ؟

3- ماهي الآثار المترتبة على عقد البيع بالتقسيط وانعكاساتها على النشاط التجاري؟

أهداف البحث.

يهدف البحث إلى:

1- تحديد مفهوم البيع بالتقسيط ووضع الضوابط الشرعية التي تحول بينه وبين الربا المحرم .

2- توضيح ما ينطوي عليه البيع بالتقسيط من ملاسبات اختلف فيها الفقهاء ما بين مؤيد ومعارض خاصة مسألة زيادة الثمن المقسط على الثمن الحال في مقابل الأجل.

3- توضيح الرؤية حول انعكاسات الأجل في البيع بالتقسيط على النشاط التجاري

المنهج المعتمد :

إن طبيعة الموضوع وعنوانه قد فرضا اعتماد المنهج الوصفي التحليلي, من خلال تتبع آراء الفقهاء في مسألة زيادة الثمن مقابل الأجل, وهل تعتبر هذه المسألة من الربا أم لا وهل للزمن دور في زيادة الثمن.

خطة البحث :

لقد تمت معالجة الموضوع من خلال الخطة التالية :

- مقدمة: وتناول فيها الباحث تمهيد للموضوع، طرح فيه إشكالية البحث ووضع الفرضيات المناسبة، بالإضافة إلى تحديد منهجية البحث وأهدافه.

- المبحث الأول : مفهوم بيع التقسيط ومشروعيته وشروطه, وتم تناوله من خلال المطلبين التاليين:

* المطلب الأول : مفهوم بيع التقسيط.

* المطلب الثاني: مشروعية بيع التقسيط وشروطه.

- المبحث الثاني: أثر الأجل في بيع التقسيط وانعكاساته على النشاط التجاري وتطرق إليها الباحث من خلال المطلبين التاليين :

* المطلب الأول: مقتضى عقد البيع بالتقسيط وما يترتب عليه.

* المطلب الثاني: انعكاسات بيع التقسيط على النشاط التجاري.

- خاتمة: وتم فيها تلخيص الأفكار الأساسية الواردة في هذه الدراسة، وأهم النتائج وتوصيات البحث وآفاقه ، وتقديم اقتراحات ذات الصلة بموضوع البحث

2 مفهوم بيع التقسيط ومشروعيته وشروطه

1.2 مفهوم بيع التقسيط:

أولاً: تعريف بيع التقسيط

أ- لغة :

البيع لغة: مصدر بعث يقال باع يبيع بمعنى مَلَكَ وبمعنى اشترى وكذلك شَرى يكون للمعنيين واشتقاقه من الباع لأن كل واحد من المتعاقدين يمد باعه للأخذ والعطاء ويقال للبائع والمشتري يبيعان - بتشديد الياء - وباع الشيء عرضه للبيع (آبادي، 1429هـ/2008 م، صفحة 178)

والتقسيط لغة: يعني تجزئة الشيء وتفريقه وجعله أجزاء سواء كانت متساوية أو متفاوتة، والقسط يطلق على الجزء والحصة والنصيب ومن مرادفاته التنجيم (من الفعل نجم)، نجم المال أي جعله أقساطاً (الزبيدي، 1385هـ/1965 م، صفحة 25).

ب- اصطلاحاً

البيع اصطلاحاً: يعرف بأنه مبادلة المال المتقوم بالمال المتقوم تمليكا و تملكا (الجرجاني، صفحة 44)، وأما التقسيط فهو تأجيل أداء الدين مفرقا إلى أوقات معينة (سالم، صفحة 320).

واللفظ المركب: بيع التقسيط عرفه وهبة الزحيلي بأنه: "مبادلة أو بيع ناجز يتم فيه تسليم المبيع في الحال و يؤجل وفاء الثمن أو تسديده كله أو بعضه إلى آجال معلومة في المستقبل " (الزحيلي، 1423هـ/2002 م، صفحة 311)

ثانيا: صورة بيع التقسيط

يُعد بيع التقسيط من الأساليب التجارية التي تحقق مصلحة مشتركة لكل من البائع والمشتري، إذ يتمثل وجه المصلحة بالنسبة للبائع في تسهيل تصريف السلع وتنشيط حركتها عبر فتح مجالات أوسع للتسويق، في حين تتحقق مصلحة المشتري في تمكينه من اقتناء السلعة التي تمس حاجته الملحة إليها، رغم عدم امتلاكه للثمن النقدي الكامل في الوقت الحاضر، وذلك من خلال دفعه للثمن مؤجلاً على دفعات تتناسب مع قدراته المالية، كما يتيح له الأجل فرصة لتنمية أمواله أو كسبها، مما يخفف من عبء السداد ويجنب الوقوع في المشقة والحرَج المالي، وقد أصبحت هذه الصورة من صور البيع - أي بيع التقسيط - شائعة ومنتشرة على نطاق واسع في العصر الحديث، وتتجسد غالباً في لجوء المستهلك، لا سيما من ذوي الدخل المحدود، إلى اقتناء سلعة تلبي حاجة أساسية أو تحسّن من مستوى معيشته، وقد تدر عليه دخلاً إضافياً، كالثلاجات والغسالات والسيارات والأجهزة الكهربائية والمفروشات، فيقصد متاجر البيع بالتقسيط، حيث يُعرض عليه الثمن النقدي الفوري للسلعة، والثمن المؤجل المقسط، وغالباً ما يكون الأخير أعلى، فإذا اختار المشتري الشراء بالتقسيط وتم الاتفاق على السعر المؤجل وأقساطه، انعقد البيع بصورته المعروفة.

وتجدر الإشارة إلى أن هذا النوع من البيع يتم عادة بإحدى طريقتين:

- أن يتم الاتفاق بين الطرفين على تأجيل سداد كامل الثمن، بحيث لا يُدفع أي جزء منه عند التعاقد، ويُحدد في مجلس العقد مواعيد الأقساط وقيمتها.

- أن يُنقذ على دفع جزء من الثمن عند إبرام العقد (وإن لم يُسمّ دفعة أولى)، ويُؤجل سداد الجزء المتبقي إلى آجال معلومة، تُحدد على فترات زمنية منتظمة، كأن تكون شهرية أو سنوية أو نحو ذلك.

2.2 مشروعية بيع التقسيط وشروطه

أولاً: مشروعية بيع التقسيط

أ- حكم بيع التقسيط إذا كان الثمن المقسط مساوياً للثمن الحال.

لا خلاف بين العلماء في جواز البيع المؤجل أو مقسط الثمن إذا لم يكن هناك زيادة في الثمن مقابل الأجل ويدل على ذلك ما يلي:

1- من القرآن الكريم:

أ - قوله تعالى "وأحل الله البيع وحرم الربا" [البقرة 275]، فقد ورد البيع في هذه الآية على الإطلاق فهو يشمل البيع بثمن حال و بثمن مؤجل سواء كان الثمن المؤجل يؤدي دفعة واحدة أو على دفعات.

ب - قوله تعالى "إلا أن تكون تجارة عن تراض منكم" [النساء 29]، وهذه الآية الكريمة دلت على حل جميع أنواع التجارة التي تتم بالتراضي بين طرفي العقد سواء كانت بيعاً مؤجلاً أو حالاً فإن تم الرضى بين الطرفين صح البيع مؤجلاً كان أم معجلاً بشرط عدم وقوع الأجل فيما يحرم فيه النساء من الربويات .

