




## الآثار الاقتصادية والاجتماعية لحالات تأجيل الثمن والمثمن

2- أ.د. قيصر عبد الكريم حمودي 

1- منى محمد عبد 

جامعة الأنبار/ كلية العلوم الإسلامية

جامعة الأنبار/ كلية العلوم الإسلامية

### الملخص

1- الإيميل:

[mon22i1003@uoanbar.edu.iq](mailto:mon22i1003@uoanbar.edu.iq)

2- الإيميل:

[isI.qaisarah@uoanbar.edu.iq](mailto:isI.qaisarah@uoanbar.edu.iq)

DOI: 10.34278/aujis.2025.190018

تاريخ استلام البحث: 2024/10/13م

تاريخ قبول البحث للنشر: 2024/12/26م

تاريخ نشر البحث: 2025/12/1م

الكلمات المفتاحية:

الاقتصاد الإسلامي، فقه المعاملات.

في ظل انتشار البيوع الآجلة في تعاملات البائعين والمشتريين، بات من الطبيعي توضيح حالات التأجيل في الثمن أو المثمن وفق ما أقرته الشريعة الإسلامية مع مراعاة الضوابط والقيود والضمانات من أجل سداد كل منهما. وبالمقابل منع الإسلام تأجيل الثمن والمثمن سويةً في عقود البيع؛ لأن البيع سيفرغ ويتجرد من حكمة تشريعه ومنافعه في تحقيق الربح للبائع والحصول على منفعة السلعة أو الخدمة للمشتري. كما أن للزمن قيمة في الإسلام إذ نظر إليه وأهتم به ليكون جزءاً من النشاط الاقتصادي والمعاشي للفرد المسلم. وفي هذا السياق فإن المذهب الاقتصادي الإسلامي ترك الخيار للطرفين في حرية تأجيل الثمن أو المثمن وموعد السداد أو التسليم (دون الوقوع في المحذور وهو تأجيل الثمن والمثمن سويةً) وهو ما يقتضي الوصول لمرحلة الزمن المناسب للتبادل مع مراعاة ضمانات السداد ما يعني كفاءة وانسيابية التداول وسرعة واستدامة التبادل وهو ما يمثل حرية العرض والطلب ومرونة وفاعلية كل منهما وكذلك يعمل على وفرة الراحة والاطمئنان وتعزيز العلاقات الاجتماعية.

©Authors, 2025, College of Islamic Sciences University of Anbar. This is an open-access article under the CC BY 4.0 license

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>.



---

# The economic and social effects of cases of postponement of the price and the appraiser

---

<sup>1</sup> **Mona Mohammed Abd**

University of Anbar - College of  
Islamic Sciences

<sup>2</sup> **Prof. Dr. Qaisar Abd Alkarim Alhiti**

University of Anbar - College of  
Islamic Sciences

---

## Abstract:

*In light of the spread of forward sales in the transactions of sellers and buyers, it has become natural to clarify cases of postponement of the price or the appraiser in accordance with what is approved by Islamic Sharia, taking into account the controls, restrictions and guarantees for the payment of each of them. On the other hand, Islam prohibits postponing the price and the appraiser together in sales contracts. Because the sale will be emptied and stripped of the wisdom of its legislation and its benefits in achieving profit for the seller and obtaining the benefit of the good or service for the buyer. This matter undoubtedly demonstrates how time has a value in Islam that is viewed and cared about to be part of the economic and living activity of the Muslim individual. In this context, the Islamic economic doctrine left the option to the two parties to freely postpone the price or the appraiser and the date of payment or delivery (without falling into the forbidden, which is postponing the price and the appraiser together), which requires reaching the stage of appropriate time for the exchange, taking into account payment guarantees, which means efficiency and smooth trading, speed and sustainability. Exchange represents the freedom of supply and demand and the flexibility and effectiveness of each, as well as providing comfort, reassurance, and strengthening social relations.*

**1: Email:**

[mon22i1003@uoanbar.edu.iq](mailto:mon22i1003@uoanbar.edu.iq)

**2: Email**

[isl.qaisarah@uoanbar.edu.iq](mailto:isl.qaisarah@uoanbar.edu.iq)

---

**DOI: 10.34278/aujis.2025.190018**

---

**Submitted: 13/10/2024**

**Accepted: 26 /12 /2024**

**Published: 1 /12 /2025**

---

## Keywords:

Islamic economics, jurisprudence of transactions.

---

©Authors, 2025, College of Islamic Sciences University of Anbar. This is an open-access article under the CC BY 4.0 license

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>.



# بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

## المقدمة

الحمد لله العالمين وأفضل الصلاة وأتم التسليم على خاتم الأنبياء والمرسلين، سيدنا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين، وبعد:

فعندما نستحضر الإسلام بتشريعاته وأركانه ووكلياته وجزئياته نجد أن للزمن قيمة كبيرة ينبغي مراعاتها بشكل مستمر وفي العبادات والمعاملات وفي كل مرحلة من مراحل العمر وفي كل نشاط معاشي حياتي، فالفرد عندما يكون في مرحلة الطفولة لا تكليف عليه وبعد مدة من الزمن يكون بالغاً عاقلاً فيكون التكليف الشرعي من نصيبه وهكذا، وكذلك هي التشريعات الإسلامية تراعي الزمن فالصلاة فرضها الله عزوجل خمسة أوقات في اليوم، وصلاة الجمعة كل أسبوع. وهكذا هو الحال في البيوع والمعاملات المالية والنقدية فللزمن قيمة كبيرة يراعيها الإسلام من خلال نصوصه الشرعية سواء في القرآن الكريم أو في سنة رسوله الكريم صلى الله عليه وسلم ومن خلال الضوابط التي وضعها الفقهاء من أجل ضبط التعامل بالبيوع الآجلة سواء كانت على صعيد تأجيل الثمن أو تأجيل المثمن. مع أن الأصل في عقود البيع أن تكون ناجزة وليست مؤجلة، لكن الشريعة الإسلامية راعت المصلحة العامة التي غالباً ما تتطلب تأجيل الدفع بالبيع الآجل لدى الغالبية من أفراد المجتمع، إذ ليس جميع أفراد لديهم دخول ثابتة مثل الرواتب والإيرادات اليومية والأسبوعية والشهرية والسنوية. ولهذا نجد أن الطلب على السلع والخدمات ليس ثابتاً وإنما يتغير ويفترن بالوفرة المالية أحياناً ووفرة صيغة البيع بالآجل أحياناً أخرى، ومن هنا يتبين أن الخيارات المتاحة لدى المشتري والبائع ليست دائماً محصورة بالاستلام والتسليم للثمن والمثمن وإنما يمكن تأجيل أحدهما مما يسهل لهما خيارات التبادل والتمكين من زيادة إشباع الحاجات وزيادة الناتج من جانب وزيادة تداول النقود والأسعار من جانب آخر.

وانطلاقاً من هذا المبدأ العادل كان للفقهاء الدور الكبير في إثراء كتب الفقه الإسلامي القديمة والمعاصرة بالقواعد الفقهية والآراء الفقهية التي يستتبطونها من النصوص الشرعية من أجل كفاءة التداول في البيوع ومرونة التعاملات في الأسواق التجارية.

وبما أننا نعيش في زمن زاد فيه الطلب على السلع والخدمات الضرورية والحاجية والتحسينية إذ نجدتها تعددت وتنوعت وتخصصت أكثر من أجل جذب أكبر عدد ممكن من المشتريين، إذ يقوم الطرفان (البائع والمشتري) بتسليم ما بذمتها سواء كان التأجيل من طرف الثمن أو من طرف المثمن، مما يجعلها في سعة من الوقت لاتخاذ القرار التجاري الأنسب الذي يحقق التوازن لكليهما سيما بعد منح الثقة الحاصلة بينهما مع مراعاة ضمانات السداد لحقوقهما المالية وفق الطرق التي يتم الاتفاق عليها.

وكما هو معلوم للجميع فإن جميع الأفراد يمارسون البيع والشراء سواء كانوا أفراداً أو شخصيات معنوية كالشركات والمؤسسات، فالتجارة من أساسيات الحياة الطبيعية وقد سمي القرآن الكريم هذا العمل بالبيع، فقال: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾<sup>(1)</sup>، ولا بيع بدون شراء وبالمقابل لا شراء دون بيع، ولذلك فمن الجدير بالذكر أن جمهور الفقهاء اعتمدوا أركاناً ثلاثة للبيع وهي: العاقدان والمعقود عليه (الثمن والمثمن) وصيغة العقد على خلاف فقهاء الحنفية الذين اعتمدوا ركناً واحداً وهو الصيغة (الإيجاب والقبول) ولذلك فإن من محاسن التشريعات المالية والاقتصادية في الإسلام أنها أتاحت للبائع والمشتري حرية اختيار وقت سداد أحدهما وفق ما يناسبهما ويحقق غايتهما في إطار الضوابط الشرعية المتأصلة من النصوص الشرعية وقواعدها.

(1) سورة البقرة من الآية، 275.

### مشكلة البحث:

تعد مسألة الأجل في عقود البيوع ذات أبعاد كثيرة تقف في مقدمتها احتمالية التعرض لمخاطر كثيرة لكن بالمقابل يعد التأجيل في تسليم الثمن أو المثل من الأمور الطبيعية السائدة في أغلب المجتمعات نظراً لحاجة الناس الى التأجيل وذلك بسبب عدم توفر السيولة النقدية أو وفرة لسلع والخدمات بشكل دائم أضف الى ما تقدم استدامة غلاء الأسعار وانتشار هذه الظاهرة بشكل ملفت للنظر، ولذلك نجد أن الشارع الحكيم أباح البيوع الآجلة لكنه وضع لها ضوابط وقيود وضمانات تحفظ بها الحقوق المالية لكل الطرفين.

### هدف البحث:

بيان حالات التأجيل في الثمن والمثل واستعراض أهم التطبيقات لكل منها وموقف الفقه الإسلامي تجاهها وفق المذاهب الأربعة.

### فرضية البحث:

ينطلق البحث من فرضية مفادها أن هناك حالات لتأجيل الثمن أو المثلن أباحها الشارع الحكيم وفق ضوابط وضمانات تحميها وبالمقابل منع وحظر تأجيل كليهما بمعنى عدم جواز تأجيل الثمن والمثلن.

### أهمية البحث:

تتجلى أهمية البحث من كونه يسلط الضوء على أهم حالات البيوع الآجلة للثمن والمثلن كونها شاعت وانتشرت في تعاملات الأسواق ولا يكاد يخلو فرد أو محل تجاري أو سوق من التعامل بها، وذلك لأنها في الغالب تلبي رغبة الطرفين في محاولة لكسب الربح الحلال من طرف البائع والعمل على إشباع حاجات المشتري من خلال الحصول على السلعة أو الخدمة التي يقصدها.

### منهجية البحث:

اعتمدت في كتابة البحث المنهج الاستقرائي في استعراض النصوص، والمنهج الاستنباطي في فهمها وتحليلها، والالتزام بالمنهجية العلمية الرصينة من خلال نسبة كل قول الى قائله في إطار ما ورد في كتب المذاهب الأربعة، وعزو الآيات الى سورها مع ذكر اسم السورة ورقم الآية، وتخريج الأحاديث من مصادرها، مع ذكر الكتاب والباب، ورقم الحديث، والجزء والصفحة، مع بيان حكم

المحدثين إذا لم تكن من الصحيحين. وقد تناولت في هذا البحث ثلاثة مباحث موجزة:

✓ المبحث الأول: مفهوم التأجيل والتمن والمثمن.

✓ المبحث الثاني: حالات تأجيل الثمن والمثمن.

✓ المبحث الثالث: الآثار الاقتصادية والاجتماعية.

وقد كتبت في نهاية البحث أهم النتائج والتوصيات التي تسهم في فهم القارئ لهذه القضية المعاصرة بالإضافة الى هذه المقدمة، فما جانبت فيه الصواب فمن نفسي وما أصبت فيه فهو من فضل الله عزوجل وتوفيقه، والله من وراء القصد.

