

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



١٤٤٣هـ / ٢٠٢١م

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

مقدمة:

الحمد لله الذي علّم الإنسان ما لم يعلم، والصلاة والسلام على السّراج المنير سيّدنا محمد الذي كان خير مَنْ تعلّم وعلم، فكان بحق خير أسوة لبناء الإنسان الذي يصنع الحضارة على نور من ربّه...
وبعد:

إنّ الإسلام دين حياة قبل كلّ شيء، والله سبحانه وتعالى استخلف الإنسان في الأرض لعمارته، ومن يستقرئ التاريخ يجد هذا الإنسان في حالة تطوّر دائم، ولكن، ومن دون مبالغة يمكن القول: إنّ ما حقّقه الإنسان في القرن العشرين، وفي مختلف المجالات، يفوق ما قدّمه الإنسان في مجموع تاريخه السّابق، وما سيحقّقه الإنسان في القرن الحادي والعشرين سيكون خيالاً إذا ما قيس فيما تحقّق في القرن العشرين؛ لسرعة ما سيحدث من تقدّم وبناء...

ولعلّ الاقتصاد هو على رأس التقدّم الذي يجري وراءه الإنسان، لهذا كان لابدّ من نُظم وتشريعات وقوانين تسائر هذا التطوّر الاقتصادي السّريع.

والشريعة الإسلامية هي شريعة حياة متكاملة، رافقت الاقتصاد ووجّهته وزادت من نشاطه، وضبطته في كلّ مراحلها، ومن يتتبّع الفقه الإسلامي يجد أنّ الفقهاء كانوا يجتهدون لكلّ قضية اقتصادية، فلم تبق مسألة اقتصادية في عصرهم إلا وكانت حاضرة في كتاباتهم؛ بل إنهم سبقوا عصرهم في كثير من القضايا، فوضعوا العديد من القضايا الافتراضية وقدموا لها حلولاً اقتصادية إسلامية...

لكنّ قضايا الاقتصاد متجدّدة، ولن تقف عند حدود معينة، فهذا يقتضي دوماً أن يكون الاجتهاد حاضراً من أجل النوازل الاقتصادية الكثيرة. ومثال ذلك مسألة النقود: فالإنسان بدأ بالمقايضة، ثم انتقل إلى النقود السلعية، ثم إلى النقود المعدنية، ثم إلى النقود الورقية الإلزامية، ثم إلى النقود الإلكترونية، وفي كلّ تلك المراحل كان الاقتصاد الإسلامي حاضراً ليؤصّل ويضبط الظاهرة الاقتصادية ويعطي حكمها الشرعي، لكنّ التطوّر النّقدي لم يقف عند النقود الإلكترونية، فنحن الآن نعيش ظاهرة النقود الرّقمية المشفّرة التي بدأت تُحدث ثورة في النّظام النّقدي العالمي، فهي نازلة اقتصادية تحدث تغييراً جوهرياً في الاقتصاد العالمي... وهذا ما يجعل من الضرورة بمكان أن يسائر الاقتصاد الإسلامي هذه الثورة الرّقمية وأمثالها من النوازل الكثيرة والمتغيّرة...

والاقتصاد الإسلامي يرتبط بمنظومة معرفية إسلامية تجعله قادراً على مواكبة أيّ تطور اقتصادي، فهو يملك الثوابت، وفيه جانب متغيّر يستوعب كلّ تطور، وهذا يستند على أصول فقهية، ومقاصد شرعية، وقواعد فقهية تجعله مواكباً لكلّ نازلة اقتصادية؛ بل ويبتكر الأدوات والتّماذج والنّظريات الاقتصادية على

صعدي الاقتصاد الجزئي والكلّي، ليضع الحلول للمشكلات الاقتصادية التي تعصف بعالمنا، والتي وقفت الأنظمة الاقتصادية الوضعية عاجزة عن حلّها، وما الأزمات الاقتصادية الرأسمالية المتكرّرة إلا مثال صارخ عن عمق العجز والضعف في تلك الأنظمة الاقتصادية الوضعية.

لكن في هذا الزمن الذي تتسارع أحداثه، قد يكون الاجتهاد الفرديّ في الاقتصاد أمراً صعباً إلى حدّ كبير، فلا بدّ من الإلمام الدقيق في علوم الشريعة والاقتصاد وبعض العلوم الأخرى؛ كي يتمكّن من الاجتهاد الاقتصادي، وقلة قليلة من تجمع بين علوم الشريعة والاقتصاد؛ لهذا كان لابدّ 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 والشّرعيين، ويبحثون تلك النازلة من كلّ وجوها وجوانبها الاقتصادية والشّرعية؛ ليصلوا إلى حكم شرعي بخصوص هذه النّازلة.

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 التّيسيط والتّأصيل، وبصورة لا تُخلّ بالموضوع، ولا تُدخِلُه في التعقيدات التي هي اختصاصيّة بحثة، والتي بالنتيجة هي من اختصاص المجتهدين في الاقتصاد الإسلامي.

وتضمّن هذا الكتاب سبعة فصول: كلّ فصل يتضمّن عدّة مباحث متقاربة في مواضيعها، إذ تندرج تحت أصول واحدة، وهذا يحقّق فوائد كثيرة لكلّ من يهتم بالبحث في مسائل الاقتصاد الإسلامي وتتبعها، وكانت مرتبة كالآتي:

مقدمة

الفصل الأوّل - البيوع

المبحث الأوّل: بيع التقسيط والتورق

المبحث الثاني: بيع السّلم

المبحث الثالث: بيع المراجعة

المبحث الرابع: المتاجرة بالهامش (Margin Trading)

المبحث الخامس: عقود المشتقات المالية (Derivatives Contracts Financial)

الفصل الثاني - الإجارة (الإيجار)

المبحث الأول: الإجارة المنتهية بالتمليك (البيع التأجيري)

المبحث الثاني: الخُلُو

الفصل الثالث - الاستثمار

المبحث الأول: المضاربة (القراض أو المعاملة)

المبحث الثاني: الاستصناع

المبحث الثالث: الصُّكوك الإسلامية

المبحث الرابع: الشَّرَكَات الحديثة (شركات الأشخاص والأموال)

المبحث الخامس: شركات التَّسْوِيق المرمي والشَّبكي

الفصل الرابع - معاملات نقدية ومصرفية

المبحث الأول: تغيّر قيمة التَّقود 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 والسندات

المبحث الثاني: أحكام الأسهم والسندات

الفصل السادس - الأوراق التجارية

المبحث الأول: الأوراق التجارية (تعريفها وخصائصها ووظائفها وأنواعها)

المبحث الثاني: التكييف الفقهي للأوراق التجارية وأحكام التعامل بها

الفصل السابع - الحقوق المعنوية

المبحث الأول: الحقوق المعنوية (تعريفها وأنواعها ومسمياتها)

المبحث الثاني: مألّة الحقوق المعنوية وحكمها الشرعي وزكاتها

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 كلّما 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 اليووع

المبحث الأول بيع التقسيط والتورق

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 تملكاً على التأييد^(٢).

والمال لغة: ما ملكته من كل شيء^(٣).

وفي الاصطلاح: كل ما يمكن أن يملك ويكون نافعاً شرعاً وقابلاً للتداول. وبالتالي يتضمن المال:

. الأعيان: وهي مفهوما المعاصر السلع بمفهومها الواسع.

. المنافع: وهي مفهوما المعاصر الخدمات: كالخدمات الصحية والتعليمية والقانونية..

. الحقوق: كحق الطباعة والنشر، وبراءة الاختراع..

الفرع الثاني - أقسام البيع^(٤):

أولاً - تقسيم البيع باعتبار طبيعة البديلين:

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 مُعَجَّلاً والسلعة مؤجَّلة.

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

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

(١) : المصباح المنير في غريب الشرح الكبير، أحمد بن محمد بن علي الفيومي ثم الحموي، أبو العباس (المتوفى: نحو ٧٧٠هـ)، المكتبة العلمية - بيروت ١/٦٩، والفقهاء على المذاهب الأربعة، عبد الرحمن الجزيري، دار الكتب العلمية، بيروت، ٢، ٢٠٠٣م، ٢/١٣٤.

(٢) : الفقه المنهجي، د. مصطفى الخن ود. مصطفى البغا وعلي الشريجي، دار العلوم الإنسانية، دمشق، ط ١، ١٩٨٩م، ٥/٦.

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

(٤) : الفقه الإسلامي وأدلته، د. وهبة الزحيلي، ٥/٣٦٠. ٣٦٠١، والموسوعة الفقهية الكويتية، ٩/٨ 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 يُذكر فيه رأس المال، كأنَّ يشتري شخص سلعة بمئة ليرة ويبيعها بمئة وخمسين، من دون أن يُخبر المشتري برأس المال، ويتمّ عادة التفاوض على السعر بين البائع والمشتري.
٢. **المزايدة:** وهو أن يتنافس أكثر من مشترٍ على سلعة فيرفعوا سعرها، ثمّ تستقر عملية البيع على أحدهم، بشرط أن يكون جميع المشتريين كانوا يقصدون الشراء. ويقابل المزايدة الشراء بالمنافسة، وهي أن يعرض المشتري شراء سلعة موصوفة بأوصاف معينة، فيتنافس الباعة في عرض البيع بثمن أقلّ، ويرسو البيع على من رضي بأقلّ 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 يفيد الملك في الحال، لأنّه خال عن أيّ حق لغير العاقلين.
 ٢. **بيع موقوف:** وهو الذي يفيد الملك عند الإجازة، كعدم إجازة بيع الصبي المميّز لسلعة ما إلا بإذن وليّه، أو بيع الفضولي، أو البيع بالإكراه.
 ٣. **بيع باطل:** وهو الذي لا يفيد الملك على الإطلاق، وذلك لسقوط أحد أركانه أو شرائطه، كبيع الميتة والخمور...
 ٤. **بيع فاسد:** وهو الذي يفيد الملك عند القبض فقط، ولا يملك أحد العاقلين 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 والفساد، إذ اعتبروا العقد الفاسد باطلاً، فبالتالي عند الجمهور: كل عقد لم يستوفِ أركانه وشرائطه فهو باطل، أما الحنفية فالعقد الفاسد هو الذي اختل فيه شرط من شرائطه الفرعية غير الجوهرية، كبيع المجهول، أو البيع بثمن مجهول، أو وسيلة توثيق مجهولة...
٥. **البيع اللّازم:** هو البيع الذي يقع باتّاً ومن دون الخيارات، كبعثك هذا السيّارة بمليون ليرة سورية وقبّل المشتري.
 ٦. **البيع غير اللّازم:** إذا كان في البيع إحدى الخيارات، كبعثك هذا الحاسوب بعشرين ألف ليرة سورية فقال المشتري: قبلت على أيّ بالخيار ثلاثة أيام.

انتهاء البيع:

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

المطلب الثاني : البيع بالتقسيط

تعريف بيع التقسيط أو لأجل: هو عملية بيع يتم فيها تسليم السلعة في الحال، ويؤجل وفاء الثمن، كله أو بعضه إلى آجال معلومة في المستقبل.

وإن كان الثمن كله مؤجلاً للمستقبل كسنة مثلاً، سمي بالبيع الآجل، وإن كان الثمن يُدفع على أقساط محدّدة سمي بيعاً 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 التقدي^(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 سلعته نقداً، يستطيع من خلال بيع التقسيط أن يشتري سلعته، وبذلك يكون المشتري سدّ حاجته بطريقة شرعية، واستغنى عن الرّبا بنفس الوقت.

٢ . بالنسبة للبائع أو المنتج: يحقق البائع الربح من خلال بيع التقسيط، فهو يتقاضى ثمن سلعته أكثر مما لو باعها بثمن حالّ، إضافة إلى زيادة عدد المشتريين، وكل مشتري جديد وراءه ربح جديد، وهذا أمر مشروع. ومن ناحية أخرى قد يضطر البائع للبيع الآجل خصوصاً إذا كان المستهلك ليس من أصحاب الدخل المرتفعة؛ لأنّ المستهلك الذي لا يستطيع الشراء التقدي بسبب دخله المنخفض، فإنّه سوف يُعرض عن السلعة نهائياً، وبذلك تكسّد السلعة 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، وربحاً للمصرف.

(٥) : الموسوعة الفقهية الكويتية، ٤٢/٩

(٦) : المعاملات المالية المعاصرة، د. وهبة الزحيلي، ص ٣١١، والمعاملات المالية المعاصرة في ضوء الفقه والشرعة، د. محمد رواس قلعه جي، دار النفائس، بيروت، ط ٢، ٢٠٠٢م، ص ٧٧

حُكْمُ بَيْعِ التَّقْسِيطِ:

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 صفقتين أو بيعتين، حتى لا يكون بيعتان في بيعة^(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 تمّ ذكر سعرين، لكنّ المشتري اختار سعراً واحداً تمّ البيع على أساسه؛ لذلك أصبح البيع صحيحاً، وليس بيعتين في بيعة، أما لو انتهى مجلس العقد ولم يحدّد أحد السعريين فالبيع باطل، وهذا أمر أقرّته المذاهب الأربعة^(٨).

المماطلة والتأخر عن سداد الأقساط والغرامة المالية:

لا يجوز للمشتري شريعاً أن يتأخر 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؛ لأنّ ذلك ربا، فإذا كان معسراً فيعطى 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 كبقية 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 يتصدّق بها على المحتاجين. ولكن في نطاق المقاولات (التعهدات) - لا في وفاء الديون النقدية أو المثلية - يجوز الاتفاق بين العاقدین على فرض جزاء عند التأخر عن تنفيذ الالتزام، وهذا ما يعرف بالشّرط الجزائي^(٩).

(٧) : الفقه الإسلامي وأدلته، الزحيلي، ٥ / ٣٤٦١

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

٥٥٣-٥٥٠

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

التوثيق في بيع التَّقْسيط: يجوز للبائع أن يطلب من المشتري الضمانات حتى يضمن حقّه، لذلك من الممكن أن يطلب كفيلاً أو يرهن الشيء المباع أو أن يضع عليه إشارة حجز...

شبهات في بيع التَّقْسيط:

الشُّبهة الأولى: إن بيع التَّقْسيط كالرِّبا يتم فيه أخذ الزيادة في الثمن!؟

الجواب: لقد حرّم الإسلام الربا في الصور التالية:

. ربا الفضل والنسيئة: إن الإسلام حرّم الربا في الأموال الربوية كالذهب والفضة والقمح والشعير والتمر والملح، أو ما يمكن أن نصلّح عليه بالمطعومات والأثمان، فهذه الأصناف يشترط عند تبادلها التماثل 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 سواء حصل التقابض فوراً أو بعد شهر؛ لأنّ القمح من الأموال الربوية ويتم تبادل قمح بقمح (نفس الجنس) فيجب أن يكون هناك تساوي بالكمية أي مئة كيلو بمئة. أما لو تمّ تبادل مئة كيلو من القمح بمئة وخمسة وعشرين من الشعير وحصل التقابض، فهذا جائز؛ لأنّ الأنواع اختلفت (قمح بشعير) وحصل التَّقْطابض، أما إذا لم يحصل التَّقْطابض فلا يجوز.

ومن هنا نجد أنّه في بيع التَّقْسيط أو لأجل يتم مبادلة سلعة بنقد أو نقد بسلعة ويتم قبض المبيع، فبالتالي لا يوجد ربا، وعلى هذا إذا تمّ بيع مئة كيلو غرام من القمح بألف ليرة سورية لأجل أو بالتَّقْسيط وتمّ استلام القمح، فالبيع صحيح^(١٠).

الشبهة الثانية: القول بأنّ بيع التَّقْسيط كالقرض الربوي يزداد فيه السّعر مقابل الأجل!؟

الجواب: لم يحرم الإسلام الزيادة بسبب الزّمن؛ لأنّ الزّمن له قيمة كبيرة في الإسلام، كما في العقود والمقاولات، لكنّ الإسلام حرّم القرض لأنّه يتم فيه تبادل الأموال الربوية من دون الضوابط الشرعية، فمثلاً يُقرض شخص لآخر ألف ليرة لمدة شهر على أن يعيدها له ألفاً ومئتي ليرة، فهذا محرم ليس بسبب الزمن بل لأنّه 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 والسّلم والقرض تتطلب المساواة في ما بينها إذا بيعت

(١٠): بيع التَّقْسيط وأحكامه، سليمان التركي، دار إشبيليا، الرياض، ط ١، ٢٠٠٣م، ص ٢٢٨-٢٣٠

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

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

- ١ . المخاطرة: والمقصود هنا أن يزداد الثمن بسبب المخاطرة من التخلف عن السداد، أو هلاك الدين، ومخاطر تقلب 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 المجمع بخصوص موضوع: البيع بالتقسيط، واستماعه للمناقشات التي دارت حوله، قرّر:

- ١ - تجوز الزيادة في الثمن المؤجل عن الثمن الحال. كما يجوز ذكر ثمن المبيع نقداً وثمنه بالأقساط لمدة معلومة. ولا يصح البيع إلا إذا جزم العاقدان بالنقد أو التأجيل. فإن وقع البيع مع التردد بين النقد والتأجيل بأن لم يحصل الاتفاق الجازم على ثمن واحد محدد فهو غير جائز شرعاً.
- ٢ - لا يجوز شرعاً في بيع الأجل التنصيص في العقد على فوائد التقسيط مفصولة عن الثمن الحال بحيث ترتبط بالأجل، سواء اتفق العاقدان على نسبة الفائدة أم ربطها 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 محرم.
- ٤ - يحرم على المدين المليء أن يماطل 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،

٢٠٠٧م، ص ٩٦-٩٧

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

٥ - يجوز شرعاً أن يشترط البائع بالأجل حلول الأقساط قبل مواعيدها عند تأخر 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 يشترط على المشتري رهن المبيع عنده لضمان حقه في استيفاء الأقساط المؤجلة.

المطلب الثالث: بيع التورق

إنَّ التورق والعينة عقدان قديمان، وأبواب الفقه تحدّثت عنهما منذ عهود قديمة، لكنَّ العمل بهذين العقدين متجدّد بكلِّ عصر، وبالتالي نجد العمل بهذين العقدين في عصرنا هذا، ولا يقتصر العمل بهما على الأفراد كمستهلكين ومنتجين؛ بل هناك العديد من المؤسسات المالية في بلدان مختلفة تعمل بهذين العقدين أو بأحدهما. ومن هنا لابدّ من استعراض هذين العقدين، وسنبداً بعقد العينة كونه المدخل لعقد التورق.

الفرع الأول: بيع العينة

أولاً - معنى العينة:

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

يقول الدسوقي في سبب تسمية العينة: (إِنَّمَا سُمِّيَتْ عَيْنَةً لِإِعَانَةِ أَهْلِهَا لِلْمُضْطَّرِّ عَلَى تَحْصِيلِ مَطْلُوبِهِ عَلَى وَجْهِ التَّحْيِيلِ 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: عَرَّفَهَا الرَّافِعِيُّ مِنَ الشَّافِعِيَّةِ: (بَيْعُ الْعَيْنَةِ هُوَ أَنْ يَبِيعَ شَيْئًا مِنْ غَيْرِهِ بِثَمَنِ مُؤَجَّلٍ وَيُسَلَّمَهُ إِلَى الْمُشْتَرِي ثُمَّ يَشْتَرِيَهُ قَبْلَ قَبْضِ الثَّمَنِ بِثَمَنِ نَقْدٍ أَقْلٍ مِنْ ذَلِكَ الْقَدْرِ)^(١٦).

وقريب من هذا المعنى تدور تعريفات المذاهب الفقهية الأربعة.

^(١٤): المصباح المنير في غريب الشرح الكبير، أحمد بن محمد بن علي الفيومي ثم الحموي، أبو العباس (المتوفى: نحو ٧٧٠هـ)، المكتبة العلمية، بيروت، ٢/٤٤٠

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

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

ويمكن 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 واشترى سلعة بالتقسيط أو بشكل آجل، ثم باعها لنفس البائع لكن بسعر أقل مما اشتراها به، وقبض الثمن نقداً، وبالتالي ليست غاية المشتري هي السلعة، بل غايته التقد الذي اضطر إليه.

ثانياً - حكم بيع العينة:

قبل أن نورد حكم بيع العينة نُذكر بالآتي: إنَّ من يتأمل عقد بيع العينة سيجد:

- هناك حاجة من المستهلك كونه لا يملك التقد؛ لذلك قام بحيلة عن طريق شراء سلعة؛ من أجل الحصول على النقد.
 - البائع قام باستغلال حاجة المستهلك وحصل على مبلغ نقدي يمثل الفارق بين السعر الآجل والسعر الحاضر الذي اضطر المشتري أن يبيعه السلعة به كي يحصل على النقد.
 - الغاية من العقد هي الحصول على التقد فقط.
 - ظاهر العقد: إنَّه عقد بيع صورته صحيحة.
 - الأمر بمجمله 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 الملكية والحنابلة هو من باب سدِّ الذرائع، عدا عن بعض التصوص في ذلك، أما أبو حنيفة فهو وإن لم يقل بحكم سدِّ الذرائع، فعنده يفسد البيع الثاني على أساس آخر: وهو أنَّ الثمن إذا لم يستوف، لم يتم البيع الأول، فيصير الثاني مبنياً عليه. أما الشافعية لم يأخذوا بسدِّ الذرائع في هذا، فالشافعي ينظر إلى صورة البيع، ويحمل الأمر على ظاهره، فيصحَّح العقد، لكن مع الحرمة.
- ويمكن القول بشكل عام: إنَّ فساد بيع العينة أو ببيع الآجال، فلاَّته اتخذ البيع حيلة لتحليل التعامل بالربا، ولم يكن الغرض الحق هو البيع والشراء، فهو وسيلة لعقد محرم غير مشروع، فيُمنع سداً للذرائع المؤدية إلى الحرام.
- والخلاصة: إنَّ جمهور الفقهاء غير الشافعية: قالوا بفساد هذا البيع وعدم صحته؛ لأنه ذريعة إلى الربا، وبه يتوصل إلى إباحة ما نهي الله عنه، فلا يصح.

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

ويلاحظ أنّ الشافعية والظاهرية اعتمدوا على ظاهر عقد المتبايعين، فحكموا بصحته عملاً بمقتضى آية: {وأحل الله البيع} [البقرة: ٢٧٥] وهذا مردود، لأنّ الظاهر إنّما يُعمل به إذا لم تقم قرينة تفيد غيره، وههنا قرينة العرف المعهود، وغلبة قصد الناس إلى المحرّم، والشيء المتعارف ينزل منزلة الشرط المنصوص، فكان ذلك من أقوى القرائن التي يجب العمل بها؛ لأنّها تجعل الظاهر من أمر البائعين هو التدرّع إلى المحرّم، فإبطال بيعهما هو مقتضى الظاهر^(١٨).

الفرع الثاني: بيع التورق

أولاً - معنى التورق:

١ - لغة: التورق المال من الدراهم، ويُجمّع 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 يبيعها لغير بائعها الأول نقداً في الحال، ويأخذ ثمنها، بقصد الحصول على الدراهم^(٢١).
وتعود تسميته بالتورق، كون المشتري حين اشترى السلعة كان لا يريد استعمالها أو الانتفاع بها؛ بل غايته الحصول على الورق؛ أي على المال لسدّ حاجته.

ثانياً - صورة بيع التورق:

أن يأتي المشتري إلى أحد البائعين فيشتري سلعة منه على أن يدفع له الثمن مؤجلاً أو على أقساط، ثم يستلم السلعة ويبيعها في السوق بسعر أقلّ مما اشتراه به، وبذلك يحصل على النقود التي هو بحاجة لها.

ثالثاً - العينة والتورق:

تشترك العينة والتورق بالأمر الآتية:

- كلاهما يُقصد منه الحصول على النقد، وليس السلعة المشتراة.
- كلاهما يكون الثمن آجلاً أو مقسطاً، والمشتري يعيد بيع السلعة نقداً بسعر أقلّ.

(١٨) : الفقه الإسلامي وأدلته، الزحيلي، ١ / ٢١٩، ٢١٧، ١٦٣، ١٦٢، ٣٤٥٧/٥

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

(٢٠) : المعاملات المالية المعاصرة في ضوء الفقه والشرعية، د. محمد رواس قلعه جي، ص ٨٤

(٢١) : الفقه الإسلامي وأدلته، الزحيلي، 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 سمّاه تورقاً وهم الحنابلة، أو من لم يسمّه بهذا الاسم، وهم من عدا الحنابلة، وذلك لعموم قوله تعالى: {وأحلّ الله البيع} [البقرة: ٢٧٥]، ولحديث أبي هريرة رضي الله عنهما: أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ اسْتَعْمَلَ رَجُلًا عَلَى خَيْبَرٍ، فَجَاءَهُ بِتَمْرٍ جَنِيبٍ، فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «أَكُلْ تَمْرَ خَيْبَرٍ هَكَذَا؟»، قَالَ: لَا وَاللَّهِ يَا رَسُولَ اللَّهِ إِنَّا لَنَأْخُذُ الصَّاعَ مِنْ هَذَا بِالصَّاعَيْنِ، وَالصَّاعَيْنِ بِالثَّلَاثَةِ، فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «لَا تَفْعَلْ، بَعْ الْجَمْعَ بِالذَّرَاهِمِ، ثُمَّ ابْتَغِ بِالذَّرَاهِمِ جَنِيبًا»^(٢٢). ولأنّه بيع مكتمل الأركان ولم يظهر فيه قصد الربا ولا صورته، ولأنّه لم يرد في الشرع نهي عنه، 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 الهمام: هو خلاف الأولى، واختار تحريمه ابن تيمية وابن القيم، لأنّه بيع المضطرّ، والمذهب عند الحنابلة إباحته^(٢٣).

خامساً – أثر بيع التورق:

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

١ – الأمور الإيجابية:

- حصول المشتريين على حاجتهم من التّدقّد اللازم.
- عدم وقوع أصحاب الحاجة في القروض الربوية.

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

^(٢٣) : الموسوعة الفقهية الكويتية، ١٤ / ١٤٧ - ١٤٨، والمعاملات المالية المعاصرة في ضوء الفقه والشرعة، د. محمد رواس

٢ - الأمور السلبية:

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

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

المبحث الثاني بيع السِّلَم

تعريف السِّلَم:

عرّفه الشافعية والحنابلة بقولهم: هو عقد على موصوف بذمة مُؤَجَّل، بثمن مقبوض بمجلس العقد^(٢٤).
أو هو: مبادلة ثمن بسلعة، يكون فيها الثمن مُعَجَّلاً والسلعة مُؤَجَّلة.
فالسِّلَم نوع من البيع يتأخّر فيه تسليم المبيع (السلعة) إلى موعد محدّد، ويتقدّم فيه قبض الثمن في مجلس العقد.

ويسمّى الثمن (رأس مال السِّلَم)، ويسمّى المبيع (المُسَلَّم فيه) ويسمّى البائع (المُسَلَّم إليه)، ويسمّى المشتري أو صاحب رأس المال (المُسَلِّم أو رب السِّلَم).

دليل مشروعية السِّلَم:

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

حكمة مشروعية السِّلَم:

إنّ عقد السِّلَم مباح شرعاً لرفع الحرج عن النَّاس وتحقيق مصالحهم^(٢٦)، فهو مشروع لينتفع به كلّ من البائع والمشتري^(٢٧):

. فالبائع قد لا يكون يملك المال من أجل إنتاج السلعة، فيعطيه المشتري المال مُسَبَّقاً على أن يأخذ منه كمية محدّدة من إنتاجه في موعد لاحق، ومثال ذلك المزارع الذي لا يملك المال من أجل تجهيز أرضه الزراعية وزراعتها، فيستطيع الحصول على المال من الآخرين فيجهّز أرضه، وينتج، ويسلّمهم ما تمّ الاتفاق عليه. ومن ناحية أخرى نجد أنّ البائع (المسلم إليه) استغنى عن القروض الربوية، فلولا السِّلَم لاضطر المسلم إليه إلى ترك الإنتاج وبالتالي خسارته، أو إلى الوقوع في الرّبا..

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

(٢٥) : المجموع شرح المذهب ((مع تكملة السبكي والمطيعي))، أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف النووي (المتوفى:

٦٧٦هـ)، دار الفكر، ٩٤/١٣

(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 السِّلْم): يؤمّن سلعته بشكل مضمون، ويستثمر أمواله.

شروط السِّلْم^(٢٨):

أولاً - شروط رأس مال السِّلْم (الثمن):

١ . أن يكون معلوماً للعاقدين جنساً ونوعاً وقدرًا وصفة، كأن نقول: إنّ الثمن ألف دولار أمريكي غير مغشوش.

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

ثانياً - شروط المُسَلَّم فيه (المبيع):

١ . أن يكون معلوم الجنس: كأن يبين أنّه 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 السِّلْم أحد وصفي علّة ربا الفضل: وهو إمّا علّة الكيل أو الوزن وإمّا علّة الجنس؛ لأنّ ذلك يقود إلى ربا النسيئة، فبالتالي لا يجوز أن يكون بدلا عقد السِّلْم قمحاً بقمح، أو قمحاً بشعير، أو ذهباً بذهب، أو فضة بذهب، أو الطعام بالطعام، لكن يجوز إذا انتفت علّة الربا، كجواز السِّلْم 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 معيّن، فلو تمّ تعيينه، كأن يُعيّن قمح أرض فلان، فهنا لم يصح السِّلْم.

٧ . أن يتم تعيين التاريخ الذي يجب التسليم عنده، فلا يصح السِّلْم دون تحديد موعد التسليم.

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

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

الصيغة^(٢٩):

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

^(٢٨) : بداية المجتهد ونهاية المقتصد، أبو الوليد محمد بن أحمد بن محمد بن أحمد بن رشد القرطبي الشهير بابن رشد الحفيد (المتوفى: ٥٩٥هـ)، دار الحديث، القاهرة، بدون طبعة، ٢١٨ / ٣ وما بعد، الفقه الإسلامي وأدلته، الزحيلي، ٥ / ٣٦٠ وما بعد.

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

واتفق الفقهاء على أن صيغة السلم يجب أن تكون منجزة يترتب عليها أثرها في الحال، فلا يُقبل التعليق على شرط، ولا الإضافة إلى زمن مستقبل.

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

ما يجوز السلم فيه وما لا يجوز:

اتفقت المذاهب الأربعة على جواز السلم في المكيلات والموزونات والمزروعات والعديدات المتقاربة، وبالتالي يمكن استخدام السلم في السلع الزراعية والصناعية، كالحبوب والثمار والطيور والدواجن والأسماك والأقمشة... وعلى العموم يمكن القول بالقاعدة الآتية:

كل ما يمكن ضبطه ويُحدّد وصفه لمنع المنازعة عند التسليم، يجوز السلم فيه^(٣٠).

أقسام السلم:

أولاً - السلم العادي:

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

ثانياً - السلم الموازي^(٣١):

في هذا النوع من السلم يكون لدينا ثلاثة أطراف، لكن بعقدين منفصلين تماماً، ولنأخذ على ذلك المثال الآتي: اتفق المصرف الزراعي على شراء قمح من المزارع خالد، وتمّ التعاقد على ذلك طبقاً لشروط عقد السلم التي أوضحناها سابقاً، ثمّ قام المصرف الزراعي بالاتفاق مع طرف ثالث (التاجر حسام)، على أن يبيع لحسام 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، فإنّ المصرف يؤمن البضاعة من السوق ويسلمها إلى حسام.

من خلال المثال السابق نلاحظ:

. أنّ المصرف الزراعي كان مشترياً (ربّ السلم) في العقد الأوّل من خالد، لكنّه في العقد الثاني أصبح بائعاً (مسلماً إليه) إلى حسام.

(٣٠) : التمويل الاقتصادي عقد السلم والاستصناع في الفقه الإسلامي، د. محمد الزحيلي، دمشق، دار المكتبي، ط ١، ١٩٩٨م، ص ٣٠ وما بعد.

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

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

توثيق الدين المسلم فيه:

يجوز للمسلم (المشتري) عند جمهور الفقهاء أن يأخذ رهناً أو كفيلاً من المسلم إليه (البائع) لأن السلم بيع كغيره من البيوع. فيكون للمسلم 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 بتسليم المسلم فيه:

اتفق الفقهاء على أنه ينتهي السلم بتسليم المسلم فيه (المبيع)، ذلك أنه إذا حلَّ أجل السلم المتفق عليه في العقد، وجب على المسلم إليه (البائع) تسليم المسلم فيه (المبيع)، ووجب على المسلم (المشتري) قبوله إبراء لزمة المسلم إليه (البائع).

الانتهاء بتعذر تسليم المسلم فيه:

ذهب جمهور الفقهاء إلى أنه إذا انقطع المسلم فيه (المبيع) عند حلول الأجل بحيث تعذر على المسلم إليه (البائع) إيفاؤه للمسلم (المشتري) في وقته، فإنه يختار رب السلم (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 السلم:

ينتهي السلم عند الجمهور باتفاق الطرفين على الإقالة.

وتجوز الإقالة في السلم سواء قبل حلول الأجل أم بعده، وسواء أكانت قبل قبض المسلم فيه أم بعده؛ لأنها فسخ للعقد، ويجب على المسلم إليه (البائع) أن يرد حينئذ الثمن إلى رب السلم (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

الحنبلي، الشهير بابن قدامة المقدسي (المتوفى: ٦٢٠هـ)، مكتبة القاهرة، ٢٣٢/٤

(٣٣) : المرجع السابق، ٢٣٠/٤

(٣٤) : الموسوعة الفقهية الكويتية، ٢٥/٢٢٤ وما بعد.

(٣٥) : المغني، ابن قدامة، ٢٢٩/٤

قرار المجمع الفقهي الإسلامي^(٣٦):

إن مجلس مجمع الفقه الإسلامي المنعقد في دورة مؤتمره التاسع من ١ إلى ٦ ذي القعدة ١٤١٥ هـ، الموافق ١ - ٦ أبريل ١٩٩٥ م. وبعد اطلاعه على البحوث الواردة إلى المجمع بخصوص موضوع: « السِّلَم وتطبيقاته المعاصرة ». وبعد استماعه إلى المناقشات التي دارت حوله، قرّر أولاً بشأن (السِّلَم) ما يلي:

- أ - السِّلَم التي يجري فيها عقد السِّلَم تشمل كلّ ما يجوز بيعه ويمكن ضبط صفاته ويثبت ديناً في الذمة، سواء أكانت من المواد الخام أم المزروعات أم المصنوعات.
- ب - يجب أن يحدّد لعقد السِّلَم أجل معلوم، إما بتاريخ معين، أو بالربط بأمر مؤكد الوقوع، ولو كان ميعاد وقوعه يختلف اختلافاً يسيراً، لا يؤدي للتنازع كموسم الحصاد.
- ج - الأصل تعجيل قبض رأسمال السِّلَم في مجلس العقد، ويجوز تأخيرهِ ليومين أو ثلاثة ولو بشرط، على أن لا تكون مدة التأخير مساوية، أو زائدة عن الأجل المحدد للسِّلَم.
- د - لا مانع شرعاً من أخذ المسلم (المشتري) رهناً أو كفيلاً من المسلم إليه (البائع).
- هـ - يجوز للمسلم (المشتري) مبادلة المسلم فيه بشيء آخر - غير النقد - بعد حلول الأجل، سواء كان الاستبدال بجنسه أم بغير جنسه.
- و - إذا عجز المسلم إليه عن تسليم المسلم فيه عند حلول الأجل، فإن المسلم (المشتري) يُخَيَّر بين الانتظار إلى أن يوجد المسلم فيه وفسخ العقد وأخذ رأس ماله، وإذا كان عجزه عن إعسار، فتنظرة 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 للسِّلَم؛ لأنّه من بيع الدين بالدين.

قرّر ثانياً بشأن (التطبيقات المعاصرة للسِّلَم):

يُعد السِّلَم في عصرنا الحاضر أداة تمويل ذات كفاءة عالية في الاقتصاد الإسلامي وفي نشاطات المصارف الإسلامية، من حيث مرونتها واستجابتها لحاجات التمويل المختلفة، سواء أكان تمويلاً قصيراً الأجل أم متوسطاً أم طويلاً، واستجابتها لحاجات شرائح مختلفة ومتعددة من العملاء، سواء أكانوا من المنتجين الزراعيين أم الصناعيين أم المقاولين أم من التجار، واستجابتها لتمويل نفقات التشغيل والنفقات الرأسمالية الأخرى.

ولهذا تعددت مجالات تطبيق عقد السِّلَم، ومنها ما يلي:

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

أ - يصلح 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 التسليم من محاصيلهم، فيُقدّم لهم بهذا التمويل نفعاً بالغاً، ويدفع عنهم مشقة العجز المالي عن تحقيق إنتاجهم.

ب - يمكن استخدام عقد السلم في تمويل النشاط الزراعي والصناعي، ولاسيما تمويل المراحل السابقة لإنتاج وتصدير السلع والمنتجات الرائجة، وذلك بشرائها سلفاً، وإعادة تسويقها بأسعار مجزية.

ج - يمكن تطبيق عقد السلم في تمويل الحرفيين وصغار المنتجين الزراعيين والصناعيين، عن طريق إمدادهم بمستلزمات الإنتاج في صورة معدات وآلات أو مواد أولية كرأس مال سلم، مقابل الحصول على بعض منتجاتهم وإعادة تسويقها.

المبحث الثالث بيع المراجعة

إنَّ بيع المراجعة 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 مُيسَّرة للمشتريين. والمراجعة هي من بيوع الأمانات التي تعطي الأمان للمشتري، حيث رأس المال معلوم، والربح معلوم. وسيتناول الباحث هذا الأمر من خلال مطلبين: الأول يُبين بيوع الأمانة، والآخر المراجعة.

المطلب الأول: بيوع الأمانة أولاً - معنى بيع الأمانة:

وهو البيع الذي يكون البائع فيه مُلزماً ببيان رأس المال للمشتري، ومؤتمناً على هذا البيان، بحيث لو كذب فيه، تأثَّر عقد البيع^(٣٧).

ثانياً - أنواع بيوع الأمانة^(٣٨):

- ١ - بيع المراجعة: هو البيع برأس المال (بمثل الثمن الأول) مع زيادة ربح.
- ٢ - بيع التولية: هو البيع برأس المال من غير زيادة ربح، فكأنَّ البائع جعل المشتري يتولَّى مكانه على المبيع.
- ٣ - بيع الإشارك: هو كبيع التولية، إلا أنه يبيع بعض المبيع ببعض الثمن.
- ٤ - بيع الوضعية: هو البيع بأقلَّ من رأس المال.

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

المطلب الثاني: بيع المراجعة

لقد رأينا أنَّ المراجعة هي البيع بمثل رأس مال المبيع، مع زيادة ربح معلوم . لكنَّ ما يجب أن نعلمه أنَّ رأس المال يشمل ثمن السلعة، وما تكبَّد فيها البائع من مصروفات^(٣٩).

أولاً - صورة المراجعة البسيطة: وهي أن يملك الشَّخص سلعة، ثمَّ يُبَيِّن للمشتري رأس مال السلعة، ثمَّ يبيعها لذلك المشتري بربح إما بمبلغ مقطوع، أو نسبة مئوية من رأس المال، كأن يكون رأسمال السلعة

^{٣٧} : الموسوعة الفقهية الكويتية، ٩/٩ . ١٨٦/٢٠ .

^(٣٨) : المجموع للنووي، ٤/١٣ .

^(٣٩) : بداية المجتهد ونهاية المقتصد، ٣/٢٢٩ . ٢٣٠ ، وبدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، علاء الدين، أبو بكر بن مسعود بن أحمد الكاساني الحنفي (المتوفى: ٥٨٧هـ)، دار الكتب العلمية، الطبعة الثانية، ١٤٠٦هـ - ١٩٨٦م، ٢٢٣/٥ .

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

ثانياً - مشروعية المراجعة:

يبيع المراجعة عقد جائز شرعاً، رخص في جوازه جماهير العلماء من الصحابة والتابعين وأئمة المذاهب مستدلين على ذلك بالتصوص والقواعد العامة التي جاز بها البيع، وعلى العرف التجاري، وحاجة الناس إلى مثل هذا النوع من التعامل^(٤٠).

ثالثاً - شروط المراجعة:

يُشترط في المراجعة شروط هي^(٤١):

١ - العلم برأس المال: يُشترط أن يكون رأس المال معلوماً للمشتري، لأنّ العلم برأس المال شرط في صحة بيع الأمانة (المراجعة والتولية والإشراك والوضيعة)؛ لأنّها تعتمد كلّها على أساس رأس المال، فإذا لم يُعلم رأس المال، فالبيع فاسد إلى أن يعلم في المجلس، فلو لم يعلم حتى افترق العقادان عن المجلس، بطل العقد؛ لتقرّر الفساد.

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

٣ - أن يكون رأس المال من المثليات: كالمكيلات، والموزونات والعديدات المتقاربة.

٤ - ألا يكون الثمن في العقد الأول (رأس المال)، مقابلاً بجنسه من أموال الربا: كأن يبيع ذهباً بذهب، أو قمحاً بقمح؛ لأنّ بيع المراجعة فيه زيادة، والقاعدة في الأموال الربوية تقول: "إذا اتحد الجنس وجب التساوي والتقابض".

فإن اختلف الجنس فلا بأس بالمراجعة، كأن يشتري قمحاً بمبلغ من النّقد.

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

رابعاً - الصيغة في المراجعة:

الصيغة كعقد البيع هي الإيجاب والقبول، ويصلح لهما كلّ قول يدلّ على الرضا مثل قول البائع: بعثك أو أعطيتك، أو ملكتك بكذا. وقول المشتري: اشتريت أو تملكيت أو ابتعت أو قبلت، وشبه ذلك^(٤٢).

خامساً - أنواع المراجعة:

تنقسم المراجعة إلى نوعين:

(٤٠) : فتح القدير، ابن الهمام، ٤٩٦/٦. ٤٩٧، والفقّه الإسلامي وأدلته، الزحيلي، ٣٧٦٦ / ٥

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

(٤٢) : الموسوعة الفقهية الكويتية، ٣١٩/٣٦

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

النوع الثاني - المراجعة للأمر بالشراء أو المراجعة المركّبة^(٤٣): وهذا النوع من المراجعة مستحدث، ويتكوّن من ثلاثة أطراف، ويضم عقدين منفصلين، وتستخدمها المصارف الإسلامية بشكل كبير. وصورتها أن يتقدّم شخص إلى المصرف راعياً مثلاً بشراء سيارة ذات مواصفات معينة أو شراء أجهزة مخبر أو أجهزة طبية أو آلات معمل معين، ويعدّ المشتري المصرف وعداً بالشراء، وكذلك يعد المصرف المشتري بالبيع، ثمّ يشتري المصرف تلك الأشياء بناءً على الوعد الذي أخذه من الواعد بالشراء، ثمّ يبيعها المصرف للشخص صاحب الوعد بالشراء بثمان معيّن مؤجل لأجل محدّد، يكون أكثر من الثمن التقدي.

من خلال صورة المراجعة المذكورة نلاحظ:

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

وأقرّ العملية مؤتمران للمصارف الإسلامية^(٤٤)، جاء في مؤتمر المصرف الإسلامي الأول في دبي سنة ١٣٩٩ هـ . ١٩٧٩ م: 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 ١٤٠٣ هـ . ١٩٨٣ م: يقرّر المؤتمر أن المواعدة على بيع المراجعة للأمر بالشراء، بعد تملّك السلعة المشتراة، وحيازتها، ثمّ بيعها لمن أمر بشرائها بالربح المذكور في الموعد السابق، هو أمر جائز شرعاً، مادامت تقع على المصرف الإسلامي مسؤولية الهلاك قبل التسليم، وتبعية الردّ فيما يستوجب الرد بعيب خفي، وجميع الضمانات كالتأمين. ومنع البيع قبل القبض هو رأي الجمهور، وأجاز المالكية بيع غير الطعام قبل قبضه.

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

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

وأما بالنسبة للوعد وكونه ملزماً للآمر (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 بيعة المنهية عنه؛ لأنّ النهي كما ذكر الشافعي وارد على حالة كون القبول لإحدى البيعتين مبهماً أو معلقاً أو مجهولاً، فإن عيّن المشتري إحدى البيعتين جاز، أو أنّ النهي وارد على حالة اشتراط بيعة أخرى، كأن يقول: بعثك منزلي على أن تبيعني سيارتك.

سادساً - الاختلاف بين نوعي بيع المراجعة:

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

سابعاً - أهداف المراجعة:

لقد نشأت فكرة بيع المراجعة للآمر بالشراء لتحقيق غرضين:

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

الثاني . طلب التمويل: إذ يطلب المشتري (الآمر بالشراء) من البائع (المأمور) شراء السلعة ويعدّه بشرائها وتريجه فيها، باعتبار أن المأمور سيبيعها له بثمن مؤجل كلّ أو بعضه، والشراء مؤجلاً هو الدافع الذي يُجرك جلّ إن لم نقل كلّ طالبي التعامل عن طريق بيع المراجعة للآمر بالشراء. ويمكن أن يجتمع الغرضان في حالة واحدة.

أما بالنسبة للبائع، فهي تحقّق له تسويق سلعته بشكل مؤكّد، وبالتالي الربح شبه المضمون.

ثامناً - ثبوت حق الخيار بظهور الخيانة في الثمن:

إذا ظهرت الخيانة في المراجعة بإقرار البائع في عقد المراجعة أو ببرهان عليها أو بنكوله عن اليمين: فإنّما أن تظهر في صفة الثمن أو في قدره.

فإن ظهرت في صفة الثمن: بأن اشترى شيئاً بالتقسيط (نسيئة)، ثم باعه مراجعة على الثمن الأول، ولم يبيّن أنّه اشتراه بالتقسيط، أو أنّه باعه تولية، ثم علم المشتري: فله الخيار باتفاق علماء الحنفية إن شاء أخذ المبيع، وإن شاء ردّه؛ لأنّ المراجعة عقد مبني على الأمانة، إذ أنّ المشتري اعتمد على أمانة البائع في الإخبار عن

الثلث الأول، فكانت صيانة 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 المراجعة والتولية بأن قال: اشتريت بعشرة، وبعثتك بربح كذا، أو اشتريت بعشرة ووليتك بما توليت، ثم تبين أنه كان قد اشتراه بتسعة، فقال أبو حنيفة رضي الله عنه، وقوله هو الأرجح عند الحنفية: المشتري بالخيار في المراجعة: إن شاء أخذه بجميع الثمن، وإن شاء ترك. وأما في التولية: فلا خيار له لكن يُحط من الثمن قدر الخيانة، ويلزم العقد بالثمن الباقي^(٤٦).

تاسعاً - الحط من الثمن عند السداد المبكر:

إذا قام المشتري بتعجيل ثمن المراجعة المؤجل أو بعضه، فقد اختلف الفقهاء في ذلك، فمنعه الجمهور وذهب أحمد 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 أحمد لا يكون عند عقد العقد واشتراط ذلك بالعقد؛ بل يكون الأمر ليس مشروطاً ويحصل بعد فترة من العقد، وليس البائع ملزماً بالحط من الثمن؛ بل بالاتفاق.

عاشر - قبض البائع وتسلمه السلعة قبل بيعها مرابحة:

يُشترط في المراجعة دخول السلعة في ملك البائع واستلامه لها أولاً قبل التعاقد على بيعها مرابحة. واستلام السلعة قد يكون استلاماً حقيقياً بالتخلية بين المشتري وسلعته المفردة، أو بنقلها إلى مكان حفظها، أو ما يعتبره العرف قبضاً، كما قد يكون القبض للسلعة قبضاً حكماً^(٤٧).

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

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 بالمراجعة بشرط أن يكون ذلك بعد تملك البائع للسلعة وبيعها للآخر.

الثاني عشر - ضمان مديونية بيع المراجعة المؤجلة:

يجوز للبائع أن يشترط على المشتري بثمن مؤجل كله أو بعضه تقديم الضمان لسداد المديونية في وقتها. وكل 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 مظهر قنطقجي، دار أبي الفداء العالمية للنشر،

ط ١، ٢٠١٠م، ص ٢٣٤

(٤٨) : المرجع السابق، ص ٢٣٦

الثلث عشر - انتهاء المراجعة:

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

المبحث الرابع المتاجرة بالهامش (Margin Trading)

سنتناول هذ المبحث في مطلبين:

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 تجر وتاجر، والاسم التجارة^(٤٩).

ب - في الاصطلاح: عبارة عن شراء شيء لبيع بالربح، أو تقليب 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 زحمة الناس^(٥١).

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

ويلاحظ من التعريف:

^(٤٩) : المصباح المنير، ٧٣/١

^(٥٠) : التعريفات الفقهية، محمد عميم الإحسان المجددي البركتي، دار الكتب العلمية (إعادة صف للطبعة القديمة في باكستان ١٤٠٧ هـ - ١٩٨٦ م)، الطبعة الأولى، ١٤٢٤ هـ - ٢٠٠٣ م، 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 بالرياض، رسالة ماجستير، ١٤٢٩ هـ، ص ٦٤

- المال يشمل: الأوراق المالية والنقد.
- وعبرة " كجزء من كامل مبلغ يرغب في استثماره " تعني أنّ الصفقة المراد شراؤها من قبل العميل يدفع جزءاً منها، والجزء الباقي يكون قرضاً من السمسار أو المصرف.
- الهامش هو ضمان وتأمين ضد أخطار المتاجرة.
- الهامش يطلق على المبلغ التقدي الذي يدفعه المستثمر (العميل) من أمواله الخاصة.

٣. تعريف المتاجرة بالهامش:

قبل الشروع بتعريف "المتاجرة بالهامش" لابدّ من التأكيد على أنّ سداد قيمة الصفقات في سوق الأوراق المالية يتم بأسلوبين^(٥٣):

الأول - الأسلوب التقدي الكامل: حيث يسدّد العميل كامل قيمة صفقته المشتراة نقداً، وعند البيع يستلم كامل قيمة مبيعاته نقداً، وكلّ ذلك يتم عبر الحسابات النقدية.

الثاني - الأسلوب التقدي 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 أنّ السمسار قدّم قرضاً للعميل بباقي قيمة الصفقة، وهذا يسمّى **بالشراء الهامشي**. أما في حالة البيع فيقوم العميل ببيع أوراق مالية لا يملكها، لكنّه اقترضها 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.

ونلاحظ أنّ التعامل بالهامش يشبه البيع على المكشوف أو البيع القصير من حيث إنّ كليهما يقومان على القرض، ولكنهما يختلفان في نوعية هذا القرض، فالمضارب في البيع على المكشوف يقوم باقتراض الأوراق المالية (الأسهم والسندات)، أما في التعامل بالهامش فيقترض المضارب نقوداً ليشتري بها مزيداً من الأوراق المالية التي لم يكن يستطيع شراءها لولا هذا القرض^(٥٤).

ونلاحظ كذلك أنّ العميل عن طريق "المتاجرة بالهامش" وسّع نشاطه التجاري، من خلال حصوله على التمويل من السمسار، فعند الشراء أتمّ صفقته من خلال القرض من السمسار، وعند البيع باع الأوراق المالية

^(٥٣) : المرجع السابق، ص ٦٦-٦٧

^(٥٤) : المعاملات المالية أصالة ومعاصرة، الديباني، (١٣/ ٤٤٧)

التي اقترضاها من السمسار، وبذلك أصبح العميل من خلال أسلوب "المتاجرة بالهامش" قادراً على القيام بصفقات كان يعجز عنها سابقاً.

إذن فالعمليات التي تتم عبر الحساب الهامشي تسمى بـ "المتاجرة بالهامش"، حيث يقوم العميل بفتح حساب هامشي مع وكيله (السمسار)، وتوقيع عقد اتفاقية عميل، وبموجب 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 يعتمد 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 يترتب 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 ستمنح إلى العميل.

