

فقه البيوع : 7- حكم البيع بالتقسيط



معنى بيع التقسيط:

بيع التقسيط المقصود به أن يبيع السلعة بثمن مؤجل أعلى من الثمن الحال، على أن يكون دفع ذلك الثمن مفرقاً إلى أجزاء معينة، وتؤدي في أمانة محددة معلومة.

الحاجة إليه :

بيع التقسيط يحقق مصلحة تعود على كل من البائع والمشتري، إذ تتمثل مصلحة البائع في تيسير السبل وفتح الأبواب للترويج لسلعته .

أما المشتري فتظهر مصلحته في حصوله على السلعة التي تمس حاجته إليها، ولا يملك ثمنها في الحال، بأن يدفع ذلك الثمن مؤجلاً على دفعات تتناسب

وقدراته المالية.

صورة البيع:

يقصد المستهلك - لاسيما صاحب الدخل المحدود، والذي يحتاج إلى سلعة تسد حاجة من حاجاته أو توفر له أسباب العيش الكريم، أو تجلب له الكسب والنماء أحيانا من غسالة أو ثلاجة أو سيارة وغير ذلك من الأدوات والآلات الكهربائية والميكانيكية والأثاث - يقصد - التاجر الذي يبيع هذه المواد بالتقسيط فيخبره بثمانها إذا أراد أن يدفع حالا وثمانها إذا أراد أن يدفع مقسطا، وهو طبيعة الحال أعلى من الثمن الحال، فإذا ما اختار المشتري الثمن المؤجل المقسط وتم الاتفاق على ذلك كانت تلك صورة بيع التقسيط الذي نحن بصدد الحديث عنه.

حكم البيع بالتقسيط:

لخص الشيخ أبو زهرة سبب الخلاف بين المجيزين والمانعين بقوله "ويعود سبب الخلاف لأجل الزيادة، أتعد الزيادة في مقابل الأجل كالزيادة في الدين في نظير الأجل أم لا تعد؟ فالذين قاسوا الزيادة في مقابل الأجل على الزيادة في الدين في نظير الأجل وجعلوهما صورة واحدة قالوا بالحرمة، وأما الذين فرقوا بينهما فقالوا بالحل" ("الإمام زيد" أبو زهرة، (293).).

القول الأول: لا يجوز بيع التقسيط: (وهو قول ابن حزم وغيره)

استدل القائلون بأن بيع التقسيط لا يصح شرعاً بأدلة منها:

1- استدلوا بقوله سبحانه وتعالى {وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا} (سورة البقرة: 275). فهي تفيد تحريم البيوع التي يؤخذ فيها زيادة مقابل الأجل لدخولها في عموم كلمة الربا.

2- كما استدلوا بقوله عز شأنه: {لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ} (سورة النساء: 29).

فقد جعلت الآية الرضا شرطاً لحل الكسب والربح في المبادلات التجارية، وإلا كان ذلك الكسب حراماً وأكلاً لأموال الناس بالباطل، وعامل الرضا غير متوفر في البيع بالتقسيط، لأن البائع مضطر للإقدام عليه ترويحاً للسلعة، والمشتري مضطر له رغبة في الحصول على السلعة التي تمس حاجته إليها ولا يملك ثمنها حالاً، فيرغم على دفع الزيادة مقابل الأجل.

3- أما من السنة النبوية فاستدلوا بأحاديث منها: “نهى رسول الله - صلى الله عليه وسلم - عن بيعتين في بيعة”

4- كما استدلوا بقوله - صلى الله عليه وسلم - فيما رواه أبو هريرة - رضي الله عنه -، من باع بيعتين في بيعة فله أوكسهما أو الربا، وهذا يعني أن من باع يأخذ زيادة مقابل الأجل يكون قد دخل في الربا المحرم إذا لم يأخذ الثمن الأقل.