### المبحث الأول: مفهوم التأجيل والتمن والمثمن

#### المطلب الأول: تعريف التأجيل لغة واصطلاحاً ومشروعيته

أ. تعريف التأجيل لغة واصطلاحاً:

التأجيل لغةً: وهو مصدر الفعل أجل، أجل هذا الشيء يأجل، فهو آجل، وهو نقيضٌ عاجل، فالأجل غاية الوقت في محل الدين وغيره، والتأجيل: تحديد الأجل<sup>(1)</sup>. وفي التنزيل: ﴿كِتَابًا مُّوجَّلاً﴾<sup>(2)</sup>.

واصطلاحاً: نجد أن الفقهاء لم يخرجوا عن معناه اللغوي، إذ جاء في المجلة: "التأجيل: تعليق الدين وتأخيره إلى وقت معين"<sup>(3)</sup>. وعرفه الدسوقي في حاشيته بأنه:

(1) ينظر: خليل بن أحمد الفراهيدي. (ت: 170هـ). العين. تح: مهدي المخزومي - إبراهيم السامرائي. (دار ومكتبة الهلال، د.ت)، 178/6، محمد بن مكرم ابن منظور. (ت: 711هـ). لسان العرب. ط3. (بيروت: دار صادر، 1414هـ - 1993م)، 11/11. الزبيدي، تاج العروس، 435/27.

(2) سورة آل عمران من الآية، 145.

(3) لجنة من علماء وفقهاء الدولة العثمانية. مجلة الأحكام العدلية. تح: نجيب هواويني. (كراتشي: نور محمد، كارخانه تجارت كتب، د.ت)، 33/1.

"بيع سلعة بثمن لأجل"<sup>(1)</sup>. وعرفه القلجعي: "التأجيل تعيين وقت محدد في المستقبل لأداء الحق"<sup>(2)</sup>. وعندما يقترن التأجيل بلفظ البيع بوصفه مركباً لفظياً يكون المعنى بيع الأجل والمعنى المراد: تأجيل تسليم الثمن أو المثمن، لحين من الزمن قد يكون مسمى أو غير مسمى بمعنى أنه يتم تحديد وقت متفق عليه أو قد لا يتم الاتفاق عليه مما يجعل الاتفاق ناقصاً في مضمونه وجوهره.

وقد شاع في زماننا التأجيل في تعاملات الناس وعقود بيوعهم حتى أصبح الأعم الأغلب سواء في الثمن أو المثمن وفق صور وأساليب متعددة متنوعة زادت مع زيادة تعاملات الناس وتعقيدها وعدد السكان والأسواق المحلية والعالمية، وهي تختلف مع اختلاف العملات والسلع والخدمات المتداولة، ولعل هذا الأمر يعد أحد أهم الأسباب التي تدعونا لبحث الأجل وتسليط الضوء حول مضمونه وجزئياته.

**ب. مشروعية التأجيل:**

البيع بالثمن أو المثمن المؤجل جائز<sup>(3)</sup> من حيث الجملة والأدلة على جوازه وردت في كثير من النصوص، وهذا ما كان العمل عليه منذ زمن النبي ﷺ، حتى هذا العصر والأدلة على جوازه كثيرة نختار منها:

قوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مَّسْمًى فَاكْتُبُوهُ﴾<sup>(4)</sup>.

(1) محمد بن عرفة الدسوقي. (ت: 1230هـ). حاشية الدسوقي على الشرح الكبير. تح: محمد عيش. (بيروت: دار الفكر، د.ت)، 85/3.

(2) محمد رواس قلجعي. معجم لغة الفقهاء. ط1. (بيروت: دار النفائس، 1416هـ/1996م)، 97.

(3) ينظر: المرغيناني، الهداية في شرح بداية المبتدي، 24/3. مالك بن أنس بن مالك الأصبحي ابن مالك. (ت: 179هـ). المدونة. ط1. (بيروت: دار الكتب العلمية، 1415هـ - 1994م)، 160/3. محمد بن إدريس الشافعي. (ت: 204هـ). الأم. (بيروت: دار المعرفة، 1410هـ - 1990م)، 3/3. موفق الدين عبد الله بن أحمد بن محمد ابن قدامة. (ت: 620هـ). المغني. د.ط. القاهرة: مكتبة القاهرة، 1388هـ - 1968م)، 133/4.

(4) سورة البقرة من الآية، 282.

**وجه الدلالة:** قال الطبري أي: إذا بعث بدين، أو اشترت به، أو تعاطيت أو أخذت به، إلى وقت معلوم متفق عليه بينكم. كل هذه تُعد ديون مؤجلة إلى أجل مسمى، إذا كانت آجالها معلومة بوقت معين<sup>(1)</sup>.

وعن عائشة رضي الله عنها، قالت: ((أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ اشْتَرَى طَعَامًا مِنْ يَهُودِيٍّ إِلَى أَجَلٍ، وَرَهْنَهُ دِرْعًا مِنْ حَدِيدٍ))<sup>(2)</sup>.

**وجه الدلالة:** يدل الحديث على أن الرسول صلى الله عليه وسلم اشترى من اليهودي طعام بثمن مؤجل، ففعل النبي صلى الله عليه وسلم يدل على جواز البيع بثمن مؤجل<sup>(3)</sup>.

ولهذا حكى بعض أهل العلم الإجماع على جوازه<sup>(4)</sup>.

أما المعقول: فإن جميع المعاملات شرعت رعاية لحاجة الناس إليها، ولتحقيق مصالحهم. ولأن المقصود من هذا البيع مراعاة الحاجة، وتحقيق اليسر والسماحة والمنفعة، إذ يمكن للمشتري الحصول على السلع فوراً ودفع الثمن في وقت آخر. في المقابل، يستفيد البائع من زيادة في الثمن. والنتيجة هي توسيع نطاق توزيع السلع وزيادة رواجها في المجتمع<sup>(5)</sup>.

(1) ينظر: محمد بن جرير الطبري. (ت: 310هـ). جامع البيان عن تأويل آي القرآن = تفسير الطبري. تح: أحمد شاكر. ط1. (بيروت: مؤسسة الرسالة، 1420هـ - 2000م)، 43/6.

(2) محمد بن اسماعيل البخاري. صحيح البخاري = الجامع المسند الصحيح. تح: محمد زهير بن ناصر، ترقيم: محمد فؤاد عبد الباقي. ط1. (دار طوق النجاة، 1422هـ)، كتاب البيوع، باب شراء النبي بالنسيئة، رقم الحديث (2068)، 56/3.

(3) ينظر: القسطلاني، إرشاد الساري لشرح صحيح البخاري، 18/4.

(4) ينظر: علي بن خلف ابن بطلال. (ت: 449هـ). شرح صحيح البخاري. تح: أبو تميم ياسر بن إبراهيم. ط2. (الرياض: مكتبة الرشد، 1423هـ - 2003م)، 208/6.

(5) ينظر: وهبة الزحيلي، المعاملات المالية المعاصرة، 313.



## المطلب الثاني: تعريف الثمن لغة واصطلاحاً

لا شك أن للثمن دوره المؤثر في تداول كافة المعاملات المالية، ولإيضاح ذلك لا بد من بيان مفهوم الثمن:

**والثمن عند أهل اللغة:** ونعني به ثمن المبيع. يقال: أثننت الرجل متاعه، وأثننت له<sup>(1)</sup>، "مَا تَسْتَحِقُّ بِهِ الشَّيْءَ. وَالثَّمَنُ: ثَمَنُ الْبَيْعِ، وَثَمَنُ كُلِّ شَيْءٍ قِيَمَتُهُ. وَشَيْءٌ ثَمِينٌ أَي مَرْتَفَعُ الثَّمَنِ"<sup>(2)</sup>.

**وفي الاصطلاح:** فقد عُرِفَ الثمن بأنه: "اسم لما في الذمة"<sup>(3)</sup>. وأنه أيضاً: "ما يثبت في الذمة ديناً عند المقابلة"<sup>(4)</sup>. وقد جاء في مجلة الأحكام العدلية: "الثمن ما يكون بدلاً للمبيع ويتعلق بالذمة"<sup>(5)</sup>. أما المالكية فقالوا: "الثمن أحد العوضين"<sup>(6)</sup>، في حين أن الشافعية يرون أنه: "الدراهم أو الدنانير"<sup>(7)</sup>. وأنه أيضاً: "الثمن هو النقد"<sup>(8)</sup>. بينما الحنابلة يرونه: "أحد العوضين"<sup>(9)</sup>.

فالثمن وفق لغة العصر الحديث وكما يفهمه الكثيرون: العوض (المبلغ النقدي في الغالب) الذي يدفعه المشتري مقابل حصوله على السلعة أو الخدمة المطلوبة

(1) الفارابي، الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية، 2089/5.

(2) ابن منظور، 82/13.

(3) أبو بكر بن مسعود الكاساني. (ت: 587هـ). بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع. ط2. (دار الكتب العلمية، 1406هـ - 1986م)، 223/5.

(4) ابن عابدين، رد المحتار على الدر المختار، 152/5.

(5) لجنة من علماء وفقهاء الدولة العثمانية، مجلة الأحكام العدلية، 33/1.

(6) عبد الرحمن بن محمد ابن عسكر. (ت: 732هـ). إرشاد السالك إلى أشرف المسالك. وبهامشه: تقارير مفيدة لإبراهيم بن حسن. ط3. (مصر: شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده، د.ت)، 79/1.

(7) يحيى بن أبي الخير العمراني. (ت: 558هـ). البيان في مذهب الإمام الشافعي. تح: قاسم محمد النوري. ط1. (جدة: دار المنهاج، 1421هـ - 2000م)، 73/5.

(8) الرافعي، فتح العزيز بشرح الوجيز، 431/8.

(9) ابن قدامة، المغني، 86/4.

سواء كان المبلغ النقدي عاجلاً أم آجلاً، وسواء كانت السلعة أو الخدمة عاجلة أو آجلة.

### المطلب الثالث: تعريف المثلث لغة واصطلاحاً

المثلث لغة: وَشَيْءٌ مُثَمَّنٌ: جُعِلَ لَهُ ثَمَانِيَةٌ أَرْكَانٌ. والمثلث من العروض: مَا بُنِيَ عَلَى ثَمَانِيَةِ أَجْزَاءٍ<sup>(1)</sup>.

وفي الاصطلاح: فقد عُرِفَ المثلث بتعريفات كثيرة منها إنّه: "اسم لعين يقابلها عوض"<sup>(2)</sup>.

وقد جاء في المجلة: "المثلث: هو الشيء الذي يباع بالمثلث"<sup>(3)</sup>. أما المالكية فيرون أنه: "السلعة التي بيعت بذلك الثمن"<sup>(4)</sup>. في حين عرفه الشافعية بأنه: "الموصوف في الذمة"<sup>(5)</sup>. وأنه أيضاً: ما يقابل الثمن<sup>(6)</sup>. بينما يعني عند الحنابلة: "أحد عوضي العقد"<sup>(7)</sup>.

فالمثلث يشمل السلعة والخدمة المباعة التي يقابلها الثمن وفق لغة العصر الحديث، وفي كل الأحوال هو المبيع الذي يتصف بقدرته على تقديم المنفعة للطرف الآخر ولذلك يكون الثمن عوض عنه، وقد ورد في كتب الفقه بألفاظ كثيرة منها المعقود عليه (نعني به الثمن والمثلث) والمثمون والمبيع والعروض والأعيان وغيرها من الألفاظ ذات الصلة.

(1) ابن منظور، 81/13.

(2) الكاساني، 78/6.

(3) لجنة من علماء وفقهاء الدولة العثمانية، مجلة الأحكام العدلية، 33/1.

(4) الخرخشي، شرح مختصر خليل للخرشي، 199/5.

(5) ينظر: العمراني، 415/5.

(6) ينظر: شمس الدين محمد بن أحمد الخطيب الشربيني. (ت: 977هـ). مغني المحتاج إلى

معرفة معاني ألفاظ المنهاج. ط1. (بيروت: دار الكتب العلمية، 1415هـ - 1994م)، 465/2.

(7) ابن قدامة، المغني، 207/4.