والآن وبعد الاستعراض السابق الذي أعطى توضيحاً للمتاجرة في سوق الأوراق المالية، يرى الباحث أنّ **المتاجرة بالهامش**: هي عملية البيع والشراء عن طريق الحساب الهامشي، حيث يُغطى جزء من قيمة الصفقة من حساب الهامش، والبقية عن طريق قرض ربوي من السمسار أو المصرف، وتكون الصفقة المشتراة 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. سمير عبد الحميد رضوان، المعهد العالمي للفكر الإسلامي،

القاهرة، ط١، ١٩٩٦م، ص ٣٢٨

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

١. البيع والشراء يتم عن طريق الحساب الهامشي الذي تمّ التعاقد به مع السّمسار وكيل العميل.
 ٢. العميل يدفع جزءاً من قيمة الصفقة عن طريق الحساب الهامشي، والباقي بقرض.
 ٣. يكون القرض الذي اكتملت به الصفقة ربوياً.
 ٤. الصفقات تشمل أنواع المال المختلفة: كالسلع والأوراق المالية (الأسهم والسندات) والعملات...
 ٥. من أجل درء مخاطر المتاجرة يتم رهن السلع أو الأوراق المالية المشتراة عن طريق الهامش.
 ٦. المتاجرة بالهامش لا تستغني عن وجود عملية السّمسرة، فلا بد من وجود المصرف أو شركة السّمسرة لمباشرة المتاجرة بالنيابة عن العميل، أو بتأجير الموقع الإلكتروني الذي يملكه السّمسار إلى العميل؛ كي يستطيع العميل من خلاله دخول السوق المالية من أجل المتاجرة.
 ٧. العميل لا يستطيع القيام بالمتاجرة من دون السّمسار، وهذا بمثابة الشرط من السّمسار على العميل.
 ٨. من خلال عقد "المتاجرة بالهامش" تزداد كتلة الديون في الاقتصاد، فالجزء الأساسي من قيمة الصفقات تكون من خلال الديون (القروض).
- ومن خلال الاستقراء الواقعي في النظام الرأسمالي يجد أيّ متتبع لأسواق رأس المال الرأسمالية أنّ عقد المتاجرة بالهامش ينتشر بشكل كبير في تعاملات تلك الأسواق، وسيتلمّس بسهولة الآثار السّلبية على مستوى الاقتصاد الجزئي (أفراد ومؤسسات)، وعلى مستوى الاقتصاد الكلي بشكل عام.
- ثانياً - مثال عن البيع بالهامش:**
- لترسيخ فهم "المتاجرة بالهامش" ومعرفة كيفيتها على أرض الواقع، ولمعرفة آثارها على العميل والسّمسار، نورد المثال الآتي:
- شخص يريد أن يشتري (١٠٠٠) سهماً، وكانت قيمة السهم ١٠ دولار، فإذا كانت نسبة الهامش ٥٠٪ فالمطلوب: حساب قيمة الصفقة، ورصيد السّمسار، ورصيد العميل.
- الحل:**
- $$1000 \text{ سهم} \times \$ 10 = \$ 10000 \text{ دولار قيمة الصفقة بسعر السوق.}$$
- $$10000 \times 50\% = \$ 5000 \text{ رصيد العميل والذي يجب أن يدفعه.}$$
- $$10000 \times 50\% = \$ 5000 \text{ رصيد السّمسار ويمثل قيمة القرض الربوي الذي أقرضه للعميل،}$$
- ويسمى كذلك **الرصيد المدين**، ولا يشمل هذا الرصيد العمولة والمصاريف الأخرى التي تترتب على العميل والتي سيدفعها للسّمسار.
- والآن إذا ارتفع سعر السهم إلى (١٢) \$ للسهم الواحد، ففي هذه الحالة سيكون حساب الهامش كالآتي:

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

$$12000 \times 50\% = \$6000 \text{ رصيد العميل.}$$

$$5000 \text{ رصيد السمسار المدين وهو نفس الرصيد السابق.}$$

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 كالاتي:

$$\text{علاوة رصيد المشتري} = \text{الرصيد الحالي} - \text{الرصيد المدين.}$$

$$6000 - 5000 = 1000 \text{ دولار.}$$

ويحق 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 المشتراة.

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

$$1000 \times 8 = \$8000 \text{ القيمة بسعر السوق.}$$

$$8000 \times 50\% = \$4000 \text{ رصيد العميل.}$$

$$5000 \text{ رصيد السمسار المدين}$$

وفي هذه الحالة نرى أن رصيد العميل نزل مع نزول قيمة السوق، فهو مطالب بمبلغ (١٠٠٠) \$ لو أراد أن يصفى 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 حددت 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 بورصة 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 كالاتي:

$$1000 \times 2 = \$2000 \text{ القيمة بسعر السوق.}$$

$$2000 \times 50\% = \$1000 \text{ رصيد العميل.}$$

$$5000 \text{ $ الرصيد المدين للسمسار.}$$

فإذا نظرنا إلى رصيد العميل، وهو ١٠٠٠ \$، فإنه أقل من ربع المبلغ المدين (رصيد السمسار)، ففي هذه الحالة يصدر السمسار طلب زيادة الهامش 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 الهامش، 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 هامشاً آخر، فحينئذ يجب على العميل أن يقرر استمراريته على دفع زيادة الهامش، أو أن يصدر أمراً لسمساره بالبيع لجميع أسهمه ليوقف خسارته عند ذلك الحد.

وبهذا يتبين لنا أن الشراء بالهامش في حالة ارتفاع السوق يضاعف ربح العميل، ويضمن للسمسار قرضه، والفائدة عليه، إضافة إلى عمولته. وبالعكس في حالة نزول سعر السوق، يتعرض 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 بالهامش.

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

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

الحمد لله وحده، والصلاة 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 ١٠-١٤/٣/١٤٢٧ هـ، الذي يوافق ٨-١٢ إبريل ٢٠٠٦ م، قد نظر في موضوع: (المتاجرة بالهامش)، والتي تعني: (دفع المشتري [العميل] جزءاً يسيراً من قيمة ما يرغب شراءه يسمى [هامشاً]، ويقوم الوسيط [مصرفاً أو غيره]، بدفع الباقي على سبيل القرض، على أن تبقى العقود المشتراة لدى الوسيط، رهناً بمبلغ القرض).

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

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

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

(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 متاجرة المستثمر (العميل) عن طريقه، وهي نسبة متفق عليها من قيمة البيع أو الشراء.

(5): الرهن، وهو الالتزام الذي وقعه العميل بإبقاء عقود المتاجرة لدى الوسيط رهناً بمبلغ القرض، وإعطائه الحق في بيع هذه العقود واستيفاء القرض إذا وصلت خسارة العميل إلى نسبة محددة من مبلغ الهامش، ما لم يقيم 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، المسماة (رسوم التبييت)، فهي من الربا المحرم، قال تعالى : (يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنتُمْ مُؤْمِنِينَ فَإِنْ لَمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُؤُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ) (البقرة: ٢٧٨-٢٧٩).

ثانياً: أن اشتراط الوسيط على العميل أن تكون تجارته 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 (٣/٣٨٤) والترمذي (٣/٥٢٦) 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 المتاجرة التي تتم في هذه المعاملة في الأسواق العالمية غالباً ما تشتمل على كثير من العقود المحرمة شرعاً، ومن ذلك:

١ . المتاجرة في السندات، وهي من الربا المحرم، وقد نص على هذا قرار مجمع 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 محرم، أو بعض معاملاتها ربا.

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

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

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

رابعاً: لما تشتمل عليه هذه المعاملة من أضرار اقتصادية على الأطراف المتعاملة، وخصوصاً العميل (المستثمر) وعلى اقتصاد المجتمع بصفة عامة. لأنها تقوم على التوسع في الديون، وعلى المجازفة، وما تشتمل عليه غالباً من خداع وتضليل وشائعات، واحتكار ونجش وتقلبات قوية وسريعة للأسعار، بهدف الثراء السريع والحصول على مدخرات الآخرين بطرق غير مشروعة، مما يجعلها من قبيل أكل المال بالباطل، إضافة إلى تحول الأموال في المجتمع من الأنشطة الاقتصادية الحقيقية المثمرة إلى هذه المجازفات غير المثمرة 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 شبهته، ولا تحدث آثاراً اقتصادية ضارة بعملائها أو بالاقتصاد العام كالمشاركات الشرعية ونحوها، والله ولي التوفيق.

وخلاصة الأمر أن بيع وشراء العملات أو الأوراق المالية أو السلع عن طريق ما يسمى بالمتاجرة بالهامش أو بالبيع بالهامش (المارجن) محرم شرعاً، وهي تُستغل من الطامعين بالثراء السريع من المضاربين بالعملات أو الأوراق المالية، مع العلم أن هذه المضاربات لا تعود بأي نفع حقيقي على الاقتصاد الوطني؛ بل تؤدي إلى توسع 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)

إنّ عقود المشتقات المالية هي إحدى ثمار ما يعرف بالهندسة المالية (Financial Engineering)^(٥٧)، وإنّ انتشار هذه العقود المشتقة منذ أن ظهرت في الدول الرأسمالية قبل أكثر من (١٥٠) عاماً، أثارت وما تزال تثير الكثير من الجدل واللغط حول مشروعيتها الاقتصادية والقانونية، وإنّ 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 التعاريف للمشتقات المالية والتي لم تجمع على شيء واحد؛ بل هناك الكثير من الاختلافات بين هذه التعاريف من حيث المضمون، وذلك لاختلاف أنواع عقودها، ومن حيث درجة الوضوح. ويذكر 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 نقدي كالأصول الحقيقية (كالأسهم والسندات والعملات

^(٥٧) : الهندسة المالية: تعني عمليات التصميم والتطوير للأدوات المالية المبتكرة، وصياغة حلول إبداعية لمشكلات التمويل، ومن ثمّ إمكانية استخدامها في إدارة المخاطر. ينظر: الهندسة المالية الإسلامية، د. إخلاص النجار، جامعة البصرة، كلية

الإدارة والاقتصاد، ط١، ٢٠١٨م، ص ٩

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

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

ركّز هذا التعريف على طبيعة المشتقات كونها عقود فرعية، وكون قيمتها مشتقة من الأصول التي تمثلها، 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، ولكنها لا تقتضي أو تتطلب استثمار لأصل المال في هذه الأصول، وكعقد بين طرفين على تبادل المدفوعات على أساس الأسعار أو العائد، فإنّ أي انتقال للملكية الأصل محلّ 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 كالآتي:

هي عقود مشتقة من أدوات مالية حقيقية كالأسهم والسندات والسلع المختلفة، وتستمدّ قيمتها من قيمة تلك الأصول موضوع العقد، ويتم تسويتها بتاريخ مستقبلي، ولا تخلو 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 يشترط أن تباع في هذه العقود، ففي أغلب الأحيان تحدث التّسوية 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، فتم تسويتها بتاريخ محدد يُحدد بالعقد؛ إذن هي آجلة وليست بآجلة حاضرة.
. هذه العقود المشتقة لا تخلو من المخاطرة، فأحد طرفيها خاسر، وبمعنى 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 المتاجرة 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 بالتسلسل المشار إليه.

أولاً - العقود الآجلة (Forward Contracts):

١ – تعريف العقود الآجلة:

عرّف صندوق النقد الدولي العقد الآجل بأنه: العقد الذي بمقتضاه 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، ط ١، 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 مُحدّد بالمستقبل، ويسعر يُتَّفَق عليه في تاريخ التعاقد يسمى سعر تنفيذ العقد، وتستخدمه المصارف والمستثمرين لتجنّب مخاطر تقلبات أسعار الصرف في مجالات الاستثمارات الدولية وتدفقات الإيرادات والالتزامات المستقبلية^(٦٣).

ولتوضيح معنى العقود الآجلة نأخذ صورة العقد الآتية 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/ أشهر من تاريخ توقيع العقد.

– سعر البرميل الواحد /١٠٠/ \$.

وبعد مضي /٦/ أشهر نكون 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 تريح شركة الطيران بكلّ برميل /٢٥/ دولاراً، بينما شركة النفط تخسر المبلغ نفسه الذي ربحته شركة الطيران؛ بسبب تقلّب الأسعار.

ج – أن يصبح السعر /٩٠/ \$ للبرميل الواحد، هنا تخسر شركة الطيران /١٠/ \$ بكلّ برميل، بينما شركة النفط تريح المبلغ نفسه الذي خسره شركة الطيران؛ بسبب تقلّب الأسعار.

وبغضّ النظر عن ربح شركة الطيران أو خسارتها، فإنّها ضمنت عمل شركتها دون انقطاع، فلو حصلت أزمة ما، فلن تتوقف شركة الطيران؛ لأنّ العقود عندها أصبح وجوده مضموناً.

٢ – خصائص العقود الآجلة:

من التعريفين السّابقين يمكن استخلاص الخصائص الآتية للعقود الآجلة:

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

ب – السّعر يتحدد في العقد مباشرة، وهو الذي سوف يتم التنفيذ على أساسه في المستقبل.

ج – يتم تحدّد الكمية بدقّة في العقد.

د – يتم تحديد التاريخ المستقبلي لتنفيذ العقد.

ه – الغاية من العقد الآجل هو درء خطر التقلّبات في الأسعار.

و – لا يتم التّقابض لأيّ من البديلين في العقد مباشرة؛ بل في التاريخ المحدّد مستقبلاً.

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

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

ح - العقود الآجلة ليست غمطية؛ 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 العوام وبعض الخواص، منشأه الخلط بين "البيع الآجل" بالمفهوم الاقتصادي الدارج استعماله بين المشتغلين في البورصات، وبين "البيع إلى أجل" المسمى ببيع "النسيئة" والمستعمل في الفقه الإسلامي، والفارق ما بين العقدين كبير: ففي "البيع الآجل" يتم تأجيل الثمن والمثمن، وبالتالي لا يوجد تسليم ولا تسلّم، ولا تملك حقيقي ولا تملك، بينما في "البيع إلى أجل" يتم تأجيل الثمن 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 التعاريف لعقود المستقبلية، لكنّها 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 (الوسيط)، على أن يتم التسليم في وقت لاحق في المستقبل^(٦٥).

ب - أو هي عقود قانونية أو رسمية يجري ترتيبها في أسواق منظمة لتؤكد 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، ط ١، ١٩٩٦م، ص ٣٣٢

^(٦٥) : التمويل الدولي . أسس نظرية وأساليب تحليلية، د. مايع شبيب الشمري ود. حسن كريم حمزة، دار الضياء للنشر

والطباعة، النجف، ط ١، ٢٠١٥م، ص ٢٦٠

^(٦٦) : المرجع السابق نفسه.

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

التعاريف السابقة ركزت على الأمور الآتية: المستقبلات عقد على أصل ما، وتحتاج إلى وسيط، وتجري في سوق منظّمة، وغطية، ومستقبلية. لكنّ هذه التعاريف لم تميز عن العقود الآجلة بشكل يفى بالمقصود؛ لهذا يقترح الباحث أن يكون تعريف العقود المستقبلية كالآتي:

عقود آجلة غمطية، موضوعها الأصول الحقيقية والمالية والعملات، لا مجال للتفاوض فيها سوى بالسعر وعدد العقود، يُلزم فيها طرفا العقد بدفع هامش الجدية المبدئي أو الأولي (Initial Margin)، ويجري تداولها في سواق الأوراق المالية، وتخضع للتسوية السعريّة بشكل يومي، والغاية الأساسية منها المضاربة، وليس التملك للأصل موضوع العقد.

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

ولتوضيح 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 ٤٠٠٠/\$ للعقدين كهامش أولي، علماً أنّ: العقد ينتهي في ١٤/١، 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؟

$$٢٠٠ \text{ أونصة} \times ٤٠٠ \$ = ٨٠٠٠٠ \$ \text{ قيمة العقد الإجمالية.}$$

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

$$٤٠٠٠ \times ٧٥\% = ٣٠٠٠ \$ \text{ هامش الصيانة، وهو المبلغ الذي يجب ألا ينخفض عنه الهامش، فإذا انخفض}$$

عنه فيجب أن يكمله العميل إلى ٤٠٠٠ \$.

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

(٦٨) : التمويل الدولي. أسس نظرية وأساليب تحليلية، د. مايع شبيب الشمري ود. حسن كريم حمزة، ص ٢٦٧-٢٦٨

جدول يبين البيع المستقبلي لعقد على سلعة الذهب

ملاحظات	طلب صيانة الهامش	رصيد الهامش \$ ٤٠٠٠	تراكم الربح و(الخسارة)	الربح و (الخسارة)	سعر الذهب	3 ٢
	صفر	٣٤٠٠	(٦٠٠)	(٦٠٠)	٣٩٧	١/٣
	صفر	٣٢٢٠	(٧٨٠)	(١٨٠)	٣٩٦.١	١/٤
	صفر	٣٦٤٠	(٣٦٠)	٤٢٠	٣٩٨.٢	١/٥
	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 ٤٠٠٠ 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
الخسارة النهائية (١٤٦٠) \$	صفر	٣٨٨٠	(١٤٦٠)	١٨٠	٣٩٢.٧	١/١٤

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

٢ - خصائص عقد المستقبلية:

من التعاريف السابقة يمكن استخلاص الخصائص الآتية للعقود المستقبلية:

- أ - هي عقود آجلة من جهة ما.
- ب - هي عقود نمطية لا يستطيع الطرفان تعديلها.
- ج - العقود عليه هو أصول حقيقية ومالية وعملات.
- د - يتم تداول هذه العقود في سوق الأوراق المالية (البورصة) وللوسطاء الدور الفاعل.
- هـ - لا بدّ لطرفي العقد من دفع هامش جدّية مبدئي.
- و - تحدث التسوية اليومية في فروق 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 الآجلة	العقود المستقبلية
١ - يتم تداولها خارج سوق الأوراق المالية.	- يتم تداولها في سوق الأوراق المالية.
٢ - الغاية الأساسية منها درء مخاطر تقلب الأسعار.	- الغاية الأساسية هي المضاربات.
٣ - شخصية يمكن تعديلها.	- نمطية لا يمكن تعديلها.
٤ - لا يوجد تسوية يومية في فروق الأسعار.	- يوجد تسوية يومية في فروق الأسعار.
٥ - مخاطرها قليلة.	- مخاطرها كثيرة.
٦ - لا توجد هيئة ضامنة لتنفيذ العقود.	- توجد هيئة ضامنة لتنفيذ العقود وهي بيوت التسوية (المقاصة)، فيتم ضمان التنفيذ بفرض الهامش المبدئي والصيانة وتسوية الفروق السعرية.
٧ - تتم تسوية العقد في نهاية مدة العقد.	- يمكن تسوية العقد في أي تاريخ قبل نهاية العقد.

ثالثاً - عقود الاختيار (Option Contracts):

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

وتمّ استخدام عقود الاختيار لأول مرة عام ١٩٧٣م في بورصة شيكاغو، ثمّ تمّ 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، ص ٣-٤٤، ٢٠١٤م-١٤٣٥هـ، ص ٨

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

١ - تعريف عقد الاختيار:

هو عقد يعطي لحامله 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 بحق خيار الشراء؛ أي يبيع ويشترى حق الشراء قبل موعد تنفيذ العقد، فعند ارتفاع سعر السهم مثلاً في سوق الأوراق المالية عن سعر التعاقد، فإن مشتري الخيار يبيع حق خياره مستفيداً من الفارق بين السعرين.

- مثال عن عقد خيار الشراء^(٧٢):

نفترض أن 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 كالآتي:

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

$$\text{الربح الصافي} = \text{الربح الإجمالي} - \text{قيمة العلاوة}$$

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

$$\text{نسبة الربح} = \text{الربح الصافي} \div \text{المبلغ المستثمر}$$

^(٧٠): التمويل الدولي . أسس نظرية وأساليب تحليلية، د. مايح شبيب الشمري ود. حسن كريم حمزة، ص ٢٤٩

^(٧١): المرجع السابق، ص ٢٥٠

^(٧٢): عقود خيارات الأسهم في الأسواق المالية دراسة فقهية مقارنة، د. مصطفى خليفة، حولية كلية الدراسات الإسلامية والعربية للبنات في الإسكندرية، مجلد ١، عدد ٣٥ ص ١٤٦

$$\text{نسبة الربح} = 10000 \div (10000 \times \$5) = 200\%$$

الحالة الثانية - انخفاض السعر:

هنا انخفض السعر إلى ٩٠ \$ للسهم؛ لذلك لن يقدم مشتري الخيار على التنفيذ، بل سيكتفي بخسارة ٥٠٠٠ \$ مقدار العلاوة التي تمثل ثمن خيار ٥ دولارات لعدد ١٠٠٠ سهم. والآن لنفترض أنّ المستثمر لم يشتري خيار الشراء؛ بل اتجه مباشرة إلى سوق الأوراق المالية واشترى الأسهم بنفسه من السوق المالية. هنا سنكون كذلك أمام حالتين من الأسعار:

الحالة الأولى - ارتفاع سعر السهم:

$$\text{الربح الإجمالي} = 10000 \text{ سهم} \times (98 - 91) = 17000 \text{ ربح السهم الواحد} = 17000 \$$$

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

$$\text{نسبة الربح} = 12000 \div (10000 \times 98) = 173\%$$

الحالة الثانية - انخفاض السعر:

$$98 - 90 = 8 \$ \text{ خسارة السهم الواحد}$$

$$\text{إجمالي الخسارة} = 10000 \text{ سهم} \times 8 = 8000 \$$$

ملاحظة: نلاحظ من المثال أنه عندما اشترى المستثمر حق الخيار فإنّ نسبة ربحه كانت ٢٠٠%، بينما عندما اشترى الأسهم من البورصة كانت نسبة ربحه ١٧٣%، مما يعني أنّ استخدام خيار الشراء أفضل من الشراء الحقيقي للأصل، وهذا ما يفسره 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 خياره دون تنفيذ العقد.

أما البائع محرر حق الخيار (Writer Seller): فهو الطرف الآخر في عقد الاختيار وهو الذي يلتزم أو لا يلتزم 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.

هـ - 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 (المحرر)، 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 مدّة تنفيذ متفق عليها، وعند سعر محدّد متفق عليه يسمّى سعر التنفيذ، ويُمنح 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 يمنح 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 الواقعة بين تاريخ شراء العقد وتاريخ انتهاء صلاحية العقد.

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

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

^(٧٥): التمويل الدولي. أسس نظرية وأساليب تحليلية، د. مايح شبيب الشمري ود. حسن كريم حمزة، 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 المستقبلية:

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

جدول الاختلاف بين عقود الاختيار والعقود المستقبلية

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

رابعاً - عقود المبادلات (SWAPS):

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

١ - تعريف عقود المبادلات:

أ - هي عقد يتم بموجبها 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 الحقيقية (السلع المختلفة) والمالية (الأسهم والسندات).
والمقصود بالتدفقات: المدفوعات والمقبوضات 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 كل ما يمكن مبادلته مثل: الصّرف، والسلع، والأسهم وعوائدها، والسّندات وعوائدها، والعقارات وعوائدها، والدّيون وغير ذلك.

٢ - أمثلة عن عقد المبادلات:

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

المثال الأوّل - تبادل الفوائد^(٧٩): لو كان لدى المؤسسة (أ) مجموعة من السندات باليورو، وتتقاضى عنها فوائد في تواريخ معينة باليورو أيضاً، ولدى المؤسسة (ب) سندات بالدولار الأمريكي، وتتقاضى عنها فوائد في تواريخ معينة بالدولار أيضاً، فإنّه يجري الاتفاق بينهما على تبادل هذه الفوائد في تلك التواريخ: فتدفع المؤسسة (أ) للمؤسسة (ب) الفوائد التي تقبضها باليورو، في مقابل أن تقبض منها الفوائد التي تتقاضاها 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 الشركتين يُقلّل من تكلفة الاقتراض على الشركتين، بسبب ما تملكه كلّ شركة من ميزة نسبية ممثلة في حصولها على القرض من سوقها المحليّ بسعر أفضل مما تستطيعه الشركة الأجنبية.

- بعض النتائج عن المشتقات المالية:

من خلال الاستعراض السّابق لعقود المشتقات المالية يمكن استنتاج الآتي:

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

^(٧٩): المرجع السابق نفسه.

١. هذه العقود كافة لا يتمّ فيها تسليم البدلين موضوع العقد في الحال؛ أي يتمّ 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 يُظنّ للوهلة الأولى أنّ الغاية من هذه العقود هو التحوّط، أي لدفع المخاطر، لكن واقع هذه العقود يدلّ على أنّ الغاية الحقيقية منها هو المضاربات التي يُقصد منها تحقيق الأرباح السريعة.
٣. أثبت التعامل الواقعي وفق هذه العقود أنّها تزيد المخاطرة بشكل أكبر، وفي أحسن الأحوال تحويل المخاطر من جهة إلى جهات أخرى.
٤. في المشتقات المالية هناك فصل بين الملكية والمخاطر، فالذي يتحمّل المخاطر ليس مالك الأصل؛ بل هو من يتاجر بالمشتقات، وبذلك تصبح المشتقات مصدراً للخطر بدل أن تكون وسيلة للتحوّط.
٥. الغالب على هذه العقود هو تبادل الحقوق المنفصلة عن ملكية الأصول، أي يتمّ تبادل الحق المنفصل عن الملكية وليس تبادلاً للأصل، فالأمر قائم على تسوية فروق الأسعار قبل أو عند نهاية العقد، ففي سوق المستقبلات نجد أنّ ٩٩% من العقود يتمّ تسويتها قبل حلول الأجل؛ لذلك هيئة الخدمات المالية في بريطانيا تعرّف المشتقات بأنّها: "عقود على الفروقات"^(٨٠).
٦. هذه العقود تساهم بشكل مخيف في رفع نسبة التبادلات التّقدية المنفصلة عن الأصول الحقيقية، فيصبح التبادل الحقيقي الفعلي قزماً مشوّهاً، وهذا تشويه حقيقي للاقتصاد، وحاضنة خطيرة للأزمات الاقتصادية^(٨١).
٧. المشتقات المالية - خصوصاً المستقبلات والخيارات - لعبة سوقية صفرية، حيث تُعدّ الخسارة في القيمة السوقية لأحد الطرفين هي الربح السّوقي للطرف الآخر، فلا يوجد إمكانية أبداً لانتفاع الطرفين معاً، وعليه فلا تُعدّ هذه العقود من المبادلات الحقيقية^(٨٢).

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

^(٨١): لمعرفة المزيد من التفصيل حول خلق المشتقات للأزمات المالية وتشويهها للاقتصاد الحقيقي، ينظر: المضاربات الوهمية "السوقية" ودورها في الأزمة المالية "عقود الخيارات"، د. محمود فهد مهيدات، بحث مقدّم للمؤتمر العلمي الدولي: "الأزمة المالية والاقتصادية العالمية المعاصرة من منظور إسلامي"، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، جامعة العلوم الإسلامية العالمية، عمان، ١-٢/١٢/٢٠١٠م، ص ١٥ وما بعد.

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

٨. لا تكاد تخلو هذه العقود من الرِّبا.

٩. المشتقات هي من بيع الكالئ بالكالئ، أي بيع الدَّين بالدَّين، لأنَّ التأجيل (النسيئة) من الطرفين.

١٠. بالمحصلة النهائية: ضرر هذه العقود هو أكثر من نفعها.

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

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

١. يُشترط في عقد البيع في الفقه الإسلامي تقابض البدلين، وهناك استثناء هو تأخير المبيع في بيع السلم، وتأخير الثمن في بيع الأجل، أما في عقود المشتقات، فإنَّ التقابض - ولكلا البدلين - يتم تأجيله لنهاية فترة العقد.

٢. ورغم عدم التقابض بداية في عقود المشتقات، فإنَّه يتم بيع ما لم يتم قبضه، وقد يكون البيع لمرات 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 فإنَّ البائع لا يمتلك ما يبيعه، فأصبح بيع ما لا يملك.

٤. إنَّ عقود المشتقات تدخل في باب بيع الإنسان ما ليس عنده، وزيادة على ذلك هي عملية مبادلة التزامات وليس سلعاً، وقد نهي النبي صلى الله عليه وسلم عن ذلك بقوله: «لا تَبِعْ ما لَيْسَ عندَكَ»^(٨٥)، وكذلك قوله صلى الله عليه وسلم: «مَنْ ابْتِاعَ طَعَامًا فَلَا يَبِيعُهُ حَتَّى يَقْبِضَهُ»^(٨٦).

^(٨٣): تناول الباحث في هذا المطلب: الحكم الشرعي، وأسبابه، ولم يتناول الأدلة التفصيلية لتبرير الحكم، فتناولها يُخرج 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، ١، ٢٠٠٦م، ص ١٢١ وما بعد، وأسواق الأوراق المالية، سميح 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 والحكرة، ٦٨/٣ رقم ٢١٣٣.

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

٦. تعدّ من جنس الربا المحرّم شرعاً، فحصول أحد العاقدین 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 التقابض الذي هو مقصود العقود؛ لذلك يكون أحد طرفي العقد غارماً والآخر غانماً، وهذه هي حقيقة القمار.

٨. تنطوي عقود المشتقات على الصّورية؛ فليس هدفها الحصول على السّلع؛ بل تسوّى الفروق حسابياً دون دفع ثمن أو استلام سلعة.

- قرارات وتوصيات المجامع الفقهية الإسلامية بشأن عقود المشتقات المالية: أولاً - مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي بجدة:

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

ثانياً - السلع:

بعد مناقشة الموضوعات المقدّمة في التدوة بشأن السلع والاطلاع على ما قرّره المجمع الفقهي الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي في الموضوع نفسه انتهى المشاركون إلى التوصية بتأييد ما اتخذه المجمع من فتاوى نصّها ما يلي:

أولاً: إن غاية السّوق المالية (البورصة) هي إيجاد سوق مستمرة ودائمة يتلاقى فيها العرض والطلب والمتعاملون بيعاً وشراءً، وهذا أمر جيد ومفيد، ويمنع استغلال المحترفين للغافلين والمستترسلين الذين يحتاجون إلى بيع أو شراء، ولا يعرفون حقيقة الأسعار، ولا يعرفون المحتاج إلى البيع ومن هو محتاج 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 شرعي 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: إنّ 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 محرم شرعاً. أما إذا لم يكن المبيع في ملك البائع فيجب أن تتوافر فيه شروط بيع السّلم، ثم لا يجوز للمشتري بعد ذلك بيعه قبل قبضه.

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

رابعاً: إنّ العقود العاجلة والآجلة على سندات القروض بفائدة، بمختلف أنواعها غير جائزة شرعاً، لأنها معاملات تجري بالربا المحرم.

خامساً: إنّ 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 صحّ 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: ((إنّ النبي صلى الله عليه وسلم نهى أن تباع السلع حيث تبتاع حتى يحوزها التجار إلى رحالهم)). .

سادساً: ليست العقود الآجلة في السّوق المالية (البورصة) من قبيل بيع السّلم الجائز في الشريعة الإسلامية، وذلك للفرق بينهما من وجهين:

(أ) في السّوق المالية (البورصة) لا يدفع الثمن في العقود الآجلة في مجلس العقد، وإنما يؤجل دفع الثمن إلى موعد التصفية، بينما أن الثمن في بيع السّلم 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 إلّا قبض أو دفع فروق الأسعار بين البائعين والمشتريين غير الفعليين، مخاطرة منهم على الكسب والربح، كالمقامرة سواء بسواء، بينما لا يجوز بيع المبيع في عقد السّلم قبل قبضه.

وبناء على ما تقدم يرى المجمع الفقهي الإسلامي أنّه يجب على المسؤولين في البلاد الإسلامية أن لا يتركوا أسواق البورصة في بلادهم حرة تتعامل كيف تشاء في عقود وصفقات، سواء أكانت جائزة أو محرمة، وأن لا يتركوا للمتلاعبين بالأسعار فيها أن يفعلوا ما يشاؤون، بل يوجبون فيها مراعاة الطرق المشروعة في الصفقات التي تعقد فيها، ويمنعون العقود غير الجائزة شرعاً ليحولوا دون التلاعب الذي يجر للكوارث المالية، ويخرب

الاقتصاد العام، ويلحق 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 وَصَّاكُمْ بِهِ لَعَلَّكُمْ تَتَّقُونَ} [الأنعام: 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 ٧ / ١ / ٦٤:

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 ممثلة 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 والتسلم.

وهذا العقد غير جائز لتأجيل البديلين، ويمكن أن يعدل ليستوفي شروط السلم المعروفة، فإذا استوفى 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 تصفيته 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 الأربعة المذكورة في التعامل بالسلع.

ولا يجوز شراء العملات وبيعها بالطريقتين 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، وتجري عليه مبيعات في بعض الأسواق العالمية.

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

٤ - البديل الشرعي للمعاملات المحرمة 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 الجمع ضرورة القيام بدراسة وافية لشروط هذه البدائل وطرائق تطبيقها في سوق إسلامية منظمة.

الفصل الثاني الإجارة (الإيجار)

المبحث الأول الإجارة المنتهية بالتملك (البيع التأجيري)

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

نشأ هذا العقد في البلدان الأوروبية، وظهر بداية في بريطانيا، ومعروف أنّ العقود التي تنشأ في أوروبا تنشأ بعلاقتها الكثيرة، وذلك نظراً لطبيعة البلدان الأوروبية الاقتصادية والاجتماعية والقيمية، ولمنهج دراسة الاقتصاد في الرأسمالية، ثم لا يزال هذا العقد في تطوّر 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 التعاريف لهذا العقد نذكر منها:

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

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

٢ - هو تملك منفعة من الأعيان كاللّـدور والمعدّات، مدة معينة من الزمن، بأجرة معلومة تزيد عادة عن أجرة المثل، على أن يملك المؤجّر العين المؤجّرة للمستأجر، بناء على وعد سابق بتمليكها في نهاية المدة أو أثائها، بعد سداد جميع الأجرة أو أقساطها، وذلك بعقد جديد^(٩٠).

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

ويمتاز هذا التعريف بكونه يعطي صورة واضحة عن عقد الإيجار المنتهي بالتمليك، فيزيل أيّ التباس عن شبهات هذا العقد، سيّما وأنّه أوضح أنّ هناك عقدين منفصلين: عقد للإيجار، وآخر للبيع.

ثالثاً - خطوات تطبيق الإيجار المنتهي بالتمليك:

يتمّ تطبيق هذا العقد في المؤسسات المالية وفق الخطوات الآتية:

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

(٨٩): المعاملات المالية المعاصرة في ضوء الفقه والشرعة، د. محمد رواس قلعه جي، ص ٨٦

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

- ١ . إبداء العميل رغبته في هذا العقد لشراء سلعة ما كآلة أو سيارة مثلاً.
- ٢ . شراء المؤجر (وليكن المصرف) تلك الآلة أو السيارة وتملكها وتسليمها ودفع ثمنها لمالكها.
- ٣ . يمكن للمصرف أن لا يستلم الآلة أو السيارة؛ بل يوكل عميله بتسليمها وإشعاره المصرف بمطابقتها للمواصفات المطلوبة.
- ٤ . يؤجر المصرف السيارة لعميله بأجرة محدّدة لمدة معينة، ويعطي لعميله وعداً بتمليك السيارة للعميل إذا وفى جميع أقساط الأجرة، إما بالهبة وإما بالبيع بثمن حقيقي أو ثمن رمزي يتفق 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:

يحقق 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 الزبون لسلعته.
 - ب - ضمان ثمن سلعته: فالسلعة تبقى ملكاً للمؤجر حتى سداد نهاية الأقساط، فبالتالي لو أفلس المستأجر فإن حق المؤجر مضمون؛ لأنه يستطيع استعادة سلعته.
 - ج - ربح المؤجر سيكون معروفاً ومضموناً إلى حد كبير.
- ٢ - بالنسبة للمستأجر: يحقق 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، فبالتالي لا يحتاج لقرض ربوي، 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؛ لأن من لوازم الإجارة ثبوت التزام المالك (المؤجر) بالصيانة الأساسية اللازمة لبقاء المنفعة صالحة، وكذلك تحمّله 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 لأنه 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، وتجنب التقلبات الاقتصادية.

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

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

- ١ . الإجارة المنتهية بالتمليك تشتمل على عقدتين مستقلتين:
أ . عقد إجارة يستمر طوال فترة العقد.
ب . عقد لتمليك العين المؤجرة في نهاية المدة، إما بالبيع الحقيقي أو الرمزي، أو بالهبة، 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 عقدتين.
- 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 عقدين منفصلين يستقل كل منهما عن الآخر.

• الأول: هو الإيجار، سواء كانت الأجرة عادية، أو أجرة المثل، أم أكثر من ذلك؛ لأنّ الإجارة بيع المنفعة، والمتعاقدان حرّان 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 أثناءها، عملاً بوعده سابق ملزم غير مقترن بوعده 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 يترتب عليه انتقال ملكية العين المؤجرة بعد تصفية آثار العقد الأول بانتهاء مدة الإجارة أو في أثناءها بوعده مجرد، لأنّ الإجارة يجوز إضافتها إلى المستقبل، أما البيع فأثره ناجز فلا يجوز إضافته لوقت في المستقبل.

والعقد الجديد: إما بعوض وهو البيع بثمن حقيقي أو رمزي، عملاً بمبدأ حرية التعاقد أو التراضي، وإما بغير عوض، وهو الهبة، وكلّ إنسان غير محجور عليه له أهلية التصرف بماله كما يشاء. وكلّ من هذين العقدين عقد جديد مستقل عن الإجارة، ويتمّ بعد انتهاء مدّة 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 الربا أو الغرر فيه مثلاً، أو كان منافياً لقواعد الشرع ومقاصده، أو منافياً لمقتضى العقد، بأن يهدم أو ينقض الحكم الأصلي للعقد، ونقض الحكم الأصلي للشرط كما قرر ابن تيمية: بسبب "الجمع بين النقيضين" لأنّ الغاية شرع، والشرط تصرف، ولا يجوز للتصرف أن يلغي الشرع، ولأنّ جمع بين متنافيين. 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، ولك ما اشترطت".

٣ - إنّ وجود عقد بين عاقدَي الإجارة المنتهية بالتملك ببيع العين المؤجرة مستقبلاً، قبل الإجارة أو في أثناءها: لا يمس كيان الإجارة أو البيع، لاستقلال كل منهما عن الآخر، ولا يكون أحدهما سبباً للوقوع في الربا أو الغرر، إذ ليس ذلك من عقود "العينة" ولا يشتمل على غرر أو جهالة، للعلم بجميع مقومات أو عناصر العقد.

٤ . أجاز المالكية بصراحة اجتماع الإجارة مع البيع، صفقة واحدة، سواء كانت الإجارة في نفس المبيع ك شراء شخص ثوباً بـدراهم معلومة، على أن يخططه البائع، أو شرائه جلدأً على أن يخرزه، أو كانت الإجارة في غير المبيع ك شراء شخص ثوباً بـدراهم معلومة على أن ينسج له آخر.

وهذا، وإن وصف في رأي بعضهم بأنه عقد بشرط، لكنّه في الواقع عقدان في عقد؛ لأنه صلى الله عليه وسلم نهي عن الحالتين إذا اتخذ أحدهما سبيلاً أو جسراً للربا أو انتفاع أحد العاقلين منفعة زائدة لا يقابلها شيء للعائد الآخر.

ولا فرق بعد تجويز المالكية كون العقدین في صفقة واحدة أن يكون أحدهما أصلاً والآخر تبعاً، إذ لا يترتب على ذلك محظور شرعي، فالأمثلة التي ذكرها المالكية واردة على حال كون البيع أصلاً والإجارة تبعاً، ولا مانع كما في الإجارة المنتهية بالتملك وجود العكس بأن تكون الإجارة أصلاً، والبيع تبعاً لها، لأنّ المهم هو استقلال أحدهما عن الآخر، وكون أحدهما في هذه الإجارة غير مشروط في الآخر، وإنّما وجد البيع بمجرد وعد غير مقترن بالإجارة حين بدئها، وإنّما قبلها أو في أثناءها أو في نهاية مدة الإجارة، مع استقلال أحدهما عن غيره، إذ لا يجوز ربط 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):

إنّ 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 المجمع بخصوص موضوع (الإيجار المنتهي بالتمليك، وصكوك التأجير). وبعد استماعه إلى المناقشات التي دارت حول الموضوع بمشاركة أعضاء المجمع وخبرائه وعدد من الفقهاء قرّر ما يلي:

الإيجار المنتهي بالتمليك:

أولاً: ضابط الصور الجائزة والممنوعة ما يلي:

أ - ضابط المنع: 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 عقدين منفصلين مستقل كل منهما عن الآخر، زمانا بحيث يكون إبرام عقد البيع بعد عقد الإجارة، أو وجود وعد بالتملك في نهاية مدة الإجارة. والخيار يوازي الوعد في الأحكام.

٢ - أن تكون الإجارة فعلية وليست 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 تجارياً ويتحمله المالك المؤجر وليس المستأجر.

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

هـ - تكون نفقات الصيانة غير التشغيلية على المؤجر لا على المستأجر طوال مدة الإجارة.

ثانياً: من صور العقد الممنوعة:

أ - عقد إجارة ينتهي بتملك العين المؤجرة مقابل ما دفعه المستأجر من أجرة 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 الأجرة المتفق عليها خلال المدة المعلومة، أو مضاف إلى وقت في المستقبل.

ج - عقد إجارة حقيقي واقترن 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 يُمكن المستأجر من الانتفاع بالعين المؤجرة، مقابل أجرة معلومة في مدة معلومة، واقترن به عقد هبة العين للمستأجر، معلقاً على سداد كامل الأجرة وذلك بعقد مستقل، أو وعد بالهبة بعد سداد كامل الأجرة، وذلك وفق ما جاء في قرار الجمع بالنسبة للهبة رقم ١٣ (١/٣).

ب - عقد إجارة مع إعطاء المالك الخيار للمستأجر بعد الانتهاء من وفاء جميع الأقساط الإيجارية المستحقة خلال المدة في شراء العين المؤجرة بسعر السوق عند انتهاء مدة الإجارة، وذلك وفق قرار المجمع رقم ٤٤ (٦/٥).

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

د - عقد إجارة يمكن المستأجر من الانتفاع بالعين المؤجرة، مقابل أجرة معلومة، في مدة معلومة، ويعطي المؤجر للمستأجر حق الخيار في تملك العين المؤجرة في أي وقت يشاء، على أن يتم البيع في وقته بعقد جديد بسعر السوق، وذلك وفق قرار المجمع السابق رقم ٤٤ (٦/٥)، أو حسب الاتفاق في وقته.

ثامناً - بدائل الإجارة المنتهية بالتملك:

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

- ١ . البيع بالتقسيط مع الحصول على الضمانات الكافية.
- ٢ . الإيجار المنتهي بالتملك مع الخيار: هنا عقد الإيجار المنتهي بالتملك يتضمن الخيار للمستأجرين بين ثلاثة أمور هي:
 - أ . مدّة مدّة الإجارة.
 - ب . إنهاء عقد الإجارة وردّ العين المؤجرة إلى صاحبها.
 - ج . شراء العين المؤجرة بسعر السوق عند انتهاء مدّة الإجارة.

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

المبحث الثاني الْخُلُؤ

تاريخه: ظهرت هذه الظاهرة الاقتصادية (الخلؤ أو بدل الخلؤ) في بدايات القرن العشرين، وخصوصاً في بلاد الشام ومصر والعراق والعديد من الدول الإسلامية الأخرى، وهناك العديد من الأسباب أدت 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** أدت إلى امتناع المستأجرين من ترك العقارات التي استأجروها رغم **انتهاء** عقودهم؛ فأصبحت عقودهم **دائمة** بحكم القانون، فلا يستطيع المؤجّر إخراجهم من ملكه مهما كانت حاجته ضرورية؛ بل والأكثر من ذلك غبناً، هو **تجميد** قيمة الإيجارات، فأصبح مع الزمن ما يدفعه المستأجر للمؤجّر عبارة عن مبلغ **رمزي** لا يعبر عن الواقع التأجيري. أمام هذا الواقع كان لابدّ للمالك أن يدفع للمستأجر مبلغاً من المال كي **يخلي** المستأجر العقار، هذا المال يسمّى "**بدل الخلؤ**"، فالمستأجر لا يخرج من العقار إلا بعد أن يحصل على هذا البدل المالي، وعادة ما يكون هذا البدل المالي يفوق قيمة الإيجار بأضعاف كثيرة؛ بل أحياناً يصل إلى نصف قيمة العقار وفق الأسعار الجارية...!!

٢ . بسبب ضيق الأسواق أو مواقع العقارات أو شهرة المحل، كان المؤجّر يرغب باستعادة عقاراته؛ لذلك يعطي للمستأجر المال كي **يخلي** أو **يفرّغ** له أملاكه.

٣ . بسبب حاجة المؤجّر إلى عقاره، والعقد مع المستأجر لم تنته مدّته بعد، يقوم المؤجّر بدفع بدل الخلؤ للمستأجر؛ كي يخرج قبل نهاية عقده.

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

تعريف الخلؤ:

لغة: الْخُلُؤُ لُغَةً مَصْدَرٌ خَلَا، يُقَالُ خَلَا الْمَكَانُ أَوْ الْإِنَاءُ خُلُؤًا وَخَلَاءً إِذَا فَرِغَ مِمَّا بِهِ، وَخَلَا الْمَكَانُ مِنْ أَهْلِهِ وَعَنْ أَهْلِهِ، وَخَلَا فُلَانٌ مِنَ الْعَيْبِ: بَرِيءٌ مِنْهُ. وَخَلَا بِصَاحِبِهِ خَلُوءًا، وَخَلُوءٌ وَخُلُوءٌ وَخَلَاءٌ انْفَرَدَ بِهِ فِي خَلُوءٍ، وَأَخْلَى لَهُ الشَّيْءُ: فَرِغَ لَهُ عَنْهُ، وَأَخْلَى الْمَكَانَ وَالْإِنَاءَ وَغَيْرَهُمَا: جَعَلَهُ خَالِيًا^(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 المنتفع 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 أنّه أطلق أولاً على خلوّ العقار؛ أي إفراغه والتخلّي عنه لغير من هو بيده، وأطلق على البدل التّقدي الذي يأخذه مالك هذا الحق مقابل التّخلي عنه، ثم أطلق على المنفعة المتخلّي عنها نفسها^(٩٩).

أسماء أخرى للخلوّ:

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

- ١ - السرقيلية: وهذه تسمية أهل العراق، وأصل هذه الكلمة فارسية، يراد بها تنازل المستأجر عن حقه في شغل العقار أو تفريغه في مدّة 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 مالِكاً مفتاح التصرف، أما الزينة؛ فلأنّ المستأجر يضيف إلى المحل التجاري زينة (ديكور) بقصد القرار والاستقرار.
- ٤ - الجلّسة: وهذه تسمية أهل المغرب، وتعني الجلوس والاستقرار في مكان على الدوام مقابل كراء معين دون إخراج منه إلا برضاه أو حال المساس بالمصلحة المتفق عليها.

صور الخلوّ:

لدينا نوعان من صور الخلوّ:

النوع الأول - صور الخلوّ القديمة.

النوع الثاني - صور الخلوّ المعاصرة.

(٩٧): المعاملات المالية المعاصرة، الزحيلي، ص ٥٦٠

(٩٨): المرجع نفسه.

(٩٩): الموسوعة الفقهية الكويتية، ١٩ / ٢٧٧

ولنبداً بدراستهما:

النوع الأول – صور الخلو القديمة:

هناك ثلاث صور للخلو بالمعنى القديم 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 عدّة صور:

الصورة الأولى: أن يكون الوقف آيلاً للخراب، فيؤجره ناظر الوقف لمن يعمّره، بحيث يصير الحانوت مثلاً يكرى بثلاثين ديناراً في السنة، ويجعل عليه لجهة الوقف خمسة عشر، فتصير المنفعة مشتركة بين المكثري وبين جهة الوقف. وما قابل الدراهم المصروفة في التعمير هو الخلو. وشرط جوازه أن لا يوجد للوقف ريع يعمر به الوقف.

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

الصورة الثالثة: أن تكون أرض موقوفة ولم يكن هناك ريع تعمّر به، وتعطلت بالكلية، فيستأجرها من الناظر ويبيّن فيها أي للوقف، داراً مثلاً على أن عليه لجهة الوقف في كل شهر ثلاثين درهماً، ولكنّ الدار بعد بنائها تكرى بستين درهماً. فالمنفعة التي تقابل الثلاثين الأخرى يقال لها الخلو.

الصورة الرابعة: أن يريد الواقف بناء محلات للوقف، فيأتي له أشخاص يدفعون له دراهم على أن يكون لكلّ شخص محل من تلك المحلات يسكنها بأجرة معلومة يدفعها كل شهر، فكأنّ الواقف باعهم حصّة من تلك المحلات قبل التحجيس وحبس الباقي، فليس للواقف تصرف في تلك المحلات، لكن له الأجرة المعلومة كلّ شهر أو كلّ سنة، وكأنّ دافع الدراهم شريك للواقف بتلك الحصّة.

. مقدار الأجرة التي يدفعها صاحب الخلو:

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

الوقف يؤجر 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 بالتراب، وهو المسمى عند الحنفية (الكردار)، أو ما ينشئه كذلك في مبنى الوقف، من بناء أو نحوه متصل اتصال قرار، وهو المسمى عندهم (الجدك).

ويشترط في هذه الحالة عند كل من أفتى بثبوت هذا الحق أن لا تجدد الإجارة بأقل من أجرة المثل منعاً للضرر عن الوقف، كما أن حق الاستبقاء للمستأجر إنما ثبت له دفعا 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 الأراضي المفتوحة عنوة وأبقاها الإمام في أيدي أهلها بالخراج (ضريبة الأرض الزراعية) فهي عند فقهاء الحنفية ملك لأهلها، يجوز لهم بيعها، ورهنها، وهبتها وغير ذلك.

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

والمقرر عند الشافعية أن رقة هذه الأراضي وقف على مصالح المسلمين فلا تباع ولا ترهن ولا توهب، ولهم إيجارها مدة معلومة، لا مؤبدة، أما ما أقامه المنتفع عليها من بناء وأشجار فهو مالك له، فله وقفه وبيعه ورهنه وهبته.

أما الحنابلة فلا يسمون هذا الحق خلواً ويمنع بيع هذه الأراضي لأنها وقف.

ثالثاً - الخلو في الأملاك الخاصة:

فرق الحنفية بين الوقف والملك في ثبوت حق القرار (الخلو)، فأثبتوه للمستأجر في عقارات الأوقاف، ونفوه في الأملاك الخاصة المؤجرة، وبينوا أن الفرق في ذلك هو أن 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 يريد أن يسكنه بنفسه، أو يبيعه، أو يعطله، بخلاف الموقوف المعد للإيجار، فإنه ليس للناظر إلا أن يؤجره، فإيجاره من ذي اليد بأجرة مثله أولى من إيجاره لأجنبي؛ لما فيه من النظر للوقف ولذي اليد. ومقتضى ذلك

أن لا يثبت حق القرار في الأملاك الخاصة حتى عند من سمّاه في عقارات الوقف خلواً؛ ولأنّه يلزم من عدم إخراج صاحب الحانوت لصاحب الخلو حجر الحرّ المكلف عن ملكه وإتلاف ماله.

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

النوع الثاني – صور الخلو المعاصرة:

يأخذ الخلو المعاصر الصّور الآتية:

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

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

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

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

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

ولنبداً ببيان معنى وشرعية هذه الصّور تباعاً:

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

في هذه الصّورة يكون العقد ما زال سارياً؛ أي أنّ مدّة العقد لم تنته بعد.