وهذا يفيد أنه لا يجوز للبائع أن يبيع سلعته بأكثر من سعر يومها تجنباً للوقوع في ربا النسيئة

5- قالوا: وبيع التقسيط من بيع المضطر، لأنه لا يقبل بالزيادة لأجل المدة إلا المضطر في الغالب. ويؤيد هذا المعنى قوله - صلى الله عليه وسلم - : "إنما البيع عن تراض" وهو يفيد أن البيع الجائز شرعاً ما توفر فيه عنصر الرضا من المتعاقدين بإجراء العقد، ولا رضا مع الاضطرار والإكراه فيكون البيع باطلاً. وعليه، فالبائع بأجل والمشتري إلى أجل كلاهما مضطر للبيع ولا يصدق عليهما قوله سبحانه {إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ} وقوله - صلى الله عليه وسلم - : "إنما البيع عن تراض".

القول الثاني : القائلين بجواز بيع التقسيط:(وهو قول المذاهب الأربعة :الحنفية والمالكية والشافعية والحنابلة)

استدل القائلون بجواز بيع التقسيط بأدلة منها:

1- فمن القرآن الكريم استدلوا بما يأتي: عموم الأدلة القاضية بالجواز كقوله سبحانه وتعالى {وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا} (سورة البقرة: 275). وهو نص عام يشمل جميع أنواع البيع، ويدل على أنها حلال، إلا الأنواع التي ورد نص بتحريمها، فإنها تصبح حراماً بالنص مستثناة من العموم، ولم يرد نص يقضى بتحريم جعل ثمنين للسلعة ثمن معجل وثمان مؤجل، فيكون حلالاً أخذاً من

عموم الآية .

2- وقوله عَزَّ وَجَلَّ {إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ} فالزيادة في الثمن مقابل الأجل داخله في عموم النص، إذ إن أعمال التجارة تنبنى على البيع نسيئة، ولا بد أن تكون لهم ثمرة، وتلك الثمرة داخله في باب التجارة وليست داخله في باب الربا، فالثمن في البيع الآجل هو للسلعة مراعى فيه الأجل، وهو من التجارة المشروعة المعرضة للربح والخسارة ، ومن جهة أخرى، فالرضا ثابت في هذا البيع، لأن من يفعل ذلك من التجار إنما يجعله طريقاً إلى ترويج تجارته. فهو إجابة لرغبته.

3- كذلك بقوله عز شأنه: {يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَى أَجَلٍ مُسَمًّى فَاكْتُبُوهُ} (سورة البقرة: 282). وبيع السلعة بثمن مؤجل مع الزيادة مما تنتظمه هذه الآية، لأنها من المداينات الجائزة فتكون مشروعة بنص الآية .

4- أما ما من السنة النبوية: فاستدلوا بما روى “أن رسول الله - صلى الله عليه وسلم - أمر عبد الله بن عمرو بن العاص أن يجهز جيشاً، فكان يشتري البعير بالبعيرين إلى أجل” (حسن: أخرجه أبو داود)، وهو دليل واضح على جواز أخذ زيادة على الثمن نظير الأجل.

5- وما روى عن ابن عباس - رضي الله عنهما - 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، ولنا على الناس ديون لم تحل؟

فقال - عليه الصلاة والسلام-: “ضعوا وتعجلوا” (إسناده ضعيف: أخرجه الحاكم في “المستدرک”).

والحديث دليل على أنه لو بيع شيء ما بالنسيئة، واضطر المشتري للسداد قبل الاستحقاق يجوز تخفيض الثمن بمقدار يتكافأ مع المدة التي تفصل تاريخ السداد الفعلي عن تاريخ الاستحقاق، فإذا جاز التخفيض لقاء التعجيل فلا بد عقلاً من جواز الزيادة لقاء التأجيل .

6- واستدلوا بالإجماع على أن البيع بالتقسيط لا بأس به، فالمسلمون لا يزالون يستعملون مثل هذه المعاملة، وهو كالإجماع منهم على جوازها .