## المبحث الثاني: حالات تأجيل الثمن والمثمن

أن وجود الثمن والمثمن (المعقود عليه) عند جمهور الفقهاء يعد ركن من أركان عقد البيع، ولا ينعقد بدونه، لذا، يتطلب الأمر لانعقاد العقد أن يتفق المتعاقدان على إلزام المشتري بدفع ثمن نقدي للبائع مقابل نقل ملكية السلعة أو منفعتها إليه ويتطلب التراضي على الثمن أن يتفق المتعاقدان على وجوب أن يكون المبلغ نقداً، وأن يكون الثمن محددًا أو على الأقل قابلاً للتحديد، فلا يمكن أن يتم التراضي على الثمن إذا لم يكن لدى المتعاقدين معرفة بمقداره، أو على الأقل الأساس الذي يؤدي الى تحديده في المستقبل، بالإضافة إلى ذلك، يجب أن يكون الثمن جدياً وحقيقاً<sup>(1)</sup>. وبهذا يتبين أن الثمن يجب أن يكون مبلغاً من النقود، معيناً أو قابلاً للتعيين. فمن شروط الصحة في عقد البيع أن يكون المبيع معلوماً وثمانه معلوماً علماً يمنع من المنازعة باتفاق الفقهاء<sup>(2)</sup>. فمن ولى رجلاً شيئاً بما قام عليه ولم يعلم المشتري بسعره فسد البيع، لجهالة الثمن جهالة تفضي إلى المخاصمة؛ لأن جهالة الثمن فساد في أصل العقد<sup>(3)</sup>. ويجب أن يكون الثمن والمثمن معينين لدى كل من البائع والمشتري وإلا فإن البيع يعتبر فاسداً. ويعتبر جهل أحد الطرفين بمثابة جهل لكليهما، سواء كان الطرف الآخر مدركاً بجهل الطرف الأول أم لا<sup>(4)</sup>. فالثمن أحد البديلين لذا يجب أن يكون خالياً من الغرر والجهالة مثل البديل الآخر، ويتحتم بإطلاقه نقد البلد، فإن اختلفا

(1) ينظر: غني حسون طه. الوجيز في العقود المسماة: عقد البيع. (بغداد: مطبعة المعارف، 1969-1970م)، 1/184.

(2) ينظر: الكاساني، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، 5/156. محمد بن أحمد ابن رشد الجد. (ت: 520هـ). البيان والتحصيل والشرح والتوجيه والتعليل. تح: محمد حجي وآخرون. ط2. (بيروت: دار الغرب الإسلامي، 1408هـ - 1988م)، 7/364. والعمراني، 5/106. وعلي بن سليمان المرदाوي. (ت: 885هـ). الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف. ط2. (دار إحياء التراث العربي، د.ت)، 4/309.

(3) ينظر: الزيلعي، تبیین الحقائق شرح كنز الدقائق، 4/79.

(4) ينظر: الدسوقي، 3/15.

فالشائع، فإن لم يكن حتمه تعيينه، وإن اختلفا في نوع الثمن، فإنهما يتضامنان ويتفاسخان<sup>(1)</sup>. ولا يجوز البيع إلا بثمن معين وواضح. أما إذا باع بثمن مطلق في محل ليس فيه نقد معتاد فالبيع غير صحيح؛ لأن الثمن بدل في البيع فلا يجوز الجهل بصفته كالبيع المسلم فيه، أما إذا باع بثمن معين تعين يصبح ملزماً؛ لأنه يُعتبر بديلاً محدداً مثل المبيع نفسه، ولا يجوز البيع إلا بثمن معروف القدر فإذا باع بثمن مجهول مثل بيع البضاعة برقمها وبيع البضاعة بما باع به فلان بضاعته وهما لا يعرفان ذلك فالبيع يكون باطلاً؛ لأن الثمن بدل في البيع فلا يجوز الجهل بمقداره كالمسلم فيه، فإن باعه بثمن محدد جزافاً فإنه جائز لأنه معروف بالمشاهدة<sup>(2)</sup>. لذا يشترط في الثمن أن يكون معروف القدر لحديث النهي عن بيع الغرر. ((نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيع الحصة، وعن بيع الغرر))<sup>(3)</sup>. وهذا من جهة. ومن جهة أخرى فإذا تحدثنا عن الثمن والمثمن، فلا بد من بيان حالات التأجيل لكل منهما، وهي كالاتي:

### المطلب الأول: الحالة الأولى: تعجيل الثمن وتأجيل المثمن

ليس من الغريب أن نذكر بأن البيع الذي يجوز فيه تأجيل المثمن يسمى عقد السلم الذي هو: عقد لسعة موصوفة في الذمة يتم بيعها بثمن يُدفع مقدماً، على أن يتم

(1) ينظر: ابن عسكر، 80/1.

(2) ينظر: أبو إسحاق إبراهيم بن علي بن يوسف الشيرازي. (ت: 476هـ). المهذب في فقه الإمام الشافعي. (بيروت: دار الكتب العلمية، د.ت)، 19/2.

(3) مسلم بن الحجاج النيسابوري مسلم. (ت: 261هـ). صحيح مسلم = المسند الصحيح. تح: محمد فؤاد عبد الباقي. (بيروت: دار إحياء التراث العربي، د.ت): كتاب البيوع، باب بطلان بيع الحصة والبيع الذي فيه غرر، رقم الحديث (1513)، 3/1153.

تسليم السلعة في وقت معلوم في المستقبل<sup>(1)</sup>. إذ إتفق الفقهاء<sup>(2)</sup> على أن السلم هو نوع من البيوع الجائزة بالإتفاق، ويشترط فيه تعجيل الثمن عند جمهور الفقهاء<sup>(3)</sup>، إلا أن المالكية قالوا: يجوز التأخير اليومين أو الثلاثة<sup>(4)</sup> وهو مستثنى من نهيه صلى الله عليه وسلم من بيع المعدم "... لا تبع ما ليس عندك"<sup>(5)</sup>. وأرخص في السلم، لحاجة الناس الى هذا النوع من البيع.

أما في عقد الإستصناع: الذي هو عقد يتم بموجبه طلب تصنيع سلعة معينة بمواصفات محددة من قبل الصانع، إذ يتفق الطرفان على الثمن وموعد التسليم<sup>(6)</sup>. ويجوز تأجيل الثمن إلا أن الحنفية لم يروا تعجيل الثمن في الإستصناع كما في

(1) ينظر: عبد الله بن محمود بن مودود الموصلية. (ت: 683هـ). الاختيار لتعليل المختار. تح: الشيخ محمود أبو دقيفة. (القاهرة: مطبعة الحلبي، 1356هـ - 1937م)، 33/2، والدسوقي، 195/3. والخطيب الشربيني، 3/3. وابن قدامة، المغني، 207/4.

(2) ينظر: الموصلية، 34/2. ابن عبد البر، الكافي في فقه أهل المدينة، 691/2، علي بن محمد الماوردي. (ت: 450هـ). الحاوي الكبير في فقه مذهب الإمام الشافعي. تح: علي محمد معوض، عادل أحمد عبد الموجود. ط1. (بيروت: دار الكتب العلمية، 1419هـ - 1999م)، 388/5. وابن قدامة، المغني، 207/4.

(3) ينظر: محمد بن أحمد بن أبي سهل السرخسي. (ت: 483هـ). المبسوط. (بيروت: دار المعرفة، 1414هـ - 1993م)، 218/4. إبراهيم بن علي بن يوسف الشيرازي. (ت: 476هـ). التنبية في الفقه الشافعي. ط1. (بيروت: عالم الكتب، 1403هـ - 1983م)، 97/1، وابن قدامة، المغني، 218/4.

(4) ينظر: ابن عبد البر، الكافي في فقه أهل المدينة، 691/2.

(5) سليمان بن الأشعث أبو داود. (ت: 275هـ). سنن أبي داود. تح: محمد محيي الدين عبد الحميد. (بيروت: المكتبة العصرية، د.ت)، كتاب البيوع، باب في الرجل يبيع ما ليس عنده، رقم الحديث (3503)، 283/3. وحكمه: حسنه الترمذي، ينظر: جمال الدين عبد الله بن يوسف بن محمد الزيلعي. (ت: 762هـ). نصب الرأية لأحاديث الهداية. تح: محمد عوامة. ط1. (بيروت - جدة: مؤسسة الريان للطباعة والنشر - دار القبلة للثقافة الإسلامية، 1418هـ - 1997م)، 9/4.

(6) ينظر: محمد بن أحمد السمرقندي. (ت: نحو 540هـ). تحفة الفقهاء. ط2. (بيروت: دار الكتب العلمية، 1414هـ - 1994م)، 362/2، والكاساني، 2/5.

السلم؛ لأنهم يرونه عقد مستقل عن السلم بعكس الجمهور<sup>(1)</sup>. ومن صور البيوع المعاصرة التي شاعت وانتشرت في أسواقنا عبر الشبكة العنكبوتية (الانترنت) أنه قد يتفق الرجل على شراء مئمن (سلعة أو خدمة معينة) عن طريق الانترنت فيحتاج الى الأجل وهو التأخير في التسليم للمئمن والمئمن بسبب وقت وصول السلعة الى المشتري ووصول الثمن الى البائع لكونه يتطلب شحن السلعة واستلامها وتسليمها بواسطة شركات التوصيل وذلك على الصعيد المحلي والدولي.

### المطلب الثاني: الحالة الثانية: تعجيل المئمن وتأجيل الثمن

أمر ربنا عز وجل بكتابة الديون وفي ذلك دليل واضح على صحة تأجيل الثمن. والبيع الذي يتم فيه تعجيل المئمن وتأجيل الثمن يسمى بيع الأجل أو بيع الدين وهو نوع من أنواع البيوع التي يتم فيها الاتفاق بين البائع والمشتري على تسليم السلعة في الحال مقابل تأجيل قبض الثمن إلى وقت معلوم في المستقبل. فمن شروط البيع بالدين تعيين السلعة المبيعة، ومعلومية الأجل والثمن، والتراضي بين البائع والمشتري... الخ. وبيع التقسيط الذي يتم الاتفاق فيه بين البائع والمشتري على دفع ثمن السلعة على شكل أقساط متفق عليها، تُسدد على فترات زمنية. ويُعد بيع التقسيط من التعاملات المالية الرائجة في العصر الحديث، إذ يُتيح للمشتري الحصول على السلعة دون الحاجة إلى دفع كامل الثمن في الحال. وقد أجمع الفقهاء على مشروعية التعامل بالدين والتقسيط، وذلك من خلال إجماعهم على جواز البيع بالنسيئة، قال ابن بطال: "العلماء مجمعون على جواز البيع بالنسيئة لأن النبي صلى الله عليه وسلم اشترى الشعير من اليهودي نسيئة"<sup>(2)</sup>. وكذلك الحال في بيع المرابحة للأمر بالشراء

(1) لغرض الاطلاع على خلاف الفقهاء حول مشروعية الإستصناع ينظر: الكاساني، 2/5. والزيلعي تبين الحقائق شرح كنز الدقائق، 123/4. وهبة بن مصطفى الزحيلي. الفقه الإسلامي وأدلته. ط4. (دمشق: دار الفكر، د.ت)، 3645/5.

(2) ابن بطال، 208/6.

شرط أن يكون المثلث في حيازة البائع يشتريها ويحوزها وبعدها يبيعها للمشتري بالأجل سواء كان الأجل على صيغة التفريط أم على صيغة السداد عند حلول الأجل.