إنّ ما يأخذه المستأجر القديم من المستأجر الجديد في مدّة العقد لا يخلو من أحد أمرين^(١١):

الأمر الأول – أن يكون المستأجر القديم قد استأجر العقار بعقد فاسد، كالإجارة من دون تحديد المدّة، ففي هذه الحالة لا يجوز أن يأخذ شيئاً؛ بل عليه أن يترك المأجور فوراً، أو ينشئ عقداً جديداً مع المالك إن رضي بذلك بعد تمكينه من المأجور، فالمستأجر بعقد فاسد تكون إجارته لاغية شرعاً فلا يملك بها المنفعة، وما يأخذه 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 المدّة التي ينتهي فيها عقد المستأجر القديم.

^(١١): المعاملات المالية المعاصرة في ضوء الإسلام، سعد الدين محمد الكيّ، المكتب الإسلامي، بيروت، الطبعة الأولى،

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

٣. أنه بعد مضي المدة، لا يحلّ 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 الإجارة المتوجب لمالك العقار فهو على المستأجر القديم.

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

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

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

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

إن عقد الإجارة هو عقد لازم، فطالما أن العقد مازال في مدته، فإن للمستأجر ملك المنفعة طوال مدة الإجارة، وللمالك (المؤجر) الأجرة، وقد تعجل له الأجرة إما بشرط التعجيل، أو تعجل من غير شرط. ويقتضي لزوم العقد كذلك أنه ليس لواحد منهما فسخه، فلا يحقّ للمؤجر أن يخرج المستأجر، والمستأجر إذا ترك العقار المستأجر اختياراً منه، لم تنفسخ الإجارة ويلزمه دفع الأجرة. ولكن قد تعرض للمؤجر حاجة إلى عقاره، وليس له أن يخرج المستأجر، والمستأجر كذلك لا يؤدّ الخروج إلا إذا دفع له المؤجر مبلغاً من المال كي يخلي 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 فيحق له بيعها لمن اشتراها منه، أكان ذلك بثمن المثل الذي استأجر منه العقار أو بأكثر منه^(١٠٣).

قرار المجمع الفقهي بشأن الخلو:

^(١٠٢): المعاملات المالية المعاصرة، الزحيلي، ص ٥٦٩

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

أصدر المجمع الفقهي الإسلامي في دورته الرابعة المنعقدة في جدة فتاوى تتعلق بالخلو، ومنها ما يتعلق بما يأخذه المستأجر من المالك في مدة العقد، ونص الفتوى:

ثالثاً: إذا تم 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 يأخذه 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 فأى مبلغ يأخذه بعد انتهاء مدة العقد فهو أكل للمال الحرام. وقد أفتى المجمع 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 التجديد التلقائي، حسب الصيغة المفيدة له، فلا يحلّ بدل "الخلو"، لأنّ المالك أحق بملكه بعد انقضاء حق المستأجر.

الصورة الخامسة - ما يأخذه 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 مالك 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 يحقّ 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 يترتب على فسخ عقد الإجارة من مشكلات، والصواب أنّ هذا الخلو لا يصلح أن يكون جعلاً، لأنّ الجعل في الجعالة، يكون في مقابل عمل في المستقبل أو الحاضر يؤديه المجمعول له إلى الجاعل، أو لغاية دينية أو إنسانية كردّ آبق، والعثور على ضائع، وحفظ القرآن، واكتشاف علاج أو دواء لمرض معين. وفسخ العقد لا يسوّغ أخذ الخلو، لأنّ شأنه يسير غير عسير. وإنّما يكون هذا الخلو جزءاً معجّلاً 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 محدّدة المدة، وتعتمد على التراضي بين المالك والمستأجر، ولأنّ تحميد الأجرة ينافي مبدأ

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

إذن ما يأخذه المالك من المستأجر لتمليكه المنافع على التأيد باطل، لأنّ بيع المنافع إجارة، والإجارة إما أن تكون على مدّة محدّدة ينتهي 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، جائزاً فيما بعدها، ولكل واحد منهما الفسخ، وأما غير ذلك فباطل لا يحلّ شرعاً^(١٠٥).

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

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

الفصل الثالث الاستثمار

المبحث الأول المضاربة (القراض أو المعاملة)

تعريف المضاربة^(١٠٦):

هي أن يدفع المالك إلى العامل مالا ليَتَجَرَّ فيه، ويكون الربح مشتركاً بينهما بحسب ما شرطاً، 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 مهماً كونها تدمج بين عنصرين من عناصر الإنتاج: ويتمثل ذلك بمن يملك رأس المال (العنصر الأول) لكنّه لا يملك المقومّات والمؤهلات أو الخبرة للاستثمار، لكن يوجد في الطرف المقابل من يملك تلك المؤهلات والخبرات والمقومّات (العنصر الثاني وهو العمل) لكنّه لا يملك رأس المال، أمام هذا الواقع يأتي عقد المضاربة ليدمج بين عنصري الإنتاج؛ ممّا يقود إلى إنشاء عمليّة الاستثمار التي تعود بفائدتها على طرفي العقد، وعلى الاقتصاد ككلّ.

ومما زاد من فائدة هذا العقد أنّ العمل به لم يعد مقتصرّاً 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:

تختلف 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 نيّة البائع أو المشتري تسليم أو تسلّم موضوع العقد، وإنما الهدف هو الاستفادة من فرق السعّرين، ما اشتراه بالأمس وباعه اليوم، وبين ما يشتريه اليوم وما سيبيعه غداً، ولهذا تدور الصفقة عدّة دورات دون استلام إلى أن تنتهي في النّهاية إلى المشتري الأخير الذي يستلمها. وهذا يخالف المفهوم الإسلامي في المضاربة المتمثل في الاتفاق بين صاحب رأس المال والمستثمر 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، ويحددان حصّة كل منهما من الربح بنسبة معينة حسب الاتفاق والشّرط^(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 يُترك فيها للمضارب حرية التصرف في إطار أحكام الشريعة الإسلامية، والعرف التجاري، وما يؤدي إلى الهدف منها، وهو تحقيق الأرباح، فيدفع ربّ المال إلى المضارب قدرًا من المال يعمل فيه من غير تعيين نوع العمل والمكان والزمان ولا تحديد صفة من يعاملهم.

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

ب - **المضاربة المقيدة:** هي التي يُحدد فيها للمضارب بواسطة ربّ المال حدوداً يتصرّف في إطارها، تتعلّق بالمكان أو الزمان أو نوع العمل أو من يعاملهم المضارب... ويعتبر المضارب **مخالفاً** إذا لم يلتزم بهذه القيود.

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

تنقسم المضاربة من حيث تعدد أطرافها إلى قسمين :

أولهما - المضاربة الثنائية: 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 تقديم المال لمضارب واحد (وهي حالة تعدد ربّ المال)، وإذا عمل المضارب في المالين في مضاربتين 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

الصميعي للنشر والتوزيع، الرياض، ط١، ٢٠٠٠م، ص ١٨-١٩

^(١٠٨): الفقه الإسلامي وأدلته، الزحيلي، ٥ / ٣٩٢٨، 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 حددوها في مسألة خلط مال المضاربة بغيرها.

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

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

٣ - تقسيم المضاربة من حيث ما يقدّمه كل طرف:

تنقسم المضاربة من حيث ما يقدّمه كل طرف إلى ثلاثة أقسام^(١١٠):

أولها . المضاربة الأصلية: وهي التي يختص فيها أحد الطرفين بتقديم المال ويختص الثاني بتقديم 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 ويختص أحدهما في تقديم المال .

فيجوز للمضارب تقديم 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.

ويجوز اشتراط عمل ربّ المال مع المضارب، كما هو مذهب الحنابلة خلافاً للجمهور.

أركان المضاربة:

ذهب جمهور الفقهاء إلى أنّ أركان المضاربة هي: عاقدان، ورأس مال، وعمل، وربح، وصيغة^(١١١).

شروط المضاربة:

ذكر الفقهاء لصحة المضاربة شروطاً وهي^(١١٢):

١ . صيغة المضاربة:

ذهب جمهور الفقهاء إلى أنّه لا بد في المضاربة من الصيغة، وهي الإيجاب والقبول، وتنعقد بلفظ يدل على المضاربة، مثل قول ربّ المال للعامل - ضمن الصيغة - ضاربتك أو قارضتك أو عاملتك، أو ما يؤدي معاني هذه الألفاظ، لأنّ المقصود المعنى، فجاز التعبير بكلّ ما يدل عليه.

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

^(١١٠) الموسوعة الفقهية الكويتية، ٦٤/٣٨، وفقه المعاملات المالية في الإسلام، حسن أيوب، ص ٢٣١

^(١١١) الموسوعة الفقهية الكويتية، ٣٨ / ٣٩ . ٤٠، وأضواء على المعاملات المالية في الإسلام، محمود حمودة ومصطفى حسين، ص ١٤٦ وما بعد.

^(١١٢) بداية المجتهد ونهاية المقتصد، ابن رشد، ٢٢/٤ وما بعد، والموسوعة الفقهية الكويتية، ٣٨ / ٤٠ وما بعد، والفقهاء الإسلامي وأدلته، الزحيلي، ٣٩٣١/٥ وما بعد، والمعاملات المالية أصالة ومعاصرة، الديبان، ٣٥٩/١٤ وما بعد.

وقال بعض المالكية: إنّ المضاربة تنعقد 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 . العاقدان في المضاربة (المضارب ورب المال):

المضاربة فيها توكيل وتوكل، فيشترط أهلية التوكيل في ربّ المال، وأهلية التوكل في العامل المضارب. فيشترط في ربّ المال لصحة صدور الوكالة عنه: الأهلية، والولاية، والإذن صراحة، أو دلالة إن كانت طبيعة ولايته على التصرف تأبى إنابة الغير فيه من دون إذن صاحب الحق فيه. ويشترط في المضارب أن يكون جائر التصرف، متمكناً من مباشرة التصرف الموكل فيه لنفسه.

٣ . رأس مال المضاربة:

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

أ . أن يكون رأس المال معلوماً:

ذهب الفقهاء إلى أنّه يشترط في رأس مال المضاربة أن يكون معلوماً للعاقدين، قدراً وصفة وجنساً، علماً ترتفع به الجهالة ويدراً 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 عرضاً من العروض، وأجاز الحنابلة المضاربة بالعروض على أن تقوّم هذه العروض عند العقد، وتجعل 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، بمعنى أن لا يكون رأس المال ديناً، فإن كان ديناً لم تصح.

وأجاز 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؛ لأنّ عدم تسليمه له يؤدي إلى التضيق عليه والحد من تصرفاته.

بينما يرى الحنابلة أنّ 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 كلٍّ من العاقدین من الربح معلوماً؛ لأنّ المعقود عليه هو الربح، وجهالة المعقود عليه توجب فساد العقد.

ب . أن يكون الربح بنسبة شائعة:

ذهب الفقهاء إلى أنه يشترط أن يكون المشروط لكلٍّ من المضارب وربّ 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، لأنّ 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 التّصرف مضاربة.

ج . أن يكون الربح مشتركاً بين العاقدین:

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

د . أن يكون الربح مختصاً بالمتعاقدين:

يجوز عند المالكية اشتراط جزء من الربح أو كلّ للغير؛ لأنّ المتعاقدين يكونان قد تبرعا بذلك الجزء من الربح، فكان هبة وقرية لله تعالى.

ولا يستحق الغير شيئاً من الربح عند بقية الفقهاء؛ لأنّ لم يقدّم عملاً أو مالاً.

هـ . عمل المضارب:

ذهب الفقهاء -في الجملة- إلى أنه يشترط في العمل بالمضاربة شروط تصح المضاربة بوجودها، وتفسد إن تخلّفت 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 كلّ 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 المفيد كان غاصباً فيضمن لربّ المال ماله.

ج. خروج المضارب عن التصرفات المعتادة في المضاربة:

اتفق الفقهاء على أن المضارب له أن يباشر تقليب 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 ربّ المال عند البعض الآخر.

الاستئجار على مال المضاربة^(١١٣):

يجوز للمضارب باتفاق الفقهاء استئجار من يساعده في كلّ الأعمال التي تشقّ 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 ربّ 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 لربّ المال بالحصّة الزائدة كاملةً، له ربحها وعليه خسارتها.

المضاربة والمشاركة بمال المضاربة^(١١٥):

إذا أذن ربّ المال للمضارب عند الشافعية والمالكية، أو إذا فوض إليه العمل برأيه عند الحنفية والحنابلة، يجوز له أن يضارب عاملاً 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 حصّة من الربح؛ لأنّ عمل المضارب الثاني وقع له فكأنّه عمل بنفسه، ويطيب له الربح بمباشرة العقدين، وإن لم يعمل بنفسه شيئاً.

^(١١٣): الفقه الإسلامي وأدلته، الزحيلي، ٥ / ٣٩٤٧

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

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

أما في بقية المذاهب فالمضارب الأول لا يستحق شيئاً من الربح؛ لأنه لم يكن منه مال ولا عمل.
خط 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 بماله: يقسم الربح الحاصل على مقدار رأس المال، بأن يأخذ المضارب ربح رأس ماله، ويقسم ربح مال المضاربة بينه وبين ربّ المال على الوجه الذي شرطاه.
أحكام الربح والخسارة^(١١٧):

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

كما أنّ الخسارة تكون فقط على ربّ المال، وليس على المضارب منها شيء؛ لأنّ الخسارة عبارة عن نقصان رأس المال، ورأس المال مختص بملك صاحبه وهو ربّ المال.

واتفق الفقهاء على أنّ الربح وقاية لرأس المال، فلا يستحق المضارب أخذ شيء من الربح حتى يستوفي رأس المال؛ لأنّ ما يهلك من مال المضاربة (الخسارة) يصرف أولاً إلى الربح ويجبر منه .

وكذلك لا يأخذ المضارب حصته من الربح إلا بعد إذن ربّ المال؛ لأن ربّ 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 المقسوم.

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

واتفق الفقهاء على استقرار ملك المضارب لخصته من الربح، إذا تم تنضيض المال (تحويله إلى نقود)، وقبض ربّ المال رأس ماله.

وذهب الشافعية إلى أنّه يشترط لذلك تنضيض المال وفسخ العقد، ولو لم يتم قسمة الربح.

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

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

بينما قال الحنابلة إنّ المحاسبة تجري مجرى القبض والقسمة، فلو تحاسبا حساباً نهائياً بعد تنضيض المال، وأبقيا المضاربة، فهي مضاربة ثانية مستقلة لا تجبر وضعية (خسارة) إحداها من الأخرى.

مصروفات المضاربة^(١١٨):

يجوز عند الحنابلة تحميل 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 السفر دون الحضر.

الضمان في المضاربة^(١١٩):

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

وقد اتفق الفقهاء على عدم صحة اشتراط الضمان 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 ربّ المال اتفاقاً، أما الربح فقد اختلف فيه^(١٢٠): فظاهر كلام الحنفية أنّ على المضارب زكاة حصته من الربح، إنّ ظهر في المال ربح، وتم نصيبه نصيباً. وذهب المالكية إلى أنّ مال القراض (المضاربة) يزكي منه ربّ المال رأس ماله وحصته من الربح كلّ عام. وأما العامل فلا يجب عليه زكاة حصته إلا بعد المفاصلة فيزكيها إذا قبضها لسنة واحدة. وذهب الشافعية على الأظهر إلى أنّ زكاة المال وربحه كلّها على صاحب المال، فإن أخرجها من مال القراض حسبت من الربح؛ لأنّها من مؤنة المال، وذلك لأنّ المال ملكه، ولا يملك العامل شيئاً ولو ظهر في المال ربح حتى تتم القسمة. هذا على القول بأنّ العامل لا يملك بالظهور، أما على القول بأنه يملك بالظهور فالمذهب أن على العامل زكاة حصته.

وذهب الحنابلة إلى أنّ على صاحب المال زكاة المال كلّ ما عدا نصيب العامل؛ لأنّ نصيب العامل ليس لربّ المال، ولا تجب على الإنسان زكاة مال غيره. وأما العامل فليس عليه زكاة في نصيبه ما لم يقتسما، فإذا اقتسما استأنف العامل حولاً من حينئذ.

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

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

^(١٢٠): المبسوط، السرخسي، ٢/ ٢٠٤، الموسوعة الفقهية الكويتية، ٢٣/ ٢٧٧ وما بعد.

انتهاء المضاربة:

المضاربة تنفسخ بأسباب منها^(١٢١):

أولاً: موت ربّ المال أو المضارب:

ذهب الحنفية والشافعية والحنابلة إلى أنّ المضاربة تنفسخ بموت ربّ المال أو المضارب، لأنّ المضاربة كالوكالة، أو تشتمل عليها، والوكالة تبطل بموت الموكل أو الوكيل، غير أنّهم قالوا: إنّ رأس المال إذا كان عند الموت عرضاً فإنّ للمضارب البيع لتنضيضه.

وذهب المالكية إلى أنّه: إنّ مات عامل المضاربة قبل نضوض 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 ارتكاباً لأخف الضررين، وهما: ضرر الورثة في الفسخ، وضرر ربّ المال في إبقائه عندهم، ولا شك أنّ ضرر الورثة بالفسخ أشد لضياع حقهم في عمل مورثهم.

ثانياً: فقدان أهلية أحدهما أو نقصها:

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

ثالثاً: فسخ المضاربة:

فسخ المضاربة يكون من العاقلين بإرادتهما، أو من أحدهما بإرادته المنفردة. وعقد المضاربة من العقود **الجائزة** غير اللازمة، والأصل فيه أنّه يجوز لكلّ من ربّ المال والمضارب فسخ العقد بإرادته المنفردة متى شاء، وعلى هذا اتفق الفقهاء في الجملة، غير أنّهم اختلفوا بعد ذلك: فقال الشافعية والحنابلة: لكلّ من العاقلين فسخ عقد المضاربة متى شاء دون اشتراط علم الآخر وكون رأس المال **ناضاً**.

وقال الحنفية: لكلّ من ربّ 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 عقدها قد هلك وزال. وهذا إذا تلف المال كلّّه، أما

(١٢١) الموسوعة الفقهية الكويتية، ٩٠/٣٨ وما بعد، المعاملات المالية أصالة ومعاصرة، الديان، ١١٣/١٥ وما بعد.

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

ب . تسلّم المضارب المال بعد استخدامه في البيع والشراء:

وقالوا : إذا هلك مال المضاربة كلّ 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 ربّ المال رأس مال المضاربة:

ذهب جمهور الفقهاء إلى أنّ استرداد ربّ المال رأس مال المضاربة كلّ، تنفسخ به المضاربة، لعدم وجود المال الذي تقوم عليه المضاربة، وأنّ استرداده بعض رأس المال تنفسخ به المضاربة فيما استردّ، وتظل قائمة فيما سواه.

سادساً: ردة ربّ المال أو المضارب:

إذا ارتدّ ربّ المال عن الإسلام، ومات أو قتل على الردة، أو لحق بدار الحرب وقضى القاضي بلحاقه، بطلت المضاربة من يوم الردة عند أبي حنيفة رحمه الله؛ لأنّ اللّحوق بدار الحرب بمنزلة الموت، وهو يزيل أهلية ربّ المال؛ بدليل أنّ المرتد يقسم ماله بين ورثته.

وإذا ارتدّ المضارب فالمضاربة **على حالها** لتوافر أهليته، حتى إنّه لو اشترى وباع وبيع، ثم قتل على رده أو مات أو لحق بدار الحرب فإن جميع ما فعل مما ذكر جائز، والبيع بينهما على ما شرط؛ لأن عبارة المرتد صحيحة لتوافر التمييز والآدمية دون خلل فيهما.

المبحث الثاني الاستصناع

تعريف الاستصناع:

لغة: يأتي بمعنى طلب الصنع^(١٢٢).

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

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

الاستصناع وعقد المقاولة: إنّ 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، فيلجؤون إلى استصناعه، وبالتالي لو لم يجز الاستصناع لوقع الناس في الحرج والجهد والمشقة.

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

دليل مشروعية الاستصناع:

يرى جمهور الفقهاء أنّ مقتضى القياس والقواعد العامة ألا يجوز الاستصناع، ويرى الحنفية أنّ الاستصناع جائز استحساناً على غير القياس، لأنّ القياس يقتضي منعه لأنّه من بيع المعدوم. ويرى بعض الحنفية أنّ دليل 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 والشرعية، د. محمد رواس قلعه جي، ص ١٣٩، وفقه المعاملات المالية

المقارن، د. علاء الدين الزعتري، ص ٣١٣ وما بعد.

(١٢٥): الفقه الإسلامي وأدلته، 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 الصّانع، فهو ليس وعداً ببيع ولا إجارة على العمل إذ لو أتى الصّانع بما لم يصنعه هو، أو صنعه قبل العقد بحسب الأوصاف المشروطة، جاز ذلك^(١٢٧).

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

صيغة الاستصناع:

ينعقد الاستصناع بالإيجاب والقبول من المستصنع والصّانع 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 الصّانع والمستصنع، ولنأخذ على ذلك المثال التالي: لو أراد أحد الأشخاص الحصول على غرفة نوم فإنّه يذهب إلى أحد التجّارين ويتفق معه على ذلك، فيحدد للنّجار المواصفات المطلوبة كافة، ويتم الاتفاق على الثمن، ولا يُشترط أن يدفع له الثمن عند العقد، بل يمكن أن يدفع الثمن على أقساط، ويُحدّد موعداً لاستلام غرفة النوم.

ثانياً - الاستصناع الموازي^(١٢٩):

وتتمّ هذه الصّورة بعقدين: 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 الشّكل والمواد المستخدمة وباقي المواصفات، ومدة التّسليم، ويتم توقيع العقد. **العقد الثاني:** عقد الاستصناع الموازي: باعتبار أنّ المصرف لا يقوم هنا بعملية التصنيع بنفسه، لذلك يقوم بإجراء عقد مع الصّانع 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، الزحيلي، ٣٠٩٦/٤

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

وبموجب العقد الأول يكون المصرف ملزماً تجاه العميل الأول بتسليم 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 بتسليم المصرف للسلعة المصنوعة المطابقة للمواصفات، يقوم المصرف بتسليم 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 والنوع والصفة والمقدار، وبحيث أن هذا العلم يكون مانعاً من الجهالة المفضية إلى المنازعة.

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 سلكاً، ويشترط فيه جميع شروط السلك، وذلك كالإنتاج الزراعي مثل الحبوب والفواكه واللحوم...

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

٤. يشترط بيان مكان تسليم 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 مجمع الفقه الإسلامي. فالأولى الأخذ به لأنه 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، فاعتبرت لزوم العقد في حق الطرفين منذ انعقاده إلا إذا جاء المصنوع مغايراً للأوصاف المبينة في العقد، فيحق للمستصنع الفسخ بمقتضى فوات الوصف المشروط لا بمقتضى عدم اللزوم في العقد^(١٣١).

^(١٣٠): بدائع الصنائع، الكاساني، ٤/٥، والفقه الإسلامي وأدلته، ٣٦٤٨/٥، 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.

تضمن 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: (لكلّ حكم الأكثر).
- ٢ . يجوز أن يتضمن عقد الاستصناع شرطاً جزائياً بمقتضى ما اتفق عليه العاقدان، ما لم يكن هناك ظروف قاهرة.

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

- ٤ . لا يجوز الاستصناع في المنتجات الطبيعية (الزراعية) التي لا تدخلها الصّنة، 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 أنّ هذا العمل يعتبر صناعة.

طريقة دفع البديل النقدي (الثمن) في الاستصناع:

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

الخيارات في عقد الاستصناع:

إذا قدّم الصّانع الشيء المصنوع المتعاقد عليه، وتبين فوات وصف مرغوب فيه اشترطه المستصنع عند العقد يكون للمستصنع حينئذ خيار الوصف، فله أن يقبله وله أن يفسخ العقد. وكذلك يكون للمستصنع خيار العيب إذا ظهر في المصنوع عيب، فله ردّه وفسخ العقد أو إمساكه^(١٣٣).

ويرى أبو يوسف من الحنفية في خيار الرؤية أنّه لا يثبت في عقد الاستصناع ما دام المستصنع متمتعاً بخيار الوصف وخيار العيب.

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

(١٣٢): الفقه الإسلامي وأدلته، ٣٦٥٣/٥

(١٣٣): المرجع السابق، ٣٢٠٦/٤

بيع الصانع الشيء المصنوع لغير المستصنع^(١٣٤):

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

ولا يجوز أن يبيع المصنوع بعد رؤية المستصنع ورضاه بالمصنوع؛ لأنّ المصنوع تعيّن بالرؤية والقبول.

الفسخ للأعذار:

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

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

موت أحد العاقدين:

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 مجمع الفقه الإسلامي المنعقد في دورة مؤتمره السابع بجدة في المملكة العربية السعودية من ١٢ إلى ١٧ ذو القعدة ١٤١٢ هـ الموافق ٩-١٤ مايو ١٩٩٢ م. وبعد اطلاعه على البحوث الواردة إلى المجمع بخصوص موضوع: (عقد الاستصناع)، واستماعه للمناقشات التي دارت حوله، ومراعاة لمقاصد 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.

قرّر:

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 المستصنع ونوعه وقدره وأوصافه المطلوبة.

^(١٣٤): المرجع السابق، ٣٦٥١/٥

^(١٣٥): المرجع السابق، ٥٢٠١ / ٧

ب . 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 بمقتضى 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 تسويغه إلا على أساس الوعد الملزم بالبيع أو على عقد الاستصناع، ويعد العقد صحيحاً إذا صدرت رخصة البناء، ووضعت الخريطة، وذكرت في شروط العقد مواصفات البناء، بحيث لا تبقى جهالة مفضية إلى النزاع والخلاف، وقد أصبح من السهل ضبط الأوصاف، ومعرفة المقادير، وبيان نوع البناء، سواء بيع البناء على الهيكل، أم مكسياً كامل الكسوة، مع الاتفاق على شروط الكسوة، وأوصافها، من النوع الجيد أو الوسط أو العادي. ويتم تسديد الثمن عادة على أقساط ذات مواعيد محدّدة، وتحتسب الأقساط جزءاً من الثمن، فلا زكاة فيها إلا إذا فسخ العقد. أما مدّة التسليم فيكون ذكرها عادة على سبيل الاستعجال والتقريب الزمني والحث على الإنجاز في وقت معقول، لأنّ 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 كلّ عند العقد. ثمّ إنّ الدولة تعترف عادة بأنّ البيع على الخريطة بيع صحيح لازم.

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

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

المبحث الثالث الصَّكُوكُ الإسلامية

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

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

١. محاولة التخلّص من ظاهرة الاعتماد المفرط على عقد المراجعة في المصارف الإسلامية، والتي يشوبها الكثير من الانتقاد، والوصول إلى المشاركات الحقيقية التي تعطي المصارف الإسلامية مبرّر وجودها الحقيقي...

٢. الاستغناء عن التّمول بطريقة السّنَدات التي لا تجيزها الشريعة الإسلامية، بحيث تكون الصَّكُوك الإسلامية هي البديل الأمثل عنها.

٣. مواكبة الصَّيرفة الإسلامية للصيرفة الأجنبية، ومحاولة السّبق من خلال الصَّكُوك المنضبطة بالشريعة الإسلامية.

وتنبع فكرة استصدار الصَّكُوك الإسلامية من صيغ المعاملات الإسلامية المتعدّدة: كالمشاركات والمضاربة والسّلم والاستصناع والإيجار والمراجعة والمساقاة والمزارة...

وما إن ظهرت الصَّكُوك الإسلامية كواقع عملي حتى أصبح الإقبال عليها كبيراً، قبل بها المسلمون وغير المسلمين، فانتشرت في أرجاء العالم وبمعدّلات متسارعة.

وإنّ معدّل النمو المرتفع للصَّكُوك الإسلامية بات من حيث أهميته وحجمه صناعة موازية للمصارف الإسلامية، وربما تفوقه في الحجم، ويدلّ على ذلك الأرقام الصادرة عن البنك الدولي التي تقدّر حجم الصَّكُوك الإسلامية لعام ٢٠١٥ م بمبلغ ثلاثة تريليونات دولار.

وتصدر هذه الصَّكُوك من قبل الحكومات والشركات، ومن أهمّ الدول الإسلامية التي أصدرت الصَّكُوك الإسلامية: ماليزيا والكويت والسعودية والإمارات العربية وقطر والبحرين.

تعريف الصَّكُوك الإسلامية:

الصَّك لغة: الصَّك معناه الضرب، ويأتي بمعنى الكتاب، أو كتاب الإقرار بالمال، أو وثيقة بمال، وكانت الأرزاق تُسمّى صكاً؛ لأنّها كانت تخرج مكتوبة، وفي حديث أبي هريرة، قال مروان: أحلّلت بيع الصَّكّاء.

وذلك أنّ الأمراء كانوا يكتبون للنّاس بأرزاقهم وأعطياتهم كتباً فيبيعون ما فيها قبل أن يقبضوها معجّلاً ويعطون المشتري الصّكّ ليمضي ويقبضه، فَنُهِوا عن ذلك، لأنّه بيع ما لم يقبض^(١٣٨).

فالصّكّ من حيث اللغة يعني كتاباً أو وثيقة تثبت حقاً لجهة ما.

الصّكّ في الاصطلاح:

قبل تعريف الصّكّ لابدّ من معرفة معنى التّصكيك.

التّصكيك: التّصكيك أو التّوريق أو التّسديد هو ما يعرف عند الاقتصاديين والماليين بـ "Securitization" ويراد بذلك تحويل الموجودات من الأصول والعقود . كعقود الاستهلاك والإيجارات . والدّيون 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 للتداول، من خلال بعض الضّوابط الشرعية التي تقوم على أساس ملكية المستثمر أصولاً تدّر دخلاً يمثل عائد الصّكّ، وهناك آليات شرعية لتوفير التحوّط (الحماية والأمان) للعميل دون الضمان الممنوع شرعاً في المشاركات^(١٤٠).

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

وقد عرّفها 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، ١/ ٥١٩، معجم لغة الفقهاء، قلعه جي، ١/ ٢٧٥

^(١٣٩): عقود التمويل المستجدة في المصارف الإسلامية، د. حامد حسن ميرة، دار الميمان للنشر والتوزيع، الرياض، ط١،

٢٠١١م، ص ٣٢١

^(١٤٠): صناعة التمويل في المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية، د. سامر مظهر قنطقجي، دار أبي الفداء العالمية للنشر،

ط١، ٢٠١٠م، ص ٤٣٧

^(١٤١): عقود التمويل المستجدة في المصارف 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 الصّكوك والسّنَدات والأسهم^(١٤٣): أولاً – أوجه الاختلاف بين الصّكوك الإسلامية والسّنَدات:

تتفق الصّكوك والسّنَدات بأنّها: أوراق مالية للتمويل، وتؤدي الكثير من الوظائف الاقتصادية كالتحكّم في السيولة النّقدية، وهي أوراق ذات استقرار كبير ومخاطر قليلة.
أما أوجه الاختلاف فأهمّها:

١. السّنَدات ورقة مالية محرّمة شرعاً، بينما الصّكوك الإسلامية ورقة مالية مباحة مُهيّكلّة بناءً على عقود شرعية.

٢. السّنَد التقليدي يمثّل قرضاً في ذمّة مصدره، بينما الصّك يمثّل حصة شائعة في الأعيان أو المنافع المصكّكة.

٣. عوائد السّنَدات إنّما هي التزام من المقرّض (مصدر السّنَد) وهي ثابتة في ذمته يلزمه الوفاء بها في مواعيد استحقاقها، فعائد السّنَدات من الرّبا المحرّم، بينما عائد الصّكوك ليس التزاماً لمصدري الصّكوك، وإنّما العوائد نتيجة أرباح أو إيراد العقود التي بُنيت عليها، كعائد الصّك من ربح المضاربة، أو كعائده من الأجرة التي يدفعها مستأجر الأعيان المصكّكة.

ثانياً – أوجه الاختلاف بين الصّكوك الإسلامية والأسهم:

تتفق الصّكوك مع الأسهم بأنّها: متساوية القيمة، ولها قيمة اسمية، وهي وثيقة بالحق، وقابلة للتداول، وصاحبها معرّض للربح والخسارة.
أما أوجه الاختلاف فأهمّها:

١. الصّكوك بوجه عام ورقة مالية قليلة المخاطر، بينما الأسهم ورقة مالية كثيرة المخاطر.
٢. الصّكوك أداة تمويل من خارج الميزانية، بينما الأسهم حصّة مشاعة من رأس مال الشّركة، وعليه فحامل الصّك مموّل للشّركة، بينما حامل السّهم شريك في الشّركة.
٣. الصّكوك مؤقتة ولها تاريخ استحقاق (إطفاء)، بينما الأسهم ورقة مالية غير مؤقتة.

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

أهمية الصّكوك الاقتصادية:

تتجلّى أهمية الصّكوك اقتصادياً وذلك من خلال دورها الكبير في التمويل الاستثماري: فهي ذات قدرة كبيرة على استقطاب الأموال وتجميعها من أفراد المجتمع وتجمّعاته، ثمّ توظيفه في نشاطات اقتصادية مختلفة، تعود بالنفع على الاقتصاد الكلي. وبالتالي يغطّي النّفع^(١٤٤):

١. **الجهات المصدرة:** وقد تكون جهات حكومية، وقد تكون مؤسسات خاصة، فالجهات الحكومية تستغني بوساطة الصّكوك عن الاقتراض الربوي المثلث بالرّبا من الدول الأجنبية أو السّوق المحليّة، وتستطيع استصدار صكوك وطنية لتمويل المشاريع الضخمة والمختلفة، كمشاريع البنية التحتية، أو المشاريع الصناعية والزراعية. والمؤسسات الخاصّة تستطيع كذلك الحصول على التّمول من خلال الصّكوك المختلفة والتي تمكنها من الاستثمار في المجالات المختلفة.
٢. **المجتمع عامة:** إذ يستفيد من نتائج استثمار الصّكوك كلّ المجتمع وذلك من خلال الاستثمارات الخاصّة والحكومية التي تزيد من النّاتج القومي، وبالتالي الدّخل القومي.

خصائص الصّكوك الإسلامية:

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

١. ورقة مالية شرعية: فهي كليتها مبنية على العقود الشرعية، وبضوابط شرعية تُنظم تداولها واستردادها.
٢. الصّكوك بديل للسندات: السندات التقليدية الرأسمالية محرّمة في الشريعة الإسلامية، كونها من الرّبا المحرّم، وجاءت الصّكوك الإسلامية لتكون بديلاً 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 والتسييل.

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

^(١٤٥): المرجع السابق، ص ٣٢٥-٣٢٨

أطراف الصَّكوك:

تتضمن الصَّكوك ثلاثة أطراف وهي^(١٤٦):

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

٢. **حملة الصَّكوك:** وهم المالكون لموجودات الصَّكوك التي اشتروها من مصدرها بهدف الاستثمار.

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

تملك وتداول الصَّكوك:

يتم تملك وتداول الصَّكوك بطريقتين^(١٤٧):

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

٢. التداول: وهنا يتم شراء الصَّك السابق من حامله الأول (المكتتبين)، ويمكن تداوله من حامل إلى آخر عبر السَّوق 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 الصَّكوك حسب العقود المستخدمة في استثمار الموجودات:

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

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

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

جائز مع بدء النشاط مع مراعاة أحكام تمثيل الصّكوك لموجودات 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 لموجودات قابلة للتداول.	جائز	الإجارة المنتهية بالتملك
جائز مع تحول النقود إلى أعيان ولا يجوز إن دفعت حصيلة الصّكوك ثمناً في الاستصناع موازياً.	جائز	الاستصناع
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 قيمةً متساوية يُصدرها المتعهد أو وكيله بغرض تمويل مشروع أو مشاريع يكون حاملو الصّكوك هم أصحاب تلك المشاريع، وهي مشابهة للشركات المساهمة، وقد يختلف عنها إذا تمّ تفويض مُصدر الصّكوك باختيار المشاريع التي تمّ تحويلها وإنشاؤها. ويموّل صكُ المشاركة العديد من الأنشطة، منها:

- الاستثمارات المباشرة الجديدة.
- التوسعات في مشروعات قائمة.
- المشاركة المتناقصة.
- تمويل رأس المال العامل.

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

ثانياً - صكوك المضاربة:

هي أداة استثمارية تقوم على تجزئة 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:

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

رابعاً - صكوك المزارعة:

وهي صكوك تحمل قيمةً متساوية يُصدرها مالك الأرض الزراعية بغرض تمويل تكاليفه الزراعية بموجب عقد المزارعة، ويتشارك حملة الصّكوك في المحاصيل المنتجة بحسب الاتفاق المنصوص عليه في العقد.

خامساً - صكوك المساقاة:

وهي صكوك تحمل قيمةً متساوية يُصدرها مالك الأشجار محل التعاقد من أجل تمويل السّقاية والرّعاية، ويتشارك حملة الصّكوك في المحاصيل المنتجة بموجب عقد المساقاة.

سادساً - صكوك المغارسة:

وهي صكوك تحمل قيمةً متساوية يُصدرها مالك الأرض محل التّعاقد من أجل تمويل تكاليف الغرس بموجب عقد المغارسة، ويتشارك حملة الصّكوك في الأشجار التي تمّ غرسها وفي الأرض التي تمّ الغرس عليها وفق للعقد.

سابعاً - صكوك المراجعة:

هذه الصّكوك تحمل قيمةً متساوية يُصدرها التاجر أو وكيله بغرض شراء سلعة ما ثمّ بيعها بمراجعة معلومة. ومثال ذلك معدّات مطلوبة ضمن عقد استصناع، فيتم شراء المعدات مراجعة ويكون حاملو الصّكوك هم ملاك المعدات وثنّ بيعها بالمراجعة.

ثامناً - صكوك السّلم:

هذه الصّكوك تحمل قيمةً متساوية يصدرها بائع منتجات السّلم أو وكيله، ويحصل بذلك على رأس مال السّلم فتصبح سلعة السّلم مملوكة لحاملي الصّكوك، ويكون بتقديم 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 قيمةً متساويةً يُصدرها الصّانع أو المتعهد أو وكيل أيّ منهما، كمنتج موصوف في الذمة، ويحصل على قيمة الصكوك، ثمّ يياشر بتصنيع المنتج بحسب المواصفات، ويقوم بتسليمها خلال المدّة المتفق عليها، ويمكن للمتعهد أن يتفق مع الصّانع على صيغة تمويلية مختلفة مثل الدفع بالأقساط. وصكوك الاستصناع كصكوك السّلم، إذ تمثل بيع سلعة مؤجلة التّسليم بثمن 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.

عاشراً - صكوك الإجارة:

تتعلّق صكوك الإجارة بالأعيان والأصول المؤجرة، وتحمل قيمةً متساوية، ويُصدرها مالك العين المؤجرة أو وكيله، ومقصود المعاملة هو بيع العين المؤجرة عن طريق الصكوك ليصبح حاملوها هم ملاك الأصل وكذلك المستفيدون من ريع تأجيرها، بقدر أنصبة الصكوك التي يحملها كل واحد في الأصل المؤجر. وعلى سبيل المثال يمكن أن يكون هناك بناية تجارية مؤجرة، ويكون دخلها الشهري أو السنوي هو عائد حملة الصكوك الذين أصبحوا شركاء في البناية، وبالإضافة إلى عائد الصك من الإيجار فإنّ حامل الصك يمكنه أن يبيع صكه، وتتوقّف قيمة الصك عند بيعه على عدّة عوامل منها: قوى العرض والطلب، وعمر الخدمة، وكفاءة أداء الأصل.

الحادي عشر - صكوك المنافع:

تحمل هذه الصكوك قيمةً متساويةً يُصدرها المالك لعين موجودة، أو يعيد الاستئجار من الباطن برضا المالك خلال فترة الإيجار، وذلك بغرض تمليك المنفعة . دون العين . لحاملي الصكوك من خلال تأجير الخدمة لهم خلال فترة معينة هي فترة صلاحية الصك، فيحق لهم ريع الأصل.

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

تحمل هذه الصكوك قيمةً متساويةً يُصدرها المالك أو المستأجر أو وكيلهما عن عين موصوفة في الذمة موعودة بإيجارها، وذلك بغرض 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 يحلل حراماً أو يحرم حلالاً، وقياساً على السّلم مع تقديم الثّمن في التعاقد على موصوف في الذمة.

الثالث عشر - صكوك الخدمات من المتعهد:

تحمل هذه الصكوك قيمةً 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 لطلابها من طلبة العلم أو المرضى، وتكون حصيلة بيع تلك البرامج للمستفيدين منها هو الربح العائد لحملة الصكوك.

الرابع عشر - صكوك أعيان وخدمات التملك المتناقص:

تحمل هذه الصكوك قيمةً متساوية يُصدرها صاحب الفكرة محل التعاقد لتمويل مشروع بموجب عقد الإنشاء، وينتهي الأمر بتمليك 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 عاملاً يستحق بعمله الأجر، أو شريكاً بالعمل ويبدأ في سداد قيمة المشروع لحملة الصكوك من نصيبه بالربح بطريقة تُقلل من نسب حملة الصكوك وتجعله شريكاً متزايد النصيب كلما تمكّن من السداد من نصيبه. وبهذه الطريقة يتناقص نصيب حملة الصكوك ويتزايد نصيب الشريك العامل حتى ينتهي الأمر بتمليك العين وخدمته أو العين لوحدها أو الخدمة لوحدها لصالح الشركاء. وهذه صيغة تجمع بين المضاربة والمشاركة المتناقضة أو المنتهية بالتمليك، 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 ل طرحها في شكل صكوك على المستثمرين وصولاً لاستقطاب موارد نقدية حقيقية لتمويل بعض المشاريع الرأسمالية الحكومية، وخاصة مشاريع البنية التحتية. وتهدف هذه الصكوك إلى إدارة السيولة في الاقتصاد الكلي وتغطية جزء من العجز في موازنة الدولة من موارد نقدية وحقيقية باستخدام مذكرات المجتمع وإيجاد مجالات جديدة للاستثمار وتمويل مشاريع البنية التحتية خدمة للاقتصاد الوطني.

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

المبحث الرابع الشركات الحديثة

سوف نتناول الشركات الحديثة في مطلبين 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 فتتجاوز مسؤوليتهم حصصهم في الشركة.

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

يؤديها أحد الشركاء باسمه أو يشترك في القيام بها الشركاء جميعاً على حسب اتفاقهم على أن يقسم الربح والخسارة بين جميع الشركاء. وينتشر هذا النوع من الشركات في الأعمال التجارية، ولكنه

بسبب استتاره الناشئ عن عدم شهر الشركة، وبالتالي الاعتماد على الاستتار تجتنباً 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، ٢٠٠٩م، ص ١٢٢ وما بعد.

الفرع الثاني - الحكم الشرعي لشركات الأشخاص:

١. شركة التضامن: إنّ شركة التضامن جائزة شرعاً، إذ تنطبق عليها أحكام من شركة المفوضة، وأحكام من شركة العنان، ويُشترط للجواز ألا يُنص في عقدها أو نظامها الداخلي على أمر يخالف الشريعة الإسلامية، كالنص 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 تنطبق 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 الحصّة منفرداً في حدود الغرض الذي اتفق عليه، ثمّ 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، ويمتنع عن تحمّل الخسائر، ولو كان بينهم عقد لأنّه عقد باطل، ففي عقد الشركة يجب أن تختلط الأموال وأن يخلّى بين كلّ شريك وبين المال ليتمكن من التصرف فيه.
- الثانية: أن ينقل الشركاء ملكية حصصهم إلى أحد الشركاء لاستثمارها بالاتفاق لمصلحة الشركاء ثمّ توزيع الأرباح والخسائر عليهم بنسبة حصصهم في رأس المال، ويكون الشريك هو المسؤول أمام الغير ويطالبه الدائنون بالدّين ويحجزون على جميع رأس المال؛ لأنّها أصبحت ملكاً له. وهذا النوع لا يعتبر شركة شرعاً؛ لأنّ نقل ملكية الشركاء إلى شريك واحد يعني تخليّهم عن ملكيتهم، فلا يحقّ لهم الربح ولا يتحمّلون خسارة، ولا يلزم الشريك أن يعطيهم ربحاً إلا من باب التبرع، وشرعاً هو الذي يتحمّل الخسارة، والربح له، وهو المسؤول الوحيد عن الشركة التي أصبح مالكها.

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

^{١٥١}: المرجع السابق، ٢ / ١٤٢-١٤٦

^{١٥٢}: المرجع السابق، ٢ / ١٤٨-١٥١

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 مالكا لحصته على الشيوع، وهذا النوع من الشركة جائز شرعاً؛ لأنه 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، فيشارك 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 لمجرد انضمامه إلى الشركة.

^(١٥٣): الشركات في الشريعة الإسلامية والقانون الوضعي، د. عبد العزيز خياط، ٨٦ / ٢ وما بعد، والشركات في الفقه

الإسلامي، علي الخفيف، ص ١٢٦-١٢٧

^(١٥٤): الشركات في الشريعة الإسلامية والقانون الوضعي، د. عبد العزيز خياط، ص 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؛ لأنها الأداة التي مكّنت الدول من القيام بالمشروعات الكبرى، وهيأت لرجال الأعمال ما يتمكنون به من جمع الأموال الطائلة عن طريق المساهمة في الشركة ليقوموا بالتجارات العامة الضخمة، والصناعات الكبيرة، واستثمار الأراضي الشاسعة، واستخراج المعادن والتفط من باطن الأرض، وغير ذلك من المشاريع التي لا يستطيع أن يقوم بها فرد أو مجموعة قليلة من الأفراد؛ لأنها 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 مستقلة عن الشركاء المساهمين، وتحديد مسؤوليتهم في حدود الأسهم التي يمتلكونها، كان لها الأثر الكبير في إقبال الناس الواسع على المساهمة فيها. ثانياً - شركة التوصية بالأسهم: وهي شركة يتكوّن رأس مالها من أسهم قابلة للتداول، ويكون الشركاء فيها قسمين: شركاء متضامنون مسؤوليتهم تتجاوز رأسمالهم، وشركاء موصون لا تتجاوز مسؤوليتهم ما يملكون من أسهم.

ثالثاً - الشركة ذات المسؤولية المحدودة: وهي شركة يتكوّن رأس مالها من أجزاء غير قابلة للتداول، ولا يلجأ فيها إلى الاكتتاب العام، وتحدّد مسؤولية الشركاء بمقدار حصصهم من رأس المال.

الفرع الثاني - الحكم الشرعي لشركات الأموال:

أولاً - الحكم الشرعي للشركات المساهمة^(١٥٦):

التكييف الفقهي للشركة المساهمة لا يخلو من حالتين:

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 المحرمة كالربا وغيرها من باقي المحرمات.

^(١٥٥): المرجع السابق، ٨٩/٢

^(١٥٦): فقه المعاملات المالية المعاصرة، د. سعد الخثلان، ص ٤٧ وما بعد.

ويمكن تقسيم الشّركات المساهمة عملياً من حيث طبيعة العمل الذي تقوم به وحكمه الشرعي إلى الأقسام الآتية:

١. العمل الذي تمارسه مباح شرعاً: فلا تتعامل هذه الشّركات في الرّبا إقراضاً ولا اقتراضاً؛ بل هي منضبطة بالأحكام الشرعية في جميع معاملاتها، فهذه الشّركة جائزة شرعاً ويمكن المساهمة فيها.
٢. العمل الذي تمارسه الشّركة محرّم شرعاً: مثل شركات تصنيع الخمر، والدخان، والبنوك الربوية، وغير ذلك من الشركات ذات الأنشطة المحرّمة، فهذه الشركات محرّمة، ولا يجوز المساهمة فيها.
٣. العمل الذي تقوم به الشّركة مباح شرعاً، لكنّ هذه الشّركة تتعامل ببعض المعاملات المحرّمة، وذلك مثل العمل في تجارة أو صناعة أو زراعة، لكن مع التّعامل ببعض المعاملات المحرّمة، مثل أن يكون لها أرصدة في المصارف بفوائد ربوية، وهذا حال معظم الشّركات الآن، وهذا القسم يُسمّى بـ: "الشّركات المختلطة".

والعلماء المعاصرون على قولين في هذه الشّركات:

القول الأوّل: تجوز المساهمة في هذه الشّركات بشرط: أن يتخلّص المساهم من الربا بعد حصوله على الأرباح إن عرف مقداره، فإن لم يعرف مقداره، فأكثر ما قيل: إنّه يتخلّص من نصف الأرباح.

القول الثاني: تحرّم المساهمة في هذه الشّركات مطلقاً. وذهب إلى هذا القول أكثر العلماء المعاصرين، وأخذ به المجمعان: مجمع الفقه الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي، ومجمع الفقه الإسلامي الدولي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي.

جاء في قرار المجمع الفقهي الإسلامي الدولي رقم ٦٣ (٧/١) عام ١٤١٢ هـ / ١٩٩٢ م في جدة وذلك بخصوص الإسهام في الشّركات المساهمة:

١. بما أنّ الأصل في المعاملات الحل، فإنّ تأسيس شركة مساهمة ذات أغراض وأنشطة مشروعة أمر جائز.
٢. لا خلاف في حرمة الإسهام في شركات غرضها الأساسي محرّم كالتعامل بالربا، أو إنتاج المحرّمات، أو المتاجرة بها.
٣. الأصل حرمة الإسهام في شركات تتعامل أحياناً بالمحرّمات، كالربا ونحوه، بالرغم من أنّ أنشطتها الأساسية مشروعة.

ثانياً - الحكم الشرعي لشركة التوصية بالأسهم:

تتضمن هذه الشركة ثلاثة جوانب^(١٥٧):

- جانب المتضامنين: والتضامن كما في شركات التوصية البسيطة جائز فهو يخضع لقواعد الشريعة الإسلامية في شرطي العنان والمفاوضة.
- جانب المساهمة من الموصين: وإن المساهمة في الأسهم تخضع لقواعد الشريعة مع استثناءات لبعض أنواع الأسهم، فالخلاصة أنّ تقديم الحصة بالأسهم جائز شرعاً، لا سيما أنّه محصور بين قلة من المساهمين في شركة التوصية بالأسهم، وأنّ المساهمين يعرفون بعضهم وتتوفر الثقة بينهم.
- جانب العمل في أموال الموصين من قبل المتضامنين: فهذا يخضع لأحكام المضاربة، فالموصون قدّموا أموالهم ليعمل بها المتضامنون.

فالجوانب الثلاثة السابقة جائزة شرعاً، مما يعني أنّ شركة التوصية بالأسهم جائزة شرعاً، وباقي ما يتعلق من هذه الشركات من أمور قانونية: كوجود عنوان للشركة ومجلس رقابة وجمعية عمومية... فهذا لا يتعارض مع الشريعة الإسلامية؛ لأنّها أعمال تنظيمية تمت بإرادة الشركاء فهي خاضعة لقاعدة التراضي التي لا تخالف نصّاً شرعياً.

ثالثاً - الحكم الشرعي للشركة ذات المسؤولية المحدودة: الشركة ذات المسؤولية المحدودة شركة يجتمع فيها كلّ العناصر والأركان المطلوبة في الشركة، وتخضع لقواعد الشرع في الشركات ولا تتناقض معها، وهي بالنتيجة جائزة شرعاً لخضوعها لأحكام كلّ من شركة العنان وشركة المضاربة^(١٥٨).

