

# فِقهُ الْاِبْتِكارِ الْمَالِي

## بَيْنَ التَّثْبُتِ وَالتَّهافتِ

أصوله - قواعدہ - معايرہ

الدُّكْتُورُ سامِرُ مظهر قنطقجي

الطبعة 3.1 / 2016-2023

KIE Publication



قيل للقاضي شريح:  
إنك قد أحدثت في القضاء!  
قال: أحدثوا فأحدثنا.  
ولهذا القدر أنموزج منه  
يستدل به على غيره.

الطبعة ٣.١ / ٢٠١٦-٢٠٢٣

نسخة مزيدة ومنقحة



## توضيح

إنَّ كلَّ ما وردَ في الكتابِ هو حقوقٌ بحثيةٌ للمؤلفِ، ويُعتبرُ ورقةً بحثيةً من الأوراقِ البحثيةِ لمركزِ أبحاثِ فقهِ المعاملاتِ الإسلاميةِ .

ويُسمحُ للمؤلفِ باستخدامِ هذا الكتابِ كمنهجٍ جامعيٍّ مجاناً شريطةَ الحصولِ على إذنٍ خطِّيٍّ من المؤلفِ الدكتورِ سَامِرِ مظهرِ قنطقجي .

[www.kantakji.com](http://www.kantakji.com)

[www.kie.university](http://www.kie.university)

## مطبوعات KIE

إن مطبوعات ( كتاب الاقتصاد الإسلامي الالكتروني المجاني ) تهدف إلى :

- تبني نشر مؤلفات علوم الاقتصاد الإسلامي في السوق العالمي ؛ لتصبح متاحة للباحثين والمشتغلين في المجالين البحثي والتطبيقي .
- توفير جميع المناهج الاقتصادية للطلاب والباحثين بصيغة إسلامية متينة .
- أن النشر الالكتروني يعتبر أكثر فائدة من النشر الورقي .
- أن استخدام الورق مسيء للبيئة، ومنهك لمواردها .

والله من وراء القصد

يمكنكم التواصل من خلال : [www.kantakji.com](http://www.kantakji.com)

مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية  
Islamic Business Researches Center





## إهداء

أهدي هذا العمل إلى (ولدي مظهر وزوجه فاطمة وولده سامر) قرّة عينيّ

راجياً لهم التّفوّقَ والتّميّزَ



.....

.....

...



# جامعة كاي

جامعة مرخصة من التعليم العالي

متخصصة في الاقتصاد الإسلامي وعلومه

<https://kie.university>

---

## كلمات للمبتكرين

\* **التعلم والتفقه يكون قبل العمل، فَعَمِرَ - رضي الله عنه - نبه لذلك بقوله:**

( لا يبيع في سوقنا إلا من تفقه وإلا أكل الربا شاء أم أبى )، فقوله لا يبيع قَصَدَ منه الباعة بوصفهم أصل البيع والشراء فإن التزموا التزم الطرف الآخر، ويلاحظ أن أفعال يبيع وتفقه هي من أفعال المضارع وتفيد بالاستمرار.

\* **( الرخصة تؤخذ من ثقة، أما التشديد فيُحسنه كل أحد )، كما قال سفيان**

الثوري - رحمه الله -؛ لذلك فـ (إن التيسير والتخفيف مطلوبان) ولكن على ألا تكون الرخص منهجا؛ فـ ( الفتوى في فقه المعاملات تبني على الأيسر)، في حين أنها ( تبني في فقه العبادات على الأحوط). لذلك ( يُبنى منهج الابتكار المالي على التفسير والعلل العقلية)؛ لأن ( فقه المعاملات مبني كله على علل عقلية).  
على علل عقلية).

\* **التيسر منهج شرع الله: قال الله تعالى: وَمَا جَعَلَ عَلَيْكُمْ فِي الدِّينِ مِنْ**

**حَرَجٍ (الحج: ٧٨) وقال تعالى: يُرِيدُ اللَّهُ بِكُمُ الْيُسْرَ وَلَا يُرِيدُ بِكُمُ**

**الْعُسْرَ (البقرة: ١٨٥) وقال تعالى: يُرِيدُ اللَّهُ أَنْ يُخَفِّفَ عَنْكُمُ (النساء:**

**٢٨)، وفي الصحيحين يقول صلى الله عليه وسلم لعماله: (إنما بعثتم**

**ميسرين ولم تبعثوا معسرين)، فكل ما لا يتم المعاش إلا به فتحريمه حرج،**

وهو منتف شرعا.

\* بما أن (الغاية المشروعة تسوغ الوسيلة المشروعة)، وجب الجمع بين مشروعية الغاية وبين مشروعية الوسيلة، ف(لا تصح الوسيلة المفضية إلى محذور شرعي)، ف(التواطؤ مفسد للوسائل). وعليه لا بد للمنتج المالي من أن يحقق مصلحة معتبرة شرعاً؛ سواء أكانت عامة أم خاصة، أي يُراعى فيه تحقيق العدل والإحسان.

\* لا بد من ترك الربية، فإن (الشك يُورث الظن)، وقول رسول الهدى صلى الله عليه وسلم: (دع ما يريبك إلى ما لا يريبك) أصلٌ يوجب (تجنب الشبهات).

\* لا بد من سد الذرائع أمام المفسدين الباغين التحلل من قيود الشريعة وأحكامها.

\* لا بد أن يوافق قصد المكلف في عقله قصد الشارع، فإذا (اختلفت الألفاظ ذات المعنى الواحد فحكمها نفسه)، و(إذا اتفقت الألفاظ واختلفت معانيها كان حكمها مختلفاً). وعليه ف(المعارض لا تكون في الشراء والبيع)، ف(كل ما وجب بيانه فالتعريض فيه حرام).

## مقدمة الطبعة الثالثة

وُلدت فكرة هذا الكتاب مع ازدياد الاختلاط بمشاكل الناس، فالأسئلة المطروحة فيها جانب شرعي يستفسر عنه الناس، وطبيعة دراسة علوم الاقتصاد بأنواعها تمس حالتهم، ولطالما أوقفتني أجوبة كثير من الإخوة طلبة العلم الشرعي وأساتذتهم؛ فمنها ما كنت لا أفهمه، ومنها ما لا أقتنع به. وازدادت هذه الحالة ضبابية بعد تخرجي من الجامعة، وكان الصدام الأول مع صديق يحمل في يده أوراق حكم شرعي لمسألة صرف النقود بالنقود، قرأتها، وطلب رأيي، فحرك بي أشياء عديدة، فطلبت منه بعض الوقت، ولما استجمعت بعض معلوماتي، طلبت لقاء شيخه لمناقشته، فرد: كيف؟ هذا صعب، فقلت له أجلس معك، فرفض أيضاً بحجة أن فقهي ضحلٌ وأنني أخذته من بطون الكتب لا من المعلمين، فزاد إصراري على جمع ما يلزم ذلك، وبعد محاولات عديدة، اضطر للجلوس معي، واستطعت إثارة حفيظته بشكل كبير.

أيضاً؛ وخلال دراساتي العليا واجهتني أثناء دراستي وخلال عملي العديد من المسائل الشائكة، وكم كنت أكره المواد الدراسية التي تتناول الربا والأشياء التي أعتقد أنها غير جائزة. أما بعد انتهائي من الدكتوراه؛ فقد بدأ بعض أساتذتي يحيلون إليّ مسائل اقتصادية يريدون وجهها الشرعي، فإذا بي أجد نفسي عالماً لا محالة.

وبعد تدريسي لمادة المصارف الإسلامية واجتهادي في تأليف كتابي صناعة التمويل الإسلامي في المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية، وبعد دخولي عمل المصارف الإسلامية واختلاطي ببعض المفتين وأعضاء الهيئات الشرعية، زادت همومي أكثر. فقد وجدتهم قد أقفل كل منهم الباب على نفسه مكتفياً بعلمه لنفسه، ويكأن الأمر حكراً أو ميزة تنافسية، وليس ديناً يجب نشره ونشر قواعده. عندئذ قررت أن أبدأ بمؤلف أدخل به عقول المفتين لأعرف الآليات التي يفكرون بها، ويعملون بها، ويقررون بها، وأيقنت أن الاكتفاء بسماع الحكم الشرعي أمرٌ لن يغني فضولي العلمي، ولا أستطيع الوقوف عنده. لكن، لما خضت غمار الحيل والمخارج الشرعية وجدت الأمر صعباً للغاية، لقد استغرق الأمر محاولات عديدة، واستغرق تأليف هذا الكتاب الذي بين أيدينا حوالي ١٢ عاماً بين صدٍ وردٍ، فتارة أتركه لصعوبته، أو لخوفي من الوقوع في ما لا يجوز، وتارة أعود إليه لأن الردود التي أسمعها من حولي هزيلة أو ضعيفة أو غير واضحة، أو أنني قاصر على فهمها. فكان لابد من كشف المستور وبيانه. لقد فهمت أن محور الأمر قائم على سياستي المصالح المرسله وسد الذرائع، وهما سياستان متعارضتان، فبحثت عن كيفية استعمالهما؟ ومتى يكون الميل لإحداها هو الصحيح؟ ومتى يكون التوازن هو الأصح؟ وسعيت لوضع طرقٍ فنية وضابط تحكم ذلك، وحاولت ألا يبقى الأمر ضمن الإطار الوصفي.

بعد ذلك قررت أن يكون الابتكار أنموذجاً يمكن العمل عليه، بل يمكن جعله عملاً مؤسساتياً، فيكون علماً متاحاً للجميع، مما يكفل للفقه الإسلامي الاستمرار في خضم منافسات المؤسسات المالية عموماً ومنافستها للمؤسسات المالية الإسلامية خصوصاً.

حماة (حماها الله) في ١٢ ربيع الأول ١٤٤٤ هـ الموافق ٨ تشرين الأول (أكتوبر) ٢٠٢٢ م

## المقدمة

تُعتبر قضايا الربا والغرر وغيرها من المفسدات التي لا يمكن تجاهلها أو تجاوزها في شريعة الإسلام؛ حيث أن هذه الشريعة صالحة لكل زمان ومكان، فإنه ومع تطور وتغير حاجات الناس كان لابد من إعادة تقديم بعض جوانب فقه المعاملات بلغة مقبولة ومشاركة<sup>1</sup>.

ومع تطور الاهتمام بالاقتصاد الإسلامي، وتوسع صناعة المصرفية الإسلامية، فقد برزت الحاجة إلى وجود صيغ عقود إسلامية مستحدثة لم تكن معهودة من قبل؛ كما حصل في حالات الإيجار المنتهي بالتمليك، والسلم الموازي، والمشاركة المتناقصة، والمرابحة للأمر بالشراء وغيرها، وهذه كلها ابتكارات مالية. فالابتكار المالي يهدف إلى إيجاد منتجات وأدوات مالية تحقق معيار الكفاءة الكلية والجزئية على حد سواء؛ فتحقيق المنتجات للكفاءة الشرعية هو أساس كونها إسلامية، أما تحقيقها للكفاءة الاقتصادية فهو مدى قدرتها على تلبية الاحتياجات الاقتصادية المتنامية والمتجددة.

لقد شهد العالم أحداثاً اقتصادية كبيرة، جعل حدة المنافسة تزداد بين المؤسسات المالية الإسلامية فيما بينها، ومع المؤسسات المالية التقليدية؛ مما استدعى تطوير منتجات مالية مستحدثة، تضمن للمؤسسات المالية نصيباً سوقياً وارفاً يساعدها على الاستمرار. كما برز في الآونة الأخيرة دراسات بيّنت أن المنافسة بين المؤسسات

<sup>1</sup> للمؤلف، نموذج الربا الرياضي، ينظر كتاب فقه المعاملات الرياضي رابط التحميل



المالية (الإسلامية) باتت تميل إلى التنافس بالفتوى بدل السعر والجودة؛ مما يهدد مستقبل الصناعة المالية الإسلامية وقد يُؤذَنُ ذلك بانتهائها (لا سمح الله). وفي ظل كل ذلك؛ لابدَّ من القول: إن من الواجب أن نبحث في محددات هذه الصناعة ومبادئها العامة وبيان القواعد والضوابط التي تحكمها بغية ضبط عمليات الابتكار المالي واستمرارها ووضع معايير تخصصها لضمان جودتها وكفاءتها. وقد برزت أهمية الموضوع باتساع وتنوع ظهور منتجات مالية دون محددات وضوابط؛ لذلك سنسعى إلى وضع محددات ومبادئ عامة، وأخرى خاصة لها لتجويد استعملها أولاً، ولاستمرار تطورها ثانياً.

وعليه فإن فرضيات البحث هي:

- يعتبر الابتكار المالي فرعاً مهماً من (فقه المعاملات المالية)؛ ففيه يتمثل تجديد الفقه؛ ويجعله مناسباً لاستيعاب متغيرات العصر.
- إذا كانت الهندسة المالية فرع من فقه المعاملات المالية، فهي تخضع لضوابطه العامة، ولابد لها من ضوابط خاصة تقيّد الابتكار المالي تحقيقاً للمقاصد الشرعية.

وكل ذلك بهدف وضع أطر عامة وخاصة للابتكار المالي لتحقيق مقاصد الشريعة ومصالح الناس في آن واحد.

أما الدافع إلى كتابة البحث، فقد كثر في الآونة الأخيرة استخدام بعض الهيئات الشرعية لبيوع وعقود وأساليب استنبطوها من نُتف كتب الفقه معيدين

استخدامها على أساس أنها ابتكار مالي وما هي بذلك . فكان لزاماً تمييز الغث من السمين، كما أن تهافت أرباب المال من مجالس الإدارة وغيرهم من المديرين التنفيذيين لتبني هذه الآراء -؛ بل وتوجيهها - بما يوافق مصالحهم وأهواءهم، ويقوي شوكتهم بحجة أنها صادرة عن فقيه مشهور .

واقترنت الخدمات والمنتجات القائمة على عدد محدود، في الوقت الذي يزداد عدم رضا العملاء عن أداء المؤسسات المالية الإسلامية؛ مما قد يؤدي إلى تراجع مصداقيتها في المدى الطويل - لا سمح الله - . وإن دراسة الإشارات والأقوال الاستراتيجية لبعض قادة الصناعة المالية الإسلامية ومُنظريها يساعدنا في تتبع هذا المنزلق الذي سيكون خطيراً فيما لو ترك دونما تدبير .

ومن ذلك :

أشار الشيخ تقي العثماني رئيس المجلس الشرعي لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية لنقاط هي بمثابة أهداف يجب على القائمين على هذه الصناعة السعي حثيثاً لتحقيقها، وهي :

- ١ . تحقيق الاقتصاد الإسلامي بمقاصده .
- ٢ . التحول نحو صيغ العزائم وترك صيغ الرخص .
- ٣ . الحذر من التورق .
- ٤ . عدم محاكاة الصناعة التقليدية والتوجه نحو الابتكار .
- ٥ . تحقيق مقاصد الشارع أولى من تحقيق مقاصد الفاعل .

٦. الأسلمة تكون شكلا وموضوعا.

وصرح العلامة يوسف القرضاوي بنصائح وتوجيهات تُضاف لسابقتها؛ حيث قال فيها:

١. إن البديل هو في المشاركة والمضاربة والبيع والتجارة والإجارة والمعاملات الإسلامية الحقيقية وغيرها، وعبر عن أسفه لأن المصارف الإسلامية أصبحت أسيرة المربحة.

٢. إن مقولة (البنوك الإسلامية صغيرة في عمرها وتحتاج إلى وقت حتى تنضج غير صحيح)، ويجب على المصارف الإسلامية أن تتقدم إلى الأمام وألا تقف عند حاجز العمر. وعلى أصحاب هذه المقولات التوقف عن قولهم السخيف هذا؛ لأن صناعة التمويل الإسلامي أكبر من قولهم وأشد عزمًا.

٣. الخطر ألا نصل النجاح بنجاح آخر، فنحاول تحسين البدائل ببدائل إسلامية.

٤. لا نعتب على الجميع فهناك علماء محترمون جدا وحريصون على التطبيق والالتزام، ولكن العتب على بعض العلماء الذين يتبعون مسيرة التسهيل الزائد وإيجاد الحيل والتوسع في الإباحة وهذا الذي يحدث الآن.

وصرح المدير التنفيذي للأكاديمية العالمية للبحوث الشرعية في المالية الإسلامية (محمد أكرم لال الدين): بأن مهمة تصميم منتجات مالية إسلامية مبتكرة – والتي أوكلت للأكاديمية – لا تكتمل إلا بالتعاون والدعم السخي من الجهات المعنية بالاقتصاد الإسلامي. وأضاف أن الأكاديمية ستضع ضمن أولوياتها حاجة

السوق إلى هذه النوعية من المنتجات؛ لأن ٧٠٪ من المنتجات الإسلامية حالياً في الأسواق مبنية على الديون.

وذكر الأمين العام لمجمع الفقه الإسلامي الدولي الدكتور عبد السلام داود العبادي بأن: مواكبة مسيرة البنوك الإسلامية في عمليات تطويرية من خلال تصميم منتجات جديدة أمر في غاية الأهمية بالنسبة للاقتصاد الإسلامي، موضحاً أن إيجاد وتصميم منتجات إسلامية في الوقت الراهن يساعد على مواجهة النظام الاقتصادي الإسلامي للتحديات الاقتصادية والمالية المعاصرة بآليات عمل جديدة تهتدي بهدي شريعة الله – سبحانه وتعالى – التي أرادها للناس وسعادتهم في الدنيا والآخرة.

ويشعرنا بأهمية ما سبق، ما أدلت به الوزيرة البريطانية السابقة؛ حيث تعهّدت باستغلال فرصة متاحة لبريطانيا وأوضحت أن بريطانيا ستدعم الابتكار المالي بوصفها حاجة من حاجات الأسواق لتنميتها، فقالت: هناك فرصة أمام المملكة المتحدة، وقطاع الخدمات المالية الإسلامية خصوصاً، لدعم هذه العملية بتوفير الخبرة والابتكار المالي والخدمات التي يحتاج إليها هذا القطاع لكي ينمو. ولدعم التغيير الاقتصادي في المنطقة بطريقة ملموسة. ومساعدة هذه الدول في التغلب على المشاكل الاقتصادية الصعبة التي تواجهها<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> من كلمة للبارونة وارثي، الوزيرة بوزارة الخارجية، في كلمة ألقته في مركز أكسفورد للدراسات الإسلامية بشأن الخدمات المالية الإسلامية في بريطانيا. [رابط](#)

وعلى ذلك يجب أن تبني سياسات المؤسسات المالية الإسلامية تسويقاً وترويجاً وتحقيقاً.

وبناء على ما سبق، سيتم معالجة الموضوع في سبعة فصول، سيتناول الفصل الأول فيها بيئة الابتكار المالي وفيه ضرورة التعرف على مدى الحاجة للابتكار المالي، وما تحدياته؟ وماهية الذكاء المالي ومحدداته؟ ثم لا بد من التمييز بين سوق الممر وسوق المستقر للمنتجات المالية ومنتجات السلع والخدمات. وعليه: فإن الرؤية الإستراتيجية لتكوين المفاهيم الصالحة بأن تسبق مرحلة إنتاج المفاهيم مرحلة ابتكار المنتجات المالية. كما أن رسم استراتيجية لتحالف وحدات البحث والتطوير تعزز مستقبل مؤسسات الاقتصاد الإسلامي، ثم لا بد من التعرف على مخاطر عدم مواكبة التغييرات السوقية؛ حتى تكون البيئة المحلية والعالمية للابتكار واضحة بيّنة. ثم سيتناول الفصل الثاني الابتكار المالي والحيل، فلا بد من معرفة الحيل ومشتبهاتها، ومدى اقترانها بالهندسة، وموقف الفقهاء من الحيل، وأنواعها، ثم سنسرد مسائلَ عرفت في الحيل والمخارج خلال التاريخ الفقهي.

وسيتناول الفصل الثالث مسائلَ في الحيل والمخارج، وفيه سنذكر مسائل من القرآن الكريم، وفيها ٣١ مسألة، ومسائل من السنة المطهرة، وفيها ٢٢ مسألة، ومسائل من الفقه، وفيها ٨٢ مسألة.

وسيتناول الفصل الرابع قواعد الابتكار المالي ومحدداته، فالقواعدُ الفقهية وضوابطها هي الأساس العريض الذي تُبنى عليه قواعد الابتكار المالي، ثم لا بد من

توضيح محددات الابتكار المالي – وسائله ومقاصده – . فالوسائل والمقاصد هي مناط الابتكار المالي ومحله . فالمقاصد هي إما مقاصد الفاعل، وإما مقاصد الشارع؛ فالأولى مضمرة يتم التعرف عليها من سلوك الفاعل، والثانية تحدها القواعد، وبينهما تكون الوسائل التي هي المنتجات والأدوات المالية موضوع البحث .

سيتناول الفصل الخامس معايير كفاءة الابتكار المالي، وذلك للحكم على مخرجاته من منتجات وأدوات مالية بالصحة والفاعلية، والمعايير هي معايير كفاءة شرعية، ومعايير كفاءة فنية، وبهما تتحقق المصلحة الكلية والجزئية معاً، فلكل تصرف وسلوك منفعه ومضاره، وحتى يكون صالحاً لا بد أن يضيف شيئاً للاقتصاد الكلي فضلاً عن المنافع الخاصة بملاك المؤسسة التي تستثمر أموالها من خلال المنتجات والأدوات المالية .

سيتناول الفصل السادس نمذجة الابتكار المالي ونموذجه المؤسساتي، فبعد إرساء المعايير الحاكمة على جودة كفاءة المنتج المالي، لا بد من نمذجة عمل الابتكار ليكون أنموذجاً مساعداً في جعل الابتكار المالي عملاً مؤسساتياً لا عملاً فردياً ينتابه ما ينتاب الفرد عادة، وبذلك نضمن الاستمرارية ضمن أطر موضوعية، ولذلك لا بد من معرفة أساليب وأدوات الابتكار المالي وصولاً لبناء أنموذجه المؤسساتي . ثم سنعرض أنموذج منتج صندوق سكن التكافلي المالي كحالة عملية .

أما الفصل السابع فسيتناول مسائلَ وتطبيقاتَ على الابتكار المالي، وهي مسائل منتقاة من التاريخ الفقهي، إضافة لمسائل حديثة تعرض لها الباحث خلال مسيرته المهنية والبحثية.

## الفهرس

٣	توضيح
٤	KIE مطبوعات
٥	إهداء
٧	كلمات للمبتكرين
٩	مقدمة الطبعة الثالثة
١٢	المقدمة
٢٠	الفهرس
٢٥	فهرس المسائل
٣٩	الفصل الأول الابتكار المالي والهندسة المالية
٤٠	المبحث الأول: الحاجة إلى الابتكار المالي
٤٠	تعاريف الابتكار
٤٨	ما هية الابتكار المالي؟
٥١	الابتكار المالي في التاريخ الإسلامي
٥٤	مقياس الوسائل المبتكرة
٥٨	الهندسة المالية التقليدية في عنق الزجاجة
٧١	الهندسة المالية الإسلامية وطوق نجاة الأسواق المحلية والعالمية
٧٧	المبحث الثاني: استراتيجيات الابتكار ومنهجية الابتكار المزعزع
٧٧	هل الابتكار علم أم فن؟
٧٨	ما هي استراتيجيات الابتكار؟
٨٠	ما هي مراحل وضع استراتيجية ابتكار؟
٨٢	كيف يمكن التقاط الإشارة من البيانات المتاحة في الفضاء؟
	السؤال: هل يمكن للشركات أن تتبع كلتا المقاربتين المتعجّلة والمتأنية في مراحل مختلفة من عملها؟
٨٤	



- ٨٨ هل يمكن تبني استراتيجية ابتكار تتمتع بامتيازات؟
- ٩٤ المبحث الثالث: تحديات الابتكار المالي
- ٩٥ تحديات إدارة الخزينة مثلاً
- ١٠٠ تحديات الموارد البشرية المؤهلة والماهرة
- ١٠٦ المبحث الرابع: الذكاء المالي ومحدداته
- ١٠٩ متى يتحول الذكاء إلى وبال؟
- المبحث الخامس: سوق الممر وسوق المستقر المنتجات المالية ومنتجات السلع والخدمات
- ١١٤
- ١١٤ أنواع الأصول المالية وماهيتها
- ١١٦ مفاهيم الأصول
- ١٢٢ أنواع الأصول المالية في السوق
- ١٢٨ أهمية المنتجات المالية في السوق
- ١٣١ ضوابط الأصول المالية وضوابط بيعها
- المبحث السادس: الرؤية الإستراتيجية لتكوين المفاهيم الصالحة؛ أن تسبق مرحلة إنتاج المفاهيم مرحلة ابتكار المنتجات المالية
- ١٣٥
- ١٣٦ مراحل طرح وتسويق المنتجات
- المبحث السابع: استراتيجية تحالف وحدات البحث والتطوير لتعزيز مستقبل مؤسسات الاقتصاد الإسلامي
- ١٤٠
- ١٤١ البعد الاستراتيجي للمؤسسات المالية الإسلامية
- ١٤٨ تحالف وحدات البحث والتطوير على مستوى المؤسسات المالية
- ١٤٩ المبحث الثامن: مخاطر عدم مواكبة التغييرات السوقية
- ١٥٦ الفصل الثاني الابتكار المالي والحيل
- المبحث الأول: الحيل ومشتبهاتها
- ١٥٧
- ١٦٤ أرباب الحيل
- ١٧٠ المبحث الثاني: اقتران الحيل بالهندسة
- ١٧١ محمد بن موسى بن شاعر
- ١٧٣ علم الحيل والحيل النافعة

١٧٥	فقهاء كتبوا عن الحيل
١٨٠	لغَطُّ حول كتاب الحيل لمحمد بن الحسن الشيباني
١٨٢	المبحث الثالث : موقف الفقهاء من الحيل
١٨٥	أدلة بطلان الحيل
١٩٠	أكثر الحيل يناقض أصول الأئمة
١٩٢	مناقشة حجج الفريقين
٢٠٢	المبحث الرابع : أنواع الحيل
٢٠٨	حيل المعارض
٢١٣	الحيل بالعقود
٢١٦	أقسام الحيل من حيث الحكم عليها
٢١٨	الحيل والتدرج في التطبيق
٢١٨	الموازنة بين المنهجين
٢٢٢	الفصل الثالث مسائل في الحيل والمخارج
٢٢٣	المبحث الأول : مسائل من القرآن الكريم
٢٤٥	المبحث الثاني : مسائل من السنة المطهرة
٢٦٩	المبحث الثالث : مسائل من الفقه
٣٥٨	الفصل الرابع قواعد الابتكار المالي ومحدداته
٣٦٠	المبحث الأول : القواعد الفقهية وضوابطها
٣٦١	الأصول والقواعد
٣٦٢	القاعدة والضابط
٣٦٣	المعيار
٣٦٦	فوائد القواعد الفقهية
٣٦٧	( ١ ) قاعدة الأمور بمقاصدها
٣٧١	( ٢ ) قاعدة اليقين لا يزول بالشك
٣٧٨	( ٣ ) قاعدة الضرر يزال
٣٩١	( ٤ ) قاعدة المشقة تجلب التيسير

- ٣٩٣ (٥) قاعدة العادة مُحَكِّمَة
- ٣٩٧ المبحث الثاني : محددات الابتكار المالي – الوسائل والمقاصد
- ٣٩٧ الوسائل لها أحكام المقاصد
- ٣٩٨ مقاصد الفاعل – النية –
- ٣٩٩ الوسيلة – الذريعة –
- ٤٠٠ مقاصد الشرع
- ٤٠١ مُحدِّداتُ مقاصدِ الفاعل
- ٤٠٤ مُحدِّداتُ الوسيلة : – سدُّ الذرائع والمصالح المرسله –
- ٤٠٧ المصالح المرسله، والمقاصد الشرعية
- ٤١٤ تحليل قاعدة: الوسائل لها أحكام المقاصد
- ٤٢٠ تَقْسِيمُ الحِيلِ طَبَقًا للمقاصدِ
- ٤٣١ منطقة الابتكار المالي
- ٤٣٦ **الفصل الخامس معايير كفاءة الابتكار المالي**
- ٤٣٩ المبحث الأول : معايير الكفاءة الشرعية
- ٤٤٣ معيار ( اجتماع العقود وامتزاجها )
- ٤٥٤ معيار الخراج بالضمان أو معيار ربح ما لا يضمن
- ٤٥٧ معيار لا تبع ما ليس عندك
- ٤٥٩ المبحث الثاني : معايير الكفاءة الفنية
- ٤٦٠ معيار كفاءة التدفق النقدي
- ٤٦١ معيار كفاءة مواجهة مخاطر المنتج المالي
- ٤٦٤ معيار فترة حياة المنتج المالي
- ٤٧٤ معيار كفاءة التسعير
- ٤٨٦ قياس الكفاءة
- ٤٩٦ **الفصل السادس نمذجة الابتكار المالي ونموذجه المؤسساتي**
- ٤٩٨ المبحث الأول : أساليب وأدوات الابتكار المالي
- ٤٩٨ أساليب الابتكار المالي

٥٠٤	أدوات الابتكار المالي
٥١٦	المعايير الشرعية الخاصة بكل منتج مالي
٥٢٦	المبحث الثاني : بناء نموذج المنتج المالي
٥٢٨	نموذج العمل
٥٣٩	المبحث الثالث : النموذج المؤسسي لبناء المنتجات المالية
٥٤٣	بناء النموذج
٥٥٨	المبحث الرابع : نموذج منتج مالي حالة عملية: صندوق سكن التكافلي
٥٦٦	الفصل السابع مسائل وتطبيقات على الابتكار المالي
	الملحق أ : تسعير الإجارة المنتهية بالتمليك دراسة لحالة مصرفي الشام
٧٨١	وسورية الإسلاميين
٧٩٧	الملحق ب: الانتفاع بالرهن
٨٠٥	الملحق ج: خلاصة التحقيق في بيان حكم التقليد والتلفيق
٨٢٧	الملحق د: القواعد الكلية وفروعها
٨٣٠	الملحق هـ (التحليل الشرعي لبطاقة المرابحة الالكترونية)
٨٣٥	المراجع
٨٤٨	صدر للمؤلف

## فهرس المسائل

- مسألة ١ (وَلَقَدْ عَلَّمْتُمُ الَّذِينَ اعْتَدُوا مِنْكُمْ فِي السَّبْتِ)..... ٢٢٣
- مسألة ٢ (تشبيهه الله تعالى بحكام البشر في تمشي الحيل عليه)..... ٢٢٤
- مسألة ٣ (فَمَنْ بَدَّلَهُ بَعْدَ مَا سَمِعَهُ)..... ٢٢٥
- مسألة ٤ (لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ)..... ٢٢٥
- مسألة ٥ (وَلَا ضَلَّانَهُمْ وَلَا مَتِّبِينَ لَهُمْ وَلَا مُرْتَدِّينَهُمْ)..... ٢٢٦
- مسألة ٦ (آمَنُوا بِالَّذِي أُنزِلَ عَلَيَّ الَّذِينَ آمَنُوا وَجَهَ النَّهَارِ وَكَفَرُوا آخِرَهُ لَعَلَّهُمْ يَرْجِعُونَ)..... ٢٢٧
- مسألة ٧ (وَأَخَذَهُمُ الرَّبُّا وَقَدْ نُهُوا عَنْهُ)..... ٢٢٨
- مسألة ٨ (فَلَا تَخْشَوُا النَّاسَ وَخَشَوِا)..... ٢٢٨
- مسألة ٩ (فَلَا تَخْشَوُا النَّاسَ وَخَشَوِا)..... ٢٢٩
- مسألة ١٠ (وَلَا تُفْسِدُوا فِي الْأَرْضِ بَعْدَ إِصْلَاحِهَا)..... ٢٣٠
- مسألة ١١ (فَلَمَّا عَتَوْا عَنْ مَا نُهُوا عَنْهُ)..... ٢٣٠
- مسألة ١٢ (وَقَلَّبُوا لَكَ الْأُمُورَ)..... ٢٣١
- مسألة ١٣ (وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ)..... ٢٣١
- مسألة ١٤ (مَا لَكَ لَا تَأْمَنَّا عَلَى يُوسُفَ)..... ٢٣١
- مسألة ١٥ (لَا تَدْخُلُوا مِنْ بَابٍ وَاحِدٍ وَادْخُلُوا مِنْ أَبْوَابٍ مُتَفَرِّقَةٍ)..... ٢٣٢
- مسألة ١٦ (كَذَلِكَ كِدْنَا لِيُوسُفَ)..... ٢٣٣
- مسألة ١٧ (وَهُوَ شَدِيدُ الْمِحَالِ)..... ٢٣٤
- مسألة ١٨ (إِنَّمَا سُكِّرَتْ أَبْصَارُنَا بَلْ نَحْنُ قَوْمٌ مَسْحُورُونَ)..... ٢٣٥
- مسألة ١٩ (قَدْ مَكَرَ الَّذِينَ مِنْ قَبْلِهِمْ)..... ٢٣٥
- مسألة ٢٠ (قَالُوا حَرِّقُوهُ وَانصُرُوا آلِهَتَكُمْ إِنْ كُنْتُمْ فَاعِلِينَ)..... ٢٣٦
- مسألة ٢١ (فَفَقَهَا سُلَيْمَانُ)..... ٢٣٦
- مسألة ٢٢ (فَلْيَمْدُدْ بِسَبَبٍ إِلَى السَّمَاءِ ثُمَّ لِيَقْطَعْ)..... ٢٣٦
- مسألة ٢٣ (وَقُلْ رَبِّ أَعُوذُ بِكَ مِنْ هَمَزَاتِ الشَّيَاطِينِ)..... ٢٣٧

- مسألة ٢٤ (إلهامُ الحيواناتِ أعمالاً لطيفة يعجزُ عنها أكثرُ العقلاء)..... ٢٣٧
- مسألة ٢٥ (وَحَذُّ بِيَدِكَ ضِعْفًا فَأَضْرِبْ بِهِ وَلَا تَحْنُتْ)..... ٢٤٠
- مسألة ٢٦ (وَقَالَ فِرْعَوْنُ ذَرُونِي أَقْتُلْ مُوسَى)..... ٢٤٠
- مسألة ٢٧ (إِذْ جَاءَهُمُ الرُّسُلُ مِنْ بَيْنِ أَيْدِيهِمْ وَمِنْ خَلْفِهِمْ)..... ٢٤١
- مسألة ٢٨ (فَإِنْ كَانَ لَكُمْ كَيْدٌ فَكِيدُوا)..... ٢٤٢
- مسألة ٢٩ (إِذْ أَقْسَمُوا لِيَصْرِمْنَهَا)..... ٢٤٢
- مسألة ٣٠ (وَإِذَا الْعِشَارُ عُطِّلَتْ)..... ٢٤٣
- مسألة ٣١ (إِذَا اكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ)..... ٢٤٣
- مسألة ٣٢ (دع ما يريبك إلى ما لا يريبك)..... ٢٤٥
- مسألة في باب الزكاة ٣٣ (ألا يفرق بين مجتمع، وألا يجمع بين متفرق)..... ٢٤٥
- مسألة ٣٤ (بع الجمع بالدرهم وابتع بالدرهم جنياً)..... ٢٤٨
- مسألة ٣٥ (لا يحل لواحد منهما أن يفارق صاحبه خشية أن يستقبله)..... ٢٥٠
- مسألة ٣٦ (إذا حلف على شيء ثم احتال بحيلة فصار إليها)..... ٢٥٠
- مسألة ٣٧ (الأعمال بالنيات)..... ٢٥١
- مسألة ٣٨ (لا خلافة)..... ٢٥٢
- مسألة ٣٩ (حُرِّمَتْ عَلَيْهِمُ الشَّحُومُ فَجَمَلُوهَا فَبَاعُوهَا)..... ٢٥٢
- مسألة ٤٠ (فَلَعَلَّ بَعْضُكُمْ أَنْ يَكُونَ أَبْلَغُ مِنْ بَعْضٍ)..... ٢٥٣
- مسألة ٤١ (ابتع مني بيتي في دارك)..... ٢٥٤
- مسألة ٤٢ (حيل إسقاط الزكاة)..... ٢٥٥
- مسألة ٤٣ (سلف وبيع)..... ٢٥٥
- مسألة ٤٤ (شرطان في بيع)..... ٢٥٦
- مسألة ٤٥ (ربح ما لم يضمن)..... ٢٥٦
- مسألة ٤٦ (بيعتان في بيعه)..... ٢٥٧
- مسألة ٤٧ (لا تبع ما ليس عندك)..... ٢٥٨
- مسألة ٤٨ (التصرية)..... ٢٥٩

- مسألة ٤٩ (النَجْشُ) ..... ٢٦٠
- مسألة ٥٠ (مجلسُ العقد)..... ٢٦٢
- مسألة ٥١ (العينة)..... ٢٦٤
- مسألة ٥٢ (التورق)..... ٢٦٦
- مسألة ٥٣ (بيع العينة والتورق هما بيع مضطر)..... ٢٦٧
- مسألة ٥٤ (إدخال فرس بين فرسين)..... ٢٦٨
- مسألة ٥٥ (إجارة الرجل ما استأجره بزيادة)..... ٢٦٩
- مسألة ٥٦ (الجمع بين البيع والإجارة)..... ٢٧٠
- مسألة ٥٧ (اشتراط تكاليف إضافية على المستأجر)..... ٢٧٠
- مسألة ٥٨ (إجارة أرض فيها زرع)..... ٢٧١
- مسألة ٥٩ (شراء دارٍ ثم إيجارها للبائع، وهو يُخفي بيع أمانة)..... ٢٧١
- مسألة ٦٠ (استئجار دار مع ضمان دَرَكِ العين المؤجرة)..... ٢٧٢
- مسألة ٦١ (أن يُؤجَرَ الدار من امرأة المستأجر)..... ٢٧٣
- مسألة ٦٢ (أن يشهد على المؤجر أنه قد وكله في صرف ذلك)..... ٢٧٣
- مسألة ٦٣ (خوف ربِّ الدار من أن يُؤخَّرَ المُستأجر تسليمها)..... ٢٧٤
- مسألة ٦٤ (إبهام الإجارة)..... ٢٧٤
- مسألة ٦٥ (استئجار الشمع ليشعله)..... ٢٧٦
- مسألة ٦٦ (إجارة الأرض المشغولة بالزرع)..... ٢٧٧
- مسألة ٦٧ (استئجار الأرض بخراجها مع الأجرة)..... ٢٧٧
- مسألة ٦٨ (استئجار الدابة بعلفها)..... ٢٧٨
- مسألة ٦٩ (الإجارة مع عدم معرفة المدة)..... ٢٧٩
- مسألة ٧٠ (إجارة الشجر تبعا لإجارة الأرض)..... ٢٧٩
- مسألة ٧١ (صرفُ نقدٍ نافقٍ بِأَخْرَ كاسدٍ)..... ٢٨٠
- مسألة ٧٢ (صرف والمقابل أقل من المستحق)..... ٢٨٢
- مسألة ٧٣ (صرف لأجل)..... ٢٨٢

- مسألة ٧٤ (حق الشفعة) ..... ٢٨٢
- مسألة ٧٥ (الحيل الدافعة للشفعة) ..... ٢٨٣
- مسألة ٧٦ (إسقاط حق الشفعة) ..... ٢٨٦
- مسألة ٧٧ (الشركة بالعروض) ..... ٢٨٨
- مسألة ٧٨ (شهادة الموكل لموكله) ..... ٢٨٩
- مسألة ٧٩ (تصرف المضارب بعد موت الشريك) ..... ٢٨٩
- مسألة ٨٠ (ضمان المضارب) ..... ٢٨٩
- مسألة ٨١ (شراء الوكيل لنفسه) ..... ٢٩٠
- مسألة ٨٢ (في ضمان شريكين) ..... ٢٩١
- مسألة ٨٣ (مشاركة العامل للمالك) ..... ٢٩٢
- مسألة ٨٤ (صحة المشاركة بالعروض) ..... ٢٩٥
- مسألة ٨٥ (الشركة في العروض المتقومة) ..... ٢٩٥
- مسألة ٨٦ (تعجيل ثمن مجهول) ..... ٢٩٨
- مسألة ٨٧ (الشريك مقدم عن الجار) ..... ٢٩٨
- مسألة ٨٨ (وضع حاجز فاصل عن الجار) ..... ٢٩٩
- مسألة ٨٩ (شريك بأجرة مُك على الشيوع لإسقاط حق الشفعة) ..... ٢٩٩
- مسألة ٩٠ (شراء الوكيل ما وُكِّل فيه لنفسه) ..... ٣٠٠
- مسألة ٩١ (الشركة بالعروض والفلوس) ..... ٣٠٣
- مسألة ٩٢ (سلف مال ونذر إعادته) ..... ٣٠٤
- مسألة ٩٣ (هبة التلجئة) ..... ٣٠٤
- مسألة ٩٤ (ضمان البساتين) ..... ٣٠٥
- مسألة ٩٥ (بيع الثمر وقد بدا صلاح بعضه دون بعضه الآخر) ..... ٣٠٧
- مسألة ٩٦ (شرط الخيار للانتفاع بالثمن) ..... ٣٠٨
- مسألة ٩٧ (شرط الخيار في بيع مؤجل) ..... ٣١٠
- مسألة ٩٨ (خيار الشرط: المرابحة للأمر بالشراء) ..... ٣١١



- مسألة ٩٩ (التوصل لبيع منهني عنه)..... ٣١١
- مسألة ١٠٠ (مُدَّ عَجوة)..... ٣١٢
- مسألة ١٠١ (بيع الذهب بخرزِه)..... ٣١٣
- مسألة ١٠٢ (الجمع بين معاوضة وتبرع)..... ٣١٣
- مسألة ١٠٣ (الهبة والصدقة)..... ٣١٥
- مسألة ١٠٤ (بيع الوكيل لموكله)..... ٣١٦
- مسألة ١٠٥ (اختلاف الوكيل والموكل في ثمن ما وكله في شرائه)..... ٣١٦
- مسألة ١٠٦ (معايير القول)..... ٣١٧
- مسألة ١٠٧ (سقوط الضمان عن المودع)..... ٣١٨
- مسألة ١٠٨ (تضمين الراهن تلف المرهون)..... ٣١٨
- مسألة ١٠٩ (سقوط ضمان المستعير عند من يقول به)..... ٣١٨
- مسألة ١١٠ (توكيل من له دين على رجل في المضاربة به أو الصدقة به أو إبراء نفسه منه أو أن يشتري له شيئاً)..... ٣٢٠
- مسألة ١١١ (بيع الشيء مع استثناء منفعة مدة)..... ٣٢٤
- مسألة ١١٢ (في الشراء)..... ٣٢٤
- مسألة ١١٣ (في الوكالة الوديعة)..... ٣٢٤
- مسألة ١١٤ (البيع بشرط البراءة من العيوب)..... ٣٢٥
- مسألة ١١٥ (المزارعة)..... ٣٢٩
- مسألة ١١٦ (بيع الثمر قبل بدو صلاحه)..... ٣٣١
- مسألة ١١٧ (تأخير رأس مال السلم)..... ٣٣٢
- مسألة ١١٨ (إكرام الزبون لأجل غيبته)..... ٣٣٣
- مسألة ١١٩ (يسلفه ثم يأمره بالشراء لبيعه)..... ٣٣٣
- مسألة ١٢٠ (المصالحة على المؤجل حالاً)..... ٣٣٣
- مسألة ١٢١ (الصلح عن الدين ببعضه)..... ٣٣٣
- مسألة ١٢٢ (قسمة الدين المشترك)..... ٣٣٧
- مسألة ١٢٣ (المبايعة يوميةً والقبض عند رأس الشهر)..... ٣٣٨

