

الأكاديمية العربية الدولية



الأكاديمية العربية الدولية
Arab International Academy

الأكاديمية العربية الدولية المقررات الجامعية

المعاملات المالية المعاصرة في ضوء الاقتصاد الإسلامي

الدكتور أحمد إسماعيل الراغب



٢٠٢١/٥١٤٤٣

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
أَنْتَ أَكُوْنُ مَلِكَ الْأَرْضِ
أَنْتَ أَنْتَ أَنْتَ أَنْتَ أَنْتَ أَنْتَ

مقدمة:

الحمد لله الذي عَلِمَ الإِنْسَانَ مَا لَمْ يَعْلَمْ، وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى السَّرَاجِ الْمُنِيرِ سَيِّدِنَا مُحَمَّدَ الَّذِي كَانَ خَيْرًا مِنْ تَعْلُمٍ وَعِلْمٍ، فَكَانَ بِحَقِّ خَيْرٍ أَسْوَةً لِبَنَاءِ الإِنْسَانِ الَّذِي يَصْنَعُ الْحَضَارَةَ عَلَى نُورٍ مِنْ رِيَّهُ...

وبعد:

إِنَّ الْإِسْلَامَ دِينُ حَيَاةٍ قَبْلَ كُلِّ شَيْءٍ، وَاللَّهُ سَبَّحَهُ وَتَعَالَى اسْتَخْلَفَ الْإِنْسَانَ فِي الْأَرْضِ لِعُمَارَهَا، وَمَنْ يَسْتَفِرُ عَنِ التَّارِيخِ يَجِدُ هَذَا الْإِنْسَانَ فِي حَالَةٍ تَطْوِرٌ دَائِمٌ، وَلَكِنْ، وَمَنْ دُونَ مِبَالَغَةٍ يَمْكُنُ القَوْلُ: إِنَّ مَا حَفَّقَهُ الْإِنْسَانُ فِي الْقَرْنِ الْعَشَرِيْنَ، وَفِي مُخْتَلِفِ الْمَحَالَاتِ، يَفْوَقُ مَا قَدَّمَهُ الْإِنْسَانُ فِي مُجْمُوعِ تَارِيْخِهِ السَّابِقِ، وَمَا سَيَحْقِقُهُ الْإِنْسَانُ فِي الْقَرْنِ الْحَادِيِّ وَالْعَشَرِيْنَ سَيَكُونُ خَيْالًا إِذَا مَا قَيْسَ فِيمَا تَحْقَقَ فِي الْقَرْنِ الْعَشَرِيْنَ؛ لِسُرْعَةِ مَا سَيَحْدُثُ مِنْ تَقْدِيمٍ وَبَنَاءً...

وَلِعَلِّ الْاِقْتَصَادِ هُوَ عَلَى رَأْسِ التَّقْدِيمِ الَّذِي يَجْرِي وَرَاءَهُ الْإِنْسَانُ، لَهُذَا كَانَ لَابْدَ مِنْ نُظُمٍ وَتَشْرِيعَاتٍ وَقَوْانِينَ تَسَايِيرُ هَذَا التَّطْوِيرِ الْاِقْتَصَادِيِّ السَّرِيعِ.

وَالشَّرِيعَةُ إِسْلَامِيَّةٌ هِيَ شَرِيعَةُ حَيَاةٍ مُتَكَاملَةٍ، رَافِقَتِ الْاِقْتَصَادَ وَجَهَتْهُ وَزَادَتْ مِنْ نَشَاطِهِ، وَضَبَطَتْهُ فِي كُلِّ مَرَاحِلِهِ، وَمَنْ يَتَّبِعُ الْفَقْهَ إِسْلَامِيًّا يَجِدُ أَنَّ الْفَقَهَاءِ كَانُوا يَجْتَهِدُونَ لِكُلِّ قَضِيَّةٍ اِقْتَصَادِيَّةٍ، فَلَمْ تَبْقِ مَسَأَلَةً اِقْتَصَادِيَّةً فِي عَصْرِهِمْ إِلَّا وَكَانَتْ حَاضِرَةً فِي كِتَابَهُمْ؛ بَلْ إِنَّهُمْ سَبَقُوا عَصْرَهُمْ فِي كَثِيرٍ مِنِ الْقَضَايَا، فَوَضَعُوا الْعَدِيدَ مِنِ الْقَضَايَا الْاِفْتَرَاضِيَّةِ وَقَدَّمُوا لَهَا حَلْوَلًا اِقْتَصَادِيَّةً إِسْلَامِيَّةً...

لَكِنَّ قَضَايَا الْاِقْتَصَادِ مُتَحَدِّدَةٌ، وَلَنْ تَقْفَعْ عَنْدَ حَدُودِ مَعِينَةٍ، فَهَذَا يَقْتَضِي دَوْمًا أَنْ يَكُونَ الْاجْتِهَادُ حَاضِرًا مِنْ أَجْلِ النَّوَازِلِ الْاِقْتَصَادِيَّةِ الْكَثِيرَةِ. وَمَثَالُ ذَلِكَ مَسَأَلَةُ النَّقْوَدِ: فَالإِنْسَانُ بَدَأَ بِالْمَقَابِضَةِ، ثُمَّ انتَقَلَ إِلَى النَّقْوَدِ السَّلْعَيِّةِ، ثُمَّ إِلَى النَّقْوَدِ الْمَعْدِنِيَّةِ، ثُمَّ إِلَى النَّقْوَدِ الْوَرَقِيَّةِ إِلَزَامِيَّةِ، ثُمَّ إِلَى النَّقْوَدِ الْإِلْكْتَرُوْنِيَّةِ، وَفِي كُلِّ تَلْكَ الْمَرَاحِلِ كَانَ الْاِقْتَصَادُ إِسْلَامِيًّا حَاضِرًا لِيُؤَصَّلَ وَيُضَبَطَ الظَّاهِرَةُ الْاِقْتَصَادِيَّةُ وَيُعَطَّي حُكْمُهَا الشَّرِعيِّ، لَكِنَّ التَّطْوِيرَ النَّقْدِيَّ لَمْ يَقْفَعْ عَنْدَ النَّقْوَدِ الْإِلْكْتَرُوْنِيَّةِ، فَنَحْنُ الْآنُ نَعِيشُ ظَاهِرَةَ النَّقْوَدِ الرَّقْمِيَّةِ الْمَشْفَرَةِ الَّتِي بَدَأَتْ تُحَدِّثُ ثُورَةً فِي النَّظَامِ النَّقْدِيِّ الْعَالَمِيِّ، فَهِيَ نَازِلَةُ اِقْتَصَادِيَّةٍ تَحْدُثُ تَغْيِيرًا جَوْهِيًّا فِي الْاِقْتَصَادِ الْعَالَمِيِّ... وَهَذَا مَا يَجْعَلُ مِنَ الضرُورةِ بِمَكَانٍ أَنْ يَسَايِيرَ الْاِقْتَصَادُ إِسْلَامِيًّا هَذِهِ الثُّورَةُ الرَّقْمِيَّةُ وَأَمْثَالُهَا مِنَ النَّوَازِلِ الْكَثِيرَةِ وَالْمُتَغَيِّرَةِ...

وَالْاِقْتَصَادُ إِسْلَامِيًّا يَرْتَبِطُ بِمِنْظَوْمَةِ مَعْرِفَيَّةٍ إِسْلَامِيَّةٍ تَجْعَلُهُ قَادِرًا عَلَى مَوَاكِبَةِ أَيِّ تَطْوِيرٍ اِقْتَصَادِيٍّ، فَهُوَ يَمْلِكُ التَّوَابَتَ، وَفِيهِ جَانِبٌ مُتَغَيِّرٌ يَسْتَوْعِبُ كُلَّ تَطْوِيرٍ، وَهَذَا يَسْتَنِدُ عَلَى أَصُولِ فَقِهِيَّةٍ، وَمَقَاصِدٍ شَرِعيَّةٍ، وَقَوَاعِدٍ فَقِهِيَّةٍ تَجْعَلُهُ مَوَاكِبًا لِكُلِّ نَازِلَةٍ اِقْتَصَادِيَّةٍ؛ بَلْ وَيَسْتَكِرُ الأَدْوَاتُ وَالنَّمَادِيجُ وَالنَّظَريَّاتُ الْاِقْتَصَادِيَّةُ عَلَى

صعبي الاقتصاد الجزائري والكلي، لينبع الحلول للمشكلات الاقتصادية التي تعصف بعالمنا، والتي وقفت الأنظمة الاقتصادية الوضعية عاجزة عن حلولها، وما الأزمات الاقتصادية الرأسمالية المتكررة إلا مثال صارخ عن عمق العجز والضعف في تلك الأنظمة الاقتصادية الوضعية.

لكن في هذا الزمن الذي تتسرع أحداثه، قد يكون الاجتهاد الفردي في الاقتصاد أمراً صعباً إلى حد كبير، فلا بد من الإمام الدقيق في علوم الشريعة والاقتصاد وبعض العلوم الأخرى؛ كي يتمكّن من الاجتهاد الاقتصادي، وقلة قليلة من تجمع بين علوم الشريعة والاقتصاد؛ لهذا كان لا بد من الاجتهاد الجماعي.

ومن فضل الله، قامت، وتقوم بهذه المهمة العديد من الهيئات والمجامع الفقهية الإسلامية المنتشرة في العديد من الدول في الوطن العربي، والهند، وأوروبا، وأمريكا، فعند حدوث نازلة اقتصادية يجتمع كبار الاقتصاديين والشّريعين، ويبحثون تلك النازلة من كلّ وجوهها وجوانبها الاقتصادية والشرعية؛ ليصلوا إلى حكم شرعي بخصوص هذه النازلة.

ونظراً لأهمية العديد من القضايا والمسائل الاقتصادية المعاصرة التي يحتاج إليها العديد من الفئات الاجتماعية، قام الباحث بإعداد هذا الكتاب بعنوان "المعاملات المالية المعاصرة في ضوء الاقتصاد الإسلامي"، تناول فيه الباحث العديد من المسائل الاقتصادية المعاصرة بطريقة تجمع بين التيسير والتيسير، وبصورة لا تخل بال الموضوع، ولا تدخله في التعقيدات التي هي اختصاصية بحثة، والتي بالنتيجة هي من اختصاص المجهدين في الاقتصاد الإسلامي.

وتضمّن هذا الكتاب سبعة فصول: كلّ فصل يتضمّن عدّة مباحث متقاربة في مواضعها، إذ تدرج تحت أصول واحدة، وهذا يحقق فوائد كثيرة لكلّ من يهتم بالبحث في مسائل الاقتصاد الإسلامي وتتبعها، وكانت مرتبة كالتالي:

مقدمة

الفصل الأول - البيوع

المبحث الأول: بيع التقسيط والتورّق

المبحث الثاني: بيع السّلَم

المبحث الثالث: بيع المراحة

المبحث الرابع: المُتاجرة بالهامش (Margin Trading)

المبحث الخامس: عقود المشتقات المالية (Derivatives Contracts Financial)

الفصل الثاني - الإيجارة (الإيجار)

المبحث الأول: الإجارة المنتهية بالتمليك (البيع التأجيري)

المبحث الثاني: الخلو

الفصل الثالث - الاستثمار

المبحث الأول: المضاربة (القراض أو المعاملة)

المبحث الثاني: الاستصناع

المبحث الثالث: الصكوك الإسلامية

المبحث الرابع: الشركات الحديثة (شركات الأشخاص والأموال)

المبحث الخامس: شركات التسويق الهرمي والشيكى

الفصل الرابع - معاملات نقدية ومصرفية

المبحث الأول: تغير قيمة النقود وآثارها الاقتصادية وعلاجها الفقهي

المبحث الثاني: بطاقات الائتمان (Credit cards)

المبحث الثالث: التحويلات المصرفية والاعتماد المستندي وخطابات الضمان

الفصل الخامس - الأوراق المالية

المبحث الأول: الأسهم والسنادات

المبحث الثاني: أحكام الأسهم والسنادات

الفصل السادس - الأوراق التجارية

المبحث الأول: الأوراق التجارية (تعريفها وخصائصها ووظائفها وأنواعها)

المبحث الثاني: التكيف الفقهي للأوراق التجارية وأحكام التعامل بها

الفصل السابع - الحقوق المعنوية

المبحث الأول: الحقوق المعنوية (تعريفها وأنواعها وسمياتها)

المبحث الثاني: مالية الحقوق المعنوية وحكمها الشرعي و Zukatها

ويأمل الباحث أن تكون هذه الفصول مفيدة للقارئ، وتكون لبنة على طريق الاقتصاد الإسلامي، وسيعمل

الباحث جاهداً على إضافة أبحاث جديدة إلى هذا الكتاب، وذلك كلما دعت ضرورة الواقع العلمي

والاقتصادي؛ بحيث يكون هذا الكتاب مرجعاً مفيداً، وسهلاً، ومواكباً للمتغيرات العلمية، والاقتصادية

النظرية والعملية.

وأسأل الله أن يجعل من الاقتصاد الإسلامي واقعاً عملياً شاملاً في حياة الأفراد والدول الإسلامية، فقد بدأت الخطوات الأولى: النظرية والتطبيقية منذ عقود قليلة، والمأمول – بعد توفيق الله – أن تشرق شمس الاقتصاد الإسلامي؛ لتكامل مسيرة التنمية وفق المنهج الاقتصادي الإسلامي الرشيد.

والحمد لله رب العالمين

الفصل الأول

البيوع

المبحث الأول بيع التقسيط والتورّق

المطلب الأول: تعريف البيع وأقسامه

الفرع الأول - تعريف البيع:

البيع لغة: مبادلة مال بمال، أو مبادلة شيء بشيء، كأن يتم مبادلة سلعة بسلعة أو سلعة بنقد^(١).

البيع اصطلاحاً: البيع هو مبادلة مال بمال تمليكاً على التأييد^(٢).

والمال لغة: ما ملكته من كل شيء^(٣).

وفي الاصطلاح: كل ما يمكن أن يمتلك ويكون نافعاً شرعاً وقابلأ للتداول. وبالتالي يتضمن المال:

. الأعيان: وهي بمفهومنا المعاصر السلع بمفهومها الواسع.

. المنافع: وهي بمفهومنا المعاصر الخدمات: كالخدمات الصحية والعلمية والقانونية..

. الحقوق: كحق الطباعة والنشر، وبراءة الاختراع..

الفرع الثاني - أقسام البيع^(٤):

أولاً - تقسيم البيع باعتبار طبيعة البدلين:

ينقسم البيع باعتبار موضوع المبادلة فيه إلى أربعة أنواع:

١. **البيع المطلق:** وهو مبادلة السلعة بنقد، وهو البيع الشائع بين الناس، وإليه ينصرف البيع عند الإطلاق فلا يحتاج كغيره إلى تقييد.

٢. **السلم:** يكون النقد مُعجلأ والسلعة مؤجلة.

٣. **الصرف:** وهو أن يتم بيع النقد بالنقد وفق شروط محددة.

٤. **المقايسة:** يتم تبادل سلعة بسلعة.

^(١): المصباح المنير في غريب الشرح الكبير، أحمد بن محمد بن علي الفيومي ثم الحموي، أبو العباس (المتوفى: نحو ٥٧٧٠هـ)، المكتبة العلمية - بيروت ٦٩/١، والفقه على المذاهب الأربعة، عبد الرحمن الجزيري، دار الكتب العلمية، بيروت، ط٢، ٢٠٠٣م، ١٣٤/٢.

^(٢): الفقه المنهجي، د.مصطفى الخن ود.مصطففي البغا وعلي الشربجي، دار العلوم الإنسانية، دمشق، ط١، ١٩٨٩م، ٥/٦.

^(٣): تاج العروس من جواهر القاموس، محمد بن محمد بن عبد الرزاق الحسني، أبو الفيض، الملقب بمرتضى، الزبيدي (المتوفى: ١٢٠٥هـ)، المحقق: مجموعة من المحققين، دار المداية، ٤٢٧/٣٠.

^(٤): الفقه الإسلامي وأدلته، د. وهبة الرحيلاني، ٥/٣٦٠١ . ٣٦٠١، والموسوعة الفقهية الكويتية، ٨/٩ وما بعد.

ثانياً - تقسيم البيع باعتبار طريقة تحديد الثمن:

ينقسم البيع باعتبار طريقة تحديد الثمن إلى ثلاثة أنواع هي:

١. المساومة: وهو البيع الذي لا يذكر فيه رأس المال، كأن يشتري شخص سلعة بمئة ليرة ويبيعها بمئة وخمسين، من دون أن يُخبر المشتري برأس المال، ويتم عادة التفاوض على السعر بين البائع والمشتري.

٢. المزايدة: وهو أن يتنافس أكثر من مشترٍ على سلعة فيرفعوا سعرها، ثم تستقر عملية البيع على أحدهم، بشرط أن يكون جميع المشترين كانوا يقصدون الشراء. ويقابل المزايدة الشراء بالمناقصة، وهي أن يعرض المشتري شراء سلعة موصوفة بأوصاف معينة، فيتنافس البائع في عرض البيع بثمن أقل، ويرسو البيع على من رضي بأقل سعر.

٣. الأمانة: وهي البيوع التي يجب على البائع أن يذكر فيها للمشتري رأس المال.

ثالثاً - تقسيم البيع باعتبار معنى البيع:

ينقسم البيع باعتبار معنى البيع إلى أنواع منها :

١. بيع نافذ: وهو الذي يفيض الملك في الحال، لأنّه حال عن أيّ حق لغير العاقدين.

٢. بيع موقوف: وهو الذي يفيض الملك عند الإجازة، كعدم إجازة بيع الصبي المميز لسلعة ما إلا بإذن ولدته، أو بيع الفضولي، أو البيع بالإكراه.

٣. بيع باطل: وهو الذي لا يفيض الملك على الإطلاق، وذلك لسقوط أحد أركانه أو شرائطه، كبيع الميتة والخمور...

٤. بيع فاسد: وهو الذي يفيض الملك عند القبض فقط، ولا يملك أحد العاقدين إجبار الآخر على تنفيذ العقد لأنّه فاسد، كأن يبيع سلعة مع عدم القدرة على تسليمها.

ونظرية الفساد هي فقط عند الحنفية، أما الجمهور فلم يميزوا بين العقد الباطل وال fasad، إذ اعتبروا العقد الفاسد باطلاً، وبالتالي عند الجمهور: كل عقد لم يستوفِ أركانه وشرائطه فهو باطل، أما الحنفية فالعقد الفاسد هو الذي احتل فيه شرط من شرائطه الفرعية غير الجوهرية، كبيع المجهول، أو البيع بشمن مجهول، أو وسيلة توثيق مجهولة...

٥ . البيع اللازم: هو البيع الذي يقع باتاً ومن دون الخيارات، كبعتك هذا السيارة بمليون ليرة سورية وقبل المشتري.

٦ . البيع غير اللازم: إذا كان في البيع إحدى الخيارات، كبعتك هذا الحاسوب بعشرين ألف ليرة سورية فقال المشتري: قبلت على أيّ بالختار ثلاثة أيام.

انتهاء البيع:

ينتهي البيع بتسليم المبيع إلى المشتري والثمن إلى البائع، أو بالاتفاق على الإقالة، أو بالفسخ لأحد الأسباب الموجبة له^(٥).

المطلب الثاني : البيع بالتقسيط

تعريف بيع التقسيط أو ل أجل: هو عملية بيع يتم فيها تسليم السلعة في الحال، ويُوجَّل وفاء الثمن، كلّه أو بعضه إلى آجال معلومة في المستقبل.

وإن كان الثمن كله مؤجلاً للمستقبل كسنة مثلاً، سمي بالبيع **الآجل**، وإن كان الثمن يدفع على أقساط محددة سمي بـ **بالتقسيط**. والأقساط قد تكون شهرية أو ربع سنوية أو ثلث سنوية أو نصف سنوية أو غير ذلك...والثمن في البيع الآجل أو بالتقسيط يكون عادة أكثر من الثمن النقدي^(٦).

المنفعة من بيع التقسيط:

هناك العديد من الحكم أو المنافع الاقتصادية والاجتماعية لبيع التقسيط أو الآجل، وذلك بالنسبة للمشتري، أو المستهلك، أو بالنسبة للبائع، أو المنتج، أو للمؤسسات المالية الإسلامية:

١ . بالنسبة للمشتري أو المستهلك: يكون بيع التقسيط عادة لأصحاب الحاجة، فالشخص الذي لا يملك النقود الكافية لشراء سلعه نقداً، يستطيع من خلال بيع التقسيط أن يشتري سلعه، وبذلك يكون المشتري سدّ حاجته بطريقة شرعية، واستغنى عن الربا بنفس الوقت.

٢ . بالنسبة للبائع أو المنتج: يحقق البائع الربح من خلال بيع التقسيط، فهو يتضاعف ثمن سلعه أكثر مما لو باعها بشمن حال، إضافة إلى زيادة عدد المشترين، وكل مشتِّر جديد وراءه ربح جديد، وهذا أمر مشروع. ومن ناحية أخرى قد يضطر البائع للبيع الآجل خصوصاً إذا كان المستهلك ليس من أصحاب الدخول المرتفعة؛ لأن المستهلك الذي لا يستطيع الشراء النقدي بسبب دخله المنخفض، فإنه سوف يعرض عن السلعة نهائياً، وبذلك تكسد السلع عند المنتج أو البائع؛ مما يجعل البائع مضطراً للبيع الآجل أو بالتقسيط.

٣ . بالنسبة للمصارف الإسلامية: يشكّل هذا العقد طريقة هامة في الاستثمار في المصارف الإسلامية، حيث يشتري المصرف السلعة ثم يبيعها لزبائنه بالتقسيط، مما يحقق خدمة للزبائن، وربحًا للمصرف.

^(٥) : الموسوعة الفقهية الكويتية، ٤٢/٩

^(٦) : المعاملات المالية المعاصرة، د. وهبة الرحيلي، ص ٣١١، والمعاملات المالية المعاصرة في ضوء الفقه والشريعة، د. محمد رواس قلعة جي، دار النفائس، بيروت، ط ٢٠٠٢م، ص ٧٧

حُكْم بيع التقسيط:

أجاز الشافعية والحنفية والمالكية والحنابلة: بيع الشيء في الحال لأجل، أو بالتقسيط بأكثر من ثمنه النقدي، إذا كان العقد مستقلاً بهذا النحو، ولم يكن فيه جهالة بصفقة أو بيعة من صفتين أو بعيتين، حتى لا يكون بيعتان في بيعه^(٧).

صور بيع التقسيط:

- ١ . أن يقول البائع للمشتري هذه السلعة **بالتقسيط** بمبلغ كذا، ولا يذكر السعر النقدي.
- ٢ . كأن يقول البائع للمشتري هذه السيارة نقداً بمليون ليرة سورية وبالتقسيط بمليون ومئة ألف ليرة سورية، فيقول المشتري للبائع قبلت بشرائها بمليون ومئة ألف ليرة **وبالتقسيط**.

نلاحظ هنا أنه قد تم ذكر سعرين، لكن المشتري اختار سعراً واحداً تم البيع على أساسه؛ لذلك أصبح البيع صحيحاً، وليس بعيتين في بيعه، أما لو انتهى مجلس العقد ولم يحدد أحد السعرين فالبيع باطل، وهذا أمر أقرّته المذاهب الأربعة^(٨).

المماطلة والتأخير عن سداد الأقساط وغرامة المالية:

لا يجوز للمشتري شرعاً أن يتأخّر أو يماطل في دفع الأقساط للبائع، أما إذا تأخّر أو ماطل أو امتنع عن التسديد فلا يجوز فرض غرامة مالية على المشتري أو زيادة الدين عليه؛ لأن ذلك ربا، فإذا كان معسراً فيعطي مهلة زمنية أخرى لسداد الدين، وإذا كان مفلساً فيجوز للبائع أن يسترد سلعته منه إذا كانت باقية على حالها ولم تتلف أو يصيبها عيب ولم يكن قد استوفى البائع من ثمنها شيئاً، أما إذا تلفت أو أصابها عيب أو استوفى من ثمنها شيئاً، فيصبح البائع كبقة الدائنين.

أما إذا كان المشتري المماطل موسراً (يملك المال) فيجوز حبسه، ويجوز فرض غرامة مالية على الممتنع عن السداد لكن بشرط أن لا يأخذها البائع بل يتصدق بها على المحتاجين. ولكن في نطاق المقاولات (التعهدات) - لا في وفاء الديون النقدية أو المثلية - يجوز الاتفاق بين العقددين على فرض جزاء عند التأخير عن تنفيذ الالتزام، وهذا ما يعرف بالشرط الجزائي^(٩).

^(٧) : الفقه الإسلامي وأدله، الزحيلي، ٥ / ٣٤٦١

^(٨) : الاقتصاد الإسلامي والقضايا الفقهية المعاصرة، د. علي أحمد السالوس، دار الثقافة، الدوحة، ١٩٩٨م، ١ /

^(٩) : المعاملات المالية المعاصرة، الزحيلي، ص ٣٤٠

التوثيق في بيع التقسيط: يجوز للبائع أن يطلب من المشتري الضمانات حتى يضمن حقه، لذلك من الممكن أن يطلب كفلياً أو يرهن الشيء المباع أو أن يضع عليه إشارة حجز...
شبهات في بيع التقسيط:

الشُّبهة الأولى: إن بيع التقسيط كالربا يتم فيه أخذ الزيادة في الشمن؟!

الجواب: لقد حرم الإسلام الربا في الصور التالية:

. ربا الفضل والنسيئة: إن الإسلام حرم الربا في الأموال الربوية كالذهب والفضة والقمح والشعير والتمر والملح، أو ما يمكن أن نصطلح عليه بالمطعومات والأثمان، فهذه الأصناف يشترط عند تبادلها التمايز والتساوي والتقابض إذا كانت من نفس النوع (حتى لا يكون هناك ربا فضل)، فإذا اختلفت أنواعها فيشترط التقابض فقط (حتى لا يكون هناك ربا نسيئة).

ومن أمثلة ذلك: لا يجوز أن نبيع مئة كيلو غرام من القمح بمئة وخمسة وعشرين كيلو غرام من القمح سواءً حصل التقابض فوراً أو بعد شهر؛ لأن القمح من الأموال الربوية ويتم تبادل قمح بقمح (نفس الجنس) فيجب أن يكون هناك تساوي بالكمية أي مئة كيلو بمئة. أما لو تم تبادل مئة كيلو من القمح بمئة وخمسة وعشرين من الشعير وحصل التقابض، فهذا جائز؛ لأن الأنوع اختلفت (قمح بشعير) وحصل التقابض، أما إذا لم يحصل التقابض فلا يجوز.

ومن هنا نجد أنه في بيع التقسيط أو لأجل يتم مبادلة سلعة بنقد أو نقد بسلعة ويتم قبض المبيع، وبالتالي لا يوجد ربا، وعلى هذا إذا تم بيع مئة كيلو غرام من القمح بـألف ليرة سورية لأجل أو بالتقسيط وتم استلام القمح، فالبيع صحيح^(١٠).

الشُّبهة الثانية: القول بأن بيع التقسيط كالقرض الربوي يزداد فيه السعر مقابل الأجل؟

الجواب: لم يحرم الإسلام الزيادة بسبب الزمن؛ لأن الزمن له قيمة كبيرة في الإسلام، كما في العقود والمقابلات، لكن الإسلام حرم القرض لأنه يتم فيه تبادل الأموال الربوية من دون الضوابط الشرعية، فمثلاً يُفرض شخص لآخر ألف ليرة لمدة شهر على أن يعيدها له ألفاً وستمائة ليرة، وهذا حرم ليس بسبب الزمن بل لأنَّه مبادلة نقد بنقد، والنقد من الأموال الربوية وهو هنا من نفس الجنس (ليرة سورية)؛ لذلك لا يجوز أخذ الزيادة، ومن هنا نقول: مبادلة الأموال الربوية في البيع والسلم والقرض تتطلب المساواة في ما بينها إذا بيعت

^(١٠): بيع التقسيط وأحكامه، سليمان التركي، دار إشبيليا، الرياض، ط١، ٢٠٠٣م، ص ٢٢٨-٢٣٠

بجنسها، أما في الأموال غير الربوية من البيوع العادية، فلا مانع من تأجيلها، ولا مانع من تأخير الشمن، سواء كان مساوياً للسعر الحالي في السوق أو أكثر منه^(١١).

ومن ناحية أخرى يجوز زيادة الشمن الآجل ليس فقط من أجل الزمن كما رأينا؛ بل لسبعين آخرين^(١٢):

- ١ . المخاطرة: والمقصود هنا أن يزداد الشمن بسبب المخاطرة من التخلف عن السداد، أو هلاك الدين، ومخاطر تقلّب الأسعار، وهي مخاطر ارتفاع الأسعار بالنسبة للبائع وهبوط الأسعار بالنسبة للمشتري.
- ٢ . الخدمة أو العمل لأجل الدين: فالدين يحتاج إلى إثبات في دفاتر التاجر، ومحاسبة، ومتابعة، ومطالبة أو تذكير، واحتمال متابعة الكفيل أو التنفيذ على الرهن وغير ذلك من المصاريف، وكل ذلك يقتضي أن يكون السعر الآجل أعلى.

قرار مجمع الفقه الإسلامي بشأن البيع بالتقسيط^(١٣):

بعد الاطلاع على البحوث الواردة إلى الجمع بخصوص موضوع: البيع بالتقسيط، واستماعه للمناقشات التي دارت حوله، قرر:

- ١ - تجوز الزيادة في الشمن المؤجل عن الشمن الحال. كما يجوز ذكر ثمن المبيع نقداً وثمنه بالأقساط مدد معلومة. ولا يصح البيع إلا إذا جزم العاقدان بالنقد أو التأجيل. فإن وقع البيع مع التردد بين النقد والتأجيل بأن لم يحصل الاتفاق الحازم على ثمن واحد محدد فهو غير جائز شرعاً.
- ٢ - لا يجوز شرعاً في بيع الأجل التنصيص في العقد على فوائد التقسيط مفصولة عن الشمن الحال بحيث ترتبط بالأجل، سواء اتفق العاقدان على نسبة الفائدة أم ربطاها بالفائدة السائدة.
- ٣ - 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 محظوظ.
- ٤ - يحرم على المدين المليء أن ياطل في أداء ما حلّ من الأقساط، ومع ذلك لا يجوز شرعاً اشتراط التعويض في حالة التأخر عن الأداء.

(١١) : المرجع السابق، ص ٣٢٥ . ٣٤٤

(١٢) : الشامل في معاملات وعمليات المصارف الإسلامية، محمود عبد الكريم إرشيد، دار النفائس، عمان، الطبعة الثانية، ٢٠٠٧ م، ص ٩٦-٩٧

(١٣) : الفقه الإسلامي وأدلته، الزحيلي، ٧ / ٥١٩٩

٥ - يجوز شرعاً أن يتشرط البائع بالأجل حلول الأقساط قبل مواعيدها عند تأثُّر المدين في أداء بعضها ما دام المدين قد رضي بهذا الشرط عند التعاقد.

٦ - لا حق للبائع في الاحتفاظ بملكية المبيع بعد البيع، ولكن يجوز للبائع أن يتشرط على المشتري رهن المبيع عنده لضمان حقه في استيفاء الأقساط المؤجلة.

المطلب الثالث: بيع التورق

إن التورق والعينة عقدان قديمان، وأبواب الفقه تحدّثت عنهما منذ عهود قديمة، لكن العمل بجهدين العقددين متجدد بكل عصر، وبالتالي نجد العمل بجهدين العقددين في عصرنا هذا، ولا يقتصر العمل بهما على الأفراد كمستهلكين ومنتجين؛ بل هناك العديد من المؤسسات المالية في بلدان مختلفة تعمل بجهدين العقددين أو بأحد هما. ومن هنا لا بد من استعراض هذين العقددين، وسنبدأ بعقد العينة كونه المدخل لعقد التورق.

الفرع الأول: بيع العينة

أولاً - معنى العينة:

١ - لغة: العين ما ضرب من الدنانير، وقد يقال لغير المضروب عين أيضاً، قال في التهذيب: والعين النقد يقال اشتريت بالدين أو بالعين. والعينة بكسر العين. معناها في اللغة: السلف، يقال: اعتان الرجل: إذا اشتري الشيء بالشيء نسيئة^(١٤).

يقول الدسوقي في سبب تسمية العينة: (إِنَّمَا سُمِّيَتْ عِينَةً لِإِعَانَةِ أَهْلِهَا لِلمُضْطَرِّ عَلَى تَحْصِيلِ مَطْلُوبِهِ عَلَى وَجْهِ التَّحْكِيلِ بِدَفْعِ قَلِيلٍ فِي كَثِيرٍ)^(١٥).

ويمكن أن يكون سبب تسميتها بهذا الاسم هو حصول المشتري على العين. أي: النقد . الذي هو بحاجة إليه.

٢ - بالاصطلاح: عرّفها الرافعي من الشافعية: (بَيْعُ الْعِينَةِ هُوَ أَنْ يَبْيَعَ شَيْئًا مِنْ غَيْرِهِ يَشْمَنْ مُؤَجَّلٌ وَيُسَلِّمُهُ إِلَى الْمُشَتَّرِي ثُمَّ يَشْتَرِيهُ قَبْلَ قَبْضِ الشَّمَنِ يَشْمَنْ تَقْدِيرًا أَقْلَى مِنْ ذَلِكَ الْقَدْرِ)^(١٦). و قريب من هذا المعنى تدور تعريفات المذاهب الفقهية الأربع.

^(١٤): المصباح المنير في غريب الشرح الكبير، أحمد بن محمد بن علي الفيومي ثم الحموي، أبو العباس (المتوفى: نحو ٥٧٧٠هـ)، المكتبة العلمية، بيروت، ٤٤٠ / ٢

^(١٥): حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، محمد بن أحمد بن عرفة الدسوقي المالكي (المتوفى: ١٢٣٠هـ)، دار الفكر، بدون طبعة وبدون تاريخ، ٨٨ / ٣

^(١٦): نيل الأوطار، محمد بن علي بن عبد الله الشوكاني اليمني (المتوفى: ١٢٥٠هـ)، تحقيق: عصام الدين الصبابطي، دار الحديث، مصر، ٥ / ٢٤٥

ويعکن تعريف العينة بأنها: قرض في صورة بيع، لاستحلال الفضل^(١٧).

فبالنتيجة هناك مستهلك بحاجة إلى المال، لم يجد من يقرضه، أو خاف من القرض الربوي، فذهب إلى البائع واشتري سلعة بالتقسيط أو بشكل آجل، ثم باعها لنفس البائع لكن بسعر أقل مما اشتراها به، وبعض الشمن نقداً، وبالتالي ليست غاية المشتري هي السلعة، بل غايتها النقد الذي اضطر إليه.

ثانياً - حكم بيع العينة:

قبل أن نورد حكم بيع العينة نذكر بالأتي: إنّ من يتأمّل عقد بيع العينة سيجد:

- هناك حاجة من المستهلك كونه لا يملك النقد؛ لذلك قام بحيلة عن طريق شراء سلعة؛ من أجل الحصول على النقد.

- البائع قام باستغلال حاجة المستهلك وحصل على مبلغ نقدى يمثل الفارق بين السعر الآجل والسعر الحاضر الذى اضطر المشتري أن يبيعه السلعة به كي يحصل على النقد.

- الغاية من العقد هي الحصول على النقد فقط.

- ظاهر العقد: إنّه عقد بيع صورته صحيحة.

- الأمر بمحمله من حيث المعنى أو المقاصد: هو قرض أوصل المتعاقدين إلى أكل الربا.

إذن ظاهر العقد صحيح، لكنَّ مآلات العقد غير صحيحة، ومن هنا كان الجمهور من الحنفية والمالكية والحنابلة على تحريم هذا العقد، وتحريم المالكية والحنابلة هو من باب سد الذرائع، عدا عن بعض النصوص في ذلك، أما أبو حنيفة فهو وإن لم يقل بحكم سد الذرائع، فعنده يفسد البيع الثاني على أساس آخر: وهو أن الشمن إذا لم يستوف، لم يتم البيع الأول، فيصير الثاني مبنياً عليه. أما الشافعية لم يأخذوا بسد الذرائع في هذا، فالشافعى ينظر إلى صورة البيع، ويحمل الأمر على ظاهره، فيصحّ العقد، لكن مع الحرمة.

ويعکن القول بشكل عام: إنّ فساد بيع العينة أو بيع الآجال، فلأنه اتخذ البيع حيلة لتحليل التعامل بالربا، ولم يكن الغرض الحق هو البيع والشراء، فهو وسيلة لعقد حرم غير مشروع، فيمنع سداً للذرائع المؤدية إلى الحرام.

والخلاصة: إنّ جمهور الفقهاء غير الشافعية: قالوا بفساد هذا البيع وعدم صحته؛ لأنّه ذريعة إلى الربا، وبه يتوصل إلى إباحة ما نهى الله عنه، فلا يصح.

^(١٧): الموسوعة الفقهية الكويتية، ٩/٩٦

ويلاحظ أن الشافعية والظاهيرية اعتمدوا على ظاهر عقد المباعين، فحكموا بصحته عملاً بمقتضى آية: {وَأَحْلَلَ اللَّهُ الْبَيْعَ} [البقرة: ٢٧٥] وهذا مردود، لأن الظاهر إنما يُعمل به إذا لم تقم قرينة تفيد غيره، وه هنا قرينة العرف المعهود، وغلبة قصد الناس إلى الحرم، والشيء المتعارف ينزل منزلة الشرط المنصوص، فكان ذلك من أقوى القرائن التي يجب العمل بها؛ لأنها تجعل الظاهر من أمر المباعين هو التذرع إلى الحرم، فإن إبطال بيعهما هو مقتضى الظاهر^(١٨).

الفرع الثاني: بيع التورق أولاً - معنى التورق:

١ - لغة: الورق المال من الدراهم، ويجمع على أوراق^(١٩).

٢ - اصطلاحاً: التورق هو العدول عن القرض إلى بيع عين بذاتها للمستقرض تقسيطاً بسعر أعلى، لبيعها المشتري نقداً في السوق للحصول على ما يحتاج إليه من المال^(٢٠).

أو بصورة أخرى: التورق أن يشتري الشخص السلعة إلى أجل، ثم بيعها لغير بائعها الأول نقداً في الحال، ويأخذ ثنها، بقصد الحصول على الدرهم^(٢١).

وتعود تسميته بالتورق، كون المشتري حين اشتري السلعة كان لا يريد استعمالها أو الانتفاع بها، بل غايته الحصول على الورق؛ أي على المال لسد حاجته.

ثانياً - صورة بيع التورق:

أن يأتي المشتري إلى أحد المباعين فيشتري سلعة منه على أن يدفع له الثمن مؤجلاً أو على أقساط، ثم يستلم السلعة وبيعها في السوق بسعر أقل مما اشتراه به، وبذلك يحصل على النقود التي هو بحاجتها.

ثالثاً - العينة والتورق:

تشترك العينة والتورق بالأمور الآتية:

- كلما يقصد منه الحصول على النقد، وليس السلعة المشتراة.

- كلما يكون الثمن آجلاً أو مقططاً، والمشتري يعيد بيع السلعة نقداً بسعر أقل.

^(١٨) : الفقه الإسلامي وأدلته، الرحيلي، ١ / ٣٤٥٧/٥ ، ١٦٢٠، ١٦٣٢، ٢١٧٢، ٢١٩٣، ٢١٩٥

^(١٩) : المصباح المنير في غريب الشرح الكبير، ٢ / ٦٥٥

^(٢٠) : المعاملات المالية المعاصرة في ضوء الفقه والشريعة، د. محمد رواس قلعة جي، ص ٨٤

^(٢١) : الفقه الإسلامي وأدلته، الرحيلي، ٥ / ٣٤٥٧

والفارق ما بين العينة والتورق: في العينة يقوم المشتري ببيع السلعة إلى نفس البائع أو لشخص ثالث، لكن الشخص الثالث متواطئ، فيعيد بيعها إلى البائع الأول. بينما في التورق يكون البيع في السوق، وليس لنفس البائع.

رابعاً - حكم بيع التورق:

جمهور العلماء على إباحته سواء من سماه تورقاً وهم الحنابلة، أو من لم يسمّه بهذا الاسم، وهم من عدا الحنابلة، وذلك لعموم قوله تعالى: {وَأَحْلَلَ اللَّهُ الْبَيْعَ} [البقرة: ٢٧٥]، ول الحديث أبى هريرة رضي الله عنّهما: أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ اسْتَعْمَلَ رَجُلًا عَلَى خَيْرٍ، فَجَاءَهُ بِتَمْرٍ حَنِيبٍ، فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «أَكُلُّ تَمْرٍ خَيْرٌ هَكَذَا؟»، قَالَ: لَا وَاللَّهِ يَا رَسُولَ اللَّهِ إِنَّا لَنَا خُدُّ الصَّاعَ مِنْ هَذَا بِالصَّاعَيْنِ، وَالصَّاعَيْنِ بِالثَّلَاثَةِ، فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «لَا تَفْعَلْ، بَعْ جَمْعٍ بِالدَّرَاهِمِ، ثُمَّ ابْتَغْ بِالدَّرَاهِمِ خَنِيبًا»^(٢٢). ولأنه بيع مكتمل الأركان ولم يظهر فيه قصد الربا ولا صورته، وأنه لم يرد في الشرع تحريم فهو يبقى إذن على الإباحة الأصلية، إذ الأصل في العقود الإباحة حتى يقوم دليل على التحريم.

وكرهه عمر بن عبد العزيز ومحمد بن الحسن الشيباني.

وقال ابن الممام: هو خلاف الأولى، واختار تحريمي ابن تيمية وابن القيم، لأنّه بيع المضرر، والمذهب عند الحنابلة إباحته^(٢٣).

خامساً - أثر بيع التورق:

إنّ من يتأمل بيع التورق سيدرك أنّ له آثاراً اقتصادية واجتماعية إيجابية وسلبية، تمثل أهمّها في الأمور الآتية:

١ - الأمور الإيجابية:

- حصول المشترين على حاجتهم من النقد اللازم.
- عدم وقوع أصحاب الحاجة في القروض الربوية.

(٢٢) : الجامع المسند الصحيح المختصر من أمور رسول الله صلى الله عليه وسلم وسنته وأيامه = صحيح البخاري، محمد بن إسماعيل أبو عبدالله البخاري الجعفي، المحقق: محمد زهير بن ناصر الناصر، دار طوق النجاة (مصورة عن السلطانية بإضافة ترقيم محمد فؤاد عبد الباقي)، الطبعة الأولى، ١٤٢٢هـ، كتاب البيوع، باب إذا أراد بيع تمّر خير منه، ٣/٧٧ رقم ٢٢٠١

(٢٣) : الموسوعة الفقهية الكويتية، ١٤٧ / ١٤٨ - ١٤٩، المعاملات المالية المعاصرة في ضوء الفقه والشريعة، د. محمد رواس

٢ - الأمور السلبية:

- ثراء البائعين على حساب المحتاجين.
- انتشار ظاهرة البيع الصوري؛ أي البيع لأجل النقد، وليس من أجل الاستهلاك أو الاستثمار، وهذه الظاهرة غير صحية في الاقتصاد، وتجعل من الاقتصاد يسير في طريق "الاقتصاد النقدي" وليس الحقيقي أو السليعي.

والباحث مع رأي الجمهور في إباحة هذا البيع كونه يحقق مصلحة لشريحة لا بأس بها في المجتمع، ولكن يظن الباحث أن التورق طلما كان فردياً، فلا مشكلة اقتصادية في ذلك، أما إذا تحول التورق من "التورق الفردي" إلى "التورق المنظم"، فهنا يبدأ الضرار على مستوى الاقتصاد الكلي، كون التورق ستقوم به مؤسسات مالية如 the banks والمصارف وغيرها، فيبدأ الاقتصاد الانتقال من "الاقتصاد الحقيقي" إلى "الاقتصاد النقدي"، والاقتصاد النقدي لا يحقق التنمية الاقتصادية الحقيقية، عدا عن عيوبه الأخرى. وإن انتشار ظاهرة "التورق المنظم" هي دليل واضح على خلل في سياسات الدول الاقتصادية والاجتماعية، وكذلك خلل في نظام التكافل الاجتماعي؛ إذ لو لا الحاجة غير المشبعة لما جاؤ المستهلكون إلى التورق..!! وبالتالي هناك علاقة عكسية ما بين انتشار التورق، وما بين إشباع الحاجات من قبل الدولة والمجتمع.

المبحث الثاني

بيع السَّلَم

تعريف السَّلَم:

عرقه الشافعية والحنابلة بقولهم: هو عقد على موصوف بذمة مُؤجَّل، بثمن مقبوض بمجلس العقد^(٢٤). أو هو: مبادلة ثمن بسلعة، يكون فيها الشمن مُعجَّلاً والسلعة مُؤجَّلة. فالسَّلَم نوع من البيع يتأخر فيه تسليم المبيع (السلعة) إلى موعد محدَّد، ويتقدَّم فيه قبض الشمن في مجلس العقد.

ويسمى الشمن (رأس مال السَّلَم)، ويسمى المبيع (المُسْلِم فيه) ويسمى البائع (المُسْلِم إليه)، ويسمى المشتري أو صاحب رأس المال (المُسْلِم أو رب السَّلَم).

دليل مشروعية السَّلَم:

ثبتت مشروعية عقد السَّلَم بالكتاب والسنة والإجماع^(٢٥).

حكمة مشروعية السَّلَم:

إن عقد السَّلَم مباح شرعاً لرفع الحرج عن الناس وتحقيق مصالحهم^(٢٦)، فهو مشروع ليتفع به كل من البائع والمشتري^(٢٧):

فالبائع قد لا يكون يملك المال من أجل إنتاج السلعة، فيعطيه المشتري المال مُسبيقاً على أن يأخذ منه كمية محددة من إنتاجه في موعد لاحق، ومثال ذلك المزارع الذي لا يملك المال من أجل تجهيز أرضه الزراعية وزراعتها، فيستطيع الحصول على المال من الآخرين فيجهز أرضه، وينتج، ويسلم لهم ما تم الاتفاق عليه. ومن ناحية أخرى نجد أنَّ البائع (المسلم إليه) استغنى عن القروض الربوية، فلو لا السَّلَم لاضطر المسلم إليه إلى ترك الإنتاج وبالتالي خسارته، أو إلى الوقوع في الربا..

^(٢٤) : الفقه الإسلامي وأدلته، الزحيلي، ٣٦٠٣ / ٥

^(٢٥) : المجموع شرح المهدب ((مع تكملة السبكى والمطيعى))، أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف النووي (المتوفى: ٩٤١٣هـ)، دار الفكر، ٩٤٦٢هـ

^(٢٦) : الموسوعة الفقهية الكويتية، ١٩٤/٢٥

^(٢٧) : بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة، د. محمد سليمان الأشقر وآخرون، دار النفائس، عمان، ط١، ١٩٩٨م، ص ١٨٧ وما بعد.

. المشتري (رب السَّلْم) : يؤمن سلعته بشكل مضمون، ويستثمر أمواله.

شروط السَّلْم^(٢٨):

أولاً - شروط رأس مال السَّلْم (الثمن):

١ . أن يكون معلوماً للعاقدين جنساً ونوعاً وقراً وصفة، كأن يقول: إن الثمن ألف دولار أمريكي غير مغشوش.

٢ . أن يتم تسليم الثمن في مجلس العقد قبل تفرق العاقدين.

ثانياً- شروط المُسْلِم فيه (المبيع):

١ . أن يكون معلوم الجنس: كأن يبين أنه قمح أو شعير أو قماش ...

٢ . أن يكون معلوم النوع: كأن يقال قمح نوعه شام واحد.

٣ . أن يكون معلوم الصفة: كأن يقال قمح جيد أو وسط.

٤ . أن يكون معلوم القدر: كأن يقال مئة كيلو غرام من القمح، أو ألف بيضة ...

٥ . يُشترط ألا يكون في السَّلْم أحد وصفي علة ربا الفضل: وهو إما علة الكيل أو الوزن وإما علة الجنس؛ لأن ذلك يقود إلى ربا النّسيئة، وبالتالي لا يجوز أن يكون بدلا عقد السَّلْم قمحاً بقمح، أو قمحاً بشعير، أو ذهباً بذهب، أو فضة بذهب ، أو الطعام بالطعام، لكن يجوز إذا انتفت علة الربا، كجواز السَّلْم في النقود والقمح أو النقود والشعير أو النقود والحيوانات أو النقود والألبسة ...

٦ . أن يكون المسلم فيه (المبيع) ديناً: أي شيئاً موصوفاً في الذمة غير معين، فلو تم تعينه، كأن يُعين قمح أرض فلان، فهنا لم يصح السَّلْم.

٧ . أن يتم تعين التاريخ الذي يجب التسليم عنده، فلا يصح السَّلْم دون تحديد موعد التسليم.

٨ . أن يكون المبيع مقدوراً على تسليمه في النوع المتفق عليه والأجل المحدد.

٩ . أن يُعين مكان التسليم للمسلم فيه (المبيع) .

الصيغة^(٢٩):

ينعقد السَّلْم بلفظ البيع إن ذكرت باقي شروطه، لأن العبرة في العقود لمعانيها لا لصور ألفاظها، وإطلاق البيع مع ذكر شروط السَّلْم، هو سلم في المعنى، فينعقد به.

^(٢٨) : بداية المحتهد ونهاية المقتصد، أبو الوليد محمد بن أحمد بن محمد بن رشد القرطي الشهير بابن رشد الحفيد (المتوفى: ٥٩٥هـ)، دار الحديث، القاهرة، بدون طبعة، ٣ / ٢١٨ وما بعد، الفقه الإسلامي وأدلته، الزحيلي، ٥ / ٣٦٠٥ وما بعد.

^(٢٩) : الموسوعة الفقهية الكويتية، ٢٥ / ١٩٦

وأتفق الفقهاء على أن صيغة السّلَم يجُب أن تكون منجزة يترتب عليها أثرها في الحال، فلا يقبل التعليق على شرط، ولا الإضافة إلى زمن مستقبل.

كما اشترط جمهور الفقهاء لصحة عقد السّلَم ألا يكون فيه خيار شرط لأيٍ من العاقددين وقد خالف بهذا المالكية فأجازوا شرط الخيار لمدة ثلاثة أيام، وهي المدة التي أجازوا تأخير رأس مال السّلَم إليها.

ما يجوز السّلَم فيه وما لا يجوز:

اتفقت المذاهب الأربع على جواز السّلَم في المكيالات والموزونات والمزروعات والعدديات المتقاربة، وبالتالي يمكن استخدام السّلَم في السلع الزراعية الصناعية كالحبوب والشمار والطيور والدواجن والأسماك والأقمشة... وعلى العموم يمكن القول بالقاعدة الآتية:

كلّ ما يمكن ضبطه ويُحدّد وصفه لمنع المنازعات عند التسليم، يجوز السّلَم فيه^(٣٠).

أقسام السّلَم:

أولاً - السّلَم العادي:

وهو السّلَم الذي يتم بين طرفين فقط، كأن يتفق المشتري (رب السّلَم) مع البائع (المسلم إليه) على مئة طن من البطاطا وبأوصاف محددة، وتُسلَّم إلى المشتري بوقت محدد، ويدفع المشتري للبائع ثمنها مباشرة في مجلس العقد.

ثانياً - السّلَم الموازي^(٣١):

في هذا النوع من السّلَم يكون لدينا ثلاثة أطراف، لكن بعقدتين منفصلتين تماماً، ولنأخذ على ذلك المثال الآتي: اتفق المصرف الزراعي على شراء قمح من المزارع خالد، وتم التعاقد على ذلك طبقاً لشروط عقد السّلَم التي أوضناها سابقاً، ثمّ قام المصرف الزراعي بالاتفاق مع طرف ثالث (التاجر حسام)، على أن يبيع حسام قمحاً بنفس المواصفات التي تعاقد عليها مع خالد، ويسلمها لحسام بتاريخ محدد ويكون هذا التاريخ بعد التاريخ المتفق عليه مع خالد، وإذا لم يف خالد بالعقد، فإن المصرف يؤمّن البضاعة من السوق ويسلمها إلى حسام.

من خلال المثال السابق نلاحظ:

. أنّ المصرف الزراعي كان مشترياً (رب السّلَم) في العقد الأول من خالد، لكنه في العقد الثاني أصبح بائعاً (مسلمًا إليه) إلى حسام.

^(٣٠) : التمويل الاقتصادي عقد السّلَم والاستصناع في الفقه الإسلامي، د. محمد الرحيلي، دمشق، دار المكتبي، ط١، ١٩٩٨م، ص ٣٠ وما بعد.

^(٣١) : بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة، د. محمد سليمان الأشقر وآخرون، ص ٢١٦ وما بعد.

. القمح الذي سببته المصرف إلى حسام هو نفس مواصفات القمح الذي اشتراه من خالد، ولكن ليس نفس قمح خالد؛ لأنّه لا يجوز أن يتعاقد مع أحد على قمح خالد ؛ لأنّه لم يقبضه بعد، لكن إذا جاء الموعد المحدّد وقبضه من خالد وكان ضمن المواصفات المتفق عليها مع حسام حاز تسليمه إلى حسام.

توثيق الدين المسلم فيه:

يجوز لل المسلم (المشتري) عند جمهور الفقهاء أن يأخذ رهناً أو كفالةً من المسلم إليه (البائع) لأن السّلّم بيع كغيره من البيوع. فيكون لل المسلم حق مطالبة الكفيل، وكذلك بيع الرهن واستيفاء حقه من ثمنه^(٣٢).

الاتفاق على تقسيط المسلم فيه (المبيع) على أقساط:

يجوز عند المالكية وعند الحنابلة وفي قول للشافعية أن يسلم شخص في شيء واحد على أن يقبضه بالتقسيط في أوقات متفرقة وأجزاء معلومة^(٣٣).

الانتهاء بتسلیم المسلم فيه:

اتفق الفقهاء على أنه يتنهي السّلّم بتسلیم المسلم فيه (المبيع)، ذلك أنه إذا حلّ أجل السّلّم المتفق عليه في العقد، وجب على المسلم إليه (البائع) تسلیم المسلم فيه (المبيع)، ووجب على المسلم (المشتري) قبوله إبراء لذمة المسلم إليه (البائع).

الانتهاء بتعذر تسلیم المسلم فيه:

ذهب جمهور الفقهاء إلى أنه إذا انقطع المسلم فيه (المبيع) عند حلول الأجل بحيث تعذر على المسلم إليه (البائع) إيفاؤه لل المسلم (المشتري) في وقته، فإنه يخier رب السّلّم (المشتري) بين أن يصبر إلى وجوده فيطالب به عنده، وبين أن يفسخ العقد ويرجع برأس ماله إن وجد، أو عوضاً عنه إن عدم لتعذر ردّه^(٣٤).

الإقالة في السّلّم:

يتنهي السّلّم عند الجمّهور باتفاق الطرفين على الإقالة.

وتحوز الإقالة في السّلّم سواء قبل حلول الأجل أم بعده، وسواء أكانت قبل قبض المسلم فيه أم بعده؛ لأنّها فسخ للعقد، ويجب على المسلم إليه (البائع) أن يرد حينئذ الثمن إلى رب السّلّم (المشتري) إن كان الثمن باقياً، أو مثله إن كان مثلياً، أو قيمته إن كان قيمياً ولم يكن باقياً^(٣٥).

^(٣٢) : المغني لابن قدامة، أبو محمد موفق الدين عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة الجماعيلي المقدسي ثم الدمشقي المختبلي، الشهير بابن قدامة المقدسي (المتوفى: ٦٢٠هـ)، مكتبة القاهرة، ٤/٢٣٢.

^(٣٣) : المرجع السابق، ٤/٢٣٠.

^(٣٤) : الموسوعة الفقهية الكويتية، ٢٤/٢٥ وما بعد.

^(٣٥) : المغني، ابن قدامة، ٤/٢٩٢.

قرار المجمع الفقهي الإسلامي^(٣٦):

- إن مجلس مجمع الفقه الإسلامي المنعقد في دورة مؤتمره التاسع من ١ إلى ٦ ذي القعدة ١٤١٥هـ، الموافق ١-٦ أبريل ١٩٩٥م. وبعد اطلاعه على البحوث الواردة إلى المجمع بخصوص موضوع: «السلام وتطبيقاته المعاصرة». وبعد استماعه إلى المناقشات التي دارت حوله، قرر أولاً بشأن (السلام) ما يلي:
- أ - السلع التي يجري فيها عقد السلام تشمل كلّ ما يجوز بيعه ويمكن ضبط صفاته ويشتت ديناً في الذمة، سواءً أكانت من المواد الخام أم المزروعات أم المصنوعات.
 - ب - يجب أن يحدد لعقد السلام أجل معلوم، إما بتاريخ معين، أو بالربط بأمر مؤكّد الوقع، ولو كان ميعاد وقوعه مختلفاً اختلافاً يسيراً، لا يؤدي للتسازع كموسم الحصاد.
 - ج - الأصل تعجيل قبض رأس المال في مجلس العقد، ويجوز تأخيره ليومين أو ثلاثة ولو بشرط، على أن لا تكون مدة التأخير مساوية، أو زائدة عن الأجل المحدد للسلام.
 - د - لا مانع شرعاً من أخذ المسلم (المشتري) رهناً أو كفياً من المسلم إليه (البائع).
 - ه - يجوز للمسلم (المشتري) مبادلة المسلم فيه بشيء آخر - غير النقد - بعد حلول الأجل، سواءً كان الاستبدال بجنسه أم بغير جنسه.
 - و - إذا عجز المسلم إليه عن تسليم المسلم فيه عند حلول الأجل، فإنّ المسلم (المشتري) يُخيّر بين الانتظار إلى أن يوجد المسلم فيه وفسخ العقد وأخذ رأس ماله، وإذا كان عجزه عن إعسار، فنظرة إلى ميسرة.
 - ز - لا يجوز الشرط الجزائي عن التأخير في تسليم المسلم فيه، لأنّه عبارة عن دين، ولا يجوز اشتراط الزيادة في الديون عند التأخير.
 - ح - لا يجوز جعل الدين رأس مال للسلام؛ لأنّه من بيع الدين بالدين.

قرر ثانياً بشأن (التطبيقات المعاصرة للسلام):

يُعد السلام في عصرنا الحاضر أداة تمويل ذات كفاءة عالية في الاقتصاد الإسلامي وفي نشاطات المصارف الإسلامية، من حيث مرونتها واستجابتها لاحتياجات التمويل المختلفة، سواءً أكان تمويلاً قصيراً للأجل أم متوسطاً أم طويلاً، واستجابتها لاحتياجات شرائح مختلفة ومتنوعة من العملاء، سواءً أكانوا من المنتجين الزراعيين أم الصناعيين أم المقاولين أم من التجار، واستجابتها لتمويل نفقات التشغيل والتوفقات الرأسمالية الأخرى.

ولهذا تعددت مجالات تطبيق عقد السلام، ومنها ما يلي:

(٣٦) : الفقه الإسلامي وأدلته، الزحيلي، ٧ / ٥٢٤٥ وما بعد.

- أ - يصلاح عقد السلم لتمويل عمليات زراعية مختلفة، حيث يتعامل المصرف الإسلامي مع المزارعين الذين يتوقع أن توجد لديهم السلعة في الموسم من محاصيلهم، أو محاصيل غيرهم التي يمكن أن يشتروها ويسلموها إذا أخفقوا في التسلیم من محاصيلهم، فيقدم لهم بهذا التمويل نفعاً بالغاً، ويدفع عنهم مشقة العجز المالي عن تحقيق إنتاجهم.
- ب - يمكن استخدام عقد السلم في تمويل النشاط الزراعي والصناعي، ولا سيما تمويل المراحل السابقة لإنتاج وتصدير السلع والمنتجات الرائجة، وذلك بشرائها سلماً، وإعادة تسويقها بأسعار مجزية.
- ج - يمكن تطبيق عقد السلم في تمويل الحرفيين وصغار المنتجين الزراعيين والصناعيين، عن طريق إمدادهم بمستلزمات الإنتاج في صورة معدات وألات أو مواد أولية كرأس مال سلم، مقابل الحصول على بعض منتجاتهم وإعادة تسويقها.

المبحث الثالث

بيع المراححة

إنّ بيع المراححة من أكثر أنواع البيوع انتشاراً في المعاملات المالية في المصارف الإسلامية؛ وذلك لأسباب كثيرة منها: تحقيق الربح شبه المضمون للمصارف الإسلامية، وهو من ناحية أخرى طريقة تمويل مُيسّرة للمشترين. والمراححة هي من بيوع الأمانات التي تعطي الأمان للمشتري، حيث رأس المال معلوم، والربح معلوم. وسيتناول الباحث هذا الأمر من خلال مطلبين: الأول يُبيّن بيع الأمانة، والآخر المراححة.

المطلب الأول: بيوع الأمانة

أولاً - معنى بيع الأمانة:

وهو البيع الذي يكون البائع فيه مُلزماً ببيان رأس المال للمشتري، ومؤقناً على هذا البيان، بحيث لو كذب فيه، تأثّر عقد البيع^(٣٧).
ثانياً - أنواع بيوع الأمانة^(٣٨):

- ١ - **بيع المراححة:** هو البيع برأس المال (بمثل الثمن الأول) مع زيادة ربح.
- ٢ - **بيع التولية:** هو البيع برأس المال من غير زيادة ربح، فكان البائع جعل المشتري يتولى مكانه على المبيع.
- ٣ - **بيع الإشراك:** هو كبيع التولية، إلا أنه يبع بعض المبيع ببعض الثمن.
- ٤ - **بيع الوضيعة:** هو البيع بأقلّ من رأس المال.

وسوف نتناول في دراستنا بيع المراححة لكونه الشائع بين الأنواع المذكورة سابقاً من ناحية، ولتشابه الأحكام الفقهية بين بيوع الأمانة من ناحية أخرى.

المطلب الثاني: بيع المراححة

لقد رأينا أنّ المراححة هي البيع بمثل رأس المال المبيع، مع زيادة ربح معلوم . لكن ما يجب أن نعلمه أنّ رأس المال يشمل ثمن السلعة، وما تكبّد فيها البائع من مصروفات^(٣٩).

أولاً - صورة المراححة البسيطة: وهي أن يملك الشخص سلعة، ثم يُبيّن للمشتري رأس مال السلعة، ثم يبيعها لذلك المشتري بربح إما مبلغ مقطوع، أو نسبة مئوية من رأس المال، كأن يكون رأس المال السلعة

^(٣٧) : الموسوعة الفقهية الكويتية، ٩/٩ . ١٨٦/٢٠ .

^(٣٨) : الجموع للنبووي، ٤/١٣

^(٣٩) : بداية المجتهد ونهاية المقتضى، ٣/٢٢٩ . ٢٣٠ ، وبدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، علاء الدين، أبو بكر بن مسعود بن أحمد الكاساني الحنفي (المتوفى: ٥٨٧)، دار الكتب العلمية، الطبعة الثانية، ٤٠٦ هـ - ١٩٨٦ م، ٥/٢٢٣

مليون ليرة ومعلوماً للبائع والمشتري، فيقول البائع للمشتري أريد رحراً بمقدار مئة ألف ليرة، أو يقول للمشتري أريد رحراً بنسبة ١٠% من رأس المال.

ثانياً - مشروعيّة المراحة:

بيع المراحة عقد جائز شرعاً، رحراً في جوازه جماهير العلماء من الصحابة والتابعين وأئمة المذاهب مستدلين على ذلك بالنصوص والقواعد العامة التي جاز لها البيع، وعلى العرف التجاري، وحاجة الناس إلى مثل هذا النوع من التعامل^(٤٠).

ثالثاً - شروط المراحة:

يُشترط في المراحة شروط هي^(٤١):

١ - العلم برأس المال: يُشترط أن يكون رأس المال معلوماً للمشتري، لأن العلم برأس المال شرط في صحة بيع الأمانة (المراحة والتولية والإشراك والوضيعة)؛ لأنها تعتمد كلها على أساس رأس المال، فإذا لم يعلم رأس المال، فالبيع فاسد إلى أن يعلم في المجلس، ولو لم يعلم حتى افترق العاقدان عن المجلس، بطل العقد؛ لتقرّر الفساد.

٢ - العلم بالربح: ينبغي أن يكون الربح معلوماً، لأنّه بعض الثمن، والعلم بالثمن شرط في صحة البيوع.

٣ - أن يكون رأس المال من المثلثيات: كالملكيات، والموزونات والعدديات المتقاربة.

٤ - لا يكون الثمن في العقد الأول (رأس المال)، مقابلًا بجنسه من أموال الربا: لأن بيع ذهباً بذهب، أو قمحاً بقمح؛ لأن بيع المراحة فيه زيادة، والقاعدة في الأموال الربوية تقول: "إذا اتحد الجنس وجّب التساوي والتقابض".

فإن اختلف الجنس فلا بأس بالمراحة، لأن يشتري قمحاً بمبلغ من النقد.

٥ - أن يكون العقد الأول صحيحاً: فإن كان فاسداً لم يجز بيع المراحة؛ لأن المراحة بيع برأس المال مع زيادة ربح.

رابعاً - الصيغة في المراحة:

الصيغة كعقد البيع هي الإيجاب والقبول، ويصلح لهما كل قول يدل على الرضا مثل قول البائع : بعتك أو أعطيتك ، أو ملكتك بكذا . وقول المشتري: اشتريت أو تملكت أو ابنت أو قبلت، وشبه ذلك^(٤٢).

خامساً - أنواع المراحة:

تنقسم المراحة إلى نوعين :

^(٤٠) : فتح القدير، ابن الهمام، ٤٩٦/٦ ، ٤٩٧ ، والفقه الإسلامي وأدله، الزحيلي، ٥ / ٣٧٦٦

^(٤١) : المرجع السابق، ٥ / ٣٧٦٧ وما بعد.

^(٤٢) : الموسوعة الفقهية الكويتية، ٣١٩/٣٦

الأول - المراقبة العادية أو البسيطة: هي المراقبة التي يبرمها البائع والمشتري دون أن يسبقها أمر ووعد بالشراء، وتتكون من طرفين البائع والمشتري، وصورتها هي كما أشرنا إليها في إحدى الفقرات السابقة.

النوع الثاني - المراقبة للأمر بالشراء أو المراقبة المركبة^(٤٣): وهذا النوع من المراقبة مستحدث، ويكون من ثلاثة أطراف، ويضم عقدتين منفصلتين، وتستخدمها المصارف الإسلامية بشكل كبير. وصورتها أن يتقدم شخص إلى المصرف راغباً مثلاً بشراء سيارة ذات مواصفات معينة أو شراء أجهزة مخبر أو أجهزة طبية أو آلات معمل معين، ويعد المشتري المصرف وعداً بالشراء، وكذلك يعد المصرف المشتري بالبيع، ثم يشتري المصرف تلك الأشياء بناءً على الوعد الذي أخذه من الواعد بالشراء، ثم يبيعها المصرف للشخص صاحب الوعد بالشراء بشمن معين مؤجل لأجل محدد، يكون أكثر من الثمن التقدي.

من خلال صورة المراقبة المذكورة نلاحظ:

- ١ . هناك وعد قدّمه المشتري للمصرف بأنّه سيشتري السلعة.
- ٢ . هناك وعد من المصرف بأنّه سوف يبيع للمشتري السلعة المتتفق عليها.
- ٣ . بناءً على الوعد قام المصرف بشراء السلعة من السوق (هذا العقد الأول)، ثمّ قام المصرف ببيع السلعة التي اشتراها من السوق وتلّكها، حيث قام بيعها إلى الشخص الذي قدّم وعداً بالشراء (وهذا هو العقد الثاني).

وأقرّ العملية مؤتمراً للمصارف الإسلامية^(٤٤)، جاء في مؤتمر المصرف الإسلامي الأول في دبي سنة ١٣٩٩هـ ١٩٧٩م: إن مثل هذا الوعد ملزم للطرفين قضاءً طبقاً لأحكام المذهب المالكي. وهو ملزم للطرفين ديانةً طبقاً لأحكام المذاهب الأخرى. وما يلزم ديانة يمكن الإلزام به قضاءً، إذا اقتضت المصلحة ذلك، وأمكن للقضاء التدخل فيه.

وجاء في مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني في الكويت سنة ١٤٠٣هـ ١٩٨٣م: يقرر المؤتمر أن المواعدة على بيع المراقبة للأمر بالشراء، بعد تملك السلعة المشتراء، وحيازتها، ثم بيعها لمن أمر بشرائها بالربح المذكور في الموعد السابق، هو أمر جائز شرعاً، مادامت تقع على المصرف الإسلامي مسؤولية الهلاك قبل التسليم، وبعثة الرد فيما يستوجب الرد بعيوب خفي، وجميع الضمانات كالتأمين. ومنع البيع قبل القبض هو رأي الجمهور، وأجاز المالكية بيع غير الطعام قبل قبضه.

^(٤٣) : بيع المراقبة للأمر بالشراء، د. حسام الدين موسى عفانة، الطبعة الأولى، ١٩٩٦م، ص ٢٠ وما بعد.

^(٤٤) : الفقه الإسلامي وأدلته، الزحيلي، ٥ / ٣٧٧٨

وأما بالنسبة للوعد وكونه ملزماً للأمر (المشتري) أو المصرف أو كليهما، فإن الأخذ بالإلزام هو الأحفظ لمصلحة التعامل واستقرار المعاملات، وفيه مراعاة لمصلحة المصرف والعميل، وأن الأخذ بالإلزام أمر مقبول شرعاً.

وليس هذا التعامل من البيعتين في بيعه المنهي عنه؛ لأن النهي كما ذكر الشافعي وارد على حالة كون القبول لإحدى البيعتين مبهمًا أو معلقاً أو مجھولاً، فإن عيّن المشتري إحدى البيعتين جاز، أو أن النهي وارد على حالة اشتراط بيعه أخرى، كأن يقول: بعثك متزلي على أن تبيعني سيارتكم.

سادساً - الاختلاف بين نوعي بيع المراححة:

الاختلاف هو أن البائع في المراححة العادية يملك السلعة التي يبيعها وقت التفاوض وعند البيع، في حين أن المطلوب منه السلعة (البائع) في بيع المراححة للأمر بالشراء لا يملك السلعة وقت طلبها وحال التفاوض عليها.

سابعاً - أهداف المراححة:

لقد نشأت فكرة بيع المراححة للأمر بالشراء لتحقيق غرضين:

الأول . طلب الخبرة: كأن يطلب أحد المتعاقدين من الآخر أن يشتري له سلعة ويعدُّ بشرائها منه وترييحه فيها، معتمداً في كل ذلك على خبرة البائع. وللناس حاجة إلى ذلك، لأنَّ فيهم من لا يعرف قيمة الأشياء فيستعين بمن يعرفها، ويطيب قلبه بما اشتراه وزيادة .

الثاني . طلب التمويل: إذ يطلب المشتري (الأمر بالشراء) من البائع (المأمور) شراء السلعة ويعده بشرائها وترييحه فيها، باعتبار أن المأمور سيعيها له بشمن مؤجل كله أو بعضه، والشراء مؤجلاً هو الدافع الذي يُحرِّك جلَّ إن لم نقل كل طالبي التعامل عن طريق بيع المراححة للأمر بالشراء. ويمكن أن يجتمع الغرضان في حالة واحدة.

أمّا بالنسبة للبائع، فهي تتحقّق له تسويق سلعته بشكل مؤكّد، وبالتالي الربح شبه المضمون.

ثامناً - ثبوت حق الخيار بظهور الخيانة في الشمن:

إذا ظهرت الخيانة في المراححة بإقرار البائع في عقد المراححة أو ببرهان عليها أو بنكوله عن اليمين: فإنَّما أن تظهر في صفة الشمن أو في قدره.

فإن ظهرت في صفة الشمن: بأن اشتري شيئاً بالتقسيط (نسيئة)، ثم باعه مراححة على الشمن الأول، ولم يبيّن أنه اشتراه بالتقسيط، أو أنه باعه تولية، ثم علم المشتري: فله الخيار باتفاق علماء الحنفية إن شاء أخذ المبيع، وإن شاء ردَّه؛ لأنَّ المراححة عقد مبني على الأمانة، إذ أنَّ المشتري اعتمد على أمانة البائع في الإخبار عن

الثمن الأول، فكانت صياغة البيع الثاني عن الخيانة مشروطة دلالة، فإذا لم يتحقق الشرط ثبت الخيار، كما في حالة عدم تحقق سلامة المبيع عن العيب^(٤٥).

وإن ظهرت الخيانة في قدر الثمن في المراقبة والتولية بأن قال: اشتريت بعشرة، وبعتك بربع كذا، أو اشتريت بعشرة ووليتك بما توليت، ثم تبين أنه كان قد اشتراه بتسعة، فقال أبو حنيفة رضي الله عنه، قوله هو الأرجح عند الحنفية: المشتري بالخيار في المراقبة: إن شاء أخذه بجميع الثمن، وإن شاء ترك. وأئمّا في التولية: فلا خيار له لكن يُحيط من الثمن قدر الخيانة، ويلزم العقد بالثمن الباقي^(٤٦).

تاسعاً - الخطأ من الثمن عند السداد المبكر:

إذا قام المشتري بتعجيل ثمن المراقبة المؤجل أو بعضه، فقد اختلف الفقهاء في ذلك، فمنعه الجمهور وذهب أحمّد في رواية أيدها ابن القيم إلى أنه يجوز الاتفاق في حينه بين المشتري والبائع على تخفيض جزء من الثمن، وهو ما يسمى بـ "ضع وتعجل". فالجواز عند الإمام أحمّد لا يكون عند عقد العقد واشتراط ذلك بالعقد؛ بل يكون الأمر ليس مشروطاً ويحصل بعد فترة من العقد، وليس البائع ملزماً بالخطأ من الثمن؛ بل بالاتفاق.

عاشرًا - قبض البائع وتسلمه السلعة قبل بيعها مراقبة:

يُشترط في المراقبة دخول السلعة في ملك البائع واستلامه لها أولاً قبل التعاقد على بيعها مراقبة. واستلام السلعة قد يكون استلاماً حقيقةً بالتحليلة بين المشتري وسلعيته المفرزة، أو بنقلها إلى مكان حفظها، أو ما يعتبره العرف قبضاً، كما قد يكون القبض للسلعة قبضاً حكمياً^(٤٧).

الحادي عشر - اشتراط دفع قسط أول عند توقيع عقد بيع المراقبة:

يتم عقد البيع في غالب الواقع المعاصر على أساس الثمن المؤجل، سواء إلى أجل واحد في نهاية المدة أو على أقساط في أثناء المدة المحددة. ويجوز في هذه الحالة أخذ قسط أول من المشتري بالمراقبة بشرط أن يكون ذلك بعد تملك البائع للسلعة وبيعها للأمر.

الثاني عشر- ضمان مديونية بيع المراقبة المؤجلة:

يجوز للبائع أن يشترط على المشتري بثمن مؤجل كلّه أو بعضه تقديم الضمان لسداد المديونية في وقتها. وكلّ أنواع الضمان جائزة في هذا المقام. ومن بين هذه الضمانات يجوز أن تكون السلعة المبيعة ضماناً للسداد^(٤٨).

^(٤٥): المغني، ابن قدامة، ١٤١ / ٤

^(٤٦): المرجع السابق، ١٣٦ / ٤

^(٤٧): صناعة التمويل في المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية، د. سامر مظہر قنطوحی، دار أبي الفداء العالمية للنشر،

ط١، ٢٠١٠م، ص ٢٣٤

^(٤٨): المرجع السابق، ص ٢٣٦

الثالث عشر - انتهاء المراقبة:

تنتهي المراقبة بتسليم المبيع إلى المشتري والثمن إلى البائع، أو بالاتفاق على الإقالة، أو بالفسخ لأحد الأسباب الموجبة له.

المبحث الرابع المتاجرة بالهامش (Margin Trading)

ستتناول هذه المبحث في مطليبين:

المطلب الأول: المتاجرة بالهامش اقتصادياً.

المطلب الثاني: الحكم الشرعي للمتاجرة بالهامش.

المطلب الأول - المتاجرة بالهامش اقتصادياً:

أولاً - معنى المتاجرة بالهامش:

لمعرفة حقيقة هذا المصطلح الاقتصادي، لابد أن نتناول معنى الكلمتين في هذا التعريف من الناحية اللغوية والاصطلاحية، ثم الوصول إلى تعريف هذا المصطلح.

١ - المعنى اللغوي والاصطلاحي للمتاجرة:

أ - المعنى اللغوي للمتاجرة: المتاجرة مصدر من الفعل تاجر ومتاجر، والاسم التجاره^(٤٩).

ب - في الاصطلاح: عبارة عن شراء شيء لبيعه بالربح، أو تقليص المال لغرض الربح^(٥٠).

وعلى هذا تكون التجارة أو المتاجرة كل عملية شراء للسلع أو الخدمات، ثم بيعها بقصد تحقيق الربح.

أما بيع الأشياء التي يرثها الإنسان أو حصل عليها من دون سابقة الشراء، فلا تسمى تجارة.

٢ - المعنى اللغوي والاصطلاحي للهامش:

أ - المعنى اللغوي للهامش: (الهامش) حاشية الكتاب، وفلان يعيش على الهامش لم يدخل في زمرة الناس^(٥١).

ب - المعنى الاصطلاحي: الهامش هو ما يضمه العميل لدى السمسار من مال، في حساب خاص يسمى "حساب الهامش" كجزء من كامل مبلغ يرغب في استئجاره، ويكون هذا المبلغ بمثابة التأمين في حال خسارة العميل^(٥٢).

ويلاحظ من التعريف:

^(٤٩) : المصباح المنير، ١/٧٣

^(٥٠) : التعريفات الفقهية، محمد عميم الإحسان الجحدري البركتي، دار الكتب العلمية (إعادة صفح للطبعة القديمة في باكستان ١٤٠٧هـ - ١٩٨٦م)، الطبعة الأولى، ٤٢٤هـ - ٢٠٣م، ص ٥٢

^(٥١) : المعجم الوسيط، ٢/٩٩٤

^(٥٢) : المتاجرة بالهامش في الأسواق المالية، ياسر الخضيري، وزارة التعليم العالي، جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، كلية الشريعة برياض، رسالة ماجستير، ٤٢٩هـ، ص ٦٤

- المال يشمل: الأوراق المالية وال النقد.
- وعبارة " كجزء من كامل مبلغ يرغب في استئماره" تعني أن الصفقة المراد شراؤها من قبل العميل يدفع جزءاً منها، والجزء الباقي يكون قرضاً من السمسار أو المصرف.
- الهامش هو ضمان وتأمين ضد أحطارات المتاجرة.
- الهامش يطلق على المبلغ النقدي الذي يدفعه المستثمر (العميل) من أمواله الخاصة.