### المطلب الثالث: الحالة الثالثة: تأجيل الثمن والمثلث

فهو بيع الدين بالدين، وهو محرم باتفاق الفقهاء<sup>(1)</sup>، وإجماع العلماء على أنه لا يجوز بيع دين بدين، قال ابن منذر: "وأجمعوا على أن بيع الدين بالدين لا يجوز"<sup>(2)</sup>. وقال ابن رشد الحفيد: "قأما النسئة من الطرفين فلا يجوز بإجماع لا في العين ولا في الذمة، لأنه الدين بالدين المنهي عنه"<sup>(3)</sup>. وعن ابن عمر رضي الله عنه، قال: ((أن النبي صلى الله عليه وسلم نهى عن بيع الكالئ بالكالئ))<sup>(4)</sup>. قال ابن القيم: "وهو الدين المؤخر بالدين المؤخر، لأنه ذريعة إلى ربا النسئة، فلو كان الدينان حالين لم يمتنع، لأنهما يسقطان جميعاً من ذمتيهما، وفي الصورة المنهى عنها ذريعة إلى تضاعف الدين في ذمة كل واحد منهما في مقابلة تأجيله وهذه مفسدة ربا بعينها"<sup>(5)</sup>. ولأن البيع فرغ من حكمته، ولن يحصل منه منفعة أو فائدة للطرفين. ويُعد هذا التحريم وسيلة لمنع الربا، إذ يساهم في حماية المعاملات من التلاعب والالتباس،

(1) ينظر: السرخسي، 3/14، والخرشي، شرح مختصر خليل، 76/5. أبو حامد محمد بن محمد الطوسي الغزالي. (ت: 505هـ). الوسيط في المذهب. تح: أحمد محمود إبراهيم، محمد محمد تامر. ط1. (القاهرة: دار السلام، 1417هـ)، 151/3. وابن قدامة، المغني، 37/4.

(2) ينظر: محمد بن إبراهيم ابن المنذر. (ت: 319هـ). الإجماع. تح: صغير بن أحمد. ط2. (عجمان - رأس الخيمة: مكتبة الفرقان - مكتبة مكة الثقافية، 1999م)، 132.

(3) محمد بن أحمد ابن رشد الحفيد. (ت: 595هـ). بداية المجتهد. (القاهرة: دار الحديث، 1425هـ - 2004م)، 144/3.

(4) الدارقطني، سنن الدارقطني، كتاب البيوع، رقم الحديث (3061)، 40/4، حكمه: صححه الحاكم على شرط مسلم فوهم فإن راويه موسى بن عبيدة الربذي لا موسى بن عقبة، ينظر: أحمد بن علي ابن حجر العسقلاني. (ت: 852هـ). التلخيص الحبير. ط1. (بيروت: دار الكتب العلمية، 1419هـ - 1989م)، 70/3.

(5) ابن القيم، إغاثة اللهفان من مصادب الشيطان، 364/1.

كما يساهم في حماية الأشخاص من الخسائر المالية نتيجة البيع بالدين، إذ يسعى الإسلام من خلال تحريم بيع الدين بالدين إلى تحقيق الاستقرار الاقتصادي والعدالة الاجتماعية في المجتمع. وحقيقته بيع شيء في الذمة بشيء آخر في ذمة أخرى من غير تقدير أحدهما على الآخر، وهو ما يسمى: ابتداء الدين بالدين، ويُعد هذا النوع من البيع محظوراً بالإجماع<sup>(1)</sup>. أما بالنسبة لتأجيل الثمن والمثمن في بيع معين موجود كبيع سيارةٍ -مثلاً- بثمن مؤجل، مع تأجيل استلام السلعة أيضاً، فإن حكم هذه الصورة إذا لم يكن المثمن من الأصناف الربوية، ويشترط القبض فيها، فيجوز تأجيل تسليمها، في حال لم يشترط ذلك في العقد. أما إن اشترت ثوباً معيناً بدينار إلى أجل، فتأخر استلام الثوب فإن لك الحق في استلامه، والبيع تام، ولا يحق للبائع حبس الثوب بالمثمن، لأن القبض مؤجل، ولأنه ليس كتأخير ما تأخذ في دينك، إذ أن التأخير في مثل هذه الحالة لا يؤثر على صحة البيع أو حقه في استلام السلعة<sup>(2)</sup>. وكما هو الحال عند الطلب على السلعة من الانترنت ويكون دفع الثمن لحين وصول السلعة عن طريق شركة التوصيل، وهو ما شاع التعامل به عبر مواقع التواصل الاجتماعي لاسيما صفحات الفيس بوك وغيرها التي أصبحت مليئة بالصفحات الإعلانية التي تسوق لبضاعة معينة يتم الإعلان عنها عبر هذه الصفحات. وحديث جابر يدل على جواز تأجيل قبض الثمن والمثمن، فعن جابر بن عبد الله رضي الله عنه، "أنه كان يسير على جمل له قد أعبأ، فأراد أن يسببه، قال: فلحقني النبي صلى الله عليه وسلم فدعا لي، وضربه، فسار سيراً لم يسر مثله، قال: بعنيه بوقية، قلت: لا، ثم قال: بعنيه، فبعته بوقية، واستثيت عليه حملانه إلى أهلي، فلما بلغت أتيته بالجمل، فنقدني ثمنه، ثم رجعت، فأرسل في أثري، فقال: أتراني ماكستك لآخذ جملك، خذ جملك، ودراهمك فهو لك"<sup>(3)</sup>. الحديث يدل على أنه لا حرج في طلب البيع من الرجل لسلعته ولا بالمماكسة (المكالمة في عملية البيع والشراء تتعلق بطلب

(1) ينظر: شرح العلامة أحمد بن محمد البرنسي الفاسي بزروق على متن الرسالة، 162/1.

(2) ينظر: القيرواني، التهذيب في اختصار المدونة، 159/3.

(3) مسلم، كتاب المساقاة، باب بيع البعير واستثناء ركوبه، رقم الحديث (109)، 1221/3.



الزيادة أو النقص في الثمن) كما أنه يصح البيع للدابة مع استثناء ركوبها<sup>(1)</sup>. وفي بعض الحالات، قد يكون للبائع هدف أو مصلحة في تأخير تسليم المبيع، كما كان لجابر رضي الله عنه مصلحة في تأخير تسليم بعيره حتى وصوله إلى المدينة، فهل يجوز للشارع أن يمنعه من فعل ما فيه مصلحة له ولا يسبب ضرراً على الآخرين فيها؟ وقد يكون راضياً به كما رضي النبي صلى الله عليه وسلم على جابر بتأخير تسليم البعير، ولو لم ترد السنة بذلك لكان محض القياس يقتضي جوازه، مما يدل على جواز مثل هذه التصرفات<sup>(2)</sup>. أما من الناحية الفقهية، يجوز للبائع أن يستثني من منفعة المثلث ماله في غرض صحيح، مثل بيع عقار واستثنى سكانه لفترة معينة أو بيع دابة واستثنى ظهرها، ويعد هذا النوع من الاستثناءات جائزاً طالما تحققت به مصلحة مشروعة ولا يسبب ضرراً للطرف الآخر. وهذا الأمر شاع كثيراً في بعض التعاملات المعاصرة كما هو حاصل في مكاتب العقار التي تباع الدور السكنية بواسطتها ويتم الاتفاق على إمهال الساكنين حيناً من الوقت حتى يتم إخلائها من ساكنيها الذين قد يتعذر الحصول على سكن مناسب بديل لحين من الوقت.

### المبحث الثالث: الآثار الاقتصادية والاجتماعية للتأجيل

عندما نتكلم عن التأجيل في سداد الثمن أو تسليم المثلث فإننا نضع نصب أعيننا قضاء مصالح الناس وتحقيق منافعهم وذلك مع ما قد يصاحب هذا الأمر من أجر وثواب يقصده بعض البائعين والمشتريين عندما ترى تعاملاتهم المقترنة بالتسهيلات والتسامح في التعامل بين عباد الله عز وجل من أجل كسب رضى الله عز وجل، وبالمقابل، فإن البائع الذي يبيع بالأجل ربما يكون مخاطر بماله؛ لأنه يبيع السلعة وقد يعجز المشتري عن الوفاء بدينه وبهذا ينتظر حال يسره. فمن مخاطر التأجيل احتمالية عدم التسديد، وإذا كان متعمداً المماطلة فهناك عقوبات أخروية، كما

(1) ينظر: الصنعاني، سبل السلام، 7/2.

(2) ينظر: ابن القيم، أعلام الموقعين، 8/2.

في قوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ۝ وَمَنْ يَفْعَلْ ذَلِكَ عُدْوَانًا وَظُلْمًا فَسَوْفَ نُصَلِّيهُ نَارًا وَكَانَ ذَلِكَ عَلَى اللَّهِ يَسِيرًا﴾ (1).

وقوله تعالى: ﴿وَأَخْذِهِمُ الرِّبَا وَقَدْ نُهُوا عَنْهُ وَأَكْلِهِمْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْبَاطِلِ وَأَعْتَدْنَا لِلْكَافِرِينَ مِنْهُمْ عَذَابًا أَلِيمًا﴾ (2).

توضح هذه الآيات أن المعاملات المالية يجب أن تكون قائمة على التراضي والشفافية، وأن اكتساب المال بطرق غير مشروعة يعد أكلاً للمال بالباطل بغير حق، كما تؤكد على أهمية الكسب الحلال وتندر من العواقب الوخيمة لأكل أموال الناس بالباطل، وتعزز من قيم العدالة والأمانة في المجتمعات الإسلامية.

والله سبحانه وتعالى أمر بالوفاء بالعقود وأداء الأمانات، بقوله تعالى: ﴿إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا﴾ (3)، وقوله تعالى: ﴿وَالَّذِينَ هُمْ لِأَمَانَاتِهِمْ وَعَهْدِهِمْ رَاعُونَ﴾ (4)، أي: عقودهم التي عاقدها الناس حافظون لا يضيعون، ولكنهم يوفون بذلك كله، فالأمانة تدخل في كل ما يحمله الإنسان من أمر دينه ودينه قولاً وفعلاً. وتدخل في علاقات الناس عامة ومواعيدهم وغيره (5). والمماطلة في الدين وعدم الوفاء به يعد من أكل الأموال بالباطل، وقد توعده النبي صلى الله عليه وسلم المماطل بدينه، بقوله: ((مَنْ أَخَذَ أَمْوَالَ النَّاسِ يُرِيدُ أَدَاءَهَا أَدَّى اللَّهُ عَنْهُ، وَمَنْ أَخَذَ يُرِيدُ إِتْلَافَهَا أَتْلَفَهُ اللَّهُ)) (6). وفي الحديث الحض على ترك أكل أموال الناس

(1) سورة النساء الآية، 29\_30.

(2) سورة النساء الآية، 160.

(3) سورة النساء الآية، 58.

(4) سورة المؤمنون الآية، 8.

(5) ينظر: الطبري، 11/19.

(6) البخاري، كتاب في الاستقراض وأداء الديون والحجر والتفليس، باب من أخذ أموال الناس

يريد أداءها أو إتلافها، رقم الحديث (2387)، 115/3.

والتهرب عنها، وحسن تأديتها إليهم عند المداينة<sup>(1)</sup>. وقوله صلى الله عليه وسلم: ((مَطْلُ الْغَنِيِّ ظُلْمٌ))<sup>(2)</sup>، أي: يحرم على الغني القادر أن يماطل في الدين وعليه الوفاء بعد استحقاقه ولا يجعل غناه سبباً في تأخير الدين.

### المطلب الأول: الآثار الاقتصادية

للتأجيل في عقود البيع آثار إيجابية ومحاسن تعود بالنفع على البائع والمشتري، فالبائع يزيد من مبيعاته ويعزز أساليبه التسويقية من خلال البيع نقداً وتقسيطاً، كما يمكن أن يستفيد من الزيادة في الثمن عند البيع بالتقسيط. ويتيح التأجيل للمشتري الحصول على السلعة والاستمتاع باستخدامها قبل أن يتمكن دخله أو ثروته من ذلك. بدلاً من الادخار لشراء السلعة نقداً، يمكنه شراؤها بالتقسيط، مما يتيح له الحصول على السلعة فوراً وسداد ثمنها على شكل أقساط<sup>(3)</sup>. أضف الى ذلك زيادة الربحية يمكن للعلاقات القوية مع البائعين أن تساهم في زيادة الربحية. ومن خلال التعاون بشكل وثيق مع الموردين، يمكن اكتشاف الفرص المتاحة لتقليل التكاليف وزيادة الكفاءة وتحسين الجودة. وأن يساعد على تقديم منتجات وخدمات أفضل للعملاء، وفي الوقت نفسه زيادة الأرباح النهائية. كما يمكن للبائع من خلال تقديم عروض وخصومات جذابة أن يجذب المزيد من العملاء. وهذا يعزز الاقتصاد المحلي من خلال زيادة السيولة المالية وتدوير الأموال بشكل أسرع في السوق.