ج - قوله تعالى "يا أيها الذين ءامنوا إذا تداينتم بدين إلى أجل مسمى فاكتبوه" [البقرة 282]، ووجه الدلالة في هذه الآية الكريمة أن الله سبحانه وتعالى أمر بكتابة الدين بأي صورة كان لأن الآية اشتملت على كل دين ثابت مؤجل سواء كان بدله عيناً أو دينا فبيع السلعة بثمن مؤجل مما تنتظمه الآية لأنها من المدائنات الجائزة وليست بربوية ومادامت غير ربوية فتكون مشروعة بنص الآية.

تدل الآيات بمفهومها على جواز بيع الأجل لأن الآيات على إطلاقها ولم تقيد فدل ذلك على جواز بيع التقسيط لأنه نوع من أنواع البيوع يؤخر فيه الثمن ولا يوجد ما يمنع ذلك لأن الأصل في المعاملات الإباحة.

2/ من السنة النبوية :

روى الترمذي في كتاب البيوع ما ترجم له بقوله "باب ما جاء في الرخصة في الشراء إلى أجل" عن عائشة قالت: كان على رسول الله (صلى الله عليه وسلم) ثوبان قطريان غليظان فكان إذا قعد فعرق ثقلًا عليه فقدم بزّ من الشام لفلان اليهودي فقلت لو بعثت إليه فاشترت منه ثوبين إلى الميسرة فأرسل إليه فقال: قد علمت ما يريد إنما يريد أن يذهب بمالي أو بدرهمي، فقال رسول الله (صلى الله عليه وسلم) كذب قد علم أي من أتقاهم لله آدامهم للأمانة (الترمذي، صفحة 216)، ورواه النسائي في سننه وترجم له بقوله البيع إلى الأجل المعلوم (النسائي، 1425هـ/2005م، صفحة 1077).

وقال السندي رحمه الله تعالى في تعليقه على الحديث: "أي إلى وقت معلوم يتوقع فيه انتقال الحال من العسر إلى اليسر وكأنه كان وقتنا معينا يتوقع فيه ذلك فلا يرد الإشكال بجهالة الأجل" (الايوبي، 1424هـ/2003م، صفحة 126)

3/ من المعقول :

تُعَدّ المعاملات المالية في أصلها مشروعة، إذ ترتبط بحاجات الناس ومصالحهم التي جاءت الشريعة برعايتها وتنظيمها، ومن هذا المنطلق، فإن بيع التقسيط يُعَدّ من البيوع المشروعة التي تستجيب لحاجة واقعية قائمة، خاصة لدى من لا يملكون القدرة المالية الفورية على اقتناء السلع والخدمات التي تمسّ ضرورياتهم الحياتية، ويُحقّق هذا النوع من البيوع نوعًا من التيسير والتوسعة، ويسهم في تمكين الأفراد من تحقيق أهدافهم المعيشية، شريطة ألا يتعارض مع الضوابط الشرعية وأحكام الشريعة الإسلامية الثابتة.

ب- حكم بيع التقسيط إذا كان الثمن المقسط أكبر من الثمن الحال.

يُلاحظ أن السمة الغالبة في معاملات البيع بالتقسيط تتمثل في زيادة الثمن المؤجل مقارنة بالثمن النقدي الفوري، إذ يعتمد البائع عادةً على رفع قيمة السلعة في حال تأجيل سداد الثمن، وتُعدّ هذه الزيادة التي تُلحق بالثمن مقابل الأجل من أبرز الإشكالات الفقهية المرتبطة ببيع التقسيط، فيمكن القول بأنها من أهم مسائل البحث، بل يمكن القول إن الحكم الشرعي لهذا النوع من البيع يتوقف بصورة رئيسية على مشروعية هذه الزيادة، ومن هذا المنطلق، فإن كثيرًا من الأسئلة الفقهية المتعلقة ببيع التقسيط، سواء من حيث الجواز أو المنع، أو ما يُطرح من استثناءات حوله، إنما تنصرف - في حقيقتها - إلى حكم زيادة الثمن لأجل التأجيل.

1- أدلة جواز زيادة الثمن المؤجل عن الثمن الحال:

• من القرآن الكريم :

قوله تعالى: "وأحل الله البيع وحرم الربا" [البقرة 275]، والاستدلال بهذه الآية على جواز زيادة الثمن المؤجل عن الثمن الحال من أربعة أوجه:

* الوجه الأول: أن الأصل في المعاملات بعمومها وبيع بخصوصه الحل والإباحة فلا بد للانتقال عن هذا الأصل إلى الحظر والمنع من دليل يدل عليه ولا دليل يدل على المنع من بيع الشيء بثمان مؤجل أكثر من ثمنه الحال.

* الوجه الثاني: أن الآية تدل بطريق العموم على حل جميع أنواع البيوع إلا الأنواع التي ورد النص بتحريمها فتكون مستثناة من العموم ولم يرد نص بتحريم زيادة الثمن في البيع المؤجل فيكون حلالًا أخذًا من عموم الآية.

* الوجه الثالث: أن الله سبحانه وتعالى ذكر البيع في الآية مطلقًا غير مقيد فيشمل بذلك البيع بالنقد وبالنسيئة وإن اختلف ثمن النسيئة عن ثمن النقد فهو في كلتا الحالتين قد باع البيع الذي أحله الله فالحرّم هو الربا وبيع بثمان مؤجل زائد عن الثمن الحال ليس من الربا في شيء.

*الوجه الرابع : أن المشركين الذين نزلت فيهم هذه الآية كانوا يعرفون البيع بالنسيئة مع الزيادة عن الثمن الحال في أول العقد لكنهم كانوا إذا حل الأجل ولم يجد المشتري وفاء قالوا له : " إما أن تقضي أو تربي " فلما نزل تحريم ذلك احتجوا بأن الزيادة الربوية لقاء تأجيل الدين الثابت سابق التقرر هي كالزيادة الأولى عند عقد البيع في أن الثمن قد زيد مقابل الأجل فجاء الجواب من الله سبحانه وتعالى بأن الأول حلال لأنه بيع والثاني حرام لأنه ربا.

قال الإمام ابن العربي - رحمه الله - " وكان الربا عندهم معروفا يبايع الرجل الرجل إلى أجل فإذا حل الأجل قال أتقض أم تربي ؟ يعني أم تزيدني على مالي عليك وأصبر أجلا آخر .. " (ابن العربي، صفحة 321)، وقال رحمه الله : " وقد كانت الجاهلية تفعله كما تقدم فتزيد زيادة لم يقابلها عوض وكانت تقول إنما البيع مثل الربا أي إنما الزيادة عند حلول الأجل آخر مثل أصل الثمن في أول العقد فرد الله قولهم " (ابن العربي، صفحة 321)

الدليل الثاني :

قوله تعالى: "يا أيها الذين ءامنوا لا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل إلا أن تكون تجارة عن تراض منكم" [النساء 29] ، ووجه الاستدلال أن الزيادة في الثمن المؤجل هي من الربح الحاصل بالتجارة التي تمت بالتراضي بين الطرفين لأن من أعمال التجارة ما يبني على البيع بالنسيئة و الزيادة الناتجة عن ذلك هي ثمرة لتأخير الثمن فتكون تلك الزيادة داخلة في عموم ما أحله الله من التجارة و الرضا ثابت في هذا البيع لأن البيع المؤجل طريق من طرق ترويج التجارة وليست داخلة في باب الربا.