٣ .تعريف المتاجرة بالهامش:

قبل الشروع بتعريف "المتاجرة بالهامش" لابد من التأكيد على أن سداد قيمة الصفقات في سوق الأوراق المالية يتم بأساليبين^(٥٣):

الأول - الأسلوب النقدي الكامل: حيث يسدّد العميل كامل قيمة صفقته المشتراء نقداً، وعند البيع يستلم كامل قيمة مبيعاته نقداً، وكل ذلك يتم عبر الحسابات النقدية.

الثاني - الأسلوب النقدي الجزئي: وهنا يقوم العميل عند الشراء بدفع جزء من قيمة الصفقة من حساب الهامش لديه، والجزء الباقي من الصفقة يدفعه عن طريق التمويل من قبل السمسار؛ أي أن السمسار قدّم قرضاً للعميل بباقي قيمة الصفقة، وهذا يسمى بالشراء الهامشي. أما في حالة البيع فيقوم العميل ببيع أوراق مالية لا يملکها، لكنه افترضها من السمسار، وهذا البيع يسمى بالبيع القصير أو البيع على المكشوف، ويتم عبر الحسابات الهامشية. وبالتالي الشراء والبيع عن طريق الحساب الهامشي يكون فيها عملية ائتمان (قرض) يقوم بها السمسار لصالح العميل.

ونلحظ أن التعامل بالهامش يشبه البيع على المكشوف أو البيع القصير من حيث إن كليهما يقومان على القرض، ولكنهما يختلفان في نوعية هذا القرض، فالمضارب في البيع على المكشوف يقوم باقتناص الأوراق المالية (الأسهم والسنادات)، أما في التعامل بالهامش فيفترض المضارب نقوداً ليشتري بمازيداً من الأوراق المالية التي لم يكن لايستطيع شراءها لولا هذا القرض^(٥٤).

ونلحظ كذلك أن العميل عن طريق "المتاجرة بالهامش" وسع نشاطه التجاري، من خلال حصوله على التمويل من السمسار، فعند الشراء أتم صفقته من خلال القرض من السمسار، وعند البيع باع الأوراق المالية

^(٥٣) : المرجع السابق، ص ٦٦-٦٧

^(٥٤) : المعاملات المالية أصلية ومعاصرة، الديبياني، (١٣ / ٤٤٧)

التي اقترنتها من السمسار، وبذلك أصبح العميل من خلال أسلوب "المتاجرة بالهامش" قادرًا على القيام بصفقات كان يعجز عنها سابقًا.

إذن فالعمليات التي تتم عبر الحساب الهامشي تسمى بـ "المتاجرة بالهامش"، حيث يقوم العميل بفتح حساب هامشي مع وكيله (السمسار)، وتوقيع عقد اتفاقية عميل، و بموجب هذا العقد يتمكن السمسار من الحصول على تسهيلات ائتمانية من المصرف بضمان الأوراق المالية التي يتم الحصول عليها بطريقة الحساب الهامشي.

وأما نسبة الهامش: فتعني المبلغ الذي يملكه المشتري منسوباً إلى مجموع المال المستثمر^(٥٥)، فهي تختلف باختلاف القواعد واللوائح والنظم الحاكمة للتعامل في مختلف البورصات، وتتراوح عامة بين ٤٠ % و ٦٠ %، وفي بورصة نيويورك حددت النسبة بـ ٥٠ % منذ عام ١٩٣٣م، ولم يختلف الأمر عنه كثيراً حتى الآن. ويتم تحديد هذه النسبة من قبل البنك المركزي، ويستخدم في نشاط السوق عن طريق رفع، أو خفض نسبة الهامش، فإذا لاحظ البنك ارتفاع مستويات الأسعار بصورة غير طبيعية، بسبب ارتفاع حدة المضاربة، فإنه يعمد إلى رفع نسبة الهامش، مما يؤدي إلى انخفاض الطلب على القروض المستخدمة في تمويل هذا النوع من عمليات الشراء، وانخفاض الطلب على الأسهم تبعاً لذلك، وإذا لاحظ ضعف نشاط البورصة بسبب قلة الإقبال على الشراء، خفض نسبة الهامش، بهدف تمكين المتعاملين من الحصول على القروض اللازمة لتمويل عمليات شراء الأسهم، مما يتربّب عليه زيادة الإقبال على شراء الأسهم، وتنشيط السوق^(٥٦).

إذن نسبة الهامش التي يضعها البنك المركزي هي التي تتحكم في حجم المعاملات التي تتم عن طريق عقد "المتاجرة بالهامش" ، وذلك من خلال التأثير على حجم القروض التي ستمتّح إلى العميل.

والآن وبعد الاستعراض السابق الذي أعطى توضيحاً للمتاجرة في سوق الأوراق المالية، يرى الباحث أن الممتلكة بالهامش: هي عملية البيع والشراء عن طريق الحساب الهامشي، حيث يُعطى جزء من قيمة الصفقة من حساب الهامش، والبقية عن طريق قرض ربوبي من السمسار أو المصرف، وتكون الصفة المشترطة أو جزءاً منها رهناً لضمان القرض الربوي لدرء مخاطرة المتاجرة.

ومن خلال التعريف يمكن تسجيل الملاحظات الآتية:

^(٥٥): أسواق الأوراق المالية ودورها في تمويل التنمية الاقتصادية، د. سعير عبد الحميد رضوان، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، القاهرة، ط١، ١٩٩٦م، ص ٣٢٨

^(٥٦): المعاملات المالية أصلية ومعاصرة، (١٣ / ٤٤٨)

١. البيع والشراء يتم عن طريق الحساب الهاشمي الذي تم التعاقد به مع السمسار وكيل العميل.
 ٢. العميل يدفع جزءاً من قيمة الصفقة عن طريق الحساب الهاشمي، والباقي بقرض.
 ٣. يكون القرض الذي أكتملت به الصفقة ربياً.
 ٤. الصفقات تشمل أنواع المال المختلفة: كالسلع والأوراق المالية (الأسهم والسنادات) والعملات... .
 ٥. من أجل درء مخاطر المتاجرة يتم رهن السلع أو الأوراق المالية المشتراء عن طريق الهاشم.
 ٦. المتاجرة بالهاشم لا تستغني عن وجود عملية السمسرة، فلابد من وجود المصرف أو شركة السمسرة لمباشرة المتاجرة بالنيابة عن العميل، أو بتغيير الموقع الإلكتروني الذي يملكه السمسار إلى العميل؛ كي يستطيع العميل من خلاله دخول السوق المالية من أجل المتاجرة.
 ٧. العميل لا يستطيع القيام بالمتاجرة من دون السمسار، وهذا بمثابة الشرط من السمسار على العميل.
 ٨. من خلال عقد "المتاجرة بالهاشم" تزداد كتلة الديون في الاقتصاد، فالجزء الأساسي من قيمة الصفقات تكون من خلال الديون (القروض).
- ومن خلال الاستقراء الواقعي في النظام الرأسمالي يجد أي متبع لأسواق رأس المال الرأسمالية أنّ عقد المتاجرة بالهاشم ينتشر بشكل كبير في تعاملات تلك الأسواق، وسيتمسّس بسهولة الآثار السلبية على مستوى الاقتصاد الجزئي (أفراد ومؤسسات)، وعلى مستوى الاقتصاد الكلي بشكل عام.
- ثانياً - مثال عن البيع بالهاشم:**
- لتوضيح فهم "المتاجرة بالهاشم" ومعرفة كيفيةها على أرض الواقع، ولمعرفة آثارها على العميل والسمسار، نورد المثال الآتي:
- شخص يريد أن يشتري (١٠٠٠) سهماً، وكانت قيمة السهم ١٠ دولار، فإذا كانت نسبة الهاشم ٥٥٪ .
- فالمطلوب: حساب قيمة الصفقة، ورصيد السمسار، ورصيد العميل.
- الحل:
- $$1000 \text{ سهم} \times \$10 = \$10000 \text{ دولار قيمة الصفقة بسعر السوق.}$$
- $$\$10000 \times 5\% = \$500 \text{ رصيد العميل والذي يجب أن يدفعه.}$$
- $$\$10000 \times 50\% = \$5000 \text{ رصيد السمسار ويمثل قيمة القرض الربوي الذي أقرضه للعميل، ويسمى كذلك الرصيد المدين، ولا يشمل هذا الرصيد العمولة والمصاريف الأخرى التي تترتب على العميل والتي سيدفعها للسمسار.}$$
- والآن إذا ارتفع سعر السهم إلى (١٢) \$ للسهم الواحد، ففي هذه الحالة سيكون حساب الهاشم كالتالي:

$\$12 \times 1000 = \12000 قيمة الصفقة بسعر السوق.

$\%50 \times \$12000 = \6000 رصيد العميل .

$\$5000$ رصيد السمسار المدين وهو نفس الرصيد السابق.

ففي هذه الحالة بارتفاع سعر السوق، ارتفعت قيمة رصيد المشتري أيضاً، وبما أن رصيد المشتري مرتبط بنسبة الهامش أيضاً فهناك علاوة عليه بعد ارتفاع سعر السهم من ١٠ إلى ١٢ دولاراً، وتحسب كالتالي:

علاوة رصيد المشتري = الرصيد الحالي - الرصيد المدين.

$\$6000 - \$5000 = \$1000$ دولار.

ويتحقق للمشتري الاستفادة من هذه العلاوة، إما بسحبها نقداً، أو الاستفادة منها في شراء عدد آخر من الأسهم، ولهذه العلاوة قوة شرائية مضاعفة، تسمى قوة الشراء، فإذا كانت علاوة رصيد المشتري ألفاً، فإنه يستطيع أن يشتري بها أسهماً بقيمة (٢٠٠٠) دولار، وهكذا كلما ارتفع سعر السوق، كلما زادت قيمة رصيد العميل، وزادت العلاوة عليه أيضاً، وبالتالي تزيد قوة الشراء، وكمية الأسهم المشتراء.

أما إذا نزل سعر السوق إلى (٨) \$ للسهم الواحد مثلاً، ففي هذه الحالة سيكون حساب الهامش كالتالي:

$\$1000 \times \%800 = \800 القيمة بسعر السوق .

$\%50 \times \$800 = \400 رصيد العميل .

$\$5000$ رصيد السمسار المدين

وفي هذه الحالة نرى أن رصيد العميل نزل مع نزول قيمة السوق، فهو مطالب بمبلغ (١٠٠٠) \$ لو أراد أن يصفي حسابه، ولكن السمسار لا يطالبه الآن، ويسمى هذا بالطلب **الأولي**، حيث لا يطالب السمسار عميله بإيداع المبلغ، أو بيع أسهمه ما لم يصل رصيد العميل إلى أقل من ثلث المبلغ المدين رصيد (السمسار)، وهذه النسبة تختلف حسب قوانين البورصة، فقد حدّدت بورصة نيويورك نسبة (٢٥%) ويسمى **الهامش الوقائي**، فإذا أصبح رصيد العميل أقل من ربع رصيد السمسار يقوم السمسار بطلب الكفالة، أو طلب الهامش.

ففي المثال المذكور لو نأخذ بالنسبة التي حددتها ببورصة نيويورك، يعني أن رصيد العميل لو وصل إلى أقل من ربع رصيد السمسار أي (١٢٥٠) \$ حينئذ يطلب السمسار طلب زيادة الهامش.

لنفرض أن سعر السوق نزل إلى ٢ \$ للسهم الواحد، فيكون الهامش كالتالي:

$\$1000 \times 2 = \2000 القيمة بسعر السوق .

$\%50 \times \$2000 = \1000 رصيد العميل .

$\$5000$ رصيد المدين للسمسار .

فإذا نظرنا إلى رصيد العميل، وهو ١٠٠٠ \$، فإنه أقل من ربع المبلغ المدين (رصيد السمسار)، ففي هذه الحالة يصدر السمسار طلب زيادة الهاشم من عميله، وذلك بدفع مبلغ خلال خمسة أيام يوصل رصيد العميل إلى ربع المبلغ المدين (رصيد السمسار = ٥٠٠٠)، أو إصدار أمر لسمساره ببيع جزء من الأوراق محل الصفقة بهدف زيادة نسبة الهاشم، فهنا المبلغ المطلوب لا يقل عن ٢٥٠ \$ حتى يرتفع رصيد العميل إلى ١٢٥٠ \$، وهو ما يعادل ربع المبلغ المدين (رصيد السمسار) (٥٠٠٠)، وإذا نزل سعر السوق أكثر، فالسمسار يطلب هامشا آخر، فحيثند يجب على العميل أن يقرر استمرارته على دفع زيادة الهاشم، أو أن يصدر أمراً لسمساره باليبيع لجميع أسهمه ليوقف خسارته عند ذلك الحد.

وبهذا يتبيّن لنا أن الشراء بالهاشم في حالة ارتفاع السوق يضاعف ربع العميل، ويضمن للسمسار قرضه، والفائدة عليه، إضافة إلى عمولته. وبالعكس في حالة نزول سعر السوق، يتعرّض العميل لخسارة مضاعفة، ولكن وضعية السمسار تبقى ثابتة، فلديه أوراق مالية مرهونة لعميله لتأمين قرضه، ويأخذ فائدته وعمولته أيضاً، وبذلك يكون هذا العقد متحيّزاً لطرف على حساب آخر، فالسمسار دائم الربح، والعميل بين الربح والخسارة.

المطلب الثاني: الحكم الشرعي للمتاجرة بالهاشم.

لقد درس مجلس الجمع الفقهي الإسلامي، برابطة العالم الإسلامي موضوع "المتاجرة بالهاشم"، وأصدر فيها القرار الآتي:

قرار رقم ١ دورة رقم ١٨: قرار مجلس الجمع الفقهي الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي بشأن المتاجرة بالهاشم:

الحمد لله وحده، والصلوة والسلام على من لا نبي بعده، سيدنا ونبينا محمد، وعلى آله وصحبه. أما بعد: فإن مجلس الجمع الفقهي الإسلامي، برابطة العالم الإسلامي، في دورته الثامنة عشرة المنعقدة بمكة المكرمة، في الفترة من ١٤٢٧/٣/١٤ - ٢٠٠٦/٤/١٠هـ، الذي يوافقه ٢٠٠٦-٨إبريل، قد نظر في موضوع : (المتاجرة بالهاشم)، والتي تعني : (دفع المشتري [العميل] جزءاً يسيراً من قيمة ما يرغب شراءه يسمى [هامشاً]، ويقوم الوسيط [مصرفًا أو غيره]، بدفع الباقى على سبيل القرض، على أن تبقى العقود المشترأة لدى الوسيط، رهناً بمبلغ القرض).

وبعد الاستماع إلى البحوث التي قدمت، والمناقشات المستفيضة حول الموضوع، رأى المجلس أن هذه المعاملة تشتمل على الآتي:

(1): المتجارة (البيع والشراء بهدف الربح)، وهذه المتجارة تتم غالباً في العملات الرئيسة، أو الأوراق المالية (الأسهم والسنادات)، أو بعض أنواع السلع، وقد تشمل عقود الخيارات، وعقود المستقبلات، والتجارة في مؤشرات الأسواق الرئيسة.

(2): القرض، وهو المبلغ الذي يقدمه الوسيط للعميل مباشرة إن كان الوسيط مصرفًا، أو بواسطة طرف آخر إن كان الوسيط ليس مصرفًا.

(3): الربا، ويقع في هذه المعاملة من طريق (رسوم التبييت)، وهي الفائدة المشروطة على المستثمر إذا لم يتصرف في الصفقة في اليوم نفسه، والتي قد تكون نسبة مئوية من القرض، أو مبلغاً مقطوعاً.

(4): السمسرة، وهي المبلغ الذي يحصل عليه الوسيط نتيجة متجارة المستثمر (العميل) عن طريقه، وهي نسبة متفق عليها من قيمة البيع أو الشراء.

(5): الرهن، وهو الالتزام الذي وقعه العميل بإبقاء عقود المتجارة لدى الوسيط رهنًا بمبلغ القرض، وإعطائه الحق في بيع هذه العقود واستيفاء القرض إذا وصلت خسارة العميل إلى نسبة محددة من مبلغ الهاشم، ما لم يقم العميل بزيادة الرهن بما يقابل انخفاض سعر السلعة.

ويرى المجلس أن هذه المعاملة لا تجوز شرعاً للأسباب الآتية:

أولاً: ما اشتملت عليه من الربا الصريح، المتمثل في الزيادة على مبلغ القرض، المسممة (رسوم التبييت)، فهي من الربا المحرم، قال تعالى : (يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَدَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ فَإِنْ أَمْ تَفْعَلُوا فَأَذْنُوا بِخَرْبٍ مِنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِنْ ثُبَثْتُمْ فَلَكُمْ رُؤُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ) (البقرة: ٢٧٨ - ٢٧٩).

ثانياً: أن اشتراط الوسيط على العميل أن تكون تجارتة عن طريقه، يؤدي إلى الجمع بين سلف ومعاوضة (السمسرة)، وهو في معنى الجمع بين سلف وبيع المنهي عنه شرعاً في قول الرسول صلى الله عليه وسلم : "لا يحل سلف وبيع ..." الحديث رواه أبو داود (٣٨٤/٣) والترمذى (٥٢٦/٣) وقال : حديث حسن صحيح. وهو بهذا يكون قد انتفع من قرضه، وقد اتفق الفقهاء على أن كل قرض جر نفعاً فهو من الربا المحرم.

ثالثاً: أن المتجارة التي تتم في هذه المعاملة في الأسواق العالمية غالباً ما تشتمل على كثير من العقود المحرمة شرعاً، ومن ذلك :

١ . المتجارة في السنادات، وهي من الربا المحرم، وقد نص على هذا قرار جمجم الفقه الإسلامي بجدة رقم (٦٠) في دورته السادسة.

٢ . المتاجرة في أسهم الشركات دون تمييز، وقد نص القرار الرابع للمجمع الفقهي الإسلامي برابطة العالم الإسلامي في دورته الرابعة عشرة سنة ١٤١٥ هـ على حرمة المتاجرة في أسهم الشركات التي غرضها الأساسي محظوظ، أو بعض معاملاتها ربا.

٣ . بيع وشراء العملات يتم غالباً دون قبض شرعي يجيز التصرف.

٤ . التجارة في عقود الخيارات وعقود المستقبليات، وقد نص قرار مجمع الفقه الإسلامي بجدة رقم (٦٣) في دورته السادسة، أن عقود الخيارات غير جائزه شرعاً، لأن المعقود عليه ليس مالاً ولا منفعة ولا حقاً مالياً يجوز الاعتياد عنه.. ومثلها عقود المستقبليات والعقد على المؤشر.

٥ . أن الوسيط في بعض الحالات يبيع ما لا يملك، ويبيع ما لا يملك من نوع شرعاً.

رابعاً: لما تشمل عليه هذه المعاملة من أضرار اقتصادية على الأطراف المتعاملة، وخصوصاً العميل (المستثمر) وعلى اقتصاد المجتمع بصفة عامة. لأنها تقوم على التوسع في الديون، وعلى المحافظة، وما تشمل عليه غالباً من خداع وتضليل وشائعات، واحتقار ونجاش وتقلبات قوية وسريعة للأسعار، بهدف الشراء السريع والحصول على مدخلات الآخرين بطرق غير مشروعة، مما يجعلها من قبل أكل المال بالباطل، إضافة إلى تحول الأموال في المجتمع من الأنشطة الاقتصادية الحقيقة المتمرة إلى هذه المحافظات غير المتمرة اقتصادياً، وقد تؤدي إلى هزات اقتصادية عنيفة تلحق بالمجتمع خسائر وأضراراً فادحة.

ويوصي المجمع المؤسسات المالية باتباع طرق التمويل المشروعة التي لا تتضمن الربا أو شبهه، ولا تحدث آثاراً اقتصادية ضارة بعملائها أو بالاقتصاد العام كالمشاركات الشرعية ونحوها، والله ولي التوفيق.

وخلالصة الأمر أن بيع وشراء العملات أو الأوراق المالية أو السلع عن طريق ما يسمى بالمتاجرة بالهامش أو بالبيع بالهامش (المارجن) حرام شرعاً، وهي تستغل من الطامعين بالشراء السريع من المضاربين بالعملات أو الأوراق المالية، مع العلم أن هذه المضاربات لا تعود بأي نفع حقيقي على الاقتصاد الوطني؛ بل تؤدي إلى توسيع الاقتصاد النقدي على حساب الاقتصاد الحقيقي، الأمر الذي يهدد الاقتصاد بالمخاطر الكثيرة والكبيرة، وعلى رأسها الأزمات الاقتصادية.

المبحث الخامس

عقود المشتقات المالية (Financial Derivatives Contracts)

إن عقود المشتقات المالية هي إحدى ثمار ما يعرف بالهندسة المالية (Finance Engineering^(٥٧)، وإن انتشار هذه العقود المشتقة منذ أن ظهرت في الدول الرأسمالية قبل أكثر من (١٥٠) عاماً، أثارت وما تزال تثير الكثير من الجدل واللغط حول مشروعاتها الاقتصادية والقانونية، وإن الدافع من هذه العقود . حسب وجهة نظر أصحابها . هو حماية الأفراد والمؤسسات المالية من المخاطر الاستثمارية الرأسمالية، ومن أجل المضاربات بغية تحقيق الربح.

ولقد جاءت التسمية بـ "المشتقات المالية"؛ لأنّ قيمتها مشتقة من قيمة الأصل الذي اشتقت منه^(٥٨). وإنّ عدوى المشتقات المالية وصلت الدول النامية ومنها الدول الإسلامية، ومن هنا بدأ كتاب الاقتصاد الإسلامي الاهتمام بهذه العقود التي لا يمكن إهمال دورها الاقتصادي والاجتماعي. وسوف يتناول الباحث هذه المشتقات في مطلبين، الأول: يتناول التعريف بالمشتقات المالية وأهم عقودها، وفي الآخر: الحكم الشرعي لعقود المشتقات المالية.

المطلب الأول – المشتقات المالية وأنواعها.

الفرع الأول – تعريف المشتقات المالية وما تتضمنه.

أولاً – تعريف المشتقات المالية:

هناك العديد من التعريفات للمشتقات المالية والتي لم تجمع على شيء واحد؛ بل هناك الكثير من الاختلافات بين هذه التعريفات من حيث المضمون، وذلك لاختلاف أنواع عقودها، ومن حيث درجة الوضوح. ويدرك الباحث تعريفين، ولعلهما أكثر وضوحاً من غيرهما:

. التعريف الأول: هي عقود فرعية ثانوية تُشتق من عقود أساسية لأدوات استثمارية، لينشأ عن تلك العقود الفرعية أدوات استثمارية، تُشتق قيمتها من أصل نقيدي كالأصول الحقيقية (كالأسهم والسنادات والعملات

^(٥٧) : الهندسة المالية: تعني عمليات التصميم والتطوير للأدوات المالية المبتكرة، وصياغة حلول إبداعية لمشاكل التمويل، ومن ثم إمكانية استخدامها في إدارة المخاطر. ينظر: الهندسة المالية الإسلامية، د. إخلاص التجار، جامعة البصرة، كلية الإدارية والاقتصاد، ط١، ٢٠١٨م، ص ٩

^(٥٨) : دراسات في التمويل، د. حسين عطا غنيم، المكتبة الأكاديمية، القاهرة، ط١، ٢٠٠٥م، ص ٥٩٩

والذهب والسلع..)، وتم معرفتها من خلال نوعين من الأسواق: السوق المنظمة (البورصة)، والسوق غير المنظمة^(٥٩).

رَكِزَ هذا التعريف على طبيعة المشتقات كونها عقود فرعية، وكون قيمتها مشتقة من الأصول التي تمتلكها، وأغفل هدف العقود المشتقة وخطورتها.

. التعريف الثاني: عرّفها بنك التسويات الدولية التابع لصندوق النقد الدولي بأنّها: عقود تتوقف قيمتها على أسعار الأصول المالية محل التعاقد، ولكنّها لا تقتضي أو تتطلب استثمار لأصل المال في هذه الأصول، وكعقد بين طرفين على تبادل المدفوّعات على أساس الأسعار أو العائد، فإنّ أي انتقال ملكية الأصل محل التعاقد والتدفقات النقدية يصبح أمراً غير ضروري^(٦٠).

أضاف هذا التعريف فكرة جديدة على التعريف السابق، وهي أنّ العقود المشتقة لا تعني انتقال ملكية الأصل محل التعاقد، لكنّه لم يُشر إلى أهداف المشتقات ومخاطرها.
ولهذا يقترح الباحث أن يكون التعريف كالتالي:

هي عقود مشتقة من أدوات مالية حقيقة كالأسهم والسنادات والسلع المختلفة، وتستمد قيمتها من قيمة تلك الأصول موضوع العقد، وتتم تسويتها بتاريخ مستقبلي، ولا تخلي من المخاطرة الشديدة، وإن كانت الغاية من المتاجرة في هذه العقود هو درء المخاطر والمضاربة والتنبؤ بالأسعار.

من التعريف نستنتج:

. المشتقات هي عبارة عن عقود كباقي العقود.

. هذه العقود المشتقة ليس لها قيمة ذاتية؛ بل قيمتها مشتقة أو نابعة من قيمة الأصل الذي اشتقت منه.
. هدف هذه العقود هو التحوّط من المخاطر والربح من خلال المضاربات والمساعدة في التنبؤ بالأسعار المستقبلية.

. السلعة الأصلية لا يتشرط أن تباع في هذه العقود، ففي أغلب الأحيان تحدث التسوية في فروق الأسعار عند نهاية العقد، ويبقى الأصل المالي أو العيني دون أن تنتقل ملكيته.

^(٥٩) : الهندسة المالية الإسلامية، د. إخلاص النجار، ص ٦٥

^(٦٠) : دراسات في التمويل الإسلامي، د. أشرف محمد دوابه، دار السلام، القاهرة، ٢٠٠٧م، ص ٢٣٣

. هذه العقود مستقبلية، فتتم تسويتها بتاريخ محدد يحدد بالعقد؛ إذن هي آجلة وليس باّنة حاضرة.
. هذه العقود المشتقة لا تخلو من المخاطرة، فأحد طرفيها خاسر، ويعني آخر: إنّ ما يربحه أحد طرفي العقد قد خسره الآخر، وكأنّ أحد الأطراف بائع للمخاطر، والآخر قد اشتراها^(٦١).

ثانياً – ما يتضمنه عقد المشتقات:

- يتضمن عقد المشتقات العناصر الآتية:
١. البائع والمشتري.
 ٢. موضوع العقد: وهو الشيء الذي سوف تتم المعايرة به.
 ٣. تحديد سعر معين للتنفيذ في المستقبل.
 ٤. تحديد مدة سريان العقد.
 ٥. تحديد الكمية.

الفرع الثاني – أنواع المشتقات:

تشمل المشتقات الأنواع الآتية:

- أولاً – العقود الآجلة (Forward Contracts).
- ثانياً – العقود المستقبلية (Future Contracts).
- ثالثاً – عقود الاختيار (Option Contracts).
- رابعاً – عقود المبادلات (SWAPS).

وسوف يتناول الباحث توضيح هذه العقود بالترتيب المشار إليه.

أولاً – العقود الآجلة (Forward Contracts):

١ – تعريف العقود الآجلة:

عرف صندوق النقد الدولي العقد الآجل بأنه: العقد الذي يقتضاه يتفق طرفان على تسليم الأصل محل التعاقد سواء كان حقيقياً أم مالياً، بكميات معينة، وفي تاريخ معين، وبسعر تعاقد مُتفق عليه^(٦٢).

^(٦١): عقود المشتقات المالية، د. هشام بدوي، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ط١، ٢٠١١م، ص ٦٦

^(٦٢): دراسات في التمويل الإسلامي، د. أشرف محمد دوابه، ص ٢٣٤

أو هو: عقد يتم بين طرفين على شراء أو بيع أصل معين في تاريخ محدد بالمستقبل، وبسعر يتفق عليه في تاريخ التعاقد يسمى سعر تنفيذ العقد، وتستخدمه المصارف والمستثمرين لتجنب مخاطر تقلبات أسعار الصرف في مجالات الاستثمارات الدولية وتدفقات الإيرادات والالتزامات المستقبلية^(٦٣).

ولتوضيح معنى العقود الآجلة نأخذ صورة العقد الآية كمثال على ذلك:

شركة طيران تقيم عقداً مع إحدى شركات البترول، ويتضمن العقد ما يأتي:

- أن يتم تسليم شركة الطيران /٥٠٠٠/ برميل وقود بمواصفات معينة.
- تاريخ التسليم بعد ٦/٦ أشهر من تاريخ توقيع العقد.
- سعر البرميل الواحد /١٠٠/ \$.

وبعد مضي ٦/٦ أشهر تكون أمام إحدى الحالات الآتية:

أ - يبقى السعر على حاله /١٠٠/ \$، وينفذ العقد، فلا يوجد خاسر من الطرفين.

ب - أن يصبح السعر /١٢٥/ \$ للبرميل الواحد، هنا تربح شركة الطيران بكل برميل /٢٥/ دولاراً، بينما شركة النفط تخسر المبلغ نفسه الذي ربحته شركة الطيران؛ بسبب تقلب الأسعار.

ج - أن يصبح السعر /٩٠/ \$ للبرميل الواحد، هنا تخسر شركة الطيران /١٠/ \$ بكل برميل، بينما شركة النفط تربح المبلغ نفسه الذي خسرته شركة الطيران؛ بسبب تقلب الأسعار.

وبغض النظر عن ربح شركة الطيران أو خسارتها، فإنها ضمنت عمل شركتها دون انقطاع، فلو حصلت أزمة ما، فلن تتوقف شركة الطيران؛ لأن الوقود عندها أصبح وجوده مضموناً.

٢ - خصائص العقود الآجلة:

من التعريفين السابقين يمكن استخلاص الخصائص الآتية للعقود الآجلة:

أ - عقد يتم بين طرفين يتفاوضان بالوقت الحاضر لشراء أو بيع أصل حقيقي أو مالي في المستقبل.

ب - السعر يتحدد في العقد مباشرة، وهو الذي سوف يتم التنفيذ على أساسه في المستقبل.

ج - يتم تحديد الكمية بدقة في العقد.

د - يتم تحديد التاريخ المستقبلي لتنفيذ العقد.

ه - الغاية من العقد الآجل هو درء خطر التقلبات في الأسعار.

و - لا يتم التقادم لأي من البالدين في العقد مباشرة؛ بل في التاريخ المحدد مستقبلاً.

^(٦٣): الهندسة المالية الإسلامية، د. إخلاص النجار، ص ٦٨-٦٩

ز - العقد في العادة يُنفَّذ، لكن في كثير من الأحيان لا يُنفَّذ؛ بل تتم المضاربة به بقصد تحقيق الربح من خلال تسوية فروق الأسعار، وخاصة في مجال العملات.

ح - العقود الآجلة ليست نمطية؛ بمعنى أنها تخضع لتفاوض طرفي العقد، فيضعون الشروط المناسبة لهم، ومن هنا لا يتم تداول العقود الآجلة في سوق الأوراق المالية (البورصة).

٣ - البيوع الآجلة والبيع إلى أجل:

هناك خطأ شائع جرى بين العام وبعض الخواص، من شأنه الخلط بين "البيع الآجل" بالمفهوم الاقتصادي الدارج استعماله بين المشتغلين في البورصات، وبين "البيع إلى أجل" المسماً ببيع "التسئية" المستعمل في الفقه الإسلامي، والفارق ما بين العقدين كبير: ففي "البيع الآجل" يتم تأجيل الشمن والمثمن، وبالتالي لا يوجد تسليم ولا تسلّم، ولا تملك حقيقى ولا تملّك، بينما في "البيع إلى أجل" يتم تأجيل الشمن فقط، ويتم التملك للسلعة^(٦٤).

ثانياً - العقود المستقبلية (Future Contracts)

العقود المستقبلية تتشابه كثيراً مع العقود الآجلة، فهي امتداد لها، وتزايدت هذه العقود بشكل كبير جداً بعد منتصف القرن العشرين، ولعل بورصة شيكاغو هي رائدة التعامل في العقود المستقبلية.

١ - تعريف العقود المستقبلية:

هناك الكثير من التعريفات لعقود المستقبليات، لكنها متقاربة في عمومها، ونذكر منها:

أ . هي عبارة عن اتفاق بين طرفين على شراء أو بيع كمية من أصل معين (سلعة، معدن، عملات، سندات خزانة، مؤشر بورصة، أسعار فائدة..)، بسعر محدد مسبقاً، وبواسطة طرف ثالث (ال وسيط)، على أن يتم التسليم في وقت لاحق في المستقبل^(٦٥).

ب - أو هي عقود قانونية أو رسمية يجري ترتيبها في أسواق منظمة لتأكد تعهداً بالتسليم إلى المشتري والاستلام من البائع، وذلك لكمية ونوعية من الأصول تم الاتفاق عليها في وقت ومكان محددين في المستقبل^(٦٦).

^(٦٤) : أسواق الأوراق المالية ودورها في تمويل التنمية الاقتصادية، سمير عبد الحميد رضوان، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، القاهرة، ط١، ١٩٩٦م، ص ٣٣٢

^(٦٥) : التمويل الدولي . أسس نظرية وأساليب تحليلية، د. مایح شبیب الشمری ود. حسن کریم حمزہ، دار الضياء للنشر والطباعة، النجف، ط١، ٢٠١٥م، ص ٢٦٠

^(٦٦) : المرجع السابق نفسه.

ج – هي عقود آجلة تم تسيطها من حيث تاريخ التسليم ومستوى جودة الأصل، وعدد الوحدات داخل العقد، ولم تترك مجالاً للتفاوض سوى السعر وعدد العقود^(٦٧).

التعريف السابقة ركزت على الأمور الآتية: المستقبليات عقد على أصل ما، وتحتاج إلى وسيط، وبحري في سوق منظمة، ونمطية، ومستقبلية. لكن هذه التعريف لم تميز عن العقود الآجلة بشكل يفي بالمقصود؛ لهذا يقترح الباحث أن يكون تعريف العقود المستقبلية كالتالي:

عقود آجلة نمطية، موضوعها الأصول الحقيقية والمالية والعملات، لا مجال للتفاوض فيها سوى بالسعر وعدد العقود، يلزم فيها طرفا العقد بدفع هامش الجدية المبدئي أو الأولي (Initial Margin)، وبحري تداولها في سوق الأوراق المالية، وتحتاج للتسوية السعرية بشكل يومي، والغاية الأساسية منها المضاربة، وليس التملك للأصل موضوع العقد.

ونجد أن هذا التعريف أظهر طبيعة عقود المستقبليات بشكل واضح، فأصبح بالإمكان من خلال التعريف تمييز العقود الآجلة عن عقود المستقبليات بشكل يسير.

ولتوسيع معنى العقود المستقبلية بشكل عملي نأخذ صورة العقد الآتية كمثال على ذلك^(٦٨): في ١/٣ طلب عميل من وسيطه شراء عقدين من العقود المستقبلية من الذهب بواقع /١٠٠ / أونصة للعقد الواحد، وكان السعر الجاري للأونصة /٤٠٠ \$، وطلب الوسيط من العميل إيداع مبلغ /٤٠٠ \$ للعقدين كهامش أولى، علماً أن العقد ينتهي في ١/١٤، وهامش الصيانة هو ٧٥٪ من الهامش الأولي. وعلى افتراض حصول التغيرات الآتية في سعر الذهب في الأيام التالية، فالمطلوب إعداد جدول لعمل

الهامش، وما هي نتيجة الاستثمار بالنسبة لهذا العميل؟

$$200 \text{ أونصة} \times \$400 = \$80000 \text{ قيمة العقد الإجمالية.}$$

٤٠٠ \$ الهامش المبدئي أو الأولي للعميل الذي دفعه للوسيط.

$400 \times 75\% = 3000$ \$ هامش الصيانة، وهو المبلغ الذي يجب ألا ينخفض عنه الهامش، فإذا انخفض عنه فيجب أن يكمله العميل إلى ٤٠٠ \$.

^(٦٧) : دراسات في التمويل الإسلامي، د. أشرف محمد دوابه، ص ٢٣٥

^(٦٨) : التمويل الدولي . أسس نظرية وأساليب تحليلية، د. مایح شیب الشمری ود. حسن کریم حمزہ، ص ٢٦٧-٢٦٨

جدول يبين البيع المستقبلي لعقد على سلعة الذهب

ملاحظات	طلب صيانة الهامش	رصيد الهامش \$ ٤٠٠	تراكم الربح و(الخسارة)	الربح و الخسارة)	سعر الذهب	$\frac{\text{ربح}}{\text{خسارة}}$
(٣) $= ٢٠٠ \times (٦٠٠)$ خسارة	صفر	٣٤٠٠	(٦٠٠)	(٦٠٠)	٣٩٧	١/٣
(١٨٠) $= ٢٠٠ \times (٠٠٩)$	صفر	٣٢٢٠	(٧٨٠)	(١٨٠)	٣٩٦.١	١/٤
٤٢٠ = ٢٠٠×٢.١ ربح	صفر	٣٦٤٠	(٣٦٠)	٤٢٠	٣٩٨.٢	١/٥
(٢٢٠) $= ٢٠٠ \times (١.١)$	صفر	٣٤٢٠	(٥٨٠)	(٢٢٠)	٣٩٧.١	١/٦
	صفر	٣٣٤٠	(٦٦٠)	(٨٠)	٣٩٦.٧	١/٧
	صفر	٣٠٨٠	(٩٢٠)	(٢٦٠)	٣٩٥.٤	١/١٠
إكمال رصيد الهامش إلى ٤٠٠ كونه انخفض إلى أقل من ٣٠٠٠ هامش الصيانة	١٣٤٠	٢٦٦٠	(١٣٤٠)	(٤٢٠)	٣٩٣.٣	١/١١
	صفر	٤٠٦٠	(١٢٨٠)	٦٠	٣٩٣.٦	١/١٢
	صفر	٣٧٠٠	(١٦٤٠)	(٣٦٠)	٣٩١.٨	١/١٣
\$ (١٤٦٠) الخسارة النهاية	صفر	٣٨٨٠	(١٤٦٠)	١٨٠	٣٩٢.٧	١/١٤

من خلال الجدول السابق نلاحظ أن التسوية تحدث بشكل يومي من خلال الفروق السعرية، وبالتالي نتيجة خسر العميل / ١٤٦٠ / \$ خلال أقل من نصف شهر، وواضح أن الذهب لم ينتقل من يد إلى أخرى، فالعملية تجري في البورصة، وبقي الأصل (الذهب) ثابتاً.

٢ - خصائص عقد المستقبلات:

من التعاريف السابقة يمكن استخلاص الخصائص الآتية للعقود المستقبلية:

أ- هي عقود آجلة من جهة ما.

ب - هي عقود نمطية لا يستطيع الطرفان تعديلها.

جـ - المعقود عليه هو أصول حقيقة ومالية وعملات.

د - يتم تداول هذه العقود في سوق الأوراق المالية (البورصة) وللوسطاء الدور الفاعل.

هـ - لا يد لطرف العقد من دفع هامش جدية ملائمة.

و— تحدث التّسوية اليومية في فوق الأسعار لهذه العقود.

ز - الغاية الأساسية من هذه العقود هي المضاربات وليس تبادل الأصول.

٣ - الفروق الأساسية بين العقود الآجلة والمستقبلية:

يمكن تسجيل أهم الفروق بين العقود الآجلة والمستقبلية في الآتي:

جدول بأهم الفروق بين العقود الآجلة والمستقبلية

العقود المستقبلية	العقود الآجلة
- يتم تداولها في سوق الأوراق المالية.	١ - يتم تداولها خارج سوق الأوراق المالية.
- الغاية الأساسية هي المضاربات.	٢ - الغاية الأساسية منها درء مخاطر تقلب الأسعار.
- نمطية لا يمكن تعديتها.	٣ - شخصية يمكن تعديلها.
- يوجد تسوية يومية في فروق الأسعار.	٤ - لا يوجد تسوية يومية في فروق الأسعار.
- مخاطرها كثيرة.	٥ - مخاطرها قليلة.
- توجد هيئة ضامنة لتنفيذ العقود وهي بيت التسوية (المقاصلة)، فيتم ضمان التنفيذ بفرض الهامش المبدئي والصيانة وتسوية الفروق السعرية.	٦ - لا توجد هيئة ضامنة لتنفيذ العقود.
- يمكن تسوية العقد في أي تاريخ قبل نهاية العقد.	٧ - تتم تسوية العقد في نهاية مدة العقد.

ثالثاً - عقود الاختيار (Option Contracts):

تدخل الاختيارات (الخيارات) على عقود البيع الآجلة، ولا سيما عقود المستقبليات التي تجري في الأسواق المالية المنظمة؛ لتحرّر صاحبها من تبعه الالتزام التي ألزم نفسه بها في تلك العقود من بيع أو شراء، وذلك مقابل ثمن يدفعه إلى العقد الآخر ليمنحه هذا الخيار^(٦٩).

وتم استخدام عقود الاختيار لأول مرة عام ١٩٧٣ م في بورصة شيكاغو، ثم تم استخدامها بعد ذلك بشكل واسع جداً، ونشأة هذه العقود تعود إلى سوق السلع حيث كان المنتجون يسعون إلى حماية أنفسهم من مخاطر وفرة الإنتاج وتدهور الأسعار؛ لذلك يلجؤون إلى استخدام حق الاختيار.

^(٦٩): التحليل الفقهي والمقاصدي للمشتقات المالية، عبد العظيم أبو زيد، مجلة جامعة الملك عبد العزيز: الاقتصاد الإسلامي، مجلد ٢٧، عدد ٣، ٤٤-٣، ٢٠١٤ هـ، ص ٨

أما الاختيارات المالية فإن الأصول موضع التعامل هي: الأسهم والسنادات ومؤشرات الأسهم والعملات الأجنبية، فتعتبر هذه الخيارات بدليلاً عن المتاجرة مباشرة بالأسهم العادي، فبدلاً من شراء الأسهم يقوم العملاء بشراء هذه العقود الاختيارية^(٧٠).

١ - تعريف عقد الاختيار:

هو عقد يعطي حامله الحق في شراء أو بيع عدد من الوحدات من أصل معين (حقيقي أو مالي) من طرف آخر (محرر العقد) بسعر يتفق عليه عند التعاقد، وله الحق كذلك في أن ينفذ أو لا ينفذ عملية الشراء والبيع، مقابل مكافأة يدفعها للمحرر وغير قابلة للرد تدفع عند التعاقد^(٧١).

وفي العادة لا ينتظر مشتري الخيار إلى نهاية مدة تنفيذ العقد كي ينفذ العقد، بل بالعادة يتاجر حق خيار الشراء؛ أي يبيع ويشتري حق الشراء قبل موعد تنفيذ العقد، فعند ارتفاع سعر السهم مثلاً في سوق الأوراق المالية عن سعر التعاقد، فإنّ مشتري الخيار يبيع حق خياره مستفيداً من الفارق بين السعرين.

- مثال عن عقد خيار الشراء^(٧٢):

نفترض أنّ مستثمراً قام بشراء خيار شراء لسهم شركة ما بسعر \$١٠٠ للسهم الواحد، ويتيح له هذا الحق الحصول على / ١٠٠٠ / سهم من أسهم الشركة، وكان السعر الحالي لسهم الشركة / \$٩٨ ، وتاريخ الاستحقاق بعد أربعة أشهر، وسعر العلاوة / \$٥ لكل سهم.

المطلوب: حساب صافي الربح في حالة ارتفاع سعر السهم إلى \$١١٥ ، وفي حالة انخفاضه إلى \$٩٠ للسهم الواحد.

الحالة الأولى - ارتفاع السعر:

في هذه الحالة سينفذ الخيار ويكون الربح كالتالي:

$$١٠٠٠ \text{ سهم} \times ١٥ \text{ ربح السهم الواحد} = ١٥٠٠٠ \text{ $ الربح الإجمالي}$$

الربح الصافي = الربح الإجمالي - قيمة العلاوة

$$\text{الربح الصافي} = ١٥٠٠٠ - (١٠٠٠ \times ٥) = ١٠٠٠٠ \text{ $}$$

نسبة الربح = الربح الصافي ÷ المبلغ المستثمر

^(٧٠): التمويل الدولي . أسس نظرية وأساليب تحليلية، د. مایح شبیب الشمری ود. حسن کریم حمزہ، ص ٢٤٩

^(٧١): المرجع السابق، ص ٢٥٠

^(٧٢): عقود خيارات الأسهم في الأسواق المالية دراسة فقهية مقارنة، د. مصطفى خليفه، حولية كلية الدراسات الإسلامية

والعربية للبنات في الإسكندرية، مجلد ١، عدد ٣٥ ص ١٤٦

$$\text{نسبة الربح} = \frac{10000 - 10000}{10000} = \% 200$$

الحالة الثانية – انخفاض السعر:

هنا انخفض السعر إلى \$90 للسهم؛ لذلك لن يقدم مشتري الخيار على التنفيذ، بل سيكتفي بخسارة \$5000 مقدار العلاوة التي تمثل ثمن خيار 5 دولارات لعدد 1000 سهم.

والآن لنفترض أن المستثمر لم يشتري خيار الشراء؛ بل اتجه مباشرة إلى سوق الأوراق المالية واحتوى الأسهم بنفسه من السوق المالية. هنا سنكون كذلك أمام حالتين من الأسعار:

الحالة الأولى – ارتفاع سعر السهم:

$$\text{الربح الإجمالي} = 10000 \times \$17000 - \$17000 = \$153000$$

$$\text{الربح الصافي} = \$12000 - \$17000 = -\$5000$$

$$\text{نسبة الربح} = \frac{-\$5000}{\$12000} = -41.67\%$$

الحالة الثانية – انخفاض السعر:

$$\text{الربح} = \$8 - \$90 = -\$82$$

$$\text{إجمالي الخسارة} = 1000 \times -\$8 = -\$8000$$

ملاحظة: نلاحظ من المثال أنه عندما اشتري المستثمر حق الخيار فإن نسبة ربحه كانت 200%， بينما عندما اشتري الأسهم من البورصة كانت نسبة ربحه 17.3%， مما يعني أن استخدام خيار الشراء أفضل من الشراء الحقيقي للأصل، وهذا ما يفسر الانتشار الواسع لعقود الخيارات في الأسواق العالمية.

٢ – عناصر عقود الاختيار:

يتضمن عقد الاختيار العناصر الآتية^(٧٣):

أ – المشتري والبائع:

أما مشتري حق الخيار (Buyer): فهو الطرف الذي لديه الحق في تنفيذ العقد أو عدم تنفيذه طبقاً للقيمة السوقية، وله الحق في بيع حق خياراته دون تنفيذ العقد.

أما البائع محرر حق الخيار (Writer Seller): فهو الطرف الآخر في عقد الاختيار وهو الذي يتلزم أو لا يتلزم في تنفيذ العقد طبقاً لقرار المشتري، في مقابل حصوله على المكافأة أو ثمن الخيار لحظة تحرير العقد.

ب – تاريخ التعاقد.

^(٧٣): عقود خيارات الأسهم في الأسواق المالية دراسة فقهية مقارنة، د. مصطفى خليفة، ص ١٤٣

ج – نوع الأصل محل التعاقد.

د – حجم الخيار (Option Size) : الكمية المتعاقد عليها.

ه – سعر التنفيذ (Strike Price) : ويسمى كذلك بسعر التعاقد، وبموجبه سوف تتم التسوية.
و – تاريخ التنفيذ.

ز – ثمن الاختيار: وهو العلاوة (Premium) أو المكافأة التي يحصل عليها البائع (الحرر)، وهي غير قابلة للرد.

٣ – أنواع حقوق الخيارات:

لدينا نوعان من حقوق الخيارات^(٧٤):

أ – حق خيار الشراء (Call Option): وهو حق اختيار لشراء أصل ما أو عدم شرائه خلال مدة تنفيذ متفق عليها، وعند سعر محدد متفق عليه يسمى سعر التنفيذ، وينجح المشتري هذا الحق لقاء مبلغ يدفعه للبائع وهو العلاوة أو المكافأة وغير قابل للرد. وفي هذا الخيار يتوقع المشتري ارتفاع الأسعار؛ لأنّه بهذا الارتفاع يستفيد من فارق الأسعار.

ب – حق خيار البيع (Put Option): وهو عقد بين طرفين يمنع الحق لصاحب العقد في الاختيار ببيع أو عدم بيع أصل معين بسعر محدد وبتاريخ مستقبلي، مقابل علاوة دفع للبائع. وفي هذا الخيار يتوقع صاحب خيار البيع انخفاض الأسعار؛ لأنّه بهذا الانخفاض يستفيد من فارق الأسعار.

٤ – أساليب تنفيذ الخيارات:

هناك عدة أساليب لتنفيذ عقود الخيارات هي^(٧٥):

أ – الأسلوب الأمريكي: بموجب هذا الأسلوب يُسمح لصاحب العقد بأن يمارس حقه في الشراء أو البيع في أي وقت من الفترة الواقعية بين تاريخ شراء العقد وتاريخ انتهاء صلاحية العقد.

ب . الأسلوب الأوروبي: بموجبه يكون الحامل العقد أن ينفذ العقد في تاريخ الاستحقاق؛ أي في نهاية فترة العقد فقط. وعلى أرض الواقع يلاحظ أنّ معظم حقوق الخيار في الأسهم والسنادات والعملات ومؤشرات الأسهم تتبع الأسلوب الأمريكي في التنفيذ.

^(٧٤): دراسات في التمويل الإسلامي، د. أشرف محمد دواه، ص ٢٣٨-٢٣٧

^(٧٥): التمويل الدولي . أسس نظرية وأساليب تحليلية، د. مایح شبیب الشمری ود. حسن کریم حمزہ، ص ٢٥١

ج - خيار برمودا: وهو خليط بين الأسلوبين السابقين، حيث يستطيع حامل هذا الخيار التنفيذ في أوقات محددة ومعينة سلفاً خلال الفترة المحددة في العقد.

٥ - أوجه الاختلاف بين عقود الاختيار وعقود المستقبليات:

يمكن تصوير الاختلافات من خلال الجدول الآتي^(٧٦):

جدول الاختلاف بين عقود الاختيار والعقود المستقبلية

العقود المستقبلية	عقود الاختيار
- العقد ملزم للطرفين بالتنفيذ.	١ - لصاحب الخيار الحق أن ينفذ العقد أو لا ينفذه.
. يتحمل خساره الهاشم الأولي ومتند الخسارة لقيمة العقد.	٢ - يخسر مشتري حق الخيار قيمة العلاوة فقط.
. يمكن استرداد كامل قيمة الهاشم الأولي إذا لم يكن هناك خسارة.	٣ - لا يحق للمشتري أن يسترد قيمة العلاوة.

رابعاً - عقود المبادلات (SWAPS):

إن عقود المبادلات يتم التعامل بها في الأسواق غير المنظمة، لذا فهي لا تخضع لشروط نمطية محددة، كما هو الحال في السوق المنظمة (البورصة) كعقود المستقبليات والخيارات، وبالتالي في عقود المبادلات يكون لطرف العقد إملاء الشروط التي تناسبه.

١ - تعريف عقود المبادلات:

أ - هي عقد يتم بموجتها تبادل نوع معين من الأصول أو التدفقات مقابل أصول أو تدفق على وفق شروط يتفق عليها أطراف العقد، ولا يمكن تغييرها أو إلغاؤها من دون موافقة الطرفين^(٧٧).
والمقصود بالأصول: الأصول الحقيقة (السلع المختلفة) والمالية (الأسهم والسنادات).
والمقصود بالتدفقات: المدفوعات والمقبولات التي تخص الفرد أو المنشأة، فقد يتم دفع الفوائد وقبضها، وقد يتم دفع إيجارات أو قبض إيجارات ...

^(٧٦): المرجع السابق، ص ٢٦٩

^(٧٧): الهندسة المالية الإسلامية، د. إخلاص النجار، ص ٨٢

ب – هي عقد مبادلة يقع على كلّ ما يمكن مبادلته في عرف أهل البورصات^(٧٨).

هذا التعريف يشير إلى إمكانية تبادل جميع ما يتعارف عليه في البورصات، وبالتالي لا يقتصر على الأصول والتدفقات.

فالتبادل في المصطلح الاقتصادي يشمل كلّ ما يمكن مبادلته مثل: الصرف، والسلع، والأسهم وعوائدها، والسنّدات وعوائدها، والعقارات وعوائدها، والديون وغير ذلك.

٢ – أمثلة عن عقد المبادرات:

إنّ مفهوم عقد المبادلة يتضح بشكل جلي من خلال الحديث عن كلّ نوع على حدة، لكن يمكن أن نورد المثالين الآتيين لتوضيح بعض صور المبادلة:

المثال الأول – تبادل الفوائد^(٧٩): لو كان لدى المؤسسة (أ) مجموعة من السنّدات باليورو، وتتقاضى عنها فوائد في تاريخ معينة باليورو أيضاً، ولدى المؤسسة (ب) سنّدات بالدولار الأمريكي، وتتقاضى عنها فوائد في تاريخ معينة بالدولار أيضاً، فإنه يجري الاتفاق بينهما على تبادل هذه الفوائد في تلك التاريخ: فتدفع المؤسسة (أ) للمؤسسة (ب) الفوائد التي تقبضها باليورو، في مقابل أن تقبض منها الفوائد التي تتلقّاها بالدولار.

المثال الثاني – تبادل العملات:

شركة سورية في حاجة إلى دولارات أمريكية، وشركة أمريكية بحاجة إلى عملة سورية، فتقوم الشركة السورية باقتراض ما تحتاجه الشركة الأمريكية من عملة سورية من أحد المصارف السورية، وبالمقابل تقوم الشركة الأمريكية بالاقتراض من أحد المصارف الأمريكية ما تحتاجه الشركة السورية من دولارات.

هذا التبادل بين الشركات يقلّل من تكلفة الاقتراض على الشركات، بسبب ما تملكه كلّ شركة من ميزة نسبية مماثلة في حصولها على القرض من سوقها المحلي بسعر أفضل مما تستطيعه الشركة الأجنبية.

- بعض النتائج عن المشتقات المالية:

من خلال الاستعراض السابق لعقود المشتقات المالية يمكن استنتاج الآتي:

^(٧٨): عقود المشتقات المالية، د. هشام بدوي، ص ٣٦٩

^(٧٩): المرجع السابق نفسه.

١. هذه العقود كافية لا يتم فيها تسليم البدلين موضوع العقد في الحال؛ أي يتم تأجيل دفع الثمن وتسليم المبيع، فالتسليم في كلا البدلين يكون في نهاية الفترة الزمنية المتفق عليها، فهي بالتالي ليست كالبيع بأجل أو بيع السلم في الشريعة الإسلامية.

٢. قد يُظن للوهلة الأولى أنّ الغاية من هذه العقود هو التحوط، أي لدرء المخاطر، لكن واقع هذه العقود يدل على أنّ الغاية الحقيقة منها هو المضاربات التي يقصد منها تحقيق الأرباح السريعة.

٣. أثبت التعامل الواقعي وفق هذه العقود أنها تزيد المخاطرة بشكل أكبر، وفي أحسن الأحوال تحويل المخاطر من جهة إلى جهات أخرى.

٤. في المشتقات المالية هناك فصل بين الملكية والمخاطر، فالذى يتحمل المخاطر ليس مالك الأصل؛ بل هو من يتاجر بالمشتقات، وبذلك تصبح المشتقات مصدراً للخطر بدل أن تكون وسيلة للتحوط.

٥. الغالب على هذه العقود هو تبادل الحقوق المنفصلة عن ملكية الأصول، أي يتم تبادل الحق المنفصل عن الملكية وليس تبادلاً للأصل، فالأمر قائماً على تسوية فروق الأسعار قبل أو عند نهاية العقد، ففي سوق المستقبلات نجد أنّ ٩٩٪ من العقود يتم تسويتها قبل حلول الأجل؛ لذلك هيئة الخدمات المالية في بريطانيا تعرف المشتقات بأنّها: "عقود على الفروقات"^(٨٠).

٦. هذه العقود تساهم بشكل مخيف في رفع نسبة التبادلات النقدية المنفصلة عن الأصول الحقيقة، فيصبح التبادل الحقيقي الفعلى قزماً مشوهاً، وهذا تشويه حقيقي للاقتصاد، وحاضنة خطيرة للأزمات الاقتصادية^(٨١).

٧. المشتقات المالية. خصوصاً المستقبليات والخيارات. لعبة سوقية صفرية، حيث تُعد الخسارة في القيمة السوقية لأحد الطرفين هي الربح السوقى للطرف الآخر، فلا يوجد إمكانية أبداً لارتفاع الطرفين معاً، وعليه فلا تُعد هذه العقود من المبادلات الحقيقة^(٨٢).

^(٨٠): التحوط في التمويل الإسلامي، د. سامي السويفي، البنك الإسلامي للتنمية، معهد الإسلامي للبحوث والتدريب، ط١، ٢٠٠٧م، ص ٣٠

^(٨١): لمعرفة المزيد من التفصيل حول خلق المشتقات للأزمات المالية وتشويتها لل الاقتصاد الحقيقي، ينظر: المضاربات الوهمية "السوقية" ودورها في الأزمة المالية "عقود الخيارات"، د. محمود فهد مهيدات، بحث مقدم للمؤتمر العلمي الدولي: "الأزمة المالية والاقتصادية العالمية المعاصرة من منظور إسلامي"، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، جامعة العلوم الإسلامية العالمية، عمان، ١٤٢٠١٠م، ص ١٥ وما بعد.

^(٨٢): المرجع السابق، ص ٢٢، والتحوط في التمويل الإسلامي، د. سامي السويفي، ص ٨٣

٨. لا تكاد تخلو هذه العقود من الربا.
٩. المشتقات هي من بيع الكالء، أي بيع الدين بالدين، لأن التأجيل (النسبيّة) من الطرفين.
١٠. بالحصّة النهائية: ضرر هذه العقود هو أكثر من نفعها.

المطلب الثاني – الحكم الشرعي للمشتقات المالية^(٨٣):

جمهور العلماء على أن الحكم الشرعي لعقود المشتقات المالية، هو أهلاً غير جائزة للأسباب الآتية^(٨٤):

١. يُشترط في عقد البيع في الفقه الإسلامي تفاصيل البدلين، وهناك استثناء هو تأخير المبيع في بيع السلم، وتأخير الثمن في بيع الأجل، أما في عقود المشتقات، فإن التفاصيل . ولكل البدلين . يتم تأجيجه لنهاية فترة العقد.
٢. ورغم عدم التفاصيل بدأية في عقود المشتقات، فإنه يتم بيع ما لم يتم قبضه، وقد يكون البيع مرات كثيرة لنفس العقد.
٣. يُشترط في عقد البيع في الفقه الإسلامي انتقال ملكية المبيع من البائع إلى المشتري في الحال واستحقاق البائع للثمن، أما في عقود المشتقات فإن البائع لا يمتلك ما يبيعه، فأصبح بيع ما لا يملك.
٤. إن عقود المشتقات تدخل في باب بيع الإنسان ما ليس عنده، وزيادة على ذلك هي عملية مبادلة التزامات وليس سلعاً، وقد نهى النبي صلى الله عليه وسلم عن ذلك بقوله: «لا تَبْغُ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ»^(٨٥)، وكذلك قوله صلى الله عليه وسلم: «مَنِ ابْتَاعَ طَعَاماً فَلَا يَبْغِعُ حَتَّى يَقْبِضَه»^(٨٦).

^(٨٣): تناول الباحث في هذا المطلب: الحكم الشرعي، وأسبابه، ولم يتناول الأدلة التفصيلية لتبرير الحكم، فتناولها يخرج البحث عن أهدافه، ويصبح طويلاً، لكن يمكن الرجوع إلى الأدلة التفصيلية من خلال المراجع المشار إليها في هذا المطلب.

^(٨٤): أسواق الأوراق المالية (البورصة) في ميزان الفقه الإسلامي، د. عصام أبو النصر، دار النشر للجامعات، القاهرة، ط١، ٢٠٠٦م، ص ١٢١ وما بعد، وأسواق الأوراق المالية، سمير عبد الحميد رضوان، ص ٣٣٦ وما بعد، وعقود خيارات الأسهم في الأسواق المالية دراسة فقهية مقارنة، د. مصطفى عباس خليفة، ص ١٥٤، ودراسات في التمويل الإسلامي، د. أشرف محمد دوابة، ص ٢٤٤ وما بعد، وعقود المشتقات المالية – دراسة فقهية اقتصادية معاصرة، د. هشام خليفة بدوي، ص ٢٩٧ وما بعد،

^(٨٥): رواه أبو داود، كتاب البيوع، باب في الرجل يبيع ما ليس عنده، ٥ / ٣٦٢ رقم ٣٥٠٣

^(٨٦): رواه البخاري، كتاب البيوع، باب ما يذر في بيع الطعام والحركة، ٦٨ / ٣ رقم ٢١٣٣

٥. إن عقود المشتقات تدخل في باب بيع الكالئ بالكالئ، أي بيع الدين بالدين، حيث يتم تأجيل تسليم المبيع كما يتم تأجيل الشمن، فعن ابن عمر أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ "نَهَى عَنْ بَيْعِ الْكَالِئِ بِالْكَالِئِ"^(٨٧):

٦. تعدّ من جنس الربا الحرم شرعاً، فحصول أحد العاقدين على مال بغير عوض يمثل مصلحة زائدة فيها ربا واضح باعتبار الربا زيادة مال بلا مقابل في معاوضة مال بمال.

٧. هذه العقود تتضمن المقامرة، أو هي عقود مقامرة، خصوصاً عقود المستقبلات والخيارات، فعقود المشتقات لا يقصد منها التقادص الذي هو مقصود العقود؛ لذلك يكون أحد طرف العقد غارماً والآخر غانماً، وهذه هي حقيقة القمار.

٨. تنطوي عقود المشتقات على الصورية؛ فليس هدفها الحصول على السلع؛ بل تسوى الفروق حسابياً دون دفع ثمن أو استلام سلعة.

- قرارات وتوصيات الماجماع الفقهية الإسلامية بشأن عقود المشتقات المالية:

أولاً - مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي بجدة:

جاء في الوثيقة رقم ٤ - البيان الختامي والتوصيات للندوة الثانية للأسوق المالية المنعقدة بدولة البحرين في الفترة: ٢١-١٩ جمادى الأولى ١٤١٢هـ، ٢٥-٢٧ نوفمبر ١٩٩١م:

ثانياً - السلع:

بعد مناقشة الموضوعات المقدمة في الندوة بشأن السلع والاطلاع على ما قرره المجمع الفقهي الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي في الموضوع نفسه انتهى المشاركون إلى التوصية بتأييد ما اتخذه المجمع من فتاوى نصها ما يلي:

أولاً: إن غاية السوق المالية (البورصة) هي إيجاد سوق مستمرة ودائمة يتلاقى فيها العرض والطلب والمتعاملون بيعاً وشراء، وهذا أمر جيد ومفيد، وينبغي استغلال المحترفين للغافلين والمسترسلين الذين يحتاجون إلى بيع أو شراء، ولا يعرفون حقيقة الأسعار، ولا يعرفون الحاجة إلى البيع ومن هو يحتاج إلى الشراء. ولكن هذه المصلحة الواضحة يواكبها في الأسواق المذكورة (البورصة) أنواع من الصفقات المحظورة شرعاً، والمقامرة والاستغلال وأكل أموال الناس بالباطل، ولذلك لا يمكن إعطاء حكم شرعى عام بشأنها. بل يجب بيان حكم المعاملات التي تجري فيها، كلّ واحدة منها على حدة.

^{٨٧}: رواه البيهقي في السنن الكبرى، كتاب البيوع، باب ما جاء في النهي عن بيع الدين بالدين، ٥ / ٤٧٤ رقم ١٠٥٣٧

ثانياً: إن العقود العاجلة على السلع الحاضرة الموجودة في ملك البائع التي يجري فيها القبض فيما يشترط له القبض في مجلس العقد شرعاً هي عقود جائزة، ما لم تكن عقوداً على محظ شرعاً. أما إذا لم يكن المبيع في ملك البائع فيجب أن تتوافر فيه شروط بيع السلم، ثم لا يجوز للمشتري بعد ذلك بيعه قبل قبضه.

ثالثاً: إن العقود العاجلة على أسهم الشركات والمؤسسات حين تكون الأسهم في ملك البائع جائزة شرعاً، ما لم تكن تلك الشركات أو المؤسسات موضوع تعاملها محظ شرعاً كشركات البنوك الربوية وشركات الخمور، فحينئذ يحرم التعاقد في أسهمها بيعاً وشراء.

رابعاً: إن العقود العاجلة والأجلة على سندات القروض بفائدة، بمحظ أنواعها غير جائزة شرعاً، لأنها معاملات تجري بالربا المحظ.

خامسًا: إن العقود الآجلة بأنواعها، التي تجري على المكشوف، أي على الأسهم والسلع التي ليست في ملك البائع، بالكيفية التي تجري في السوق المالية (البورصة) غير جائزة شرعاً لأنها تشتمل على بيع الشخص ما لا يملك، اعتماداً على أنه سيشتريه فيما بعد ويسلمه في الموعد. وهذا منهي عنه شرعاً لما صح عن رسول الله صلى الله عليه وسلم أنه قال: ((لا تبع ما ليس عندك)) ، وكذلك ما رواه الإمام أحمد وأبو داود بإسناد صحيح عن زيد بن ثابت رضي الله عنه: ((إن النبي صلى الله عليه وسلم نهى أن تباع السلع حيث تباع حتى يحوزها التجار إلى رحالم)).

سادساً: ليست العقود الآجلة في السوق المالية (البورصة) من قبيل بيع السلم الجائز في الشريعة الإسلامية، وذلك لفارق بينهما من وجهين:

(أ) في السوق المالية (البورصة) لا يدفع الثمن في العقود الآجلة في مجلس العقد، وإنما يؤجل دفع الثمن إلى موعد التصفية، بينما أن الثمن في بيع السلم يجب أن يدفع في مجلس العقد.

(ب) في السوق المالية (البورصة) تباع السلعة المتعاقد عليها وهي في ذمة البائع الأول، وقبل أن يحوزها المشتري الأول، عدة بيوعات، وليس الغرض من ذلك إلا قبض أو دفع فروق الأسعار بين البائعين والمشترين غير الفعليين، مخاطرة منهم على الكسب والربح، كالمقامرة سواء بسواء، بينما لا يجوز بيع المبيع في عقد السلم قبل قبضه.

وبناء على ما تقدم يرى المجتمع الفقهي الإسلامي أنه يجب على المسؤولين في البلاد الإسلامية أن لا يتركوا أسواق البورصة في بلادهم حرية تتعامل كيف تشاء في عقود وصفقات، سواء كانت جائزة أو محظمة، وأن لا يتركوا للمتلاعبين بالأسعار فيها أن يفعلوا ما يشاءون، بل يوجبون فيها مراعاة الطرق المشروعة في الصفقات التي تعقد فيها، وينعنون العقود غير الجائزة شرعاً ليحولوا دون التلاعب الذي يجر للكوارث المالية، ويخرج

الاقتصاد العام، ويتحقق النكبات بالكثيرين، لأن الخير كل الخير في التزام طريق الشرعية الإسلامية في كل شيء. قال الله تعالى: {وَأَنَّ هَذَا صِرَاطِي مُسْتَقِيمًا فَاتَّبِعُوهُ وَلَا تَتَّبِعُوا السُّبُلَ فَتَفَرَّقَ بِكُمْ عَنْ سَبِيلِهِ ذَلِكُمْ وَصَاحُوكُمْ بِهِ لَعَلَّكُمْ تَشَفَّونَ} [الأనعام: ١٥٣].

- القرارات والتوصيات الصادرة عن مجلس مجمع الفقه الإسلامي في دورة مؤتمره السابع المنعقد في جدة - المملكة العربية السعودية في: ٧ - ١٢ ذو القعدة ١٤١٢ هـ (٩ - ١٤) مايو ١٩٩٢ م) قرار رقم ٦٤/٧:

ثانياً: بيع الاختيارات:

صورة العقد:

إن المقصود بعقود الاختيارات الاعتياض عن الالتزام ببيع شيء محدد موصوف أو شرائه بسعر محدد خلال فترة زمنية معينة أو في وقت معين إما مباشرة أو من خلال هيئة ضامنة لحقوق الطرفين.

حكمه الشرعي:

إن عقود الاختيارات . كما تجري اليوم في الأسواق المالية العالمية . لا تنضوي تحت أي عقد من العقود الشرعية المسماة، فهي عقود مستحدثة.

وبما أن المعقود عليه ليس مالاً ولا منفعة ولا حقاً مالياً يجوز الاعتياض عنه فإنه عقد غير جائز شرعاً.
وبما أن هذه العقود لا تجوز ابتداء فلا يجوز تداولها.

ثالثاً: التعامل بالسلع والعملات والمؤشرات في الأسواق المنظمة:

١ - السلع:

يتم التعامل بالسلع في الأسواق المنظمة بإحدى أربع طرق هي التالية:
الطريقة الأولى:

أن يتضمن العقد حق تسلم المبيع وتسلم الثمن في الحال مع وجود السلع أو إيصالات مماثلة لها في ملك البائع وقبضه.

وهذا العقد جائز شرعاً بشروط البيع المعروفة.

الطريقة الثانية:

أن يتضمن العقد حق تسلم المبيع وتسلم الثمن في الحال مع إمكانهما بضمان هيئة السوق.
وهذا العقد جائز شرعاً بشروط البيع المعروفة.

الطريقة الثالثة:

أن يكون العقد على تسليم سلعة موصوفة في الذمة في موعد آجل ودفع الثمن عند التسليم وأن يتضمن شرطاً يقتضي أن ينتهي فعلاً بالتسليم والتسليم.

وهذا العقد غير جائز لتأجيل البدلين، ويمكن أن يعدل ليستوفي شروط السلم المعروفة، فإذا استوف شروط السلم جاز.

وكذلك لا يجوز بيع السلعة المشتراة سلماً قبل قبضها.

الطريقة الرابعة:

أن يكون العقد على تسليم سلعة موصوفة في الذمة في موعد آجل ودفع الثمن عند التسليم دون أن يتضمن العقد شرط أن ينتهي بالتسليم والتسلم الفعليين بل يمكن تصفيةه بعقد معاكس.

وهذا هو النوع الأكثر شيوعاً في أسواق السلع وهذا العقد غير جائز أصلاً.

٢ - التعامل بالعملات:

يتم التعامل بالعملات في الأسواق المنظمة بإحدى الطرق الأربع المذكورة في التعامل بالسلع.

ولا يجوز شراء العملات وبيعها بالطريقين الثالثة والرابعة.

أما الطريقتان الأولى والثانية فيجوز فيهما شراء العملات وبيعها بشرط استيفاء شروط الصرف المعروفة.

٣ - التعامل بالمؤشر:

المؤشر هو رقم حسابي يحسب بطريقة إحصائية خاصة يقصد منه معرفة حجم التغير في سوق معينة، وتحري عليه مبایعات في بعض الأسواق العالمية.

ولا يجوز بيع وشراء المؤشر لأنه مقامرة بحثة وهو بيع شيء خيالي لا يمكن وجوده.

٤ - البديل الشرعي للمعاملات المحرومة في السلع والعملات:

ينبغي تنظيم سوق إسلامية للسلع والعملات على أساس المعاملات الشرعية وبخاصة بيع السلم والصرف والوعد بالبيع في وقت آجل والاستصناع وغيرها.

ويرى المجتمع ضرورة القيام بدراسة وافية لشروط هذه البدائل وطرائق تطبيقها في سوق إسلامية منظمة.

الفصل الثاني الإجارة (الإيجار)

المبحث الأول

الإجارة المنتهية بالتمليك (البيع التأجيري)

أولاً - نشأة الإجارة المنتهية بالتمليك (الإيجار المنتهي بالتمليك):

نشأ هذا العقد في البلدان الأوروبية، وظهر بداية في بريطانيا، والمعروف أن العقود التي تنشأ في أوروبا تنشأ عالاتها الكثيرة، وذلك نظراً لطبيعة البلدان الأوروبية الاقتصادية والاجتماعية والقيمية، ولمنهج دراسة الاقتصاد في الرأسمالية، ثم لا يزال هذا العقد في تطور حتى وصل البلدان الإسلامية.

وقد وجدت المؤسسات المالية - خصوصاً البنوك - والشركات فيه مخرجاً كبيراً؛ لأنّه في بيع التقسيط تنتقل ملكية المبيع إلى المشتري، وربما المشتري يتعدّر عليه سداد الأقساط لسبب ما، وذلك بخلاف عقد الإيجار المنتهي بالتمليك؛ فإنّ ملكية المبيع لا تنتقل للمشتري (المستأجر) حتى تُسدّد جميع الأقساط المترتبة عليه^(٨٨).

ثانياً - تعريف الإجارة المنتهية بالتمليك:

هناك العديد من التعريف لهذا العقد نذكر منها:

١ - هو عقد بين طرفين يؤجر فيه أحدهما للآخر شيئاً مبلغ معين من المال لمدة معينة، بشرط أن تؤول ملكية هذا الشيء إلى المستأجر في نهاية المدة المتفق عليها^(٨٩).

إنّ هذا التعريف لا يعطي الصورة الواضحة عن هذا العقد، وفيهم منه أنه يتضمن بيعتين في عقد واحد.

٢ - هو تملك منفعة من الأعيان كالدور والمعدّات، مدة معينة من الزمن، بأجرة معلومة تزيد عادة عن أجرة المثل، على أن يُملّك المؤجر العين المؤجرة للمستأجر، بناء على وعد سابق بتملكها في نهاية المدة أو أثنائها، بعد سداد جميع الأجرة أو أقساطها، وذلك بعقد جديد^(٩٠).

وتطبق على الإيجار المنتهي بالتمليك أحكام الإجارة طيلة مدة الإيجار، إلى أن يحصل التملك، سواء حصل بحبة، أو بيع، وسواء وقع التملك خلال مدة الإجارة، أو في آخرها.

ويمتاز هذا التعريف بكونه يعطي صورة واضحة عن عقد الإيجار المنتهي بالتمليك، فيزيل أي التباس عن شبّهات هذا العقد، سيّما وأنّه أوضح أنّ هناك عقدتين منفصلتين: عقد للإيجار، وآخر للبيع.

ثالثاً - خطوات تطبيق الإيجار المنتهي بالتمليك:

يتم تطبيق هذا العقد في المؤسسات المالية وفق الخطوات الآتية:

^(٨٨): فقه المعاملات المالية المعاصرة، د. سعد الخثلان، ص ١٤٤

^(٨٩): المعاملات المالية المعاصرة في ضوء الفقه والشريعة، د. محمد رواس قلعة جي، ص ٨٦

^(٩٠): المعاملات المالية المعاصرة، د. وهبة الرحيلي، ص ٣٩٤

- ١ . إبداء العميل رغبته في هذا العقد لشراء سلعة ما كآلية أو سيارة مثلاً.
- ٢ . شراء المؤجر (ول يكن المصرف) تلك الآلة أو السيارة وتملّكها وتسلمها ودفع ثمنها لمالكها.
- ٣ . يمكن للمصرف أن لا يستلم الآلة أو السيارة؛ بل يوكل عميله بتسليمها وإشعاره المصرف بمقابلتها للمواصفات المطلوبة.

٤ . يؤجر المصرف السيارة لعميله بأجرة محددة لمدة معينة، ويعطي لعميله وعداً بتمليك السيارة للعميل إذا وفي جميع أقساط الأجرة، إما بالحبة وإما بالبيع بشمن حقيقي أو ثمن رمزي يتافق عليه.

٥ . عند انتهاء مدة الإجارة ووفاء المستأجر جميع الأقساط المحددة، يتنازل المصرف عن ملكيته للعين المؤجرة وهي السيارة هنا بعقد جديد، بحسب الوعد السابق، فتنتقل هنا الملكية إلى المستأجر.

رابعاً - المزايا الاقتصادية لعقد الإيجار المنتهي بالتمليك:

يتحقق هذا العقد العديد من المزايا الاقتصادية من أهمها:

١ - بالنسبة للمؤجر: المؤجر هو أي شخص أو مؤسسة مالية، تقوم بشراء السلعة ثم تأجيرها، ثم بيعها للمستأجر في نهاية العقد أو أثناءه، ويتم تحقيق المزايا الآتية للمؤجر:

أ - اليقين بأن سلعته يتم بيعها، فهو قبل أن يبيعها ضمن وجود الزيون لسلعته.

ب - ضمان ثمن سلعته: فالسلعة تبقى ملكاً للمؤجر حتى سداد نهاية الأقساط، وبالتالي لو أفلس المستأجر فإنّ حق المؤجر مضمون؛ لأنّه يستطيع استعادة سلعته.

ج - ربح المؤجر سيكون معروفاً ومضموناً إلى حد كبير.

٢ - بالنسبة للمستأجر: يتحقق المستأجر المزايا الآتية:

أ - هذا العقد مصدر تمويل للمستأجر: قد يكون العميل لا يملك المال وهو يرغب بشراء أصل ما، فهنا يستطيع عن طريق هذا العقد الحصول على الأصل، وبالتالي لا يحتاج لقرض ربوى، وينطلق في مشروعه، وحتى لو كان يملك المال فإنه وفق هذا العقد يوفر رأس المال ويستثمره في مشروع آخر، ويأخذ ما يلزمه من أصول بالتقسيط (إيجار شهري) ويصبح الأصل ملكه في المستقبل.

ب - أقساط الاستئجار تنزل كخسارة في حسابات الأرباح والخسائر عند المستأجر، وهذا يساعد في تخفيف الضرائب على المستأجر.

ج - توفير بعض مصاريف: كالصيانة والتلف والتأمين؛ لأنّ من لوازم الإجارة ثبوت التزام المالك (المؤجر) بالصيانة الأساسية الالزمة لبقاء المنفعة صالحة، وكذلك تحمله ما يقع من تلف بدون تعدّ أو تقصير من المستأجر، وتحمّله أقساط التأمين إن وجد .

٣ - بالنسبة للاقتصاد الوطني: هذا العقد يساهم بشكل جيد في تنمية الاقتصاد، وذلك لأنّه وسيلة من وسائل تمويل الاستثمار القصيرة أو المتوسطة الأجل، فمن يريد تأسيس عمل استثماري يستطيع اللجوء إلى هذا العقد، وكذلك - من ناحية أخرى - يساعد الشركات المنتجة على تصريف انتاجها بشكل آمن، مما يقلل فرص المخاطرة، وتحجب التقلبات الاقتصادية.