7- كما أن العرف قد جرى على أن النقد الحال أعلى قيمة من النقد المؤجل، وطالما أن العقد ابتداء لم ينص على سعرين فهو حلال، فالزيادة التي تضاف على الأقساط هي حصة الأجل من الثمن وهي الفرق بين ثمن السلعة إذا بيعت بثمن حال وقيمتها إذا بيعت بثمن مؤجل.

مناقشة الأدلة والترجيح

أولاً: مناقشة أدلة القائلين بعدم جواز بيع التقسيط:

ناقش جمهور الفقهاء أدلة القائلين بعدم جواز بيع التقسيط على النحو التالي:
أجابوا عن استدلالهم بقوله تعالى {وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا}، بأن الآية نص

عام، يشمل جميع أنواع البيع، ويدل على أنها حلال إلا ما خصه الدليل، ولم يقم نص يدل على حرمة جعل ثمنين للسلعة مؤجل ومعجل فيبقى حلالاً عملاً بعموم الآية.

ومن جهة أخرى، فإن آية الربا لا تتناول محل النزاع، لأن الحديث في البيع بثمن مؤجل إنما يقع على السعر (الثمن)، وليس للسعر استقرار لما فيه من التفاوت بحسب الغلاء والرخص، والرغبة في البيع وعدمها، فلم يكن أصلاً يرجع إليه في تعليق الحكم به، وحيث خرجت آية الربا عن أن تكون داخلة في محل النزاع، انتفت الحاجة إلى النظر فيما يعارضها، وما يترتب عليه.

وأما استدلالهم بقوله عز وجل: {لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ} وأن عنصر الرضا مفقود في البيع بالتقسيط فيكون باطلاً فيجاب عنه: بأن الرضا ثابت، لأن من يبيع بثمن مؤجل له سلطة تامة، ويتمتع بكامل الحق في تحديد السعر الذي يريد بحسب حالة البيع من تعجيل أو تأجيل، وهو إذ يطلب ثمناً مؤجلاً فإنما يفعل ذلك وسيلة من وسائل ترويج بضاعته، فهو يلبي لديه رغبة في الحصول على الثمن الأعلى نظير تأخير الدفع، وما كان كذلك فلا اضطراب فيه.

وأما المشتري فإنه كذلك بالخيار في الامتناع عن الشراء أو البحث عن تاجر آخر أو سلعة بديلة، أو أن يقترض قرضاً حسناً ليدفع بالثمن المعجل، ومع ذلك فقد حصل على السلعة التي يريد دون أن يدفع ثمناً في الحال وهي للسلعة محل

انتفاع وله فيها مصلحة.

وأما استدلالهم بحديث النهى عن صفقتين في صفقة فيجاب عنه: بأن هذا الحديث يحتمل أكثر من تفسير، فكما يحتمل أن يكون المراد به أبيعك هذه السلعة بألف نقداً أو بألفين نسيئة، يحتمل أن يراد به بعثك هذا العبد بألف على أن تبيعني دارك بكذا. أو أن يسلف ديناراً في قفيز حنطة إلى شهر فلما حل الأجل وطالبه بالحنطة قال: بعني القفيز الذي لك علىّ إلى شهرين بقفيزين فصار بيعتين في بيعة واحتمال الحديث لتفسير خارج عن محل النزاع يقدر في الاستدلال به على المتنازع فيه.

على أن غاية ما في الحديث من دلالة هو المنع من البيع إذا رفع على صورة أبيعك نقداً بكذا ونسيئة بكذا لا إذا قال من أول الأمر نسيئة بكذا فقط، وكان أكثر من سعر يومه، مع أن المتمسكين بهذه الرواية يمنعون من هذه الصورة، ولا يدل الحديث على ذلك، فالدليل أخص من الدعوى.

ومن جهة أخرى، فالنهي في الحديث محله فيما إذا قبل المشتري على الإبهام ولم يعين أي الثمنين، أما لو قال قبلت بألف نقداً أو بألفين نسيئة صح ذلك .