• من السنة النبوية :

ما رواه ابن عباس - رضي الله عنه - أن النبي (صلى الله عليه وسلم) لما أمر بإخراج بني النضير جاء ناس منهم إلى النبي (صلى الله عليه وسلم) فقالوا : يا نبي الله إنك أمرت بإخراجنا و لنا على الناس ديون لم تحل فقال (صلى الله عليه وسلم) " ضعوا وتعجلوا " (الدارقطني، 1422هـ/2001م، صفحة 642)

وجه الدلالة أن الحديث دل على أنه لو بيع شيء ما بالنسيئة و اضطر المشتري للسداد قبل الاستحقاق يجوز تخفيض الثمن بمقدار يكافئ مع المدة التي تفصل تاريخ السداد الفعلي عن تاريخ الاستحقاق فإذا جاز التخفيض لقاء التعجيل فلا بد عقلا من جواز الزيادة لقاء التأجيل.

• من المعقول :

استدل الجمهور بالمعقول حيث قالوا إن الأصل في الأشياء و العقود و الشروط الإباحة، متى تمت برضا المتعاقدين جائزي التصرف فيما تباعا، إلا ما ورد في الشرع ما يبطله، و لما لم يرد دليل قطعي على تحريم بيع التقسيط، فيبقى على الأصل وهو الإباحة. وبهذه الأدلة يتبين لنا جواز زيادة الثمن المؤجل عن الثمن الحال في بيع التقسيط لأنها من البيع الحلال الذي كان يعرفه الناس وقت نزول قوله تعالى : وأحل الله البيع " ، ومما يؤيد القول بأن جواز الزيادة محل اتفاق و موضوع إجماع:

1- أن القول بجواز الزيادة هو القول المنقول عن كافة علماء الأمة المعترين فهو مروي عن بعض الصحابة وبعض الأئمة كأحمد والشافعي ومالك من نصوص كلامهم و عليه فقهاء المذاهب ومن عدا هؤلاء إن لم ينقل عنه القول بالجواز فلم ينقل عنه القول بالمنع، ويظهر هذا من كلام ابن العربي - رحمه الله - في قوله : " وقد توضح في مسائل الكلام أن جميع ما أحل الله لهم أو حرم عليهم كان معلوما عندهم، لأن الخطاب جاء فيه بلسانهم فقد أطلق لهم حل ما كانوا يفعلونه من بيع و تجارة ويعلمونه و حرم عليهم الربا و كانوا يفعلونه، و حرم عليهم أكل المال بالباطل وقد كانوا يفعلونه ويعلمونه و يتسامحون فيه، ثم إن الله سبحانه و تعالى أوحى إلى رسول الله (صلى الله عليه وسلم) أن يلقي إليهم زيادة فيما كان عندهم من عقد أو عوض لم يكن عندهم جائز، فألقى إليهم وجوه الربا المحرمة في كل مقتات، و ثمن الأشياء مع

الجنس متفاضلا ، و ألحق بيع الرطب بالتمر و العنب بالزبيب والبيع و السلف، وبين وجوه أكل المال بالباطل في بيع الغرر كله، أو مالا قيمة له شرعا فيما كانوا يعتقدونه متقوما، كالخمر والميتة والدم وبيع الغش، ولم يبق في الشريعة بعد هاتين الآيتين بيان يفتقر إليه في الباب وبقي ما وراءهما على الجواز" (ابن العربي، صفحة 323)

ثانيا: شروط بيع التقسيط

–الشرط الأول : أن يكون البائع مالكا للسلعة

إن اشتراط ملك البائع سلعة هو من الشروط العامة للبيع وليس مختصا ببيع التقسيط ولكن نذكره نظرا لما جرت عليه عادة التجار اليوم وخصوصا من يتعاملون ببيع التقسيط حيث يبيعون السلع قبل تملكها و يرمون عقد البيع مع المشتري على أنهم يملكون السلعة ثم يشترونها من السوق ويسلمونها للمشتري ولذلك كان لزاما التطرق إلى هذا الشرط في معرض الكلام عن شروط بيع التقسيط , فإذا ملك البائع السلعة فله أن يبيعها لمن يشاء وبالسعر الذي يناسبه سواء حالا أو مقسطا.

دليل هذا الشرط :

حديث حكيم بن حزام قال: أتيت رسول الله (صلى الله عليه وسلم) فقلت يأتيني الرجل يسألني من البيع ما ليس عندي ابتاع له من السوق ثم أبيععه قال : " لا تبع ما ليس عندك " (النسائي، 1425هـ/2005م، صفحة 1074) والعلة في النهي عن بيع ما لا يملكه الإنسان وقت العقد في أن ذلك يتضمن نوعا من الغرر، فإنه إذا باعه شيئا معينا وليس في ملكه، ثم مضى ليشتريه من السوق أو يسلمه له، كان مترددا بين الحصول وعدمه، فكان غررا يشبه القمار، فنهى عنه، وبهذا يتبين عدم جواز ما يقوم به بعض الباعة بالتقسيط، من بيع السلع وهم لا يملكونها على نية أنه إذا أتم العقد بالتقسيط مع المشتري ذهب واشترى السلعة المطلوبة ثم سلمها للمشتري.

–الشرط الثاني : أن تكون السلعة مقبوضة للبائع

إذا اشترى شخص سلعة من شخص آخر فلا يجوز له بيعها قبل أن يقبضها و ذلك بحيازتها إلى منزله أو متجره , وكثير من الباعة بالتقسيط قد يشتري السلعة بعد أن تطلب منه ولا يقوم بقبضها بل يبيعها مباشرة إلى طالب الشراء بالتقسيط الذي يستلمها من بائعها الأول دليل هذا الشرط :

حديث ابن عمر - رضي الله عنهما - قال لقد رأيت الناس في عهد رسول الله (صلى الله عليه وسلم) يبتاعون جزافا -

يعني الطعام يضربون أن يبيعوه في مكانهم حتى يؤووه إلى رحالهم (أبي داود، صفحة 628)

وفي هذا الحديث نهي عن بيع المبيع حتى يقبضه البائع.

–الشرط الثالث : أن لا يكون بيع التقسيط ذريعة إلى الربا

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

الحالة (1) : أن يكون قصد المشتري الانتفاع بالسلعة واستهلاكها بالأكل أو الشرب أو اللبس أو الركوب و نحو ذلك وهذا لا شك أنه من البيع الذي أحله الله.

الحالة (2) : أن يكون قصد المشتري الإتجار في السلعة وجني الأرباح وهذه أيضا لا شك أنها مما أباحه الله من التجارة.

الحالة (3) : أن يكون قصد المشتري الحصول على النقد فيشتري السلعة إلى أجل بالتقسيط ليبيعها حالا بأقل من قيمتها مؤجلة وهو ما يطلق عليه بالتورق فالمشتري في هذه الحالة ليس له غرض في السلعة بيعا و شراء إنما اتخذها وسيلة للحصول على النقد فقط.

وهنا المشتري أمام حالتين :

الحالة 1- أن يبيع السلعة بأقل من ثمنها لمن ابتاعها منه وهو بهذه الحالة وقع في بيع العينة المحرم شرعا.

الحالة 2- إما أن يبيعها لغير من ابتاعها منه وهو التورق وقد أجازهم جمهور الفقهاء.