خامساً - الاختلاف ما بين الإيجار المنتهي بالتمليك والإيجار العادي (التشغيلي) والبيع بالتقسيط^(٩١):

أولاًً - الاختلاف ما بين الإيجار المنتهي بالتمليك والإيجار العادي (التشغيلي):

١ . الإجارة المنتهية بالتمليك تشتمل على عقدين مستقلين:

أ . عقد إجارة يستمر طوال فترة العقد.

ب . عقد لتمليك العين المؤجرة في نهاية المدّة، إما بالبيع الحقيقي أو الرّمزي، أو بالحبة، وذلك حسب الوعد الملزم بالبيع قبل إبرام الإجارة أو في أثناء المدة.

٢ . في الإجارة المنتهية بالتمليك: العين المؤجرة يقتنيها المؤجر بعد طلب استئجارها من قبل الزبون، وتكون الأجرة عادة أكثر من الأجرة المعتادة، وتحسب على أساس تكلفة السلعة بالإضافة إلى الربح.

ثانياً - الاختلاف ما بين الإيجار المنتهي بالتمليك والبيع بالتقسيط:

١ . البيع بالتقسيط يتضمن عقداً واحداً، بينما الإيجار المنتهي بالتمليك يتضمن عقدين.

٢ . في البيع بالتقسيط، البيع منجز من البداية، لكن الثمن على أقساط، بينما في الإيجار المنتهي بالتمليك يكون عقد البيع في المستقبل، وبعد نهاية عقد الإيجار.

٣ . الملكية في البيع بالتقسيط تنتقل مباشرة إلى العميل (المشتري)، بينما الملكية في الإيجار المنتهي بالتمليك تبقى بيد المؤجر إلى نهاية عقد الإيجار.

سادساً - مشروعية الإجارة المنتهية بالتمليك:

الإجارة بالتمليك وسيلة ناجحة مشروعة في الاقتصاد الإسلامي، وهي من أدوات الاستثمار في المؤسسات المالية الإسلامية، وذلك حسب الصفة التي تتفق مع قواعد الإسلام وأحكامه، للأدلة الآتية^(٩٢):

^(٩١): المعاملات المالية المعاصرة، د. وهبة الزحيلي، ص ٣٩٥

^(٩٢): المرجع السابق، ٣٩٦-٣٩٩

١ – هذه الإجارة ليست مشتملة على إجارة وبيع في آن واحد، وإنما هي قائمة على عقددين منفصلين يستقل كلّ منهما عن الآخر.

• الأول: هو الإيجار، سواء كانت الأجرة عادلة، أو أجرة المثل، أم أكثر من ذلك؛ لأنّ الإجارة بيع المنفعة، والتعاقدان حرتان في إبرام العقد بالتراضي بأي عوض، ولا حجر في الإسلام على البيع بأي ثمن شاء البائع إلا لحظر أو تسعير الدولة.

• الثاني: هو البيع أو الهبة، ويكون في نهاية مدة الإيجار أو أثنائها، عملاً بعقد سابق ملزم غير مقتربن بوعد الإجارة، ولا مانع شرعاً من اتفاق جديد على معقود عليه بعد انتهاء مدة العقد الأول. والعقد الأول يقتصر حكمه أو أثره على تملك المستأجر المنفعة، والأجرة مقابل المنفعة، ويطبق عليه أحكام الإجارة.

والعقد الثاني يتربّ عليه انتقال ملكية العين المؤجرة بعد تصفية آثار العقد الأول بانتهاء مدة الإجارة أو في أثنائها بوعد مجرد، لأنّ الإجارة يجوز إضافتها إلى المستقبل، أما البيع فأثره ناجز فلا يجوز إضافته لوقت في المستقبل.

والعقد الجديد: إما بعوض وهو البيع بشمن حقيقي أو رمزي، عملاً بمبدأ حرية التعاقد أو التراضي، وإما بغير عوض، وهو الهبة، وكلّ إنسان غير محجور عليه لهأهلية التصرف بماله كما يشاء. وكلّ من هذين العقددين عقد جديد مستقل عن الإجارة، ويتم بعد انتهاء مدة الإجارة.

٢ – الأصل الراجح فقهاً هو رأي متأخري الحنابلة: وهو حرّية التعاقد أو الاشتراط وكون الأصل في ذلك هو الإباحة، ما لم يكن الشرط يصادم نصاً شرعياً بسبب جود الريا أو الغر فيه مثلاً، أو كان منافياً قواعد الشّرع ومقاصده، أو منافياً لمقتضى العقد، بأن يهدّم أو ينقض الحكم الأصلي للعقد، ونقض الحكم الأصلي للشرط كما قرر ابن تيمية: بسبب "الجمع بين النقيضين" لأنّ الغاية شرع، والشرط تصرف، ولا يجوز للتصريح أن يلغي الشّرع، ولأنّه جمع بين متنافيّن. وتقرير كون "الأصل في العقود والشرط الإباحة" أو مبدأ حرّية التعاقد أو مبدأ سلطان الإرادة بالتعبير القانوني، وذلك بدليل مجموعة أحاديث منها: (المسلمون عند شروطهم) وقول عمر رضي الله عنه: "مقاطع الحقوق عند الشروط، ولذلك ما اشترطت".

٣ – إنّ وجود عقد بين عاقدِي الإجارة المنتهية بالتمليك ببيع العين المؤجرة مستقبلاً، قبل الإجارة أو في أثنائها: لا يمس كيان الإجارة أو البيع، لاستقلال كلّ منهما عن الآخر، ولا يكون أحدهما سبباً للوقوع في الريا أو الغر، إذ ليس ذلك من عقود "العينة" ولا يشتمل على غر أو جهالة، للعلم بجميع مقومات أو عناصر العقد.

٤ . أجار المالكية بصراحة اجتماع الإجارة مع البيع، صفقة واحدة، سواء كانت الإجارة في نفس المبيع كشراء شخص ثوباً بدرهم معلومة، على أن يحيطه البائع، أو شرائه جلداً على أن يخرزه، أو كانت الإجارة في غير المبيع كشراء شخص ثوباً بدرهم معلومة على أن ينسج له آخر.
وهذا، وإن وصف في رأي بعضهم بأنه عقد بشرط، لكنه في الواقع عقدان في عقد؛ لأنه صلى الله عليه وسلم نهى عن الحالتين إذا اتّخذ أحدهما سبيلاً أو جسراً للربا أو انتفاع أحد العاقدين منفعة زائدة لا يقابلها شيء للعقد الآخر.

ولا فرق بعد تجويز المالكية كون العقددين في صفقة واحدة أن يكون أحدهما أصلًا والآخر تبعاً، إذ لا يتربّ على ذلك محظور شرعي، فالأمثلة التي ذكرها المالكية واردة على حال كون البيع أصلًا والإجارة تبعاً، ولا مانع كما في الإجارة المنتهية بالتمليك وجود العكس بأن تكون الإجارة أصلًا، والبيع تبعاً لها، لأن المهم هو استقلال أحدهما عن الآخر، وكون أحدهما في هذه الإجارة غير مشروط في الآخر، وإنما وجد البيع بمجرد وعد غير مقترن بالإجارة حين بدئها، وإنما قبلها أو في أثنائها أو في نهاية مدة الإجارة، مع استقلال أحدهما عن غيره، إذ لا يجوزربط أحدهما بالآخر، أو تضمين الإجارة شرط البيع، ويقتصر الأمر على الوعد بالبيع، وهذا شيء طبيعي لا ضير فيه ولا حرج ولا خطر شرعي.

سابعاً - قرار مجلس مجمع الفقه الإسلامي الدولي رقم: ١١٠ (٤/١٢) بشأن موضوع الإيجار المنتهي بالتمليك، وصكوك التأجير^(٩٣):

إن مجلس مجمع الفقه الإسلامي الدولي المنبثق عن منظمة المؤتمر الإسلامي في دورته الثانية عشرة بالرياض في المملكة العربية السعودية، من ٢٥ جمادى الآخرة ١٤٢١ هـ . ١ رجب ١٤٢١ هـ الموافق ٢٣ - ٢٨ أيلول (سبتمبر) ٢٠٠٠ م.

بعد اطلاعه على الأبحاث المقدمة إلى الجمع بخصوص موضوع (الإيجار المنتهي بالتمليك، وصكوك التأجير). وبعد استماعه إلى المناقشات التي دارت حول الموضوع بمشاركة أعضاء المجتمع وخبرائه وعدد من الفقهاء قرر ما يلي:

الإيجار المنتهي بالتمليك:

أولاً: ضابط الصور الجائزة والممنوعة ما يلي:

أ - ضابط المعنى: أن يرد عقدان مختلفان، في وقت واحد، على عين واحدة، في زمن واحد.

ب - ضابط الجواز:

^(٩٣) : مجلة مجمع الفقه الإسلامي الدولي، العدد ١٢، ج ١، ص ٣١٣

- ١ - وجود عقددين منفصلين يستقل كل منهما عن الآخر، زماناً بحيث يكون إبرام عقد البيع بعد عقد الإجارة، أو وجود وعد بالتمليك في نهاية مدة الإجارة. والخيار يوازي الوعد في الأحكام.
- ٢ - أن تكون الإجارة فعلية وليس ساترة للبيع.

ج - أن يكون ضمان العين المؤجرة على المالك لا على المستأجر وبذلك يتحمل المؤجر ما يلحق العين من غير تلف ناشئ من تعدي المستأجر أو تفريطه، ولا يلزم المستأجر بشيء إذا فاتت المنفعة.

إذا اشتمل العقد على تأمين العين المؤجرة فيجب أن يكون التأمين تعاونياً إسلامياً لا تجاريًّا ويتحمله المالك المؤجر وليس المستأجر.

د - يجب أن تطبق على عقد الإجارة المنتهية بالتمليك أحكام الإجارة طوال مدة الإجارة وأحكام البيع عند تملك العين.

ه - تكون نفقات الصيانة غير التشغيلية على المؤجر لا على المستأجر طوال مدة الإجارة.
ثانياً: من صور العقد الممنوعة:

أ - عقد إجارة ينتهي بمتلك العين المؤجرة مقابل ما دفعه المستأجر من أجراة خلال المدة المحددة، دون إبرام عقد جديد، بحيث تنقلب الإجارة في نهاية المدة بيعاً تلقائياً.

ب - إجارة عين لشخص بأجرة معلومة، ولمدة معلومة، مع عقد بيع له معلق على سداد جميع الأجراة المتفق عليها خلال المدة المعلومة، أو مضاف إلى وقت في المستقبل.

ج - عقد إجارة حقيقي واقتربن به بيع بخيار الشرط لصالح المؤجر، ويكون مؤجلاً إلى أجل طويل محدد (هو آخر مدة عقد الإيجار).

د - وهذا ما تضمنته الفتاوى والقرارات الصادرة من هيئات علمية، ومنها هيئة كبار العلماء بالمملكة العربية السعودية.

ثالثاً: من صور العقد الجائزة:

أ - عقد إجارة يمكن المستأجر من الانتفاع بالعين المؤجرة، مقابل أجراة معلومة في مدة معلومة، واقتربن به عقد هبة العين للمستأجر، معلقاً على سداد كامل الأجراة وذلك بعد عقد مستقل، أو وعد بالهبة بعد سداد كامل الأجراة، وذلك وفق ما جاء في قرار الجمع بالنسبة للهبة رقم (١٣/٣).

ب - عقد إجارة مع إعطاء المالك الخيار لل المستأجر بعد الانتهاء من وفاة جميع الأقساط الإيجارية المستحقة خلال المدة في شراء العين المأجورة بسعر السوق عند انتهاء مدة الإجارة، وذلك وفق قرار الجمع رقم ٤٤/٦.

ج - عقد إجارة يمكن المستأجر من الانتفاع بالعين المؤجرة، مقابل أجرة معلومة في مدة معلومة، واقترب به وعد ببيع العين المؤجرة لل المستأجر بعد سداد كامل الأجرة بشمن يتفق عليه الطرفان.

د - عقد إجارة يمكن المستأجر من الانتفاع بالعين المؤجرة، مقابل أجرة معلومة، في مدة معلومة، ويعطي المؤجر لل المستأجر حق الخيار في تملك العين المؤجرة في أي وقت يشاء، على أن يتم البيع في وقته بعقد جديد بسعر السوق، وذلك وفق قرار الجمع السابق رقم ٤٤/٦، أو حسب الاتفاق في وقته.

ثامناً - بدائل الإجارة المنتهية بالتمليك:

هناك بعض الفقهاء لا يفضلون عقد الإيجار المنتهي بالتمليك، ويفضّلون البدائل الآتية^(٩٤):

١ . البيع بالتقسيط مع الحصول على الضمانات الكافية.

٢ . الإيجار المنتهي بالتمليك مع الخيار: هنا عقد الإيجار المنتهي بالتمليك يتضمن الخيار لل المستأجرين بين ثلاثة أمور هي :

أ . مَدْدَة الإجارة.

ب . إخاء عقد الإجارة ورَدَ العين المؤجَّرة إلى صاحبها.

ج . شراء العين المؤجرة بسعر السوق عند انتهاء مَدَّة الإجارة.

^(٩٤): المعاملات المالية المعاصرة، د. وهبة الزحيلي، ص ٤٠٩

المبحث الثاني الخلو

تاریخه: ظهرت هذه الظاهرة الاقتصادية (الخلو أو بدل الخلو) في بدايات القرن العشرين، وخصوصاً في بلاد الشام ومصر والعراق والعديد من الدول الإسلامية الأخرى، وهناك العديد من الأسباب أدّت لانتشار هذه الظاهرة، ولعلّ من أهمّها:

- ١ . تأثر المنطقة بالأفكار الاشتراكية التي حاولت أن تقف إلى جانب الطبقة العاملة أو الفقيرة، وذلك على حساب الطبقات الغنية أو المالكة، الأمر الذي أدى إلى صدور قوانين ظالمة أدّت إلى امتناع المستأجرين من ترك العقارات التي استأجروها رغم انتهاء عقودهم؛ فأصبحت عقودهم دائمـة بحكم القانون، فلا يستطيع المؤجر إخراجهم من ملـكه مهما كانت حاجته ضرورية؛ بل والأكثـر من ذلك غبـناً، هو تجميد قيمة الإيجارات، فأصبح مع الزمن ما يدفعه المستأجر للمؤجر عبارة عن مبلغ رمزي لا يعبر عن الواقع التأجيرـي.
أمـام هذا الواقع كان لابد للملكـأن يدفع للمستأجر مبلغـاً من المالـكي يخليـ المستأجرـ العقارـ، هذا المالـ يسمـى "بدلـ الخـلوـ"ـ، فـالمستـأجرـ لا يـخرجـ منـ العـقارـ إلاـ بـعـدـ أنـ يـحـصـلـ عـلـيـ هـذـاـ الـبـدـلـ المـالـيـ، وـعـادـةـ ماـ يـكـونـ هـذـاـ الـبـدـلـ المـالـيـ يـفـوـقـ قـيـمـةـ الإـيجـارـ بـأـضـعـافـ كـثـيرـةـ؛ بلـ أـحـيـاناـ يـصـلـ إـلـىـ نـصـفـ قـيـمـةـ العـقـارـ وـفـقـ الأـسـعـارـ الجـارـيـةـ!!ـ
- ٢ . بـسـبـبـ ضـيقـ الأـسـوـاقـ أوـ مـوـاـقـعـ الـعـقـارـاتـ أوـ شـهـرـةـ الـحـلـ،ـ كـانـ المؤـجـرـ يـرـغـبـ باـسـتـعادـةـ عـقـارـاتـهـ؛ـ لـذـلـكـ يـعـطـيـ لـمـسـتـأـجـرـ المـالـ كـيـ يـخـلـيـ أوـ يـفـرـغـ لـهـ أـمـلاـكـهـ.
- ٣ . بـسـبـبـ حـاجـةـ المؤـجـرـ إـلـىـ عـقـارـهـ،ـ وـعـقـدـ مـعـ المـسـتـأـجـرـ لـمـ تـنـتـهـ مـدـدـهـ بـعـدـ،ـ يـقـومـ المؤـجـرـ بـدـفعـ بـدـلـ الخـلوــ لـمـسـتـأـجـرـ؛ـ كـيـ يـخـرـجـ قـبـلـ نـهاـيـةـ عـقـدـهـ.

أما البداية الحقيقة لظهور هذا العقد من الناحية التاريخية كانت في نهاية القرن التاسع المحرـي في الأندلس والمغرب، وكانت ملازمة لإيجارات الأوقاف والأراضي الأميرـيةـ^(٩٥).

تعريف الخـلوـ:

لغـةـ: الـخـلوـ لـغـةـ مـصـدـرـ خـلـاـ،ـ يـقـالـ خـلـاـ الـمـكـانـ أـوـ الـإـنـاءـ خـلـوـاـ وـخـلـاءـ إـذـاـ فـرـغـ مـاـ بـهـ،ـ وـخـلـاـ الـمـكـانـ مـنـ أـهـلـهـ وـعـنـ أـهـلـهـ،ـ وـخـلـاـ فـلـانـ مـنـ الـعـيـبـ:ـ بـرـئـ مـنـهـ.ـ وـخـلـاـ بـصـاحـبـهـ خـلـوـاـ،ـ وـخـلـوـهـ وـخـلـوـاـ وـخـلـاءـ اـنـمـرـدـ بـهـ فـيـ خـلـوـةـ،ـ وـأـخـلـىـ لـهـ الشـيـءـ:ـ فـرـغـ لـهـ عـنـهـ،ـ وـأـخـلـىـ الـمـكـانـ وـالـإـنـاءـ وـغـيـرـهـماـ:ـ جـعـلـهـ خـالـيـاـ^(٩٦).

^(٩٥): المعاملات المالية المعاصرة، الزحيلي، ص ٥٦١

^(٩٦): المعجم الوسيط، ٢٥٤/١

اصطلاحاً:

الخلوّ: هو إخلاء العقار من سكناه أو التنازل عن حق المنفعة في أرض أو حانوت^(٩٧).

أما بدل الخلوّ: هو المال الذي يدفعه شخص مقابل تنازل المتنفع بعقار عن حقه في المنفعة أو حقه في الانتفاع به (في رأي المالكية)^(٩٨).

والعقارات تشمل الأراضي والمباني والمحلات التجارية.

ولعلّ أصل استعمال لفظ الخلوّ بهذا الاصطلاح أنه أطلق أولاً على خلوّ العقار؛ أي إفراغه والتخلّي عنه لغير من هو بيده، وأطلق على البديل التقدي الذي يأخذه مالك هذا الحق مقابل التخلّي عنه، ثم أطلق على المنفعة المتخلّى عنها نفسها^(٩٩).

أسماء أخرى للخلوّ:

يأخذ الخلوّ أسماء مختلفة وذلك حسب الدول التي انتشر بها، ومن أهم هذه الأسماء:

١ - **السرقفلية**: وهذه تسمية أهل العراق، وأصل هذه الكلمة فارسية، يراد بها تنازل المستأجر عن حقه في شغل العقار أو تفريغه في مدة معينة مقابل مقدار مالي متفق عليه بين المالك والمستأجر.

٢ - **الفروغ**: وهذه تسمية أهل الشام، وهذه التسمية مراعاة لمعنى الخلوّ اللغوي: وهو التخلّي عن العقار أو تفريغه.

٣ - **المفتاح أو الزينة**: وهي تسمية أهل مصر، وسميت بالمفتاح؛ لأنّ مالك المنفعة صار مالكاً مفتاح التصرف، أما الزينة؛ فلأنّ المستأجر يضيف إلى المحل التجاري زينة (ديكور) بقصد القرار والاستقرار.

٤ - **الجلسة**: وهذه تسمية أهل المغرب، وتعني الجلوس والاستقرار في مكان على الدوام مقابل كراء معين دون إخراج منه إلا برضاه أو حال المساس بالصلحة المتفق عليها.

صور الخلوّ:

لدينا نوعان من صور الخلوّ:

النوع الأول - صور الخلوّ القديمة.

النوع الثاني - صور الخلوّ المعاصرة.

^(٩٧): المعاملات المالية المعاصرة، الرحيلي، ص ٥٦٠

^(٩٨): المرجع نفسه.

^(٩٩): الموسوعة الفقهية الكويتية، ١٩ / ٢٧٧

ولنبدأ بدراسهما:

النوع الأول – صور الخلو القديمة:

هناك ثلات صور للخلو بالمعنى القدس وهي^(١٠٠):

أولاً – الخلو في عقارات الأوقاف:

ينشأ الخلو في عقارات الأوقاف في أحوال منها:

الحالة الأولى – أن ينشأ باتفاق بين الواقف أو الناظر وبين المستأجر:

وهذه الحالة تتضمن عدة صور:

الصورة الأولى: أن يكون الوقف آيلاً للخراب، فيؤجره ناظر الوقف لمن يعمره، بحيث يصير المأمور مثلاً يكري بثلاثين ديناً في السنة، ويجعل عليه لجهة الوقف خمسة عشر، فتصير المنفعة مشتركة بين المكتري وبين جهة الوقف. وما قابل الدرهم المصروفة في التعمير هو الخلو. وشرط جوازه أن لا يوجد للوقف ريع يعمر به الوقف.

الصورة الثانية: أن يكون مسجد مثلاً حوانيت موقوفة عليه، واحتاج المسجد للتكميل أو العمارة، ولا يكون الريع كافياً للتكميل أو العمارة، فيعمد الناظر إلى مكتري الحوانيت فيأخذ منه قدرًا من المال يعمر به المسجد، وينقص عنه من أجرة الحوانيت مقابل ذلك، بأن تكون الأجرة في الأصل ثلاثة ديناراً في كل سنة، فيجعلها خمسة عشر فقط في كل سنة، وتكون منفعة الحوانيت المذكورة شركة بين ذلك المكتري وبين جهة الوقف، وما كان منها لذلك المكتري هو الخلو، والشركة بحسب ما يتتفق عليه صاحب الخلو وناظر الوقف على وجه المصلحة.

الصورة الثالثة: أن تكون أرض موقوفة ولم يكن هناك ريع تعيّر بها، وتعطلت بالكلية، فيستأجرها من الناظر ويبني فيها أي للوقف، داراً مثلاً على أن عليه لجهة الوقف في كل شهر ثلاثة درهماً، ولكن الدار بعد بنائها تكري بستين درهماً. فالمفعة التي تقابل الثلاثين الأخرى يقال لها الخلو.

الصورة الرابعة: أن يريد الواقف بناء محلات للوقف، فيأتي له أشخاص يدفعون له دراهم على أن يكون لكل شخص محل من تلك المحلات يسكنها بأجرة معلومة يدفعها كل شهر، فكان الواقف باعهم حصة من تلك المحلات قبل التحبيس وحبس البافي، فليس للواقف تصرف في تلك المحلات، لكن له الأجرة المعلومة كل شهر أو كل سنة، وكان دافع الدرهم شريك للواقف بتلك الحصة.

. مقدار الأجرة التي يدفعها صاحب الخلو:

^(١٠٠): الموسوعة الفقهية الكويتية، ١٩ / ٢٨٠ وما بعد، و المعاملات المالية المعاصرة، الزحيلي، ص ٥٦٣ وما بعد.

الوقف يُؤجر بأجر المثل، ولا يجوز أن ينقص عن أجر المثل إلا بالقدر الذي يتغابن الناس به عادة، وإذا نقص عن ذلك بطل الوقف.

الحالة الثانية - أن يكون للمستأجر في عقار الوقف حق القرار (الخلو) بسبب ما ينشئه في أرض الوقف إذا أنشأه بإذن الناظر لأجل أن يكون ملكاً له، وخلواً ينتفع به، من بناء أو غراس أو كبس بالتربة، وهو المسماي عند الحنفية (الكردار)، أو ما ينشئه كذلك في مبني الوقف، من بناء أو نحوه متصل اتصال قرار، وهو المسماي عندهم (الجذك).

ويشترط في هذه الحالة عند كلٍّ من أفتى بثبوت هذا الحق أن لا تجدر الإجارة بأقلٍّ من أجرا المثل منعاً للضرر عن الوقف، كما أنّ حق الاستبقاء للمستأجر إنما ثبت له دفعاً للضرر عنه.

ثانياً - الخلو في الأراضي الأميرية (أراضي بيت المال):

المراد بالخلو هنا: ملك حق المنفعة. والأراضي الأميرية هي التي آلت إلى الدولة بموت أصحابها، أو فتحت عنوة وأبقاها الإمام لبيت المال.

أما الأرضي المفتوحة عنوة وأبقاها الإمام في أيدي أهلها بالخارج (ضريبة الأرض الزراعية) فهي عند فقهاء الحنفية ملك لأهلها، يجوز لهم بيعها، ورثتها، وهبتها وغير ذلك.

وأراضي بيت المال لا تباع ولا تورث عند الحنفية، وكذلك في المعتمد من مذهب المالكية، لأنّ رقبتها لبيت المال، فترجع إليه بموت المتنفعين بها، ولا تورث إلا بإذن السلطان خلافاً لما عليها من بناء أو غراس، فإنه يورث.

ومقرر عند الشافعية أنّ رقبة هذه الأرضي وقف على مصالح المسلمين فلا تباع ولا ترهن ولا توهب، ولهم إجارتها مدة معلومة، لا مؤبدة، أما ما أقامه المتنفع عليها من بناء وأشجار فهو مالك له، فله وقفه وبيعه ورثته وهبته.

أما الخاتمة فلا يسمون هذا الحق خلواً ويمنع بيع هذه الأرضي لأنّها وقف.

ثالثاً - الخلو في الأموال الخاصة:

فرق الحنفية بين الوقف والملك في ثبوت حق القرار (الخلو)، فأثبتوه للمستأجر في عقارات الأوقاف، ونفوذه في الأموال الخاصة المؤجرة، وبينوا أن الفرق في ذلك هو أنّ المالك أحق بملكه إذا انتهى عقد الإجارة، ثم هو قد يرغب في تحديد إيجاره للمستأجر الأول بنفس الأجر، أو أقل، أو أكثر، وقد لا يرغب في ذلك، وقد يريده أن يسكنه بنفسه، أو يبيعه، أو يعطيه، بخلاف الموقف المعد للإيجار، فإنه ليس للناظر إلا أن يؤجره، فإيجاره من ذي اليد بأجرة أولى من إيجاره لأجنبي؛ لما فيه من التّنظر للوقف ولذي اليد. ومقتضى ذلك

أن لا يثبت حق القرار في الأموال الخاصة حتى عند من سماه في عقارات الوقف خلواً، وأنه يلزم من عدم إخراج صاحب الحانوت لصاحب الخلو حجر الحر المكلف عن ملكه وإتلاف ماله.

لكن أجاز متأنرو الحنفية والمالكية والحنابلة إنشاء الخلو (حق القرار) قصداً بتعاقد بين المستأجر والمالك مقابل دراهم معينة، ليتمكنه من وضع بناء أو نحوه في الأرض أو الحانوت على أن يكون للمستأجر الخلو.

النوع الثاني – صور الخلو المعاصرة:

يأخذ الخلو المعاصر الصور الآتية:

الصورة الأولى – ما يأخذه المستأجر من مستأجر جديد خلال مدة العقد.

الصورة الثانية – ما يأخذه المستأجر من مستأجر جديد بعد نهاية العقد.

الصورة الثالثة – ما يأخذه المستأجر من المالك خلال مدة العقد.

الصورة الرابعة – ما يأخذه المستأجر من المالك بعد نهاية العقد.

الصورة الخامسة – ما يأخذه المالك من المستأجر مقابل ملك المنفعة على التأييد.

ولنبذل بيان معنى وشرعية هذه الصور تباعاً:

الصورة الأولى – ما يأخذه المستأجر من مستأجر جديد خلال مدة العقد:

في هذه الصورة يكون العقد ما زال سارياً، أي أن مدة العقد لم تنته بعد.

إنّ ما يأخذه المستأجر القديم من المستأجر الجديد في مدة العقد لا يخلو من أحد أمرين^(١٠١):

الأمر الأول – أن يكون المستأجر القديم قد استأجر العقار بعقد فاسد، كإلاجارة من دون تحديد المدة، ففي هذه الحالة لا يجوز أن يأخذ شيئاً، بل عليه أن يترك المأجور فوراً، أو ينشئ عقداً جديداً مع المالك إن رضي بذلك بعد تمكنه من المأجور، فالمستأجر بعقد فاسد تكون إجارته لاغية شرعاً فلا يملك بها المنفعة، وما يأخذ هو من باب أكل المال بالباطل.

الأمر الثاني – أن يكون المستأجر القديم قد استأجر العقار بعقد صحيح، ففي هذه الحالة يكون المبلغ الذي يأخذه المستأجر القديم إجارة صحيحة إلى الوقت الذي تنتهي فيه إجارته، وهذا على قول جمهور العلماء بجواز أن يؤجر المستأجر العقار من مستأجر آخر، ولا بدّ من توافر الشروط الآتية:

١. أن يعلم المستأجر الجديد من المستأجر القديم المدة التي ينتهي فيها عقد المستأجر القديم.

^(١٠١): المعاملات المالية المعاصرة في ضوء الإسلام، سعد الدين محمد الكبيّ، المكتب الإسلامي، بيروت، الطبعة الأولى،

٢. أن يعلم أنه اشتري المنفعة إلى المدة التي ينتهي فيها عقد المستأجر القديم، وأن عليه الخروج بعد ذلك فوراً.

٣. أنه بعد مضي المدة، لا يحل له الانتفاع إلا بعد عقد جديد بمبلغ جديد مع مالك العقار.

٤. أن ما دفعه المستأجر الجديد هو مقابل الانتفاع في المدة التي ترك فيها المستأجر القديم . بائع المنفعة .
إلى المدة الباقية له، أما مبلغ الإيجار المتوجب لمالك العقار فهو على المستأجر القديم.

٥. العلم بمبلغ الإيجارة، لأن تركها جهالة يفضي إلى المنازعـة، وقد نهى النبي صلى الله عليه وسلم عن بيع الغرر.

الصورة الثانية - ما يأخذ المستأجر من مستأجر جديد بعد نهاية العقد:

هنا تكون مدة العقد قد انتهت، ولم يتجدد العقد صراحة بتحديد المدة بدقة، أو نوعها (كالنص على أن الإيجار شهري أو سنوي) أو ضمناً (كسكتوت المالك عن المطالبة بفسخ الإيجارة)، فلا يحل هنا بدل الخلو؛
لذا فإنّ ما يأخذ المستأجر القديم من مستأجر جديد بعد نهاية مدة العقد، هو باطل، وأكل للمال بالحرام،
وليس للمستأجر القديم إلا الخروج من العقار، فإنّ ملك المنفعة يزول بانتهاء المدة^(١٠٢).

الصورة الثالثة - ما يأخذ المستأجر من المالك خلال مدة العقد:

إنّ عقد الإيجارة هو عقد لازم، فطالما أنّ العقد مازال في مدّته، فإنّ للمستأجر ملك المنفعة طوال مدة الإيجارة، وللمالك (المؤجر) الأجرة، وقد تعجل له الأجرة إما بشرط التحجيل، أو تعجل من غير شرط.
ويقتضي لزوم العقد كذلك أنه ليس لواحد منهما فسخه، فلا يحق للمؤجر أن يخرج المستأجر، والمستأجر إذا ترك العقار المستأجر اختياراً منه، لم تنسخ الإيجارة ويلزمه دفع الأجرة.

ولكن قد تعرض للمؤجر حاجة إلى عقاره، وليس له أن يخرج المستأجر، والمستأجر كذلك لا يود الخروج إلا إذا دفع له المؤجر مبلغاً من المال كي يخلّي العقار؛ أي يأخذ بدل الخلو من المالك المؤجر، فهل يجوز للمستأجر أن يأخذ بدل الخلو من المؤجر؟

الجمهور عدا الحنفية قالوا بجواز ذلك، لأن ذلك من بيع المنافع، والمستأجر يملك المنفعة فيتحقق له بيعها من اشتراها منه، أكان ذلك بشمن المثل الذي استأجر منه العقار أو بأكثر منه^(١٠٣).

قرار الجمع الفقهي بشأن الخلو:

(١٠٢) : المعاملات المالية المعاصرة، الرحيلي، ص ٥٦٩

(١٠٣) : المعاملات المالية المعاصرة في ضوء الإسلام، سعد الدين محمد الكبيّ، ص ٤٦٥ وما بعد.

أصدر المجتمع الفقهي الإسلامي في دورته الرابعة المنعقدة في جدة فتاوى تتعلق بالخلو، ومنها ما يتعلّق بما يأخذ المستأجر من المالك في مدة العقد، ونص الفتوى:

ثالثاً: إذا تمّ الاتفاق بين المالك والمستأجر أثناء مدة الإجارة، على أن يدفع المالك للمستأجر مبلغاً مقابل عن تخليه عن حقه الثابت بالعقد في ملك منفعة بقية المدة، فإنّ بدل "الخلو" هذا جائز شرعاً، لأنّه تعويض عن تنازل المستأجر برضاه عن حقه في المنفعة التي باعها للمالك.

الصورة الرابعة - ما يأخذ المستأجر من المالك بعد نهاية العقد:

لا يجوز للمستأجر في هذه الحالة أن يأخذ أي مبلغ من المالك المؤجر؛ بل عليه أن يترك العقار مباشرة، إلا إذا جدّد العقد بصورة شرعية، وبالتالي فأي مبلغ يأخذه بعد انتهاء مدة العقد فهو أكل للمال الحرام. وقد أفتى المجتمع الفقهي الإسلامي في دورته الرابعة المنعقدة في جدة فتاوى تتعلق في هذا المجال، وقد جاء في نص البيان:

أما إذا انقضت مدة الإجارة، ولم يتجدّد العقد صراحة أو ضمناً عن طريق التحديد التلقائي، حسب الصيغة المفيدة له، فلا يحلّ بدل "الخلو"، لأنّ المالك أحق بذلكه بعد انقضاء حق المستأجر.

الصورة الخامسة - ما يأخذ المالك من المستأجر مقابل ملك المنفعة على التأييد:

جرى العمل بهذه الصورة في كثير من الدول العربية والإسلامية كسوريا ولبنان ومصر... وتتمثل هذه الصورة بأن يأخذ المالك العقار من المستأجر مبلغاً أو بدل الخلو، بشرط أن يمتلك المستأجر المنفعة على التأييد، ويدفع أجرة معينة دورية، وتكون أقلّ من الأجرة فيما لو استأجر من غير دفع بدل الخلو، وتصبح الإجارة لازمة للمستأجر لا يحق للمؤجر إخراجه منها أبداً، إلا بشرائها منه؛ أي بدفع الخلو له.

فما هو الحكم الشرعي لهذا الخلو ولتأييد الإيجار؟

اعتبر بعضهم أنّ الخلو بمثابة "جعل" تفادياً لما يتربّ على فسخ عقد الإجارة من مشكلات، والصواب أنّ هذا الخلو لا يصلح أن يكون جعلاً، لأنّ الجعل في الجماعة، يكون في مقابل عمل في المستقبل أو الحاضر يؤديه المجعل له إلى الجاعل، أو لغاية دينية أو إنسانية كرد آبق، والعثور على ضائع، وحفظ القرآن، واكتشاف علاج أو دواء لمرض معين. وفسخ العقد لا يسُوغ أحد الخلو، لأنّ شأنه يسير غير عسير. وإنما يكون هذا الخلو جزءاً معجلاً من الأجرة المشروطة في عقد الإيجار، ينضم إليه أقساط الأجرة اللاحقة في المستقبل، كاتفاق الزوجين في العصر الحاضر على قسمة المهر قسمين: معجل ومؤجل، وعملاً بالعرف السائد في هذا الشأن في مختلف البلاد. وعلى واضعي القوانين الإيجارية إعادة النظر في تأييد الأجرة، وتحميد الأجرة، لأنّ الإجارة محددة المدة، وتعتمد على التراضي بين المالك والمستأجر، وأنّ تحميد الأجرة ينافي مبدأ

العدل، فيجب تمكين المالك من اللجوء لتخمين الأجرة من طريق أهل الخبرة، لتوافق مع قاعدة أجرة المشل في كل زمان ومكان^(١٠٤).

إذن ما يأخذه المالك من المستأجر لتسلكه المنافع على التأييد باطل، لأنّ بيع المنافع إجارة، والإجارة إما أن تكون على مدة محددة يتنهى إليها العقد، فيكون لازماً إلى مدّته، وإما أن يحدد فيه نوع المدة (كأن نقول الأجر شهرياً كذا أو سنوياً كذا) فيكون لازماً في المدة الأولى، جائزًا فيما بعدها، ولكلّ واحد منهما الفسخ، وأما غير ذلك فباطل لا يحلّ شرعاً^(١٠٥).

^(١٠٤): المعاملات المالية المعاصرة، الرحيلي، ص ٥٦٧ - ٥٦٨

^(١٠٥): المعاملات المالية المعاصرة في ضوء الإسلام، سعد الدين محمد الكبيّ، ص ٤٧١ - ٤٧٢

الفصل الثالث

الاستثمار

المبحث الأول **المضاربة (القراض أو المعاولة)**

تعريف المضاربة^(١٠٦):

هي أن يدفع المالك إلى العامل مالاً ليتاجر فيه، ويكون الربح مشتركاً بينهما بحسب ما شرطا، وأما الخسارة فهي على رب المال وحده، ولا يتحمل العامل المضارب من الخسارة شيئاً، وإنما يخسر عمله وجهده. أو: هي شركة بمال من جانب، وعمل من جانب.

الحكمة من المضاربة:

تلعب المضاربة دوراً استثمارياً مهمّاً كونها تدمج بين عنصرين من عناصر الإنتاج: ويتمثل ذلك بمن يملك رأس المال (العنصر الأول) لكنه لا يملك المقومات والمؤهلات أو الخبرة للاستثمار، لكن يوجد في الطرف المقابل من يملك تلك المؤهلات والخبرات والمقومات (العنصر الثاني وهو العمل) لكنه لا يملك رأس المال، أمام هذا الواقع يأتي عقد المضاربة ليدمج بين عنصري الإنتاج؛ مما يقود إلى إنشاء عملية الاستثمار التي تعود بفائدهما على طرف العقد، وعلى الاقتصاد ككل.

وما زاد من فائدة هذا العقد أنّ العمل به لم يعد مقتصرًا على الأفراد؛ بل دخلت المؤسسات المالية والاستثمارية على هذا الطريق، فالمصارف الإسلامية وغيرها من المؤسسات تعتمد كثيراً على هذا العقد الاستثماري المهم.

المضاربة بين الاقتصاد الإسلامي والاقتصاد الوضعي:

تحتفل المضاربة في الاقتصاد الإسلامي عنها في الاقتصاد الوضعي الرأسمالي، فهي تعني في الاقتصاد الرأسمالي: عمليات بيع وشراء، لكن بشكل صوري، إذ تنتقل العقود أو الأوراق المالية من يد إلى أخرى دون أن يكون في نية البائع أو المشتري تسليم أو تسلّم موضوع العقد، وإنما المهدّف هو الاستفادة من فرق السعرين، ما اشتراه بالأمس وباعه اليوم، وبين ما يشتريه اليوم وما سيبيعه غداً، ولهذا تدور الصفقة عدّة دورات دون استلام إلى أن تنتهي في النهاية إلى المشتري الأخير الذي يستلمها. وهذا يخالف المفهوم الإسلامي في المضاربة الممثل في الاتفاق بين صاحب رأس المال المستثمر المضارب على تكوين مشروع اقتصادي حيث

^(١٠٦): المغني، ابن قدامة، ٢٠ / ٥ وما بعد، والفقه الإسلامي وأدلته، الزحيلي، ٥ / ٣٩٢٤، أضواء على المعاملات المالية في الإسلام، محمود حمودة ومصطفى حسين، مؤسسة الوراق، عمان، ط٢، ١٩٩٩م، ص ١٤٥

يكون رأس المال من صاحب راس المال والعمل من المستثمر، ويحدان حصة كل منها من الربح بنسبة معينة حسب الاتفاق والشرط^(١٠٧).

تقسيم المضاربة:

١ - تقسيم المضاربة من حيث نطاق العمل:

تنقسم المضاربة من حيث نطاق العمل إلى مضاربة مطلقة ومضاربة مقيدة^(١٠٨).

أ - المضاربة المطلقة: هي التي يترك فيها للمضارب حرية التصرف في إطار أحكام الشريعة الإسلامية، والعرف التجاري، وما يؤدي إلى الهدف منها، وهو تحقيق الأرباح، فيدفع رب المال إلى المضارب قدرًا من المال يعمل فيه من غير تعين نوع العمل والمكان والزمان ولا تحديد صفة من يعاملهم.

وعكن أن يرافق هذه المضاربة المطلقة تفويض عام، أو إذن صريح من رب المال للمضارب ببعض التصرفات.

ب - المضاربة المقيدة: هي التي يحدد فيها للمضارب بواسطة رب المال حدوداً يتصرف في إطارها، تتعلق بالمكان أو الزمان أو نوع العمل أو من يعاملهم المضارب... ويعتبر المضارب مخالفًا إذا لم يلتزم بهذه القيود.

٢ - تقسيم المضاربة من حيث تعدد أطرافها^(١٠٩):

تنقسم المضاربة من حيث تعدد أطرافها إلى قسمين :

أولهما - المضاربة الثانية: وهي التي يوجد فيها شخص واحد يقدم المال، وشخص واحد يقوم بالعمل.

الثانية - هي المضاربة المشتركة أو الجماعية: التي يتعدد فيها أرباب المال أو المضاربون. فيجوز اشتراك أكثر من شخص في تقسيم المال للمضارب واحد (وهي حالة تعدد رب المال)، وإذا عمل المضارب في المالين في مضاربين مختلفتين فهذا جائز عند جمهور الفقهاء في حالة عدم وقوع ضرر بصاحب

^(١٠٧): عقد المضاربة في الفقه الإسلامي وأثره على المصارف وبيوت التمويل الإسلامية، د. زيد بن محمد الرماني، دار الصميمي للنشر والتوزيع، الرياض، ط١، ٢٠٠٠م، ص ١٨-١٩.

^(١٠٨): الفقه الإسلامي وأدله، الرحيلي، ٣٩٢٨ / ٥، وعقد المضاربة في الفقه الإسلامي وأثره على المصارف وبيوت التمويل الإسلامية، د. زيد بن محمد الرماني، ص ٣٩ وما بعد.

^(١٠٩): الموسوعة الفقهية الكويتية، ٦٨/٣٨، الإدارة الاستراتيجية في البنوك الإسلامية، د. عبد الحميد عبد الفتاح المغربي، البنك الإسلامي للتنمية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، ١٤٢٥هـ، ص ١٦٦ - ١٦٧.

المال الأول، كما يجوز عندهم عمل المضارب في المالين في مضاربة واحدة، وذلك بشروط حدودها في مسألة خلط مال المضاربة بغيرها.

وتجوز كذلك لرب المال أن يدفع ماله إلى شخصين للعمل به في مضاربة واحدة (وهي حالة تعدد المضاربين)، ذلك لأنّ عقده معهما كعقددين.

وتجوز لرب المال أن يساوي أو يفاضل بينهما في الربح؛ لأنّهما يختلفان في قوة العمل، والخبرة فيه.

٣ - تقسيم المضاربة من حيث ما يقدمه كل طرف:

تنقسم المضاربة من حيث ما يقدمه كل طرف إلى ثلاثة أقسام^(١٠):

أولها . المضاربة الأصلية: وهي التي يختص فيها أحد الطرفين بتقديم المال ويختص الثاني بتقدم العمل .

والقسم الثاني: هي المضاربة التي يشترك فيها الطرفان في تقديم المال ويختص أحدهما بالعمل.

والقسم الثالث: هي المضاربة التي يشترك فيها الطرفان في العمل ويخخص أحدهما في تقديم المال .

فيجوز للمضارب تقسيم حصة في رأس مال المضاربة بالإضافة إلى تقديم جهده وعمله، ويكون شريكاً في رأس المال، ويجوز تصرفه بعد ذلك على المضاربة، كما هو عند المالكية.

وتجوز اشتراط عمل رب المال مع المضارب، كما هو مذهب الحنابلة خلافاً للجمهور.

أركان المضاربة:

ذهب جمهور الفقهاء إلى أنَّ أركان المضاربة هي: عقدان، ورأس مال، وعمل، وربح، وصيغة^(١١).

شروط المضاربة:

ذكر الفقهاء لصحة المضاربة شروطاً وهي^(١٢):

١ . صيغة المضاربة:

ذهب جمهور الفقهاء إلى أنَّ لا بد في المضاربة من الصيغة، وهي الإيجاب والقبول، وتعقد بلفظ يدل على المضاربة، مثل قول رب المال للعامل - ضمن الصيغة - ضارتك أو قارضتك أو عاملتك، أو ما يؤدي معاني هذه الألفاظ، لأنَّ المقصود المعنى، فجاز التعبير بكلِّ ما يدل عليه.

وذهب الحنابلة إلى أنَّ لا يشترط في القبول قول: قبلت ونحوه أو التلفظ به، بل القبول بالفعل، وتكون مباشرته قبولاً للمضاربة كالوكالة.

^(١٠): الموسوعة الفقهية الكويتية، ٦٤/٣٨، وفقه المعاملات المالية في الإسلام، حسن أيوب، ص ٢٣١

^(١١): الموسوعة الفقهية الكويتية، ٣٨/٤٠ . ٣٩ ، وأوضاع على المعاملات المالية في الإسلام، محمود حمودة ومصطفى حسين، ص ١٤٦ وما بعد.

^(١٢): بداية المحدث ونهاية المقتضى، ابن رشد، ٤/٢٢ وما بعد، والموسوعة الفقهية الكويتية، ٣٨/٤٠ وما بعد، والفقه الإسلامي وأداته، الرحيلي، ٥/٣٩٣١ وما بعد، والمعاملات المالية أصلية ومعاصرة، الدييان، ١٤/٣٥٩ وما بعد.

وقال بعض المالكية: إن المضاربة تتعقد بصيغة دالة على ذلك ولو من أحدهما، ويرضى الآخر، ولا يشترط اللفظ في صيغة المضاربة إذا وجدت القرينة، فتكفي المعاطاة في انعقاد المضاربة كذلك.

٢ . العقود في المضاربة (المضارب ورب المال):

المضاربة فيها توكيل وتوكل، فيشترط أهلية التوكيل في رب المال، وأهلية التوكل في العامل المضارب. فيشترط في رب المال لصحة صدور الوكالة عنه: الأهلية، والولاية، والإذن صراحة، أو دلالة إن كانت طبيعة ولاليته على التصرف تأبى إنابة الغير فيه من دون إذن صاحب الحق فيه.

ويشترط في المضارب أن يكون جائز التصرف، متمكنًا من مباشرة التصرف الموكّل فيه لنفسه.

٣ . رأس مال المضاربة:

يشترط لصحة المضاربة شروط يلزم تتحققها في رأس المال، وهي:

أ . أن يكون رأس المال معلوماً:

ذهب الفقهاء إلى أنه يشترط في رأس مال المضاربة أن يكون معلوماً للعاقدين، قدرًا وصفة وجنساً، علماً ترتفع به الجهة ويدرأ النزاع، فإن لم يكن رأس المال معلوماً لهما كذلك، فسدت المضاربة.

ب . أن يكون رأس المال نقداً:

يشترط عند جمهور الفقهاء أن يكون رأس مال المضاربة نقداً، لا عرضًا من العروض، وأحازم الحنابلة المضاربة بالعرض على أن تقوم هذه العروض عند العقد، وتحجعل قيمتها المتفق عليها رأس مال المضاربة.

ج . أن يكون رأس المال حاضراً لا ديناً:

ذهب الفقهاء إلى أنه يشترط لصحة المضاربة أن يكون رأس مالها عيناً، فلا تجوز على ما في الذمة، معنى أن لا يكون رأس المال ديناً، فإن كان ديناً لم تصح.

وأحازم الحنفية والحنابلة أن يكون رأس مال المضاربة ديناً في ذمة شخص آخر غير المضارب.

د . تسليم رأس مال المضاربة:

يعتبر تسليم رأس المال شرطاً لصحة المضاربة عند جمهور الفقهاء؛ لأن عدم تسليمه له يؤدي إلى التضييق عليه والحد من تصرفاته.

بينما يرى الحنابلة أن المضاربة لا تقتضي تسليم رأس المال وإنما تقتضي فقط إطلاق تصرفه في المال، فيجوز عندهم بقاء رأس المال عند صاحبه ودفعه تدريجياً حسب حاجة المضارب.

٤ . ربح المضاربة:

أ . أن يكون الربح معلوم القدر:

اتفق الفقهاء على أنه يشترط لصحة المضاربة أن يكون نصيب كل من العاقدین من الربح معلوماً، لأن المعقود عليه هو الربح، وجهالة المعقود عليه توجب فساد العقد.

ب . أن يكون الربح بنسبة شائعة:

ذهب الفقهاء إلى أنه يشترط أن يكون المشروط لكل من المضارب ورب المال من الربح جزءاً شائعاً نصفاً أو ثلثاً أو ربعاً، فإن شرطاً عدداً مقدراً، بأن شرطاً أن يكون لأحدهما مائة من الربح أو أقل أو أكثر والباقي للآخر، لا يجوز والمضاربة فاسدة، لأن المضاربة نوع من الشركة، وهي الشركة في الربح، وهذا شرط يوجب قطع الشركة في الربح، لجواز أن لا يربح المضارب إلا هذا القدر المذكور، فيكون ذلك لأحدهما دون الآخر فلا تتحقق الشركة، فلا يكون التصرف مضاربة.

ج . أن يكون الربح مشتركاً بين العاقدین:

الأصل في الربح أن يكون مشتركاً بين رب المال والمضارب، فإن تراضى الطرفان على غير ذلك، بأن يختص أحدهما بالربح دون الآخر، كان العقد صحيحاً عند المالكية؛ لأنّه من باب الهمة والتبرع. وهذا الشرط يخرج العقد عن المضاربة في بقية المذاهب.

د . أن يكون الربح مختصاً بالمتعاقدین:

يجوز عند المالكية اشتراط جزء من الربح أو كله للغير؛ لأن المتعاقدين يكونان قد تبرعاً بذلك الجزء من الربح، فكان هبة وقرية الله تعالى.

ولا يستحق الغير شيئاً من الربح عند بقية الفقهاء؛ لأنّه لم يقدم عملاً أو مالاً.

٥ . عمل المضارب:

ذهب الفقهاء -في الجملة- إلى أنه يشترط في العمل بالمضاربة شروط تصح المضاربة بوجودها، وتفسد إن تخلفت هذه الشروط أو بعضها، وهي:

أ . اقتصار عمل المضارب في التجارة:

عند الشافعية: يقتصر عمل المضارب على التجارة فقط.

أما مذهب الجمهور: فتجوز المضاربة في كل الأعمال التي تهدف إلى تنمية المال، وتحقيق الربح الذي هو المقصود الأصلي للعقد.

ب . التضييق على المضارب في تصرفاته وأعماله:

يجوز تقييد المضارب ببعض القيود إذا كان القيد مفيداً، وليس فيه تضييق على العامل قد ينتج عنه عدم الحصول على الربح المطلوب، وتحقيق المقصود من المضاربة.

وإذا خالف المضارب القيد أو الشرط المفید كان غاصباً فيضمن لرب المال ماله.

ج . خروج المضارب عن التصرفات المعتادة في المضاربة:

اتفق الفقهاء على أن المضارب له أن يباشر تقليل المال بما جرت به عادة التجار وكان من مصلحة المضاربة.

كما اتفقوا على أنه ليس للمضارب أن يباشر بعض التصرفات التي قد تعرض مال المضاربة إلى الأخطار أو توجب فيه حقاً لغيره، إلا بالتفويض العام عند بعض الفقهاء، أو بالإذن الصريح من رب المال عند البعض الآخر.

الاستئجار على مال المضاربة^(١١٣):

يجوز للمضارب باتفاق الفقهاء استئجار من يساعده في كل الأعمال التي تشغّل عليه، ولا يقدر على القيام بها بمفرده ، ويرجع في تحديد ذلك إلى العرف.

أما غير ذلك فعليه أن يقوم به بنفسه، فإن استأجر عليه تكون الأجرة من ماله الخاص، ولا تعتبر من نفقات المضاربة.

الاستدانة على مال المضاربة^(١١٤):

ليس للمضارب أن يشتري للمضاربة بأكثر من رأس المال (الاستدانة) دون إذن، وهو مذهب الجمهور. فإذا ما أذن له رب المال بالاستدانة، يكون ما زاد على رأس المال مشتركاً بينهما شركة وجوه عند الحنفية، ويقسم الربح على ذلك الأساس، أما عند الجمهور فإن المضارب يبقى شريكاً لرب المال بالحصة الزائدة كاملاً، له ربحها وعليه خسارتها.

المضاربة والمشاركة بمال المضاربة^(١١٥):

إذا أذن رب المال للمضارب عند الشافعية والمالكية، أو إذا فوض إليه العمل برأيه عند الحنفية والحنابلة، يجوز له أن يضارب عملاً آخر بمال المضاربة، كما يجوز له أن يشارك به غيره، ومن دون الإذن أو التفويض لا يجوز له شيء من ذلك.

وإذا ضارب المضارب بمال المضاربة، فإنه يسمح له في المذهب الحنفي حصة من الربح؛ لأنّ عمل المضارب الثاني وقع له فكأنّه عمل بنفسه، ويطيب له الربح ب مباشرة العقددين، وإن لم يعمل بنفسه شيئاً.

^(١١٣): الفقه الإسلامي وأدله، الرحيلي، ٣٩٤٧ / ٥

^(١١٤): الموسوعة الفقهية، ٣٨ / ٥٨ وما بعد.

^(١١٥): الفقه الإسلامي وأدله، ٣٩٥٠ / ٥ وما بعد.

أما في بقية المذاهب فالمضارب الأول لا يستحق شيئاً من الربح؛ لأنّه لم يكن منه مال ولا عمل.

خلط مال المضاربة^(١١٦):

للمضارب أن يخلط أموال المضاربة بأمواله الخاصة، فيكون شريكاً في المال ويجوز تصرفه بعد ذلك على المضاربة.

ويجوز ذلك بمقتضى عقد المضاربة عند المالكية، ويشترط فيه تفويض رب المال عند الحنفية والحنابلة، والإذن الصريح عند الشافعية.

وإذا خلط المضارب مال المضاربة بهاته: يقسم الربح الحاصل على مقدار رأس المال، بأن يأخذ المضارب ربح رأس ماله، ويقسم ربح مال المضاربة بينه وبين رب المال على الوجه الذي شرطاه.

أحكام الربح والخسارة^(١١٧):

اتفق الفقهاء على أنَّ الربح على ما اصطلح عليه المتعاقدان، فجاز ما يتفقان عليه من نسب معلومة بينهما، قلت أو كثرت.

كما أنَّ الخسارة تكون فقط على رب المال، وليس على المضارب منها شيء؛ لأنَّ الخسارة عبارة عن نقصان رأس المال، ورأس المال مختص بملك صاحبه وهو رب المال.

واتفق الفقهاء على أنَّ الربح وقاية لرأس المال، فلا يستحق المضاربأخذ شيء من الربح حتى يستوفى رأس المال؛ لأنَّ ما يهلك من مال المضاربة (الخسارة) يصرف أولًا إلى الربح ويجبر منه.

وكذلك لا يأخذ المضارب حصته من الربح إلا بعد إذن رب المال؛ لأنَّ رب المال شريكه فوجب إذنه.

أما قسمة الربح بصورة مبدئية قبل المفاصلة النهائية أي مع استمرار المضاربة، فهي تجوز عند الشافعية والحنابلة ولكن يراعى في ذلك قاعدة (الربح وقاية لرأس المال)، فإذا حدثت خسارة لاحقة، فإنها تجبر بالربح المقسم.

ولا يجوز ذلك عند غيرهم لأنَّ الربح هو الزيادة على رأس المال، والزيادة على الشيء لا تكون إلا بعد سلامنة الأصل، ولا يمكن التأكد من سلامنة الأصل قبل المفاصلة النهائية.

واتفق الفقهاء على استقرار ملك المضارب لحصته من الربح، إذا تم تنفيذ المال (تحويله إلى نقود)، وقبض رب المال رأس ماله.

وذهب الشافعية إلى أنَّه يتشرط لذلك تنفيذ المال وفسخ العقد، ولو لم يتم قسمة الربح.

^(١١٦): الموسوعة الفقهية الكويتية، ٣٨/٥٩.

^(١١٧): المرجع السابق، ٣٨/٧٣ وما بعده.

يبينما قال الحنابلة إنَّ المحسنة تجري مجرى القبض والقسمة، فلو تحاسب حساباً خمائياً بعد تنفيذ المال، وأبقيا المضاربة، فهي مضاربة ثانية مستقلة لا تجري وضيعة(خسارة) إحداها من الأخرى.

مصروفات المضاربة^(١١٨):

يجوز عند الحنابلة تحويل نفقة المضارب على مال المضاربة إذا تم اشتراط ذلك في العقد، وإلا فهي تحسب من ماله الخاص.

وذهب الحنفية والمالكية وفي قول للشافعية إلى جواز إنفاق المضارب على نفسه من مال المضاربة في السَّفر دون الحضر.

الضمان في المضاربة^(١١٩):

لا ضمان على المضارب في عقد المضاربة إلا بالتفريط والتعدى؛ لأنَّه أمين على ما بيده من مال، فيكون هذا المال في حكم الوديعة.

وقد اتفق الفقهاء على عدم صحة اشتراط الضَّمان على المضارب، وكذلك عدم جواز تطوعه بذلك. أما تبرع طرف ثالث بضمان رأس المال فهذا يجوز بشرط أن يكون التزاماً مستقلاً عن عقد المضاربة.

زكاة مال التجارة الذي بيد المضارب:

من أعطى ماله مضاربة لإنسان فربح، فزكاة رأس المال على رب المال اتفاقاً، أما الربح فقد اختلف فيه^(١٢٠): فظاهر كلام الحنفية أنَّ على المضارب زكاة حصته من الربح، إنْ ظهر في المال ربح، وتم نصيبه نصباً.

وذهب المالكية إلى أنَّ مال القراض (المضاربة) يُذكر منه رب المال رأس ماله وحصته من الربح كلَّ عام. وأما العامل فلا يجب عليه زكاة حصته إلا بعد المفاصلة فيزيكيها إذا قبضها لسنة واحدة.

وذهب الشافعية على الأظهر إلى أنَّ زكاة المال وربه كلُّها على صاحب المال، فإنْ أخرجها من مال القراض حسبت من الربح؛ لأنَّها من مؤنة المال، وذلك لأنَّ المال ملكه، ولا يملك العامل شيئاً ولو ظهر في المال ربح حتى تتم القسمة.

هذا على القول بأنَّ العامل لا يملك بالظهور، أما على القول بأنه يملك بالظهور فالمذهب أنَّ على العامل زكاة حصته.

وذهب الحنابلة إلى أنَّ على صاحب المال زكاة المال كُلُّه ما عدا نصيب العامل؛ لأنَّ نصيب العامل ليس لرب المال، ولا تجب على الإنسان زكاة مال غيره. وأما العامل فليس عليه زكاة في نصيبه ما لم يقتسم، فإذا اقتسم استأنف العامل حوالاً من حيثئذ.

^(١١٨): الموسوعة الفقهية الكويتية، ٣٨ / ٧٠ وما بعد.

^(١١٩): الفقه الإسلامي وأدله، الزحيلي، ٣٩٤٤ / ٥ وما بعد.

^(١٢٠): المبسوط، السرخسي، ٢٠٤ / ٢، الموسوعة الفقهية الكويتية، ٢٢٣ / ٢٧٧ وما بعد.

انتهاء المضاربة:

المضاربة تنفسخ بأسباب منها^(١٢١):

أولاًً: موت رب المال أو المضارب:

ذهب الحنفية والشافعية والحنابلة إلى أن المضاربة تنفسخ بموت رب المال أو المضارب، لأن المضاربة كالوكالة، أو تشتمل عليها، والوكالة تبطل بموت الموكّل أو الوكيل، غير أئمّهم قالوا: إنّ رأس المال إذا كان عند الموت عرضاً فإنّ للمضارب البيع لتنضيذه.

وذهب المالكية إلى أنه: إنّ مات عامل المضاربة قبل نصيّب رأس مالها فلوارثه الأمين - لا غيره - أن يكمل العمل على حكم مورثه، فيبيع ما بقي من سلع المضاربة، ويأخذ حظ مورثه من الربح، ولا ينفسخ عقد المضاربة بموت العامل ارتکاباً لأخف الضررين، وهم: ضرر الورثة في الفسخ، وضرر رب المال في إبقاءه عندهم، ولا شك أنّ ضرر الورثة بالفسخ أشدّ لضياع حقّهم في عمل مورثهم.

ثانياً : فقدان أهلية أحدهما أو نقصها:

قد يعرض لأهلية رب المال أو المضارب من عوارض الأهلية ما يذهبها أو ينقصها، مما قد يكون سبباً في إنتهاء المضاربة، ومن هذه العوارض : الجنون، والإغماء، والحجر.

ثالثاً: فسخ المضاربة:

فسخ المضاربة يكون من العاقدين بإرادتهما، أو من أحدهما بإرادته المنفردة. وعقد المضاربة من العقود **الجائزه** غير الالزمة، والأصل فيه أنه يجوز لكل من رب المال والمضارب فسخ العقد بإرادته المنفردة متى شاء، وعلى هذا اتفق الفقهاء في الجملة، غير أئمّهم اختلفوا بعد ذلك: فقال الشافعية والحنابلة: لكل من العاقدين فسخ عقد المضاربة متى شاء دون اشتراط علم الآخر وكون رأس المال ناضجاً.

وقال الحنفية: لكل من رب المال والمضارب الفسخ، بشرط علم صاحبه، وكون رأس المال عيناً عند الفسخ.

وقال المالكية: حق كلّ منهما في الفسخ مقيد بكونه قبل شراء السلع بالمال.

رابعاً: تلف رأس مال المضاربة :

أ . تسلّم المضارب المال ولم يستخدمه بعد للمضاربة بالشراء:

ذهب الفقهاء إلى أن المضاربة تنفسخ بتلف مال المضاربة الذي تسلمه المضارب ولم يحركه بعد للمضاربة بالشراء، وذلك لأنّ المال الذي تعين للمضاربة وتعلق به عقدتها قد هلك وزال. وهذا إذا تلف المال كله، أما

^(١٢١): الموسوعة الفقهية الكويتية، ٣٨ / ٩٠ وما بعد، المعاملات المالية أصلية ومعاصرة، الدبيان، ١٤٣ / ١٥ وما بعد.

إذا تلف بعض المال في هذه الحالة، فإن المضاربة تنفسخ بقدر ما تلف من رأس المال، ويظل باقيه على المضاربة.

ب . تسلم المضارب المال بعد استخدامه في البيع والشراء؛
وقالوا : إذا هلك مال المضاربة كله بعد تحريكه في عمليات البيع والشراء للمضاربة ارتفع عقد المضاربة وانفسخ . وذلك في الجملة، وإذا هلك بعض مال المضاربة بعد العمل فيها ارتفعت المضاربة بقدر ما تلف أو هلك، ويكون رأس مالها ما بقي بعد الهلاك .

خامساً: استرداد رب المال رأس مال المضاربة:

ذهب جمهور الفقهاء إلى أن استرداد رب المال رأس مال المضاربة كله، تنفسخ به المضاربة، لعدم وجود المال الذي تقوم عليه المضاربة، وأن استرداده بعض رأس المال تنفسخ به المضاربة فيما استرد، وتظل قائمة فيما سواه .

سادساً: ردة رب المال أو المضارب:

إذا ارتد رب المال عن الإسلام، ومات أو قتل على الودة، أو لحق بدار الحرب قضى القاضي بحلقه، بطلت المضاربة من يوم الودة عند أبي حنيفة رحمه الله؛ لأن اللحوق بدار الحرب بمنزلة الموت، وهو يزيل أهلية رب المال؛ بدليل أن المرتد يقسم ماله بين ورثته .

وإذا ارتد المضارب فالمضاربة على حالها لتوافر أهليته، حتى إنّه لو اشتري وباع ورير، ثم قتل على ردهه أو مات أو لحق بدار الحرب فإن جميع ما فعل مما ذكر جائز، والربح بينهما على ما شرط؛ لأن عبارة المرتد صحيحة لتوافر التمييز والأدمية دون خلل فيهما .

المبحث الثاني الاستصناع

تعريف الاستصناع:

لغة: يأتي بمعنى طلب الصنع^(١٢٢).

اصطلاحاً: الاستصناع هو عقد يُشترى به شيء مما يُصنع صنعاً يلتزم البائع بتقديمه مصنوعاً بمواد من عنده بأوصاف معينة، وبثمن محدد يدفع عند التعاقد، أو بعد التسليم أو عند أجل معين^(١٢٣).

ويسمى البائع صانعاً، والمشتري مستصنعاً، والسلعة هي الشيء المستصنّع.

الاستصناع وعقد المقاولة: إن ما يعرف اليوم بعقد المقاولة، والذي انتشر كثيراً في العصر الحديث، هو نفسه الذي كان يعرف في القديم عند الفقهاء بـ "عقد الاستصناع"^(١٢٤).

أهمية الاستصناع:

١ . يحقق حاجات الناس ويرفع عنهم المشقة، إذ يحتاج الناس إلى مصنوعات خاصة من جنس مخصوص وصفات مخصوصة، ونادراً ما يجدون ذلك مصنوعاً جاهزاً، فيلجئون إلى استصناعه، وبالتالي لو لم يجز الاستصناع لوقع الناس في الضرر والجهد والمشقة.

٢ . يحقق عقد الاستصناع المساعدة للصناعة على العمل والإنتاج، ويدعم الحركة الصناعية، ويفيد بشكل ملحوظ الأفراد والمجتمع والدولة^(١٢٥).

دليل مشروعية الاستصناع:

يرى جمهور الفقهاء أن مقتضى القياس والقواعد العامة لا يجوز الاستصناع، ويرى الحنفية أن الاستصناع جائز استحساناً على غير القياس، لأن القياس يقتضي منعه لأنّه من بيع المعدوم. ويرى بعض الحنفية أن دليلاً جواز الاستصناع ليس الاستحسان فقط، بل يُستدل عليه كذلك بالسنة والإجماع^(١٢٦).

^(١٢٢): المعجم الوسيط، ٥٢٥ / ١

^(١٢٣): عقد الاستصناع ومدى أهميته في الاستثمارات المعاصرة، د. مصطفى أحمد الزرقا، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، ١٤٢٠ هـ، ص ٢٠

^(١٢٤): المعاملات المالية المعاصرة في ضوء الفقه والشريعة، د. محمد رواس قلعة جي، ص ١٣٩، وفقه المعاملات المالية المقارن، د. علاء الدين الرعنوي، ص ٣١٣ وما بعد.

^(١٢٥): الفقه الإسلامي وأدله، الزحيلي، ٣٦٥٧ / ٥

^(١٢٦): المرجع السابق، ٣٦٤٥ / ٥ وما بعد.

الوصف الفقهي للاستصناع:

الصحيح الراجح في المذهب الحنفي أنّ الاستصناع بيع للعين المصنوعة لا لعمل الصانع، فهو ليس وعداً ببيع ولا إجارة على العمل إذ لو أتى الصانع بما لم يصنعه هو، أو صنعه قبل العقد بحسب الأوصاف المشروطة، جاز ذلك^(١٢٧).

والذي مال إليه جمّع من الفقهاء في العصر الحاضر، أنّ الاستصناع عقد مستقل لا يدخل تحت أي من العقود المسمّاة الأخرى المتعارف عليها، بل هو عقد له شخصيته المستقلة وله أحکامه الخاصة^(١٢٨).

صيغة الاستصناع:

ينعقد الاستصناع بالإيجاب والقبول من المستصنّع والصانع بلفظ البيع إن ذكرت باقي شروطه، لأنّ العبرة في العقود لمعانيها لا لصور ألفاظها. وإطلاق البيع مع ذكر شروط الاستصناع، هو استصناع في المعنى فينعقد به.

أنواع الاستصناع:

لدينا نوعان من الاستصناع:

أولاً - الاستصناع العادي:

يكون لدينا في هذا النوع طرفان هما الصانع والمستصنّع، ولأنّه على ذلك المثال التالي: لو أراد أحد الأشخاص الحصول على غرفة نوم فإنه يذهب إلى أحد النجارين ويتفق معه على ذلك، فيحدد للنحّار المواصفات المطلوبة كافة، ويتم الاتفاق على الثمن، ولا يُشترط أن يدفع له الثمن عند العقد، بل يمكن أن يدفع الثمن على أقساط، ويُحدّد موعد لاستلام غرفة النوم.

ثانياً - الاستصناع الموازي^(١٢٩):

وتمرّ هذه الصُّورة بعدين: ولنفترض أنّ لدينا ثلاثة أطراف هم: العميل الأول، والمصرف، والصانع.
العقد الأول: عقد الاستصناع مع العميل الأول: في هذه الحالة يتقدّم العميل إلى المصرف كي يصنّع له المصرف سلعة ما، فيأخذ المصرف من العميل جميع المعلومات المطلوبة عن السلعة من حيث الشكل والمواد المستخدمة وباقى المواصفات، ومدة التسلّيم، ويتم توقيع العقد.

العقد الثاني: عقد الاستصناع الموازي: باعتبار أنّ المصرف لا يقوم هنا بعملية التصنيع بنفسه، لذلك يقوم بإجراء عقد مع الصانع النهائي، من أجل أن يقوم الصانع النهائي بتصنيع السلعة موضوع العقد الأول.

^(١٢٧): عقد الاستصناع ومدى أهميته في الاستثمارات المعاصرة، مصطفى الزرقا، ص ٣١

^(١٢٨): الفقه الإسلامي وأدلته، الرحيلي، ٤/٩٠٣

^(١٢٩): الضوابط المعيارية لصيغ الاستثمار في المؤسسات المالية الإسلامية، د. محمود السرطاوي، ٩٣ وما بعد.

وموجب العقد الأول يكون المصرف ملزماً تجاه العميل الأول بتسلیم السلعة المصنوعة طبقاً للمواصفات المتفق عليها، ويكون الصانع النهائي بموجب عقد الاستصناع الثاني ملزماً تجاه المصرف بتنفيذ صناعة السلعة حسب المواصفات المحددة في العقد.

والآن وبعد أن يقوم الصانع النهائي بتسلیم المصرف للسلعة المصنوعة المطابقة للمواصفات، يقوم المصرف بتسلیم السلعة المصنوعة إلى العميل الأول الذي ارتبط مع المصرف بالعقد الأول.

ونشير إلى أن المصرف قد حقق الربح من خلال الفارق ما بين العقد الأول مع العميل، وما بين العقد الثاني مع الصانع النهائي (الاستصناع الموازي)، إذ تكون قيمة العقد الأول أعلى من الثاني.

شروط الاستصناع^(١٣٠):

١ . أن يكون المصنوع معلوماً من حيث الجنس والتّوْع والصّفّة والمقدار، وبحيث أنّ هذا العلم يكون مانعاً من الجهالة المفضية إلى المنازعه.

٢ . أن يكون المصنوع مما يجري التعامل بين الناس على استصناعه، ويتعارفونه في حياتهم كالأواني والأحذية والثياب والآلات والسيارات والسفن والطائرات... وهذا يختلف باختلاف الزمان والمكان.
فإن كان المصنوع مما لا يجري التعامل به استصناعاً بين الناس كان سلماً، ويشرط فيه جميع شروط السلم، وذلك كالإنتاج الزراعي مثل الحبوب والفواكه واللحوم...

٣ . أن تكون المواد المستخدمة في الشيء المستصنّع من الصانع حصرًا، فإذا كانت المواد المستخدمة من المستصنّع فإن العقد يصبح إجارة وليس استصناعاً.

٤ . يشترط بيان مكان تسلیم السلعة التي تم تصنيعها إذا كانت تحتاج إلى حمل ومصاريف نقل؛ حتى لا يقع النزاع والخصام عند الاستلام.

٥ . تحديد الأجل: اشترط الفقه المعاصر تحديد الأجل في الاستصناع، وهو ما ذهب إليه قرار مجتمع الفقه الإسلامي. فال الأولى الأخذ به لأنّه يتفق مع حاجات الناس.

مدى اللزوم في عقد الاستصناع:

ذهب أبو يوسف من الحنفية إلى أنه إن تم الصنع وكان مطابقاً للأوصاف المتفق عليها يكون العقد لازماً. وأخذت مجلة الأحكام العدلية بهذا الرأي وتوسعت فيه، فأعتبرت لزوم العقد في حق الطرفين منذ انعقاده إلا إذا جاء المصنوع مغايراً للأوصاف المبينة في العقد، فيتحقق للمستصنّع الفسخ بمقتضى فوات الوصف المشروط لا بمقتضى عدم اللزوم في العقد^(١٣١).

(١٣٠) : بدائع الصنائع، الكاساني، ٤/٥، والفقه الإسلامي وأدله، ٥/٣٦٤٨، والتمويل الاقتصادي، د. محمد الزحيلي، دار المكتبي، دمشق، ١٩٩٨م، ص ٥٩ وما بعد.

(١٣١) : الموسوعة الفقهية الكويتية، ٣٢٩/٣

وكذلك اعتبر مجمع الفقه الإسلامي أن العقد ملزم للطرفين إذا توافرت فيه الأركان والشروط.

تضمين عقد الاستصناع بعض الشروط:

١ . يجوز أن يتضمن عقد الاستصناع خدمات التركيب والتدريب والصيانة، بشرط أن تكون تكلفة هذه الخدمات أقل من تكلفة صناعة السلعة المطلوبة، وذلك تطبيقاً للقاعدة الفقهية: (لكل حكم الأكثر).

٢ . يجوز أن يتضمن عقد الاستصناع شرطاً جزائياً يقتضي ما اتفق عليه العاقدان، ما لم يكن هناك ظروف قاهرة.

٣ . يجوز في عقد الاستصناع تأجيل الثمن كله، أو تقسيطه إلى أقساط معلومة الآجال ومحدودة.

٤ . لا يجوز الاستصناع في المنتجات الطبيعية (الزراعة) التي لا تدخلها الصناعة، حتى لا يكون ناسخاً لعقد السلم، لكن لا مانع من التعاقد عن طريق الاستصناع من إنتاج عصير البرتقال أو تعليب البقوليات أو غيرها (الصناعات التحويلية) باعتبار أن هذا العمل يعتبر صناعة.

طريقة دفع البدل النقدي (الثمن) في الاستصناع:

لا يشترط في عقد الاستصناع تعجيل الثمن كله عند العقد، بل يجوز تقسيط الثمن إلى أقساط معلومة الآجال محددة أو تأجيله كله^(١٣٢).

الخيارات في عقد الاستصناع:

إذا قدم الصانع الشيء المصنوع المتعاقد عليه، وتبين فوات وصف مرغوب فيه اشتراه المستচنع عند العقد يكون للمستচنع حيئذ خيار الوصف، فله أن يقبله وله أن يفسخ العقد. وكذلك يكون للمستصنع خيار العيب إذا ظهر في المصنوع عيب، فله رده وفسخ العقد أو إمساكه^(١٣٣).

ويرى أبو يوسف من الخفيفية في خيار الرؤية أنه لا يثبت في عقد الاستصناع ما دام المستصنع متمتعاً ب الخيار الوصف وخيار العيب.

وذهب بعض الفقهاء المعاصرین إلى قول أبي يوسف فمنعوا عدول المستصنع بعد التعاقد بحكم خيار الرؤية دون عيب أو مخالفة وصف لما قد يترب عليه من أضرار جسيمة على الطرف الآخر . كما منعوا أن يشترط الصانع البراءة من كل عيب يظهر في المصنوع.

^(١٣٢): الفقه الإسلامي وأدله، ٣٦٥٣/٥

^(١٣٣): المرجع السابق، ٢٢٠٦/٤

بيع الصانع الشيء المصنوع لغير المستচنع^(١٣٤):

يجوز للصانع أن يبيع المصنوع قبل أن يراه المستচنع ويرضى به، لأنّ المستصنيع اشتري شيئاً موصوفاً في الذمة، فإذا صنع له شيئاً آخر مستوفياً للشروط المتفق عليها وسلمه في الأجل، فقد أدى ما عليه ولم يخل بالعقد.

ولا يجوز أن يبيع المصنوع بعد رؤية المستصنيع ورضاه بالمصنوع؛ لأنّ المصنوع تعين بالرؤية والقبول.

الفسخ للأعذار:

ينتهي عقد الاستصناع عند إتمام صنع الشيء وتقديمه إلى المستصنيع وقبوله له.

كما ينتهي العقد بفسخه من أحد المتعاقدين في حالة الظروف القاهرة التي تمنع التنفيذ.

موت أحد العاقددين:

لا ينتهي عقد الاستصناع بموت الصانع إلا في حالة اشتراط العمل بنفسه، أو تكون مؤهلاته ومهاراته الشخصية ملحوظة في العقد.

قرار مجمع الفقه الإسلامي بشأن عقد الاستصناع^(١٣٥):

إن مجلس جمع الفقه الإسلامي المنعقد في دورة مؤتمره السابع بجدة في المملكة العربية السعودية من ١٢ إلى ١٧ ذو القعدة ١٤١٢ هـ الموافق ١٤-٩ مايو ١٩٩٢ مـ وبعد اطلاعه على البحوث الواردة إلى المجمع بخصوص موضوع: (عقد الاستصناع)، واستماعه للمناقشات التي دارت حوله، ومراجعة مقاصد الشريعة في مصالح العباد والقواعد الفقهية في العقود والتصرفات، ونظراً لأنّ عقد الاستصناع له دور كبير في تنشيط الصناعة، وفي فتح مجالات واسعة للتمويل والنهوض بالاقتصاد الإسلامي.

قرر:

- ١ - أن عقد الاستصناع . هو عقد وارد على العمل والعين في الذمة . ملزم للطرفين إذا توافرت فيه الأركان والشروط.
 - ٢ - يشترط في عقد الاستصناع ما يلي :
- أ . بيان جنس المستصنيع ونوعه وقدره وأوصافه المطلوبة.

^(١٣٤): المرجع السابق، ٣٦٥١/٥

^(١٣٥): المرجع السابق، ٥٢٠١ / ٧

بـ. أن يحدّد فيه الأجل.

- ٣ - يجوز في عقد الاستصناع تأجيل الثمن كله، أو تقسيطه إلى أقساط معلومة لآجال محددة.
- ٤ - يجوز أن يتضمن عقد الاستصناع شرطاً جزائياً يقتضي ما اتفق عليه العاقدان ما لم تكن هناك ظروف قاهرة.

