

## مقدمة بحث عن بيع التقسيط

الحمد لله رب العالمين، الخالق الرزاق، العليم الحكيم، وأشهد أن لا إله إلا الله، وحده لا شريك له، له الملك وله الحمد، وهو على كل شيء قدير، وأشهد أن سيدنا محمدًا عبدُ الله ورسولُه، النبيُّ الأُمِّي الأمين، أرسله الله بالهدى ودين الحق؛ ليُظهره على الدِّين كلِّه، ولو كره المشركون، أما بعد:

إنَّ التجارة موجودة منذ القدم ومنذ أن وجدت الحياة على الأرض، وبقدوم الإسلام كانت مشروعة ومباحة للمسلمين، وقد حث عليها رسول الله صلى الله عليه وسلم، ولكن الإسلام ضبطها وحددها بعدد من الضوابط والأحكام والشروط، وذلك حتى لا تدخل في المحظورات وتكون من المحرمات، وقد شاع بين الناس الكثير من أشكال البيع والتجارة، تسهياً للتجارة ومنها البيع بالتقسيط، وهو ما سنتحدث عنه في هذا البحث.

## بحث عن بيع التقسيط

قد جرت العادة بين البائعين والمشتريين أن يكون التعامل بينهم بأسلوب التجارة الند بالند، حيث يعرض التاجر سلعته على المستهلك، والذي يذهب بدوره ليشتريها ويدفع ثمنها على الفور، وفي هذه الأيام ظهر نوع آخر من البيع الذي هو البيع بالتقسيط، والذي سيتمّ تقديم بحث عن بيع التقسيط فيما يأتي:

## ما هو البيع بالتقسيط

يمكن تعريف البيع بالتقسيط كما عرفه أهل العلم بأنه مبادلة أو بيع ناجز، والذي يتم فيه تسليم المبيع في الحال، ويؤجل وفاء الثمن أو تسديده، وذلك يمكن أن يكون كله أو بعضه لأجلٍ معينة ومعلومة في المستقبل، وقد عرفه خبراء الاقتصاد، أنع بيع السلع والخدمات بتجزئة المقابل لها من النقد على فترات معلومة بين الطرفين، وقد شاع أن يزيد ثمن السلع بزيادة المدة المتفق عليها للتسديد.

### الأسباب التي أدت لظهور نظام بيع التقسيط

تكثر الأسباب والدواعي التي ساهمت بانتشار البيع بالتقسيط، ولعل من أبرز الأمور التي ساعدت على انتشاره هي:

- انخفاض الدخل المادي لدى الكثير من الأفراد.
- توفير البيع بالتقسيط في الكثير من المحلات التجارية بهدف تقديم العروض والتسهيلات التجارية.
- الارتفاع الكبير في سعر الكثير من السلع والبضائع.
- ارتفاع مستوى التعليم الذي يؤدي لارتفاع مستوى التطلبات.

### حكم البيع بالتقسيط مع الزيادة

اتفق أهل العلم والمذاهب الفقهية الأربعة أن البيع الآجل أو بيع التقسيط مباح وجائز في الإسلام، واستدلوا على مشروعيته بقوله تعالى: {يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ}. [سورة النساء الآية ٢٩] وهذه الآية

تدل على جواز البيع لو كان بالتراضي بأن يكون آجلاً، وقد ورد عن النبي صلى الله عليه وسلم أنه اشترى طعاماً بأجل، هذا يدل على جوازه، وذلك لما يحتاج إليه الكثير من الناس التي لا تملك نقوداً ولا مالاً يكفيها لجلب كل حاجياتها، ولكن بعض أهل العلم قالوا أنه لا يجوز بيع السلعة بأكثر من ثمنها حتى لو كان بالتقسيط وغيره، والله أعلم.