- مسألة ١٢٤ (توكيل الدائن في استيفاء الدين من غلة الوقف)..... ٣٣٩
- مسألة ١٢٥ (تصرف المدين الذي استغرقت الديون ماله)..... ٣٤٠
- مسألة ١٢٦ (خوف الدائن من جحد المدين)..... ٣٤٢
- مسألة ١٢٧ (الصلح عن الحال ببعضه مؤجلاً)..... ٣٤٢
- مسألة ١٢٨ (تأجيل القرض والعارية)..... ٣٤٣
- مسألة ١٢٩ (بيع الرهن عند حلول الأجل)..... ٣٤٤
- مسألة ١٣٠ (الإقرار بالدين المؤجل)..... ٣٤٥
- مسألة ١٣١ (تأجيل الدين على المعسر)..... ٣٤٨
- مسألة ١٣٢ (بيع إرث عليه دين يستغرقه)..... ٣٤٨
- مسألة ١٣٣ (امتناع صاحب الدين إنظار معسر ليقب عليه الدين)..... ٣٤٩
- مسألة ١٣٤ (الصلح على الدين)..... ٣٥٠
- مسألة ١٣٥ (استبدال الغنم السائمة بعروض)..... ٣٥٢
- مسألة ١٣٦ (تحويل النقود لأصول ثابتة هروباً)..... ٣٥٢
- مسألة ١٣٧ (حساب الدين من الزكاة)..... ٣٥٣
- مسألة ١٣٨: دمج التورق مع بطاقة الائتمان..... ٥٦٦
- مسألة ١٣٩: إدخال بيع الفضولي في عقود المصرف..... ٥٦٧
- مسألة ١٤٠: تكييف الحساب الجاري..... ٥٦٨
- مسألة ١٤١: قلب الدين على الدين..... ٥٦٩
- مسألة ١٤٢: فكرة تأسيس مركز تمويل..... ٥٧٢
- مسألة ١٤٣: من واقع يعيشه المسلمون في الولايات المتحدة الأمريكية..... ٥٧٤
- مسألة ١٤٤: الحوالة..... ٥٧٦
- مسألة ١٤٥: التفريق بين مُنتَجين ربويين..... ٥٨٠
- مسألة ١٤٦: منتج لتمويل الحكومة المصرية لتأمين منتجات نفطية للسوق المحلي.. ٥٨١
- مسألة ١٤٧: التُّنْيَا (البيع مع الاستثناء) تمويل العقار السكني..... ٥٨٤
- مسألة ١٤٧: الشراء بسعر السوق..... ٥٨٩

- مسألة ١٤٨: السلم بسعر السوق..... ٥٨٩
- مسألة ١٤٩: استبدال المسلم فيه..... ٥٩٠
- مسألة ١٥٠: بيع صكوك الأرزاق من بيت المال..... ٥٩٠
- مسألة ١٥١: بيع المواصفة..... ٥٩١
- مسألة ١٥٢: اشتراط النقد..... ٥٩١
- مسألة ١٥٣: بيع ما اشتراه بالخيار..... ٥٩٢
- مسألة ١٥٤: في معنى القروض المتبادلة..... ٥٩٢
- مسألة ١٥٥: استفادة الشفيع بميزة الدفع الآجل..... ٥٩٣
- مسألة ١٥٦: تأجيل البدلين..... ٥٩٣
- مسألة ١٥٧: بيع الصك على طرف ثالث..... ٥٩٣
- مسألة ١٥٨: بيع الدين بعين..... ٥٩٤
- مسألة ١٥٩: ترديد الثمن..... ٥٩٤
- مسألة ١٦٠: البيع بعملة أخرى مع تثبيت سعر الصرف..... ٥٩٥
- مسألة ١٦١: أنواع السلف..... ٥٩٥
- مسألة ١٦٢: العينة الثنائية ومقلوبها..... ٥٩٦
- مسألة ١٦٣: المستأجر يؤجر..... ٥٩٦
- مسألة ١٦٤: ضمان الأجير المشترك..... ٥٩٧
- مسألة ١٦٥: ضمان المتبرع..... ٥٩٧
- مسألة ١٦٦: يستأجر ويؤجر ويستفيد بفرق الإيجارين..... ٥٩٨
- مسألة ١٦٧: بع بكذا فما زاد فهو لك..... ٥٩٨
- مسألة ١٦٨: رأس مال المضاربة عروض..... ٥٩٨
- مسألة ١٦٩: اقتسام الغرماء..... ٥٩٩
- مسألة ١٧٠: التورق المنظم..... ٥٩٩
- مسألة ١٧١: ضمان بيت المال..... ٦٠٠
- مسألة ١٧٢: العتق بشرط مدى الحياة..... ٦٠٠

- مسألة ١٧٣: استثناء التابع..... ٦٠١
- مسألة ١٧٤: اشتراط الثمن من عملتين (نقدًا أو نسيئة)..... ٦٠١
- مسألة ١٧٥: الهبة بدون قبض..... ٦٠٢
- مسألة ١٧٦: اشتراط قبض الثمن لتسليم المبيع..... ٦٠٢
- مسألة ١٧٧: اشتراط الخلاص أو البراءة..... ٦٠٢
- مسألة ١٧٨: الهبة في القرض..... ٦٠٣
- مسألة ١٧٩: بيع المضطر..... ٦٠٣
- مسألة ١٨٠: المرتهن ينتفع من الرهن فيحسب عليه..... ٦٠٣
- مسألة ١٨١: استبدال ثمن الطعام بطعام..... ٦٠٤
- مسألة ١٨٢: استبدال المسلم فيه..... ٦٠٤
- مسألة ١٨٣: العمولة بما زاد عن ثمن المبيع..... ٦٠٤
- مسألة ١٨٤: التخارج في النفقة..... ٦٠٥
- مسألة ١٨٥: البيع الآجل أو الحال والشراء بأقل مع تغير السلعة..... ٦٠٥
- مسألة ١٨٦: المخارجه في الشركة..... ٦٠٦
- مسألة ١٨٧: التصرف في المبيع الجزاف..... ٦٠٦
- مسألة ١٨٨: الثنيا في ثمر النخل..... ٦٠٧
- مسألة ١٨٩: اجتماع السلف والبيع، واجتماع السلم والبيع..... ٦٠٧
- مسألة ١٩٠: المصارفة في الذمة..... ٦٠٨
- مسألة ١٩١: منفعة الأكار..... ٦٠٨
- مسألة ١٩٢: تعدد الشركاء والعمل من طرف واحد..... ٦٠٩
- مسألة ١٩٣: الشركات وتقاسم الربح..... ٦٠٩
- مسألة ١٩٤: استثمار الوديعة..... ٦١٢
- مسألة ١٩٥: الزيادة مقابل التأجيل..... ٦١٣
- مسألة ١٩٦: الإقالة في البيع الآجل..... ٦١٣
- مسألة ١٩٧: التصرف في رأس مال السلم قبل قبضه..... ٦١٤

- مسألة ١٩٨: المصارفة في البيع..... ٦١٤
- مسألة ١٩٩: الثنيا من المبيع (الحيوان)..... ٦١٥
- مسألة ٢٠٠: النفقة في الإجارة..... ٦١٦
- مسألة ٢٠١: اجتماع المضاربة والإجارة..... ٦١٦
- مسألة ٢٠٢: تكاليف النقل في السلم..... ٦١٧
- مسألة ٢٠٣: تقسيط رأس مال السلم..... ٦١٧
- مسألة ٢٠٤: الصرف والإجارة (الصرف والاستصناع)..... ٦١٨
- مسألة ٢٠٥: التخارج من الدين..... ٦١٩
- مسألة ٢٠٦: الاشتراك في السلم..... ٦٢٠
- مسألة ٢٠٧: الصرف والسلم..... ٦٢٠
- مسألة ٢٠٨: السلم وطريقة حساب قسط المسلم فيه من رأس مال السلم..... ٦٢١
- مسألة ٢٠٩: الإجارة بشرط معلق..... ٦٢٢
- مسألة ٢١٠: المشاهرة (الإجارة لمدة مفتوحة مع تحديد الأجرة بالشهر)..... ٦٢٢
- مسألة ٢١١: الشرط الجزائي على الأجير المشترك..... ٦٢٣
- مسألة ٢١٢: البيع مع التردد في الأجل..... ٦٢٣
- مسألة ٢١٣: البيع بثمن بعضه حاضر وأجل وبعضه نقد وغيره..... ٦٢٣
- مسألة ٢١٤: الإجارة بأجرة تزيد بزيادة المدة..... ٦٢٤
- مسألة ٢١٥: البيع بالجملة والسعر بالوحدة..... ٦٢٥
- مسألة ٢١٦: الزيادة على المعسر في البيع الحال (المشاركة)..... ٦٢٥
- مسألة ٢١٧: اقتسام الربح عند المشاركة بنقدين مختلفين..... ٦٢٦
- مسألة ٢١٨: قلب العقد..... ٦٢٧
- مسألة ٢١٩: المضاربة مع ضمان جزء من رأس المال..... ٦٢٨
- مسألة ٢٢٠: الرهن في الكفالة..... ٦٢٨
- مسألة ٢٢١: أقرضني وأقضيك..... ٦٢٩
- مسألة ٢٢٢: التصرف في دين القرض..... ٦٣٠

- مسألة ٢٢٣: بيع دين القرض على غير المدين..... ٦٣١
- مسألة ٢٢٤: إسقاط الضمان..... ٦٣١
- مسألة ٢٢٥: اشتراط الضمان (تضمين يد الأمانة بالشرط)..... ٦٣٢
- مسألة ٢٢٦: اشتراط التعويض عن المبيع المستحق للغير..... ٦٣٣
- مسألة ٢٢٧: استئجار ما يرهن..... ٦٣٣
- مسألة ٢٢٨: تأجير العين المرهونة..... ٦٣٤
- مسألة ٢٢٩: التوكيل في بيع الرهن..... ٦٣٥
- مسألة ٢٣٠: الأجرة على الضمان والتكلفة الفعلية في القرض..... ٦٣٦
- مسألة ٢٣١: التراضي على السعر..... ٦٣٦
- مسألة ٢٣٢: الدين بالعين..... ٦٣٧
- مسألة ٢٣٣: الاسترجار مع تعجيل الثمن..... ٦٣٨
- مسألة ٢٣٤: بيع المشترك فيه مُرابحة..... ٦٣٨
- مسألة ٢٣٥: خلط مال المضارب..... ٦٣٩
- مسألة ٢٣٦: بيع بأجل..... ٦٣٩
- مسألة ٢٣٧: وكالة بالمطلق..... ٦٤٠
- مسألة ٢٣٨: البيع والإجارة..... ٦٤٠
- مسألة ٢٣٩: أقلني ولك كذا..... ٦٤١
- مسألة ٢٤٠: نفقة المضارب..... ٦٤٢
- مسألة ٢٤١: البيع بالصفة..... ٦٤٢
- مسألة ٢٤٢: رجوع السلعة..... ٦٤٣
- مسألة ٢٤٣: البيع بشرطٍ دون تسمية الأجل..... ٦٤٤
- مسألة ٢٤٤: الإجارة بالنسبة..... ٦٤٤
- مسألة ٢٤٥: الاختيارات والخيارات..... ٦٤٥
- مسألة ٢٤٦: ما البديل العملي في البنوك الإسلامية للسحب على المكشوف كما في البنوك التقليدية؟..... ٦٤٨

- مسألة ٢٤٧: ما البديل العملي في البنوك الإسلامية لحسم الكمبيالات التجارية كما في البنوك التقليدية؟ ..... ٦٥١
- مسألة ٢٤٨: الربح الناجم عن التضخم ..... ٦٥٢
- مسألة ٢٤٩: حجب الأرباح ..... ٦٥٣
- مسألة ٢٥٠: راتب الشريك ..... ٦٥٤
- مسألة ٢٥١: الأسهم الممتازة ..... ٦٥٥
- مسألة ٢٥٢: تجارة فوركس ..... ٦٥٦
- مسألة ٢٥٣: تمويل أوامر الشراء ..... ٦٥٧
- مسألة ٢٥٤: ديون معدومة تم تحصيلها وشركاء منسحبون ..... ٦٦٢
- مسألة ٢٥٥: بيع صرف بتسليم لاحق ..... ٦٦٤
- مسألة ٢٥٦: غرامات التأخير ..... ٦٦٤
- مسألة ٢٥٧: وديعة مضمونة ..... ٦٦٦
- مسألة ٢٥٨: وساطة وشراكة ..... ٦٦٦
- مسألة ٢٥٩: قرض مقابل مدّ فترة الإيجار ..... ٦٦٨
- مسألة ٢٦٠: قرض وبيع ..... ٦٦٨
- مسألة ٢٦١: شركة تعثرت ..... ٦٧٠
- مسألة ٢٦٢: عمولة يحتسبها عامل لنفسه في الشأن العام ..... ٦٧١
- مسألة ٢٦٣: بيع وصرف ..... ٦٧٣
- مسألة ٢٦٤: جعالة ..... ٦٧٤
- مسألة ٢٦٥: انسحاب شريك دون الحقوق المعنوية ..... ٦٧٤
- مسألة ٢٦٦: العمل بتدقيق حسابات لمؤسسة ربوية ..... ٦٧٦
- مسألة ٢٦٧: تحوّل نافذة من بنك ربوي إلى نافذة إسلامية ..... ٦٧٨
- مسألة ٢٦٨: الزكاة والديون المعدومة ..... ٦٨١
- مسألة ٢٦٩: الآثار المترتبة عن استثمار أموال الزكاة ..... ٦٨٢
- مسألة ٢٧٠: فوركس (مكرر) ..... ٦٨٣
- مسألة ٢٧١: بيع المجهول ..... ٦٨٤

- مسألة ٢٧٢: شراكة مع مصنعة..... ٦٨٥
- مسألة ٢٧٣: تحديد أجر العامل مع مكافأة..... ٦٨٧
- مسألة ٢٧٤: تصفية شراكة..... ٦٨٩
- مسألة ٢٧٥: زكاة أموال من ليس لديه سيولة..... ٦٩٠
- مسألة ٢٧٦: شراكة مع ضمان الشريك رأسمال شريكه بعملة أخرى..... ٦٩١
- مسألة ٢٧٧: تقديم فاتورة صورية لصرف تعويضات..... ٦٩٢
- مسألة ٢٧٨: شريك لم يسدد كامل رأسماله..... ٦٩٣
- مسألة ٢٧٩: شراكة ورثة..... ٦٩٦
- مسألة ٢٨٠: آثار التضخم على أعمال الشركة..... ٦٩٧
- مسألة ٢٨١: صرف نقد بأجزائه مع فارق..... ٦٩٨
- مسألة ٢٨٢: مقارنة بين استثمارين..... ٦٩٩
- مسألة ٢٨٣: تغير حقوق الشركاء في ظل ارتفاع الأسعار..... ٧٠٠
- مسألة ٢٨٤: بيع الشيكات المؤجلة..... ٧٠٥
- مسألة ٢٨٥: زكاة بضاعة ارتفع سعرها..... ٧٠٥
- مسألة ٢٨٦: مضارب يأخذ لنفسه أجرًا..... ٧٠٧
- مسألة ٢٨٧: امتناع المضارب عن اطلاع رب المال على المحاسبة..... ٧٠٨
- مسألة ٢٨٨: الربح في شركات المضاربة..... ٧١١
- مسألة ٢٨٩: توزيع الربح في الشركات..... ٧١٢
- مسألة ٢٩٠: وديعة مضمونة الربح..... ٧١٥
- مسألة ٢٩١: التأمين على أموال حسابات الاستثمار..... ٧١٥
- مسألة ٢٩٢: قال البائع للمشتري: بعث منك هذه العينَ بدينٍ لك على أنني متى قضيت الدين فهو لي..... ٧١٧
- مسألة ٢٩٣: فقه عامل الصيانة..... ٧١٨
- مسألة ٢٩٤: التسويق الشبكي والهرمي..... ٧١٩
- مسألة ٢٩٥: اقتناء جهاز تمرير البطاقة الائتمانية الربوية..... ٧٢١
- مسألة ٢٩٦: هل يحق لمساهم أن يستفيد من مرابحة بنفيس البنك؟..... ٧٢١



- مسألة ٢٩٧: هل يجوز لصاحب حصة في الشركة أن يأخذ عمولة سمسرة من الشركة كلما جذب مشتر للشركة وبعض الأوقات يكون ضامنا على المشتري؟..... ٧٢٢
- مسألة ٢٩٨: حل مقترح لبيع التقسيط في ظل تدهور سعر الصرف..... ٧٢٣
- مسألة ٢٩٩: نبيع الذهب المصاغ (خواتم - أساور - حلبي) بيعاً آجلاً على أن يتم سداد القيمة ذهباً..... ٧٢٦
- مسألة ٣٠٠: توجد شركة على الانترنت مشهورة جداً في تركيا ولها زبائن بالملايين تقوم ببيع الذهب (أونصات وليس حلبي) بالتقسيط، أما نحن فنبيعها الذهب نقداً كما يلي: ٧٢٨
- مسألة ٣٠١: أنا انخرطت منذ مدة مع شركتين وأريد من فضيلتكم أن اعرف حكم التعامل معها..... ٧٣٠
- مسألة ٣٠٢: المتاجرة بالذهب بقصد تحقيق الربح من التآرجح في السعر العالمي..... ٧٣٢
- مسألة ٣٠٣: مكافأة وعدت بها ولم تدفع لي علماً أننا لم نتفق على مقدارها..... ٧٣٣
- مسألة ٣٠٤: تحمل المضارب بالعمل للاهتلاك..... ٧٣٤
- مسألة ٣٠٥: حصول المضارب على ربح عرضي (غلة)..... ٧٣٥
- مسألة ٣٠٦: بيع التاجر ما ليس عنده..... ٧٣٦
- مسألة ٣٠٧: استلام موظف لنماذج هدية..... ٧٣٧
- مسألة ٣٠٨: بيع شيكات..... ٧٣٧
- مسألة ٣٠٩: منح آلة (كبراد مثلاً) وبيعه بضاعة مخصصة توضع فيه..... ٧٣٧
- مسألة ٣١٠: موظف ونسبة مبيعات..... ٧٣٨
- مسألة ٣١١: السمسرة الخفية..... ٧٣٩
- مسألة ٣١٢: بيع مخصص والحصول على ربحه..... ٧٤٠
- مسألة ٣١٣: زكاة وديعة..... ٧٤١
- مسألة ٣١٤: زكاة من بضاعة الشركة..... ٧٤٢
- مسألة ٣١٥: حساب تخارج إرث..... ٧٤٢
- مسألة ٣١٦: طلب فتوى بخصوص العمل على موقع الكتروني..... ٧٤٣
- مسألة ٣١٧: العطايا والهبات..... ٧٤٤
- مسألة ٣١٨: ارتباط التوسع بالمرابحات والتضخم..... ٧٤٥

- مسألة ٣١٩: تحويل قرض ربوي إلى قرض إسلامي..... ٧٤٥
- مسألة ٣٢٠: البيع بعروض وبرامج حسومات مؤجلة لنهاية فترة العروض..... ٧٤٦
- مسألة ٣٢١: هل تدخل البنود التالية ضمن الاصول المتداولة لحساب الزكاة؟..... ٧٤٨
- مسألة ٣٢٢: هل يحق لسمسار أن يأخذ أجره من طرفي العقد؟..... ٧٤٩
- مسألة ٣٢٣: بيع مع سكوت البائع دون تحديد الثمن..... ٧٤٩
- مسألة ٣٢٤: وديعة سرقت جزء منها مأذون..... ٧٥٠
- مسألة ٣٢٥: شريك يستثمر قبل إكمال رأسماله..... ٧٥١
- مسألة ٣٢٦: سائق أجره ببدل ثابت..... ٧٥١
- مسألة ٣٢٧: حول تحريم النقود الرقمية: البيتكوين مثلاً..... ٧٥٢
- مسألة ٣٢٨: مسابقات تحد القراءة..... ٧٥٣
- مسألة ٣٢٩: مبلغ التأمين مقابل حسن سداد المستأجر للكهرباء والماء..... ٧٥٤
- مسألة ٣٣٠: عربون مع المراجعة..... ٧٥٥
- مسألة ٣٣١: الزكاة للعمال..... ٧٥٥
- مسألة ٣٣٢: شراء ذهب بذهب ودفن الصياغة..... ٧٥٦
- مسألة 333: شركة مضاربة تعثرت ولم يسدد شريك المال..... ٧٥٧
- مسألة ٣٣٤: اختبارات طلاب بأجر تدفع لأحدهم..... ٧٥٨
- مسألة ٣٣٥: وديعة استثمارية لشريك تم تجميدها..... ٧٥٨
- مسألة ٣٣٦: بيع شاشتين ثم ظهور عيب مخالف..... ٧٥٩
- مسألة ٣٣٧: صاحب أرض اتفق مع مزارع على استصلاح أرضه..... ٧٦٠
- مسألة ٣٣٨: شريك في أصل ثابت..... ٧٦١
- مسألة ٣٣٩: تمويل مواد أولية وتسعير المنصرف لإنتاج..... ٧٦١
- مسألة ٣٤٠: تصفية أعمال مضاربة بعد تغير قيمة العملة..... ٧٦٢
- مسألة ٣٤١: محل يطلب لعرض المنتج دفع مبلغ..... ٧٦٣
- مسألة ٣٤٢: تحصيل شيكات بصورة بيع ديون..... ٧٦٣

## الفصل الأول

### الابتكار المالي والهندسة المالية

سيتناول هذا الفصل الابتكار المالي والهندسة المالية من خلال مباحث تهدف إلى رسم وتوضيح البيئة المناسبة للابتكار، فما مدى حاجة الناس للابتكار المالي؟ سؤال يتطلب من كل مجتمع الإجابة عليه، ثم ماهية الأسواق التي تحتضن المنتجات المالية، هل هي أسواق ممر أم أسواق مستقر؟ فمصير المنتجات المالية ومنتجات السلع والخدمات هو الأسواق، لكن أيها يبقى مراوفاً في الأسواق لا يخرج منها؟ وأيها يعبرها سريعاً إلى المستهلك النهائي حيث إشباع الحاجات؛ لذلك لا بد من معرفة بيئة الابتكار، ثم هل البيئة مهيأة برؤى استراتيجية لتكوين المفاهيم الصالحة لابتكار المنتجات المالية؟

إن البعد الاستراتيجي يحتم تحالف وحدات البحث والتطوير على مستوى المؤسسات الاقتصادية العالمية لتعزيز مستقبل مؤسسات الاقتصاد الإسلامي؛ فمخاطر عدم مواكبة التغييرات السوقية تكلفته أكبر بكثير من ولوج عالم الابتكار والابداع والتميز؛ فضلاً عن محاسن هذا العالم ودوره في تحقيق مصالح البلاد والعباد.

## المبحث الأول: الحاجة إلى الابتكار المالي

لقد اختلف تعريف الابتكار بحسب اهتمامات الباحثين العلمية وطبقاً لمدارسهم الفكرية؛ لذلك عُرِّف الابتكار<sup>1</sup> بسمات الشخص المبتكر، وبإنتاجه، وبالعمليات التي أدت للابتكار، كما عُرِّف بوصفه أسلوب حياة في بيئة معينة، وعليه يمكن التمييز بين عدة تعاريف للابتكار، كالآتي:

### تعاريف الابتكار

#### تعريف الابتكار على أساس سمات الشخصية

الابتكار هو المبادأة باتباع أنماط جديدة من التفكير دون السياق العادي المتبع في التصدي لمختلف القضايا والأمور. وإذا توقفنا عند السمات؛ فلا بد من البحث عن المبتكرين بأنماط عقولهم التي تبحث وتركب وتؤلف. لذلك تسود مصطلحات حب الاستطلاع، والخيال، والاكتشاف، والاختراع، كأساس لمناقشة معنى الابتكار.

يتضمن هذا النوع من التعاريف سمات ابتكارية، عقلية أو وجدانية؛ لذلك يتميز مرتفعو التفكير الابتكاري بروح المرح والمداعبة والسخرية، والشعور بالحرية، وتحمل المخاطرة خاصة الفكرية منها، والغموض، وعدم اليقين، والاستقلالية في الفكر والعمل، والثورة من أجل التطوير، والحاجة للتعبير عن الذات، ومقاومة الضغوط الاجتماعية، وقلة الاستجابة للقواعد والتنظيمات التقليدية الموضوعية، وقلة الحاجة للتنظيم، والاكتفاء الذاتي، والتصميم، وتنوع طرق التعبير عن الانفعالات، ورفض الإذعان للسلطة، والثقة بالنفس، والسيطرة، والتقصير والتوفيق بين المتناقضات،

<sup>1</sup> نقلاً من موقع المقاتل بتصرف، رابط

وتأكيد الذات، والمثالية، والاندفاعية، والتفتح والانفتاح للخبرة، والقيادة، والارتباط بالوسط الاجتماعي، والمثابرة، والتفرد. ويلاحظ أن السمات السابقة تحوي صفات متناقضة؛ فمرتفع التفكير الابتكاري، هو:

١. ثائر؛ لكنه لا يعمل ضد المعايير القائمة، وإن كان يتناول هذه المعايير بالتفكير والتأمل والتساؤل ويرفض الخضوع السلبي لها.
٢. منطوق وفردية؛ لكنه مشارك في الأنشطة ويتولى القيادة.
٣. متوافق؛ لكنه هدام من أجل إعادة البناء.
٤. خيالي؛ لكنه يأتي بالجديد الذي يطور الواقع.

## تعريف الابتكار على أساس الإنتاج:

الابتكار هو ظهور إنتاج جديد نابع من التفاعل بين الفرد ومادة الخبرة. أو أنه قدرة الفرد على تجنب الطرق التقليدية في التفكير لأجل إنتاج أصيل جديد يمكن تنفيذه وتحقيقه.

ويكون الإنتاج الابتكاري: فنياً، أو علمياً، أو اجتماعياً، أو سيكولوجياً؛ بحيث يعكس الاستجابة للاختبارات النفسية، أو للأفكار التي يُعبر عنها بطرق مختلفة. أما صفاته، فهو:

١. أصيل جديد ونادر.

٢. قابل للتحقق في الواقع؛ فتراه يساعد على علاج مشكلة، أو يُشبع حاجة، أو يحقق أهدافاً معينة.

٣. يؤدي إلى إيجاد أوضاع جديدة في الوجود البشري، فيُغير وجهة نظر الإنسان نحو العالم تغييراً إيجابياً.

تعريف الابتكار على أساس أنه عملية:

الابتكار: هو عملية تمتد عبر الزمن

تتضمن:

- إدراك الثغرات، كاختلال المعلومات، وفقد العناصر، وعدم الاتساق؛ بحيث لا يُعرف لذلك حلولٌ معلومةٌ،
- ثم البحث عن تلك الثغرات، ووضع فروض لها، واختبارها، والربط بين نتائج البحث، وقد يحتاج الأمر إجراءً تعديلاتٍ ثم إعادة اختبار الفروض،
- وأخيراً نشر النتائج وتبادلها.

واختلف الباحثون في عدد مراحل العملية الإبداعية وترتيبها. ويمكن تمييز أربعة أقسام لها:

١. الاستعداد: وفيها تُبحث المشكلة من جوانبها ككل.

٢. الكُمون: ويتضمن جانبيين، جانباً سلبياً: وفيه لا يفكر المبدع في المشكلة تفكيراً شعورياً أو إرادياً. وجانباً إيجابياً: وفيه تحدث سلسلة من الأحداث العقلية اللاشعورية واللا إرادية، لهضم المعلومات المكتسبة، وامتصاصها.
٣. الإشراق: حيث الانبثاق الفجائي للفكرة الجديدة.
٤. التحقيق: حيث الاختبار التجريبي للفكرة الجديدة.

### خصائص العملية الإبداعية:

العملية الإبداعية مصطلح يُلخص مجموعة معقدة من العمليات المعرفية تشمل: الإدراك والتذكر والتفكير والتخيل، تحركها دوافع ذاتية داخل الفرد؛ لذلك تكون موجودة لدى كل فرد، ولا تقتصر على فئة بعينها. ولا يعني ذلك أن كل فرد هو مبدع متميز بالضرورة؛ فنضج العملية الإبداعية يختلف لدى بعض الأشخاص لأسباب قد تكون شخصية أو اجتماعية؛ كالإعاقة والتشتت والانشغال وعدم الاهتمام وغير ذلك. وبناء عليه تختلف العملية الإبداعية باختلاف شكل الأعمال وتتشابه في بعض نواحيها.

### تعريف الإبداع في ضوء بعض العوامل العقلية:

الابتكار هو تنظيم مكون من عدد من القدرات العقلية

تختلف باختلاف مجال الابتكار، وهي:

١. الطلاقة اللفظية: تتمثل بسرعة إنتاج أكبر عدد ممكن من الكلمات، التي

تستوفي شروطاً معينة كأن تبدأ بحرف معين، أو تنتهي بحرف معين.

٢. **الطلاقة الفكرية:** تتمثل بسرعة إنتاج أكبر عدد ممكن من الأفكار في موقف معين، وتستوفي شروطاً معيناً.

٣. **المرونة التلقائية:** تتمثل بسرعة إنتاج أفكار تنتمي إلى أنواع وفئات مختلفة، ترتبط بموقف معين.

٤. **الأصالة:** تتمثل بسرعة إنتاج أفكار تستوفي شروطاً معينة في موقف معين، تكون نادرة، أو ذات ارتباطات غير مباشرة وبعيدة عن الموقف المثير أو المحفز لها.

٥. **التفصيلات:** تتمثل بإضافات تُضاف للاستجابة لتبرزها وتوضحها. فلو كانت الاستجابات رسوماً فإن أي إضافات داخل الرسم أو خارجه قد تُبرز الصورة أو الرسم، وهذه تُعدّ من التفصيلات.

يُبرز هذا النوع من التعريفات العوامل العقلية والمعرفية في الابتكار، ولا يعني بالضرورة أنها كافية بذاتها لإبداع الشخص؛ لذلك تُعتبر الشخصية بمجموعها تفاعل من العوامل العقلية والوجدانية تتأثر بالبيئة المحيطة بها.

## تعريف الابتكار كأسلوب حياة:

الابتكار هو استجابة الذات عندما تُستثار بعمق وبصورة فعلية. أو أنه تلك القوة التي تكمن خلف تكامل الإنسان، تقوم على الحب وحرية التعبير عما لديه من دوافع، حتى لو كانت عدوانية.



يُعبّر عنها بصورة نشاط مقبول، دون أن يُصاحبه مشاعر بالإثم؛ لأن ذلك مبني على حب الآخرين.

يتسع هذا النوع من تعريف الابتكار ليشمل جوانب حياة الفرد، فيدل على أسلوب معين في الحياة، سواء أكان قوةً دافعةً للكمال، أم تحسّن الذات وتُنمّيها. وهذا يُظهر نوعين من الابتكار، هما:

١. الإنتاج الملموس القابل للدراسة، كاللوح الفنية التي يُستمتع بها؛
٢. الإنتاج الاجتماعي أو النفسي، الذي يتطلب ذكاء وإدراكاً سليماً، وتقديراً للأفراد، وجرأة في التعبير عن الأفكار واستعداداً للدفاع عنها.

## المناهج المستنبطة من تعريف الابتكار:

يمكن تحديد ثلاثة مناهج مستنبطة من تعدد واختلاف تعريف الابتكار إلى:

المنهج التوفيقي: وذلك بوضع مستوياتٍ للابتكار، مثال ذلك:

١. الابتكار التعبيري: وهو التعبير الحر المستقل الذي لا يكون للمهارة أو الأصالة فيه أهمية، مثل رسوم الأطفال التلقائية.
٢. الابتكار الإنتاجي: وهو المنتجات الفنية والعلمية التي تتميز بمحاولة ضبط الميل إلى اللعب الحر، ومحاولة وضع أساليب تؤدي إلى الوصول إلى منتجات كاملة وجديدة.
٣. الابتكار الاختراعي: يمثله المخترعون والمكتشفون، الذين تظهر عبقريتهم باستخدام المواد والأساليب بطرق مختلفة.

٤. الابتكار التجديدي أو الاستحدثي: وهو تطوير وتحسين يتضمن استخدام

المهارات الفردية والتصويرية والخيالية.

٥. الابتكار الانبثاقي: وهو ظهور مبدأ جديد أو مُسلمة جديدة، تزدهر حولها

مدرسة جديدة.

المنهج الشمولي: ويكون بمحاولة وضع تصنيف شامل للتعريفات مع ربطها

بالنواحي الفكرية لواضعيها، ويتضمن:

١. الابتكار كخاصية معرفية: بوصفه أحد مكونات العقل.

٢. الابتكار كظروف بيئية وسمات للشخصية: فيرتبط بأساليب النشأة

الاجتماعية، ويتضمن سمات الشخصية الابتكارية من حيث علاقتها

بظروف البيئة وعوامل التنشئة.

٣. الابتكار كأعلى درجة من درجات الصحة النفسية: ويمثل هذا الاتجاه علم

النفس الإنساني، الذي يؤكد على أهمية تحقيق الذات، وأن من يحقق ذاته

يكون مبتكراً.

٤. الابتكار المعبر عن الدوافع والرغبات غير المقبولة ليكون تعويضاً عن قصور

أو تعبير عن لا شعور جماعي.

٥. الابتكار كنتاج لقوى نفسية خارقة؛ كالربط بين الابتكار والتنويم

المغناطيسي، وبينهما وبين الإدراك المتجاوز للحس.

المنهج القياسي: ويكون بتعدد وسائل القياس الهادفة للتعرف على المبتكرين؛ فمنها مقاييس لسلمات الشخصية، ومنها مقاييس للإنتاج الابتكاري، ومنها أدوات ومقاييس تعتمد على استخدام قوائم تواريخ الحياة للتعرف على المبتكرين. وبناء على ما سبق، فإن بيئة الابتكار القابلة للنمو في مختلف المجتمعات تتميز بالآتي:

١. الفرص، حيث:

- تتوافر التجارب دون خوف أو تردد، كتوافر مستلزماتها.
- الاطلاع على الثقافات الأخرى.
- شيوع ثقافة تسمح بتعرض الأفراد للمستجدات العلمية والثقافية، فتشجعهم على نقد وتطوير الأفكار، ومزج الجديد بالقديم، كما تسمح لهم بتجربته وتطبيقه.
- قصص نجاح مع نماذج ابتكارية بين الأجيال السابقة، ويتوقف أثرها الإيجابي على أمرين:
  - أن تكون النماذج في مجال ذي صلة بالتنمية الابتكارية؛ فالنماذج المبتكرة في الرياضيات تكون أصح لمن يعمل أو يحب تعلم الرياضيات والابتكار فيها.
  - تقبل تلك النماذج تقبلاً نقدياً بغية البناء والتطوير بما يلائم تغيرات واقع الحياة.

٢. التهديدات التي تحد من التقدم والتطور؛ كالحروب والارهاب الفكري مما قد يؤدي إلى الشك والخوف في التفكير.

وسنتعرض لاحقا لحالات عملية لهذه المناهج.

وبما أن مجال بحثنا هو الابتكار المالي – فإن الكلام سينحصر بما سنتعرض له في الاتجاه المالي، والابتكارات المالية سنتناولها من منظور إسلامي –، فإن البحث سيركز على فقه الابتكار المالي من وجهة النظر الإسلامية انطلاقاً من مصادر البحث الإسلامية مع تتبع حركتها في التاريخ الإسلامي من خلال أقوال وتصرفات الفقهاء عبر ذلك التاريخ الذي امتد لأكثر من أربعة عشر قرناً، مع الاستفادة من الفرص العلمية والثقافية المعاصرة؛ حيث طورت الحضارة الغربية أدوات عديدة في مجال الابتكار عموماً والابتكار المالي خصوصاً؛ وليس من حرج في تناول ما وافق شريعتنا الإسلامية وإعادة ضبط ما خالفها بما يحقق أقصى نفع وفائدة ممكنة.

### ما هية الابتكار المالي؟

الابتكار المالي هو مجموعة الإجراءات والتدابير التي مؤداها تلبية احتياجات المجتمع المالي؛ سواء بإعادة تأهيل منتجات قائمة، أو بتطويرها، أو بتصميم منتجات بديلة مبتكرة، تكون قابلة للتنفيذ والتحقيق.

لذلك يتكون المبتكر المالي من مجموعة إجراءات وتدابير يمثلها جملة عقود وشروط تؤدي إلى إيجاد منتج أو أداة مالية تستخدم لإشباع حاجة مالية يعبر عنها بتلبية فجوة مالية. وهذا المنتج قد يكون جديداً كلياً، أو تطويراً لمنتج قائم، ولا

يسمى منتجاً مالياً مقبولاً إلا إذا كان قابلاً للتنفيذ والتحقيق في السوق بحيث يحقق النفع للناس .

يقوم بالابتكار شخصٌ مُبادرٌ يتبع أنماط تفكير جديدة غير مألوفة أو مستحدثة، وما يسعى إليه هذا البحث أن يركز على السمات الشخصية للمبتكر، ثم العمل على جعلها أسلوب حياة بتحويل الابتكار إلى عمل مؤسساتي جماعي، وسيكون ذلك من خلال تطوير أدوات تستشعر حاجة الأسواق في التطوير، وبإيجاد أدوات قياس مساعدة؛ حيث يتم التعرف على دورة العمر الإنتاجي للمنتج؛ لزوج تعديلات عليه في الوقت المناسب أو باستبدال منتجٍ آخر به يكون أكثر كفاءة وكفاية .

من وجهة النظر الإسلامية يكون :

---

الابتكار المالي هو مجموعة الإجراءات والتدابير التي مؤداها تلبية احتياجات المجتمع المالي؛ سواء بإعادة تأهيل منتجات قائمة، أو بتطويرها، أو بتصميم منتجات بديلة مبتكرة، تكون قابلة للتنفيذ والتحقيق، ضمن قواعد الشريعة الإسلامية وضوابطها .

---

## فما المنتج أو الأداة المالية؟

تحتاج جميع الصناعات إلى وضع تشكيلة منتجات بغية استهداف الأسواق مُحاولَةً بذلك زيادة حجم مبيعاتها لاستهداف شرائح عديدة من العملاء وهذا ما يُسمى في علم التسويق استهداف وتجزئة السوق لتلبية جميع احتياجات العملاء .

لذلك نجد في صناعة الألبسة التغير مستمراً في شكل المنتج من حيث أنموذجه وشكله ولونه وزخرفته وتغليفه وطرق عرضه؛ فيحاول المصممون في هذه الصناعة

بشكل مستمر ابتكار نماذج فريدة أو معدلة تحقيقاً لرغبات العملاء وإرضاء لهم، ويقدمون أشياء جديدة لاستقطاب عملاء جُدد.

وكذلك حال الصناعة المالية؛ حيث تحتاج المؤسسات المالية إلى تقديم منتجات وأدوات مالية مبتكرة أو معدلة عن منتجات موجودة للمسوغات نفسها. ويُقصد بالمؤسسات المالية المصارفُ وشركات التأمين والصرافة والوساطة المالية وشركات الاستثمار، هذا على المستوى الجزئي، وعلى المستوى الكلي هناك منتجات وأدوات خاصة بها سواء على مستوى السوق نفسه أو على مستوى الدول والحكومات.

والمنتج المالي لن يكون شيئاً محسوساً كالسيارة أو الطائرة أو اللباس؛ بل:

---

المنتج المالي هو مجموعة من الإجراءات غير الملموسة التي تؤدي بمجملها إلى إشباع خدمة مالية - فجوة مالية - يحتاجها طرف من أطراف السوق.

---

وقد تقوم المنشآت والشركات غير المالية بإنشاء هذه الأدوات والمنتجات واستعمالها؛ كالشركات الصناعية والزراعية والخدمية.

لذلك:

---

المنتج المالي هو مركب مالي يحقق للعملاء أغراضاً تُشبع حاجاتهم التمويلية وتغطي الفجوات التي يحتاجونها سواء على المستويين الجزئي والكلي، وله خصائص تميزه، ويشكل عنصراً من عناصر المزيج التسويقي، كما أن له دورة حياة تخصه.

---

إذاً تحقق الأداة أو المنتج المالي غرضاً مالياً يتمثل بالحصول على تمويل وأحياناً بضخ ذلك التمويل في استخدامات تحقق ربيعيةً لتلك المنشآت والشركات؛ ففي حين تعتمد المنتجات والأدوات المالية التقليدية على الفوائد الربوية في تركيبها

كالإقراض بفائدة، أو بيع المعدوم ببيع ما لا تملكه تلك المنشآت مثل الخيارات والبيوع المستقبلية، وبيوع المشتقات كبيع الرهون أو حسم الديون، وقد تجمع بين أكثر من حالة وجميع ذلك محرمة في شريعة الإسلام.

إذاً المنتج المالي الإسلامي هو: مركبٌ ماليٌ تُراعى فيه قواعد الشريعة الإسلامية وضوابطها، يحقق للعملاء أغراضاً تشبع حاجاتهم التمويلية وتغطي الفجوات التي يحتاجونها سواء على المستويين الجزئي والكلّي، وله خصائص تميزه، ويشكل عنصراً من عناصر المزيج التسويقي، كما أن له دورة حياة تخصه.

لذلك فإن التعرف على الاقتصاد الإسلامي مرحلة ضرورية قبل البدء بتعلم الهندسة المالية الإسلامية تحاشياً للوقوع بأي محرم، ويضاف لذلك تعلم الرياضيات العالية والمالية، وبحوث العمليات، ومن ذلك ما وضعناه في فقه المعاملات الرياضي، وكذلك التوسع في علوم الإدارة والإدارة المالية خصوصاً، وعلوم المصارف والتأمين وما يتعلق بهما من شؤون الأسواق – البورصات – وغيرها.

ومن جانب آخر:

لابد للدراس المختص بهذا الفن من توافر المَلَكَة الفقهية لديه، وأن يتحلى بالمرونة الفقهية والانضباط الأصولي، والالتزام بالقواعد الشرعية، وأن يملك عقلاً مدرّكاً لفقه العصر الذي يعيش فيه، ويسبق كل ذلك خوف من الله تعالى وإخلاص له.

## الابتكار المالي في التاريخ الإسلامي

لقد عُرف مصطلح (الحيل) في التاريخ الإسلامي، وأطلق على من عمل فيه صفة (المهندس) وذلك منذ القرن الثالث هجري، وأطلق على من بحث عن إيجاد

حلول لبيوع وتصرفات مالية، وحديثاً عُرف الابتكار المالي كفرع من الهندسة المالية.

ولما حاول بعض المسلمين تناول الهندسة المالية من وجهة نظر إسلامية بدأنا نميز بين مصطلحي الهندسة المالية التقليدية والهندسة المالية الإسلامية. ولما كانت الصفة الأساس لأعمال الهندسة المالية ونتائجها هي الابتكار فقد وجدنا أن مصطلح فقه الابتكار المالي أكثر مناسبة؛ فالفقه كلمة تشير للمعارف الإسلامية وآليات فهمهما فهماً تاماً وفقه تناولها بحثاً وتطبيقاً.