الاستصناع وبيع المنازل والشقق على الخريطة^(١٣٦):

يعتبر بيع المنازل والشقق على الخريطة من تطبيقات عقد الاستصناع، فإن بيع هذه الأشياء في الواقع القائم لا يمكن توسيعه إلا على أساس الوعد الملزم بالبيع أو على عقد الاستصناع، ويعد العقد صحيحاً إذا صدرت رخصة البناء، ووضعت الخريطة، وذُكرت في شروط العقد مواصفات البناء، بحيث لا تبقى جهالة مفدية إلى النزاع والخلاف، وقد أصبح من السهل ضبط الأوصاف، ومعرفة المقادير، وبيان نوع البناء، سواء بيع البناء على الهيكل، أم مكسيماً كامل الكسوة، مع الاتفاق على شروط الكسوة، وأوصافها، من النوع الجيد أو الوسط أو العادي. ويتم تسديد الثمن عادة على أقساط ذات مواعيد محددة، وتحتسب الأقساط جزءاً من الثمن، فلا زكاة فيها إلا إذا فسخ العقد. أما مدة التسلیم فيكون ذكرها عادة على سبيل الاستعجال والتقریب الزمني والثت على الإنهاز في وقت معقول، لأن المتعاقدين يقدران تماماً مدى المشكلات والعوائق التي تعترض التنفيذ في وقت محدد. ويصعب تصحيح هذا العقد على أساس عقد السلم^(١٣٧)؛ لأن الثمن يُشترط دفعه كله عند العقد. ثم إن الدولة تعرف عادة بأن البيع على الخريطة بيع صحيح لازم.

^(١٣٦): الفقه الإسلامي وأدلته، الزحيلي، ٣٦٥٨ / ٥

^(١٣٧): اعتبر بعضهم أن بناء الشقق على الخريطة هو من تطبيقات السلم، ينظر في ذلك: المعاملات المالية المعاصرة في ضوء الإسلام، سعد الدين الكجي، ص ٣٢٩ وما بعد.

المبحث الثالث

الصّكُوك الإِسْلَامِيَّة

بدأ الاهتمام بموضوع الصّكُوك عالمياً في السبعينيات من القرن الماضي، وتحديداً في الولايات المتحدة، ومن أصلها كانت تعتمد على الديون والقروض.

وكان اهتمام الاقتصاد الإسلامي في الصّكُوك الإسلامية من الناحية الأكاديمية في نهاية الثمانينيات من القرن العشرين المنصرم، ويأتي ذلك الاهتمام للأسباب الآتية:

١. محاولة التخلص من ظاهرة الاعتماد المفرط على عقد المراحة في المصارف الإسلامية، والتي يشوبها الكثير من الانتقاد، والوصول إلى المشاركات الحقيقة التي تعطي المصارف الإسلامية مبرر وجودها الحقيقي...

٢. الاستغناء عن التمويل بطريقة السنادات التي لا تجيزها الشريعة الإسلامية، بحيث تكون الصّكُوك الإسلامية هي البديل الأمثل عنها.

٣. مواكبة الصّفارة الإسلامية للصّفارة الأجنبية، ومحاولة السبق من خلال الصّكُوك المنضبطة بالشريعة الإسلامية.

وتتبع فكرة استصدار الصّكُوك الإسلامية من صيغ المعاملات الإسلامية المتعددة: كالمشاركات والمضاربة والسلم والاستصناع والإيجار والمراحة والمساقة والمزارعة...

وما إن ظهرت الصّكُوك الإسلامية كواقع عملي حتى أصبح الإقبال عليها كبيراً، قبل بها المسلمين وغير المسلمين، فانتشرت في أرجاء العالم ومعدلات متسرعة.

وإن معدل النمو المرتفع للصّكُوك الإسلامية بات من حيث أهميته وحجمه صناعة موازية للمصارف الإسلامية، ورثما تفوقه في الحجم، ويدل على ذلك الأرقام الصادرة عن البنك الدولي التي تقدر حجم الصّكُوك الإسلامية لعام ٢٠١٥ م بمبلغ ثلاثة تريليونات دولار.

وتصدر هذه الصّكُوك من قبل الحكومات والشركات، ومن أهم الدول الإسلامية التي أصدرت الصّكُوك الإسلامية: ماليزيا والكويت والسنغال والإمارات العربية قطر والبحرين.

تعريف الصّكُوك الإسلامية:

الصّك لغة: الصّك معناه الضرب، ويأتي بمعنى الكتاب، أو كتاب الإقرار بالمال، أو وثيقة بهال، وكانت الأزرق تُسمى صّكاكاً؛ لأنّها كانت تخرج مكتوبة، وفي حديث أبي هريرة، قال لمروان: أحللت بيع الصّكاك.

وذلك أنّ الأمراء كانوا يكتبون للناس بأرزاقهم وأعطياتهم كتاباً فيبيعون ما فيها قبل أن يقبضوها معجلاً ويعطون المشتري الصك ليمضي ويقبضه، فنُهوا عن ذلك، لأنّه بيع ما لم يقبض^(١٣٨). فالصك من حيث اللغة يعني كتاباً أو وثيقة ثبتت حقاً لجهة ما.

الصَّك في الاصطلاح:

قبل تعريف الصك لابدّ من معرفة معنى التّصكيك.

التّصكيك: التّصكيك أو التّوريق أو التّسنيد هو ما يعرف عند الاقتصاديين والماليين بـ "Securitization" ويراد بذلك تحويل الموجودات من الأصول والعقود. كعقود الاستهلاك والإيجارات. والديون إلى أدوات مالية متداولة^(١٣٩).

من الملاحظ أنّ هذا التعريف عام يصلح لبيان معنى التّصكيك بغضّ النظر عن مشروعيته وضوابطه. والتّصكيك في الاقتصاد الإسلامي: تحويل الموجودات العينية أو المنافع إلى صكوك قابلة للتّداول، من خلال بعض الضوابط الشرعية التي تقوم على أساس ملكية المستمر أصولاً تدرّ دخلاً يمثل عائد الصك، وهناك آليات شرعية لتوفير التحوط (الحماية والأمان) للعميل دون الضمان الممنوع شرعاً في المشاركات^(١٤٠).

الصّكوك الإسلامية: هي "أوراق مالية محددة المدة، تمثل حصصاً شائعة في ملكية أعيان أو منافع أو خدمات، تحوّل مالكها منافع، وتحمّله مسؤوليات بمقدار ملكيته"^(١٤١).

وقد عرفتها هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية: "وثائق متساوية القيمة تمثل حصصاً شائعة في ملكية أعيان أو منافع أو خدمات أو في موجودات مشروع معين أو نشاط استثماري خاص وذلك بعد تحصيل قيمة الصّكوك وقفل باب الاكتتاب وبدء استخدامها فيما أصدرت من أجله"^(١٤٢).

^(١٣٨): تاج العروس، ٢/٢٤٣، المعجم الوسيط، ٥١٩/١، معجم لغة الفقهاء، قلعة جي، ٢٧٥/١

^(١٣٩): عقود التمويل المستجدة في المصادر الإسلامية، د. حامد حسن ميرة، دار الميمان للنشر والتوزيع، الرياض، ط١، ٢٠١١م، ص ٣٢١

^(١٤٠): صناعة التمويل في المصادر والمؤسسات المالية الإسلامية، د. سامر مظهر قنطوحى، دار أبي الفداء العالمية للنشر، ط١، ٢٠١٠م، ص ٤٣٧

^(١٤١): عقود التمويل المستجدة في المصادر الإسلامية، د. حامد حسن ميرة، ص ٣٢٢

^(١٤٢): الصّكوك المالية وأنواعها، د. يوسف حسن يوسف، دار التعليم الجامعي، الإسكندرية، ط١، ٢٠١٤م، ص ٢٠

أوجه الاختلاف بين الصكوك والسنادات والأسهم^(١٤٣):

أولاً – أوجه الاختلاف بين الصكوك الإسلامية والسنادات:

تنفق الصكوك والسنادات بأكّها: أوراق مالية للتمويل، وتؤدي الكثير من الوظائف الاقتصادية كالتحكم في السيولة النقدية، وهي أوراق ذات استقرار كبير ومخاطر قليلة.

أما أوجه الاختلاف فأهمّها:

١. السنادات ورقة مالية محرومة شرعاً، بينما الصكوك الإسلامية ورقة مالية مباحة مُهيكلة بناءً على عقود شرعية.

٢. السند التقليدي يمثل قرضاً في ذمة مصدره، بينما الصك يمثل حصة شائعة في الأعian أو المنافع المصكّكة.

٣. عوائد السنادات إنما هي التزام من المقترض (مُصدر السند) وهي ثابتة في ذمته يلزمها الوفاء بها في مواعيد استحقاقها، فعائد السنادات من الربا الحرام، بينما عائد الصكوك ليس التزاماً لمصدري الصكوك، وإنما العوائد نتيجة أرباح أو إيراد العقود التي بُنيت عليها، كعائد الصك من ربح المضاربة، أو كعائد من الأجرة التي يدفعها مستأجر الأعian المصكّكة.

ثانياً – أوجه الاختلاف بين الصكوك الإسلامية والأسهم:

تنفق الصكوك مع الأسهم بأكّها: متساوية القيمة، ولها قيمة اسمية، وهي وثيقة بالحق، وقابلة للتداول، وصاحبها معرض للربح والخسارة.

أما أوجه الاختلاف فأهمّها:

١. الصكوك بوجه عام ورقة مالية قليلة المخاطر، بينما الأسهم ورقة مالية كثيرة المخاطر.

٢. الصكوك أدّة تمويل من خارج الميزانية، بينما الأسهم حصة مشاعة من رأس مال الشركة، وعليه ف主公 الصك ممول للشركة، بينما حامل السهم شريك في الشركة.

٣. الصكوك مؤقتة ولها تاريخ استحقاق (إطفاء)، بينما الأسهم ورقة مالية غير مؤقتة.

^(١٤٣): عقود التمويل المستجدة في المصارف الإسلامية، د. حامد حسن ميرزا، ص ٣٢٢-٣٢٤

أهمية الصّكوك الاقتصادية:

تحلّى أهمية الصّكوك اقتصادياً وذلك من خلال دورها الكبير في التمويل الاستثماري: فهي ذات قدرة كبيرة على استقطاب الأموال وتحميها من أفراد المجتمع ومجتمعاته، ثم توظيفه في نشاطات اقتصادية مختلفة، تعود بالنفع على الاقتصاد الكلي. وبالتالي يغطي النفع^(١٤٤):

١. الجهات المصدرة: وقد تكون جهات حكومية، وقد تكون مؤسسات خاصة، فالجهات الحكومية تستغني بوساطة الصّكوك عن الاقتراض الريعي المثقل بالرّبا من الدول الأجنبية أو السوق المحلية، وتستطيع استصدار صكوك وطنية لتمويل المشاريع الضخمة والمختلفة، كمشاريع البنية التحتية، أو المشاريع الصناعية والزراعية. والمؤسسات الخاصة تستطيع كذلك الحصول على التمويل من خلال الصّكوك المختلفة والتي تمكّنها من الاستثمار في المجالات المختلفة.

٢. المجتمع عامة: إذ يستفيد من نتائج استثمار الصّكوك كلّ المجتمع وذلك من خلال الاستثمارات الخاصة والحكومية التي تزيد من الناتج القومي، وبالتالي الدخل القومي.

خصائص الصّكوك الإسلامية:

تمتاز الصّكوك الإسلامية بعدد من الخصائص، ومن أهمّها^(١٤٥):

١. ورقة مالية شرعية: فهي كلّيتها مبنية على العقود الشرعية، وبضوابط شرعية تُنظم تداولها واستردادها.

٢. الصّكوك بدديل للسندات: السندات التقليدية الرأسمالية محرمة في الشريعة الإسلامية، كونها من الرّبا المحرم، وجاءت الصّكوك الإسلامية لتكون بدليلاً عن السندات، فأدّت أدوار السندات الاقتصادية وأضافت إليها أدواراً أخرى، مع احتفاظ الصّكوك بشرعيتها الشرعية.

٣. هي أداة تمويل من خارج الميزانية.

٤. التمويل بالصّكوك لا يؤثر على الحدّ الائتماني في المصارف.

٥. الصّكوك أداة استثمارية ذات مخاطر منخفضة عادة، وقابلة للتداول والتسهيل.

^(١٤٤): الصّكوك المالية وأنواعها، د. يوسف حسن يوسف، ص ٤٨

^(١٤٥): المرجع السابق، ص ٣٢٥-٣٢٨

أطراف الصّكوك:

تتضمن الصّكوك ثلاثة أطراف وهي^(١٤٦):

١. **مُصدر الصّكوك:** وهو المستفيد من حصيلة إصدار الصّكوك، أي يائع الموجودات (الأصول) التي تمتلها الصّكوك، وقد يكون المصدر شركة أو حكومة أو فرداً أو مؤسسة مالية. وقد تنوب عن مصدر الصّكوك مؤسسة إصدار وسيطة.

٢. **حملة الصّكوك:** وهو المالكون لموجودات الصّكوك التي اشتروها من مصدرها هدف الاستثمار.

٣. **مدير الصّكوك:** وهو الذي يتولى إدارة الموجودات المملوكة لحملة الصّكوك نيابة عنهم، وذلك على أساس عقد الشركة أو المضاربة أو الوكالة، والغالب عملياً أن يكون مدير الصّكوك هو مُصدر الصّكوك أو مؤسسة تابعة له.

تملك وتداول الصّكوك:

يتم تملك وتداول الصّكوك بطريقتين^(١٤٧):

١. الإصدار: في هذه المرحلة تصدر الحكومة أو الشركات الصّكوك وتطرحها على الجمهور، فيكتب الجمهور بهذه الصّكوك، وبالتالي هنا العلاقة بين المصدر (الحكومة أو الشركات) وبين المشتري مالك الصّك (الجمهور).

٢. التداول: وهنا يتم شراء الصّك السابق من حامله الأول (المكتبين)، ويمكن تداوله من حامل إلى آخر عبر السوق الثانوية للأوراق المالية، ومن أهم الأسواق الثانوية: سوق لبوان للأوراق المالية بماليزيا، وسوق البحرين للأوراق المالية، وسوق دبي للأوراق المالية.

ونبين في الجدول الآتي حكم تملك وتداول الصّكوك حسب العقود المستخدمة في استثمار الموجودات:

حكم التداول	حكم التملك	عقد الاستثمار
جائز مع بدء النشاط مع مراعاة أحكام تمثيل الصّكوك لموجودات قابلة للتداول.	جائز	المشاركة
جائز مع بدء النشاط مع مراعاة أحكام تمثيل الصّكوك لموجودات قابلة للتداول.	جائز	المضاربة

^(١٤٦): الصّكوك المالية وأنواعها، د. يوسف حسن يوسف، ص ٤٦

^(١٤٧): الصّكوك المالية الإسلامية، د. سامي يوسف كمال محمد، دار البشير، القاهرة، ط ١، ٢٠١٢م، ص ٧٧-٧٦

جائز مع بدء النشاط مع مراعاة أحكام تمثيل الصّكوك موجودات قابلة للتداول.	جائز	الوكالة
غير جائز إلا من وقت شراء السلع إلى حين بيعها.	جائز	المراجحة
غير جائز إلا من وقت شراء السلع إلى حين بيعها.	جائز	البيع الآجل
يجوز قبل إعادة إيجار الأعيان المستأجرة في صكوك ملكية منافع الأعيان المعينة ولا يجوز في غير المعينة.	جائز	الإجارة التشغيلية
جائز مع بدء النشاط مع مراعاة أحكام تمثيل الصّكوك موجودات قابلة للتداول.	جائز	الإجارة المنتهية بالتتميلك

جائز مع تحول التّقدّم إلى أعيان ولا يجوز إن دفعت حصيلة الصّكوك ثمناً في الاست-radius موازياً.	جائز	الاست-radius
غير جائز	جائز	السلم

المصدر: الصّكوك المالية الإسلامية، د. سامي يوسف كمال محمد، ص ٧٧-٧٨

أنواع الصّكوك الإسلامية:

يتم تقسيم الصّكوك حسب وسيلة التمويل الإسلامي إلى الأنواع الآتية^(١٤٨) :

أولاً - صكوك المشاركة:

هذه الصّكوك تحمل قيمًا متساوية يُصدرها المتعهد أو وكيله بغضّن تمويل مشروع أو مشاريع يكون حاملاً الصّكوك هم أصحاب تلك المشاريع، وهي مشابهة للشركات المساهمة، وقد يختلف عنها إذا تم تفویض مُصدر الصّكوك باختيار المشاريع التي تم تحويلها وإنشاؤها.

ويعُول صكُّ المشاركة العديد من الأنشطة، منها:

- الاستثمارات المباشرة الجديدة.
- التوسّعات في مشاريع قائمة.
- المشاركة المتناقضة.
- تمويل رأس المال العامل.

^(١٤٨): الصّكوك المالية وأنواعها، د. يوسف حسن يوسف، ص ٥ وما بعد، صناعة التمويل في المصادر والمؤسسات المالية الإسلامية، د. سامر مظہر قسطنطجي، ص ٤٣٩ وما بعد، الصّكوك المالية الإسلامية، د. سامي يوسف كمال محمد، ص ٧٨ وما بعد.

ثانياً - صكوك المضاربة:

هي أداة استثمارية تقوم على تحويل رأس مال المضاربة بإصدار صكوك ملكية برأس مال المضاربة على أساس وحدات متساوية القيمة، ومسجلة بأسماء أصحابها باعتبارهم يملكون حصصاً شائعة في رأس مال المضاربة وما يتحول إليه، بنسبة ملكية كلّ منهم فيه.

ثالثاً - صكوك صناديق الاستثمار:

تصدر صناديق الاستثمار صكوك مالية تُعرف باسم وثائق الاستثمار مقابل الأموال النقدية التي تتلقاها من الغير، وتمثل كلّ وثيقة حصة نسبية في صافي أصول الصندوق مع مراعاة الضوابط الشرعية في شراء وبيع الأوراق المالية.

رابعاً - صكوك المزارعة:

وهي صكوك تحمل قيمًا متساوية يُصدرها مالك الأرض الزراعية بغضّ توسيع تكاليفه الزراعية بموجب عقد المزارعة، ويشارك حملة الصّكوك في المحاصيل المنتجة بحسب الاتفاق المنصوص عليه في العقد.

خامساً - صكوك المساقاة:

وهي صكوك تحمل قيمًا متساوية يُصدرها مالك الأشجار محل التعاقد من أجل تمويل السقاية والرّعاية، ويشارك حملة الصّكوك في المحاصيل المنتجة بموجب عقد المساقاة.

سادساً - صكوك المغارة:

وهي صكوك تحمل قيمًا متساوية يُصدرها مالك الأرض محل التعاقد من أجل تمويل تكاليف الغرس بموجب عقد المغارة، ويشارك حملة الصّكوك في الأشجار التي تمّ غرسها وفي الأرض التي تمّ الغرس عليها وفق العقد.

سابعاً - صكوك المراقبة:

هذه الصّكوك تحمل قيمًا متساوية يُصدرها التاجر أو وكيله بغضّ شراء سلعة ما ثمّ بيعها بربحية معلومة. ومثال ذلك معدّات مطلوبة ضمن عقد استصناع، فيتم شراء المعدات مراقبة ويكون حاملو الصّكوك هم مالك المعدات وثمن بيعها بالربحية.

ثامناً - صكوك السّلم:

هذه الصّكوك تحمل قيمًا متساوية يُصدرها باائع منتجات السّلم أو وكيله، ويحصل بذلك على رأس مال السّلم فتصبح سلعة السّلم مملوكة لحاملي الصّكوك، ويكون بتقدیم كامل قيمة السلعة المتفق عليها لاستلامها مستقبلاً وفقاً لوقت ومواصفات متفق عليها. وتعتبر هذه الصّكوك غير قابلة للبيع أو التداول في حالة إصدار الصّك من قبل البائع أو المشتري؛ بل يُحتفظ بها حتى تاريخ الاستحقاق.

تاسعاً - صكوك الاستصناع:

هذه الصكوك تحمل قيماً متساوية يصدرها الصانع أو المتعهد أو وكيل أيٍّ منهما، كمنتج موصوف في الذمة، ويحصل على قيمة الصكوك، ثم يباشر بتصنيع المنتج بحسب المواصفات، ويقوم بتسليمها خلال المدة المتفق عليها، ويمكن للمتعهد أن يتتفق مع الصانع على صيغة تمويلية مختلفة مثل الدفع بالأقساط. وصكوك الاستصناع كصكوك السلم، إذ تمثل بيع سلعة مؤجلة التسليم بشمن معجل مسدّد كاملاً أو مقسّطاً، والسلعة هي من قبيل الديون العينية؛ لأنّها موصوفة في الذمة، فتعتبر هذه الصكوك غير قابلة للبيع أو التداول في حالة إصدار الصك من قبل البائع أو المشتري.

عاشرأً - صكوك الإيجار:

تعلق صكوك الإيجارة بالأعيان والأصول المؤجرة، وتحمل قيماً متساوية، ويصدرها مالك العين المؤجرة أو وكيله، ومقصود المعاملة هو بيع العين المؤجرة عن طريق الصكوك ليصبح حاملوها هم ملاك الأصل وكذلك المستفيدين من ريع تأجيره، بقدر أنصبة الصكوك التي يحملها كل واحد في الأصل المؤجر. وعلى سبيل المثال يمكن أن يكون هناك بناء تجارية مؤجرة، ويكون دخلها الشهري أو السنوي هو عائد حملة الصكوك الذين أصبحوا شركاء في البناء، وبالإضافة إلى عائد الصك من الإيجار فإنّ حامل الصك يمكنه أن يبيع صكه، وتتوقف قيمة الصك عند بيعه على عدة عوامل منها: قوى العرض والطلب، وعمر الخدمة، وكفاءة أداء الأصل.

الحادي عشر - صكوك المنافع:

تحمل هذه الصكوك قيماً متساوية يصدرها المالك لعين موجودة، أو يعيد الاستئجار من الباطن برضاء المالك خلال فترة الإيجار، وذلك بعرض تمليك المنفعة . دون العين . لحاملي الصكوك من خلال تأجير الخدمة لهم خلال فترة معينة هي فترة صلاحية الصك، فيتحقق لهم ريع الأصل.

الثاني عشر - صكوك منافع الأعيان الموعودة (الموصوفة في الذمة):

تحمل هذه الصكوك قيماً متساوية يصدرها المالك أو المستأجر أو وكيلهما عن عين موصوفة في الذمة موعودة بإيجارها، وذلك بعرض تمليك المنفعة لحاملي الصكوك من خلال تأجير الخدمة لهم خلال فترة صلاحية الصك.

ويتم إصدار الصكوك للأصول غير المستأجرة . في لحظة إصدار الصكوك . باعتبار الوعد بإيجارها في وقت مستقبلي يحدد في العقد، ويكون ذلك بناء على مبدأ: المؤمنون عند شروطهم ما لم يحل حراماً أو يحرّم حلالاً، وقياساً على السلم مع تقدير الثمن في التعاقد على موصوف في الذمة.

الثالث عشر - صكوك الخدمات من المتعهد:

تحمل هذه الصكوك قيماً متساوية يُصدرها متعهد بتوفير أو بيع خدمات موصوفة في الذمة، ويتم بيع تلك الخدمات في شكل صكوك ليصبح حاملوها هم ملاك تلك الخدمات ويحصلون على عوائد بيعها في الأسواق. ومثال ذلك هو توفير برامج تعليمية أو صحية في الجامعات أو المستشفيات، ويسهم حملة الصكوك في تمويل البرامج التعليمية أو الصحية ومتطلباتها حتى تكون جاهزة لطالبيها من طلبة العلم أو المرضى، وتكون حصيلة بيع تلك البرامج للمستفيدين منها هو الريع العائد لحملة الصكوك.

الرابع عشر - صكوك أعيان وخدمات التملك المتناقص:

تحمل هذه الصكوك قيماً متساوية يُصدرها صاحب الفكرة محل التعاقد لتمويل مشروع بموجب عقد الإنشاء، وينتهي الأمر بتملك الأعيان أو الخدمات إلى صاحب الفكرة أو الشركاء المؤسسين بعد فترة زمنية محددة. ويكون أصحاب الفكرة شركاء في المشروع بالعمل أو رأس المال أو بكليهما؛ أي أن يكون الشريك عاماً يستحق بعمله الأجر، أو شريكاً بالعمل ويدأ في سداد قيمة المشروع لحملة الصكوك من نصيبيه بالربح بطريقة تقلل من نسب حملة الصكوك وتحله شريكاً متزايد النصيب كلما تمكّن من السداد من نصيبيه. وبهذه الطريقة يتناقص نصيب حملة الصكوك ويتزايد نصيب الشريك العامل حتى ينتهي الأمر بتملك العين وخدمتها أو العين لوحدها أو الخدمة لوحدها لصالح الشركاء. وهذه صيغة تجمع بين المضاربة والمشاركة المتناقصة أو المتهية بالتملك، وتجمع بين صكوك التأجير محددة الفترة للأعيان أو الخدمات.

الخامس عشر - صكوك التنمية:

يعتبر هذا النوع من الصكوك وسيلة لجذب واستقطاب الودائع قصيرة الأجل بهدف استخدامها في مشاريع البنية التحتية، وذلك عن طريق تصكيك (توريق) بعض الأصول المملوكة للدولة لطرحها في شكل صكوك على المستثمرين وصولاً لاستقطاب موارد نقدية حقيقة لتمويل بعض المشاريع الرأسمالية الحكومية، وخاصة مشاريع البنية التحتية. وتحدف هذه الصكوك إلى إدارة السيولة في الاقتصاد الكلي وتعطية جزء من العجز في موازنة الدولة من موارد نقدية وحقيقة باستخدام مدخلات المجتمع وإيجاد مجالات جديدة للاستثمار وتمويل مشاريع البنية التحتية خدمة للاقتصاد الوطني.

إذ فالتصكيك يجعل الدولة تحصل على مبالغ كبيرة من السيولة، وهذا يعني امتصاص السيولة من التداول الاقتصادي، وهذا يشبه أثر رفع سعر الفائدة في الاقتصاديات التربوية. أما الصناديق الاستثمارية التي تجمع السيولة من أجل الأصول، فيشبه أثرها أثر تخفيض الفائدة.

المبحث الرابع الشركات الحديثة

سوف نتناول الشركات الحديثة في مطلين اثنين:

المطلب الأول: شركات الأشخاص وحكمها الشرعي.

المطلب الثاني: شركات الأموال وحكمها الشرعي.

المطلب الأول: شركات الأشخاص وحكمها الشرعي.

الفرع الأول – شركات الأشخاص^(١٤٩):

وهي الشركات التي يكون فيها الاعتبار الشخصي هو المهم، وليس الاعتبار المالي كما في شركات الأموال،

وتتضمن الشركات الآتية:

١. شركة التضامن: وهي شركة يعقدها اثنان أو أكثر بقصد الاتجار، يكون الشركاء متضامنين فيما

بينهم بجميع تعهدات الشركة قبل الغير، ويوفون من أموالهم الخاصة ما نقص من ديونها بعد نفاذ

أموالها، وتوزع الأرباح والخسائر فيها حسب الاتفاق بين الشركاء.

٢. شركة التوصية البسيطة: وهي شركة تعقد بين بين شريك واحد أو أكثر متضامنين، وبين شريك

واحد أو أكثر موصين، وتنحصر مسؤولية الموصين بحصتهم في الشركة فقط، أما المتضامنون فتحاور

مسؤوليتهم حصتهم في الشركة.

٣. شركة المحاصة: شركة تعقد بين شخصين أو أكثر للقيام بعمل واحد أو سلسلة من الأعمال

يؤديها أحد الشركاء باسمه أو يشتراك في القيام بها الشركاء جماعاً على حسب اتفاقهم على أن يقسم

الربح والخسارة بين جميع الشركاء. وينتشر هذا النوع من الشركات في الأعمال التجارية، ولكنّه

بسبب استثاره الناشئ عن عدم شهر الشركة، وبالتالي الاعتماد على الاستئثار تجنباً لمعرفة الشركاء

وانكشاف أمرهم ، فإنه لا يكتسب الشركاء صفة التاجر، وإنما يكتسبها الشريك المتصرف بإدارة

الشركة. وتوزع الأرباح والخسائر في هذه الشركة حسب الاتفاق بين الشركاء، وإذا لم تذكر الشروط

في العقد فتوزع بالتساوي.

^(١٤٩): الشركات في الشريعة الإسلامية والقانون الوضعي، د. عبد العزيز خياط، ٧١/٢ وما بعد، الشركات في الفقه

الإسلامي، علي الخفيف، دار الفكر العربي، القاهرة، ٢٠٠٩، ص ١٢٢ وما بعد.

الفرع الثاني - الحكم الشرعي لشركات الأشخاص:

١. شركة التضامن: إنّ شركة التضامن جائزة شرعاً، إذ تطبق عليها أحكام من شركة المفاوضة، وأحكام من شركة العنان، وينتظر للجواز ألا يُنص في عقدها أو نظامها الداخلي على أمر يخالف الشريعة الإسلامية ، كالنّص على إعطاء أرباح ثابتة لبعض الشركاء، ولا عبرة في مسمى الشركة مادام المسمى جائز شرعاً^(١٥٠).
٢. شركة التوصية البسيطة: هذه الشركة جائزة شرعاً؛ لأنّه إذا رجعنا إلى قواعد الشريعة الإسلامية في شركة المضاربة نجد أنّ شركة التوصية البسيطة لا تخرج عن كونها نوعاً من أنواع شركة المضاربة، وأنّ قواعد شركة المضاربة تُنطبق على الخصائص البارزة لشركة التوصية البسيطة^(١٥١).
٣. شركة المحاصة: هناك أربع صور لشركة المحاصة: صورتان غير جائزتين، وصورتان جائزتان^(١٥٢).
الصورتان غير الجائزتين:
 - الأولى: أن يحتفظ كلّ شريك بملكية حصته، ويقوم كلّ من الشركاء باستثمار هذه الحصة منفرداً في حدود الغرض الذي اتفق عليه، ثم يقتسم الشركاء الأرباح التي يربحها جميعهم أو بعضهم ويتحمّلون الخسائر التي يخسرونها. فهذه الصورة ليست شركة؛ بل نوع من التعاون بين الشركاء لا تدخل في أي نوع من أنواع الشركات الشرعية. وكلّ ما في الأمر هو نوع من التبرع في الأرباح وتعاون في الخسائر، ويجوز لكلّ منهم أن يرجع عن تبرعه، ويكتنع عن تحمل الخسائر، ولو كان بينهم عقد لأنّه عقد باطل، ففي عقد الشركة يجب أن تختلط الأموال وأن يخلّي بين كلّ شريك وبين المال ليتمكن من التصرف فيه.
 - الثانية: أن ينقل الشركاء ملكية حصصهم إلى أحد الشركاء لاستثمارها بالاتفاق لمصلحة الشركاء ثم توزيع الأرباح والخسائر عليهم بنسبة حصصهم في رأس المال، ويكون الشريك هو المسؤول أمام الغير ويطالبه الدائنون بالدين ومحجزون على جميع رأس المال؛ لأنّها أصبحت ملكاً له. وهذا النوع لا يعتبر شركة شرعاً؛ لأنّ نقل ملكية الشركاء إلى شريك واحد يعني تخلّيهم عن ملكيتهم، فلا يتحقق لهم الربح ولا يتتحملون خسارة، ولا يلزم الشريك أن يعطيهم رحّاً إلا من باب التبرع، وشرعاً هو الذي يتحمل الخسارة، والربح له، وهو المسؤول الوحيد عن الشركة التي أصبح مالكها.

^{١٥٠}: الشركات في الشريعة الإسلامية والقانون الوضعي، د. عبد العزيز خياط، ١٣٥-١٣٨ / ٢

^{١٥١}: المرجع السابق، ١٤٢-١٤٦ / ٢

^{١٥٢}: المرجع السابق، ١٤٨-١٥١ / ٢

الصورتان الجائزتان:

- الأولى: أن يحتفظ كل من الشركاء بملكية حصته ويتفقون على تسليمها لأحدهم لاستثمارها لمصلحتهم على أن يقتسموا الربح والخسارة حسب الاتفاق أو حصصهم، فهذا النوع من الشركة يخضع لقواعد شركة المضاربة والعنان.

- الثانية: أن يتفق الشركاء على أن تكون الحصص شائعة الملكية بين الشركاء، فيكون كل شريك مالكاً لحصته على الشيوع، وهذا النوع من الشركة جائز شرعاً لأنّه يخضع لقواعد شركة العنان.

المطلب الثاني: شركات الأموال وحكمها الشرعي.

الفرع الأول - شركات الأموال:

وهي الشركات التي يكون فيها الاعتبار على الأموال، وليس على الاعتبار الشخصي، وتتضمن الشركات الآتية^(١٥٣):

أولاً - الشركة المساهمة:

١ - **تعريف الشركة المساهمة:** وهي الشركة التي يقسم فيها رأس المال إلى أقسام متساوية القيمة ، كل جزء منها يسمى سهماً، فيشترك كل مساهم بعدد من الأسهم القابلة للتداول، ويكون المساهم مسؤولاً أمام الغير بمقدار ما يملك من أسهم.

٢ - خصائص الشركات المساهمة:

هناك العديد من الخصائص للشركات المساهمة، ومن أهمها^(١٥٤):

١. رأس مال الشركة المساهمة ينقسم إلى أسهم متساوية القيمة وقابلة للتداول.

٢. عدم مسؤولية المساهمين إلا بمقدار ما يملكون من أسهم.

٣. العنوان التجاري للشركة لا يكون باسم أحد الشركاء؛ بل لها اسم تجاري يميزها عن غيرها باعتبارها شخصاً معنوياً له شخصيته الاعتبارية، وعادة يكون الاسم تعبيراً عن غرض الشركة التي أسست من أجله.

٤. لا يجوز إنشاء الشركة المساهمة إلا بعد تسجيلها قانونياً.

٥. لا يكتسب الشريك المساهم صفة التاجر مجرد انضمامه إلى الشركة.

^(١٥٣): الشركات في الشريعة الإسلامية والقانون الوضعي، د. عبد العزيز خياط، ٢/٨٦ وما بعد، والشركات في الفقه الإسلامي، علي الخفيف، ص ١٢٦-١٢٧

^(١٥٤): الشركات في الشريعة الإسلامية والقانون الوضعي، د. عبد العزيز خياط، ص ٢/٨٨-٨٩

٦. تنشأ الشركات المساهمة عادة للقيام بالمشروعات الضخمة التي تحتاج إلى رأس مال كبير، والتي عادة لا تستطيع القيام بها شركات الأشخاص.

٣ - أهمية الشركات المساهمة^(١٥٥):

تعتبر الشركات المساهمة أهم أنواع الشركات وأكثرها تأثيراً في التطور الاقتصادي العالمي الحديث؛ لأنّها الأداة التي مكّنت الدول من القيام بالمشروعات الكبيرة، وهيأت لرجال الأعمال ما يتمكّنون به من جمع الأموال الطائلة عن طريق المساهمة في الشركة ليقوموا بالتجارات العامة الضخمة، والصناعات الكبيرة، واستثمار الأراضي الشاسعة، واستخراج المعادن والنفط من باطن الأرض، وغير ذلك من المشاريع التي لا يستطيع أن يقوم بها فرد أو مجموعة قليلة من الأفراد؛ لأنّها تحتاج إلى رؤوس أموال ضخمة، ولا يمكن جمع هذه الأموال إلا عن طريق المساهمة من قبل شريحة كبيرة من الأفراد المستثمرين.

وكان لإعطاء الشركات المساهمة الشخصية الاعتبارية وجعلها مستقلّة عن الشركاء المساهمين، وتحديد مسؤوليتهم في حدود الأسهم التي يملكونها، كان لها الأثر الكبير في إقبال الناس الواسع على المساهمة فيها.

ثانياً - شركة التوصية بالأسمهم: وهي شركة يتكون رأس مالها من أسهم قابلة للتداول، ويكون الشركاء فيها قسمين: شركاء متضامنون مسؤوليتهم تتجاوز رأس المال، وشركاء موصون لا تتجاوز مسؤوليتهم ما يملكون من أسهم.

ثالثاً - الشركة ذات المسؤولية المحدودة: وهي شركة يتكون رأس مالها من أجزاء غير قابلة للتداول، ولا يلحوذ فيها إلى الاكتتاب العام، وتتحدد مسؤولية الشركاء بمقدار حصصهم من رأس المال.

الفرع الثاني - الحكم الشرعي لشركات الأموال:

أولاً - الحكم الشرعي للشركات المساهمة^(١٥٦):

التكيف الفقهي للشركة المساهمة لا يخلو من حاليين:

١. هي شركة عنان، ومجلس الإدارة لا يكون مساهماً؛ بل يأخذ أجرة (مكافأة)، فهو وكيل عن جميع المساهمين، والوكالة بأجر جائزة شرعاً.

٢. أو هي شركة عنان ومضاربة إذا كان مجلس الإدارة مساهماً.

وبالتالي فالشركة المساهمة جائزة شرعاً إذا كانت خالية من الأنشطة الخرمـة كالربـا وغيرها من باقي المحرمات.

^(١٥٥): المرجع السابق، ٨٩/٢

^(١٥٦): فقه المعاملات المالية المعاصرة، د. سعد الحشلان، ص ٤٧ وما بعد.

وعكن تقسيم الشركات المساهمة عملياً من حيث طبيعة العمل الذي تقوم به وحكمه الشرعي إلى الأقسام الآتية:

١. العمل الذي تمارسه مباح شرعاً: فلا تتعامل هذه الشركات في الربا إقراضًا ولا اقتراضًا؛ بل هي منضبطة بالأحكام الشرعية في جميع معاملاتها، فهذه الشركة جائزة شرعاً ويعكن المساهمة فيها.
٢. العمل الذي تمارسه الشركة حرم شرعاً: مثل شركات تصنيع الخمور، والدخان، والبنوك الربوية، وغير ذلك من الشركات ذات الأنشطة المحرمة، فهذه الشركات محرمة، ولا يجوز المساهمة فيها.
٣. العمل الذي تقوم به الشركة مباح شرعاً، لكن هذه الشركة تتعامل ببعض المعاملات المحرمة، وذلك مثل العمل في تجارة أو صناعة أو زراعة، لكن مع التعامل ببعض المعاملات المحرمة، مثل أن يكون لها أرصدة في المصارف بفوائد ربوية، وهذا حال معظم الشركات الآن، وهذا القسم يُسمى بـ "الشركات المختلطة".

والعلماء المعاصرون على قولين في هذه الشركات:

القول الأول: تحوز المساهمة في هذه الشركات بشرط: أن يتخلص المساهم من الربا بعد حصوله على الأرباح إن عرف مقداره، فإن لم يعرف مقداره، فأكثر ما قيل: إنه يتخلص من نصف الأرباح.

القول الثاني: تحريم المساهمة في هذه الشركات مطلقاً. وذهب إلى هذا القول أكثر العلماء المعاصرين، وأخذ به الجميع: مجمع الفقه الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي، ومجمع الفقه الإسلامي الدولي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي.

جاء في قرار الجمعي العام للجامعة الإسلامية رقم ٦٣ (١٤١٢ هـ / ١٩٩٢ م) في جدة وذلك بخصوص الإسهام في الشركات المساهمة:

١. بما أنّ الأصل في المعاملات الحلال، فإنّ تأسيس شركة مساهمة ذات أغراض وأنشطة مشروعة أمر جائز.
٢. لا خلاف في حرمة الإسهام في شركات غرضها الأساسي حرم كالتعامل بالربا، أو إنتاج المحرمات، أو المتاجرة بها.
٣. الأصل حرمة الإسهام في شركات تتعامل أحياناً بالمحرمات، كالربا ونحوه، بالرغم من أنّ أنشطتها الأساسية مشروعة.

ثانياً - الحكم الشرعي لشركة التوصية بالأسمهم:

تضمن هذه الشركة ثلاثة جوانب^(١٥٧):

- جانب المتضامنين: والتضامن كما في شركات التوصية البسيطة جائز فهو يخضع لقواعد الشريعة الإسلامية في شركة العنان والمفاوضة.
- جانب المساهمة من المؤمين: وإن المساهمة في الأسهم تخضع لقواعد الشريعة مع استثناءات لبعض أنواع الأسهم، فالخلاصة أن تقدم الحصة بالأسمهم جائز شرعاً، لا سيما أنه محصور بين قلة من المساهمين في شركة التوصية بالأسمهم، وأن المساهمين يعرفون بعضهم وتتوفر الثقة بينهم.
- جانب العمل في أموال المؤمين من قبل المتضامنين: فهذا يخضع لأحكام المضاربة، فالمؤمنون قدّموا أموالهم ليعمل بها المتضامنون.

فالجوانب الثلاثة السابقة جائزة شرعاً، مما يعني أن شركة التوصية بالأسمهم جائزة شرعاً، وبافي ما يتعلق من هذه الشركات من أمور قانونية: كوجود عنوان للشركة ومجلس رقابة وجمعية عمومية...فهذا لا يتعارض مع الشريعة الإسلامية؛ لأنها أعمال تنظيمية تمت بإرادة الشركاء فهي خاضعة لقاعدة التراضي التي لا تخالف نصاً شرعياً.

- ### **ثالثاً - الحكم الشرعي للشركة ذات المسؤولية المحدودة:**
- الشركة ذات المسؤولية المحدودة: الشركة ذات المسؤولية المحدودة شركة يجتمع فيها كل العناصر والأركان المطلوبة في الشركة، وتخضع لقواعد الشّرّع في الشركات ولا تتناقض معها، وهي بالنتيجة جائزة شرعاً لخضوعها لأحكام كل من شركة العنان وشركة المضاربة^(١٥٨).

^(١٥٧): الشركات في الشريعة الإسلامية والقانون الوضعي، د. عبد العزيز خياط، ٢٣٥-٢٣٧/٢

^(١٥٨): المرجع السابق، ٢٣٧-٢٣٩/٢

المبحث الخامس

شركات التسويق الهرمي والشبكي

تاريخها:

ظهرت هذه الطريقة في أمريكا في عقد الثلاثينيات أثناء فترة الكساد الكبير، والتي كانت عقب انتهاء الحرب العالمية الأولى، وكانت تعتمد على بيع المنتجات الصغيرة مقابل العمولة، وفي منتصف عقد الأربعينيات كانت هناك شركة تدعى كاليفورنيا فيتامينس (California Vitamin) وقد انتهت إلى أن أغلب زبائنها هم من أقارب وأصدقاء موظفيها، ولهذا اكتشفت هذه الشركة أيضاً أنه من الأفضل أن يكون لديك كشركة عدد أكبر من المروجين يروجون لأعداد صغيرة من الناس، بدلاً من القلة التي تحاول الترويج لأكبر عدد ممكن من الناس، ولذلك قررت الشركة أن تُشجع مروجيها بالترويج عن منتجاتها بشكل أكبر، وأعطت هؤلاء الحق في دعوة مروجين جدد للشركة من أقاربهم وأصدقائهم، في المقابل قامت الشركة بمكافأة هؤلاء المروجين بعمولات على حسب المبيعات التي قام بها فريقهم ككل.

بعد ذلك، وفي عام ١٩٥٩ م تحديداً، قام اثنان من المسؤولين المستقلين لشركة، (California Vitamins) والتي قد غيرت مسمّاها إلى (NutraLife)، بإنشاء شركة خاصة بهما تعتمد كلياً على التسويق الشبكي في تسوييقها لمنتجاتها، وتمّت تسميتها بـ: إيه إم واي (A m Way) حيث كان اسم مؤسسين هذه الشركة ريتشارد ديفوس وجاي فان آنديل.

وفي عام ١٩٧٤ م، صدر قانون في الولايات المتحدة يمنع الشركات الهرمية، وكان هذا القرار بناء على مشروع قدمه السناتور والتر موندالي، حيث وجهت دعوات قضائية ضد شركة إيه إم واي وغيرها من الشركات التي تتبع نظام التسويق الشبكي. ولقد أنفقت شركة إيه إم واي الملايين من الدولارات وبعد أربع سنوات في المحاكم للدفاع عن قانونيتها كشركة تتبع النظام الشبكي، وفي عام ١٩٧٩ م، صدر حكم من المفوضية التجارية الفيدرالية بقانونية شركة إيه إم واي، وذلك لأنّهم استبيوا الفرق بين الشركات الهرمية والشبكية، وأن أرباح شركة إيه إم واي تعتمد على مبيعاتها للمنتجات، وليس على سعر اشتراك الأشخاص فيها.^(١٥٩)

^(١٥٩) <https://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%AA%D8%B3%D9%88%D9%8A%D9%82%D8%B4%D8%A8%D9%83%D9%8A>

مفهوم التسويق الهرمي:

يتلخص مفهوم التسويق الهرمي بالآتي: تعرض الشركة على الجمهور من خلال شبكات النت منتجًا ما لشرائه، وعمولة على تسويق هذا المنتج لزيائن آخرين، وكلما زاد عدد الزيائن الذي يجلبهم هذا المشتري (السوق) تزداد عمولاته، حتى تصبح العمولات مبالغ مرتفعة تطغى على فكرة المنتج الذي يخضع للتسويق.

وبعبارة أخرى: يشتري الإنسان منتجًا من الشركة، ويأخذ صفة وكيل وله رقم، ثم يقوم بتسويق منتجات الشركة، ويسوق أحد هذه المنتجات إلى شخصين فيشتريان هذا المنتج، وتصبح لهما أرقام أيضًا، ثم يعلّمها ويذركما ويقوم كل واحد منهما بدوره بتسويق أحد المنتجات إلى شخصين آخرين، فإذا ما تم بيع المنتج إلى الطبقة الثالثة يميناً ويساراً، فعندها يأخذ الشخص بالطبقة الأولى مبلغًا معيناً، وهكذا في كل طبقة حتى تصبح شبكة من المسوقين الراغبين في تحصيل العمولات حقيقةً، وليس شراء أو بيع المنتجات لها.

وعادة يلزم المشتري (السوق) بشراء السلعة ويدفع رسوماً للاشتراك، ويكون سعر السلعة أعلى من مثيلاتها في السوق، ويختلف عدد الزيائن الواجب جلبهم كي يأخذ العمولات عليهم من شركة لأخرى، وبعض الشركات تشرط التوازن الثنائي حتى يأخذ العمولات، ويختلف عدد التوازن من شركة إلى أخرى.

ولبيان هذا الأمر واقعياً نأخذ الشركات التي عملت في سوريا لسنوات كثيرة، منها شركة كيونت (Q Net)،

وكوبيست نت (QuestNet)، والفرسان، والمركز السوري S.C.C، وجينوم^(١٦٠):

في شركات التسويق الشبكي كانت البداية مع كيونت، التي كان اسمها السابق: كويست نت، والتي تأسست عام ١٩٩٨ م من مجموعة رجال من دول آسيا بالاتحاد مع مجموعات استثمارية من دول أوروبا.. ومقرها الرئيسي هونغ كونغ وتنتشر في ١٦٥ دولة.

نشاط كيونت:

يعتمد على بيع الميداليات، والمحورات الذهبية التذكارية، والستائر، والقلادات، وأجهزة الحاسوب، عن طريق الانترنت وفق مفهوم التسويق الهرمي.

وتعتمد الشركة خطة في تسويق منتجاتها من خلال إعطاء عمالاتها عمولات وفق نشاط العميل في تسويق منتجاتها.

شروط الانتساب:

تعتمد الشركة عدة شروط يجب تحقيقها للدخول في شبكة العملاء والاستفادة من الفوائد، منها:

^(١٦٠): جريدة الثورة السورية، العدد ١٦٤٨١، ١٠/٥/٢٠١٧ م

- شراء منتج واحد على الأقل من منتجاتها.
 - الشراء عن طريق معرف أو مرجع باستخدام رقم حسابه لدى الشركة، والمعرف هو زيون سابق لدى الشركة.
 - تعبئة استمارة الشراء وإكمال عملية الشراء من خلال موقع الشركة الإلكتروني بالبطاقة الائتمانية أو البطاقات مدفوعة الثمن مسبقاً.
 - يتم منح المشترك الجديد رقم حساب بعد إتمام عملية شراء المنتج، ويدخل المشترك الجديد في نظام العمل ليبدأ بالبحث عن زبائن حدد ليتحقق أرباحه المادية الموعودة.
 - على المشترك تعريف الأهل والأقارب والأصدقاء والزملاء بآلية عمل الشركة ودعوتهم إلى الانضمام إليها.
 - المشترك يعمل بنظام ثنائي؛ أي أن العمل يصبح له طفان (أمين وأيسر)، ولا يتحقق الربح المادي للمشترك إلا في حال قيامه بضم مشتركيين جدد للشركة وشراء منتجات من قبلهما، وأن يتوازن الطرفان، ويعرف هذا بـ "النظام الهرمي"، فكلما زاد عدد المنتسبين على ميمونة وميسرة المشترك زادت أرباحه المادية حتى يصبح في رأس المرم، ويكون قد انتسب عن طريقه عدد كبير من الأشخاص، وكل منتنسب يكون قد اشتري منتجاً مختلفاً من الشركة مبالغ تتراوح بين ٣٥٠ - ٦٠٠ ألف ليرة سورية.
 - كانت تتم الاجتماعات الخاصة بالأشخاص المشتركين والراغبين بالانتساب لشركة كيو نت بالمقاهي والمطاعم والملعب، ويتم إعطاء دروس تدريبية عن عمل الشركة ومنتجاتها والأرباح السريعة، وكان يخصص درس عنوانه (كيف تصبح مليونيراً في شهر أو شهرين^(١٦١)).
- مطالب وعروض:**
- حينذاك كان يُطلب من المنتسب الجديد للشركة مبالغ قد تصل إلى ١٠٠٠ دولار، وبعد الانتساب يخرونونه بين ثلاثة عروض مقابل انتسابه و المبلغ الذي دفعه.
- منتج كهدية هو عبارة عن ساعة (تمنحه الحظ والطاقة الإيجابية وتقضى على الطاقة السلبية في جسده وروحه).. هكذا يقولون له.

(١٦١) : مؤسسها داخل سوريا: أسسها رجل عراقي عام ٢٠٠٤ اسمه جواد علي نصر الله خلخالي وزوجته السورية ش. خ. ورجل عراقي ثالث اسمه حسن فارس عبد الله مسعود، وانتشرت بشكل كبير عام ٢٠٠٧ في باقي المحافظات والأرياف السورية.

إحدى الجهات المختصة المتابعة للموضوع وصفتها بأنها ساعة من الساعات التي تباع على البسطات بـألف أو ألفي ليرة.

- قلادة تعلق على الصدر، (ويوهمون المنتسب بأنّ لها مفعول الساعة بجهة منح الحظ والطاقة الإيجابية والقضاء على الطاقة السلبية).

- منتج سياحي، أي السفر مع أحد أفراد عائلته إلى دولة مجاورة (تركيا) لمدة أسبوع مقابل ١٠٠٠ دولار، ويبيّن متطلعاً حتى يصبح لديهم العدد المتفق على إرساله مع الجهة السياحية في تركيا. وتتكلفة الرحلة الحقيقة بحسب مكاتب سياحة ٥٠٠ دولار؛ أي أكّم يربحون من كلّ منتسب ٥٠٠ دولار. وعند العودة يبدأ المنتسب رحلة البحث عن زبائن من أقربائه أو المقربين له لتنسيتهم إلى الشركة بهدف تحقيق الطموحات التي وعدوه بها، وهكذا حال من يأتي بعده من الزبائن إلى ما لا نهاية.

هروب مؤسس شركة الفرسان:

خلال عام ٢٠١٣م وبعد أن تمّت محاصرة وملاحقة شركة كيونت التي تحدثنا عنها سابقاً، تأسست (شركة الفرسان) المشابهة تحت رقم (١٧٠٦٧ / ٣١ / ٧ / ٢٠١٣) برأسمال مليون ليرة.

المدفوع المعلن:

القيام بكافة الأعمال التجارية والصناعية والاستيراد. والتسجيل التجاري للشركة لا يتضمن السماح لها بمزاولة نشاط التسويق الشبكي كونه غير مسموح به أصلاً.

وقد عمّمت وزارة التجارة الداخلية على كافة أمانات السجل التجاري بالمخالفات بموجب كتابها رقم (٧٢٩٨ / ٣٥٨ / ١٠ / ٣ / ١٧ / ٢٠٠٩) بعد إضافة عبارة التسويق الشبكي على السجل التجاري بهدف حماية المواطنين من عمليات التلاعب والاحتيال التي تقوم بها الشركات العاملة في مجال التسويق الهرمي.

الفرسان تستغل الترخيص:

استغل أصحاب شركة الفرسان الترخيص المنوح لهم وبذلوا بالعمل في مجال التسويق الهرمي بعد أن أوهّموا المواطنين بأنّهم وكلاء لشركة كيونت وأنه تمّ الترخيص لهم وكانوا يبرزون ترخيص شركة الفرسان للأشخاص الذين يدعونهم للانتساب لشركة كيونت دون أن يطلع أحد على مضمون الترخيص.. كما أكّم كانوا يطلبون من المشتركين والمنتسبين لشركة كيونت دعوة أقاربهم وذويهم وأصدقائهم تحديداً للانتساب لضمان عدم قيام المنتسب الجديد بتقليل شكوى بحق قريبه أو صديقه الذي دعاه للانتساب، وهذا كان يضمن لهم استمرارية التغطية والاحتيال على المواطنين واستجرار مبالغ مالية كبيرة منهم مقابل إيهامهم بتحقيق أرباح كبيرة وسريعة.

الحالة النفسية:

يعتمدون في اصطياد الزبائن على الحالة النفسية للأشخاص.. يعرفون نقطة الضعف (الحالة المادية والطموح). والدراسات تقول: إن ٩٠٪ من المنتسبين من فئة الشباب العاطلين عن العمل أو من أصحاب رأس المال الضعيف الذي لا يفتح به مشروعاً.

وقد تم خلال السنوات السابقة إلقاء القبض على عدد كبير من مشتركي ومتتبلي هذه الشركة وتنظيم ضبوط بحقهم، وتم تقديمهم إلى القضاء المختص، وملحقة كل من يدعى عمله وانتسابه لشركة كيونت أو ولدتها الفسان.

وعلى أثر ذلك هرب مؤسسو الشركة خارج الحدود.. وهم مطلوبون للعدالة حالياً بسبب العدد الكبير من الشكاوى بحقهم، وكذلك تراجع إلى حد كبير عدد الأشخاص المنتسبين إليهما.

تعريف التسويق الهرمي:

تعددت تسميات التسويق الهرمي، وهي وإن اختلفت في الأسماء فهي متقاربة أو متماثلة في المضمون، ومن أهم هذه المسمايات أو المصطلحات: التسويق الشبكي، وتسويق المصفوفة، والسمسة الهرمية، والاستثمار الهرمي، والتسويق بعمولة هرمية أو شبكية. لكن أشهرها هو التسويق الهرمي والتسويق الشبكي.

وقد عرّف التسويق الشبكي بعدة تعريف منها:

- برنامج تسويق يحصل فيه المسوق على عمولات أو حواجز مالية، نتيجة بيعه المنتج أو الخدمة (إن وجدت)، إضافة لحصوله على عمولات عن كل شخص يتم اعتماده مساعداً أو تابعاً للمسوق وفق أنظمة وبرامج عمولات خاصة^(١٦٢).

- نظام تسويقي مباشر، يروج لمنتجاته عن طريق المشترين، بإعطائهم عمولات مالية مقابل كل من يشتري عن طريقهم، وفق شروط معينة^(١٦٣).

- نظام استحدثته بعض الشركات لتحقيق الأرباح، تكون المكافأة فيه على استقطاب العملاء الجدد، وتقدر بطريقة حسابية هرمية متراكمة متشابكة^(١٦٤).

^(١٦٢): التسويق الشبكي من منظور فقهي، أسامة الأشقر، مجلة الزرقاء للبحوث والدراسات، المجلد ٨، العدد الأول، ٢٠٠٦م، ص ٣

^(١٦٣): التسويق التجاري وأحكامه في الفقه الإسلامي، د. حسين الشهريان، ط١، ٢٠١٠م، ص ٥٠٢

^(١٦٤): حكم التسويق بعمولة هرمية، أحمد سعير قرني، مجلة الحق، الشارقة، العدد ١٦، شباط ٢٠١١م، ص ٦

- التسويق الشبكي هو برنامج تسويقي يمنح المشاركين فيه شراء حق التوظيف لمزيد من المشاركين، وبيع المنتجات أو الخدمات، والتعويض عن المبيعات عن طريق الأشخاص الذين قاموا بتجنيدهم، فضلاً عن المبيعات الخاصة بهم^(١٦٥).

يلاحظ من خلال التعريف السابق أنّ التسويق الشبكي يقوم على:

١. حصول العميل على السلعة مباشرة من المنتج دون وساطة؛ أي اللجوء إلى أسلوب التسويق المباشر.
٢. السلعة موجودة (وقد لا تكون موجودة بالأساس)، ولكنَّ وجودها يمكن أن يكون صورياً؛ لأنَّ العمولات التي تأتي من تجنيد الآخرين هي الأصل لتحقيق الأرباح.
٣. التسويق يأخذ الشكل الهرمي، والعمولات تختلف من شركة إلى أخرى، وبالتالي يختلف الحد الأدنى لعدد العملاء الواجب تجنيدهم للحصول على العمولات من شركة إلى أخرى.

الفرق بين نظام التسويق الهرمي والشبكي:

يرى البعض أنَّ لا يوجد هناك فارق بين التسويق الهرمي والشبكي؛ بل اعتبروا أنَّ التسويق الشبكي أشد خطراً من التسويق الهرمي.

ويرى البعض الآخر أنَّ هناك فوارق بين التسويق الهرمي والشبكي، ولعلَّ أهمها^(١٦٦):

١. وجود منتج حقيقي في التسويق الشبكي متعدد المستويات، بخلاف التسويق الهرمي الذي يخلو من أية سلعة أو خدمة.

لكنَّ الواقع يدحض هذا الادعاء، فكثير من شركات التسويق الهرمي تقدم السلع والخدمات ضمن نظامها التسويقي، ومن هذه الشركات: شركة بزناس وشركة كيونت، كما أنَّ المنتج ليس مقصوداً بذاته، بل غالباً ما يكون سعر هذا المنتج أعلى بكثير عن سعره في السوق التقليدي.

٢. التسويق الشبكي متعدد الطبقات: عبارة عن شبكة هندسية تحت كلّ شخص، بينما التسويق الهرمي يوجد فيه شخص في أعلى الهرم وعدة أشخاص تحته.

الحقيقة أنَّ هذا فارق شكلي، فلا فرق في أن يكون النّظام هرماً برأس واحد أو عدة أهرام بعدة رؤوس، إذ إنَّ جوهر التسلسل هو توالي الطبقات، تعدد الرؤوس أم لم تعدد، والنتيجة واحدة، فإنَّ من في القمة يحوزون على جل الأرباح، والطبقات التالية تحصل على القليل، والطبقات الأخيرة لا تحصل على شيء.

^(١٦٥): التسويق الشبكي (الهرمي) من وجهة نظر إسلامية، خالد الجهي، شبكة الألوكة، ١٤٣٤هـ، ص ٨

^(١٦٦): عقد التسويق الشبكي في ميزان الفقه الإسلامي دراسة تأصيلية فقهية مقارنة، د. مندي عبد الله حجازي، حولية

كلية الدراسات وال研究中心 للبنات في الإسكندرية، المجلد الثاني، العدد ٣٤، ص ١١٧٩-١١٨٢

فالتسويق الشبكي في حقيقته هو هرمي، فالتفريق بين النظامين هو حيلة من هذه الشركات لإبعاد الشبهة عنها.

أنواع التسويق الشبكي:

تحتختلف أنواع وصور التسويق الشبكي أو الهرمي تبعاً لسياسات الشركة التسويقية وأهدافها الترويجية، وأهم أنواعه الشائعة^(١٦٧):

أولاً - نظام الطبقة الواحدة: يعني أنّ المسوّق يقوم بتكوين شبكة أفقية من المسؤولين الجدد، ولا يكون هناك أيّ حدّ لعدد المسؤولين الجدد الذين يقوم المسوّق بجلبهم، فكلّما كانت أكبر كان حجم المبيعات أكبر، والقصد من الطبقة الواحدة هو تمكين المسوّق من جلب عدد أكبر من المسؤولين الجدد، فتشتدّ المنافسة بين المسؤولين الرئيسيين ما دام باستطاعه كلّ مسوّق القيام بهذا العمل، وهذا ينعكس إيجابياً على زيادة أرباح الشركة.

ثانياً - النظام الثنائي (Binary plan): بحيث يُشترط فيه تحقيق التوازن من الجانبين لكلّ عميل مشترك على اليمين وعلى اليسار، فمثلاً إذا كان المطلوب أن تسوق إلى ستة أشخاص، فيجب أن يكون هناك ثلاثة من جهة اليمين وثلاثة من جهة اليسار.

ويعتبر هذا النظام من أشهر الأنظمة وأكثرها تعاماً، وتحسب العمولات بعدد الزبائن الجدد أسبوعياً أو شهرياً حسب كلّ شركة، وتحديد الزمن له دور كبير في كبح عدد الزبائن الجدد الذين يعتبرون شرطاً لمنح العمولة لمن هو فوقهم في الشبكة.

و يجب التبيّه على أنّ التوازن بين اليمين واليسار هو شرط لمنح المكافأة، فلو كان هناك في أحد الأطراف خمسة عملاء وفي الطرف الآخر ألف عميل، فلن يتم منح المكافأة أو العمولة إلى المسوّق؛ لأنّ شرط التوازن بين الطرفين (اليمين واليسار) لم يتحقق.

ثالثاً - نظام المصفوفة (Martix Plan):

في شركات التسويق الشبكي ذات نظام المصفوفة يتمّ تقييد المسوّق الشبكي بعدد محدّد تماماً في الجبهة الأمامية، أي أنّ المسوّق الشبكي ليس لديه القدرة على تعريض الجبهة الأمامية لديه، فهو لن يقوم بعملية تسويق مباشر مفتوحة، بل لديه عدد محدّد يمكن أن يقوم بالتسويق لهم، وبعض الشركات تحديد الجبهة الأمامية للمسوّق (هم الأشخاص الذين يقوم المسوّق بالبيع المباشر لهم) بخمسة أشخاص وبعض الشركات

^{١٦٧}: عقد التسويق الشبكي في ميزان الفقه الإسلامي دراسة تأصيلية فقهية مقارنة، د. مندي عبد الله حجازي، ص

بسبعة أشخاص، لكن كما ذكرنا تشتراك كل شركات التسويق الشّبكي ذات نظام المصفوفة بأن عدد أفراد الجبهة الأمامية يكون محدوداً.

وتفرض الشركة على السوق الشّبكي أن يقنع الأشخاص المحدودين الذين سوق لهم تسويقاً مباشراً بأن يسوقوا لهم أيضاً ويكونوا جبهات أمامية، حيث إن الشركة لن تقدم للسوق الشّبكي عمولته، إلا بعد أن يصل البيع في شبكته إلى عدد محدد من الطبقات، أو بيع عدد محدد من الوحدات (المتّج)، علمًا أنه غير مسموح له بتوسيع جبهته الأمامية، إذن هو مرتبط بأن يقوم من هو تحته بالشبكة بالبيع حتى يستطيع هو أن يحصل على عمولته، فيكون التركيز في هذه الشركات التمدد العمودي (الشاقولي) بدلاً من التمدد الأفقي.

فلو تم تحديد الجبهة الأمامية بخمسة أشخاص، فيجب أن يسوق لخمسة أشخاص الذين يصبحون جبهة أمامية جديدة، ويجب على كل واحد من هؤلاء الخمسة أن يسوق لخمسة آخرين وهكذا ...^(١٦٨)

رابعاً - نظام الانفصال (Stair – step break-away plan): في هذه الطريقة يقوم السوق بالسير على نفس نهج التسويق الشّبكي، فيبيع المنتج إلى أكبر عدد من الأشخاص، ويقنعهم ببيع المنتج، وسيدفع له عمولة عن كل منتج يبيعه وعن كل شخص يدخل في الشبكة عن طريقه، مثله مثل باقي الطرق الأخرى في التسويق الشّبكي، ولكن عندما تصل شبكة الموزع لحجم معين، وعدد أفراد معين، ينفصل كل فرد عن مجتمعه، ولا تدفع له عمولة عن بيع أية وحدات من المنتج، أو أشخاص جدد في الشبكة، ويعوض عن ذلك بحوافز أو عمولة نهائية كبيرة نتيجة للانفصال فيما يشبه مكافأة نهاية الخدمة.

خصائص التسويق الشّبكي:

تشترك أنواع التسويق الشّبكي في الخصائص الآتية^(١٦٩):

- ١ - شراء المنتج شرط للحصول على العمولات والمضي في عملية التسويق.
- ٢ - توظيف غير محدود للمسؤولين في سلسلة لا نهاية لها.
- ٣ - الأسبق في الاشتراك هو الأوفر حظاً والأكثر ربحاً، والعكس صحيح.
- ٤ - الدخول في الشركة لا يكون إلا عن طريق مسوق متقدم اشتري المنتج.

<http://webmarketing102.blogspot.com/2016/03/Network-Marketing-companies-matrix-system.html> :^(١٦٨)

^(١٦٩): التسويق الشّبكي (الهرمي) من وجهة نظر إسلامية، خالد الجهنفي، ص ١٠

٥ - تضع جميع الشركات خطأً أحمر لكيح تضخم عمولات رؤساء الهرم، يختلف من شركة لأخرى، حتى لا تلتهم جميع أموال الشركة.

٦ - الاهتمام لا يكون حقيقة بمنتجات الشركة، إنما يكون الاشتراك بالنّظام الشّبكي من أجل الحصول على العمولات.

٧ - الغالية الساحقة من المنتجات تُستهلك من قبل المستهلكين لا المستهلكين، فالمسوق هو المستهلك، بخلاف التسويق التقليدي الذي يكون فيه المستهلك الطرف الأخير في العملية التسويقية.

النّقاط والأنشطة غير القانونية لشركات التسويق الهرمي:

من أبرز النّقاط والأنشطة غير القانونية الموجّهة لشركات التسويق الهرمي^(١٧٠):

١. يتطلّب دفع رسوم أو شراء المنتج لبدء التسويق في هذه الشركات، بينما لا يُشترط بالمسوق أن يشتري المنتج أو أن يدفع رسوم تسجيل في أي شركة أخرى في أي مكان في العالم.

٢. تحصيل العمولات ناتج بتحييد مسوقين جدد يشتون المنتجات أو يدفعون رسوم التسجيل وهذه هي وسيلة الربح الحقيقية والوحيدة، وأحياناً في الأهرام التسويقية غير القانونية ستجد أنّ المروجين يطلبون منك أن تستدين المال، وسيعدونك بأمور كبيرة وستسمع كلمات أكبر لكنك لن ترى أكثر من الكلمات.

٣. المنتج يُباع بسعر غير منطقي أو يكون غامضاً أو قابلاً للتغيير لاحقاً، وهو وسيلة لدخول الهرم فقط.

٤. وعد بثروات ومدخلات عالٍ جداً خلال فترة زمنية قصيرة، بينما في عمليات التسويق الاعتيادية ستربح من خلال المبيعات فقط، ولا أحد سيعدك بالكثير من الأرباح.

٥. دعوة الأصدقاء المقربين والثقة والأقارب من أساسيات عمل التسويق الهرمي غير القانوني، بينما في عمليات التسويق لا يحتاج إلى من يثقون به لبيع المنتج، ولكن طلما أنّ المنتج حقيقي لماذا لا يمكن أن نبيعه لأي كان؟

^(١٧٠): <https://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%AA%D8%B3%D9%88%D9%8A%D9%82%D8%B4%D8%A8%D9%83%D9%8A>

٦. لا يوجد بيع مباشر، أو موجود بشكل غطاء للتضليل، ولا يُشكّل نسبة مقبولة من المبيعات، والبيع في الغالب للمسوقين فقط داخل المرم التسويقي، بينما في السلسلة التسويقية القانونية يبيع الجميع مبيعات مباشرة، ولا ينحصر البيع بالمسوقين وتجنيد المسوقين.

٧. تتوقف العمولات بتوقف الذين هم دونك في المرم، وتحتاج إلى تجنيد مسوقين اضافيين لإكمال عملية توازنهم في جهة اليمين واليسار من المرم (أي إنك تضطر لبذل جهد اضافي بدل المسوق المتوقف) وغير ذلك من الشروط غير المعقولة لتحقيق الربح، بينما يمكن في السلسلة التسويقية الاعتيادية أن تبيع المنتجات وأن تربح حتى لو لم يكن تحتك في السلسلة التسويقية أي شخص أو شخص واحد أو عشرين شخص...

٨. لا توجد نهاية للتسويق المرمي، وينهار المرم الشخصي بتوقف أي عضو من الذين دونك مهما كان مستوى الطبقة التي هو فيها، أو توقف كامل نظام العمولات نتيجة هرب أصحاب الشبكة، أو اعتقالهم بعد اتضاح أن العملية برمتها هي دائرة لجمع المال بجموعة من الأشخاص، وليس عمليّة تسويقية حقيقة، وأيضاً بعد اكتشاف أمر البضائع وحقيقةتها.

٩. يدعي كثير من أصحاب التسويق الشبكي أن التسويق الشبكي ليس نموذجاً هرمياً؛ لأن هناك منتج يباع !!^(١٧١) والحقيقة: بيع منتج لا يضمن بأي شكل من الأشكال الحماية من مشاكل الأنظمة الهرمية، فلكي يتم تفادى مشاكل الأنظمة الهرمية يجب أن تباع السلع المستهلك العادي أيضاً، وبنسبة كبيرة، وبناء عليه يمكن تطبيق آليات السوق ونظريات منع التشبع .

وعلى الأقل في الولايات المتحدة يبلغ كم المنتجات التي تباع لغير المستهلكين العاديين ٧٠ % من حجم مبيعات شركات التسويق الشبكي. وأضخم شركات التسويق الشبكي تعرف بأن حجم مبيعاتها لغير ممثل الشركة أو الراغبين في إنشاء شبكة تسويقية لا يتجاوز ١٨ % فقط .

وبالتالي فوجود منتج أو أكثر ليس أكثر من واجهة يمكن بها سر عدم استطاعة العديد من الحكومات إغلاق تلك الشركات أو اتخاذ إجراءات قضائية ضدّها متعلقة بمارسات الأنظمة الهرمية.

أما في واقع الأمر فالمتّجح الحقيقي الذي يباع هو فرصة العمل للغالبية العظمى من مستهلكي منتجات الشركة.

^(١٧١) <https://www.facebook.com/Syrian.against.network.marketing/posts/681620851879656> :

هذا على المستوى العملي، بالإضافة لذلك وعلى المستوى القانوني في الولايات المتحدة الأمريكية، حتى شركات التسويق الشبكي التي تبيع منتجات متعددة ومنافسة ومفيدة تم محاكمتها قضائياً تحت قوانين فدرالية أو قوانين خاصة بولايات بعينها ضد الأنظمة الهرمية.

والعديد من شركات التسويق الشبكي هي الآن تمارس انتهاكات للقواعد والإرشادات التي تحمي من الأنظمة الهرمية، ولكن بشكل مقنع ومستمر، وهذه الشركات مستمرة في العمل حتى الآن ليس بسبب أكثر من عدم القدرة على إثبات هذه الانتهاكات قانونياً.

وغالبية تلك الشركات تضع في عقود التعاقد مع ممثليها بنود قانونية ضد الممارسات غير القانونية لاستقطاب ممثلين جدد للشركة: مثلاً عدم إعطاء أي بيانات تتوقع مستوى دخل عالي للفرد أو التركيز أثناء الـ (Presentation) وبشكل كبير على شرح فائدة المنتجات وليس البزنس، ولكن على المستوى غير الرسمي يتم تدريب ممثلي الشركة على إعطاء (Presentation) تخالف هذه القواعد.

وفي حال مقاضاة الشركة تبرأ الشركة من هؤلاء الممثلين، وتتصف ممارساتهم بالمخالفة للقواعد القانونية للشركة.

مثال: حالة شركة كيونت في دولة تركيا والهجوم الإعلامي الضخم على الشركة حيث قامت الشركة بتبيّن نفس الأسلوب: التبرؤ من ممثليها واتهامهم بانتهاك شروط التعاقد.

الحكم الشرعي:

صدرت العديد من الفتاوى من قبل لجان إفتاء وعلماء دين مسلمين بخصوص الشركات التي تعامل بنظام التسويق الشبكي أو التسويق الهرمي، وتفيد هذه الفتوى أن التعامل بطريقة التسويق الشبكي حرام شرعاً ما تتضمنه من:

- الرّبا والغرر .
- وأكل هذه الشركات لأموال الناس بالباطل.
- والغش والتّدليس والتّلبيس.
- القمار.
- ولأنّها تقوم على العمولات وليس المنتج.

ولا ينفي ذلك وجود أقوال أخرى أجازت التسويق الشبكي، وسنعرض القولين مع أدلةهما^(١٧٢):

أولاً – القول بالجواز:

أصحاب القول بالجواز:

- منهم من قال: جائزة مطلقاً من غير قيود.

- منهم من قيدها، بأن تقدم الشركة خدمات حقيقة نافعة وليس صورية.

- ومنهم من قيدها بشرطين:

الأول: أن تبيع الشركة المنتج بسعر السوق.

الثاني: أن يكون المشتري لهذا المنتج بحاجة إليه وراغباً فيه.

أما أدلة القائلين بالجواز فهي:

١ . أدلة القائلين بالجواز مطلقاً:

أ – الأصل في العقود الحل والإباحة.

ب – العمولات التي يحصل عليها المشتري هي مبنية على حق السمسار، فالعمولات مقابل سمسرة، وأخذ العمولة جائز شرعاً.

ج – زيادة العمولات بزيادة عدد المشترين لا مانع منه، لأن زيادة المشترين تزيد السمسرة، ولأن الأصل هو صحة العقود إذا سلمت من الغرر والربا.

٢ . أدلة من قيدها بأن تكون حقيقة: لأنها لو كانت صورية، فإنه يرد عليها عدّة محاذير شرعية من الربا والغرر وغيرها.

٣ - أما من قيدها بشرطين (تابع بسعر السوق وهناك حاجة لها من المشتري): لأن هذه العمولات تكيف على أنها هبة من الشركة إذا تحقق هذان الشرطان، فإذا كانت الشركة تبيع بسعر السوق، وكان المشتري راغباً في الشراء، فإن ما زاد على ما أعطي المشتري بعد ذلك يعتبر هبة من الشركة.

ثانياً – القول بالمنع:

ذهب أكثر العلماء المعاصرين إلى حرمة هذه الشركات شرعاً.

وأدلة القائلين بالمنع هي: إن مقصود المعاملات هو العمولات وليس المنتج، وهذه العمولات تصل الآلاف من الدولارات، في حين لا يتجاوز سعر المنتج المئات، وبالتالي تكون الأرباح الكبيرة ناتجة عن العمولات. ومن الطبيعي أن سبب التعامل مع هذه الشركات هو العمولات التي سوف يحصل عليها العميل وليس

^(١٧٢): فقه المعاملات المالية المعاصرة، د. سعد الخشنان، ص ٢١٥ وما بعد.

منتجات الشركة؛ بل إن العميل قد يكون بغير حاجة إلى المنتج أصلًا، وقد يتبرع به لغيره...وهذا يكون المنتج عبارة عن غطاء أو مجرد ستار وذرية للحصول على العمولات، وإذا كان الأمر كذلك فإن هذه المعاملة محّمة لعدة أسباب:

١ - إنها تضمنت الربا بنوعيه: ربا الفضل وربا النسيئة، فالمشتراك يدفع مبلغًا قليلاً ليحصل على مبلغ كبير، فهي نقود بنقود مع التفاضل والتأخير، وهذا هو الربا الحرام، والمنتج الذي تبيعه الشركة ما هو إلا ستار للمبادلة، فهو غير مقصود للمشتراك، ولا تأثير له في الحكم.

٢ - إنها من الغرر الحرام شرعاً؛ لأن المشترك لا يدرى هل ينجح في تحصيل العدد المطلوب من المشترين أم لا؟ وهذا التسويق الهرمي مهما استمر فإنه لابد أن يصل إلى نهاية يتوقف عندها، ولا يدرى المشترك حين انضممه إلى الهرم، هل سيكون في الطبقات العليا فيكون راجحاً، أم في الطبقات الدنيا فيكون خاسراً؟ والواقع العملي أن معظم أعضاء الهرم خاسرون إلا القلة القليلة، فالغالب هو الخسارة، وهذه هي حقيقة الغرر: وهي التردد بين أمرین الغنم أو الغرم، وقد نهى النبي صلى الله عليه وسلم عن الغرم.

٣ - المعاملة هي أكل أموال الناس بالباطل: حيث لا يستفيد من هذا العقد إلا الشركة، وقليل من المشتركيين، بقصد خداع الآخرين؛ وهذا بحد العديد من الدول الرأسمالية منعت هذا التعامل إذا كان التعامل من دون منتج، فقادت الشركات بوضع هذا المنتج ليكون ستاراً ليمحىهم من الملاحقة القانونية.

٤ - المعاملة قائمة على الغش والتلبيس على الناس: حيث يتم إظهار المنتج على أنه هو المقصود من المعاملة، الواقع خلاف ذلك، حيث يتم إغراء العملاء بالعمولات الكبيرة التي لا تتحقق غالباً، وهذا من الغش الحرام، فهذا النوع من التسويق في الحقيقة يصنف من حيث المبدأ ضمن صور الغش والاحتيال التجاري.

الترجح:

القول الراجح هو تحريم هذا النوع من الشركات؛ لقوّة أدلة القائلين بالمنع، وضعف أدلة القائلين بالجواز.
ويحاب على القائلين بالجواز:

١ . إن من قيدها بشرطين: تباع بسعر السوق وهناك حاجة للمشتري، وما زاد من العمولات هو مجرد هبة للمشتركين.

هذا القول غير صحيح لأن قيمة السلع المباعة للمشتري أعلى من سعر السوق، ولو كانت هذه الشركات صادقة لعرضت منتجها في السوق، وتنتظركم هي قيمتها، ولو كانت قيمتها تساوي القيمة السوقية لكان أمر المبة مقبولاً.

٢ - أما القول بأن العمولات مقابل السمسرة: فهذا القول غير صائب؛ لأن السمسرة عقد يحصل بموجبه السمسار على أجر لقاء بيع سلعة، وأما التسويق المرمي فإن المشترك في الحقيقة هو الذي يدفع الأجر، كما أن مقصود السمسرة هو تسويق السلعة حقيقة، وهذا بخلاف التسويق المرمي، فإن المقصود هو تسويق العمولات وليس السلعة، فالفرق بين السمسرة والتسويق المرمي ظاهر.