-الشرط الرابع : أن لا يكون البدلان ربويين

بما أن الثمن في بيع التقسيط مؤجل الأداء، ولكل قسط فيه أجل معلوم، فيشترط في هذا البيع أن لا يكون البدلان ربويين ، خشية الوقوع في ربا النسئة المرتبط بالأجل ارتباطا وثيقا .

ودليل هذا الشرط:

حديث عبادة بن الصامت قال : قال رسول الله (صلى الله عليه وسلم) " الذهب بالذهب ، والفضة بالفضة ، والتمر بالتمر ، والبر بالبر ، والشعير بالشعير ، و الملح بالملح مثلا بمثل ، يدا بيد، فإذا اختلفت هذه الأصناف ، فبيعوا كيف شئتم إذا كان يدا بيد" (الدارقطني، 1422هـ/2001م، صفحة 601) فإذا كان المبيع في بيع التقسيط تمرا و الثمن برّا يؤدي على أقساط، فهذه المعاملة غير جائزة ، لأنه يشترط التقابض في المجلس، فلا يصح بيع التقسيط في مثل هذه الحالة لأن البدلين ربويين.

كما أن بيع الذهب أو الفضة بالأوراق النقدية بالتقسيط لا يجوز، لأن الأوراق النقدية حلت محل النقدين (الذهب والفضة) في الثمنية في وقتنا الحاضر، و بالتالي فإن مبادلة الذهب والفضة بالأوراق النقدية من قبيل الصرف الذي يشترط له التقابض في مجلس العقد، و لذلك لا يجوز التقسيط في مثل هذه الحالة.

الشرط الخامس : أن يكون الثمن المقسط ديناً لا عينا

إن الثمن في بيع التقسيط لا يكون إلا مؤجلاً ، وإن من الأموال ما لا يجوز كونه ثمناً في بيع التقسيط، لعدم إمكان دخول الأجل عليه ، ذلك أنه يشترط لجواز دخول الأجل على الأموال أن يكون المؤجل ديناً يقبل الثبوت في الذمة أما إن كان الثمن عينا فلا يجوز تأجيله كأن يقول: بعني سيارتك و ثمنها منزلي يتم تسليمه مؤجلاً إلى سنة ، فإن ذلك لا يجوز لأن الأعيان لا يصح تأجيلها ، واشترط أن يكون الثمن المؤجل ديناً لا عينا محل اتفاق بين العلماء.

الشرط السادس : أن تكون السلعة المباعة حالة لا مؤجلة

السلعة المباعة إما أن تكون من قبيل الديون التي تصلح للثبوت في الذمة كالمكيات والموزونات ، وإما أن تكون من قبيل الأعيان التي لا تقبل الثبوت في الذمة ، فهناك حالتان لا يجوز فيهما تأجيله:

*الحالة 1 - أن تكون السلعة المباعة عينا

لا يجوز تأجيل المبيع المعين أنه لا يقبل الثبوت في الذمة بل يتعلق الحق بعينه و لأن المعين يجوز بيعه في الحال إن كان في ملك البائع ولا فائدة من تأجيله بل قد يكون في تأخيره ضرر وخطر و غرر وقد يؤدي تأخيره إلى تعرضه للتلف.

*الحالة 2 - أن تكون السلعة المباعة ديناً

إذا كان الثمن مؤجلاً كما في بيع التقسيط ، وكانت السلعة المباعة ديناً فلا يجوز تأجيلها باتفاق العلماء لأنها من قبيل بيع الدين بالدين (بيع الكالء بالكالء) المنهي عنه .

و الدليل حديث عبد الله بن عمر - رضي الله عنهما - (أن النبي (صلى الله عليه وسلم) نهى عن بيع الكالء بالكالء) (الدارقطني، 1422هـ/2001م، صفحة 40) أي بيع الدين بالدين .

الشرط السابع : أن يكون الأجل معلوما

اتفق العلماء على وجوب العلم بالأجل في كل عقد يوجد فيه فلا بد في بيع التقسيط من بيان عدد الأقساط , ووقت أداء كل قسط ومدة التقسيط كاملة يحدد هذا تحديدا منضبطا لا يحصل معه نزاع بين الطرفين و الدليل حديث ابن عباس - رضي الله عنه - قال : قدم النبي (صلى الله عليه وسلم) المدينة وهم يسلفون بالتمر السنتين و الثلاث فقال:

"من أسلف فليسلف في كيل معلوم ووزن معلوم إلى أجل معلوم" (البخاري، صفحة 493)

وبيان ذلك أن جهالة الأجل في بيع التقسيط مانعة من تسليم الثمن الواجب بالعقد , فالبائع يطالب المشتري بتسليم الثمن في قريب المدة و المشتري يريد تسليمه بعدها فيحصل النزاع بذلك .

الشرط الثامن: أن يكون بيع التقسيط منجزا

والمقصود بهذا الشرط أن لا يعلق تمام عقد البيع على أداء الأقساط ذلك أن من الباعة من يشترط أن لا تنتقل ملكية المبيع إلا بعد أداء كامل الأقساط فيكون البيع معلقا على أداء القيمة و هذا التصرف لا يصح

و العقد المنجز : هو ما صدر بصيغة غير معلقة على شرط و لا مضافة إلى زمن مستقبل..

3. أثر الأجل في بيع التقسيط وانعكاساته على النشاط التجاري

1.3 مقتضى عقد البيع بالتقسيط وما يترتب عليه

أولا : التوثيق في البيع بالتقسيط

التوثيق لغة معناه الإحكام من وثقت الشيء توثيقا فهو موثق، والوثيقة الإحكام في الأمر (ابن منظور، صفحة 4764) وفي اصطلاح الفقهاء هو تقوية و تأكيد حق الدائن فيما يكون له في ذمة المدين من مال بشيء يعتمد عليه - كالكتابة أو الشهادة - لمنع المدين من الإنكار , و تذكيره عند النسيان (سعدالدين، صفحة 179)

و يعتبر التوثيق وسيلة قوية يحتج بها لإثبات الدين المتنازع عليه أمام القضاء , وقد حدد الفقهاء طرقا أربعة لتوثيق الديون وهي :

1- التوثيق بالكتابة :

الكتابة مشروعة بالكتاب والسنة

أ - من القرآن الكريم:

قوله تعالى : " يا أيها الذين ءامنوا إذا تداينتم بدين إلى أجل مسمى فاكتبوه " [البقرة 282] و ذكر ابن كثير في تفسيره لهذه الآية " هذا إرشاد منه تعالى لعباده المؤمنين إذا تعاملوا معاملات مؤجلة أن يكتبوها , ليكون ذلك أحفظ لمقارها و ميقاتها و أضبط للشاهد فيها " (بن كثير، 1432هـ/2011م، صفحة 305) قال ابن العربي : في قوله تعالى " فاكتبوه " : " يريد يكون صكا ليستذكر به عند أجله , لما يتوقع من الغفلة في المدة التي بين المعاملة وبين حلول الأجل , و النسيان موكل بالإنسان , والشيطان ربما حمل على الإنكار و العوارض من موت وغيره تطرأ , فشرع الكتاب والإشهاد وكان ذلك الزمان الأول " (ابن العربي، صفحة 328)

ب - من السنة النبوية :

حديث العداء بن خالد قال : كتب لي النبي (صلى الله عليه وسلم) : هذا ما اشترى محمد رسول الله (صلى الله عليه وسلم) من العداء بن خالد بيع المسلم للمسلم لا داء ولا خبثة ولا غائلة " (البخاري، صفحة 493) ، وهذا الحديث دليل على أن كتابة الدين هي منهج النبي (صلى الله عليه وسلم) وصحابته الكرام.