وبما أن الابتكار المالي يهدف إلى إشباع رغبات وحاجات الناس المشتغلين والممارسين للأعمال عموماً؛ لذلك يعتبر فقه الابتكار المالي جزءاً من فقه المعاملات الإسلامية الذي يُمثل الجانب الأوسع من الشريعة الإسلامية بوصفه الجانب التطبيقي لفقه العبادات الذي به يتعبد المسلمُ ربّه الذي خلقه، وبه أيضاً تقوم الناس بإعمار الأرض امتثالاً لأمر ربها بالعدل والإحسان.

إن عبارتي العدل والإحسان عبارتان مهمتان في بحثنا هذا؛ فالأصل السعي إلى تحقيق العدل مهما كان الوضع ظالماً، هذا أولاً، أما ثانياً فلا بد من مراعاة الإحسان حيث يقدم المسلم لغيره ما يفوق العدل حباً وطواعية وهذا شكل الإحسان المطلوب في صيغ التعامل بين المسلمين أنفسهم وبينهم وبين غيرهم، يقول تعالى في سورة النحل: **إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ وَإِيتَاءِ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ عَنِ الْفَحْشَاءِ وَالْمُنْكَرِ وَالْبَغْيِ يَعِظُكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ** (النحل: ٩٠).



إن حاجة الناس للابتكار المالي حاجة قديمة قَدَمَ وجوده على هذه البسيطة، فبعد أن تملك الإنسان شيئاً ما نتيجة جهد بذله أو إرث صار له، صارت حاجته للتبادل أمراً لا غنى عنه، ثم صار التبادل عملية منتجة بعد أن كان وسيلة لإشباع حاجة. وبدأ الناس يفكرون بطرق وأساليب زيادة ثرواتهم وأملاكهم بتوسيع أنشطتهم الإنتاجية والتبادلية. فكان التبادل السلعي السلعي أو ما عُرف بالمقايضة، ثم تطورت الحال إلى إدخال سلعة محددة على أنها مقياس تبادل، أُصطلح على تسميتها بالنقد أو بالثمن لأنها تحده، فكان التبادل النقدي الذي يعتمد النقود وسيلة ذلك.

وشرع الأذكاء من الناس والمتحليون منهم وأصحاب المبادرات إلى التفكير بزيادة مقدراتهم الإنتاجية والتبادلية؛ فمنهم من توجه نحو المستهلك بسلع وخدمات جديدة مبتكرة أو بأخرى معدلة، ومنهم من توجه بالتفنن بطرق وأساليب التبادل، بينما ارتأى آخرون التوجه نحو المنتج نفسه بتقديم حلول له توصله للمال ذاته.

لذلك كان الابتكار ملازماً لحياة الناس يساعدهم في إشباع رغباتهم وسد حاجاتهم، لكن الشطط في ذلك جعل بعضهم محتالين مخطئين في حق غيرهم وفي حق المجتمع كله، لذلك كان لابد من معيار تقاس عليه التصرفات وميزان يبين الحق من الباطل.

ولا يشفع التقدم المدني في ذلك أبداً؛ فالناس اعتادت الدّين كوسيلة مبتكرة لزيادة الثروات المملوكة بشكل مؤقت ريثما تزداد الأرباح المتحققة أملاً في تملكها لتصبح ثروة دائمة. وبسبب زيادة الطلب على هذه الوسيلة (أي الدّين)، ابتكر آخرون

إضافة على الدين لتكون بمثابة ربح ناجم عن تبادل النقود بوصفها سلعة كغيرها من السلع، فنشأ الربا أي الزيادة في المال المقرض، وعُرف ذلك قبل الإسلام، واعتاده الناس في الزمن الجاهلي؛ بل مارسوه بشغف. وبسبب الحاجة أو استغلال الحاجة ابتكروا قواعد متميزة فكان المرابي يقول للمقترض العاجز عن السداد: إما أن تقضي أو أن تُربي، فإما السداد أو الزيادة، وبمرور الزمن وتطور المدنية في العالم طُورت هذه القاعدة إلى: جدولة الديون، وسميت الزيادة بأعباء الدين أو تكلفة خدمة الدين، لكن واقع الأمر وجوهره لم يتغير؛ بل إن الناس بعدما تطوروا من تبادل المقايضة إلى التبادل النقدي، نجدهم في بورصات اليوم يعودون أدراجهم إلى تبادل السلع بالسلع **Swap**، ونجدهم يبيعون الدين ويبيعون الرهن ويتصرفون بما يحقق لهم النفع - حسب فهمهم - .

### مقياس الوسائل المبتكرة

لقد أثبتت الأزمات المالية العالمية التي مرّ بها الناس في قرنهم الأخير بأن معيار المصلحة أو معيار المنفعة قد يكون مفيداً لبعض أطراف التبادل لكنه قد يكون ضاراً بعموم الناس، أو كما نقول بمصطلحات الاقتصاد اليوم؛ هناك منفعة على مستوى الاقتصاد الجزئي، وهناك ضرر على مستوى الاقتصاد الكلي. لقد ثبت للناس خطأ معيارهم، لكن قوة المتنفذين وقوة مصالحهم تأبى عليهم الاستسلام بسهولة لمصالح الناس.

إذاً الابتكار المالي ضرورةٌ لا غنى عنها؛ فحاجات الناس ورغباتهم متطورة لا مستقرة، لذلك قدمت شريعة الإسلام ضوابطاً عامة وخاصة ليعيش الناس بهناء ورخاء فيما لو التزموا بها، وإلا فهم يتحملون وزر أفعالهم وأعمالهم لأنها نتائج قرارات اتخذوها طواعية. فكان من الضوابط العامة مثلاً تحقيق الرضا والابتعاد عن الاحتكار والغش والتدليس والكذب، ومن الضوابط الخاصة التقابض والمجلس والحيازة في بعض البيوع. ثم لما كانت حاجاتهم تتطلب ابتكاراتٍ لما هم فيه، شرَّع نبي الله صلى الله عليه وسلم بيع السلم، وهو بيع المعدوم، لكنه علّمنا بأن ضبطه ضبطاً يُذهب كل جهالة فيه يجعله مباحاً. ولما احتاج الناس ابتكاراتٍ أخرى بنى الفقهاء على ذلك فكان بيع الاستصناع وزادوا عليه ضوابطاً تخصه ليبقى ضمن المباحات. كذلك الأمر لما احتاج الناس إلى التمويل شرَّع الاقتصاد الإسلامي لهم الشركات بأنواع عديدة جمعت بين العمل والعمل، وبين المال والمال، وبين المال والعمل؛ فابتكر الفقهاء صيغَ شركاتٍ عديدةٍ لَبَّت حاجاتهم وساعدت في إشباع رغباتهم.

أما في المجتمعات غير الإسلامية ونتيجة الثورة الصناعية في القرن الثامن عشر، ولحاجتهم إلى رؤوس أموال كبيرة فقد نشأت الشركات المساهمة وهي نوع من شركات الأموال فيها الحِصص تكون بأسهمٍ متساوية القيمة وهذا أمر حسن، لكن ازدياد الحاجة إلى التمويل أدى بهم لزيادة رؤوس أموال الشركاء المساهمين؛ سواء من الشركاء أنفسهم، أو من غيرهم أي بإدخال شركاء جدد وهذا ابتكار مالي

أيضاً، ثم زادوا على قيمة السهم ما يسمى بعلاوة إصدار على أمل تحقيق العدل بين الشركاء القدامى والجدد وهذا أيضاً ابتكار حسن مادام فيه العدل. ثم لما تعثرت بعض الشركات ولم تستطع طلب التمويل بالطرق العادية، توجه الابتكار إلى الأسهم الممتازة إضافة إلى الأسهم العادية، فحددوا لها ربحاً وميزوها باقتطاع الربح قبل الأسهم العادية وهذا أيضاً ابتكار مالي، لكنه غير جائز من وجهة النظر الإسلامية. وقد تكلم الفقهاء عن مسألة حجب الأرباح ومنعوا الظالم منها؛ كالتي في الأسهم الممتازة، وأجازوا الحجب من الأعلى دون الأسفل؛ لأن حجب الأرباح من الأعلى فيه وجهة التبرع والتخلي طوعية، أما في حالة الأسهم الممتازة؛ فإن الحجب تم من الأسفل وفيه الظلم والاقتطاع الجبري. مثال ذلك: أن يتشارك اثنان، فيقول أحدهما للآخر (مشجعاً) شراكتنا بالنصف وما زاد من الربح عن المليون فهو لك (لذلك أسميناه حجباً من الأعلى)؛ فهذا حجب للأرباح جاء من طرف واحد هو الطرف الأقوى وبشكل طوعي، أما في حالة الأسهم الممتازة فإن حجب الأرباح قسريٌّ ومن جهة القوي، والفرق بين الحالتين شاسع.

ثم لما احتاجت الشركات مزيداً من التمويل لجأت للاستدانة بالربا – وهذا ابتكار مالي قديم النشأة –، لكنها لما قسمته إلى مبالغ صغيرة متساوية وأسّمته بالسندات كان منتجاً مالياً جديداً وبقي أساسه اقتراض مالٍ بمالٍ بزيادة. أما إذا كان وضع الشركة قوياً فإنها تُفضل تحويل احتياطياتها وأرباحها المدورة إلى رأس المال لتزيده وهذا تمويل داخلي، وهو منتج مالي حسن.

وقد يكون المنتج المالي موجهاً للزبائن من مستهلكين ومنتجين وسيطين، كما قد يكون المنتج المالي على مستوى الدولة نفسها فتكون منتجات مالية كلية وقد تكون أيضاً بين المؤسسات الدولية والحكومات فتكون منتجات مالية دولية .

لقد استدان رسولُ الله صلى الله عليه وسلم لبيت المال دونَ رباً؛ أي كقرض حسن وكذلك فعل عدد من خلفائه - رضي الله عنهم -، وهذه سياسة مالية وابتكار مالي .

وخيرَ عمر - رضي الله عنه - عام المجاعة أغنياءَ الناس بين التوظيف على بيت المال (أي فرض ضرائب على أغنيائهم دون فقرائهم)، وبين أن يُقرضوا بيت المال؛ ففضل الناس الطريقة الثانية وهذا ابتكار مالي؛ فالتوظيف يقتضي أن بيت المال فارغ والأمة في جائحة مما يعني فرض ضرائب على الأغنياء فقط، واختار الناس أن يدفعوا من زكاة مالهم سلفاً فامتلاً بيت المال وتوقف بذلك حدُّ (التوظيف) وهذا فهمٌ عميقٌ من فاروق الأمة - رضي الله عنه -، فقد خيرَ الناس بين مُنتَجين ماليين كليين عادلين مُنصفين؛ بينما تلجأ الحكومات اليوم إلى فرض ضرائب على الفقراء والأغنياء على حد سواء وغالبا ما يتهرب منها الأغنياء ويسددها الفقراء مما يؤدي إلى ظلم اجتماعي ينافي تعريف الضرائب في الأدبيات المالية التقليدية، ثم ابتكر الفقهاء الماليون التقليديون ضريبة القيمة المضافة أو الضريبة على المبيعات لتحصيل كميات أكبر من الضرائب لإجبار الجميع على سدادها، لكن المنتجين والمقتردين يضيفون تلك المبالغ التي ستقتطع على شكل ضرائب على مبيعاتهم إلى تكاليفهم

لينجو من تلك الالتزامات المالية، مما يزيد في الأسعار ويؤدي إلى تضخم فيها وضرر شديد بأحوال الناس، بينما أوصى رسول الهدى صلى الله عليه وسلم: (بألا يُفرض خراجٌ على الأسواق، فقال: هذا سوقكم فلا يُنتقصد ولا يُضربنَّ عليه خراجٌ)<sup>1</sup>. فشتان شتان بين السياسات المالية الكلية من المنظور الإسلامي والمنظور التقليدي.

إن ما يميز الابتكارات المالية الإسلامية سواء أكانت موجهةً للأفراد أم للمؤسسات أم للدول، أنها محكومة بضوابط لا تخرج عنها أبداً فتتحقق مصلحة الأطراف ضمن ضابط العدل، وقد يضاف إليها الإحسان، بينما نجد أغلب الابتكارات المالية التقليدية تقوم على المنفعة والمصلحة؛ لذلك نجد معاييرها مضطربة وموازينها مختلة ويا للأسف فإن آثارها الكلية غير منظورة إلا بعد أن يقع الفأس بالراس وهذا مغاير لأبسط قواعد ومفاهيم إدارة المخاطر والإدارة الإستراتيجية.

## الهندسة المالية التقليدية في عنق الزجاجة

إن الهندسة المالية<sup>2</sup> والابتكار المالي هي القوى التي تقود النظام المالي المحلي والعالمي نحو فعالية اقتصادية أكبر. وقد شهدت ثمانينيات القرن الماضي تسارعاً في الابتكارات المالية في الأسواق المالية الدولية، أدت لتحويل أسواق العمل المصرفي والمالي التقليدية إلى أسواق متطورة جداً؛ فحققت درجة عالية من السيولة وقدمت

<sup>1</sup> سنن ابن ماجه، حديث ضعيف.

<sup>2</sup> Iqbal & Mirakhor, An Introduction to Islamic Finance Theory & Practice, John Wiley & Sons, 2007, P 203-206.

مجموعة واسعة من الأدوات لاقتسام ونقل مصادر الخطر المتنوعة. وقد ظهر هذا الاتجاه في الأسواق المالية بنوعيتها: الدولية والداخلية.

وقد ساهم ازدياد الطلب على وسائل زيادة السيولة وإدارة المخاطر في زيادة تقلب أسعار الأصول المالية مما أدى إلى:

– انهيار أنظمة سعر الصرف،

– هزات في سوق النفط،

– زيادة الإنفاق الحكومي واللجوء إلى السياسات التضخمية.

إن التطورات التي حصلت في النظرية المالية ونظريات المعلومات ساعدت في تعدد احتمالات معالجة معلومات تلك الأسواق وسرعة نقلها، ومن ثمَّ نموها وتطور وسائلها، ومن تلك الوسائل الهندسة المالية.

وتتطلب الهندسة المالية تصميم وتنمية أدوات وعمليات مالية مبتكرة إضافة للبحث عن حلول إبداعية لمشاكل التمويل. وهي قد تؤدي إلى ابتكار وسائل مالية جديدة توافق حاجات المستهلك، أو طرق مستحدثة لضمانه، أو قد تؤدي لعمليات جديدة تخفض تكاليف التمويل أو تزيد عائدات الاستثمار أو توسع فرص مشاركة مخاطره.

وفيما يلي ثلاثة أنواع من أنشطة الابتكار المالي ذات الأثر الكبير في الأسواق:

١. زيادة السيولة لتنشيط الحركة التجارية وتوسيع خيارات السوق المتاحة.

٢. تحويل وتقسام مخاطر السعر والائتمان؛ لجعل الأسواق أكثر تكاملاً، ولتحقيق فوائد اجتماعية كتوفير أسعار عادلة لقرارات الاستثمار المستقبلية، وخفض تكاليف الصفقات في الأسواق الرأسمالية.

٣. توليد العائدات من حقوق الملكية، ومن الائتمان.

لقد عكست التنمية المالية آثاراً إيجابية على النمو الاقتصادي لبلدان متعددة على المدى البعيد؛ فمن ميزات الهندسة المالية أن فوائدها تعم ولا يتم احتكارها في سوق دون غيره، كما لا يوجد أية حقوق نشر لمنتجاتها المالية. فحالما تُعرض أداة مالية في سوق فإنها سرعان ما تُتاح في غيرها؛ كأن تُقلد من قبل أي جهة سواء بإدخال تحسينات عليها أو بدمجها مع وسائل أخرى، ثم إعادة طرحها في الأسواق من جديد.

إلا أن تلك الآثار الإيجابية تبين أن أغلبها صوري غير حقيقي – في ظل الهندسة المالية التقليدية – ولطالما تراكمت آثارها عبر السنوات على شكل فقاعات تحولت إلى أزمات عالمية وظهر ذلك مراراً، كما حصل في أزمة ١٩٢٩ وأزمة ٢٠٠٨ إضافة إلى أزمات عديدة – بينهما – أقل حدةً وضرراً على الناس لكنها انتقلت بين مختلف البلاد كعدوى وبائية.

يُلاحظ أن الفارق بين ذروتي الأزميتين أقل من ثمانين عاماً! وهذا مؤشر خطير.

الهندسة التقليدية تتخلى عن أهم أدواتها:



إن البنوك المركزية الكبرى تتوجه إلى المساعدة في إنعاش اقتصادات بلدانها بعد الضرر الذي ألحقته بها الأزمة المالية؛ فبعد تولي (مارك كارني) رئاسة البنك المركزي البريطاني في ٧-٨-٢٠١٣، أعلن إبقاء سعر الفائدة عند مستوى خمسة بالألف، وربط رفع معدلها عن مستواها الحالي بتراجع نسبة البطالة إلى ٧٪ أو أقل والذي يبلغ ٧.٨٪، مما يتطلب إيجاد ٧٥٠ ألف وظيفة، وهذا يستغرق ثلاث سنوات تقريباً.

فرفع أسعار الفائدة يلقي بتبعاتٍ وخيمةٍ على مسيرة التحسن الاقتصادي وإنعاش الاقتصاد، مما يعني عملياً العودة إلى نقطة الصفر. وذلك لأنه يدفع:

- رجال الأعمال والمستثمرين للحد من إنفاقهم الاستثماري .
- المستهلكين لخفض استهلاكهم ووضع أموالهم كودائع بنكية .
- ورغم أن التزام أعلى درجات الشفافية، يمنح الأسواق الاطمئنان اللازم لأنه يساعد:
- المستثمرين ورجال الأعمال على التخطيط الواضح والدقيق لاستثماراتهم .
- ارتفاع قيمة الأسهم .
- ارتفاع قيمة الاسترليني .
- استقرار أسواق العقارات فالراغبين مثلاً في شراء عقارات في لندن سيتمكنهم الحصول على قروض مصرفية بأسعار فائدة منخفضة مما يشجع عملية الشراء وانتعاش الأسواق العقارية .

- وقد وصف (الدكتور لاري إليوت) أستاذ المالية العامة في جامعة برمنجهام، قرار محافظ بنك إنجلترا بأنه: إنما يبعث برسالة للجميع، وكأنه يقول:
- للناس: أخرجوا وأنفقوا ما معكم، اشترؤا منازل وعقارات،
  - للمستثمرين: لا تخافوا أو تترددوا، استثمروا أموالكم فالإقتصاد يتحسن.

## انتحار المدرسة النقدية (الفائدة السلبية وانهيار الرموز)

الآن وبعدَ ثمانية أعوامٍ على الأزمة المالية العالمية تجدد مدرسة شيكاغو النقدية نفسها في وضعٍ انتحاريٍّ؛ فربُّع الاقتصاد العالميِّ قد تحوَّل نحوَ الفائدة السلبية، ومَعقِلُ تلك المدرسة مازال يُحاولُ المحافظةَ على آخرِ رموز الرأسمالية وهو الربا؛ فقد خفضَ البنك المركزيُّ الأوروبيُّ معدَّلاتِ الفائدةِ إلى (ناقص ٠.٣٪)؛ لإنعاشِ اقتصاد منطقة اليورو؛ فبات سعرُ الفائدةِ على الودائع في الدنمارك وفي سويسرا (ناقص ٠.٠٧٥٪) وفي السويد (ناقص ١.١٪). وتُشير أحدثُ سيناريوهاتِ اختبار الجهدِ أن هناك احتمالاً بنسبة ٣٠٪ لتطبيق سياسة أسعار الفائدة السلبية في الولايات المتحدة بحلول نهاية عام ٢٠١٧م، وفقاً لحساباتِ (بنك أوف أميركا ميريل لينش).

فما الربا السلبيُّ – أو الفائدة السلبية –؟

ولماذا لم يمرَّ العالمُ بطريقه على الصفر الذي يقع بين الموجبِ والسالب من الأعداد؟  
توصَّفُ الفائدةُ بالسلبية Negative interest rates NIRP عندما يلتزمُ المودع بدفع فوائدٍ أو رسومٍ دوريةٍ على إيداعاته في خزائن البنك، وهذا مفهوم

جديدٌ على الاقتصادِ التقليدي، فما كان سائداً هو مفهومُ الفائدةِ الموجب - بالمعنى الرياضي -؛ حيث يدفعُ البنكُ - سواء أكان مركزياً أم تجارياً - فوائدَ دوريةً لمودعي الأموالِ في خزائنه .

أمّا الهدفُ المنشود من ذلك - حسب المدرسة النقدية التقليدية - فهو تعزيزُ الأسواقِ من خلال :

- أنّها شكلٌ من أشكالِ التيسيرِ الكميّ؛ لأنها تُتيحُ الحصولَ على قُرُوضٍ بأسعارٍ منخفضةٍ جداً .

- رَدْعِ المصارفِ عن إيداعِ النقودِ في البنكِ المركزيّ؛ لتستعملِ المصارفُ تلكَ الأموالَ لإقراضِ الأفرادِ والشركاتِ التي تضعُ هذا المالَ في الدورة الاقتصادية .

- دَفْعِ الناسِ للاحتفاظِ بالنقودِ بدلَ رؤيةِ قيمتها تتلاشى ببطءٍ؛ بسببِ الرسومِ .

- تبيدِ الانكماشِ ورفعِ معدّلِ التضخّمِ إلى نسبة ٢٪؛ بوصفها نسبة مستهدفةً لمعظمِ الاقتصاداتِ، مع أن البنوكِ المركزيةِ للدولِ الغنية بدأتِ تفتنحُ بعدمِ جدوى

هذه النسبة المستهدفة وأنها ستزداد . وهذا ما ذكره مقال لصحيفة (The

Economist) عدد ٢٥-٠٨-٢٠١٦ بعنوان : When 2% is not .enough

- خَفْضِ قيمةِ عملةِ البلدِ المتبنيّ لسياسةِ الفائدةِ السالبة، ما يُعطي مِيزةً سعريّةً للمُصدِّرينِ .

- لكنّ الآثارَ الأولى لتلكِ السياسةِ الانتحاريةِ تلخّصتْ بالآتي :

- تلاشي قوّة البنوك المركزية؛ فسياسة الفائدة السلبية سياسةٌ خطيرة.
- رفع الضرائب على الاستهلاك، وهذا مما يثبط الاستهلاك ولا يحفزّه.
- ارتفاع أسعار السلع الأساسية بسبب الضرائب.
- انخفاض قيمة الأسهم في مختلف البورصات العالمية؛ فالبورصات هي مؤشراتُ توازن لحالة الأسواق ومجساتها.
- العائدات السلبية للسندات الحكومية.
- فقدان برامج التيسير الكمي لأثرها على الأسواق.
- تصعيد حرب العملات مما سيُجلب الدمار المتبادل.
- تضرر القطاع المصرفي على المستوى العالمي؛ خاصةً بعد خسارة أسهم المصارف الأوروبية منذ بداية العام وحتى الآن نحو ٣٠٪ والأمريكية ٢٠٪، واليابانية ٣٥٪؛ مما يُهدد بخروج مصارف عديدة من السوق وتسريح عمالها.
- لذلك يتناغم شكواى تقول: (أنقذوا المدّخرين)؛ فكيف ذلك؟
- إنّ الاقتصاد العالمي يُعاني تُخمة مدخّراتٍ مقارنةً بفرص الاستثمار، والمدرسة النقدية الحالية ترى أنّ السلطات النقدية هي من يساعد في إرساء تناسق أسعار الفائدة مع توجيه الاستثمارات من خلال (قوى السوق) التي تُحدّد ما سيحصل عليه المدّخرون.
- وتُخمة المدخّرات موجودة في البلدان ذات الحساب الجاري الذي فيه فائض؛ كألمانيا مثلاً؛ لكن سوقها الاستثماري لا يستوعب تلك السيولة الفائضة، بينما لو وُجّهت

المدَّخِرَاتُ لِسَائِرِ الْعَالَمِ لَوَجَدَتْ طَرِيقَهَا لِلتَّوْظِيفِ؛ لَكِنَّ الْجَوَّ الْاِسْتِمَارِيَّ الْعَامَّ غَيْرِ مُطْمَعِنٍ كَمَا سَنَرَى لَاحِقًا.

أَمَّا هَذَا الْوَضْعُ فَقَدْ فَرَضَتْهُ ظُرُوفٌ مَا بَعْدَ أَزْمَةِ ٢٠٠٨ م وَيُتَلَخَّصُ بـ:

- فَائِضٌ اِدَّخَارِيٌّ عِنْدَ الْبَعْضِ وَعَجْزُهُ عِنْدَ الْبَعْضِ الْآخَرِ،
  - ضَعْفُ الْاِسْتِمَارَاتِ عِنْدَ الْجَمِيعِ.
  - وَبِالتَّالِي تَبَاطُؤُ الْاِنتَاجِيَّةِ،
  - تَرْهُلُ أَغْلَبِ الْاِقْتِصَادَاتِ بَدِيُونٍ هِيَ أَشْبَهُ بِمَنْ دَخَلَ نَفَقًا لَا آخَرَ لَهُ.
- أَدَّى كُلُّ ذَلِكَ إِلَى جَعْلِ مَعْدَلِ الْفَائِدَةِ فِي أَدْنَى مَسْتَوَى عَرَفَهُ تَارِيخُ الْمُرَابِينَ. وَهَذِهِ نَتِيجَةٌ تَحَقَّقَتْ مِنْهَا الْمَصَارِفُ الْمَرْكَزِيَّةُ؛ فَلَيْسَ الْأَمْرُ أَخْطَاءً فِي السِّيَاسَةِ النَّقْدِيَّةِ؛ لِأَنَّ هَذِهِ السِّيَاسَةَ لَيْسَتْ سِوَى مُوَازِنٍ لِلطَّلَبِ الْكُلِّيِّ وَالْعَرْضِ الْمَفْتَرَضِ، مَا يُحَدِّدُ أَسْعَارَ الْفَائِدَةِ فِي الْمَدَى الطَّوِيلِ.

لَكِنَّ مَاذَا لَوْ لَجَأَ الْكَثِيرُ مِنَ الْمَدَّخِرِينَ – دَوْلًا وَأَفْرَادًا – لِلْاِحْتِجَامِ عَنِ اِسْتِمَارِ اِمْوَالِهِمْ فِي سُوقِ الْأَسْهُمِ فِي ظِلِّ حَالَةِ الْاِضْطِرَابِ السَّائِدَةِ فِيهِ؟ وَمَاذَا لَوْ لَجَّوْا لِاِكْتِنَازِهَا فِي مَنَازِلِهِمْ بَدَلًا وَضَعِيهَا فِي قَنَوَاتِ اِسْتِمَارِيَّةٍ؟

إِنَّ مِمَّا يُؤَسَفُ لَهُ أَنَّ تِلْكَ الْبِلْدَانَ الرَّاقِيَّةَ فِي عَالَمِ الْمَدْنِيَّةِ وَالْمَتَخِمَةِ بِالْعِلْمَاءِ وَالْاِقْتِصَادِيِّينَ مَا فَتَعَتْ تَتَعَلَّمُ بِالْمَمارَسَةِ مَتَخَبُّطَةً بِمَا تَفْعَلُهُ؛ فِالمَصْلَحَةُ طَاعِيَةٌ عَلَى الْمَنْطِقِ الصَّحِيحِ؛ لِذَلِكَ تَبْقَى صِيحَاتُ الْعُقَلَاءِ أَصْدَاءَ لَا أَثْرَ لَهَا كَمَا سَنَذْكُرُهُ لَاحِقًا:

فالبنك المركزي الأوروبي جرب أن يرفع سعر الفائدة عام ٢٠١١م فعاتت تلك السياسة عليه بنتائج لا تحمد عقباه.

ويسود تساؤل مؤداه: هل أخطأت (رئيسة المجلس الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي) عندما أقدمت على رفع سعر الفائدة الأمريكي في ديسمبر ٢٠١٥م؟ وهل تصريح نائبها (في ٢٢ أغسطس ٢٠١٦) نيته رفع سعر الفائدة محاولاً طمأنة الأسواق هو تجاهل لنتائج سيناريوهات اختبار الجهد التي ذكرناها عن السوق الأمريكية؟

هل البنك المركزي الياباني هو المخطئ عندما تبني سياسة الفائدة السلبية أواخر يناير ٢٠١٦م؟

أم أن المشكلة أكثر تعقيداً وإرباكاً؟

يبدو أن البنوك المركزية ستجد نفسها مضطرة لتجربة أدوات جديدة لتتعلم أكثر فأكثر!!

إذا وبما أن الأمر هو تعلم بالممارسة - وهذا مكلف في التجارب الاجتماعية -؛ فقد جرب العالم المعدلات الموجبة للفائدة، وها هو يجرب المعدلات السلبية، وما زالت النتيجة استمرار التخبط؛ فلماذا لا يجرب الصفر **Zero interest-rate**؟ وأقصد الصفر المطلق؛ لأن الصفر في معدل الفائدة الربوية (بتعريف الويكيبيديا) هو مفهوم في الاقتصاد الكلي يصف حالات معدلات الفائدة المنخفضة جداً؛ لذلك نجدهم لا يعترفون بالصفر المطلق، أو أنهم يجدون صعوبة في ذلك رغم

بساطته وثبات نجاحه في أزمة ٢٠٠٨م مع أن المصارف الإسلامية كانت تأتي الرخص وما دونها أحياناً؛ فكيف بهم لو أتوا العزائم من الصيغ التمويلية؟ لذلك فما نقصده كحل منشود لعالم ما فتى يتعلم الحبو الاقتصادي: هو الصفر المطلق الذي أمر به الله تعالى بقوله: **وَإِنْ تَبَيْتُمْ فَلَكُمْ رُؤُوسَ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ** (البقرة: ٢٧٩).

وهذا ثابت من ثوابت الشريعة الإسلامية التي جاءت بحقائق علمية راسخة عبر القرون، ثم تركت للناس فسحة واسعة من الحرية ضمن تلك الثوابت. لقد تطرق الاقتصادي الفرنسي الحائز على جائزة نوبل في الاقتصاد (موريس آلي) في ثمانينيات القرن الماضي إلى الأزمة الهيكلية التي يشهدها الاقتصاد العالمي بقيادة "الليبرالية المتوحشة" معتبراً أن الوضع على حافة بركان، ومهدد بالانهيار تحت وطأة الأزمة المضاعفة (المدىونية والبطالة)، وقد حصل ما تنبأ به من ٢٥ سنة. وكان قد اقترح للخروج من الأزمة وإعادة التوازن شرطين هما:

– تخفيض معدل الفائدة إلى حدود الصفر.

– مراجعة معدل الضريبة إلى ما يقارب ٢٪.

أمّا ما جاء به الإسلام منذ ١٤ قرناً فهو الأمر بإلغاء الربا، وفرض زكاة على الأموال بنسبة ٢.٥٪، وهذا التوازن بين السياستين النقدية والمالية يشكل مفتاح توازن السياسة الاقتصادية كما سنبين لاحقاً.

إنَّ النظريةَ النقديةَ المعاصرةَ نشأت بسببِ محدوديةِ الفكرِ الكينزيِّ، وعدمِ قُدْرتهِ على تفسيرِ ظاهرةِ التضخمِ التي زامنت ظاهرةَ الركودِ الاقتصاديِّ آنذاك؛ فظهر فكرٌ اقتصاديٌّ قائمٌ في أساسهِ ومَنهجِه على أطروحاتٍ ونظريَّاتِ المدرسةِ التقليديةِ. وتُعتبر (مدرسةُ شيكاغو) أو "نظريةُ فريدمان" امتداداً للفكرِ الاقتصاديِّ التقليديِّ في ثوبٍ جديدٍ وبأدواتٍ تحليليةٍ أكثرَ نجاعةً وواقعيةً. وقد تزامن ذلك مع ظهورِ أزمةٍ اقتصاديةٍ تعايشَ خلالها التضخُّمُ والكسادُ في الولاياتِ المتحدةِ الأمريكيةِ بعدَ الحربِ العالميةِ الثانيةِ وحتى نهايةِ الخمسينياتِ.

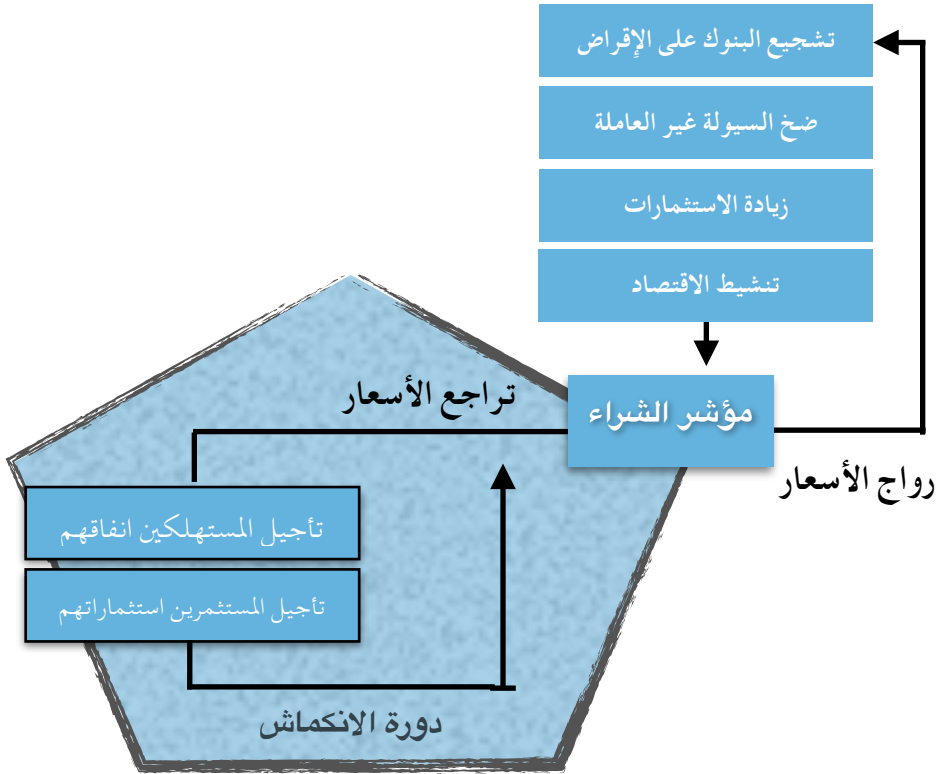
إنَّ ما زاد الطينَ بلَّةً هو النهجُ الذي اتبعتهِ هذهِ المدرسةُ بتطبيقِ ما عُرِفَ باتفاقيةِ بريتن وودز عام ١٩٧١ م؛ حيث أُلغي الصَّكُّ بالذهبِ، وتمَّ التخلُّي عن تحويلِ الدولارِ إلى ذهبٍ؛ فانخفضت قيمتهُ ٧.٨٩٪ مباشرةً، ثم انخفض ١٠٪ سنة ١٩٧٩ م، وانعكس ذلك سلباً على مستوى أسعارِ كثيرٍ من السَّلَعِ. وكانت تلك أكبرَ سرقةٍ في التاريخِ العالميِّ قادتُها تلكِ المدرسةُ النقديةُ التي نعيشُ جميعاً في تخبُّطاتها.

ويُعتبر إدخالُ فريدمانِ للأصولِ الماليةِ في دالةِ الطلبِ على النقودِ كبديلٍ للنقودِ سبباً آخرَ في التخبُّطِ النقديِّ؛ لأنه زاد حجمَ المديونيةِ العالميةِ؛ فالأصولُ الماليةُ؛ إمَّا (بيوعٌ وهميةٌ) أو (مشتقاتٌ تمثِّلُ ديوناً لا تُباع ولا تُشْرَى) وكلُّ ذلك منهيٌّ عنه في التشريعِ الإسلاميِّ.



لا بُدَّ من إعادة ضَبْطِ السِّياسَتَيْنِ النقديَّةِ والماليَّةِ معاً لضَبْطِ هَوَسِ السِّياسةِ الماليَّةِ العامَّةِ بالدين العام وكَبْحِ جماحِه؛ حيث يصيرُ لا حدودَ له عند انخفاضِ سعرِ الاقتراضِ، وهذا ما هو حاصلٌ في الاقتصاد التقلديِّ طبعاً.

ويمكنُ رسمُ السيناريو المفترَضِ لآليَّةِ الفائدةِ السلبية بالشكل التالي: البنوكُ ستُشجَعُ على الاقتراضِ؛ لتتهرَّبَ من تكلفةِ إيداعِ الأموالِ في البنوكِ المركزيَّةِ فتضخَّ سيولتُها غيرِ الفاعلة لتزيدَ الاستثماراتِ وينشطَ الاقتصادُ؛ فإنَّ تحركَ مؤشرِ الشراءِ بإيجابيةٍ؛ فقد حصلَ المبتغى وإلاَّ فإنَّ تراجعاً في الأسعارِ وانكماشاً في الإنفاقِ سيجعلُ الأسواقَ تدخلُ في حلقةٍ مُفرَّغةٍ مُفرَّعةٍ (الشكل).



تصوّروا كيف ضمّ هذا السيناريو جمعَ التناقضات؟؛ فالسيولةُ متوفّرةٌ والاستثمارُ راكدٌ!.. وهذه هي حال الأسواق اليوم. وتفسيرُ ذلك برأينا، أنّ دورةَ النقودِ تعملُ مستقلّةً في سوقِ النقودِ من خلالِ مُحركِها (سعر الفائدة)، فإذا ما خفّت قوّةُ المحرّكِ وشاخَتْ؛ فالركودُ والانكماشُ مصيرُهُ الطبيعيُّ. وفعلاً يبدو أنّ هذا المحرّكُ فقدَ بريقه، وعلى المدرسةِ النقدية أن تعترفَ بمحدوديةِ فكرها لتنشأ مدرسةٌ أفضلَ منها كما نشأت هي على أنقاضِ محدوديةِ الفكرِ الكينزي - كما ذكرنا سابقاً - .

وبرأينا لو كان الارتباطُ بينِ سُوقِ (النقودِ والسَّلَع) هو ارتباطٌ عضويٌّ وحقيقيٌّ، وليس مجردَ ربطٍ بالمؤشّرات؛ وذلك بتوسيطِ السلعِ والخدماتِ ضمنَ عمليةِ التمويلِ؛ لوجدنا أنّ الحلَّ يكمنُ في قواعدِ وضوابطِ التمويلِ الإسلاميِّ؛ فالسُّوقانِ سيُشُدّانِ بعضَهُما بعضاً، ولن يصلَ الركودُ إليهما مطلقاً؛ لأنّ التمويلَ المستديمَ للفقراءِ ذوي الميلِ الحدّيِّ التامِّ للاستهلاكِ يجعلُ عَجَلَةَ الاقتصادِ لا تهدأُ ولا تقفُ أبداً؛ فالفقراءُ - وهم الشريحةُ الأوسع - يمثّلون دالةَ الشراءِ ورافعتهِ السوقية، وهم في حالةٍ توجّهٍ مستمرٍّ نحوَ الشراءِ لإشباعِ حاجاتهم، أمّا الحدُّ الأدنى من تمويلِهم المستديمِ فتحقّقه نسبةُ الزكاةِ البالغةُ ٢.٥٪ والتي وصفها (الدكتور منذر القحف) بأنّها: إعادة توزيعٍ هادئٍ للدخل؛ فهي لا تُفقِرُ الأغنياءَ وتحسّنُ حالَ الفقراءِ؛ فتبتعدُ الأسواقُ عن الركودِ، وتمنحُها بذلك فُسحةً لتستعيدَ رَواجَها، وتتحسّنُ حالُ الناسِ فيها؛ وبذلك تتكاملُ السياسةُ النقديةُ والماليةُ لتصبّبا معاً في سياسةٍ اقتصاديةٍ فعّالةٍ وذاتِ مصداقيةٍ.

إنَّ الفارقَ بين هذا البناءِ الهندسيِّ المحكِّمِ وبين الشكلِ البيانيِّ السابقِ أنَّ السياسةَ النقديةَ التقليديةَ جعلتْ السيولةَ قابعةً في خزائنِ البنوكِ، بينما المستثمرون مُتَعَطِّلونَ؛ لِعَدَمِ وِفْرَةِ السيولةِ بين أيديهم، والأسواقُ تنتظرُ، وبالتالي فإنَّ التشاؤمَ سيفشُو بين روادِ السوقِ، وتوقُّعاتِ المستهلكينَ ستتَّجِهُ نحوَ مزيدٍ من الانكماشِ .  
وهذه هي حالُ السوقِ العالميِّ الآن .

### الهندسة المالية الإسلامية وطوق نجاة الأسواق المحلية والعالمية

تقوم الأسواق على التبادل، ويكون التبادل إما مقايضة أي سلعة بأخرى، أو نقدياً أي سلعة بنقد، أو نقداً بنقدٍ ( وهذا يسمى بيع الصرف )، ويسبق عملية التبادل تملك الشيء أو الأشياء التي سيتم تبادلها .

إنَّ المِلْكِيَّةَ في الفكرِ التقليدي تشمل ملك أي شيء، باستثناء ما خالف القانون الدولي وهذا ما عبَّرَ عنه بالأموال المغسولة . بينما تشمل الملكية في الشرع الإسلامي تملك الأشياء المباحة دون المحرمة أي التي حرمتها الشريعة الإسلامية وهي أوسع مما حرمه القانون الدولي وهذا أفق تميزت به شريعة الإسلام منذ أكثر من ١٤ قرناً؛ وبل ومازالت سباقة لأن ما حرّمته أكثر دقة ولا بد للقانون الدولي من متابعة اللحاق بها، والأيام ستكشف صدق ذلك .

وعليه تكون الأشياءُ مُقَوِّمةٌ إذا وقعت في دائرة الحلال بالمعنى الإسلامي وضمن دائرة القانون بالمعنى التقليدي .

ثم يستتبع نقل الملكية، تبادلها في الأسواق، ويحصل ذلك بالبيع سواء بالمقايضة أو بالتبادل النقدي. فإن كانت دون مقابل فنكون أمام الهبة أو التبرع، وبما أن بعض القوانين تمنع الهبة أو التبرع لذلك قد يحصل التبادل بسعر رمزي.

وإذا بيعت السلعة أو الأصل المباع مقايضة فيمكننا معرفة الثمن بما دخل عليه حرف الباء، فنقول بيعت برتقالة بتفاحة فتكون التفاحة التي دخلت عليها الباء هي الثمن. وإذا كان البيع نقدياً فنعرف الثمن بالأثمان المتعارف عليها من ذهب وفضة ونقود.

وإذا كان البيع حالاً فالتبادل يحصل في المجلس أي مجلس العقد أو مجلس البيع، فإن بقي شيء في الذمة من الثمن أصبح آجلاً. فإن كُتِبَ بالمتبقي وصلاً أو ورقة كانت ورقة تجارية معبرة عن دين، وإن أخذ مقابله رهن كان ديناً مؤثماً برهن.

أما إبداعات الهندسة المالية التقليدية فتجلت بشق العلاقة بين الأصل الذي تتم مبادلتة وما نجم عنه من توثيق كورقة الدين أو الرهن. فسمحت بتبادل الديون من أوراق تجارية أو رهون، وسميت بالمشتقات، وأضافت عليها الربا وعدم الحيابة لنكون أمام منتجات التبادل أو المقايضة **swap** أو الخيارات **option** أو المستقبلات **future** ثم دخلت هذه الهندسة إلى الاقتصادات المحلية والاقتصاد العالمي فأدخلته في فُقاعات فصار اقتصاداً ورقياً مُساهمًا في تضخيم الأسواق وتخريبها - كما سنوضح لاحقاً -.

أما الهندسة المالية الإسلامية فاعتمدت شق ملكية الأصل إلى ملكية عين، و ملكية منفعة، ثم سمحت بتملكهما معاً، أو بتملك كل منهما على حدة ومن ثم تبادلهما في الأسواق .