٣ - القول إن العمولات هي بمثابة هبة: هذا القول غير صائب، ولو كان صائباً، فليس كل هبة جائزة، فمثلاً: الهبة على قرض قبل الوفاء، أو الهبة المشترطة بعد الوفاء ربا، وهدايا العمال غلوّل، وهبة الموظف رئيسه في العمل محرّمة، إذن فليست كل هبة تكون مباحة، وفي الحقيقة وجدت العمولات في التسويق المرمي من أجل الاشتراك في هذه الشركات، فمهما أعطيت من أسماء سواء كانت هدية أو هبة أو غير ذلك، فلا يغير ذلك من حقيقتها شيئاً.

فتاوي المجامع والهيئات:

فتوى مجمع الفقه الإسلامي في السودان عن حكم التسويق الشبكي^(١٧٣):

الموضوع/ فتاوى في شركات التسويق الشبكي

الحمد لله والصلوة والسلام على رسول الله وبعد:

فقد ظلّ مجمع الفقه الإسلامي يتبع مستجدّات العصر في شتّي المجالات ومناحي الحياة من خلال دوائره المختلفة بدراستها وتكييفها الفقهي وتقويم المعوج منها وتصحّيحه.

وما بذل فيه المجتمع من خلال دائرة الاقتصادية، جهداً مقدراً واجتهاداً كبيراً في تصوّره والحكم عليه وتصحّح مساره ما يعرف بالتسويق الشبكي، وهو نمط من التسويق ظهر في منتصف القرن الماضي، وانتشر في السودان من أوائل القرن الحادي والعشرين، كما قامت الهيئة العليا للرقابة الشرعية للجهاز المصري بجهد مقدر في هذا الشأن.

لقد قامت الدائرة الاقتصادية بدراسة وافية لهذا النمط من التسويق منذ عام ٢٠٠٢م وذلك من خلال أدبياته (وثائق، كتب...)، وباستجلاء صورته بالاجتماع مع مثلي أصحاب الشركات المختصة به، وكبار المشتركين فيه من داخل السودان وخارجه، حيث عقدت الدائرة عدّة اجتماعات في هذا الصدد بعدد من

(١٧٣): التاريخ ٢٧ ربـ ١٤٣٠ هـ، النمرة م ف أ /م ٥٧/٢٠٠٩م
[/https://www.facebook.com/aoif.gov.sd/posts/1523511967803953](https://www.facebook.com/aoif.gov.sd/posts/1523511967803953)

كبار مسؤولي شركة بناس، وأحد مؤسسيها، كما اجتمعت بكار موزع شركة غولد كويست (كويست نت حالياً) وذلك خلال الفترة (٢٠٠٢-٢٠٠٣م).

هدفت الدائرة الاقتصادية من كل ذلك للوقوف على حقيقة هذا النوع من التسويق قبل إصدار أي فتوى بشأنه، إذ الحكم على الشيء فرع عن تصوره، كما اطلعت الدائرة على عدد من الفتاوى والدراسات المتعلقة به، وقدّمت للدائرة الاقتصادية دراسة فقهية وافية في تصور وتكييف التسويق الشبكي.

وبعد أن اطمأنّت الدائرة الاقتصادية لسلامة تصوّرها لحقيقة التسويق الشبكي وإلى تكييفه الفقهي أصدرت فتواها في شأنه في تصور مشروع وجّه للشركات المعنية (بناس وغولد كويست)، لإبداء ملاحظاتها على حيّيات الفتوى، ولما لم ترد من هذه الشركات أية ملاحظات أصدر المجمع فتواه في ٢٥ ربيع الآخر ١٤٢٤هـ، يوافقه ٢٥/٦/٢٠٠٣م الخاصة بالحكم الشرعي في الاشتراك في شركة بناس المحدودة وما يشابهها من شركات التسويق الشبكي، حيث نصّت على الآتي:

إن الاشتراك في بناس وما يشابهها من شركات التسويق الشبكي لا يجوز شرعاً لكونه قماراً.

وكما أبانت الفتوى فإنّ المتّج في شركات التسويق الشبكي ليس مقصوداً للمسوقين، إنما المقصود الأول والداعي المباشر هو الدخل الذي يحصل عليه المشترك من خلال هذا النّظام.

ولما كانت الأحكام تبني على المقاصد والمعانى لا على الألفاظ والمباني، فإنّ المتّج يسقط عند التكييف الفقهي لشركات التسويق الشبكي، ويصبح الأمر من الوجهة الفقهية لا يعلو كونه تجمّع اشتراكات من أفراد تديرهم الشركة، ويدفع فيه الاشخاص الذين هم في أسفل الشبكة حواجز من سبقهم في أعلى، بالإضافة لعمولة الشركة.

فالتسويق الشبكي في حقيقته يتكون من حلقات مقامرة، مال المقامة مضمن في السلعة ومدسوس في ثمنها، حلقات المقامة في شركات التسويق الشبكي متداخلة في حلقات قمار غير منتهية، الرابع هو السّابق في الشبكة الذي يتدقّق إليه تيار من الدخل يتّسع باتساع شبكته من الأفراد الذين يلوّنه، المخاطر في هذه العملية هم القاعدة المتعلقة بالأمل في الصعود ونمو شبكتها بالمزيد من الذين يلوّنهم من يحدوهم الأمل في الكسب، فالطبقات الأخيرة في التسويق الشبكي مخاطرة أبداً بصورة مستمرة وفي أية لحظة من لحظات نمو الشبكة، وهذا هو معنى القمار.

مجهودات المجتمع في تصحيح مسار التسويق الشبكي:

بعد صدور فتوى المجتمع حول التسويق الشبكي سعت شركة بناس لتعديل نظامها لتطهيره من القمار ليتوافق مع الشريعة الإسلامية، وبعد عدّة اجتماعات تمّ وضع شروط لنظام التسويق الشبكي إذا التزم بها توافق نظام

التسويق الشّبكي مع الشّرع، وذلك وفقاً للفتوى الخاصة بنظام شركة بناس المعدّل ، الصّادرة من قبل الهيئة العليا للرقابة الشرعية للجهاز المصرفي والمؤسسات المالية بتاريخ ١٧ ربيع الآخرة ١٤٢٦ هـ يوافقه ٢٥ مايو ٢٠٠٥ م.

كما تقدّمت شركة كويست نت (غولد كويست) بخطاب بتاريخ ١٤ مايو ٢٠٠٦ م عبر راعيها بالسودان طالبة للمساعدة في تعديل نظامها ليتوافق مع الشّرع وذلك بتحليصه من القمار المنصوص عليه في الفتوى السابقة، وبعد عدة اجتماعات ومكّاتبات بين الدائرة والشركة، عرضت الدائرة الاقتصادية بالجمعية الرؤية الشرعية لتطهير نظام الشركة من القمار واشترطت الدائرة الاقتصادية إدخال تعديلات محددة على النّظام ليتوافق مع الشركة، وهو ما تضمنته فتوى الجمع رقم (٦ / د / ١٤٢٧ هـ).

وبعد تطبيق نظام كويست نت المعدّل، ورد للمجمع عدة استفتاءات من المواطنين وبعض المسوقين بالشركة تشير إلى عدم التزامها بشروط فتوى الجمع، فقامت الدائرة الاقتصادية بدراسة الأمر والاستماع لكتاب مسويي الشركة ورعاياها حيث تبين بالدائرة الاقتصادية من خلال اقراراتهم والوثائق، عدم التزام الشركة بفتوى الجمع في نظامها المعدّل، وإنّما قد التفت على الفتوى وتحايلت على شروطها.

ثم توالت الاستفتاءات على الجمع من الأفراد والجهات العدلية والأمنية ذات الصلة بالجانب الاقتصادي، عن شركات تعمل بنظام التسويق الشّبكي منها (شركة تيتز والعبكر و dxn)، مما اقتضى دراسة الأمر، وقد اجتمعت الدائرة الاقتصادية بالإدارة، وبعض كتاب مسويي الشركة، كما اجتمعت بمبرمج قام بتصميم برنامج تسويق شبكي لبعض الشركات من أجل استحلاء الحقائق واستكمال التصور الخاص بالتسويق الشّبكي.

بعد هذا الجهد من مجمع الفقه الإسلامي عبر دائريته الاقتصادية ومن الهيئة العليا للرقابة الشرعية والممتد لأكثر من سبع سنين اطلع فيها الجمع على معظم نظم شركات التسويق الشّبكي واستمع لعشرات المشغلين بهذا النوع من الشركات من مسوقين ومؤسسين وراغبين ومبرمجين ومصمّمين لخطط عمولاته، وبعد أن بذل الجمع من خلال الدائرة الاقتصادية جهداً مقدراً لتصحيح التسويق الشّبكي، وتقويم اعوجاجه وتحقيقه استقامتها على الشّرع الحنيف وذلك بإيجاد صورة مجردة من المأخذ الشرعي، وعلى رأسها القمار، لكن التجربة أثبتت عجز هذه الشركات عن الالتزام بهذه الشروط، فلجمّأت للتحايل والالتفاف عليها.

لقد اتضح للمجمع أن التسويق الشّبكي لا يمكن فصله عن القمار وتجريده منه، وذلك لعجز شركاته من إدخال التعديلات التي اقترحها الدائرة الاقتصادية بإزالة ما يشوب هذا النّظام من قمار، بناءً عليه يرى الجمع:

حرمة التسويق الشّبكي بجميع صوره، ولذلك لا يسمح بممارسة هذا النوع من التسويق. والله أعلم.

وجاء في فتوى اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء بالسعودية بهذا الشأن^(١٧٤): هذا النوع من المعاملات محرم، وذلك لأنّ مقصود المعاملة هو العمولات وليس المنتج، فالعمولات تصل إلى عشرات الآلاف، في حين لا يتجاوز ثمن المنتج بعض مئات، وكلّ عاقل إذا عرض عليه الأمان فسيختار العمولات، ولهذا كان اعتماد هذه الشركات في التسويق والدعاية لمنتجاتها هو إبراز حجم العمولات الكبيرة التي يمكن أن يحصل عليها المشترك، وإغراؤه بالربح الفاحش مقابل مبلغ يسير من المال هو ثمن المنتج، فالمنتاج الذي تسوّقه هذه الشركات مجرد ستار وذراعه للحصول على العمولات والأرباح، وما كانت هذه هي حقيقة هذه المعاملة، فهي محرّمة شرعاً وذلك بسبب:

أولاً: أنها تضمنت الربا بنوعيه، ربا الفضل وربا النسبة، فالمشتراك يدفع مبلغاً قليلاً من المال ليحصل على مبلغ كبير منه، فهي نقود تبدل بنقود مع التفاضل والتأخير، وهذا هو الربا الحرام بالنص والإجماع، والمنتج الذي تبيّعه الشركة إلى العميل ما هو إلا ستار للمبادلة، فهو غير مقصود للمشتراك، فلا تأثير له في الحكم.

ثانياً: أنها من الغرر الحرام شرعاً في دين الإسلام، لأنّ المشترك لا يدرى هل ينجح في تحصيل العدد المطلوب من المشتركين أم لا؟ والتسويق الشبكي أو المرمي مهما استمر فإنه لا بد أن يصل إلى نهاية يتوقف عندها، ولا يدرى المشترك حين انضممه إلى الهرم هل سيكون في الطبقات العليا منه فيكون راجحاً، أو في الطبقات الدنيا فيكون خاسراً؟ الواقع أنّ معظم أعضاء الهرم خاسرون إلا القلة القليلة في أعلى، فالغالب إذن هو الخسارة، وهذه هي حقيقة الغرر، وهي التردد بين أمرتين أغلبهما أخوهما، وقد نهى النبي عليه الصلاة والسلام عن الغرر، كما رواه مسلم في صحيحه.

ثالثاً: ما اشتملت عليه هذه المعاملة من أكل الشركات لأموال الناس بالباطل، حيث لا يستفيد من هذا العقد إلا الشركة ومن ترغب بإعطاءه من المشتركين بقصد خداع الآخرين، وهذا الذي جاء النص بتحريمه في القرآن: (يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ) [سورة النساء: ٢٩]

رابعاً: ما في هذه المعاملة من الغش والتّدليس والتّلبيس على الناس، من جهة إظهار المنتج وكأنه هو المقصود من المعاملة والحال خلاف ذلك، ومن جهة إغرائهم بالعمولات الكبيرة التي لا تتحقق غالباً، وهذا من الغش

^(١٧٤): <https://ar.wikipedia.org/wiki/%D8%AA%D8%B3%D9%88%D9%8A%D9%82>

%D8%B4%D8%A8%D9%83%D9%8A

الحمد شرعاً، وقد قال النبي عليه الصلاة والسلام: (من غشّ فليس مني) . رواه مسلم في صحيحه، وقال أيضاً: (البيعان بالخيار ما لم يتفرق، فإن صدقوا وبينا بورك لهم في بيعهما، وإن كذباً وكتماً محققت بركة بيعهما) (حديث متყق عليه)، وأمّا القول بأنّ هذا التعامل من السمسرة، فهذا غير صحيح، إذ السمسرة عقد يحصل السمسار بموجبه على أجر لقاء بيع السلعة، أما التسويق الشبكي فإن المشترك هو الذي يدفع الأجر لتسويق المنتج، كما أن السمسرة مقصودها تسويق السلعة حقيقة، بخلاف التسويق الشبكي فإن المقصود الحقيقي منه هو تسويق العمولات وليس المنتج، فإن المشترك يسوق لمن يسوق، هكذا بخلاف السمسرة التي يسوق فيها السمسار لمن يريد السلعة حقيقة، فالفارق بين الأمرين ظاهر، وأمّا القول بأن العمولات من باب الهبة فليس بصحيح، ولو سُلِّمَ فليس كل هبة جائزة شرعاً، فالهبة على القرض ربا، ولذلك قال عبد الله بن سلام لأبي برد رضي الله عنهما: إنك في أرض، الرّبا فيها فاش، فإذا كان لك على رجل حق فأهدى إليه حمل تبن أو حمل شعير أو حمل قثٌ فإنه ربا . رواه البخاري في الصحيح. والهبة تأخذ حكم السبب الذي وجدت لأجله، ولذلك قال النبي صلى الله عليه وسلم . في العامل الذي جاء يقول: هذا لكم وهذا أهدي إلي، فقال النبي صلى الله عليه وسلم : (أفلا جلست في بيتك وأمرك فتنظر أيهدي إليك أم لا؟) متفق عليه، وهذه العمولات إنما وجدت لأجل الاشتراك في التسويق الشبكي، فمهما أعطيت من الأسماء، سواء هدية أو هبة أو غير ذلك، فلا يغير ذلك من حقيقتها وحكمها شيئاً.

مفتی دمشق: جاء الرزد الشرعي لمفتی دمشق والمسجل بديوان الوزارة برقم ٧٦٤٣ تاريخ ١٨/٩/٢٠١٣ على سؤال حول حكم التعامل مع شركة كيونت وأمثالها جاء فيه: بعد النّظر وصادر بتاريخ ٢٠١٣/١٠/٧ على سؤال حول حكم التعامل مع شركة كيونت وأمثالها جاء فيه: بعد النّظر في الصفحات المعرفة بالشركة، ومن خلال الصفحات الأولى التي تردد فيها الشركة على السائل، ومن خلال الصفحات المبيّنة لمنهج عمل الشركة وما أطلقت عليه (السيستيم)، وُجِدَ في الصفحات براعة في التسويق دون التعريف بحقيقة عمل هذه الشركة، فهي لا تجعل العميل وكيلًا أو أجيراً أو مندوباً إلا بشراء منتج لها، أو دفع مبلغ من المال، **والغاية العمولات**، وليس المنتج مع تبادل كبير بين ما يدفع وثمن المنتج، والمشترك يدفع مبلغاً قليلاً من المال ليحصل على مبلغ كبير من خالله، فالمعاملة نقود بنقود مع التفاضل والتأخير، وهذا الرّبا عينه، كما أنّ هذا يوحي ببيع وشرط، أو بصفقتين في صفقة واحدة، وكلاهما منهي عنه، والشرط الموضوع يؤدي إلى فساد العقد، إن صحة العقد أصلًاً، وعند دخول أحدهم في الشركة يصبح عميلاً لها ويُعطى مبلغاً لا على عمل واضح يقوم به؛ بل مقابل تحقيق شبكة لجلب العملاء يسرة وينة، وإن صحة أنْ يُسمى ذلك إجارة فهي فاسدة؛ لأنّها لا تستحق على عمل بين، إلى جانب أمور مسيطرة ببراعة التسويق لا

بتوضيح نظام الشركة، وفي ذلك ضرب من الغرر المحرم شرعاً وأكل أموال الناس بالباطل بمعاملة تعتمد الغش والتسليس على الناس ببراعة العرض ناهيك عن مأخذ جمة أخرى.

لذا أنسح بالبعد عن التعامل مع هذه الشركة وأمثالها إذ لم ثبن أصلاً على قواعد شرعية. والتي يأمرنا بترك ما يريينا إلى ما فيه الحال بين، وفي الحديث الشريف: (... دع ما يربك إلى ما لا يربك).

الأثار الاقتصادية للتسويق الشبكي:

لقد رأينا في الفقرات السابقة حقيقة التسويق الشبكي وفق واقعه الحالي، ورأينا حكمه الشرعي الذي يرجح فيه حرمة هذا النوع من الشركات وتسييقها.

وبنظرة مقاصدية اقتصادية نشير إلى الأمر المهم الآتي:

إنّ أصل التنمية الاقتصادية الحقيقة تقوم على **الاقتصاد الحقيقي**؛ أي على إنتاج السلع والخدمات التي تُشبّع الحاجات الحقيقية في المجتمع، وليس الحاجات: الوهيمة، أو المتواهنة، أو غير المشروعة، أو التي تؤدي إلى مفاسد تزيد عن منافعها... وبالتالي كلّ ما يخدم الاقتصاد الحقيقي هو في مصلحة التنمية.

أما **الاقتصاد النقدي والمالي** الذي يعتمد على مضاعفة الشروءة النقدية والمالية دون الاعتماد الحقيقي على الاقتصاد الحقيقي، أو دون أن يكون الاقتصاد الحقيقي هو البوصلة الموجهة في الاقتصاد، لهذا فإنّ هذا الاقتصاد سيقود إلى نتائج كارثية اقتصادية واجتماعية على المستوى البعيد، وما الأزمات المالية الرأسمالية العالمية إلا مثال على ذلك.

ومن يتأنّم شركات التسويق الشبكي سيجدتها تصبّ في خانة الاقتصاد النقدي وليس الاقتصاد الحقيقي، وهذا يجعلنا نطرح السؤال الجوهرى الآتي:

ما هو هدف شركات التسويق الشبكي؟!

هل هو تسويق الإنتاج الحقيقي؟!

وجدنا في ثنايا البحث أنّ السلع والخدمات هي ستار وليس أكثر.

هل هو تحقيق الربح للمشاركين أي المسؤولين؟!

وجدنا أن الرابع من المسؤولين هم الطبقات الأولى من المسؤولين فقط، والباقي وهو الشريحة الواسعة من المسؤولين يكونون خاسرين.

إنّ استبعاد الإنتاج والشريحة الواسعة من المسؤولين هو الذي يعطي الجواب الواضح عن شركات التسويق الشبكي، هذا الاستبعاد يقول لنا: إنّ المدفوع الجوهرى من شركات التسويق الشبكي هو تحقيق أكبر ربح ممكن لشركات التسويق الشبكي، وذلك من خلال نظام العمولات والاشتراكات، وبالتالي هي أرباح نقدية بعيدة كثيراً عن الاقتصاد الحقيقي، وهي بتحديد دقيق تقود إلى النتائج الآتية:

- فقدان عدد كبير من صغار المسوقين **لأموالهم** في شركات حقيقتها نقدية وليس حقيقة، وهذه الأموال كان يمكن استثمارها في مشاريع حقيقة تنتج السلع والخدمات، وهناك العديد من الطرق لاستثمارها في المصارف الإسلامية أو غيرها.. وهذه الأموال ليست قليلة كما يتadar إلى الذهن في بداية الأمر؛ بل عند تجميعها، ومع الزمن تعتبر من **الأموال الضخمة** التي تؤثر في الاقتصاد.
- تجتمع الأرباح النقدية في هذه الشركات لتتصبح أكثر قوّة في المجال النقدي؛ أي أنّ أرباحها لا تتوجّه عادة إلى الاقتصاد الحقيقي، وبالتالي أسممت في ضعف الاقتصاد الحقيقي.
- هذه الشركات لا تخلق فرص عمل حقيقة؛ أي أنها لا تساعد في حل مشكلة البطالة في المجتمعات؛ بل تساهم في زيادة مشكلة البطالة، كون الأفراد يعيشون على أمل الأرباح من هذه الشركات، وبعدها يفقدون **أموالهم** التي كانت تشكّل فرصةً للعمل...
- هذه الشركات **تضخم** الاقتصاد النقدي على حساب الاقتصاد الحقيقي، وهذا يقود إلى مشاكل اقتصادية متعددة وعلى رأسها **التضخم الاقتصادي**، ولا يخفى على عاقل آثار التضخم الاقتصادية والاجتماعية.
- هذه الشركات لا تسهم؛ بل تؤدي إلى تراجع التنمية الاقتصادية الحقيقة.
ومن هنا نجد دافعاً جوهرياً ل:

 - ١ - تحريم هذا النوع من الشركات التي تزيد من مشاكل الاقتصاد المحلي والعالمي، والتي ترك آثارها على المستويات الاقتصادية والاجتماعية.
 - ٢ - التضييق على كلّ نشاط يجعل الاقتصاد النقدي والمالي يضرّان بالاقتصاد الحقيقي.
 - ٣ - التأكيد على الالتزام بالاقتصاد الإسلامي الذي يجعل من الاقتصاد الحقيقي **النواة والموجه** للاقتصاد النقدي والمالي.

الفصل الرابع

معاملات نقدية ومصرفية

المبحث الأول

تغير قيمة النقود وأثارها الاقتصادية وعلاجها الفقهي المطلب الأول - تغير قيمة النقود وأثارها الاقتصادية الفرع الأول - تعريف النقود:

هي أي شيء يلقى قبولاً عاماً في التداول، ويُستخدم وسيطاً في التداول، ومقاييساً للقيمة ومستودعاً لها، ووسيلة للمدفوعات الآجلة^(١٧٥).

نجد أن هذا التعريف يتضمن خصائص النقود، وتمثل في الآتي:

١. القبول العام: فأيّة سلعة تلقى قبولاً عاماً في التداول بين الناس يمكن أن تكون نقداً، فالقمح أو الشعير أو الحديد أو النحاس أو الفواكه... كل ذلك يصلح أن يكون نقداً طالما أنه يلقى قبولاً عاماً في التداول، وهذا قال الإمام مالك: ولو أنّ الناس أجازوا بينهم بيع الجلود حتى يكون لها سكّة وعين لكرهتها أن تباع بالذهب والورق نظرة. وهذا يرى الغزالي: أن النقد ما تم الاتفاق على اعتباره حتى ولو كانت قطعة من أخشاب أو حجر^(١٧٦).
٢. وسيط في التداول: أي أن النقد تتم به عمليات التداول، فالنقود تشتري السلع والخدمات، وتبيع السلع والخدمات بالنقود، فتكون المعادلات التبادلية كالتالي: بضاعة - نقد - بضاعة أو: نقد - بضاعة - نقد.
٣. مقاييس للقيمة: أي أن قيمة جميع السلع والخدمات تعود للنقد أو تُقدر على أساسه، كأن تُقدر جميع قيم السلع على أساس الدولار.
٤. مستودع أو مخزن للقيمة: أي أن الإنسان يستطيع أن يدخر هذه النقود، ومتى أراد يستطيع أن يشتري بها ما يشاء؛ لأنّها تحترن قوة شرائية يمكن لحامليها أو مدحّرها أن يستفيد من قوتها الشرائية في أي وقت يشاء.
٥. وسيلة للمدفوعات الآجلة: أي من خلال النقد يمكن أن يتم تسديد قيمة المدفوعات الآجلة (المستقبلية)، وكذلك القروض، وبذلك يتم تسهيل عمليات التبادل في الاقتصاد.
إذن كل شيء توفرت فيه هذه الخصائص يسمى نقداً، وبالتالي إذا فقدت هذه الخصائص يكون لهذا الشيء ليس نقداً، ويتحول إلى سلعة عادية.

^(١٧٥): مدخل إلى اقتصاديات النقود والمصارف، د. أحمد زهير شامية، د. مصطفى حسين، ص ٢٢-٢١، والنقود والصيغة والسياسة النقدية، د. علي كعنان، ص ٨-٧

^(١٧٦): النقود والمصارف، د. محمود حسين الوادي ورفاقه، ص ١٣-١٤

الفرع الثاني - أنواع النقود:

بعد نظام المقايسة ظهر من خلال تطور الحياة البشرية العديد من أنواع النقود، وهي^(١٧٧):

أولاً – النقود السلعية:

وهنا يكون النقد سلعة من السلع، فهذه السلعة لاقت قبولاً عاماً، واكتسبت باقي خصائص النقد. ومثلت هذه النقود السلعية أولى مراحل النقود، حيث تم الانتقال من مرحلة المقايسة إلى التبادل من خلالها، وتختلف من مجتمع إلى آخر، فقد تكون من المعادن، وقد تكون من الحبوب، وقد تكون من الفواكه، أو غير ذلك... وهذا يرتبط بدرجة تطور المجتمع، ومرحلة التاريخية، وظروف ذلك البلد...

ثانياً – النقود المعدنية:

هي بأصلها نقود سلعية، لكن تم اعتماد المعادن وعلى رأسها الذهب والفضة لتكون النقد المعتمد، وذلك للخصائص الفريدة التي تميز بها المعادن خصوصاً الذهب والفضة مثل:

- سهولة صك وصهر المعادن.
- سهولة التجزئة والتقطيع.
- سهولة الحفظ والمقاومة للعوامل الجوية.
- ثبات القيمة لندرة هذه المعادن خصوصاً الذهب والفضة.

ثالثاً – النقود الورقية:

نظراً لتطور الحياة الاقتصادية والاتساع الكبير في حجم المبادرات التجارية، لم تعد النقود المعدنية قادرة على تلبية الاحتياجات الاقتصادية؛ الأمر الذي أدى إلى ظهور النقود الورقية، وتتضمن النقود الورقية الأنواع الآتية:

١. النقود الورقية النائية: وهي عبارة عن وثائق يتم تبادلها عوضاً عن الذهب والفضة، حيث تمثل هذه الوثيقة قيمة معينة من الذهب والفضة، فيستطيع حامليها بأي وقت الحصول من خلالها على ما تمتله من الذهب أو الفضة؛ بمعنى أن إصدار هذه الوثائق يكون بتغطية كاملة من الذهب أو الفضة. ومن هذه الوثائق الشيكولات والشهادات المختلفة.
٢. النقود الورقية الوثيقة: وهي أوراق بنكnot تحمل تعهداً بالدفع عند الطلب يصدرها المصرف المركزي، وتتوقف قوتها على رصيدها الذهبي، وثقة الجمهور بها، ورقابة الدولة عليها.

^(١٧٧): النقود والمصارف، د. محمود حسين الوادي ورفاقه، ص ٢٣-١٧، النقود والصيغة والسياسة النقدية، د. علي

كتنان، ٤-١٩

٣. النقود الورقية الإلزامية: وهذه النقود الورقية تصدرها الدولة عن طريق المصارف المركزية، وقد تكون غير مغطاة بالذهب على الإطلاق أو جزئياً، وتأتي قوتها من خلال القانون؛ أي أنّ الدولة تلزم شعبيها بالتعامل بها حسراً، ومن يرفض التعامل بها يتعرّض للمحاسبة القانونية. وهذه النقود سائدة عالمياً، مثل الدولار واليورو والين والريال السعودي والدينار الكويتي...

رابعاً – النقود المساعدة:

هي النقود التي تصدرها الدولة في شكل قطع نقدية (فضية أو برونزية أو من النيكل...)، تكون وظيفتها مساعدة النقود الورقية في تسهيل عمليات المبادلة صغيرة القيمة.

خامساً – النقود الإلكترونية:

هي مبالغ نقدية مودعة في المصارف، يتصرف بها المودع من خلال البطاقات الإلكترونية عن طريق الصراف الآلي في الشوارع، أو الآلات الإلكترونية في المحلات التجارية. وتصدر هذه البطاقات عن مصارف اكتسبت ثقة العملاء، وتلتزم بتتأمين الخدمات الالزمة للمتعاملين عبر انتشار شبكة من الصرافات الآلية المحلية والدولية بحيث توفر للعملاء إمكانية السحب وتسوية الالتزامات وغيرها مما يمكن أن تفعله النقود.

الفرع الثالث - قيمة النقود وتغيراتها:

أولاً – قيمة النقود:

هناك العديد من التعريفات لقيمة النقود، لكنّ هذه التعريفات تدور حول معندين اثنين^(١٧٨):

١. هي: سعر صرف العملة مقابل العملات الأجنبية الأخرى.
٢. هي: القوة الشرائية لوحدة النقد؛ أي مدى قدرة هذه الوحدة النقدية على شراء كميات محددة من السلع والخدمات.

وعندما يُطلق المعنى في الأدبيات الاقتصادية فإنه يقصد به: القوة الشرائية للنقود. وهو في الحقيقة يُعبر بشكل دقيق عن قيمة النقود في العصر الحديث، خصوصاً وأنّ النقود المعدنية لم يعد لها وجود يذكر في الاقتصاديات العالمية.

ثانياً – تغيرات قيمة النقد:

في الحقيقة ليست قيمة النقد ثابتة؛ بل هي في حالة تغيير مستمر، فقد تزداد قيمتها، وذلك عند ارتفاع قدرها الشرائية، وقد تنخفض قيمتها، وذلك عند انخفاض قدرتها على شراء كميات محددة من السلع والخدمات. والعبرة الحقيقة ليست في تغيير قيمة النقد؛ بل هي في مقدار هذا التغيير وطبيعته، فهل هو تغير

^(١٧٨): النقود والمصارف، د. محمود حسين الوادي ورفاقه، ص ٧١

كبير وطبيعي أم غير ذلك؟ فالجواب عن هذا السؤال له آثاره الاقتصادية والاجتماعية، وبالتالي يتوجب علاج هذه الآثار.

وإن الاستقرار التاريخي يشير إلى أن هذا التغير في قيمة النقود هو أمر تاريخي، لكن قبل إلغاء النقود المعدنية كان هذا التغيير يمكن السيطرة عليه والعودة إلى الوضع التوازنى الطبيعي، أما بعد التحول عن التغطية الذهبية، والانتقال إلى النقود الورقية عالمياً، فإن هذا التغير بات يخرج عن السيطرة في غالب الأحيان إلى أن أصبح التضخم من سمات الاقتصاد العالمي.

ويمكن القول: إنه من بعد الحرب العالمية الثانية بدأت تتجه قيمة النقود إلى الانخفاض بشكل ظاهر ومستمر، وهذا يعبر عنه بلغة الاقتصاد بمفهوم "التضخم"، فالتضخم أصبح ظاهرة ملزمة للاقتصاد العالمي^(١٧٩). إذن، فالسبب الجوهرى وراء تغير قيمة النقود هو **التضخم**، فعند معرفة التضخم وأسبابه يكون الجواب واضحاً حول تغيرات قيمة النقود.

فما هو التضخم؟

سنورد تعريفين مشهورين في الأديبيات الاقتصادية للتضخم:

التعريف الأول: التضخم هو زيادة في كمية النقود تؤدي إلى ارتفاع مستمر في المستوى العام في الأسعار. التعريف الثاني: زيادة في حجم الطلب الكلى تجاه العرض الكلى وقصور هذا العرض عن مواكبة الإنفاق الكلى مما يؤدى إلى ارتفاع مستمر في المستوى العام للأسعار. من خلال التعريفين السابقيين نلاحظ: التضخم يعبر عنه بالارتفاع المستمر في الأسعار، ويعود ذلك إلى زيادة كمية النقود كما في التعريف الأول، أو إلى زيادة الطلب الكلى عن العرض الكلى، أي زيادة الاستهلاك عن الإنتاج. فزيادة عرض النقود وانخفاض العرض أدى إلى الارتفاع العام في مستوى الأسعار (التضخم)، وارتفاع الأسعار أدى إلى انخفاض القوة الشرائية؛ أي انخفاض قيمة النقود.

الفرع الرابع - الآثار الاقتصادية لانخفاض قيمة النقود:

لدينا نوعان من الآثار تنتج عن انخفاض قيمة النقود (التضخم)^(١٨٠):

الأول – الآثار السلبية:

وتتمثل بانخفاض أو تآكل قيمة النقود للفئات الآتية:

^(١٧٩): النقود والصيغة والسياسة النقدية، د. علي كتعان، ص ٢٤٠

^(١٨٠): النقود والمصارف، د. محمود حسين الوادي ورفاقه، ص ٨٤

١. أصحاب الدخول النقدية الثابتة: تشمل هذه الفئة كلّ شخص دخله ثابت كالعمال والموظفين والمتقاعدين.

٢. المقرضون: إنّ الشخص المقرض قرضاً حسناً سوف يخسر مالياً إذا كان قرضه متوسط أو طويل الأجل، وحتى صاحب القرض بفائدة سوف يخسر إذا كان معدل التضخم أعلى من معدل سعر الفائدة الذي أقرض على أساسه.

٣. أصحاب المدّحّرات النقدية: إنّ كلّ من يدّخر ولا يستثمر أمواله سوف تتآكل قيمة مدّحّراته.

٤. الصفقات الآجلة: إنّ كلّ من يبيع بالأجل سوف تتآكل قيمة صفقاته التجارية، خصوصاً في البيع لأجل متوسط أو طويل، فهامش الربح قد لا يكفي لتغطية انخفاض قيمة النقد.

٥. تأكل ثروة الطبقة الوسطى.

٦. سوء توزيع الدخل القومي على أفراد الدولة، وبالتالي توسيع الفجوة بين الأغنياء والفقراء.

٧. هجرة اليد العاملة.

الثاني – الآثار الإيجابية:

وتتمثل بارتفاع قيمة الدخل للفئات الآتية:

١. أصحاب الدخول المتغيرة: مثل التجار والصناعيين وأصحاب المهن الحرة...

٢. المقتضيون.

٣. أصحاب الموجودات الثابتة: مثل أصحاب الأرضي والعقارات...

٤. أصحاب المدّحّرات بالعملات الأجنبية.

وإنّ الآثار السلبية تكون صادمة ومضرّة كثيراً خصوصاً في حالة التضخم الجامح؛ إذ بسرعة تنخفض قيمة النقود، وبنسبة مرتفعة؛ مما يترك الآثار السلبية الاقتصادية والاجتماعية التي لا بدّ من معالجتها على الصعيد الفردي والاجتماعي.

المطلب الثاني - آراء الفقهاء في معالجة تغيير قيمة النقود:

لقد ميّز الفقهاء والاقتصاديون المسلمين بين الأنواع الآتية من النقود:

- النقود الخلقية (السلعية والمعدنية).

- النقود الاصطلاحية: الدرهم والدنانير المغشوشة والفلوس.

- والنقود الورقية.

وبيّنوا حكم التغيير في حالات مختلفة، كانقطاع النقود وكسادها وغلائها ورخصها، وهناك آراء مختلفة في هذا الشأن، وأستعرض آراء الفقهاء في هذا الشأن بإيجاز.

الفرع الأول – النقود الخلقيّة (السلعية والمعدنية):

وهي المتمثلة عادة في الذهب والفضة، وميزة هذا النقد أنّه يحمل قيمة ذاتية، وليس كالنقد الورقية التي لا تحمل قيمة ذاتية معتبرة، إذ قيمتها غير معترضة، كونها لا تتعدي الأوراق التي طبعت منها.

وهناك عدّة حالات لمعالجة تغيير القيمة تمثل بالآتي^(١٨١):

الحالة الأولى – انقطاع النقد:

يقصد بانقطاع النقد: عدم وجود النقد في السوق، وإن كان يوجد عند الصيارفة وفي البيوت.

أجمع الفقهاء على أنّ الدين الثابت في الذمة إذا كان ناشئاً عن بيع، أو قرض، أو إجارة، أو مهر مؤجل... وكان دراهم (فضة) ودنانير (ذهب)، خالصة، أو مغلوبة الغش، ثم انعدمت، فلم توجد في الأسواق، فالواجب قيمتها.

وتدفع القيمة من غير الجنس عند الشافعية والحنابلة، خشية الوقع في الربا.

الحالة الثانية – الكساد:

يقصد بكسراد النقد أن تترك المعاملة به في جميع أنحاء البلاد.

في حالة كسراد النقد الخلقيّة، كإبطال الحاكم التعامل بها وهي موجودة، فلا يلزم المدين بأداء غيرها، سواء أكان الدين ناتجاً عن بيع، أو قرض، أو إجارة، أو مهر مؤجل، فهذه النقد لا تفقد ثمنيتها، لأنّها أثمان حلقة، فهي تستمد قيمتها الشرائية من ذاتها.

الحالة الثالثة – الغلاء والرخص:

حالة الغلاء والرخص ظاهرة طبيعية تتواءن تلقائياً؛ لأنّه في ظل القاعدة المعدنية تتوفّر حرّية تحويل النقد من مسکوكات إلى سبائك، فمثلاً إذا انخفضت القوة الشرائية للدرّاهم والدنانير (حالة الرخص)، فإنّ الأفراد سيحوّلون نقودهم إلى سبائك، فيزداد عرض الذهب والفضة فينجم عن ذلك انخفاض سعرهما، حتى يتوازن سعره كسبائك مع سعره كنقد.

بالتالي في حالة الغلاء والرخص تؤدي الحقوق من خلال هذه النقد، ولا عبرة بغلائها أو رخصها.

إذن في النقود الخلقيّة في حالة الانقطاع تؤدي الحقوق على أساس قيمة النقد، وفي حالتي الكساد والغلاء والرخص فتؤدي الحقوق بالمثل؛ أي بنفس النقد وبمقدار ما تمتّ على أساسه العقود القديمة، وليس على أساس القيمة من دون النظر إلى الكساد أو الغلاء والرخص.

^(١٨١): الأوراق النقدية في الاقتصاد الإسلامي قيمتها وأحكامها، أحمد الحسن، دار الفكر، دمشق، ط١، ١٩٩٩م، ص ٣٤٠-٣٤٢، موسوعة القضايا الفقهية المعاصرة والاقتصاد الإسلامي، د. علي أحمد السالوس، مكتبة دار القرآن، بليبيه، مكتبة دار الثقافة، الدوحة، ط٦، ٢٠٠٢م، ص ٤٠٢ وما بعد.

ومسألة النقود الخلقية هي مرحلة تاريخية وانقضت، ولم تعد تمثل قضية واقعية حاصلة في الاقتصاد العالمي.

الفرع الثاني – النقود الاصطلاحية (الدرارهم والدنانير المغشوشة والفلوس):

تميز هذه النقود بأن قيمتها الاسمية أكبر من قيمتها الحقيقة، لذلك تكون أكثر عرضة للتغير في قيمتها من النوع الأول (الذهب والفضة غير المغشوشين)، لكن يبقى لهذا النوع المغشوش والفلوس شيئاً من القيمة الذاتية؛ أي لا تصل إلى القيمة الصفرية مهما كانت المتغيرات الاقتصادية والاجتماعية.

وقد بين الفقهاء أربع حالات لهذه النقود الاصطلاحية^(١٨٢):

الحالة الأولى – انقطاع النقد:

أي النقد لا يوجد في السوق ولو كان موجوداً في أيدي الصيارة، فإذا كان النقد مترباً في الذمة ثم انقطع، فللفقهاء في هذه الحالة أربعة أقوال:

١. المالكية والشافعية: إن كان لهذا النقد مثل فيجب المثل، وإن كان لا يوجد مثله فالواجب القيمة، وتقدر عند المالكية بأبعد الأجلين: العدم والاستحقاق، أمّا عند الشافعية فتقدر القيمة عند المطالبة.

٢. أبو حنيفة: ذهب إلى فساد عقد البيع، ووجوب رد المبيع إن كان قائماً، وإلا مثله إن كان مثلياً، وفيته إن كان قيمياً.

٣. أبو يوسف من الحنفية: ذهب إلى وجوب دفع قيمة النقد المنقطع، وتقدر القيمة على أساس يوم ثبوت الدين في الذمة.

٤. محمد بن الحسن من الحنفية وهو المعتمد عندهم والحنابلة: ذهبوا إلى وجوب دفع قيمة النقد المنقطع، وتقدر القيمة على أساس آخر يوم تعامل الناس به؛ لأنّه وقت الانتقال إلى القيمة.

الحالة الثانية – الكساد العام للنقد:

وهو أن تترك المعاملة في النقود المتداولة في جميع البلاد (جميع الدول)، ويحل محلها نقد جديد. وبالنسبة لسداد الحقوق والالتزامات هناك أربعة أقوال للفقهاء:

١. المشهور عند المالكية والمعتمد عند الشافعية: لا عبرة بالكساد، وليس للدائن إلا النقد المعين ما دام أنه موجود، سواء أكان الدين من بيع أو دين أو إجارة أو قرض.

٢. الإمام أبو حنيفة:

^(١٨٢): الأوراق النقدية في الاقتصاد الإسلامي قيمتها وأحكامها، أحمد الحسن، ص ٣٤٢-٣٥٣، المعاملات المالية المعاصرة

في الفقه الإسلامي، د. محمد عثمان شبير، دار النفائس، عمان، ط٦، ٢٠٠٧، ص ١٦٧-١٦٨

. في حالة البيع والإجارة يفسد العقد إذا كسرت النقود، فإذا راج ذلك النقود أصبح العقد صحيحاً، وعندما يفسد عقد البيع ثُرّد البضاعة إلى البائع إذا كانت موجودة بيد المشتري ولم تغير، وإذا تغيرت وجب دفع مثلها إن كانت مثيلة، وقيمتها إن كانت قيمية، أما في الإيجار فالواجب أجر المثل عند فساد عقد الإجارة.

. في حالة القروض، فالواجب مثل النقود المقرضة، ولا عبرة بكسرادها.

٣. أبو يوسف من الحنفية، والحنابلة على الراجح عندهم، والمالكية في غير المشهور: يجب على المدين ردّ القيمة من نقد آخر غير كاسد، وتقدر القيمة يوم التعامل ويوم التعلق في الذمة، ولا يجزئ ردّ مثل الكاسد.

٤. محمد بن الحسن من الحنفية وهو قول عند الشافعية وبعض الحنابلة: وجوب دفع قيمة النّقد الكاسد، لكن تقدر القيمة على أساس آخر يوم تعامل الناس به، من نقد آخر غير كاسد.

الحالة الثالثة – الكساد المحلي:

وهو أن يروج في بلدة دون أخرى؛ أي الكساد لا يكون في جميع الدولة، وهذه الحالة في الوقت الحاضر غير موجودة، فكلّ دولة يسود فيها النّقد بكلّ مناطقها وبشكل إلزامي.

هذه الحالة بينها فقهاء الحنفية فقط، وقالوا بعدم فساد العقد، والبائع له الخيار فإن شاء أخذ بالعملة التي عقد بها، أو يأخذ قيمتها من نقد آخر.

الحالة الرابعة – الغلاء والرخص:

هذه هي أهمّ حالة؛ لأنّها تشبه ما تتعرض له النقود الورقية من رخص وغلاء؛ بسبب التضخم والانكماش، وكثير من الفقهاء والاقتصاديين في العصر الحديث قاسوا على حكمها الذي تناوله الفقهاء. وبالنسبة لسداد الحقوق والالتزامات في حالة رخص وغلاء الدرهم والدنانير المغشوشة، فاختلاف الفقهاء على ثلاثة أقوال:

١. الجمهور (المالكية في المشهور عندهم وأبو حنيفة والشافعية والحنابلة): يقضى الدين عندهم على أساس المثل لا القيمة، فلا يدفع المدين للدائن إلا النقد المحدد في العقد، ولا عبرة للغلاء والرخص.

٢. أبو يوسف من الحنفية: ذهب إلى أنّ المدين ملزم بوفاء قيمة النقد عند غلائه أو رخصه، فإن كان الدين من بيع، قدرت قيمة النقد يوم البيع، وإن كان من قرض فالقيمة يوم القرض، وهذا هو المفترى به عند الحنفية.

٣. قول شاذ عند المالكية وهو خلاف المشهور: إذا كان التغيير فاحشاً بحيث كان انخفاض القوة الشرائية للنقد كبيراً، فالواجب على المدين قيمة النقد يوم ثبوته في الذمة، وإلا فالواجب المثل. ودليل هذا

القول هو منع الضرر عن الدّائن؛ لأنّه عند التغيير الفاحش لا يستفيد من النقد المقبوض إن قبضه عدداً، إذ يصير كاللّقابض لما لا كبير منفعة فيه.

الفرع الثالث – النقود الورقية:

قبل بيان الحكم الفقهي لتغيير قيمة النقود الورقية، لابد من التأكيد على الأمور الآتية المهمة، والتي لها دور أساسي في مسوّغات ذلك الحكم، ولعلّ أهمّ هذه الأمور هي:

١. لم يعد في الوقت الراهن وجود للتعامل بالنقود ذاتية القيمة (النقود الخلقية)، وعلى رأسها النقود المعدنية الذهبية والفضية.

٢. غياب النقود الاصطلاحية من التعامل الاقتصادي.

٣. لم تعد النقود الورقية مغضّلة جزئياً أو كلياً بالذهب، وبالتالي لم تعد قيمتها مرتبطة بالذهب، بل أصبحت قيمة النقود مرتبطة بالعوامل الاقتصادية بالدرجة الأولى وخصوصاً العرض والطلب، بالإضافة إلى العوامل السياسية والعسكرية والطبيعية.

٤. القيمة الذاتية للنقود الورقية تكاد تكون منعدمة، إذا لا تتجاوز قيمتها الذاتية قيمة الورق المصنوعة منه.

٥. عند اختيار قيمة العملة (التضخم الجامح) تفقد النقود الورقية كامل قيمتها تقريباً، إذ تكاد تصل إلى الصفر، وذلك عكس النقود الخلقية أو الاصطلاحية.

٦. تغيير قيمة النقود الخلقية والاصطلاحية تخضع للتصحيح الذاتي؛ كونها تملك قيمة ذاتية، وذلك عكس النقود الورقية التي لا تملك قيمة ذاتية.

٧. النقود الورقية لا ينطبق عليها الانقطاع والكساد الذي تعرّض له النقود الخلقية والاصطلاحية، فعندما يقوم حاكم ما في الدول الحديثة بإلغاء عملة ما أو استبدالها، فإنه يعطي فترة زمنية لاستبدال تلك العملة بالعملة الجديدة ضمن قواعد معينة.

٨. المقصود بتغيير قيمة النقود الورقية هو ارتفاع قيمتها أو انخفاض قيمتها، لكن في العصر الحديث السّمة العامة والغالبة هي انخفاض قيمة النقود، فمنذ أكثر من قرن إلى الآن والاقتصاد العالمي يعاني من التضخم، حتى بات التضخم صفة ملزمة للاقتصاد العالمي، وبالتالي عندما يقال تغيير قيمة النقود في العصر الحديث، فإنّ المقصود به عموماً هو انخفاض قيمة النقود الورقية.

٩. لم يتعرّض الفقهاء القدامى لمسألة النقود الورقية، كونها لم تكن موجودة في عصرهم.

١٠. إنّ قياس النقود الورقية بالنقود الخلقية أو الاصطلاحية، هو قياس مع الفارق الكبير الذي لا يوصل الباحث إلى حكم صحيح.

١١. اعتبار تغيير قيمة النقود الورقية من النوازل التي استجدة في العصر الحديث، وبالتالي لا يمكن سحب حكم تغيير قيمة النقود الخلقية والاصطلاحية على تغيير قيمة النقود الورقية.

١٢. إن مبادئ وقواعد الشريعة الإسلامية العامة هي الأساس في الوصول إلى الحكم الشرعي لتغيير قيمة النقود الورقية، مع الفائدة والاستئناس بالعديد من النصوص الفقهية للفقهاء الذين خاضوا غمار تغيير قيمة النقود الخلقية والاصطلاحية.

١٣. عند بيان الحكم الشرعي لتغيير قيمة النقود الورقية لابد من التمييز بين المصطلحات الاقتصادية الآتية: التضخم المفاجئ وغير المفاجئ، والتضخم الجامح وغير الجامح، وال فترة القصيرة والطويلة.

١٤. خلال مسيرة النقود الورقية حدثت أزمات اقتصادية عالمية، ومشاكل كبرى كان لها (النقد الورقية) دورها الكبير فيها، وحصلت معها خسائر على مستوى الشركات والأفراد والدول، فكم دولة انهارت اقتصادياً، وكم شركة انهارت، وكم غني تحول إلى فقير... ومن سوء الحظ أن نصيب العالم الإسلامي من التضخم وأنهيار النقود كان كبيراً، فالليرة اللبنانية كانت في عام ١٩٧٠ تساوي نصف دولار تقريباً، واليوم يساوي الدولار الواحد ما يزيد عن خمسة عشر ألفاً منها ، $\$1 = \15000 (الليرة)، وكذلك الليرة السورية حيث كان سعر الصرف قبل عام ٢٠١١ $\$1 = 45$ ل.س) أما العام الحالي (٢٠٢١م): $\$1 = ٣٥٠٠$ ل.س)، وكذلك حصل هذا الانهيار في الدينار العراقي والجنيه السوداني، والأمثلة على ذلك كثيرة في العالم الإسلامي وغيره من دول العالم، وما دول أمريكا الجنوبية بعيدة عن ذلك. فخلاصة الأمر أن التضخم، وخاصةً الجامح منه، يشكل مشكلة حقيقة ذات آثار سلبية، وأحياناً كارثية على المستوى الاقتصادي والاجتماعي، فلا بد من وجود الحلول الشرعية لهذه المشكلة.

أولاً - آراء الفقهاء المحدثين في تغيير قيمة النقود:

هناك العديد من الباحثين في الاقتصاد الإسلامي تعرّضوا لمشكلة تغيير قيمة النقود الورقية، واقترحوا العديد من الحلول لهذه المشكلة وفقاً لرؤية الاقتصاد الإسلامي، ومن أهم تلك الآراء:

الرأي الأول - رأي د. مصطفى أحمد الزرقا^(١٨٣): يرى الدكتور الزرقا أن هذا الموضوع ليس له حل عادل مع الطرفين الدائن والمدين سوى الحل المستوحى من نظرية الظروف الطارئة المعروفة في عالم القانون الوضعي، والتي تتقبلها مبادئ الشريعة الإسلامية، وفقها بكل ترحاب.

^(١٨٣): مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد التاسع، الخفاض قيمة العملة الورقية بسبب التضخم وأثره بالنسبة للديون السابقة وفي أي حد يعتبر الانخفاض ملحاً بالكساد، د. مصطفى أحمد الزرقا، ٩١٠ / ٩ وما بعد.

ويعرف العلماء القانون الطارئ بأنه ظرف يحصل بعد التعاقد بصورة مفاجئة لم يكن في حسبان العقددين وقت التعاقد، تختلف فيه قيمة الالتزام الذي التزم به أحدهما تجاه الآخر احتلافاً جسیماً من شأنه أن يجعل الالتزام مرهقاً للملتزم إرهاقاً شديداً.

وأبرز ما يحصل الظرف الطارئ بالمعنى المبين في تعريفه عقود التوريد، وعقود المقاولة التي يعقدها المتعهدون لإقامة المنشآت والمباني.

فقد يتعاقد مقاول بإقامة بناء ضخم لشركة أو لحكومة في ظرف طبيعي بالعملة السائدة، فتقع حرب مفاجئة تنقطع بها طرق المواصلات، ويتوقف أو يتوقف استيراد مواد البناء فتغلو أسعارها ويندر وجودها، وتتصبح تكاليف البناء أضعافاً مضاعفة عما كان محسوباً وقت التعاقد.

ومن شروطه:

١ - أن يكون من شأنه أن يرهق الملتزم إرهاقاً شديداً، ولا عبرة لكون هذا الملتزم قوياً مالياً بحيث إنه يستطع أن يوفي الالتزام رغم إرهاقه الشديد. وهذا ما يفيده تعبير (من شأنه أن يرهق...) ولو كان خصوص هذا الملتزم قادراً على التنفيذ الأصلي.

٢ - أن يكون الظرف الطارئ غير قائم عند التعاقد، ولا متوقع الوقع؛ لأنّه لو كان كذلك يكون محسوباً له حساباً عند التعاقد، فلا يفاجأ الملتزم بما لم يكن في حسبانه.

ماذا توجب النظرية في هذه الحال؟

إنّ علماء القانون بجمعون على أنّ الظرف الطارئ بمعناه المشرح وشروطه إذا وقع فإنّ نظرتهم فيه أنه يعطي القاضي حقاً وسلطة في أن ينظر الفرق الذي حصل في الأسعار بسبب الظرف الطارئ فيحمله على الطرفين معاً، أي يقسمه نصفين، فيحمل كلّاً منهما نصف الفرق تحقيقاً للعدل بينهما، إذ ليس من العدل أن يبوء به أحدهما دون الآخر.

ويحق للقاضي أن يمهد الملتزم إذا كان السبب الطارئ مرجواً الزوال قريباً.

וללقارضي سلطة أيضاً إذا لم يكن العقد قد بدأ بتنفيذته، أو كان الذي نفذ منه جزءاً يسيراً أن يفسخ العقد ويلغي التزام المتعهد أو المقاول، كما يحق له أن يفسحه جزئياً فيما لم يتم تنفيذه، ويحكم للملتزم له بتعويض عادل عن فسخ العقد، كما له أن ينتقص من التزامات الملتزم تخفيفاً عنه، أو يزيد في حقوق الملتزم له، معتمداً رأي أهل الخبرة في ذلك.

وهذا كما يبدو حلّ في منتهى المعقولة والعدل، إذ أنّ تحميل الفرق كله على أحد الطرفين ظلم واضح له، مع أنّ الظرف الطارئ ليس من صنعه، وتأثيره يشمل المجتمع كله، وكلا الطرفين من أعضاء المجتمع الذي تأثر بالظرف الطارئ فلا مبرر لإعفاء أحد الطرفين المتعاقدين من تأثيره، وتحميل الفرق كله على الآخر.

ملاحظة: يتبيّن مما أسلفنا أن هبوط العملة الذي يجب أن يؤخذ بالاعتبار، ويتصف به الفرق الناشئ ويزع على الطرفين الملزّم والملزم له على كلّ منهما نصفه، إنّما هو في حالة **الهبوط المفاجئ** الذي يحصل عادة بقرار حكومي يتخذ سرّاً ثم يعلن فجأة ويفاجأ به الناس، أو بحدوث طارئ آخر مفاجئ. أما إذا كانت العملة تُهبط قيمتها هبوطاً تدريجيّاً ملحوظاً للتعاقد بين العقدتين عند التعاقد فلا عبرة له إلا إذا كان الدين مؤجلاً إلى أجل طويل غير محدد، وأدى الهبوط التدريجي إلى درجة فاحشة بطول الزمن، كما في المهر المؤجل في عقود الزواج، فعندئذ تعتبر القيمة وقت العقد وينصّف الفرق بين الزوجين؛ لأنّه غير ملحوظ عند التعاقد. متى يعتبر الهبوط فاحشاً؟

أما متى يعتبر الهبوط فاحشاً يلحق بكساد النقود ويؤدي إلى تنصيف الفرق؟ فالذي أرى أنّ الهبوط إذا تجاوز ثلثي قيمة النقد وقوته الشرائية، عند العقد في البيع، وعند القبض في القرض، وبقي من قيمته أقل من الثالث. فإنه حينئذ يعتبر فاحشاً ويوجب توزيع الفرق على الطرفين، أحدهما من الأدلة الشرعية والأراء الفقهية التي تحدّد حد الكثرة بالثالث، والله سبحانه أعلم.

خلاصة رأي د. الرقا: يقول بنظرية الظروف الطارئة، حيث عند **الهبوط الكبير** (الفاحش) في قيمة النقود يكون من حق القاضي أن يقسم الفارق إلى نصفين، بحيث يتحمّل النصف كلّ من المدين والدائن، ويكون ذلك في حالة التغيير المفاجئ فقط، ويعتبر التغيير فاحشاً إذا بقي من القيمة أقل من الثالث.

رأي الثاني - رأي الدكتور علي أحمد السالوس^(١٨٤):

من المسؤول عن علاج التضخم؟

التضخم عرض لمرض يجب علاجه، ونتيجة حتمية لمساوئ النظام النقدي في عصرنا، فمن المسؤول عن العلاج؟

لا شك أنّ الدولة هي المسؤولة أولاً عن هذا العلاج، وعليها أن تتحمّل من الوسائل الممكنة ما يحدّد من خطر هذا المرض:

^(١٨٤): مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد التاسع، التضخم والكساد في ميزان الفقه الإسلامي، د. علي أحمد السالوس،

فالدولة هي المسئولة عن إصدار النقود، وهي التي تضع السياسة النقدية، وهي المسئولة عن أعمال البنوك الريوية، التي أصبح من وظائفها خلق النقود أو خلق الائتمان، وهي المسئولة عن سياسة الإنتاج، والاستهلاك، والأجور ... إلخ، أي أنها المسئولة عن أهم الوسائل التي ترتبط بالتضخم سلباً أو إيجاباً، والمسئولة عن معظم مسببات التضخم.

فكيف يتجه بعض الباحثين الكرام إلى أن المفترض وحده يتحمل مساوى هذا النظام، وآلام هذا المرض؟!
إن الدعوة إلى إزالة آثار التضخم، وتعويض من يقع عليهم الضرر : كالدائن للأفراد والمصارف والشركات، والبائع بيعاً آجلاً قد يمتد عدة سنوات، والأجر الذي يجبر على استمرار عقد الإجارة، وصاحب رأس المال في عقد المضاربة مع المصارف الإسلامية، والعاملين في الدولة، وأصحاب الدخل النقدي وغيرهم، إن هذه الدعوة يجب أن توجه إلى الدولة مصدرة النقود لا إلى الأفراد، وبقدر تعويض الدولة يعوض الأفراد بعضهم بعضاً. فمن الظلم أن يعاقب الإنسان بحريرة غيره، وبما لم تخن يداه.

خلاصة رأي د. علي السالوس: التضخم هو مسؤولية الدولة بشكل أساسى؛ لذلك يكون من واجب الدولة إزالة آثار التضخم، وتعويض كل من تضرر من الأفراد والمؤسسات، ثم يقوم الأفراد بتعويض بعضهم البعض بمقدار ما عوضتهم الدولة.

الرأي الثالث - رأي الشيخ عبد الله بن منيع^(١٨٥):

يرى أنه يمكن تصور الجانب التطبيقي في ثلاثة حالات:
إحداها: ما إذا كان تغيير السعر بنقص كان في نقد حال الأداء إلا أن المدين به ماطل الدائن في السداد مع القدرة واليسار حتى تغير السعر بنقص قوته الشرائية فهذا المدين يعتبر ظالماً الدائن بمحاطنته، وقد ثبت عن رسول الله صلى الله عليه وسلم قوله: (مطل الغني ظلم)، وقوله: (لي الواجد يحل عرضه وعقوبته)، فعلى القول بأن المدين يدفع للدائن المثل، فإن القائلين بهذا القول قد لا يقولون به في هذه المسألة، وإنما يقولون بضمان المدين ما نقص على الدائن على اعتبار أن مطله من باب الغصب.

الحالة الثانية: ما إذا كان تغيير السعر بنقص كان في نقد حال الأداء أو مؤجل السداد إلا أنه لم يكن من المدين به محاطلة في الأداء بعد المطالبة، فهذه الحالة وما يدرج تحتها من صور مشمولة بمسألة ما إذا تغير السعر بنقص بعد استقرار الحق في الذمة وقبل السداد، وقد تقدم ذكر هذه المسألة والخلاف في الحكم فيها

^{١٨٥}: مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد التاسع، التضخم والكساد في ميزان الفقه الإسلامي، حكم ربط الحقوق والالتزامات بمستوى الأسعار، عبد الله بن منيع، ٩٦٩/٩

من حيث إلزام الدائن بقبول رد المثل من غير نظر إلى التغير بزيادة أو نقص، أو قبول امتناع الدائن من رد المثل ومطالبه بالقيمة.

الحالة الثالثة: ما إذا كان الالتزام بالحق مؤجل السداد، ثم بعد حلوله صار من الدائن مماطلة في السداد وقد تغير السعر بنقص قبل حلول الأجل، وبعد حلول الأجل وثبتت المماطلة زاد النقص، فهذه المسألة لها نظران، أحدهما: تغير السعر بنقص قبل حلول الأجل فهذه الصورة من صور الحالة الثانية، والنظر الثاني: زيادة التغير بنقص بعد حلول الأجل وثبتت المماطلة، فهذه الصورة من صور الحالة الأولى فيما يتعلق بزيادة التغير، فعلى القول برد المثل من غير نظر إلى غير السعر بنقص أو زيادة إلا أن يكون ذلك ناتجاً من التعدي في المماطلة في ضمن الدائن مقدار النقص الذي حصل بعد حلول الأجل وثبتت المماطلة.. وأما على القول الآخر برد القيمة فلا فرق بين تغير السعر قبل حلول الأجل أو بعده حيث يلزم المدين أن يدفع للدائن قيمة حقه وقت استقراره في ذمته للدائن.

خلاصة رأي الشيخ عبد الله بن منيع: الأمر عموماً يرتبط بمماطلة المدين بعد حلول الأجل، فعند المماطلة يضمن المدين التقصى الذي خسره الدائن.

الرأي الرابع - رأي الدكتور علي محبي الدين القره داغي^(١٨٦):

يقول د. القره داغي: إنّ الرأي الذي يطمئن إليه القلب هو رعاية القيمة في نقودنا الورقية في جميع الحقوق الآجلة المتعلقة بالذمة من قرض، أو مهر، أو بيع، أو إجارة أو غيرها، ما دام قد حصل انهيار، وغبن فاحش يبين قيمة النقد الذي تم عليه الاتفاق وقدرته الشرائية في الوقتين - أي وقت العقد، ووقت الوفاء - وسواء كان المتضرر دائناً أو مديناً، والذي نريده هو تحقيق المبدأ الذي أصّله القرآن الكريم، وعبر عنه الرسول صلى الله عليه وسلم بقوله: (قيمة عدل لا وكس وشطط).

النقود الورقية مثالية كقاعدة عامة ولكن:

ومن هنا فالنقود الورقية مثالية - كقاعدة عامة - فيكون الرد فيها بالمثل دون رعاية فروق طفيفة قد تحدث ولكنها عند الفرق الشاسع بين حالي القبض والرد، أو عند انهيار، تفقد مثيلتها، وقد ذكرنا لذلك أمثلة تحول فيها المثل إلى القيمي مثل الماء الذي أتلفه شخص، أو استقرضه في الصحراء عند عزّته وندرته، فلا

^(١٨٦): مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد التاسع، أثر التضخم والكساد في الحقوق والالتزامات الآجلة وموقف الفقه الإسلامي منه، د. علي محبي الدين القره داغي، ٩٤/٩ وما بعد.

يكفيه الرد بالمثل، وإنما لا بد من قيمته ملاحظاً فيها الوقت والمكان - كما سبق - فكذلك المثل الذي دخلت فيه الصنعة فجعلته من القيميات، كالحلي ونحوه.

فعلى ضوء هذا، فالتساوي والتماثل، والتفضال، والمعامل والزكاة باعتبار قيمة النقود، إذن فما سعر الريال - مثلاً - في وقت واحد ومكان واحد لا تتصور فيه الزيادة، فلا تحتاج إلى رعاية القيمة، وكذلك في وقتين لم تغير فيما قيمته بشكل يؤدي إلى الغبن الفاحش فعلاً، لا تصوراً ولا تخميناً.

وحتى تكون أبعاد هذا الرأي الذي نختاره واضحة المعالم، فلا بد من أن نذكر التأصيل الفقهي له، والمعيار الذي نعتمد عليه عند التقويم، ومتى نلحأ إليه؟ وزمن التقويم ومكانه، وما يدور في هذا الفلك من حلول ممكنة.

التأصيل الفقهي للمسألة:

لا شك في أنّ مسألة النقود الورقية لم تكن موجودة في عصر النبي صلى الله عليه وسلم ولا في عصر الصحابة والتابعين، بل ولا في عصر الفقهاء المجتهدین، وإنما ظهرت في حدود القرنين الأخيرين، ومن هنا فلا أمل ولا طمع لنا في أن نحصل على نص خاص يعالج هذه المسألة بخصوصها، ولكن لما كان الإسلام ديناً خالداً تضمن من المبادئ الكلية والقواعد العامة ما يمكن استنباط حكم كل قضية مهما كانت جديدة على ضوئها، إذن فالقضية قضية المبادئ والمقاصد العامة للشريعة، وليس قضية حادثة واقعة نص عليها، ومن هنا نذكر بعض المبادئ العامة التي تدرج تحتها هذه المسألة، ثم نرجع إلى بعض جزئيات ذكرها الفقهاء يمكن الإفادة منها، لتوضيح أبعاد الحل المقترن بإذن الله تعالى.

المبادئ العامة القاضية بشكل قاطع على تحقيق العدالة، والمصلحة الحقيقية للإنسان، ورفع الظلم والمفسدة عنه، فيقول الله تعالى بخصوص الربا : {وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ} [البقرة: ٢٧٩].

وقد ذكر المفسرون أن بني غيرة كان لهم ربا على بني المغيرة، فطلبو منهم، فقال بنو المغيرة: لا نعطي شيئاً، فإن الربا قد وضع، ورفعوا أمرهم إلى عتاب بن أسيد بمكة، فكتب به إلى الرسول صلى الله عليه وسلم فنزلت هذه الآية، حيث أمركم، وغيرهم أن يرجعوا رؤوس الأموال إلى أصحابها بدون نقص ولا شطط. فإذا كان هذا هو عدل الإسلام مع المرايبين، فكيف يقبل أن يتضرر المقرض وبغبن هذا الغبن الفاحش؟ وإذا كان الإسلام قد دعا إلى الإحسان بالدائن، وقال صلى الله عليه وسلم: (خير الناس أحسنهم قضاء)، فكيف يقبل أن يقع عليه ضرر وظلم؟

إن الإسلام هو دين العدالة ودين العرفان بالجميل. والإحسان، وهو قد دعا إلى رد الإحسان بالإحسان، بل الرد بالأحسن : {وَإِذَا حُسِّنَتْ بِتَحْيَةٍ فَحِيُوا بِأَحْسَنَ مِنْهَا أَوْ رُدُّوهَا} [النساء: ٨٦].

وضرب الرسول صلى الله عليه وسلم القدوة الصالحة والأسوة التي يحتذى بها في رد القرض بالأحسن حيث استقرض جملًا ورد جملًا أحسن منه سنًا وقال : (خياركم أحسنكم قضاء)، فكيف يقبل أن يدفع شخص دم قلبه وادخار عمره وخلاصة جهده وكذا في زمن من الأزمان، ثم ترجع إليه نقوده بعد هذه الفترة التي احتسب فيها أحده إلى الله تعالى، وقد فقدت قيمتها الشرائية، وعادت إليه وهي لا يشتري بها شيء يذكر، بعد أن كانت تشتري بها أغلى الأشياء.

وعند كلامنا عن المثلية والقيمية، فهذه القاعدة العظيمة ما وضعها الفقهاء إلا لتحقيق العدالة، والوصول إلى التعادل والمساواة بين الحقوق المطلوبة والمدفوعة، فهل يتحقق العدالة القول بمثلية النقود الورقية في الحقوق والالتزامات الآجلة؟

يقول ابن تيمية: "والأصل في العقود جميعها هو العدل فإنه بعثت به الرسل، وأنزلت الكتب". ومن المبادئ العامة في هذا الميدان قول النبي صلى الله عليه وسلم : (لا ضرر ولا ضرار) الذي أصبح قاعدة فقهية نالت القبول عند جميع الفقهاء، بل جعله الشاطبي من القطعيات التي تزاحمت عليها أدلة الشرع من الكتاب والسنة...

ولا يمكن أن تكون الجزئيات مخالفة للقواعد العامة الشرعية، ولا التطبيقات مناقضة للأصول العامة المقررة، يقرر القرافي أن الكليات المقررة في الشريعة هي أصولها، وأن الجزئيات مستمدّة من هذه الأصول الكلية شأن الجزئيات مع كلياتها في كل نوع من أنواع الموجودات، فمن الواجب اعتبار تلك الجزئيات بهذه الكليات عند إجراء الأدلة الخاصة من الكتاب والسنة والإجماع والقياس، إذ محال أن تكون الجزئيات مستغنّة عن كلياتها، فمن أحد بنص -مثلاً- في جزئي معرضًا عن كليه فقد أخطأ، وكما أن من أحد بالجزئي معرضًا عن كليه، فهو خطئ، كذلك من أحد بالكلي معرضًا عن جزئيه.

فعلى ضوء ذلك، فالقول بمثلية النقود الورقية واعتبارها مثل الذهب والفضة في جميع الأحكام، أو حتى في أكثرها ما دام يترتب عليه هذه المظالم لأصحاب الحقوق، وهضم حقوقهم لا يتفق مع هذه المبادئ العامة القاضية برعاية العدل وعدم الظلم، ودفع الضرر والضرار، ولا سيما أن النقود الورقية لم يرد فيها نص خاص في كتاب الله ولا في سنة رسوله صلى الله عليه وسلم، إذن فينبغي أن نطبق عليها القواعد العامة والمبادئ التي تتحقق العدالة.

على أي معيار نعتمد في التقويم؟

سبق أن ذكرنا أننا لا نلجأ إلى القيمة، إلا عند انحيازها، أو وجود الغبن الفاحش جدًا، وفي حالة رجوعنا إلى القيمة، لا بد من أن نضع موازين دقيقة ومعايير معقولة للتقويم، حتى يتبن لنا الفرق بين قيمتي العملة الورقية في الوقتين : وقت القبض ووقت إرادة الرد، ولنا لمعرفة ذلك معياران:

المعيار الأول:

الاعتماد على السلع الأساسية مثل الخطة والشعير واللحم والأرز، بحيث تقوم المبلغ المطلوب من التقدّم الورقية عند إنشاء العقد: كم كان يشتري به من هذه السلع الأساسية؟ ثم تأتي عند الرّد أو الوفاء، والالتزام إلى القدر الذي يشتري به الآن من هذه السلع، فحيثما يتضح الفرق. وهذا ما يسمى بسلة السلع والبضائع، وهي معتبرة في كثير من الدول الغربية يعرفون من خلالها التضخم ونسبته، ويواجهون على ضوئها آثار التضخم، ولا سيما في الرواتب والأجور.

ويشهد على هذا الاعتبار أنّ الرسول صلّى الله عليه وسلم جعل دية الإنسان - وهو أغلى ما في الوجود - الإبل مع وجود النقدين - الدرّاهم والدنانير - في عصره... .

ويقال: إن السبب في ذلك هو أن الإبل كانت السلعة الغالية لدى العرب.

وذلك، لأنّ الرسول صلّى الله عليه وسلم قومها عليهم بالذهب أو الفضة، كما ذلك العلماء في الإبل قد عزّت عندهم، ومع ذلك لم يجعل الذهب، أو الفضة أصلًا في الديمة، ومن هنا زاد القدر حسب قيمة الإبل. فقد روى أبو داود وغيره بسندهم عن عمرو بن شعيب عن أبيه عن جده قال: "كانت قيمة الديمة على عهد رسول الله صلّى الله عليه وسلم ثمانين مائة دينار، وثمانية آلاف درهم" .. فكان ذلك حتى استخلف عمر فقام خطيباً فقال: "ألا إن الإبل قد غلت" قال: ففرضها عمر على أهل الذهب ألف دينار، وعلى أهل الورق اثني عشر ألفاً... .

كلّ ما ذكرناه يدلّ بوضوح على أهمية اعتبار السلع الأساسية وجعلها معياراً يرجع إليها عند التقويم، ومن هذا المنطلق يمكن أن نضع سلة هذه السلع ونقيس من خلالها قيمة التقدّم - كما ذكرنا - ولذلك نرى الأستاذ القرضاوي يشير تساؤلاً حول ما إذا هبطت قيمة الذهب أيضاً: فهل من سبيل إلى وضع معيار ثابت للغنى الشرعي؟ فيقول: "وهنا قد نجد من يتجه إلى تقدير نصاب التقدّم بالأ نسبة الأخرى الثابتة بالنص" ، ثم ذكر عدة خيارات داخل السلع الأساسية، مثل الإبل، والغنم، والزروع والشمار، ثم رجح كون الإبل والغنم المعيار الثابت، حيث إنّ لها قيمة ذاتية لا ينافى فيها أحد.

المعيار الثاني:

الاعتماد على الذهب باعتباره في حالة نشأة العقد الموجب للنقد الورقية، وفي حالة القيام بالرّد، وأداء هذا الالتزام، بحيث ننظر إلى المبلغ المذكور في العقد كم كان يشتري به من الذهب؟ فعند هبوط سعر النقد الورقية الحاد أو ارتفاعه الحاد يلاحظ في الرد - وفي جميع الحقوق والالتزامات - قوته الشرائية بالنسبة للذهب، فمثلاً لو كان المبلغ المتفق عليه كان عشرة آلاف ريالاً، ويشتري به عشرون جراماً من الذهب، فالواجب عند الرد والوفاء بالالتزام المبلغ الذي يشتري به هذا القدر من الذهب. وذلك؛ لأن الذهب في الغالب قيمته أكثر

ثباتاً واستقراراً، وأنه لم يصبه التذبذب والاضطراب مثل ما أصاب غيره حتى الفضة، ولذلك رجح مجمع البحوث الإسلامية الاقتصر - في التقويم بخصوص النصاب في عروض التجارة والنقود الورقية - على معيار الذهب فقط، لتميزه بدرجة ملحوظة من الثبات، ويشهد لاعتبار الذهب دون الفضة في التقويم أن الذهب لم يقوم بغيره في حين أن الفضة قد قوّمت به في مسألة نصاب السرقة، يقول السيوطي:

"الذهب والفضة قيم الأشياء إلا في باب السرقة، فإن الذهب أصل، والفضة عروض بالنسبة إليه" نص عليه الشافعي في الأم، وقال: "لا أعرف موضعاً تنزل فيه الدرهم منزلة العروض إلا في السرقة".

ثم إذا حصل توافق وتراضي بين الطرفين على القيمة فيها ونعمت، وإنما فيرجع الأمر إلى القضاء، أو إلى التحكيم، وتنطبق على هذه المسألة حينئذ جميع القواعد العامة في الدعوى والبيانات والقضاء.

الجمع بين المعيارين:

ويعكّن لقاضي الموضوع، أو المحكم أن يجمع بين المعيارين بأن يأخذ في اعتباره متوسط قيمة النقد بالنسبة للذهب والسلع الأساسية يوم إنشاء العقد.

متى نلجأ إلى التقويم؟

لا شك أننا لا نلجأ إلى التقويم في كل الأحوال، ولا عند وجود التراضي بين الأطراف، وإنما نلجأ إليه عند وجود الغبن الفاحش الذي يلحق بأحد العاقدين سواء كان في عقد القرض. أم البيع بالأجل. أم المهر. أو غير ذلك من العقود التي تتعلق بالذمة ويكون محلها نقداً آجلاً ثم تغيير قيمته من خلال الفترتين -فترة الإنشاء وفترة الرد والوفاء- تغييراً فاحشاً، وبعبارة أخرى نلجأ إلى القيمة عند الانهيار النقد كما حدث لليرة اللبنانية والدينار العراقي والدينار الكويتي فترة الاحتلال، حيث لم تبق لهما قيمة تذكر فأصبحت -كما قال البهوي- أشياء لا ينتفع بها الانتفاع المطلوب، وكذلك عند وجود الارتفاع الحاد كما حدث للمارك الألماني بعد الحرب العالمية الثانية. ويستأنس لذلك بما ذهب إليه جماعة من الفقهاء من اعتبار الغبن الفاحش حتى في البيوع التي مبناتها على المساومة، كما ذكر بعض العلماء مثل الروهوني أن التغيير الكبير لا بد من ملاحظته حتى في المثلثيات، فيجعلها من القيميات، وكذلك قال الرافعي وغيره في مسائل كثيرة...

معيار التغيير الفاحش أو الانهيار:

قبل أن نذكر هذا المعيار، نرى فقهاءنا الكرام قد وضعوا عدة معايير لقدر الغبن الفاحش الذي يعطي الخيار في الفسخ عندما يقع في البيع ونحوه.

يقول القاضي ابن العربي، والقرطبي وغيرها: "استدل علماؤنا بقوله تعالى: {ذَلِكَ يَوْمُ التَّغَابْنِ} [التغابن: ٩] على أنه لا يجوز الغبن في معاملة الدنيا؛ لأن الله تعالى خصص التغابن بيوم القيمة.. وهذا الاختصاص

يفيد أنه لا غبن في الدنيا، فكل من اطلع على غبن في مبيع فإنه مردود إذا زاد على الثلث، واحتاره البغداديون.. وأن الغبن في الدنيا منوع بإجماع، إذ هو من باب الخداع المحرم شرعاً في كل ملة، لكن اليسير لا يمكن الاحتراز عنه لأحد، فمضى في البيوع.

ثم إن العلماء قد ثار الخلاف بينهم في تحديد الغبن الفاحش فبعضهم حدد بما زاد على قيمة الشيء بالثلث، وبعضهم بنصف العشر، وبعضهم بالسدس، وذهب جمهورهم إلى معيار مرن قائم على ما يعد عرف التجار غبناً، وهذا الأخير هو الذي رجحناه. ورجحه هنا أيضاً في باب تقويم التقدور الورقية، فما يعده التجار في عرفهم غبناً فاحشاً فهو غبن فاحش هنا أيضاً، وإذا اختلفوا فالقاضي يحكم بما يرتاح إليه حسب الأدلة والظروف والملابسات التي تحيط بالقضية بعينها.