كما يمكن أن يتيح التأجيل للطرفين فرصة لمزيد من المفاوضة والتحليل لضمان أن يتم الاتفاق على شروط تكون مرضية للجميع. ويمكن أن يسمح التأجيل بالحصول على معلومات إضافية حول السلعة أو الخدمة المعروضة، مما يؤدي إلى

(1) ينظر: ابن بطال، 513/6.

(2) البخاري، كتاب في الاستقراض وأداء الديون والحجر والتفليس، باب مطل الغني ظلم، رقم الحديث (2400)، 118/3.

(3) ينظر: رفيق يونس المصري. بيع التقسيط تحليل فقهي واقتصادي. ط2. (دمشق - بيروت: دار القلم - الدار الشامية، 1418هـ - 1997م)، 15.

اتخاذ قرار أفضل. بالإضافة إلى ذلك، يساهم التأجيل في تجنب الارتباك أو الضغط النفسي الناتج عن اتخاذ قرارات متسارعة. بحيث يسمح للأطراف المعنية بالتفكير بعمق في الشروط والأحكام مما يضمن الالتزام بها بشكل صحيح. كما يوفر فرصة للمدين لتسديد ثمن المبيع دون الضغط المالي الفوري، مما يسهل عملية الشراء. وعند التعامل بالتأجيل، يصبح من السهل على المستهلكين شراء السلع والخدمات، مما يعزز الطلب ويزيد من الاستهلاك. وأن زيادة الاستهلاك تؤدي إلى زيادة الإنتاج، مما يدفع عجلة النمو الاقتصادي بشكل يساهم في تعزيز الإنتاج المحلي. وبهذا عندما يشعر المستثمر والمورد بالأمان من بيع بضاعتها بتسهيلات في الدفع، يمكن أن يؤدي ذلك إلى زيادة الاستثمارات في الأعمال والخطط الجديدة. ولا شك أن سداد الديون وما في الذمة من ثمن ومثمن يفضي الى التمكين من أجل زيادة الإنتاج وتوفير فرص العمل والاستثمار وزيادة العرض والطلب، وهذا يعني انتعاش حركة التداول في الثمن والمثمن بشكل انسيابي كفوء.

وبالمقابل ربما تكون هناك آثار سلبية ربما تنتج عن التأجيل، منها:

1. حدوث أزمات اقتصادية، يمكن أن يؤدي تأجيل الدفع إلى تراكم الديون لدى الأفراد والشركات، مما قد يصعب عليهم تسديد التزاماتهم المالية، ويؤدي إلى عجز مالي<sup>(1)</sup>. والمماطلة والتعثر في سداد الديون يؤدي الى تحجيم التداول وحصول الازمات والحد من فرص العمل لدى المنتجين والبائعين الذين لم يحصلوا على حقوقهم النقدية، وكذلك المشترين الذين لم يحصلوا على سلعهم أو الخدمات التي اتفقوا بشأنها ما يعني تعثر حركة العرض والطلب. ومن جانب آخر بقاء الحقوق المالية بيد من لا يستحقها وهو ما يعني سوء توزيع الدخل والثروة.

(1) ينظر: سالم الرقاقي. "الاستدانة في الفقه الإسلامي". مجلة الفقه والقانون، العدد: 3، (يناير 2013)، 236.

2. التوسع غير المبرر في الإنفاق، أحد أبرز آثار هذا السلوك، ما يعني انخفاض مستويات الادخار، وهو ما يعد نتيجة طبيعية للمديونية، وتظهر هذه الظاهرة بشكل واضح في المجتمعات المثقلة بالديون. فانخفاض مستويات الادخار يؤدي الى نقص في مستويات الاستثمار، مما يقلل بدوره من الإنتاج، ويزيد من فرص البطالة في المجتمع. والتوسع في الإنفاق يؤدي الى زيادة الطلب على السلع والخدمات، وفي ظل تراجع فرص الاستثمار سيؤدي ذلك الى الارتفاع في الأسعار وزيادة نسبة التضخم. وبالتالي، يتبين أن الإنفاق الممول بالدين ينتج عنه سلسلة من النتائج السلبية على الاقتصاد والمجتمع<sup>(1)</sup>.
3. ارتفاع درجة المخاطرة، أو تفاقم العجز عن وفاء الديون، يترتب عليه عدم الاستقرار الاقتصادي. وإخفاق المدين لا يقتصر ضرره على الدائن فقط بل يتجاوز الى مجموعة منهم، قد تطيل وقد تقصر حسب انتشار المديونية، وحسب تعقيد العلاقات الاقتصادية في المجتمع<sup>(2)</sup>.
4. سوء توزيع الثروة، لأن الدائن في المعاملات يهدف الى استرجاع دينه قبل أي شيء، وهذا يتطلب تقديم الأقرن على التسديد على غيرهم، فأصحاب الشركات الكبرى أقدر على التسديد من متوسطي الدخل ومن الشركات الناشئة، وبهذه النتيجة يكون فيض الثروات على الأغنياء وتصبح دولة بينهم، إلا إن هذه النتيجة تعارض مبدأ الشريعة الإسلامية وأهدافها<sup>(3)</sup> كما قال تعالى: ﴿كَيْ لَّا يَكُونَ دَوْلَةً بَيْنَ الْأَغْنِيَاءِ مِنْكُمْ﴾<sup>(4)</sup>.
5. تدهور السيولة النقدية: بالنسبة للبائعين، قد يؤدي تأجيل الثمن إلى نقص في السيولة النقدية، مما يؤثر سلباً على قدرتهم على الوفاء بالتزاماتهم المالية

(1) ينظر: سامي السويلم. "موقف الشريعة الإسلامية من الدين". مجلة بحوث الاقتصاد الإسلامي،

(محرّم 1417هـ - 1996م)، 7.

(2) ينظر: المصدر نفسه، 28.

(3) ينظر: السويلم، 29.

(4) سورة الحشر من الآية، 7.

اليومية، وقدرتهم على استدامة التجارة أو حتى التأثير في حجم التداولات المتاحة لهم.

6. السماح بانتشار البيع الوهمي غير الحقيقي وكذلك وجود أرقام وهمية للتعاملات غير الحقيقية سيما المتعلقة بالنتائج الخاص بالفرد والمجتمع على مستوى الأسواق المحلية والدولية وذلك في حالة بيع الدين بالدين لذلك صار محرماً في الإسلام.

### المطلب الثاني: الآثار الاجتماعية

للتأجيل في عقود البيع آثار اجتماعية قد تكون حسنة أو سيئة. ومن الآثار الحسنة أنها قد تعود بالفائدة على غالبية الأفراد والمجتمع عندما يتم السداد بروح من التكافل الاجتماعي وإشاعة روح التعاون والتماسك بين الناس. كما في قوله تعالى: ﴿رُحَمَاءُ بَيْنَهُمْ﴾<sup>(1)</sup>، وقوله ﷺ: ((تَرَى الْمُؤْمِنِينَ فِي تَرَاحِمِهِمْ وَتَوَادُّهِمْ وَتَعَاطُفِهِمْ، كَمَثَلِ الْجَسَدِ، إِذَا اشْتَكَى عَضْوًا تَدَاعَى لَهُ سَائِرُ جَسَدِهِ بِالْسَهْرِ وَالْحَمَى))<sup>(2)</sup>، والتراحم والتواد والتعاطف متقاربة في المعنى إلا أنه يوجد بينها فرق لطيف، فأما التراحم فيعني أن يرحموا بعضهم بعضاً بأخوة الإيمان، وليس بسبب آخر. وأما التواد فيعني به التواصل الذي يجلب المحبة مثل التزاور والتهادي، وأما التعاطف فيعني به إعانة بعضهم البعض<sup>(3)</sup>، وقوله ﷺ: ((يَدُ اللَّهِ مَعَ الْجَمَاعَةِ))<sup>(4)</sup>، أي: إنَّ الله سبحانه

(1) سورة الفتح من الآية، 29.

(2) البخاري، كتاب اللباس، باب رحمة الناس والبهائم، رقم الحديث (6011)، 10/8.

(3) ينظر: أحمد بن علي ابن حجر. (ت: 852هـ). فتح الباري شرح صحيح البخاري. ترقيم:

محمد فؤاد عبد الباقي. (بيروت: دار المعرفة، 1379هـ - 1960م)، 439/10.

(4) محمد بن عيسى الترمذي. (ت: 279هـ). سنن الترمذي. تح: أحمد محمد شاكر وآخرون.

ط2. (مصر: مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي، 1395هـ - 1975م)، رقم الحديث

(2166)، 466/4، حكمه: حديث حسن بشواهد. ينظر: ابن الأثير، جامع الأصول في أحاديث

الرسول، 564/6.

وتعالى وحد بين المؤمنين على معرفة واحدة وشريعة واحدة<sup>(1)</sup>. وتتجلى قيم التراحم والتعاون في الشعور بالفضل والإحسان عند التعامل بالقروض بين أفراد المجتمع. إذ تُعد القروض من وسائل تعزيز الروابط الاجتماعية، إذ يشعر المقرض بالامتنان تجاه المقرض، في الوقت نفسه يشعر المقرض بالسعادة لمساهمته في مساعدة الآخرين. هذا التفاعل يعزز الثقة ويشجع على التواصل الإنساني مع الآخرين، وهذا بدوره يعمل على بناء مجتمع متكافل يدعم أفرادهم الآخر. كما تُعد السماح في القروض من الأعمال الصالحة التي تعود بالنفع على الجميع، وتزيد من قيم التضامن والتكافل بين أفراد المجتمع، لذلك جاء في الحديث ((رَحِمَ اللَّهُ رَجُلًا سَمَحًا إِذَا بَاعَ، وَإِذَا اشْتَرَى، وَإِذَا اقْتَضَى))<sup>(2)</sup>. ومن الآثار الحسنة الأخرى التي تعود بالفائدة على الأفراد، الراحة النفسية والاطمئنان والشعور بالأمن التجاري بأن المشتري الأول إذا استلم الشيء الذي اشتراه من البائع، سيشعر بالاطمئنان إلى أن ملكيته قد استقرت له ولم يعد في الإمكان أن يثبت حق للغير عليه بحكم قاعدة الحيابة. كما يشعر بالراحة النفسية، إذ يتخلص من عبء الديون أو الالتزامات المالية المستقبلية. وهذا يساهم في تقليل القلق والتوتر المرتبطين بالديون. كما أنه يمنح المشتري الرضا الفوري بحصوله على السلعة أو الخدمة التي يرغبها، وتحسين التدفق النقدي، مما يمكن البائع من إعادة استثمار الأموال في أعماله وتوسيع نشاطاته<sup>(3)</sup>. والآثار الاجتماعية لا تقتصر على الجانب الحسن فقط، بل ربما تكون هناك آثار سيئة لا تقف عند الجانب الاقتصادي فحسب، بل تتعدى إلى جوانب اجتماعية، وأخلاقية ونفسية. فقد أشار النبي صلى الله عليه وسلم إلى ذلك إذ كان يستعيز من الدين مع استعادته من الهم والحزن، وورد عن رسول الله صلى الله عليه وسلم أنه كان يكثر من قول: ((اللَّهُمَّ إِنِّي أَعُوذُ بِكَ مِنَ الهمِّ وَالْحَزَنِ، وَالْعَجْزِ وَالْكَسَلِ، وَالْبُخْلِ،

(1) ينظر: المناوي، فيض القدير شرح الجامع الصغير، 4/99.

(2) البخاري، كتاب البيوع، باب السهولة والسماحة في الشراء والبيع، رقم الحديث (2076)،

57/3.

(3) ينظر: طه، 229.

وَالْجُبْنِ، وَضَلَعِ الدِّينِ، وَغَلَبَةِ الرَّجَالِ))<sup>(1)</sup> أي: ثقل الدين وشدته وذلك إذ لا قدرة على وفائه، وما دخل هم الدين في قلب إلا أذهب من العقل ما لا يعود<sup>(2)</sup>.