ملكية الأصل = ملكية العين + ملكية المنفعة

لكنها لم تسمح أبداً بشق العلاقة بين الأصل وموثقات تبادلته من أوراق تجارية ورهون؛ بل جعلت ضوابط شديدة عليهما – سنتناولها لاحقاً إن شاء الله تعالى –، فمن ملك عقاراً وسكنه ( أي شغله ) يكون قد ملك الجزئين، ومن ملك عين العقار وأجره لآخر ليسكنه ( أو يشغله ) فيكون الأول مالكا للعين والثاني مالكا للمنفعة، ويحق لكل من مالكي الجزئين تبادل ملكياتهما في السوق بيعاً وشراء مع بعض الضوابط العامة والخاصة .

لذلك التفت العالم إلى الاقتصاد الإسلامي بعد الأزمات المالية؛ حيث لم تتأثر مؤسساته كما تأثرت المؤسسات التقليدية؛ لأنه يعمل ضمن محددات الاقتصاد الحقيقي فيربط سوق النقود وسوق السلع والخدمات ربطاً مباشراً. أما الاقتصاد التقليدي فسعى إلى دعم منتجاته المالية من مشتقات وربا وبيع ما لم يملك وما شابه؛ مما أسفر عن أزماتٍ حادةٍ لا تلبث أسواق واقتصادات العالم التقليدي أن تقوم من إحداها حتى تسقط في غيرها متعثرةً .

لقد أوضحنا سابقاً أن الهندسة المالية هي واحدة من أكثر المتطلبات الحالية أهمية في الأسواق المالية الإسلامية بشكل عام<sup>1</sup>، وكذلك لممارسات إدارة المخاطر الإسلامية بشكل خاص، فما تزال المؤسسات المالية الإسلامية تعمل بوسائل تقليدية لا ترضي احتياجات السوق من حيث إدارة السيولة ومخاطرها؛ لأن أصولها تتكون من أصول تتعلق بالتجارة قصيرة الأجل، مما يعني أن هناك نقصاً في المنتجات ذات الاستحقاقات طويلة ومتوسطة الأجل، كما تفتقر الأسواق الثانوية للعمق والسعة، مما يسبب غياب السيولة عن المؤسسات المالية الإسلامية. مثال ذلك أنها لا تستطيع التوسع بالسندات التجارية عبر أسواق رأس المال لمحدودية فرص تنوعها أو لحرمتها.

بينما تعتبر أسواق المشتقات جزءاً متكاملًا من النظام المالي المعاصر، تلعب فيه دوراً مهماً من خلال ثلاثة وظائف اقتصادية أساسية:

١. إدارة المخاطر من خلال آليات تمكن المستثمرين والشركات والبلدان أن يقوّوا أنفسهم بكفاءة من المخاطر المالية.

٢. اكتشاف السعر بتقديم معلومات عن أسعار تصفية السوق كمؤشر على الطلب والعرض المستقبلي؛ مما يجعل عمليات اتخاذ القرار أفضل وأجود.

٣. تبين كفاءة الصفقات، بسبب انخفاض تكلفة عمليات المشتقات.

<sup>1</sup> IBID Iqbal & Mirakhor, P 221-225.

لكن وبسبب حرمة أكثر أدوات المشتقات المالية – إن لم نقل جميعها – فإن الهندسة المالية الإسلامية قد خسرت أدواتٍ طوّرتها الحضارة الغربية خلال مئات السنين، مما رتب على القائمين على الهندسة المالية الإسلامية ضرورة إيجاد حلول مناسبة لأسس شرعهم الحنيف لتجنب الشبهات، فهم مأمورون بذلك .

وعليه فإن غياب أدوات إدارة المخاطر والمشتقات في التمويل الإسلامي له الأثر الكبير في عرقلة أي نمو حالي أو مستقبلي للسوق لأسباب عديدة منها:

١. أن تخسر بعض الشركات مزايا تنافسية تخصصها في الأسواق المالية لعجزها

عن معالجة التغيير في تكاليفها وعائداتها من خلال إدارة المخاطر المالية.

٢. إن أي شركة دون إدارة مخاطر تتعرض لمخاطر كبيرة مما يزيد تكاليفها التمويلية .

٣. تعرّض المخاطر المالية إلى مجازفاتٍ مرتفعة .

٤. تعرّض الشركات لمخاطر أعلى خلال الأزمات المالية الكبيرة .

٥. صعوبة اندماج المؤسسات المالية الإسلامية بالأسواق المالية الدولية .

لذلك فإن مفتاح تنمية الأسواق الثانوية بشكل سريع، وتحسين منتجات تأمين السيولة لتنفيذ إدارة مخاطر فعالة يكون بتطبيق هندسة مالية إسلامية .

وعلى كل حال، يُنظر إلى عمليات الهندسة المالية بوصفها عمليات بناء أدوات معقدة باستعمال كتل أساسية، أو بإعادة تجميع عناصر مختلفة لوسائل مالية

موجودة، كتركيب مخاطر (العائد / السعر)، أو مخاطر (الائتمان)، أو مخاطر (خاصة بالبلد)، .. الخ.

وتُبين المراقبة الدقيقة للأدوات المتوافقة مع النظام المالي الإسلامي أن هذه الوسائل لديها سماتٌ مشابهةٌ للعديد من مجموعات البناء الأساسية المعروفة هذه الأيام، وتبقى القضية قضيةً تصميم وسائل أكثر تعقيداً دون أي انتهاكٍ للحدود الشرعية وضوابطها.

وعليه، فإن عملية الابتكار المالي هي عملية معقدة وحساسة، تتطلب اعتباراتٍ متعددة؛ كعرفة علم الاقتصاد، والتمويل، والرياضيات، والعمل المصرفي، وفهم عميق للفقه الإسلامي. وطوال التاريخ، قام التجار بالأعمال التجارية كمسلمين أتقياء بالتعاون مع الفقهاء. وازدادت الخبرات من خلال الاجتهاد لحل المشاكل. وإن إعادة إحياء وإنعاش تلك التطبيقات سيعود بالحيوية للحياة الاقتصادية للمسلمين ولغيرهم. فالابتكار المالي يؤمن أدوات: لتحويل المخاطر ونقلها؛ كالتأمين وبعض عقود المقايضات واستخدام العريون وخيارات البيوع، ولتعزيز السيولة؛ كالقرض الحسن والصكوك وصناديق الاستثمار المشترك، وللتوسع في الائتمان؛ كبيوع التقسيط والسلم والاستصناع، ولتعزيز الملكية؛ كبيوع الإجارة المنتهية بالتملك والمشاركة المنتهية بالتملك.



## المبحث الثاني: استراتيجيات الابتكار ومنهجية الابتكار المزعزع

كلما وردت عبارة (الابتكار)، تبادر للذهن السبق والمسارعة وإدراك الشيء أول الوقت .

جاء في قاموس المحيط أن بَكَرَ وَابْتَكَرَ وَابْتَكَّرَ، وَاكْرَهُ، وَاكْرَهُ: أَتَاهُ بَكْرَةً، وَكُلُّ مَنْ بَادَرَ إِلَى شَيْءٍ .

لذلك فإن المتلقي الفطن يتبادر لذهنه مجموعة أسئلة واستفسارات، لا بد من إيجاد أجوبة لها .

### هل الابتكار علم أم فن؟

يُنظر<sup>1</sup> للابتكار عادة على أنه فنٌ أكثر منه علم، فالشركات يمكنها زيادة فرصها في تحقيق النجاح المستدام من خلال حسن توظيف المعلومات؛ وبما أن الفرص غالباً ما تتكشف أثناء تطبيق العمليات الابتكارية لذلك هو أقرب للفن منه للعلم .

<sup>1</sup> تسخير البنية السرية للابتكار (link)، تاريخ ٢٧-٠٣-٢٠١٨ نقلاً عن أخبار العلوم (بتصرف). المؤلفون:

- مارتن ريفز Martin Reeves شريك رئيسي ومدير مكتب مجموعة بوسطن الاستشارية Boston Consulting Group في نيويورك، ومدير معهد بي سي جي هندرسون BCG Henderson Institute.
- توماس فينك Thomas Fink مدير معهد لندن للعلوم الرياضية London Institute for Mathematical Sciences، وباحث لدى المركز الوطني الفرنسي للبحث العلمي National Center for Scientific Research في باريس.
- راميرو بالما Ramiro Palma مدير مشروعات في مكتب مجموعة بوسطن الاستشارية في دالاس، وعضو رئيسي في فريق الشركة للتكنولوجيا والإعلام والاتصالات.
- جوهان هارنوس Johann Harnoss مدير مشروعات في مكتب مجموعة بوسطن الاستشارية في نيويورك، وعضو رئيسي في فريق التطوير والطاقة والاستراتيجية بالشركة، فضلاً عن أنه ممثل مندوب لدى معهد بي سي جي هندرسون.

وتحتاج الشركات إلى الابتكار كلما ضعفت معدلات نموها؛ حيث يُبادر القياديون للاستعانة بأكثر من نظرية خلال سعيهم لتحقيق المبتكرات، بدءاً من اختيار الحلول المثلى لتطوير منتج وصولاً إلى ترسيخ ثقافة الإبداع. والابتكار لا ينبغي أن يبقى فناً أكثر منه علماً على أرض الواقع.

وقد أظهرت الأبحاث اكتشافاً مثيراً للاهتمام؛ وهو أن الابتكار في التسويق والموارد البشرية يعتمد بنسبة أقل على الحدس الفني، مما يؤكد أن الابتكار لا يكون نتيجة الحظ أو الرؤية الاستثنائية، بل نتيجة عمليات بحث مدروسة.

## ما هي استراتيجيات الابتكار؟

يمكن تمييز نوعين أساسيين من الاستراتيجيات الخاصة بالابتكار، هما:

١- استراتيجية مُكَّنة بالمعلومات:

● الاستراتيجية المُتَّعِجِلة Impatient strategy،

● الاستراتيجية المتأنية Patient strategy.

٢- اختيار عشوائي على أساس الحدس والصدفة.

إنه بإجراء تحليل رياضي لعمليات الابتكار باعتبارها عملية بحث عن تصاميم لمنتجات قابلة للتطبيق، من خلال مجموعة هائلة من العناصر. فقد تم التوصل إلى اكتشاف مذهل، حيث:

- يمكن التوصل إلى استراتيجية ابتكار مميزة باستخدام المعلومات حول عمليات الابتكار القائمة.

- لا توجد استراتيجية واحدة هي المثلى؛ فالاستراتيجية الأمثل تعتمد على التوقيت وعلى فضاء الابتكار،
- هناك العديد من مجالات الابتكار، ولكل مجموعة خصائصها.

هو فضاء وليس بيئة محيطة لأن التواصل صار ممكناً بشتى اتجاهاته الزمانية والمكانية.

## الرؤى الرئيسية لتحليل الابتكار:

تم تحليل الابتكار باعتباره عملية دمج عناصر لإنتاج منتجات جديدة؛ باستخدام محاكاة قائمة على البيانات التاريخية لدراسة أربعة مجالات هي: تكنولوجيا البرمجيات، وفن الطهي، واللغة، والموسيقى. أوضحت الأبحاث ثلاثة رؤى رئيسية:

١. الاستراتيجيات المدعومة بالمعلومات تتفوق على الاستراتيجيات التي لا تستخدم المعلومات (أي استراتيجيات الابتكار العشوائية) التي تُنتجها الأبحاث.

٢. في المراحل المبكرة من تطوير أحد فضاءات الابتكار، تحقق الاستراتيجية المُتَعَجِّلَة نتائج أفضل، وفي المراحل اللاحقة تكون النتائج الأفضل من نصيب الاستراتيجية المتأنية.

٣. من الممكن تبني استراتيجية تكيّفية **Adaptive strategy**، تتغير مع تطور السوق، وتحقق نتائج أفضل في جميع مراحل تطور السوق. ويتطلب تطوير استراتيجية تكيّفية: دراية بالتوقيت الأمثل؛ للانتقال من مقارنة إلى

أخرى، مما يساعد في تحديد نقطة التحول؛ فهي تحدث عندما يبدأ مستوى تعقيد المنتجات بالثبات بعد ارتفاعه .

## ما هي مراحل وضع استراتيجية ابتكار؟

إنه من خلال النتائج التي تم التوصل إليها، يمكن تأسيس عملية تتكون من خمس خطوات، لوضع استراتيجية ابتكار تحظى بميزة ثراء المعلومات .

### الخطوة الأولى : اختيار فضاء الابتكار : أين ستلعب؟

إن لخصائص وسمات فضاء الابتكار أهمية كبيرة، لذا من الضروري أن يكون اختيارك لمجال المنافسة اختياراً مدروساً، والمثير للاهتمام أن تحليل الأسواق أو توقع احتياجات العملاء ليس كافياً؛ فإذا كنت تسعى إلى الابتكار بنجاح؛ فينبغي عليك أن تفهم بنية فضاءك الابتكاري جيداً، ومن ذلك :

— ابدأ بأخذ فكرة عامة عن المنتجات المنافسة الأساسية وعناصرها .

— حدد مدى تعقيد تلك المنتجات .

— هل لديك إمكانية الوصول إلى تلك العناصر؟

وكقاعدة عامة :

— احرص على اختيار الفضاءات التي لا يزال مستوى تعقيد المنتجات فيها

منخفضاً، والتي يكون لديك فيها إمكانية الوصول إلى أكثر المكونات

انتشاراً .

— ركز على الفضاءات غير الناضجة بعد،

- طبق استراتيجية مُتَعَجِّلَةٌ لتحقيق نتائج فورية،
- ثم انتقل في وقت لاحق إلى استراتيجية متأنية بعوائد بطيئة.

مثال Uber Technologies:

تقدم شركة (أوبر) مثالا جيداً؛ فقد دخلت الشركة الفضاء الوليد لمشاركة المركبات بين الأقران **peer-to-peer ride-sharing** بعد ثلاث سنوات من إنشائها في عام ٢٠٠٩ كشركة تشغيل سيارات أجرة (الليموزين). واختارت أوبر فضاءها بحكمة: إذ كانت صناعة مشاركة المركبات غير ناضجة بعد، وكان مستوى تعقيد المنتج منخفضاً، والعناصر الرئيسية يسهل الوصول إليها. وتطلبت الاستراتيجية المُتَعَجِّلَةُ الدخولَ إلى السوق بسرعة بتطبيق مشاركة المركبات **Ride-sharing APP**. أما الآن فهناك ما يبدو أنه استراتيجية متأنية قيد التطبيق في شركة (أوبر) وهو تطوير تكنولوجيا القيادة الذاتية التي تنطوي على مستوى أعلى من التعقيد، وهذه تحتاج فترة أطول من التطوير.

الخطوة الثانية: اختيار الاستراتيجية: كيف ستلعب؟

- قم بخطوة غير متوقعة، مثال ذلك:
- انظر إلى الخلف وليس الأمام.
- قس مدى تطور التعقيد في فضاء الابتكار الذي اخترته، من خلال تحليل توزيع أحجام المنتجات، بإحصاء العناصر الفريدة في المنتجات؛ بحيث:

⊙ إذا كان مستوى التعقيد منخفضاً وثابتاً؛ فإن هذا مؤشر على أن الفضاء لا يزال في بدايته، هنا يمكن اختيار استراتيجية مُتَعَجِّلَة.

⊙ إذا كان مستوى التعقيد مرتفعاً؛ فإن الفضاء آخذ بالنضوج، واستراتيجية متأنية هي المقاربة الأفضل.

وهكذا؛ فإن مدى تعقيد الفضاء هو إشارة مهمة لتوجيه استراتيجية الابتكار المتبناة.

## كيف يمكن التقاط الإشارة من البيانات المتاحة في الفضاء؟

لدى العديد من المبتكرين الأدوات اللازمة لالتقاط الإشارة من البيانات المتاحة؛ حيث تقوم الشركات دورياً ب:

- إعادة هندسة منتجات المنافسين،
- تحليل براءات الاختراع،
- إجراء مقابلات وحوارات مع خبراء التكنولوجيا (IT, FINTEC) لتوجيه القرارات التشغيلية.

يمكن للمبتكرين؛ كما ينبغي لهم، استخدام الأدوات والمعلومات نفسها لتكون الدليل المرشد للاستراتيجية من خلال القياس المنهجي لتطور تعقيد المنتجات في فضاءهم. وهذا يتطلب تطوير تصنيف العناصر Taxonomy of

components بأخذ عينات من منتجات المنافسين - المادية، وغير المادية -

وتشريحها، كالاتكارات المتعلقة بالعمليات، أو اختيار نموذج العمل Business model. ونحن لا نعرف أي شركة تقوم بهكذا أمر، لكن العديد من الشركات المبتدئة تتبع هذا المنطق ضمناً من خلال الانتقال:

- من منطق متعجل لمنتجات تستوفي الحد الأدنى من قدرة البقاء،
- إلى استراتيجية ابتكار متأنية أكثر تركز على تصاميم أكثر تعقيداً بمجرد تأمين التدفق النقدي والتمويل، وبمجرد أن يبدأ الفضاء بالنضوج.

## الخطوة الثالثة: تطبيق الاستراتيجية: كيف تُنفذ؟

بعد ذلك نفذ استراتيجيتك الابتكارية؛ بحيث:

- \* إذا كنت تطبق مقارنة متعجلة؛ فإن هدفك يتمثل بتبني أو تطوير عناصر تتيح طرح منتجات بسيطة نسبياً في السوق بسرعة. وفي هذه الحالة يجب طرح الأسئلة التالية:

- كيف يمكن أن تصبح الأول؟
  - كيف تزيد سرعتك في البحث والتطوير؟
  - كيف تقلل الوقت المستغرق لطرح المنتجات في الأسواق؟
- يمكن تجسيد هذه الاستراتيجية بمقارنة طرح منتجات بحد أدنى من قابلية النجاح، وهذه مقارنة تفضل (البساطة والسرعة).

✳ إذا كانت خصائص فضائك الابتكاري تُشير إلى أن استراتيجية متأنية ستكون مناسبة أكثر، فإن مقارنة طرح منتجات بالحد الأدنى ربما لا تكون المقاربة الأفضل، وبدلاً من ذلك، يجب أن يكون هدفك زيادة خيارات الابتكار المستقبلية إلى أقصى حد. وتطبق كبرى شركات التكنولوجيا؛ كشركة آبل، ومجموعة سامسونغ هذه المقاربة ضمناً؛ حيث تجري الشركتان الكثير من الأبحاث، وتسجلان الكثير من براءات اختراع، وابتلاع الشركات الناشئة، وغالباً ما يستغرق الأمر سنوات حتى تُدمج تلك الابتكارات في المنتجات الجديدة؛ ليس لأنها بطيئة في الابتكار، ولكن لأنها على وجه التحديد، تمارس لعبة الابتكار المتأني.

## السؤال: هل يمكن للشركات أن تتبع كلتا المقاربتين المتعجّلة والمتأنية في مراحل مختلفة من عملها؟

التعليق: نعم، يمكنها ذلك؛ لكنها ليست مهمة سهلة على الإطلاق؛ فشركة (جنرال إلكتريك)، على سبيل المثال، طوّرت برنامجاً يُطلق عليه (أعمال سريعة FastWorks) طبّقته على نطاق واسع، وهذا البرنامج في الأساس أداة تتيح بناء وتطوير المنتجات ذات الحد الأدنى في دورات تطوير سريعة. إلا أن شركة (جنرال إلكتريك) تستمر بتطبيق المقاربة المتأنية التقليدية الخاص بها، فهي ثنائية مقارنة فيما يتعلق بالابتكار.

لكن شركات قليلة فقط هي التي تتمتع بمدى إمكانيات (جنرال إلكتريك)، لذا من الأفضل أن تتوخى الحذر إذا كنت تسعى إلى تطبيق مثل هذه الاستراتيجية.



## الخطوة الرابعة: التقاط إشارات التحول والتكيف معها

إن الاستراتيجية الأفضل تعتمد على (المجال والتوقيت)، مما يعني الحاجة إلى متابعة مستوى التعقيد في فضائك الابتكاري، وأن تنافس على إمكانية الوصول إلى المعلومات كي تلتقط الإشارات الضرورية التي تحث على تغيير الاستراتيجية في وقت مبكر قبل المنافسين.

فما الذي يمثل إشارة لتغيير الاستراتيجية؟

توصلت الأبحاث إلى أن ثبات مستوى زيادة تعقيد المنتجات يُعدُّ إشارة موثوقاً بها، وبأن الوقت قد حان للانتقال من استراتيجية متعجِّلة إلى استراتيجية متأنية.

ويمكن أن تكون شراكات شراء الحقوق Licensing partnerships والاستحواذ على التكنولوجيا Technology acquisitions من شركة أخرى عاملاً مهماً في إظهار هذه الإشارة؛ فمعظم المبتكرين يستخدمون هذه الإشارات لتوسيع نطاق وصولهم إلى العناصر من أجل تسريع عملية الابتكار. وفي الواقع، إن مثل هذه الأساليب يمكن أن تقدم للمبتكرين نطاقاً أكبر من المعلومات حول تطور التعقيد في الفضاء الابتكاري، ومن ثمَّ منحهم ميزة معلوماتية في التقاط إشارة التحول.

وهناك تكتيك آخر مرتبط بهذا، يتمثل بإنشاء وتنسيق مجتمعات المطورين (على غرار تلك التي تكونها منصات إدارة المحتوى مثل: شركة بوكس Box Inc، وشركة البرمجيات مفتوحة المصدر ريد هات Red Hat Inc، وشركة آبل،

وغيرها)، والنظم الإيكولوجية<sup>1</sup> Ecosystems التي تمثل في جوهرها فضاءات ابتكار خاضعة للإدارة، حيث لا يحصل المنسق على إمكانية الوصول إلى العناصر والابتكارات التي يطورها الآخرون فحسب، بل أيضاً تكون له مثل بوابة فريدة للوصول إلى معلومات غزيرة حول ذلك الفضاء.

## الخطوة الخامسة: احتضن التغيير الجذري، أو كيف تعيد ضبط ساعة البدء؟

يصل الوعد بتحقيق استراتيجية ابتكار مدعومة بالمعلومات إلى درجة إحداث زعزعة.

والزعزعة Disruption هي حدث يعيد فجأة ضبط فضاء الابتكار ويُبسطه مجدداً من خلال تقليل مستوى تعقيد المنتجات. وتكون هذه الأحداث عند اندماج فضائي ابتكار كانا مفصولين في السابق، مما يمهّد الطريق أمام ظهور عدد كبير من ابتكارات المنتجات الجديدة الأقل تعقيداً. وهذا يعني، ضمناً، أن الزعزعة لا تحدث من تلقاء نفسها، وإنما يصنعها مبتكرون يقفون عند حدود أحد الفضاءات؛ فالذين يصنعون منتجات أبسط تستفيد من عناصر مجال آخر. ومن الأمثلة الكلاسيكية هي زعزعة صناعة وسائط الموسيقى على يد اللاعبين الأساسيين في مجال مشاركة الملفات بين الأقران (مثل نابستر Napster في ظهورها الأول)، وكذلك مؤسسات الأبحاث التي تطور معايير ترميز Encoding

<sup>1</sup> للمزيد: برنامج الأمم المتحدة للبيئة، يعتمد البشر على النظم الإيكولوجية السليمة والمنتجة لتلبية احتياجاتهم الأساسية، ولكن لا يتم تلبية احتياجات كثير من الناس على نحو مستدام - أو تلبيتها على الإطلاق، رابط.

الموسيقى الجديدة ( مثل Fraunhofer - Gesellschaft التي تتخذ من برلين بألمانيا مقراً لها، والتي كانت المطور الرئيسي لتكنولوجيا MP3 لملفات الصوت الرقمية ). وفي حين لا يمكننا - بعد - القول إننا يمكننا توقع الزعزعة، فإن النهج التحليلي يتيح للمبتكرين التعرف على هذه الأحداث وتفسيرها على أنها إشارات تحذير مبكرة .

ودائماً ما تتطلب الزعزعة من المبتكرين: إعادة تحديد استراتيجية الابتكار، والعودة إلى المقاربة المتعجّلة. وقد نمذجت الاستجابات المختلفة للزعزعة في فضاء التكنولوجيا، وتبيّن أن الشركات التي تنجح في إعادة توجيهه وتحديد استراتيجيتها، يكون لديها نتاج من الابتكارات أعلى بنسبة ٥٠٪ تقريباً من الشركات التي لا تنجح في ذلك. وإن العودة مرةً أخرى إلى استراتيجية متعجّلة أمر سهل قوله ولكن يصعب تنفيذه، لأنه يتطلب تحولاً في جميع جوانب المقاربة الابتكارية .

## خوض غمار الزعزعة

إن أفضل استجابة للتعامل مع الزعزعة هي التحول من استراتيجية متأنية إلى متعجّلة. ويؤدي تنفيذ هذه الخطوة بنجاح إلى نتائج ابتكار تكون أعلى بنسبة ٥٠٪ تقريباً من النتائج التي تتحقق من الالتزام باستراتيجية متأنية بعد التغيير الجذري<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> معهد بي سي جي هندرسون ومعهد لندن

## هل يمكن تبني استراتيجية ابتكار تتمتع بامتيازات؟

تشير الأبحاث إلى امكانية ذلك في الواقع؛ فالمبتكر الذي يتبع هذه المقاربة الجديدة المدعومة بالمعلومات، سيبدو في أعين منافسيه والجمهور وكأنه يصنع حظه بنفسه. ولا شك في أن هذا النوع من المبتكرين سيتفوق على الآخرين ممن لا يستخدمون المعلومات بالطريقة نفسها.

### تبني استراتيجية ابتكار تكيفية يثمر عن أرباح أعلى:

يلاحظ وجود مستويين من الأداء المتميز<sup>1</sup>:

- الاستراتيجيات المدعومة بالمعلومات: التي تتفوق على الاستراتيجيات العشوائية،
- الاستراتيجيات التكييفية: هي من الاستراتيجيات القائمة على المعلومات، وتحقق أفضل النتائج على المدى البعيد.

ويتعين على المبتكرين الطموحين الذين يسعون إلى تبني استراتيجية ابتكار مدعومة بالمعلومات، تبني خمسة مبادئ:

- ١ . إعادة تحديد إطار الابتكار باعتباره عملية بحثية مدعومة بالمعلومات .
- ٢ . جمع المعلومات حول العناصر والابتكارات لتحديد خصائص الفضاء .
- ٣ . تحليل مدى نمو وتطور الفضاء، وتبني الاستراتيجية المناسبة بناءً على ذلك .
- ٤ . بناء قاعدة معلومات قوية لتطوير وتحسين المقاربة الابتكارية التي تتبناها .

<sup>1</sup> مرجع سابق

٥. الاستجابة للزرعة أو توليدها من خلال تكييف المقاربة الإدارية.

ومن المثير للاهتمام أن هذا المنظور للابتكار له آثار ضمنية في الجوانب الأخرى لحل المشكلات؛ ففي حين تم حل العديد من المشكلات البسيطة، لم يعد أماننا سوى المشكلات المتزايدة التعقيد التي لا تقدم لها المقاربة المتعجّلة في حل المشكلات سوى قيمة ضئيلة.

وسيعتمد التقدم والرخاء بصورة متزايدة على حل المشكلات الصعبة التي تحتاج إلى استراتيجيات أقل مباشرة وأكثر تأنيًا. وسواء أكان الأمر يرتبط بالتعامل مع تحديات الابتكار، أم مشكلات ذات طبيعة مجتمعية أوسع نطاقًا؛ فإن:

---

التمسك بالخط المتأني يمكن أن يكون صعباً ومحفوفاً بالمخاطر، بينما تبني مقاربة منظمة في مراحل متقدمة لحل المشكلات، وموجهً بالإشارات الصحيحة، ما يقود (بطريقة أكثر توقعاً) إلى حلول أقوى.

---

ويرى (دونالد سول) المحرر في (هارفرد بيزنس ريفيو)<sup>1</sup> أن أبحاث (كلاي كريستنسن) وهو من واضعي نظرية الابتكار المزعزع؛ توفر منظوراً هاماً يساعد في فهم السبب الذي يجعل المؤسسات الراسخة تخسر غالباً أمام الشركات الناشئة التي تهاجمها انطلاقاً من الشريحة الدنيا من السوق:

---

فأصحاب الأسلوب المزعزع، يتبنون تكنولوجيا جديدة مستهدفين شريحة من السوق لا تهتم الشركات الراسخة حالياً، ثم يعتلون موجة التحسينات التي تطال هذه التكنولوجيا للتوسع وقضم جزء من القاعدة الأساسية لزبائن الشركات الراسخة المنافسة.

---

<sup>1</sup> دونالد سول، (من أين أتى مفهوم الابتكار المزعزع؟)، هارفرد بزنس ريفيو ١٠-١٢-٢٠١٥ - رابطة، بتصرف.

ويواجه القادة في الشركات الراسخة معضلة حقيقية جداً: فإما أن يستثمروا ليحافظوا على أعمالهم الحالية، وهو أمر مُثَبَّت ومُربِح، أو أن يقتحموا مجالات جديدة معرّضين بذلك أعمالهم الأساسية للخطر جرّاء فقدانهم تركيزهم أو تعرّضهم للقضم من الشركات الناشئة.

لذلك تُعتبر:

---

نظرية الابتكار المُزعزع نظرية بسيطة تسعى لتفسير سبب فشل العديد من الشركات، لكن ليس على الإطلاق.

---

– في دراسة أكاديمية جرت عام ١٩٩٠ شملت قطاع معدّات أنصاف النواقل، خلصت إلى أن التنظيم وحركة المعرفة في شركات التكنولوجيا الرفيعة يشبهان بنية المنتجات الأساسية التي تصنعها هذه الشركات. وعندما تتغيّر بنية المنتج، من خلال تغيّر طريقة تكامل المكونات ضمن نظام هذا المنتج، فإن الشركات الراسخة غالباً ما تجد معاناة في التأقلم مع الظروف الجديدة، لأنّ تغيير بنيتها المؤسسية، التي لا تزال تجسّد البنية القديمة للمنتج، عملية صعبة وتستغرق الكثير من الوقت.

– في دراسة أكاديمية نشرت عام ١٩٩٢ نتائج دراسة شملت ٢٠ مشروعاً للابتكار في شركات مثل Ford و HP و Chaparral Steel، توصلت إلى أنّ الشركات كانت مضطّرة لضخ استثمارات هائلة من أجل بناء الكفاءات التقنية المطلوبة للتمييز ضمن مسار تقني محدد. وكانت هذه القدرات متجذّرة بعمق في روتين العمل ضمن المؤسسة، كما كانت متجذّرة أيضاً في ثقافة المؤسسة، لكن عندما كان قادة الشركات الرائدة في السوق يواجهون تكنولوجيا جديدة، كانوا

غالباً ما يكتشفون أنّ القدرات القديمة لشركاتهم غير مناسبة تماماً للظروف الجديدة، وأنّه من الصعب تغييرها، وتحوّل الكفاءات الأساسية في هذه الحالة إلى عناصر أساسية غير مرنة ومن الصعب تغييرها.

– خلال عام ١٩٩٥، نُشر مقال طُرح فيه للمرة الأولى مفهوم التكنولوجيا المُزعزعة، إثر دراسة حول كيفية تخصيص الموارد ضمن الشركات الكبيرة. وقد أُجبرت هذه الشركات نتيجة تعاملها مع التكنولوجيا المُزعزعة على الاختيار بين تمويل الأنشطة الحالية والمراهنة على أنشطة جديدة. وكان المدراء التنفيذيون الذين يديرون الأقسام التجارية التي تخدم الزبائن الحاليين هم عادة من يربح في نهاية المطاف، ليس لأنّ الأمر كان في المصلحة الفضلى للشركة على المدى البعيد، وإنما لأنهم كانوا يتمتعون بالسلطة التي كانت في أيديهم كونهم من يكسب المال فعلياً في الشركة.

– خلال عام ١٩٩٦ نشرت دراسة مقارنة بين الشركتين اللتين نجحتا عن تقسيم شركة AT&T، حيث أنّ واحدة من الشركتين نجحت في مجال الهواتف الخلوية، في حين أخفقت الثانية. وكانت الخلاصة الأساسية هي أن الاستثمارات المبكرة في تكنولوجيا الهاتف الخليوي جعلت من الأسهل تبرير كل استثمار لاحق. فإذا لم تقم بتلك المراهنة الأولى، سيكون من الصعب عليك أن تواكب الأحداث لاحقاً.

– وفي دراسة جرت أواخر تسعينيات القرن الماضي اكتشف (دونالد سول) السبب الذي جعل شركات راسخة في مجال صنع إطارات السيارات مثل Firestone

و Uniroyal تفشلان في تبني التكنولوجيا الجذرية التي أثبتت تفوقها في أوروبا. وكانت النتيجة الأساسية هي أن هذه الشركات الرائدة وضعت مجموعة من الالتزامات التي عززت بعضها؛ فالتزمت بتعزيز القدرات التقنية، والموارد؛ مثل المصانع، والعلاقات مع الزبائن، إضافة إلى الاهتمام بالنماذج الفكرية الحاكمة لبيئة العمل، وثقافة المؤسسة ذاتها. ونتيجة ذلك باتت هذه الالتزامات متداخلة وتتكمل على بعضها مما جعل تغيير النظام بأكمله أمر صعب جداً.

وبناءً عليه، يمكن القول:

---

إن الشركات غالباً ما تتجاوب حتى مع التغييرات الكبيرة بشيء من العطالة الفعالة؛ فتسرع أنشطتها التي نجحت في الماضي.

---

وكمثال على الانعطاف الاستراتيجي، يعتبر قرار فيسبوك البدء بتصميم الرقائق الإلكترونية الخاصة بها في أبريل ٢٠١٨ قراراً ضرورياً إثر فضائحتها الأخيرة المتعلقة بتسرب بيانات عملائها والضغط الأوروبي عليها.

فالشركة تسعى<sup>1</sup> لبناء فريق خاص بها ليكون متخصصاً في تطوير وتصنيع الرقائق الإلكترونية والمعالجات لتنضم إلى هذا الاتجاه السائد في عالم التكنولوجيا أسوة بشركات زميلة تسعى إلى تزويد نفسها باحتياجاتها وتقليل اعتمادها على شركات تصنيع الرقائق الإلكترونية مثل إنتل وكوالكوم، وقد بدا ذلك واضحاً من نوعية الوظائف المطلوبة في قوائم التوظيف التي تم نشرها على موقع فيسبوك.

---

<sup>1</sup> أخبار التقنيات Aitnews، رابط، ٢٠-٠٤-٢٠١٨



ويمكن أن تستخدم فيسبوك مثل هذه الرقائق الإلكترونية لتشغيل الأجهزة التابعة لها مثل: برامج الذكاء الاصطناعي والخدمات الموجودة في مراكز البيانات الخاصة بها. وهذه رؤية رسمها مؤسس الشركة مارك زوكربيرج سابقاً بقوله: إن الذكاء الاصطناعي سيلعب دوراً أكبر في الإبلاغ عن المحتوى غير اللائق عبر فيسبوك أكثر مما يفعله حالياً.

خلاصة القول:

ليس هناك نظرية واحدة قادرة على تفسير كل شيء؛ ويبقى الإطار الفكري أداة فكرية متاحة لأي قائد يريد أن يفهم قوة الابتكار وأن يسخرها لمصلحته.

## المبحث الثالث: تحديات الابتكار المالي

إن حفظ العقل هو مقصد من مقاصد الشريعة الإسلامية؛ ففيه يتعبد الإنسانُ ربّه على بصيرة، والعالمُ هو أكثر الناس فهمًا للدين، قال تعالى: **وَالرَّاسِخُونَ فِي الْعِلْمِ يَقُولُونَ آمَنَّا بِهِ كُلٌّ مِنْ عِنْدِ رَبِّنَا وَمَا يَذَّكَّرُ إِلَّا أُولُو الْأَلْبَابِ** (آل عمران: ٧). وقد حثَّ القرآن الكريم على طلب العلم والاستزادة منه، لأن العلم لا حدود له، قال تعالى: **وَقُلْ رَبِّ زِدْنِي عِلْمًا** (طه: ١١٤).

والعالمُ والمتعلِّمُ لديهما القدرة على توظيف المعلومات واستخدامها في الابتكار والتجديد، لأجل ذلك لا بد من توفير بيئة يكون الابتكار فيها منهجاً يسلكه الأفراد والمؤسسات عموماً.

لذلك لا بد من التعرف على التحديات التي تستلزم إيجاد ابتكارات ناجحة باستمرار.

هناك<sup>1</sup> تحديات كثيرة منها:

— على مستوى الوحدات الاقتصادية (المؤسسات المالية)؛ كمشاكل إدارة الخزينة، ومتطلبات السيولة قصيرة الأجل التي تفرضها البنوك المركزية ومؤسسات النقد، واستسهال العمل بالمنتجات غير المتوافقة مع الشريعة، والابتعاد عن ابتكار منتجات بديلة؛ لتجنب الأخطار.

<sup>1</sup> عبد الحميد، د. مستعين علي، المصرفية الإسلامية تنحرف عن الطريق نحو الاستثمارات الخارجية والبورصات العالمية، بتصرف، جريدة الشرق الأوسط، رابط

– على المستوى الكلي كتشابك الاقتصادات المحلية والأسواق الخارجية بعلاقات ارتباط قوية، ونقص تمويل اقتصادات الدول المتخلفة التي تخضع لشروط إقراض قاسية. يضاف لها تحديات الأعراف والممارسات المهنية الدولية وتحديات توافر الموارد البشرية المؤهلة شرعياً.

## تحديات إدارة الخزينة مثالاً

تستثمر إدارة الخزينة فائض سيولتها في مجالين أساسيين هما: المتاجرة بالعملات، والاستثمار. ويعتبر النجاح في هذه الاستثمارات بمثابة تحدٍ مستمرٍ تواجهها إداراتُ المصارف.

وتحقق المتاجرة بالعملات – أي تبادل النقد الأجنبي – بعض التحكم بالسيولة المتوفرة وإدارة مخاطرها، حيث يُستفاد من عدم استقرار أسعار صرف العملات. وأثر الحروب والإجراءات الاقتصادية والمالية للدول على أسعارها بصورة سريعة. وذلك بالمضاربة على تذبذب أسعار صرف العملات؛ ك شراء عملات أجنبية وإيداعها في حسابات البنوك المراسلة الخارجية لمواجهة مبيعات العملاء لمقابلة سدادهم لقيم مستورداتهم، وكذلك تنفيذ الحوالات الشخصية. وبناء على ذلك وبسبب مخاطر هذه المضاربات يضطر البنك لأخذ أحد المراكز التالية:

1. مركزٍ طويلٍ، وهو مركز المشتري حيث يكون مجموع مشتريات البنك من عملة معينة أكبر من مجموع مبيعاته من العملة نفسها، وهو ما

تسميه المؤسسات المصرفية بالمبيعات الاستباقية، أي شراء العملات مقدما قبل بيعها .

ب. مركز قصير، وهو مركز البائع، وهو عكس الحالة السابقة؛ حيث يقوم البنك بالاتفاق على بيع مبالغ من عملة معينة غير مملوكة له، على أن يقوم بتغطيتها لاحقا من السوق بسعر أفضل عند الشراء .

ج. مركز التوازن عندما تكون المبالغ المباعة والمشتراة متساوية .

أما الاستثمار السليم الآمن الذي يحقق حماية رؤوس الأموال - بشكل أولي - فيرتبط بعمليات البيع الآجل للسلع والمعادن في السوق الدولية لإدارة سيولة البنك قصيرة الأجل، ولتطوير عمليات تمويله لشراء أصول معينة لعملاء البنك في الأجل المتوسط أو الطويل الأجل؛ كوكالة الدولية والسلم والاستصناع والإجارة الدولية .

وتمارس المؤسسات المالية عملها في المجالين المذكورين ضمن إطار عام يحكم ممارساتها، فمشترياتها من النقد الأجنبي هو لمقابلة مبيعاتها لعملائها وليس للحصول على الأرباح، وللاستثمار في سوق البضائع والمعادن .

## تحديات إدارة السيولة :

إن التحدي الذي تواجهه إدارة السيولة في الخزينة يتمثل في إقحام أرصدة البنك الخارجية بين ثلاثة عوامل جوهرية :

- توفير أرصدة كافية من العملات في حسابات البنك مع المراسلين لمقابلة السحوبات كما تظهر في الأرصدة الدفترية .

- إدارة الأرصد على نحوٍ تطمئن فيه الإدارة إلى أنها لا تترك مبالغ فائضة قد تعرضها لمستويات مخاطر غير مقبولة.
  - إدارة التبادلات وفق مؤشرات مسموح بها لتعظيم الإيرادات.
- وتتحكم بهذه العوامل سياسة الإدارة العليا في البنك وأنظمتها المتاحة. وتعتبر كثرة المخالفات وصعوبة ضبط المنتجات أسباباً رئيسة لصعوبة تكييف البنوك والمؤسسات المصرفية المعنية مع الأعراف والممارسات المهنية الدولية التي نشأت ورسخت في الأسواق الخارجية خارج إطار الشريعة وبعيدا عن البيئات الإسلامية في المجالين كليهما؛ أي التعامل بالنقد الأجنبي والاستثمار في البضائع والمعادن في السوق الدولية، وتمثل الموارد المالية المستثمرة فيهما ما يفوق ما نسبته ٧٠٪ منها في بعض الحالات.

## تحديات الأعراف والممارسات المهنية الدولية:

تقاليد الأسواق: إن التعامل بالعملات الرئيسية يتم بالتعامل الفوري أو الحاضر خلال يومي عمل في المراكز الرئيسية ذات التقاليد المصرفية الراسخة وفق الصرف الفوري المعروف **SPOT**.

أما الأسواق التي لا تتوفر فيها تقاليد راسخة كأسواق الشرق الأوسط التي تعمل أيام السبت والأحد في حين تكون الأسواق الرئيسية مغلقة. فإنه يمكن الاستفادة منه بالتعامل في العملات العربية وفق تاريخ الاستحقاق المُقسَّم **SPLIT** حيث تسلم عملة في يوم وتسلم الأخرى في يوم آخر.

فإذا لم يُسمح لإدارات الخزينة بالعمل وفق الممارسات الفورية التقليدية (المنقسمة، أو بالاستحقاق، أو بالتبادل SWAP، أو بالقروض التبادلية) فستصبح أيام العمل خلال الأسبوع ثلاثة فقط، (هي أيام الاثنين والثلاثاء والخميس).

إدارة الحسابات الخارجية: تُواجه إدارات الخزينة صعوباتٍ في إدارة سيولتها من خلال حساباتها الخارجية؛ ففروعها تبيع العملات الأجنبية خلال نشاطها اليومي العادي، بصيغة شيكاتٍ وحوالاتٍ واعتماداتٍ مستندية، فإذا اعتبرنا أن متوسط العمليات الشهرية في مصرفٍ محلي واحد تبلغ نصف مليون معاملة؛ فيستحيل تغطية هذه العمليات كل واحدة بمفردها، ولابد من تغطية كل المبيعات سلفاً؛ مما يستلزم شراء كل عملة مُقدِّماً على شكل مبيعاتٍ استباقية. وهذا مؤداه تعطيل أرصدة من العملات لدى المراسلين بسبب الشراء مُقدِّماً، أما حقيقة الأمر فهو أن كثيراً مما تبيعه البنوك لعملائها من العملات لا يكون متوفراً لديها ولا تملكه؛ بل هي تجازف بأرصدةٍ دفترية لدى مراسليها، تكون في أغلب الأحيان قد استنزفتها. وتملي سياسة بعض البنوك على إدارة الخزينة أن تحتفظ بموقفٍ قصير في أسواق طارئةٍ لعملاتٍ معينة، وهي العملات التي تنخفض أسعارها مع مرور الزمن، وهذه السياسة مصممة لتعظيم الإيراد من مبيعات العملة؛ حيث تبيع هذه البنوك العملة، وهي لا تملكها ثم تذهب لتشتريها من السوق بسعرٍ أفضل عند الشراء،

فتكون بذلك قد اشترت عملة بسعر أرخص من السعر الذي كانت قد باعت به، فتتحقق بذلك بعض الإيراد.