زمن التقويم ومكانه:

إذا كنّا قد رجحنا اعتبار القيمة في التقدور الورقية حينما يكون هناك فرق شاسع بين القوة الشرائية لها عند إنشاء العقد وتبوئها في ذمة المدين، وبين إرادة ردها، فأي وقت نعتبر؟ هل نعتبر قيمة التقد يوم إنشاء العقد؟ وهل نعتبر مكان العقد؟ أم مكان الرد؟

والذى نرجحه هو رعاية القيمة يوم إنشاء العقد وقبض المعقود عليه، ومكانه، أي تقوم التقدور الورقية يومئذ كم كانت تساوي من الذهب، أو كم يشتري بها من السلع الأساسية، ثم على أساسها يرجع الدين، أو يوفى بما يلتزم به من مهر، أو ثمن البيع الآجل أو غير ذلك...

حل آخر:

بالإضافة إلى هذا الحل الذي ذكرناه، فإنه يمكن للتعاقد، الذي تثبت له نقود في ذمة الآخر آجالاً أن يشترط أن يكون الرد بما يساويه من أية بضاعة، مثل أن يدفع أحمد مثلاً عشرة آلاف جنيه قرضاً لخالد، أو أن يبيع له أرضاً بها، ثم يقدرها بما يساويها من سلع أساسية، ليعرفوا القيمة الشرائية للدين حتى يرجعوا إليها عند النزاع، فيأخذ الدائن حقه بدون وكس ولا شطط، أو أن يتفقا على تثبيت قيمة الدين عند التعاقد، وذلك بأن يتفقا على أن يكون المعمول عليه عند الأداء هو القوة الشرائية الحالية للنقد الذي تم به العقد سواء كان قرضاً، أو غيره، فإذا كانت قيمة النقد هي ٨٨٠ وحدة شرائية، فعند السداد يدفع المدين نفس هذه القيمة بغض النظر عما إذا كان مبلغ الدين عند السداد له هذه القيمة، أو أقل أو أكثر.

وهذا الشرط ليس فيه -حسب نظري- أي مخالفة للشريعة الغراء، وذلك ليس شرطاً جر منفعة للدائنين، بل هو يحقق العدالة للطرفين، وليس من نوعاً في حد ذاته، بل كل ما يقتضيه هو رد المثلث بالقيمة -إذا قلنا إن نقودنا الورقية مثالية، وإذا قلنا: إنها قيمية، فيكون هذا الشرط من الشروط الموقعة لمقتضى العقد.

وهذا الشرط مهما دققنا النظر فيه لن يتجاوز اشتراط ما يضمن رد حقه بدون شطط ولا وكس، فهو مثل من يشترط رد قرضه في بلد آخر ضماناً له من مخاطر الطريق، وهو ما يسمى بالسفتحة، وهو جائز عند جمهور الفقهاء... .

باب التراضي مفتوح:

كلّ ما قلناه إذا كان هناك عناد من أحد الطرفين، أما عند سداد الدين، أو الوفاء بالثمن، أو المهر، أو نحو ذلك تراضياً بالمعروف على الزيادة أو النقصان، فإن أحداً من الفقهاء لم يمنع ذلك، بل هذا ما دعا إليه الإسلام، وكان رسول الله صلى الله عليه وسلم القدوة في ذلك، فقد روى البخاري، ومسلم، وغيرهما بسندهم: أن رجلاً أتى النبي صلى الله عليه وسلم يتقدّم به عبيراً، فقال: (أعطوه)، فقالوا: لا بجد إلا سناً أفضل من سنّه، فقال: (أعطوه، فإن خياركم أحسنكم قضاء) .

فعلى هذا إذا حلّ الأجل وجاء المدين ورأى أنّ المبلغ الذي يرده الآن لا يساوي شيئاً بالنسبة لقيمة المبلغ الذي أخذه، وقدرتها الشرائية، فطيب خاطر الدائن ونفسه بالزيادة في المقدار، أو بسلعة أخرى فقد فعل الحسن وطبق السنة، بل إنني أعتقد أنه لا تبرأ ذمته في حالات التغیر الفاحش لقيمة العملة محل العقد إلا بإرضاء صاحب الحق؛ لأن مبني الأموال وانتقالها في الإسلام على التراضي، وطيب النفس بنص القرآن الكريم: {يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِحْارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ} [النساء: 29].

فكيف تطيب نفسه عندما يقع الظلم عليه، ويرجع إليه ماله وقد اقتطع منه أجزاء، وأفرغ من كثير من محتواه؟ صحيح أن مبني القرض على التطوع والتبرع، ولكنه تطوع وتبرع بالوقت الذي أمهله دون مقابل محتسباً أجراه عند الله تعالى، أما أن ينقص ماليته فلا، ولذلك نرى الفقهاء يجيزون رد العين المستقرضة إلى المقرض، ما دامت لم تتعيّب بعيوب ينقص من ماليتها، أما إذا تعيّبت فلا يصح ردّها. فكذلك الأمر هنا... .

اعتراضات ودفعها:

الاعتراض الأول:

إنّ هذا القول يؤدي إلى زيادة في بعض الأموال، وهي ربا، وهو حرام بنص القرآن، مثل أن يفرض شخص قبل عشر سنوات عشرة آلاف ليرة، فلو قدرنا القيمة يكون يساوي مائة ألف ليرة، وهذا عين الربا؟ الجواب عن ذلك، أن ذلك ليس زيادة ولا ربا لما يأتي:

أولاًً: أنّ الربا هو الزيادة دون مقابل، والزيادات الموجودة هنا ليست في الواقع إلا زيادة من حيث الشكل والعدد وهذا ليس له أثر، فالزيادة التي وقعت عند التقويم وهي ليست زيادة وإنما المبلغ المذكور أخيراً هو قيمة المبلغ السابق، وبالتالي فالمبالغ متساوية من حيث الواقع والحقيقة والقيمة.

ثانياً: أنّ الربا هو الزيادة المشروطة، وهنا لم يشترط الدائن مثلاً أية زيادة، وإنما اشترط قيمة ماله الذي دفعه، ولذلك قد تنقص في حالة ما إذا ارتفع سعر النقد الذي أقرضه -مثلاً- وأصبحت قوته الشرائية أكثر من وقت العقد والقبض.

ثالثاً: أنه يمكن أن نشترط أن يكون الرد بغير العملة التي تم بها العقد في حالة الزيادة وهذا هو الراوح، فمثلاً لو كان محل العقد ليرة لبنانية، فليكن الرد عند الزيادة، أو التنازل بالريال، أو بالدولار، أو الجنيه وهكذا، فاستيفاء الدرهم بدلاً من الدنانير، وبالعكس أمر معترض به عند جمهور الفقهاء -منهم الحنفية والمالكية والشافعية، والحنابلة- واستدلوا على جوازه بأدلة، منها حديث ابن عمر (رضي الله عنهما) حيث قال: "كنت أبيع الإبل بالبقيع، فأتيت رسول الله صلى الله عليه وسلم، وهو في بيته حفصة، فقلت يا رسول الله: رويدك أسألك: إني أبيع الإبل بالبقيع فأبيع بالدنانير وأخذ الدرهم، وأبيع بالدرهم وأخذ بالدنانير، آخذ هذه من هذه، وأعطي هذه من هذه؟" فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم: (لا بأس أن تأخذها بسعر يومها، ما لم تفترقا وبينكمَا شيء). قال الخطابي: "ذهب أكثر أهل العلم إلى جوازه، ومنع من ذلك أبو سلمة بن عبد الرحمن وابن شيرمة، وكان ابن أبي ليلى يكره ذلك إلا بسعر يومه، ولم يعتبر غيره السعر، ولم يبالوا ذلك بأغلى، أو أرخص من سعر اليوم". قال الحافظ السندي: "والتقيد بسعر اليوم على طريق الاستحباب". وقد روى النسائي عن بعض التابعين أنهم لا يرون بأساً في قبض الدرهم مكان الدنانير، وبالعكس، في جميع العقود الآجلة بما فيها القرض..."

الاعتراض الثاني:

إن القول برعاية القيمة يؤدي إلى تحطيم النقود كنقد، وبالتالي تترتب عليه مشاكل لا عد لها ولا حصر؟ الجواب عن ذلك: أننا لا نسلم أن ذلك يؤدي إلى تحطيم النقود، وإنما يؤدي إلى أن يكون دورها مخصوصاً بحيث لا تؤدي جميع وظائفها الأربع المعروفة وهذا لا يضر، حيث اعترض كثير من الاقتصاديين بأنّ نقودنا لا تؤدي هذه الوظائف جميعها، أو لا تؤديها على شكل مقبول، كما أئمّهم الآن وسعوا مفهوم النقد، ليشمل أنواعاً كثيرة لا يؤدي بعضها إلا وظيفة واحدة -كما سبق- مع أن ذلك لا يتعارض مع نقيتها، وسبق أن الفقهاء الذين قالوا بأن الفلوس ثمن، ومع ذلك لم يثبتوا لها جميع الأحكام الخاصة بالذهب، أو الفضة.

ومن جانب آخر أن ذلك إنما يحصل إذا لم توضع معايير دقيقة، ولكن ما دمنا نعترف بالنقود الورقية بأنها نقود وإن كانت لا تؤدي جميع الوظائف - وترتبط إما بعيار الذهب، أو بعيار السلعة، فإنه في الحقيقة لا تحدث أية مشكلة تذكر، بل هي تتحقق العدالة، بالإضافة إلى أننا لا نلجأ إلى عملية التقويم دائمًا، فلا نلجأ إليه في جميع العقود التي يتم فيها قبض الشمن مباشرة، وكذلك لا نلجأ إلى التقويم في العقود التي تكون الشمن مؤجلًا إلا في حالة الغبن الفاحش أو انحياز قيمة النقد، كما سبق.

الاعتراض الثالث:

لماذا لا نعتد بالرخص والغلاء في الذهب والفضة، والخطة والشعير ونحوهما في الوقت الذي نعتد بهما في النقود الورقية؟

الجواب عن ذلك: أن هذه القضية تتعلق بالمثلي والقيمي، حيث لا ينظر في المثلي إلى القيمة، وأما القيمي، فيلاحظ فيه القيمة - كما سبق - ونحن قلنا: إن النقود الورقية لا يمكن اعتبارها مثل الذهب والفضة في جميع الأحكام، ولا إلغاء نقتidiتها، وإنما الحل الوسط هو ما ذكرناه.

ومن هنا فهي وإن كانت مثالية - كقاعدة عامة - لكنها عند وجود الفرق الشاسع يلاحظ فيها القيمة، كالماء الذي أخذه الإنسان في الصحراء، فلا يرجع له الماء، وإنما عليه قيمته في ذلك المكان.

وهذا الحل ليس خاصًا برد القرض، بل هو عام في جميع الحقوق التي تؤدي بالعملات الورقية، فرى ضرورة ملاحظة القيمة في الإيجارات والرواتب والأجور ونحوها...

خلاصة رأي د. القره داغي:

يرى أن تقوم الحقوق والالتزامات على أساس القيمة عند التغيير الكبير (الفاحش)، وإذا كان التغيير فاحشاً فالردد بالمثل لا يرى ذمة المدين إلا إذا رضي الدائن بذلك. وإن رد القيمة وليس المثل لا يدخل في الربا؛ كون الزيادة شكلية وغير مشروطة، والردد بالقيمة هو حالة استثنائية تكون فقط عند التغيير الفاحش، وما سوى ذلك فالمثلية هي القاعدة. ويمكن التصالح بين المدين والدائن في حالة التغيير الفاحش، وذلك هو الأفضل كونه قائم على الرضا، وعند عدم اللجوء للتصالح فالأصل دفع القيمة وليس المثل، والقضاء أو المحكمون يفصلون في ذلك.

الرأي الخامس - رأي الدكتور نزيه حماد:

بعد أن استعرض آراء الفقهاء في غلاء النقود ورخصها، يقول الدكتور نزيه^(١٨٧):

^(١٨٧): دراسات في أصول المدائع في الفقه الإسلامي، د. نزيه حماد، دار الفاروق، الطائف، ط١، ١٩٩٠م، ص ٢٢٦ وما بعد.

بالنظر إلى أقوال الفقهاء يلوح لي:

أ - أن الاتجاه الفقهي: لإيجاب أداء قيمة النقد الذي طرأ عليه الغلاء أو الرخص يوم ثبوته في الذمة هو الأولى في الاعتبار من رأي الجمهور الذاهبين إلى أن الواجب على المدين أداؤه إنما هو نفس النقد المحدد في العقد والثابت في الذمة دون زيادة أو نقصان، وذلك لاعتبارين:

(أحدهما) أن هذا الرأي هو الأقرب إلى العدل والإنصاف، فإن الماليين إنما يتماشان إذا استوت قيمتهما، وأما مع اختلاف القيمة فلا تماش، والله أمر بالقسط.

(والثاني) أن فيه رفعاً للضرر عن كل من الدائن والمدين، فلو أقرضه مالاً فنقصت قيمته، وأوجبنا عليه قبول المثل عدداً تضرر الدائن، لأن المال الذي تقرر له ليس هو المستحق، إذ أصبح بعد نقصان القيمة معيناً بعيوب النوع المشابه لعيوب العين المعينة (حيث إن عيوب العين المعينة هو خروجها عن الكمال بالنقص، وعيوب الأنواع نقصان قيمتها). ولو أقرضه مالاً فزادت قيمته، وأوجبنا عليه أداء المثل عدداً تضرر المدين، لإلزامه بأداء زيادة عمّا أخذ... والقاعدة الشرعية الكلية أنه "لا ضرر ولا ضرار".

ب - إن الرأي الذي استظهره الرهوني من المالكية بنزوم المثل عند تغير النقد بزيادة أو نقص إذا كان ذلك التغيير بسيراً، ووجوب القيمة إذا كان التغيير فاحشاً أولى في نظري من رأي أبي يوسف . المفتى به عند الحنفية .
بوجوب القيمة مطلقاً، وذلك لاعتبارين:

(أحدهما) أن التغيير اليسير مغتفر قياساً على الغبن اليسير والغرر اليسير المغتفيين شرعاً في عقود المعاوضات المالية من أجل رفع الحرج عن الناس نظراً لعسر نفيهما في المعاملات بالكلية، ولغرض تحقيق أصل شرعى مهم وهو استقرار التعامل بين الناس، بخلاف الغبن الفاحش والغرر الفاحش فإنهما ممنوعان في أبواب البيوع والمعاملات.

(والثاني) أن التغيير اليسير مغتفر تفريغاً على القاعدة الفقهية الكلية أن "ما قارب الشيء يعطى حكمه" ، بخلاف التغيير الفاحش، فإن الضرر فيه بين والجور فيه محقق.

خلاصة رأي د. نزيه حماد: أداء قيمة النقد الذي طرأ عليه الغلاء أو الرخص يوم ثبوته في الذمة هو الأولى في الاعتبار، ويتم دفع القيمة في حالة التغيير الفاحش فقط.

الرأي السادس - رأي الدكتور ناجي بن محمد شفيق عجم^(١٨٨):

^(١٨٨): مجلة الجمع الفقهي، العدد التاسع، مفهوم كсад النقود الورقية وأثره في تعين الحقوق والالتزامات الآجلة حدود التضخم التي يمكن أن تعتبر معه النقود الورقية نقوداً كاسدة، ناجي بن محمد شفيق عجم، ١٠٧٩/٩ وما بعد.

يقول د. عجم: وبعد هذا الاستعراض لبعض أقوال العلماء لمعنى الكساد والتغير الفاحش الكبير لقيمة العملة، وأقصى بيان للمراد من الكثير أنه ما زاد على النصف. فإني أرى أن هبوط قيمة العملة الورقية إلى ما دون النصف ملحق بحكم كсадها، يوجب القيمة للحقوق وقت العقد، وإن تجاهل التدهور النقدي الفاحش فيه ظلم لأصحاب الحقوق، فالقرض صدقة باستخدام المال لزمن معين، وليس صدقة بأكثر المال. ومن肯 أن تقوم هذه الحقوق الثابتة في هذه الحال بكمية من الورق النقدي بما يعادلها من الذهب وقت ثبوتها.

وأرى قبل الفصل بين المتنازعين في التعويض عن ضرر صاحب الحق الآجل أن يصطلحوا لأنّ الله تعالى يقول {والصلح خير} [النساء: ١٤]، والرد إلى الصالح رد إلى الخير، ويقول عمر بن الخطاب رضي الله عنه: "ردوا الخصوم كي يصطلحوا فإن فصل الخصومة بالقضاء يورث الضعائين" ، فالصلح يحصل به مقصود رفع الضرر مع التراضي من غير ضغينة.

خلاصة رأي د. ناجي عجم: تجب قيمة الحق الآجل وقت ثبوته بالذهب، ويلجأ للقيمة عند انخفاض قيمة العملة لأقل من نصف قيمتها.

الرأي السابع – رأي الدكتور محمد علي القرى بن عيد:

يرى الكاتب في مسألة كсад النقود الورقية وانقطاعها وغالئها ورخصها^(١٨٩):

أـ أن كلام الفقهاء حول كسد النقود وانقطاعها وغالئها ورخصها لا ينطبق على النظام النقدي المعتمد على النقود الورقية غير المرتبطة بالذهب.

بـ أن تدهور القوة الشرائية للنقود يؤدي إلى تظام الناس وإلى بخس المدين لمال الدائن.

جـ أن الحل الجذري هو إصلاح الأنظمة النقدية في بلاد المسلمين.

دـ ولكن حتى يتحقق ذلك – وهو بعيد – فإن حفظ الحقوق في حالات غلاء النقد يجب أن يكون بالربط بالذهب.

هـ وأن علينا أن نسعى إلى تصميم الوسائل والأدوات المقبولة من الناحية الشرعية لتحقيق هذا الغرض.

خلاصة رأي د. عيد: على المدى البعيد هو اصلاح الأنظمة النقدية، وفي المدى القصير الربط بالذهب، وبالتالي مراعاة القيمة.

^(١٨٩): مجلة الجمع الفقهي، العدد التاسع، كسد النقود الورقية وانقطاعها وغالئها ورخصها وأثر ذلك في تعين الحقوق

والالتزامات، الدكتور محمد علي القرى بن عيد، ١١٣١ / ٩

ثانياً - رأي الباحث:

من خلال الآراء السابقة نجد أكّها اتفقت على الآتي:

١. الأخذ بالقيمة إذا كان التغيير في قيمة النقود الورقية فاحشاً.

٢. وفي حالة التغيير العادي يكون على أساس المثل.

٣. التصالح بين المدين والدائن هو الأولى.

٤. اللجوء إلى القضاء عند الاختلاف، فالقضاء هو الذي يجب أن يجسم الخلاف على أساس القيمة.

واختلفت بمقدار التغيير في قيمة النقود الذي يجب الانتقال إلى القيمة بدل المثل، هل هو ما زاد عن الثلث أو الثلثين أو النصف...

وهناك آراء تحمل القيمة للطرف المماطل، وآراء تحمل الدولة المسئولة، وتوجب عليها التعويض للمتضاربين.

وعيّل الباحث إلى الآتي:

١. وجوب الأخذ بعيار القيمة عند التضخم الجامح (التغيير الفاحش)، وتراعي القيمة عند العقد، وهذا يؤيده مبادئ وقواعد الشريعة العامة، والعديد من النصوص الفقهية عند فقهائنا القدماء.

٢. لا يجوز تحويل فارق القيمة لطرف واحد، المدين أو الدائن، إذ أن تحميل أحدهما كاملاً الفرق بالقيمة هو ظلم؛ كون التضخم الجامح لا دخل لهما به، فهو خارج عن إرادة الطرفين؛ لذلك يكون من العدالة أن يتقاسما الفارق بنسبة ما يراها الحكم أو القاضي عادلة، وبذلك لا مانع من الاستفادة من نظرية الظروف الطارئة أو نظرية الضرورة لتحقيق العدالة بين طرفي العقد.

٣. التغيير الذي يعتبر جامحاً يحدّده العرف الاقتصادي، لكن يُشترط أن يكون هذه التغيير مفاجئاً أو في حالة التضخم الجامح غير المتوقع، أما في حالة التضخم التدريجي الذي يأخذ زمناً وهو متوقع، فلا بدّ من ردّ المثل؛ حرصاً على استقرار المعاملات الاقتصادية، وكون أطراف العقد على دراية بالتضخم، فمن الواجب أن يحتاطوا لذلك، وعدم التحوّط يتّحمّله أطراف العقد.

٤. من أجل تقدير القيمة، وبالتالي فرق القيمة بعد التغيير الفاحش، تقيس القيمة عند بداية العقد على أساس الذهب أو سلسلة هامة من السلع التي تكون مستقرة عادة ومتوافرة في البلد الذي تم فيه العقد، ويعكّن الدمج بين المعايير.

٥. إذا لم يحصل التصالح، فالقضاء هو الذي يفصل في القضية، ونرى أنه يجب تقسيم الفارق بين الطرفين المتضررين بنسبة ما يراها القاضي مناسبة، فلا يشترط النصف أو غير ذلك من النسب، وذلك بعد دراسة حيّيات الواقعه وظروفها المختلفة...

٦. لاشك أن التضخم يعود لسياسة الدولة الاقتصادية، فهي مسؤولة بشكل مباشر عن أسبابه وعلاجه، وواجبها أن تتحمّل بالتضخم وتضبطه، لكن في حالة التضخم التدريجي، والتضخم ذو الرقم الواحد، حيث أصبحا من سمة الاقتصاد العالمي في القرنين الأخيرين، فهنا يتحمّل الأفراد نتبيحته؛ لذلك لا بد أن يكونوا على دراية به ويتحوّلوا لذلك، ولا حجّة لهم بأن عقودهم طويلة الأجل، أو غير محدّدة الأجل، فالشرعية الإسلامية فيها الكثير من وسائل التحوّط التي تقىي أطراف العقد من آثار التضخم، والمحافظة على استقرار العقود والمعاملات الاقتصادية هو مقصد شرعي محترم. أما التضخم الجامح فمن الضروري والواجب أن تقوم الدول بمعالجته سريعاً، وأن تعوض من تضرر في حال قدرتها على ذلك، لكن يبقى ذلك من باب ما يجب، وما تملكه الدولة من إمكانات اقتصادية، وعادة تكون الدول في وقت الأزمات غير قادرة على ذلك، وعدم قيام الدولة بذلك لا يعفي الأفراد والمؤسسات من تحمّل ومعالجة آثار تغيير قيمة النقود الفاحش (التضخم الجامح).

المبحث الثاني

بطاقات الائتمان (Credit cards)

المطلب الأول – تعريف بطاقة الائتمان وتاريخها وأهميتها وآلية عملها وأطرافها
أولاً - تعريف بطاقة الائتمان:

عرف معجم أكسفورد بطاقة الائتمان (Credit cards) بأَنَّها: (البطاقة الصادرة عن بنك أو غيره، التي تُحَوَّل حاملها الحصول على حاجاته من البضائع ديناً). وفسر القانون الأمريكي مراده من الكلمة (credit) في المجالين الاقتصادي والتجاري بأَنَّه: (منح دائن لشخص قرضاً مؤجل السداد، أو إحداث دين مؤجل الدفع ذي علاقة ببيع البضائع والسلع وتقدم الخدمات). وهذا يعني أَنَّ كلمة (credit) في المصطلح الاقتصادي والتجاري إِنَّما تعني المدaiنة. وتسمية هذه البطاقة في اللغة العربية بـبطاقة الائتمان مقبولة سائغة، من باب التجوّز بإطلاق السبب على المسبب، حيث تؤمن الجهة المصدرة للبطاقة الشخص المنوحة له على تأدية الحق الذي أَوْتَمنَ عليه، ويصير بموجب ذلك مخولاً حق الاستدانة بها وفقاً لاتفاقية المبرمة بينهما... يوضح ذلك أَنَّ الائتمان في اللغة مشتق من الأمن، الذي يعني طمأنينة النفس وزوال الخوف. ومن المعلوم أَنَّ إذا حصلت هذه الثقة والطمأنينة في الذمة المالية للشخص، كانت سبباً وباعثاً على مدانته وإقراضه. وقد انتهى بجمع الفقه الإسلامي بجدة بعد النّظر والتأمّل في مفهوم هذه البطاقة وعملها، إلى تعريفها بأَنَّها: (مستند يعطيه مصدره لشخص طبيعي أو اعتباري . بناء على عقد بينهما . يُمكّنه من شراء السلع والخدمات من يعتمد المستند، دون دفع الثمن حالاً، لتضمنه التزام المصدر بالدفع. ومن أنواع هذا المستند ما يُمكّن من سحب نقود من المصارف^(١٩٠)).

ثانياً - تاريخ بطاقات الائتمان:

يرجع تاريخ بطاقات الائتمان إلى أواخر القرن التاسع عشر، عندما أصدرت شركة المنسوجات والأليسة البريطانية قسائم وزعتها على عملائها تُمكّنهم من شراء احتياجاتهم من عدد من الحالات التجارية مقابل تسليم هذه القسائم، دون الحاجة إلى دفع ثمن الاحتياجات (السلع) لهذه الحالات، وكانت الشركة تدفع قيمة هذه الاحتياجات إلى أصحاب الحالات، ثم تقبض من عملائها مشتري الحاجات ما دفعته عنهم^(١٩١).

^(١٩٠): معجم المصطلحات المالية والاقتصادية في لغة الفقهاء، د. نزيه حماد، ص ٩٦

^(١٩١): المعاملات المالية المعاصرة في ضوء الفقه والشريعة، د. محمد رواس قلعه جي، ص ١١٠

ثالثاً - أهمية بطاقة الائتمان:

تعود أهمية هذه البطاقات إلى أطرافها الثلاثة: المصدر والحامل والتاجر، وتعود هذه الأهمية للمزايا والفوائد التي تتحققها لكلاً منهم، وهي كالتالي^(١٩٢):

١ - أهميتها بالنسبة لمصدرها: تمثل الفوائد لمصدر بطاقة الائتمان بالآتي:

- أ - الرسوم التي يحصل عليها المصدر من إصدار البطاقة، كرسم الإصدار ورسم العضوية.**
- ب - الفوائد التي يحصل عليها إذا تأخر حامل البطاقة عن سداد ما دفعه مصدر البطاقة عنه من أثمان المشتريات وغيرها.**
- ت - العمولة التي يحصلها من التجار الذين يقبلون التعامل بهذه البطاقة.**
- ث - زيادة السيولة عند المصرف (المصدر للبطاقة)؛ بسبب الإيداعات التي تنهال عليه للحصول على البطاقة، إذ أكثر المصارف لا تصدر البطاقة إلا من له حساب فيها.**
- ج - الدعاية للمصدر، لأن المحلات التجارية التي تقبل التعامل بالبطاقة تعلن ذلك للجمهور، فيكون ذلك دعاية للمصرف المصدر.**

٢ - أهميتها بالنسبة لحاملها: يمكن تلخيص أهميتها لحاملها بالآتي:

- أ - شعور حاملها بالمكانة الاجتماعية الرفيعة.**
- ب - تعطي الأمان من أخطار سرقة المال أو غصبه، وتنزع الاعتداءات التي تحصل بغرض الحصول على المال؛ لأنّه لم يعد من الضروري أن يحمل المرء في جيده نقوداً، لأنّ حمله لهذه البطاقة يمكنه من الحصول على النقد الذي يريد عندما يريد.**
- ت - سهولة دفع ثمن السلع والخدمات للمحلات التجارية التي تتعامل بهذه البطاقة.**
- ث - الحصول على النقد بسهولة ويسر حين الحاجة إليه.**
- ج - الحصول على خدمات كثيرة منها: خدمة الهاتف الدولي، فحامل البطاقة يستعمل الهاتف في المكالمات المأجورة كالمكالمات الخارجية ولا يدفع النقد؛ بل تسجل على مصدر البطاقة، يوفّرها الحامل فيما بعد.**
- ح - حصول حاملها على حسومات في الفنادق والمطاعم وشركات الطيران، وغيرها من مرافق الخدمة، إذا جرى الاتفاق بين مصدر البطاقة وتلك المؤسسات على إعطاء الحسومات لحامل البطاقة.**
- خ - التأمين ضدّ حوادث السفر إذا تمّ شراء تذاكر السفر ببطاقة الائتمان.**

^(١٩٢): المرجع السابق، ص ١١٢-١١١

٣ - أهميتها بالنسبة للناجر: تتمثل هذه الأهمية بالآتي:

أ - ضمان الدين المتمثل في ثمن البضائع التي يشتريها الزبون من قبل مصدر البطاقة، وهو ضمان قوي وأكيد.

ب - زيادة عدد الزبائن؛ مما يساهم في زيادة أرباح التجار والمؤسسات.

رابعاً - آلية عمل البطاقة:

تلخص فكرة عمل بطاقة الائتمان الآتي^(١٩٣):

١. عندما يشتري حامل البطاقة سلعة أو خدمة ما من تاجر، فإنه يملك السلعة ونحوها بعدد البيع، ويصير ثمنها ديناً بذمته.

٢. بعد ثبوت الثمن ديناً في ذمته للبائع، يقوم بتقديم كفيله الملائم بوفاء دينه، المتمثل في إبراز بطاقة الائتمان (وثيقة الكفالة) له، حيث إن البنك المصدر هو الكفيل، والبائع الدائن هو المكفول له، والمشتري المدين حاملها هو المكفول.

٣. يصير المصرف المصدر للبطاقة بموجب الكفالة المرتبطة على إصدارها كفيلاً بالدين الذي لزم ذمة المشتري، وتبرأ ذمة المشتري منه (وفقاً لمذهب جم من الفقهاء والمخهدية الذين نصوا على أن من ضمن عن رجل مالاً، فإنه يبرأ المضمون، والمال على الضامن).

٤. عقب ذلك يطالب التاجر (المكفول له) المصرف المصدر بوفاء دينه، فيبادر الأخير بالسداد الفوري له بعد مصالحته على خطيبة من الدين سبق أن وعده بها بموجب الاتفاقية المبرمة بين المصرف المصدر والناجر.

٥. يعود الكفيل على المدين حامل البطاقة بما كفل من الدين الذي لزمه بعقد الشراء، لا بما أدى عنه.

خامساً - العلاقة بين أطراف البطاقة^(١٩٤):

١ - العلاقة بين المصدر وحامل البطاقة: تتمثل العلاقة بينهما الآتي:

أ - التزامات المصدر: يتلزم المصدر الآتي:

- تمكين حامل البطاقة من الحصول على النقود، وتسديد ثمن السلع التي حصل عليها.
- اعطاء الحامل مهلة لسداد ما عليه مما سددته عنه المصدر، وغالباً ما تكون هذه المهلة ثلاثة أيام.
- تقديم بعض الحوافز لحامل البطاقة، كخدمات الفنادق، والتأمين ضد حوادث السفر..

^(١٩٣): المرجع السابق، ص ١٤٨-١٤٩

^(١٩٤): المرجع السابق، ص ١١٣-١١٤

- ب - التزامات حامل البطاقة:** يلتزم حامل البطاقة لمصدرها بالآتي:
- فتح حساب لدى المصدر، وقد لا يتشرط بعض المصادر ذلك.
 - دفع تأمين نقداً إن لم يكن للحامل حساب لدى المصدر، وقد لا يتشرط بعض المصادر ذلك.
 - دفع رسم الإصدار، ورسم الاشتراك، إن اشترط المصدر ذلك.
 - عدم إرجاع البضائع للناجر بغية قبض ثمنها.
 - تحويل حامل البطاقة المبالغ التي تم تسديدها للناجر إلى عملة البطاقة.
 - تسديد المبالغ المستحقة على البطاقة للمصدر، بقطع النظر عن المستفيد من البطاقة.
- ٢ - العلاقة بين المصدر والناجر:** تتمثل العلاقة بين المصدر والناجر بالآتي:
- أ - التزامات المصدر:** تتمثل التزامات المصدر بالموافقة على دفع جميع الديون المسجلة على البطاقة.
- ب - التزامات الناجر:** تنحصر التزامات الناجر تجاه المصدر بالآتي:
- إبراز شعار البطاقة في محله.
 - قبول جميع البطاقات عدا التالفة منها أو المنتهية، أو الموضوعة على القائمة السوداء.
 - عدم مطالبة حامل البطاقة بدفع ثمن البضائع، ولا بالرسومات المتفق عليها مع المصدر، ولا أية مبالغ نقدية أخرى.
- ٣ - العلاقة بين حامل البطاقة والناجر:**
- أ - التزامات الناجر تجاه الحامل:** تنحصر بعدم مطالبة الحامل بالشمن.
- ب - التزامات الحامل تجاه الناجر:** تنحصر بعدم تجاوزه الحد الائتماني للبطاقة.
- المطلب الثاني - الحكم الشرعي لبطاقات الائتمان**
- أولاً - التكييف الشرعي لبطاقات الائتمان:**
- هناك أربعة أقوال للتكييف الفقهى لبطاقة الائتمان^(١٩٥):
- ١. هي حواله.
 - ٢. هي وكالة.
 - ٣. هي قرض.

^(١٩٥): المعاملات المالية المعاصرة في ضوء الفقه والشريعة، د. محمد رواس قلعه جي، ص ١٤١ وما بعد.

٤. هي كفالة.

وأغلب الأقوال تدور بين الحوالة والوكالة والكفالة، ولو أن الكفالة قد تكون أكثر تعبيراً من غيرها عن حقيقة بطاقة الائتمان، وهو ما يميل إليه الباحث.

ثانياً - أنواع البطاقات وحكمها الشرعي:

لدينا ثلاثة أنواع من البطاقات بينها العديد من الخصائص المشتركة، وخصائص تميزها عن بعضها، ونستعرض في الآتي أنواعها والحكم الشرعي لكلّ نوع منها^(١٩٦):

النوع الأول – بطاقة الحسم الفوري أو بطاقة السحب المباشر من الرصيد (Debit card)

وهي التي يكون حامليها رصيد في البنك، فيسحب منه مباشرة قيمة مشترياته وأجور الخدمات المقدمة له، بناء على المستندات الموقعة منه.

فهذه البطاقة تعطى لمن عنده رصيد دائن في المصرف، فيدفع التزاماته من خلال رصيده الموجود، إذ يتّم الحسم منه مباشرة، فلا يحصل على ائتمان (قرض).

وتحت هذه البطاقة غالباً مجاناً، فلا يتحمل العميل في الغالب رسوماً على هذه البطاقة إلا إذا سحب نقوداً أو اشتري عملية أخرى عن طريق مؤسسة أخرى غير المؤسسة التي أصدرت البطاقة، فتصدر هذه البطاقة برسم أو دونه، وتستخدم غالباً داخل الدولة أو مناطق فروع البنك المتصلة بجهاز حاسب آلي، يتبع فيه حساب العميل ورصيده.

وتعود فائدة هذه البطاقة بشكل أساسى لأنّها تُمكّن صاحبها من الحصول على النقد والسلع والخدمات بيسر وسهولة، دون التعرّض لمخاطر حمل النقود أو السفر بها، ولكن ليس له الاستدامة بها لتحقيق مصالحة.

حكمها الشرعي: حكمها هو الجواز، مادام حامليها يسحب من رصيده أو وديعته، ولا يترتب عليه أية فائدة ربوية؛ لأنّه استيفاء من ماله. ويجوز له أن يسحب من المصرف أكثر من رصيده إذا سمح المصرف بذلك، ولم يشترط عليه فوائد ربوية؛ لأنّه قرض مشروع من المصرف.

^(١٩٦): المعاملات المالية المعاصرة، د. وهبة الرحيلي، ص ٥٣٩ وما بعد.

النوع الثاني – بطاقة الائتمان أو الحسم الأجل أو بطاقة الإقراض المؤقت من غير زيادة ربوية ابتداءً (Charg-card):

وهي البطاقة التي يمنح فيها المصرف المصدر قرضاً في حدود معينة، بحسب درجة البطاقة: ذهبية أو فضية، ولزمن معين، يجب تسديده كاملاً في وقت محدد متفق عليه عند الإصدار، يتربّب على حاملها عند تأخير السداد دفع فائدة ربوية. فهذه البطاقة أداة ائتمان ووفاء بآن واحد.

خصائص هذه البطاقة:

- أ - تستعمل في تسديد أثمان السلع والخدمات والسحب النقدي في حدود مبلغ معين ولفترة محددة، ومن دون تقسيط.
 - ب - ليس فيها تسهيلات ائتمانية متتجددة لحاملها، وإنما عليه تسديد قيمة مشترياته إلى التجار المقبولين لدى جهة الإصدار، في فترة محددة بمجرد تسليميه الكشوف المرسلة إليه أو خلال ميعاد قصير بحسب نوع البطاقة الصادرة من مؤسسة إصدار البطاقة.
 - ت - لا تفرض على حامل هذه البطاقة زيادة ربوية ضمن الفترة المسموح بها، وإنما إذا تأخر حاملها عن السداد في الفترة المحددة، فتترتب عليه فوائد ربوية.
 - ث - لا يدفع حامل البطاقة لمؤسسة الإصدار أية زيادة على أثمان المشتريات، وإنما تحصل الجهة المصدرة للبطاقة على عمولة من الجهة التي تقبل البطاقة (التاجر) على مبيعاته أو خدماته.
 - ج - تسدد المؤسسة في حدود سقف الائتمان لقابل البطاقة (التاجر) أثمان السلع والخدمات.
 - ح - لمؤسسة إصدار التقد حق شخصي و مباشر على حامل البطاقة في استرداد ما دفعته عنه.
- حكم هذه البطاقة شرعاً:** لا مانع شرعياً من إصدار هذه البطاقة بالشروط الآتية:
- أ - ألا يُشترط على حاملها دفع فوائد ربوية إذا تأخر عن سداد المبلغ المستحق عليه.
 - ب - ألا يتعامل بما فيما حرمته الشريعة، وإلا سُحب منه البطاقة.
 - ت - في حال إيداع حامل البطاقة مبلغاً نقداً بصفة ضمان، فيجب النص على أن المؤسسة تستثمره لصالحه بطريق المضاربة، مع قسمة الربح بينه وبين المؤسسة بحسب النسبة المحددة.

النوع الثالث – بطاقة الائتمان المتتجدد أو بطاقة الإقراض الربوي والتسديد على أقساط (Credit card):

وهي البطاقة التي تمنحها الجهة المصدرة لعملائها، على أن يكون لهم حق الشراء والسحب نقداً في حدود مبلغ معين، ولم تسهيلات بدفع القرض على أقساط، وفي صيغة قرض منتدى ومتتجدد على فترات، بفائدة محددة هي الزيادة الربوية.

ولهذه البطاقة نوعان:

- بطاقة فضية أو عادية: وهي البطاقة التي لا يتجاوز فيها القرض الممنوح لحامليها حدًّا أعلى، كخمسة آلاف دولار مثلاً.

- بطاقة ذهبية أو ممتازة: وهي التي يتجاوز فيها القرض لحامليها المبلغ الحدّ أعلى، وقد لا يحدد فيها مبلغ معين، مثل بطاقة أمريكيان إكسبرس والفيزا والماستر كارد، التي تمنح للأغنياء، مع دفع رسوم باهظة، وهي تشتمل على إقراض عادي، وإقراض كبير، وتأمين ضدّ الحوادث، وتعويض مجاني عن فقدانها، وتخفيضات في الفنادق، واستئجار السيارات، وتقدم شيكات سياحية دون عمولة.

الفرق بين هذه البطاقة وبطاقة الائتمان أو الحسم الآجل:

أ - لا تتناقض المصارف عادة رسوماً سنوية ولا رسوم تحديد على بطاقة الائتمان المتجدد، وذلك عكس بطاقة الحسم الآجل التي تتناقض عنها المصارف رسوم الإصدار والتتجدد.

ب - عملاء بطاقة الحسم الآجل مطالبون بدفع ما عليهم كاملاً في نهاية كل شهر، بينما عملاء بطاقة الائتمان المتجدد فيقدم لهم قرض مصرفي، وتحاميل البطاقة الحق في اختيار طريقة الدفع.

ت - في بطاقة الحسم الآجل هناك حدًّا أعلى للمديونية، بينما بطاقة الائتمان المتجدد فلا يوجد حدًّا أعلى للمديونية، ويُسمح لحامليها تأجيل السداد خلال فترة محددة بفائدة ربوية.

حكمها الشرعي: يحرم التعامل بهذا النوع من البطاقات، لأنّها تشتمل على عقد قرض ربوى، يسدده حامليها على أقساط مؤجلة بفوائد ربوية.

ثالثاً - الأحكام العامة للبطاقات:

هناك أحكام عامة لأنواع البطاقات، هي كالآتي^(١٩٧):

١. الانضمام للنظمات راعية البطاقات: لا مانع شرعاً من انضمام المؤسسات المصرفية الإسلامية إلى عضوية المنظمات العالمية الراعية للبطاقات، بشرط اجتناب المخالفات الشرعية إن وجدت.

٢. العمولة والرسوم: يحق للمؤسسة المصرفية الإسلامية مصدرة البطاقةأخذ عمولة من قابل البطاقة (التاجر) بنسبة من أثمان السلع والخدمات، لأنّها من قبيل أجر السمسرة والتسويق، وأجر خدمة تحصيل الدين. وللمؤسسة أيضاً أخذ رسم عضوية، ورسم تحديد، ورسم استبدال من حامل البطاقة؛ لأنّ هذه الرسوم مقابل التسماح للعميل بحملها والاستفادة من خدماتها.

^(١٩٧): المرجع السابق، ص ٥٤٥ وما بعد، قضايا فقهية معاصرة في المال والاقتصاد، نزهه حماد، ص ١٥٠ وما بعد.

٣. شراء الذهب والفضة والنقود بالبطاقات: يجوز شراؤها ببطاقة الحسم الفوري؛ لأنّ الشراء بما فيه تفاصي حكمي يعتبر شرعاً، بالتوقيع على قسيمة الدفع لحساب الجهة القابلة للبطاقة. ويجوز أيضاً ببطاقة الائتمان والجسم الآجل إذا دفعت المؤسسة المصرفية الإسلامية المبلغ إلى قابل البطاقة (التاجر) من دون آجل.

٤. السّحب النقدي بالبطاقة:

- أ** - لحامل البطاقة أن يسحب بالصراف الآلي وغيره مبلغاً نقدياً من رصيده وفي حدود رصيده، أو أكثر منه بموافقة المصرف الإسلامي المصدر للبطاقة، من غير فوائد ربوية.
- ب** - يحق للمؤسسة الإسلامية المصدرة للبطاقة أن تفرض رسماً مقطوعاً متناسباً مع خدمة السحب النقدي، من غير ارتباط بمقدار المبلغ المسحوب أو بنسبة ثابتة منه.
- ت** - إذا اشترط المصرف على حامل البطاقة إيداع رصيداً للسماح له باستخدامها، فليس للمصرف منع صاحب البطاقة من استثمار المبالغ المودعة في حسابه؛ لأنّه أودعها على حساب المضاربة.

٥. المميزات الممنوحة من الجهة مصدرة البطاقة:

- أ** - يجوز منح صاحب البطاقة مميزات مسموح بها شرعاً، كال الأولوية في الحصول على الخدمات، أو تخفيض الأسعار لدى الفنادق والمطاعم وشركات الطيران ...
- ب** - لا يجوز منح صاحب البطاقة مميزات غير مسموح بها شرعاً، كالتأمين التجاري على الحياة، أو دخول الأماكن المحظورة شرعاً كالحمامات ودور اللهو وبلاجات البحر المختلطة، أو تقليل المدّايا المحرمة ونحو ذلك.

المبحث الثالث

التحوييلات المصرفية والاعتماد المستندي وخطابات الضمان

المطلب الأول – التحوييلات المصرفية

أولاً - معنى التحوييلات النقدية المصرفية:

هي عمل خدمي تقوم به المصارف وذلك بتحويل النقود من بلد إلى آخر، أو من دولة إلى أخرى، وذلك بأن يدفع العميل إلى المصرف مبلغًا معينًا من المال، ويطلب منه تحويله إلى بلد معين، ويسلمه إلى شخص معينه، حيث يقوم المصرف بهذه الخدمة مقابل أجر معين^(١٩٨).

ثانياً - الحكم الشرعي للتحوييلات النقدية المصرفية:

إن التكليف الفقهي للتحوييلات المصرفية يدور بين العقود الآتية^(١٩٩):

الأول: اعتبار العملية بأكملها حواله بالمعنى الفقهي. ذلك بأنه بتسليم النقود إلى المصرف أصبح مدينًا للمقرض، ثم يحييه المصرف إلى مصرف آخر، وهذه هي الحالة الحقيقة إذا كان المصرف الحال عليه مدينًا للمصرف المحييل.

الثاني: اعتبار العملية عبارة عن سفتوجه (إقراض المال في بلد واستيفاؤه في بلد آخر درءاً لخطر الطريق ومؤونة الحمل)، والفارق عنها أن الآخذ (المقرض) في السفتوجه لا يتناقض أجرًا ويسافر بها أو يكون عازماً على السفر، وهذا لا يؤثر على صحة التحويل عند كثير من الفقهاء.

الثالث: اعتبار العملية إجارة، وقد توفرت فيها أركان الإجارة الأربع: المستأجر وهو العميل المحول، والأجير وهو المصرف، والمستأجر عليه وهي خدمة التحويل، والأجرة وهي ما يتناقض المصرف من العميل على أجرة التحويل.

إذن فالتحوييلات جائزة، وتأخذ حكم تلك العقود، والذي يميل إليه الباحث هو اعتبار التحوييلات المصرفية عملية إجارة.

وعملية تحويل النقود تأخذ الشكلين الآتيين:

الأول - التحويل من دون اقتراض بالصرف: وهنا يتم تحويل العملة نفسها من بلد واستلامها في البلد الآخر، كأن يتم تحويل ألف دولار من مصرف في واشنطن إلى مصرف بدمشق، فالتحويل من واشنطن بالدولار، والاستلام في دمشق بالدولار. فهذه العملية جائزة، ولا إشكال حولها.

^(١٩٨): المعاملات المالية المعاصرة في ضوء الفقه والشريعة، د. محمد رواس قلعه جي، ص ١٠١

^(١٩٩): المرجع السابق، ص ١٠٢-١٠٣، الربا والمعاملات المصرفية في نظر الشريعة الإسلامية، د. عمر المترک، دار العاصمه،

الثاني – التحويل مقتنن بالصرف: فهنا يتم التحويل بعملة ما، ويتم الاستلام بعملة أخرى، وتأخذ هذه العملية الصور الآتية:

الصورة الأولى: أن يدفع مُريد التحويل إلى المصرف دولارات، ويعطيه البنك شيئاً بالليرات السورية قابلاً للصرف في سوريا، فهذه العملية هي عملية صرف دولارات بليرات سورية قبل عملية التحويل، وقد توفر فيها شرط صحة الصرف، وهو القابض في المجلس، لأن العميل سلم المصرف الدولارات، وسلم المصرف العميل الليرات السورية بشيك، أو سجل له المبلغ باسمه في سجلاته، وبضم العميل الشيك، وعملية تسجيل المبلغ باسم العميل يعتبر قبضاً له، فقد جاء في قرار مجمع الفقه الإسلامي في دورته الحادية عشرة المنعقدة في مكة المكرمة، ٢٠١٣ - ١٤٠٩ هـ: (يقوم تسليم الشيك مقابل القبض عند توفر شروطه في مسألة صرف النقود بالتحويل في المصارف. ويعتبر القيد في دفاتر البنك في حكم القبض من يريده استبدال عملة بأخرى، سواء كان الصرف بعملة يعطيها الشخص للمصرف أو بعملة مودعة فيه). وفي هذه الحالة يكون المواطن الذي تم فيه الصرف هو موطن المصرف القابض، ثم يقوم المصرف بتحويل المبلغ إلى المصرف المقبض في سوريا وإرسال إشعار التحويل إليه، وهي عملية جائزة؛ لأنها اشتغلت على عملية صرف صحيحة، وعملية إجارة صحيحة، وحمل الإجارة هو نقل المال من مكان إلى آخر.

الصورة الثانية: أن يدفع العميل مُريد التحويل مبلغاً من الدولارات إلى بنك أمريكي ليحوّلها المصرف الأمريكي إلى مصرف سوري، فيقوم المصرف الأمريكي بتحوّيلها، وتأخذ على ذلك أجرًا، ويصل المبلغ إلى المصرف السوري بالدولار، فيصرف المصرف السوري الدولارات بليرات سورية، ويسلمها إلى الحول إليه بالليرات السورية، وبذلك يكون الصرف تم في المصرف السوري، وليس في المصرف الأمريكي.

وهذه العملية جائزة وليست عقدتين في عقد؛ بل العقدان مستقلان، فالتحويل عقد قائم بذاته (عقد إيجار) والصرف عقد قائم بذاته (عقد صرف)، وإن جرى أحدهما تلو الآخر؛ لأن المصرف لا يشترط على العميل ربط التحويل بالصرف.

والخلاصة: عملية تحويل النقد عن طريق المصرف أو نحوه لا يوجد فيها محظوظ شرعى؛ لأنها إجارة صحيحة، سواء رافقها عقد صرف أو لم يرافقها عقد صرف.

المطلب الثاني – الاعتماد المستندي

في عمليات التجارة الخارجية (الاستيراد والتصدير) لا بد من ضمان حقوق كل من المصدر والمستورد، فكل منهما يعيش في دولة مختلفة، فالمصدر يجب أن يضمن استلام قيمة بضائعه المصدرة، والمستورد يجب أن يضمن وصول البضاعة وفق المواصفات المطلوبة والزمن المحدد حتى يدفع الثمن. فمن هنا كان لابد من وجود

أطراف أخرى تضمن الحقوق لكلٍ من المصدر والمستورد، وهذه الأطراف هي المصارف، ويتم ذلك من خلال ما يُسمى بـ "الاعتماد المستندي".

أولاً – تعريف الاعتماد المستندي:

هو خطاب يوجهه مصرف إلى فرع له في بلد آخر، أو عميل (مصرف) في بلد آخر يطلب منه دفع مبلغ من المال أو تقديم كفالة بدفع مبلغ معين عن عميل مستورد في بلد المصرف الأول^(٢٠٠).

من خلال التعريف نجد أنّ الاعتماد المستندي يتضمن الأطراف الآتية:

- **المستورد:** طالب فتح الاعتماد.

- **المصرف في بلد المستورد:** حيث يتم فتح الاعتماد فيه، ويسعد قيمة المستوردة للمصرف في دولة المصدر.

- **المصدر:** وهو صاحب البضاعة.

- **المصرف في بلد المصدر:** وهو الذي يكفل وصول البضاعة مع مستنداتها إلى المستورد عن طريق مصرف بلد المستورد، وهو الذي يستلم قيمة البضاعة ليسددها للمصدر.

ثانياً – صور الاعتماد المستندي: لدينا صورتان للاعتماد المستندي^(٢٠١):

الأولى – الاعتماد مغطى كلياً: وصورته بأن يرغب تاجر سوري أن يستورد بضاعة من بريطانيا، وبعد الاتفاق بين التاجرين على السعر والمواصفات، يطلب التاجر البريطاني من السوري أن يفتح له اعتماد بقيمة البضاعة، فيقوم التاجر السوري بفتح اعتماد في مصرف سوريا، ويدفع كامل قيمة البضاعة، ويأخذ منه المصرف رسمياً على فتح الاعتماد، ثم يقوم المصرف بتحويل كامل قيمة البضاعة إلى مصرف بريطاني ليسدد القيمة إلى التاجر البريطاني بعد ضمان الشحن إلى التاجر السوري.

نلاحظ هنا أنّ التاجر السوري (المستورد) دفع كامل قيمة البضاعة إلى المصرف، وبالتالي يأخذ المصرف رسمياً على الاعتماد فقط، وبالتالي لا يوجد دفع فوائد ربوية.

الثانية – الاعتماد مغطى جزئياً: هي نفس الصورة السابقة، لكنّ التاجر السوري هنا يدفع جزءاً فقط من قيمة المستوردة، والباقي يكفله المصرف السوري عند المصرف البريطاني، والمصرف البريطاني يتكتّل بدفع

^(٢٠٠): المعاملات المالية المعاصرة في ضوء الفقه والشريعة، د. محمد رواس قلعه جي، ص ١٠٤

^(٢٠١): المرجع السابق، ص ١٠٤

القيمة للمصدر البريطاني، وهنا يتقاضى المصرف البريطاني فوائد من المصرف السوري على المبالغ المتبقية، ويتقاضى المصرف السوري فوائد من التاجر السوري، بالإضافة إلى رسم فتح الاعتماد.

ثالثاً – الفوائد التي يحققها الاعتماد المستندي:

يتحقق الاعتماد المستندي فوائد لا تتحققها وسيلة أخرى، ومنها^(٢٠٢):

١. حصول المصدر على قيمة البضاعة التي يصدرها بمجرد تقديم المستندات الخاصة بها إلى المصرف، وبذلك لا تتعرض أمواله إلى مخاطر عدم السداد أو تأخيره.

٢. فيه حماية للمستورد؛ نظراً لأنّه لا يدفع الثمن بواسطة المصرف إلا إذا قدم البائع المستندات اللازمة لملكية البضاعة وبعد أن يفحصها المصرف جيداً ويتأكد من مطابقتها قبل أن يسدّد قيمتها.

٣. يتعاون كلّ من المصدر والمستورد على استيفاء البيانات التي يتطلّبها قانون بلد كلّ منهما، فالمستورد يقوم باستيفاء الاجراءات المطلوبة للرقابة على الاستيراد والنقد، والمصدر يستوفي الاجراءات اللازمة للموافقة على تصدير البضاعة.

رابعاً – الحكم الشرعي للاعتماد المستندي:

إنّ الاعتماد المستندي ضمن ضوابطه الشرعية هو من باب الكفالة، فالمصرف يكفل المستورد عند البنك الخارجي بدفع قيمة البضاعة، والمصرف الخارجي يكفل المصدر بإيصال البضاعة للمستورد وفق السعر والمواصفات، وبالتالي حكمه الجواز حسب التفصيل الآتي^(٢٠٣):

١. الاعتماد المستندي بتفصيّة كاملة: هنا يأخذ فقط المصرف من فاتح الاعتماد عمولة (رسم) فتح الاعتماد، وهي بدل منفعة مشروعة، وهي كفالة تجارية يجوزأخذ الأجر عليها، عكس الكفالة الشخصية التي لا يجوزأخذ الأجر عليها.

٢. الاعتماد المستندي بتفصيّة جزئية: هنا يأخذ المصرف من فاتح الاعتماد بالإضافة إلى رسم فتح الاعتماد، يأخذفائدة ربوية عن المبلغ غير المغطى من التاجر، وتحتّل قيمة الفائدة حسب كمية المبلغ المتبقى وحسب المدة الزمنية، وبالتالي يحرم فتح الاعتماد المستندي بهذه الطريقة كونه عقداً يتضمن الربا بشكل صريح. أما في حالة الضرورة كعدم وجود مصرف إسلامي فيرتكّز للتاجر بدفع الربا في فتح الاعتماد إن احتاج إليه؛ لأنّ الحاجة تقوم مقام الضرورة، وال الحاجة هنا شخصية

^{٢٠٢}: الربا والمعاملات المصرفية في نظر الشريعة الإسلامية، د. عمر المترک، ص ٤٠١

^{٢٠٣}: المعاملات المالية المعاصرة في ضوء الفقه والشريعة، د. محمد رواس قلعه جي، ص ٤٠٢-٤٠٥، الربا والمعاملات المصرفية في نظر الشريعة الإسلامية، د. عمر المترک، ص ٤٠٢

وعامة، أمّا الشخصية: فإنّها تمثل في احتياج التجار إلى فتح الاعتماد المستندي لأنّه من لوازم التجارة، وأمّا العامة: لثلا يصير الاقتصاد في أيدي الفساق من التجار، ولجاجة الاقتصاد إليه.

المطلب الثالث – خطابات الضمان (الكفالة المصرفية)

تُعتبر الحاجة ماسّة إلى خطابات الضمان كون الجهات التي تُعلن عن مناقصات تطلب من الشركات والأفراد الذين يتقدّمون للمشاركة بها ضماناً يثبت جديّة مشاركتها في تلك المناقصات (العطاءات)، ومن هنا تأتي أهميّة خطابات الضمان التي تقوم بها المصارف عادة لكفالة أو ضمان تلك المؤسسات والأفراد الذين يتقدّمون إلى تلك المناقصات، وبذلك يكون خطاب الضمان بمثابة تأمين يضمن عدم خسارة الجهة المعلنّة عن المناقصة في حال رست المناقصة على شخص ولم يتزم بتعهّداته.

ويستفيد طالب الضمان من الضامن (المصرف) بأنّه لا يدفع مبلغاً نقدياً للجهة المعلنّة عن المناقصة، خصوصاً إذا كان المبلغ كبيراً، بدل من دفع ذلك المبلغ الكبير يستثمره في تلك المناقصة، ويقوم الضامن (المصرف) بكماليه مقابل مبلغ ما.

وكفالة أو الضمان في الشريعة الإسلامية من أعمال أو عقود البر والإحسان التي يدعو إليها الإسلام، فهي نوع من أنواع التعاون والتكافل الإسلامي، وبالتالي تكون من غير أجر، وذلك كالقرض من دون فائدة.

أولاً – تعريف خطاب الضمان:

هو تعهّد من البنك بقبول دفع مبلغ معين لدى الطلب إلى المستفيد بذلك الخطاب، نيابة عن طالب الضمان، عند عدم قيام طالب الضمان بالتزامات معينة تجاه المستفيد^(٢٠٤).

ثانياً – الفروق بين خطاب الضمان والكفالة:

هناك العديد من الفروق بين خطاب الضمان والكفالة، أهمّها^(٢٠٥):

١. في خطاب الضمان يكون المصرف مستقلاً عن العميل في التزاماته، فالمصرف يدفع قيمة الالتزام للمستفيد مع صرف النّظر عن أية معارضة يبيدها العميل، في حين أنّ التزام الكفيل في الكفالة غير مستقل.

٢. يكون التزام المصرف باتاً ونهائياً في مواجهة المستفيد في خطاب الضمان، أمّا في الكفالة فللكفيل الرجوع عن كفالته.

^(٢٠٤): فقه المعاملات المالية المعاصرة، د. سعد الحشلان، ص ١٨٩

^(٢٠٥): الشامل في معاملات وعمليات المصارف الإسلامية، د. محمود إرشيد، دار النّفائس، عمان، ط ٢٠٠٧م، ص

٣. لا يلتزم المصرف في خطاب الضمان بإخطار عميله بعزمته على الوفاء بقيمة خطاب الضمان، أمّا في الكفالة فإنّه يُحظر المكفول بأنّه سيدفع قيمة الكفالة.

ثالثاً – أنواع خطابات الضمان:

تنقسم خطابات الضمان بحسب اعتبار إلى الأنواع الآتية^(٢٠٦):

١. من حيث الإطلاق والتقييد:

أ – خطاب ضمان مشروط: وهو خطاب مشروط بعجز العميل عن الدفع للمستفيد أو عدم الوفاء بالالتزامات، ولا يستحق المستفيد دفع قيمة خطاب الضمان من المصرف إلا بعد تقديم المستندات التي تثبت دعوى العجز أو التقصير.

ب – خطاب الضمان غير المشروط: وهو غير مشروط بعجز العميل أو تقصيره، ويستحق المستفيد الدفع بمجرد تقديمها للمصرف.

٢. من حيث الغرض في الاشتراك في المناقصات:

أ – خطابات الضمان الابتدائية أو المؤقتة: وهو تعهد يدل على جدية المتقدم للمناقصات بالاستمرار فيها وعدم الانسحاب منها، وسميت ابتدائية كونها تمثل نسبة ضئيلة من حجم المشروع.

ب – خطابات الضمان النهائية: وهي خاصة بضمان حسن تنفيذ العقود المبرمة مع تلك الجهات حسب المواصفات المتفق عليها.

٣. من حيث التغطية:

أ – خطاب ضمان بغضباء: في هذه الحالة يكون طالب الغطاء حساب في المصرف الضامن يعطي كامل قيمة خطاب الضمان.

ب – خطاب ضمان من دون غطاء: في هذه الحالة يكون طالب خطاب الضمان ليس له رصيد يغطي قيمة خطاب الضمان، لكن المصرف لا مانع لديه من منحه خطاب ضمان بـكامل قيمة خطاب الضمان، وذلك لشقيقه في عميله طالب الضمان.

رابعاً – التكيف الفقهي لخطاب الضمان:

اختلاف الفقهاء المعاصرة في تكيف خطاب الضمان على أقوال^(٢٠٧):

^(٢٠٦): المرجع السابق، ص ١٧٦-١٧٧، فقه المعاملات المالية المعاصرة، د. سعد الخثلان، ص ١٩٠

^(٢٠٧): الشامل في معاملات وعمليات المصارف الإسلامية، د. محمود إرشيد، ص ١٧٨

١. خطاب الضمان هو كفالة: واستدلّ القائلون بذلك بأنّ تعريف كلّ من خطاب الضمان والكفالة متفقان في المعنى. وترتّب على هذا القول عدم جوازأخذ الأجرة على الكفالة عملاً بقول جمهور الفقهاء الذين منعواأخذ الأجرة على الكفالة.

٢. خطاب الضمان وكالة: ويترتب على هذا القول جوازأخذ المصرف الأجرة على الوكالة.
٣. هي وكالة وكفالة: فهي وكالة إذا كان خطاب الضمان مغطى تغطية كاملة من قبل العميل، وهي كفالة إذا كان غير مغطى. وما جرى عليه العرف المصري غالباً هو علاقة المصرف بالعميل علاقة كفالة ووكالة معاً، فهو وكيل بالنسبة للجزء المغطى، وكفيل مراعاة للجزء المتبقى.

خامساً - الحكم الشرعي لخطاب الضمان:

من المعلوم فقاً أنّ الوكالة يجوزأخذ الأجر عليها، وأنّ الكفالة من عقود التبرع، فهي من أعمال البر التي لا يجوزأخذ الأجر عليها. ولقد رجح الجمع الفقهي الإسلامي (٢٥/١٢) القول الأخير ونصّ على: إذا كان خطاب الضمان مغطى فالعلاقة بين خطاب الضمان وبين مصدره هي الوكالة، والوكالة تصح بأجر، معبقاء علاقة الكفالة لصالح المستفيد (المكفول له)، وببناء عليه يجوزإصدار خطاب الضمان من قبل المصرف الإسلامي مقابلأجرة فعلية للإصدار والمصاريف الإدارية وليس مقابل تسليف مبلغ الضمان مدة (٢٠٨).

إذن فالعملة التي يأخذها المصرف مصدر الضمان تكون مقابلالمصاريف الفعلية، وهنا يصحأخذها، أما إذا كانت مقابلإصدار خطاب الضمان فإنّها لا تجوز عند جمهور الفقهاء؛ لأنّأخذ مقابل على الضمان محرم شرعاً، كون الضمان من عقودالإرافق والإحسان التي لا يجوزأخذ مقابلها.

وهناك من الفقهاء في العصر الحديث من يرون ضرورة إعادة النظر بأخذ الأجر على الكفالة نظراً لتبدل حالة الكفالة اليوم عمما كان سابقاً، ولا ينكر تبدل الأحكام بتبدل الأزمان، أي بتغيير عرف أهلها وعاداتهم، ولأنّه لم يرد نص شرعي من قرآن أو سنة في منعأخذ الأجر على الكفالة. وببناء على ذلك تكون الكفالة على نوعين (٢٠٩):

النوع الأول - كفالة شخصية: وتكون على دين استهلاكي، ككفالة القراء على ديونهم، وهي من باب الإحسان، وهو واجب إنساني وديني لا يليق بالمسلم التخلّي عنه، وأخذ الأجر على هذا النوع من الكفالة يخلّ بمقصد الشارع منها.

(٢٠٨): المرجع السابق، ص ١٧٩، فقه المعاملات المالية المعاصرة، د. سعد المخلان، ص ١٩١

(٢٠٩): المعاملات المالية المعاصرة في ضوء الفقه والشريعة، د. محمد رواس قلعة جي، ص ١٠٨-١٠٩

النوع الثاني - كفالة تجارية: ككفالات الأغنياء في دخول المناقصات أو الصفقات التجارية أو الاستثمارية التي يحقّقون من خلالها أرباحاً طائلة، فطالب هذا النوع من الكفالة ليس بفقير، ولكنّ القيود الإجرائية لا تمكنه من الحصول على العمل المنتج إلا بكفالة، لهذا يمكن أخذ الأجر على هذا النوع من الكفالة؛ لأنّها قد تدخل الكفيل في تحمل غرامات مالية، والغم بالغ، وبخاصة إذا كان الكفيل قد احترف كفالة أمثال هؤلاء، وجعل ذلك طريقاً للكسب، فهو كالفقيه، لا يجوز له أخذ الأجر على تعليم الفقه إلا إذا احترف ذلك وتفرّغ له.

وخلالص الأمر: إنّ خطاب الضمان عقد خاص يشبه إلى حد كبير الوكالة إذا كان مغطى من قبل العميل، وهو جائز؛ لذلك يجوز أخذ الأجر عليه، لأنّه يجوز أخذ الأجر على الوكالة. أمّا إذا كان غير مغطى من قبل العميل فهو أقرب إلى الكفالة، والكفالة جائزة، ولكن لا يجوز أخذ الأجر عليه عند جمهور الفقهاء، لأنّه لا يجوز أخذ الأجر على الكفالة عندهم، ولكن في رأي البعض من المحدثين يجوز أخذ الأجر على الكفالة التجارية دون الكفالة الشخصية، وعلى هذا يجوز أخذ الأجر على خطاب الضمان.

ويرى الباحث أهمية الرأي الذي قال بالتمييز في خطابات الضمان بين الضمان الشخصي والتجاري، فخطابات الضمان التي تكفل التجار والصناعيين، وبالتالي الطبقة الغنية، تزيد غنى تلك الفئات على حساب مصدر خطاب الضمان (الكفيل)، فقد يتعرض الكفيل إلى خسائر كبيرة، بينما بخل أولئك الأغنياء على التغطية الكاملة لخطاب الضمان، واحتاروا التغطية الجزئية كي يستثمروا مزيداً من الأموال، وبالتالي أولئك الأغنياء اعتبروا خطاب الضمان المغطى جزئياً وسيلة تساعدهم على تحقيق مزيد من الأرباح، ولم تدفعهم الحاجة الحقيقة لطلب خطاب الضمان، وبهذا لم يعد خطاب الضمان في حقّهم من عقود الإرافق، وخرج عن مقصود الشارع في عقد الكفالة أو الضمان... .

الفصل الخامس الأوراق المالية

المبحث الأول الأسهم والسنّدات

سيتناول الباحث في هذا المبحث ثلاثة مطالب:

المطلب الأول – سوق الأوراق المالية

المطلب الثاني – الأسهم

المطلب الثالث – السنّدات

ولنبدأ بالمقصود:

المطلب الأول – سوق الأوراق المالية

أولاً – أنواع الأسواق التي يقوم عليها النشاط الاقتصادي:

يقوم النشاط الاقتصادي على نوعين من الأسواق ^(٢١٠):

الأول – أسواق السلع:

وهي الأسواق التي تختص بالتعامل في الأصول المادية (الملموسة) كالعقارات والأراضي والآلات والذهب والخضار والفواكه... كما يجري التعامل في هذه الأسواق على الأصول غير المادية (غير ملموسة، الخدمات) كخدمات النقل والتخزين والاستشارات...

الثاني – أسواق المال:

وهي الأسواق التي يجري التعامل فيها على الأصول المالية والنقدية، وهذه الأسواق تقوم بدور كبير في تحويل الأموال من المقترضين إلى المقرضين أو من الوحدات التي تملك فائضاً تمويلياً إلى الوحدات التي تعاني عجزاً تمويلياً، وذلك من خلال الأدوات المالية قصيرة وطويلة الأجل. وتتضمن أسواق المال نوعين من الأسواق:

١. أسواق النقد: وهي الأسواق التي يتم التعامل فيها على الأدوات المالية قصيرة الأجل، وهي التي تستحق خلال فترة تقل عن سنة كأذونات الخزينة، والأوراق التجارية التي لا تتجاوز (٢٧٠) يوماً، وشهادات الإيداع التي لا تزيد عن سنة.

٢. أسواق رأس المال: وهي الأسواق التي يتم التعامل فيها على الأدوات المالية طويلة الأجل، والتي تزيد عن سنة كالسنّدات، أو التي ليس لها تاريخ استحقاق كالأسهم. ويتضمن سوق رأس المال كلاً من سوق الأوراق المالية (البورصة)، والمؤسسات المالية كالمصارف وشركات التأمين.

^(٢١٠): أسواق الأوراق المالية (البورصة) في ميزان الفقه الإسلامي، د. عصام أبو النصر، دار النشر للجامعات، القاهرة،

٢٠٠٦م، ص ٢٧-٢٨

ثانياً – تعريف سوق الأوراق المالية:

هي سوق تلتقي فيه قوى العرض والطلب للأوراق المالية (الأسهم والسنادات)، وتتحدد على أساسها أثمانها في ضوء شروط وضوابط منظمة لذلك^(٢١١).

وقد ظهرت هذه السوق المالية نتيجة أغراض التمويل، فهناك جهات تملك فائضاً وأخرى عجزاً، فيتم بذلك التمويل، وكذلك نتيجة لعدم تصفية الشركات عند رغبة أحد أو بعض المساهمين في الانسحاب من الشركة، حيث تباع وتشتري حصصهم دون تصفية أو بيع أصول الشركة، ولذلك فإن التعامل في الأسواق المالية لا يجري على الشروط ذاتها (السلع كما هو الحال في أسواق السلع) وإنما يجري على حقوق هذه الشروط التي تتمثل في الأسهم والسنادات. وتحتارف هذه الأسواق عن غيرها من الأسواق في أن البائع والمشتري لا يلتقيان؛ بل يحظر عليهما دخول قاعة التداول، وإنما يتم التداول من خلال شركات الوساطة المالية باعتبارهم وكلاء بالعمولة عن البائعين والمشترين.

ثالثاً – أنواع سوق الأوراق المالية:

تضمن سوق الأوراق المالية نوعين من الأسواق^(٢١٢):

الأول – السوق الأولية:

هي سوق الإصدارات الجديدة، أو هي السوق التي يتم فيها طرح الأسهم والسنادات لأول مرة، أي الأوراق المالية التي لم يتم تداولها من قبل، لذلك يكون البائع في هذه السوق هو الشركة المصدرة للأوراق المالية. وتعرف هذه السوق باسم "سوق الإصدار" أيضاً. ولهذه السوق دور كبير في تجميع وتحويل المدخرات من القطاعات التي تملك فوائض مالية إلى القطاعات التي تعاني من عجز أو نقص في الموارد المالية.

الثاني – السوق الثانوية:

وهي السوق التي يجري فيها التعامل على الأوراق المالية التي سبق إصدارها في السوق الأولية، وبمعنى آخر يتم التعامل في هذه السوق على الأوراق المالية بين المستثمرين ولا علاقة للشركة بذلك، إذ سبق أن باعتها في السوق الأولية، ولذلك يطلق على هذه السوق أيضاً اسم "سوق التداول".

وتنقسم السوق الثانوية بدورها إلى سوقين:

١. **السوق الرسمية (البورصة):** وهي التي يجري التعامل فيها على الأوراق المالية المقيدة في البورصة.

^(٢١١): المرجع السابق، ص ٢٩

^(٢١٢): أسواق الأوراق المالية، سمير عبد الحميد رضوان، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، القاهرة، ط ١، ١٩٩٦م، ص ٣٧ وما بعد.

٢. السوق غير الرسمية (غير منظمة): وهي التي يجري التعامل فيها على الأوراق المالية غير المقيدة في السوق الرسمية؛ أي خارج البورصة، لذلك تعرف هذه السوق أيضاً باسم "السوق الموازية". ويتحدد سعر الأوراق المالية في السوق غير الرسمية من خلال التفاوض بين التجار، ويفحذ على هذه الأسواق غير المنظمة غياب آليات الحدّ من التدهور أو الارتفاع الحاد في الأسعار.

المطلب الثاني – الأسهم

أولاً – تعريف الأسهم وخصائصها^(٢١٣):

يمكن تعريف السهم بأنه: صك يمثل حصة المساهم في رأس مال شركة المساهمة، ينحول صاحبه بعض الحقوق، متساوي القيمة، وغير قابل للتجزئة، وقابل للتداول بالطرق التجارية.

من التعريف السابق يمكن استخلاص أهم خصائص الأسهم، والتي تتمثل في الآتي:

١. تساوي قيمة الأسهم: وهذا يعني أن جميع الأسهم قيمتها الاسمية متساوية، ومن ثم فهي تخول أصحابها حقوقاً متساوية، كالمتساوية في الأرباح والتصويت في الجمعية العمومية، كما يتتساوی جميع حملة الأسهم من ذوي الفئة الواحدة في الالتزامات التي يرتبها عليهم. والقيمة الاسمية هي التي يصدر بها السهم وتكون مبنية في الصك، ويحسب رأس مال الشركة على أساسها، أما القيمة السوقية للسهم فهي التي تتحدد على ضوء أسعار الأسهم في سوق الأوراق المالية، فترتفع وتنخفض حسب العرض والطلب، وبالتالي قد تكون أعلى من الاسمية، وهذا يدل على قوّة الشركة، وقد يكون أقل من الاسمية، وهذا يدل على ضعف الشركة وتراجعها، وأما القيمة الحقيقية للسهم (الفعالية) فهي القيمة المالية التي يمثلها السهم فيما لو تم تصفية الشركة وتقسيم موجوداتها على عدد الأسهم.

٢. عدم قابلية السهم للتجزئة: ومن ثم لا يجوز أن يتعدّد مالكو السهم الواحد أمام الشركة، بحيث إذا آلت ملكية السهم إلى أكثر من شخص بالميراث أو بالوصية أو بأية طريقة أخرى، فلا يصح تجزئه السهم بينهم، وعليهم إناية شخص عنهم يتولى مباشرة الحقوق المتعلقة بالسهم.

٣. قابلية السهم للتداول: أي يجوز لكل مساهم أن ينقل ملكية جميع أسهمه أو جزء منها عن طريق التداول للغير أو لأحد المساهمين في الشركة. ويتم تداول الأسهم بالطرق التجارية دون حاجة إلى حالة مدنية من قبل الشركة، فيكون التنازل بطريق القيد في سجل الشركة إذا كان سهماً اسماً، أو بطريق التسلیم إذا كان لحاملاً.

^(٢١٣): الشركات التجارية، د. سامي عبد الباقى أبو صالح، جامعة القاهرة، كلية التجارة، ٢٠١٣م، ص ٢٢٦ وما بعد.

٤. تحديد مسؤولية مالك السهم بقيمتها: فلا يُسأل المساهم عن ديون الشركة إلا في حدود ما أكتتب من أسهم، بحسب لا يجوز الرجوع عليه بأي مبلغ يزيد عن قيمة أسهمه مهما بلغت ديون الشركة.

ثانياً – أنواع الأسهم:

هناك عدّة أنواع، وذلك حسب الأساس الذي يُتحذ لتقسيمها، والتزاوية التي ينظر منها إلى السهم، ويمكن حصرها في الأنواع الآتية^{٢١٤}:

النوع الأول – من حيث الحصة التي يدفعها الشرك:

وهي من هذا الاعتبار ثلاثة أنواع:

١. **الأسهم النقدية**: وهي الأسهم التي امتلكها أصحابها بعد دفعهم لقيمتها نقداً، فهي تمثل حصصاً نقدية في رأس مال الشركة، ويجب الوفاء بريع قيمتها الاسمية على الأقل عند تأسيس الشركة، على أن تُسدّد كاملاً القيمة الاسمية خلال مدة لا تزيد عن عشر سنوات من تأسيس الشركة. وتحدد اللائحة التنفيذية القواعد الخاصة لتداول الأسهم النقدية قبل أداء قيمتها بالكامل، والالتزامات كل من البائع والمشتري، وحقوق هذه الأسهم في الأرباح والتصويت، وقد تختلف بعض هذه الأحكام من دولة لأخرى، ومن شركة لأخرى.

٢. **الأسهم العينية**: وهي التي تمثل حصصاً عينية في رأس مال الشركة، كمن يقدم عقاراً أو منقولاً في رأس مال الشركة فيحصل على بعض الأسهم مقابل هذه الحصة، وتخضع هذه الأسهم لنفس القواعد التي تسرى على الأسهم النقدية عدا الأمور الآتية:

أ - يجب وفاء قيمتها كاملة.

ب - يجب تقدير الحصص العينية تقديرأً صحيحاً قبل منح الأسهم العينية.
ت - لا يجوز تداولها قبل مضي سنتين من تاريخ تأسيس الشركة.

٣. **حصص التأسيس**: هي صكوك خاصة ذات مردود مادي، تمنحها الشركة لمن يقدم لها براءة اختراع، أو امتيازاً خاصاً كان حصل عليه من الدولة أو من شخص اعتبره عام بحيث تخول هذه الصكوك من منحت لهم الحق في نسبة من أرباح الشركة، ولكن لا تعتبر هذه الحصص جزءاً من رأس مال الشركة، ولا يكون الحق لأصحابها في مداولات الشركة، ولا إدارتها. وهذه

(٢١٤): الأسهم والسنادات وحكمها في الفقه الإسلامي، د. أحمد محمد خليل، دار ابن الجوزي، الدمام، ط١، ١٤٢٤هـ، ص ٤٩-٦٢، الشركات التجارية، د. سامي عبد الباقى أبو صالح، ص ٢٢٩-٢٣٦.

الحصص يمكن أن تكون اسمية أو لحامها، وهي قابلة للتداول، وينطبق عليها ما ينطبق على أسهم الشركة في التداول. ولا يقتصر إصدار حصص التأسيس على الفترة التي يتم فيها تأسيس الشركة كما يوهم اسم هذه الحصص، وإنما يجوز أن تصدر بعد ذلك شريطة أن يكون نظام الشركة يسمح بذلك.

النوع الثاني – الأسهم من حيث الشكل:

وهي من هذا الاعتبار تشمل الأنواع الآتية:

١. **السهم الاسمي:** هو الذي يحمل اسم صاحبه، وتثبت ملكيته بقيد اسم المساهم في دفاتر الشركة.

٢. **السهم لحاملاه:** وهو السهم الذي لا يحمل اسم صاحبه، وإنما يذكر فيه أن السهم لحاملاه، أو يعتبر حامل السهم هو المالك في نظر الشركة، فتصبح حيازته دليلاً على الملكية. وهذا النوع يوشك أن يكون قد اختفى تماماً، ولا يتعامل به الناس اليوم، بل قضت بعض القوانين أن تكون جميع الأسهم اسمية. والأسماء لحاملاها لا يمكن أن تصدر إلا إذا دفعت كامل قيمتها.

٣. **السهم لأمر (السهم الأذني):** وهو سهم يتضمن عبارة "لأمر"، ويتم تداوله بطريقة التظهير كسائر المستندات التي تحمل شرط الأمر. وهذا من النوع من الأسهم نادر؛ بل أشد ندرة من السهم لحاملاه.