وتعود نسبة كبيرة من أسباب الأمراض إلى القلق النفسي والهموم إذ يؤديان إلى الأحزان، فالعلم خير طريق لطرد الهموم. ثم أشار النبي صلى الله عليه وسلم إلى العلاقة بين شدة الدين وقهر الرجال، وهما غالباً مرتبطان ببعضهما البعض، حيث يؤدي الأول إلى الثاني. وعادة ما يكون الدين نتيجة للعجز والكسل والهم والحزن<sup>(3)</sup>. إذ تعد الديون من أبرز الضغوط النفسية التي يواجهها العديد من الأفراد في العالم، سواء كانوا واعيين لذلك أم لا. وغالباً ما يكون لهذه الضغوط آثاراً سلبية، ويمكن أن تسبب أضراراً جسيمة قد تؤثر على الصحة النفسية. ويشير الكثير من الخبراء إلى أن آثار الديون يمكن أن تشمل الشعور بالانكئاب الذي يسبب الحزن وفقدان الأمل وعدم الرغبة في ممارسة الأنشطة؛ أو الأرق الناتج عن التفكير المستمر في الديون؛ أو القلق المتعلق بالمال، ودفع الفواتير، والخوف من فقدان الوظيفة، وعدم القدرة على تغطية النفقات الأساسية؛ بالإضافة إلى الشعور بتقل المسؤوليات المالية وصعوبة التعامل مع النفقات غير المتوقعة<sup>(4)</sup>. كل هذه العوامل قد تؤدي إلى ضعف المناعة وتسبب أمراضاً جسدية، خاصة إذا أعطي المدين الأولوية لسداد ديونه، ويعمل لساعات أكثر للحصول على دخل إضافي، وينعزل اجتماعياً، ويتجنب المناسبات المكلفة بسبب إحراجه من وضعه المالي، مما يحرمه أيضاً من فرص التطور الشخصي والمهني والاستثمار. ويمكن تجنب ذلك عن

(1) البخاري، كتاب الدعوات، باب التعوذ من غلبة الرجال، رقم الحديث (6363)، 78/8.

(2) ينظر: محمود بن أحمد العيني. (ت: 855هـ). عمدة القاري شرح صحيح البخاري. (بيروت: دار إحياء التراث العربي، د.ت)، 2/23.

(3) ينظر: علي محيي الدين القره داغي. بحوث في فقه المعاملات المالية المعاصرة. (دار البشائر الإسلامي، د.ت)، 195.

(4) ينظر: د. "أمينة التيتون، الديون والصحة العقلية"، مجلة العربي، بعنوان ، العدد 783، ( 2

2024م)، على الموقع: <https://alarabi.nccal.gov.kw/Home/Article/>



طريق تعزيز العلاقة بين البائع والمشتري، إذ تعد العلاقة بينهما عنصراً بالغ الأهمية لنجاح أي نشاط تجاري. في ظل بيئة الأعمال سريعة الخطى اليوم، إذ أصبح من الضروري بناء علاقات قوية مع المتبايعين والحفاظ عليها أكثر من أي وقت مضى؛ لأن ذلك يؤدي إلى عدة أمور منها<sup>(1)</sup> :

1. **تعزيز الثقة:** من خلال بناء علاقة قوية بين البائع والمشتري، يمكن خلق مستوى من الثقة يساعد على نجاح الطرفين. ويتطلب ذلك التواصل بانتظام والشفافية بشأن بالاحتياجات والتوقعات، إذ يشعر الأفراد بأنهم قادرين على تلبية احتياجاتهم المالية دون الحاجة إلى تأجيل أو مماطلة.

2. **تعزيز الشراكات:** من خلال توفير سجل واضح وشفاف لجميع المعاملات، يساعد على بناء مستوى عالٍ من الثقة بين المتعاقدين، مما يؤدي إلى بناء علاقات تجارية واجتماعية أكثر استقراراً وقوة، وهذا ينجم عنه تقليل حدوث نزاعات أو خلافات بين البائع والمشتري بسبب التأخير في الدفع أو التسليم.

وبالإضافة إلى ذلك ربما يكون للتأجيل آثاراً سيئة على الأخلاق، فقد أشار الرسول صلى الله عليه وسلم إلى خطورة الدين على الأخلاق وسلوك الإنسان، بقوله: "اللَّهُمَّ إِنِّي أَعُوذُ بِكَ مِنَ الْمَأْتَمِّ وَالْمَغْرَمِ، فَقَالَ لَهُ قَائِلٌ: مَا أَكْثَرَ مَا تَسْتَعِيدُ يَا رَسُولَ اللَّهِ مِنَ الْمَغْرَمِ؟ قَالَ: إِنَّ الرَّجُلَ إِذَا غَرِمَ حَدَّثَ فَكَذَّبَ، وَوَعَدَ فَأَخْلَفَ"<sup>(2)</sup>. إن رسول الله صلى الله عليه وسلم استعاذ من الدين؛ لأنه يعد سبباً للكذب، وعدم الوفاء بالوعد إضافة إلى ما يتعرض له المدين من الذلة، وما ينشأ عنه من تأثيرات سلبية تؤثر على علاقة الدائنين<sup>(3)</sup>.

كما قد يؤدي التأجيل وعدم التسديد في الوقت المحدد إلى نزاعات وخصومات بين المتعاقدين قد تصل بهم إلى المحاكم. كما حدث مع إقليم كردستان العراق، إذ تعاني ميزانيته من عجز مزمن بسبب الفساد المالي وارتفاع مستمر في

(1) ينظر: "العلاقات مع البائعين"، مجلة فاستر كابيتال، (10 حزيران 2024) على الموقع: <https://fastercapital.com/arabpreneur>

(2) البخاري، كتاب في الاستقراض وأداء الديون والحجر والتفليس، باب من استعاذ من الدين، رقم الحديث (2397)، 117/3.

(3) ينظر: ابن بطال، 520/6.

النفقات المدنية والعسكرية مقابل انخفاض مستمر للإيراد العام نتيجة انخفاض أسعار النفط، هذا الأمر أدى إلى تفاقم الديون فوصل حجمها إلى 22 مليار دولار عام 2017. وتفاقت أزمة الديون بصورة خطيرة؛ لأن الإقليم كان يفترض لا لتحسين طاقته الإنتاجية الخاصة بالنفط والغاز الطبيعي أو لتطوير صناعته، بل لسداد ديونه المتراكمة. كما أعلنت شركة دانة غاز الاماراتية كبرى شركات النفط والغاز في الامارات، إنها أقامت دعوى أمام المحكمة العليا بعد أن امتنعت حكومة كردستان عن السداد. وأن المحكمة العليا في بريطانيا أصدرت قرار يلزم إقليم كردستان بسداد مبلغ 100 مليون دولار خلال 14 يوماً في 23 نوفمبر 2020م<sup>(1)</sup>. هذا على مستوى الأقاليم فما بالك بكثرة الديون التي تفضي الى كثرة النزاعات والخلافات بين أفراد المجتمع الواحد. ولذلك نقول لا بد من معرفة فقه التوازن لكل من يعمل بالتأجيل سواء في الثمن أو المثلثن حول مسألة النظر في القدرة على السداد من عدمها وما يترتب عليه من قرار فردي يتضمن البيع بالتأجيل سواء للثمن أو للمثلثن. فمن غلب على ظنه عدم القدرة على السداد يتوجب عليه عدم البيع أو الشراء بالدين. وللأسف أصبحت حالة المماطلة ونية عدم رد المال سواء كان ثمناً أو مثمناً حالة سائدة عند البعض في مجتمعاتنا أدت الى إغلاق الطرق أمام المعروف وامتناع الكثيرين عن إعطاء القرض وابداء المساعدة. أضف الى ذلك تسببت هذه الحالة في إغلاق الكثير من المحلات التجارية والمولات التي أثرت الديون فيها بشكل كبير حتى أعلنت إفلاسها بعد أن كثرت المطالبات بسداد ما في الذمة وتحولت الجهود نحو الجلسات العشائرية من أجل المطالبة بالحقوق المالية في حين اتجهت المحاولات الأخرى الى المحاكم لحل النزاعات والخلافات المتعلقة بالذمة.

(1) ينظر: مقالة نشرت في موقع سكاى برس بعنوان "محكمة بريطانية تلزم إقليم كردستان بسداد 100 مليون دولار لشركة دانة غاز الإماراتية"، بتاريخ 23 تشرين الثاني 2015، على الموقع <https://www.skypressiq.net> ، ومقالة نشرت في موقع الجزيرة نت بعنوان: " أزمة مالية في إقليم كردستان العراق"، بتاريخ 15 تشرين الأول 2017، على الموقع <https://www.aljazeera.net/ebusiness> .

## الخاتمة

وتتضمن أهم الاستنتاجات والتوصيات.

أما الاستنتاجات: فبعد استعراض أهم ما ورد في صفحات البحث يمكننا الوقوف على جملة من النقاط نختار منها:

1. يعني التأجيل في الثمن أو المثلن: تعليق الدين وتأخيره الى وقت معين، وهذا يتضمن إمكانية تأخير تسليم المثلن في عقود البيع عند دفع الثمن أو استلام المثلن مع إمكانية تأخير استلام الثمن جزئياً أو كلياً.

2. حاجة الناس للتأجيل في الثمن أو المثلن مصلحة نظر إليها الشارع الحكيم نظرة فاعلة في تعاملات الناس وضبطها من أجل تحقيق مقاصد الشريعة في هذا النوع من العقود ولذلك جاءت النصوص الشرعية يعضد بعضها الآخر لتتفق على مشروعيته وضبطه.

3. الأصل في عقود البيع أنها تكون ناجزة، لكن حاجة الناس للتأجيل أخذ ثلاث حالات وهي: تأجيل الثمن وتعجيل المثلن مثل بيع التقسيط، وتأجيل المثلن وتعجيل الثمن مثل بيع السلم والاستصناع، وكلاهما مشروع وفق الضوابط الشرعية ومقاصدها، أما الصورة الأخيرة فهي محرمة ومحظور التعامل بها في السوق الإسلامية وهي حالة تأجيل الثمن والمثلن مثل بيع الكالئ بالكالئ أو بيع العينة.

4. لا بد للمكلف شرعاً أن ينظر قدرته على التوازن في إمضاء قرار الشراء بالدين عندما يكون قادراً على السداد ولديه ما يعينه على ذلك، وإلا فلا.

5. من الآثار الاقتصادية للتأجيل في الثمن أو المثلن زيادة عدد المبيعات وزيادة الربحية وكفاءة التبادل والتداول للسلع والخدمات وما يقابلها من كفاءة للتداول في الأسعار والنقود يتطلب إتاحة الخيار للطرفين (البائع والمشتري) في اختيار نوع البيع الذي يناسبهما وإمضاءه مثل البيع الناجز أو البيع مع تأجيل الثمن أو البيع مع تأجيل المثلن وفق ضوابط شرعية ووقت محدد يتم الاتفاق عليه من قبلهما،

وذلك لأن العاقدان هما من يحددان طريقة التعامل المناسبة لهما وفق إمكانيتهما ورؤيتهما لتفاصيل العقد، ويعد هذا العامل هو الأكثر تأثيراً في انسيابية التداول.  
6. من الآثار الاجتماعية للتأجيل في الثمن أو المثلث تعزيز الثقة بين البائع والمشتري وتقوية العلاقات والشراكات مما يؤدي الى بناء علاقات تجارية واجتماعية أكثر استقرار وقوة يقابله تقليل حجم النزاعات والخلافات.

وأما التوصيات وبناءً على ما ورد في هذا البحث من نتائج نجد من الضروري أن نوصي بجملة من التوصيات نختار منها:

1. الدعوة الى عقد مؤتمرات وندوات علمية وورش عمل تتناول موضوع أهمية التعجيل في عقود البيع وذلك في الكليات والجامعات ذات الصلة.
2. الاستعانة بأجهزة الاعلام والقنوات الفضائية ومواقع التواصل الاجتماعي من أجل التثقيف بأهمية التأجيل في البيع وضوابطه ووسائل توثيقه وضمانات سداده عند الغالبية من الناس.
3. ضرورة التكيف مع المستجدات الالكترونية التي تهتم بعقود البيع الآجل وتسهل عملية السداد وفق التوقيينات المتفق عليها بين الطرفين، وتشجيع الناس على توظيف التوثيق والإشهاد وكل السبل الكفيلة بضمانات السداد سيما بعد انتشار ظاهرة المماطلة في السداد لدى بعض من أفراد المجتمع المسلم وانتشار ظاهرة فساد الذمم المالية.