^(١٥٧): الشركات في الشريعة الإسلامية والقانون الوضعي، د. عبد العزيز خياط، ٢/٢٣٥-٢٣٧

^(١٥٨): المرجع السابق، ٢/٢٣٧-٢٣٩

المبحث الخامس شركات التسويق الهرمي والشبكي

تاريخها:

ظهرت هذه الطريقة في أمريكا في عقد الثلاثينات أثناء فترة الكساد الكبير، والتي كانت عقب انتهاء الحرب العالمية الأولى، وكانت تعتمد على بيع المنتجات الصغيرة مقابل العمولة، وفي منتصف عقد الأربعينيات كانت هنالك شركة تدعى كاليفورنيا فيتامينس (California Vitamin) وقد انتبهت إلى أنّ أغلب زبائنها هم من أقارب وأصدقاء موظفيها، ولهذا اكتشفت هذه الشركة أيضاً أنّه من الأفضل أن يكون لديك كشركة عدد أكبر من المروجين يروجون لأعداد صغيرة من الناس، بدلاً من القلّة التي تحاول الترويج لأكثر عدد ممكن من الناس، ولذلك قرّرت الشركة أن تُشجّع 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 ١٩٥٩م تحديداً، قام اثنان من المستقلين لشركة، (California Vitamins) والتي قد غيرت مسمّاها إلى (NutraLife)، بإنشاء شركة خاصة بهما تعتمد كلياً على التسويق الشبكي في تسويقها لمنتجاتها، وتمّت تسميتها بـ: إيه إم واي (A m Way) حيث كان اسم مؤسسين هذه الشركة ريتش ديفوس وجاي فان أنديل.

وفي عام ١٩٧٤م، صدر قانون في الولايات المتحدة بمنع الشركات الهرمية، وكان هذا القرار بناءً على مشروع قدمه السيناتور 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 ١٩٧٩م، صدر حكم من المفوضية التجارية الفيدرالية بقانونية شركة إيه إم واي، وذلك لأنهم استبينوا الفرق بين الشركات الهرمية والشبكية، ولأن 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:

يتلخّص مفهوم التسويق الهرمي بالآتي: تعرض الشركة على الجمهور من خلال شبكات النت منتجاً ما لشرائه، وعمولة على تسويق هذا المنتج لزبائن آخرين، وكلّما زاد عدد الزبائن الذي يجلبهم هذا المشتري (المسوّق) تزداد عمولاته، حتى تصبح العمولات مبالغ مرتفعة تغطي على فكرة المنتج الذي يخضع للتسويق.

وبعبارة أخرى: يشتري الإنسان منتجاً من الشركة، ويأخذ صفة وكيل وله رقم، ثم يقوم بتسويق منتجات الشركة، ويسوّق أحد هذه المنتجات إلى شخصين فيشتريان هذا المنتج، وتصبح لهما أرقام أيضاً، ثم يُعلّمهما ويدرّجها ويقوم كلّ واحد منهما بدوره بتسويق أحد المنتجات إلى شخصين آخرين، فإذا ما تمّ بيع المنتج إلى الطبقة الثالثة يميناً ويساراً، فعندها يأخذ الشخص بالطبقة الأولى مبلغاً معيناً، وهكذا في كل طبقة حتى تصبح شبكة من المسوّقين الراغبين في تحصيل العمولات حقيقةً، وليس شراء أو بيع المنتجات لها.

وعادة يُلزم المشتري (المسوّق) بشراء السلعة ويدفع رسوماً للاشتراك، ويكون سعر السلعة أعلى من مثيلاتها في السوق، ويختلف عدد الزبائن الواجب جلبهم كي يأخذ العمولات عليهم من شركة لأخرى، وبعض الشركات تشترط 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)،

وكويست 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 ١٩٩٨م من مجموعة رجال من دول آسيا بالاتحاد مع مجموعات استثمارية من دول أوروبا.. ومقرّها الرئيسي هونغ كونغ وتنتشر في ١٦٥ دولة.

نشاط كيونت:

يعتمد على بيع الميداليات، والمجوهرات الذهبية التذكارية، والساعات، والقلادات، وأجهزة الحاسوب، عن طريق الانترنت وفق مفهوم التسويق الهرمي.

وتعتمد الشركة خطة في تسويق منتجاتها من خلال إعطاء عملائها 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، ١٠/٥/٢٠١٧م

- شراء منتج واحد على الأقل من منتجاتها.
- الشراء عن طريق معرف أو مرجع باستخدام رقم حسابه لدى الشركة، والمعرف هو زبون 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 جدد ليحقق أرباحه المادية الموعودة.
- على المشترك تعريف الأهل والأقارب والأصدقاء والزملاء بآلية عمل الشركة ودعوتهم الى الانضمام اليها.
- المشترك يعمل بنظام ثنائي؛ أي أنّ العمل يصبح له طرفان (أيمن وأيسر)، ولا يتحقق الربح المادي للمشارك إلا في حال قيامه بضم مشتركين جدد للشركة وشراء منتجات من قبلهما، وأن يتوازن الطرفان، ويعرف هذا بـ "النظام الهرمي"، فكلما زاد عدد المنتسبين على ميمنة وميسرة المشترك زادت أرباحه المادية حتى يصبح في رأس الهرم، ويكون قد انتسب عن طريقه عدد كبير من الاشخاص، وكلّ منتسب يكون قد اشترى منتجاً مختلفاً من الشركة بمبالغ تتراوح بين ٣٥٠ - ٦٠٠ ألف ليرة سورية.
- كانت تتم الاجتماعات الخاصة بالأشخاص المشتركين والراغبين بالانتساب لشركة كيو نت بالمقاهي والمطاعم والملاعب، 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 بمبالغ قد تصل الى ١٠٠٠ دولار، وبعد الانتساب يخبرونه بين ثلاثة عروض مقابل انتسابه و المبلغ الذي دفعه.
- منتج كهديّة هو عبارة عن ساعة (تمنحه الحظ والطاقة الايجابية وتقضي على الطاقة السلبية في جسده وروحه).. هكذا يقولون له.

(١٦١): مؤسسها داخل سورية: أسّسها رجل عراقي عام ٢٠٠٤م اسمه جواد علي نصر الله خلخالي وزوجته السورية ش. خ. ورجل عراقي ثالث اسمه حسن فارس عبد الله مسعود، وانتشرت بشكل كبير عام ٢٠٠٧م في باقي المحافظات والأرياف السورية.

إحدى الجهات المختصة المتابعة للموضوع وصفتها بأنها ساعة من الساعات التي تباع على البسطات بألف أو ألفي ليرة.

- قلادة تُعلّق على الصّدر، (ويوهمون المنتسب بأنّ لها مفعول السّاعة لجهة منح الحظ والطاقة الايجابية والقضاء على الطاقة السّلبية).

- منتج سياحي، أي السّفر مع أحد أفراد عائلته الى دولة مجاورة (تركيا) لمدة اسبوع مقابل ١٠٠٠ دولار، ويبقى منتظراً حتى يصبح لديهم العدد المتفق على إرساله مع الجهة السياحية في تركيا. وتكلفة الرحلة الحقيقية بحسب مكاتب سياحة ٥٠٠ دولار؛ أي أنّهم يربحون من كلّ منتسب ٥٠٠ دولار.

وعند العودة يبدأ المنتسب رحلة البحث عن زبائن من أقربائه أو المقربين له لتنسيبهم إلى الشّركة 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، تأسّست (شركة الفرسان) المشابهة تحت رقم (١٧٠٦٧ تاريخ ٣١ / ٧ / ٢٠١٣) برأسمال مليون ليرة. الهدف المعلن:

القيام بكافة الاعمال التجارية والصناعية والاستيراد. والسّجل التجاري للشركة لا يتضمن السّماح لها بمزاولة نشاط التّسويق الشبكي كونه غير مسموح به أصلاً.

وقد عمّمت وزارة التجارة الداخلية على كافة أمانات السّجل التجاري بالمحافظات بموجب كتابها رقم (٧٢٩٨ / ٣٥٨ / ١٠ / ٣ تاريخ ١٧ / ٢ / ٢٠٠٩ بعدم إضافة عبارة التّسويق الشبكي على السّجل التجاري بهدف حماية المواطنين من عمليات التلاعب والاحتيال التي تقوم بها الشركات العاملة في مجال التّسويق الهرمي.

الفرسان تستغل الترخيص:

استغل أصحاب شركة الفرسان الترخيص الممنوح لهم وبدؤوا بالعمل في مجال التّسويق الهرمي بعد أن أوهموا المواطنين بأنهم وكلاء لشركة كيو نت وأنه تمّ الترخيص لهم وكانوا يبرزون ترخيص شركة الفرسان للأشخاص الذين يدعونهم للانتساب لشركة كيونت دون أن يطلع أحد على مضمون الترخيص.. كما أنّهم كانوا يطلبون من المشتركين والمنتسبين لشركة كيونت دعوة أقاربهم وذويهم وأصدقائهم تحديداً للانتساب لضمان عدم قيام المنتسب الجديد بتقديم شكوى بحق قريبه أو صديقه الذي دعاه للانتساب، وهذا كان يضمن لهم استمرارية التغيرير والاحتيال على المواطنين واستمرار مبالغ مالية كبيرة منهم مقابل إيهامهم بتحقيق أرباح كبيرة وسريعة. الحالة النفسية:

يعتمدون في اصطلياد الزبائن على الحالة النفسية للأشخاص.. يعرفون نقطة الضعف (الحالة المادية والطموح). والدراسات تقول: إنّ ٩٠ ٪ من المنتسبين من فئة الشباب العاطلين عن العمل أو من أصحاب رأس المال الضعيف الذي لا يفتتح به مشروعاً.

وقد تمّ خلال السنوات السابقة إلقاء القبض على عدد كبير من مشتركي ومنتسبي هذه الشركة وتنظيم ضبوط بحقهم، وتمّ تقديمهم الى القضاء المختص، وملاحقة كلّ من يدّعي عمله وانتسابه لشركة كيونت أو وليدتها الفرسان.

وعلى أثر ذلك هرب مؤسسو الشركة خارج الحدود.. وهم مطلوبون للعدالة حالياً بسبب العدد الكبير من الشكاوى بحقهم، وكذلك تراجع الى حد كبير عدد الاشخاص المنتسبين إليهما.

تعريف التّسويق الهرمي:

تعدّدت تسميات التّسويق الهرمي، وهي وإن اختلفت في الأسماء فهي متقاربة أو متماثلة في المضمون، ومن أهم هذه المسمّيات أو المصطلحات: التّسويق الشّبكي، وتسويق المصفوفة، والسّمسرة الهرمية، والاستثمار الهرمي، والتّسويق بعمولة هرمية أو شبكية. لكنّ أشهرها هو التّسويق الهرمي والتّسويق الشّبكي.

وقد عرّف التّسويق الشّبكي بعدّة تعاريف منها:

- برنامج تسويق يحصل فيه المسوّق على عمولات أو حوافز مالية، نتيجة بيعه المنتج أو الخدمة (إن وجدت)، إضافة لحصوله على عمولات عن كلّ شخص يتمّ اعتماده مساعداً أو تابعاً للمسوّق وفق أنظمة وبرامج عمولات خاصة^(١٦٢).
- نظام تسويقي مباشر، يروج لمنتجاته عن طريق المشترين، بإعطائهم عمولات مالية مقابل كلّ 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 الشهراني، ط ١، ٢٠١٠م، ص ٥٠٢

^(١٦٤): حكم التسويق بعمولة هرمية، أحمد سمير قرني، مجلة الحق، الشارقة، العدد ١٦، شباط ٢٠١١م، ص ٦

- التّسويق الشّبكي 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 التعاريف السابقة أنّ التّسويق الشّبكي يقوم على:

١. حصول العميل على السلعة مباشرة من المنتج دون وساطة؛ أي اللجوء إلى أسلوب التّسويق المباشر.
٢. السلعة موجودة (وقد لا تكون موجودة بالأساس)، ولكنّ وجودها يمكن أن يكون صورياً؛ لأنّ العملات التي تأتي من تجنيد الآخرين هي الأصل لتحقيق الأرباح.
٣. التّسويق يأخذ الشكل الهرمي، والعملات تختلف من شركة إلى أخرى، وبالتالي يختلف الحد الأدنى لعدد العملاء الواجب تجنيدهم للحصول على العملات من شركة إلى أخرى.

الفرق بين نظام التّسويق الهرمي والشّبكي:

يرى البعض أنّه لا يوجد هناك فارق بين التّسويق الهرمي والشّبكي؛ بل اعتبروا أنّ التّسويق الشّبكي أشدّ خطراً من التّسويق الهرمي.

ويرى البعض الآخر أنّه هناك فوارق بين التّسويق الهرمي والشّبكي، ولعلّ أهمّها^(١٦٦):

١. وجود منتج حقيقي في التّسويق الشّبكي متعدّد المستويات، بخلاف التّسويق الهرمي الذي يخلو من أية سلعة أو خدمة.
- لكنّ الواقع يدحض هذا الادّعاء، فكثير من شركات التّسويق الهرمي تقدّم السلع والخدمات ضمن نظامها التّسويقي، ومن هذه الشركات: شركة بنزاس وشركة كيونت، كما أنّ المنتج ليس مقصوداً بذاته، بل غالباً ما يكون سعر هذا المنتج أعلى بكثير عن سعره في السوق التقليدي.
٢. التّسويق الشّبكي متعدّد الطبقات: عبارة عن شبكة هندسية تحت كلّ شخص، بينما التّسويق الهرمي يوجد فيه شخص في أعلى الهرم وعدّة أشخاص تحته.
- الحقيقة أنّ هذا فارق شكلي، فلا فرق في أن يكون النظام هرمياً برأس واحد أو عدة أهرام بعدّة رؤوس، إذ إنّ جوهر التّسلسل هو توالي الطبقات، تعدّدت الرؤوس أم لم تعدّد، والنتيجة واحدة، فإنّ مَنْ في القمة يحوزون على جلّ الأرباح، والطبقات التالية تحصل على القليل، والطبقات الأخيرة لا تحصل على شيء.

^(١٦٥): التّسويق الشّبكي (الهرمي) من وجهة نظر إسلامية، خالد الجهني، شبكة الألوكة، ١٤٣٤هـ، ص ٨

^(١٦٦): عقد التّسويق الشّبكي في ميزان الفقه الإسلامي دراسة تأصيلية فقهية مقارنة، د. مندي عبد الله حجازي، حولية

كلية الدراسات والعربية للبنات في الاسكندرية، 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:

تختلف أنواع وصور التسويق الشبكي أو الهرمي تبعاً لسياسات الشركة التسويقية وأهدافها الترويجية، وأهم أنواعه الشائعة^(١٦٧):

أولاً - نظام الطبقة الواحدة: ويعني أنّ المسوّق يقوم بتكوين شبكة أفقية من المسوّقين الجدد، ولا يكون هناك أيّ حدّ لعدد المسوّقين الجدد الذين يقوم المسوّق بجلبهم، فكلّما كانت أكبر كان حجم المبيعات أكبر، والقصد من الطبقة الواحدة هو تمكين المسوّق من جلب عدد أكبر من المسوّقين الجدد، فتشتدّ المنافسة بين المسوّقين الرئيسيين ما دام باستطاعة 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 تسوّق إلى ستة أشخاص، فيجب أن يكون هناك ثلاثة من جهة اليمين وثلاثة من جهة اليسار.

ويعتبر هذا النظام من أشهر الأنظمة وأكثرها تعاملاً، وتحتسب العمولات بعدد الزبائن الجدد اسبوعياً 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.

ويجب التنبيه 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 الجهة الأمامية، أي أنّ المسوّق الشبكي ليس لديه القدرة على تعريض الجهة الأمامية لديه، فهو لن يقوم بعملية تسويق مباشر مفتوحة، بل لديه عدد محدّد يمكن أن يقوم بالتسويق لهم، فبعض الشركات تحدّد الجهة 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 تشترك كل شركات التسويق الشبكي ذات نظام المصفوفة بأن عدد أفراد الجبهة الأمامية يكون محدوداً.

وتفرض الشركة على المسوّق الشبكي أن يقنع الأشخاص المحدودين الذين سوّق لهم تسويقاً مباشراً بأن يسوّقوا هم أيضاً ويكونوا جبهات أمامية، حيث إن الشركة لن تقدّم للمسوّق الشبكي عمولته، إلا بعد أن يصل البيع في شبكته إلى عدد محدّد من الطبقات، أو بيع عدد محدّد من الوحدات (المنتج)، علماً أنّه 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 التمدّد العمودي (الشاقولي) بدلاً من التمدّد الأفقي.

فلو تمّ تحديد الجبهة الأمامية بخمسة أشخاص، فيجب أن يسوّق خمسة أشخاص الذين يصبحون جبهة أمامية جديدة، ويجب على كلّ واحد من هؤلاء الخمسة أن يسوّق خمسة آخرين وهكذا^(١٦٨)...

رابعاً - نظام الانفصال (Stair – step break-away plan): في هذه الطريقة يقوم المسوّق بالسير على نفس نهج التسويق الشبكي، فيبيع المنتج إلى أكبر عدد من الأشخاص، ويقنعهم ببيع المنتج، وسيدفع له عمولة عن كلّ منتج يبيعه وعن كلّ شخص يدخل في الشبكة عن طريقه، مثله مثل باقي الطرق الأخرى في التسويق الشبكي، ولكن عندما تصل شبكة الموزع لحجم معين، وعدد أفراد معين، ينفصل كلّ فرد عن مجموعته، ولا تدفع له عمولة عن بيع أية وحدات من المنتج، أو أشخاص جدد في الشبكة، ويعوّض عن ذلك بحوافز أو عمولة نهائية كبيرة نتيجة للانفصال فيما يشبه مكافأة نهاية الخدمة.

خصائص التسويق الشبكي:

تشترك أنواع التسويق الشبكي في الخصائص الآتية^(١٦٩):

- ١ - شراء المنتج شرط للحصول على العمولات والمضي في عملية التسويق.
- ٢ - توظيف غير محدود للمسوّقين في سلسلة لا نهاية لها.
- ٣ - الأسبق في الاشتراك هو الأوفر حظاً والأكثر ربحاً، والعكس صحيح.
- ٤ - الدّخول في الشركة لا يكون إلا عن طريق مسوّق متقدّم اشترى المنتج.

^(١٦٨): <http://webmarketing102.blogspot.com/2016/03/Network-Marketing-companies-matrix-system.html>

companies-matrix-system.html

^(١٦٩): التسويق الشبكي (الهرمي) من وجهة نظر إسلامية، خالد الجهني، ص ١٠

٥ - تضع جميع الشركات خطأً أحمر لكبح تضخم عمولات رؤساء الهرم، يختلف من شركة لأخرى، حتى لا تلتهم جميع أموال الشركة.

٦ - الاهتمام لا يكون حقيقة بمنتجات الشركة، إنما يكون الاشتراك بالنظام الشبكي من أجل الحصول على العمولات.

٧ - الغالبية الساحقة من المنتجات تُستهلك من قبل المسوّقين لا المستهلكين، فالمسوّق هو المستهلك، بخلاف التسويق التقليدي الذي يكون فيه المستهلك الطرف الأخير في العملية التسويقية.

النقاط والأنشطة غير القانونية لشركات التسويق الهرمي:

من أبرز النقاط والأنشطة غير القانونية الموجهة لشركات التسويق الهرمي^(١٧٠):

١. يتطلب دفع رسوم أو شراء المنتج لبدء التسويق في هذه الشركات، بينما لا يُشترط بالمسوّق أن يشتري المنتج أو أن يدفع رسوم تسجيل في أي شركة أخرى في أي مكان في العالم.
٢. تحصيل العمولات ناتج تجنيد مسوّقين جدد يشترون 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. وعود بثروات ومدخول 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 طالما 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 للمسوّقين فقط داخل الهرم التسويقي، بينما في السّلاسل التسويقية القانونية يبيع الجميع مبيعات مباشرة، ولا ينحصر البيع بالمسوّقين وتجنيد المسوّقين.

٧. تتوقف العمولات بتوقف الذين هم دونك في الهرم، وتحتاج إلى تجنيد مسوّقين إضافيين لإكمال عملية توازنهم في جهة اليمين واليسار من الهرم (أي أنّك تضطر لبذل جهد اضافي بدل المسوّق المتوقف) وغير ذلك من الشروط غير المعقولة لتحقيق الربح، بينما يمكن في السّلاسل 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 الهرمي، وينهار الهرم الشخصي بتوقف أي عضو من الذين دونك مهما كان مستوى الطبقة التي هو فيها، أو توقف كامل نظام العمولات نتيجة هرب أصحاب الشّبكة، أو اعتقالهم بعد اتضاح أن العملية برمتها هي دائرة لجمع المال لمجموعة من الأشخاص، وليست عملية تسويقية حقيقية، وأيضاً بعد اكتشاف أمر البضائع وحقيقتها.

٩. يدّعي كثير من أصحاب التّسويق الشّبكي أنّ التّسويق الشّبكي ليس نموذجاً هرمياً؛ لأنّ هناك منتج يباع!! والحقيقة^(١٧١): يبيع منتج لا يضمن بأيّ شكل من الأشكال الحماية من مشاكل الأنظمة الهرمية، فلكي يتمّ تفادي مشاكل الأنظمة الهرمية يجب أن تباع السلع للمستهلك العادي أيضاً، وبنسبة كبيرة، وبناء عليه يمكن تطبيق آليات السّوق ونظريات منع التشعب .

وعلى الأقلّ في الولايات المتحدة يبلغ كمّ المنتجات التي تباع لغير المستهلكين العاديين ٧٠ % من حجم مبيعات شركات التّسويق الشّبكي. وأضحى شركات التّسويق الشّبكي تعترف بأنّ حجم مبيعاتها لغير ممثلي الشركة أو الراغبين في إنشاء شبكة تسويقية لا يتجاوز ١٨ % فقط .

وبالتالي فوجود منتج أو أكثر ليس أكثر من واجهة يكمن بها سرّ عدم استطاعة العديد من الحكومات إغلاق تلك الشركات أو اتخاذ إجراءات قضائية ضدها متعلقة بممارسات الأنظمة الهرمية.

أما في واقع الأمر فالمنتج الحقيقي الذي يُباع 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 تباع 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 مقنّع ومستتر، وهذه الشركات مستمرة في العمل حتى الآن ليس لسبب 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 البنس، ولكن على المستوى غير

الرسمي يتم تدريب ممثلي الشركة على إعطاء (Presentation) تخالف هذه القواعد. وفي حال مقاضاة الشركة تتبرأ الشركة من هؤلاء الممثلين، وتصف ممارساتهم بالممارسات المخالفة للقواعد القانونية للشركة.

مثال: حالة شركة كيونت في دولة تركيا والهجوم الإعلامي الضخم على الشركة حيث قامت الشركة بتبني 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 تتعامل بنظام التسويق الشبكي أو التسويق الهرمي، وتفيد هذه الفتاوى أنّ التعامل بطريقة التسويق الشبكي حرام شرعاً لما تتضمنه من:

- الربا والغرر .
- وأكل هذه الشركات لأموال الناس بالباطل.
- والغش والتدليس والتلبيس.
- القمار.
- ولأنها تقوم على العملات وليس المنتج.

ولا ينفي ذلك وجود أقوال أخرى أجازت التسويق الشبكي، وسنعرض القولين مع أدلتهم^(١٧٢):

أولاً – القول بالجواز:

أصحاب القول بالجواز:

- منهم من قال: جائزة مطلقاً من غير قيود.
- منهم من قيدها، بأن تقدّم الشركة خدمات حقيقية نافعة وليست 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 الحلّ والإباحة.
 - ب – العمولات التي يحصل عليها المشتري هي مبنية على حق السمسار، فالعمولات مقابل سمسة، وأخذ العمولة جائز شرعاً.
 - ج – زيادة العمولات بزيادة عدد المشتريين لا مانع منه، لأنّ زيادة المشتريين تزيد السمسرة، ولأنّ الأصل هو صحة العقود إذا سلمت من الغرر والربا.
 - ٢. أدلة من قيدها بأن تكون حقيقية: لأنّها لو كانت صورية، فإنّه يرد عليها عدّة محاذير شرعية من الربا والغرر وغيره.
 - ٣. أما من قيدها بشرطين (تباع بسعر السوق وهناك حاجة لها من المشتري): لأنّ هذه العمولات تكثف على أنّها هبة من الشركة إذا تحقق هذان الشرطان، فإذا كانت الشركة تبيع بسعر السوق، وكان المشتري راغباً في الشراء، فإنّ ما زاد على ما أعطي المشتري بعد ذلك يُعتبر هبة من الشركة.

ثانياً – القول بالمنع:

ذهب أكثر العلماء المعاصرين إلى حرمة هذه الشركات شرعاً. وأدلة القائلين بالمنع هي: إنّ 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 أنّ سبب التعامل مع هذه الشركات هو العمولات التي سوف يحصل عليها العميل وليس

^(١٧٢): فقه المعاملات المالية المعاصرة، د. سعد الخثلان، ص ٢١٥ وما بعد.

منتجات الشركة؛ بل إنَّ العميل قد يكون بغير حاجة إلى المنتج أصلاً، وقد يتبرع به لغيره... وبهذا يكون المنتج عبارة عن غطاء أو مجرد ستار وذريعة للحصول على العمولات، وإذا كان الأمر كذلك فإنَّ هذه المعاملة محرمة لعدة أسباب:

١ - إنَّها تضمنت الربا بنوعيه: ربا الفضل ورا التسيئة، فالمشترك يدفع مبلغاً قليلاً ليحصل على مبلغ كبير، فهي نقود بنقود مع التفاضل والتأخير، وهذا هو الربا المحرم، والمنتج الذي تبيعه الشركة ما هو إلا ستار للمبادلة، فهو غير مقصود للمشارك، ولا تأثير له في الحكم.

٢ - إنَّها من الغرر المحرم شرعاً؛ لأنَّ المشترك لا يدري هل ينجح في تحصيل العدد المطلوب من المشتري أم لا؟ وهذا التسويق الهرمي مهما استمرَّ فإنه لا بدَّ أن يصل إلى نهاية يتوقف عندها، ولا يدري المشترك حين انضمامه إلى الهرم، هل سيكون في الطبقات العليا فيكون راجحاً، أم في الطبقات الدنيا فيكون خاسراً؟ والواقع العملي أنَّ معظم أعضاء الهرم خاسرون إلا القلة القليلة، فالغالب هو الخسارة، وهذه هي حقيقة الغرر: وهي التردد بين أمرين الغنم أو الغرم، وقد نهي النبي صلى الله عليه وسلم عن الغرر.

٣ - المعاملة هي أكل أموال الناس بالباطل: حيث لا يستفيد من هذا العقد إلا الشركة، وقليل من المشتركين، بقصد خداع الآخرين؛ ولهذا نجد العديد من الدول الرأسمالية منعت هذا التعامل إذا كان التعامل من دون منتج، فقامت الشركات بوضع هذا المنتج ليكون ستاراً؛ ليحميهم من الملاحقة القانونية.

٤ - المعاملة قائمة على الغش والتدليس والتلبيس على الناس: حيث يتم إظهار المنتج على أنه هو المقصود من المعاملة، والواقع خلاف ذلك، حيث يتم إغراء العملاء بالعمولات الكبيرة التي لا تتحقق غالباً، وهذا من الغش المحرم، فهذا النوع من التسويق في الحقيقة يصنّف من حيث المبدأ ضمن صور الغش والاحتيال التجاري.

الترجيح:

القول الرَّاجح هو تحريم هذا النوع من الشركات؛ لقوّة أدلّة القائلين بالمنع، وضعف أدلّة القائلين بالجواز. ويجب على القائلين بالجواز:

١. إنَّ من قيدها بشرطين: تباع بسعر السوق وهناك حاجة للمشتري، وما زاد من العمولات هو مجرد هبة للمشاركين.

هذا القول غير صحيح لأنَّ قيمة السلع المباعة للمشتري أعلى من سعر السوق، ولو كانت هذه الشركات صادقة لعرضت منتجها في السوق، وتنظر كم هي قيمته، ولو كانت قيمته تساوي القيمة السوقية لكان أمر الهبة مقبولاً.

٢ - أما القول بأنّ العملات مقابل السّمسرة: فهذا القول غير صائب؛ لأنّ السّمسرة عقد يحصل بموجبه السّمسار على أجر لقاء بيع سلعة، وأما التّسويق الهرمي فإنّ المشترك في الحقيقة هو الذي يدفع الأجر، كما أنّ مقصود السّمسرة هو تسويق السلعة حقيقة، وهذا بخلاف التّسويق الهرمي، فإنّ المقصود هو تسويق العملات وليس السلعة، فالفرق بين السّمسرة والتّسويق الهرمي ظاهر.

٣ - القول إنّ العملات 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 العمّال غلول، وهبة الموظّف لرئيسه في العمل محرّمة، إذن فليس كلّ هبة تكون مباحة، وفي الحقيقة وجدت العملات في التّسويق الهرمي من أجل الاشتراك في هذه الشّركات، فمهما أعطيت من أسماء سواء كانت هديّة أو هبة أو غير ذلك، فلا يغير ذلك من حقيقتها شيئاً.

فتاوى المجامع والهيئات:

فتوى مجمع الفقه الإسلامي في السودان عن حكم التّسويق الشّبكي^(١٧٣):

الموضوع/ فتوى في شركات التّسويق الشّبكي

الحمد لله والصّلاة والسّلام على رسول الله وبعد:

فقد ظلّ مجمع الفقه الاسلامي يتابع مستجدّات العصر في شتى المجالات ومناحي الحياة من خلال دوائره المختلفة بدراساتها وتكييفها الفقهي وتقويم المعوج منها وتصحيحه.

ومما بذل فيه المجمع من خلال دائرته الاقتصادية، جهداً مقدراً واجتهاداً كبيراً في تصوّره والحكم عليه وتصحيح مساره ما يعرف بالتّسويق الشّبكي، وهو نمط من التّسويق ظهر في منتصف القرن الماضي، وانتشر في السودان من أوائل القرن الحادي والعشرين، كما قامت الهيئة العليا للرقابة الشرعية للجهاز المصرفي بمجهود مقدّر في هذا الشأن.

لقد قامت الدائرة الاقتصادية بدراسة وافية لهذا النمط من التّسويق منذ عام ٢٠٠٢م وذلك من خلال أديباته (وثائق، كتيبات ...)، وباستجلاء صورته بالاجتماع مع ممثلي أصحاب الشّركات المختصة به، وكبار المشتركين فيه من داخل السودان وخارجه، حيث عقدت الدائرة عدّة اجتماعات في هذا الصّدّد بعدد من

(١٧٣): التاريخ ٢٧ رجب ١٤٣٠ هـ، النمرة م ف أ /م أ/٥٧/٢٠٠٩م

[/https://www.facebook.com/aoif.gov.sd/posts/1523511967803953](https://www.facebook.com/aoif.gov.sd/posts/1523511967803953)

كبار مسوّقي شركة بناس، وأحد مؤسسيها، كما اجتمعت بكبار موزعي شركة غولد كويست (كويست نت حالياً) وذلك خلال الفترة (٢٠٠٢-٢٠٠٣م).

هدفت الدائرة الاقتصادية من كلّ ذلك للوقوف على حقيقة هذا النوع من التسويق قبل إصدار أي فتوى بشأنه، إذ الحكم على الشيء فرع عن تصوّره، كما اطلعت الدائرة على عدد من الفتاوى والدراسات المتعلقة به، وقدّمت للدائرة الاقتصادية دراسة فقهية وافية في تصور وتكييف التسويق الشبكي.

وبعد أن اطمأنت الدائرة الاقتصادية لسلامة تصورها لحقيقة التسويق الشبكي وإلى تكييفه الفقهي أصدرت فتواها في شأنه في تصوّر مشروع وجّه للشركات المعنية (بناس وغولد كويست)، لإبداء ملاحظاتها على حيثيات الفتوى، ولما لم ترد من هذه الشركات أية ملاحظات أصدر الجمع فتواه في ٢٥ ربيع الآخر ١٤٢٤هـ، يوافق 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 المنتج في شركات التسويق الشبكي ليس مقصوداً للمسوّقين، إنّما المقصود الأول والدافع المباشر هو الدّخل الذي يحصل عليه المشترك من خلال هذا النظام.

ولما كانت الأحكام تبنى على المقاصد والمعاني لا على الألفاظ والمباني، فإنّ المنتج يسقط عند التكييف الفقهي لشركات التسويق الشبكي، ويصبح الأمر من الوجهة الفقهية لا يعدو كونه تجميع اشتراكات من أفراد تديرهم الشركة، ويدفع فيه الاشخاص الذين هم في أسفل الشبكة حوافز من سبقهم في أعلاه، بالإضافة لعمولة الشركة.

فالتسويق الشبكي في حقيقته يتكوّن من حلقات مقامرة، مال المقامرة مضمّن في السلعة ومدسوس في ثمنها، حلقات المقامرة في شركات التسويق الشبكي متداخلة في حلقات قمار غير منتهية، الرّابح هو السّابق في الشبكة الذي يتدفّق إليه تيّار من الدّخل يتّسع باتساع شبكته من الأفراد الذين يلونه، المخاطر في هذه العملية هم القاعدة المتعلقة بالأمل في الصعود ونمو شبكتها بالمزيد من الذين يلونهم ممن 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 الجمع في تصحيح مسار التسويق الشبكي:

بعد صدور فتوى الجمع 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 الشبكي مع الشرع، وذلك وفقاً للفتوى الخاصة بنظام شركة بنزاس المعدل ، الصادرة من قبل الهيئة العليا للرقابة الشرعية للجهاز المصرفي والمؤسسات المالية بتاريخ ١٧ ربيع الاخرة ١٤٢٦هـ يوافقه ٢٥ مايو ٢٠٠٥ م .

كما تقدمت شركة كويست نت (غولد كويست) بخطاب بتاريخ ١٤ مايو ٢٠٠٦م عبر راعيها بالسودان طالبة للمساعدة في تعديل نظامها ليتوافق مع الشرع وذلك بتخليصه من القمار المنصوص عليه في الفتوى السابقة، وبعد عدة اجتماعات ومكاتبات بين الدائرة والشركة، عرضت الدائرة الاقتصادية بالجمع الرؤية الشرعية لتطهير نظام الشركة من القمار واشترطت الدائرة الاقتصادية إدخال تعديلات محددة على النظام ليتوافق مع الشركة، وهو ما تضمنته فتوى المجمع رقم (٦/ د م / ١٤٢٧هـ).

وبعد تطبيق نظام كويست نت المعدل، ورد للمجمع عدة استفتاءات من المواطنين وبعض المسوقين بالشركة تشير إلى عدم التزامها بشروط فتوى المجمع، فقامت الدائرة الاقتصادية بدراسة الأمر والاستماع لكبار مسوقي الشركة ورعاياها حيث تبين بالدائرة الاقتصادية من خلال اقراراتهم والوثائق، عدم التزام الشركة بفتوى المجمع في نظامها المعدل، وإثما قد التفت على الفتوى وتحايلت على شروطها.

ثم توالى الاستفتاءات على المجمع من الأفراد والجهات العدلية والأمنية ذات الصلة بالجانب الاقتصادي، عن شركات تعمل بنظام التسويق الشبكي منها (شركة تينز والعبر و dxn)، مما اقتضى دراسة الأمر، وقد اجتمعت الدائرة الاقتصادية بالإدارة، وبعض كبار مسوقي الشركة، كما اجتمعت بمبرمج قام بتصميم برنامج تسويق شبكي لبعض الشركات من أجل استجلاء الحقائق واستكمال التصور الخاص بالتسويق الشبكي.

بعد هذا الجهد من مجمع الفقه الاسلامي عبر دائرته الاقتصادية ومن الهيئة العليا للرقابة الشرعية والممتد لأكثر من سبع سنين اطلع فيها المجمع على معظم نظم شركات التسويق الشبكي واستمع لعشرات المشتغلين بهذا النوع من الشركات من مسوقين ومؤسسين وراعين ومبرمجين ومصممين لخطط عمولاته، وبعد أن بذل المجمع من خلال الدائرة الاقتصادية جهداً مقدراً لتصحيح التسويق الشبكي، وتقويم اعوجاجه وتحقيق استقامته على الشرع الحنيف وذلك بإيجاد صورة مجردة من المآخذ الشرعية، وعلى رأسها القمار، لكن التجربة أثبتت عجز هذه الشركات عن الالتزام بهذه الشروط، فلجأت للتحايل والالتفاف عليها.

لقد اتضح للمجمع أن التسويق الشبكي لا يمكن فصله عن القمار وتجريده منه، وذلك لعجز شركاته من إدخال التعديلات التي اقترحتها الدائرة الاقتصادية بإزالة ما يشوب هذا النظام من قمار، بناء عليه يرى المجمع:

حرمة التسويق الشبكي بجميع صوره، ولذلك لا يسمح بممارسة هذا النوع من التسويق. والله اعلم.

وجاء في فتوى اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء بالسعودية بهذا الشأن^(١٧٤): هذا النوع من المعاملات محرم، وذلك أنّ مقصود المعاملة هو **العمولات** وليس المنتج، فالعمولات تصل إلى عشرات الآلاف، في حين لا يتجاوز ثمن المنتج بضع مئات، وكلّ عاقل إذا عرض عليه الأمران 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، فالمنتج الذي تسوّقه هذه الشركات مجرد ستار وذريعة للحصول على العمولات والأرباح، ولما كانت هذه هي حقيقة هذه المعاملة، فهي محرّمة شرعاً وذلك بسبب:

أولاً: أنّها تضمنت **الربا** بنوعيه، ربا الفضل وriba التسيئة، فالمشترك يدفع مبلغاً قليلاً من المال ليحصل على مبلغ كبير منه، فهي نقود تبدّل بنقود مع التفاضل والتأخير، وهذا هو الربا المحرم بالنص والإجماع، والمنتج الذي تبيعه الشركة إلى العميل ما هو إلا ستار للمبادلة، فهو غير مقصود للمشارك، فلا تأثير له في الحكم.

ثانياً: أنّها من **الغرر** المحرم شرعاً في دين الإسلام، لأنّ المشترك لا يدري هل ينجح في تحصيل العدد المطلوب من المشتركين أم لا؟ والتسويق الشبكي أو الهرمي مهما استمر فإنه لا بد أن يصل إلى نهاية يتوقف عندها، ولا يدري المشترك حين انضمامه إلى الهرم هل سيكون في الطبقات العليا منه فيكون راجحاً، أو في الطبقات الدنيا فيكون خاسراً؟ والواقع أنّ معظم أعضاء الهرم خاسرون إلا القلة القليلة في أعلاه، فالغالب إذن هو الخسارة، وهذه هي حقيقة الغرر، وهي التردّد بين أمرين أغلبهما أخوفهما، وقد نهي 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 إعطاءه من المشتركين بقصد خدع 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 والتدليس والتلبيس 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](#)

الحرم شرعاً، وقد قال النبي عليه الصلاة والسلام: (من غشّ فليس مني) . رواه مسلم في صحيحه، وقال أيضاً: (البيعان بالخيار ما لم يتفرقا، فإن صدقا وبينا بورك لهما في بيعهما، وإن كذبا وكتما محقت بركة بيعهما (حديث متفق عليه)، وأما القول بأنّ هذا التعامل من السّمسرة، فهذا غير صحيح، إذ السّمسرة عقد يحصل السّمسار بموجبه على أجر لقاء بيع السلعة، أما التّسويق الشّبكي فإنّ المشترك هو الذي يدفع الأجر لتسويق المنتج، كما أن السّمسرة مقصودها تسويق السلعة حقيقة، بخلاف التّسويق الشّبكي فإنّ المقصود الحقيقي منه هو تسويق العملات وليس المنتج، ولهذا، فإنّ المشترك يسوّق لمن يُسوّق، هكذا بخلاف السّمسرة التي يُسوّق فيها السّمسار لمن يريد السلعة حقيقة، فالفرق بين الأمرين ظاهر، وأما القول بأنّ العملات من باب الهبة فليس بصحيح، ولو سلّم فليس كل هبة جائزة شرعاً، فالهبة على القرض ربا، ولذلك قال عبد الله بن سلام لأبي بردة رضي الله عنهما: إنّك في أرض، الرّبا فيها فاش، فإذا كان لك على رجل حق فأهدى إليك حمل تبن أو حمل شعير أو حمل قُتّ فإنّه ربا . رواه البخاري في الصحيح. والهبة تأخذ حكم السبب الذي وجدت لأجله، ولذلك قال النبي صلى الله عليه وسلّم . في العامل الذي جاء يقول: هذا لكم وهذا أهدي إلي، فقال النبي صلى الله عليه وسلّم: (أفلا جلست في بيت أهلك وأمك فتتأمل أيهدى إليك أم لا؟) متفق عليه، وهذه العملات إنما وجدت لأجل الاشتراك في التّسويق الشّبكي، فمهما أعطيت من الأسماء، سواء هدية أو هبة أو غير ذلك، فلا يغير ذلك من حقيقتها وحكمها شيئاً.

مفتي دمشق: جاء الرّد الشرعي لمفتي دمشق والمسجل بديوان الوزارة برقم ٧٦٤٣ تاريخ ١٨ / ٩ / ٢٠١٣ وصادر بتاريخ ٧ / ١٠ / ٢٠١٣ على سؤال حول حكم التعامل مع شركة كيونت وأمثالها جاء فيه: بعد النّظر في الصّفحات المعرّفة بالشّركة، ومن خلال الصّفحات الأولى التي تردّ فيها الشّركة على السّائل، ومن خلال الصّفحات المبيّنة لمنهج عمل الشّركة وما أطلقت عليه (السيستيم)، وُجد في الصّفحات براءة في التّسويق دون التعريف بحقيقة عمل هذه الشّركة، فهي لا تجعل العميل وكيلاً أو أجيّراً أو مندوباً إلا بشراء منتج لها، أو دفع مبلغ من المال، **والغاية العملات**، وليس المنتج مع تباين كبير بين ما يدفع وثمر المنتج، والمشارك يدفع مبلغاً قليلاً من المال ليحصل على مبلغ كبير من خلاله، فالمعاملة **نقود بنقود مع التفاضل والتأخير**، وهذا الرّبا عينه، كما أنّ هذا يوحي ببيع وشرط، أو بصفتين في صفقة واحدة، وكلاهما منهي عنه، والشرط الموضوع يؤدي إلى فساد العقد، إن صح العقد أصلاً، وعند دخول أحدهم في الشّركة يصبح عميلاً لها ويُعطى مبلغاً لا على عمل واضح يقوم به؛ بل مقابل تحقيق شبكة لجلب العملاء يسرة وبمئة، وإن صح أن تُسمّى ذلك إجارة فهي **فاسدة**؛ لأنّها لا تُستحق على عمل يبيّن، إلى جانب أمور مسطرة ببراءة التّسويق لا

بتوضيح نظام الشركة، وفي ذلك ضرب من **الغرر المحرم** شرعاً وأكل أموال الناس بالباطل بمعاملة تعتمد الغش والتدليس على الناس ببراعة العرض ناهيك عن مآخذ جمة أخرى.

لذا أنصح بالبعد عن التعامل مع هذه الشركة وأمثالها إذ لم تُبن أصلاً على قواعد شرعية. والتّي يأمرنا بترك ما يربينا إلى ما فيه الحلال البين، وفي الحديث الشريف: (... دع ما يريك إلى ما لا يريك).

الآثار الاقتصادية للتسويق الشبكي:

لقد رأينا في الفقرات السابقة حقيقة التسويق الشبكي وفق واقعه الحالي، ورأينا حكمه الشرعي الذي يُرَجَّح فيه حرمة هذا النوع من الشركات وتسويقها.

وبنظرة مقاصدية اقتصادية نشير إلى الأمر المهم الآتي:

إنَّ أصل التنمية الاقتصادية الحقيقية تقوم على **الاقتصاد الحقيقي**؛ أي على إنتاج السلع والخدمات التي تُشبع الحاجات الحقيقية في المجتمع، وليس الحاجات: الوهمية، أو المتوهمة، أو غير المشروعة، أو التي تؤدي إلى مفسد تزيد عن منافعها... وبالتالي كل ما يخدم الاقتصاد الحقيقي هو في مصلحة التنمية.

أما **الاقتصاد النقدي والمالي** الذي يعتمد على مضاعفة الثروة النقدية والمالية دون الاعتماد الحقيقي على الاقتصاد الحقيقي، أو دون أن يكون الاقتصاد الحقيقي هو **البوصلة** الموجهة في الاقتصاد، لهذا فإنَّ هذا الاقتصاد سيقود إلى نتائج كارثية اقتصادية واجتماعية على المستوى البعيد، وما الأزمات المالية الرأسمالية العالمية إلا مثال على ذلك.

ومن يتأمل شركات التسويق الشبكي سيجدها 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 أنَّ السلع والخدمات هي ستار وليس أكثر.

هل هو تحقيق الربح للمشاركين أي المسوّقين؟!

وجدنا أنَّ الرابح من المسوّقين هم الطبقات الأولى من المسوّقين فقط، والباقي وهو الشريحة **الواسعة** من المسوّقين يكونون **خاسرين**.

إنَّ استبعاد الإنتاج والشريحة الواسعة من المسوّقين هو الذي يعطي الجواب الواضح عن شركات التسويق الشبكي، هذا الاستبعاد يقول لنا: إنَّ الهدف 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 المسوّقين **لأموالهم** في شركات حقيقتها نقدية وليست حقيقية، وهذه الأموال كان يمكن استثمارها في مشاريع حقيقية تنتج السلع والخدمات، وهناك العديد من الطرق لاستثمارها في المصارف الإسلامية أو غيرها.. وهذه الأموال ليست قليلة كما يتبادر إلى الذّهن في بداية الأمر؛ بل عند **تجميعها**، ومع الزمن تعتبر من الأموال **الضخمة** التي تؤثر في الاقتصاد.
 - تتجمّع الأرباح النقدية في هذه الشّركات لتصبح أكثر قوّة في المجال **النّقدي**؛ أي أنّ أرباحها لا تتوجّه عادة إلى الاقتصاد الحقيقي، وبالتالي أسهمت في **ضعف** الاقتصاد الحقيقي.
 - هذه الشّركات لا تخلق فرص عمل حقيقية؛ أي أنّها لا تساعد في حلّ 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 فرصاً للعمل...
 - هذه الشركات تُضخّم الاقتصاد النّقدي على حساب الاقتصاد الحقيقي، وهذا يقود إلى مشاكل اقتصادية متعدّدة وعلى رأسها **التضخم** الاقتصادي، ولا يخفى على عاقل آثار التضخّم الاقتصادية والاجتماعية.
 - هذه الشركات لا تسهم؛ بل تؤدي إلى تراجع التنمية الاقتصادية الحقيقية.
- ومن هنا نجد دافعاً جوهرياً ل:
- ١ - **تحرير** هذا النوع من الشّركات التي تزيد من مشاكل الاقتصاد المحلي والعالمي، والتي تترك آثارها على المستويات الاقتصادية والاجتماعية.
 - ٢ - **التضييق** على كلّ نشاط يجعل الاقتصاد النّقدي والمالي يضّرّان بالاقتصاد الحقيقي.
 - ٣ - **التأكيد** على **الالتزام** بالاقتصاد الإسلامي الذي يجعل من الاقتصاد الحقيقي **النواة والموجّه** للاقتصاد النّقدي والمالي.

الفصل الرابع

معاملات نقدية ومصرفية

المبحث الأول

تغير قيمة النقود وآثارها الاقتصادية وعلاجها الفقهي

المطلب الأول - تغير قيمة النقود وآثارها الاقتصادية

الفرع الأول - تعريف النقود:

هي أي شيء يلقي قبولاً عاماً في التداول، ويُستخدم وسيطاً في التداول، ومقياساً للقيمة ومستودعاً لها، ووسيلة للمدفوعات الآجلة^(١٧٥).

نجد أنّ هذا التعريف يتضمن خصائص النقود، وتتمثل في الآتي:

١. القبول العام: فأية سلعة تلقى قبولاً عاماً في التداول بين الناس يمكن أن تكون نقداً، فالقمح أو الشعير أو الحديد أو التّحاس أو الفواكه... كلّ ذلك يصلح أن يكون نقداً طالما أنّه يلقي قبولاً عاماً في التداول، ولهذا قال الإمام مالك: ولو أنّ الناس أجازوا بينهم بيع الجلود حتى يكون لها سكّة وعين لكرهتها أن تباع بالذهب والورق نظراً. ولهذا يرى الغزالي: أنّ النقد ما تمّ الاتفاق على اعتباره حتى ولو كانت قطعة من أخشاب أو حجر^(١٧٦).

٢. وسيط في التداول: أي أنّ النقد تتم به عمليات التداول، فبالنقود تشتري السلع والخدمات، وتبيع السلع والخدمات بالنقود، فتكون المعادلات التبادلية كالآتي: بضاعة - نقد - بضاعة أو: نقد - بضاعة - نقد.

٣. مقياس للقيمة: أي أنّ قيمة جميع السلع والخدمات تعود للنقد أو تُقدّر على أساسه، كأن تُقدّر جميع قيم السلع على أساس الدولار.

٤. مستودع أو مخزن للقيمة: أي أنّ الإنسان يستطيع أن يدّخر هذه النقود، ومتى أراد يستطيع أن يشتري بها ما يشاء؛ لأنّها تحتزن قوّة شرائية يمكن لحاملها أو مدّخرها أن يستفيد من قوّتها الشرائية في أيّ وقت يشاء.

٥. وسيلة للمدفوعات الآجلة: أي من خلال النقد يمكن أن يتمّ تسديد قيمة المدفوعات الآجلة (المستقبلية)، وكذلك القروض، وبذلك يتم تسهيل عمليات التبادل في الاقتصاد.

إذن كلّ شيء توقّرت فيه هذه الخصائص يسمّى نقداً، وبالتالي إذا فُقدت هذه الخصائص يكون هذا الشيء ليس نقداً، ويتحوّل إلى سلعة عادية.

^(١٧٥): مدخل إلى اقتصاديات النقود والمصارف، د. أحمد زهير شامية، د. مصطفى حسين، ص ٢١-٢٢، والنقود

والصيرفة والسياسة النقدية، د. علي كنعان، ص ٧-٨

^(١٧٦): النقود والمصارف، د. محمود حسين الوادي ورفاقه، ص ١٣-١٤

الفرع الثاني - أنواع النقود:

بعد نظام المقايضة ظهر من خلال تطور الحياة البشرية العديد من أنواع النقود، وهي^(١٧٧):

أولاً - النقود السلعية:

وهنا يكون النقود سلعة من السلع، فهذه السلعة لاقت قبولاً عاماً، واكتسبت باقي خصائص النقد. ومثّلت هذه النقود السلعية أولى مراحل النقود، حيث تمّ الانتقال من مرحلة المقايضة 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، ومرحلته التاريخية، وظروف ذلك البلد...

ثانياً - النقود المعدنية:

هي بأصلها نقود سلعية، لكن تمّ اعتماد المعادن وعلى رأسها الذهب والفضة لتكون النقود المعتمد، وذلك للخصائص الفريدة التي تتميز بها المعادن خصوصاً الذهب والفضة مثل:

- سهولة صك وصهر المعادن.
- سهولة التجزئة والتقسيم.
- سهولة الحفظ والمقاومة للعوامل الجوية.
- ثبات القيمة لندرة هذه المعادن خصوصاً الذهب والفضة.