النوع الثالث – الأسهم من حيث حقوق أصحاب الأسهم:

الأصل أن تتمتع جميع أسهم الشركة المساهمة بحقوق متساوية، إلا أن كثيراً ما يجري العمل على إقامة نوع من التفرقة بين الأسهم من حيث الحقوق، فتعطى لبعض الأسهم امتيازات لا تمنح للأسماء الأخرى، ومن هذا الاعتبار يكون لدينا الأنواع الآتية:

١. **الأسهم العادية:** وهي التي تتساوى في قيمتها، وتعطي المساهمين حقوقاً متساوية، فهي تعطي حاملها الحقوق المترتبة للمساهم دون أي امتيازات.

٢. **الأسهم الممتازة:** هي الأسهم التي تعطي لأصحابها امتيازات لا يتمتع بها المساهمون العاديون، وذلك كحق الحصول على أولوية بقبض ربح إضافي معين، أو أولوية في استرداد ما دفع من رأس مال عند التصفية، أو الحصول على فائدة سنوية ثابتة لبعض الأسهم توزع على أصحابها سواء ربحت الشركة أو خسرت، أو الحصول على الأولوية في الاكتتاب عند زيادة رأس المال. وبهذا يكون أصحاب الأسهم الممتازة قد اشتراكوا مع مالكي الأسهم العادية في الربح، وامتازوا عليهم بربح زائد، أو بحقوق زائدة أخرى، مع أن قيمة السهم الاسمية واحدة للأسماء العادية

والأسهم الممتازة. ويعود سبب إصدار الأسهم الممتازة إلى سببين: أولهما حاجة الشركة لزيادة رأس مالها، فهذه الأسهم الممتازة بما تملكه من امتيازات تشجع المكتتبين على الاكتتاب، والسبب الثاني هو مكافأة بعض الأسهم العادية على ما قدّموه من جهود لإنجاح الشركة؛ لذلك يتم تحويل أسهمهم العادية إلى ممتازة.

النوع الرابع – الأسهم من حيث علاقتها برأس المال أو الاستهلاك:

الأصل في الشركات عدم المساس برأس المال؛ لأنّه الضمانة الحقيقية للدائنين وأصحاب الحقوق على الشركة، ولكن على أرض الواقع يمكن استهلاك الأسهم، والمقصود باستهلاك الأسهم: رد قيمة الأسهم إلى أصحابها من خلال الأرباح التي تتحققها الشركة، ويحصل المساهمون الذين ردّت قيمة أسهمهم إليهم على أسهم جديدة تسمى باسم "التمتع"، وتخول أصحابها من الحصول على جميع حقوق المساهمين من أرباح وتصويت، ما عدا حقهم في موجودات الشركة؛ لأنّهم استردوا قيمة أسهمهم، إلا إذا تم رد قيمة الأسهم لأصحاب الأسهم العادية، وبقي شيء من موجودات الشركة فلهم أن يشتراكوا مع باقي المساهمين في ناتج التصفية.

إذن فاستهلاك الأسهم يكون من الأرباح وليس من رأس مال الشركة المساهمة، وليس إلزامياً على الشركة، وقد يتم عن طريق القرعة، وقد يكون تدريجياً ولجميع الأسهم، فكل عام تردد إلى المساهمين جزءاً من قيمة أسهمهم، حتى تستهلك جميعاً بعد مدة معينة.

ويكون لدينا وفق هذا الاعتبار الأنواع الآتية من الأسهم:

١. **أسهم رأس المال:** وهي التي يقدمها المساهم للشركة، ولا تعود إليه إلا عند فسخ الشركة، أو انقضائها بأي سبب من أسباب الانقضاء.

٢. **أسهم التمتع:** وهي التي يحصل عليها المساهم بعد أن تستهلك أسهمه، ولما كان الاستهلاك من الأرباح، ولا يجوز أن ينقص رأس المال من الاستهلاك، فلا وجه لمنع صاحب الأسهم المستهلكة من حقه في الشركة، فيعطي أسهم تمتع، وسهم التمتع يمنح صاحبه صفة الشريك والحقوق المتصلة بهذه الصفة، فيعطي سهم التمتع لحامله حق التصويت في الجمعية العامة، وحقاً في الأرباح السنوية، وحقاً في موجودات الشركة عند تصفيتها بعد استيفاء أصحاب الأسهم التي لم تستهلك حقوقهم في الشركة، وهذه الحقوق هي أوجه الشبه بين أسهم التمتع وأسهم رأس المال. وإن قيمة أسهم التمتع في البورصة هي أقل من قيمة أسهم رأس المال.

النوع الخامس – أنواع الأسهم من حيث القيمة:

وفق هذا الاعتبار لدينا الأنواع الآتية لقيم الأسهم:

١. القيمة الاسمية للسهم: وهي القيمة المبينة في الصك، والقيمة الاسمية لمجموع الأسمـه تكون رأس مال الشركة.

٢. قيمة الإصدار: وهي القيمة التي يصدر بها السهم، ولا يجوز إصدار الأسمـه بأقل من قيمتها الاسمية، سواء عند التأسيـس أو عند زيادة رأس المال، ولا يجوز إصدار السهم بأعلى من قيمته الاسمية إلا في الأحوال والشروط التي تحدّدـها اللائحة التنفيذية، ويجب أن تضاف الزيادة الناجمة عن الفرق بين قيمة الإصدار والقيمة الاسمية إلى الاحتياطي القانوني للشركة.

٣. القيمة الحقيقة: وهي النصيب الذي يستحقه السهم في صافي أموال الشركة بعد خصم ديونها والتزاماتها، فإذا ربحت الشركة وأصبح لها أموال احتياطية ارتفعت القيمة الحقيقة للسهم، وأصبحت أعلى من القيمة الاسمية، ولا تتبلور هذه القيمة الحقيقة فعلياً إلا بعد تصفية الشركة، وتتصفية ديونها تسوية نهائية عند حل الشركة.

٤. القيمة السوقية: وهي القيمة التي تتحدد في سوق الأوراق المالية، وهي عرضة للتقلبات ارتفاعاً وانخفاضاً تبعاً لعوامل كثيرة، منها مدى سلامـة المركز المالي للشركة ونجاح مشروعـها.

النوع السادس – أنواع الأسمـه من حيث التداول: وتتضمن أنواع الآتـية:

١. أسـهم ضمان: وهي أسـهم غير قابلـة للتداول يقدمـها عضـو مجلس إدارة الشركة المسـاهـة لضمان إدارـته، ولا يجوز تداول الأسمـه إلى أن تنتهي مدة وكالة العـضـو، ويـصـدقـ على ميزـانـية آخر سـنة مـالـية قـامـ فيها بـأعمالـه.

٢. أسـهم التـداول: وتشـمل جـمـيع أنـواع الأـسمـه عـدا أسـهم الضـمان، فيـجـوز تـداول الأـسمـه بـيعـاً وـشـراءً حـسبـ أنـظـمة التـداول.

المطلب الثالث – السندات

قد تحتاج الشركات إلى أموال إضافية للتوسيـع في نشاطـها الاستثمارـي، وهي لا تـريد زيـادة رأس مـالـها؛ لأنـ زيـادة رأس المـال سوف تـدخل مـساهمـين جـددـ إلى الشـركـةـ، ويخـفـضـ نـصـيبـ السـهـمـ الواـحـدـ من الـريعـ؛ لـذلك تـلـجـأـ الشـركـاتـ إلى مصدر تـموـيلـ آخرـ وهو إـصدـارـ السـندـاتـ، والمـكتـبـونـ بالـسـندـاتـ هـمـ مـقـرـضـونـ للـشـركـةـ، يـحـصـلـونـ عـلـىـ الفـوـائدـ، وـفـيـ نـخـاـيـةـ المـدـدـةـ يـسـتـرـدـونـ الـقـيـمـةـ الـاسـمـيـةـ لـسـنـدـاتـهـمـ (ـفـروـضـهـمـ)، فـهـمـ لـيـسـواـ شـرـكـاءـ فيـ الشـركـةـ حتـىـ يـشـارـكـواـ فـيـ أـربـاحـهـاـ أوـ إـدـارـهـاـ...

أولاً - تعريف السنّد وخصائصه:

السنّد هو صك قابل للتداول، وغير قابل للتجزئة، يثبت لحامنه الدائن الحق في الحصول على الفائدة المستحقة المتفق عليها في الميعاد المحدّد، فضلاً عن حقه في اقتضاء دينه في الميعاد المتفق عليه عند نهاية مدة القرض^(٢١٥).

وبوجه عام يمكن استنتاج الخصائص الآتية للسنّد^(٢١٦):

١. يمثل السنّد قرضاً (ديناً) على الشركة ملن قدمه، ومجموع السنّادات التي طرحتها الشركة على الاكتتاب تمثّل القرض الجماعي للشركة.
٢. يعتبر السنّد صكّاً قابلاً للتداول بالطرق التجارية، مثله كمثل الأسهم.
٣. السنّد غير قابل للتجزئة، ومن ثم إذا انتقل إلى الورثة، أو امتلكه أكثر من شخص بطريقة ما، فإنه يتبع اختيار شخص واحد ينوب عن مالكي السنّد تجاه الشركة.
٤. السنّد طويل الأجل.
٥. لحامن السنّد الأولوية في الحصول على قيمة أسهمه (قرضه) عند التصفية قبل الأسهم.
٦. يحصل حامن السنّد على الفائدة المتفق عليها من الشركة في المواعيد المحدّدة.
٧. في نهاية المدة المتفق عليها يحصل الدائن على قيمة قرضه (مجموع القيم الأسمية لسنّاداته).

ثانياً - الفرق بين الأسهم والسنّادات:

تشترك الأسهم والسنّادات بالعديد من الخصائص العامة، فكلّ منها قابل للتداول، وغير قابلة للتجزئة، ويمكن أن تكون أسمية أو لحامنها، وهي مصدر تمويل، ولكن بينهما فروق كثيرة، من أهمّها^(٢١٧):

١. السهم تمثّل جزءاً من رأس مال الشركة، وصاحبها يعتبر مالكاً لجزء من الشركة، بينما السنّد يتمثّل جزءاً من دين على الشركة، فالشركة مدينة لحامنه.
٢. بما أنّ صاحب السهم شريك في الشركة فهو يتعرّض للربح أو الخسارة تبعاً لظروف الشركة، بينما صاحب السنّد له فائدة ثابتة مضمونة لا تزيد ولا تنقص، فليس معروضاً للخسارة.
٣. صاحب السنّد الأولوية في الحصول على قيمة سنّاداته؛ لأنّه من الدائنين، أما صاحب السهم ليس له إلا ما تبقى بعد أداء الشركة ما عليها من ديون.

^(٢١٥): الشركات التجارية، د. سامي عبد الباقي أبو صالح، ص ٢٣٩

^(٢١٦): المعاملات المالية المعاصرة، د. وهبة الرحيلي، ص ٣٦٥

^(٢١٧): فقه المعاملات المالية المعاصرة، د. سعد الحشلان، ص ٣٢-٣١

٤. السّهم لا تسلّد قيمته إلا عند تصفيّة الشركة، أو بيع الجزء الذي يتعلّق به السّهم، بينما السّند له وقت محدّد لسداده.

ثالثاً – أنواع السّندات:

هناك العديد من السّندات، وتختلف حسب الاعتبارات المختلفة التي ينظر إلى السّندات من خلالها، ويمكن حصرها في الآتي^(٢١٨):

النوع الأول – السّندات من حيث الإصدار:

وتتضمن أنواع الآتية:

١. سندات المنظمات الإقليمية: ويصدر هذا النوع من هيئات دولية كالبنك الدولي للإنشاء والتعمير، ومستخدم الأموال المقترضة في تمويل مشاريعها.

٢. سندات حكومية: وهي صكوك متساوية القيمة، تمثل ديناً مضموناً في ذمة الحكومة، وهي تعطي عائداً غالباً ما يكون ثابتاً، ولها آجال محددة ومعلومة، ويتم طرحها للأكتتاب العام وتداولها بالطرق التجارية. ومن أهم أنواعها: سندات الخزينة، وشهادات الخزينة، والسندات البلدية، والسندات الحكومية بعملة أجنبية.

٣. سندات الشركات: وتتضمن أنواع الآتية:

أ – السند العادي: وهو صك يصدر بقيمة اسمية محددة، يدفعها المكتب كاملة، يعطي صاحبه فائدة ثابتة مرتفعة عادة، وحين حلول الأجل يقتضي صاحب السند قيمته، وتكون مدة السند قصيرة عادة.

ب – السند بعلاوة إصدار: وهي سندات عادية تصدر بقيمة اسمية معينة، كمئة دولار للسند، ولكن يدفع المكتب أقل من القيمة الاسمية، كأن يدفع (٩٨) دولار للسند، والفارق بين القيمتين (٢) دولار يسمى علاوة الإصدار، وتحسب الفوائد على أساس القيمة الاسمية كاملة (١٠٠) دولار، وتدفع الشركة كامل القيمة الاسمية عند الوفاء بها.

ت – سندات التّنصيب: وهي سندات تصدر بقيمة اسمية محددة، ويكتتب بها بذات القيمة، ويحصل صاحبها على فوائد سنوية ثابتة، لكن مع ذلك يجري فيها يانصيب سنوي، يعطي الفائزين فيه حق الحصول على مبلغ زائد عن فوائده.

^(٢١٨): الشركات التجارية، د. سامي عبد الباطي أبو صالح، ص ٢٤٣ وما بعد، الأسهم والسندات وحكمها في الفقه الإسلامي، د. أحمد محمد خليل، ص ٩١-٨٢

ث - سندات الضمان: وهي سندات تصدر بقيمة اسمية محددة، ولها استحقاق ثابت، إلا أكّاً مضمونة بضمان شخصي أو عيني.

ج - السندات قابلة التحويل إلى أسهم: وهي سندات يتم إصدارها من الجمعية العامة غير العادية للمساهمين، وتعطي هذه السندات لحامليها الحق في طلب تحويلها إلى أسهم، واقتضاء قيمتها إذا رغب في ذلك، وغالباً ما تعطي للمساهمين في الشركة أولوية في الاكتتاب على هذه السندات.

ح - السندات ذات الحق في شراء الأسهم: وهي سندات تصدر بفائدة محددة، تعطي صاحبها حق شراء عدد من الأسهم بسعر محدد مسبقاً، دون أن يفقد وضعه كدائن، معنى أنه يستمر مالكاً للسندات بفوائدها مع حقه بشراء عدد من الأسهم، بخلاف السندات القابلة للتحويل إلى أسهم، فلا يستطيع صاحبها التحول إلى صاحب السهم إلا بقدر سنداته لأنّه سيتبدلها بأسمه. وهذا الحق في شراء الأسهم قابل للتداول في البورصة، حيث يمكن فصله عن السند، فهو في شكل كوبون مرفق به.

خ - شهادات الاستثمار: وهي فئات:

فئة أ . وهي شهادات استثمار ذات قيمة متزايدة: وهي شهادات تستثمر لمدة طويلة (١٠) سنوات، ولا يجوز للملك استرجاع قيمتها قبل نهاية مدّها، ويحصل صاحبها على زيادة تصاعدية، وفي نهاية المدة يحصل صاحبها على القيمة الاسمية مع ما تراكم من الفوائد بالنسبة المتفق عليها.

فئة ب . شهادات ذات عائد جاري: وتعطي هذه الشهادات صاحبها حق الحصول على الفوائد الناجمة عنها كلّ سنة أو ستة أشهر حسب شروط الإصدار، ثمّ في نهاية المدة يسترجع القيمة الاسمية للشهادة (السند).

فئة ج . شهادات استثمار ذات قيمة متزايدة يجري عليها السحب مع الفوائد: يجري على هذه الشهادات السحب الدوري، ليفوز بعض أصحابها بجوائز مالية اعتماداً على طريقة "اليانصيب"، وقد يأخذ أصحابها فوائد ثابتة، فتكون كسندات النّصيب، وقد لا يحصلون على فوائد حسب نظام الإصدار المتّبع.

النوع الثاني – السندات من حيث الشكل:

وهي بمبدأ الاعتبار:

١. السندات لحامليها: وهي السندات التي لا تحمل اسم صاحبها وتنقل ملكيتها عن طريق التسلیم.
٢. السندات الاسمية: وهي السندات التي تحمل اسم صاحبها، وتنقل ملكيتها بطريق التسجيل.

النوع الثالث – السندات من حيث الضمان:

وهي بهذا الاعتبار نوعان:

١. سندات مضمونة: وعائدها يكون دائماً أقل من أي نوع آخر، وحالية من المخاطر، ولا تحتاج إلى عنابة.

٢. سندات غير مضمونة: وهي بعكس المضمنة، فالفائدة مرتفعة، ومخاطرها مرتفعة، ولا بد فيها للمستثمر من عنابة أكبر، والتعامل مع هذه الشركات رغم عدم الضمان والمخاطرة الكبيرة يدل على الثقة بالشركة.

النوع الرابع – السندات من حيث القابلية للاستدعاء أو الإطفاء:

الاستدعاء أو الإطفاء هو شرط يعطي الجهة المصدرة للسند فرصة سداد القرض قبل نهاية المدة، وهذا الشرط تستعمله الشركة عندما تكون مدة السند غير محددة أو طويلة. وهي بهذا الاعتبار نوعان:

١. سندات قابلة للاستدعاء: ويكون عليها الإقبال متدلياً لأن الشركة ربما تطفيه في وقت ارتفاع سعره، وهي تستدعيه بالقيمة الاسمية حسب شرط الاستدعاء، أو ربما تستدعيه الشركة حين تكون أسعار الفائدة الثابتة عليه أعلى من تلك السائدة في السوق.

٢. سندات غير قابلة للاستدعاء: وهي التي لا تستطيع الشركة سداد قيمة القرض قبل حلول أجله.

النوع الخامس - السندات من حيث الاسترداد:

وهي بهذا الاعتبار:

١. سندات لا يتم استهلاكها بانقضاء مدة معينة: وهذه السندات ليس لها تاريخ استحقاق محدد، ولهذا فإن الفائدة يجري سدادها أبداً.

٢. سندات لها صفة الاستمرارية: ويكون حامليها حق تقديمها للاستهلاك في تاريخ الاستحقاق أو أي تاريخ لاحق، مستفيداً من عوائدها.

٣. سندات تحول حامليها الحق في استرداد قيمتها بإرادته المطلقة: ليس لهذه السندات تاريخ محدد للاستهلاك، والأمر يكون هنا رهناً بمشيئة المقرض، فيسترداد قيمة السند وقت ما يشاء.

النوع السادس - السندات من حيث الأجل:

وهي بهذا الاعتبار:

١. سندات قصيرة الأجل: وهي سندات مدتها أقل من خمس سنوات بحسب المصدر، وتتمتع بدرجة عالية من السيولة بسبب انخفاض درجة المخاطرة، لذا تصدر بمعدلات فائضة منخفضة نسبياً، ومن أمثلتها سندات الخزينة.

٢. سندات طويلة الأجل: وهي تزيد مدها عن خمس سنين، وقد تصل إلى عشرين سنة، وتصدر بمعدلات فائدة أعلى من السندات قصيرة أو متوسطة الأجل، ومن أمثلتها السندات العقارية.

النوع السابع - السندات من حيث الابتكار:

وهي بهذا الاعتبار:

١. سندات بفائدة ثابتة وبشروط متغيرة: وهي نوع من السندات قابلة للتحويل إلى سندات أخرى بنفس القيمة الاسمية لكن بفترة استحقاق مختلفة عن الأولى (أقل أو أكثر) مع الاحتفاظ بنفس الفائدة.

٢. سندات الخصوم: تباع هذه السندات بسعر أقل من القيمة الاسمية، وبسعر فائدة أقل من السعر السائد للفائدة في السوق، وتكلفة هذا النوع من السندات أقل من تكالفة السندي العادي.

٣. السندات المسترجعة: ويعطي هذا السندي لحامله الحق في استرجاع القيمة الاسمية بعد كل فترة محددة، وفي هذه الحالة يقدم المقترض شروطاً جديدة ومحسنة عندما يطالب حامل السندي باسترجاع قيمته الاسمية.

٤. السندات بفائدة عائمة: وهي سندات متوسطة أو طويلة الأجل بسعر فائدة متغيراً على فترات على أساس سعر فائدة أساسية معينة زائد هامش أو سعر إضافي.

٥. سندات بشهادة حق: وهي سندات عادية لكن مرفق بها شهادة حق تعطي المستثمر الحق في شراء أوراق مالية طيلة فترة زمنية معينة وبسعر محدد مسبقاً.

المبحث الثاني أحكام الأسهم والسنادات

ويتضمن هذا المبحث مطلبين:

المطلب الأول – الحكم الشرعي للأسهم

المطلب الثاني – الحكم الشرعي للسنادات

ولنشع في المقصود:

المطلب الأول – الحكم الشرعي للأسهم

في هذا المطلب سوف نتناول بالدراسة الفروع الآتية:

الفرع الأول – أسهم الشركات ذات الأعمال المباحة.

الفرع الثاني – أسهم الشركات ذات الأعمال المحرّمة.

الفرع الثالث – أسهم الشركات المختلطة.

الفرع الرابع – شراء شركات كاملة بغضّن تحويلها إلى إسلامية.

الفرع الخامس – أحكام الأسهم من حيث أنواعها.

ولنشع في المقصود:

الفرع الأول – أسهم الشركات ذات الأعمال المباحة:

الأصل في الشركات المساهمة الحالية من الزبائن والأمور المحرّمة: أنها جائزة شرعاً، لذلك يمكن القول: إنّ أسهم الشركات المباحة التي لا تتعامل بالربا إقراضياً ولا اقتراضياً؛ بل تنضبط بالأحكام الشرعية في جميع معاملاتها، كأن تكون شركات زراعية أو صناعية أو تجارية، فإنّ أسهمها جائزة شرعاً، وبالتالي الاشتراك في هذه الشركات أو المساهمة فيها جائز شرعاً^(٢١٩).

الفرع الثاني – أسهم الشركات ذات الأعمال المحرّمة:

يقصد بهذه الشركات كلّ شركة أنشئت بالأصل لقصد مزاولة الأعمال المحرّمة أصلًاً، مثل تصنيع الخمور، أو بيع لحم الخنزير، وما شابه ذلك، فهذه الشركات جميع أنشطتها محرّمة من البداية.

وهذا النوع من الشركات واضح التحريم والقبح، ولا أحد يعارض في ذلك، لأنّ في تحليله مضادة لشرع الله.

ومن هنا الاكتتاب بهذه الشركات هو حرام شرعاً، وأسهم تلك الشركات غير جائزة شرعاً، فلا يجوز الاكتتاب بها، ولا تداولها. جاء في قرار الجمعي الفقهى الإسلامي في دورة مؤتمره السابعة بجدة في ٧-

^(٢١٩): فقه المعاملات المالية المعاصرة، د. سعد الحشان، ص ٤٨

١٢/١١/١٤١٢ هـ ما يلي: لا خلاف في حرمة الإسهام في شركات غرضها الأساسي محـمـ، كالتعامل بالربا، أو إنتاج المحـمـات، أو المتاجرة بها^(٢٢٠).

الفرع الثالث – أسهم الشركات المختلطة:

الشركات ذات النشاط المختلط هي الأكثر وجوداً في واقع الشركات عالمياً، فتكون أعمال الشركة في أصلها حلالاً، لكنّها تعامل بالحرام من إيداع البنوك معأخذ الفائدة، أو اقتراض بفائدة، أو تعامل بعقود فاسدة، ونحو ذلك. فهذه الشركات عملها يخلط بين الحلال والحرام، لكنّ أصل هذه الشركة هو حلال.

وهناك خلاف في حكم هذه الشركات وبالتالي خلاف حول أسهمها، وينحصر هذا الخلاف في قولين^(٢٢١):

القول الأول – عدم الجواز مطلقاً: إن الاشتراك في الشركات التي أصل أعمالها في الأعمال المباحة إلا أنها تعامل بالقرض الربوي أحـدـاً أو عـطـاء لا يـجـوزـ. وذهب إلى هذا القول العديد من الفقهاء منهم: د. علي السالوس والشيخ علي الشيباني، ود. صالح المرزوقي، ود. أحمد محـي الدين حـسـنـ وـدـ. درويش جـسـتـيـةـ، وهـيـةـ الفتوىـ فيـ بـيـتـ التـموـيلـ الـكـوـيـتـيـ، وجـمـعـ الـفـقـهـ الـإـسـلـامـيـ التابـعـ لـرابـطـةـ الـعـالـمـ الـإـسـلـامـيـ، وجـمـعـ الـفـقـهـ الـإـسـلـامـيـ الدـوـلـيـ التابـعـ لـنظـمـةـ الـمـؤـمـرـ الـإـسـلـامـيـ.

ومن أهم أدلة هذا الفريق على التحرير:

١. عموم أدلة تحريم الربـاـ من الكتاب والسنة.
٢. تـمـثـلـ هـذـهـ الشـرـكـاتـ نـوـعاـًـ مـنـ أـنـوـاعـ التـعـاـونـ عـلـىـ الإـثـمـ بـسـبـبـ الـرـبـاـ.
٣. الشـرـيـعـةـ أـمـرـتـنـاـ بـاجـتـنـابـ مـاـ نـهـيـ اللـهـ عـنـهـ، وـالـرـبـاـ مـاـ نـهـيـ عـنـهـ الشـرـعـ.
٤. التـظـرـ إـلـىـ الـمـصـالـحـ الـمـتـرـبـةـ عـلـىـ القـوـلـ بـالـمـنـعـ وـهـيـ بـإـزـاءـ الـمـصـالـحـ الـمـتـرـبـةـ عـلـىـ الـجـواـزـ: وـمـنـ مـصـالـحـ الـمـنـعـ هـوـ سـدـ بـابـ الـرـبـاـ، وـتـشـجـيـعـ الـدـوـلـ وـالـشـرـكـاتـ وـالـأـفـرـادـ عـلـىـ فـتـحـ شـرـكـاتـ تـقـوـمـ عـلـىـ الـحـالـلـ؛ لـأـنـ الـمـسـلـمـيـنـ يـمـتـنـعـونـ عـنـ الـمـشـارـكـةـ أـوـ الـتـعـاـمـلـ مـعـ الـشـرـكـاتـ الـتـيـ تـتـعـاـطـيـ الـمـحـمـاتـ فـيـ أـنـشـطـتـهـاـ.
٥. قـاعـدـةـ أـنـ إـذـ اـجـتـمـعـ الـحـالـلـ وـالـحـرـامـ غـلـبـ الـحـرـامـ.
٦. قـاعـدـةـ أـنـ درـءـ الـمـفـاسـدـ أـوـيـ أـمـقـدـمـ عـلـىـ جـلـبـ الـمـصـالـحـ.
٧. فـيـ هـذـهـ الشـرـكـاتـ الـمـالـ الـحـرـامـ الـمـكـتـسـبـ بـالـرـبـاـ مشـاعـ فـيـ مـاـلـهـاـ، وـشـيـوـعـ الـمـالـ الـحـرـامـ يـجـعـلـ الشـرـكـةـ مـتـلـبـسـةـ بـالـحـرـامـ حـتـىـ لوـ أـعـطـيـ قـسـطـاـ مـنـ الـرـبـاـ، حـيـثـ يـظـلـ الـمـالـ مـخـلـوـطاـ بـيـقـيـةـ مـالـ الشـرـكـةـ الـذـيـ يـنـتـشـرـ فـيـ الـحـرـامـ.

(٢٢٠) : الأـسـهـمـ وـالـسـنـدـاتـ وـحـكـمـهـاـ فـيـ الـفـقـهـ الـإـسـلـامـيـ، دـ.ـ أـمـهـ مـحـمـدـ خـلـيلـ، صـ ١٣٨ـ ١٤٠ـ

(٢٢١) : المـرـجـعـ السـابـقـ، ١٤٠ـ ١٦٢ـ

القول الثاني - إباحة التعامل مع هذه الشركات بشراء أسهمها وبيعها ما لم ينص نظامها الأساسي على تعاملها بالربا، مع اشتراط تقدير العنصر الحرام الذي دخل على عائدات الأسهم واستبعاده بصرفه في أوجه الخير المختلفة وعدم الانتفاع به بأي شكل من أشكال الانتفاع.

واختار هذا القول عدد من الفقهاء منهم: د. علي محيي الدين القره داغي، ود. داتو عبد الخالق ود. أحمد سالم محمد، والشيخ ابن عثيمين، والشيخ عبد الله بن منيع، والمئية الشرعية لشركة الراجحي المصرفية. وأهم أدلة هذا الفريق هي:

١. قاعدة أنه: "يجوز تبعاً ما لا يجوز استقلالاً". ومثالها جواز بيع الحامل سواء أكانت أمّة أو حيواناً، مع أن الحمل لا يجوز بيعه استقلالاً، ولكن جاز هنا بيعه تبعاً لأمه المقصودة في البيع.

٢. الأخذ بقاعدة: "الحاجة العامة تنزل منزلة الضرورة الخاصة". ومن أمثلتها: جواز بيع العرايا للحاجة العامة، مع أن العرايا بيع مال ربوى بحسبه من غير تحقيق التماشى.

٣. الأخذ بقاعدة: "لأكثـر حـكم الـكل". فإذا احتـلط الدرـهم أو أكـثر الحـرام بالـحلـال الـكـثير وـلم يـتمـيزـ، فـيـجـوزـ الشـراءـ وـالـبـيعـ. وـتـخـرـجـ مـسـائـلـ تـداـولـ السـهـمـ عـلـىـ ذـلـكـ، فـإـنـ جـزـءـاًـ يـسـيرـاًـ هـوـ الحـرامـ فـيـ الأـسـهـمـ وـالـبـاقـيـ مـبـاحـ، وـأـصـلـ الـحرـمةـ جـاءـتـ مـنـ التـسـهـيلـاتـ الـرـبـوـيـةـ أوـ إـعـطـائـهـاـ.

٤. الأخذ بقاعدة: "ما لا يمكن التحرّز منه فهو عفو". ويمكن تحریج مسألة تداول الأسهم على ذلك، لأنّها تعتبر بالنسبة لاقتصاد الدول حاجة ملحّة، لا غنى لأية دولة عنها، وكذلك هي حاجة للأفراد؛ ليتمكنوا من استثمار مدخراتهم.

٥. القول بتحريم المساهمة في هذه الشركات يؤدي إلى انسحاب المسلمين من الحياة الاقتصادية في المجتمع لينفرد بها غير المسلمين أو فساق المسلمين، فيديرونها من دون مراعاة أحكام الشريعة.

٦. الشركات التي لا تعتمد على الربا قليلة جداً، لذلك ستكون الفرص الاستثمارية أمام المؤسسات المالية الإسلامية محدودة، مما يلحق الضرر بها.

٧. وجود فائض كبير من الأموال من دون استثمار في المؤسسات المالية الإسلامية يلحق بها الضرر، لتحملها التكلفة الناشئة عنها.

الترجح:

يظهر . والله أعلم . أنّ القول الراوح في هذه المسألة هو القول الأول (عدم جواز المساهمة مطلقاً في هذه الشركات) وذلك لقوّة ما استدل به أصحاب هذا القول، ولأنّ المساهم شريك في الشركة بمقدار أسهمه،

فكلّ ما تتعامل به الشركة من ربا أو غيره من المعاملات المحرّمة هو شريك فيها، ولأنّ القول بالتحريم هو الذي يتفق مع أصول وقواعد الشّريعة، فإنّها قد شدّدت في الرّبا غاية التشديد، وسدّت جميع الذرائع الموصلة إليه ولو من وجه بعيد، والاستدلال بتلك القواعد الفقهية هو استدلال في غير موضعه، فهي لا تنطبق على هذه المسألة، لأنّ هذه القواعد تنطبق فيما إذا اخطلت المال الحلال بالمال الحرام، بينما هنا نحن أمام شركة تتضمن مالاً وعملاً، والمساهم شريك فيها، فيعتبر قد ساهم فعلاً في الأعمال الربوية والمحرّمة الأخرى، فالمساهم يُنسب إليه مال وعمل، لكن بالوكالة حيث يقوم بها مجلس الإدارة بالنيابة عنه، فليست المسألة هي شراء شخص من شركة مالها مختلط، فاشترى وانصرف؛ بل المساهم هنا شريك وبشكل مستمر. أما الحاجة لهذا النوع المختلط إلى الشركات، لا يصل إلى مرحلة **الضرورة الشرعية**، فهناك فارق ما بين الضرورة والحاجة، وهناك طرق كثيرة من الاستثمار تسدّ الباب الربوي الذي حاربته الشّريعة^(٢٢٢).

الفرع الرابع – شراء شركات كاملة بغرض تحويلها إلى إسلامية

قد يتّجه بعض المستثمرين إلى شراء شركات كاملة أو شراء نسبة غالبة فيها بغرض تنقيتها من شوائب الرّبا أو العقود المحرّمة لتكون أدلة استثمارية مشروعة. ويجوز هذا الشراء ضمن الشروط الآتية^(٢٢٣):

١. ألا تزيد الفترة الانتقالية عن ثلات جمعيات عمومية لتعديل أعمال الشركة إلى أعمال مشروعة. وهذا الشرط صحيح في جملته، إلا أنّ تحديد الفترة الانتقالية قد يختلف بحسب الحال، والأولى أن يوكل إلى هيئة مختصة مأمونة.
٢. يُشترط إجراء دراسة كاملة عن إمكانية تعديل معاملات الشركة قبل شرائها.

الفرع الخامس – أحكام الأسهم من حيث أنواعها: أولاً – أحكام أنواع الأسهم من حيث الحصة:

وهي ثلاثة أنواع^(٢٤):

^(٢٢٤): الأسهم والسنادات وحكمها في الفقه الإسلامي، د. أحمد محمد خليل، ص ١٦٢-١٦٣، فقه المعاملات المالية المعاصرة، د. سعد الخثلان، ص ٥٢-٥٥

^(٢٢٣): الأسهم والسنادات وحكمها في الفقه الإسلامي، د. أحمد محمد خليل، ص ١٦٤

^(٢٤): المرجع السابق، ص ١٦٧-١٧٣

١. الأسهم النقدية: لا خلاف بين الفقهاء في جواز جعل النقدين (الذهب والفضة) رأس مال في الشركة، والأوراق النقدية لها حكم النقدين، فاللورق النقدي ثمن قائم بذاته له حكم الذهب والفضة، وعلى هذا استقرّ الأمر وجرى العمل، فلا يجوز فيها الربا، وتحبّر الزكاة فيها إذا بلغت قيمة نصاب الذهب والفضة. وبناءً على ذلك فالأسهم النقدية لا إشكال في جواز المشاركة بها إذا لم تنطو على محظوظ شرعي.

٢. الأسهم العينية: وهذا النوع من الأسهم محل خلاف بين الفقهاء، وهو خلاف قدس؛ لأنّ الفقهاء اختلفوا في جواز الشركة بالعروض، والأسهم العينية من الشركة بالعروض، والخلاف في هذه المسألة على ثلاثة أقوال:

القول الأول . جواز الشركة في العروض: وهو مذهب المالكية، ورواية عن أحمد.

القول الثاني . عدم جواز الشركة بالعروض مطلقاً: وهو مذهب الحنفية والحنابلة.

القول الثالث . جواز الشركة بالمثيلات من العروض فقط: وهو مذهب الشافعية.

ولعلّ الراجح من هذه الأقوال هو القول بالجواز؛ لهذا يجوز للمساهم أن يقدم حصصاً عينية في رأس مال الشركة المساهمة.

٣. حصة التأسيس: الأظهر هو عدم جواز هذه الحصة؛ لأنّها لا تنطبق على شيء من العقود الشرعية، فأصحابها ليسوا شركاء على وجه الحقيقة، وما يدلّ كذلك على خطأ إصدار هذه الحصة أنّ بعض القوانين الوضعية العربية والغربية، كالقانون الفرنسي والستوري ولبناني عدلّت إلى إلغاء إصدار مثل هذه الحصة؛ بسبب ما ظهر لهم من المفاسد أثناء تطبيق نظام هذه الحصة، والتي تتمثل في ظلم باقي الشركاء، أو استخدام هذه الحصة كرشاوي ومحسوبيات عند بعض الجهات المعنوية، وكشفت التجربة كذلك عن أنّ المؤسسين اخذوا حصة التأسيس ذريعة للحصول لأنفسهم على جانب كبير من الأرباح لا يتناسب وما أدوه من خدمة للشركة، وهذا ما أدى إلى خلافات بين المؤسسين والمساهمين تنتهي إلى حل الشركات.

وهناك قول يعتبر حصة التأسيس بمثابة هبة، أو تبرع التزم به أصحاب الشركة لأنّاس معينين، كنسبة مقطعة من الربح السنوي، وصحّح الإمام مالك هبة المجهول لأنّه تبرع كالنذر والوصية. وبالتالي لا مانع

من إصدار حصص التأسيس لكن لا يجوز التعامل بها بيعاً وشراء قبل قبضها من الشركة، لعدم جواز التصرف في الأشياء قبل قبضها^(٢٢٥).

ثانياً - أحكام أنواع الأسهم من حيث الشكل: وهي ثلاثة أنواع^(٢٢٦):

١. أسهم اسمية: لا حرج شرعاً في إصدار هذا النوع من الأسهم التي تحمل اسم صاحبها، وهو النوع المعروف بين المساهمين، فالمساهم يدفع مبلغاً من المال ويأخذ ما يثبت ملكيته لعدد من الأسهم مقابل هذا المبلغ.

٢. أسهم حاملها: اعتبر فريق من العلماء المعاصرین هذا النوع من الأسهم فيه من الجهالة والغدر ما لا يخفى على أحد، بسبب عدم تحديد المشتري الذي سيكون شريكاً في شركة المساهمة، وهذا يؤدي إلى التنازع والتنازع الذي ينهى عنه الشّرع، ويؤدي كذلك إلى إضاعة الحقوق بسبب سرقة هذه الأسهم أو إضاعتها أو اغتصابها... ومن هنا فلا يجوز إصدار هذه الأسهم، وتعتبر الشركة فاسدة بهذه الأسهم، فإنما أن ترد القيمة إلى المشترك، أو تحول إلى أسهم اسمية، وإلا فالشركة فاسدة شرعاً. واعتبر فريق آخر من العلماء المعاصرین، وكذلك مجمع الفقه الإسلامي الدولي، أن إصدار هذه الأسهم جائز؛ لأنّ شهادة السهم هي مجرد وثيقة إثبات استحقاق المساهم في حصة الشركة، وليس هناك ما يلزم شرعاً أن يدون عليها اسم المستحق، وجاء في قرار الجمع الفقهي: (بما أنّ المبيع في السهم حامله هو حصة شائعة في موجودات الشركة، وأنّ شهادة السهم هي وثيقة لإثبات هذا الاستحقاق في الحصة فلا مانع شرعاً من إصدار أسهم في الشركة بهذه الطريقة وتداولها). وكما أنه يجوز إصدار الشيك لحامله، والأوراق النقدية لحاملها بالاتفاق، وكذلك شهادة الأسهم.

ولعل القول الثاني بالجواز هو الأرجح لقوّة أدلة، وأنّ من يسمح بالشيك والأوراق النقدية وهي لحاملها لابدّ له من أن يسمح أو يحيّز السهم لحامله.

٣. الأسهم لأمر: وهذه الأسهم هي الاسمية، لكنه زيد فيها إمكانية نقل ملكية السهم لشخص آخر يكتب اسمه بعد كلمة "لأمر"، ولا يوجد محدود شرعي من بيع بعض الشركاء حصصهم إلى آخرين، لاسيما وأنّ باقي الشركاء قد ارتضوا شركة الثاني بموقفتهم على نظام الشركة الذي يبيع ذلك. إذن فيجوز إصدار هذا النوع من الأسهم والتعامل بها.

^(٢٢٥): المعاملات المالية المعاصرة، د. وهبة الزحيلي، ص ٣٧٨

^(٢٢٦): أحكام الأسهم الجائزة والمحظورة، د. سعد الخيلان، ص ٣٥-٣٩

ثالثاً - أحكام أنواع الأسهم من حيث الحقوق:

وهي نوعان^(٢٢٧):

١. الأسهم العادية: وحكم هذه النوع **الجواز**; لأنّه مبني على العدالة، وتساوي الحقوق والواجبات.
٢. الأسهم الممتازة: ويختلف حكمها حسب الامتيازات التي تعطيها للمساهمين، ونستعرض في الآتي هذه الامتيازات مع أحكامها:
 - أ - الأسهم التي تحول أصحابها حق الأولوية في استيفاء كامل قيمتها من موجودات الشركة عند التصفية قبل بقية المساهمين.

وحكم هذا النوع: غير جائز شرعاً؛ لأنّ الشركة تقوم على المخاطرة والخسارة تكون من رأس المال، فإذا ضُمن لأصحاب هذه الأسهم حق استرجاع قيمتها كان ذلك منافياً لمعنى الشركة، ومن وجه آخر فإنّ الشركة إذا خسرت استرداد أصحاب هذه الأسهم وفاة أسهمهم من أسهم الآخرين، وذلك مناف للعدالة، وظلم للمشاركين الآخرين.
 - ب - الأسهم التي تحول أصحابها حق الأولوية في الحصول على الأرباح، وذلك بأن يأخذوا حصة من الأرباح بنسبة معينة مثل ٥٥٪ ثم توزع الأرباح بعد ذلك على جميع المساهمين بالتساوي، بمن فيهم أصحاب الأسهم الممتازة.

وحكم هذا النوع: غير جائز شرعاً؛ لأنّ الأسهم متساوية القيمة، وليس لأصحاب الأسهم الممتازة مال أو عمل زائد عن المساهمين الآخرين، وزيادة الربح لأحد الشركاء من دون مقابل . مال أو عمل . لا يجوز عند عامة الفقهاء.
 - ت - وقد يكون الامتياز بأن يُنحِّ أصحاب الأسهم الممتازة الأولوية في الأمرين السابقين معاً، أي في قبض ربح معين، وفي استرداد ما دفع من رأس المال عند التصفية. وحكم هذا النوع **عدم الجواز**؛ لما سبق بيانه في النوعين السابقين.
 - ث - الأسهم التي تمنح أصحابها أكثر من صوت في الجمعية العمومية.

وحكم هذا النوع: **عدم الجواز**; لأنّ الأسهم متساوية القيمة، وهذا يقتضي تساوي الحقوق بين المساهمين، ومن هذه الحقوق: التّساوي في الأصوات.
 - ج - الامتياز بأن يعطى أصحاب الأسهم الممتازة فائدة ثانوية ثابتة سواء ربحت الشركة أم خسرت.

وحكم هذا النوع: **عدم الجواز**; لأنّه يتضمن الرّبا والظلم.

^(٢٢٧): المرجع السابق، ص ٢٥-٣٠

ح - الامتياز بمنح أصحاب الأseم القدامى حق الأولوية في الاكتتاب في الأseم الجديدة؛ لأنّهم هم الشركاء الأوّلون.

وحكّم هذا النوع: جائز شرعاً، لأنّ للمساهمين الحق في عدم إدخال شريك جديد معهم أصلأً، ومن باب أولى لهم الحق في منح الامتياز لهم بأن يكون لهم الأولوية في الاكتتاب في الأseم الجديدة، ثم إنّ حق الشفعة مقرر في الشرع، وهو هنا للمساهمين القدامى فهم أولى من المكتتبين الجدد بشراء الأseم الجديدة. وجاء حكم الأseم الممتازة في قرار جمّع الفقه الإسلامي الدولي بدورة مؤتمره السابعة المنعقد بجدة: (لا يجوز إصدار أseم ممتازة لها خصائص مالية تؤدي إلى ضمان رأس المال أو ضمان قدر من الربح أو تقديمها عند التصفية أو عند توزيع الأرباح).

رابعاً - أحكام أنواع الأseم من حيث الاستهلاك: وهي نوعان^(٢٢٨):

١. أseم رأس المال: وهي التي يقدمها المساهم للشركة، ولا تعود إليه إلا عند فسخ الشركة أو انقضائها.

وحكّمها الشرعي: الأصل فيها الجواز كالأseم العادي تماماً.

٢. أseم التمتع: وفيها تفصيل:

أ - إن كانت الشركة تُصدر نوعين من الأseم: عادية، وأseم تمتّع بـستهلكها أصحابها، ويقى لهم نصيباً من أرباحها، وهذا لا يجوز شرعاً، لأنّه مخالف لمقتضى عقد الشركة من المساواة بين الجميع، واحتمال المخاطرة للجميع، فلا يجوز أن ينجو مساهمون من تحمل الخسارة، ويتحمّل الباقون الخسارة كلّها.

ب - أن يتم الاستهلاك بنسبة معينة من جميع الأseم كلّ عام بشكل تدريجي، بحيث لا يصدر عن الشركة نوعين من الأseم، وإنما يتساوى الجميع في هذا الاستهلاك، فلا بأس به شرعاً لتحقيق المساواة بين جميع المساهمين، وما يعطاه المساهمون يكفي على أنه جزء من الأصول والأرباح، وأن ذلك بمثابة تصفية جزئية مستمرة في كلّ سنة إلى أن تنتهي، وتنتهي معها موجودات الشركة.

قرار جمّع الفقه الإسلامي الدولي بشأن الأseم:

صدر قرار جمّع الفقه الإسلامي الدولي بشأن الأseم برقم ٦٣ (٧/١) عام ١٤١٢ هـ / ١٩٩٢ م في جدة وجاء فيه:

^{٢٢٨}: المرجع السابق، ص ٣٣-٣٤

أولاً - الأسهم:

١- الإسهام في الشركات:

- أ - بما أنّ الأصل في المعاملات الحل، فإنّ تأسيس شركة مساهمة ذات أغراض وأنشطة مشروعية أمر جائز.
- ب - لا خلاف حول حرمة الإسهام في شركات غرضها الأساسي محرم كالتعامل بالربا، أو إنتاج المحرمات، أو المتاجرة بها.
- ج - الأصل حرمة الإسهام في شركات تعامل أحياناً بالمحرمات، كالربا ونحوه، بالرغم من أنّ أنشطتها الأساسية مشروعة.

٢ - ضمان الإصدار:

ضمان الإصدار: هو الاتفاق عند تأسيس شركة مع من يلتزم بضمان جميع الإصدار من الأسهم، أو جزء من ذلك الإصدار، وهو تعهد مكتوب من الملتم بالاكتتاب في كلّ ما تبقى مما لم يكتب فيه غيره، وهذا لا مانع منه شرعاً، إذا تعهد الملتم بالاكتتاب بالقيمة الإسمية من دون مقابل لقاء التعهد، ويجوز أن يحصل الملتم على مقابل عن عمل يؤدّيه . غير الضمان . مثل إعداد الدراسات أو تسويق الأسهم.

٣ - تقسيط سداد قيمة السهم عند الاكتتاب:

لا مانع شرعاً من أداء قسط من قيمة السهم المكتتب به، وتأجيل سداد قيمة الأقساط، لأنّ ذلك يعتبر من الاشتراك بما عجل دفعه، والتّواعد على زيادة رأس المال، ولا يتّبّع على ذلك محذور؛ لأنّ هذا يشمل جميع الأسهم، وتظلّ مسؤولية الشركة بكامل رأس مالها المعلن بالنسبة للغير، لأنّه هو القدر الذي حصل العلم والرضا به من المعاملين بالشركة.

٤ - السهم لحامله:

بما أنّ المبيع في السهم لحامله: هو حصة شائعة في موجودات الشركة، وأنّ شهادة السهم هي وثيقة لإثبات هذا الاستحقاق في الحصة، فلا مانع شرعاً من إصدار أسهم في الشركة بهذه الطريقة وتداولها.

٥ - محل العقد في بيع الأسهم:

إنّ المحل المتعاقد عليه في بيع الأسهم: هو **الحصة الشائعة من أصول الشركة**، وشهادة السهم عبارة عن وثيقة للحق في تلك الحصة.

٦ - الأسهم الممتازة:

لا يجوز إصدار أسهم ممتازة، لها خصائص مالية تؤدي إلى ضمان رأس المال أو ضمان قدر من الربح أو تقييدها عند التصفية، أو عند توزيع الأرباح. ويجوز إعطاء بعض الأسهم خصائص تتعلق بالأمور الإجرائية أو الإدارية.

٧ - التعامل في الأسهم بطرق ربوية:

- أ - لا يجوز شراء الأسهم بقرض ربوى يقدمه السمسار أو غيره للمشتري لقاء رهن السهم، لما في ذلك من المراقبة وتوثيقها بالرهن، وهو من الأعمال المحرمة بالنص على لعن آكل الربا وموكله وكاتبه وشاهده.
- ب - لا يجوز أيضاً بيع سهم لا يملكه البائع، وإنما يتلقى وعداً من السمسار بإفراضه السهم في موعد التسليم، لأنّه من بيع ما لا يملك البائع، ويقوى المنع إذا اشترط إقراض الثمن للسمسار ليتتفع به بإيداعه بفائدة للحصول على مقابل الإقراض.

٨ - بيع السهم أو رهنه:

يجوز بيع السهم أو رهنه، مع مراعاة ما يقتضي به نظام الشركة، كما لو تضمن النظام، توسيع البيع مطلقاً أو مشرطاً بمراعاة أولوية المساهمين القدامى في الشراء، وكذلك يعتبر النص في النظام على إمكان الرهن من الشركاء برهن الحصة الشائعة.

٩ - إصدار أسهم مع رسوم إصدار:

إنّ إضافة نسبة معينة مع قيمة السهم، لتغطية مصاريف الإصدار، لا مانع منه شرعاً، ما دامت هذه النسبة مقدّرة تقديرأً مناسباً.

١٠ - إصدار أسهم بعلاوة إصدار أو حسم (حسم) إصدار:

يجوز إصدار أسهم جديدة لزيادة رأس مال الشركة، إذا أصدرت بالقيمة الحقيقية للأسهم القديمة . حسب تعليم الخبراء لأصول الشركة . أو بالقيمة السوقية.

١١ - ضمان الشركة شراء الأسهم:

يرى المجلس تأجيل إصدار قرار في هذا الموضوع لدورة قادمة لمزيد من البحث والدراسة^(٢٢٩).

١٢ - تحديد مسؤولية الشركة المساهمة المحدودة:

لا مانع شرعاً من إنشاء شركة مساهمة ذات مسؤولية محدودة برأس مالها، لأنّ ذلك معلوم للمتعاملين مع الشركة، وبحصول العلم ينتفي الغرر عمن يتعامل مع الشركة.

^(٢٢٩): يرى الدكتور الزحيلي جواز ذلك لأنّه تبع من الشركة لحصة منها تمثلها بعض الأسهم. ينظر: المعاملات المالية المعاصرة، د. وهبة الزحيلي، ص ٣٨٢

كما أنه لا مانع شرعاً من أن تكون مسؤولية بعض المساهمين غير محدودة بالنسبة للدائن من دون مقابل، لقاء هذا الالتزام، وهي الشركات التي فيها شركاء متضامنون، وشركاء محدودو المسؤولية.

١٣ - حصر تداول الأسهم بسماسرة مخصوصين، وشرط رسم للتعامل في أسواقها:
يجوز للسلطات الرسمية المختصة أن تنظم تداول بعض الأسهم، بآلاً ألا يتم إلا بواسطة سمسارة مخصوصين ومرخصين بذلك العمل، لأنّ هذا من التصرفات الرسمية الحقيقة لمصالح مشروعة.
وكذلك يجوز اشتراط رسم لعضوية المتعامل في الأسواق المالية، لأنّ هذا من الأمور التنظيمية المنوطة بتحقيق المصالح المشروعة.

المطلب الثاني - الحكم الشرعي للسندات
أولاً - الحكم الشرعي:

إن السند عبارة عن قرض بفائدة؛ لأنّه يمثل ديناً على الشركة ويستحق صاحبه فائدة سنوية محددة سواء ربحت الشركة أم خسرت، فهو داخل ضمن المعاملات الربوية، وعليه فإنّ إصدار السندات من أول الأمر غير شرعي، وبالتالي فإنّ تداولها بالبيع والشراء غير جائز شرعاً، ولا يصح لحامل السند بيعه^(٢٣٠).

قال الحافظ ابن عبد البر في نقله الإجماع عن القرض بربا: (أجمع المسلمون نقلاً عن نبيهم صلى الله عليه وسلم إن اشتراط الزيادة في السلف رباً ولو كان قبضة من علف أو حبة كما قال ابن مسعود أو حبة واحدة)^(٢٣١).

ولكن لو قدر أن السند يمثل ديناً مشروعاً، أو كان يمثل قرضاً من دون فائدة، فهل يصح بيعه؟
الجواب: يكون هذا من باب بيع الدين، فيجوز بيعه على من هو عليه بشرط أن يقبض عوضه في المجلس، أما بيعه على غير من هو عليه فالذري يترجح هو الجواز إذا بيع السند بغير نقود لأنّ بيعه بنوع من الحبوب أو سلعة أخرى، أما بيعه بالنقود فلا يجوز؛ لأنّه بيع نقود حالة بنقود مؤخّلة، ومن شرط صحة ذلك التقاضي إذا كانت النقود من غير جنس النقود المباعة، وإذا كانت النقود من جنسها فيشترط أيضاً مع التقاضي التماثل، فلا يُباع السند بشمن أقلّ مما يمثله، فلو كان السند يمثل عشرة دولارات فلا يصح أن يباع نسبيّة بأحد عشر؛ لأنّه يكون فيه ربا فضل، وربا نسيئة^(٢٣٢).

^(٢٣٠): الربا والمعاملات المصرفية في نظر الشريعة الإسلامية، د. عمر عبد العزيز المترک، ص ٣٧٤

^(٢٣١): التمهيد لما في الموطأ من المعاني والأسانيد، ابن عبد البر، (٤ / ٦٨).

^(٢٣٢): الربا والمعاملات المصرفية في نظر الشريعة الإسلامية، د. عمر عبد العزيز المترک، ص ٣٧٥

ولكن أصبح هناك الآن في الاقتصاد الإسلامي بدائل للسندات المحرّمة، حيث تم الوصول إلى صيغ شرعية مجدية من الناحية الاقتصادية، وتعتمد على صيغ الاستثمار الإسلامية التي تعتمد على الأرباح الفعلية، كبديل عن القائدة المحرّمة شرعاً، وبشكل هذه التجربة بما يسمى بـ "الصكوك الإسلامية"، مثل صكوك المضاربة، وصكوك الإجارة، وصكوك المشاركة.

ثانياً - قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي:

صدر قرار في مجمع الفقه الإسلامي الدولي برقم ٦٠(٦/١١) بشأن السندات عام ١٤١٠هـ/١٩٩٠م: بعد الاطلاع على أنّ السند "شهادة يلتزم المصدر بموجبها أن يدفع لحامليها القيمة الاسمية عند الاستحقاق، مع دفعفائدة متفق عليها منسوبة إلى القيمة الاسمية للسند، أو ترتيب نفع مشروط، سواء أكان جوائز توزع بالقرعة أم مبلغاً مقطوعاً أم حسماً" قرر ما يلي:

أولاً: إن السندات التي تمثل التزاماً بدفع مبلغها مع فائدة منسوبة إليه، أو نفع مشروط، محّرمة شرعاً من حيث الإصدار أو الشراء أو التداول، لأنّها قروض ربوية سواء أكانت الجهة المصدرة لها خاصة أم عامة ترتبط بالدولة، ولا أثر لتسميتها شهادات أو صكوكاً استثمارية أو ادخارية أو تسمية القائدة الملتم بها ربحاً أو ريعاً أو عمولة أو عائدأً.

ثانياً: تحريم أيضاً السندات ذات الكوبون الصفرى باعتبارها قروضاً يجري بيعها بأقل من قيمتها الاسمية، ويستفيد أصحابها من الفروق، باعتبارها حسماً لهذه السندات.

ثالثاً: كما تحرم أيضاً السندات ذات الجوائز، باعتبارها قروضاً اشترط فيها نفع أو زيادة بالنسبة لمجموع المقرضين ، أو بعضهم لا على التعين، فضلاً عن شبهة القمار.

رابعاً: من البديل للسندات المحرّمة . إصداراً أو شراء أو تداولأً . السندات أو الصكوك القائمة على أساس المضاربة مشروع أو نشاط استثماري معين، بحيث لا يكون مالكيها فائدة أو نفع مقطوع، وإنما تكون لهم نسبة من ربح هذا المشروع، بقدر ما يملكون من هذه السندات أو الصكوك، ولا ينالون هذا الربح إلا إذا تحقق فعلاً، ويمكن الاستفادة في هذا من الصيغة التي تم اعتمادها بالقرار رقم ٣٠ (٤/٥) لهذا الجمع بشأن سندات المقارضة.

الفصل السادس الأوراق التجارية

المبحث الأول الأوراق التجارية

ويتضمن هذا المبحث مطلبين:

المطلب الأول - تعريف الأوراق التجارية وخصائصها ووظائفها

المطلب الثاني - أنواع الأوراق التجارية

وبما يلي في الآتي:

المطلب الأول - تعريف الأوراق التجارية وخصائصها ووظائفها أولاً - تعريف الأوراق التجارية:

الأوراق التجارية هي: صكوك مكتوبة وفقاً لشروط قانونية محددة، قابلة للتداول^(٢٣٣) بالطرق التجارية، وتمثل حقاً موضوعه مبلغ من النقود يستحق الوفاء بمجرد الاطلاع أو في ميعاد معين أو قابل للتعيين، وقد جرى العرف على قبولها كأدلة للوفاء بدلاً من النقود^(٢٣٤).

ثانياً - خصائص الأوراق التجارية:

إن أهم خصائص الأوراق التجارية^(٢٣٥):

١. الورقة التجارية صك يمثل حقاً شخصياً موضوعه دفع مبلغ معين من النقود، وهذه الخاصية تخرج أوراقاً كثيرة من الأوراق التجارية، مثل سندات الشحن، وسندات تخزين البضائع، وسندات الرهن، والسنادات التي يكون موضوعها ثمن بضاعة.
٢. الأوراق التجارية قابلة للتداول بالطرق التجارية كالظهور إذا كانت الورقة إذنية، وبالمناولة إذا كانت الورقة لحاميها، وهي بهذه الخاصية تقوم مقام النقود.
٣. الأوراق التجارية تمثل حقاً يستحق الأداء بعد أجل قصير أو بمجرد الاطلاع عليها، وهي بذلك تختلف عن السنادات ذات الأجل الطويل.
٤. الأوراق التجارية تقبل في أداء الالتزامات والوفاء بالديون، وهي بذلك تختلف عن قسمات أرباح الأسهم أو قسمات فوائد السنادات.

^(٢٣٣): ويتم ذلك من خلال التظهير أو التسليم، ويقصد بالتظهير: نقل ملكية الورقة التجارية من المظهر إلى المظاهر إليه، أو توكيده بالقبض، وأكثر أنواع التظهير تكون في الشيكات. والتسليم: هو المناولة إن كانت الورقة لحاميها.

^(٢٣٤): الوجيز في مبادئ القانون والقانون التجاري، د. عثمان التكروري، ط٢٠١، ٢٠١٢م، ص ٣٣٢، والأسهم والسنادات وحكمها في الفقه الإسلامي، د. أحمد محمد خليل، ص ٢٨

^(٢٣٥): المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي، د. محمد عثمان شبير، دار النفائس، عمان، ط٦، ٢٠٠٧م، ص ٢٣٩

ثالثاً - وظائف الأوراق التجارية:

إنّ الخصائص التجارية للأوراق التجارية تجعلها ذات أهمية كبيرة في التعامل التجاري، مما يجعلها تقوم بالعديد من الوظائف التجارية، وأهمّها^(٢٣٦):

١. الأوراق التجارية أداة لوفاء الديون: فيستطيع الدائن بها أن يقتضي حقه نقداً عن طريق خصمها لدى المصرف.

٢. الأوراق التجارية تؤدي عملية الائتمان: فيستطيع التاجر أن يسحب بضاعة من تاجر الجملة بقيمة الورقة التجارية التي وضعها عنده.

٣. الأوراق التجارية تقلل من استخدام النقود، وهذا يحدّ من التضخم.

٤. الأوراق التجارية تفسح للمدين الاستفادة من الأجل الذي حصل عليه.

المطلب الثاني - أنواع الأوراق التجارية أنواع الأوراق التجارية:

تتضمن الأوراق التجارية الأنواع الآتية^(٢٣٧):

١. **الكمبالة:** وهي أمر مكتوب يتضمن بيانات معينة، يتوجّه به الأمر (الساحب) إلى شخص يُسمى المسحوب عليه، يأمره بدفع مبلغ معين، في تاريخ معين، لإذن شخص ثالث يُسمى المستفيد أو حامله.

وبذلك تتضمن الكمبالة ثلاثة أشخاص: الساحب والمسحوب عليه والمستفيد، وتقوم على علاقتين: علاقة بين الساحب والمسحوب عليه وتنسّق بين الساحب والمستفيد تُسمى وصول القيمة، ولا تقوم علاقة مباشرة بين المسحوب عليه والمستفيد طالما لم يوقع المسحوب عليه على الكمبالة.

وقد يستبقي المستفيد الكمبالة في يده حتى ميعاد استحقاقها فيتقدّم إلى المسحوب عليه يطالبه بالوفاء. ولو أنّ الأمر الغالب أنه يحتاج إلى التقدّم قبل حلول أجلها فينقلها بظهورها أو المناولة نظير قيمتها إلى شخص آخر يظهرها بدوره إلى شخص آخر، هكذا حتى تستقر في يد حامل آخر يتقدّم إلى المسحوب عليه مطالباً بوفائها.

٢. **السنّد الإذني (السنّد لأمر):** هو تعهد من محرّره بدفع مبلغ نقدی معين في تاريخ محدد لإذن شخص معين.

^(٢٣٦): المرجع السابق، ص ٢٤٠

^(٢٣٧): الأوراق التجارية، د. علي جمال الدين عوض، ١٩-٢٦

ويختلف السنّد الإذني عن الكميالية من عدّة وجوه:

- الكميالية أمر من المحرر إلى شخص آخر بالدفع، أما السنّد الإذني فهو تعهد المحرر بالدفع.
- تتضمن الكميالية ثلاثة أشخاص: الساحب والمسحوب عليه والمستفيد، أما السنّد الإذني فيتضمن شخصين: المحرر وهو المدين، والمستفيد وهو الدائن.
- تعتبر الكميالية عملاً تجاريًّا في كل الحالات، أما السنّد الإذني إذا صدر عن غير التاجر فيحتاج أن يكون متربًا على معاملات تجارية حتى يكون عملاً تجاريًّا.

٣. **السنّد لحامله**: وهو ورقة يتعهد فيها محررها بدفع مبلغ نقدی معین في تاريخ معین لمن يحمل الورقة.

ويختلف السنّد الإذني عن السنّد لحامله في شرط الإذن، حيث يخلو من شرط الإذن، ويدفع لحامله. وينتج عن هذا الفرق أثراً هاماً من حيث كيفية التداول، فالسنّد الإذني يتداول بالظهير، أما السنّد لحامله بمجرد المناولة من يد إلى يد آخر، لكنَّ هذه السهولة في التداول للسنّد لأمر لا يكون له الرجوع إلا على محرره لأنَّه لا يعرف الأشخاص الذين مرّ عليهم السنّد قبله، بخلاف المستفيد في السنّد الإذني فله أن يرجع على كافة المظہرين الموقعين على السنّد إذا تختلف المحرر عن الوفاء.

٤. **الشيك**: أمر مكتوب وفقاً لأوضاع حدّدها العرف، يطلب به الآمر (الساحب) من الممسحوب عليه (المصرف غالباً) أن يدفع بمقتضاه وبمجرد الاطلاع عليه، مبلغاً معيناً من النقود لإذن شخص معين أو لحامله.

ويشبه الشيك الكميالية بأنَّ كلاً منها يتضمن ثلاثة أطراف: الساحب والمسحوب عليه والمستفيد، ويحوي علاقتين قانونيتين، لكنَّه مختلف الشيك عن الكميالية بأنه دائمًا مستحق الوفاء لدى الاطلاع؛ لذلك هو غالباً أدلة وفاء، ولا يمكن أن يكون أدلة ائتمان كالكمبيالية أو الأوراق التجارية الأخرى؛ وذلك لاختلاف عنصر الأجل فيه إلا في حالات خاصة.

المبحث الثاني التكيف الفقهي للأوراق التجارية وأحكام التعامل بها

ويتضمن هذا المبحث مطلبين:

المطلب الأول - التكيف الفقهي للأوراق التجارية وحكمها

المطلب الثاني - حكم التعامل بالأوراق التجارية (التحصيل والرهن والشخص)

وفي الآتي بيانهما:

المطلب الأول - التكيف الفقهي للأوراق التجارية وحكمها

يمكن إيجاز التكيف الفقهي للأوراق التجارية وحكمها بالآتي^(٢٣٨):

أولاً - التخريج الفقهي للكمبالة وحكمها:

قيل في تكييفها الفقهي: إنها سُفَتْحَة، وقيل: إنها قرض، وقيل: إنها حواله.

أما القرض والحوالة فمعروfan، وأما السُّفَتْحَة ف فهي: معاملة مالية يقرض فيها إنسان آخر في بلد قرضاً ليوفي له المقترض أو نائبه أو مدینه في بلد آخر.

ومثال السُّفَتْحَة: أن يقول شخص آخر وهم في مدينة دمشق: أقرضني ألف دولار ، وسوف أسددها لك في القاهرة، أو يعطيك إياها وكيلي في القاهرة.

واليات المعاملات المصرفية تكون على هذا الأساس، حيث يتم تحويل المبالغ عن طريق المصارف من بلد إلى آخر.

وقد اختلف العلماء في حكم السُّفَتْحَة على قولين:

القول الأول: هو التحرير. وهو المشهور من مذهب الحنفية والمالكية والشافعية، والصحيح من مذهب الحنابلة.

القول الثاني: الجواز. وقد روى هذا القول عن عدد من الصحابة، منهم: علي بن أبي طالب، وابن عباس، وابن الزبير، رضي الله عنهم، وهو روایة عند المالكية، والحنابلة، وقد اختاره ابن قدامة.

وعلى هذا فمن الممكن تخريج الكمبالة على أنها سُفَتْحَة، أو قرض، أو حواله، بحسب طبيعة العلاقة، فهي عقد مركب من عدة عقود، وقد كانت في النظام القديم للأوراق التجارية تسمى "سُفَتْحَة"، ولكن قد تكون بعض صور الكمبالة لا تنطبق على السُّفَتْحَة.

^(٢٣٨): الربا والمعاملات المصرفية في نظر الشريعة الإسلامية، د. عمر المترک، ص ٣٩٥، فقه المعاملات المالية المعاصرة، د.

سعـد الحـثـلـانـ، ص ٩٢-٨٥

أما حكم التعامل بالكمبيالة: لا بأس به؛ بناء على ترجيح القول بأن السفحة جائزة، وهكذا لو تم القول إنّها قرض أو حواله، فهذه عقود مجمع على جوازها.

ولكن إذا كانت الكميالة فيما يُشترط فيه التقبض من الطرفين كالصرف أو من طرف واحد كالسلم: فلا يجوز أن تحرر بها كميالة إذا كانت لا تخل إلا بعد أجل.

ثانياً - التخريج الفقهي للسند لأمر (السند الإذني) وحكمه:

التخريج الفقهي للسند لأمر فهو: وثيقة دين.

فأنت تقول: أتعهد أن أدفع لأمر فلان مبلغاً قدره كذا في تاريخ معين.

وهو جائز. لكن يلاحظ فيه ما تمت ملاحظته في الكميالة من أنه: إذا كان تحرر فيه ما يُشترط فيه التقبض، فإنه لا يصح أن يكون مؤجلاً.

ثالثاً - التخريج الفقهي للشيخ وحكمه:

التخريج الفقهي للشيخ يختلف باختلاف أنواعه، وأبرزها:

١ - الشيخ الموجه من العميل إلى مصرف له فيه رصيد:

وتحريجه الفقهي بأنه حواله، فيكون الحيل هو الساحب (محرر الشيخ)، والحال عليه هو المسحوب عليه (المصرف)، والحال هو المستفيد. وبناء على هذا التخريج: يلزم المستفيد الذي تحرر الشيخ لأجله قبول الشيك؛ لأن الحال عليه مليء وهو هنا المصرف، بشرط أن يكون للساحب رصيد في المصرف، لكن للمستفيد أن يتشرط: أن يكون الشيخ مصدقاً، وذلك لضمان وجود رصيد للساحب في المصرف.

٢ - الشيخ الموجه من العميل إلى مصرف ليس له فيه رصيد:

يمكن القول بأن الشيخ الموجه من العميل على المصرف الذي ليس له فيه رصيد ليس فيه محظوظ شرعاً فيجوز تحريره وتعامل به؛ لأنّه لا يخلو من أن يكون حواله أو وكالة في اقتراض وكلاهما جائز، ولكن هذا الحكم مشروط بعدم تضمن الشيك للربا عن طريق السحب على المكتشوف، إذ أن المصارف لا تقرض في الغالب إلا بفائدة، ولا تقبل الشيخ الموجه إليها بلا رصيد إلا باحتساب فوائد ربوية يطالب بها الساحب مع قيمة الشيك، وعلى هذا يحرم تحريره وتعامل به، أما المصارف الإسلامية التي تقبل هذا الشيك ولا تأخذ فوائد عليه، فلا بأس بتحرير هذا الشيك وتعامل به.

المطلب الثاني - حكم التعامل بالأوراق التجارية (التحصيل والرهن والخصم):

إنّ أهم العمليات المصرفية التي ترد على الأوراق التجارية هي تحصيل الأوراق التجارية، ورهنها، وخصمها، وفيما يأتي بيان لحقيقة تلك العمليات وحكمها الشرعي^(٢٣٩):

أولاً – تحصيل الأوراق التجارية:

تكمّن مهمّة المصرف هنا في تحصيل قيمة الورقة التجارية المستحقة، وتمّ من خلال إرسال المصرف إخطاراً إلى المدين قبل موعد استحقاق الورقة التجارية بعده أيام يبيّن فيها رقم الورقة التجارية، وتاريخ استحقاقها، وقيمتها، وبعد تحصيل قيمتها من المدين المسحوب عليه يقيّد المصرف في حساب الدائن بعد حسم مصاريف التحصيل (عمولة التحصيل).

ومضمون عملية التحصيل أنّ العميل الدائن يطلب من المصرف تحصيل حقوقه من الأوراق التجارية، فيطلب المصرف من هذا العميل تظهير الورقة تظهيراً توكيلاً، فيقوم بعدها المصرف بطالبة المدين في الورقة المطلوب تحصيل قيمتها لحساب العميل الدائن.

والتكيف الفقهي والقانوني لهذه العملية أكّا وكالة بأجر، فالعميل يوكل المصرف في تحصيل دينه مقابل أجر معين، والوكالة جائزة شرعاً سواء كانت بأجر أم من غير أجر. وإذا لم ينص العقودان على الأجر في الوكالة فيعمل بالعرف الدارج.

ويجوز التوكيل في تقاضي الديون وبقائها من غير رضا الخصم (المدين)، والمصرف كوكيل بأجر يستحق الأجرة إذا قام بالعمل والإجراءات المتعلقة بالمطالبة بالدين في تاريخه سواء حصل الدين أم لا، كالمحامي الذي يستحق الأجر مقابل وكالته في الدفاع عن موكله سواء كسب القضية أم خسرها.

وبهذا يتبيّن أن تعامل البنوك الإسلامية في تحصيل الأوراق التجارية جائز شرعاً، ويأخذ حكم الوكالة بأجر.

ثانياً – رهن الأوراق التجارية:

يقصد برهن الورقة التجارية: الاتفاق بين الراهن والمرتّب، والذي يتمّ بموجبه رهن الورقة التجارية عن طريق التظهير على نحو يفيد أنّ قيمتها ضمان لدين سابق بذمة الراهن.

^(٢٣٩): المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي، د. محمد عثمان شبير، ص ٢٤٤-٢٤٨، الأوراق التجارية في الشريعة الإسلامية، د. محمد أحمد سراج، دار الثقافة للنشر والتوزيع، القاهرة، ١٩٨٨، ص ١٠٢ وما بعد.

والتكيف الفقهي لعملية رهن الأوراق التجارية أنه رهن دين بدين. وقد اختلف الفقهاء في رهن الدين: فذهب جمهور الفقهاء من الحنفية والشافعية والحنابلة إلى عدم جواز رهن الدين؛ لأنّه غير مقدور على تسليمه، ولا يدرى المرتّب هل سيحصل عليه أم لا عند عجز المدين عن سداد دينه. وذهب المالكية والشافعية في وجه إلى جواز رهن الدين بجواز بيعه عملاً بقاعدة: كلّ ما جاز بيعه جاز رهنه. والراجح ما ذهب إليه المالكية والشافعية في وجه؛ لأنّ الدين يجوز بيعه. وأما القول بأنّه غير مقدور التسليم غير مسلم به؛ لأنّ الأوراق التجارية تتمتع بخاصية التداول والثقة بها.

وبناء على ما سبق فيجوز للمصارف الإسلامية قبول الأوراق التجارية كرهن في المديونيات

ثالثاً - خصم (حس) الأوراق التجارية:

يقصد بخصم الأوراق التجارية: أن يدفع المصرف قيمة الورقة التجارية قبل موعد استحقاقها، وذلك مقابل عمولة المصرف، ومصاريف التحصيل، وفائدة بنسبة معينة تكون مدتها من تاريخ الخصم حتى تاريخ استحقاق الورقة التجارية. ويطلق على سعر الفائدة الذي تخصم الورقة بمقتضاه اسم "سعر الخصم". ومضمون عملية الخصم أن العميل في يده ورقة تجارية تستحق الدفع بعد شهرين مثلاً، فيقوم هذا العميل بتظهيرها تظهيراً ناقلاً للملكية مقابل أن يدفع له المصرف قيمتها محسوماً منها مبلغاً من المال، ويقوم المصرف بتحصيلها بعد ذلك في موعد استحقاقها المحدد في الورقة.

والتكيف الفقهي لهذه العملية أنها قرض ربوى، فالعميل افترض من المصرف مبلغاً من المال على أن يدفع أكثر منه وهو قيمة الورقة التجارية، مثل أن يفترض (٩٠٠) دولار على أن يدفعها من قيمة الورقة (١٠٠٠) دولار. والفائدة التي يأخذها المصرف نظير الإقراض تختلف تبعاً لقيمة الورقة التجارية ولموعد الاستحقاق ونسبة الحسم (الفائدة)؛ ولهذا فإنّ خصم الأوراق التجارية الذي تقوم به المصارف التجارية هو قرض ربوى محروم.

وبناء على ما تقدم فلا يجوز للمصارف الإسلامية أن تتعامل بهذه المعاملة (خصم الأوراق التجارية)، والدليل الإسلامي لذلك بأن يعتبر المصرف الإسلامي عملية الخصم التجاري هذه على سبيل القرض الحسن دون أن يأخذ زيادة على ما يدفعه تحت ما يسمى عمولة أو فائدة أو أجرة، وإنما يقوم بتحميل العميل بالمصاريف الفعلية التي يتحملها في تحصيل قيمة الورقة التجارية.

قرار مجمع الفقه الإسلامي والمعيار رقم (١٦) بشأن الأوراق التجارية: أولاً - قرار مجمع الفقه الإسلامي بشأن الأوراق التجارية:

إنّ مجمع الفقه الإسلامي المنعقد في دورته مؤتمره السابع بمدّة في المملكة العربية السعودية من ٧-

١٤١٢/١١/١٢ هـ الموافق ١٩٩٢/٥/١٤ مقرر ما يلي:

١ - الأوراق التجارية (الشيكات - السندات لأمر - سندات السحب) من أنواع التوثيق المشروع للدين بالكتابة.

٢ - إنّ حسم (خصم) الأوراق التجارية غير جائز شرعاً؛ لأنّه مسؤول عن دين النسيئة الحرام.
ثانياً - نص المعيار (١٦) لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية بالبحرين:

لقد تمّ اعتماد هذا المعيار الشرعي للأوراق التجارية في الاجتماع (١٠) المنعقد في المدينة المنورة في الفترة ٢ - ٣/٧/١٤٢٤ هـ:

١ - نطاق المعيار:

يُطبق هذا المعيار على الأوراق التجارية التي اقتصر عليها قانون جنيف الموحد للأوراق التجارية وهي الكمبالة والسند لأمر (السند الإذني) والشيك من حيث التعامل بها وفقاً لأحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية. ولا يُطبق هذا المعيار على ما تتوفر فيه خصائص الأوراق التجارية من غير الأنواع الثلاثة المذكورة.

٢ - حكم التعامل بالأوراق التجارية:

١. يجوز التعامل بالأوراق التجارية بأنواعها الثلاثة (الكمبالة والسند لأمر والشيك) شرط ألا يتربّ على ذلك مخالفة شرعية مثل الربا أو التأجيل الممنوع شرعاً بحسب التفصيل الوارد في البنود التالية.
٢. لا يجوز التعامل بالكمبالة والسند لأمر فيما يُشترط فيه القبض مثل جعلهما بدلي عقد الصرف أو رأس مال السلم.

٣. يجوز التعامل بالشيك في الأنواع والحالات الآتية:

- أ - الشيك الذي لصاحبه رصيد إذا كان مسحوباً من العميل على مصرف أو من مصرف على آخر أو من المصرف على نفسه أو على أحد فروعه.
- ب - الشيك الذي ليس لصاحبه رصيد إذا كان مسحوباً من العميل على مصرف أو من مصرف على آخر أو من المصرف على نفسه أو على أحد فروعه وذلك بشرط عدم إفشاء هذا السحب للربا عن طريق ما يسمى بالسحب على المكشف.
- ت - الشيك المسطّر^(٢٤٠) ويلزم المصرف المسحوب عليه الوفاء بشروط.

(٢٤٠): الشيك المسطّر: يتميز هذا الشيك عن الشيك العادي بوجود خطين متوازيين على وجه الشيك بينهما فراغ، والحكمة من هذين الخطين تنبيه المسحوب عليه (المصرف) إلى ضرورة أن يكون المستفيد من الشيك أحد المصارف، وليس الأشخاص العاديين.

ث - الشيك المقيد في الحساب ويلزم المصرف المسحوب عليه الوفاء بشروطه وذلك بقيد في الحساب.

ج - الشيكات السياحية ويجوز للجهة المصدرة لهاأخذ عمولة مقابل الوساطة في إصدارها أو عند صرفها على ألا تتضمن فائدة ربوية.

٣ - النظير:

النظير بجميع أنواعه إذا حصل مستوفياً للشروط والبيانات المقررة نظاماً يعتبر ملزماً لما يترب عليه من آثار.