سياسات داخلية: تأمر الإدارة العليا إدارة الخزينة من وقت لآخر للتوقف عن التغطية في عملات معينة من أجل تخفيض الأرصدة الدفترية. وهذا الإجراء ينتج عنه أحياناً سحباً على المكشوف تكون الفوائد التقليدية هي نتيجته الحتمية. ويزيد تخلف الأنظمة التقنية المستخدمة من حجم المشكلة؛ حيث تسجل تلك الأنظمة مبيعات الفروع من العملات من مبيعات الفروع ليومي السبت والأحد كاستحقاق مبيعات يوم الاثنين؛ مما يؤدي لوصول هذه البيانات متأخرة لقسم الخزينة؛ مما يصعب تغطيتها حتى استحقاق يوم الأربعاء. وتسبب هذه المعاملات أرصدة مكشوفة في حسابات البنك بين يومي الاثنين والأربعاء فتترتب فوائد ربوية مدينة تظهر في كشوف حسابات البنك مع المراسلين.

تخلف الابتكار المالي: تحقق المنتجات الاستثمارية الدولية توافقاً شكلياً للضوابط الشرعية؛ فهذه المنتجات تشمل منتجات الوكالة والسلم والاستصناع والإجارة والمرابحة والمرابحة العكسية، أو ما يُعرف بالاستثمار المباشر، وأخيراً وليس آخراً التورق المنظم. ورغم اختلاف هذه المنتجات فقد تم تنميطها بطريقة تجعلها في المحصلة النهائية كأنها منتج واحد هو البيع الآجل عن طريق تمويل شراء أو إجارة أصل من الأصول - بضاعة أو معدناً أو أوراقاً مالية نقداً - من طرف، ومن ثم بيعها أو تأجيرها لطرف آخر بالآجل.

والتوافق الفقهي شكلي لأن بعض الهيئات أجازتها قبل عقدين من الزمن في مُستهلّ عمل المصرفية الإسلامية بشروط وقيود لم يتحقق أكثرها، وبمرور الوقت تكشفت حقائق كثيرة عن هذه المنتجات؛ فكمية المعادن التي يتم تداولها لا تساوي إلا مقداراً ضئيلاً من الأموال التي يتم تدويرها في هذه الأسواق؛ مما يضطر بعض المُوردين لاستلاف المعادن لفترة وجيزة من أجل تلبية طلبات المؤسسات المالية الإسلامية وهم يعلمون من الممارسة والخبرة السابقة أن المشتري لهذه المعادن لن يطلبوا قبضها أو تسلمها.

أما سبب استمرار هذه المنتجات الدولية فمردّه:

- تجنب البنوك الإسلامية تحمل أي قدرٍ من المخاطرة المقبولة التي تنشأ بسبب التعامل في الأصول المادية.
- عدم تعاون البنوك الإسلامية بسبب تنافسها فيما بينها لابتكار حلول وطرق جديدة للتعامل مع تحديات الأسواق الخارجية التي تواجهها جميعاً.

## تحديات الموارد البشرية المؤهلة والماهرة

إن تبني البيئة للابتكارات أمر مهم وحيوي؛ حيث لا بد من فسحة للأشخاص المميزين ليظهروا مهاراتهم، ومن ثم لا بد من وجود فئات تتبنى منتجاتهم، وقد وضع الأستاذ<sup>1</sup> EVERETT ROGERS نموذجاً لتبني ونشر الابتكارات،

<sup>1</sup> ولد في IOWA عام 1931، ودرس في جامعة ايوا (Iowa state University (ISU)). شغل مناصب عدة في جامعة متشغن و جامعة اوهايو.



أوضح فيه أن مُتَبَنِّي الابتكارات يُقسَمون لفئات مختلفة، فبعض الأفراد أكثر انفتاحاً على التكيّف من غيرهم .

أما منحى نشر الابتكارات فمفيد لمحاولة الإقناع بالأفكار الجديدة بسرعة، وهذا ما قد يكون مثيراً للجدل . يرى ( روجرز ) أن نشر البحوث يكون على خمسة عناصر هي :

- ١ . خصائصُ الابتكار .
- ٢ . عمليةُ صنع القرار .
- ٣ . خصائصُ الأفراد التي تجعل منهم مُتَبَنِّي الابتكار .
- ٤ . النتائجُ المترتبة على الأفراد والمجتمع من تبني الابتكار .
- ٥ . قنواتُ الاتصال المستخدمة في عملية التبني .

ويُستنتج من نموذج تبني ونشر الابتكارات أن العنصر البشري يكاد يكون الجزء الأهم من العملية الابتكارية، ولا يغرب عن بال أي خبير أن المبتكر إنسان مميز؛ بل قد يكون غريب الأطوار بعض الشيء حيث يحتاج بيئةً تحتضنه ليقدم إنتاجه الابتكاري الذي يُعنى بالكيف والنوع أكثر من أي شيء آخر . لذلك يميل المبتكرون إلى كونهم أناساً صعبى المراس، والتعامل معهم يكون تعاملاً خاصاً يضمن عطاءهم، فإخماذ الإبداع في أي مؤسسة أشبه بالورم الخبيث .

ويميل طبع المبتكرين عموماً إلى المزاجية، وعدم الانتظام، وغرابة الأطوار – كما ذكرنا سابقاً –، فإذا جهلت المؤسسة كيف تحقق أفضل النتائج من استخدام

موظفيها المبدعين، فقد يكون الإفلاس بانتظارها، والعكس سيحصل فيما لو تم الاهتمام بهم ورفع سويتهم بشكل وديّ وسلس.

وقد أشار (توماس شامورو) في مقال له بمجلة هارفارد إلى سبعة قواعد لإدارة الأشخاص المبدعين صعبى المراس<sup>1</sup> تُمثلُ مفاتيحَ الحفاظ على الموظفين المبدعين، والقواعد السبعة هي:

✳ **اغتنم قدراتهم ودعهم يفشلون:** افعل ما يفعله الألبان الذين يُجدون عبث أطفالهم، وأظهر دعمك غير المشروط للمبدعين، وشجعهم لفعل حتى ما هو سخيّف وفاشل؛ فالابتكار يأتي من الأشياء المشكوك فيها أو التي يحفها المخاطر وقد تُثبت بالتجربة؛ فإذا كنت تعلم ما سيحدث فلن يكون هناك إبداع، وحيث أن طبيعة الأشخاص المبدعين تميل لكونهم مُجربين، لذلك ستجدهم يحاولون ويختبرون، وبالرغم من كون التجارب مُكلفةً لكنها أقل تكلفة إذا ما قوبلت بتكاليف عدم الابتكار.

✳ **حاصرهم بأشخاص مُزعجين:** إن أسوأ شيء يمكنك فعله للموظفين المبدعين، أن تفرض عليهم العمل مع أشخاص يشبهونهم، لأنهم سيتنافسون على الأفكار والنوبات الجنونية بشكل دائم، فقد يتجاهل بعضهم بعضاً، وهم لن يفهمهم؛ بل سيتشاجرون معهم. ويكون الحل بتأييد الإبداعات من زملائهم التقليديين لتحدي أفكارهم، بينما يُنافس غير التقليديين بتوجيه اهتمامهم نحو التفاصيل والعمليات

<sup>1</sup> Chamorro, Seven Tomas, (Rules for Managing Creative-But-Difficult People), April 2, 2013, Harvard Business Review, [link](#)

التنفيذية الرتيبة وفعل الأعمال العادية، ( فمثلاً: ميسي بحاجة إلى بوسكيوتس وبويول، ورونالدو بحاجة إلى ألونسو وراميس ).

✳ **اشملهم بأعمال ذات معنى:** يتجه المبدعون بطبيعتهم نحو امتلاك خيال كبير، فهم ينظرون إلى الصورة الأكبر، وهم قادرون على فهم أسباب المشكلة ولو لم يستطيعوا توضيحها، وأداؤهم لا يكون جيداً إلا عندما يُدعمون. ويمكن تطبيق هذه القاعدة على سائر الموظفين؛ حيث لدى كل شخص كثير من الإبداع إذا حظي بالاهتمام الصادق. وتضم المؤسسة عادة موظفين لا يهتمون كثيراً بالأعمال المجدية إلا إن حفّرتهم بمكافآت خارجية.

✳ **لا تُلحّ عليهم:** يُعتبر منح الناس الحرية والمرونة في العمل محفزاً للإبداع. فإذا كنت ممن يودون التنظيم والترتيب والقدرة على التنبؤ فقد لا تكون مبدعاً. وعلى كل حال يجب فعل كل ما يمكن لتحقيق الأداء الأكثر إبداعاً بعفوية وواقعية دون تنبؤ، وعليه يجب عدم الوثوق بالعادات، كما يجب عدم حد حرية الموظفين المبدعين أو إجبارهم على إتباع أعمال منتظمة؛ بل يجب تركهم يعملون بشكل منعزل وبعيداً عن ساعات الدوام الاعتيادية، فلا تسألهم أين يكونون؟ وماذا يفعلون؟ أو كيف يفعلونها؟.

✳ **ادفع لهم القليل ولا تدفع لهم أكثر مما ينبغي:** يوجد نقاشات قديمة حول العلاقة بين المحفزات الجوهرية وغير الجوهرية، لكن الأشخاص الذين لديهم موهبة الإبداع لا يُحفّزون عادة بالمال. وقد أظهرت دراسة شملت أكثر من ٥٠٠٠٠ مديراً

من ٢٠ منطقة مختلفة أن أكثر الناس الواسعي الخيال والفضوليين هم الذين يُحفظون بالإدراك والفضول العلمي أكثر من الأشياء التجارية .

**\* باغتهم:** هناك بعض الأشياء التي تجعل الإبداع يزداد سوءاً؛ فالأشخاص المبدعون غريبون؛ فهم يقومون بالبحث عن تغيير مستقر حتى عندما يكون نتاجهم سلبياً، ويأخذون طرقاً مختلفة للعمل كل يوم حتى لو خسروا، ولا يكرروا الطلب نفسه . ويربط المبدع التسامح الكبير بالغموض، فكما يحب الإبداعيون التعقيد ويتمتعون في جعل الأمور البسيطة معقدة أكثر، فهم يفضلون إيجاد مليون جواب أو مليون مشكلة بدلاً من البحث عن حل وحيد للمشكلة، وبالتالي فمن الضروري مفاجأة موظفيك المبدعين، وإلا فدعهم يصنعون حياتهم الخاصة .

**\* اجعلهم يشعرون بأهميتهم:** إن الأشخاص الذين يريدون أن يكونوا مهمين يسببون أكثر المشاكل في العالم؛ وذلك بسبب فشل الآخرين بالتعرف عليهم . لذلك يجب عدم معاملة جميع الأشخاص بالطريقة نفسها؛ بل عاملهم بما يستحقون؛ فكل شركة تضم أعداداً من الموظفين المتنوعين، ولا بد من تمييز المديرين ذوي الكفاءة، فإذا فشلت في معرفة الموظفين المبدعين المحتملين فسيذهبون إلى مكان آخر يشعرون فيه بقيمة أكبر .

**وكتحذير أخير،** لا تكن أنانياً حتى عندما تكون قادراً على إدارة موظفيك المبدعين، وينبغي ترك الإدارة للآخرين، فعلى الرغم من ندرة كون المبدعين الطبيعيين موهوبين بمهارات القيادة؛ فهناك سير للقيادة الجيدين وأخرى للمبدعين

وهم مختلفون كثيراً. (فستيف جوبز) كانت علاقاته مع الأدوات أفضل من علاقاته مع الناس؛ بينما معظم مهندسي (غوغل) ليسوا مبالين كثيراً بالإدارة. لقد بينَّ البحث الدقيق أن المبدعين يُظهرون العديد من صفات الاضطراب العقلي الذي يمنعهم من إيجاد قادة مؤثرين، فهم ثائرون وغير اجتماعيين، وما أكثر ما تنخفض عاطفتهم للعناية برفاهية الآخرين، لكن إبداعاتهم تُبجح الجميع. أما في حالة الابتكار المالي فإن ذكاء مالياً يجمع المبتكرين عموماً ويظهر في سلوك المؤسسات المالية الحاضرة لهذه البيئة الفاعلة.

## المبحث الرابع: الزكاء المالي ومحدداته

يتم<sup>1</sup> إعداد البيانات المالية دورياً، والأصل أنها تمثل الواقع من حيث تسلسل أحداثه الاقتصادية التي وثقتها دفاتر المنظمة المُعدة لهذه البيانات؛ لتصبح بعد المعالجات المحاسبية تقاريرَ مالية قابلة للتدقيق ومن ثمَّ النشر.

يستخدم المحاسبون والماليون بياناتٍ وتقديراتٍ محددةً لبعض الحسابات وصولاً لنتائج ختامية يُعبّر عنها بالمركز المالي. ويساعد تعدد أنواع المحاسبة كمحاسبة التكاليف والمحاسبة الإدارية بتوليد بياناتٍ وعناصرٍ يمكن تحويلها إلى خطط تعبر عن توقعات مستقبلية.

تُعبّر التقارير المالية عن وجهة نظر المنظمة مُثلة بمديرها المالي الذي يلتزم بسياسة إدارته التنفيذية ومجلسها، لكن عندما يقرؤها الآخرون تعكس وجهة نظر أولئك القراء كل حسب اختصاصه وزاوية اهتمامه؛ وعندئذ يبدأ تشكّل رقابة السوق.

وتمثل المعايير المحاسبية ومعايير المراجعة والمعايير المالية؛ سواء منها الدولية أو التي تصدر عن هيئات خاصة مثل AAOIFI ومثيلاتها، وضعاً وسيطاً بين وجهتي النظر المذكورتين، فهي تعكس الأصول المهنية محققة المصالح المشتركة للمستفيدين من البيانات المالية سواء على مستوى البيئة المحلية ممثلة بمؤسساتها، أو

<sup>1</sup> قنطقجي، د. سامر، الزكاء المالي ومحدداته، مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية، العدد (يونيو ٢٠١٣).

على مستوى الأسواق الدولية ومنظماتها. وتبقى إشكال تطبيق المعايير بين الإلزامية أو بقائها إرشادية قضية مؤثرة في مدى فاعليتها.

ويُضاف إشكال عدم حياد الشركات المشاركة بوضع المعايير، كفعل شركة المحاسبة (أرثر اندرسون) المسؤولة عن فضائح شركتي "أنرون" و "وورلدكوم" العملاقتين، فضلاً عن تعبير بعض تلك المعايير عن مصالح تلك الشركات العملاقة.

ويُضاف عدم التطبيق من قِبَل بعض من أسهموا بوضع المعايير (ومنها الشرعية)؛ ويا للأسف هم أكثر الخارجين عنها في ممارساتهم الرقابية.

إن التجمعات المهنية وما يصدر عنها ليست ابتكاراً حديثاً؛ فقد عبّر النويري عن المبادئ المحاسبية المقبولة عموماً **GAAP** التي عُرفت في سني القرن الماضي، عندما وضع أصول المحاسبة منذ حوالي سبعمئة سنة، قال: "كيفية المباشرة وأوضاعها وما استقرت عليه القواعد العرفية والقوانين الاصطلاحية"<sup>1</sup>، ثم أقرّ بأول مجمع محاسبي مهني، بقوله: "لقد حصل الاجتماع لجماعة من مشايخ أهل الصناعة ممن اتخذها حرفة من مبادئ عمره إلى أن طعن في سنّه"<sup>2</sup>.

وذهب النويري إلى أبعد من ذلك، عندما طلب من المحاسب اقتراح ما يراه نصحاً وتوضيحاً، بوصفه الأكثر إدراكاً لما جرى ثبته في دفاتره خلال العام. لذلك يُناط به تقديم مقترحات، وهي حسب قوله: لا يمكن ضبطها، إلا أنه مهما اقترح مما يكون

1 نهاية الأرب في فنون الأدب، ص ١٩٤.

2 نهاية الأرب في فنون الأدب، ص ٣٠٥.

سائغ الاقتراح ممكن العمل، لزم الكاتب عمله<sup>1</sup>. وهي تشبه اليوم ما نسميه بالإيضاحات التي ليس لها شكل أو إفصاح محدد تجاه نواحي محددة. كما أشتهر مجلس أبي حنيفة الفقهي حيث تُناقش المسائل فيه بعد جلسات عصف ذهني جماعي يضع فيها الأحكام والقواعد الناظمة.

فما الذكاء المالي؟ وكيف نميز عَته من سَمينه؟

هناك من يرى أن الذكاء عضوي حيث للعوامل الوراثية دور فيه، وهناك من يراه تفاعلاً بين العوامل الاجتماعية والفرد نفسه، وهذا مُحدّد يُضفي الذكاء على الأفراد، ومن تلك العوامل القدرة على فهم اللغة والقوانين والواجبات السائدة.. الخ، وهناك من اعتبر آثار السلوك بمثابة حاكم على ذكاء الأفراد. لذلك إن تعلّق الذكاء بالعوامل الوراثية كان فطرياً، وإن تعلّق بالعوامل الاجتماعية كان مُكتسباً، والاكْتساب يكون بالتعلم عن طريق التلقين، أو يكون ناجماً عن الممارسة. أما آثار الذكاء فتكون بنجاح الفرد الذكي في دراسته، وبفصاحته، وسرعة تفكيره، وكذلك بابتكاره لتطبيقات جديدة وأدوات جديدة تساعده وتساعد غيره على التكيّف مع مشكلات الحياة وظروفها المستجدة بوصفها بيئة عامة أو بيئة عمله. وعليه:

---

فالذكاء المالي هو قدرة الفرد على فهم وتعلم الشؤون المالية والتعبير عنها وإجادة التفكير فيها وتحليل نتائجها وإدراك آثارها. ويضاف لذلك مدى قدرته على التفاعل والتعامل مع الآخرين بحصافة؛ لأن التعاملات المالية لا تتم بمعزل عن الآخرين.

---

<sup>1</sup> نهاية الأرب في فنون الأدب، ص ٢٩٧.



وبناء عليه فالذكاء يكون متمثلاً:

- في قراءة ما وراء الأرقام، وهو ما نُعبّر عنه بالتحليل المحاسبي، والمالي، والفني، والأساسي، والشرعي.
- وكامناً في تقارير المحللين، والمدققين، والمراجعين، وضمن الدراسات الإحصائية والتفسيرية.
- في تطوير وابتكار الأدوات المالية المفيدة وما شابهها.
- كما تعتبر المعايير المالية والمحاسبية والشرعية ومعايير المراجعة ومعايير الأخلاق، التي طُورت بالممارسة والاستنباط معاً، هي شكل من أشكال الذكاء الجماعي.

## متى يتحول الذكاء إلى وبال؟

إن اختفاء محددات الثوابت الفكرية التي تمنع العقل من الجنوح عن جادة الصواب، يجعلنا نتحول من الذكاء إلى الاحتيال وكلاهما دهاء. والحيل (بكسر الحاء) حسب الصّحاح، اسمٌ من الاحتيال، وفي لسان العرب، الحيلة والقوة، وذلك هو الحذق وجودة النظر والقدرة على دقة التصرف، وهو أيضاً المطالبة بالشيء بالحيل.

أما الاحتيال اصطلاحاً فعرفه الشاطبي بأنه تقديم عمل ظاهر الجواز لإبطال حكم شرعي وتحويله في الظاهر إلى حكم آخر، فمآل العمل فيها حرم قواعد الشريعة.

والاحتيال قانوناً حسب المادة ٦٤١ من قانون العقوبات السوري هو كل من حمل الغير على تسليمه مالاً منقولاً أو غير منقول... فاستولى عليها احتيالياً: إما باستعمال الدسائس، أو بتلفيق أكذوبة أيدها شخص ثالث ولو عن حسن نية، أو

بظرف مهّد له المُجرّم أو ظرف استفاد منه، أو بتصرفه بأموال منقولة أو غير منقولة وهو يعلم أن ليس له صفة للتصرف بها، أو باستعماله اسماً مستعاراً أو صفة كاذبة. وتطبق العقوبة على المحتال نفسه كما تطبق على من حاول ارتكاب هذا الجرم.

لكن هل تُحَيَّن وتُصَيّد الفرص ولو أطاحت بالآخرين مهما كان عددهم أفراداً ودولاً، ذكاً أم تحايلاً؟ وهل فعلُ الثري (سوروس) الذي وُصف بأنه "الرجل الذي أفلسَ بنك بريطانيا العظمى" ذكاً أم تحايلاً؟<sup>1</sup>. وهل عمليات غسيل الأموال التي يقوم بها مجرمون دهاة إلا جرائم مالية؟ فهم يحتالون على النظم والقوانين ليسرقوا أموال الشعوب مستعينين بأنظمة المؤسسات المالية وبمصرفيين وماليين دهاة.

إن الحيل ليست بدعاً حديثة العهد؛ بل عرّفها الفقه الإسلامي ومارسها عديدون، وأُلفت كتب تحمل هذا الاسم. وقد تصدى الفقهاء لتلك الحيل لمنع انتشارها حتى لا تُفسد حياة الناس وتخرّب اقتصادهم ومعاملاتهم. ولأجل ذلك نشأت مهنة جديدة تصدى لتلك الأعمال؛ كالمحققين الماليين ومعمدي مكافحة غسيل الأموال ليكملوا عمل المدقق المالي ومراجع الحسابات والمدققين الداخليين.

وعلى ذلك، فإن التطور المالي كان موجوداً وبشكل يكاد يعدل ما نحن عليه الآن! والاحتياال كان موجوداً وبشكل يكاد يعدل ما نحن عليه الآن أيضاً.

<sup>1</sup> الحكماء وتقلبات الأسواق، تشارلز موريس، ص 32.

أمام ذلك قامت الهيئات مصدرة المعايير بإلحاق معايير الأخلاق بمعاييرها، لكن رغم ذلك مازالت قضية التطبيق قضيةً تتراوح بين الذكاء والاحتيايل، فماذا بقي أن يُفعل؟

بالعودة إلى فضيحة السوق الأمريكية المتعلقة بشركتي "أنرون" و "وورلدكوم" حيث قرر مجلس الشيوخ الأمريكي تطبيق رقابة صارمة على شركات المحاسبة لدورها في تلك الفضائح وضرورة إصدار قانون يشدد عملية الإشراف على تدقيق الحسابات من أجل ضمان نزاهة حسابات الشركات واستعادة ثقة المستثمرين وتصحيح وتنظيم مهنة المحاسبة في الولايات المتحدة الأمريكية. وذلك إنما يدل على وجود خلل في بنية المجتمع الذي أفرز تلك الشركات والقائمين عليها مع كشف تزوير الحسابات وجرائم أسرار العمل ونزاعات المصالح.

وهذا أيضا ليس بجديد، فقد وضع عمر بن الخطاب رضي الله عنه أول رقابة على السوق وسماها (المحتسب)، وأسند للقائم بها مهمة مراقبة الأسواق والتدخل عند حصول الغش والتدليس والتلاعب بظروف العرض والطلب وما شابهه تحقيقاً لقاعدة الحرية المنضبطة التي أرساها خير البرية صلى الله عليه وسلم: (دعوا الناس يرزقُ الله بعضهم من بعض)، ودعوا تعني خلّوا والتخلية تكون بتنحية كل ما يشوه العدالة، وفي بعض الروايات سبق تلك القاعدة: (لا يبيع حاضر لباد)، وذلك نهي عن إخفاء سعر الوقت والتلاعب به، وهذا من الإفصاح والشفافية.

إذاً يتمتع كلٌّ من الذكي والمحتال بالدهاء فإن اختلفت الضوابط الأخلاقية كان الوضع احتيالياً، ويمكن تمثيل ذلك بالمعادلتين التاليتين:

$$\begin{aligned} \text{الذكاء} + \text{ضوابط أخلاقية} &= \text{ذكاء مالي} \\ \text{الذكاء} + \text{دون ضوابط أخلاقية} &= \text{احتيال مالي} \end{aligned}$$

لكن أنموذج عُمر بن الخطاب – رضي الله عنه – برقابة السوق، وقاعدته: بأن الله يزع بالسلطان ما لا يزع بالقرآن، ثم ما فعله الكونغرس الأمريكي بإضافة رقابة السوق من خلال المعايير المحاسبية التي سبق إليها النويري بأكثر من ٧٠٠ عام يجعلنا أمام المعادلة التالية:

$$\text{الذكاء} + \text{ضوابط أخلاقية} + \text{رقابة السوق} = \text{ذكاء مالي وحكمة}$$

والرقابة والتدقيق مارسه الوزير العباسي علي بن عيسى بقوله: "لو لم نتفقد الصغير لأضعنا الكبير، وهذه أمانة لا بد من أدائها في قليل الأمور وكثيرها"<sup>1</sup>، لذلك أنشئ في العهد العباسي ديوان خاص للمراجعة الخارجية سُمي بزمام الأزمّة. والفارق الجوهرى هو عندما تكون مسألة الأخلاق قضيةً متغيرة لا ثابتة الحدود، وهذا ما عبرت عنه (نورينا هيرتس) في كتابها السيطرة الصامتة بأن المسألة ليست مسألة أخلاق إنما هي مسألة تجارة وأحياناً تتطابق مجموعتا الاعتبارات ولكن هذا

<sup>1</sup> الزهراني، د. ضيف الله، الوزير العباسي علي بن عيسى بن داود بن الجراح إصلاحاته الاقتصادية والإدارية، ١٩٩٤. ص ٩٥.

لا يحدث دائماً؛ فالشركات ليست حارسات المجتمع، إنها كيانات تجارية تعمل من أجل الربح، وهي مزدوجة أخلاقياً<sup>1</sup>.

وهذا ما يأخذنا إلى أفضلية الشريعة الإسلامية وتميزها، فاستعراض القواعد الفقهية الكلية والجزئية يوضح انتظام عقد الفقه وانسجامه، فقد جمعت هندسة بنائه بين السهولة والمتانة، فحصرت المحرمات في دائرة واضحة المعالم وجعلتها ثوابت لا تُخرم، ثم أطلقت العنان لدائرة الابتكار في غيرها من دائرة المشروع.

لذلك نجد أن تربية السلوك الاقتصادي في سن مبكرة للأطفال والأجيال الناشئة يساعد في إنشاء جيل ناضج الفكر اقتصادياً ومالياً. وقد كانت الشريعة الإسلامية سباقة في إرساء هذه المبادئ والمثل التربوية الاقتصادية والمالية ومن ذلك: محاربة الجشع والتواكل والعجز والكسل ومحاربة التبذير والإسراف وتعليم الاعتدال في الإنفاق ودم الدين والتحذير من مآلاته، والحض على العمل، والتخطيط الاستراتيجي.

وبذلك فإن عناصر كون الذكاء فطرياً ومكتسباً محقق في الثقافة الإسلامية، وتدعمه الضوابط الأخلاقية التي تشكل جزءاً لا يتجزأ من الشريعة الإسلامية. وهذا ما يجب أن نعتز به وأن نسعى إلى تربيته وتزكيته في السوق الإسلامية عموماً.

---

<sup>1</sup> نورينا هيرتس، السيطرة الصامتة، سلسلة دار الفكر، العدد ٣٣٦، فبراير ٢٠٠٧. ترجمة صدقي حطاب.

## المبحث الخامس: سوق الممر وسوق المستقر

### المنتجات المالية ومنتجات السلع والخدمات

يحتاج<sup>1</sup> الناس في تطوير أعمالهم إلى ابتكار أساليب جديدة لتلبية حاجاتهم المتنامية، إلا أن ابتكاراتهم قد تخفي جوانب سلبية ضارة بالناس وبمجتمعاتهم، ولا بد من دراسة آثار تلك المبتكرات قبل تطبيقها في الأسواق منعاً لما قد تحدثه من أضرار؛ فقد أوضحت الأزمة المالية العالمية الأخيرة وما سبقها من أزمات، أن التوسع بالدين والتلاعب بموثقاته من أوراق تجارية ورهون إضافة إلى الفائدة الربوية قد كان لها الأثر الكبير في إحداث الأزمة المالية الأخيرة؛ فرغم تباهي رجال الأعمال بأصولهم المالية التي طوروها وزادوا حجوم التعامل بها حتى بات السوق النقدي يتجاوز السوق الحقيقي بعشرات الأضعاف؛ فقد ازدادت الآثار السلبية لهذه الأدوات وبلغ ذلك الاقتصاد العالمي كله، فتجاوز البنوك والشركات المالية ليصل إلى تهديد الحكومات نفسها.

### أنواع الأصول المالية وماهيتها

تتألف السوق من سوق للسلع والخدمات يتم فيها عمليات الإنتاج الحقيقي، وسوق للنقود تتحكم بها السياسات النقدية من خلال المؤسسات المالية. ويتوسع القاعدة الإنتاجية تزداد الحاجة إلى سوق النقد بسبب الحاجة إلى تمويل سلسلة

<sup>1</sup> قنطقجي، د. سامر، سوق الممر وسوق المستقر (المنتجات المالية ومنتجات السلع والخدمات)، مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية، العدد (فبراير ٢٠١٤).

عمليات التوريد والإنتاج والتسويق. وبما أن الغرض من النقود هو تسهيل عمليات التبادل؛ لذلك وجب تناسب حجمها مع كميات السلع والخدمات المتوافرة في السوق، دون زيادة أو نقص حادين. فإذا اختلفت هذه العلاقة دون معالجة أدى ذلك إلى تشوهات اقتصادية قد تنتهي بأزماتٍ خانقةٍ.

ويتحقق التبادل بالبيع، والبيع لغة ضدّ الشراء، وبيعتُ الشيء: شريته، أبيعُه ببيعاً ومبيعاً (لسان العرب). أما البيع اصطلاحاً، فهو مقابلة شيء بشيء، كمقابلة سلعة بأخرى فإن كان غيرها سلعة كان مقايضة، وإن كان نقداً كان بيعاً حالاً، وإن تأخر أحد البديلين كان بيعاً آجلاً. ويصح في اللغة أن يدل لفظ البيع والشراء على معنى الآخر، كقوله تعالى في سورة يوسف: **وَشَرَوْهُ بِثَمَنٍ**: بمعنى باعوه. ويرى الفقهاء أن البيع هو تمليك مال بمال، بينما يرى القانونيون أنه عقد يلتزم به البائع بنقل ملكية شيء أو حق مالي آخر في مقابل ثمن نقدي لمشتريه، كما ذكره السنهوري في الوسيط في شرح القانون المدني. أما الأصل فهو:

---

الأصل هو الشيء؛ سواء أكان سلعة أم غيرها، ولغة هو **أَسْطَلُ الشيءِ**، وجمعها أصولٌ (القاموس المحيط). أما اصطلاحاً، فهي كل شيء مملوك له قيمة.

---

فالأعمال تبدأ ممارسة نشاطاتها، عموماً بالمال، سواء أكان نقداً أم غير نقد، ويتم التعبير عن الأشياء المملوكة بعبارة (الأصول) لأنها أشياء ذات قيمة يمكن تحويلها إلى نقود بسهولة. وتعتبر الميزانية العمومية ممثلة للأصول والديون المتعلقة بشركة أو شخص معين.

والمال لغة هو ما مَلَكَتَهُ من كلِّ شيءٍ، أما اصطلاحاً فذكر ابن عابدين في حاشيته بأن:

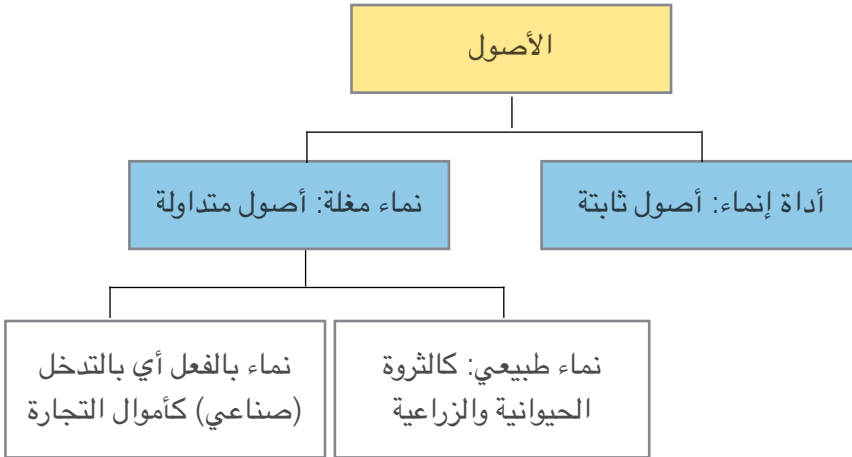
المال هو ما يميل إليه الطبع ويجري فيه البذل والمنع ويمكن ادخاره لوقت الحاجة.

وعرّفه الغزالي في إحيائه تعريفًا شاملاً بقوله:

أعيان الأرض وما عليها مما يُنتفع به، وأعلاها الأغذية ثم الأمكنة التي يأوي الإنسان إليها وهي الدور، ثم الأمكنة التي يسعى فيها للتعيّش كالحوانيت والأسواق والمزارع ثم الكسوة ثم أثاث البيت وآلاته ثم آلات الآلات وقد يكون في الآلات ما هو حيوان؛ كالكلب آلة الصيد والبقر آلة الحرّاة والفرس آلة الركوب في الحرب.

## مفاهيم الأصول

الأصول في مفاهيم الزكاة: أدى مفهوم الإيراد إلى تقسيم الأصول إلى عروض قُنِيّة وعروض تجارة (الشكل ١)، فعروض القُنِيّة غير نامية، أما عروض التجارة فهي



الشكل (١) تقسيم الأصول حسب تحقيقها للنماء بشكل مباشر



نامية بالفعل أو بالقوة. فالأنعام نامية بالفعل لأنها تسمن وتلد وتدرُّ لبنا ونماؤها نماء طبيعي لما فيه من زيادة الثروة الحيوانية وما يتبعها من اللحوم والألبان، وعروض التجارة أيضاً مالٌ نامٌ بالفعل لأن الشأن فيها أن تدرَّ ربحاً وتجلب كسباً وإن كان النماء فيها غيرَ طبيعي؛ كنماء الثروة الحيوانية والزراعية فهو نماء صناعي يشبه الطبيعي، والنقود أموال نامية لأنها بديل السلع وواسطة التبادل ومقياس قيم الأشياء فإذا استخدمت في الصناعة والتجارة ونحوها أنتجت دخلاً وحققت ربحاً وهذا هو معنى النماء المقصود، وعليه فمفهوم الأصل في أدبيات الزكاة يميل إلى الموارد الطبيعية الملموسة كالعروض الثابتة والمتداولة<sup>1</sup>، الشكل (١).

**الأصول في المفاهيم المحاسبية:** عرفت لجنة المصطلحات التابعة لمجمع المحاسبين الأمريكي AICPA:

الأصول هي شيء ما يمثل رصيد مدين قابل للترحيل للفترة التالية لقفل الحسابات تبعاً للمبادئ المحاسبية على أساس أنه يمثل إما حق ملكية أو قيمة يمكن الحصول عليها ونفقة تمت وأوجدت حق ملكية أو من المحتمل إيجادها مستقبلاً.

بينما عرّفتها لجنة المفاهيم والمعايير التابعة لجمعية المحاسبة الأمريكية FASB بأنها:

الأصول هي الموارد الاقتصادية المخصصة لأغراض المشروع خلال وحدة محاسبية محددة فهي تجمعات للخدمات المتوقعة الحصول عليها مستقبلاً. ويلاحظ ميل تعريف لجنة المصطلحات إلى المديونية كأساس لاعتبار الأصل، بينما تميل لجنة المفاهيم لاعتبار الأصل على أساس أنه مورد اقتصادي.

<sup>1</sup> للمؤلف، فقه المحاسبة الإسلامية - المنهجية العامة، مؤسسة الرسالة ناشرون، ٢٠٠٤.

وبناء على ما سبق من مفاهيم، يمكن تقسيم الأصول بحسب درجة سيولتها وقابليتها للتسييل إلى أصول ثابتة ومتداولة وجاهزة؛ فأما الثابتة فتستفيد منها أكثر من دورة مالية، بينما تتحرك الأصول المتداولة والجاهزة ضمن الفترة المالية؛ لذلك سميت برأس المال العامل الإجمالي، فإن طُرحت منها الخصوم المتداولة سُميت برأس المال العامل الصافي، وهذا يتناغم ومفاهيم الزكاة. تقسم الأصول الثابتة إلى :

( ١ ) أصول مملوسة، وهي جميع الأصول التي يكون لها جوهر مادي؛ كالأراضي والمباني والعقارات والسيارات وما شابهها.

( ٢ ) أصول غير مملوسة؛ كالتي تدفعه المنشأة أو تلتزم بدفعه لتحصل على منفعة ليس لها وجود مالي، وتقسم بدورها إلى :

– أصول معنوية؛ كحقوق الاختراع وشهرة المحل وحقوق النشر وما شابهها،

– أصول وهمية؛ كمصاريف التأسيس التي أُلغتها المعايير المحاسبية الدولية الجديدة واعتبرتها نفقاتٍ تتحملها الدورة المالية الأولى ( التأسيسية ).

والأصول غير المملوسة؛ كالاسم التجاري، وحقوق التأليف والنشر، والعلامات التجارية، وبراءات الاختراع، وبرامج الحاسوب. بينما تعتبر الحسابات المدينة، والسندات، والأسهم، أصولاً مالية غير مملوسة. ويمكن تصنيفها إلى أربعة أصناف :

**أولاً:** حسب درجة تمييزها عن غيرها من الأصول، وتميز بين: أصول يمكن تمييزها

بصفة منفردة؛ كحقوق الاختراع، وحقوق الاحتكار، وحقوق النشر، وأصول لا يمكن تمييزها بصفة منفردة مثل شهرة المحل .

**ثانياً:** حسب الاقتناء، وتُميز بين أصول مشتراة: أي يتم شراؤها من الغير بصفة منفردة أو نتيجة للاندماج كما تنشأ شهرة المحل، وأصول يتم تكوينها داخلياً - أي يتم تكوينها داخل المنشأة - ومنها حقوق الاختراع.

**ثالثاً:** حسب الفترة الزمنية التي تغطي المنافع المتوقعة، وتُميز بين: أصول تستفيد منها فترات معينة أو تُحدد عمرها بنصوص قانونية؛ كحقوق الاحتكار أو استخدام الأسماء التجارية، وأصول يرتبط عمرها بعوامل إنسانية؛ مثل حقوق التأليف أو النشر، وأصول ليس لها عمر محدد مثل الشهرة.

**رابعاً:** حسب إمكان فصل الأصل عن المنشأة، وتُميز بين: أصول تعبر عن حقوق يمكن تحويل ملكيتها للغير؛ كحقوق التأليف والنشر، أو أصول قابلة للبيع؛ مثل حقوق الاختراع، وأصول لا يمكن فصلها بذاتها عن المنشأة؛ كالشهرة، وأصول لا يمكن تمييزها بصورة منفردة عن غيرها من الأصول؛ كحقوق الاختراع، والذي يُمنح حامله كل الحقوق التي تُخوله استخدام، وإنتاج، وبيع منتج معين، أو عملية معينة خلال فترة معينة .

فمثلاً يُعتبر حق الامتياز ترتيباً يعطي بمقتضاه طرف يُسمى مَنَح الحق، لطرف آخر يُسمى المتمتع بالحق، إذنا مطلقاً في تسويق منتج أو خدمة في حدود منطقة جغرافية معينة؛ كالتنقيب عن النفط في منطقة معينة . أما الشهرة فترتبط بوجود

وحدة اقتصادية ( منشأة ) قائمة، وهي تُعبر عن قدرة المنشأة على تحقيق أرباح غير عادية، أو تزيد من المعدل العادي للعائد على رأس المال المستثمر؛ بسبب كفاءة إدارة المنشأة، أو باستخدام مواصفات، أو عمليات خاصة في الإنتاج يعطي سمعة طيبة عن المنشأة.

وعلى كل حال، يعتبر الأصل أصلاً من أصول المنشأة إذا حقق شروط اعتباره من وجهة النظر المالية والمحاسبية، وهي:

١. الملكية: أن يكون الأصل مملوكاً بشكل قانوني؛ مما يعطي المالك حرية التصرف به والاستفادة من منفعه الاقتصادية.

٢. الخدمات المستقبلية: لا بد أن يكون للأصل منافع اقتصادية مستقبلية متوقعة تمتد لأكثر من فترة مالية.

٣. المقدرة الإنتاجية (الخدمية): تُقتنى الأصول لمقدرتها الإنتاجية فتشارك في العملية الإنتاجية بشكل مباشر أو غير مباشر.

٤. قابلية التحديد (القياس): لا بد أن تكون منافع الأصل قابلة للقياس المالي.

وعليه فإن الأصول المالية ليست سلعة، لأنها لا تشبع الحاجات بشكل مباشر أو غير مباشر؛ بل هي مجرد مطالبات أو حقوق على الموارد الاقتصادية، فهي رموز تمثلها، يتم تداولها نيابة عنها، فُتسهّل تداول وتبادل هذه الموارد. ويقاس ذلك بالقول بأن حق الملكية هو شيء ليس ملموساً؛ بل رمز متفق عليه ومعرّف به من المجتمع بأن مالكه له حق الانتفاع والتصرف وحده فيه، بيعاً وشراءً. ويُقاس أيضاً على ذلك،

بأن النقود هي أصل مالي، فهي ليست سلعة ولا تشبع بذاتها أية حاجات، وهي تمثل حقاً على الاقتصاد في مجموعه؛ حيث يحق لحاملها الحق في مبادلتها مع أية سلعة معروضة للبيع، فيتنازل البائع عن ملكية سلعته لقاء الحصول عليها، وذلك لمعرفته بأن النقود التي سيمتلکها تمكنه من الحصول على الموارد المعروضة للبيع في المستقبل. وكذلك فالسهم هو حق مشاركة في ملكية مشروع، وهو غير ملموس، والسند أيضاً هو دين على المشروع نفسه، وهو غير ملموس.

لذلك يُمكن تعريف الأصول المالية بأنها:

---

الأصول المالية هي ليست أصولاً مادية ملموسة كالسلع والخدمات؛ بل أصولاً مالية غير ملموسة ترتب حقوقاً على موارد اقتصادية وتُتداول بدلاً عنها؛ كالنقود والأسهم والسندات والديون والأوراق التجارية والخيارات والمستقبليات وغير ذلك مما ينضوي تحت اسم المشتقات المالية، وجميعها قابلة للتداول.

---

وقد تناول معيار المحاسبة الدولي رقم ٣٩ الأدوات المالية اعترافاً وقياساً، وصنف

الاستثمارات المالية ضمن مجموعات:

- (١) استثمارات مالية بغرض المتاجرة.
- (٢) استثمارات مالية متاحة للبيع وغير محتفظ بها لأغراض المتاجرة.
- (٣) استثمارات مالية بغرض الاحتفاظ حتى موعد الاستحقاق.
- (٤) القروض والحسابات المدينة والمحتفظ بها لغايات غير تجارية.