ثالثاً - النقود الورقية:

نظراً لتطور الحياة الاقتصادية والانتساع الكبير في حجم المبادلات التجارية، لم تعد النقود المعدنية قادرة على تلبية الاحتياجات الاقتصادية؛ الأمر الذي أدّى إلى ظهور النقود الورقية، وتتضمن النقود الورقية الأنواع الآتية:

١. النقود الورقية النّائبة: وهي عبارة عن وثائق يتمّ تبادلها عوضاً عن الذهب والفضة، حيث تمثل هذه الوثيقة قيمة معينة من الذهب والفضة، فيستطيع حاملها بأي وقت الحصول من خلالها على ما تمثّله من الذهب أو الفضة؛ بمعنى أنّ إصدار هذه الوثائق يكون بتغطية كاملة من الذهب أو الفضة. ومن هذه الوثائق الشّيكات والشّهادات المختلفة.
٢. النقود الورقية الوثيقة: وهي أوراق بنكنوت 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 ١٧-٢٣، والنقود والصيرفة والسياسة النقدية، د. علي

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 تُلزم شعبها بالتعامل بها حصراً، 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، يتصرّف 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 بتأمين الخدمات اللازمة للمتعاملين عبر انتشار شبكة من الصرافات الآلية المحلية والدولية بحيث توفر للعملاء إمكانية السحب وتسوية الالتزامات وغيرها ممّا يمكن أن تفعله النقود.

الفرع الثالث - قيمة النقود وتغيّراتها:

أولاً – قيمة النقود:

هناك العديد من التعاريف لقيمة النقود، لكنّ هذه التعاريف تدور حول معنيين 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 محدّدة من السلع والخدمات.

وعندما يُطلق المعنى في الأدبيات الاقتصادية فإنّه يقصد به: القوة الشرائية للنقود. وهو في الحقيقة يُعبّر بشكل دقيق عن قيمة النقود في العصر الحديث، خصوصاً وأنّ النقود المعدنية لم يعد لها وجود يذكر في الاقتصاديات العالمية.

ثانياً – تغيّرات قيمة النقد:

في الحقيقة ليست قيمة النقد ثابتة؛ بل هي في حالة تغيّر مستمر، فقد تزداد قيمتها، وذلك عند ارتفاع قدرتها الشرائية، وقد تنخفض قيمتها، وذلك عند انخفاض قدرتها على شراء كميات محدّدة من السلع والخدمات. والعبرة الحقيقية ليست في تغيّر قيمة النقد؛ بل هي في مقدار هذا التغيّر وطبيعته، فهل هو تغيّر

^(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.

وإنّ الاستقراء التاريخي يشير إلى أنّ هذا التّغير في قيمة النقود هو أمر تاريخي، لكن قبل إلغاء النقود المعدنية كان هذا التّغيير يمكن السيطرة عليه والعودة إلى الوضع التوازني الطبيعي، أما بعد التحوّل عن التغطية الذهبية، والانتقال إلى النقود الورقية عالمياً، فإنّ هذا التّغير بات يخرج عن السيطرة في غالب الأحيان إلى أن أصبح التضخم من سمات الاقتصاد العالمي.

ويمكن القول: إنّ من بعد الحرب العالمية الثانية بدأت تتجه قيمة النقود إلى الانخفاض بشكل ظاهر ومستمر، وهذا يعبر عنه بلغة الاقتصاد بمفهوم "التضخم"، فالتضخم أصبح ظاهرة ملازمة للاقتصاد العالمي^(١٧٩). إذن، فالسبب الجوهرى وراء تغير قيمة النقود هو التضخم، فعند معرفة التضخم وأسبابه يكون الجواب واضحاً حول تغيّرات قيمة النقود.

فما هو التضخم؟

سنورد تعريفين مشهورين في الأدبيات الاقتصادية للتضخم: التعريف الأوّل: التضخم هو زيادة في كميّة النقود تؤدّي إلى ارتفاع مستمر في المستوى العام في الأسعار. التعريف الثاني: زيادة في حجم الطلب الكلي تجاه العرض الكلي وقصور هذا العرض عن مواكبة الانفاق الكلي مما يؤدّي إلى ارتفاع مستمر في المستوى العام للأسعار. من خلال التعريفين السابقين نلاحظ: التضخم يُعبّر عنه بالارتفاع المستمر في الأسعار، ويعود ذلك إلى زيادة كميّة النقود كما في التعريف الأوّل، أو إلى زيادة الطلب الكلي عن العرض الكلي، أي زيادة الاستهلاك عن الإنتاج. فزيادة عرض النقود وانخفاض العرض أدّت 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):

الأوّل - الآثار السلبية:

وتتمثل بانخفاض أو تآكل قيمة النقود للفئات الآتية:

^(١٧٩): النقود والصيرفة والسياسة النقدية، د. علي كنعان، ص ٢٤٠

^(١٨٠): النقود والمصارف، د. محمود حسين الوادي ورفاقه، ص ٨٤

١. أصحاب الدخول النقدية الثابتة: تشمل هذه الفئة كل شخص دخله ثابت كالعمال والموظفين والمتقاعدين.

٢. المقرضون: إن 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 المدخرات النقدية: إن كل من يدخر ولا يستثمر أمواله سوف تتآكل قيمة مدخراته.

٤. الصفقات الآجلة: إن كل 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. تآكل 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. المقترضون.

٣. أصحاب الموجودات الثابتة: مثل أصحاب الأراضي والعقارات...

٤. أصحاب المدخرات بالعملات الأجنبية.

وإن الآثار السلبية تكون صادمة ومضرة كثيراً خصوصاً في حالة التضخم الجامح؛ إذ بسرعة تنخفض قيمة النقد، وينسب مرتفعة؛ مما يترك الآثار السلبية الاقتصادية والاجتماعية التي لا بد من معالجتها على الصعيد الفردي والاجتماعي.

المطلب الثاني - آراء الفقهاء في معالجة تغير قيمة النقود:

لقد ميّز الفقهاء والاقتصاديون المسلمون بين الأنواع الآتية من النقود:

- النقود الخلقية (السّلعية والمعدنية).

- النقود الاصطلاحية: الدراهم والدنانير المغشوشة والفلوس.

- والنقود الورقية.

وبيّنوا حكم التغير في حالات مختلفة، كانقطاع النقود وكسادها وغلائها ورخصها، وهناك آراء مختلفة في هذا الشأن، وأستعرض آراء الفقهاء في هذا الشأن بإيجاز.

الفرع الأول – النقود الخلقية (السّلعية والمعدنية):

وهي المتمثلة عادة في الذهب والفضة، وميّزة هذا النقْد أنّه يحمل قيمة ذاتية، وليس كالنقود الورقية التي لا تحمل قيمة ذاتية معتبرة، إذ قيمتها غير معتبرة، كونها لا تتعدى الأوراق التي طبعت منها. وهناك عدّة حالات لمعالجة تغيّر القيمة تتمثل بالآتي^(١٨١):

الحالة الأولى – انقطاع النقود:

يقصد بانقطاع النقود: عدم وجود النقْد في السّوق، وإن كان يوجد عند الصيارفة وفي البيوت. أجمع الفقهاء على أنّ الدّين الثابت في الذمّة إذا كان ناشئاً عن بيع، أو قرض، أو إجارة، أو مهر مؤجل... وكان دراهم (فضة) ودنانير (ذهب)، خالصة، أو مغلوبة الغش، ثمّ انعدمت، فلم توجد في الأسواق، فالواجب قيمتها.

وتُدفع القيمة من غير الجنس عند الشّافعية والحنابلة، خشية الوقوع في الرّبا.

الحالة الثانية – الكساد:

يُقصد بكساد النقْد أن تترك المعاملة به في جميع أنحاء البلاد. في حالة كساد النقود الخلقية، كإبطال الحاكم التعامل بها وهي موجودة، فلا يُلزم المدين بأداء غيرها، سواء أكان الدين ناتجاً عن بيع، أم قرض، أم إجارة، أم مهر مؤجل، فهذه النقود لا تفقد ثمنيتها، لأنّها أثمان خلقة، فهي تستمد قيمتها الشرائية من ذاتها.

الحالة الثالثة – الغلاء والرخص:

حالة الغلاء والرخص ظاهرة طبيعية تتوازن تلقائياً؛ لأنّه في ظل القاعدة المعدنية تتوفر حريّة تحويل النقود من مسكوكات إلى سبائك، فمثلاً إذا انخفضت القوة الشرائية للدراهم والدنانير (حالة الرخص)، فإنّ الأفراد سيحوّلون نقودهم إلى سبائك، فيزداد عرض الذهب والفضة فينجم عن ذلك انخفاض سعرهما، حتى يتوازن سعره كسبائك مع سعره كنقود.

بالتالي في حالة الغلاء والرخص تؤدّي الحقوق من خلال هذه النقود، ولا عبرة بغلائها أو رخصها. إذن في النقود الخلقية في حالة الانقطاع تؤدّي الحقوق على أساس قيمة النقْد، وفي حالتي الكساد والغلاء والرخص فتؤدّي الحقوق بالمثل؛ أي بنفس النقْد وبمقدار ما تمّت على أساسه العقود القديمة، وليس على أساس القيمة من دون النّظر إلى الكساد أو الغلاء والرخص.

^(١٨١): الأوراق النقدية في الاقتصاد الإسلامي قيمتها وأحكامها، أحمد الحسن، دار الفكر، دمشق، ط ١، ١٩٩٩م، ص ٣٤٠-٣٤٢، موسوعة القضايا الفقهية المعاصرة والاقتصاد الإسلامي، د. علي أحمد السالوس، مكتبة دار القرآن، بلبس، مكتبة دار الثقافة، الدوحة، ط ٦، 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 (الدراهم والدنانير المغشوشة والفلوس):

تتميّز هذه النقود بأن قيمتها الاسمية أكبر من قيمتها الحقيقية، 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 بيّن الفقهاء أربع حالات لهذه النقود الاصطلاحية^(١٨٢):

الحالة الأولى – انقطاع النقد:

أي النقْد لا يوجد في السوق ولو كان موجوداً في أيدي الصيارفة، فإذا كان النقْد مترتباً في الذمة ثم انقطع، فللفقهاء في هذه الحالة أربعة أقوال:

١. المالكية والشافعية: إن كان لهذا النقْد مثل فيجب المثل، وإن كان لا يوجد مثله فالواجب القيمة، وتقدّر عند المالكية بأبعد الأجلين: العدم والاستحقاق، أمّا عند الشافعية فتقدّر القيمة عند المطالبة.

٢. أبو حنيفة: ذهب إلى فساد عقد البيع، وجوب ردّ المبيع إن كان قائماً، وإلا مثله إن كان مثلياً، وقيّمته إن كان قيمياً.

٣. أبو يوسف من الحنفية: ذهب إلى وجوب دفع قيمة النقد المنقطع، وتقدّر 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، وتقدّر 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 الدولة)، ويحلّ محلّها نقد جديد.

وبالنسبة لسداد الحقوق والالتزامات هناك أربعة أقوال للفقهاء:

١. المشهور عند المالكية والمعتمد عند الشافعية: لا عبْرَة بالكساد، وليس للدائن إلا النقْد المعيّن ما دام أنّه موجود، وسواء 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، ٢٠٠٧م، ص ١٦٧-١٦٨

. في حالة البيع والإجارة يفسد العقد إذا كسد النقد، فإذا راج ذلك التّقد أصبح العقد صحيحاً، وعندما يفسد عقد البيع تُردّ البضاعة إلى البائع إذا كانت موجودة بيد المشتري ولم تتغير، وإذا تغيرت وجب دفع مثلها إن كانت مثلية، وقيمتها إن كانت قيمية، أما في الإيجار فالواجب أجر المثل عند فساد عقد الإجارة.

. في حالة القروض، فالواجب مثل النقود المُقرضة، ولا عبرة بكسادها.

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 التعلّق في الذمة، ولا يجزئ ردّ مثل الكاسد.

٤. محمد بن الحسن من الحنفية وهو قول عند الشافعية وبعض الحنابلة: وجوب دفع قيمة التّقد الكاسد، لكن تُقدّر القيمة على أساس آخر يوم تعامل التّاس 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 التّقد بكلّ مناطقها وبشكل إلزامي. هذه الحالة يبيّنها 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 تتعرّض 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 الدراهم والدنانير المغشوشة، فاختلف الفقهاء على ثلاثة أقوال:

١. الجمهور (المالكية في المشهور عندهم وأبو حنيفة والشافعية والحنابلة): يُقضى 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 مُلزم بوفاء قيمة النقد عند غلائه أو رخصه، فإن كان الدين من بيع، قدّرت قيمة التّقد يوم البيع، وإن كان من قرض فالقيمة يوم القرض، وهذا هو المفتى به عند الحنفية.

٣. قول شاذ عند المالكية وهو خلاف المشهور: إذا كان التغيّر فاحشاً بحيث كان انخفاض القوة الشرائية للنقد كبيراً، فالواجب على المدين قيمة التّقد يوم ثبوته في الذمة، وإلا فالواجب المثل. ودليل هذا

القول هو منع الضرر عن الدائن؛ لأنّه عند التغير الفاحش لا يستفيد من النقد المقبوض إن قبضه عدداً، إذ يصير كالمقبوض لما لا كبير منفعة فيه.

الفرع الثالث – النقود الورقية:

قبل بيان الحكم الفقهي لتغير قيمة النقود الورقية، لابدّ من التأكيد على الأمور الآتية المهمّة، 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 مغطاة جزئياً أو كلياً بالذهب، بالتالي 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 انهيار قيمة العملة (التضخم الجامح) تفقد النقود الورقية كامل قيمتها تقريباً؛ إذ تكاد تصل إلى الصفر، وذلك عكس النقود الخلقية أو الاصطلاحية.

٦. تغير 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 تتعرّض له النقود الخلقية والاصطلاحية، فعندما يقوم حاكم ما في الدول الحديثة بإلغاء عملة ما أو استبدالها، فإنّه يعطي فترة زمنية لاستبدال تلك العملة بالعملة الجديدة ضمن قواعد معينة.

٨. المقصود بتغير قيمة النقود الورقية هو ارتفاع قيمتها أو انخفاض قيمتها، لكن في العصر الحديث السمة العامة والغالبة هي انخفاض قيمة النقود، فمنذ أكثر من قرن إلى الآن والاقتصاد العالمي يعاني من التضخم، حتى بات التضخم صفة ملازمة للاقتصاد العالمي، وبالتالي عندما يقال تغير 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 تغيّر قيمة النقود الورقية من النوازل التي استحدثت في العصر الحديث، وبالتالي لا يمكن سحب حكم تغيّر قيمة النقود الخلقية والاصطلاحية على تغيّر قيمة النقود الورقية.

١٢. إنّ مبادئ وقواعد الشريعة الإسلامية العامة هي الأساس في الوصول إلى الحكم الشرعي لتغير قيمة النقود الورقية، مع الفائدة والاستثناس بالعديد من النصوص الفقهية للفقهاء الذين خاضوا غمار تغيّر قيمة النقود الخلقية والاصطلاحية.

١٣. عند بيان الحكم الشرعي لتغيّر قيمة النقود الورقية لابدّ من التمييز بين المصطلحات الاقتصادية الآتية: التضخم المفاجئ وغير المفاجئ، والتضخم الجامح وغير الجامح، والفترة القصيرة والطويلة.

١٤. خلال مسيرة النقود الورقية حدثت أزمات اقتصادية عالمية، ومشاكل كبرى كان لها (النقود الورقية) دورها الكبير فيها، وحصلت معها خسائر على مستوى الشركات والأفراد والدول، فكم دولة انهارت اقتصادياً، وكم شركة انهارت، وكم غني تحوّل إلى فقير... ومن سوء الحظ أنّ نصيب العالم الإسلامي من التضخم وانحيار النقود كان كبيراً، فالليرة اللبنانية كانت في عام ١٩٧٠م تساوي نصف دولار تقريباً، واليوم يساوي الدولار الواحد ما يزيد عن خمسة عشر ألفاً منها، (١\$ = ١٥٠٠٠ ليرة)، وكذلك الليرة السورية حيث كان سعر الصرف قبل عام ٢٠١١م: (١\$ = ٤٥ ل.س) أما العام الحالي (٢٠٢١م): (١\$ = ٣٥٠٠ ل.س)، وكذلك حصل هذا الانحيار في الدينار العراقي والجنه السوداني، والأمثلة على ذلك كثيرة في العالم الإسلامي وغيره من دول العالم، وما دول أمريكا الجنوبية ببعيدة عن ذلك. فخلاصة الأمر أنّ التضخم، وخصوصاً الجامح منه، يشكّل مشكلة حقيقية ذات آثار سلبية، وأحياناً كارثية على المستوى الاقتصادي والاجتماعي، فلا بدّ من وجود الحلول الشرعية لهذه المشكلة.

أولاً - آراء الفقهاء المحدثين في تغيّر قيمة النقود:

هناك العديد من الباحثين في الاقتصاد الإسلامي تعرّضوا لمشكلة تغيّر قيمة النقود الورقية، واقترحوا العديد من الحلول لهذه المشكلة وفقاً لرؤية الاقتصاد الإسلامي، ومن أهمّ تلك الآراء:

الرأي الأول - رأي د. مصطفى أحمد الزرقا^(١٨٣): يرى الدكتور الزرقا أنّ هذا الموضوع ليس له حلّ عادل مع الطرفين الدائن والمدين سوى الحل المستوحى من نظرية الظروف الطارئة المعروفة في عالم القانون الوضعي، والتي تتقبلها مبادئ الشريعة الإسلامية، وفقهاها بكلّ ترحاب.

(١٨٣): مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد التاسع، انخفاض قيمة العملة الورقية بسبب التضخم وأثره بالنسبة للديون السابقة وفي أي حد يعتبر الانخفاض ملحاً بالكساد، د. مصطفى أحمد الزرقا، ٩/٩١٠ وما بعد.

ويعرّف العلماء القانون الطارئ بأنه ظرف يحصل بعد التعاقد بصورة مفاجئة لم يكن في حسابان العاقدان وقت التعاقد، تختلف فيه قيمة الالتزام الذي التزمه أحدهما تجاه الآخر اختلافاً جسيماً من شأنه أن يجعل الالتزام مرهقاً للملتزم إرهاقاً شديداً.

وأبرز ما يحصل الظرف الطارئ بالمعنى المبين في تعريفه عقود التوريد، وعقود المقاولات التي يعقدها المتعهدون لإقامة المنشآت والمباني.

فقد يتعاقد مقاول بإقامة بناء ضخمة لشركة أو لحكومة في ظرف طبيعي بالعملة السائدة، فتقع حرب مفاجئة تنقطع بها طرق المواصلات، ويتوقف أو يتعسر استيراد مواد البناء فتغلو أسعارها ويندر وجودها، وتصبح تكاليف البناء أضعافاً مضاعفة عما كان محسوباً وقت التعاقد.

ومن شروطه:

١ - أن يكون من شأنه أن يرهق الملتزم إرهاقاً شديداً، ولا عبء لكون هذا الملتزم قوياً مالياً بحيث إنّه يستطيع أن يوفي الالتزام رغم إرهاقه الشديد. وهذا ما يفيد 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 الوقوع؛ لأنّه لو كان كذلك يكون محسوباً له حساباً عند التعاقد، فلا يفاجأ الملتزم بما لم يكن في حسبانته.

ماذا توجب النظرية في هذه الحال؟

إنّ علماء القانون مجمعون على أنّ الظرف الطارئ بمعناه المشروح وشروطه إذا وقع فإنّ نظريتهم فيه أنّه 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 ييؤ به أحدهما دون الآخر.

ويحق للقاضي أن يمهّل الملتزم إذا كان السبب الطارئ مرجو الزوال قريباً. وللقاضي سلطة أيضاً إذا لم يكن العقد قد بدئ بتنفيذه، أو كان الذي نفذ منه جزءاً يسيراً أن يفسخ العقد ويلغي التزام المتعهد أو المقاول، كما يحق له أن يفسخه جزئياً فيما لم يتمّ 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 المعقولية والعدل، إذ أنّ تحميل الفرق كلّهُ على أحد الطرفين ظلم واضح له، مع أنّ الظرف الطارئ ليس من صنعه، وتأثيره يشمل المجتمع كلّهُ، وكلا الطرفين من أعضاء المجتمع الذي تأثر بالظرف الطارئ فلا مبرر لإعفاء أحد الطرفين المتعاقدين من تأثيره، وتحميل الفرق كلّهُ على الآخر.

ملاحظة: يتبين مما أسلفنا أن هبوط العملة الذي يجب أن يؤخذ بالاعتبار، ويتصف به الفرق الناشئ ويوزع على الطرفين الملتزم والملتزم له على كلّ منهما نصفه، إنّما هو في حالة الهبوط المفاجئ الذي يحصل عادة بقرار حكومي يتخذ سراً ثم يُعلن فجأة ويفاجأ به الناس، أو بحدوث طارئ آخر مفاجئ.

أما إذا كانت العملة تهبّط قيمتها هبوطاً تدريجياً ملحوظاً للعاقدين عند التعاقد فلا عبء له إلا إذا كان الدّين مؤجلاً إلى أجل طويل غير محدّد، وأدى الهبوط التدريجي إلى درجة فاحشة بطول الزمن، كما في المهر المؤجل في عقود الزواج، فعندئذ تعتبر القيمة وقت العقد وينصف الفرق بين الزوجين؛ لأنه 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 النّقد وقوته الشرائية، عند العقد في البيع، وعند القبض في القرض، وبقي من قيمته أقل من الثلث. فإنه حينئذ يعتبر فاحشاً ويوجب توزيع الفرق على الطرفين، أخذاً من الأدلة الشرعية والآراء الفقهية التي تحدّد حد الكثرة بالثلث، والله سبحانه أعلم.

خلاصة رأي د. الزرقا: 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 التغير المفاجئ فقط، ويعتبر التغير فاحشاً إذا بقي من القيمة أقل من الثلث.

الرأي 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 تتخذ من الوسائل الممكنة ما يحدّ من خطر هذا المرض:

^(١٨٤): مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد التاسع، التضخم والكساد في ميزان الفقه الإسلامي، د. علي أحمد السالوس،

فالدولة هي المسؤولة عن إصدار النقود، وهي التي تضع السياسة النقدية، وهي المسؤولة عن أعمال البنوك الربوية، التي أصبح من وظائفها خلق النقود أو خلق الائتمان، وهي المسؤولة عن سياسة الإنتاج، والاستهلاك، والأجور ... إلخ، أي أنّها المسؤولة عن أهم الوسائل التي ترتبط بالتضخم سلباً أو إيجاباً، والمسؤولة عن معظم مسببات التضخم.

فكيف اتجه بعض الباحثين الكرام إلى أن المقترض وحده يتحمل مساوئ هذا النظام، وآلام هذا المرض؟! إنّ الدعوة إلى إزالة آثار التضخم، وتعويض من يقع عليهم الضرر: كالدائن للأفراد والمصارف والشركات، والبائع بيعاً آجلاً قد يمتد عدة سنوات، والآجر 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 يعوّض الأفراد بعضهم بعضاً. فمن الظلم أن يُعاقب الإنسان بجريرة غيره، وبما لم تكن يداه.

خلاصة رأي د. علي السالوس: التضخم هو مسؤولية الدولة بشكل أساسي؛ لذلك يكون من واجب الدولة إزالة آثار التضخم، وتعويض كلّ من تضرر من الأفراد والمؤسسات، ثمّ يقوم الأفراد بتعويض بعضهم البعض بمقدار ما عوّضتهم الدولة.

الرأي الثالث - رأي الشيخ عبد الله بن منيع^(١٨٥):

يرى أنّه يمكن تصوّر الجانب التطبيقي في ثلاث حالات:

إحداها: ما إذا كان تغيّر السعر بنقص كان في نقد حالّ الأداء إلا أنّ المدين به ماطل الدائن في السداد مع القدرة واليسار حتى تغير السعر بنقص قوته الشرائية فهذا المدين يعتبر ظالماً الدائن بمماطلته، وقد ثبت عن رسول الله صلى الله عليه وسلم قوله: (مطل الغني ظلم)، وقوله: (ليّ الواجد يحلّ عرضه وعقوبته)، فعلى القول بأنّ المدين يدفع للدائن المثل، فإنّ القائلين بهذا القول قد لا يقولون به في هذه المسألة، وإنّما يقولون بضمان المدين ما نقص على الدائن على اعتبار أنّ مطله من باب الغصب.

الحالة الثانية: ما إذا كان تغيّر السعر بنقص كان في نقد حالّ الأداء أو مؤجل السداد إلا أنّه لم يكن من المدين به مماطلة في الأداء بعد المطالبة، فهذه الحالة وما يندرج تحتها من صور مشمولة بمسألة ما إذا تغير السعر بنقص بعد استقرار الحق في الذمة وقبل السداد، وقد تقدّم 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 ردّ المثل من غير نظر إلى التغير بزيادة أو نقص، أو قبول امتناع الدائن من ردّ المثل ومطالبته بالقيمة.

الحالة الثالثة: ما إذا كان الالتزام بالحق مؤجل السداد، ثمّ 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 فيضمن 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 النقص الذي خسره الدائن.

الرأي الرابع - رأي الدكتور علي محيي 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 مثلية كقاعدة عامة ولكن:

ومن هنا فالنقود الورقية مثلية - كقاعدة عامة - فيكون الردّ فيها بالمثل دون رعاية فروق طفيفة قد تحدث ولكنها عند الفرق الشاسع بين حالتي القبض والرد، أو عند انهيار، تفقد مثليتها، وقد ذكرنا لذلك أمثلة تحول فيها المثلي إلى القيمي مثل الماء الذي أتلّفه 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 محيي الدين القره داغي، ٩/٩٨٤ وما بعد.

يكفيه الردّ بالمثل، وإنّما لا بدّ من قيمته ملاحظاً فيها الوقت والمكان - كما سبق - فكذاك المثلي الذي دخلت فيه الصنعة فجعلته من القيميات، كالحلي ونحوه.

فعلى ضوء هذا، فالتساوي والتماثل، والتفاضل، والتعامل 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 تتغير فيهما 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 نلجأ 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 المجتهدين، 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 للشرعة، وليست قضية حادثة واقعة نص عليها، ومن هنا نذكر بعض المبادئ العامة التي تندرج تحتها هذه المسألة، ثم نخرج إلى بعض جزئيات ذكرها الفقهاء يمكن الإفادة منها، لتوضيح أبعاد الحل المقترح بإذن الله تعالى.

المبادئ العامة القاضية بشكل قاطع على تحقيق العدالة، والمصلحة الحقيقية للإنسان، ورفع الظلم والمفسدة عنه، فيقول الله تعالى بخصوص الربا: {وَإِنْ تُبْتِئُمْ فَلَكُمْ رُؤُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلُمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ} [البقرة: ٢٧٩].

وقد ذكر المفسرون أن بني غيرة كان لهم ربا على بني المغيرة، فطلبوا 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 أمرتهم، وغيرهم أن يرجعوا رؤوس الأموال إلى أصحابها بدون نقص ولا شطط. فإذا كان هذا هو عدل الإسلام مع المرابين، فكيف يقبل أن يتضرر المقرض ويغبن هذا الغبن الفاحش؟ وإذا كان الإسلام قد دعا إلى الإحسان بالدائن، وقال صلى الله عليه وسلم: (خير الناس أحسنهم قضاءً)، 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 حُيِّتُمْ بِتَحِيَّةٍ فَحَيُّوا بِأَحْسَنَ مِنْهَا أَوْ رُدُّوها} [النساء: ٨٦].

وضرب الرسول صلى الله عليه وسلم القدوة الصالحة والأسوة التي يحتذى بها في رد القرض بالأحسن حيث استقرض جملاً ورد جملاً أحسن منه سناً وقال : (خياركم أحسنكم قضاءً)، فكيف يقبل أن يدفع شخص دم قلبه وادخار عمره وخلاصة جهده وكده في زمن من الأزمان، ثم ترجع إليه نقوده بعد هذه الفترة التي احتسب فيها أجره 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 يحقق 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 تزامت عليها أدلة الشرع من الكتاب والسنة...

ولا يمكن أن تكون الجزئيات مخالفة للقواعد العامة الشرعية، ولا التطبيقات مناقضة للأصول العامة المقررة، يقرر القرافي أنّ الكليات المقررة في الشريعة هي أصولها، وأن الجزئيات مستمدة 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 مستغنية عن كلياتها، فمن أخذ بنص -مثلاً- في جزئي معرضاً عن كليته فقد أخطأ، وكما أن من أخذ بالجزئي معرضاً عن كليته فهو مخطئ، كذلك من أخذ بالكلي معرضاً 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 تحقق العدالة.

على أي معيار نعتمد في التقويم؟

سبق أن ذكرنا أننا لا نلجأ إلى القيمة، إلا عند انحصارها، أو وجود الغبن الفاحش جداً، وفي حالة رجوعنا إلى القيمة، لا بد من أن نضع موازين دقيقة ومعايير معقولة للتقويم، حتى يتبين لنا الفرق بين قيمتي العملة الورقية في الوقتين: وقت القبض ووقت إرادة الرد، ولنا لمعرفة ذلك معياران:

المعيار الأول:

الاعتماد على السلع الأساسية مثل الحنطة والشعير واللحم والأرز، بحيث نقوم المبلغ المطلوب من النقود الورقية عند إنشاء العقد :كم كان يشتري به من هذه السلع الأساسية؟ ثم نأتي عند الردّ أو الوفاء، والالتزام إلى القدر الذي يشتري به الآن من هذه السلع، فحينئذ يتضح الفرق. وهذا ما يسمى بسلة السلع والبضائع، وهي معتبرة في كثير من الدول الغربية يعرفون من خلالها التضخم ونسبته، ويعالجون على ضوءها آثار التضخم، ولا سيما في الرواتب والأجور.

ويشهد على هذا الاعتبار أنّ الرسول صلى الله عليه وسلم جعل دية الإنسان -وهو أعلى ما في الوجود- الإبل مع وجود النقدين -الدرهم والدنانير- في عصره...

ويقال :إن السبب في ذلك هو أن الإبل كانت السلعة الغالبة لدى العرب.

وذلك، لأنّ الرسول صلى الله عليه وسلم قوّمها عليهم بالذهب أو الفضة، كما ذلك العلماء في الإبل قد عزت عندهم، ومع ذلك لم يجعل الذهب، أو الفضة أصلاً في الدية، ومن هنا زاد القدر حسب قيمة الإبل. فقد روى أبو داود وغيره بسندهم عن عمرو بن شعيب عن أبيه عن جده قال: "كانت قيمة الدية على عهد رسول الله صلى الله عليه وسلم ثمان 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 لهذه السلع ونقيس من خلالها قيمة النقود -كما ذكرنا- ولذلك نرى الأستاذ القرضاوي يثير 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 النقود بالأنصبة الأخرى الثابتة بالنص"، ثم ذكر عدة خيارات داخل السلع الأساسية، مثل الإبل، والغنم، والزروع والثمار، ثم رجح كون الإبل والغنم المعيار الثابت، حيث إن لهما قيمة ذاتية لا ينازع فيها أحد.

المعيار الثاني:

الاعتماد على الذهب باعتباره في حالة نشأة العقد الموجب للنقود الورقية، وفي حالة القيام بالردّ، وأداء هذا الالتزام، بحيث ننظر إلى المبلغ المذكور في العقد كم كان يشتري به من الذهب؟ فعند هبوط سعر النقد الورقي 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 الاقتصار - في التقويم بخصوص النصاب في عروض التجارة والنقود الورقية - على معيار الذهب فقط، لتمييزه بدرجة ملحوظة من الثبات، ويشهد لاعتبار الذهب دون الفضة في التقويم أنّ الذهب لم يقوم بغيره في حين أنّ الفضة قد قومت 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 الدراهم منزلة العروض إلا في السرقة".

ثم إذا حصل توافق وتراض بين الطرفين على القيمة فبها ونعمت، وإلا فيرجع الأمر إلى القضاء، أو إلى التحكيم، وتنطبق على هذه المسألة حينئذ جميع القواعد العامة في الدعوى والبيّنات والقضاء.

الجمع بين المعيارين:

ويمكن 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 كلّ الأحوال، ولا عند وجود التراضي بين الأطراف، وإنما نلجأ إليه عند وجود الغبن الفاحش الذي يلحق بأحد العاقدین سواء كان في عقد القرض. أم البيع بالأجل. أم المهر. أو غير ذلك من العقود التي تتعلق بالذمة ويكون محلّها نقداً آجلاً ثم تتغير قيمته من خلال الفترتين -فترة الإنشاء وفترة الرد والوفاء- تغييراً فاحشاً، وبعبارة أخرى نلجأ إلى القيمة عند الانهيار النقدي كما حدث لليرة اللبنانية والدينار العراقي والدينار الكويتي فترة الاحتلال، حيث لم تبق لهما قيمة تذكر فأصبحت -كما قال البهوتي- 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 مبناهما على المساومة، كما ذكر بعض العلماء مثل الرهوني أنّ التغيير الكثير لا بد من ملاحظته حتى في المثليات، فيجعلها من القيميات، وكذلك قال الرافعي وغيره في مسائل كثيرة...

معيار التغير الفاحش أو الانهيار:

قبل أن نذكر هذا المعيار، نرى فقهاءنا الكرام قد وضعوا عدة معايير لمقدار الغبن الفاحش الذي يعطي الخيار في الفسخ عندما يقع في البيع ونحوه.

يقول القاضي ابن العربي، والقرطبي وغيرهما: "استدل علماؤنا بقوله تعالى: {ذَلِكَ يَوْمُ التَّغَابُنِ} [التغابن: ٩] على أنّه لا يجوز الغبن في معاملة الدنيا؛ لأن الله تعالى خصص التغابن بيوم القيامة.. وهذا الاختصاص

يفيد أنه لا غبن في الدنيا، فكلّ من اطلع على غبن في مبيع فإنّه مردود إذا زاد على الثلث، واختاره البغداديون.. وأنّ الغبن في الدنيا ممنوع بإجماع، إذ هو من باب الخداع المحرم شرعاً في كلّ ملة، لكنّ اليسير لا يمكن الاحتراز عنه لأحد، فمضى في البيوع.

ثم إنّ العلماء قد ثار الخلاف بينهم في تحديد الغبن الفاحش فبعضهم حدّده بما زاد على قيمة الشيء بالثلث، وبعضهم بنصف العشر، وبعضهم بالسدس، وذهب جمهورهم إلى معيار مرّن قائم على ما يعد عرف التجار غبناً، وهذا الأخير هو الذي رجحناه. ونرجّحه هنا أيضاً في باب تقويم النقود الورقية، فما يعده التجار في عرفهم غبناً فاحشاً فهو غبن فاحش هنا أيضاً، وإذا اختلفوا فالقاضي يحكم بما يرتاح إليه حسب الأدلة والظروف والملايسات التي تحيط بالقضية بعينها.

زمن التقويم ومكانه:

إذا كنّا قد رجحنا اعتبار القيمة في النقود الورقية حينما يكون هناك فرق شاسع بين القوة الشرائية لها عند إنشاء العقد وثبوتها في ذمة المدين، وبين إرادة ردها، فأيّ وقت نعتبر؟ هل نعتبر قيمة النقود يوم إنشاء العقد؟ وهل نعتبر مكان العقد؟ أم مكان الردّ؟

والذي نرجحه هو رعاية القيمة يوم إنشاء العقد وقبض المعقود عليه، ومكانه، أي تقوّم النقود 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 الحلّ الذي ذكرناه، فإنّه يمكن للمتعاقد، الذي تثبت له نقود في ذمة الآخر آجلاً 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 يقدّروها بما يساويها من سلع أساسية، ليعرفوا القيمة الشرائية للدين حتى يرجعوا إليها عند التنازع، فيأخذ الدائن حقه بدون وكس ولا شطط، أو أن يتفقا على تثبيت قيمة الدين عند التعاقد، وذلك بأن يتفقا على أن يكون المعول عليه عند الأداء هو القوة الشرائية الحالية للنقد الذي تمّ 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 جرّ منفعة للدائن، بل هو يحقق العدالة للطرفين، وليس ممنوعاً في حدّ ذاته، بل كلّ ما يقتضيه هو ردّ المثلي بالقيمة -إذا قلنا: إن نقودنا الورقية مثلية، وإذا قلنا: إنّها قيمية، فيكون هذا الشرط من الشروط الموافقة 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 بالسفتجة، 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، فإنّ 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 يتقاضاه بغيراً، فقال: (أعطوه)، فقالوا: لا نجد إلا سناً أفضل من سنّه، فقال: (أعطوه، فإنّ خياركم أحسنكم قضاءً) .

فعلى هذا إذا حلّ الأجل وجاء المدين ورأى أنّ المبلغ الذي يرده الآن لا يساوي شيئاً بالنسبة لقيمة المبلغ الذي أخذه، وقدرته الشرائية، فطيب خاطر الدائن ونفسه بالزيادة في المقدار، أو بسلعة أخرى فقد فعل الحسن وطبق السنّة، بل إنني أعتقد أنّه لا تبرأ ذمّته في حالات التغير الفاحش لقيمة العملة محل العقد إلا بإرضاء صاحب الحق؛ لأنّ مبنى الأموال وانتقالها في الإسلام على التراضي، وطيب النفس بنص القرآن الكريم: {يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ} [النساء: ٢٩].

فكيف تطيب نفسه عندما يقع الظلم عليه، ويرجع إليه ماله وقد اقتطع منه أجزاء، وأفقر من كثير من محتواه؟ صحيح أن مبنى القرض على التطوع والتبرع، ولكنّه تطوع وتبرع بالوقت الذي أمهله دون مقابل محتسباً أجره عند الله تعالى، أما أن ينقص ماليته فلا، ولذلك نرى الفقهاء يجيزون رد العين المستقرضة إلى المقرض، ما دامت لم تتعيب بعيب ينقص من ماليته، أما إذا تعيبت 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 يقرض 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:

أولاً: 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 وإتّما المبلغ المذكور أخيراً هو قيمة المبلغ السابق، وبالتالي فالمبلغان متساويان 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: أنّه يمكن أن نشترط أن يكون الرد بغير العملة التي تم بها العقد في حالة الزيادة وهذا هو الراجح، فمثلاً لو كان محل العقد ليرة لبنانية، فليكن الرد عند الزيادة، أو النقص بالريال، أو بالدولار، أو الجنيه وهكذا، فاستيفاء الدراهم بدلاً من الدينارين، وبالعكس أمر معترف 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 بالبيع، فأتيت رسول الله صلى الله عليه وسلم، وهو في بيت حفصة، فقلت يا رسول الله: رويدك أسألك: إني أبيع الإبل بالبيع فأبيع بالدينارين وأخذ الدراهم، وأبيع بالدراهم وأخذ بالدينارين، أخذ هذه من هذه، وأعطي هذه من هذه؟" فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم: (لا بأس أن تأخذها بسعر يومها، ما لم تفترقا وبينكما شيء). قال الخطابي: ذهب أكثر أهل العلم إلى جوازه، ومنع من ذلك أبو سلمة بن عبد الرحمن وابن شبرمة، وكان ابن أبي ليلى يكره ذلك إلا بسعر يومه، ولم يعتبر غيره السعر، ولم يبالوا ذلك بأعلى، 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 الدراهم مكان الدينارين، وبالعكس، في جميع العقود الآجلة بما فيها القرض...

الاعتراض الثاني:

إن القول برعاية القيمة يؤدي إلى تحطيم النقود كنقد، وبالتالي تترتب عليه مشاكل لا عدّها ولا حصر؟ الجواب عن ذلك: أنّنا لا نسلّم أنّ ذلك يؤدي إلى تحطيم النقود، وإنما يؤدي إلى أن يكون دورها محصوراً بحيث لا تؤدي جميع وظائفها الأربع المعروفة وهذا لا يضر، حيث اعترف كثير من الاقتصاديين بأنّ نقودنا لا تؤدي هذه الوظائف جميعها، أو لا تؤديها على شكل مقبول، كما أنهم الآن وسعوا مفهوم النقد، ليشمل أنواعاً كثيرة لا يؤدي بعضها إلا وظيفة واحدة -كما سبق- مع أن ذلك لا يتعارض مع نقديتها، وسبق أن الفقهاء الذين قالوا بأن الفلوس ثمن، ومع ذلك لم يثبتوا لها جميع الأحكام الخاصة بالذهب، أو الفضة.

ومن جانب آخر أنّ ذلك إنّما يحصل إذا لم توضع معايير دقيقة، ولكنّا ما دمنا نعترف بالنقود الورقية بأنّها نقود - وإن كانت لا تؤدي جميع الوظائف - وتربط إما بمعيار الذهب، أو معيار السلعة، فإنه في الحقيقة لا تحدث أية مشكلة تذكر، بل هي تحقق العدالة، بالإضافة إلى أنّنا لا نلجأ إلى عملية التقويم دائماً، فلا نلجأ إليه في جميع العقود التي يتم فيها قبض الثمن مباشرة، وكذلك لا نلجأ إلى التقويم في العقود التي كون الثمن مؤجلاً إلا في حالة الغبن الفاحش أو انهيار قيمة النقد، كما سبق.

الاعتراض الثالث:

لماذا لا نعتد بالرخص والغلاء في الذهب والفضة، والحنطة 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 نقديتها، وإنما الحل الوسط هو ما ذكرناه.

ومن هنا فهي وإن كانت مثلية - 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 خاصاً برد القرض، بل هو عام في جميع الحقوق التي تؤدي بالعملات الورقية، فترى ضرورة ملاحظة القيمة في الإجازات والرواتب والأجور ونحوها...

خلاصة رأي د. القره داغي:

يرى أن تقوّم الحقوق والالتزامات على أساس القيمة عند التغيّر الكبير (الفاحش)، وإذا كان التغيّر فاحشاً فالرد بالمثل لا يبرئ ذمّة المدين إلا إذا رضي الدائن بذلك. وإنّ رد القيمة وليس المثل لا يدخل في الربا؛ كون الزيادة شكلية وغير مشروطة، والردّ بالقيمة هو حالة استثنائية تكون فقط عند التغيّر الفاحش، وما سوى ذلك فالمثلية هي القاعدة. ويمكن التصالح بين المدين والدائن في حالة التغير الفاحش، وذلك هو الأفضل كونه قائم على الرضا، وعند عدم اللجوء للتصالح فالأصل دفع القيمة وليس المثل، والقضاء أو المحكّمون 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 المداينات في الفقه الإسلامي، د. نزيه حماد، دار الفاروق، الطائف، ط ١، 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 الداهيين إلى أن الواجب على المدين أدائه 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 المالين إنما يتمثلان إذا استوت قيمتهما، وأما مع اختلاف القيمة فلا تماثل، 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 تقرّر له ليس هو المستحق، إذ أصبح بعد نقصان القيمة معيباً بعيب النوع المشابه لعيب العين المعينة (حيث إن عيب العين المعينة هو خروجها عن الكمال بالنقص، وعيب الأنواع نقصان قيمتها). ولو أقرضه مالاً فزادت قيمته، وأوجبنا عليه أداء المثل عدداً تضرر المدين، لإلزامه بأداء زيادة عما أخذ... والقاعدة الشرعية الكلية أنه "لا ضرر ولا ضرار".

ب - إن الرأي الذي استظهره الرهوني من المالكية بلزوم المثل عند تغير النقد بزيادة أو نقص إذا كان ذلك التغير يسيراً، ووجوب القيمة إذا كان التغير فاحشاً أولى في نظري من رأي أبي يوسف. المفتى به عند الحنفية. بوجوب القيمة مطلقاً، وذلك لاعتبارين:

(أحدهما) أن التغير اليسير مغتفر قياساً على الغبن اليسير والغرر اليسير المغتفرين شرعاً في عقود المعاوضات المالية من أجل رفع الحرج عن الناس نظراً لعسر نفيهما في المعاملات بالكلية، ولغرض تحقيق أصل شرعي مهم وهو استقرار التعامل بين الناس، بخلاف الغبن الفاحش والغرر الفاحش فإنهما ممنوعان في أبواب البيوع والمعاملات.

(والثاني) أن التغير اليسير مغتفر تفريعاً على القاعدة الفقهية الكلية أن "ما قارب الشيء يعطى حكمه"، بخلاف التغير الفاحش، فإن الضرر فيه يبين 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 التغير الفاحش فقط.

الرأي السادس - رأي الدكتور ناجي بن محمد شفيق عجم^(١٨٨):

(١٨٨): مجلة المجمع الفقهي، العدد التاسع، مفهوم كساد النقود الورقية وأثره في تعيين 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 الكثير 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 كسادها، يوجب القيمة للحقوق وقت العقد، وإن تجاهل التدهور النقدي الفاحش فيه ظلم لأصحاب الحقوق، فالقرض صدقة باستخدام المال لزمن معين، وليس صدقة بأكثر المال. ويمكن 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 يصطلحاً لأنّ الله تعالى يقول {وَالصُّلْحُ خَيْرٌ} [النساء: ١١٤]، والرد إلى الصلح ردّ إلى الخير، ويقول عمر بن الخطاب رضي الله عنه: "ردوا الخصوم كي يصطلحوا فإن فصل الخصومة بالقضاء يورث الضغائن"، 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 القرني بن عيد:

يرى الكاتب في مسألة كساد النقود الورقية وانقطاعها وغلائها ورخصها^(١٨٩):

أ- أن كلام الفقهاء حول كساد النقود وانقطاعها وغلائها ورخصها لا ينطبق على النظام النقدي المعتمد على النقود الورقية غير المرتبطة بالذهب.

ب- أن تدهور القوة الشرائية للنقود يؤدي إلى تظالم الناس وإلى بحس المدين لمال الدائن.

ج- أن الحلّ الجذري هو إصلاح الأنظمة النقدية في بلاد المسلمين.

د- 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 إصلاح الأنظمة النقدية، وفي المدى القصير الربط بالذهب، وبالتالي مراعاة القيمة.

(١٨٩): مجلة الجمع الفقهي، العدد التاسع، كساد النقود الورقية وانقطاعها وغلائها ورخصها وأثر ذلك في تعيين الحقوق

والالتزامات، الدكتور محمد علي القرني بن عيد، ١١٣١ / ٩

ثانياً - رأي الباحث:

من خلال الآراء السابقة نجد أنّها اتفقت على الآتي:

١. الأخذ بالقيمة إذا كان التغيّر في قيمة النقود الورقية فاحشاً.
٢. وفي حالة التغيّر العادي يكون على أساس المثل.
٣. التصالح بين المدين والدائن هو الأولى.
٤. اللجوء إلى القضاء عند الاختلاف، فالقضاء هو الذي يجب أن يحسم الخلاف على أساس القيمة. واختلفت بمقدار التغيّر في قيمة النقود الذي يوجب الانتقال إلى القيمة بدل المثل، هل هو ما زاد عن الثلث أو الثلثين أو النصف... وهناك آراء تحمّل القيمة للطرف المماطل، وآراء تحمّل الدولة المسؤولية، وتوجب عليها التعويض للمتضررين. ويميل الباحث إلى الآتي:

١. وجوب الأخذ بمعيار القيمة عند التضخم الجامح (التغير الفاحش)، وتراعى القيمة عند العقد، وهذا يؤيده مبادئ وقواعد الشريعة العامة، والعديد من النصوص الفقهية عند فقهاءنا القدامى.
٢. لا يجوز تحميل فارق القيمة لطرف واحد، المدين أو الدائن، إذ أنّ تحميل أحدهما كامل 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 المحكّم أو القاضي عادلة، وبذلك لا مانع من الاستفادة من نظرية الظروف الطارئة أو نظرية الضرورة لتحقيق العدالة بين طرفي العقد.
٣. التغيّر الذي يعتبر جامحاً يحدّده العرف الاقتصادي، لكن يُشترط أن يكون هذه التغيّر 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 يتحمّله أطراف العقد.
٤. من أجل تقدير القيمة، وبالتالي فرق القيمة بعد التغيّر الفاحش، تقاس القيمة عند بداية العقد على أساس الذهب أو سلّة هامة من السلع التي تكون مستقرّة عادة ومتوافرة في البلد الذي تمّ فيه العقد، ويمكن الدمج بين المعيارين.
٥. إذا لم يحصل التصالح، فالقضاء هو الذي يفصل في القضية، ونرى أنّه يجب تقسيم الفارق بين الطرفين المتضررين بنسبة ما يراها القاضي مناسبة، فلا يشترط النصف أو غير ذلك من النسب، وذلك بعد دراسة حيثيات الواقعة وظروفها المختلفة...

٦. لاشكّ أنّ التّضخم يعود لسياسة الدولة الاقتصادية، فهي مسؤولة بشكل مباشر عن أسبابه وعلاجه، وواجبها أن تتحكّم بالتّضخم وتضبطه، لكنّ في حالة التّضخم التدريجي، والتّضخم ذو الرقم الواحد، حيث أصبحتا من سمة الاقتصاد العالمي في القرنين الأخيرين، فهنا يتحمّل الأفراد نتيجة؛ لذلك لا بدّ أن يكونوا على دراية به ويتحوّطوا لذلك، ولا حجة لهم بأنّ عقودهم طويلة الأجل، أو غير محدّدة الأجل، فالشريعة الإسلامية فيها الكثير من وسائل التحوّط التي تقي 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 تعوّض من تضرر في حال قدرتها على ذلك، لكن يبقى ذلك من باب ما يجب، وما تملكه الدولة من إمكانيات اقتصادية، وعادة تكون الدول في وقت الأزمات غير قادرة على ذلك، وعدم قيام الدولة بذلك لا يعني الأفراد والمؤسسات من تحمّل ومعالجة آثار تغير قيمة النقود الفاحش (التضخم الجامح).

المبحث الثاني

بطاقات الائتمان (Credit cards)

المطلب الأول - تعريف بطاقة الائتمان وتاريخها وأهميتها وآلية عملها وأطرافها أولاً - تعريف بطاقات الائتمان:

عرّف معجم أكسفورد بطاقة الائتمان (Credit cards) بأنها: (البطاقة الصادرة عن بنك أو غيره، التي تُحوّل حاملها الحصول على حاجاته من البضائع ديناً). وفُسّر القانون الأمريكي مراده من كلمة (credit) في المجالين الاقتصادي والتجاري بأنه: (منح دائن لشخص قرضاً مؤجلاً السداد، أو إحداث دين مؤجل الدفع ذي علاقة ببيع البضائع والسلع وتقديم الخدمات). وهذا يعني أنّ كلمة (credit) في المصطلح الاقتصادي والتجاري إنما تعني المداينة. وتسمية هذه البطاقة في اللغة العربية ببطاقة الائتمان مقبولة سائغة، من باب التجوّز بإطلاق السبب على المسبّب، حيث تأمّن الجهة المصدرة للبطاقة الشخصَ الممنوحة له على تأدية الحق الذي أوّتم عليه، ويصير بموجب ذلك مخوّلاً حق الاستدانة بها وفقاً للاتفاقية المبرمة بينهما... يوضّح ذلك أنّ الائتمان في اللغة مشتق من الأمن، الذي يعني طمأنينة النفس وزوال الخوف. ومن المعلوم أنّه إذا حصلت هذه الثقة والطمأنينة في الذمة المالية للشخص، كانت سبباً وباعثاً على مداينته وإقراضه. وقد انتهى مجمع الفقه الإسلامي بجدة بعد النّظر والتأمّل في مفهوم هذه البطاقة وعملها، إلى تعريفها بأنّها: (مستند يعطيه مُصدره لشخص طبيعي أو اعتباري - بناء على عقد بينهما - يُمكنه من شراء السلع والخدمات ممن يعتمد المستند، دون دفع الثمن حالاً، لتضمنه التزام المصدر بالدفع. ومن أنواع هذا المستند ما يُمكن من سحب نقود من المصارف)^(١٩٠).

