

عقد البيع بالتقسيط

البيع بالتقسيط نوع من البيع إلى أجل، حيث يتم فيه تسلم المشتري للمبيع وقت العقد، ويتأخر تسلم البائع للثمن إلى آجال معلومة يتفق عليها الطرفان، إذ كل بيع جاز إلى أجل، جاز إلى أجلين أو آجال.

إن جواز بيع النسئة، وهو بيع مؤجل الثمن، يعني جواز بيع التقسيط، لأن هذا البيع ليس إلا بيعاً مؤجل الثمن غاية ما فيه أن الثمن يدفع أقساطاً، لكل قسط أجل معلوم، ولا فرق في الحكم الشرعي بين ثمن مؤجل لأجل واحد، وثمان مؤجل لآجال متعددة.

والفرق الجوهرى بين البيع المنجز والبيع بالتقسيط أن جزءاً من الثمن من البيع بالتقسيط أو كل الثمن، يكون ديناً على المشتري يلتزم بالوفاء به عند حلول موعد الأقساط. وإذا كان هذا البيع يعقب مديونية، فينبغي أن ننظر إليه من زاوية موقف الإسلام من الدين. فالإسلام لا يحبذ الاستدانة، والمسلم لا يلجأ إلى الدين إلا مضطراً، ولسد حاجة ضرورية أو حاجية. وعليه أن يبيت النية على السداد بقدر ما يستطيع، «مَنْ أَخَذَ أَمْوَالَ النَّاسِ يُرِيدُ أَدَاءَهَا أَدَّى اللَّهُ عَنْهُ وَمَنْ أَخَذَهَا يُرِيدُ أَنْثَلَهَا أَنْثَلَهُ اللَّهُ».

ونحب أن نقف هنا عند نقطتين، ربما يتلازمان مع البيع بالتقسيط. فما هو الموقف من المبالغة في الشراء بالتقسيط، والذي يترتب عليه ديون كثيرة، وماذا عن مطل المدين، ومحاولة التهرب من أداء ما عليه، وبذل المحاولات في سبيل التخلص من الدين بغير الوفاء؟

إنهما نقطتان على جانب كبير من الأهمية في حياة الناس. فأما البيع بالتقسيط فهو

من البيوع الجائزة، والتي ربما تيسر لكثير من الناس الحصول على بعض ما يريدون، ولا يستطيعون الحصول عليه بإمكاناتهم الآنية، فيستعينون بإمكانات مستقبلية. ولكن السؤال عن المبالغة في الشراء بهذا الأسلوب، الأمر الذي يجعل الشخص المبالغ فيه واقعاً تحت طائلة المديونية معظم فترات حياته، ما يكاد ينتهي من الوفاء بما عليه من ثمن ما اشترى بالتقسيط، حتى يعاود شراء شيء آخر بهذا الأسلوب. والشركات الكبرى تشجع على هذا وتروج له بمختلف الأساليب التي تغري المحتاجين إلى هذه السلع، والتي يتطلعون إلى اقتنائها لكنهم لا يملكون القدرة على دفع ثمنها حالاً، فتأتى أساليب الإغراء التي تقدمها هذه الشركات، فتخلق لدى هذا الشخص حاجة إلى هذه السلع، لم يكن يفكر فيها، لو لم تكن معروضة بهذا الأسلوب، الذي لا يكلفه الآن إلا الحصول على هذه السلع بدون مقدمات وبآجال طويلة تبلغ السنين عدداً. وشبيه هذا الأسلوب أيضاً الإغراءات التي تقدمها البنوك للحصول على قروض منها بضمان المرتب، فيقدم الناس على الحصول على هذه القروض وإنفاقها في شراء سلع وخدمات ربما لم يكونوا يفكرون فيها لو لم تيسر أمامهم سبل القرض. ففي الحالتين تم خلق حاجة لدى المستهلكين، وعملوا على سدها بالاقتراض من البنك أو الاستدانة من الشركة التي باعت لهم بالتقسيط.

وهذا النوع من البيع، الذي يعقب المديونية، ينبغي أن نطبق عليه آداب التداين في الإسلام، وأهمها في هذا الخصوص أن تكون الاستدانة لسد حاجة ضرورية أو حاجية، أما إن كانت لسد حاجة كمالية، يمكن الاستغناء عنها دون أن تشق الحياة وتصعب على المرء، فلا ينبغي له أن يمارس أسلوب الشراء بالتقسيط من الشركات التي تبيع بهذا الأسلوب، وعليه أن يتعالى عن تملك السلعة الترفية طالما أنه لا يملك

القدرة على شرائها اليوم، فإن كان له قدرة على دفع القسط فليدخر هذا القسط فترة من الزمن يتجمع لديه خلالها ثمن شراء السلعة بالنقد. وعندها سيشتريها ربما بنصف السعر الذي كان سيحصل عليها به بنظام التقسيط، وربما بأقل من نصف السعر، وفي هذه الحالة تزداد رفاهيته بقدر ما وفر من الفرق بين الثمن الحال والثمن المقسط.