أما استدلالهم بقوله – صلى الله عليه وسلم – : “من باع بيعتين في بيعة فله أوكسهما أو الربا”. وأنه يفيد أن من باع بثمن مؤجل أكثر من الثمن الحال فعليه أن يأخذ بالأقل منهما وإلا دخل في الربا المحرم فجوابه: أن في إسناده محمد بن عمرو بن علقمة وقد تكلم فيه غير واحد، والمشهور عنه أنه – صلى الله عليه

وسلم – نهى عن بيعتين في بيعة .

وعلى فرض صحته، فهو لا يقيد تحريم البيع بثمن مؤجل أكثر من الثمن الحال، بل يفيد أن المتبايعين إذا تفرقا دون تحديد وتعيين أحد الثمنين، فما يستحقه البائع هو أقل الثمنين إلى أبعد الأجلين كي لا يقعا في الربا المحرم بصورة قطعية .

أما قولهم بأن الزيادة في الثمن المؤجل من باب الربا، واستدلّاهم على ذلك بأنها زيادة في نظير الأجل، ولا يقابلها عوض فتكون محرمة فالجواب عنه: بأن القول بتحريمها لكون الزيادة في مقابل التنفيس بالأجل فقط، فلا يخفى أن تحريم مثل ذلك مفتقر إلى دليل والمسألة محتملة للبحث والمناقشة.

وأما القول بأن الزيادة لا يقابلها عوض فمردود، وذلك لأن البائع حين رضى بتسليم السلعة إلى المشتري بثمن مؤجل إنما فعل ذلك من أجل انتفاعه بالزيادة، والمشتري إنما رضى بدفع الزيادة من أجل المهلة، وعجزه عن تسليم الثمن نقداً. فكلاهما منتفع بهذه المعاملة فلا يصدق القول بأن الزيادة بغير مقابل.

أيضا البيع بالتقسيط فيه تخير للمشتري بين الشراء نقداً بثمن أقل أو بثمن أكثر مؤجلاً، بخلاف الربا فإنه لا تخير فيه، كما أن الربا استغلال للناس ، أما البيع بالتقسيط فهو تيسير لمعاملات الناس وتخفيف عنهم .



ومن الفروق أيضا: أن البيع بثمن مؤجل لا تحدث فيه زيادة في الثمن حتى ولو ماطل المشتري في الدفع عند حلول أجل الوفاء، فليس للبائع إلا ما اتفق عليه، وذلك بخلاف عقد الربا حيث يستمر المقرض في دفع الفوائد في حالة عدم تسديد القرض حتى يتضاعف بشكل كبير إذ في الغالب قد تكون الفائدة بسعر أعلى من السعر العادي عند التأخير في الدفع .

الترجيح:

بعد أن عرضنا لأقوال من أجاز بيع التقسيط من الفقهاء، ومن قالوا بعدم جوازه ووقفنا على المناقشات والردود التي وجهها جمهور الفقهاء إلى كافة أدلة القائلين بمنع البيع بثمن مؤجل مع الزيادة على الثمن الحال، ورأينا أنه لم يسلم دليل منها من الطعن الذي يضعف من حجيته وصلاحيته للاستدلال به، وفي حين أن أدلة الجمهور قد سلمت لهم في غالبيتها وما وجه إلى بعضها من نقاش لا يقلل من أهميتها.

مزايا البيع بالتقسيط وسلبياته

من أهم المزايا : تقديم الشركات والمؤسسات التجارية، والمحلات التجارية التسهيلات لذوى الدخل المحدود، ممن لا تسمح لهم إمكاناتهم المادية بدفع أثمان السلع التي يحتاجون بثمن حال، وهذا من شأنه أن يرغبهم في الإقبال على التعامل معها، كما يعمل على ترويج السلع والبضائع، كيلا تبقى مكدسة في مخازنهم .