ثانياً - تاريخ بطاقات الائتمان:

يرجع تاريخ بطاقات الائتمان إلى أواخر القرن التاسع عشر، عندما أصدرت شركة المنسوجات والألبسة البريطانية قسائم وزعتها على عملائها تُمكنهم من شراء احتياجاتهم من عدد من المحلات التجارية مقابل تسليم هذه القسائم، دون الحاجة إلى دفع ثمن الاحتياجات (السلع) لهذه المحلات، وكانت الشركة تدفع قيمة هذه الاحتياجات إلى أصحاب المحلات، 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 والشرعة، د. محمد رواس قلعه جي، ص ١١٠

ثالثاً - أهمية بطاقات الائتمان:

تعود أهمية هذه البطاقات إلى أطرافها الثلاثة: المصدر والحامل والتاجر، وتعود هذه الأهمية للمزايا والفوائد التي تحققها لكلّ منهم، وهي كالآتي^(١٩٢):

١ - أهميتها بالنسبة لمصدرها: تتمثل الفوائد لمصدر بطاقة الائتمان بالآتي:

- أ - الرسوم التي يحصل عليها المصدر من إصدار البطاقة، كرسوم الإصدار ورسم العضوية.
- ب - الفوائد التي يحصل عليها إذا تأخر حامل البطاقة عن سداد ما دفعه مُصدر 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 تُصدر البطاقة إلا لمن له حساب فيها.
- ج - الدعاية للمصدر، لأنّ المحلات التجارية التي تقبل التعامل بالبطاقة تُعلن 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، وتمنع الاعتداءات التي تحصل بغرض الحصول على المال؛ لأنّه لم يعد من الضروري أن يحمل المرء في جيبه نقوداً، لأنّ حمله لهذه البطاقة يمكنه من الحصول على النّقد الذي يريد عندما يريد.
- ت - سهولة دفع ثمن السلع والخدمات للمحلات التجارية التي تتعامل بهذه البطاقة.
- ث - الحصول على النّقد 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 النّقد؛ بل تسجل على مُصدر البطاقة، يوفيهما الحامل فيما بعد.
- ح - حصول حاملها على حسومات في الفنادق والمطاعم وشركات الطيران، وغيرها من مرافق الخدمة، إذا جرى الاتفاق بين مُصدر البطاقة وتلك المؤسسات على إعطاء الحسومات لحامل البطاقة.
- خ - التأمين ضدّ حوادث السّفر إذا تمّ شراء تذاكر السّفر ببطاقة الائتمان.

(١٩٢): المرجع السابق، ص ١١١-١١٢

٣ - أهميتها بالنسبة للتاجر: تتمثل هذه الأهمية بالآتي:

أ - ضمان الدّين المتمثّل في ثمن البضائع التي يشتريها الزّبون من قبل مُصدر البطاقة، وهو ضمان قويّ وأكيد.

ب - زيادة عدد الزبائن؛ مما يساهم في زيادة أرباح التّجار والمُوسّسات.

رابعاً - آلية عمل البطاقة:

تتلخص فكرة عمل بطاقة الائتمان بالآتي^(١٩٣):

١. عندما يشتري حامل البطاقة سلعة أو خدمة ما من تاجر، فإنّه يملك السلعة ونحوها بعقد البيع، ويصير ثمنها ديناً بذمته.
٢. بعد ثبوت الثمن ديناً في ذمّته للبائع، يقوم بتقديم كفيله الملتزم بوفاء دينه، المتمثّل في إبراز بطاقة الائتمان (وثيقة الكفالة) له، حيث إنّ البنك المصدر هو الكفيل، والبائع الدائن هو المكفول له، والمشتري المدين حاملها هو المكفول.
٣. يصير المصرف المصدر للبطاقة بموجب الكفالة المترتبة على إصدارها كفيلاً بالدّين الذي لزم ذمّة المشتري، وتبرأ ذمّة المشتري منه (وفقاً لمذهب جمع من الفقهاء والمجتهدين الذين نصّوا على أنّ من ضمن عن رجل مالاً، فإنّه يبرأ المضمون، والمال على الضامن).
٤. عقب ذلك يطالب التاجر (المكفول له) المصرف المصدر بوفاء دينه، فيبادر الأخير بالسداد الفوري له بعد مصالحته على حطيطة من الدّين سبق أن وعده بها بموجب الاتفاقية المبرمة بين المصرف المصدر والتاجر.
٥. يعود الكفيل على المدين حامل البطاقة بما كفّل من الدّين الذي لزمه بعقد الشراء، لا بما أدّى عنه.

خامساً - العلاقة بين أطراف البطاقة^(١٩٤):

١ - العلاقة بين المُصدر وحامل البطاقة: تتمثّل العلاقة بينهما بالآتي:

- أ - التزامات المُصدر: يلتزم المُصدر بالآتي:
- تمكين حامل البطاقة من الحصول على النّقد، وتسديد ثمن السّلع التي حصل عليها.
 - اعطاء الحامل مهلة لسداد ما عليه مما سدّده عنه المُصدر، وغالباً ما تكون هذه المهلة ثلاثين يوماً.
 - تقديم بعض الحوافز لحامل البطاقة، كخدمات الفنادق، والتأمين ضدّ 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 يشترط بعض المصدرين ذلك.
 - دفع تأمين نقدي إن لم يكن للحامل حساب لدى المصدر، وقد لا يشترط بعض المصدرين ذلك.
 - دفع رسم الإصدار، ورسم الاشتراك، إن اشترط المصدر ذلك.
 - عدم إرجاع البضائع للتاجر بغية قبض ثمنها.
 - تحويل حامل البطاقة المبالغ التي تم تسديدها للتاجر إلى عملة البطاقة.
 - تسديد المبالغ المستحقة على البطاقة للمصدر، بقطع النظر عن المستفيد من البطاقة.
- ٢ - **العلاقة بين المصدر والتاجر:** تتمثل العلاقة بين المصدر والتاجر بالآتي:
- أ - **التزامات المصدر:** تتمثل التزامات المصدر بالموافقة على دفع جميع الديون المسجلة على البطاقة.
- ب - **التزامات التاجر:** تنحصر التزامات التاجر 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 بالحسومات المتفق عليها مع المصدر، ولا أية مبالغ نقدية أخرى.
- ٣ - **العلاقة بين حامل البطاقة والتاجر:**
- أ - التزامات التاجر تجاه الحامل: تنحصر بعدم مطالبة الحامل بالثمن.
- ب - التزامات الحامل تجاه التاجر: تنحصر بعدم تجاوزه الحد الائتماني للبطاقة.
- المطلب الثاني - الحكم الشرعي لبطاقات الائتمان**
- أولاً - التكيف الشرعي لبطاقات الائتمان:**
- هناك أربعة أقوال للتكييف الفقهي لبطاقة الائتمان^(١٩٥):
١. هي حوالة.
 ٢. هي وكالة.
 ٣. هي قرض.

^(١٩٥) المعاملات المالية المعاصرة في ضوء الفقه والشرعية، د. محمد رواس قلعه جي، ص ١١٤ وما بعد.

٤. هي كفالة.

وأغلب الأقوال تدور بين الحوالة والوكالة والكفالة، ولو أنّ 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 لكل نوع منها^(١٩٦):

النوع الأول - بطاقة الحسم الفوري أو بطاقة السحب المباشر من الرصيد (Debit card):

وهي التي يكون حاملها رصيد في البنك، فيسحب منه مباشرة قيمة مشترياته وأجور الخدمات المقدّمة له، بناء على السندات الموقعة منه.

فهذه البطاقة تعطى لمن عنده رصيد دائن في المصرف، فيدفع التزاماته من خلال رصيده الموجود، إذ يتم الحسم منه مباشرة، فلا يحصل على ائتمان (قرض).

وتمنح هذه البطاقة غالباً مجاناً، فلا يتحمّل العميل في الغالب رسوماً على هذه البطاقة إلا إذا سحب نقوداً أو اشترى عملة 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، يتبين فيه حساب العميل ورصيده.

وتعود فائدة هذه البطاقة بشكل أساسي بأنها تمكّن صاحبها من الحصول على النقد والسلع والخدمات بيسر وسهولة، دون التعرّض لمخاطر حمل النقود أو السفر بها، ولكن ليس له الاستدانة بها لتحقيق مصالحه.

حكمها الشرعي: حكمها هو الجواز، مادام حاملها 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 الزحيلي، ص ٥٣٩ وما بعد.

النوع الثاني – بطاقة الائتمان أو الحسم الآجل 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 معيّن، يجب تسديده كاملاً في وقت محدّد متفق عليه عند الإصدار، يترتّب 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 التقدي في حدود مبلغ معيّن ولفترة محدّدة، ومن دون تقسيط.

ب - ليس فيها تسهيلات ائتمانية متجدّدة لحاملها، وإثماً عليه تسديد قيمة مشترياته إلى التجار المقبولين لدى جهة الإصدار، في فترة محدّدة بمجرد تسليمه الكشف المرسلة إليه أو خلال ميعاد قصير بحسب نوع البطاقة الصادرة من مؤسسة إصدار البطاقة.

ت - لا تُفرض على حامل هذه البطاقة زيادة ربوية ضمن الفترة المسموح بها، وإثماً إذا تأخّر حاملها عن السداد في الفترة المحدّدة، فتترتّب عليه فوائد ربوية.

ث - لا يدفع حامل البطاقة لمؤسسة الإصدار أية زيادة على أثمان المشتريات، وإثماً تحصل الجهة المصدرة للبطاقة على عمولة من الجهة التي تقبل البطاقة (التاجر) على مبيعاته أو خدماته.

ج - تسدّد المؤسسة في حدود سقف الائتمان لقابل البطاقة (التاجر) أثمان السلع والخدمات.

ح - لمؤسسة إصدار النقد حق شخصي ومباشر على حامل البطاقة في استرداد ما دفعته عنه.

حكم هذه البطاقة شرعاً: لا مانع شرعي من إصدار هذه البطاقة بالشروط الآتية:

أ - ألا يُشترط على حاملها دفع فوائد ربوية إذا تأخّر عن سداد المبلغ المستحق عليه.

ب - ألا يتعامل بها فيما حرّمته الشريعة، وإلا سُحبت منه البطاقة.

ت - في حال إيداع حامل البطاقة مبلغاً نقدياً بصفة ضمان، فيجب النص على أنّ المؤسسة تستثمره لصالحه بطريق المضاربة، مع قسمة الربح بينه وبين المؤسسة بحسب النسبة المحدّدة.

النوع الثالث – بطاقة الائتمان المتجدّد 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 معيّن، ولهم تسهيلات بدفع القرض على أقساط، وفي صيغة قرض ممتد ومتجدّد على فترات، بفائدة محدّدة هي الزيادة الربوية.

ولهذه البطاقة نوعان:

- بطاقة فضيَّة أو عادية: وهي البطاقة التي لا يتجاوز فيها القرض الممنوح لحاملها حدًّا أعلى، كخمسة آلاف دولار مثلاً.

- بطاقة ذهبيَّة أو ممتازة: وهي التي يتجاوز فيها القرض لحاملها المبلغ المحدد كحدِّ أعلى، وقد لا يحدّد فيها مبلغ معيّن، مثل بطاقة أميركان 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، وتقديم شيكات سياحيَّة دون عمولة.

الفرق بين هذه البطاقة وبطاقة الائتمان أو الحسم الآجل:

أ - لا تتقاضى المصارف عادة رسوماً سنوية ولا رسوم بتحديد على بطاقة الائتمان المتجدد، وذلك عكس بطاقات الحسم الآجل التي تتقاضى عنها المصارف رسوم الإصدار والتحديد.

ب - عملاء بطاقة الحسم الآجل مطالبون بدفع ما عليهم كاملاً في نهاية كلّ شهر، بينما عملاء بطاقة الائتمان المتجدد فيقدّم لهم قرض مصرفي، ولحامل البطاقة الحق في اختيار طريقة الدفع.

ت - في بطاقة الحسم الآجل هناك حدّ أعلى للمديونية، بينما بطاقة الائتمان المتجدد فلا يوجد حدّ أعلى للمديونية، ويُسمح لحاملها تأجيل السداد خلال فترة محدّدة بفائدة ربوية.

حكمها الشرعي: يحرم التعامل بهذا النوع من البطاقات، لأنّها تشتمل على عقد قرض ربوي، يسدّده حاملها على أقسط مؤجلة بفوائد ربوية.

ثالثاً - الأحكام العامة للبطاقات:

هناك أحكام عامّة لأنواع البطاقات، هي كالآتي^(١٩٧):

١. الانضمام للمنظمات 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 البطاقة أخذ 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 تجديد، ورسم استبدال من حامل

البطاقة؛ لأنّ هذه الرسوم مقابل السّماح للتعامل بحملها والاستفادة من خدماتها.

^(١٩٧): المرجع السابق، ص ٥٤٥ وما بعد، قضايا فقهية معاصرة في المال والاقتصاد، نزيه حماد، ص ١٥٠ وما بعد.

٣. شراء الذهب والفضة والنقود بالبطاقات: يجوز شراؤها ببطاقة الحسم الفوري؛ لأنّ الشراء بها فيه تقابض حكمي معتبر شرعاً، بالتوقيع على قسيمة الدفع لحساب الجهة القابلة للبطاقة. ويجوز أيضاً ببطاقة الائتمان والحسم الآجل إذا دفعت المؤسسة المصرفية الإسلامية المبلغ إلى قابل البطاقة (التاجر) من دون أجل.

٤. السّحب التّقدي بالبطاقة:

- أ - لحامل البطاقة أن يسحب بالصرّاف 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 السّحب التّقدي، من غير ارتباط بمقدار المبلغ المسحوب أو بنسبة ثابتة منه.
- ت - إذا اشترط المصرف على حامل البطاقة إيداع رصيداً للسّماح له باستخدامها، فليس للمصرف منع صاحب البطاقة من استثمار المبالغ المودعة في حسابه؛ لأنّه أودعها على حساب المضاربة.

٥. المميزات الممنوحة من الجهة مُصدرة البطاقة:

- أ - يجوز منح صاحب البطاقة مميزات مسموح بها شرعاً، كالأولوية 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 كالخمّارات ودور اللهو وبلاجات البحر المختلطة، أو تقديم الهدايا المحرمة ونحو ذلك.

المبحث الثالث

التحويلات المصرفية والاعتماد المستندي وخطابات الضمان

المطلب الأول - التحويلات المصرفية

أولاً - معنى التحويلات النقدية المصرفية:

هي عمل خدمي تقوم به المصارف وذلك بتحويل التَّقود من بلد إلى آخر، أو من دولة إلى أخرى، وذلك بأن يدفع العميل إلى المصرف مبلغاً معيّناً من المال، ويطلب منه تحويله إلى بلد معيّن، ويسلمه إلى شخص بعينه، حيث يقوم المصرف بهذه الخدمة مقابل أجر معيّن^(١٩٨).

ثانياً - الحكم الشرعي للتحويلات النقدية المصرفية:

إنّ التكييف الفقهي للتحويلات المصرفية يدور بين العقود الآتية^(١٩٩):

الأول: اعتبار العملية بأنّها حوالة بالمعنى الفقهي. ذلك بأنّه بتسليم التَّقود إلى المصرف أصبح مديناً للمقرض، ثمّ يحيله المصرف إلى مصرف آخر، وهذه هي الحوالة الحقيقية إذا كان المصرف المحال عليه مديناً للمصرف المحيل.

الثاني: اعتبار العملية عبارة عن سفتجة (إقراض المال في بلد واستيفائه في بلد آخر درءاً لخطر الطريق ومؤونة الحمل)، والفارق عنها أنّ الآخذ (المقرض) في السفتجة لا يتقاضى أجراً ويسافر بها أو يكون عازماً على السفر، وهذا لا يؤثر على صحّة التحويل عند كثير من الفقهاء.

الثالث: اعتبار العملية إجارة، وقد توقّرت فيها أركان الإجارة الأربعة: المستأجر وهو العميل المحوّل، والأجير وهو المصرف، والمستأجر عليه وهي خدمة التحويل، والأجرة وهي ما يتقاضاه المصرف من العميل على أجرة التحويل.

إذن فالتحويلات جائزة، وتأخذ حكم تلك العقود، والذي يميل إليه الباحث هو اعتبار التحويلات المصرفية عملية إجارة.

وعملية تحويل النقود تأخذ الشكّلين الآتيين:

الأول - التحويل من دون اقتران بالصَّرف: 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 والشرعة، د. محمد رواس قلعه جي، ص ١٠١

^(١٩٩): المرجع السابق، ص ١٠٢-١٠٣، الربا والمعاملات المصرفية في نظر الشريعة الإسلامية، د. عمر المترك، دار العاصمة،

الثاني - التحويل مقترن بالصّرف: فهنا يتمّ التّحويل بعملة ما، ويتم الاستلام بعملة أخرى، وتأخذ هذه العملية الصّور الآتية:

الصّورة الأولى: أن يدفع مُريد التّحويل إلى المصرف دولارات، ويعطيه البنك شيكاً بالليرات السورية قابلاً للصّرف في سوريا، فهذه العملية هي عملية صرف دولارات بليرات سورية قبل عملية التحويل، وقد توفّر فيها شرط صحّة الصرف، وهو **التقابض** في المجلس، لأنّ العميل سلّم المصرف الدولارات، وسلّم المصرف العميل الليرات السورية بشيك، أو سجّل له المبلغ باسمه في سجلاته، وقبض 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، ١٣-٢٠ رجب سنة ١٤٠٩هـ: (يقوم تسليم الشيك مقابل القبض عند توفّر شروطه في مسألة صرف النقود بالتحويل في المصارف. ويعتبر القيد في دفاتر البنك في حكم القبض لمن يريد استبدال عملة بأخرى، سواء كان الصرف بعملة يعطيها الشخص للمصرف أو بعملة مودعة فيه). وفي هذه الحالة يكون الموطن الذي تمّ فيه الصّرف هو موطن المصرف القابض، ثمّ يقوم المصرف بتحويل المبلغ إلى المصرف المقبّض في سوريا وإرسال إشعار التحويل إليه، وهي عملية **جائزة**؛ لأنّها اشتملت على عملية **صرف صحيحة**، وعملية **إجارة صحيحة**، ومحل الإجارة هو **نقل المال** من مكان إلى آخر.

الصّورة الثانية: أن يدفع العميل مُريد التحويل مبلغاً من الدولارات إلى بنك أمريكي ليحوّلها المصرف الأمريكي إلى مصرف سوري، فيقوم المصرف الأمريكي بتحويلها، ويأخذ على ذلك أجراً، ويصل المبلغ إلى المصرف السوري بالدولار، فيصرف المصرف السوري الدولارات بليرات سورية، ويُسلّمها إلى المحوّل إليه بالليرات السورية، وبذلك يكون الصرف تمّ في المصرف السوري، وليس في المصرف الأمريكي. وهذه العملية **جائزة وليست** عقدتين في عقد؛ بل العقدان **مستقلّان**، فالتحويل عقد قائم بذاته (عقد إيجار) والصّرف عقد قائم بذاته (عقد صرف)، وإن جرى أحدهما تلو الآخر؛ لأنّ المصرف لا يشترط على العميل ربط التحويل بالصّرف.

والخلاصة: عملية تحويل النّقد عن طريق المصرف أو نحوه لا يوجد فيها محذور شرعي؛ لأنّها **إجارة صحيحة**، سواء رافقها عقد صرف أو لم يرافقها عقد صرف.

المطلب الثاني - الاعتماد المستندي

في عمليات التّجارة الخارجية (الاستيراد والتصدير) لا بدّ من ضمان حقوق كلّ من المصدّر والمستورد، فكلّ منهما يعيش في دولة مختلفة، فالمصدّر يجب أن يضمن استلام قيمة بضائعه المصدّرة، والمستورد يجب أن يضمن وصول البضاعة وفق المواصفات المطلوبة والزمن المحدّد حتى يدفع الثمن. فمن هنا كان لا بدّ من وجود

أطراف أخرى تضمن الحقوق لكلّ من المصدّر والمستورد، وهذه الأطراف هي المصارف، ويتم ذلك من خلال ما يُسمّى 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 معيّن 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، ويضمن سداد قيمة المستوردات للمصرف في دولة المصدّر.
- **المصدّر:** وهو صاحب البضاعة.
- **المصرف في بلد المصدّر:** وهو الذي يكفل وصول البضاعة مع مستنداتها إلى المستورد عن طريق مصرف بلد المستورد، وهو الذي يستلم قيمة البضاعة ليسددها للمصدّر.

ثانياً – صور الاعتماد المستندي: لدينا صورتان للاعتماد المستندي^(٢٠١):

الأولى – الاعتماد مغطّى كلياً: وصورته بأن يرغب تاجر سوري أن يستورد بضاعة من بريطانيا، فبعد الاتفاق بين التاجرين على السعر والمواصفات، يطلب التاجر البريطاني من السوري أن يفتح له اعتماد بقيمة البضاعة، فيقوم التاجر السوري بفتح اعتماد في مصرف سوري، ويدفع كامل قيمة البضاعة، ويأخذ منه المصرف رسماً على فتح الاعتماد، ثمّ يقوم المصرف بتحويل كامل قيمة البضاعة إلى مصرف بريطاني ليسدّد القيمة إلى التاجر البريطاني بعد ضمان الشّحن إلى التاجر السوري.

نلاحظ هنا أنّ التاجر السوري (المستورد) دفع كامل قيمة البضاعة إلى المصرف، وبالتالي يأخذ المصرف رسماً على الاعتماد فقط، بالتالي لا يوجد دفع فوائد ربوية.

الثانية – الاعتماد مغطّى جزئياً: هي نفس الصّورة السابقة، لكنّ التاجر السوري هنا يدفع جزءاً فقط من قيمة المستوردات، والباقي يكفله المصرف السوري عند المصرف البريطاني، والمصرف البريطاني يتكفّل بدفع

^(٢٠٠): المعاملات المالية المعاصرة في ضوء الفقه والشرعية، د. محمد رواس قلعة 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:

يحقّق الاعتماد المستندي فوائد لا تحقّقها وسيلة أخرى، ومنها^(٢٠٢):

١. حصول المصدر على قيمة البضاعة التي يصدرها بمجرد تقديمه المستندات الخاصة بها إلى المصرف، وبذلك لا تتعرّض أمواله إلى مخاطر عدم السداد أو تأخيرها.
٢. فيه حماية للمستورد؛ نظراً لأنّه لا يدفع الثمن بواسطة المصرف إلا إذا قدّم البائع المستندات اللازمة للملكية البضاعة وبعد أن يفحصها المصرف جيداً ويتأكد من مطابقتها قبل أن يسدّد قيمتها.
٣. يتعاون كلّ من المصدر والمستورد على استيفاء البيانات التي يتطلبها قانون بلد كلّ منهما، فالمستورد يقوم باستيفاء الإجراءات المطلوبة للرقابة على الاستيراد والتّقد، والمصدر يستوفي الإجراءات 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 بتغطية كاملة: هنا يأخذ فقط المصرف من فاتح الاعتماد عمولة (رسم) فتح الاعتماد، وهي بدل منفعة مشروعة، وهي كفالة تجارية يجوز أخذ الأجر عليها، عكس الكفالة الشخصية التي لا يجوز أخذ الأجر عليها.
٢. الاعتماد المستندي بتغطية جزئية: هنا يأخذ المصرف من فاتح الاعتماد بالإضافة إلى رسم فتح الاعتماد، يأخذ فائدة ربوية عن المبلغ غير المغطّى من التاجر، وتختلف قيمة الفائدة حسب كمية المبلغ المتبقي وحسب المدة الزمنية، وبالتالي يحرم فتح الاعتماد المستندي بهذه الطريقة كونه عقداً يتضمن الربا بشكل صريح. أما في حالة الضرورة كعدم وجود مصرف إسلامي فيرخص للتاجر بدفع الربا في فتح الاعتماد إن احتاج إليه؛ لأنّ الحاجة تقوم مقام الضرورة، والحاجة هنا شخصية

^{٢٠٢}: الربا والمعاملات المصرفية في نظر الشريعة الإسلامية، د. عمر المترك، ص ٤٠١

^{٢٠٣}: المعاملات المالية المعاصرة في ضوء الفقه والشريعة، د. محمد رواس قلعه جي، ص ١٠٤-١٠٥، الربا والمعاملات

المصرفية في نظر الشريعة الإسلامية، د. عمر المترك، ص ٤٠٢

وعامة، أمّا الشخصية: فإنّها تتمثل في احتياج التجار إلى فتح الاعتماد المستندي لأنّه من لوازم التجارة، وأمّا العامة: لئلا يصير الاقتصاد في أيدي الفسّاق من التجار، ولحاجة الاقتصاد إليه.

المطلب الثالث – خطابات الضمان (الكفالة المصرفية)

تُعتبر الحاجة ماسّة إلى خطابات الضمان كون الجهات التي تُعلن عن مناقصات تطلب من الشّركات والأفراد الذين يتقدّمون للمشاركة بها ضماناً يثبت جدّية مشاركتها في تلك المناقصات (العطاءات)، ومن هنا تأتي أهمية 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 المعلنة عن المناقصة في حال رست المناقصة على شخص ولم يلتزم بتعهداته.

ويستفيد طالب الضّمان من الضّامن (المصرف) بأنّه لا يدفع مبلغاً نقدياً للجهة المعلنة عن المناقصة، خصوصاً إذا كان المبلغ كبيراً، فبدل من دفع ذلك المبلغ الكبير يستثمره في تلك المناقصة، ويقوم الضّامن (المصرف) بكفالاته مقابل مبلغ ما.

والكفالة أو الضّمان في الشريعة الإسلامية من أعمال أو عقود البرّ والإحسان التي يدعو إليها الإسلام، فهي نوع من أنواع التعاون والتكافل الإسلامي، فبالتالي تكون من غير أجر، وذلك كالقرض من دون فائدة.

أولاً – تعريف خطاب الضمان:

هو تعهّد من البنك بقبول دفع مبلغ معيّن لدى الطلب إلى المستفيد بذلك الخطاب، نيابة عن طالب الضمان، عند عدم قيام طالب الضمان بالتزامات معيّنة تجاه المستفيد^(٢٠٤).

ثانياً – الفروق بين خطاب الضمان والكفالة:

هناك العديد من الفروق بين خطاب الضمان والكفالة، أهمّها^(٢٠٥):

١. في خطاب الضّمان 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 كفالاته.

^(٢٠٤): فقه المعاملات المالية المعاصرة، د. سعد الخثلان، ص ١٨٩

^(٢٠٥): الشامل في معاملات وعمليات المصارف الإسلامية، د. محمود إرشيد، دار النفائس، عمان، ط ٢، ٢٠٠٧م، ص

٣. لا يلتزم المصرف في خطاب الضمان بإخطار عميله بعزمه على الوفاء بقيمة خطاب الضمان، أمّا في الكفالة فإنّه يُخطر المكفول بأنّه سيدفع قيمة الكفالة.

ثالثاً – أنواع خطابات الضمان:

تنقسم خطابات الضمان بحسب الاعتبار 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 الدّفع بمجرد تقديمه للمصرف.

٢. من حيث الغرض في الاشتراك في المناقصات:

- أ - خطابات الضمان الابتدائية أو المؤقتة: وهو تعهّد يدل على جدّية المتقدّم للمناقصات بالاستمرار فيها وعدم الانسحاب منها، وسمّيت ابتدائية كونها تمثّل نسبة ضئيلة من حجم المشروع.
- ب - خطابات الضمان النهائية: وهي خاصة بضمان حسن تنفيذ العقود المبرمة مع تلك الجهات حسب المواصفات المتّفق عليها.

٣. من حيث التغطية:

- أ - خطاب ضمان بغطاء: في هذه الحالة يكون لطالب الغطاء حساب في المصرف الضامن يغطي كامل قيمة خطاب الضمان.
- ب - خطاب ضمان من دون غطاء: في هذه الحالة يكون طالب خطاب الضمان ليس له رصيد يغطّي قيمة خطاب الضمان، لكنّ المصرف لا مانع لديه من منحه خطاب ضمان بكامل قيمة خطاب الضمان، وذلك لثقتّه في عميله طالب الضمان.

رابعاً – التكيف الفقهي لخطاب الضمان:

اختلف الفقهاء المعاصرون 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: واستدل القائلون بذلك بأنّ تعريف كلّ من خطاب الضمان والكفالة متفقان في المعنى. وترتب على هذا القول عدم جواز أخذ الأجرة على الكفالة عملاً بقول جمهور الفقهاء الذين منعوا أخذ الأجرة على الكفالة.

٢. خطاب الضمان وكالة: ويترتب على هذا القول جواز أخذ المصرف الأجرة على الوكالة.

٣. هي وكالة وكفالة: فهي وكالة إذا كان خطاب الضمان مغطّى تغطية كاملة من قبل العميل، وهي كفالة إذا كان غير مغطّى. وما جرى عليه العرف المصري غالباً هو علاقة المصرف بالعميل علاقة كفالة ووكالة معاً، فهو وكيل بالنسبة للجزء المغطّى، وكفيل مراعاة للجزء المتبقي.

خامساً - الحكم الشرعي لخطاب الضمان:

من المعلوم فقهاً أنّ الوكالة يجوز أخذ الأجر عليها، وأنّ الكفالة من عقود التبّع، فهي من أعمال البرّ التي لا يجوز أخذ الأجر عليها. ولقد رجّح المجمع الفقهي الإسلامي (٢٠١٢/٢٥) القول الأخير ونصّ على: إذا كان خطاب الضمان مغطّى فالعلاقة بين خطاب الضمان وبين مصدره هي الوكالة، والوكالة تصح بأجر، مع بقاء علاقة الكفالة لصالح المستفيد (المكفول له)، وبناءً عليه يجوز إصدار خطاب الضمان من قبل المصرف الإسلامي مقابل أجرة فعلية للإصدار والمصاريف الإدارية وليس مقابل تسليف مبلغ الضمان مدة^(٢٠٨).

إذن فالعمولة التي يأخذها المصرف مُصدر الضمان تكون مقابل المصاريف الفعلية، وهنا يصح أخذها، أما إذا كانت مقابل إصدار خطاب الضمان فإنّها لا تجوز عند جمهور الفقهاء؛ لأنّ أخذ مقابل على الضمان محرّم شرعاً، كون الضمان من عقود الإرفاق والإحسان التي لا يجوز أخذ مقابلها.

وهناك من الفقهاء في العصر الحديث من يرون ضرورة إعادة التّظر بأخذ الأجر على الكفالة نظراً لتبدّل حالة الكفالة اليوم عمّا كان سابقاً، ولا ينكر تبدّل الأحكام بتبدّل الأزمان، أي بتغيّر عرف أهلها وعاداتهم، ولأنّه لم يرد نص شرعي من قرآن أو سنّة في منع أخذ الأجر على الكفالة. وبناءً على ذلك تكون الكفالة على نوعين^(٢٠٩):

النوع الأول - كفالة شخصية: وتكون على دين استهلاكي، ككفالة الفقراء 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 الخثلان، ص ١٩١

^(٢٠٩): المعاملات المالية المعاصرة في ضوء الفقه والشرعة، د. محمد رواس قلعه جي، ص ١٠٨-١٠٩

النوع الثاني - كفالة تجارية: كفالة الأغنياء في دخول المناقصات أو الصفقات التجارية أو الاستثمارية التي يَحَقِّقُونَ من خلالها أرباحاً طائلة، فطالب هذا النوع من الكفالة ليس بفقر، ولكن القيود الإجرائية لا تمكنه من الحصول على العمل المنتج إلا بكفالة، لهذا يمكن أخذ الأجر على هذا النوع من الكفالة؛ لأنّها قد تُدخل الكفيل في تحمّل غرامات مالية، والغنم بالغرم، 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.

وخلاصة الأمر: إنّ خطاب الضمان عقد خاص يشبه إلى حد كبير الوكالة إذا كان مغطّى من قبل العميل، وهو جائز؛ لذلك يجوز أخذ الأجر عليه، لأنّه يجوز أخذ الأجر على الوكالة. أمّا إذا كان غير مغطّى 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 التجّار والصناعيين، وبالتالي الطبقة الغنية، تزيد غنى تلك الفئات على حساب مُصدر خطاب الضمان (الكفيل)، فقد يتعرّض الكفيل إلى خسائر كبيرة، بينما بخل أولئك الأغنياء على التّغطية الكاملة لخطاب الضمان، واختاروا التّغطية الجزئية كي يستثمروا مزيداً من الأموال، وبالتالي أولئك الأغنياء اعتبروا خطاب الضمان المغطى جزئياً وسيلة تساعد على تحقيق مزيد من الأرباح، ولم تدفعهم الحاجة الحقيقية لطلب خطاب الضمان، وبهذا لم يعد خطاب الضمان في حقهم من عقود الإفراق، وخرج عن مقصود الشارع في عقد الكفالة أو الضمان...

الفصل الخامس الأوراق المالية

المبحث الأول الأسهم والسندات

سيتناول الباحث في هذا المبحث ثلاثة مطالب:

المطلب الأول – سوق الأوراق المالية

المطلب الثاني – الأسهم

المطلب الثالث – السندات

ولنبداً بالمقصود:

المطلب الأول – سوق الأوراق المالية
أولاً – أنواع الأسواق التي يقوم عليها النشاط الاقتصادي:
يقوم النشاط الاقتصادي على نوعين من الأسواق هما^(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 والتقديية، وهذه الأسواق تقوم بدور كبير في تحويل الأموال من المقرضين إلى المقترضين أو من الوحدات التي تملك فائضاً تموالياً إلى الوحدات التي تعاني عجزاً تموالياً، وذلك من خلال الأدوات المالية قصيرة وطويلة الأجل. وتتضمن أسواق المال نوعين من الأسواق:

١. أسواق التقد: 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 كالسندات، 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،

ثانياً – تعريف سوق الأوراق المالية:

هي سوق تلتقي فيه قوى العرض والطلب للأوراق المالية (الأسهم والسندات)، وتتحدّد على أساسها أثمانها في ضوء شروط وضوابط منظمة لذلك^(٢١١).

وقد ظهرت هذه السّوق المالية نتيجة أغراض التّمويل، فهناك جهات تملك فائضاً وأخرى عجزاً، فيتمّ بذلك التّمويل، وكذلك نتيجة لتعدّد تصفية الشّركات عند رغبة أحد أو بعض المساهمين في الانسحاب من الشّركة، حيث تباع وتشتري حصصهم دون تصفية أو بيع أصول الشّركة، ولذلك فإنّ التعامل في الأسواق المالية لا يجري على الثروة ذاتها (السّلع كما هو الحال في أسواق السّلع) وإنّما يجري على حقوق هذه الثروة التي تتمثّل في الأسهم والسّندات. وتختلف هذه الأسواق عن غيرها من الأسواق في أنّ البائع والمشتري لا يلتقيان؛ بل يحظر عليهما دخول قاعة التداول، وإنّما يتمّ التداول من خلال شركات الوساطة المالية باعتبارهم وكلاء بالعمولة عن البائعين والمشتريين.

ثالثاً – أنواع سوق الأوراق المالية:

تتضمن سوق الأوراق المالية نوعين من الأسواق^(٢١٢):

الأول – السّوق الأولى:

هي سوق الإصدارات الجديدة، أو هي السّوق التي يتمّ فيها طرح الأسهم والسّندات لأول مرّة، أي الأوراق المالية التي لم يتمّ تداولها من قبل، لذلك يكون البائع في هذه السّوق هو الشّركة المصدرة للأوراق المالية. وتعرف هذه السّوق باسم "سوق الإصدار" أيضاً. ولهذه السّوق دور كبير في تجميع وتحويل المدّخرات من القطاعات التي تملك فوائض مالية إلى القطاعات التي تعاني من عجز أو نقص في الموارد المالية.

الثاني – السّوق الثانوية:

وهي السّوق التي يجري فيها التعامل على الأوراق المالية التي سبق إصدارها في السّوق الأولى، وبمعنى آخر يتمّ التعامل في هذه السّوق على الأوراق المالية بين المستثمرين ولا علاقة للشّركة بذلك، إذ سبق أن باعتها في السّوق الأولى، ولذلك يطلق على هذه السّوق أيضاً اسم "سوق التداول". وتنقسم السّوق الثانوية بدورها إلى سوقين:

١. السّوق الرسمية (البورصة): وهي التي يجري التّعامل 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. السّوق غير الرسمية (غير منظمة): وهي التي يجري التّعامل فيها على الأوراق المالية غير المقيّدة في السّوق الرسمية؛ أي خارج البورصة، لذلك تعرف هذه السّوق أيضاً باسم "السّوق الموازية". ويتحدّد سعر الأوراق المالية في السّوق غير الرسمية من خلال التفاوض بين التّجار، ويؤخذ على هذه الأسواق غير المنظمة غياب آليات الحدّ من التّدهور أو الارتفاع الحاد في الأسعار.

المطلب الثاني – الأسهم

أولاً – تعريف الأسهم وخصائصها^(٢١٣):

يمكن تعريف السّهم بأنّه: صكّ يمثّل حصّة المساهم في رأس مال شركة المساهمة، يخوّل صاحبه بعض الحقوق، متساوي القيمة، وغير قابل للتجزئة، وقابل للتداول بالطرق التجارية.

من التّعريف السابق يمكن استخلاص أهم خصائص الأسهم، والتي تتمثّل في الآتي:

١. تساوي قيمة الأسهم: وهذا يعني أنّ جميع الأسهم قيمها الاسمية متساوية، ومن ثمّ فهي تخوّل أصحابها حقوقاً متساوية، كالمساواة في الأرباح والتّصويت في الجمعية العمومية، كما يتساوى جميع حملة الأسهم من ذوي الفئة الواحدة في الالتزامات التي يربتها عليهم. والقيمة الاسمية هي التي يصدر بها السّهم وتكون مبيّنة في الصكّ، وبحسب رأس مال الشركة على أساسها، أما القيمة السوقية للسهم فهي التي تتحدّد على ضوء أسعار الأسهم في سوق الأوراق المالية، فترتفع وتنخفض حسب العرض والطلب، وبالتالي قد تكون أعلى من الاسمية، وهذا يدلّ على قوّة الشركة، وقد يكون أقلّ من الاسمية، وهذا يدلّ على ضعف الشركة وتراجعها، وأما القيمة الحقيقية للسهم (الفعلية) فهي القيمة المالية التي يمثلها السّهم فيما لو تمّت تصفية الشركة وتقسيم موجوداتها على عدد الأسهم.

٢. عدم قابلية السّهم للتجزئة: ومن ثمّ لا يجوز أن يتعدّد مالكو السّهم الواحد أمام الشركة، بحيث إذا آلت ملكية السّهم إلى أكثر من شخص بالميراث أو بالوصية أو بأية طريقة أخرى، فلا يصحّ تجزئة السّهم بينهم، وعليهم إنابة شخص عنهم يتولّى مباشرة الحقوق المتعلقة بالسّهم.

٣. قابلية السّهم للتداول: أي يجوز لكل مساهم أن ينقل ملكية جميع أسهمه أو جزء منها عن طريق التّداول للغير أو لأحد المساهمين في الشركة. ويتم تداول الأسهم بالطرق التجارية دون حاجة إلى حوالة مدنية من قبل الشركة، فيكون التنازل بطريق القيد في سجل الشركة إذا كان سهماً اسماً، أو بطريق التّسليم إذا كان لحامله.

^(٢١٣): الشركات التجارية، د. سامي عبد الباقي أبو صالح، جامعة القاهرة، كلية التجارة، ٢٠١٣م، ص ٢٢٦ وما بعد.

٤. تحديد مسؤولية مالك السّهم بقيمته: فلا يُسأل المساهم عن ديون الشّركة إلا في حدود ما اكتتب من أسهم، بحيث لا يجوز الرجوع عليه بأيّ مبلغ يزيد عن قيمة أسهمه مهما بلغت ديون الشّركة.

ثانياً – أنواع الأسهم:

هناك عدّة أنواع، وذلك حسب الأساس الذي يُتخذ لتقسيمها، والزّاوية التي ينظر منها إلى السّهم، ويمكن حصرها في الأنواع الآتية^(٢١٤):

النوع الأوّل – من حيث الحصّة التي يدفعها الشّريك:

وهي من هذا الاعتبار ثلاثة أنواع:

١. **الأسهم النقديّة:** وهي الأسهم التي امتلكها أصحابها بعد دفعهم لقيمتها نقداً، فهي تمثّل حصصاً نقدية في رأس مال الشّركة، ويجب الوفاء بربع قيمتها الاسمية على الأقل عند تأسيس الشّركة، على أن تُسدّد كامل القيمة الاسمية خلال مدة لا تزيد عن عشر سنوات من تأسيس الشّركة. وتحدّد اللائحة التنفيذية القواعد الخاصة لتداول الأسهم النقديّة قبل أداء قيمتها بالكامل، والتزامات كلّ من البائع والمشتري، وحقوق هذه الأسهم في الأرباح والتّصويت، وقد تختلف بعض هذه الأحكام من دولة لأخرى، ومن شركة لأخرى.

٢. **الأسهم العينية:** وهي التي تمثّل حصصاً عينية في رأس مال الشّركة، كمن يقدّم عقاراً أو منقولاً في رأس مال الشّركة فيحصل على بعض الأسهم مقابل هذه الحصّة، وتخضع هذه الأسهم لنفس القواعد التي تسري على الأسهم النقديّة عدا الأمور الآتية:

أ - يجب وفاء قيمتها كاملة.

ب - يجب تقدير الحصص العينية تقديراً صحيحاً قبل منح الأسهم العينية.

ت - لا يجوز تداولها قبل مضي سنتين من تاريخ تأسيس الشّركة.

٣. **حصص التأسيس:** هي صكوك خاصّة ذات مردود مادي، تمنحها الشّركة لمن يقدّم لها براءة اختراع، أو امتيازاً خاصّاً كان حصل عليه من الدولة أو من شخص اعتباري عام بحيث تحوّل هذه الصّكوك من مُنحت لهم الحقّ في نسبة من أرباح الشّركة، ولكن لا تعتبر هذه الحصص جزءاً من رأس مال الشّركة، ولا يكون الحق لأصحابها في مداورات الشّركة، ولا إدارتها. وهذه

(٢١٤): الأسهم والسندات وحكمها في الفقه الإسلامي، د. أحمد محمد خليل، دار ابن الجوزي، الدمام، ط ١، ١٤٢٤هـ،

ص ٤٩-٦٢، الشركات التجارية، د. سامي عبد الباقي أبو صالح، ص ٢٢٩-٢٣٦

الحصص يمكن أن تكون اسمية أو لحاملها، 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 لحامله:** وهو السهم الذي لا يحمل اسم صاحبه، وإنما يُذكر فيه أنّ السهم لحامله، 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. والأسهم لحاملها لا يمكن أن تصدر إلا إذا دفعت كامل قيمتها.

٣. **السهم لأمر (السهم الأذني):** وهو سهم يتضمن عبارة "لأمر"، ويتم تداوله بطريقة التظهير كسائر السندات التي تحمل شرط الأمر. وهذا من النوع من الأسهم نادر؛ بل أشد ندرة من السهم لحامله.

النوع الثالث – الأسهم من حيث حقوق أصحاب الأسهم:

الأصل أن تتمتع جميع أسهم الشركة المساهمة بحقوق متساوية، إلا أنّ كثيراً ما يجري العمل على إقامة نوع من التفرقة بين الأسهم من حيث الحقوق، فتعطى لبعض الأسهم امتيازات لا تمنح للأسهم 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 قبض ربح إضافي معيّن، 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 اشتركوا مع مالكي الأسهم العادية في الربح، وامتازوا عليهم بربح زائد، أو بحقوق زائدة أخرى، مع أنّ قيمة السهم الاسمية واحدة للأسهم 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 قدموه 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؛ لأنه الضمانة الحقيقية للدائنين وأصحاب الحقوق على الشركة، ولكن على أرض الواقع يمكن استهلاك الأسهم، والمقصود باستهلاك الأسهم: ردّ قيمة الأسهم إلى أصحابها من خلال الأرباح التي تحققها الشركة، ويحصل المساهمون الذين ردّت قيمة أسهمهم إليهم على أسهم جديدة تسمى بأسهم "التمتع"، وتحوّل أصحابها من الحصول على جميع حقوق المساهمين من أرباح وتصويت، ما عدا حقهم في موجودات الشركة؛ لأنهم استردوا قيمة أسهمهم، إلا إذا تمّ ردّ قيمة الأسهم لأصحاب الأسهم العادية، وبقي شيء من موجودات الشركة فلهم أن يشتركوا مع باقي المساهمين في ناتج التصفية.

إذن فاستهلاك الأسهم يكون من الأرباح وليس من رأس مال الشركة المساهمة، وليس إلزامياً على الشركة، وقد يتمّ عن طريق القرعة، وقد يكون تدريجياً ولجميع الأسهم، فكل عام تردّ إلى المساهمين جزءاً من قيمة أسهمهم، حتى تستهلك جميعاً بعد مدّة معينة.

ويكون لدينا وفق هذا الاعتبار الأنواع الآتية من الأسهم:

١. أسهم راس 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 تُستهلك أسهمه، ولما كان الاستهلاك من الأرباح، ولا يجوز أن ينقص راس المال من الاستهلاك، فلا وجه لمنع صاحب الأسهم المستهلكة من حقّه في الشركة، فيعطى أسهم تمتع، وسهم التمتع يمنح صاحبه صفة الشريك والحقوق المتصلة بهذه الصفة، فيعطى سهم التمتع لحامله حقّ 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 الشّبه بين أسهم التمتع وأسهم رأس المال. وإنّ قيمة أسهم التمتع في البورصة هي أقلّ 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 الأسهم تُكوّن رأس مال الشركة.

٢. **قيمة الإصدار:** وهي القيمة التي يصدر بها السهم، ولا يجوز إصدار الأسهم بأقل من قيمتها الاسمية، سواء عند التأسيس أو عند زيادة رأس المال، ولا يجوز إصدار السهم بأعلى من قيمته الاسمية إلا في الأحوال والشروط التي تحددها اللائحة التنفيذية، ويجب أن تضاف الزيادة الناجمة عن الفرق بين قيمة الإصدار والقيمة الاسمية إلى الاحتياطي القانوني للشركة.

٣. **القيمة الحقيقية:** وهي النصيب الذي يستحقّه السهم في صافي أموال الشركة بعد خصم ديونها والتزاماتها، فإذا ربحَت الشركة وأصبح لها أموال احتياطية ارتفعت القيمة الحقيقية للسهم، وأصبحت أعلى من القيمة الاسمية، ولا تتبلور هذه القيمة الحقيقية فعلياً إلا بعد تصفية الشركة، وتصفية ديونها تسوية نهائية عند حلّ الشركة.

٤. **القيمة السوقية:** وهي القيمة التي تتحدّد في سوق الأوراق المالية، وهي عرضة للتقلبات ارتفاعاً وانخفاضاً تبعاً لعوامل كثيرة، منها مدى سلامة المركز المالي للشركة ونجاح مشروعها.

النوع السادس – أنواع الأسهم من حيث التداول:

وتتضمن الأنواع الآتية:

١. **أسهم ضمان:** وهي أسهم غير قابلة للتداول يقدّمها عضو مجلس إدارة الشركة المساهمة لضمان إدارته، ولا يجوز تداول الأسهم إلى أن تنتهي مدّة وكالة العضو، ويصدّق على ميزانية آخر سنة مالية قام فيها بأعماله.

٢. **أسهم التداول:** وتشمل جميع أنواع الأسهم عدا أسهم الضمان، فيجوز تداول الأسهم بيعاً وشراءً حسب أنظمة التداول.

المطلب الثالث – السندات

قد تحتاج الشركات إلى أموال إضافية للتوسّع في نشاطها الاستثماري، وهي لا تريد زيادة رأس مالها؛ لأنّ زيادة رأس المال سوف تُدخل مساهمين جدد إلى الشركة، ويخفّض نصيب السهم الواحد من الربح؛ لذلك تلجأ الشركات إلى مصدر تمويل آخر وهو إصدار السندات، والمكتتبون بالسندات هم مقرضون للشركة، يحصلون على الفوائد، وفي نهاية المدّة يستردّون القيمة الاسمية لسنداتهم (قروضهم)، فهم ليسوا شركاء في الشركة حتى يشاركوا في أرباحها أو إدارتها...

أولاً - تعريف السند وخصائصه:

السند هو صكّ قابل للتداول، وغير قابل للتجزئة، يثبت لحامله الدائن الحق في الحصول على الفائدة المستحقة المتفق عليها في الميعاد المحدد، فضلاً عن حقه في اقتضاء دينه في الميعاد المتفق عليه عند نهاية مدة القرض^(٢١٥).

وبوجه عام يمكن استنتاج الخصائص الآتية للسند^(٢١٦):

١. يمثل السند قرضاً (دينياً) على الشركة لمن قدمه، ومجموع السندات التي طرحتها الشركة على الاكتتاب تمثل القرض الجماعي للشركة.
٢. يعتبر السند صكاً قابلاً للتداول بالطرق التجارية، مثله كممثل الأسهم.
٣. السند غير قابل للتجزئة، ومن ثمّ إذا انتقل إلى الورثة، أو امتلكه أكثر من شخص بطريقة ما، فإنه يتعين اختيار شخص واحد ينوب عن مالكي السند تجاه الشركة.
٤. السند طويل الأجل.
٥. لحامل السند الأولوية في الحصول على قيمة أسهمه (قرضه) عند التصفية قبل الأسهم.
٦. يحصل حامل السند على الفائدة المتفق عليها من الشركة في المواعيد المحددة.
٧. في نهاية المدة المتفق عليها يحصل الدائن على قيمة قرضه (مجموع القيم الاسمية لسنداته).

ثانياً - الفرق بين الأسهم والسندات:

- تتشترك الأسهم والسندات بالعديد من الخصائص العامة، فكلّ منها قابل للتداول، وغير قابلة للتجزئة، ويمكن أن تكون اسمية أو لحاملها، وهي مصدر تمويل، ولكن بينهما فروق كثيرة، من أهمّها^(٢١٧):
١. السهم يمثل جزءاً من رأس مال الشركة، وصاحبه يعتبر مالكاً لجزء من الشركة، بينما السند يمثل جزءاً من دين على الشركة، فالشركة مدينة لحامله.
 ٢. بما أنّ صاحب السهم شريك في الشركة فهو يتعرّض للربح أو الخسارة تبعاً لظروف الشركة، بينما صاحب السند له فائدة ثابتة مضمونة لا تزيد ولا تنقص، فليس معرّضاً للخسارة.
 ٣. لصاحب السند الأولوية في الحصول على قيمة سنداته؛ 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 الزحيلي، ص ٣٦٥

^(٢١٧): فقه المعاملات المالية المعاصرة، د. سعد الخثلان، ص ٣١-٣٢

٤. السّهم لا تسدّد قيمته إلا عند تصفية الشّركة، أو بيع الجزء الذي يتعلّق به السّهم، بينما السّند له وقت محدّد لسداده.

ثالثاً – أنواع السّنّات:

هناك العديد من السّنّات، وتختلف حسب الاعتبارات المختلفة التي ينظر إلى السّنّات من خلالها، ويمكن حصرها في الآتي^(٢١٨):

النوع الأوّل – السّنّات من حيث الإصدار:

وتتضمن الأنواع الآتية:

١. **سندات المنظّمات الإقليمية:** ويصدر هذا النوع من هيئات دولية كالبنك الدولي للإنشاء والتعمير، وتستخدم الأموال المقترضة في تمويل مشاريعها.

٢. **سندات حكومية:** وهي صكوك متساوية القيمة، تمثل ديناً مضموناً في ذمّة الحكومة، وهي تعطي عائداً غالباً ما يكون ثابتاً، ولها آجال محدّدة ومعلومة، ويتم طرحها للاكتتاب العام وتداولها بالطرق التجارية. ومن أهم أنواعها: سندات الخزينة، وشهادات الخزينة، والسّنّات البلدية، والسّنّات الحكومية بعملة أجنبية.