## أنواع الأصول المالية في السوق

عَرَفَت الأسواق المالية قديماً وحديثاً ابتكارات مالية حاول الناس من خلالها تلبية احتياجاتهم؛ فمنها ما أخفق، ومنها ما استمر استخدامه. ويمكن التمييز بين أصول مالية عرفها الفقه الإسلامي بغض النظر عن حكمها وتوافقها مع الشريعة الإسلامية وقد اختلفت الآراء حولها، وأصول طورتها الأسواق التقليدية لتلبية احتياجاتها. أولاً: أصول مالية عرفها الفقه الإسلامي:

**بيع الديون (التوريق):** التوريق كلمة مشتقة من الورق وهي الفضة بمعنى التسييل أي تحويل القروض (المصرفية) إلى سيولة نقدية بغرض الحصول على الأموال، وذلك بغية خلق أصول مالية جديدة، وبذلك تتحول الموجودات المالية من المقرض الأصلي إلى آخرين، أو تحويلها إلى أوراق مالية قابلة للتداول. أما أساليب التوريق فهي:

- استبدال الدين - أي استبدال حقوق والتزامات جديدة بأخرى قديمة - مع ضرورة موافقة الأطراف جميعها ذات الصلة بالقرض على تحويله كلياً أو جزئياً إلى ورقة مالية.
- التنازل عن الأصول لمصلحة الدائنين أو المقرضين، كما في ذمم بيع الأصول أو إيجارها؛ حيث يستمر دفع الأقساط إلى الممول الأصلي، الذي قام بتحويل الديون واستبدالها.

- بيع الذم المدينة إلى مصرف متخصص، ونقل المسؤوليات جميعها إليه حال عجز المدين عن التسديد .

**التورق:** التورق هو عملية بين ثلاثة أطراف يشتري الأول من البائع أصلاً بصيغة الأجل، ثم يبيعها لغيره نقداً وفي الأغلب يكون بسعر أقل، وبذلك يكون المشتري قد حصل على السيولة والتزم بأداء قرض أكبر منه، وأغلب الأحيان يكون دخول السلعة صورياً حيث لا حاجة للمشتري بها .

ورغم بعض المناصرين للتورق إلا أنه ينفذ بشكل منظم وآلي يجعل العمليات المرافقة له عمليات صورية، ويكتفي البعض بتبادل الفواتير وثبوتيات البيع دون أي حركة حقيقة ومنتجة للسلع والخدمات .

**بيع العربون:** بيع العربون هو أن يشتري شخص ما السلعة، فيدفع إلى البائع جزءاً من الثمن على أنه إن أخذ السلعة حُسب من الثمن، وإن لم يأخذها فذلك للبائع . وهو يحقق المصلحة، لكن اللجوء إليه بوصفه أداة تمويل والتوسع فيه كأصول مالية يحد به عن الغرض الذي يستخدم لأجله .

**القرض الحسن:** يحرم على المقرض أن يستفيد لقاء إقراضه المال للغير لذلك ليس للقرض الحسن أرباحاً مباشرة للدائن؛ لكن أرباحه تتمثل بمزايا اجتماعية يستفيد منها المجتمع عموماً . لذلك هو من جنس التبرعات، أي أنه تبرع بمنفعة الشيء المقرض دون مقابل، أما المقرض فمن الطبيعي أن يستفيد من القرض .

**المرابحة:** يبحث المشتري أحياناً عن الطمأنينة، فيرغب بالشراء من مصدر يثق بجودة منتجاته ويفضل أن يعلم مسبقاً بالربح الذي سيتحمله إضافة إلى التكلفة الحقيقية للشراء. وقد يرغب البائع أيضاً بالشيء نفسه، فيقول أحدهما للآخر أربحني مبلغ كذا أو نسبة كذا وأتم العملية.

**السلم:** السلم لغة أسلم وأسلم وفيه يُقدم الثمن سلفاً للبائع الذي يقدم السلعة في زمن محدد لاحق. أما السلم اصطلاحاً، فهو عقد على موصوف في الذمة وصفاً يذهب أي جهالة، فهو بيع مؤجل بثمن معجل مقبوض في مجلس العقد ويتأخر فيه تسليم السلعة لأجل معلوم.

**الاستصناع:** الاستصناع هو عقد مع صانع على عمل شيء معين في الذمة، أي عقد شراء ما سيصنعه الصانع وتكون العين والعمل من الصانع، فإذا كانت العين من المستصنع لا من الصانع فإن العقد يكون إجارة لا استصناعاً.

**العينة:** هو أن يشتري شخص من البائع سلعة بأجل ثم يبيعه السلعة نفسها نقداً بسعر أقل.

**الرهن:** عرفه ابن عابدين في حاشيته: "بأنه حبس الشيء لأن الحابس هو المرتهن" وعد محاسن الرهن من وجهة نظر كل من الدائن والمدين بقوله: "النظر لجانب الدائن بأمن حقه عن التوى - أي التلف - ولجانب المدين بتقليل خصام الدائن له وبقدرته على الوفاء منه إذا عجز". ويعتبر عقد الرهن عقداً لازماً في حق المدين الراهن ولو لم يقبض فلا يحق له إلغاؤه، وهو غير لازم في حق الدائن المرتهن.



**الحوالة:** يُقصد بالحوالة حوالة الدين أي تغيير المدين بنقل الدين من ذمة المحيل إلى ذمة المحال عليه، وحوالة الحق تكون بحلول دائن محل دائن آخر وتختلف حوالة الدين عن حوالة الحق بأن حوالة الدين يتغير فيها المدين إلى مدين آخر، أما حوالة الحق فيتغير فيها الدائن إلى دائن آخر. والحوالة عقد لازم وهي من عقود الاسترقاق وليست بيعاً وهي مستحبة للمُحال إذا عَلم ملاءة المحال عليه وحُسن قضاؤه؛ لما فيها من انتفاع الدائن، والتخفيف والتيسير على المدين، وتكون مباحة إذا لم يعلم المحال حال المحال عليه (الأيوبي: معيار الضمانات رقم ٥).

**الأوراق التجارية:** تمثل الورقة التجارية توثيقاً للدين التزاماً بقوله تعالى: **يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ**، ويعتبر قبول الوفاء بقيمتها بمثابة تعهدٍ والتزامٍ من قبل المسحوب عليه بوفاء الدين لحاملها في موعد الاستحقاق. كما يُعتبر الموقعين جميعهم على الورقة التجارية من صاحب ومُظهر وكفيل ملتزمين معاً بهذا الوفاء. وتعتبر الضمانات العينية التي يشترطها حامل الورقة التجارية تأكيداً لضمان حقه فيها رهناً. وتستخدم الأوراق التجارية كأداة للوفاء بالديون مقابل الغير؛ بحيث يمكن تحويل المديونية من شخص لآخر.

**الصكوك:** هي وثائق متساوية القيمة تمثل حصصاً شائعة في ملكية أعيان أو منافع أو خدمات أو في وحدات مشروع معين أو نشاط استثماري خاص، وذلك بعد تحصيل قيمة الصكوك وقفل باب الاكتتاب وبدء استخدامها فيم أُصدرت من أجله.

ثانياً: الأصول المالية التقليدية:

الأوراق المالية إما أن تكون وثائق تُثبت حقوق الملكية كالأسهم التي تعبر عن حق الشريك في صافي الأصول المادية المملوكة للشركة، وإما أن تكون وثائق تثبت المديونية؛ كالسندات، والكمبيالات، وأذون الخزانة، وشهادات الإيداع، وتتنوع أشكالها، وأهم أنواعها التي تمثل أصولاً مالية هي:

**المشتقات:** تعتبر بأنواعها أوراقاً مالية ناجمة عن تعاقداتٍ صوريةٍ من الأصول المالية خارج الميزانية وفي مواعيدٍ لاحقةٍ. عرفها بنك التسويات الدولية التابع لصندوق النقد الدولي بأنها: عقود تتوقف قيمتها على أسعار الأصول المالية محل التعاقد، ولكنها لا تقتضي أو تتطلب استثماراً لأصل المال في هذه الأصول، ويكفي تبادل مدفوعات فروق الأسعار بين طرفي العقد، وليس ضرورياً انتقال ملكية الأصل محل التعاقد (المعيار المحاسبي الدولي رقم ٣٠).

**الخيارات:** هي عقد بين طرفين (بائع ومشتري) يعطي المشتري الحق (وليس الالتزام) في شراء أو بيع كمية محددة من العملة الأجنبية أو الأسهم أو غيرها من الأصول أو المؤشرات (كمؤشرات أسعار الأسهم أو أسعار الفائدة) وذلك بسعر محدد، وخلال فترة محددة (وفقاً للطراز الأمريكي) أو في تاريخ استحقاق العقد (وفقاً للطراز الأوروبي). ويسمى سعر حق الخيار بالعلّاوة (premium) يدفعه المشتري إلى البائع نتيجة لتمتعه بهذا الحق الذي يمنحه فرصة الاستفادة من الارتفاع والانخفاض في الأسعار خلال فترة العقد

**العقود المستقبلية المالية:** هي عبارة عن اتفاق لشراء أو بيع أداة مالية معينة (عملة، أسهم، سندات أو مؤشرات معينة؛ كسعر الفائدة مثلاً) في البورصات العالمية.

**اتفاقيات مقايضة أسعار الفائدة:** هي اتفاق بين طرفين لتبادل مدفوعات الفوائد على مبلغ محدد بعملة معينة والمحتسبة على أساس سعرين مختلفين للفائدة وذلك خلال فترة محددة.

**اتفاقيات الأسعار الآجلة:** هي اتفاقيات تتم بين طرفين للقيام بتاريخ محدد في المستقبل يسمى تاريخ التسوية بتسوية الفرق بين سعر الفائدة المتفق عليه في العقد وسعر الفائدة السائد بتاريخ التسوية والذين يغطيان فترة معينة تبدأ في المستقبل وعلى المبلغ المتفق عليه في العقد. ولا يترتب على هذه العمليات أي تحويل للمبلغ المتفق عليه في العقد.

**السندات:** يتم إصدار السندات عند الحاجة إلى التمويل وعدم الرغبة في زيادة رأس المال، وهي تمثل قروضاً طويلة الأجل يُخول مالِكها الحصول على فوائد ثابتة تؤدي قبل توزيع الأرباح على المساهمين. وتُستوفى قيمة السند عند حلول الأجل أو التصفية قبل الأسهم. وقد يتضمن الاتفاق بعض الأصول الثابتة ضماناً للسداد.

**القروض الربوية:** وهي إقراض مال بمال مع زيادة؛ حيث يستفيد المقرض بأخذ مبلغ من المال لقاء الزمن ويتناسب طردياً مع حجم القرض.

تتلخص قضية إفلاس بنك ليمان براذر ببيعه أصولاً سامة لبنوك جزيرة كايمان مع إعلامهم أنه سيتم إعادة شراءها. مما أوحى بأن لديه ٥٠ مليار دولار نقداً. فما هي "الأصول السامة"؟

## الأصول السامة Toxic Assets :

هي الأصول التي تصبح سائلة عندما يختفي السوق الثانوي. وهي أصول لا يمكن بيعها، بل غالباً ما تكون خاسرة. وقد صيغ مصطلح "الأصول السامة" في أزمة ٢٠٠٨ المالية فيما يخص السندات المدعومة بالرهن العقاري والتزامات الدين المضمونة ومقايضة العجز عن سداد الائتمان، والتي لا يمكن بيعها إلا بعد أن يتعرض أصحابها لخسائر فادحة.

## أهمية المنتجات المالية في السوق

تحقق الأصول المالية بنوعها الإسلامية والتقليدية بعض المزايا، ومن ذلك:

- ١ . رفع كفاءة الدورة المالية والإنتاجية ومعدل دورانها من خلال توسيع حجم أعمال المنشآت دون الحاجة لزيادة حقوق الملكية.
- ٢ . خفض مخاطر الائتمان من خلال توزيع المخاطر المالية على قاعدة عريضة من القطاعات المختلفة.
- ٣ . إنعاش سوق الديون الراكدة وتنشيط السوق الأولية في بعض القطاعات الاقتصادية مثل العقارات والسيارات.
- ٤ . تنشيط سوق المال من خلال تعبئة مصادر تمويل جديدة، وتنويع المعروض فيها من منتجات مالية، وتنشيط سوق تداول السندات.

٥ . زيادة الشفافية بتحسين بنية المعلومات في السوق لما يتطلبه من إجراءات .  
أما الدور الإيجابي للأصول المالية، فهي أن إدارة الخطر تلعب دوراً في تحديد طبيعة الأصل؛ ففكرة نشوء الأصول المالية وتوسعها كان الهدف منها توفير أدوات تحوُّطٍ لأطراف العملية الائتمانية سواء المصرف أو العميل .  
وبما أن الأصول المالية تُعبر عن رؤية المستثمرين المستقبلية، فإن قيمتها تتعلق بدرجة الثقة والمخاطر؛ فتستند الثقة على عوامل موضوعية وأخرى نفسية، وتحدد قيمتها بناء على مجموعة ظروف موضوعية وتفسيرات شخصية؛ وحيث أن التبادل يجري في الأسواق؛ فالأمر سيتعلق بالفرد نفسه وبمجموع المتعاملين أنفسهم؛ حيث تسود بينهم حالات عدوى تُمثلها الإشاعات، فينقاد الجميع لما يُسمى (غريزة القطيع) . لذلك قد تتهاوى الثقة بين المستثمرين مما يندُر بوقوع إفلاسات كبيرة، ويمكن عندئذ القول بأن الأصول المالية قد انحرفت عن دورها، ولا بد من ضبط إصدارها وتداولها .

إن استخدام الأموال المحلية أو الخارجية في الاستثمار المباشر من خلال تأسيس مشاريع إنتاجية وخدمية جديدة، أو تطوير مشاريع قائمة لزيادة طاقتها الإنتاجية، يساهم في عملية التنمية الاقتصادية للمجتمع . لذلك فإن دور السيولة المالية ضروري لتمويل الأنشطة الاقتصادية لضمان نجاحها وتوسعها . لكن إذا انصرف تداول السيولة إلى عمليات صورية قائمة على الرهان والقمار بمسميات الأصول المالية التقليدية أو المشتقات المالية، فإن ذلك يُخرجها عن دورها الاقتصادي

الإنتاجي إلى دعم النشاط المالي الذي يتسم بالطفيلي الضارّ بمصالح المجتمع.

## السوق والأصول المالية:

تُداول السلع والأصول المالية في الأسواق بأثمان يحددها قانون العرض والطلب، لكنهما يختلفان من حيث علاقتهما بالسوق. فالسوق بالنسبة "للسلع" هي وسيلة للوصول إلى المستفيد النهائي من السلعة لإشباع حاجاته، وبذلك يكون السوق محطة وسيطة في حياتها، لأن السلعة تخرج من السوق كلياً عند وصولها إلى المستفيد النهائي ولا تعود إليه من جديد إلا استثناء كما في حالة بيع الأشياء المستعملة.

أما السوق بالنسبة للأصول المالية، فهو حياتها، تدخله للاستقرار فيه ولا حياة لها دون الأسواق. فالنقود (وهي أهم الأصول المالية) تنتقل من المشتري إلى البائع، الذي يقبلها للاستعمال في المستقبل. لذلك تبقى النقود في السوق ولا تخرج منه بشكل نهائي. وكذلك بالنسبة لحامل السهم أو السند، فرغم أن كلا منهما قد يدرّ عائداً فإن قيمته السوقية تتوقف على قدرة حامله على التصرف به مستقبلاً للغير، فليس العائد هو الأصل في قرار شرائه؛ بل قيمته الرأسمالية المستقبلية.

## قيمة الأصول المالية:

تحدد أسعار "السلع" على أساس العرض والطلب لحظة تداولها، بينما الأصل المالي هو وعد مالي مستقبلي، يتحكم بسعره حجم العائد المالي المتوقع وقيّمته المستقبلية وشكل المخاطر المرتبطة به. لذلك تتعامل أسواق "الأصول المالية" مع

اعتبارات مستقبلية. فيزدهر السوق المالي إذا كان مزاج السوق متفائلاً، ويتراجع إذا كان هذا المزاج متشائماً. وعليه فقد تتحول بعض السلع إلى نوع من الأصول المالية إذا كان لها سوق في المستقبل، كالمقتنيات الأثرية من التحف واللوحات التي قد تفقد كثيراً من خصائصها لتصبح نوعاً من الثروة المالية يتعامل فيها الأفراد بغرض إعادة بيعها في المستقبل.

## ضوابط الأصول المالية وضوابط بيعها

إن إطلاق العنان لابتكار المنتجات وتطبيقها في الأسواق بجيّدتها وسيئها إنما يؤدي الأسواق ويخل بحقوق الناس، ويتوجب على القائمين على الأسواق التدخل لمنع المنتجات الضارة قبل تطبيقها أو قبل اتساع نطاق استخدامها. وتعتبر معايير الضبط وسيلة رقابية هامة لتحقيق حوكمة الأسواق بغية تحقيق الاستقرار لها وإبعادها عن شبح الأزمات، لأن التاريخ المالي أثبت أن للأزمة ارتداداتها، مما يطيل بعمرها حيناً من الدهر فتتآكل مدخرات الناس وممتلكاتهم، وقد يخسرون كل شيء فيقعوا فرائس لدوامة الفقر، مما يجهد دورة الاقتصاد ويجعل تنشيطها أمر مكلف.

لقد حدثت شريعة الإسلام من انتشار الدين، وجعلت للغارمين مصارف لتمويل عجزهم من مؤسسات المجتمع المدني وهي مصارف الزكاة، وجعل للدولة ممثلة ببيت المال نصيباً في كفالة غرمهم. كما عظمت شأن أكل أموال الناس بالباطل ومن ذلك عدم توفية الديون وولوج المخاطر بأموال الناس. لذلك كان بيع الدين غير

مسموح به، ويمتد ذلك على موثقاته من أوراق مالية ورهون الضامنة لهذا الدين .  
بينما عمدت الاقتصادات التقليدية إلى شق هذه العلاقة والسماح ببيع الديون  
وأوراقها ورهونها فتوسعت الحياة الائتمانية وعرضت الأسواق لهزات لم نسمع بها  
في التاريخ الإنساني وأضاعت حقوق الدائنين والمدينين معاً .

كما منعت شريعة الإسلام بيع الشيء دون ملكه وحيازته، أما الاقتصاد التقليدي  
فشق هذه العلاقة وسمح بالبيع الورقية الوهمية فكان الاقتصاد الفقاعي الوهمي،  
الذي أدى إلى كساد سوق السلع والخدمات مقابل دوران سوق النقد بسرعات  
كبيرة جدا مما أدى إلى تضخم الاقتصاد العالمي وفقدان النقود لقيمتها وارتفاع  
أسعار الذهب وباقي السلع .

إن وظيفة الأصول هي المحافظة على رأس المال الحقيقي، وليس الذوبان فجأة مما ينذر  
بعواقب أولها الإفلاس، وقد تتعداها إلى جرائم اجتماعية وفساد عريض .

لذلك لا بد من تسليم أحد البديلين أو كلاهما مما يضمن أن أحدهما سلعة ملموسة  
أو خدمة قابلة للتحقق ولو كانت موصوفة في الذمة، حتى نبقي ضمن إطار  
الاقتصاد الحقيقي، وبدل البحث عن توسيع سوق النقد علينا تحقيق توسعات أكثر  
نفعاً في الاقتصاد الحقيقي . فالأصل أن الاقتصاد المالي يخدم الاقتصاد العيني .

لذلك يجب على الأصول المالية أن تحقق هذه الغاية وألا تخرج عنها .

لكن إذا توجهت معظم الاستثمارات للمراهنة في الأصول المالية على حساب إنتاج  
الأصول العينية، فستتضخم المراهنات ويتقلص حجم الإنتاج، وقد بلغ حجم



العقود المالية الآجلة في العالم ٥٧ ضعف حجم التجارة الدولية وفقاً لتقرير البنك الدولي إثر أزمة ٢٠٠٨ .

لذلك لا مانع من تطوير أسواق المال وخلق لاعبين جدد، إنما ضمن عدم الإضرار بالناس فلا ضرر ولا ضرار . وإذا كانت رغبة إدارة المؤسسات المالية تسعى للتحرر من قيود الميزانية العمومية، والتهرب من القواعد المحاسبية والمالية كمراعاة مبدأ كفاية رأس المال، وتديير مخصصات لمقابلة الديون المشكوك فيها، فلتتوجه نحو الأصول المالية التي تمثل سلعةً وخدمات كالصكوك وليس التورق والعينة والتوريق والمشتقات وغيرها من الأصول ذات الخطر الشديد . وبذلك لا تتعرقل أنشطة التمويل، ولا تتباطئ دورات رأس المال، وتزيد ربحية تلك المؤسسات المالية .

لذلك وبحسب وجهة النظر المحاسبية والمالية، فإن الأصل المالي يجب أن يحقق الشروط التالية لاعتباره أصلاً من أصول الميزانية :

- أن يكون أصلاً ناشئاً عن أصول مادية ملموسة أو غير ملموسة مملوكة ومباحة .

- أن يكون له مقدرة إنتاجية أو خدمية، فالأصل المالي الذي ينبثق من أصل مادي ملموس أو غير ملموس يمكن اعتباره أصلاً مالياً منتجاً، منها ما يمكن تبادله كالصكوك (مع بعض الشروط في حالة صكوك: السلم، والاستصناع، والمراوحة)، ومنها ما لا يمكن بيعه كالديون والأوراق التجارية، أما الرهون فلا يحق الانتفاع بها من قبل المسترهن وبذلك لا تعتبر أصلاً من أصول الميزانية .

- أن يكون قابلاً للتحديد والقياس: فلا بد أن تكون منافع الأصل قابلة للقياس المالي؛ فإن خضعت قيمته للتوقع المستقبلي الاحتمالي فالغرر يمنع الاعتراف به.

## المبحث السادس: الرؤية الإستراتيجية لتكوين المفاهيم الصالحه؛ أن تسبق مرحلة إنتاج المفاهيم مرحلة ابتكار المنتجات المالية

تتحكم ثلاثة أطراف بإنتاج المعارف المالية، هي:

- \* المؤسسة المهنية: يُمثلها المؤسسات المالية، ممثلةً برؤية مجالس إدارتها المسؤولة عن رسم الاستراتيجيات فيها، وسلوك إدارتها التنفيذية.
- \* المؤسسة الشعبية: يُمثلها المجتمع في إطار العادات والتقاليد.
- \* المؤسسة العلمية: تُمثلها الجامعات ومراكز البحث ورجال الفكر والاقتصاد والقانون.

تقدم المؤسسة المهنية منتجاتها المالية بهدف المنافسة بغيّة تحقيق منافع للمستفيدين منها (كالعملاء) من جهة، والربح للمنظمين (المؤسسة المهنية) من جهة أخرى، إلا أن كثيراً من تلك المنتجات تحمل في طياتها (دكتاتورية المفاهيم)، لأن أصحابها يسعون إلى نشرها ليكون السوق حبيسَ مصطلحاتها. وبذلك فإن السوق لن تُحركه حقائق المنافسة التي تقودها بيانات الإفصاح والشفافية (أي التغذية الراجعة)؛ بل تُحركها المعرفة الاستبدادية لأصحاب ذلك التوجّه، وكأن أصحاب تلك المعارف يسعون لإنتاج مفاهيم مؤدّاهما تحقّق مصالحهم ولو أدت للثقت والضياع.

## مراحل طرح وتسويق المنتجات

يترتب على ما سبق بيانه تصوُّر مرحلتين متتاليتين لطرح وتسويق المنتجات، هما:

مرحلة ١: هي مرحلة إنتاج المفاهيم دون قيمة تفاعلية مع الجمهور بسبب تماهي واستعلاء الجهة المبتكرة أو المسوقة؛ فالاستعلاء حاصل بسبب استبدال المعرفة المتوهمة بالمعرفة الحقيقية. ويتجلى ذلك:

(١) بعدم طرح المؤسسة المهنية لمنتجاتها على الجمهور بقصد قياس آرائهم قبل إنتاجها أو طرحها النهائي، وهذا تماهٍ.

(٢) ثم بعدم استعدادها لنقاش أو لنقد منتجاتها، وهذا استعلاءٌ. ومؤدى ذلك حدوث انفصال بين الجمهور (المستهدف) صاحب الحاجات، والمؤسسات المالية (المسوقة) لتلك المنتجات المالية.

مرحلة ٢: هي مرحلة لاحقة للمرحلة الأولى؛ حيث تستحكم المفاهيم في عقول الجمهور، مما يدفع إلى تأليه المعرفة لتتسلط على السوق، وبذلك يُصبح الجمهور داعيةً ومروجاً لتلك المبادئ. وهنا تلعب سلطة المفاهيم دورها في طمس الحقائق وإخفاء توجهها خدمة لتوجهات (ايدولوجيا) معينة، في حين أن النقد البناء يطور المعارف حتى لو أدى ذلك النقد إلى نقضها وإعادة بنائها من جديد.

وبناء عليه، فإن المصطلحات تمارس على عناصر السوق أمرين:

\* تحويل السوق إلى مُرَوِّجٍ مُدافعٍ عوضاً عن كونه مُستَقصياً مُفَنِّداً؛ فالمؤسسة المهنية تسعى إلى تقديس مفاهيمها (المنتجة) والدفاع عنها.

\* بعد ذلك تكون مرحلة دمج المصطلحات ( ذات التوجه ) ضمن العادات والتقاليد أمراً ممكناً .

أما المؤسسة الشعبية والمتمثلة بالمجتمع فإنها درجت على ابتكار تعاملاتها ومعاملاتها المالية حسب حاجاته؛ لذلك هي تبتكر ما تحتاجه دون مؤسسات ضابطة ( كما هو متعارف عليه )، ومعيارها في ذلك أنه طالما تلك المنتجات تحقق مآرب أصحابها ومنافعهم فإنهم يقبلونها ويعملون بها .

لذلك تزداد غربة المنتجات التي تطرحها المؤسسات المهنية، ويساعد على ذلك قوة مكونات السوق التي تتوزع إلى نوعين:

\* قوة العامة؛ حيث مصدر قوتها كثرة عددها - لا رؤيتها -، مما يهدد بعدم شيوع تلك المعرفة لعدم تداولها .

\* قوة الأقلية؛ حيث مصدر قوتها تسلط أفكار مثقفها، وهي ( أقلية ضمن المجتمع ) لكن تعاملها مع غيرها من النخب ( كالمؤسسة المهنية مثلاً ) يعتمد على منطق الاصطفاء؛ حيث يرى كل منهم أنه على الحق وأنه يمسك بالحقيقة .  
إن قواعد الصراع ( بين النخبة ) يحكمه بقاء الأقوى فكراً بوصفه الأفضل في الإقناع مما يمكنه من اجتذاب أكبر عدد إلى مشروعته الفكري؛ لذلك تتسلح هذه الفئة بقضيتي النقض والإقصاء كلغة غير تسامحية مع الآخر، مما يحد من النقد والتغيير الذين هما أساس أي عملية تطويرية .

وإذا أضفنا نظرة العامة للأمور التي تتصف بالجمود، وتتسم عقليتها بالعمومية والبساطة؛ فإننا نكون أمام ( دكتاتورية مفاهيم ) لشرائح المؤسسة الشعبية مقابل ( دكتاتورية مفاهيم ) للمؤسسة المهنية .

عند ذلك ستصطدم ( استراتيجيات التسويق ) بعوائق يصعب تجاوزها، مما سيفشل أية استراتيجية توسع ترغب الإدارة في تحقيقها .

أما المؤسسة العلمية، والمتمثلة بالجامعات بوصفها المصدر الرئيس للبحوث وللدراسات المستجدة، ومراكز البحث ورجال الفكر والاقتصاد والقانون ومن في حكمهم . فإن الأصل في هذه المؤسسة أن تكون قاطرة الابتكارات والأفكار الإبداعية لأن دورها هو استشراف المستقبل وتحسس تطور الحاجات وتقديم المنتجات الجديدة أو المجددة لمقابلة تلك الاحتياجات المتغيرة؛ لذلك لا يصح أن تبتعد هذه المؤسسة عما يجري من حولها؛ فإجراء البحوث الأساسية وتطويرها يجب أن يتم قبل دخول السوق؛ لذلك يُلقى على عاتق فريق التسويق ( بوصفه عين الصقر ) معرفة جديد الأبحاث والدراسات، وعليه أيضاً تحسس التغيرات السوقية لأنه على تماسٍ مباشر مع العملاء، كما يقع على عاتقه المحافظة على المنافسين والعملاء بمواكبة اتجاهات السوق وتحليل احتياجاتهم ورغباتهم .

إن نجاح نتائج البحث والتطوير يزيد فرص ارتفاع الأرباح وكسب حصة أكبر في السوق . ولا يتأتى ذلك إلا ببناء نظام فعّال لجمع بيانات التغذية الراجعة، والسماح لعناصر السوق بالتفاعل البناء حتى لو أدى ذلك إلى هدم الحقائق وإعادة بنائها، مما

يجعلنا أمام نظرة ناقدة متفحصة تتفهم الأمور ولا تقبل تعليلها وفق نمطية ثابتة ورؤية جاهزة، عندئذ نتخلص من (دكتاتورية المفاهيم) بإنتاج مفاهيم صالحة ومفيدة جرّاء تطبيق سنة من سنن الله في أرضه ألا وهي سنة التدافع تحقيقاً لسنة أخرى من سننه (جلّ وعلا) وهي سنة بقاء ما ينفع الناس وذهاب غيره، وبذلك تتحقق غاية الإعمار المنشودة التي ترافق بقاء البشر وصلاحهم.

## المبحث السابع: استراتيجية تحالف وحدات البحث والتطوير

### لتعزيز مستقبل مؤسسات الاقتصاد الإسلامي

تعتبر<sup>1</sup> الرؤية الإستراتيجية بمثابة (عين الصقر)؛ لأنها تسبر المستقبل باسمت صحيح يُحقق المصالح بدقة وعناية في سوق اتسعت مراميها لتشمل العالم بأرجائه. الأمر الذي جعل تحقيق الأهداف المرجوة يحتاج تخطيطاً شاملاً. ويعتبر توافر المعلومات العنصر الأهم في التخطيط الاستراتيجي، فمن يعلم أولاً يربح أولاً، ومن يعلم أخيراً يخسر أولاً، ومن يعلم أكثر لا بد من أن يدبر أموره بصورة أفضل. يقول صلى الله عليه وسلم في حديث جامع لكل ذلك: (السَّمْتُ الحَسَنُ والتُّؤَدَةُ والاقتصادُ جزءٌ من أربعةٍ وعشرين جزءاً من النبوة)<sup>2</sup>، والسمتُ هو تحديد إحداثيات بعيدة لنقطة من النقاط ويكون حسناً بالرسم الصحيح والدقيق بُغية تحديد الوجهة إليه، وهذا ما يُصطلح عليه اليوم بالتخطيط الاستراتيجي. ويُساند السمتُ الحسنُ الإدارة المتأنية وتحقيق الغاية الاقتصادية من ذلك. وقد رفع صلى الله عليه وسلم شأن تلك الأدوات الثلاثة فأعطاهها درجةً عظيمةً دلالةً على دورها وأهميتها وللفت النظر إليها.

<sup>1</sup> قنطقجي، د. سامر، استراتيجية تحالف وحدات البحث والتطوير لتعزيز مستقبل مؤسسات الاقتصاد الإسلامي، مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية، العدد (سبتمبر ٢٠١٢).

<sup>2</sup> سنن الترمذي: ١٩٣٣



## البعد الاستراتيجي للمؤسسات المالية الإسلامية

تحتاج الرؤية الإستراتيجية إلى إرساء وضع تنافسي سليم؛ وذلك ببناء قدرات تناسب الظروف المحيطة والمستقبلية معاً بغية تحقيق الاستمرار بنجاحات نسبية على أقل تقدير لضمان استقرار منشود.

إن تكامل الصناعة المالية الإسلامية يُشكل بيئةً داعمةً للصيرفة الإسلامية؛ لأنه يُقدّم خدمات الدعم اللوجستي إضافة لإحكام رقابة تعزز دوره الإيجابي؛ فالقاعدة الإدارية تقول: بأن (من يجلس أعلى يرى أفضل)، والرؤية لا بد أن تحقق توسعاتٍ وتطورات مستمرة بأساليب علمية تناسب الاحتياجات المستقبلية، فهذا من السمات الحسن.

لقد تأسس المصرف الإسلامي للتنمية عام ١٩٧٥، وتأسست هيئة معايير المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية عام ١٩٩١. وتأسس كل من المجلس العام للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية والسوق المالية الإسلامية الدولية في عام ٢٠٠١. ثم تأسس كل من الوكالة الإسلامية الدولية للتصنيف ومركز إدارة السيولة ومجلس الخدمات المالية الإسلامية في عام ٢٠٠٢.

إنه بتتبع البعد الاستراتيجي لهذه المؤسسات يُلاحظ تكاملاً يرسم أفقاً استراتيجياً؛ فالمصرف الإسلامي للتنمية يهدف إلى تمويل المشروعات والبرامج المنتجة في القطاعين العام والخاص في الدول الأعضاء ومساعدة المجتمعات المسلمة في الدول غير الأعضاء، والقيام بالدراسات والبحوث الشرعية في الاقتصاد الإسلامي

والمعاملات المصرفية الإسلامية . أما هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية فمهمتها وضع المعايير التي تعمل بها المؤسسات المالية الإسلامية . بينما تتجلى مهمة المجلس العام للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية بوضع معايير للمؤسسات المالية الإسلامية . أما مهمة السوق المالية الإسلامية الدولية فهي تطوير رأس المال وسوق النقد الإسلامية الأولية أو الثانوية بقصد عبور الأسواق المدرجة والثانوية للحدود . أما مركز إدارة السيولة المالية فمهمته إعداد الخطط الإستراتيجية لإدارة السيولة والموازنة بين موارد المصارف مع السيولة واستخداماتها . بينما تهتم الوكالة الإسلامية الدولية للتصنيف بمساعدة المؤسسات المالية الإسلامية على تنمية أعمالها وطرح أوراقها في السوق الدولية، بعد حصولها على تصنيف دولي من قبلها . وأخيراً فإن مجلس الخدمات المالية الإسلامية يهتم بإصدار معايير تنظيمية للعمل المالي الإسلامي تجمع بين التوافق مع قواعد الشريعة والمعايير الدولية .

ثم وبسبب الحاجة، انبثقت عدة مؤسسات داعمة للعمل المالي الإسلامي بما يناسب حاجات الواقع العملي ضمن الرؤى المنشودة . ومنها :

- المركز الدولي للجودة والتطوير المالي .
- المركز الدولي للتدريب والدراسات والبحوث المالية الإسلامية .
- المركز الدولي للفتوى والرقابة الشرعية .
- المركز الإسلامي الدولي للمصالحة والتحكيم .
- المصرف الإسلامي الدولي .

- الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والتمويل .
- الأكاديمية العالمية للبحوث الشرعية (إسرا) .
- الهيئة العالمية للوقف .
- .. وغيرها .

ويعتبر المجلس العام سبباً في تبني محورٍ يختص بالتخطيط الاستراتيجي؛ فقد أقام هذا المحور على أساس (برنامج للتفكير الاستراتيجي Think Tank Program)، وهو عبارة عن ملتقى دوري بين قادة العمل المالي الإسلامي يتم تدعيمه بخبرات مفكرين وأكاديميين ورجالات دولة من رؤساء أو وزراء سابقين أو حاليين ممن شُهد لهم بالقدرة على بناء الاستراتيجيات وتفعيلها. ويهدف هذا البرنامج إلى عرض ومناقشة القضايا الأساسية التي تخص مسيرة الصناعة المالية الإسلامية، وتطوير الحلول الإبداعية لها، إضافة إلى إعطاء مساحة معقولة في هذا الملتقى للتعارف وتقوية الجوانب الاجتماعية.

وقد نُفذت في عام ٢٠٠٧ جلسة عصف ذهني لتطوير المنتجات المالية الإسلامية بتنظيم مشترك بين المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية والهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والتمويل، صدر عنها تقرير حيوي سلط الضوء على تحديات وِفُرصٍ يجب العمل عليها بسرعة.

الفرص والتحديات

إن المستقبل لا يُصاغ دون تخطيط استراتيجي، ولما كان هدف البقاء في السوق هدفاً إستراتيجياً حيوياً، فإنه في حقيقة الأمر يمثل خطراً داهماً على صناعة المال الإسلامية، ولا بد من التحالف كوسيلة من وسائل القوة لمجابهته؛ فالفرص متاحة لكنها تحتاج استغلالاً، والتحديات كامنة لا يزرحها إلا عملٌ جادٌ دؤوبٌ. وفيما يلي عرض لبعض هذه الفرص والتحديات.

## استغلال الفرص:

يؤلّد البحث العلمي مخزوناً معرفياً رافداً لقطاعات السوق كافة، كما يشكل أداة تعزيز تنافسيته إقليمياً ودولياً. وتتلخص مسوغات البحث والتطوير بالآتي:

- المساعدة في رسم سياسة شاملة للبحث العلمي .
- توفير البيئة الملائمة للبحث العلمي .
- توفير باحثين متمرسين يتمتعون بالصبر والتواضع والصدق والموضوعية ويتحلون بالمعرفة الأكاديمية والأمانة العلمية ولديهم رغبة ذاتية فيه .
- وجود قضايا ومشاكل بحثية تحتاج إلى حلول باستخدام البحث العلمي .
- استخدام مخرجات البحث العلمي لحل المشاكل ولتطوير المنتجات .
- التوفير في تكاليف البحث، وبالتالي ضغط التمويل اللازم .

وتبقى إدارة أعمال ( البحث والتطوير) عملية صعبة جداً، لذلك تعزف كثير من الإدارات عنها، كما أن تحقيق النتائج المرجوة منها مُقدِّماً غير معروفة بالتحديد

حتى على الباحثين العاملين فيه، يُضاف لما سبق ارتفاع تكاليف عمليات البحث والتطوير.

مواجهة التحديات:

هناك قضايا إستراتيجية عديدة تواجه العمل المالي الإسلامي وتمثّل تحديات خطيرة، منها:

- تطوير أدوات قياس أداء الشركات الإسلامية والمتوافقة مع الشريعة الإسلامية.
- تطوير المنتجات المالية الإسلامية.
- كسر الحلقة المفرغة لتدهور ثقافة المؤسسة.
- تحسين التعاون والتنسيق بين المصارف الإسلامية والسلطات النقدية.
- تحسين التعاون والتنسيق بين العاملين في المصارف الإسلامية.
- تحسين جودة الخدمات المصرفية الإسلامية.
- مساوئ الحجم الصغير نسبة لحجوم المؤسسات المالية العالمية، وأثر ذلك على الملاءة والتسويق العالمي.
- المحافظة على النجاح؛ فتحقيق النجاح صعبٌ، وقد فعلته المؤسسات المالية الإسلامية، لكن الأصب هو المحافظة على هذا النجاح.

- مجابهة التغير المستمر في الأسواق بسبب تغير حاجات الناس فهذا من طبائع البشر. مما يفرض على وحدات السوق إعادة النظر باستمرار في تصميماتها ومجموعة منتجاتها.
- مجابهة التغير التكنولوجي والتطوير المستمر.
- مجابهة حيوية المنافسين وتجديد طاقاتهم، ومحاولة الاستفادة من ابتكارات الآخرين.
- محاولة البقاء في السوق وعدم الخروج منه، وهذا يحتاج تصميمًا وتطويرًا مبتكرًا في الاتجاهات كلها لكسب مزايا تنافسية.

### الحلول والمقترحات:

يحظى (البحث والتطوير) بأهمية كبيرة في مجال الأعمال عامة، وعلى مستوى المنافسة خاصة، وتُجرى البحوث في وحداتٍ مُتخصِّصة ضمن المؤسسات المالية التحتية، أو في مراكز تابعة لشركات مختصة، أو ضمن جامعات متعاونة؛ فعبارة (البحث والتطوير) تشير إلى أنشطة موجهة نحو المستقبل على المدى الطويل باستخدام تقنياتٍ مشابهة للبحث العلمي. لكن وعلى الرغم من أن نتائج تلك الأنشطة غير محددة سلفاً، فإن التوقعات الإيجابية منها تبقى كبيرةً ومحتملة.

إن أعمال الشركات لا تزدهر في الأسواق دون تلبية احتياجات عملائها، وبما أن الشركات تتفوق مع إستراتيجية (البحث والتطوير) المستمرة؛ فقد رصدت الشركات العالمية نسباً يُقال عنها بأنها (نموذجية) لتمويل البحث والتطوير؛ ففي

المجال الصناعي يُرصد ٣-٥٪ من العائدات، وفي مجال التكنولوجيا العالية بحدود ٧٪، وفي مجال الأدوية ١٥٪، وفي المجال الهندسي ٢٥٪، بينما تصل في مجال التكنولوجيا الحيوية ٤٥٪.

ولما كانت مخاطرُ الفشل والخروج من السوق مخاطرَ كلية؛ فقد وجب استحداث وحدات للبحث والتطوير في كل مؤسسة من المؤسسات المالية، وتجنباً للتكاليف المرتفعة لأنشطة البحث والتطوير، فإننا لا ندعو إلى إنشاء مؤسسة مستقلة للأبحاث؛ بل إلى تشكيل وإنشاء وحدات بحث وتطوير في نفس مؤسسات البنية التحتية للصناعة المالية الإسلامية، ثم العمل على تشكيل تحالفٍ مشترك فيما بين تلك الوحدات لتنسيق خطط مؤسساتها بالعمل مع بعضها البعض ضمن موازنة مشتركة.

ويتم دعم ذلك بالتنسيق مع الجامعات بوصفها مصدراً رئيساً للبحوث وللدراسات المستجدة؛ وذلك بالاعتماد على طلاب الدكتوراه، والباحثين ما بعد الدكتوراه من خلال تقديم الدعم لهم لتشكيل قوة عمل رديف.

إن إجراء البحوث الأساسية وتطويرها يجب أن يتم قبل دخول السوق. ويُلقى على عاتق فريق التسويق (بوصفه عين الصقر) مهام تحسس التغيرات السوقية؛ لأنه على تماسٍ مباشر مع العملاء، كما يقع على عاتقه المحافظة على المنافسين والعملاء بمواكبة اتجاهات السوق وتحليل احتياجاتهم ورغباتهم. كما يعتبر بناءً نظامٍ فعّال لجمع بيانات التغذية الراجعة أداة لا يمكن الاستغناء عنها.

إن نجاح نتائج البحث والتطوير يزيد فرص ارتفاع الأرباح وكسب حصة أكبر في السوق .

## تحالف وحدات البحث والتطوير على مستوى المؤسسات المالية

يُقصد بتحالف البحث والتطوير، إيجاد علاقة متبادلة تحقق منافع مشتركة بين الأطراف المتحالفة لمتابعة مجموعة من الأهداف المتفق عليها، مع بقاء منظمات الأطراف المتحالفة مستقلة؛ حيث يسعى الجميع لاكتساب المعارف الجديدة لابتكار منتجات جديدة وتطوير منتجات قائمة أو زيادة كفاءتها. وبالتالي يمكن إضافة عبارة (والابتكار) لعبارة وحدة البحث والتطوير (R&D) لتصبح وحدة البحث والتطوير والابتكار (RDI). وسوف نعرض في فصول لاحقة مقترحا لهذه الوحدة وبيان مكانتها في الهيكل التنظيمي للمؤسسات المالية.