## المصادر والمراجع

❖ بعد القرآن الكريم.

1. ابن الأثير، علي بن أبي الكرم. (ت-630هـ). أسد الغابة في معرفة الصحابة .  
تح: علي محمد معوض - عادل أحمد . ط1. دار الكتب العلمية، 1415هـ -  
1994 م.
2. ابن المنذر، محمد بن إبراهيم. (ت : 319هـ). الإجماع . تح: : صغير بن  
أحمد. ط2. عجمان - رأس الخيمة : مكتبة الفرقان - مكتبة مكة الثقافية ،  
1999 م.
3. ابن الهمام، كمال الدين محمد بن عبد الواحد السيواسي. (ت 861هـ). فتح  
القدير. د.ط. بيروت: دار الفكر، د.ت.
4. ابن بطال ، علي بن خلف.(ت:449هـ). شرح صحيح البخاري. تح: أبو تميم  
ياسر بن إبراهيم. ط2. الرياض: مكتبة الرشد، 1423هـ - 2003م.
5. ابن حجر العسقلاني، أحمد بن علي. (ت: 852هـ). التلخيص الحبير. ط1.  
بيروت: دار الكتب العلمية، 1419هـ- 1989م.
6. ابن حجر، أحمد بن علي.(ت 852هـ). فتح الباري شرح صحيح البخاري.  
ترقيم: محمد فؤاد عبد الباقي. بيروت: دار المعرفة ، 1379هـ-1960م.
7. ابن رشد الجد، محمد بن أحمد.(ت520هـ). البيان والتحصيل والشرح والتوجيه  
والتعليل. تح: محمد حجي وآخرون. ط2. بيروت: دار الغرب الإسلامي ،  
1408هـ- 1988م.
8. ابن رشد الحفيد ، محمد بن أحمد. (ت 595هـ). بداية المجتهد. القاهرة: دار  
الحديث، 1425هـ -2004م.
9. ابن عبد البر. يوسف بن عبد الله. (ت:463هـ). الاستيعاب . تح: علي محمد  
البجاوي. ط1. بيروت: دار الجيل، 1412 هـ -1992 م.

10. ابن عسكر، عبد الرحمن بن محمد . (ت 732هـ). ارشاد السالك الى أشرف المسالك. وبهامشه: تقارير مفيدة لإبراهيم بن حسن. ط3. مصر: شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده.
11. ابن قدامة، موفق الدين عبد الله بن أحمد بن محمد .(ت 620هـ). الكافي في فقه الإمام أحمد. ط1. بيروت: دار الكتب العلمية، 1414هـ/1994م.
12. ابن قدامة، موفق الدين عبد الله بن أحمد بن محمد. (ت 620هـ). المغني. د.ط. القاهرة: مكتبة القاهرة، 1388هـ/1968م.
13. ابن مالك، مالك بن أنس بن مالك بن عامر الأصبحي المدني. (ت 179هـ). المدونة. ط1. بيروت: دار الكتب العلمية، 1415هـ/1994م.
14. ابن منظور، محمد بن مكرم بن علي، أبو الفضل جمال الدين الأنصاري الرويفعي الإفريقي. (ت 711هـ). لسان العرب. ط3. بيروت: دار صادر، 1414هـ/1993م.
15. ابو داود، سليمان بن الأشعث. (ت:275هـ). سنن أبي داود. تح: محمد محيي الدين عبد الحميد. بيروت: المكتبة العصرية.
16. أبو غدة، عبد الستار عبد الكريم. البيع المؤجل. السعودية: البنك الإسلامي للتنمية المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، 2003م.
17. البخاري، أبو عبد الله محمد بن اسماعيل . صحيح البخاري = الجامع المسند الصحيح. تح: محمد زهير بن ناصر ، ترقيم: محمد فؤاد عبد الباقي. ط1. دار طوق النجاة، 1422هـ.
18. البهوتي، منصور بن يونس بن صلاح الدين بن حسن بن إدريس. (ت 1051هـ). كشف القناع على متن الإقناع. بيروت: دار الكتب العلمية، د.ت.
19. الترمذي، أبو عيسى محمد بن عيسى. (ت: 279هـ) سنن الترمذي. تح: أحمد محمد شاكر وآخرون . ط2. مصر: مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي، 1395هـ - 1975م.

20. الجصاص، أحمد بن علي أبو بكر الرازي (ت: 370 هـ)، احكام القرآن، تح: محمد صادق القمحاوي. بيروت: دار إحياء التراث العربي، 1405هـ-1985م.
21. الخطيب الشربيني، شمس الدين محمد بن أحمد الشافعي. (ت 977هـ). مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج. ط1. بيروت: دار الكتب العلمية، 1415هـ/1994م.
22. الدسوقي، محمد بن عرفة. (ت1230هـ). حاشية الدسوقي على الشرح الكبير. تح: محمد عليش. بيروت: دار الفكر.
23. الرقاقي، سالم. "الاستدانة في الفقه الإسلامي". مجلة الفقه والقانون، العدد:3 (يناير 2013).
24. الزحيلي، وهبة بن مصطفى. الفقه الإسلامي وأدلته. ط4. دمشق: دار الفكر، د.ت.
25. الزرقا، مصطفى أحمد. (ت1420هـ). العقود المسماة في الفقه الإسلامي (عقد البيع). ط2. دمشق: دار القلم، 1433هـ-2012م.
26. الزيبي، جمال الدين عبد الله بن يوسف بن محمد. (ت 762هـ). نصب الراية لأحاديث الهداية. تح: محمد عوامة. ط1. بيروت، - جدة: مؤسسة الريان للطباعة والنشر، - دار القبلة للثقافة الإسلامية، 1418هـ/1997م.
27. السرخسي، محمد بن أحمد بن أبي سهل. (ت 483هـ). المبسوط. بيروت: دار المعرفة، 1414هـ/1993م.
28. السمرقندي، محمد بن أحمد. (ت نحو 540هـ). تحفة الفقهاء. ط2. بيروت: دار الكتب العلمية، 1414 هـ - 1994م.
29. السويلم، سامي. موقف الشريعة الإسلامية من الدين. مجلة بحوث الاقتصاد الإسلامي. محرم 1417هـ/1996م.
30. الشافعي، محمد بن إدريس. (ت: 204هـ). الأم . بيروت: دار المعرفة، 1410هـ-1990م.

31. الشيرازي، إبراهيم بن علي بن يوسف.(ت 476هـ). التنبيه في الفقه الشافعي. ط1. بيروت: عالم الكتب، ١٤٠٣ هـ - ١٩٨٣ م.
32. الشيرازي، أبو إسحاق إبراهيم بن علي بن يوسف. (ت 476هـ). المذهب في فقه الإمام الشافعي. بيروت: دار الكتب العلمية، د.ت.
33. الطبري، محمد بن جرير. (ت 310هـ). جامع البيان عن تأويل آي القرآن = تفسير الطبري. تح: أحمد شاكر. ط1. بيروت: مؤسسة الرسالة، 1420هـ - 2000م.
34. طه، غني حسون. الوجيز في العقود المسماة: عقد البيع. بغداد: مطبعة المعارف، 1969-1970م.
35. العثيمين، محمد بن صالح بن محمد. (ت: ١٤٢١هـ). الشرح الممتع على زاد المستنقع. ط1. دار ابن الجوزي، ١٤٢٢-١٤2٨هـ.
36. العسكري، الحسن بن عبد الله بن سهل. (ت 395هـ). معجم الفروق اللغوية. تح: محمد إبراهيم سليم. القاهرة: دار العلم والثقافة، د.ت.
37. العمراني، يحيى بن أبي الخير . (ت: 558هـ). البيان في مذهب الإمام الشافعي . تح: قاسم محمد النوري. ط1. جدة: دار المنهاج، 1421 هـ - 2000 م .
38. العيني، محمود بن أحمد. (ت:855هـ). عمدة القاري شرح صحيح البخاري. بيروت. دار إحياء التراث العربي.
39. الغزالي، أبو حامد محمد بن محمد الطوسي. (ت 505هـ). الوسيط في المذهب. تح: أحمد محمود إبراهيم، محمد محمد تامر. ط1. القاهرة: دار السلام، 1417هـ.
40. الفراهيدي، خليل بن أحمد .(ت:170هـ). العين. تح: مهدي المخزومي- إبراهيم السامرائي. دار ومكتبة الهلال.
41. القرطبي، محمد بن أحمد. الجامع لأحكام القرآن. تح: هشام سمير البخاري. الرياض: دار عالم الكتب ، 1423 هـ - 2003 م.



42. القره داغي، علي محيي الدين. بحوث في فقه المعاملات المالية المعاصرة. دار البشائر الإسلامي.
43. قلججي، محمد رواس. معجم لغة الفقهاء. ط1. بيروت: دار النفائس، 1416هـ/1996م.
44. الكاساني، أبو بكر بن مسعود. (ت587هـ). بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع. ط2. دار الكتب العلمية، 1406هـ-1986م.
45. لجنة من علماء وفقهاء الدولة العثمانية. مجلة الأحكام العدلية. تح: نجيب هوايني. كراتشي: نور محمد، كارخانه تجارت كتب، د.ت.
46. الماوردي، علي بن محمد. (ت450هـ). الحاوي الكبير في فقه مذهب الإمام الشافعي. تح: علي محمد معوض، عادل أحمد عبد الموجود. ط1. بيروت: دار الكتب العلمية، 1419هـ-1999م.
47. المرادوي، علي بن سليمان. (ت: 885هـ)، الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف. ط2. دار إحياء التراث العربي.
48. مسلم، مسلم بن الحجاج النيسابوري. (ت: 261هـ). صحيح مسلم = المسند الصحيح. تح: محمد فؤاد عبد الباقي. بيروت: دار إحياء التراث العربي.
49. المصري، رفيق يونس. بيع التفسير تحليل فقهي واقتصادي. ط2. دمشق، - بيروت: دار القلم، - الدار الشامية، 1418هـ-1997م.
50. الموصللي، عبد الله بن محمود بن مودود. (ت 683هـ). الاختيار لتعليل المختار. تح: الشيخ محمود أبو دقيقة. القاهرة: مطبعة الحلبي، 1356هـ - 1937م.
51. الهيثمي، أحمد بن محمد. تحفة المحتاج في شرح المنهاج. مراجعة: لجنة من العلماء. مصر: المكتبة التجارية الكبرى، 1357هـ-1983م.
52. وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية - الكويت. الموسوعة الفقهية الكويتية. الكويت: وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، 1404-1427هـ.
53. <https://alarabi.nccal.gov.kw/Home/Article>
54. <https://fastercapital.com/arabpreneur>
55. <https://www.skypressiq.net>