### شروط بيع التقسيط

قد وضع أهل العلم العديد من الشروط التي تجعل بيع التقسيط مباحاً، والتي هي من شروط صحة البيع بشكل عام أيضاً، ومنها أن يكون البائع هو مالك السلع المبيعة، لأن النبي صلى الله عليه وسلم نهى عن بيع ما لا يملكه الإنسان، وأن يكون ثمن السلع معلوماً ومحددًا وقت إبرام العقد للبيع، وأن تكون الأقساط المدفوعة محددة القيمة ومعلومة الأجل، ومن أهل العلم من اشترط أن لا يزيد الثمن مقابل التأخير في السداد أو زيادة المدة المخصصة للتسديد، وأن لا يجمع البدلين في التقسيط علة الربا، وأن لا يكون المبيع ذهباً أو فضة وغير ذلك من الشروط.

### آداب بيع التقسيط

على البائع والمشتري التقيد بالأداب العامّة للبيع بالتقسيط، والتي منها:

- عدم قيام الشاري على شراء أي سلعة بنظام بيع التقسيط إذا لم يكن عازماً على تسديد الأقساط والتمن المخصص للبضاعة التي سيشتريها.
- أن يكون قادراً على تأدية الثمن المتفق عليه خلال المدة المحددة من غير تسويق ولا مماطلة.
- على البائع والمشتري كتابة عقد البيع وتوثيقه وهو ما حثّ عليه الدين الإسلامي.
- أن لا يكتفي البائع ويخصص بضاعته للبيع بالتقسيط فقط، وإنما أن يعرض ما هو للنقد ويضيف ميزة البيع بالتقسيط، فالأفضل والأدب للبائع أن يبيع بمختلف الأسلوبين.

### الإيجابيات والسلبيات من بيع التقسيط

يمكن التفصيل في مزايا الشراء وبيع التقسيط، حيث إنّ له العديد من الميّزات الإيجابية، وعديد الأمور السلبية، والتي هي كما يأتي:

- **المزايا الإيجابية:** يساهم البيع بالتقسيط برفع مستوى المعيشة لذوي الدخل المتوسط باقتناء سلع عالية الثمن والاستمتاع بها مباشرة دون الانتظار فترة طويلة للحصول عليها، كما يساعد البائعين بالاقتصاد في الإنفاق لأجل سداد الأقساط المحددة لها، وتمكين الأوساط الفقيرة في تيسير سبل الحياة، والعديد من الفوائد الأخرى.
- **العيوب والسلبيات:** قيد يتواجد في بيع التقسيط احتمال الوقوع تحت تأثير المستغلين الذين يتفنون معهم على شراء السلع بالأجل ثم يقومون بشرائها منهم بثمن قليل باستغلال حاجتهم للسيولة، وهو معروف ببيع العينة، وهذا النظام يجعل السلع المعروضة أعلى ثمنًا من سعرها الطبيعي، وقد يكون سببًا في تخفيض جودة السلع لزيادة الطلب والطالبيين للحصول على السلعة بنظام التقسيط، ولو ردّ المشتري السلعة للبائع سيخسر ما دفعه فيها من أقساط.

### خاتمة بحث عن بيع التقسيط

في ختام هذا البحث أحمد الله العليّ العظيم الذي أعانني على الوصول لنهايته، والذي تناول موضوعًا مهمًا للغاية، وهو بيع التقسيط، الذي يعدّ مرتبًا بالأحوال الاقتصادية للدول وللأفراد على حدّ سواء، وهو ما يعدّ حلًا لمعالجة الأزمة الاقتصادية لعدد الدول، فهو يساهم في تصريف البضائع المتكدسة الموجودة في المخازن

لدى الكثير من التجار، ومن جهةٍ أخرى يمنح القدرة على استيراد وتصنيع البضائع الجديدة بأرباح آجلة، وهو ما يساعد الأسر والأفراد على التمتع بالحياة والحصول على الخدمات والمنتجات وخاصةً التي لا يقدرّون ولا يستطيعون أن يحصلوا عليها سبب سعرها المرتفع ونحو ذلك، وفي النهاية أتمنى أن ينال هذا البحث إعجابكم وأن يكون قد نال رضاكم، وأسأل الله أن أكون قد وقّفت فيه للبعد عن الخطأ والغلط، والحمد لله ربّ العالمين.