٤ - تحصيل الأوراق التجارية:

تحصيل الأوراق التجارية يعتبر وكالة من المستفيد للمؤسسة في تحصيل قيمتها له وتستحق المؤسسة الأجرة المتفق عليها بينها وبين المستفيد وإذا لم يوجد اتفاق بينهما فيعمل بالعرف السائد بين المؤسسات في ذلك.

٥ - حسم (خصم) الأوراق التجارية:

١. لا يجوز حسم (خصم) الأوراق التجارية ويجوز الوفاء بأقل من قيمتها للمستفيد الأول (الدائن) قبل حلول أجلها ما لم يكن ذلك باتفاق سابق قبل تاريخ الوفاء.

٢. لا يجوز بيع الورقة التجارية المؤجلة بمثل مبلغها (ريا نسيئة) ولا بأكثر منها (ريا النسيئة والفضل).

٣. يجوز للمستفيد جعل الأوراق التجارية المؤجلة ثناً بسلعة معينة وليس موصوفة الدّمة بشرط قبض السلعة حقيقة أو حكماً.

٤. يجوز لحامل الورقة التجارية شراء سلعة إلى أجل (بقدر أجل الورقة التجارية) وبعد أن يثبت الدين في ذمته يحيل حامل الورقة دائنه على المدين له بتلك الورقة ويكون ذلك من باب الحوالة.

٦ - قبض الأوراق التجارية:

١. يعتبر تسلّم الشيك الحال الدفع قبضاً حكماً محتواه إذا كان شيئاً مصرفياً (Cheque) أو كان مصدقاً (Certified Cheque) أو في حكم المصدق وذلك بأن تسحب الشيكات بين المصارف أو بينها وبين فروعها وبناء على ذلك يجوز التعامل بالشيك فيما يشترط فيه القبض كصرف العملات وشراء الذهب أو الفضة به وجعل الشيك رئيس مال التسلّم.

٢. لا يعتبر تسلّم الشيك الحال الدفع قبضاً حكماً محتواه إذا لم يكن مصرفياً أو مصدقاً أو في حكم المصدق فإذا لم يكن كذلك فلا يجوز التعامل به فيما يشترط فيه القبض.

٣. شيكات التحويلات المصرفية يجوز التعامل بها إذا كان المبلغ المراد تحويله من جنس النقد المدفوع أما إذا كان من غير جنس النقد المدفوع فلا بد من إجراء عملية الصرف بين العملتين أولاً مع الاكتفاء بالقبض الحكمي ثم تحويله بعد ذلك.

٦ - قبول الوفاء بقيمة الورقة التجارية:

١. يعتبر قبول الوفاء بقيمة الورقة التجارية تعهداً والتزاماً من قبل المسحوب عليه بوفاء الدين الذي تمثله الورقة التجارية لحامليها في موعد الاستحقاق وهذا التعهد والالتزام يجب الوفاء به شرعاً.
٢. يعتبر جميع الموقعين على الورقة التجارية من الساحب والمظهر والكفيل ملتزمين بالتضامن بوفاء قيمتها لحامليها بحسب شروط التضامن فيتحقق الرجوع عليهم منفردين أو مجتمعين بعد مطالبة المسحوب عليه (أو المحرر في السند لأمر) وامتناعه عن الوفاء.
٣. الضمانات العينية التي يشترطها حامل الورقة التجارية تأكيداً لضمان حقه فيها تعتبر رهنًا ويترتب عليها ما يترتب على الرهن من أحكام.

٧ - تاريخ سريان المعيار:

يجب تطبيق هذا المعيار اعتباراً من ١٤٢٥ هـ أو ١ يناير ٢٠٠٤ م.

الفصل السابع

الحقوق المعنوية

المبحث الأول الحقوق المعنوية

المطلب الأول – تعريف الحقوق وأنواعها

الفرع الأول – تعريف الحق:

أولاً – الحق لغة:

(الحق) ضد الباطل، والحق أيضاً واحداً (الحقوق).

و(حق) الشيء يتحقق بالكسر (حقاً) أي وجب و(أحقه) غيره أوجبه و(استحقه) أي استوجبه. وأحق الرجول: قال حقاً؛ أو ادعى حقاً فوجب له، من قوله عز وجل: "ليحق الحق"^(٢٤١).

وجاء في التعريفات: الحق في اللغة هو الثابت الذي لا يسوغ إنكاره، وفي اصطلاح أهل المعاني: هو الحكم المطابق للواقع، يطلق على الأقوال والعقائد والأديان والمذاهب، باعتبار اشتتمالها على ذلك، ويقابله الباطل^(٢٤٢).

وهذا يعني أن كلمة الحق تأتي بعدة معانٍ، منها: الوجوب والثبوت ونقض الباطل.

ثانياً – الحق اصطلاحاً:

عرفه الزرقا بقوله: (الحق هو اختصاص يقرر به الشّرع سلطة أو تكليفاً)^(٢٤٣). والسلطة إما أن تكون على شخص كحق الحضانة والولاية على النفس، أو على شيء معين كحق الملكية. والتکليف التزام على إنسان: إما مالي كوفاء الدين، وإما لتحقيق غاية معينة كقيام الأجير بعمله.
ويتميز هذا التعريف بأنه^(٢٤٤):

١. أبان ذاتية الحق بأنّه علاقة اختصاصية بشخص معين، فإن لم يكن هناك اختصاص لأحد، وكان هناك إباحة عامة كالاصطياد والاحتطاب والتمتع بالمرافق العامة، فلا يسمى ذلك حقاً، بل هو رخصة عامة للناس.

٢. أشار التعريف إلى منشأ الحق وهو: إرادة الشرع، فالحقوق في الإسلام منح إلهية تستند إلى المصادر التي تستنبط منها الأحكام الشرعية.

^(٢٤٣): مختار الصحاح، ص: ٧٧، المحيط في اللغة (١٥١ / ١)

^(٢٤٤): التعريفات، ص: ٨٩

^(٢٤٥): المدخل إلى نظرية الالتزام العامة في الفقه الإسلامي، مصطفى احمد الزرقا، دار القلم، دمشق، ط١، ١٩٩٩م، (١٩).

^(٢٤٦): الحقوق المعنوية، ماليتها ووجوب الزكاة فيها دراسة فقهية مقارنة، د. زاهر فؤاد أبو السبع، كلية الدراسات الإسلامية والعربية للبنات بالإسكندرية، المجلد الخامس، العدد ٣٥، ص ١٦٩

٣. الحق يعطي سلطة تجعل صاحبها لا ينزعه أحد في التصرف أو الانتفاع بمحضه.

٤. الحق ينشئ تكليفاً على الشخص، بحيث يصبح ملزماً بأداء ما عليه.

الفرع الثاني – تعريف الحقوق المعنوية:

لقد عرفنا في الفقرة السابقة تعريف الحق، وحتى يكتمل تعريف الحقوق المعنوية فلا بد من معرفة معنى "المعنى" ، فما هو معناها؟

١ - معنى المعنوية:

لغة: المعنوية مصدر من (عَنْيَ)، و(عَنْيٍ) بِقَوْلِهِ كَذَا أَيْ أَرَادَ. و(مَعْنَى) الْكَلَامُ و(مَعْنَاثُهُ) وَاحِدٌ تَقُولُ: عَرَفْتُ ذَلِكَ فِي مَعْنَى كَلَامِهِ وَفِي مَعْنَاهٍ كَلَامِهِ وَفِي مَعْنَى كَلَامِهِ. و(الْمَعْنَى) مَا يدل عَلَيْهِ الْلَّفْظُ، وَجَمِيعُهُ: معانٍ، والمعاني ما للإنسان من الصفات الحمودة يُقال فلان حسن المعانٍ، و(علم المعانٍ) من علوم البلاغة، وهو علم يعرف به أحوال اللفظ العربي التي بها يطابق مقتضى الحال، و(معناه) الْكَلَامُ مَعْنَاهُ، و(الْمَعْنَوِي) خلاف المادي وخلاف الذاتي^(٢٤٥).

٢ - الحقوق المعنوية:

الحقوق المعنوية ذات مدلول واسع فضفاض، وما تعنيه الحقوق المعنوية في هذا البحث: هي كل حق يرد على أشياء غير مادية ناتجة عن نتاج فكري أو نشاط يجلب العملاء، ولهذه الحقوق قيمة مادية بموجب العرف الشائع.

من خلال هذا التعريف نلحظ أن الحقوق المعنوية:

١ - ترد على أشياء غير مادية.

٢ - ناتجة عن أمررين:

أ - الجهد الفكريية (الذهنية)، كحق المؤلفين، وبراءة الاختراع.

ب - النشاطات العملية، كالاسم التجاري والعلامة التجارية؛ فهذا الحقان ناتحان عن النشاط العملي للتجار.

٣ - هذه الحقوق المعنوية لها قيمة مادية، والعرف هو الذي أعطاها مسوغاً لتأخذ قيمتها.

^(٢٤٥): مختار الصحاح، ص ٢٢٠، المعجم الوسيط، ٦٣٣ / ٢

الفرع الثالث – أنواع الحق:

الحقوق أنواع وذلك تبعاً لاعتبارات مختلفة، ونشير هنا إلى اعتبارين^(٢٤٦):

أولاً – أنواع الحقوق باعتبار من يُضاف إليه الحق:

وينقسم الحق وفق هذا الاعتبار إلى أربعة أنواع:

النوع الأول – حق الله تعالى: وهو ما يتعلق بالنفع العام للناس من غير اختصاص بأحد، فينسب هذا الحق لله تعالى؛ لأنّ فيه تحقيقاً لمصالح الناس عامة، كعقوبة الزنا، فهي حق الله تعالى، ليس لأحد حق في اسقاطها؛ لأنّها جريمة عامة تتعلق بالحق العام.

النوع الثاني – حق العبد: وهو ما يتعلق بمصلحة الناس خاصة. ومثاله: حرمة مال الغير، وعوض المغصوب، والمحافظة على الأموال من خلال تحريم السرقات.

النوع الثالث – ما اجتمع فيه الحقان، وحق الله تعالى غالب: ومثال ذلك المحافظة على العقل من خلال تحريم الخمر.

النوع الرابع – ما اجتمع فيه الحقان، وحق العبد غالب: كالقصاص في القتل العمد، فهو مشتمل على كلا الحقين، وفيه حياة الناس واستقرارهم، فهذه مصلحة عامة فكانت حقاً لله تعالى، ومن جهة ثانية فإنّ في القصاص حقاً للعبد، فكان لولي الدم شرعاً الحق في المطالبة في القصاص، أو العفو مجاناً، أو الانتقال من القصاص إلى الدية، وفي هذا دلالة على رجحان حق العبد.

وعلى ضوء هذا التقسيم فالحقوق المعنوية للمؤلف والمخترع والمتكرر من جملة الحقوق المشتركة بين الله تعالى والعبد؛ فحق الله تعالى يتمثل في: حرمة كتمان العلم وانتفاع الناس بالمخترعات العلمية من خلال نشر العلم بالكتب العلمية، أو احتراز أجهزة، وغير ذلك، وحق المؤلف أو المخترع أو المتكرر يتمثل في: حق استعمال مبتكراته العلمية، واستغلالها والتصرف بها.

ثانياً – أنواع الحق باعتبار محله:

يقسم هذا الحق وفق هذا الاعتبار إلى نوعين:

النوع الأول – باعتبار تقرره في محله وعدم تقرره: وهذا لا يعنينا في بحثنا.

النوع الثاني – باعتبار مالية محله وعدمه: ووفق هذا التقسيم لدينا نوعان من الحقوق:

أ – الحقوق غير المالية: وهي التي تتعلق بغير المال، كحق القصاص، وحق الحرية بجميع أنواعها، وحق المرأة في الطلاق ...

^(٢٤٦): الحقوق المعنوية، ماليتها ووجوب الزكاة فيها دراسة فقهية مقارنة، د. زاهر فؤاد أبو السبع، ص ١٧١ وما بعد.

ب - الحقوق المالية: وهي الحقوق التي يمكن تقييمها بالمال، ومثالها: حق البائع في الثمن، وحق المشتري في المبيع، وحق المستأجر في السكن، وحق الوارث في التركة قبل توزيعها.

ويقسم القانونيون في عصرنا الحقوق المالية إلى ثلاثة أقسام:

١ - الحق العيني: وهو حق للشخص على شيء مادي، أي وجود صلة مباشرة بين صاحب الحق والشيء. كحق الملكية، فالمالك له حق الاستعمال والانتفاع، والتصرف فيما يملك، فهو ملكية الشخص للعين لا يحتاج وجوده لشخص آخر غير صاحبه كما في الحق الشخصي، فالحق العيني فيه عنصران هما: صاحبه ومحله.

٢ - الحق الشخصي: هو ما يقرره الشرع لشخص على آخر، ومحله إما:

- أن يكون قياماً بعمل، كحق البائع بأن يستلم الثمن، وحق المشتري في تسلّم المبيع، وحق الإنسان في الدين، وبدل المخلفات والمغصوبات، وحق الزوجة في النفقة.
- أو أن يكون امتناعاً عن عمل، كحق المودع على الوديع في عدم استعمال الوديعة.

٣ - الحق المعنوي: هو حق للشخص على شيء غير مادي، ويكون لصاحبـه حق الاستغلال والتصرف فيه.

ومن خلال تقسيم الحقوق إلى عيني وشخصي ومحلي، فالحق عندما يرد على شيء مادي يسمى حقاً عيناً، وإذا كان محله ديناً سمي حقاً شخصياً، أما إذا كان محله أمراً غير مادي فهو حق معنوي كحق التأليف والاسم التجاري والعلامة التجارية وغيرها من الحقوق المعنوية.

المطلب الثاني - مسميات الحقوق المعنوية وأنواعها

الفرع الأول - مسميات الحقوق المعنوية:

أطلق على الحقوق المعنوية عدة مسميات تدلّ في معظمها على مدلول واحد، ومن تلك المسميات:

١ - الملكية الأدبية والفنية والصناعية، وهذه التسمية باعتبار أنّ حق الشخص على نتاجه الذهني حق ملكية.

٢ - الحقوق الذهنية: وهذه التسمية باعتبار أن جميع صور الحقوق المعنوية من نتاج الذهن.

٣ - الحقوق التي ترد على أموال غير مادية، وهذه التسمية باعتبار تمييز الحقوق المعنوية عن الحقوق العينة والحقوق الشخصية.

٤ - الحقوق المتعلقة بالعملاء: وهذه التسمية باعتبار تجاري، وهو نتاج الذهن الذي يجذب العملاء.

٥ - حقوق الابتكار، وهذه التسمية باعتبار شمول هذه التسمية لكلّ أنواع الابتكار الأدبية والتجارية والصناعية ونحو ذلك.

ولعلّ أعمّ هذه المسمّيات وأشملها لأفراده هو (الحقوق المعنوية) ذاتها، وليس حقوق الابتكار أو الذهنية أو الأدبية، حيث إنّ الحقوق المعنوية تشمل ما كان مبتكرًا، أو ما كان مسبوقاً إليه لكن اختص الشخص به، أو ما كان تجاريًّا أو صناعيًّا أو خدميًّا.

وقد اختار تسميتها بالحقوق المعنوية جمع الفقه الإسلامي، وسار عليه كثير من الباحثين، وفي هذه التسمية عموم بالنظر إلى المقصود^(٢٤٧).

الفرع الثاني - أنواع الحقوق المعنوية:

هناك العديد من الحقوق المعنوية، ومن أهمها وأشهرها^(٢٤٨):

أولاً - حق التأليف أو المؤلف:

١ - تعريفه: هو حق الإنسان في إبداع شيء علمي أو أدبي أو فني، سواء بالجمع والاختيار، أو إحداث شيء لم يسبق إليه، أو إكمال ناقص، أو تصحيح خطأ، أو تفسير وتفصيل، أو تلخيص، أو تهدیب، أو ترتيب مختلف.

وهذا الجهد يمنح صاحبه حق نسبته إليه، واستثماره ماليًا بأي طرق يمكن فيه من نشره، أي إن للمؤلف على مصنفه حقين: حق أدبي، وحق مالي مدى حياته، ولورثته من بعده لمدة ستين سنة من تاريخ وفاة المؤلف.

٢ - حمايته: لقد أصبحت حماية حق التأليف دولية بمقتضى الأعراف الدولية، والمعاهدات الدولية التي انضمت إليها معظم الدول في الأمم المتحدة، ونصت المادة (٢٧) من الإعلان العالمي لحقوق الإنسان على حمايته ونصه: (إنّ لكلّ فرد الحق في حماية المصالح الأدبية والمالية المترتبة على إنتاجه العلمي والأدبي والفنى).

ثانياً - حق براءة الاختراع:

١ - تعريف براءة الاختراع: هي صك تصدره الدولة للمخترع الذي استوفى اختراعه الشروط الالزمة لمنح براءة اختراع صحيحة يمكنه بموجبه أن يتمسّك بالحماية التي يضفيها القانون على الاختراع^(٢٤٩).

٢ - تعريف حق براءة الاختراع: هو الحق الذي تمنحه الشّريعة أو القانون للاستئثار ببراءة الاختراع دون غيره، وذلك من حيث الاستعمال والاستغلال ماليًّا.

^(٢٤٧): الحقوق المعنوية، ماليتها ووجوب الزّكاة فيها دراسة فقهية مقارنة، د. زاهر فؤاد أبو السبع، ص ١٨٤

^(٢٤٨): المعاملات المالية المعاصرة، د. وهبة الرحيلي، ص ٥٨٤ وما بعد، والمعاملات المالية المعاصرة في ضوء الإسلام، د. سعد الدين الكبي، ص ٣١٦ وما بعد.

^(٢٤٩): التعريف بحقوق الملكية الفكرية، د. حسام الدين الصغير، ندوة الويبو الوطنية عن الملكية الفكرية لأعضاء مجلس الشورى، نظمتها المنظمة العالمية للملكية الفكرية (الويبو)، مسقط ٢٤-٢٣ آذار ٢٠٠٤م، ص ٢

- ٣ - شروط الحصول على براءة الاختراع:** يُشترط للحصول على براءة الاختراع في مختلف النظم القانونية أن تتوافر في الاختراع ثلاثة شروط هي^(٢٥٠):
- أ - أن يكون الاختراع جديداً (شرط الجدّة).
 - ب - أن يتضمن على خطوة إبداعية.
 - ج - أن يكون قابلاً للتطبيق الصناعي.

٤ - حماية حق براءة الاختراع: بدأ تنظيم هذا الحق بعد الثورة الفرنسية، حيث صدر أول قانون فيه في فرنسا عام ١٧٩١ م، ثم أدخلت عليه عدّة تعديلات، آخرها تعديل استوكهولم عام ١٩٦٧ م، حيث صار لهذا الحق صفة الحماية الدولية.

ثالثاً - حق العلامة التجارية:

١ - تعريف العلامة التجارية: يقصد بالعلامة التجارية أو الصناعية كل إشارة أو رمز يتحذ شعراً لتمييز منتجات مشروع تجاري أو صناعي، أو يتحذ شعراً للخدمات التي يؤديها المشروع^(٢٥١). وتشمل العلامة التجارية على وجه الخصوص: الأسماء المتخذة شكلاً مميزاً، والامضاءات، والكلمات، والحرروف، والأرقام، والرسوم، والرموز، وعنوان المحال، والأختام، والتصاوير، والنقوش البارزة، والألوان التي تتحذ شكلاً خاصاً ومميزاً، وكذلك أي خليط من العناصر السابقة إذا كانت تستخدم في تمييز منتجات صناعية أو زراعية أو خدمية...

٢ - حق العلامة التجارية: هو الحق الذي تمنحه الشّريعة أو القانون للاستئثار بالعلامة التجارية دون غيره، وذلك من حيث الاستعمال والاستغلال ماليًّا.

٣ - شروط تسجيل العلامة التجارية: يجب أن تتوفر الشروط الآتية كي يمكن تسجيل العلامة التجارية قانونياً^(٢٥٢):

- أ - أن تكون العلامة مميزة.
- ب - أن تكون العلامة جديدة لم يستعملها أحد من قبل في منتجات مماثلة أو مشابهة.
- ج - أن تكون العلامة مشروعة.

^(٢٥٠): التعريف بحقوق الملكية الفكرية، د. حسام الدين الصغير، ص ٣

^(٢٥١): المرجع السابق، ص ٩

^(٢٥٢): المرجع السابق، ص ١٠-١٢

رابعاً - حق الاسم التجاري:

١ - تعريف الاسم التجاري: هو تسمية يستخدمها التاجر لتمييز مشروعه التجاري، وبه يشتهر محلياً أو عالمياً.

والاسم التجاري هو من العناصر المهمة التي يتكون منها المحل التجاري؛ لأنّ المحل يعرف باسمه، ويستعمل الاسم التجاري للدلالة على المنشأة بوضعه على الأوراق والمكاتب والنشرات والإعلانات والفوatir.

٢ - الفارق بين العلامة التجارية والاسم التجاري: إنّ وظيفة الاسم التجاري تختلف عن وظائف العلامة التجارية، إذ بينما تستخدم العلامة التجارية للدلالة على السلعة أو الخدمة وتميّزها عن غيرها من السلع والخدمات المشابهة، فإنّ الاسم التجاري يستخدم لتميّز المنشأة التجارية ذاتها. وهذا لا يمنع من أن يستعمل التاجر الاسم التجاري للمنشأة كعلامة تجارية لتميّز منتجاتها أو خدماتها، وبذلك يمكن أن تستعمل نفس التسمية التي يتكون منها الاسم التجاري استعمالاً مزدوجاً، وتحمى حماية مزدوجة^(٢٥٣).

٣ - منشأ حق الاسم التجاري: يعود سبب نشوئه إلى سمعة المحل، أي شهرته وثناء الناس عليه من حيث: حسن المعاملة، والجودة، والأسعار، وتسهيل المدفوعات...

^(٢٥٣): المرجع السابق، ص ١٠

المبحث الثاني

مالية الحقوق المعنوية وحكمها الشرعي وزكاتها

عند الحديث عن مالية الحقوق المعنوية، فالحديث يشمل جميع أنواع الحقوق المعنوية المشار إليها في البحث السابق؛ إذ جميع تلك الحقوق المعنوية متشابهة إلى درجة تجعل الحديث عن مناطقها المالية وحكمها الشرعي شيئاً واحداً، فلا داعي عند الحديث عن ماليتها وحكمها الشرعي أن يخوض الباحث في تفصيات كلّ نوع منها.

المطلب الأول – مالية الحقوق المعنوية

يمكن القول: إنّ مسألة مالية الحقوق المعنوية، هي تبع لمسألة مالية المنافع التي ناقشها الفقهاء قديماً وحديثاً؛ وذلك لأنّ الحقوق المعنوية ما هي إلا صورة معنوية مجردة، ولكنّها أثر للملكة الذهنية الراسخة في ذات المفّكر أو المؤلّف أو التاجر أو الصناعي أو المبتكر، وتأسيساً على ذلك فهي تشبه منافع الثمرات بعد انفصامها عن أصولها التي كانت قائمة عليها، فكذلك الإنتاج المبتكر بعد انفصاله عن صاحبه، واستقراره في مؤلف أو عين (صورة، آلة مختبرة، علامة تجارية، اسم تجاري...) ترسم فيها مظاهر هذه الصورة المعنوية. وكما أنّ مصدر منافع الأعيان هو تلك الأعيان نفسها، فإنّ مصدر منافع الحقوق المعنوية هو الإنسان (المؤلف أو المخترع أو المبدع...) أو العقل الإنساني المبدع.

بل يمكن القول: إنّ منافع الحقوق المعنوية أعلى أثراً بكثير من منافع الأعيان؛ وذلك لآثارها العظيمة في توجيه الحياة البشرية، فمنافع الأعيان لا ترقى من حيث أثرها وجدواها إلى مستوى الإنتاج الفكري المبتكر. وخلاصة أقوال الفقهاء في مسألة المالية تنحصر في اتجاهين^(٢٥٤):

الاتجاه الأول – الحنفية:

يرى أصحابه أنّ الشيء لا يعدّ مالاً ما لم يتتوفر فيه شرطان:

١ – إمكانية الحيازة والإحراز (العينية).

٢ – إمكان الانتفاع به عادة أو عرفاً.

وبناء على هذين الشرطين لا يعدّ مالاً ما لا يمكن حيازته وإحرازه كالأمور المعنوية المختلفة، كالعلم والحقوق المعنوية ونحوها، وكذلك لا يعدّ مالاً كلّ ما لا يمكن الانتفاع به، إما لضرره وفساده كلحم الميتة، والطعام الفاسد، أو لتفاوته كحبة الحنطة وقطرة الماء. وبهذا يكون المال عند الحنفية مقتضراً على ما له صفة مادية محسوسة.

^(٢٥٤): الحقوق المعنوية، ماليتها ووجوب الزكاة فيها دراسة فقهية مقارنة، د. زاهر فؤاد أبو السبع، ص ٢٠١

الاتجاه الثاني – جمهور الفقهاء (المالكية والشافعية والحنابلة) وبعض متآخري الحنفية:

ذهب الجمهور إلى أنّ المال: كُلّ ما له قيمة عرفاً، ويقع عليه الملك، وفيه منفعة مباحة، ويُلزم متلُّفه بضمائه، وهذا الوصف للمال يلتقي مع القوانين الوضعية في تعريف المال، ويشمل الأعيان والمنافع، وسائر الأمور المعنوية كالحقوق ونحوها.

وما ذهب إليه الجمهور من مالية الحقوق المعنوية هو الأَظْهَر؛ لما يأيُّ (٢٥٥):

١ – إنّ مسمى المال من المسميات المطلقة التي لم يرد لها حد شرعاً ولا لغة، فيكون مردّها للعرف، وقد تعارف الناس على مالية غير الأعيان مما له قيمة كالمนาفع وبعض الحقوق.

٢ – الذي يتَّقَّلُ الحقوق المعنوية يجد فيها عناصر صفة الماليَّة، والتي تمثَّلُ في الآتي:

أ – الاختصاص: وهو أثر التمويل و نتيجته، فيسع صاحب هذا الحق الاختصاص بهذا الانتاج، وحق التصرف فيه، ومنع غيره من التعدي عليه أو الاستغلال له من دون إذنه، والشرع والقضاء والقانون يحمي ذلك الاختصاص، فالدول الحديثة يقع فيها ذلك، من خلال نظام الحماية والتَّسجيل والإيداع، تحقيقاً للاختصاص، وحفظاً للحقوق، والاتفاques الدوليَّة فرضت العقوبات والغرامات تأكيداً على منع انتقال هذه الحقوق.

ب – هذا الاختصاص وإحراز كلّ شيء بما يلائمه من هذه الحقوق، يقوم مقام الحياة الماديَّة، فهو حياة اعتبارية حكمية، كما أنّ هذه الحقوق مال اعتباري.

ج – الشَّرع لا يشترط التأييد لتحقيق معنى الملك، فإذا كان لابدّ أن يوقت الحق المعنوي بمدة معينة، كما في القوانين المنظمة لذلك، فإنّ هذا التَّوقيت لا يخرجه عن دائرة الملكية المعتبرة شرعاً.

٣ – موافقة هذا الاتجاه للعرف الجاري في معاملات الناس، فقول الحنفية: المنافع ليست أموالاً، لأنّها معدومة، غير مسلَّم به، وذلك إذا نظرنا إلى الحقائق، فإنّ هذه المنافع وإن كانت معدومة، إلا أنها مال عرفاً وشرعاً، والعرف معتبر في الأحكام الشرعية.

٤ – إنّ القول بمالية المنافع موافق لروح الشَّريعة وحاجات العصر، متفق مع مبادئ الشَّريعة الإسلامية وقواعدها، من أجل تحقيق مصالح الناس، ومن أجل تشجيع المؤلفين والمخترعين والمبتكرين على الاستمرار في أعمالهم.

٥ – إنّ السياسة الشرعية جعلت لهذه الحقوق قيمة مالية، وذلك لأنّ الأصل في الإسلام حرية التعاقد والتجارة، والإسلام يوليعناية كبرى بتحقيق المصالح ودرء المفاسد، وقد تعارف الناس على ذلك وأصبحت مصالحهم في اعتبار هذه الحقوق أموالاً.

(٢٥٥) : الحقوق المعنوية، ماليتها ووجوب الزَّكَاة فيها دراسة فقهية مقارنة، د. زاهر فؤاد أبو السبع، ص ٢٠٧ وما بعد.

٦ - النّظر في حقيقة الحقوق الذهنية تبين أكّا منفعة مالية متقوّمة، لا تختلف عن العمل في التجارة والصناعة، فالناجر يبذل عمله ويحصل على الأجر، وكذلك صاحب الحق المعنوي يبذل جهده من أجل عمله . بل العمل المعنوي أكثر جهداً . فلا فرق بين الحق المعنوي، وسائر المنافع الأخرى، فلا بدّ من اعتبار ماليّته.

٧ - إنّ القول بعدم ماليّة المنافع وعدم ضمان مخالفها، يجري النّاس على العدوان، على أنه لا مسؤولية مدنية في ذلك، ولا سيما عند ضعف أو غياب الواقع الديني عند النّاس، فقد أفتى ابن الهمام . وهو حنفي . بتضمين منافع الغصب في الأملاك لكثره الغاصبين.

وفي النهاية يمكن اعتبار الحقوق المعنوية حقاً من جهة ثبوتها، ومنفعة من جهة الاستفادة منها مع انعدام ماديتها، وبهذا تثبت ماليّتها.

المطلب الثاني - الحكم الشرعي للحقوق المعنوية وزكاتها

الفرع الأول - الحكم الشرعي للحقوق المعنوية

بعد ثبوت ماليّة الحقوق المعنوية؛ هنا يستلزم أن تأخذ الحقوق المعنوية حكم الأموال الشرعي، فبذلك ينطبق عليها ما ينطبق على المنافع التي هي مال عند جمهور الفقهاء، وذلك من حيث البيع والشراء والاستئجار وغير ذلك من الأحكام...

جاء في القرار رقم (٥) د / ٨٨ / ٥٠٩ بجمع الفقه الإسلامي لمنظمة المؤتمر الإسلامي، بشأن الحقوق المعنوية:

إن مجلس مجمع الفقه الإسلامي المنعقد في دوره مؤتمر الخامس بالكويت من ١ إلى ٦ جمادى الأولى / ١٤٠٩ إلى ١٥ كانون الأول (ديسمبر) ١٩٨٨ م.

بعد اطلاعه على البحث المقدمة من الأعضاء والخبراء في موضوع (الحقوق المعنوية) واستماعه للمناقشات التي دارت حوله، قرر:

أولاً: الاسم التجاري، والعناوين التجاريين، والعلامة التجارية، والتأليف والاختراع أو الابتكار هي حقوق خاصة لأصحابها، أصبح لها في العرف المعاصر قيمة مالية معتبرة لتمويل الناس لها. وهذه الحقوق يعتد بها شرعاً فلا يجوز الاعتداء عليها.

ثانياً : يجوز التصرف في الاسم التجاري أو العنوان التجاري أو العلامة التجارية ونقل أي منها بعوض مالي إذا انتفى الغرر والتدلّيس والغش باعتبار أن ذلك أصبح حقاً مالياً.

ثالثاً: حقوق التأليف والاختراع أو الابتكار مصونة شرعاً، ولأصحابها حق التصرف فيها، ولا يجوز الاعتداء عليها.

الفرع الثاني - زكاة الحقوق المعنوية

لقد وقع الاختلاف بين العلماء المعاصرين في زكاة الحقوق المعنوية، وذلك على ثلاثة أقوال، نبيّنها في الآتي^(٢٥٦):

القول الأول – عدم وجوب زكاة الحقوق المعنوية:

يرى أصحاب هذا القول بأنّ الحقوق المعنوية هي حقوق ذهنية، وليس سلعاً يمكن إدخالها في كينونة الإعداد للبيع، والحقوق المالية المنطقية عليها ليست منفصلة عن ثمارتها ونتائجها المادية؛ لذا فإنّه لا يتحقق فيها شرط النماء.

ومقتضى هذا القول: القول بمعاملتها كالمستغلات، بحيث تجب في الغلة زكاة النقود، وعدم وجوبها في الأصل، وحجة هذا القول أنّ الحقوق المعنوية أصول لا يمكن بيعها على وجه الانفراد، بل يستفاد من غلتها، وهي الترخيص وحق الاستعمال دون التملك؛ بل تملك المنفعة وهي مثل التأجير، فتكون غلة وريعاً، وعليه فهي من المستغلات، والمستغلات لا زكاة فيها.

القول الثاني – عدم وجوب الزكاة في حقوق التأليف والابتكار، ووجوبها في الاسم التجاري والترخيص والعلامة التجارية، إذا تحققت فيها شروط عروض التجارة:

فتلك الحقوق لا تخلو: إما أنه يمكن انفصالتها عن موضوعاتها، وإعدادها للتجارة كما في الاسم التجاري والترخيص والعلامة التجارية، أو لا يمكن ذلك كما في حقوق التأليف والابتكار، فإنّ أمكن انفصالتها فإنّها تكون عرضًا تجاريًا تجب زكاتها إذا اطبقت عليها شروط زكاة عروض التجارة، وإن لم يمكن انفصالتها وإعدادها للتجارة فلا تجب زكاتها، لعدم تحقق شرط النماء فيها.

القول الثالث – التفصيل في الأمر:

يُفرق هذا الرأي بين ما يُعد للاستفادة، وبين ما يُعد للتجارة؛ وسبب الخلاف: هو الفصل في مسألة ترخيص الاستعمال، فهل ترخيص الاستعمال بيع أم مجرد استفادة مشروطة؟ فمن قال هو بيع جعل له حكم عروض التجارة، ومن قال هو مجرد استفادة مشروطة جعل له حكم المستغلات.

وعلى هذا إن كانت الحقوق المعنوية معدّة للاستفادة كبراءة الاختراع وحق الشهادة، فلا تجب الزكاة في قيمتها المالية مهما بلغت؛ لأنّها بمثابة المنافع الكامنة في أعيان القيمة، فلا تزكي كما لا تزكي عروض القيمة.

وإن كانت الحقوق المعنوية معدّة للتجارة أو البيع، بأن أصبح التاجر يشتري ويباع بقصد الربح، كان تنشأ شركة متخصصة بالاتجار ببراءات الاختراع، فإنّها تزكي زكاة عروض التجارة؛ لأنّها بمثابة السلع المعدّة للبيع.

^(٢٥٦): الحقوق المعنوية، ماليتها ووجوب الزكاة فيها دراسة فقهية مقارنة، د. زاهر فؤاد أبو السبع، ٤٢١-٤٢١

الترجح:

إن الحقوق المعنوية أموال معدّة للنماء، فهي تشبه الموجودات الثابتة، والموجودات الثابتة نوعان:

الأول - موجودات ثابتة مادية: وتكون الغاية منها المساعدة على الإنتاج، وليس الغاية منها التجارة، وهي كالأراضي والمباني والآلات والمعدات والأثاث...

الثاني - موجودات معنوية: وهي كحقوق الامتياز، والاختراع، والشهرة، والعالمة التجارية، والخلو... وليس الغاية منها التجارة؛ بل يستفاد منها في تنمية الإنتاج.

وبالتالي الموجودات المعنوية كالموجودات الثابتة، ليست الغاية منها التجارة، فهي ليست كالموجودات المتداولة التي غايتها في أية شركة أو منشأة التجارة بغرض تحقيق الأرباح.

ومن الثابت فقهاً أن الموجودات الثابتة لا زكاة فيها، سواء استخدمت لسد حاجات مستخدميها من الأفراد أو كانت مستخدمة في المشاريع الاستثمارية، وكذلك الحقوق المعنوية، فهي كالموجودات الثابتة، فلا زكاة فيها، وتحب فيها الزكاة فقط عندما تحول إلى موجودات متداولة؛ أي يصبح الغرض منها التجارة.

ولهذا رأى الباحث يندرج ضمن الآراء التي تميل إلى القول الثالث الذي هو أقرب قول إلى واقع الحقوق المعنوية، وبناء عليه يمكن الوصول إلى النتائج الآتية:

١ - إن حقوق التأليف (حقوق الملكية الذهنية أو الأدبية أو الفنية) لا تجب فيها الزكاة إلا عند بيعها، وحينئذ تجب الزكاة في ثمنها بعد حولان الحول.

٢ - ليس في الأسماء التجارية والعلامات التجارية أو براءة الاختراع زكاة في حد ذاتها؛ إذ لا تتوفر فيها شروط وجوب الزكاة، وهي من المستغلات، وهذا النوع لا تجب الزكاة في أصله، وإنما تجب في صافي غلته بنسبة ٢٥٪، بعد مرور حول من بداية النتاج، وضم ذلك إلى سائر أموال الزكاة.

٣ - براءة الاختراع تجب فيها الزكاة إذا استغلت بشكل يتحقق من خلاله ريع يبلغ النصاب بعد أن يحول عليه الحول.

٤ - تجب الزكاة في قيم الحقوق المعنوية إذا اخترت عروض تجارة، فإذا كانت الغاية منها الشراء والبيع من أجل تحقيق الأرباح، فهنا تجب الزكاة فيها سواء اشتري هذه الحقوق مع أصلها أم لا؛ لأن هذه الحقوق المعنوية أصبحت عروض تجارة.

ولقد جاء في قرار مجتمع الفقه الإسلامي المنبثق عن المؤتمر الإسلامي في دورته الخامسة بالكويت عام ١٤٠٩ هـ، ما يأتي:

- ٢ - لا تجب الزكاة في حقوق التأليف والابتكار في ذاتها لعدم توافر شروط الزكاة فيها، ولكنها إذا استغلت يطبق على غلتها حكم المال المستفاد.
- ٣ - تجب الزكاة في الاسم التجاري والتخيص التجاري والعلامة التجارية إذا اشتربت بنية المتجارة بها، متصلة كانت أو منفصلة، مع توافر بقية شروط عروض التجارة.
- ٤ - تجب الزكاة ابتداء [أي لا يتضرر بها الاستغلال] في البرامج الابتكارية (مثل برامج الحاسوب) وما في حكمها مما ينتجه الأفراد أو الشركات بجهود الآخرين بنية تملكها للتجارة.

المصادر والمراجع

١. أبو الوليد محمد بن أحمد بن محمد بن رشد القرطبي الشهير بابن رشد الحفيد (المتوفى: ٥٩٥هـ)، بداية المحتهد ونهاية المقتضى، دار الحديث، القاهرة، بدون طبعة.
٢. أبو بكر بن مسعود بن أحمد الكاساني الحنفي (المتوفى: ٨٧٥هـ)، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، علاء الدين، دار الكتب العلمية، الطبعة الثانية، ٦٤٠٦هـ - ١٩٨٦م.
٣. أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف النووي (المتوفى: ٦٧٦هـ)، الجموع شرح المذهب ((مع تكميلة السبكى والمطيعى))، دار الفكر.
٤. أبو محمد موفق الدين عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة الجماعيلي المقدسي ثم الدمشقى الحنبلي، الشهير بابن قدامة المقدسي (المتوفى: ٦٢٠هـ)، المغني لابن قدامة، مكتبة القاهرة.
٥. أحمد الحسن، الأوراق النقدية في الاقتصاد الإسلامي قيمتها وأحكامها، دار الفكر، دمشق، ط١، ١٩٩٩م.
٦. أحمد بن محمد بن علي الفيومي ثم الحموي، أبو العباس (المتوفى: نحو ٧٧٠هـ)، المصباح المنير في غريب الشرح الكبير، المكتبة العلمية - بيروت ١٦٩، والفقه على المذاهب الأربع، عبد الرحمن الجزيري، دار الكتب العلمية، بيروت، ط٢، ٢٠٠٣م.
٧. أحمد بن محمد بن علي الفيومي ثم الحموي، أبو العباس (المتوفى: نحو ٧٧٠هـ)، المصباح المنير في غريب الشرح الكبير، المكتبة العلمية، بيروت.
٨. أحمد زهير شامية، د. مصطفى حسين، مدخل إلى اقتصadiات النقود والمصارف، جامعة حلب، كلية الاقتصاد، مديرية الكتب والمطبوعات الجامعية، ٢٠٠٧م - ٢٠٠٨م.
٩. أحمد سمير فرنى، حكم التسويق بعمولة هرمية، مجلة الحق، الشارقة، العدد ١٦، شباط ٢٠١١م.
١٠. أحمد محمد خليل، الأسهوم والسنادات وحكمها في الفقه الإسلامي، دار ابن الجوزي، الدمام، ط١، ١٤٢٤هـ.
١١. إخلاص التجار، الهندسة المالية الإسلامية، جامعة البصرة، كلية الإدارة والاقتصاد، ط١، ٢٠١٨م.
١٢. أسامة الأشقر، التسويق الشبكي من منظور فقهى، مجلة الزرقاء للبحوث والدراسات، المجلد ٨، العدد الأول، ٢٠٠٦م.
١٣. أشرف محمد دوابه، دراسات في التمويل الإسلامي، دار السلام، القاهرة، ٢٠٠٧م.
١٤. جريدة الثورة السورية، العدد ١٦٤٨١، ١٠/٥/٢٠١٧م.

١٥. حامد حسن ميرة، عقود التمويل المستجدة في المصارف الإسلامية، دار الميمان للنشر والتوزيع، الرياض، ط١، ٢٠١١م.
١٦. حسام الدين الصغير، التعريف بحقوق الملكية الفكرية، ندوة الوبيو الوطنية عن الملكية الفكرية لأعضاء مجلس الشورى، نظمتها المنظمة العالمية للملكية الفكرية (الوبيو)، مسقط ٢٣-٢٤، آذار ٢٠٠٤م.
١٧. حسام الدين موسى عفانة، بيع المراجحة للأمر بالشراء، الطبعة الأولى، ١٩٩٦م.
١٨. حسين الشهري، التسويق التجاري وأحكامه في الفقه الإسلامي، ط١، ٢٠١٠م.
١٩. حسين عطا غنيم، دراسات في التمويل، المكتبة الأكاديمية، القاهرة، ط١، ٢٠٠٥م.
٢٠. خالد الجهنفي، التسويق الشبكي (المرمي) من وجهة نظر إسلامية، شبكة الألوكة، ١٤٣٤هـ.
٢١. زاهر فؤاد أبو السبع، الحقوق المعنوية، ماليتها ووجوب الزكاة فيها دراسة فقهية مقارنة، حولية كلية الدراسات الإسلامية والعربية للبنات بالإسكندرية، المجلد الخامس، العدد ٣٥.
٢٢. زيد بن محمد الرماني، عقد المضاربة في الفقه الإسلامي وأثره على المصارف وبيوت التمويل الإسلامية، دار الصميعي للنشر والتوزيع، الرياض، ط١، ٢٠٠٠م.
٢٣. سامر مظفر قنطوجي، صناعة التمويل في المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية، دار أبي الفداء العالمية للنشر، ط١، ٢٠١٠م.
٢٤. سامي السويفي، التحوط في التمويل الإسلامي، البنك الإسلامي للتنمية، معهد الإسلامي للبحوث والتدريب، ط١، ٢٠٠٧م.
٢٥. سامي عبد الباقى أبو صالح، الشركات التجارية، جامعة القاهرة، كلية التجارة، ٢٠١٣م.
٢٦. سامي يوسف كمال محمد، الصكوك المالية الإسلامية، دار البشير، القاهرة، ط١، ٢٠١٢م.
٢٧. سعد الدين محمد الكبيّ، المعاملات المالية المعاصرة في ضوء الإسلام، المكتب الإسلامي، بيروت، الطبعة الأولى، ٢٠٠٢م.
٢٨. سليمان التركي، بيع التقسيط وأحكامه، دار إشبيليا، الرياض، ط١، ٢٠٠٣م.
٢٩. سمير عبد الحميد رضوان، أسواق الأوراق المالية ودورها في تمويل التنمية الاقتصادية، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، القاهرة، ط١، ١٩٩٦م.

- . ٣٠ . سمير عبد الحميد رضوان، أسواق الأوراق المالية ودورها في تمويل التنمية الاقتصادية، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، القاهرة، ط١، ١٩٩٦م.
- . ٣١ . سمير عبد الحميد رضوان، أسواق الأوراق المالية، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، القاهرة، ط١، ١٩٩٦م.
- . ٣٢ . عبد الحميد عبد الفتاح المغربي، الإدارة الاستراتيجية في البنوك الإسلامية، البنك الإسلامي للتنمية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، ١٤٢٥هـ.
- . ٣٣ . عبد العظيم أبو زيد، التحليل الفقهي والمقاصدي للمشتقات المالية، مجلة جامعة الملك عبد العزيز: الاقتصاد الإسلامي، مجلد ٢٧، عدد ٣، ص ٤٤-٤٣، ١٤٢٠هـ.
- . ٣٤ . عبد الله بن منيع، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد التاسع، التضخم والكساد في ميزان الفقه الإسلامي، حكم ربط الحقوق والالتزامات بمستوى الأسعار.
- . ٣٥ . عثمان التكروري، الوجيز في مبادئ القانون والقانون التجاري، ط٢، ٢٠١٠م.
- . ٣٦ . عصام أبو النصر، أسواق الأوراق المالية (البورصة) في ميزان الفقه الإسلامي، دار النشر للجامعات، القاهرة، ط١، ٢٠٠٦م.
- . ٣٧ . علي أحمد السالوس، الاقتصاد الإسلامي والقضايا القضائية الفقهية المعاصرة، دار الثقافة، الدوحة، ١٩٩٨م.
- . ٣٨ . علي أحمد السالوس، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد التاسع، التضخم والكساد في ميزان الفقه الإسلامي، ج٩.
- . ٣٩ . علي أحمد السالوس، موسوعة القضايا الفقهية المعاصرة والاقتصاد الإسلامي، مكتبة دار القرآن، بلبيس، مكتبة دار الثقافة، الدوحة، ط٦، ٢٠٠٢م.
- . ٤٠ . علي الخيف، الشركات في الفقه الإسلامي، دار الفكر العربي، القاهرة، ٢٠٠٩م.
- . ٤١ . علي كنعان، النقد والصيغة والسياسة النقدية، جامعة دمشق، ٢٠١١م.
- . ٤٢ . علي محيي الدين القره داغي، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد التاسع، أثر التضخم والكساد في الحقوق والالتزامات الآجلة وموقف الفقه الإسلامي منه.
- . ٤٣ . مایح شیب الشمری ود. حسن کریم حمزہ، التمویل الدولی. اسس نظریة وأسالیب تحلیلیة، دار الضیاء للنشر والطباعة، النجف، ط١، ٢٠١٥م.
- . ٤٤ . محمد أحمد سراج، الأوراق التجارية في الشريعة الإسلامية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، القاهرة، ١٩٨٨م.

٤٥. محمد الرحيلي، التمويل الاقتصادي عقد السلم والاستصناع في الفقه الإسلامي، دمشق، دار المكتبي، ط١، م١٩٩٨.
٤٦. محمد بن أحمد بن عرفة الدسوقي المالكي (المتوفى: ١٢٣٠هـ)، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، دار الفكر، بدون طبعة وبدون تاريخ.
٤٧. محمد بن إسماعيل أبو عبد الله البخاري الجعفي، الجامع المستد الصحيح المختصر من أمور رسول الله صلى الله عليه وسلم وسنته وأيامه = صحيح البخاري، الحقق: محمد زهير بن ناصر الناصر، دار طوق النجاة (بصورة عن السلطانية بإضافة ترقيم محمد فؤاد عبد الباقي)، الطبعة الأولى، هـ١٤٢٢.
٤٨. محمد بن علي بن محمد بن عبد الله الشوكاني اليمني (المتوفى: ١٢٥٠هـ)، نيل الأوطار، تحقيق: عصام الدين الصباطي، دار الحديث، مصر.
٤٩. محمد بن محمد بن عبد الرزاق الحسيني، أبو الفيض، الملقب بمرتضى، الزبيدي (المتوفى: ١٢٠٥هـ)، تاج العروس من جواهر القاموس، الحقق: مجموعة من المحققين، دار المداية.
٥٠. محمد رواس قلعة حي، المعاملات المالية المعاصرة في ضوء الفقه والشريعة، دار النفائس، بيروت، ط٢، م٢٠٠٢.
٥١. محمد سليمان الأشقر وآخرون، بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة، دار النفائس، عمان، ط١، م١٩٩٨.
٥٢. محمد عثمان شبير، المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي، دار النفائس، عمان، ط٦، م٢٠٠٧.
٥٣. محمد علي القرى بن عيد، مجلة الجمع الفقهية، العدد التاسع، كسد النقود الورقية وانقطاعها وغلاوتها ورخصها وأثر ذلك في تعين الحقوق والالتزامات.
٥٤. محمد عميم الإحسان المحددي البركتي، التعريفات الفقهية، دار الكتب العلمية (إعادة صرف للطبعة القديمة في باكستان ١٤٠٧هـ - ١٩٨٦م)، الطبعة الأولى، هـ١٤٢٤ - ٢٠٠٣م.
٥٥. محمود إرشيد، الشامل في معاملات وعمليات المصارف الإسلامية، دار النفائس، عمان، ط٢، م٢٠٠٧.
٥٦. محمود حسين الوادي وآخرون، النقود والمصارف، دار المسيرة، عمان، ط١، م٢٠١٠.
٥٧. محمود حمودة ومصطفى حسين، أضواء على المعاملات المالية في الإسلام، مؤسسة الوراق، عمان، ط٢، م١٩٩٩.

- . ٥٨. محمود عبد الكريم إرشيد، الشامل في معاملات وعمليات المصارف الإسلامية، دار النفائس، عمان، الطبعة الثانية، ٢٠٠٧ م.
- . ٥٩. محمود فهد مهيدات، المضاربات الوهمية "السوقية" ودورها في الأزمة المالية "عقود الخيارات"، بحث مقدم للمؤتمر العلمي الدولي: "الأزمة المالية والاقتصادية العالمية المعاصرة من منظور إسلامي"، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، جامعة العلوم الإسلامية العالمية، عمان، ١٢/٢-١ م ٢٠١٠.
- . ٦٠. مصطفى احمد الزرقا، المدخل إلى نظرية الالتزام العامة في الفقه الإسلامي، دار القلم، دمشق، ط ١، ١٩٩٩ م.
- . ٦١. مصطفى احمد الزرقا، عقد الاستصناع ومدى أهميته في الاستثمارات المعاصرة، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، ١٤٢٠ هـ.
- . ٦٢. مصطفى احمد الزرقا، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد التاسع، الخفاض قيمة العملة الورقية بسبب التضخم وأثره بالنسبة للديون السابقة وفي أي حد يعتبر الانخفاض ملحاً بالكساد.
- . ٦٣. مصطفى الخن وآخرون، الفقه المنهجي، دار العلوم الإنسانية، دمشق، ط ١، ١٩٨٩ م.
- . ٦٤. مصطفى خليفة، عقود خيارات الأسهم في الأسواق المالية دراسة فقهية مقارنة، حولية كلية الدراسات الإسلامية والعربية للبنات في الإسكندرية، مجلد ١، عدد ٣٥.
- . ٦٥. مندي عبد الله حجازي، عقد التسويق الشبكي في ميزان الفقه الإسلامي دراسة تأصيلية فقهية مقارنة، حولية كلية الدراسات والعربية للبنات في الإسكندرية، المجلد الثاني، العدد ٣٤.
- . ٦٦. ناجي بن محمد شفيق عجم، مجلة الجمع الفقهي، العدد التاسع، مفهوم كсад النقود الورقية وأثره في تعين الحقوق والالتزامات الآجلة حدود التضخم التي يمكن أن تعتبر معه النقود الورقية نقوداً كاسدة.
- . ٦٧. نزيه حماد، دراسات في أصول المدابنات في الفقه الإسلامي، دار الفاروق، الطائف، ط ١، ١٩٩٠ م.
- . ٦٨. هشام بدوي، عقود المشتقات المالية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ط ١، ٢٠١١ م.
- . ٦٩. وزارة الأوقاف والشئون الإسلامية، الموسوعة الفقهية الكويتية، الكويت، عدد الأجزاء: ٤٥ جزءاً.

٧٠. وَهْبَةُ بْنُ مُصطفِيِ الرُّحْمَانِيِّ، الْفِقْهُ الْإِسْلَامِيُّ وَأَدْلَةُ (الشَّامِلُ لِلأدَلةِ الشَّرِعِيَّةِ وَالآرَاءِ المَذَهَبِيَّةِ وَأَهْمَ النَّظَرَيَاتِ الْفَقَهِيَّةِ وَتَحْقِيقِ الْأَحَادِيثِ النَّبَوَيَّةِ وَتَخْرِيجِهَا)، دارُ الْفَكْرِ، دَمْشَقُ، الطَّبْعَةُ الرَّابِعَةُ الْمَنْقَحةُ الْمُعَدَّلَةُ بِالنِّسْبَةِ لِمَا سَبَقَهَا (وَهِيَ الطَّبْعَةُ الثَّانِيَةُ عَشَرَةً لِمَا تَقْدِمُهَا مِنْ طَبَعَاتٍ مَصْوَرَةٍ).
٧١. يَاسِرُ الْخَضِيرِيُّ، الْمَتَاجِرُ بِالْهَامِشِ فِي الْأَسْوَاقِ الْمَالِيَّةِ، وزَارَةُ التَّعْلِيمِ الْعَالِيِّ، جَامِعَةُ الْإِمامِ مُحَمَّدِ بْنِ سَعْدَ الْإِسْلَامِيَّةِ، كُلِيَّةُ الشَّرِيعَةِ بِالْرِّيَاضِ، رِسَالَةُ مَاجِسْتِيرٍ، ١٤٢٩ هـ.
٧٢. يُوسُفُ حَسَنُ يُوسُفُ، الصَّكُوكُ الْمَالِيُّ وَأَنْوَاعُهَا، دَارُ التَّعْلِيمِ الجَامِعِيِّ، الإِسْكَنْدَرِيَّةُ، طِّ١، ٢٠١٤ م.

الفهرس

٣	مقدمة:.....
٧	الفصل الأول
٧	البيع.....
٨	المبحث الأول.....
٨	بيع التقسيط والتورق.....
٨	المطلب الأول: تعريف البيع وأقسامه.....
٨	الفرع الأول - تعريف البيع:.....
٨	الفرع الثاني - أقسام البيع ^(١) :.....
٨	أولاً . تقسيم البيع باعتبار طبيعة البدلين:.....
٩	ثانياً . تقسيم البيع باعتبار طريقة تحديد الثمن:.....
٩	ثالثاً . تقسيم البيع باعتبار معنى البيع:.....
١٠	انتهاء البيع:.....
١٠	المطلب الثاني : البيع بالتقسيط.....
١٠	تعريف بيع التقسيط أو لأجل:.....
١٠	المنفعة من بيع التقسيط:.....
١١	حُكْمُ بيع التقسيط:.....
١١	صور بيع التقسيط:.....
١١	المماطلة والتأخر عن سداد الأقساط والغرامة المالية:.....
١٢	التوثيق في بيع التقسيط:.....
١٢	شبهات في بيع التقسيط:.....
١٣	قرار مجمع الفقه الإسلامي بشأن البيع بالتقسيط

المطلب الثالث: بيع التورق.....	١٤
الفرع الأول: بيع العينة.....	١٤
أولاً - معنى العينة:.....	١٤
ثانياً - حكم بيع العينة:.....	١٥
الفرع الثاني: بيع التورق.....	١٦
أولاً - معنى التورق:.....	١٦
ثانياً - صورة بيع التورق:.....	١٦
ثالثاً - العينة والتورق:.....	١٦
رابعاً - حكم بيع التورق:.....	١٧
خامساً - أثر بيع التورق:.....	١٧
المبحث الثاني.....	١٩
بيع السَّلْم.....	١٩
تعريف السَّلْم:.....	١٩
دليل مشروعية السَّلْم:.....	١٩
حكمة مشروعية السَّلْم:.....	١٩
شروط السَّلْم.....	٢٠
أولاً . شروط رأس مال السَّلْم (الثمن):.....	٢٠
ثانياً. شروط المُسْلِم فيه (المبيع):.....	٢٠
الصيغة.....	٢٠
ما يجوز السَّلْم فيه وما لا يجوز:.....	٢١
أقسام السَّلْم:.....	٢١
أولاً . السَّلْم العادي:.....	٢١

٢١.....	ثانياً . السَّلْمُ الْمَازِي.....
٢٢.....	توثيق الدِّينِ الْمُسْلِمِ فِيهِ:.....
٢٢.....	الاتفاق على تقسيط المسلم فيه (المبيع) على أقساط:.....
٢٢.....	الانتهاء بتسليم المسلم فيه:.....
٢٢.....	الانتهاء بتعذر تسلیم المسلم فيه:.....
٢٢.....	الإقالة في السَّلْم:.....
٢٣.....	قرار الجمع الفقهي الإسلامي.....
٢٥.....	المبحث الثالث.....
٢٥.....	بيع المراححة.....
٢٥.....	المطلب الأول: بيع الأمانة.....
٢٥.....	أولاً - معنى بيع الأمانة:.....
٢٥.....	ثانياً - أنواع بيع الأمانة.....
٢٥.....	المطلب الثاني: بيع المراححة.....
٢٥.....	أولاً - صورة المراححة البسيطة:.....
٢٦.....	ثانياً - مشروعية المراححة:.....
٢٦.....	ثالثاً - شروط المراححة:.....
٢٦.....	رابعاً - الصيغة في المراححة:.....
٢٦.....	خامساً - أنواع المراححة:.....
٢٨.....	سادساً - الاختلاف بين نوعي بيع المراححة:.....
٢٨.....	سابعاً - أهداف المراححة:.....
٢٨.....	ثامناً - ثبوت حق الخيار بظهور الخيانة في الثمن:.....
٢٩.....	تاسعاً - الخطأ من الثمن عند السداد المبكر:.....

عاشرًا – قبض البائع وتسليم السلعة قبل بيعها مراجحة:.....	٢٩
الحادي عشر – اشتراط دفع قسط أول عند توقيع عقد بيع المراجحة:.....	٢٩
الثاني عشر – ضمان مديونية بيع المراجحة المؤجلة:.....	٢٩
الثالث عشر – انتهاء المراجحة:.....	٣٠
المبحث الرابع.....	٣١
المتاجرة بالهامش (Margin Trading).....	٣١
المطلب الأول – المتاجرة بالهامش اقتصاديًّا:.....	٣١
أولاً – معنى المتاجرة بالهامش:.....	٣١
ثانياً . مثال عن البيع بالهامش:.....	٣٤
المطلب الثاني: الحكم الشرعي للمتاجرة بالهامش.....	٣٦
المبحث الخامس.....	٣٩
عقود المشتقات المالية (Financial Derivatives Contracts)	٣٩
المطلب الأول – المشتقات المالية وأنواعها.....	٣٩
الفرع الأول – تعريف المشتقات المالية وما تتضمنه	٣٩
أولاً – تعريف المشتقات المالية:.....	٣٩
ثانياً – ما يتضمنه عقد المشتقات:.....	٤١
الفرع الثاني – أنواع المشتقات:.....	٤١
أولاً – العقود الآجلة (Forward Contracts).....	٤١
ثانياً – العقود المستقبلية (Future Contracts).....	٤٣
ثالثاً – عقود الاختيار (Option Contracts).....	٤٦
رابعاً – عقود المبادلات (SWAPS).....	٥٠
المطلب الثاني – الحكم الشرعي للمشتقات المالية.....	٥٣

٥٤.....	. قرارات و توصيات المجمع الفقهي الإسلامي بشأن عقود المشتقات المالية:
٥٨.....	الفصل الثاني.....
٥٨.....	الإيجار (الإيجار)
٥٩.....	المبحث الأول.....
٥٩.....	الإيجارة المنتهية بالتمليك (البيع التأجيري)
٥٩.....	أولاً - نشأة الإيجارة المنتهية بالتمليك (الإيجار المنتهي بالتمليك) :
٥٩.....	ثانياً - تعريف الإيجارة المنتهية بالتمليك:
٥٩.....	ثالثاً - خطوات تطبيق الإيجار المنتهي بالتمليك:
٦٠.....	رابعاً - المزايا الاقتصادية لعقد الإيجار المنتهي بالتمليك:
٦١..	خامساً - الاختلاف ما بين الإيجار المنتهي بالتمليك والإيجار العادي (التشغيلي) والبيع بالتقسيط ..
٦١.....	سادساً - مشروعية الإيجارة المنتهية بالتمليك:
٦٣.....	سابعاً - قرار مجلس مجمع الفقه الإسلامي الدولي رقم: ١١٠ (٤/١٢) بشأن موضوع الإيجار المنتهي بالتمليك، وصكوك التأجير.....
٦٦.....	المبحث الثاني.....
٦٦.....	الخلق.....
٦٦.....	تعريف الخلق:
٦٧.....	أسماء أخرى للخلق:
٦٧.....	صور الخلق:
٦٨.....	النوع الأول - صور الخلق القديمة:
٧٠.....	النوع الثاني - صور الخلق المعاصرة:
٧٤.....	الفصل الثالث.....
٧٤.....	الاستثمار.....

المبحث الأول.....	75
المضاربة (القراض أو المُعاملة).....	75
تعريف المضاربة.....	75
الحكمة من المضاربة:.....	75
المضاربة بين الاقتصاد الإسلامي والاقتصاد الوضعي:.....	75
تقسيم المضاربة:.....	76
أركان المضاربة:.....	77
شروط المضاربة:.....	77
الاستئجار على مال المضاربة.....	80
الاستدانة على مال المضاربة.....	80
المضاربة والمشاركة بمال المضاربة.....	80
خلط مال المضاربة.....	81
أحكام الربح والخسارة.....	81
مصروفات المضاربة.....	82
الضمان في المضاربة.....	82
زكاة مال التجارة الذي ييد المضارب:.....	82
انتهاء المضاربة:.....	83
المبحث الثاني.....	85
الاستصناع.....	85
تعريف الاستصناع:.....	85
أهمية الاستصناع:.....	85
دليل مشروعية الاستصناع:.....	85

الوصف الفقهي للاستصناع:.....	٨٦
صيغة الاستصناع:.....	٨٦
أنواع الاستصناع:.....	٨٦
أولاً . الاستصناع العادي:.....	٨٦
ثانياً . الاستصناع الموازي.....	٨٦
شروط الاستصناع.....	٨٧
مدى اللزوم في عقد الاستصناع:.....	٨٧
تضمين عقد الاستصناع بعض الشروط:.....	٨٨
طريقة دفع البدل النقدي (الثمن) في الاستصناع:.....	٨٨
الخيارات في عقد الاستصناع:.....	٨٨
بيع الصانع الشيء المصنوع لغير المستচنع.....	٨٩
الفسخ للأعذار:.....	٨٩
موت أحد العاقدين:.....	٨٩
قرار مجمع الفقه الإسلامي بشأن عقد الاستصناع.....	٩٠
الاستصناع وبيع المنازل والشقق على الخريطة ^(١)	٩١
المبحث الثالث.....	٩١
الصّكُوك الإِسْلَامِيَّة.....	٩١
تعريف الصّكُوك الإِسْلَامِيَّة:.....	٩١
أوجه الاختلاف بين الصّكُوك والسنّدات والأسهم.....	٩٣
أولاً – أوجه الاختلاف بين الصّكُوك الإِسْلَامِيَّة والسنّدات:.....	٩٣
ثانياً – أوجه الاختلاف بين الصّكُوك الإِسْلَامِيَّة والأسهم:.....	٩٣
أهمية الصّكُوك الاقتصادية:.....	٩٤

٩٤.....	خصائص الصّكوك الإسلامية:
٩٥.....	أطراف الصّكوك:
٩٥.....	تملّك وتداول الصّكوك:
٩٦.....	أنواع الصّكوك الإسلامية:
٩٦.....	أولاً - صكوك المشاركة:
٩٧.....	ثانياً - صكوك المضاربة:
٩٧.....	ثالثاً - صكوك صناديق الاستثمار:
٩٧.....	رابعاً - صكوك المزارعة:
٩٧.....	خامساً - صكوك المساقاة:
٩٧.....	سادساً - صكوك المغارسة:
٩٧.....	سابعاً - صكوك المرابحة:
٩٧.....	ثامناً - صكوك السّلْم:
٩٨.....	تاسعاً - صكوك الاستصناع:
٩٨.....	عاشرًا - صكوك الإجارة:
٩٨.....	الحادي عشر - صكوك المنافع:
٩٨.....	الثاني عشر - صكوك منافع الأعيان الموعودة (الموصوفة في الذّمة):
٩٩.....	الثالث عشر - صكوك الخدمات من المتعهد:
٩٩.....	الرابع عشر - صكوك أعيان وخدمات التمليلك المتناقص:
٩٩.....	الخامس عشر - صكوك التنمية:
١٠٠	المبحث الرابع.....
١٠٠	الشركات الحديثة.....
١٠٠	المطلب الأول: شركات الأشخاص وحكمها الشرعي.....

الفرع الأول - شركات الأشخاص.....	١٠٠
الفرع الثاني - الحكم الشرعي لشركات الأشخاص:.....	١٠١
المطلب الثاني: شركات الأموال وحكمها الشرعي.....	١٠٢
الفرع الأول - شركات الأموال:.....	١٠٢
الفرع الثاني - الحكم الشرعي لشركات الأموال:.....	١٠٣
المبحث الخامس.....	١٠٦
شركات التسويق الهرمي والشبكي	١٠٦
تاریخها:.....	١٠٦
مفهوم التسويق الهرمي:.....	١٠٧
تعريف التسويق الهرمي:.....	١١٠
الفرق بين نظام التسويق الهرمي والشبكي:.....	١١١
أنواع التسويق الشبكي:.....	١١٢
خصائص التسويق الشبكي:.....	١١٣
النقطاط والأنشطة غير القانونية لشركات التسويق الهرمي:.....	١١٤
الحكم الشرعي:.....	١١٦
أولاً – القول بالجواز:.....	١١٧
ثانياً – القول بالمنع:.....	١١٧
الترجيح.....	١١٨
فتاوي المحامى والممئات:.....	١١٩
الآثار الاقتصادية للتسويق الشبكي:.....	١٢٤
الفصل الرابع.....	١٢٦
معاملات نقدية ومصرفية.....	١٢٦

المبحث الأول.....	١٢٧
تغّير قيمة النقود وآثارها الاقتصادية وعلاجها الفقهي.....	١٢٧
المطلب الأول - تغّير قيمة النقود وآثارها الاقتصادية.....	١٢٧
الفرع الأول - تعريف النقود:.....	١٢٧
الفرع الثاني - أنواع النقود:.....	١٢٨
أولاً - النقود السلعية:.....	١٢٨
ثانياً - النقود المعدنية:.....	١٢٨
ثالثاً - النقود الورقية:.....	١٢٨
رابعاً - النقود المساعدة:.....	١٢٩
خامساً - النقود الإلكترونية:.....	١٢٩
الفرع الثالث - قيمة النقود وتغييراتها:.....	١٢٩
أولاً - قيمة النقود:.....	١٢٩
ثانياً - تغيرات قيمة النقد:.....	١٢٩
فما هو التضخم؟.....	١٣٠
الفرع الرابع - الآثار الاقتصادية لانخفاض قيمة النقود:.....	١٣٠
الأول - الآثار السلبية:.....	١٣٠
الثاني - الآثار الإيجابية:.....	١٣١
المطلب الثاني - آراء الفقهاء في معالجة تغّير قيمة النقود:.....	١٣١
الفرع الأول - النقود الحلقية (السلعية والمعدنية):.....	١٣٢
الحالة الأولى - انقطاع النقود:.....	١٣٢
الحالة الثانية - الكساد:.....	١٣٢
الحالة الثالثة - الغلاء والرخص:.....	١٣٢

الفرع الثاني – النقود الاصطلاحية (الدرهم والدنانير المغشوشة والفلوس):.....	١٣٣
الحالة الأولى – انقطاع النقد:.....	١٣٣
الحالة الثانية – الكساد العام للنقد:.....	١٣٣
الحالة الثالثة – الكساد المحلي:.....	١٣٤
الحالة الرابعة – الغلاء والرخص:.....	١٣٤
الفرع الثالث – النقود الورقية:.....	١٣٥
أولاً – آراء الفقهاء الحدثين في تغيير قيمة النقود:.....	١٣٦
الرأي الأول – رأي د. مصطفى أحمد الزرقا.....	١٣٦
الرأي الثاني – رأي الدكتور علي أحمد السالوس.....	١٣٨
الرأي الثالث – رأي الشيخ عبد الله بن منيع.....	١٣٩
الرأي الرابع – رأي الدكتور علي محبي الدين القره داغي.....	١٤٠
الرأي الخامس – رأي الدكتور نزيه حماد:.....	١٤٨
الرأي السادس – رأي الدكتور ناجي بن محمد شفيق عجم.....	١٤٩
الرأي السابع – رأي الدكتور محمد علي القرى بن عيد:.....	١٥٠
ثانياً – رأي الباحث:.....	١٥١
المبحث الثاني.....	١٥٣
بطاقات الائتمان (Credit cards)	١٥٣
المطلب الأول – تعريف بطاقة الائتمان وتاريخها وأهميتها وآلية عملها وأطرافها	١٥٣
أولاً – تعريف بطاقة الائتمان:.....	١٥٣
ثانياً – تاريخ بطاقة الائتمان:.....	١٥٣
ثالثاً – أهمية بطاقة الائتمان:.....	١٥٤
رابعاً – آلية عمل البطاقة:.....	١٥٥

خامساً - العلاقة بين أطراف البطاقة.....	١٥٥
المطلب الثاني - الحكم الشرعي لبطاقات الائتمان.....	١٥٦
أولاً - التكييف الشرعي لبطاقات الائتمان:.....	١٥٦
ثانياً - أنواع البطاقات وحكمها الشرعي:.....	١٥٧
النوع الأول - بطاقة الجسم الغوري أو بطاقة السحب المباشر من الرصيد (Debit card).....	١٥٧
النوع الثاني - بطاقة الائتمان أو الجسم الآجل أو بطاقة الإقراض المؤقت من غير زيادة ربوة ابتداءً (Charg-card).....	١٥٨
النوع الثالث - بطاقة الائتمان المتجدد أو بطاقة الإقراض الريوي والتسديد على أقساط (card).....	١٥٨
ثالثاً - الأحكام العامة للبطاقات:.....	١٥٩
المبحث الثالث.....	١٦١
التحويلات المصرفية والاعتماد المستندي وخطابات الضمان.....	١٦١
المطلب الأول - التحويلات المصرفية.....	١٦١
أولاً - معنى التحويلات النقدية المصرفية:.....	١٦١
ثانياً - الحكم الشرعي للتحويلات النقدية المصرفية:.....	١٦١
المطلب الثاني - الاعتماد المستندي.....	١٦٢
أولاً - تعريف الاعتماد المستندي:.....	١٦٣
ثانياً - صور الاعتماد المستندي: لدينا صورتان للاعتماد المستندي.....	١٦٣
ثالثاً - الفوائد التي يحققها الاعتماد المستندي:.....	١٦٤
رابعاً - الحكم الشرعي للاعتماد المستندي:.....	١٦٤
المطلب الثالث - خطابات الضمان (الكفالة المصرفية).....	١٦٥
أولاً - تعريف خطاب الضمان:.....	١٦٥

ثانياً – الفروق بين خطاب الضمان والكفالة:	١٦٥
ثالثاً – أنواع خطابات الضمان:	١٦٦
رابعاً – التكييف الفقهي لخطاب الضمان:	١٦٦
خامساً – الحكم الشرعي لخطاب الضمان:	١٦٧
الفصل الخامس	١٦٩
الأوراق المالية	١٦٩
المبحث الأول.....	١٧٠
الأسهم والسنادات.....	١٧٠
المطلب الأول – سوق الأوراق المالية.....	١٧٠
أولاً – أنواع الأسواق التي يقوم عليها النشاط الاقتصادي:.....	١٧٠
الأول – أسواق السلع:.....	١٧٠
الثاني – أسواق المال:.....	١٧٠
ثانياً – تعريف سوق الأوراق المالية:.....	١٧١
ثالثاً – أنواع سوق الأوراق المالية:.....	١٧١
الأول – السوق الأولية:.....	١٧١
الثاني – السوق الثانوية:.....	١٧١
المطلب الثاني – الأسهم.....	١٧٢
أولاً – تعريف الأسهم وخصائصها.....	١٧٢
ثانياً – أنواع الأسهم:.....	١٧٣
النوع الأول – من حيث الحصة التي يدفعها الشريك:.....	١٧٣
النوع الثاني – الأسهم من حيث الشكل:.....	١٧٤
النوع الثالث – الأسهم من حيث حقوق أصحاب الأسهم:.....	١٧٤

النوع الرابع – الأسهم من حيث علاقتها برأس المال أو الاستهلاك:.....	١٧٥
النوع الخامس – أنواع الأسهم من حيث القيمة:.....	١٧٥
النوع السادس – أنواع الأسهم من حيث التداول:.....	١٧٦
المطلب الثالث – السندات.....	١٧٦
أولاً – تعريف السند وخصائصه:.....	١٧٧
ثانياً – الفرق بين الأسهم والسندات:.....	١٧٧
ثالثاً – أنواع السندات:.....	١٧٨
النوع الأول – السندات من حيث الإصدار:.....	١٧٨
النوع الثاني – السندات من حيث الشكل:.....	١٧٩
النوع الثالث – السندات من حيث الضمان:.....	١٨٠
النوع الرابع – السندات من حيث القابلية للاستدعاة أو الإطفاء:.....	١٨٠
النوع الخامس – السندات من حيث الاسترداد:.....	١٨٠
النوع السادس – السندات من حيث الأجل:.....	١٨٠
النوع السابع – السندات من حيث الابتكار:.....	١٨١
المبحث الثاني.....	١٨٢
أحكام الأسهم والسندات.....	١٨٢
المطلب الأول – الحكم الشرعي للأسهم.....	١٨٢
الفرع الأول – أسهم الشركات ذات الأعمال المباحة:.....	١٨٢
الفرع الثاني – أسهم الشركات ذات الأعمال الحرمة:.....	١٨٢
الفرع الثالث – أسهم الشركات المختلطة:.....	١٨٣
الفرع الخامس – أحكام الأسهم من حيث أنواعها:.....	١٨٥
أولاً – أحكام أنواع الأسهم من حيث الحصة:.....	١٨٥

ثانياً - أحكام أنواع الأسهم من حيث الشكل:.....	١٨٧
ثالثاً - أحكام أنواع الأسهم من حيث الحقوق:.....	١٨٨
رابعاً - أحكام أنواع الأسهم من حيث الاستهلاك:.....	١٨٩
قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي بشأن الأسهم:.....	١٨٩
المطلب الثاني - الحكم الشرعي للسندات.....	١٩٢
أولاً - الحكم الشرعي:.....	١٩٢
ثانياً - قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي:.....	١٩٣
الفصل السادس.....	١٩٤
الأوراق التجارية.....	١٩٤
المبحث الأول.....	١٩٥
الأوراق التجارية.....	١٩٥
المطلب الأول - تعريف الأوراق التجارية وخصائصها ووظائفها.....	١٩٥
أولاً - تعريف الأوراق التجارية:.....	١٩٥
ثانياً - خصائص الأوراق التجارية:.....	١٩٥
ثالثاً - وظائف الأوراق التجارية:.....	١٩٦
المطلب الثاني - أنواع الأوراق التجارية.....	١٩٦
أنواع الأوراق التجارية:.....	١٩٦
الكمبيالة:.....	١٩٦
1.	
السنن الإذني (السنن لأمر):.....	١٩٦
2.	
السنن حامله:.....	١٩٧
3.	
الشيك:.....	١٩٧
4.	
المبحث الثاني.....	١٩٨

التكييف الفقهي للأوراق التجارية وأحكام التعامل بها.....	١٩٨
المطلب الأول - التكييف الفقهي للأوراق التجارية وحكمها.....	١٩٨
أولاً - التخريج الفقهي للكمية والحكم.....	١٩٨
ثانياً - التخريج الفقهي للسند لأمر (السند الإذني) وحكمه:.....	١٩٩
ثالثاً - التخريج الفقهي للشيك وحكمه:.....	١٩٩
المطلب الثاني - حكم التعامل بالأوراق التجارية (التحصيل والرهن والخصم):.....	٢٠٠
أولاً - تحصيل الأوراق التجارية:.....	٢٠٠
ثانياً - رهن الأوراق التجارية:.....	٢٠٠
ثالثاً - خصم (جسم) الأوراق التجارية:.....	٢٠١
قرار مجمع الفقه الإسلامي والمعيار رقم (٦) بشأن الأوراق التجارية:.....	٢٠١
أولاً - قرار مجمع الفقه الإسلامي بشأن الأوراق التجارية:.....	٢٠١
ثانياً - نص المعيار (٦) لجنة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية بالبحرين:.....	٢٠٢
الفصل السادس.....	٢٠٥
الحقوق المعنوية.....	٢٠٥
المبحث الأول.....	٢٠٦
الحقوق المعنوية.....	٢٠٦
المطلب الأول - تعريف الحقوق وأنواعها.....	٢٠٦
الفرع الأول - تعريف الحق:.....	٢٠٦
أولاً - الحق لغة:.....	٢٠٦
ثانياً - الحق اصطلاحاً:.....	٢٠٦
الفرع الثاني - تعريف الحقوق المعنوية:.....	٢٠٧
الفرع الثالث - أنواع الحق:.....	٢٠٨

أولاً – أنواع الحقوق باعتبار من يضاف إليه الحق:	٢٠٨
ثانياً – أنواع الحق باعتبار محله:	٢٠٨
المطلب الثاني – مسميات الحقوق المعنوية وأنواعها.....	٢٠٩
الفرع الأول – مسميات الحقوق المعنوية:.....	٢٠٩
الفرع الثاني . أنواع الحقوق المعنوية:.....	٢١٠
أولاً – حق التأليف أو المؤلف:.....	٢١٠
ثانياً – حق براءة الاختراع:.....	٢١٠
ثالثاً – حق العلامة التجارية:.....	٢١١
رابعاً – حق الاسم التجاري:.....	٢١٢
المبحث الثاني	٢١٣
مالية الحقوق المعنوية وحكمها الشرعي وزكاتها.....	٢١٣
المطلب الأول – مالية الحقوق المعنوية.....	٢١٣
المطلب الثاني – الحكم الشرعي للحقوق المعنوية وزكاتها.....	٢١٥
الفرع الأول – الحكم الشرعي للحقوق المعنوية.....	٢١٥
الفرع الثاني – زكاة الحقوق المعنوية.....	٢١٦
المصادر والمراجع.....	٢١٩
الفهرس.....	٢٢٥