## References

### ❖ After the Holy Quran.

- *A Committee of Scholars and Jurists of the Ottoman State. Majallat al-Ahkam al-Adliyya. ed. Najib Hawawini. Karachi: Nur Muhammad, Karkhana Tijarat Kutub.*
- *Abu Dawud, Sulayman ibn al-Ashath. (d. 275 AH). Sunan Abi Dawud. ed. Muhammad Muhyi al-Din Abd al-Hamid. Beirut: Al-Maktabah al-'Asriyyah.*
- *Abu Ghudah, Abd al-Sattar Abd al-Karim. Al-Bay al-Muajjal. Saudi Arabia: Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute, 2003 AD.*
- *Al-Askari, al-Hasan ibn Abd Allah ibn Sahl. (d. 395 AH). Mujam al-Furuq al-Lughawiyya. ed. Muhammad Ibrahim Salim. Cairo: Dar al-Ilm wa al-Thaqafa.*
- *Al-Ayni, Mahmud ibn Ahmad. (d. 855 AH). Umdat al-Qari Sharh Sahih al-Bukhari. Beirut: Dar Ihya al-Turath al-Arabi.*
- *Al-Bahuti, Mansur bin Yunus bin Salah al-Din bin Hasan bin Idris. (d. 1051 AH). Kashshaf al-Qina ala Matn al-Iqna. Beirut: Dar al-Kutub al-'Ilmiyya, n.d.*
- *Al-Bukhari, Abu Abd Allah Muhammad ibn Isma'il. Sahih al-Bukhari = Al-Jami al-Musnad al-Sahih. ed.: Muhammad Zuhair bin Nasir, Numbering by: Muhammad Fuad Abdul-Baqi. 1st ed. Dar Tawaq al-Najat, 1422 AH.*
- *Al-Dasuqi, Muhammad ibn Arafah (d. 1230 AH). Hashiyat al-Dasuqi ala al-Sharh al-Kabir. ed. Muhammad Alish. Beirut: Dar al-Fikr.*
- *Al-Farahidi, Khalil ibn Ahmad (d. 170 AH). Al-Ayn. ed. Mahdi al-Makhzumi and Ibrahim al-Samarrai. Dar wa Maktabat al-Hilal.*
- *Al-Ghazali, Abu Hamid Muhammad ibn Muhammad al-Tusi. (d. 505 AH). Al-Wasit fi al-Madhab. ed. Ahmad Mahmoud Ibrahim, Muhammad Muhammad Tamer. 1st ed. Cairo: Dar al-Salam, 1417 AH.*
- *Al-Haytami, Ahmad ibn Muhammad. Tuhfat al-Muhtaj fi Sharh al-Minhaj. Reviewed by: A Committee of Scholars. Egypt: Al-Maktabah al-Tijariyyah al-Kubra, 1357 AH/1983 AD.*
- *Al-Jassas, Ahmad bin Ali Abu Bakr al-Razi (d. 370 AH). Ahkam al-Quran. ed. Muhammad Sadiq al-Qamhawi. Beirut: Dar Ihya al-Turath al-'Arabi, 1405 AH - 1985 AD.*
- *Al-Kasani, Abu Bakr ibn Mas'ud (d. 587 AH). Badai al-Sanai fi Tartib al-Sharai. 2nd ed. Dar al-Kutub al-Ilmiyya, 1406 AH - 1986 AD.*
- *Al-Khatib al-Shirbini, Shams al-Din Muhammad bin Ahmad al-Shafii. (d. 977 AH). Mughni al-Muhtaj ila Marifat Maani Alfaz al-Minhaj. 1st ed. Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiyya, 1415 AH/1994 AD.*

- *Al-Mardawi, Ali ibn Sulayman (d. 885 AH). Al-Insaf fi Marifat al-Rajih min al-Khilaf. 2nd ed. Dar Ihya al-Turath al-Arabi .*
- *Al-Masri, Rafiq Yunus. Bay al-Taqsit: Tahlil Fihi wa Iqtisadi . 2nd ed. Damascus, Beirut: Dar al-Qalam, Dar al-Shamiyya, 1418 AH/1997 AD.*
- *Al-Mawardi, Ali ibn Muhammad (d. 450 AH). Al-Hawi al-Kabir fi Fiqh Madhhab al-Imam al-Shafii .ed. Ali Muhammad Muawwad and Adil Ahmad Abd al-Mawjud. 1nd ed. Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiyya, 1419 AH/1999 AD.*
- *Al-Mawsili, Abdullah ibn Mahmud ibn Mawdud (d. 683 AH). Al-Ikhtiyar li-Talil al-Mukhtar. ed. Sheikh Mahmud Abu Daqiqah. Cairo: Al-Halabi Press, 1356 AH/1937 AD.*
- *Al-Qaradaghi, Ali Muhyi al-Din. Research in Fiqh Almueamalat Almaliat Almueasira. Dar al-Bashair al-Islami.*
- *Al-Qurtubi, Muhammad ibn Ahmad. Al-Jami li-Ahkam al-Quran. ed. Hisham Samir al-Bukhari. Riyadh: Dar 'Alam al-Kutub, 1423 AH - 2003 AD.*
- *Al-Raqqaqi, Salim. " Aliastidanat fi Alfihq Aliislami." Majallat al-Fiqh wa al-Qanun, Issue 3 (January 2013).*
- *Al-Samarqandi, Muhammad ibn Ahmad (d. c. 540 AH). Tuhfat al-Fuqaha. 2nd ed. Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiyyah, 1414 AH - 1994 AD.*
- *Al-Sarakhsi, Muhammad ibn Ahmad ibn Abi Sahl (d. 483 AH). Al-Mabsut. Beirut: Dar al-Ma'rifah, 1414 AH/1993 AD.*
- *Al-Shafii, Muhammad ibn Idris (d. 204 AH). Al-Umm. Beirut: Dar al-Ma'rifah, 1410 AH/1990 AD.*
- *Al-Shirazi, Abu Ishaq Ibrahim ibn Ali ibn Yusuf (d. 476 AH). Al-Muhadhdhab fi Fiqh al-Imam al-Shafii. Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiyyah.*
- *Al-Shirazi, Ibrahim ibn Ali ibn Yusuf (d. 476 AH). Al-Tanbih fi al-Fiqh al-Shafii. 1nd ed. Beirut: Alam al-Kutub, 1403 AH/1983 AD.*
- *Al-Suwaylim, Sami. Mawqif Alsharieat Aliislamiat min Aldiyn. Journal of Islamic Economics Research. Muharram 1417 AH/1996 AD.*
- *Al-Tabari, Muhammad ibn Jarir (d. 310 AH). Jami al-Bayan an Tawil Ayi al-Quran = Tafsir al-Tabari. ed. Ahmad Shakir. 1nd ed. Beirut: Mu'assasat al-Risalah, 1420 AH/2000 AD.*
- *Al-Tirmidhi, Abu Isa Muhammad bin 'Isa. (d. 279 AH). Sunan al-Tirmidhi. ed. Ahmad Muhammad Shakir et al. 2nd ed. Egypt: Mustafa al-Babi al-Halabi Library and Press, 1395 AH - 1975 AD.*
- *Al-Umrani, Yahya ibn Abi al-Khayr. (d. 558 AH). Al-Bayan fi Madhhab al-Imam al-Shafii. ed. Qasim Muhammad al-Nuri. 1nd ed. Jeddah: Dar al-Minhaj, 1421 AH - 2000 AD.*

- *Al-Uthaymeen, Muhammad ibn Salih ibn Muhammad. (d. 1421 AH). Al-Sharh al-Mumtī ala Zad al-Mustaqni. 1st ed. Dar Ibn al-Jawzi, 1422-1428 AH.*
- *Al-Zarqa, Mustafa Ahmad (d. 1420 AH). Al-Uqud al-Musamma fi al-Fiqh al-Islami (Aqd al-Bay). 2nd ed. Damascus: Dar al-Qalam, 1433 AH/2012 AD.*
- *Al-Zaylai, Jamal al-Din Abd Allah ibn Yusuf ibn Muhammad (d. 762 AH). Nusb Alraayat Liahadith Alhidaya. ed. Muhammad 'Awamah. 1st ed. Beirut, Jeddah: Al-Rayyan Foundation for Printing and Publishing, Dar al-Qibla for Islamic Culture, 1418 AH/1997 AD.*
- *Al-Zuhayli, Wahba ibn Mustafa. Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu. 4th ed. Damascus: Dar al-Fikr.*
- *Ibn Abd al-Barr, Yusuf ibn Abd Allah. (d. 463 AH). Al-Istiab. ed. Ali Muhammad al-Bajawi. 1st ed. Beirut: Dar al-Jil, 1412 AH - 1992 AD.*
- *Ibn al-Athir, Ali ibn Abi al-Karam (d. 630 AH). Usd al-Ghaba fi Marifat al-Sahabah . ed. Ali Muhammad Muawwad and Adil Ahmad. 1st ed. Dar al-Kutub al-Ilmiyya, 1415 AH - 1994 AD.*
- *Ibn al-Humam, Kamal al-Din Muhammad ibn Abd al-Wahid al-Siwasi (d. 861 AH). Fath al-Qadir . Beirut: Dar al-Fikr, n.d.*
- *Ibn al-Mundhir, Muhammad ibn Ibrahim (d. 319 AH). Al-Ijma . ed. Saghir ibn Ahmad. 2nd ed. Ajman - Ras al-Khaimah: Maktabat al-Furqan - Maktabat Makkah al-Thaqafiyya, 1999 AD.*
- *Ibn Askar, Abd al-Rahman ibn Muhammad. (d. 732 AH). Irshad al-Salik ila Ashraf al-Masalik. With marginal notes: Useful Reports by Ibrahim ibn Hasan. 3rd ed. Egypt: Mustafa al-Babi al-Halabi & Sons Library and Printing Company.*
- *Ibn Battal, Ali ibn Khalaf (d. 449 AH). Sharh Sahih al-Bukhari . ed. Abu Tamim Yasir ibn Ibrahim. 2nd ed. Riyadh: Maktabat al-Rushd, 1423 AH - 2003 AD.*
- *Ibn Hajar al-Asqalani, Ahmad ibn Ali (d. 852 AH). Al-Talkhis al-Habir. 1st ed. Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiyya, 1419 AH - 1989 AD.*
- *Ibn Hajar, Ahmad ibn Ali (d. 852 AH). Fath al-Bari: Sharh Sahih al-Bukhari. ed. Muhammad Fuad Abd al-Baqi. Beirut: Dar al-Ma'rifa, 1379 AH - 1960 AD.*
- *Ibn Malik, Malik ibn Anas ibn Malik ibn Amir al-Asbahi al-Madani. (d. 179 AH). Al-Mudawwanah. 1st ed. Beirut: Dar al-Kutub al-'Ilmiyyah, 1415 AH/1994 AD.*
- *Ibn Manzur, Muhammad ibn Mukarram ibn Ali, Abu al-Fadl Jamal al-Din al-Ansari al-Ruwayfi'i al-Ifriqi. (d. 711 AH). Lisan al-Arab. 3rd ed. Beirut: Dar Sader, 1414 AH/1993 AD.*

- *Ibn Qudamah, Muwaffaq al-Din Abd Allah ibn Ahmad ibn Muhammad. (d. 620 AH). Al-Kafi fi Fiqh al-Imam Ahmad. 1st ed. Beirut: Dar al-Kutub al-Ilmiyyah, 1414 AH/1994 AD.*
- *Ibn Qudamah, Muwaffaq al-Din Abd Allah ibn Ahmad ibn Muhammad. (d. 620 AH). Al-Mughni. Cairo: Maktabat al-Qahirah, 1388 AH/1968 AD.*
- *Ibn Rushd the Elder, Muhammad ibn Ahmad (d. 520 AH). Al-Bayan wa al-Tahsil wa al-Sharh wa al-Tawjih wa al-Talil. ed. Muhammad Hajji et al. 2nd ed. Beirut: Dar al-Gharb al-Islami, 1408 AH - 1988 AD.*
- *Ibn Rushd the Grandson, Muhammad ibn Ahmad (d. 595 AH). Bidayat al-Mujtahid. Cairo: Dar al-Hadith, 1425 AH - 2004 AD.*
- *Ministry of Awqaf and Islamic Affairs – Kuwait. Al-Mawsuah al-Fiqhiyyah al-Kuwaitiyyah. Kuwait: Ministry of Awqaf and Islamic Affairs, 1404–1427 AH.*
- *Muslim, Muslim ibn al-Hajjaj al-Nisaburi (d. 261 AH). Sahih Muslim = Al-Musnad al-Sahih . ed. Muhammad Fuad Abd al-Baqi. Beirut: Dar Ihya al-Turath al-Arabi .*
- *Qalaji, Muhammad Rawas. Mujam Lughat al-Fuqaha. 1st ed. Beirut: Dar al-Nafais, 1416 AH/1996 AD.*
- *Taha, Ghani Hassoun. Al-Wajiz fi al-Uqud al-Musammah: Aqd al-Bay. Baghdad: Matbaat al-Maarif, 1969–1970 AD.*
- <https://alarabi.nccal.gov.kw/Home/Article>
- <https://fastercapital.com/arabpreneur>
- <https://www.skypressiq.net>