2- التوثيق بالشهادة : الإشهاد على العقود و المدائنات مشروع والدليل على ذلك :

أ - من القرآن الكريم :

قوله تعالى : " و أشهدوا إذا تباعتم " البقرة [282]

وقوله تعالى : " و استشهدوا شهيدين من رجالكم فإن لم يكونا رجلين فرجل وامرأتان ممن ترضون من الشهداء " [البقرة 282]
وقال ابن كثير في تفسير هذه الآية : " أمر بالإشهاد مع الكتابة لزيادة التوثيق وهذا إنما يكون في الأموال و ما يقصد به المال : "أشهدوا على حقكم إذا كان فيه أجل أو لم يكن فيه أجل فأشهدوا على حقكم على كل حال " (بن كثير، 1432هـ/2011م، صفحة 306) ، وهذا الأمر محمول عند الجمهور على الإرشاد والندب.

ب - من السنة :

حديث عمارة بن حزيمة أن عمه حدثه وهو من أصحاب النبي (صلى الله عليه وسلم) أن النبي (صلى الله عليه وسلم) ابتاع فرسا من أعرابي فاستتبعه النبي (صلى الله عليه وسلم) ليقضيه ثمن فرسه ، فأسرع رسول الله (صلى الله عليه وسلم) المشي وأبطأ الأعرابي فطلق رجال يعترضون الأعرابي فيساومونه بالفرس و لا يشعرون أن النبي (صلى الله عليه وسلم) ابتاعه فنأدى الأعرابي رسول الله (صلى الله عليه وسلم) فقال :إن كنت مبتاعا هذا الفرس و إلا بعته ، فقام النبي (صلى الله عليه وسلم) حين سمع نداء الأعرابي فقال : " بلى قد ابتعته منك " فطلق الأعرابي يقول : هلم شهيدا فقال حزيمة بن ثابت : أنا أشهد أنك قد بايعته ، فأقبل النبي (صلى الله عليه وسلم) على حزيمة فقال : " بم تشهد " فقال : بتصديقك يا رسول الله فجعل النبي (صلى الله عليه وسلم) شهادة حزيمة بشهادة رجلين " (النسائي، 1425هـ/2005م، صفحة 1080)

3- التوثيق بالرهن :

الرهن لغة ما وضع عند الإنسان مما ينوب مناب ما أخذ منه (ابن منظور، صفحة 1757)
و في معجم التعريفات : الرهن في اللغة مطلق الحبس وفي الشرع : حبس الشيء بحق يمكن أخذه منه كالدين ، ويطلق على المرهون تسمية للمفعول باسم المصدر (الجرجاني، صفحة 98)
و الرهن مشروع بالكتاب و السنة والإجماع
أ - من القرآن الكريم :

قوله تعالى : " وإن كنتم على سفر ولم تجدوا كتابا فرهان مقبوضة " [البقرة 282]

قال ابن كثير في تفسير هذه الآية : " أي فليكن بدل الكتاب رهان مقبوضة أي في يد صاحب الحق " (بن كثير، 1432هـ/2011م، صفحة 308)

و قال ابن العربي : " جعل الله تعالى الرهن قائما مقام الشاهد " (ابن العربي، صفحة 345)

ب - من السنة :

عن عائشة - رضي الله عنها - أن رسول الله (صلى الله عليه وسلم) اشترى من يهودي طعاما إلى أجل و رهنه درعا له من حديد" (البخاري، صفحة 888)

ووجه الدلالة أن النبي (صلى الله عليه وسلم) قد رهن درعه عند يهودي في المدينة فدل على جواز الرهن.

ج - المعقول :

إن المستدين قل ما يجد من يداينه بلا رهن، و الدائن يأمن بالرهن على ماله من الضياع والحدود، فكان للرهن نفع لكلا الطرفين المدين و الدائن .

4- توثيق الدين بالكفالة :

الكفالة لغة من الكفل يقال تكفلت بالشيء : معناه قد ألزمته نفسي و أزلت عنه الضيعة والذهاب والكافل

و الكفيل : الضامن و كفل المال : ضمنه (ابن منظور، صفحة 3906)

واصطلاحا : ضم ذمة الكفيل إلى ذمة الأصيل في المطالبة (الجرجاني، صفحة 155)

والكفالة مشروعة بالكتاب والسنة .

أ - من الكتاب :

قوله تعالى : " ولمن جاء به حمل بعير و أنا به زعيم " [يوسف 172]

قال ابن كثير في تفسير قوله تعالى : " وأنا به زعيم " هذا من باب الضمان و الكفالة (بن كثير، 1432هـ/2011م، صفحة 960)
ب - من السنة :

حديث عبد الله بن قتادة عن أبيه : أن رجلا من الأنصار أتى به النبي (صلى الله عليه وسلم) ليصلى عليه فقال : " إن على صاحبكم دينا

" فقال أبو قتادة : أنا أتكفل به قال : بالفداء " قال : بالفداء " (النسائي، 1425هـ/2005م، صفحة 1088)

وجه الاستدلال بالحديث أن قتادة - رضي الله عنه - قد كفل دين الميت و ضمن أدائه عنه و أقره النبي (صلى الله عليه وسلم) و رضي بذلك و صلى على المدين فدل ذلك على جواز الكفالة.

5- توثيق الدين بالأوراق التجارية

وهي الأكثر انتشارا في زمننا هذا وخصوصا في البيوع الآجلة أو البيوع بالتقسيط و تعرف الأوراق التجارية بأنها: " عبارة عن صكوك

تتضمن التزاما بدفع مبلغ من النقود , يستحق الوفاء عادة بعد وقت قصير , وتقبل التداول بطريق التظهير أو المناولة , ويقبلها العرف التجاري كأداة لتسوية الديون " (حمدي، 1435هـ/2014م، صفحة 324)

ومن أنواعها المتداولة بكثرة في الأوساط التجارية و بالأخص في البيوع الآجلة :

- الكمبيالة (السفتجة) : وهي ورقة تجارية تتضمن أمرا صادرا من شخص يسمى (الساحب)، إلى شخص آخر يسمى (المسحوب عليه)، وذلك بأن يدفع مبلغا معيناً من النقود إلى شخص آخر هو المستفيد أو حامل الورقة بعد التظهير في مكان معين وفي زمان محدد أو لدى الاطلاع .

- السند لأمر : هو صك مكتوب يتعهد به شخص يسمى بالحرر بأن يدفع لأمر شخص آخر يسمى المستفيد مبلغا معيناً من النقود في ميعاد محدد ومكان محدد .

- الشيك : هو صك يأمر بموجبه محره (الساحب) شخصا آخر (المسحوب عليه) والذي يكون في الغالب مصرفا , أن يدفع مبلغا من المال إما لأمره أو لأمر شخص آخر معين في الصك بمجرد الاطلاع على الصك .

ثانيا : الخط من الثمن لقاء تعجيل أداء الأقساط

يلجأ بعض التجار إلى ما يعرف في الفقه الإسلامي باسم "ضع وتعجل" و المراد من ضع و تعجل التنازل عن جزء من الدين المؤجل ودفع الجزء الباقي في الحال.