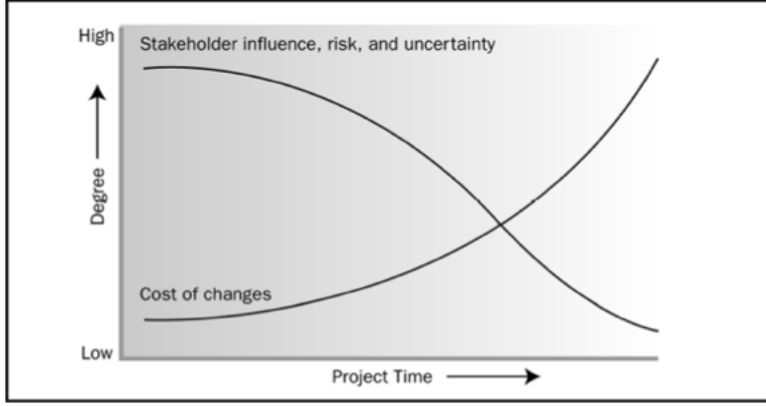
## المبحث الثامن: مخاطر عدم مواكبة التغييرات السوقية

تَغَايِرَتِ الْأَشْيَاءُ حَسَبَ لِسَانِ الْعَرَبِ: اِخْتَلَفَتْ، وَالتَّغْيِيرُ: التَّحْوِيلُ وَالتَّبْدِيلُ، وَالْأَسْوَاقُ لَا تَثْبُتُ عَلَى حَالٍ؛ بَلْ هِيَ فِي حَالٍ مُتَغَيِّرٍ وَمُتَبَدِّلٍ. وَالتَّغْيِيرُ سُنَّةٌ مِنْ سُنَنِ اللَّهِ فِي خَلْقِهِ. وَعَادَةٌ مَا يَصْحَبُ التَّغْيِيرَ تَحْمُلُ تَكَالِيفًا، كَمَا أَنَّ التَّأَخَّرَ عَنِ التَّغْيِيرِ يُؤَدِّي إِلَى تَحْمُلِ تَكَالِيفٍ أَيْضًا.

وَتَزْدَادُ تَكَالِيفُ التَّغْيِيرِ كُلَّمَا أَزْدَادَ زَمَنُ التَّأَخَّرِ بِمُتَابَعَةِ التَّغْيِيرَاتِ السُّوقِيَّةِ، وَقَدْ يَعْنِي ذَلِكَ فِي مَرِحَلَةٍ مِنَ الْمَرَاهِلِ الْخُرُوجَ مِنَ السُّوقِ. وَمِثَالُ ذَلِكَ حَالَةُ تَأَخَّرِ شَرِكَةِ نُوَكْيَا عَنِ مَوَاكِبَةِ جَوَالَاتِ اللَّمَسِ وَالتَّقْنِيَّاتِ الْحَدِيثَةِ مِمَّا جَعَلَهَا تَخْسِرُ هَيْمَنَتَهَا عَلَى السُّوقِ، وَأَجْبَرَهَا عَلَى شِرَاكَةِ اسْتِرَاتِيْجِيَّةٍ مَعَ شَرِكَةِ مَائِكْرُوْسُوْفِتِ تَفَادِيًّا لِلْمَوْتِ الْكَامِلِ.

وَتَزْدَادُ تَكَالِيفُ التَّغْيِيرِ كُلَّمَا تَأَخَّرَ زَمَنُ إِحْدَاثِ التَّغْيِيرَاتِ الْاِبْتِكَارِيَّةِ وَالتَّطْوِيرِيَّةِ فِي مَنْتَجَاتِ الشَّرِكَةِ، مِقَابِلَ ذَلِكَ فَإِنَّ ظُرُوفَ عَدَمِ التَّأَكُّدِ وَتَأَثِيرَاتِ أَصْحَابِ الْمَصَالِحِ تَجْعَلُ الْمَخَاطِرَ مَرْتَفَعَةً قَبْلَ الْبَدْءِ بِالْاِبْتِكَارَاتِ وَالتَّطْوِيرَاتِ، ثُمَّ يَتَنَاقَصُ ذَلِكَ كُلَّمَا وَضَحَتْ نَجَاحَاتُ تَحْقِيقِ وَحُصُولِ هَذِهِ الْاِبْتِكَارَاتِ وَالتَّطْوِيرَاتِ، الشَّكْلُ (٢).

وَبِمَا أَنَّ طَبِيعَةَ الْأَشْيَاءِ هِيَ الْحَرَكَةُ لَا الثَّبَاتَ، وَالتَّغْيِيرُ لَا الْجُمُودَ؛ لِذَلِكَ فَمَنْ يَعْتَقِدُ أَنَّهُ قَدْ حَقَّقَ هَدَفَهُ الْمَوْسُومَ وَاسْتَقَرَّتْ أُمُورُهُ، فَلْيَعْلَمْ أَنَّ طَبِيعَةَ الْأَشْيَاءِ تَأْبَى التَّوَقُّفَ عَنِ التَّغْيِيرِ، وَأَنَّهُ سَيَقِفُ وَحْدَهُ أَوْ سَيَقِفُ مَعَ الْوَاقِفِينَ. أَمَّا شَوَاهِدُ ذَلِكَ فَكَثِيرَةٌ، سَنَتَنَاوَلُ بَعْضَهَا دِرَاسَةً وَتَحْلِيلًا لِلخُرُوجِ بِدُرُوسٍ وَعَبْرٍ.



الشكل ( ٢ ) الزمن والتكلفة ومخاطر التأثير

سيطرت شركات الهاتف الأرضي لفتراتٍ طويلة على أسواق الاتصالات الداخلية والدولية؛ لكن دخول خطوط الهاتف الجوال على السوق أدى لتراجع مبيعاتها بشكل حادٍّ مقابل رواج مبيعات خدمات الهاتف الجوال. ثم وبدخول الانترنت لاح في الأفق اتصالات عبر الانترنت بدأت خجولةً ثم تسارعت بوقتٍ قياسي، ولما كانت شركات الاتصال الأرضية الأكثر جاهزية لتبني خطوط DSL لامتلاكها البنى التحتية المدفوعة التكاليف سلفاً، فقد عاودت دخول سوق الاتصالات بقوة كبيرة لتزايد مشتركٍ هذا النوع من الاتصال، وبدخول برامج الاتصالات والتواصل الاجتماعي وتهديدها لشركات الاتصال جميعاً، فإن بيع اشتراكات الانترنت ضمنّت لشركات الاتصال الأرضي بقاءها في السوق مع تراجع كبير بمبيعات شركات الجوال ونقص شديد في إيراداتها، وكل ذلك حصل ضمن مجال زمني قدره ٢٠-٢٥ سنة تقريباً.

ثم يأتي إعلان فيسبوك منذ فترة عن شراء شركة طائراتٍ دونَ طيار تعمل بالطاقة الشمسية بهدف نشر الإنترنت وإتاحتها للجميع؛ لتسعى هذه الفكرة الابتكارية إلى تصنيع نقاط اتصال بالإنترنت **Hotspot** في الجو، وستبني فيسبوك ١١٠٠٠ طائرة دون طيار في البداية لنشرها في المجال الجوي لقارة أفريقيا على ارتفاع ٢٠ كم. وفعلًا قد بدأ إنتاج أولى هذه الطائرات في شهر تموز يوليو ٢٠١٦، وهذا يُمثل تغييراً قد يزعزع حصة شركات الخطوط الأرضية من جديد إن لم تجد لنفسها تغييراً يضمن بقاءها على قيد الحياة. وهذه مبادرة شبيهة بمشروع "غوغل" الذي سيعتمد على استخدام بالونات هواءٍ عملاقةٍ لتحقيق هدف مماثل.

وكمثال آخر، فإن نجاح فكرة الفيسبوك وسيطرتها أدت بالشركة لأن تكون منافسةً من حيث عددُ المشتركين قياساً بعدد السكان الأرض الافتراضيين، فدخلت سوق البورصة بقيمة مذهلة مقارنةً بتكاليف وجودها، ثم تزعزع صيتها واسمها في السوق بسبب سلوكياتها الأمنية والتجسسية، ثم اشترت شركة التواصل الاجتماعي (واتساب) لتكسب نصف مليون مشترك جديد، وأضافت تحسيناتٍ على منتج (واتساب) بإضافة الصوت ومزايا جديدة كمشروعات إضافية تحقق مزايا تستهدف مزيداً من المستخدمين وهي تأمل بمضاعفة عددهم ليصل إلى مليار مستخدم من (واتساب) إضافةً لمليارها من الفيسبوك متجاهلة جميع الانتقادات العالمية لسلوكياتها، وبذلك تتفوق على جميع بلدان العالم من حيث عددُ السكان الحقيقيين، وسيعكس ذلك سيطرة ذات أبعاد متعددة وليست فقط مادية؛

فشركة فيسبوك ترغب بالتوغل في أوروبا وآسيا وأفريقيا لتستمر في النمو وتحقيق هدفها الأسمى بربط سكان العالم جميعهم .

ومثالنا الأخير، هو صناعة الساعات؛ فقد سادت الساعات اليدوية دهراً من الزمن وشهدت تطورات ميكانيكية فكهربية فإلكترونية، وزاد رونقها ترصيعها بالذهب والألماس، لكن زرع هذه الصناعة تطور صناعة الجوالوات فاستغنى كثير من الناس عن الساعات اليدوية بشكلها التقليدي التي تُزيّن معاصمهم إلى الجوالوات ذات الاستخدامات العديدة .

لكن وبعد تطور صناعة الجوالوات عادت فكرة الساعة اليدوية، لكن بشكل متكامل مع الجوال، ولربما ستجعلنا شركات التكنولوجيا نستغني عن الجوالوات لنعود إلى عهد جديد من الساعات التي تزين معاصم الناس بشكلها الجميل والتقني إضافة إلى ترصيعها بالذهب والألماس والكريستال أيضاً. فالتجمع العالمي للهواتف الجوالاة MWC عرض في مؤتمره الأخير أول ساعة ذكية مواكبة للموضة .

وقد أصدرت ماركيتس آند ماركيتس Markets and Markets للبحوث تقريراً بينت فيه أن عائدات سوق الأجهزة الإلكترونية القابلة للارتداء قد بلغت ٢.٥ مليار دولار في ٢٠١٢، ومن المتوقع أن ترتفع لتتجاوز ٨ مليارات دولار بحلول عام ٢٠١٨، وهذا نموٌ يوحى بتغييرات قادمة يجب أخذها بعين الاعتبار. وقد يكون لدخول الماركات الشهيرة في عالم الساعات بداية لتبني هذه الصناعة وللمشاركة فيها؛ مما قد يزيد وتيرة التسارع المتوقع .

والأمثلة كثيرة جدا كآلات التصوير والنسخ والإسقاط الضوئي والطباعة والأجهزة الطبية والسيارات.. الخ.

وبعد استعراض هذه الأمثلة التي تُعدُّ متسارعة جداً، لا بد من ذكر تخوف مجموعة البنك الإسلامي للتنمية حول الصعوبات الكبرى التي ستواجهها البنوك الإسلامية والتي تتجلى بالمنافسة المتعاضمة؛ حيث يعتبر الدمج والاستحواذ أحد أهم الخيارات المتاحة أمامها. ويحد من ذلك قلة المؤسسات المالية الإسلامية وضعف رواج تقنيات التسعير والتقييم، وقلة اهتمام المساهمين في البنوك الإسلامية بالدمج والاستحواذ.

ويُرجع التقرير محدودية أنشطة الدمج والاستحواذ لتشتت هذا القطاع، وهذا يغيّر تماماً ما يحصل في عالم الأعمال كما أوضحنا. ومما تجدر الإشارة إليه أن أصول البنوك الإسلامية الكبرى تبلغ في المتوسط ١٣ مليار دولار، وهو ما يُمثّل ثلث أصول البنوك التقليدية، وأقل من صفقة واتساب بستة مليارات !!

إن ذلك يضعنا أمام سؤال مهم وحيوي: هل نحن بحاجة إلى الابتكار؟

إن الابتكار مناط بالأشخاص كما هو مناط بالجماعات، والابتكار يؤدي إلى إيجاد قيمة جوهرية، ف (بريان أكتون) صاحب واتساب الذي تقدم بطلب توظيف إلى تويتر وفيسبوك ورُفِضَ طلبه في كليهما، باع شركته الصغيرة لفيسبوك ب ١٩ مليار دولار بعد ٤ سنوات من رفض طلبه للتوظيف فيها، وهذه قيمة كبيرة جدا أوجدها (بريان أكتون) في فترة قصيرة جدا بابتكار قاده لهذا.

ومما يلاحظ سرعة تحوُّل هذه الشركات الصغيرة إلى شركاتٍ عملاقة كمايكروسوفت وغووجل وغيرهما، فجميعها تشترك بقصة النشوء والتطور، وسرعان ما تُحِيل هذه الشركاتُ الابتكارَ إلى عمل جماعي منظمٍ يقود عمليات التغيير والتطوير برويةٍ ونجاح.

ويلاحظ تسويغ (مارك زوكربيرج) رئيس فيسبوك لشرائه واتساق بذلك السعر المرتفع، بأن شركته فيسبوك بدأت تعاني من تراجع أعداد مشتركها، وإذا استمر الأمر على هذا النحو فإن ٢٠١٧ سيشهد انتهاءها حسب توقُّعه؛ لذلك كان لابد من خطواتٍ استباقية لتفادي مخاطر الإفلاس التقني الذي قد يُسرِّع خروجها من السوق. وقد ضربنا أمثلة على ذلك.

إن شركة فيسبوك تأسست عام ٢٠٠٦ وبلغت ذروة الأعمال عام ٢٠١١ ويتوقَّع خروجها عام ٢٠١٧، مما يجعل من عمرها التقني الافتراضي ١٠ سنوات فقط.

أما شركة نوكيا التي تأسست عام ١٨٦٥ ورغم تاريخها الطويل بتصدر بائعي الجوال؛ فقد اضطرت عام ٢٠١١ للدخول بشراكة استراتيجية مع مايكروسوفت لاستبدال نظام وندوزفون بنظامها التشغيلي، رغم أن مايكروسوفت تأسست عام

١٩٧٥!

فما الدروسُ المستفادة من كل ذلك؟

يُمكن تلخيصُ الدروس بما يلي:

- يجب وضع التغيير هدفاً استراتيجياً مرناً قابلاً للتغيير بُغية التأقلم مع مستجدات السوق، وجعل كلا من الابتكار الفردي والمنظم أداة تحقيق ذلك.
- يجب إعادة الهيكلة المستمرة للمنشآت والشركات دون الخوف من ذلك؛ سواء أكان ذلك بالاندماج أم بالانصهار مع منشآت أخرى ولو كانت المنافس.
- كلما تأخر التغيير زادت تكاليف إحداثه، وزادت احتمالات الخروج من السوق خروجاً نهائياً.
- يجب على مراجع الحسابات والمقيمين الماليين والخبراء كافة أن يأخذوا بعين الاعتبار توفير أدوات وضوابط للإنذار المبكر تعكس مخاطر واحتمالات عدم مواكبة التغييرات السوقية أي مخاطر الإفلاس التقني، واحتمالات الخروج من السوق أسوة بمخاطر الإفلاس المالي.
- ولابد من الإشارة إلى أن منطق السوق في التغيير يشابه في كثير من مفاصله منطق التغيير في غيره مع بعض الاختلافات؛ فتربية الأولاد تحتاجه، وتربية الأجيال في المؤسسات التعليمية تحتاجه، والشعوب تحتاجه أيضاً بلاشك.

## الفصل الثاني الابتكار المالي والحيل

ذكرنا الفوارق بين الذكاء المالي الذي مؤداه ابتكارات مالية، والاحتيايل المالي الذي مؤداه منافع محتملة لفاعله وضرر كبير للاقتصاد الكلي - كما سنبين في فصول لاحقة -، وقد ساد ما يُعرف بالحيل التاريخ الفقهي وألّفت فيه كتبٌ ورسائلٌ؛ منها المخالف صراحة لقواعد الشريعة الإسلامية، ومنها ما هو خفي. وتُعتبر الضوابط الأخلاقية وإحكام الرقابة السوقية السبيل لوقف هذه الحيل الضارة؛ فالأولى ذاتية، والثانية أي الرقابة السوقية هي بمثابة رأي عام يسود الأسواق ويولد مفهوما لدى المستهلكين؛ فيقال ذاك بائع محتال أو غشاش، ويقال ذاك يبيع ببعاء رضياً فيه السماح والعفو.

وسنتعرض في هذا الفصل لمفهوم الحيل وما شاكلها، وكيف اقترنت الحيل بالهندسة، ثم موقف الفقهاء من الحيل وصولاً إلى بيان أنواع الحيل.



## المبحث الأول: الحيل ومشتبهاتها

الحيلة لغة اسمٌ من الاحتِيالِ، وكذا الحَيْل والحَوْلُ، يُقال لا حيل ولا قوَّة، وهو أحيِلٌ منه، أي أكثر حيلةً، ويقال ما له حيلةٌ ولا احتِيالٌ ولا محالٌ بمعنى واحد<sup>1</sup>.  
و"الاحتِيالُ: مطابقتك الشيء بالحيل"<sup>2</sup>.

والحيلة<sup>3</sup>: القوط الكثير من الغنم. وسُمع من العرب: لا حيل ولا قوَّة، وإنه لشديد الحيل: أي القوَّة، حيله: يريد حيلته. والحيلة<sup>4</sup> مشتقة من التحوُّل، وهي النوع والحالة كالجلسة والقعدة والرُّكبة فإنها بالكسر للحالة، وبالفتح للمرَّة، كما قيل: الفَعلة للمرَّة، والفَعلة للحالة، والمَفْعَل للموضع، والمِفْعَل لآلة، وهي من ذوات الواو، فإنها من التحوُّل من حالٍ يحوُّل، وإنما انقلبت الواو ياءً لانكسار ما قبلها، وهو قلبٌ مقيسٌ مطرَّدٌ في كلامهم، نحو ميزان ومِيقَات ومِيعاد؛ فإنها مِفْعَالٌ من الوزن والوقت والوعد؛ فالحيلة هي نوعٌ مخصوص من التصرُّف والعمل الذي يتحوَّل به فاعله من حالٍ إلى حالٍ.

ثم غلب عليها بالعرف استعمالها في سلوك الطُّرُق الخفية التي يتوصَّل بها الرجلُ إلى حصول غرضه؛ بحيث لا يتفطنُّ له إلا بنوع من الذكاء والفطنة؛ فهذا أخصُّ من موضوعها في أصل اللغة؛ سواء أكان المقصود أمراً جائزاً أم محرَّماً، وأخص من

1 مختار الصحاح، ص ١٨٤

2 لسان العرب، ص ١٨٧

3 المحيط في اللغة ج ١ ص ٢٥٢

4 إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٣ ص ٤٨٤

هذا استعمالها في التوصل إلى الغرض الممنوع منه شرعاً أو عقلاً أو عادة، فهذا هو الغالب عليها في عُرْف الناس؛ فإنهم يقولون: فُلانٌ من أرباب الحيل، ولا تعاملوه فإنه مُتَحِيلٌ، وفلان يُعَلِّم الناسَ الحيلَ، وهذا من استعمالِ المطلق في بعض أنواعه. والحَيْلُ (بفتح الحاء وتسكين الياء) هو القوَّة، يقال: "إنه لشديدُ الحَيْلِ"، وفي الحديث: "اللَّهُمَّ ذَا الحَيْلِ الشَّدِيدِ"<sup>1</sup>.

الحَوْلُ (بفتح الحاء وتسكين الواو) هو السَّنَّةُ. والحَوْلُ<sup>2</sup> مِنْ حَالِ الشَّيْءِ يُحَوَّلُ إِذَا انْقَلَبَ؛ فَالحَوْلُ مُنْقَلَبٌ مِنَ الوَقْتِ الأوَّلِ إِلَى الثَّانِي. وَسُمِّيَتِ السَّنَةُ حَوْلًا؛ لِتَحَوُّلِهَا، وَالحَوْلُ أَيْضًا: الحَيْلُ، وَيُقَالُ: لَا حَوْلَ وَلَا قُوَّةَ، وَلَا حَيْلَ وَلَا قُوَّةَ.

الحَيْلُ (بكسر الحاء وفتح الياء) جمع حيلة<sup>3</sup>. ومعنى جَمَعَ الكيد: هو تدبير أسلوبِ مناظرة موسى، وإعداد الحيل لإظهار غلبة السَّحْرَةِ عليه، وإقناع الحاضرين بأنَّ موسى ليس على شيءٍ. وهذا أسلوبٌ قديمٌ في المناظرات: بأن يسعى المناظر جَهْدَهُ لِلتَّشْهِيرِ بِبُطْلَانِ حُجَّةِ خَصْمِهِ بِكُلِّ وَسَائِلِ التَّلْبِيسِ وَالتَّشْنِيعِ وَالتَّشْهِيرِ، وَمِبَادَاتِهِ بِمَا يَفْتِي فِي عَضُدِهِ وَيُشَوِّشُ رَأْيَهُ حَتَّى يَذْهَبَ مِنْهُ تَدْبِيرُهُ.

فالجمع هنا مستعمل في معنى إعدادِ الرأْيِ. واستقصاءِ ترتيبِ الأمرِ، كالأية: **فَأَجْمَعُوا أَمْرَكُمْ** (يونس: ٧١)، أي جمع رأْيِهِ وتدبيره الذي يكيد به موسى. ويجوز أن يكون المعنى فجمع أهل كيده، أي جمع السَّحْرَةَ، على حدِّ قوله تعالى:

<sup>1</sup> تفسير الطبري الباب ٦٣ ج ١٤ ص ٤٥

<sup>2</sup> تفسير اللباب لابن عادل الباب ٢٣٣ ج ٣ ص ١٣٢

<sup>3</sup> التحرير والتنوير الباب ٦٠ ج ٩ ص ٦١

فَجَمَعَ السَّحْرَةَ لِمِيقَاتِ يَوْمٍ مَّعْلُومٍ (الشعراء: ٣٨) . والكَيْدُ: إخفاء ما به الضر إلى

وقت فعله . وقد تقدّم عند قوله تعالى: إِنَّ كَيْدِي مَتِينٌ (الأعراف: ١٨٣) .

أما الحيلة<sup>1</sup> اصطلاحاً: فهي أن يُظهر عقداً ظاهره الإباحة، يريد به محرماً مُخادعةً وتوصلاً لفعل حرّمه الله تعالى كالربا ونحوه، أو إسقاط واجب لله تعالى أو لآدمي؛ كهبة ماله قرب الحول لإسقاط الزكاة أو لإسقاط نفقة واجبة، أو دفع حق عليه كدين.

ومن ذلك؛ أن معنى القمار<sup>2</sup> موجود في أكثر معاملات أهل الغفلة إذا سلكوا طريق الحيل والخداع والكذب في المقال . بينما يكون بذل الصدق والإنصاف عزيزاً نادر قليل .

وكذاك معنى الخداعة<sup>3</sup>: أي الاحتيالُ والمراوغة بإظهار أمر جائز ليتوصّل به إلى أمر محرّم يُبطنه، ولهذا يقال: "طريق خيدع" إذا كان مخالفاً للقصد لا يُفطن له، ويقال للسرّاب: "الخيدع" لأنه يخدع من يراه ويغرّه وظاهره خلاف باطنه، ويقال للضبّ: "خادع" وفي المثل: "أخدع من ضبّ" لمراوغته . و"سوق خادعة" أي مُتلوّنة، وأصله الاختفاء والستر، ومنه "الخدع" في البيت .

<sup>1</sup> كشف القناع على متن الإقناع ج ٩ ص ٣٠٤

<sup>2</sup> تفسير القشيري الباب ٢١٩ ج ١ ص ٢١٠

<sup>3</sup> إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٣ ص ٣٧٤

وبما أن الحيلة<sup>1</sup> تستخدم للتوصل إلى شيءٍ محرّمٍ بصورةٍ ظاهرها الحلّ، فإنّ الحيلُ في أي شيءٍ محرمة، وكل حيلةٍ على إسقاطٍ واجبٍ أو انتهاكٍ محرّمٍ فهي حرامٌ، وهي أبلغٌ من المخالفة الصريحة؛ لأنها تتضمن الوقوعَ في المخالفة الصريحة معنىً مع الخداع لله (عزّ وجل) والتلاعب بأحكامه، ولهذا قال أيوبُ السخيتاني (رحمه الله): **«إنّ هؤلاء (يعني المتحيلين) يُخادعون الله كما يُخادعون الصبيان، ولو أنّهم أتوا الأمر على وجهه لكان أهوناً.»**

وكذلك تكون في **الدراية<sup>2</sup>**: وهي المعرفةُ الحاصلة بضربٍ من الحيل وهو تقديم المقدماتِ واستعمال الروية، وأصله من دَرَيْتَ الصيدَ والدرية لما يتعلم عليه الطَّعْنُ والمدرى يُقال لما يصلح به الشَّعر وهذا لا يصح إطلاقه على الله تعالى لامتناع الفكر والحيل عليه تعالى. أما **الحكمة**: فهي اسمٌ لكل علمٍ حسنٍ، وعملٍ صالحٍ وهو بالعلم العملي أخص منه بالعلم النظري وفي العمل أكثر استعمالاً منه في العلم، ومنها يقال أحكم العمل إحكاماً إذا أتقنه وحكم بكذا حكماً، والحكمة من الله تعالى خلق ما فيه منفعة العباد ومصالحتهم في الحال وفي المآل ومن العباد أيضاً. كذلك حُدَّتِ الحكمةُ بألفاظٍ مختلفة؛ فقليل: هي معرفة الأشياء بحقائقها، وهذا إشارة إلى أن إدراك الجزئيات لا كمالَ فيه لأنها إدراكاتٌ متغيرة.

وقد يقصد بالحيل **التحوُّطُ** وإدارة الخطر، مثال ذلك:

1 الشرح الممتع على زاد المستنقع ج ١٠ ص ٢٤٢

2 تفسير الرازي الباب ٢١ ج ١ ص ٤٨٦

- ١ . العقلاء لهم من الحيل التي يحترزون بها عن المحذور، وينظرون بها في عواقب الأمور<sup>1</sup>.
- ٢ . إطلاق الظن على العلم إشارة إلى أن العاقل ينبغي له أن يجتنب ما يخيله ضاراً ولو بأدنى أنواع الحيل<sup>2</sup>.
- وبالعموم فإن الحيل تُساعد على إخفاء النفاق لشغل الذهن عما يُجدي، ويقع ذلك ضمن سلسلة متوالية مؤداها اضمحلال الفضيحة<sup>3</sup> كما يلي:

  - ١ . الكذب ظاهر.
  - ٢ . الجبن، فلأنه لولاه لما دعاه داع إلى مخالفة ما يبطن.
  - ٣ . المكيدة، فإنه يحمل على اتقاء الاطلاع عليه بكل ما يمكن.
  - ٤ . أفن الرأي، فلأن ذلك دليل على ضعف في العقل إذ لا داعي إلى ذلك.
  - ٥ . البله، فللجهل بأن ذلك لا يطول الاغترار به.
  - ٦ . سوء السلوك، فلأن طبع النفاق إخفاء الصفات المذمومة، والصفات المذمومة إذا لم تظهر لا يمكن للمربي ولا للصديق ولا لعموم الناس تغييرها على صاحبها فتبقى كما هي وتزيد تمكناً بطول الزمان حتى تصير ملكة يتعذر زوالها.
  - ٧ . الطمع، فلأن غالب أحوال النفاق يكون للرغبة في حصول النفع.

1 نظم الدرر للبقاعي الباب ٦٥ ج ٧ ص ٢١٠

2 نظم الدرر للبقاعي الباب ١٠ ج ٩ ص ٢٠٧

3 التحرير والتنوير الباب ٨ ج ١ ص ٩٩

٨ . إضاعة العمر، فلأن العقل ينصرف إلى ترويج أحوال النفاق وما يلزم إجراؤه مع الناس ونصب الحيل لإخفاء ذلك وفي ذلك ما يصرف الذهن عن الشغل بما يجدي .

٩ . زوال الثقة، فلأن الناس إن اطلعوا عليه ساء ظنهم فلا يثقون بشيء يقع منه ولو حقاً .

١٠ . عداوة الأصحاب، فكذلك لأنه إذا علم أن ذلك خلقت لصاحبه خشي غدره فحذره فأدى ذلك إلى عداوته .

١١ . ونتيجة ذلك كله : اضمحلال الفضيلة .

فالقلب هو موطن التقوى، والحيل مفسدته، وهو أشبه بمقياس دقيق فيه مؤشر ينقل للعقل إنذاراً، ليكون اضطرابه حجةً على أن الفعل فيه شبهة، فإذا ران القلب توقف المؤشر عن الاضطراب، وسكن للمفسدات واعتاد عليها .

وذكر القلب<sup>1</sup> لرقته فهو يؤثر فيه كل شيء، مما أوجب الحذر عليه واتقاء الله به . ولا يتخلص القلب من الفساد إلا بمفارقة الظن والحيل، وكأن الحيل عند ربك كالكبائر عندنا، وقد قال النبي صلى الله عليه وسلم<sup>2</sup>: (البرُّ حُسْنُ الخُلُقِ، والإثمُ ما حاك في صدرك، وكرهت أن يطَّلَعَ عليه الناسُ) .

<sup>1</sup> تفسير التستري الباب ٤١ ج ١ ص ٤٠٤

<sup>2</sup> صحيح مسلم .

روى أبو هريرة رضي الله عنه: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم<sup>1</sup>: (إِنَّ الْمُؤْمِنَ إِذَا أَذْنَبَ ذَنْبًا كَانَتْ نُكْتَةٌ سَوْدَاءٌ فِي قَلْبِهِ فَإِنْ تَابَ وَنَزَعَ وَاسْتَعْتَبَ صَقَلَ قَلْبُهُ، وَإِنْ زَادَ زَادَتْ حَتَّى تَعْلَوْ قَلْبَهُ)، فذلك الرآن الذي قال الله تعالى: كَلَّا بَلْ رَانَ عَلَى قُلُوبِهِمْ مَا كَانُوا يَكْسِبُونَ (المطففين: ١٤).

أما ما أوقع الناس في الحيل فأحدُ شيئين<sup>2</sup>:

١. ذنوبٌ جُوزوا عليها بتضييق في أمورهم فلم يستطيعوا دفع هذا الضيق إلا بالحيل فلم تزد لهم الحيل إلا بلاءً كما جرى لأصحاب السبت من اليهود كما قال تعالى: قَبِظْلِم مِّنَ الَّذِينَ هَادُوا حَرَّمْنَا عَلَيْهِمْ طَيِّبَاتٍ أُحِلَّتْ لَهُمْ وَبِصَدِّهِمْ عَن سَبِيلِ اللَّهِ كَثِيرًا (النساء: ١٣٠)، وهذا الذنب ذنب عملي.

٢. وإما مبالغة في التشديد لما اعتقدوه من تحريم الشارع فاضطرهم هذا الاعتقاد إلى الاستحلال بالحيل. وهذا من خطأ الاجتهاد؛ وإلا فمن اتقى الله وأخذ ما أحلَّ له وأدَّى ما وجبَ عليه؛ فإن الله لا يحوجه إلى الحيل المبتدعة أبداً؛ فإنه سبحانه لم يجعل علينا في الدين من حرجٍ وإنما بُعثَ نبينا صلى الله عليه وسلم بالحنيفية السمحة.

<sup>1</sup> عمدة التفسير

<sup>2</sup> مجموع الفتاوى لابن تيمية ج ٦ ص ٤٥٩

إذاً السبب الأول هو الظلم. والسبب الثاني هو عدم العلم. والظلم والجهل هما وصفٌ للإنسان المذكور في قوله: **وَحَمَلَهَا الْإِنْسَانُ إِنَّهُ كَانَ ظَلُومًا جَهُولًا** (الأحزاب: ٧٢). وأصل هذا: أن الله سبحانه إنما حرّم علينا المحرمات من الأعيان: كالدم والميتة ولحم الخنزير؛ أو من التصرفات: كالميسر والربا وما يدخل فيهما من بيوع الغرر وغيره؛ لما في ذلك من المفسد التي نبّه الله عليها ورسوله بقوله سبحانه: **إِنَّمَا يُرِيدُ الشَّيْطَانُ أَنْ يُوقِعَ بَيْنَكُمُ الْعَدَاوَةَ وَالْبَغْضَاءَ فِي الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ وَيَصُدَّكُمْ عَن ذِكْرِ اللَّهِ وَعَنِ الصَّلَاةِ فَهَلْ أَنْتُمْ مُنْتَهُونَ** (المائدة: ٩١).

### أرباب الحيل

إن التحليل<sup>1</sup> والتحریم في الحقيقة هو إلى الله تعالى، وإنما يضاف على وجه الحمد إلى من فعل سببا يجعل الشارع الشيء به حلالا أو محرّما. لكن لما كان التحريم هو جعل الشيء محرّما أي محظورا، والتحليل جعله محلّلا أي مطلقا، كان كل من أطلق الشيء وأباحه بحيث يطاع في ذلك يسمى محلّلا ومنه قوله سبحانه: **إِنَّمَا النَّسِيءُ زِيَادَةٌ فِي الْكُفْرِ يُضَلُّ بِهِ الَّذِينَ كَفَرُوا يُحِلُّونَهُ عَامًا وَيُحَرِّمُونَهُ عَامًا لِيُؤْاطِئُوا عِدَّةَ مَا حَرَّمَ اللَّهُ فَيُحِلُّوا مَا حَرَّمَ اللَّهُ** (التوبة: ٣٧)، لذلك هم لما أطلقوه لمن أطاعهم تارةً وحظروه عليه أخرى كانوا محلّين مجرمين. وكذلك قوله سبحانه: **يَا أَيُّهَا النَّبِيُّ لِمَ تُحَرِّمُ مَا أَحَلَّ اللَّهُ لَكَ** (التحریم: ١)، وهو لما

1 الفتاوى الكبرى ج ٩ ص ٣٢٩



منع نفسه صلى الله عليه وسلم من الأمة أو العسل باليمين بالله أو بالحرام صار ذلك تحريماً، وكذلك قوله سبحانه: **قُلْ أَرَأَيْتُمْ مَا أَنْزَلَ اللَّهُ لَكُمْ مِنْ رِزْقٍ فَجَعَلْتُمْ مِنْهُ حَرَامًا وَحَلَالًا قُلْ اللَّهُ أَذِنَ لَكُمْ أَط** أم على الله تفترون (يونس: ٥٩)، وأيضاً قوله سبحانه: **وَقَالُوا مَا فِي بُطُونِ هَذِهِ الْأَنْعَامِ خَالِصَةٌ لِلَّذِينَ كُورِنَا وَمُحَرَّمٌ عَلَى أَزْوَاجِنَا** (الأنعام: ١٣٩).

وقول النبي صلى الله عليه وسلم فيما يؤثر عن ربه<sup>1</sup>: (يقول الله تعالى: **إِنِّي خَلَقْتُ عِبَادِي حُنْفَاءَ فَاجْتَلَيْتَهُمُ الشَّيَاطِينُ، وَحَرَمْتُ عَلَيْهِمْ مَا أَحَلَلْتُ لَهُمْ، وَأَمَرْتُهُمْ أَنْ يُشْرِكُوا بِي مَا لَمْ أَنْزِلْ بِهِ سُلْطَانًا**). وقوله صلى الله عليه وسلم<sup>2</sup> لعدي بن حاتم في قوله: **اتَّخَذُوا أَحْبَارَهُمْ وَرُهَبَانَهُمْ أَرْبَابًا مِنْ دُونِ اللَّهِ، قَالَ: يَا رَسُولَ اللَّهِ إِنَّهُمْ لَمْ يَعْبُدُوهُمْ! فَقَالَ: (بَلَى إِنَّهُمْ حَرَّمُوا عَلَيْهِمُ الْحَلَالَ وَأَحَلُّوا لَهُمُ الْحَرَامَ فَاتَّبَعُوهُمْ فَذَلِكَ عِبَادَتُهُمْ أَيَّاهُمْ)**.

وقوله صلى الله عليه وسلم: **(لا تتركبوا ما ارتكبت اليهود، فتستحلوا محارم الله بأدنى الحيل)**<sup>3</sup>، وقول ابن مسعود: **(يتلونه حق تلاوته)** أي يحرمون حرامه ويحلون حلاله.

<sup>1</sup> مجموع الفتاوى

<sup>2</sup> غاية المرام

<sup>3</sup> بيان الدليل، رواه أبو هريرة.

وقال أبو حنيفة رحمه الله تعالى<sup>1</sup>: لا يحجر القاضي على الحر العاقل البالغ إلا من يتعدى ضرورة إلى العامة وهم ثلاثة:

- الطبيب الجاهل الذي يسقي الناس ما يضرهم ويهلكهم وعنده أنه شفاء ودواء،
- والثاني المفتي الماجن وهو الذي يُعلم الناس الحيل أو يفتي عن جهل،
- والثالث المكاري المفلس،

وعند صاحبيه يجوز الحجر بما قال أبو حنيفة رحمه الله تعالى وبثلاثة أسبابٍ آخر وهي الدين والسفه والغفلة.

وبذلك فإن المحلل حتى لو كان مُفتياً فعلم الناس الحيل؛ فالحكم يكون بحجره لسفهاته؛ سواء أكان ذلك مجونه أم لجهله.

ورأى ابن القيم رحمه الله أن أرباب الحيل المحرمة على نوعين<sup>2</sup>:

١. نوع يُقصد به حصول مقصوده، ولا يظهر أنه حلال؛ كحيل اللصوص وعشاق الصور المحرمة ونحوهما،

٢. ونوع يظهر صاحبه أن مقصوده خيرٌ وصلاحٌ ويُبطنُ خلافه.

وأرباب النوع الأول أسلم عاقبةً من هؤلاء؛ فإنهم أتوا البيوت من أبوابها والأمر من طريقه ووجهه، وأمّا هؤلاء فقلّبوا موضوع الشرع والدين، ولما كان أرباب هذا النوع إنما يُباشرون الأسباب الجائزة ولا يظهر من مقاصدهم أعضل أمرهم، وعظم الخطب بهم، وصعب الاحتراز منهم، وعزّ على العالم استنقاذ قتلهم، فاستبيحت بحيلهم

1 الفتاوى الهندية ج ٣٨ ص ٣٩٠

2 إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٤ ص ١٢٤

الفُرُوجُ، وأخذت بها الأموال من أربابها فأعطيت لغير أهلها، وعُطِّلتَ بها الواجباتُ، وضيعت بها الحقوق، وعجَّتْ الفروجُ والأموالُ والحقوقُ إلى ربها عجيجاً، وضجَّتْ مما حل بها إليه ضجيجاً، ولا يختلف المسلمون أن تعليم هذه الحيل حرام، والإفتاء بها حرام، والشهادة على مضمونها حرام، والحكم بها مع العلم بحالها حرام، والذي جوزوا منها ما جوزوا من الأئمة لا يجوز أن يظن بهم أنهم جوزوه على وجه الحيلة إلى المحرم، وإنما جوزوا صورة ذلك الفعل.

ثم إن المتحيل المخداع المكَّار أخذ صورة ما أفتوا به فتوسَّلَ به إلى ما منعوا منه، وركَّب ذلك على أقوالهم وفتاواهم، وهذا فيه الكذبُ عليهم وعلى الشارع.

مثال ذلك: أن الشافعي رحمه الله تعالى يُجوزُ إقرارَ المريضِ لوارثه؛ فيتخذُه مَنْ يريد أن يوصي لوارثه وسيلةً إلى الوصية له بصورة الإقرار. ويقول: هذا جائز عند الشافعي!، وهذا كذبٌ على الشافعي؛ فإنه لا يجوز الوصية للوارث بالتحليل عليها بالإقرار؛ فكذلك الشافعي يجوزُ للرجل إذا اشترى من غيره سلعةً بثمن أن يبيعه إياها بأقل مما اشتراها منه بناءً على ظاهر السلامة. ولا يجوز ذلك حيلة على بيع مائة بمائة وخمسين إلى سنة؛ فالذي يسد الذرائع يمنع ذلك ويقول: هو يتخذ حيلة إلى ما حرمه الله ورسوله، فلا يُقبل إقرارُ المريضِ لوارثه، ولا يصح هذا البيع. ولا سيما فإن إقرار المرء شهادة على نفسه، فإذا تطرَّق إليها التهمة بطلت كالشهادة على غيره. والشافعي يقول: أقبل إقراره إحساناً للظن بالمقر، وحملاً لإقراره على السلامة، ولا سيما عند الخاتمة.

ومثال ذلك أيضا: مسألتا العينة والتورق<sup>1</sup>:

فقد كره أحمدُ رحمه الله بيعَ العينة، وعلل الكراهة في إحداهما بأنه بيعٌ مضطرٍ، وقد روى أبو داود عن علي: "أن النبي صلى الله عليه وسلم (نهى عن المضطر)<sup>2</sup> وفي المسند عن علي قال: سيأتي على الناس زمانٌ يعرضُ المؤمنُ على ما في يده ولم يُؤمرَ بذلك، قال تعالى: **وَلَا تَنْسُوا الْفَضْلَ بَيْنَكُمْ**، ويُبائع المضطرون، وقد نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيع المضطر.

**تعليل:** أشار أحمدُ رحمه الله تعالى إلى أن العينة إنما تقع من رجلٍ مضطرٍ إلى نقدٍ؛ لأن الموسرِ يرضنُ عليه بالقرض، فيضطر إلى أن يشتري منه سلعةً ثم يبيعها، فإن اشتراها منه بائعها كانت عينةً، وإن باعها من غيره فهي التورق. ومقصوده في الموضوعين: الثمن فقد حصل في ذمته ثمنٌ مؤجلٌ مقابلَ ثمنٍ حالٍ أنقص منه، ولا معنى للربا إلا هذا لكنه ربا بسلم، لم يحصل له مقصوده إلا بمشقةٍ، ولو لم يقصده كان رباً بسهولة.

وللعينة صورةٌ رابعةٌ - وهي أختُ صورها - وهي أن يكون عند الرجل المتاعُ فلا يبيعه إلا نسيئةً، ونص أحمد على كراهة ذلك فقال: العينة أن يكون عنده المتاع فلا يبيعه إلا بنسيئةٍ، فإن باع بنسيئةٍ ونقدٍ فلا بأس.

لذلك قال: أكره للرجل أن لا يكون له تجارة غير العينة فلا يبيع بنقد.

<sup>1</sup> عون المعبود الجزء ٧ الصفحة ٤٥٣

<sup>2</sup> السنن الكبرى للبيهقي

وتعليق ذلك قول ابن عقيل: إنما كره ذلك لمضارعتة الربا؛ فإن البائع بنسيئة يقصد الزيادة غالباً.

وعلل ابن تيمية رحمه الله بأنه يدخل في بيع المضطر، فإن غالب من يشتري بنسيئة إنما يكون لتعذر النقد عليه، فإذا كان الرجل لا يبيع إلا بنسيئة كان ربحه على أهل الضرورة والحاجة، وإذا باع بنقد ونسيئة كان تاجراً من التجار.

وللعينة صورة خامسة - وهي أقبح صورها، وأشدّها تحريماً - وهي أن المترايين يتواطآن على الربا، ثم يعمدان إلى رجلٍ عنده متاعٌ، فيشتريه منه المحتاج، ثم يبيعه للمربي بثمانٍ حالٍ ويقبضه منه، ثم يبيعه إياه للمربي بثمانٍ مؤجلٍ، وهو ما اتفقا عليه، ثم يُعيد المتاع إلى ربّه - صاحبه -، ويعطيه شيئاً، وهذه تسمى الثلاثية؛ لأنها بين ثلاثة، وإذا كانت السلعة بينهما خاصةً فهي الثنائية.