٣. **سندات الشّركات:** وتتضمن الأنواع الآتية:

أ - **السّند العادي:** وهو صك يصدر بقيمة اسمية محدّدة، يدفعها المكتتب كاملة، يعطي صاحبه فائدة ثابتة مرتفعة عادة، وحين حلول الأجل يقتضي صاحب السّند قيمته، وتكون مدّة السّند قصيرة عادة.

ب - **السّند بعلاوة إصدار:** وهي سندات عادية تصدر بقيمة اسمية معينة، كمئة دولار للسند، ولكن يدفع المكتتب أقل من القيمة الاسمية، كأن يدفع (٩٨) دولار للسند، والفرق بين القيمتين (٢) دولار يسمّى علاوة الإصدار، وتحتسب الفوائد على أساس القيمة الاسمية كاملة (١٠٠) دولار، وتدفع الشركة كامل القيمة الاسمية عند الوفاء به.

ت - **سندات التّصيب:** وهي سندات تصدر بقيمة اسمية محدّدة، 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 الباقي أبو صالح، ص ٢٤٣ وما بعد، الأسهم والسّنّات وحكمها في الفقه

الإسلامي، د. أحمد محمد خليل، ص ٨٢-٩١

ث - سندات الضمان: وهي سندات تصدر بقيمة اسمية محددة، ولها استحقاق ثابت، إلا أنّها مضمونة بضمان شخصي أو عيني.

ج - السندات قابلة التحوّل إلى أسهم: وهي سندات يتم إصدارها من الجمعية العامة غير العادية للمساهمين، وتعطي هذه السندات لحاملها 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 محدّدة، تعطي صاحبها حق شراء عدد من الأسهم بسعر محدّد مسبقاً، دون أن يفقد وضعه كدائن، بمعنى أنّه يستمر مالِكاً للسندات بفوائدها مع حقّه بشراء عدد من الأسهم، بخلاف السندات القابلة للتحويل إلى أسهم، فلا يستطيع صاحبها التحوّل إلى صاحب السهم إلا بقدر سنداتّه لأنّه سيستبدلها بأسهم. 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 للمالك استرجاع قيمتها قبل نهاية مدّتها، ويحصل صاحبها على زيادة تصاعديّة، وفي نهاية المدة يحصل صاحبها على القيمة الاسمية مع ما تراكم من الفوائد بالنسبة المتفق عليها. فئة ب. شهادات ذات عائد جاري: وتعطي هذه الشّهادات صاحبها حق الحصول على الفوائد الناتجة 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 السّحب مع الفوائد: يجري على هذه الشّهادات السّحب الدّوري، ليفوز بعض أصحابها بجوائز مالية اعتماداً على طريقة "الانصيب"، وقد يأخذ أصحابها فوائد ثابتة، فتكون كسندات النّصيب، وقد لا يحصلون على فوائد حسب نظام الإصدار المتّبع.

النوع الثاني - السندات من حيث الشّكل:

وهي بهذا الاعتبار:

١. السندات لحاملها: وهي السندات التي لا تحمل اسم صاحبها وتنقل ملكيتها عن طريق التّسليم.

٢. السندات الاسمية: وهي السندات التي تحمل اسم صاحبها، وتنقل ملكيتها بطريق التّسجيل.

النوع الثالث – السندات من حيث الضمان:

وهي بهذا الاعتبار نوعان:

١. سندات مضمونة: وعائدها يكون دائماً أقل من أي نوع آخر، وخالية من المخاطر، ولا تحتاج إلى عناية.
٢. سندات غير مضمونة: وهي بعكس المضمونة، فالفائدة مرتفعة، ومخاطرها مرتفعة، ولا بدّ فيها للمستثمر من عناية أكبر، والتعامل مع هذه الشركات رغم عدم الضمان والمخاطرة الكبيرة يدلّ 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 المدّة، وهذا الشرط تستعمله الشركة عندما تكون مدّة السند غير محدّدة أو طويلة. وهي بهذا الاعتبار نوعان:
١. سندات قابلة للاستدعاء: ويكون عليها الإقبال متديناً، لأنّ 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 يتمّ استهلاكها بانقضاء مدّة معيّنة: وهذه السندات ليس لها تاريخ استحقاق محدّد، ولهذا فإنّ الفائدة يجري سدادها أبدياً.
٢. سندات لها صفة الاستمرارية: ويكون حاملها حق تقديمها للاستهلاك في تاريخ الاستحقاق أو أي تاريخ لاحق، مستفيداً من عوائدها.
٣. سندات تحوّل حاملها الحق في استرداد قيمتها بإرادته المطلقة: ليس لهذه السندات تاريخ محدّد للاستهلاك، والأمر يكون هنا رهناً بمشيئة المقرض، فيستردّ قيمة السند وقت ما يشاء.

النوع السادس – السندات من حيث الأجل:

وهي بهذا الاعتبار:

١. سندات قصيرة الأجل: وهي سندات مدّتها أقل من خمس سنوات بحسب المصدر، وتتمتع بدرجة عالية من السيولة بسبب انخفاض درجة المخاطرة، لذا تصدر بمعدّلات فائضة منخفضة نسبياً، ومن أمثلتها سندات الخزينة.

٢. سندات طويلة الأجل: وهي تزيد مدتها 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 تختلف عن الأولى (أقل أو أكثر) مع الاحتفاظ بنفس الفائدة.

٢. سندات الخصوم: تباع هذه السندات بسعر أقل من القيمة الاسمية، ويسعر فائدة أقل من السعر السائد للفائدة في السوق، وتكلف هذا النوع من السندات أقل من تكلفة السند العادي.

٣. السندات المسترجعة: ويعطي هذا السند لحامله الحق في استرجاع القيمة الاسمية بعد كل فترة محددة، وفي هذه الحالة يقدم المقترض شروطاً جديدة ومحسنة عندما يطالب حامل السند باسترجاع قيمته الاسمية.

٤. السندات بفائدة عائمة: وهي سندات متوسطة أو طويلة الأجل بسعر فائدة متغير دورياً على فترات على أساس سعر فائدة أساسي معين 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 والسندات

ويتضمن هذا المبحث مطلبين:

المطلب الأول - الحكم الشرعي للأسهم

المطلب الثاني - الحكم الشرعي للسندات

ولنشرع 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 المحرمة.

الفرع الثالث - أسهم الشركات المختلطة.

الفرع الرابع - شراء شركات كاملة بغرض تحويلها إلى إسلامية.

الفرع الخامس - أحكام الأسهم من حيث أنواعها.

ولنشرع في المقصود:

الفرع الأول - أسهم الشركات ذات الأعمال المباحة:

الأصل في الشركات المساهمة الخالية من الربا والأمور المحرمة: أنها جائزة شرعاً، لذلك يمكن القول: إنَّ أسهم الشركات المباحة التي لا تتعامل بالربا إقراضاً ولا اقتراضاً؛ بل تنضبط بالأحكام الشرعية في جميع معاملاتها، كأن تكون شركات زراعية أو صناعية أو تجارية، فإنَّ أسهمها جائزة شرعاً، وبالتالي الاشتراك في هذه الشركات أو المساهمة فيها جائز شرعاً^(٢١٩).

الفرع الثاني - أسهم الشركات ذات الأعمال المحرمة:

يقصد بهذه الشركات كلَّ شركة أنشئت بالأصل لقصد مزاولة الأعمال المحرمة أصلاً، مثل تصنيع الخمر، أو بيع لحم الخنزير، وما شابه ذلك، فهذه الشركات جميع أنشطتها محرمة من البداية.

وهذا النوع من الشركات واضح التحريم والقبح، ولا أحد يعارض في ذلك، لأنَّ 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 الجمع الفقهي الإسلامي في دورة مؤتمره السابع بجدة في ٧-

(٢١٩): فقه المعاملات المالية المعاصرة، د. سعد الخثلان، ص ٤٨

١٢/١١/١٤١٢هـ ما يلي: لا خلاف في حرمة الإسهام في شركات غرضها الأساسي محرم، كالتعامل بالربا، أو إنتاج المحرمات، أو المتاجرة بها^(٢٢٠).

الفرع الثالث – أسهم الشركات المختلفة:

الشركات ذات النشاط المختلط هي الأكثر وجوداً في واقع الشركات عالمياً، فتكون أعمال الشركة في أصلها حلالاً، لكنها تتعامل بالحرام من إيداع بالبنوك مع أخذ الفائدة، أو اقتراض بفائدة، أو تتعامل بعقود فاسدة، ونحو ذلك. فهذه الشركات عملها يخلط بين الحلال والحرام، لكن 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 تتعامل بالقرض الربوي أخذاً أو عطاء لا يجوز. وذهب إلى هذا القول العديد من الفقهاء منهم: د. علي السالوس والشيخ علي الشيباني، ود. صالح المرزوقي، ود. أحمد محي الدين حسن ود. درويش جستنبة، وهيئة الفتوى في بيت التمويل الكويتي، ومجمع الفقه الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي، ومجمع الفقه الإسلامي الدولي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي.

ومن أهم أدلة هذا الفريق على التحريم:

١. عموم أدلة تحريم الربا من الكتاب والسنة.
٢. تمثل هذه الشركات نوعاً من أنواع التعاون على الإثم بسبب الربا.
٣. الشريعة أمرتنا باجتناب ما نهى الله عنه، والربا مما نهى عنه الشرع.
٤. النظر إلى المصالح المترتبة على القول بالمنع وهي بإزاء المصالح المترتبة على الجواز: ومن مصالح المنع هو سد باب الربا، وتشجيع الدول والشركات والأفراد على فتح شركات تقوم على الحلال؛ لأن المسلمين يمتنعون عن المشاركة أو التعامل مع الشركات التي تتعاطى المحرمات في أنشطتها.
٥. قاعدة أنه إذا اجتمع الحلال والحرام غلب الحرام.
٦. قاعدة أن درء المفاسد أولى أو مقدم على جلب المصالح.
٧. في هذه الشركات المال الحرام المكتسب بالربا مشاع في مالها، وشيوع المال الحرام يجعل الشركة متلبسة بالحرام حتى لو أعطى قسطاً من الربا، حيث يظل المال مخلوطاً ببقية مال الشركة الذي ينتشر فيه الحرام.

^(٢٢٠): الأسهم والسندات وحكمها في الفقه الإسلامي، د. أحمد محمد خليل، ص ١٣٨-١٤٠

^{٢٢١}: المرجع السابق، ١٤٠-١٦٢

القول الثاني - إباحة التعامل مع هذه الشركات بشراء أسهمها وبيعها ما لم ينص نظامها الأساسي على تعاملها بالرّبا، 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، والهيئة الشرعية لشركة الراجحي المصرفية. وأهم أدلة هذا الفريق هي:

١. قاعدة أنّه: "يجوز تبعاً ما لا يجوز استقلالاً". ومثالها جواز بيع الحامل سواء أكانت أمة أو حيواناً، مع أنّ الحمل لا يجوز بيعه استقلالاً، ولكن جاز هنا بيعه تبعاً لأّمه المقصودة في البيع.
٢. الأخذ بقاعدة: "الحاجة العامة تنزل منزلة الضرورة الخاصة". ومن أمثلتها: جواز بيع العرايا للحاجة العامة، مع أنّ العرايا بيع مال ربوي بجنسه من غير تحقيق التماثل.
٣. الأخذ بقاعدة: "للأكثر حكم الكل". فإذا اختلط الدرهم أو أكثر الحرام بالحلال الكثير ولم يتميز، فيجوز الشراء والبيع. وتخرّج مسألة تداول السّهم على ذلك، فإنّ جزءاً يسيراً هو الحرام في الأسهم والباقي مباح، وأصل الحرمة جاءت من التسهيلات الربوية أو إعطائها.
٤. الأخذ بقاعدة: "ما لا يمكن التحرّز منه فهو عفو". ويمكن تخرّيج مسألة تداول الأسهم على ذلك، لأنها تعتبر بالنسبة لاقتصاد الدول حاجة ملحة، لا غنى لأية دولة عنها، وكذلك هي حاجة للأفراد؛ ليمكنّوا من استثمار مدّخراتهم.
٥. القول بتحريم المساهمة في هذه الشركات يؤدّي إلى انسحاب المسلمين من الحياة الاقتصادية في المجتمع لينفرد بها غير المسلمين أو فسّاق المسلمين، فيديرونها من دون مراعاة أحكام الشريعة.
٦. الشركات التي لا تعتمد على الرّبا 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.

الترجيح:

يظهر - والله أعلم - أنّ القول الرّاجح في هذه المسألة هو القول الأوّل (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 الشّركة 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 اختلط 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 حاربه الشّريعة^(٢٢٢).

الفرع الرابع - شراء شركات كاملة بغرض تحويلها إلى إسلامية

قد يتّجه بعض المستثمرين إلى شراء شركات كاملة أو شراء نسبة غالبية فيها بغرض تنقيتها من شوائب الرّبا أو العقود المحرّمة لتكون أداة استثمارية مشروعة. ويجوز هذا الشراء ضمن الشّروط الآتية^(٢٢٣):

١. ألا تزيد الفترة الانتقالية عن ثلاث جمعيات عمومية لتغيير أعمال الشّركة إلى أعمال مشروعة. وهذا الشّروط 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 الحصّة:

وهي ثلاثة أنواع^(٢٢٤):

^(٢٢٢): الأسهم والسندات وحكمها في الفقه الإسلامي، د. أحمد محمد خليل، ص ١٦٢-١٦٣، فقه المعاملات المالية

المعاصرة، د. سعد الحثلاث، ص ٥٢-٥٥

^(٢٢٣): الأسهم والسندات وحكمها في الفقه الإسلامي، د. أحمد محمد خليل، ص ١٦٤

^(٢٢٤): المرجع السابق، ص ١٦٧-١٧٣

١. **الأسهم النقدية:** لا خلاف بين الفقهاء في جواز جعل التّقدين (الذهب والفضة) رأس مال في الشركة، والأوراق التّقدية لها حكم التّقدين، فالورق التّقدي ثمن قائم بذاته له حكم الذهب والفضة، وعلى هذا استقرّ الأمر وجرى العمل، فلا يجوز فيها الرّبا، وتجب الزكاة فيها إذا بلغت قيمة نصاب الذهب والفضة. وبناءً على ذلك فالأسهم التّقدية لا إشكال في جواز المشاركة بها إذا لم تنطو على محذور شرعي.

٢. **الأسهم العينية:** وهذا النوع من الأسهم محلّ خلاف بين الفقهاء، وهو خلاف قديم؛ لأنّ الفقهاء اختلفوا في جواز الشّركة بالعروض، والأسهم العينية من الشّركة بالعروض، والخلاف في هذه المسألة على ثلاثة أقوال:

القول الأوّل . جواز الشّركة في العروض: وهو مذهب المالكية، ورواية عن أحمد.
القول الثاني . عدم جواز الشّركة بالعروض مطلقاً: وهو مذهب الحنفية والحنابلة.
القول الثالث . جواز الشّركة بالمثلثات من العروض فقط: وهو مذهب الشافعية.
ولعلّ الرّاجح من هذه الأقوال هو القول بالجواز؛ لهذا يجوز للمساهم أن يقدّم حصصاً عينية في رأس مال الشركة المساهمة.

٣. **حصص التأسيس:** الأظهر هو عدم جواز هذه الحصص؛ لأنّها لا تنطبق على شيء من العقود الشرعية، فأصحابها ليسوا شركاء على وجه الحقيقة، ومما يدلّ كذلك على خطأ إصدار هذه الحصص أنّ بعض القوانين الوضعية العربية والغربية، كالقانون الفرنسي والسّوري واللبناني عدلت إلى إلغاء إصدار مثل هذه الحصص؛ بسبب ما ظهر لهم من المفاسد أثناء تطبيق نظام هذه الحصص، والتي تتمثل في ظلم باقي الشّركاء، أو استخدام هذه الحصص كرشاوي ومحسوبيات عند بعض الجهات المعنية، وكشفت التجربة كذلك عن أنّ المؤسسين اتخذوا حصص التأسيس ذريعة للحصول لأنفسهم على جانب كبير من الأرباح لا يتناسب وما أدّوه من خدمة للشركة، وهذا ما أدّى إلى خلافات بين المؤسسين والمساهمين تنتهي إلى حلّ الشّركات.

وهناك قول يعتبر حصص التأسيس بمثابة هبة، أو تبرّع التزم به أصحاب الشّركة لأناس معينين، كنسبة مقتطعة من الرّبح السنوي، وصحّح الإمام مالك هبة المجهول لأنّه تبرّع 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 لحاملها: اعتبر فريق من العلماء المعاصرين هذا النوع من الأسهم فيه من الجهالة والغرر ما لا يخفى على أحد، بسبب عدم تحديد المشتري الذي سيكون شريكاً في شركة المساهمة، وهذا يؤدي إلى التنافر والتنازع الذي ينهي عنه الشرع، 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، فإما أن ترد القيمة إلى المشترك، أو تحوّل إلى أسهم اسمية، وإلا فالشركة فاسدة شرعاً. واعتبر فريق آخر من العلماء المعاصرين، وكذلك مجمع الفقه الإسلامي الدولي، أنّ إصدار هذه الأسهم جائز؛ لأنّ شهادة السهم هي مجرد وثيقة إثبات استحقاق المساهم في حصّة الشركة، وليس هناك ما يلزم شرعاً أن يدوّن عليها اسم المستحق، وجاء في قرار المجمع الفقهي: (بما أنّ المبيع في السهم لحامله هو حصّة 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 أنّه يجوز إصدار الشيك لحامله، والأوراق النقدية لحاملها بالاتفاق، فكذلك شهادة الأسهم. ولعلّ القول الثاني بالجواز هو الأرجح لقوّة أدلته، وأنّ من يسمح بالشيك والأوراق النقدية وهي لحاملها لا بدّ له من أن يسمح أو يجيز السهم لحامله.

٣. الأسهم لأمر: وهذه الأسهم هي الاسمية، لكنّه زيد فيها إمكانية نقل ملكية السهم لشخص آخر يكتب اسمه بعد كلمة "لأمر"، ولا يوجد محذور شرعي من بيع بعض الشركاء حصصهم إلى آخرين، لاسيما وأنّ باقي الشركاء قد ارتضوا شركة الثاني بموافقتهم على نظام الشركة الذي يبيح 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 الخثلان، ص ٣٥-٣٩

ثالثاً - أحكام أنواع الأسهم من حيث الحقوق: وهي نوعان^(٢٢٧):

١. الأسهم العادية: وحكم هذه النوع الجواز؛ لأنه مبني على العدالة، وتساوي الحقوق والواجبات.
٢. الأسهم الممتازة: ويختلف حكمها حسب الامتيازات التي تعطى للمساهمين، ونستعرض في الآتي هذه الامتيازات مع أحكامها:
 - أ - الأسهم التي تحوّل 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 حقّ استرجاع قيمتها كان ذلك منافياً لمعنى الشركة، ومن وجه آخر فإنّ الشركة إذا خسرت استردّ أصحاب هذه الأسهم وفاءً أسهمهم من أسهم الآخرين، وذلك مناف للعدالة، وظلم للمشاركين الآخرين.
 - ب - الأسهم التي تحوّل أصحابها حقّ الأولوية في الحصول على الأرباح، وذلك بأن يأخذوا حصة من الأرباح بنسبة معينة مثل ٥٠% ثمّ توزّع 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 الشّركاء من دون مقابل . مال أو عمل . لا يجوز عند عامة الفقهاء.
 - ت - وقد يكون الامتياز بأن يُمنح أصحاب الأسهم الممتازة الأولوية في الأمرين السابقين معاً، أي في قبض ربح معيّن، وفي استرداد ما دفع من رأس المال عند التصفية. وحكم هذا النوع عدم الجواز؛ لما سبق بيانه في التّوعين 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؛ لأنه يتضمن الرّبا والظلم.

^(٢٢٧): المرجع السابق، ص ٢٥-٣٠

ح - الامتياز بمنح أصحاب الأسهم القدامى حق الأولوية في الاكتتاب في الأسهم الجديدة؛ لأنهم هم الشركاء الأولون.

وحكم هذا النوع: جائز شرعاً؛ لأنّ للمساهمين الحق في عدم إدخال شريك جديد معهم أصلاً، ومن باب أولى لهم الحق في منح الامتياز لهم بأن يكون لهم الأولوية في الاكتتاب في الأسهم الجديدة، ثمّ إنّ حقّ الشفعة مقرّر في الشرع، وهو هنا للمساهمين القدامى فهم أولى من المكتتبين الجدد بشراء الأسهم الجديدة. وجاء حكم الأسهم الممتازة في قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي بدورة مؤتمره السابع المنعقد بجدة: (لا يجوز إصدار أسهم 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 الأسهم من حيث الاستهلاك: وهي نوعان^(٢٢٨):

١. أسهم رأس المال: وهي التي يقدّمها المساهم للشركة، ولا تعود إليه إلا عند فسخ الشركة أو انقضاءها.

وحكمها الشرعي: الأصل فيها الجواز كالأسهم العادية تماماً.

٢. أسهم التمتع: وفيها تفصيل:

أ - إن كانت الشركة تُصدر نوعين من الأسهم: عادية، وأسهم تمتّع يستهلكها أصحابها، ويبقى لهم نصيباً من أرباحها، فهذا لا يجوز شرعاً، لأنّه مخالف لمقتضى عقد الشركة من المساواة بين الجميع، واحتمال المخاطرة للجميع، فلا يجوز أن ينجو مساهمون من تحمّل الخسارة، ويتحمّل الباقيون الخسارة كلّها.

ب - أن يتمّ الاستهلاك بنسبة معيّنة من جميع الأسهم كلّ عام بشكل تدريجي، بحيث لا يصدر عن الشركة نوعين من الأسهم، وإنّما يتساوى الجميع في هذا الاستهلاك، فلا بأس به شرعاً لتحقيق المساواة بين جميع المساهمين، وما يعطاه المساهمون يُكيّف على أنّه جزء من الأصول والأرباح، أو أنّ ذلك بمثابة تصفية جزئية مستمرة في كلّ سنة إلى أن تنتهي، وتنتهي معها موجودات الشركة.

قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي بشأن الأسهم:

صدر قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي بشأن الأسهم برقم ٦٣ (٧/١) عام ١٤١٢هـ/١٩٩٢م في جلدّة وجاء فيه:

^{٢٢٨}: المرجع السابق، ص ٣٣-٣٤

أولاً - الأسهم:

١ - الإسهام في الشركات:

- أ - بما أنّ الأصل في المعاملات الحلّ، فإنّ تأسيس شركة مساهمة ذات أغراض وأنشطة مشروعة أمر جائز.
- ب - لا خلاف حول حرمة الإسهام في شركات غرضها الأساسي محرّم كالتعامل بالرّبا، أو إنتاج المحرمات، أو المتاجرة بها.
- ج - الأصل حرمة الإسهام في شركات تتعامل أحياناً بالمحرّمات، كالرّبا 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 الملتزم بالاكتتاب في كلّ ما تبقى مما لم يكتب فيه غيره، وهذا لا مانع منه شرعاً، إذا تعهد الملتزم بالاكتتاب بالقيمة الإسمية من دون مقابل لقاء التّعهد، ويجوز أن يحصل الملتزم على مقابل عن عمل يؤدّيه . غير الضمان . مثل إعداد الدّراسات أو تسويق الأسهم.

٣ - تقسيط سداد قيمة السّهم عند الاكتتاب:

لا مانع شرعاً من أداء قسط من قيمة السّهم المكتتب به، وتأجيل سداد قيمة الأقساط، لأنّ ذلك يعتبر من الاشتراك بما عجلّ دفعه، والتّواعد على زيادة رأس المال، ولا يترتّب على ذلك محذور؛ لأنّ هذا يشمل جميع الأسهم، وتظل مسؤولية الشركة بكامل رأس مالها المعلن بالنسبة للغير، لأنّه هو القدر الذي حصل العلم والرضا به من المتعاملين بالشركة.

٤ - السهم لحامله:

بما أنّ المبيع في السّهم لحامله: هو حصّة شائعة في موجودات الشركة، وأنّ شهادة السّهم هي وثيقة لإثبات هذا الاستحقاق في الحصّة، فلا مانع شرعاً من إصدار أسهم في الشركة بهذه الطريقة وتداولها.

٥ - محل العقد في بيع الأسهم:

إنّ المحلّ المتعاقد عليه في بيع الأسهم: هو الحصّة الشائعة من أصول الشركة، وشهادة السّهم عبارة عن وثيقة للحق في تلك الحصّة.

٦ - الأسهم الممتازة:

لا يجوز إصدار أسهم ممتازة، لها خصائص مالية تؤدي إلى ضمان رأس المال أو ضمان قدر من الربح أو تقديمها 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 ربوي يقدمه السمسار أو غيره للمشتري لقاء رهن السهم، لما في ذلك من المرباة وتوثيقها بالرهن، وهما 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 بإقراضه السهم في موعد التسليم، لأنه من بيع ما لا يملك البائع، ويقوى المنع إذا اشترط إقباض الثمن للسمسار لينتفع به بإيداعه بفائدة للحصول على مقابل الإقراض.

٨ - بيع السهم أو رهنه:

يجوز بيع السهم أو رهنه، مع مراعاة ما يقضي به نظام الشركة، كما لو تضمن النظام، تسويق البيع مطلقاً أو مشروطاً 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 مقدرة تقديراً مناسباً.

١٠ - إصدار أسهم بعلاوة إصدار أو حسم (خصم) إصدار:

يجوز إصدار أسهم جديدة لزيادة رأس مال الشركة، إذا أصدرت بالقيمة الحقيقية للأسهم القديمة . حسب تقويم 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 عمّن يتعامل مع الشركة.

^(٢٢٩): يرى الدكتور الزحيلي جواز ذلك لأنه تبرع من الشركة لحصة منها تمثلها بعض الأسهم. ينظر: المعاملات المالية

المعاصرة، د. وهبة الزحيلي، ص ٣٨٢

كما أنّه لا مانع شرعاً من أن تكون مسؤولية بعض المساهمين غير محدودة بالنسبة للدائنين من دون مقابل، لقاء هذا الالتزام، وهي الشركات التي فيها شركاء متضامنون، وشركاء محدودو المسؤولية.

١٣ - حصر تداول الأسهم بسماسرة مرخصين، واشتراط رسوم للتعامل في أسواقها:

يجوز للسلطات الرسمية المختصة أن تنظّم تداول بعض الأسهم، بآلاّ ألاّ يتمّ إلاّ بواسطة سماسرة مخصصين ومرخصين بذلك العمل، لأنّ هذا من التصرفات الرسمية المحققة لمصالح مشروعة.

وكذلك يجوز اشتراط رسوم لعضوية التعامل في الأسواق المالية، لأنّ هذا من الأمور التنظيمية المنوطة بتحقيق المصالح المشروعة.

المطلب الثاني - الحكم الشرعي للسندات

أولاً - الحكم الشرعي:

إنّ السند عبارة عن قرض بفائدة؛ لأنّه يمثل ديناً على الشركة ويستحق صاحبه فائدة سنوية محدّدة سواء ربحت الشركة أم خسرت، فهو داخل ضمن المعاملات الربوية، وعليه فإنّ إصدار السندات من أوّل الأمر غير شرعي، وبالتالي فإنّ تداولها بالبيع والشراء غير جائز شرعاً، ولا يصح لحامل السند بيعه^(٢٣٠).

قال الحافظ ابن عبد البرّ في نقله الإجماع عن القرض برّياً: (أجمع المسلمون نقلاً عن نبيهم صلّى الله عليه وسلّم إنّ اشتراط الزيادة في السلف رباً ولو كان قبضة من علف أو حبة كما قال ابن مسعود أو حبة واحدة)^(٢٣١).

ولكن لو قدر أنّ السند يمثل ديناً مشروعاً، أو كان يمثل قرضاً من دون فائدة، فهل يصح بيعه؟

الجواب: يكون هذا من باب بيع الدّين، فيجوز بيعه على من هو عليه بشرط أن يقبض عوضه في المجلس، أما بيعه على غير من هو عليه فالذي يترجّح هو الجواز إذا بيع السند بغير نقود كأن يبيعه بنوع من الحبوب أو سلعة أخرى، أما بيعه بالنقود فلا يجوز؛ لأنّه بيع نقود حالّة بنقود مؤجّلة، ومن شرط صحّة ذلك التقابض إذا كانت النّقود من غير جنس النّقود المباعة، وإذا كانت النّقود من جنسها فيشتراط أيضاً مع التقابض التّماتل، فلا يُباع السند بثمن أقلّ ممّا يمثّله، فلو كان السند يمثّل عشرة دولارات فلا يصح أن يباع نسيئة بأحد عشر؛ لأنّه يكون فيه ربا فضل، وربما نسيئة^(٢٣٢).

(٢٣٠): الربا والمعاملات المصرفية في نظر الشريعة الإسلامية، د. عمر عبد العزيز المترك، 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 المترك، ص ٣٧٥

ولكن أصبح هناك الآن في الاقتصاد الإسلامي بدائل للسندات المحرّمة، حيث تمّ الوصول إلى صيغ شرعية مجدية من الناحية الاقتصادية، وتعتمد على صيغ الاستثمار الإسلامية التي تعتمد على الأرباح الفعلية، كبديل عن الفائدة المحرّمة شرعاً، وتجلّت هذه التجربة بما يسمّى بـ "الصّكوك الإسلامية"، مثل صكوك المضاربة، وصكوك الإجارة، وصكوك المشاركة.

ثانياً – قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي:

صدر قرار في مجمع الفقه الإسلامي الدولي برقم ٦٠ (١١/٦) بشأن السندات عام ١٤١٠هـ/١٩٩٠م: بعد الاطلاع على أنّ السند "شهادة يلتزم المصدر بموجبها أن يدفع لحاملها القيمة الاسمية عند الاستحقاق، مع دفع فائدة متّفق عليها منسوبة إلى القيمة الاسمية للسند، أو ترتيب نفع مشروط، سواء أكان جوائز توزّع بالقرعة أم مبلغاً مقطوعاً أم حسماً" قرّر ما يلي:

أولاً: إنّ السندات التي تمثّل التزاماً بدفع مبلغها مع فائدة منسوبة إليه، أو نفع مشروط، محرّمة 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 الفائدة الملتزم بها ربحاً أو ربحاً أو عمولة أو عائداً.

ثانياً: تحرّم أيضاً السندات ذات الكوبون الصفري باعتبارها قروضاً يجري بيعها بأقلّ من قيمتها الاسمية، ويستفيد أصحابها من الفروق، باعتبارها حسماً لهذه السندات.

ثالثاً: كما تحرّم أيضاً السندات ذات الجوائز، باعتبارها قروضاً اشترط فيها نفع أو زيادة بالنسبة لمجموع المقرضين، أو لبعضهم لا على التعيين، فضلاً عن شبهة القمار.

رابعاً: من البدائل للسندات المحرّمة. إصداراً أو شراءً أو تداولاً. السندات أو الصّكوك القائمة على أساس المضاربة لمشروع أو نشاط استثماري معين، بحيث لا يكون لمالكها فائدة أو نفع مقطوع، وإنّما تكون لهم نسبة من ربح هذا المشروع، بقدر ما يملكون من هذه السندات أو الصّكوك، ولا ينالون هذا الربح إلا إذا تحقّق فعلاً، ويمكن الاستفادة في هذا من الصيغة التي تمّ اعتمادها بالقرار رقم ٣٠ (٤/٥) لهذا المجمع 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

وبيانها في الآتي:

المطلب الأول - تعريف الأوراق التجارية وخصائصها ووظائفها أولاً - تعريف الأوراق التجارية:

الأوراق التجارية هي: صكوك مكتوبة وفقاً لشروط قانونية محدّدة، قابلة للتداول^(٢٣٣) بالطرق التجارية، وتمثّل حقاً موضوعه مبلغ من التّقود يستحقّ الوفاء بمجرد الإطلاع أو في ميعاد معيّن أو قابل للتعيين، وقد جرى العرف على قبولها كأداة للوفاء بدلاً من التّقود^(٢٣٤).

ثانياً - خصائص الأوراق التجارية:

إنّ أهمّ خصائص الأوراق التجارية^(٢٣٥):

١. الورقة التجارية صكّ يمثل حقاً شخصياً موضوعه دفع مبلغ معيّن من التّقود، وهذه الخصيصة تُخرج أوراقاً كثيرة من الأوراق التجارية، مثل سندات الشحن، وسندات تخزين البضائع، وسندات الرهن، والسندات التي يكون موضوعها ثمن بضاعة.
٢. الأوراق التجارية قابلة للتداول بالطرق التجارية كالإظهار إذا كانت الورقة إذنية، وبالمناولة إذا كانت الورقة لحاملها، وهي بهذه الخصيصة تقوم مقام النقود.
٣. الأوراق التجارية تمثّل حقاً يستحقّ الأداء بعد أجل قصير أو بمجرد الإطلاع عليها، وهي بذلك تختلف عن السندات ذات الأجل الطويل.
٤. الأوراق التجارية تُقبل في أداء الالتزامات والوفاء بالديون، وهي بذلك تختلف عن قسائم أرباح الأسهم أو قسائم فوائد السندات.

^(٢٣٣): ويتم ذلك من خلال التظهير أو التسليم، ويقصد بالتظهير: نقل ملكية الورقة التجارية من المظهر إلى المظهر إليه، أو توكيله بالقبض، وأكثر أنواع التظهير تكون في الشيكات. والتسليم: هو المناولة إن كانت الورقة لحاملها.

^(٢٣٤): الوجيز في مبادئ القانون والقانون التجاري، د. عثمان التكروري، ط ٢، ٢٠١١م، ص ٣٣٢، والأسهم والسندات

وحكمها في الفقه الإسلامي، د. أحمد محمد خليل، ص ٢٨

^(٢٣٥): المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي، د. محمد عثمان شبير، دار النفائس، عمان، ط ٦، 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 حقّه 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 تُقلّل من استخدام النقود، وهذا يحدّ من التضخّم.

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. **الكمبيالة:** وهي أمر مكتوب يتضمن بيانات معيّنة، يتوجّه به الأمر (السّاحب) إلى شخص

يُسمّى المسحوب عليه، يأمره بدفع مبلغ معيّن، في تاريخ معيّن، لإذن شخص ثالث يُسمّى المستفيد أو لحامله.

وبذلك تتضمن الكمبيالة ثلاثة أشخاص: السّاحب والمسحوب عليه والمستفيد، وتقوم على علاقتين: علاقة بين السّاحب والمسحوب عليه وتُسمّى **مقابل الوفاء**، وعلاقة بين السّاحب والمستفيد تُسمّى **وصول القيمة**، ولا تقوم علاقة مباشرة بين المسحوب عليه والمستفيد طالما لم يوقع المسحوب عليه على الكمبيالة.

وقد يستبقي المستفيد الكمبيالة في يده حتى ميعاد استحقاقها فيتقدّم إلى المسحوب عليه يطالبه بالوفاء. ولو أنّ الأمر الغالب أنّه يحتاج إلى النقود قبل حلول أجلها فينقلها بتظهيرها أو المناولة نظير قيمتها إلى شخص آخر يظهرها بدوره إلى شخص آخر، هكذا حتى تستقر في يد حامل أخير يتقدّم إلى المسحوب عليه مطالباً بوفائها.

٢. **السند الإذني (السند لأمر):** هو تعهّد من محرّره بدفع مبلغ نقدي معيّن في تاريخ محدد

لإذن شخص معيّن.

^(٢٣٦): المرجع السابق، ص ٢٤٠

^(٢٣٧): الأوراق التجارية، د. علي جمال الدين عوض، ١٩-٢٦

ويختلف السند الإذني عن الكمبيالة من عدة وجوه:

- الكمبيالة أمر من المحرّر إلى شخص آخر بالدفع، أما السند الإذني فهو تعهّد المحرّر بالدفع.
- تتضمن الكمبيالة ثلاثة أشخاص: السّاحب والمسحوب عليه والمستفيد، أما السند الإذني فيتضمن شخصين: المحرّر وهو المدين، والمستفيد وهو الدائن.
- تعتبر الكمبيالة عملاً تجارياً في كلّ الحالات، أما السند الإذني إذا صدر عن غير التجار فيحتاج أن يكون مترتباً على معاملات تجارية حتى يكون عملاً تجارياً.

٣. **السند لحامله:** وهو ورقة يتعهّد فيها محرّرها بدفع مبلغ نقدي معيّن في تاريخ معيّن لمن يحمل الورقة.

ويختلف السند الإذني عن السند لحامله في شرط الإذن، حيث **يخلو** من شرط الإذن، ويدفع لحامله. وينتج عن هذا الفرق أثر هام من حيث كيفية التداول، فالسند الإذني يتبادل **بالتّظهير**، أما السند لحامله بمجرّد **المناولة** من يد إلى يد آخر، لكنّ هذه السهولة في التداول للسند لأمر لا يكون له الرجوع إلا على **محرّره** لأنّه لا يعرف الأشخاص الذين مرّ عليهم السند قبله، بخلاف المستفيد في السند الإذني فله أن يرجع على **كافة** المظهرين الموقعين على السند إذا تخلف المحرّر عن الوفاء.

٤. **الشيك:** أمر مكتوب وفقاً لأوضاع حدّدها العرف، يطلب به الأمر (السّاحب) من المسحوب عليه (المصرف غالباً) أن يدفع بمقتضاه وبمجرّد **الاطلاع** عليه، مبلغاً معيّنًا من النقود لإذن شخص معيّن أو لحامله.

ويشبه الشيك الكمبيالة بأنّ كلاهما يتضمن ثلاثة أطراف: السّاحب والمسحوب عليه والمستفيد، ويحوي علاقيتين قانونيتين، لكن يختلف الشيك عن الكمبيالة بأنّه **دائماً** مستحق الوفاء لدى **الاطلاع**؛ لذلك هو غالباً أداة وفاء، **ولا** يمكن أن يكون أداة **ائتمان** كالكمبيالة أو الأوراق التجارية الأخرى؛ وذلك لتخلف عنصر **الأجل** فيه إلا في حالات خاصة.

المبحث الثاني التكييف الفقهي للأوراق التجارية وأحكام التعامل بها

ويتضمن هذا المبحث مطلبين:

المطلب الأول - التكييف الفقهي للأوراق التجارية وحكمها

المطلب الثاني - حكم التعامل بالأوراق التجارية (التحصيل والرهن والخصم)

وفي الآتي بيانهما:

المطلب الأول - التكييف الفقهي للأوراق التجارية وحكمها

يُمكن إيجاز التكييف الفقهي للأوراق التجارية وحكمها بالآتي^(٢٣٨):

أولاً - التخرج الفقهي للكمبيالة وحكمها:

قيل في تكييفها الفقهي: إنها سُفْتَجَة، وقيل: إنها قرض، وقيل: إنها حوالة.

أما القرض والحوالة فمعروفان، وأما السُفْتَجَة فهي: معاملة مالية يقرض فيها إنسان آخر في بلد قرضاً ليوفيه المقترض أو نائبه أو مدينه في بلد آخر.

ومثال السُفْتَجَة: أن يقول شخص لآخر وهما في مدينة دمشق: أقرضني ألف دولار، وسوف أسددها لك في القاهرة، أو يعطيك إياها وكيل في القاهرة.

والتعاملات المصرفية تكون على هذا الأساس، حيث يتم تحويل المبالغ عن طريق المصارف من بلد إلى آخر. وقد اختلف العلماء في حكم السُفْتَجَة على قولين:

القول الأول: هو التَّحْرِيم. وهو المشهور من مذهب الحنفية والمالكية والشافعية، والصحيح من مذهب الحنابلة.

القول الثاني: الجواز. وقد روي هذا القول عن عدد من الصَّحابة، منهم: علي بن أبي طالب، وابن عباس، وابن الزبير، رضي الله عنهم، وهو رواية عند المالكية، والحنابلة، وقد اختاره ابن قدامة.

وعلى هذا فمن الممكن تخرج الكمبيالة على أنها سفتجة، أو قرض، أو حوالة، بحسب طبيعة العلاقة، فهي عقد مركَّب من عدَّة عقود، وقد كانت في النظام القديم للأوراق التجارية تسمَّى "سفتجة"، ولكن قد تكون بعض صور الكمبيالة لا تنطبق على السُفْتَجَة.

^(٢٣٨): الربا والمعاملات المصرفية في نظر الشريعة الإسلامية، د. عمر المترك، ص ٣٩٥، فقه المعاملات المالية المعاصرة، د.

سعد الختالان، ص ٨٥-٩٢

أما حكم التعامل بالكمبيالة: لا بأس به؛ بناء على ترجيح القول بأنَّ السَّفتحة جائزة، وهكذا لو تمَّ القول إنَّها قرض أو حوالة، فهذه عقود مجمع على جوازها.

ولكن إذا كانت الكمبيالة فيما يُشترط فيه التَّقاوض من الطَّرفين كالصَّرف أو من طرف واحد كالسَّلم: فلا يجوز أن تُحرَّر بها كمبيالة إذا كانت لا تحلَّ إلا بعد أجل.

ثانياً – التَّخريج الفقهي للسند لأمر (السند الإذني) وحكمه:

التَّخريج الفقهي للسند لأمر فهو: وثيقة دين.

فأنت تقول: أتعهد أن أدفع لأمر فلان مبلغاً قدره كذا في تاريخ معيَّن.

وهو جائز. لكن يُلاحظ فيه ما تمَّت ملاحظته في الكمبيالة من أنَّه: إذا كان يُحرَّر فيه ما يُشترط فيه التَّقاوض، فإنَّه لا يصح أن يكون مؤجَّلاً.

ثالثاً – التَّخريج الفقهي للشيك وحكمه:

التَّخريج الفقهي للشيك يختلف باختلاف أنواعه، وأبرزها:

١ - الشَّيك الموجه من العميل إلى مصرف له فيه رصيد:

وتخرجه الفقهي بأنَّه حوالة، فيكون المحيل هو السَّاحب (محرَّر الشيك)، والمحال عليه هو المسحوب عليه (المصرف)، والمحال هو المستفيد. وبناء على هذا التَّخريج: يلزم المستفيد الذي حرَّر الشَّيك لأجله قبول الشيك؛ لأنَّ المحال عليه مليء وهو هنا المصرف، بشرط أن يكون للسَّاحب رصيد في المصرف، لكن للمستفيد أن يشترط: أن يكون الشَّيك مصدَّقاً، وذلك لضمان وجود رصيد للسَّاحب في المصرف.

٢ - الشَّيك الموجه من العميل إلى مصرف ليس له فيه رصيد:

يمكن القول بأنَّ الشَّيك الموجه من العميل على المصرف الذي ليس له فيه رصيد ليس فيه محذور شرعي فيجوز تحريره والتعامل به؛ لأنَّه لا يخلو من أن يكون حوالة أو وكالة في اقتراض وكلاهما جائز، ولكنَّ هذا الحكم مشروط بعدم تضمَّن الشَّيك للربا عن طريق السَّحب على المكشوف، إذ أنَّ المصارف لا تقرض في الغالب إلا بفائدة، ولا تقبل الشَّيك الموجه إليها بلا رصيد إلا باحتساب فوائد ربوية يطالب بها السَّاحب مع قيمة الشَّيك، وعلى هذا يحرم تحريره والتعامل به، أما المصارف الإسلامية التي تقبل هذا الشَّيك ولا تأخذ فوائد عليه، فلا بأس بتحرير هذا الشَّيك والتعامل به.

المطلب الثاني - حكم التعامل بالأوراق التجارية (التحصيل والرهن والخصم):

إنَّ 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:

تكمن مهمّة المصرف هنا في تحصيل قيمة الورقة التجارية المستحقّة، وتتم من خلال إرسال المصرف إخطاراً إلى المدين قبل موعد استحقاق الورقة التجارية بعدّة أيام يبيّن فيها رقم الورقة التجارية، وتاريخ استحقاقها، وقيمتها، وبعد تحصيل قيمتها من المدين المسحوب عليه يقيدها 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 توكيلياً، فيقوم بعدها المصرف بمطالبة المدين في الورقة المطلوب تحصيل قيمتها لحساب العميل الدائن.

والتكليف الفقهي والقانوني لهذه العملية أنّها وكالة بأجر، فالعميل يوكل المصرف في تحصيل دينه مقابل أجر معيّن، والوكالة جائزة شرعاً سواء كانت بأجر أم من غير أجر. وإذا لم ينص العاقدان على الأجر في الوكالة فيعمل بالعرف الدارج.

ومجوز التوكيل في تقاضي الديون وقبضها من غير رضا الخصم (المدين)، والمصرف كوكيل بأجر يستحق الأجرة إذا قام بالعمل والإجراءات المتعلقة بالمطالبة بالدّين في تاريخه سواء حصل الدّين أم لا، كالمحامي الذي يستحق الأجر مقابل وكالته في الدفاع عن موكله سواء كسب القضية أم خسرها.

وبهذا يتبين أن تعامل البنوك الإسلامية في تحصيل الأوراق التجارية جائز شرعاً، ويأخذ حكم الوكالة بأجر.

ثانياً - رهن الأوراق التجارية:

يُقصد برهن الورقة التجارية: الاتفاق بين الراهن والمرتهن، والذي يتمّ بموجبه رهن الورقة التجارية عن طريق التّظهير على نحو يفيد أنّ قيمتها ضمان لدين سابق بذمّة 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، ١٩٨٨م، ص ١٠٢ وما بعد.

والتكليف الفقهي لعملية رهن الأوراق التجارية أنّه 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 يدري المرتحن هل سيحصل عليه أم لا عند عجز المدين عن سداد دينه.

وذهب المالكية والشافعية في وجه إلى جواز رهن الدين لجواز 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 فغير مسلم به؛ لأنّ الأوراق التجارية تتمتع بخاصيّة التداول والثقة بها.

وبناء على ما سبق فيجوز للمصارف الإسلامية قبول الأوراق التجارية كرهن في المديونيات

ثالثاً - خصم (حسم) الأوراق التجارية:

يُقصد بخصم الأوراق التجارية: أن يدفع المصرف قيمة الورقة التجارية قبل موعد استحقاقها، وذلك مقابل عمولة المصرف، ومصاريف التحصيل، وفائدة بنسبة معيّنة تكون مدّتها من تاريخ الخصم حتى تاريخ استحقاق الورقة التجارية. ويطلق على سعر الفائدة الذي تخصم الورقة بمقتضاه اسم "سعر الخصم".

ومضمون عملية الخصم أنّ 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 المحدّد في الورقة.

والتكليف الفقهي لهذه العمليّة أنّها قرض ربوي، فالعميل اقترض من المصرف مبلغاً من المال على أن يدفع أكثر منه وهو قيمة الورقة التجارية، مثل أن يقترض (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 ربوي محرّم.

وبناء على ما تقدّم فلا يجوز للمصارف الإسلامية أن تتعامل بهذه المعاملة (خصم الأوراق التجارية)، والبديل الإسلامي لذلك بأن يعتبر المصرف الإسلامي عملية الخصم التجاري هذه على سبيل القرض الحسن دون أن يأخذ زيادة على ما يدفعه تحت ما يسمّى عمولة أو فائدة أو أجرة، وإنما يقوم بتحصيل العميل بالمصاريف الفعلية التي يتحمّلها في تحصيل قيمة الورقة التجارية.

قرار مجمع الفقه الإسلامي والمعيّار رقم (١٦) بشأن الأوراق التجارية: أولاً - قرار مجمع الفقه الإسلامي بشأن الأوراق التجارية:

إنّ مجمع الفقه الإسلامي المنعقد في دورة مؤتمره السابع بجدة في المملكة العربية السعودية من ٧-

١٢/١١/١٤١٢ هـ الموافق ٩-١٤/٥/١٩٩٢ م قرّر ما يلي:

١ - الأوراق التجارية (الشيكات - السندات لأمر - سندات السحب) من أنواع التوثيق المشروع للدين بالكتابة.

٢ - إنَّ حسم (خصم) الأوراق التجارية غير جائز شرعاً؛ لأنَّه مسؤول عن دين النسيئة المحرَّم.

ثانياً - نص المعيار (١٦) لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية بالبحرين:

لقد تمَّ اعتماد هذا المعيار الشرعي للأوراق التجارية في الاجتماع (١٠) المنعقد في المدينة المنورة في الفترة ٢-١٤٢٤/٣/٧هـ:

١ - نطاق المعيار:

يُطبَّق هذا المعيار على الأوراق التجارية التي اقتصر عليها قانون جنيف الموحد للأوراق التجارية وهي الكمبيالة والسند لأمر (السند الإذني) والشيك من حيث التعامل بها وفقاً لأحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية. ولا يطبَّق هذا المعيار على ما توافرت فيه خصائص الأوراق التجارية من غير الأنواع الثلاثة المذكورة.

٢ - حكم التعامل بالأوراق التجارية:

١. يجوز التعامل بالأوراق التجارية بأنواعها الثلاثة (الكمبيالة والسند لأمر والشيك) شريطة ألا يترتب على ذلك مخالفة شرعية مثل الربا أو التأجيل الممنوع شرعاً بحسب التفصيل الوارد في البنود التالية.

٢. لا يجوز التعامل بالكمبيالة والسند لأمر فيما يُشترط فيه القبض مثل جعلهما بدلي عقد الصَّرف أو رأس مال السَّلم.

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 فروعِهِ.
- 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 فروعِهِ وذلك بشرط عدم إفضاء هذا السَّحب للربا عن طريق ما يسمى بالسَّحب على المكشوف.
- ت - الشيك المسطَّر^(٢٤٠) ويلزم المصرف المسحوب عليه الوفاء بشروط.

^(٢٤٠): الشيك المسطَّر: 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 المقيّد في الحساب ويلزم المصرف المسحوب عليه الوفاء بشروطه وذلك بقيد في الحساب.

ج - الشيكات السياحية ويجوز للجهة المصدرة لها أخذ عمولة مقابل الوساطة في إصدارها أو عند صرفها على ألا تتضمن فائدة ربوية.

٣ - التظهير:

التظهير بجميع أنواعه إذا حصل مستوفياً للشروط والبيانات المقررة نظاماً يعتبر ملزماً لما يترتب 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 الأوّل (الدائن) قبل حلول أجلها ما لم يكن ذلك باتفاق سابق قبل تاريخ الوفاء.

٢. لا يجوز بيع الورقة التجارية المؤجلة بمثل مبلغها (ربا نسيئة) ولا بأكثر منها (ربا النسيئة والفضل).

٣. يجوز للمستفيد جعل الأوراق التجارية المؤجلة ثمناً بسلعة معينة وليست 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 شيكاً مصرفياً (Cheque

Bankers) أو كان مصدّقاً (Certified Cheque) أو في حكم المصدّق 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 رأس مال السّلم.

٢. لا يعتبر تسلّم الشيك الحال الدفع قبضاً حكماً محتواه إذا لم يكن مصرفياً أو مصدّقاً أو في حكم المصدّق 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 لحاملها 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 لحاملها بحسب شروط التضامن فيحق الرجوع عليهم منفردين أو مجتمعين بعد مطالبة المسحوب عليه (أو المحرّر في السند لأمر) وامتناعه عن الوفاء.
٣. الضمانات العينية التي يشترطها حامل الورقة التجارية تأكيداً لضمان حقه فيها تعتبر رهناً ويترتب عليها ما يترتب على الرهن من أحكام.

٧ - تاريخ سريان المعيار:

يجب تطبيق هذا المعيار اعتباراً من ١ المحرم 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:

(الحَقُّ) ضِدُّ البَاطِلِ، وَالحَقُّ أَيْضاً وَاحِدُ (الحُقُوقِ).