و للعلماء في هذه المسألة قولان :

+ القول الأول: عدم الجواز وهو مذهب جمهور العلماء أبو حنيفة و مالك و الشافعي

والمشهور عن الإمام أحمد وهذا القول مروى عن بعض الصحابة كعبد الله بن عمر بن الخطاب وزيد بن ثابت و المقداد - رضي الله عنهم - و عن بعض التابعين كسعيد بن المسيب و القاسم و سالم و الحسن و الشعبي و استثنى فقهاء الحنفية و الحنابلة من ذلك دين المكاتب فيما إذا كاتب المولى مملوكه , لأن الربا لا يجري بينهما في ذلك و لتحقيق مصلحة يتشوف إليها الشارع وهي تعجيل العتق و براءة الذمة للمكاتب من الدين (بن قيم الجوزية، 1422هـ/2001م، صفحة 331) ودليلهم في ذلك :

ما روي عن المقداد بن الأسود رضي الله عنه - قال : " أسلفت رجلا مائة دينار , ثم خرج سهمي في بعث بعثه رسول الله (صلى الله عليه وسلم) فقلت له : عجل تسعين دينار و أحط عشرة دنانير فقال : نعم , فذكرت ذلك لرسول الله (صلى الله عليه وسلم) فقال : "أكلت ربا يا مقداد و أطعمته " (البيهقي، 1424هـ/2003م، صفحة 47)

ووجه الاستدلال أن نهي الصحابة - المنقول عنهم - عن تعجيل الدين مقابل الوضع منه دليل على تحريمه، فنقص الأجل في مقابلة نقص العوض كزيادته في مقابل زيادته فكما أن هذا ربا فكذلك الآخر .

قال الإمام مالك : " والأمر المكروه الذي لا اختلاف فيه عندنا , أن يكون للرجل على الرجل الدين إلى أجل فيضع عنه الطالب و يعجله المطلوب , وذلك عندنا بمنزلة الذي يؤخر دينه بعد محله عن عزيمة و يزيد الغريم في حقه قال فهذا الربا بعينه لا يشك فيه " (الإمام مالك بن أنس، 1432هـ/2011م، صفحة 913)

+ القول الثاني: جواز الخط من الدين المؤجل مقابل تعجيله وهو قول ابن عباس - رضي الله عنهما - والنخعي وابن سيرين وزخر من الحنفية ورواية عن الإمام أحمد اختارها ابن تيمية وابن القيم " (بن قيم الجوزية، 1422هـ/2001م، صفحة 333) ودليلهم في ذلك :

حديث عبد الله بن عباس - رضي الله عنهما - قال : لما أمر النبي صلى الله عليه وسلم بإخراج بن النضير من المدينة, جاءه أناس منهم فقالوا: يا رسول الله: إنك أمرت بإخراجهم ولهم على الناس ديون لم تحل. فقال النبي صلى الله عليه وسلم: " ضعوا وتعجلوا " (البيهقي، 1424هـ/2003م، صفحة 47) وجه الاستدلال من الحديث : أن اليهود كانت لهم ديون مؤجلة فأرشدهم النبي - صلى الله عليه وسلم - إلى طريقة يحصلون بها على ديونهم في الحال وذلك أن يتنازلوا عن بعض الدين وليعجل لهم، وهذا فيه دلالة واضحة على جواز إسقاط بعض الدين مقابل تعجيله.

ما روي عن ابن عباس - رضي الله عنهما - أنه سئل عن الرجل يكون له الحق على الرجل فيقول: عجل لي وأضع عنك, قال: لا بأس بذلك وروي عنه أيضا أنه قال: إنما الربا آخر لي وأنا أزيدك, وليس عجل لي وأضع عنك (الصنعاني، 1421هـ/2001م، صفحة 56) حديث أبي اليسر صاحب النبي (صلى الله عليه وسلم) قال : قال رسول الله (صلى الله عليه وسلم) : " من أحب أن يظله في ظله فلينظر معسرا أو ليضع عنه ". (البيهقي، 1424هـ/2003م، صفحة 45)

ولذلك جاء قرار مجمع الفقه الاسلامي بجواز " ضع وتعجل " مالم يكن بناء على اتفاق مسبق لئلا يكون ذريعة إلى الربا حيث نص القرار على أن " الخطيئة من الدين المؤجل لأجل تعجيله , سواء أكانت بطلب من الدائن أو المدين (ضع وتعجل) جائزة شرعا ولا تدخل في الربا المحرم إذا لم تكن بناء على اتفاق مسبق " (مجلة مجمع الفقه الاسلامي، صفحة 218)

إن قيام المشتري بتعجيل أداء الأقساط لا يخلو من حالتين :

الحالة الأولى : أن لا يطلب المشتري الحط من الثمن لقاء تعجيله أداء الأقساط , بل يعجلها ويطلب البراءة ليس إلا , ففي هذه الحالة إن ترتب قبول الأقساط المعجلة ضرر على البائع جاز له الامتناع من قبول الأقساط المعجلة قبل وقت حلولها , وأن لم يترتب عليه ضرر فليس له الامتناع بل يلزم بقبول الأقساط المعجلة دفعا للضرر عن المشتري المتمثل في شغل ذمته وما قد يتبع ذلك من رهن أو كفيل.

الحالة الثانية : أن يطلب المشتري الحط من الثمن لقاء تعجيل أداء الأقساط , وفي هذه الحالة فقد نص المتأخرون من الحنفية أنه يلزم البائع بقبول الأقساط المعجلة , وما يترتب على ذلك من الثمن مقابل تعجيله. (الحصكفي، 1423هـ/2002م، صفحة 542)

ثالثا : رهن المبيع على ثمنه.

لما كان الثمن في بيع التقسيط مؤجلا , فإن البائع في الغالب سيطالب بتوثيق الأقساط برهن يمكنه الاستيفاء منه عند التخلف عن الأداء كما يخوله التقدم على بقية الغرماء عند الإفلاس.

ولأن من أكبر مقاصد الراهن من الرهن استيفاء الثمن من العين المرهونة عند العجز عن الوفاء فإنه ينظر إلى العين المرهونة ومدى صلاحيتها لتحقيق ذلك المقصد , ومع توسع الناس في المديانات التي منها بيع التقسيط , وكون أكثر المشتريين بالتقسيط هم ممن لا يستطيع رهن عقارات أو منقولات يقبل بها البائع لعدم قدرتهم المادية على ذلك , فيعتمد الباعة إلى تحقيق غرضهم من التوثيق بطلب رهن السلعة المباعة بالتقسيط على ثمنها مما يضمن للبائع عدم قدرة المشتري على التصرف في العين ببيع أو تبرع , كما يمكنه من استيفاء الثمن عند العجز عن أدائه وعند التطبيق فـرهن المبيع على ثمنه إما أن يكون رهنا حيازيا أو رهنا رسميا.

أ- الرهن الحيازي : وفيه يتم رهن المبيع على ثمنه دون أن يستلمه المشتري بل يبقى لدى البائع إلى حين استيفاء الأقساط وقد اختلف العلماء في حكم رهن المبيع على ثمنه الحال على قولين:

-القول الأول : أنه لا يجوز اشتراط رهن المبيع على ثمنه وأن من شرط الرهن أن يكون غير المبيع.

وهذا مذهب الشافعية ووجد عند الحنابلة وقول الظاهرية ودليلهم في هذا أن المشتري حين رهن المبيع على ثمنه فهو قد رهن مالا يملك لأن اشتراط الرهن كان قبل أن يتم البيع ويصير المشتري مالكا للمبيع (التركي، 1424هـ/2003م، صفحة 422)

كما أن رهن المبيع على ثمنه يمنع من تسلم السلعة والتصرف فيها فصار منافيا لمقتضى عقد البيع الذي يقضي بتسليم المشتري السلعة فور إبرام العقد.