أما السلبيات : فمنها ما يقع من مشكلات بين البائع والمشتري تنشأ في حالة عجز المشتري عن سداد الأقساط كلياً أو جزئياً، وذلك بسبب تعذر استرداد البائع للسلعة، أو حصوله على حقه فالبائع يحوّل معظم أمواله إلى ديون على الغير لا تتوفر فيها ضمانات جدية فإذا عجز معظم المشتريين عن الوفاء بسبب أزمة اقتصادية ضيع أمواله وعجز عن الوفاء لدائنه وانعكس ذلك على الوضع الاقتصادي برمته.

أيضاً سهولة الحصول على السلعة والدفع قد تغري المشتري بالشراء لاسيما لسلع قد لا تكون ضرورية مما يثقل كاهله بالدين ويربك ميزانية أصحاب الدخول المحدودة إذا تنوعت الأقساط التي يلتزمون بها، ويكرس روح الاستهلاك في المجتمع، وهذا يتنافى مع توجيهات الإسلام إلى عدم التوسع في الاستهلاك، والمبالغة في الإنفاق لاسيما في الأمور التحسينية .

أحكام بيع التقسيط

شروط البيع بالتقسيط: من المعلوم أن لعقد البيع المطلق شروطاً أهمها ما يأتي:

- 1- أن يكون الأجل أو الآجال فيه معلومة: أي معلومة الوقت عند كلا العاقلين، لأن جهالته تفضي إلى النزاع فيفسد البيع.
- 2- أن لا يكون في السعر غبن فاحش: فعلى البائع أن يقتصر على الربح الذي

جرت به العادة وأن لا يستغل ظروف المشتري الحرجة لبيعه بأضعاف مضاعفة، لأن هذا من الجشع والطمع والإضرار بالناس وأكل أموالهم بالباطل .

3- لا يجوز في عقد البيع بالتقسيط أن يشترط البائع على المشتري - سواء عند العقد أم بعده - أن يزيد في الثمن، أو الربح عندما يتأخر المدين عن الوفاء بالدين .

قرار المجمع الفقهي في أحكام بيع التقسيط:

جواز البيع المؤجل مع زيادة الثمن وعدم جواز فرض غرامة عند التأخير هو الذي اختاره المجمع الفقهي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي فقد قرر في دورة مؤتمره السادس بجدة المنعقد في شعبان عام 1410 هـ ما يلي:

1- تجوز الزيادة في الثمن المؤجل عن الثمن الحال - كما يجوز ذكر ثمن المبيع نقداً، وثنمه بالأقساط لمدد معلومة، ولا يصح البيع إلا إذا جزم العاقدان بالنقد أو بالتأجيل، فإن وقع البيع مع التردد بين النقد والتأجيل، بأن لم يحصل الاتفاق الجازم على ثمن واحد محدد، فهو غير جائز شرعاً.

2- لا يجوز شرعاً في بيع الأجل التنصيص في العقد على فوائد التقسيط مفصولة عن الثمن الحال، بحيث ترتبط بالأجل، سواء اتفق العاقدان على نسبة الفائدة أم ربطاها بالفائدة السائدة.

3- إذا تأخر المشتري المدين في دفع الأقساط عن الموعد المحدد، فلا يجوز

إلزامه أي زيادة على الدين، بشرط سابق أو بدون شرط، لأن ذلك ربا محرّم.

4- يحرم على المدين المليء أن يماطل في أداء ما حلّ من الأقساط، ومع ذلك لا يجوز شرعاً اشتراط التعويض في حالة التأخر عن الأداء.

5- يجوز شرعاً أن يشترط البائع بالأجل حلول الأقساط قبل مواعييدها عند تأخر المدين في أداء بعضها، ما دام المدين قد رضي بهذا الشرط عند التعاقد.

6- لا حقّ للبائع في الاحتفاظ بملكية المبيع بعد البيع، ولكن يجوز للبائع أن يشترط على المشتري رهن المبيع عنده، لضمان حقه في استيفاء الأقساط المؤجلة.