ولدينا أسلوب يلجأ إليه بعض الناس، هو أسلوب الجمعيات الذي يمثل بديلاً للشراء بالتقسيط؟ وإن كان لا يختلف كثيراً عنه بخصوص تحمل الدين، لأن الذي يقبض الجمعية يكون مديناً للآخرين بهذا المبلغ، إلا إذا حصل عليها في آخر المدة، وفي هذه الحالة تمثل ادخاراً حقيقياً. وربما كانت الفائدة من هذا الأسلوب هي في الحصول على السلعة بسعرها الحال المخفض وليس بالسعر المقسط الذي يكون مرتفعاً كثيراً. وعلى أية حال فهي أسلوب أفضل من الشراء بالتقسيط، إذ الغالب أن الذي يملك الثمن في يده، يحاول أن يشتري به سلعة مطلوبة له، تسد حاجة ضرورية أو حاجة كما قلنا. كما يكون لديه قدرة أكبر على الاختيار بين السلع المعروضة من مختلف الشركات المتنافسة.

أما الحاجة الترفية أو التحسينية أو الكمالية كما نطلق عليها، فلا ينبغي أن يلجأ الإنسان من أجلها إلى الاستدانة وتحمل مخاطر الدين الذي هو هم بالليل ومذلة بالنهار. وأخطر من ذلك وأهم منه احتمال الوفاة قبل الوفاء به، فيكون في قبره مرهوناً به حتى يؤدي عنه، أو يتنازل عنه الدائن. فهل الحصول على حاجة كمالية أو ترفية يستحق كل هذه المخاطر؟ بالطبع هو لا يستحق، والإسلام عندما جعل الدين غير مرغوب فيه إلا لسد حاجة ضرورية أو حاجة كما قلنا إنما يرشد سلوك المستهلك، ويحميه من استخدام المال فيما يعود بنفع قليل، ليخصصه لشراء ما يحقق المنافع الأكبر

مقالات وأحاديث في المعاملات والأخلاق والاقتصاد الإسلامي

أ.د/ يوسف إبراهيم يوسف

والتي تشبع الحاجات الضرورية، والتي لا يعيش الإنسان بغيرها أو الحاجات الحاجة التي تشق حياته وتصعب في غيبتها. إذ منافع السلعة تتحدد بشدة الحاجة إليها، فعندما تكون تسد حاجة ضرورية أو حاجة فإن منفعتها تكون أكثر مما لو استخدمت في سد حاجة كمالية.

وإذا بالغ الشخص في الشراء بالتقسيط فستتراكم عليه الأقساط، وقد لا يستطيع الوفاء بها في مواعيدها، وعندها يقع في مخالفة خطيرة هي «المطل» وهذا لا يليق بالمسلم الذي يحرص على أن لا يأكل أموال الآخرين بالباطل. والشراء بالتقسيط والمبالغة فيه بما لا يتناسب مع قدرة الشخص على الوفاء - وهو يعلم ذلك من نفسه - هو تبیت النية لأكل أموال الناس بالباطل، فعلى الإنسان أن يتعامل بحذر مع هذا النوع من الشراء حتى لا يقع منه ما يضر بنفسه وبمجتمعه. فالضرر بالنفس يتمثل في العجز عن الوفاء عندما تزيد الأقساط عن طاقته وقدرته على توفيرها. وفي هذه الحالة لا يكون أمامه إلا التوقف عن الدفع، وتحمل الجزاءات المنصوص عليها في عقد البيع، والتي ربما تصل به إلى تقييد حريته، طبقاً للقانون الوضعي والذي يجعل الحبس أو السجن عقوبة لعدم الوفاء بالأقساط. أما الضرر بالمجتمع فهو يتمثل في زيادة الطلب على الاستهلاك بأكثر من القدرة الشرائية الحقيقية للمجتمع، وعندها ترتفع الأسعار، ويتضرر من ذلك عامة الناس. وهذا أثر غير مباشر للمبالغة في الشراء بالتقسيط، ربما لا يدركه الممارسون لهذا النوع من الشراء، الأمر الذي يوجب علينا أن نلتزم بأداب التداين التي بينها، بحيث لا نشترى بالتقسيط إلا عند الضرورة، ذلك أن الوقوع في الدين لا يجوز إلا عند الضرورة، أو على الأقل عند تغطية الحاجيات التي تقترب من الحاجة الضرورية.

هذا وبالله التوفيق