-القول الثاني : جواز اشتراط رهن المبيع على ثمنه.

وهذا مذهب الحنفية والمشهور عند الحنابلة (التركي، 1424هـ/2003م، صفحة 422) واستدل أصحاب هذا القول بأدلة منها :

الدليل الأول: أن المبيع انتقل بعد البيع إلى ملك المشتري , فيجوز له التصرف فيه بما شاء , ومن ذلك تصرفه في المبيع برهنه على ثمنه.

الدليل الثاني : أنه إذا جاز للمشتري أن يرهن المبيع عند البائع على غير ثمنه فيجوز رهنه عنده على ثمنه بلا فرق.

الدليل الثالث : أنه إذا جاز للمشتري رهن المبيع عند غير البائع فيجوز له رهنه عنده.

ب- الرهن الرسمي :

أدى التنظيم الرسمي لتوثيق بعض التملكات كالعقارات والسيارات والاصطلاح على كتابتها بصيغة محددة يتولى القيام بها جهة رسمية أدى ذلك إلى إمكان ضبط ومتابعة ما يرد على تلك الأعيان من تصرفات ومن ذلك منع الراهن من التصرف في العين المرهونة بما يضر بالمرتهن وللهن الرسمي جملة من المزايا والخصائص منها:

- أن العين المرهونة تبقى في يد راعها ولا تنتقل إلى حيازة المرتهن وهذه من أبرز مزايا الرهن الرسمي وبه يفترق عن الرهن الحيازي فيحق للراهن رهنًا رسميًا أن ينتفع بالعين المرهونة و يستبقها عنده ويتصرف فيها بما لا يضر بالمرتهن.
- يتمكن المرتهن في الرهن الرسمي من توثيق دينه , ويكون له الحق في استيفائه من ثمن الرهن عند العجز عن الوفاء كما يتقدم به على بقية الغرماء في الاستيفاء.
- الرهن الرسمي أوسع انتشارا من الرهن الحيازي لأنه يمكن الراهن من الانتفاع بالعين المرهونة كما يحقق في الوقت نفسه هدف المرتهن في التوثيق وفوق ذلك يمكن لكل شخص أن يوثق دينه بالرهن الرسمي بخلاف الرهن الحيازي الذي يتطلب عينا يكون الراهن مستغنيا عنها وتكون صالحة للرهن.
- في الرهن الرسمي تسهيلات على الناس وتوسعة عليهم حيث يمكن للكثيرين أن يوثقوا ديونهم بهذه الطريقة لعدم تطلب الرهن الرسمي لتعطيل العين بالرهن من جهة ولعدم قدرة الجميع على تحصيل عين صالحة للرهن يمكنه الاستغناء عنها من جهة أخرى.

2.3 انعكاسات بيع التقسيط على النشاط التجاري

أدى انتشار بيع التقسيط إلى تأثيرات ملموسة على النشاط التجاري، حيث ساهم في تنشيط الحركة الاقتصادية من خلال تحفيز الطلب وزيادة حجم المبيعات. فإتاحة الفرصة للمستهلكين، خصوصًا من أصحاب الدخل المحدود، لاقتناء السلع وسداد أثمانها على أقساط، ساعدت على توسيع قاعدة المستهلكين وتعزيز القدرة الشرائية في الأسواق. وهذا ما دفع العديد من المؤسسات التجارية إلى اعتماد هذا الأسلوب ضمن سياساتها التسويقية.

ومن الناحية الاقتصادية، يُعد بيع التقسيط أداة فعالة لتنشيط الدورة الاقتصادية، لما يُحدثه من دوران أسرع لرؤوس الأموال، ويُشجع على استهلاك السلع المعمرة مثل الأجهزة الكهربائية، والسيارات، والمفروشات، والتي تُعد من مكونات الطلب الاستهلاكي الكلي. كما يساهم هذا البيع في تحريك القطاعات الإنتاجية المرتبطة بتلك السلع، مما يؤدي إلى خلق فرص عمل جديدة وزيادة الاستثمارات.

غير أن هذا النوع من البيع لا يخلو من آثار سلبية محتملة، إذ قد يؤدي التوسع المفرط فيه دون ضوابط شرعية واقتصادية إلى نتائج عكسية، منها: تراكم الديون على الأفراد، وارتفاع مستويات الاستهلاك غير المنتج، فضلًا عن تضخم أسعار السلع بسبب الزيادة في الثمن المؤجل، وهو ما قد يضر بالعدالة التسويقية في السوق. كما أن عدم وجود رقابة شرعية صارمة على شروط هذا البيع قد يفتح الباب أمام ممارسات ربوية مقنعة، تتعارض مع أهداف الشريعة في تحقيق التوازن والعدالة في المعاملات.

ومن هنا، تظهر أهمية تنظيم بيع التقسيط بضوابط فقهية واقتصادية تراعي مصلحة جميع الأطراف، وتُحقق أهداف النشاط التجاري دون الإخلال بالمقاصد الشرعية أو الأبعاد الاجتماعية.

ومن التطبيقات المعاصرة لبيع التقسيط بيع المراجعة للآمر بالشراء، والذي تعتمد عليه أغلب البنوك الإسلامية في عمليات التمويل، وهو أن يتقدم العميل إلى المصرف طالبًا منه شراء سلعة محددة موصوفة، وعلى أساس الوعد منه بشراء تلك السلعة مراجعة على أن يرد الثمن مقسطًا على حسب إمكانياته، وهو عقد صحيح يتوافق مع القواعد العامة للعقود في الشريعة الإسلامية.

ومن التطبيقات المعاصرة لبيع التقسيط أيضًا الاجارة المنتهية بالتمليك وهي من الأساليب المستحدثة في المصارف الإسلامية وبلجأ الباعة إلى هذا الأسلوب للمحافظة على ملكية السلعة حتى يؤدي المشتري (المستأجر) جميع الأقساط وذلك للمحافظة على حق البائع في حالة إفلاس المشتري ..

4. خاتمة:

- الحمد لله أولا وآخرا وبعد فهذه أهم النتائج التي تم التوصل إليها من خلال هذا البحث:
- بيع التقسيط هو بيع يعجل فيه المبيع ويؤجل فيه الثمن الذي يؤدي أقساطا معلومة إلى آجال معلومة.
 - في بيع التقسيط يجوز زيادة الثمن المؤجل عن الثمن الحال في مقابل الأجل على أن التعاقد على هذا الثمن في بداية المدة.
 - لا يجوز زيادة الثمن في حالة تأخر المدين عن السداد سواء بعذر أو بغير عذر.
 - يشترط في بيع التقسيط أن يكون البائع مالكا للسلعة وحائزا وقابضا لها.
 - يشترط في بيع التقسيط أن لا يكون البديلين ربويين وأن يكون الثمن المقسط ديناً لا عينا وأن يكون الأجل معلوماً وأن يكون بيع التقسيط منجزاً.
 - يشترط في بيع التقسيط أن تكون السلعة حالة لا مؤجلة.
 - لا يجوز الزام البائع بقبول الأقساط المعجلة التي يترتب على قبوله لها الخط من الثمن، لأن في ذلك اضرار به كما أن الأجل حق لهما (البائع والمشتري) فلا يبتد أحدهما بإسقاطه.
 - يحرم على المدين المليء أن يماطل في سداد الأقساط لأن هذا من الظلم المنهى عنه.
 - إذا مات المشتري بالتقسيط قبل أداء جميع الأقساط فإن بقية الأقساط الغير مسددة لا تحل بموته إذا وثق الورثة الدين برهن أو كفيل.
 - لا تحل الأقساط بإفلاس المشتري بل تبقى في ذمته إلى أجل حلها.
 - يجوز للبائع اشتراط رهن المبيع على ثمنه رهنا حيازياً أو رسمياً لضمان استيفاء حقه من الأقساط المؤجلة.
 - يجب أن يكون البيع بالتقسيط وسيلة من وسائل التعاون في المجتمع وليس أداة من أدوات الجشع والاستغلال لحاجات الفقراء والمحتاجين.
 - من التطبيقات المعاصرة لبيع التقسيط بيع المراجعة للأمر بالشراء والذي تعتمد عليه أغلب البنوك الإسلامية في عمليات التمويل.
 - ومن التطبيقات المعاصرة لبيع التقسيط أيضاً الاجارة المنتهية بالتملك وهي من الأساليب المستحدثة في المصارف الإسلامية.
- #### التوصيات
- توصي الدراسة بزيادة التأصيل الشرعي لمشروعية الأجل في بيع التقسيط، من خلال الرجوع إلى مقاصد الشريعة المتعلقة بالتمويل ورفع الحرج وتحقيق المصالح، مع إبراز الفرق بين الزيادة لأجل الأجل والربا المحرم.
 - تعزيز وعي التجار والمستهلكين بالضوابط الشرعية للبيع بالتقسيط:
 - ضرورة نشر الوعي بالأحكام الفقهية الخاصة بالتقسيط، لا سيما فيما يتعلق بثبات الثمن بعد الاتفاق، وتجنب اشتراط غرامات التأخير، لما في ذلك من حماية للأطراف والتزام بالمعايير الشرعية.
 - تشجيع السلطات الاقتصادية على سن تشريعات واضحة تنظم بيع التقسيط، بما يضمن حقوق الطرفين ويحد من الممارسات غير المشروعة التي قد تحل بوظيفة الأجل في تنشيط التجارة.
 - توصي الدراسة باستخدام البيع بالأجل كوسيلة لتحفيز الطلب وزيادة الاستهلاك، خاصة في الأسواق الناشئة، شريطة ألا يكون على حساب استقرار الأسعار أو أخلاقيات المعاملات.
 - يوصى بالاطلاع على تجارب الدول الإسلامية وغيرها في تنظيم عقود البيع بالتقسيط، من حيث الضوابط، وآليات التوثيق، والرقابة، لما فيها من دروس يمكن توطئتها ضمن الأطر الشرعية.

- ينبغي على المصارف الإسلامية وشركات التمويل الإسلامي أن تلعب دوراً أكبر في توفير منتجات تقسيط منضبطة شرعاً، تراعي مصالح المستهلكين، وتحترم الضوابط الشرعية الخاصة بالأجل والثلث.

5. قائمة المراجع المؤلفات :

- (بلا تاريخ). مجلة مجمع الفقه الاسلامي، 2(7)، صفحة 218.
- ابن منظور. (بلا تاريخ). لسان العرب (الإصدار 1). القاهرة، مصر: دار المعارف.
- أبو الفداء اسماعيل بن كثير. (1432هـ/2011م). تفسير القرآن العظيم (الإصدار دار الفكر، المجلد 1). بيروت، لبنان.
- أبو بكر عبد الرزاق بن همام بن نافع الصنعاني. (1421هـ/2001م). المصنف (المجلد 8). بيروت، لبنان: دار الكتب العلمية.
- أبو عبد الرحمن أحمد بن شعيب النسائي. (1425هـ/2005م). سنن النسائي (الإصدار 1). بيروت، لبنان: دار الفكر.
- أبو مالك كمال بن السيد سالم. (بلا تاريخ). صحيح فقه السنة وتوضيح مذاهب الأئمة (المجلد 4). القاهرة، مصر: المكتبة التوفيقية.
- أبي بكر أحمد بن الحسين بن علي البيهقي. (1424هـ/2003م). السنن الكبرى. بيروت، لبنان: دار الكتب العلمية.
- أبي بكر محمد بن عبد الله المعروف بـ ابن العربي. (بلا تاريخ). أحكام القرآن (المجلد 1). بيروت، لبنان: دار الكتب العلمية.
- أبي داود. (بلا تاريخ). سنن أبي داود. الرياض، المملكة العربية السعودية: مكتبة المعارف.
- أبي عبد الله محمد بن اسماعيل البخاري. (بلا تاريخ). الجامع المسند الصحيح. بيروت، لبنان: دار الفكر.
- أبي عيسى محمد بن عيسى بن سور الترمذي. (بلا تاريخ). الجامع المختصر من السنن عن النبي صلى الله عليه وسلم ومعرفة الصحيح والمعلول وما عليه العمل. بيت الأفكار الدولية.
- الامام مالك بن أنس. (1432هـ/2011م). الموطأ (الإصدار 1). بيروت، لبنان: مؤسسة الرسالة ناشرون.
- السيد محمد مرتضى الحسيني الزبيدي. (1385هـ/1965م). تاج العروس من جواهر القاموس (المجلد 20). الكويت: التراث العربي.
- الشيخ محمد بن العلامة علي بن آدم موسى الايتوبي. (1424هـ/2003م). ذخيرة العقبي في شرح المجتبى (الإصدار 1). مكة المكرمة، المملكة العربية السعودية: دار آل بروم.
- سليمان بن تركي التركي. (1424هـ/2003م). بيع التقسيط وأحكامه. الرياض، المملكة العربية السعودية: دار اشبيليا.
- شمس الدين أبي عبد الله بن قيم الجوزية. (1422هـ/2001م). اغائة اللفهان من مصائد الشيطان (الإصدار 1). دار البيان الحديثة.
- عدنان محمد سليم سعدالدين. (بلا تاريخ). بيع التقسيط وتطبيقاته المعاصرة في الفقه الاسلامي (رسالة ماجستير). كلية الشريعة - قسم الفقه الاسلامي، سوريا: جامعة دمشق.
- علي بن عمر الدارقطني. (1422هـ/2001م). سنن الدارقطني (الإصدار 1). بيروت، لبنان: دار المعرفة.
- علي بن محمد السيد الشريف الجرجاني. (بلا تاريخ). معجم التعريفات. القاهرة، مصر: دار الفضيلة.
- مجد الدين محمد بن يعقوب الفيروز آبادي. (1429هـ/2008م). القاموس المحيط (المجلد 1). القاهرة، مصر: دار الحديث.
- محمد بن علي بن محمد بن عبد الرحمن الحنفي الحصكفي. (1423هـ/2002م). الدر المختار شرح تنوير الابصار وجامع البحار. بيروت، لبنان: دار الكتب العلمية.
- محمد صالح حمدي. (1435هـ/2014م). فقه المعاملات المالية. الدار البيضاء، الجزائر: مركز التميز للبحوث والدراسات الاقتصادية.
- وهبة الزحيلي. (1423هـ/2002م). المعاملات المالية المعاصرة - بحوث وفتاوى وحلول (الإصدار 1). دمشق، سوريا: دار الفكر.