و(حَقٌّ) الشَّيْءُ يَحِقُّ بِالكَسْرِ (حَقًّا) أَيْ وَجِبَ وَ(أَحَقُّهُ) غَيْرُهُ أَوْجِبَهُ وَ(اسْتَحَقَّهُ) أَيْ اسْتَوْجِبَهُ. وَأَحَقُّ الرَّجُلُ:

قال حَقًّا؛ أَوْ ادَّعى حَقًّا فَوَجِبَ لَهُ، مِنْ قَوْلِهِ عَزَّ وَجَلَّ: "يُحِقُّ الحَقُّ" (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 اشتغالها على ذلك، ويقابله الباطل (٢٤٢).

وهذا يعني أنَّ كلمة الحق تأتي بعدة معاني، منها: الوجوب والثبوت ونقيض الباطل.

ثانياً – الحق اصطلاحاً:

عرّفه الزرقا بقوله: (الحق هو اختصاص يقرر به الشرع سلطة أو تكليفاً) (٢٤٣). والسلطة إما أن تكون على شخص كحق الحضانة والولاية على النفس، أو على شيء معين كحق الملكية. والتكليف التزام على إنسان: إما مالي كوفاء الدين، وإما لتحقيق غاية معينة كقيام الأجير بعمله. ويتميز هذا التعريف بأنه (٢٤٤):

١. أبان ذاتية الحق بأنه علاقة اختصاصية بشخص معين، فإن لم يكن هناك اختصاص لأحد، وكان هناك إباحة عامة كالاصطياد والاحتطاب والتمتع بالمرافق العامة، فلا يسمّى 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.

(٢٤١): مختار الصحاح، ص: ٧٧، المحيط في اللغة (١/ ١٥١)

(٢٤٢): التعريفات، ص: ٨٩

(٢٤٣): المدخل إلى نظرية الالتزام العامة في الفقه الإسلامي، مصطفى أحمد الزرقا، دار القلم، دمشق، ط ١، ١٩٩٩م، (١٩).

(٢٤٤): الحقوق المعنوية، مالتها ووجوب الزكاة فيها دراسة فقهية مقارنة، د. زاهر فؤاد أبو السباع، حولية كلية الدراسات الإسلامية والعربية للبنات بالإسكندرية، المجلد الخامس، العدد ٣٥، ص ١٦٩

٣. الحقّ يعطي سلطة تجعل صاحبها لا ينازعه أحد في التصرف أو الانتفاع بحقه.

٤. الحقّ 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 بدّ من معرفة معنى "المعنوية"، فما هو معناها؟

١ – معنى المعنوية:

لغة: المعنوية مصدر من (عَنَى)، و(عَنَى) بِقَوْلِهِ كَذَا أَيَّ أَرَادَ. و(مَعْنَى) الْكَلَامِ و(مَعْنَاهُ) وَاحِدٌ تَقُولُ: عَرَفْتُ ذَلِكَ فِي مَعْنَى كَلَامِهِ وَفِي مَعْنَاهُ كَلَامِهِ وَفِي مَعْنَى كَلَامِهِ. و(الْمَعْنَى) مَا يَدُلُّ عَلَيْهِ اللَّفْظُ، وجمعه: معان، والمعاني ما للإنسان من الصفات الحمودة يُقال فلان حسن المعان، و(علم المعاني) من علوم البلاغة، وهو علم يعرف به أحوال اللفظ العربي التي بها يطابق مقتضى الحال، و(معناه) الْكَلَامُ مَعْنَاهُ، و(الْمَعْنَوِيّ) خلاف المادي وخلاف الذاتي^(٢٤٥).

٢ – الحقوق المعنوية:

الحقوق المعنوية ذات مدلول واسع فضفاض، وما تعنيه الحقوق المعنوية في هذا البحث: هي كلّ حقّ يرد على أشياء غير مادية ناتجة عن نتاج فكري أو نشاط يجلب العملاء، ولهذه الحقوق قيمة مادية بموجب العرف السائد.

من خلال هذا التعريف نلاحظ أنّ الحقوق المعنوية:

١ – ترد على أشياء غير مادية.

٢ – ناتجة عن أمرين:

أ – الجهود الفكرية (الذهنية)، كحق المؤلفين، وبراءة الاختراع.

ب – النشاطات العملية، كالاسم التجاري والعلامة التجارية؛ فهذا الحقان ناتجان عن النشاط العملي للتجار.

٣ – هذه الحقوق المعنوية لها قيمة مادية، والعرف هو الذي أعطاها مسوِّغاً لتأخذ قيمتها.

^(٢٤٥): مختار الصحاح، ص ٢٢٠، المعجم الوسيط، ٢ / ٦٣٣

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 – حقّ الله تعالى: وهو ما يتعلّق بالنفع العام للناس من غير اختصاص بأحد، فينسب هذا الحقّ لله تعالى؛ لأنّ فيه تحقيقاً لمصالح الناس عامة، كعقوبة الزنا، فهي حقّ لله تعالى، ليس لأحد حق في إسقاطها؛ لأنّها جريمة عامة تتعلّق بالحقّ العام.

النوع الثاني – حقّ العبد: وهو ما يتعلّق بمصلحة الناس خاصة. ومثاله: حرمة مال الغير، وعوض المغصوب، والمحافظة على الأموال من خلال تحريم السرقات.

النوع الثالث – ما اجتمع فيه الحقّان، وحقّ الله تعالى غالب: ومثال ذلك المحافظة على العقل من خلال تحريم الخمر.

النوع الرابع – ما اجتمع فيه الحقّان، وحقّ العبد غالب: كالقصاص في القتل العمد، فهو مشتمل على كلا الحقّين، ففيه حياة الناس واستقرارهم، فهذه مصلحة عامة فكانت حقّاً لله تعالى، ومن جهة ثانية فإنّ في القصاص حقّاً للعبد، فكان لولي الدم شرعاً الحقّ في المطالبة في القصاص، أو العفو مجاناً، أو الانتقال من القصاص إلى الدية، وفي هذا دلالة على رجحان حقّ العبد.

وعلى ضوء هذا التّقسيم فالحقوق المعنوية للمؤلف والمخترع والمبتكر من جملة الحقوق المشتركة بين الله تعالى والعبد؛ فحقّ الله تعالى يتمثل في: حرمة كتمان العلم وانتفاع الناس بالمخترعات العلمية من خلال نشر العلم بالكتب العلمية، أو اختراع أجهزة، وغير ذلك، وحقّ المؤلف أو المخترع أو المبتكر يتمثل في: حقّ استعمال مبدعاته العلمية، واستغلالها والتّصرف بها.

ثانياً – أنواع الحقّ باعتبار محلّه:

يقسم هذا الحقّ وفق هذا الاعتبار إلى نوعين:

النوع الأول – باعتبار تقرّره في محله وعدم تقرّره: وهذا لا يعنينا في بحثنا.

النوع الثاني – باعتبار مالية محلّه وعدمها: ووفق هذا التّقسيم لدينا نوعان من الحقوق:

أ – الحقوق غير المالية: وهي التي تتعلّق بغير المال، كحقّ القصاص، وحقّ الحرّية بجميع أنواعها، وحقّ المرأة في الطلاق...

^(٢٤٦): الحقوق المعنوية، ماليّتها ووجوب الزكاة فيها دراسة فقهية مقارنة، د. زاهر فؤاد أبو السباع، ص ١٧١ وما بعد.

ب - الحقوق المالية: وهي الحقوق التي يمكن تقويمها بالمال، ومثالها: حقّ البائع في الثمن، وحق المشتري في المبيع، وحق المستأجر في السكن، وحقّ الوارث في التركة قبل توزيعها. ويقسم القانونيون في عصرنا الحقوق المالية إلى ثلاثة أقسام:

١ - الحق العيني: وهو حقّ للشخص على شيء مادي، أي وجود صلة مباشرة بين صاحب الحق والشيء. كحق الملكية، فالمالك له حق الاستعمال والانتفاع، والتّصرف فيما يملك، فهو ملكية الشخص للعين لا يحتاج وجوده لشخص آخر غير صاحبه كما في الحق الشخصي، فالحق العيني فيه عنصران هما: صاحبه ومحلّه.

٢ - الحق الشخصي: هو ما يُقرّره الشرع لشخص على آخر، ومحلّه إما: . أن يكون قياماً بعمل، كحقّ البائع بأن يستلم الثمن، وحق المشتري في تسلّم المبيع، وحق الإنسان في الدّين، وبديل المتلفات والمغصوبات، وحق الزوجة في النّفقة. . أو أن يكون امتناعاً عن عمل، كحقّ المودع على الوديع في عدم استعمال الوديعة.

٣ - الحق المعنوي: هو حق للشخص على شيء غير مادي، ويكون لصاحبه حق الاستغلال والتصرّف فيه.

ومن خلال تقسيم الحقوق إلى عيني وشخصي ومعنوي، فالحقّ عندما يرد على شيء مادي يسمى حقاً عينياً، وإذا كان محلّه ديناً سمّي حقاً شخصياً، أما إذا كان محلّه أمراً غير مادي فهو حقّ معنوي كحقّ التأليف والاسم التجاري والعلامة التجارية وغيرها من الحقوق المعنوية.

المطلب الثاني - مسمّيات الحقوق المعنوية وأنواعها

الفرع الأوّل - مسمّيات الحقوق المعنوية:

أطلق على الحقوق المعنوية عدّة مسمّيات تدلّ في معظمها على مدلول واحد، ومن تلك المسمّيات:

١ - الملكية الأدبية والفنية والصناعية، وهذه التّسمية باعتبار أنّ حقّ الشخص على نتاجه الذهني حق ملكية.

٢ - الحقوق الدّهنية: وهذه التّسمية باعتبار أن جميع صور الحقوق المعنوية من نتاج الدّهن.

٣ - الحقوق التي ترد على أموال غير مادية، وهذه التّسمية باعتبار تمييز الحقوق المعنوية عن الحقوق العينية والحقوق الشخصية.

٤ - الحقوق المتعلقة بالعملاء: وهذه التّسمية باعتبار تجاري، وهو نتاج الدّهن الذي يجذب العملاء.

٥ - حقوق الابتكار، وهذه التّسمية باعتبار شمول هذه التّسمية لكلّ أنواع الابتكار الأدبية والتجارية والصناعية ونحو ذلك.

ولعلّ أعم هذه المسمّيات وأشملها لأفراده هو (الحقوق المعنوية) ذاتها، وليس حقوق الابتكار أو الذّهنية أو الأدبية، حيث إنّ الحقوق المعنوية تشمل ما كان مبتكراً، أو ما كان مسبوقاً إليه لكن اختص الشخص به، أو ما كان تجارياً أو صناعياً أو خدمياً.

وقد اختار تسميتها بالحقوق المعنوية مجمع الفقه الإسلامي، وسار عليه كثير من الباحثين، وفي هذه التسمية عموم بالنّظر إلى المقصود^(٢٤٧).

الفرع الثاني - أنواع الحقوق المعنوية:

هناك العديد من الحقوق المعنوية، ومن أهمها وأشهرها^(٢٤٨):

أولاً - حقّ التأليف أو المؤلّف:

١ - تعريفه: هو حقّ 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 تهذيب، أو ترتيب مختلط.

وهذا الجهد يمنح صاحبه حقّ نسبته إليه، واستثماره مالياً بأي طريق يتمكن فيه من نشره، أي إنّ للمؤلف على مصنفه حقّين: حقّ أدبي، وحقّ مالي مدى حياته، ولورثته من بعده لمدة ستين سنة من تاريخ وفاة المؤلف.

٢ - حمايته: لقد أصبحت حماية حقّ 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 الحقّ في حماية المصالح الأدبية والمالية المترتبة على إنتاجه العلمي والأدبي والفني).

ثانياً - حق براءة الاختراع:

١ - تعريف براءة الاختراع: هي صكّ تصدره الدولة للمخترع الذي استوفى اختراعه الشروط اللازمة لمنح براءة اختراع صحيحة يمكنه بموجبه أن يتمسك بالحماية التي يضيفها القانون على الاختراع^(٢٤٩).

٢ - تعريف حق براءة الاختراع: هو الحقّ الذي تمنحه الشريعة أو القانون للاستثمار ببراءة الاختراع دون غيره، وذلك من حيث الاستعمال والاستغلال مالياً.

^(٢٤٧): الحقوق المعنوية، ماليتها ووجوب الزكاة فيها دراسة فقهية مقارنة، د. زاهر فؤاد أبو السباع، ص ١٨٤

^(٢٤٨): المعاملات المالية المعاصرة، د. وهبة الزحيلي، 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 ٢٣-٢٤ 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 الحقّ بعد الثورة الفرنسية، حيث صدر أول قانون فيه في فرنسا عام ١٧٩١م، ثمّ أدخلت عليه عدّة تعديلات، آخرها تعديل استوكهولم عام ١٩٦٧م، حيث صار لهذا الحقّ صفة الحماية الدولية.

ثالثاً - حقّ العلامة التجارية:

١ - تعريف العلامة التجارية: يُقصد بالعلامة التجارية أو الصناعية كلّ إشارة أو رمز يتّخذ شعاراً لتمييز منتجات مشروع تجاري أو صناعي، أو يُتّخذ شعاراً للخدمات التي يؤديها المشروع^(٢٥١).

وتشمل العلامة التجارية على وجه الخصوص: الأسماء المتّخذة شكلاً مميزاً، والامضاءات، والكلمات، والحروف، والأرقام، والرسوم، والرموز، وعناوين المحال، والأختام، والتّصاویر، والتّقوش البارزة، والألوان التي تتخذ شكلاً خاصاً ومميزاً، وكذلك أيّ خليط من العناصر السّابقة إذا كانت تستخدم في تمييز منتجات صناعية أو زراعية أو خدمية...

٢ - حقّ العلامة التجارية: هو الحقّ الذي تمنحه الشّريعة أو القانون للاستئثار بالعلامة التجارية دون غيره، وذلك من حيث الاستعمال والاستغلال مالياً.

٣ - شروط تسجيل العلامة التجارية: يجب أن تتوفر الشّروط 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 يتكوّن منها المحلّ التجاري؛ لأنّ المحلّ يعرف باسمه، ويستعمل الاسم التجاري للدلالة على المنشأة بوضعه على الأوراق والمكاتبات والتّشرات والإعلانات والفواتير.

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 وتميزها عن غيرها من السلع والخدمات المشابهة، فإنّ الاسم التجاري يستخدم لتمييز المنشأة التجارية ذاتها. وهذا لا يمنع من أن يستعمل التاجر الاسم التجاري للمنشأة كعلامة تجارية لتمييز منتجاتها أو خدماتها، وبذلك يمكن أن تستعمل نفس التسمية التي يتكوّن منها الاسم التجاري استعمالاً مزدوجاً، وتحمى حماية مزدوجة^(٢٥٣).

٣ - منشأ حق الاسم التجاري: يعود سبب نشوئه إلى سمعة المحلّ، 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 مالبة الحقوق المعنوية، فالحديث يشمل جميع أنواع الحقوق المعنوية المشار إليها في المبحث السابق؛ إذ جميع تلك الحقوق المعنوية متشابهة إلى درجة تجعل الحديث عن مناطاتها المالبية وحكمها الشرعي شيئاً واحداً، فلا داعي عند الحديث عن ماليتها وحكمها الشرعي أن يخوض الباحث في تفصيلات كل نوع منها.

المطلب الأول – مالبة الحقوق المعنوية

يمكن القول: إن مسألة مالبة الحقوق المعنوية، هي تبع لمسألة مالبة المنافع التي ناقشها الفقهاء قديماً وحديثاً؛ وذلك لأن الحقوق المعنوية ما هي إلا صورة معنوية مجردة، ولكنها أثر للملكة الذهنية الراسخة في ذات المفكر أو المؤلف أو التاجر أو الصنّاعي أو المبتكر، وتأسيساً على ذلك فهي تشبه منافع الثمرات بعد انفصالها عن أصولها التي كانت قائمة عليها، فكذلك الإنتاج المبتكر بعد انفصاله عن صاحبه، واستقراره في مؤلف أو عين (صورة، آلة مخترعة، علامة تجارية، اسم تجاري...) ترتسم 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 المالبية تنحصر في اتجاهين^(٢٥٤):

الاتجاه الأول – الحنفية:

يرى أصحابه أنّ الشيء لا يعدّ مالاً ما لم يتوفر 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 كالأموال المعنوية المختلفة، كالعلم والحقوق المعنوية ونحوها، وكذلك لا يعدّ مالاً كلّ ما لا يمكن الانتفاع به، إما لضرره وفساده كالحم الميتة، والطعام الفاسد، أو لتفاهته كحبة الحنطة وقطرة الماء. وبهذا يكون المال عند الحنفية مقتصر على ما له صفة مادية محسوسة.

^(٢٥٤): الحقوق المعنوية، ماليتها ووجوب الزكاة فيها دراسة فقهية مقارنة، د. زاهر فؤاد أبو السباع، ص ٢٠١.

الاتجاه الثاني - جمهور الفقهاء (المالكية والشافعية والحنابلة) وبعض متأخري الحنفية:

ذهب الجمهور إلى أنّ المال: كلّ ما له قيمة عرفاً، ويقع عليه الملك، وفيه منفعة مباحة، ويلزم متلقّاه بضمانه، وهذا الوصف للمال يلتقي مع القوانين الوضعية في تعريف المال، ويشمل الأعيان والمنافع، وسائر الأمور المعنوية كالحقوق ونحوها.

وما ذهب إليه الجمهور من مالّية الحقوق المعنوية هو الأظهر؛ لما يأتي^(٢٥٥):

١ - إنّ مسمّى المال من المسمّيات المطلقة التي لم يرد لها حدّ شرعاً ولا لغة، فيكون مردّها للعرف، وقد تعارف الناس على مالّية غير الأعيان مما له قيمة كالمنافع وبعض الحقوق.

٢ - الذي يتأمل الحقوق المعنوية يجد فيها عناصر صفة المالّية، والتي تتمثّل في الآتي:

أ - الاختصاص: وهو أثر التأمّل ونتيجته، فيسع صاحب هذا الحقّ الاختصاص بهذا الانتاج، وحقّ التصرف فيه، ومنع غيره من التعدي عليه أو الاستغلال له من دون إذنه، والشّرع والقضاء والقانون يحمي ذلك الاختصاص، فالدول الحديثة يقع فيها ذلك، من خلال نظام الحماية والتسجيل والإيداع، تحقيقاً للاختصاص، وحفظاً للحقوق، والاتفاقات الدولية فرضت العقوبات والغرامات تأكيداً على منع انتحال هذه الحقوق.

ب - هذا الاختصاص وإحراز كلّ شيء بما يلائمه من هذه الحقوق، يقوم مقام الحياة المادية، فهو حيازة اعتبارية حكمية، كما أنّ هذه الحقوق مال اعتباري.

ج - الشّرع لا يشترط التأييد لتحقيق معنى الملك، فإذا كان لابدّ أن يوقت الحقّ المعنوي بمدة معينة، كما في القوانين المنظمة لذلك، فإنّ هذا التّوقيت لا يخرجها عن دائرة الملكية المعتمدة شرعاً.

٣ - موافقة هذا الاتجاه للعرف الجاري في معاملات الناس، فقول الحنفية: المنافع ليست أموالاً؛ لأنّها معدومة، غير مسلمّ به، وذلك إذا نظرنا إلى الحقائق، فإنّ هذه المنافع وإن كانت معدومة، إلا أنّها مال عرفاً وشرعاً، والعرف معتبر في الأحكام الشرعية.

٤ - إنّ القول بمالّية المنافع موافق لروح الشريعة وحاجات العصر، متّفق مع مبادئ الشريعة الإسلامية وقواعدها، من أجل تحقيق مصالح الناس، ومن أجل تشجيع المؤلفين والمخترعين والمبتكرين على الاستمرار في أعمالهم.

٥ - إنّ السياسة الشّريعة جعلت لهذه الحقوق قيمة مالّية، وذلك لأنّ الأصل في الإسلام حرية التعاقد والتجارة، والإسلام يولي عناية كبرى بتحقيق المصالح ودرء المفساد، وقد تعارف الناس على ذلك وأصبحت مصالحهم في اعتبار هذه الحقوق أموالاً.

^(٢٥٥): الحقوق المعنوية، ماليّتها ووجوب الزكاة فيها دراسة فقهية مقارنة، د. زاهر فؤاد أبو السباع، ص ٢٠٧ وما بعد.

٦ - النَّظَرُ فِي حَقِيقَةِ الْحَقُوقِ الذَّهْنِيَّةِ تَبَيَّنَ أَنَّهَا مَنْفَعَةٌ مَالِيَّةٌ مُتَقَوِّمَةٌ، لَا تَخْتَلِفُ عَنِ الْعَمَلِ فِي التَّجَارَةِ وَالصَّنَاعَةِ، فَالتَّاجِرُ يَبْذُلُ عَمَلَهُ وَيَحْصِلُ عَلَى الْأَجْرِ، وَكَذَلِكَ صَاحِبُ الْحَقِّ الْمَعْنَوِيِّ يَبْذُلُ جَهْدَهُ مِنْ أَجْلِ عَمَلِهِ . بَلِ الْعَمَلُ الْمَعْنَوِيُّ أَكْثَرَ جَهْدًا . فَلَا فَرْقَ بَيْنَ الْحَقِّ الْمَعْنَوِيِّ، وَسَائِرِ الْمَنَافِعِ الْآخَرَى، فَلَا بَدَّ مِنْ اعْتِبَارِ مَالِيَّتِهِ.

٧ - إِنَّ الْقَوْلَ بِعَدَمِ مَالِيَّةِ الْمَنَافِعِ وَعَدَمِ ضَمَانِ مُتْلَفِهَا، يَجْرِي النَّاسَ عَلَى الْعَدْوَانِ، عَلَى أَنَّهُ لَا مَسْئُولِيَّةَ مَدْنِيَّةَ فِي ذَلِكَ، وَلَا سِيَّمَا عِنْدَ ضَعْفٍ أَوْ غِيَابِ الْوَازِعِ الدِّينِيِّ عِنْدَ النَّاسِ، فَقَدْ أَفْتَى ابْنُ الْهَمَامِ . وَهُوَ حَنْفِي . بِتَضْمِينِ مَنَافِعِ الْغَضَبِ فِي الْأَمْلاكِ لِكَثْرَةِ الْغَاصِبِينَ.

وَفِي النِّهَايَةِ يُمْكِنُ اعْتِبَارُ الْحَقُوقِ الْمَعْنَوِيَّةِ حَقًّا مِنْ جِهَةٍ ثَبُوتِهَا، وَمَنْفَعَةٌ مِنْ جِهَةِ الْإِسْتِفَادَةِ مِنْهَا مَعَ انْعِدَامِ مَادِيَّتِهَا، وَبِهَذَا تَثْبِتُ مَالِيَّتِهَا.

المطلب الثاني - الحكم الشرعي للحقوق المعنوية وزكاتها

الفرع الأول - الحكم الشرعي للحقوق المعنوية

بعد ثبوت مَالِيَّةِ الْحَقُوقِ الْمَعْنَوِيَّةِ؛ هَذَا يَسْتَلْزِمُ أَنْ تَأْخُذَ الْحَقُوقُ الْمَعْنَوِيَّةُ حُكْمَ الْأَمْوَالِ الشَّرْعِيِّ، فَبِذَلِكَ يَنْطَبِقُ عَلَيْهَا مَا يَنْطَبِقُ عَلَى الْمَنَافِعِ الَّتِي هِيَ مَالٌ عِنْدَ جُمْهُورِ الْفُقَهَاءِ، وَذَلِكَ مِنْ حَيْثُ الْبَيْعُ وَالشِّرَاءُ وَالِاسْتِئْجَارُ وَغَيْرُ ذَلِكَ مِنَ الْأَحْكَامِ...

جاء في القرار رقم (٥) د ٨٨ / ٥/٠٩ / لمجمع الفقه الإسلامي لمنظمة المؤتمر الإسلامي، بشأن الحقوق المعنوية:

إن مجلس مجمع الفقه الإسلامي المنعقد في دورة مؤتمره الخامس بالكويت من ١ إلى ٦ جمادى الأولى ١٤٠٩ / ١٥ كانون الأول (ديسمبر) ١٩٨٨ م.

بعد اطلاعه على البحوث المقدمة من الأعضاء والخبراء في موضوع (الحقوق المعنوية) واستماعه للمناقشات التي دارت حوله، قرّر:

أولاً: الاسم التجاري، والعنوان التجاري، والعلامة التجارية، والتأليف والاختراع أو الابتكار هي حقوق خاصة لأصحابها، أصبح لها في العرف المعاصر قيمة مالية معتبرة لتمول 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 والتدليس والغش باعتبار أن ذلك أصبح حقاً مالياً.

ثالثاً: حقوق التأليف والاختراع أو الابتكار مصنونة 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، نبينها في الآتي^(٢٥٦):

القول الأول - عدم وجوب زكاة الحقوق المعنوية:

يرى أصحاب هذا القول بأنّ الحقوق المعنوية هي حقوق ذهنية، وليست سلعاً يمكن إدخالها في كينونة الإعداد للبيع، والحقوق المالية المنطوية عليها ليست منفصلة عن ثرائها ونتائجها المادية؛ لذا فإنّه لا يتحقّق فيها شرط النماء.

ومقتضى هذا القول: القول بمعاملتها كالمستغلات، بحيث تجب في الغلّة زكاة النقود، وعدم وجوبها في الأصل، وحجّة 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 غلّة 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: إمّا أنّه يمكن انفصالها عن موضوعاتها، وإعدادها للتجارة كما في الاسم التجاري والترخيص والعلامة التجارية، أو لا يمكن ذلك كما في حقوق التأليف والابتكار، فإن أمكن انفصالها فإنّها تكون عرضاً تجارياً تجب زكاتها إذا انطبقت عليها شروط زكاة عروض التجارة، وإن لم يمكن انفصالها وإعدادها للتجارة فلا تجب زكاتها؛ لعدم تحقّق شرط النماء فيها.

القول الثالث - التفصيل في الأمر:

يُفرّق هذا الرأي بين ما يُعدّ للانتفاع، وبين ما يعدّ للتجارة؛ وسبب الخلاف: هو الفصل في مسألة ترخيص الاستعمال، فهل ترخيص الاستعمال بيع أم مجرد انتفاع مشروط؟ فمن قال هو بيع جعل له حكم عروض التجارة، ومن قال هو مجرد انتفاع مشروط جعل له حكم المستغلات.

وعلى هذا إن كانت الحقوق المعنوية معدّة للانتفاع كبراءة الاختراع وحقّ الشهرة، فلا تجب الزكاة في قيمتها المالية مهما بلغت؛ لأنّها بمثابة المنافع الكامنة في أعيان الثّنية، فلا تزكّى كما لا تزكّى عروض القنية.

وإن كانت الحقوق المعنوية معدّة للتجارة أو البيع، بأن أصبح التاجر يشتري ويبيع بقصد الربح، كأن تنشأ شركة متخصصة بالتجار ببراءات الاختراع، فإنّها تزكّى زكاة عروض التجارة؛ لأنّها بمثابة السلع المعدّة للبيع.

^(٢٥٦): الحقوق المعنوية، ماليّتها ووجوب الزكاة فيها دراسة فقهية مقارنة، د. زاهر فؤاد أبو السباع، ٢١٤-٢٢١

الترجيح:

إنّ الحقوق المعنوية أموال معدّة للنماء، فهي تشبه الموجودات الثابتة، والموجودات الثابتة نوعان: **الأول - موجودات ثابتة مادية:** وتكون الغاية منها المساعدة على الإنتاج، وليست الغاية منها التجارة، وهي كالأراضي والمباني والآلات والمعدات والأثاث...

الثاني - موجودات معنوية: وهي كحقوق الامتياز، والاختراع، والشهرة، والعلامة التجارية، والخلو... وليست 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 أنّ الموجودات الثابتة لا **زكاة** فيها، سواء استخدمت لسدّ حاجات مستخدميها من الأفراد أو كانت مستخدمة في المشاريع الاستثمارية، وكذلك الحقوق المعنوية، فهي كالموجودات الثابتة، فلا زكاة فيها، وتجب فيها الزكاة فقط عندما **تتحول** إلى موجودات متداولة؛ أي يصبح الغرض منها التجارة. ولهذا رأي 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 - إنّ حقوق التأليف (حقوق الملكية الذهنية أو الأدبية أو الفنية) لا تجب فيها الزكاة إلا عند بيعها، وحينئذ تجب الزكاة في ثمنها بعد حوّلان الحول.

٢ - ليس في الأسماء التجارية والعلامات التجارية أو براءة الاختراع زكاة في حدّ ذاتها؛ إذ لا تتوفر فيها شروط وجوب الزكاة، وهي من **المستغلات**، وهذا النوع لا تجب الزكاة في أصله، وإنّما تجب في صافي غلّته بنسبة ٢٠.٥%، بعد مرور حول من بداية النتاج، وضمّ ذلك إلى سائر أموال الزكاة.

٣ - براءة الاختراع تجب فيها الزكاة إذا **استغلت** بشكل يتحقق من خلاله ريع يبلغ النّصاب بعد أن يحول عليه الحول.

٤ - تجب الزكاة في قيم الحقوق المعنوية إذا اتخذت **عروض تجارة**، فإذا كانت الغاية منها الشراء والبيع من أجل تحقيق الأرباح، فهنا تجب الزكاة فيها سواء اشترى هذه الحقوق مع أصلها أم لا؛ لأنّ هذه الحقوق المعنوية أصبحت عروض تجارة.

ولقد جاء في قرار مجمع 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 والترخيص التجاري والعلامة التجارية إذا اشترت بنية المتاجرة بها، متصلة كانت أو منفصلة، مع توافر بقية شروط عروض التجارة.
- ٤ - تجب الزكاة ابتداء [أي لا ينتظر 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 أحمد بن رشد القرطبي الشهير بابن رشد الحفيد (المتوفى: ٥٩٥هـ)، بداية المجتهد ونهاية المقتصد، دار الحديث، القاهرة، بدون طبعة.
٢. أبو بكر بن مسعود بن أحمد الكاساني الحنفي (المتوفى: ٥٨٧هـ)، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، علاء الدين، دار الكتب العلمية، الطبعة الثانية، ١٤٠٦هـ - ١٩٨٦م.
٣. أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف النووي (المتوفى: ٦٧٦هـ)، المجموع شرح المذهب ((مع تكملة السبكي والمطيعي))، دار الفكر.
٤. أبو محمد موفق الدين عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة الجماعيلي المقدسي ثم الدمشقي 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، ط ١، ١٩٩٩م.
٦. أحمد بن محمد بن علي الفيومي ثم الحموي، أبو العباس (المتوفى: نحو ٧٧٠هـ)، المصباح المنير في غريب الشرح الكبير، المكتبة العلمية - بيروت ١/٦٩، والفقهاء على المذاهب الأربعة، عبد الرحمن الجزيري، دار الكتب العلمية، بيروت، ط ٢، 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 اقتصاديات النقود والمصارف، جامعة حلب، كلية الاقتصاد، مديرية الكتب والمطبوعات الجامعية، ٢٠٠٧م - ٢٠٠٨م.
٩. أحمد سمير قرني، حكم التسويق بعمولة هرمية، مجلة الحق، الشارقة، العدد ١٦، شباط ٢٠١١م.
١٠. أحمد محمد خليل، الأسهم والسندات وحكمها في الفقه الإسلامي، دار ابن الجوزي، الدمام، ط ١، ١٤٢٤هـ.
١١. إخلاص النجار، الهندسة المالية الإسلامية، جامعة البصرة، كلية الإدارة والاقتصاد، ط ١، ٢٠١٨م.
١٢. أسامة الأشقر، التسويق الشبكي من منظور فقهي، 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 الويبو الوطنية عن الملكية الفكرية لأعضاء مجلس الشورى، نظمتها المنظمة العالمية للملكية الفكرية (الويبو)، مسقط ٢٣-٢٤ آذار ٢٠٠٤م.
١٧. حسام الدين موسى عفانة، بيع المراجحة للآمر بالشراء، الطبعة الأولى، ١٩٩٦م.
١٨. حسين الشهراني، التسويق التجاري وأحكامه في الفقه الإسلامي، ط١، ٢٠١٠م.
١٩. حسين عطا غنيم، دراسات في التمويل، المكتبة الأكاديمية، القاهرة، ط١، ٢٠٠٥م.
٢٠. خالد الجهني، التسويق الشبكي (الهرمي) من وجهة نظر إسلامية، شبكة الألوكة، ١٤٣٤هـ.
٢١. زاهر فؤاد أبو السباع، الحقوق المعنوية، مآليتها 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 مظهر قنطقجي، صناعة التمويل في المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية، دار أبي الفداء العالمية للنشر، ط١، ٢٠١٠م.
٢٤. سامي السويلم، التحوط في التمويل الإسلامي، البنك الإسلامي للتنمية، معهد الإسلامي للبحوث والتدريب، ط١، ٢٠٠٧م.
٢٥. سامي عبد الباقي 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 الكبي، 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 ٣-٤٤، ٢٠١٤م-١٤٣٥هـ.
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 الخفيف، الشركات في الفقه الإسلامي، دار الفكر العربي، القاهرة، ٢٠٠٩م.
٤١. علي كنعان، النقود والصيرفة 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. مايح شبيب الشمري ود. حسن كريم حمزة، التمويل الدولي. أسس نظرية وأساليب تحليلية، دار الضياء للنشر والطباعة، النجف، ط١، ٢٠١٥م.
٤٤. محمد أحمد سراج، الأوراق التجارية في الشريعة الإسلامية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، القاهرة، ١٩٨٨م.

٤٥. محمد الزحيلي، التمويل الاقتصادي عقد السّلم والاستصناع في الفقه الإسلامي، دمشق، دار المكتبي، ط١، ١٩٩٨م.
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 المسند الصحيح المختصر من أمور رسول الله صلى الله عليه وسلم وسننه وأيامه = صحيح البخاري، المحقق: محمد زهير بن ناصر الناصر، دار طوق النجاة (مصورة عن السلطانية بإضافة ترقيم محمد فؤاد عبد الباقي)، الطبعة الأولى، ١٤٢٢هـ.
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، الملّقب بمرتضى، الزيّدي (المتوفى: ١٢٠٥هـ)، تاج العروس من جواهر القاموس، المحقق: مجموعة من المحققين، دار الهداية.
٥٠. محمد رواس قلعه جي، المعاملات المالية المعاصرة في ضوء الفقه والشرعية، دار النفائس، بيروت، ط٢، ٢٠٠٢م.
٥١. محمد سليمان الأشقر وآخرون، بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة، دار النفائس، عمان، ط١، ١٩٩٨م.
٥٢. محمد عثمان شبير، المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي، دار النفائس، عمان، ط٦، ٢٠٠٧م.
٥٣. محمد علي القرني بن عيد، مجلة المجمع الفقهي، العدد التاسع، كساد النقود الورقية وانقطاعها وغلاؤها ورخصها وأثر ذلك في تعيين الحقوق والالتزامات.
٥٤. محمد عميم الإحسان المجددي البركتي، التعريفات الفقهية، دار الكتب العلمية (إعادة صف للطبعة القديمة في باكستان ١٤٠٧هـ - ١٩٨٦م)، الطبعة الأولى، ١٤٢٤هـ - ٢٠٠٣م.
٥٥. محمود إرشيد، الشامل في معاملات وعمليات المصارف الإسلامية، دار النفائس، عمان، ط٢، ٢٠٠٧م.
٥٦. محمود حسين الوادي وآخرون، النّقود والمصارف، دار المسيرة، عمان، ط١، ٢٠١٠م.
٥٧. محمود حمودة ومصطفى حسين، أضواء على المعاملات المالية في الإسلام، مؤسسة الوراق، عمان، ط٢، ١٩٩٩م.

٥٨. محمود عبد الكريم إرشيد، الشامل في معاملات وعمليات المصارف الإسلامية، دار النفائس، عمان، الطبعة الثانية، ٢٠٠٧م.
٥٩. محمود فهد مهيدي، المضاربات الوهمية "السوقية" ودورها في الأزمة المالية "عقود الخيارات"، بحث مقدّم للمؤتمر العلمي الدولي: "الأزمة المالية والاقتصادية العالمية المعاصرة من منظور إسلامي"، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، جامعة العلوم الإسلامية العالمية، عمان، ١-٢/١٢/٢٠١٠م.
٦٠. مصطفى أحمد الزرقا، المدخل إلى نظرية الالتزام العامة في الفقه الإسلامي، دار القلم، دمشق، ط١، ١٩٩٩م.
٦١. مصطفى أحمد الزرقا، عقد الاستصناع ومدى أهميته في الاستثمارات المعاصرة، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، ١٤٢٠هـ.
٦٢. مصطفى أحمد الزرقا، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد التاسع، انخفاض 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، ط١، ١٩٨٩م.
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 الإسلامية والعربية للبنات في الإسكندرية، المجلد الثاني، العدد ٣٤.
٦٦. ناجي بن محمد شفيق عجم، مجلة المجمع الفقهي، العدد التاسع، مفهوم كساد النقود الورقية وأثره في تعيين الحقوق والالتزامات الآجلة حدود التضخم التي يمكن أن تعتبر معه النقود الورقية نقوداً كاسدة.
٦٧. نزيه حماد، دراسات في أصول المداينات في الفقه الإسلامي، دار الفاروق، الطائف، ط١، ١٩٩٠م.
٦٨. هشام بدوي، عقود المشتقات المالية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ط١، ٢٠١١م.
٦٩. وزارة الأوقاف والشئون الإسلامية، الموسوعة الفقهية الكويتية، الكويت، عدد الأجزاء: ٤٥ جزءاً.

٧٠. وَهَبَةُ بن مصطفى الرُّحَيْلِي، الفَقْهُ الإسلاميُّ وأدَلَّتُهُ (الشَّامِلُ للأدَلَّةِ الشَّرْعِيَّةِ والآراءِ المذهبيَّةِ وأهمَّ النَّظَرِيَّاتِ الفقهِيَّةِ وتحقيقِ الأحاديثِ النَّبَوِيَّةِ وتخرِيجِها)، دار الفكر، دمشق، الطبعة الرَّابِعَةُ المُنقَّحة المَعْدَلَةُ بالنَّسْبَةِ لما سبقها (وهي الطبعة الثانية عشرة لما تقدمها من طبعات مصورة).
٧١. ياسر الخَضِيرِي، المتاجرة بالهامش في الأسواق المالية، وزارة التعليم العالي، جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، كلية الشريعة بالرياض، رسالة ماجستير، ١٤٢٩هـ.
٧٢. يوسف حسن يوسف، الصَّكُوكُ المالية وأنواعها، دار التعليم الجامعي، الإسكندرية، ط ١، ٢٠١٤م.

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 التّقسّيط 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 التّقسّيط
١٢	شبهات في بيع التقسيط
١٣	قرار مجمع الفقه الإسلامي بشأن البيع بالتقسيط

المطلب الثالث: بيع التَّورُق.....	١٤.
الفرع الأول: بيع العينة.....	١٤.
أولاً - معنى العينة:.....	١٤.
ثانياً - حكم بيع العينة:.....	١٥.
الفرع الثاني: بيع التورُق.....	١٦.
أولاً - معنى التورُق:.....	١٦.
ثانياً - صورة بيع التورُق:.....	١٦.
ثالثاً - العينة والتورُق:.....	١٦.
رابعاً - حكم بيع التورُق:.....	١٧.
خامساً - أثر بيع التورُق:.....	١٧.
المبحث الثاني.....	١٩.
بيع السلم.....	١٩.
تعريف السلم:.....	١٩.
دليل مشروعية السلم:.....	١٩.
حكمة مشروعية السلم:.....	١٩.
شروط السلم.....	٢٠.
أولاً . شروط رأس مال السلم (التمن):.....	٢٠.
ثانياً. شروط المُسلم فيه (المبيع):.....	٢٠.
الصيغة.....	٢٠.
ما يجوز السلم فيه وما لا يجوز:.....	٢١.
أقسام السلم:.....	٢١.
أولاً . السلم العادي:.....	٢١.

٢١.....	ثانياً . السَّلم الموازي.
٢٢.....	توثيق الدَّين المسلم فيه:
٢٢.....	الاتفاق على تقسيط المسلم فيه (المبيع) على أقساط:
٢٢.....	الانتهاء بتسليم المسلم فيه:
٢٢.....	الانتهاء بتعذر تسليم المسلم فيه:
٢٢.....	الإقالة في السَّلم:
٢٣.....	قرار المجمع الفقهي الإسلامي.
٢٥.....	المبحث الثالث.....
٢٥.....	بيع المراجعة.....
٢٥.....	المطلب الأول: بيع الأمانة.....
٢٥.....	أولاً - معنى بيع الأمانة:.....
٢٥.....	ثانياً - أنواع بيع الأمانة.....
٢٥.....	المطلب الثاني: بيع المراجعة.....
٢٥.....	أولاً - صورة المراجعة البسيطة:.....
٢٦.....	ثانياً - مشروعية المراجعة:.....
٢٦.....	ثالثاً - شروط المراجعة:.....
٢٦.....	رابعاً - الصَّيغة في المراجعة:.....
٢٦.....	خامساً - أنواع المراجعة:.....
٢٨.....	سادساً - الاختلاف بين نوعي بيع المراجعة:.....
٢٨.....	سابعاً - أهداف المراجعة:.....
٢٨.....	ثامناً - ثبوت حق الخيار بظهور الخيانة في الثمن:.....
٢٩.....	تاسعاً - الحطّ من الثمن عند السَّداد المبكّر:.....

عاشراً - قبض البائع وتسليمه السلعة قبل بيعها مرابحة:	٢٩
الحادي عشر - اشتراط دفع قسط أول عند توقيع عقد بيع المرابحة:	٢٩
الثاني عشر - ضمان مديونية بيع المرابحة المؤجلة:	٢٩
الثالث عشر - انتهاء المرابحة:	٣٠
المبحث الرابع	٣١
المتاجرة بالهامش (Margin Trading)	٣١
المطلب الأول - المتاجرة بالهامش اقتصادياً:	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 وتوصيات المجامع الفقهية الإسلامية بشأن عقود المشتقات المالية:
٥٨.....	الفصل الثاني.....
٥٨.....	الإجارة (الإيجار).....
٥٩.....	المبحث الأول.....
٥٩.....	الإجارة المنتهية بالتملك (البيع التأجير).....
٥٩.....	أولاً - نشأة الإجارة المنتهية بالتملك (الإيجار المنتهي بالتملك):
٥٩.....	ثانياً - تعريف الإجارة المنتهية بالتملك:
٥٩.....	ثالثاً - خطوات تطبيق الإيجار المنتهي بالتملك:
٦٠.....	رابعاً - المزايا الاقتصادية لعقد الإيجار المنتهي بالتملك:
٦١.....	خامساً - الاختلاف ما بين الإيجار المنتهي بالتملك والإيجار العادي (التشغيلي) والبيع بالتقسيط ..
٦١.....	سادساً - مشروعية الإجارة المنتهية بالتملك:
٦١.....	سابعاً - قرار مجلس مجمع الفقه الإسلامي الدولي رقم: ١١٠ (٤/١٢) بشأن موضوع الإيجار المنتهي بالتملك، 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.....	٧٥
المضاربة (القراض أو المعاملة).....	٧٥
تعريف المضاربة.....	٧٥
الحكمة من المضاربة:.....	٧٥
المضاربة بين الاقتصاد الإسلامي والاقتصاد الوضعي:.....	٧٥
تقسيم المضاربة:.....	٧٦
أركان المضاربة:.....	٧٧
شروط المضاربة:.....	٧٧
الاستئجار على مال المضاربة.....	٨٠
الاستدانة على مال المضاربة.....	٨٠
المضاربة والمشاركة بمال المضاربة.....	٨٠
خلط مال المضاربة.....	٨١
أحكام الربح والخسارة.....	٨١
مصروفات المضاربة.....	٨٢
الضمان في المضاربة.....	٨٢
زكاة مال التجارة الذي بيد المضارب:.....	٨٢
انتهاء المضاربة:.....	٨٣
المبحث الثاني.....	٨٥
الاستصناع.....	٨٥
تعريف الاستصناع:.....	٨٥
أهمية الاستصناع:.....	٨٥
دليل مشروعية الاستصناع:.....	٨٥

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
تضمن عقد الاستصناع بعض الشروط:.....	٨٨
طريقة دفع البديل النقدي (الثلث) في الاستصناع:.....	٨٨
الخيارات في عقد الاستصناع:.....	٨٨
بيع الصانع الشيء المصنوع لغير المستصنع.....	٨٩
الفسخ للأعذار:.....	٨٩
موت أحد العاقدين:.....	٨٩
قرار مجمع الفقه الإسلامي بشأن عقد الاستصناع.....	٨٩
الاستصناع وبيع المنازل والشقق على الخريطة ^١	٩٠
المبحث الثالث.....	٩١
الصَّكوك الإسلامية.....	٩١
تعريف الصَّكوك الإسلامية:.....	٩١
أوجه الاختلاف بين الصَّكوك والسَّندات والأسهم.....	٩٣
أولاً - أوجه الاختلاف بين الصَّكوك الإسلامية والسَّندات:.....	٩٣
ثانياً - أوجه الاختلاف بين الصَّكوك الإسلامية والأسهم:.....	٩٣
أهمية الصَّكوك 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 المراجعة:
٩٧.....	ثامناً - صكوك السّلم:
٩٨.....	تاسعاً - صكوك الاستصناع:
٩٨.....	عاشراً - صكوك الإجارة:
٩٨.....	الحادي عشر - صكوك المنافع:
٩٨.....	الثاني عشر - صكوك منافع الأعيان الموعودة (الموصوفة في الدّمة):
٩٩.....	الثالث عشر - صكوك الخدمات من المتعهد:
٩٩.....	الرابع عشر - صكوك أعيان وخدمات التملك المتناقص:
٩٩.....	الخامس عشر - صكوك التنمية:
١٠٠.....	المبحث الرابع.....
١٠٠.....	الشّركات الحديثة.....
١٠٠.....	المطلب الأوّل: شركات الأشخاص وحكمها الشرعي.....

١٠٠	الفرع الأول - شركات الأشخاص.....
١٠١	الفرع الثاني - الحكم الشرعي لشركات الأشخاص:.....
١٠٢	المطلب الثاني: شركات الأموال وحكمها الشرعي.....
١٠٢	الفرع الأول - شركات الأموال:.....
١٠٣	الفرع الثاني - الحكم الشرعي لشركات الأموال:.....
١٠٦	المبحث الخامس.....
١٠٦	شركات التسويق الهرمي والشبكي.....
١٠٦	تاريخها:.....
١٠٧	مفهوم التسويق الهرمي:.....
١١٠	تعريف التسويق الهرمي:.....
١١١	الفرق بين نظام التسويق الهرمي والشبكي:.....
١١٢	أنواع التسويق الشبكي:.....
١١٣	خصائص التسويق الشبكي:.....
١١٤	النقاط والأنشطة غير القانونية لشركات التسويق الهرمي:.....
١١٦	الحكم الشرعي:.....
١١٧	أولاً - القول بالجواز:.....
١١٧	ثانياً - القول بالمنع:.....
١١٨	الترجيح.....
١١٩	فتاوى المجامع والهيئات:.....
١٢٤	الآثار الاقتصادية للتسويق الشبكي:.....
١٢٦	الفصل الرابع.....
١٢٦	معاملات نقدية ومصرفية.....

المبحث الأول.....	١٢٧
تغير قيمة النقود وآثارها الاقتصادية وعلاجها الفقهي.....	١٢٧
المطلب الأول - تغير 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 وتغيراتها:.....	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 تغير قيمة النقود:.....	١٣١
الفرع الأول - النقود الخلقية (السلعية والمعدنية):.....	١٣٢
الحالة الأولى - انقطاع النقود:.....	١٣٢
الحالة الثانية - الكساد:.....	١٣٢
الحالة الثالثة - الغلاء والرخص:.....	١٣٢

الفرع الثاني - النقود الاصطلاحية (الدراهم 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 المحدثين 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 محيي 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 القرني 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 بطاقات الائتمان:.....	١٥٣
ثانياً - تاريخ بطاقات الائتمان:.....	١٥٣
ثالثاً - أهمية بطاقات 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 الحسم الفوري أو بطاقة السحب المباشر من الرصيد (Debit card):.....	١٥٧
النوع الثاني - بطاقة الائتمان أو الحسم الآجل أو بطاقة الإقراض المؤقت من غير زيادة ربوية ابتداءً (Charg-card):.....	١٥٨
النوع الثالث - بطاقة الائتمان المتجدد أو بطاقة الإقراض الربوي والتسديد على أقساط (Credit 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 والسندات	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 للاستدعاء 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 المحرمة:	١٨٢
الفرع الثالث - أسهم الشركات المختلطة:	١٨٣
الفرع الخامس - أحكام الأسهم من حيث أنواعها:	١٨٥
أولاً - أحكام أنواع الأسهم من حيث الحصة:	١٨٥

١٨٧	ثانياً - أحكام أنواع الأسهم من حيث الشكل:
١٨٨	ثالثاً - أحكام أنواع الأسهم من حيث الحقوق:
١٨٩	رابعاً - أحكام أنواع الأسهم من حيث الاستهلاك:
١٨٩	قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي بشأن الأسهم:
١٩٢	المطلب الثاني - الحكم الشرعي للسندات:
١٩٢	أولاً - الحكم الشرعي:
١٩٣	ثانياً - قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي:
١٩٤	الفصل السادس:
١٩٤	الأوراق التجارية:
١٩٥	المبحث الأول:
١٩٥	الأوراق التجارية:
١٩٥	المطلب الأول - تعريف الأوراق التجارية وخصائصها ووظائفها:
١٩٥	أولاً - تعريف الأوراق التجارية:
١٩٥	ثانياً - خصائص الأوراق التجارية:
١٩٦	ثالثاً - وظائف الأوراق التجارية:
١٩٦	المطلب الثاني - أنواع الأوراق التجارية:
١٩٦	أنواع الأوراق التجارية:
١٩٦	1. الكمبيالة:
١٩٦	2. السند الإذني (السند لأمر):
١٩٧	3. السند لحامله:
١٩٧	4. الشيك:
١٩٨	المبحث الثاني:

التكييف الفقهي للأوراق التجارية وأحكام التعامل بها.....	١٩٨
المطلب الأول - التكييف الفقهي للأوراق التجارية وحكمها.....	١٩٨
أولاً - التخرج الفقهي للكمبيالة وحكمها:.....	١٩٨
ثانياً - التخرج الفقهي للسند لأمر (السند الإذني) وحكمه:.....	١٩٩
ثالثاً - التخرج 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 (حسم) الأوراق التجارية:.....	٢٠١
قرار مجمع الفقه الإسلامي والمعياري رقم (١٦) بشأن الأوراق التجارية:.....	٢٠١
أولاً - قرار مجمع الفقه الإسلامي بشأن الأوراق التجارية:.....	٢٠١
ثانياً - نص المعيار (١٦) لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية بالبحرين:.....	٢٠٢
الفصل السابع.....	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 يُضاف إليه الحقّ:.....	٢٠٨
ثانياً - أنواع الحقّ باعتبار محلّه:.....	٢٠٨
المطلب الثاني - مسمّيات الحقوق المعنوية وأنواعها.....	٢٠٩
الفرع الأول - مسمّيات الحقوق المعنوية:.....	٢٠٩
الفرع الثاني . أنواع الحقوق المعنوية:.....	٢١٠
أولاً - حقّ التأليف أو المؤلّف:.....	٢١٠
ثانياً - حقّ براءة الاختراع:.....	٢١٠
ثالثاً - حقّ العلامة التجارية:.....	٢١١
رابعاً - حقّ الاسم التجاري:.....	٢١٢
المبحث الثاني.....	٢١٣
ماليّة 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