وفي الثلاثية: قد أدخل بينهما محللاً يزعمان أنه يُحلل لهما ما حرم الله من الربا. وهو كمحلل النكاح؛ فهذا محلل الربا، وذلك محلل الفروج، والله تعالى لا تخفى عليه خافية؛ بل يعلم خائنة الأعين وما تخفي الصدور.

## المبحث الثاني: اقتران الحيل بالهندسة

ارتبط استخدام الهندسة بأصحاب الحيل<sup>1</sup>، وفي ذلك قال الألويسي: "وأما ما يُتَعَجَّب منه كما يفعلُه أصحاب الحيل بمَعونة الآلات المركبة على النسبة الهندسية"<sup>2</sup>. كما ارتبطت بالرياضيين ممن عمل بالحساب، والرياضيون الأوائل هم موسى بن شاکر وأولاده الثلاثة، وقد اشتهر الأب موسى وابنه محمد، حتى أطلق على محمد<sup>3</sup> لقب المهندس والرياضي والفيلسوف لآثاره وإسهاماته العلمية في مختلف علوم الرياضيات والهندسة والفلك والفيزياء.

وهو يعتبر رائداً متقدماً في علم الهندسة، وكذلك بنوه محمد وأحمد والحسن؛ فقد كانوا جميعاً متقدمين في النوع الرياضي وهيئة الأفلاك وحركات النجوم، وكان موسى بن شاکر مشهوراً في منجمي المأمون وكان بنوه الثلاثة أبصر الناس بالهندسة وعلم الحيل ولهم في ذلك تأليفٌ عجيبةٌ تُعرف بحيل بني موسى وهي شريفة الأغراض عظيمة الفائدة مشهورة عند الناس وهم ممن تنهى في طلب العلوم القديمة وبذل فيها الرغائب وقد أتعبوا نفوسهم فيها<sup>4</sup>.

1 مراجع الاستزادة:

- كتاب الحيل في تصنيف موسى بن شاکر، تحقيق الدكتور أحمد يوسف الحسن بالتعاون مع محمد على خياطة ومصطفى تعمري جامعة حلب، معهد التراث العلمي العربي سنة ١٩٨١.

- أساسيات العلوم المعاصرة في التراث الإسلامي دراسات تأصيلية - د/أحمد فؤاد باشا، دار الهداية- القاهرة ١٩٩٧م

2 تفسير الألويسي الباب ١٠٢ ج ١ ص ٤٢٦

3 أخبار العلماء بأخبار الحكماء ج ١ ص ١٣٦

4 أخبار الحكماء، ص ٢٠٨

## محمد بن موسى بن شاکر

هو<sup>1</sup> أحد الأخوة الثلاثة، وأخويه أحمد وحسن، (توفي سنة ٢٥٩ هـ - ٨٧٣ م)، تُنسب إليهم حيلُ بني موسى، عُنوا بكتب الأوائل، وبذلوا في طلبها الأموال، وبرعوا في علم الهندسة والموسيقى، ولهم عجائبُ في الحيل. كانوا من شياطين العالم، استعان بهم المأمونُ في عمل الرصد. وطال عُمرُ محمد بن موسى واشتهر ذكُره.

هو من بغداد عُرِف في الأوساط العلمية بالمهندس الفيلسوف<sup>2</sup>، صنّف من الكتب حركة الفلك الأولى مقالة، كتاب الثلث، كتاب ج، كتاب الشكل الهندسي الذي بين جالينوس أمره. كتاب في أولية العالم، كتاب المخروطيات. مائة الكلام مقالة. وله مُصنّف<sup>3</sup> في المسطّحات والكرويات، وله أيضاً كتاب في الجبر طُبِعَ في لندن سنة ١٨٣١ م مع ترجمة إنجليزية باعتهاء العالم (روزن) وقيل؛ بل إن هذا المصنف هو لأبي جعفر محمد بن موسى الخوارزمي المتوفى سنة ٢٠٥ هـ.

عُرِف بأنه أحد الحُساب المشهورين بالفضل والعلم والتصنيف في العلوم الرياضية<sup>4</sup>، وكان من أبرّ الناس بحُنين بن إسحاق، وقد نقل له حنين كثيراً من الكتب الطبية.

1 تاريخ الإسلام للذهبي ج ٥ ص ٣٤

2 هدية العارفين ج ١ ص ٤٥٢

3 اكتفاء القنوع بما هو مطبوع ج ١ ص ٨٤

4 عيون الأنباء في طبقات الأطباء ج ١ ص ١٨٩

والأخوة (محمد وأحمد والحسن)<sup>1</sup> كانت لهم همّةٌ عليّةٌ في تحصيل العلوم القديمة، فأنفذوا إلى بلاد الروم من أحضرها لهم وأحضرُوا النقلة من أطراف البلاد بالبذل السني، وكانت الغالب عليهم الهندسة والحيل في جرّ الأثقال والموسيقى والنجوم، ولهم في الحيل كتابٌ عجيب مشهور، كان المأمون مُغرماً بعلوم الأوائل وتحقيقتها، ورأى فيها أن دورَ كرة الأرض أربعة وعشرون ألف ميل كل ثلاثة أميال فرسخ فيكون المجموع ثمانية آلاف فرسخ؛ بحيث لو وضع طرف حبل على أي نقطة كانت وأدير الحبل على كرة الأرض حتى انتهى بالطرف الآخر إلى تلك النقطة ومسح الحبل كان طوله أربعة وعشرين ألف ميل، فسأل بني موسى المذكورين عن حقيقة ذلك فقالوا له: نعم هذا قطعي، فقال: اعملوا الطريق التي ذكرها المتقدمون حتى يتحرر لنا ذلك، فسألوا عن الأرض المتساوية فدلوا على صحراء بسنجار أو وطأة الكوفة فأخذوا معهم جماعةً يثق بهم المأمون وبمعرفتهم وتوجّهوا إلى صحراء سنجان فوقفوا في موضعٍ منها، وأخذوا ارتفاع القطب الشمالي وجعلوا في ذلك الموضع وتداً وربطوا فيه حبلًا طويلاً ثم توجهوا إلى الجهة الشمالية على الاستواء من غير انحراف حسب الإمكان، فلما فرغ الحبل نصبوا وتداً آخر وربطوا فيه حبلًا آخر وفعلهم فعلهم الأول ولم يزالوا كذلك إلى موضع أخذوا فيه ارتفاع القطب المذكور فوجدوه قد زاد درجة فمسحوا ذلك القدر الذي قدره من الأرض بالحبال فبلغ ستّة وستين ميلاً وثُلثي ميل، فعملوا أن كل درجة

<sup>1</sup> الوافي بالوفيات ج ٢ ص ١١٩



من الفلك يُقابِلُها من الأرض سنةً وستونَ ميلاً وثلاثاً ميل، ثم عادوا إلى الموضوع الأول وفعّلوا في جهة الجنوب كما فعلوه في جهة الشمال وأخذوا الارتفاع في موضع فوجدوا القطبَ فيه قد نقص درجةً ومسحوا الحبالَ فوجدوا القدر الثاني من الجنوب كالقدر الأول من الشمال، فعلموا أن حسابهم صحيحٌ وأن الذي ذكره أرباب الهيئة في ذلك مُحَقَّقٌ، فحضرُوا إلى المأمون وعرفوه ما اتفق فجَهَّزهم إلى وطأة الكوفة وقال: افعلوا فيها كما فعلتم في صحراءِ سنجان، فتوجَّهوا وفعّلوا ما فعلوه هناك فطابَقَ فعلهم ما رأوه في صحراءِ سنجان وتوافق الحسابان، فعادوا إلى المأمون وأعلموه ما صحَّ معهم فعلم صحة ما حرَّره القدماء، ولبنى موسى المذكورين أوضاعاً غريبةً وأشياءَ عجيبةً في جرِّ الأثقال، وقال لي بعض الأذكياءِ إن الأعمال الثقيلة والعمائر الجبارة كلها عملت بالطلليات والبكر من جرِّ الأثقال.

### علم الحيل والحيل النافعة

علم<sup>1</sup> "الحيل" الذي عرف عند العرب بهذا الاسم هو ذلك العلم الذي أطلق عليه قدامى الإغريق اسم "الميكانيكا" ولا يزال يحمل هذه التسمية حتى الآن. وقد ازدهر علم الحيل في العالم الإسلامي ما بين القرنين الثالث والسابع الهجريين، الموافق للتاسع والثالث عشر الميلاديين، واستمر عطاء المسلمين فيه حتى القرن السادس عشر الميلادي تقريبا.

<sup>1</sup> مفاهيم إسلامية ج ١ ص ١٣٣

ويُمثِّل علمُ "الحيل النافعة" الجانبَ التَّقني المتقدِّم في علوم الحضارة الإسلامية؛ حيث كان المهندسون والتقنيون يقومون بتطبيق معارفهم النظرية للإفادة منها تقنيا في كلِّ ما يخدم الدينَ ويَحَقِّق مظاهرَ المدنية والإعمار.

وقد جعلوا الغايةَ من هذا العلم "الحصولَ على الفعل الكبير من الجهد اليسير، ويُقصد به استعمالُ الحيلةِ مكانَ القوة، والعقلِ مكانَ العضلات، والآلةِ بدلَ البدن، ذلك أن الشعوب السابقة كانت تعتمد على العبيد، وتلجأ إلى نظام السخرة في إنجاز الأعمال التي تحتاج إلى مجهودٍ جسمانيٍّ كبير، فلما جاء الإسلام ونهى عن السخرة وإرهاقِ الخدم والعبيد وتحميلهم فوق ما يطيق الإنسانُ العادي، إلى جانب تحريمه المشقَّة على الحيوان.

لذلك اتجه المسلمون إلى تطوير الآلات لتقوم بالأعمال الشاقة، وبعد أن كانت غايةً السابقين من علم "الحيل" لا تتعدى استعماله في التأثير الدينيِّ والروحيِّ على أتباع مذهبهم؛ مثل استعمال التماثيل المتحركة أو الناطقة بواسطة الكهان، واستعمال الأرغن الموسيقي وغيره من الآلات المصنوعة في المعابد، فقد جاء الإسلام وجعل الصلةَ بين العبد وربِّه بلا وسائلٍ وسيطةٍ أو خداعٍ حسيٍّ أو بصريٍّ وأصبح لعلم "الحيل النافعة" هدفٌ جديدٌ هو التيسير على الإنسان باستعمال آلاتٍ متحركة.

وقد ظهر هذا التوجُّه عند المسلمين الأوائل على أيدي نفرٍ من العلماء الأعلام، لعل أشهرهم أبناء موسى بن شاكر، وألَّفوا كتابهم المعروف باسم "حيل بني موسى"

وقام دونالد هيل D. Hill بترجمته إلى الإنكليزية كاملاً في عام ١٩٧٩ م. يحتوي هذا الكتاب على مائة تركيب ميكانيكي مع شروح تفصيلية ورسوم توضيحه لطرائق التركيب والتشغيل، وهو ما يدخل اليوم في نطاق علم "الهندسة الميكانيكية" المعتمدة على حركة الهواء، أو حركة السوائل والتزامها. وقد استعملوا نظام الصمّامات الآلية ذات التشغيل المتباطئ وعرفوا طريقة التحكم الآلي والتشغيل عن بُعد.

كما تضمّنت ابتكارات المسلمين الأوائل في علم الحيل النافعة تصميمات متنوّعة لساعات وروافع آلية يتم فيها نقل الحركة الخطية إلى حركة دائرية بواسطة نظام يعتمد على التروس المسننة وهو الأساس الذي تقوم عليه جميع المحركات العصرية. ومن المؤلّفات التراثية الرائدة في هذا المجال كتاب "الجامع بين العلم والعمل النافع في صناعة الحيل"، لبديع الزمان الرزّاز الجزري الذي عاش في القرنين السادس والسابع الهجريين (الثاني عشر والثالث عشر الميلاديين). وقد وصفه مؤرّخ العلم المعاصر "جورج سارتون" بأنه أكثر الكتب من نوعه وضوحاً ويمكن اعتباره الذروة في هذا النوع من إنجازات المسلمين.

### فقهاء كتبوا عن الحيل

كتب العديد من الفقهاء عن الحيل، وحسبنا أن نذكر أشهر تلك الكتابات:

قال مالك<sup>1</sup>: جالست ابن هرمز ستّ عشرة سنة في علمٍ لم أبتُّه لأحدٍ، ومُذهبه عُمريٌّ؛ سدّ الحيل واتقاء الشبهات.

قال الشاطبي<sup>2</sup>: "إن حقيقته المشهورة (أي الحيل) هي تقديم عمل ظاهر الجواز لإبطال حكمٍ شرعي، وتحويله في الظاهر إلى حكمٍ آخر، فمألُ العمل فيها خرمٌ قواعد الشريعة في الواقع، كالواهب ماله عند رأس الحول فرارا من الزكاة، فإن أصل الهبة على الجواز، ولو منع الزكاة من غير هبة كان ممنوعا، فإن كل واحد منهما ظاهر أمره في المصلحة أو المفسدة، فإذا جُمعَ بينهما على هذا القصد صار مألُ الهبة المنع من أداء الزكاة، وهو مفسدة، ولكن هذا بقصد إبطال الأحكام الشرعية. فاحتمال قَصَدَ ما ينافي قَصَدَ الشارع فبطل عمله. ذلك أن:

## قصد المكلف في العقل يجب أن يكون موافقا لقصد الشارع

وأن من ابتغى في تكاليف الشريعة غير ما شرعت له فقد ناقض الشريعة، وكلُّ من ناقضها فعمله على المناقضة باطلٌ، وقد أقام الأدلة على أن مخالفة قصد الشارع مبطلَةٌ للعمل<sup>3</sup>.

نقل ابن تيمية آراءً عن كُتِبِ الحيل فقال<sup>4</sup>:

1 حاشية الصاوي على الشرح الصغير ج ١ ص ٢٨

2 الموافقات ج ٤ ص ٢٠١

3 انظر الموافقات ج ٢ ص ٢٣١

4 الفتاوى الكبرى ج ٩ ص ٩٢

هذا كتابُ الحَيْلِ، فقال عبد الله: إن مَنْ وضع هذا الكتابَ، فهو كافرٌ، وَمَنْ سَمِعَ به فَرَضِيَّ به فهو كافرٌ، وَمَنْ حمله من كَوْرَةٍ إلى كَوْرَةٍ فهو كافرٌ، وَمَنْ كان عنده فَرَضِيَّ به فهو كافرٌ.

وقال إسحاق بن راهويه، عن شفيق بن عبد الملك أن ابن المبارك قال في قصة بنت أبي روح حيث أمرت بالارتدادِ وذلك في أيام أبي غسان فذكر شيئا، ثم قال ابن المبارك وهو مغضب: "أحدثوا في الإسلام، ومن كان أمر بهذا فهو كافر، ومن كان هذا الكتاب عنده، أو في بيته ليأمر به، أو هَوِيَه، ولم يأمر به فهو كافر".

ثم قال ابن المبارك: ما "أرى الشيطانَ كان يُحَسِّنُ مثلَ هذا حتَّى جاء هؤلاء فأفادها منهم فأشاعا حينئذٍ، أو كان يُحَسِّنُها ولم يجد مَنْ يمضيها حتَّى جاء هؤلاء".

وقال إسحاق الطالقاني قيل: يا أبا عبد الرحمن إنَّ هذا وضعه إبليس يعني كتاب الحيل، فقال إبليسُ من الأبالسة.

وقال النضر بن شميل: في كتاب الحيل ثلاثمائة وعشرون أو ثلاثون مسألة كُلُّها كفرٌ.

وقال أبو حاتم الرازي: قال شريك - يعني ابن عبد الله قاضي الكوفة الإمام المشهور عن كتاب الحيل: مَنْ يُخَادِعِ اللَّهَ يَخْدَعُهُ.

وقال حفص بن غياث وهو كذلك، كان ينبغي أن يُكْتَبَ عليه كتابُ الفُجُورِ.

وقال إسماعيل بن حماد قال: القاسم بن معن يعني ابن عبد الرحمن بن عبد الله بن مسعود قاضي الكوفة أيضا كتابُكم هذا الذي وضعتموه في الحيل كتابُ الفجور.

وقال سعيد بن سابور: إنَّ الرجل لا يأتي الرجلَ من أصحاب الحيل فيعلِّمه الفجور .  
أما رأي ابن تيمية في الحيل فهو<sup>1</sup>:

أن هذه الحيل كلها مُحدثةٌ في الإسلام، وأن الإفتاء بها إنما وقع متأخراً، وأن بقايا السلف أعظموا القولَ فيمن أفتى بها إعظامهم القولَ في أهل البدع ولو كان جنسها مأثوراً عمَّن سلفَ لم يكن شيءٌ من ذلك فإنهم لم يكونوا ينكرون على من أفتى باجتهادِ رأيه، فما لها مساعٌ في الشريعة .

وإن كثيراً ممن يُخالف المشرقين في مذهبهم، ويرى أنه أتبعٌ للسنةِ والأثر، وآخذٌ بالحديث منهم من يتوسَّع في الحيل ويرق الدين وينقض عرى الإسلام، ويفعل في ذلك قريباً، أو أكثر مما يُحكى عنهم حتى دبَّ هذا الداءُ إلى كثيرٍ من فقهاء الطوائف، حتى إن بعض أتباع الإمام أحمدَ - مع أنه كان من أبعد الناس عن هذه الحيل - تلطَّخوا بها، فأدخلها بعضهم في الإيمان وذكروا طائفةً من المسائل التي هي بأعيانها من أشد ما أنكره الإمام أحمد على المشرقين، وحتى اعتقد بعضهم جوازَ خلع اليمين وصحة نكاح المحلل، وجوازَ بعض الحيل الربوية، وحتى إن بعض الأعيان من أصحابه سوَّغ بعض الحيل في المعاملات، مع رده على أصحاب الحيل، وذلك في مسائل قد نص الإمام أحمد على إبطال الحيلة فيها إلى أشياءٍ أُخر، وكثُر ذلك في بعض المنتسبين إلى الشافعي رضي الله عنه، وتوسَّع بعض أصحاب أبي حنيفة فيها توسُّعاً بينما تدلُّ أصول أبي حنيفة على خلافه، وحتى أن بعض الأئمة

1 الفتاوى الكبرى ج ٩ ص ٩٨-١٠٠

من أصحاب مالك تزلزل فيها تزلزلَ مَنْ يرى أن القياسَ جوازَ بعضها، وحتى صار مَنْ يفتي بها كأنه يُعلِّمُ الناسَ فاتحة الكتاب .

إن قاعدة الحيل، تُنكرُها القلوبُ دائماً لاسيما قلوبَ أهل الفقه والعلم والولاية والهداية، ويجدون ينبوعها من بعض المفتين، فيتكلمون بالإنكار عليهم، ولهذا لما كان منشأ هذه الحيل من اليهود صار الغاوي من المتفقهة متشبهاً بهم، وصار أهل الحيل تعلوهم الذلة والمسكنة لمشاركتهم اليهود في بعض أخلاقهم، ثم قد استطار شرُّ هذه الحيل حتى دخلت في أكثر أبواب الدين وصارت معروفةً، وردّها منكرًا عند كثير ممن لا يعرف أمور الإسلام وأصوله، وكلما رقَّ دينُ بعض الناس واستخفَّ بآياتِ الله سبحانه من الحُكَّام والشُرَّطيين والمفتين أحدثَ حيلةً بعدَ حيلةٍ وأكثرها مما أجمع العلماءُ من أهل الحديث والرأي وغيرهم على تحريمها .

وقيدها إبراهيم شمس الدين محمد بن فرحون<sup>1</sup> بشروط قائلاً: إذا صحَّ قصدُ المفتي واحتسب في تطلُّب حيلةٍ لا شُبْهة فيها، ولا تجرُّ إلى مفسدةٍ؛ ليخلصُ بها المستفتي من ورطة يمينٍ أو نحوها فذلك حسنٌ جميل .

قال أبو السعود المصري<sup>2</sup>: المفتي الماجنُ: هو مَنْ يُعلِّمُ الناسَ الحيلَ الباطلةَ أي: الحيل المؤدِّية إلى الضرر والذي يُفتي عن جهلٍ ولا يبالي بتحليل الحرام وتحريم الحلال .

1 تبصرة الحكام في أصول الأقضية ج ١ ص ١٦٤

2 درر الحكام في شرح مجلة الأحكام ج ٧ ص ١١٦

قال ابن أبي يعلى<sup>1</sup>: سمعتُ أحمدَ بنَ حنبلٍ يقول: مَنْ كانَ عنده كتابُ الحيلِ في بيته - يفتي به - فهو كافرٌ بما أنزل اللهُ على مُحَمَّدٍ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ.

قال الحافظ شمس الدين محمد بن أحمد بن عثمان الذهبي<sup>2</sup>: وترى هذا الضربَ - النوع - لم يستضيئوا بنور العلم، ولا لهم وقعٌ في النفوس، ولا لِعَلْمِهِمْ كبيرَ نتيجة من العمل، وإنما العالمُ مَنْ يخشى اللهُ تعالى. وقومٌ نالوا العلم، وولَّوا به المناصبَ، فظلموا، وتركوا التقيدَ بالعلم، وركبوا الكبائرَ والفواحشَ، فتبَّأ لهم، فما هؤلاءِ بَعُلَمَاءَ! وبعضُهُم لم يتقَّ اللهُ في علمِهِ؛ بل ركبَ الحيلَ، وأفتى بالرُّخصَ، وروى الشاذَّ من الأخبار.

### لفظٌ حول كتابِ الحيلِ لمحمد بن الحسنِ الشيبانيِّ

قال أبو بكر محمد بن أبي سهل السرخسي رحمه الله<sup>3</sup>: إملاءً اختلفَ الناسُ في كتابِ الحيلِ أنه من تصنيفِ محمدٍ رحمه الله أم لا؟، - وقوله إملاءً: لأن الإمام كان يتكلم بين أصحابه ومنهم من هو مكلف بالكتابة والنقل ثم يأتي بعدهم من ينسخ الكلام على نسخ عديدة -.

كان أبو سليمان الجوزجاني يُنكر ذلك، ويقول: مَنْ قال: إن مُحَمَّدًا رحمه الله صنَّفَ كتابا سماه الحيلَ فلا تُصدِّقه، وما في أيدي الناسِ، فإنما جمعه وراقو بغداد.

<sup>1</sup> طبقات الحنابلة ج ١ ص ٨٥

<sup>2</sup> سير أعمال النبلاء الباب ٧ ج ٧ ص ١٥٣

<sup>3</sup> المبسوط ج ٣٣ ص ٤٨٤



وقال: إن الجُهَّالَ ينسبونَ علماءنا رحمهم الله إلى ذلك على سبيل التعيير، فكيف يُظنُّ بمحمَّدٍ رحمه الله أنه سمِّي شيئاً من تصانيفه بهذا الاسم ليكون ذلك عوناً للجُهَّال على ما يتقولون.

وأما أبو حفصٍ رحمه الله كان يقول: هو من تصنيف محمَّدٍ رحمه الله، وكان يروي عنه ذلك، وهو الأصحُّ. فإن الحيل في الأحكام المخرَّجة عن الإمام جائزة عند جمهور العلماء، وإنما كره ذلك بعض المتعسِّفين لجِهْلِهِمْ وقلة تأمُّلِهِمْ في الكتاب والسنة، وهذا رأي يخصُّ أبا حفص.

## المبحث الثالث: موقف الفقهاء من الخيل

انقسم موقف الفقهاء إلى ثلاثة مواقف؛ فمنهم من رأى الخيل كلها باطلة كأبي عبد الله بن بطة؛ حيث قال<sup>1</sup>: لا يجوز شيء من الخيل. والبعض رآها كلها جائزة، وفريق رأى أن منها الجائز ومنها الباطل.

ذكر السرخسي<sup>2</sup> في المبسوط أن الخيل على أقسام بحسب الحمل عليها:

١. فإن توصل بها بطريق مباح إلى إبطال حق أو إثبات باطل فهي حرام.
٢. أو إلى إثبات حق أو دفع باطل فهي واجبة أو مستحبة.
٣. وإن توصل بها بطريق مباح إلى سلامة من وقوع في مكروه فهي مستحبة أو مباحة.

٤. أو إلى ترك مندوب فهي مكروهة.

وقد وقع الخلاف بين الأئمة في القسم الأول: هل يصح مطلقا وينفذ ظاهرا وباطنا، أو يبطل مطلقا، أو يصح مع الإثم؟ ولمن أجازها مطلقا أدلة كثيرة، منها:

١. مسألة: **وَحُدْبَيْدِكَ ضِعْفًا فَاصْرَبْ بِهِ وَلَا تَحْنُتْ** (ص: ٤٤). وقد عمل به

النبي صلى الله عليه وسلم في حق الضعيف الذي زنى، وهو من حديث أبي أمامة بن سهل في السنن.

<sup>1</sup> إبطال الخيل لابن بطة ج ١ ص ٦٨

<sup>2</sup> فتح الباري لابن حجر ج ١٩ ص ٤١٧، بتصرف.

٢. ومنه مسألة: **وَمَنْ يَتَّقِ اللَّهَ يَجْعَلْ لَهُ مَخْرَجًا** (الطلاق: ٢) وفي الحيل مخرجٌ

من المضايق، ومنه مشروعية الاستثناء فإن فيه تخليصاً من الحنث، وكذلك الشروط كلها فإن فيها سلامة من الوقوع في الحرج.

٣. ومنه مسألة: **(بِعِ الْجَمْعَ بِالدِّرَاهِمِ، ثُمَّ ابْتِعْ بِالدِّرَاهِمِ جَنِيًّا)**.

ولمن أبطلها مطلقاً أدلة كثيرة، منها:

١. مسألة: **(حُرِّمَتْ عَلَيْهِمُ الشُّحُومُ فَجَمَلُوهَا فَبَاعُوهَا وَأَكَلُوا ثَمَنَهَا)**.

٢. حديثُ النهي عن النجشِ.

٣. حديث "لعن المحللَ والمحللَ له".

ولعلَّ الأصلَ في الاختلاف هو: هل المعتبر في صيغ العقود ألفاظها أم معانيها؟ فمن قال بالأول أجاز الحيلَ.

ثم اختلفوا: فمنهم من جعلها تنفذ ظاهراً وباطناً في جميع الصور أو في بعضها، ومنهم من قال تنفذ ظاهراً لا باطناً. ومن قال بالثاني أبطلها ولم يجز منها إلا ما وافق فيه اللفظُ المعنى الذي تدل عليه القرائن الحالية.

وقد اشتهر القولُ بالحيل عن الحنفية لكون أبي يوسف صنّف فيها كتاباً - أطلق قدامى الفقهاء والعلماء عبارة كتاب عن فصل من فصول مؤلفاتهم -، لكن المعروف عنه وعن كثيرٍ من أئمتهم تقييدُ أعمالها بقصد الحق، قال صاحب المحيط أصل الحيل قوله تعالى: **وَأَخْذُ بِيَدِكَ ضِغْتًا**، وضابطها إن كانت للفرار من الحرام والتباعد من الإثم فحسنٌ، وإن كانت لإبطال حق مسلمٍ فلا؛ بل هي إثمٌ وعدوانٌ.

يتضح مما سبق، أن الحيل تقسم إلى نوعين اثنين؛ فإما جائزة وإما باطلة. أما الحيل الباطلة فبها يتم التوصل إلى المحرم بسبب مباح<sup>1</sup>، وبذلك تكون الحيل تقوية للكفر، وهذا معنى ما يُسمى فساداً<sup>2</sup>. وأما غير ذلك فهي من الحيل الجائزة. كأن يحتال الرجل<sup>3</sup> ليتخلصَ بها عن حرامٍ أو ليتوصلَ بها إلى حلال.

رأي ابن القيم رحمه الله<sup>4</sup>:

إن الفقهاء السبعة وغيرهم من فقهاء المدينة الذين أخذوا عن زيد بن ثابت وغيره متفقون على إبطال الحيل، وكذلك أصحاب عبد الله بن مسعود من أهل الكوفة، وكذلك أصحاب فقهاء البصرة كأيوب وأبي الشعثاء والحسن وابن سيرين، وكذلك أصحاب ابن عباس.

وهذا في غاية القوة من الاستدلال، فإنه انضم إلى كثرة فتاويهم بالتحريم في أفراد هذا الأصل وانتشارها أن عصرهم انصرم، وبقع الإسلام متسعة، وقد دخل الناس في دين الله أفواجا، وقد اتسعت الدنيا على المسلمين أعظم اتساع، وكثر من كان يتعدى الحدود، وكان المقتضى لوجود هذه الحيل موجودا فلم يحفظ عن رجل واحد منهم أنه أفتى بحيلة واحدة منها أو أمر بها أو دل عليها؛ بل المحفوظ عنهم النهي والزجر عنها؛ فلو كانت هذه الحيل مما يسوغ فيها الاجتهاد لأفتى بجوازها

1 شرح مختصر الروضة ج ٣ ص ٢١٤

2 تفسير الرازي الباب ٢٠٤ ج ٣ ص ٢١٧

3 الفتاوى الهندية ج ٥١ ص ٦٠

4 إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٣ ص ٣٩٣

رجلٌ منهم، ولكانت مسألة نزاعٍ كغيرها؛ بل أقوالهم وأعمالهم وأحوالهم متفقةٌ على تحريمها والمنع منها، ومضى على أثرهم أئمةُ الحديث والسنة في الإنكار.

### أدلة بطلان الحيل

مما يدل على بطلان الحيل وتحريمها أن الله تعالى إنما أوجب الواجبات وحرّم المحرّمات لما تتضمّن من مصالح عباده في معاشهم ومعادهم؛ فالشريعة لقلوبهم بمنزلة الغذاء الذي لا بدّ لهم منه والدواء الذي لا يندفع الداء إلا به، فإذا احتال العبد على تحليل ما حرّم الله وإسقاط ما فرض الله وتعطيل ما شرع الله كان ساعياً في دين الله بالفساد من وجوه:

أحدها: إبطالها ما في الأمر المحتال عليه من حكمة الشارع ونقض حكمته فيه ومناقضته له.

والثاني: أن الأمر المحتال به ليس له عنده حقيقة، ولا هو مقصوده؛ بل هو ظاهر المشروع؛ فالمشروع ليس مقصوداً له، والمقصود له هو المحرم نفسه، وهذا ظاهر كلّ الظهور فيما يقصد الشارع؛ فإن المرابي مثلاً مقصوده الربا المحرم، وصورة البيع الجائز غير مقصودة له، وكذلك المتحيل على إسقاط الفرائض بتمليك ماله لمن لا يهبه درهماً واحداً حقيقة مقصوده إسقاط الفرض، وظاهر الهبة المشروعة غير مقصودة له.

<sup>1</sup> إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٣ ص ٤٠٢-٤٠٨

الثالث: نسبتُهُ ذلك إلى الشارع الحكيم وإلى شريعته التي هي غذاء القلوب ودواؤها وشفائها، ولو أنّ رجلاً تحيّل حتى قلبَ الغذاءَ والدواءَ إلى ضده، فجعل الغذاءَ دواءً والدواءَ غذاءً؛ إما بتغيير اسمه أو صورته مع بقاء حقيقته؛ لأهلك الناس، فمن عمدَ إلى الأدوية المسهلة فغيّر صورتها أو أسماءها وجعلها غذاءً للناس، أو عمد إلى السموم القاتلة فغيّر أسماءها وصورتها وجعلها أدويةً، أو إلى الأغذية الصالحة فغيّر أسماءها وصورها؛ كان ساعياً بالفساد في الطبيعة، كما أنّ هذا ساعٍ بالفساد في الشريعة؛ فإن الشريعة للقلوب بمنزلة الغذاء والدواء للأبدان، وإنما ذلك بحقائقها لا بأسمائها وصورها.

وبيان ذلك على وجه الإشارة أنّ الله سبحانه وتعالى حرّم الربا والزنا وتوابعهما ووسائلهما؛ لما في ذلك من الفساد، وأباح البيع والنكاح وتوابعهما؛ لأن ذلك مصلحة محضة، ولا بد أن يكون بين الحلال والحرام فرق في الحقيقة، وإلا لكان البيع مثل الربا والنكاح مثل الزنا، ومعلوم أن الفرق في الصورة دون الحقيقة ملغى عند الله ورسوله في فطر عباده؛ فإن:

### الاعتبار بالمقاصد والمعاني في الأقوال والأفعال

١. فإن الألفاظ إذا اختلفت ومعناها واحدٌ كان حكمها واحداً،

٢. فإذا اتفقت الألفاظ واختلفت المعاني كان حكمها مختلفاً.

وكذلك الأعمال إذا اختلفت صورها واتفقت مقاصدها، وعلى هذه القاعدة يُبنى الأمر والنهي والثواب والعقاب، ومن تأمل الشريعة علم بالاضطرار صحّة هذا؛

فالأمرُ المحتالُ به على المحرّم صورته صورةً الحلال، وحققيقته ومقصوده حقيقةً الحرام؛ فلا يكون حلالاً ولا يترتبُ عليه أحكامُ الحلالِ فيقع باطلاً، والأمرُ المحتالُ عليه حقيقته حقيقةً الأمرِ الحرام وإن لم تكن صورته صورته، فيجب أن يكون حراماً لمشاركتِهِ للحرامِ في الحقيقة.

ويا لله العجبُ، أين القياسُ والنظرُ في المعاني المؤثرة وغير المؤثرة فرقاً وجمعاً؟ والكلامُ في المناسباتِ ورعاية المصالحِ وتحقيق المناطِ وتنقيحه وتخريجه وإبطال قول مَنْ علّق الأحكامَ بالأوصافِ الطردية التي لا مناسبةَ بينها وبين الحكم، فكيف يُعلّقه بالأوصافِ المناسبةِ لضدّ الحكم؟ وكيف يُعلّق الأحكامَ على مجرد الألفاظِ والصورِ الظاهرة التي لا مناسبةَ بينها وبينها ويدع المعاني المناسبةِ المفضية لها التي ارتباطها بها كارتباطِ العللِ العقليةِ بمعلولاتها؟ والعجبُ منه كيف يُنكر مع ذلك على أهل الظاهر المتمسكين بظواهرِ كتاب ربّهم وسنة نبيهم؛ حيث لا يقوم دليلٌ يُخالفُ الظاهرَ ثم يتمسكُ بظواهرِ أفعال المكلفين وأقوالهم؛ حيث يعلمُ أن الباطن والقصد بخلاف ذلك؟ ويعلم لو تأمّل حق التأمل أن مقصودَ الشارع غير ذلك، كما يقطع بأن مقصوده من إيجابِ الزكاة سدُّ خلّة المساكين وذوي الحاجاتِ وحصولِ المصالح التي أرادها بتخصيصِ هذه الأوصافِ من حماية المسلمين والذّب عن حوزة الإسلام، فإذا أسقطها بالتحليل فقد خالف مقصودَ الشارع وحصل مقصودُ التحليل، والواجب الذي لا يجوزُ غيره أن يحصل مقصودُ الله ورسوله ويُبطل مقاصدَ التحليلين الخادعين.

وكذلك يُعَلَّمُ قطعاً أنه إنما حَرَّمَ الربا لما فيه من الضرر بالمخاوِيجِ، وأن مقصوده إزالة هذه المفسدة؛ فإذا أُبِيح التحيُّلُ على ذلك كان سعيها في إبطال مقصود الشارع وتحصيلاً لمقصود المرابي، وهذه سبيل جميع الحيل المتوسَّل بها إلى تحليل الحرام وإسقاط الواجب، وبهذه الطريق تَبْطُلُ جميعاً، ألا ترى أن المتحيُّلَ لإسقاط الاستبراء مبطلٌ لمقصود الشارع من حكمة الاستبراء ومصالحته؛ فالمُعِينُ له على ذلك مُفَوِّتٌ لمقصود الشارع مُحْصَلٌ لمقصود المتحيُّلِ، وكذلك التحيُّلُ على إبطال حقوق المسلمين التي مَلَكَهُمُ إياها الشارعُ وجعلهم أحقَّ بها من غيرهم إزالةً لضررهم وتحصيلاً لمصالحهم؛ فلو أباح التحيُّلُ لإسقاطها لكان عدم إثباتها للمستحقين أولى وأقلَّ ضرراً من أن يُثَبَّتَها ويُوصَى بها ويُبَالِغَ في تحصيلها ثم يشرع التحيُّلُ لإبطالها وإسقاطها، وهل ذلك إلا بمنزلة مَنْ بنى بناءً مَشِيداً وبالغ في إحكامه وإتقانه، ثم عاد فنقضه، وبمنزلة مَنْ أمرَ بِإِكْرَامِ رجلٍ والمبالغة في برِّه والإحسانِ إليه وأداءِ حقوقه، ثم أباح لمن أمره أن يتحيَّلاً بأنواع الحيل لإهانته وترك حقوقه، ولهذا يُسَيِّءُ الكفَّارُ والمنافقونَ وَمَنْ في قلوبهم مرضٌ الظَّنَّ بالإسلام والشرع الذي بعث اللهُ به رسوله؛ حيث ظنُّوا أن هذه الحيل مما جاء به الرسول وعلموا مناقضتها للمصالح مناقضةً ظاهرةً ومنافاتها لحكمةِ الرَّبِّ وعدله ورحمته وحمايته وصيانته لعباده؛ فإنه نهاهم عما نهاهم عنه حمية وصيانةً، فكيف يُبيح لهم الحيلَ على ما حماهم عنه؟ وكيف يُبيح لهم التحيُّلَ على إسقاط ما فرضه



عليهم وعلى إضاعة الحقوق التي أحقّها عليهم لبعضهم بعضاً لقيام مصالح النوع الإنساني التي لا تتمّ إلا بما شرعه؟

فهذه الشريعة شرعها الذي علم ما في ضمنها من المصالح والحكم والغايات المحمودة وما في خلافها من ضد ذلك، وهذا أمر ثابت لها لذاتها وبأئنه من أمر الربّ تبارك وتعالى بها ونهيه عنها، فالمأمور به مصلحةٌ وحسنٌ في نفسه، واكتسى بأمر الربّ تعالى مصلحةً وحسناً آخر، فازداد حسناً بالأمر ومحبةً الربّ وطلبه له إلى حسنه في نفسه، وكذلك المنهي عنه مفسدةٌ وقبيحٌ في نفسه، وازداد بنهي الربّ تعالى عنه وبغضه له وكراهيته له قُبْحاً إلى قُبْحِه، وما كان هكذا لم يجز أن ينقلب حسنه قبحاً بتغيير الاسم والصورة مع بقاء الماهية والحقيقة.

ألا ترى أن الشارع صلوات الله وسلامه عليه وعلى آله حرم بيع الثمار قبل بدو صلاحها لما فيه من مفسدة التشاحن والتشاجر، ولما يؤدي إليه - إن منع الله الثمرة - من أكل مال أخيه بغير حقّ ظلماً وعدواناً، ومعلوم قطعاً أن هذه المفسدة لا تزول بالتحيل على البيع قبل بدو الصلاح؛ فإن الحيلة لا تؤثر في زوال هذه المفسدة، ولا في تخفيفها، ولا في زوال ذرة منها؛ فمفسدة هذا العقد أمرٌ ثابتٌ له لنفسه، فالحيلة إن لم تزده فساداً لم تُزِلْ فساداً.

وكذلك شرع الحج إلى بيته لأنه قوام للناس في معاشهم ومعادهم، ولو عطل البيت الحرام عاماً واحداً عن الحج لما أمهل الناس، ولعوجلوا بالعقوبة، وتوعد من ملك الزاد والراحلة ولم يحج بالموت على غير الإسلام، ومعلوم أن التحيل لإسقاطه لا

يزيل مفسدة الترك، ولو أن الناس كلهم تحيلوا لتُرك الحج والزكاة لبطلت فائدة هذين الفرضين العظيمين<sup>1</sup>، وارتفع من الأرض حكمهما بالكلية، وقيل للناس: إن شئتم كلكم أن تتحيلوا لإسقاطهما فافعلوا، فليتصور العبد ما في إسقاطهما من الفساد المضاد لشرع الله وإحسانه وحكمته.

إن الشارع شرع حدود الجرائم التي تتقاضاها أشد تقاض لما في إهمال عقوباتها من مفسد الدنيا والآخرة؛ بحيث لا يمكن سياسة مَلِك ما من الملوك أن يخلو عن عقوباتها البتة، ولا يقوم ملكه بذلك، فالإذن في التحيل لإسقاطها بصورة العقد وغيره مع وجود تلك المفساد بعينها أو أعظم منها نقض وإبطال لمقصود الشارع، وتصحيح لمقصود الجاني، وإغراء بالمفاسد، وتسليط للنفوس على الشر.

### أكثر الحيل يناقض أصول الأئمة<sup>2</sup>

إن أكثر الحيل لا تمشي على أصول الأئمة؛ بل تناقضها أعظم مناقضة. وبيانه أن الشافعي رضي الله عنه يُحرم مسألة مُدَّ عجوة ودرهم بُمْدَيْن ودرهمين، ويبالغ في تحريمها بكل طريق خوفاً أن يتخذ حيلة على نوع ما من ربا الفضل؛ فتحريمه للحيل الصريحة التي يتوصل بهما إلى ربا النساء أولى من تحريم مُدَّ عجوة بكثير؛ فإن التحيل بمد ودرهم من الطرفين على ربا الفضل أخف من التحيل بالعينة على ربا النساء، وأين مفسدة هذه من مفسدة تلك؟ وأين حقيقة الربا في هذه من حقيقته في تلك؟

<sup>1</sup> دليل من ابن القيم على تتبع صورة الأمر بالمنظار الكلي وعدم الاكتفاء بالجانب الجزئي منه.  
<sup>2</sup> إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٣ ص ٤١٢-٤١٣

وأبو حنيفة يحرم مسألة العينة، وتحريمه لها يوجب تحريمه للحيلة في مسألة مد عجوة بأن يبيعه خمسة عشر درهما بعشرة في خرقة؛ فالشافعي يبالي في تحريم مسألة مد عجوة ويبيح العينة، وأبو حنيفة يبالي في تحريم العينة ويبيح مسائل مد عجوة، ويتوسع فيها، وأصل كل من الإمامين رضي الله عنهما في أحد البابين يستلزم إبطال الحيلة في الباب الآخر، وهذا من أقوى التخريج على أصولهم ونصوصهم، وكثير من الأقوال المخرجة دون هذا؛ فقد ظهر أن الحيل المحرمة في الدين تقتضي رفع التحريم مع قيام موجب ومقتضيه وإسقاط الوجوب مع قيام سببه، وذلك حرام من وجوه:

- ١ . استلزامها فعل المحرم وترك الواجب .
- ٢ . ما يتضمن من المكر والخداع والتلبيس .
- ٣ . الإغراء بها والدلالة عليها وتعليمها من لا يحسنها .
- ٤ . إضافتها إلى الشارع وأن أصول شرعه ودينه تقتضيها .
- ٥ . أن صاحبها لا يتوب منها ولا يعدها ذنبا .
- ٦ . أنه يخادع الله كما يخادع المخلوق .
- ٧ . أنه يُسلط أعداء الدين على القدح فيه وسوء الظن به وبمن شرعه .
- ٨ . أنه يُعمل فكره واجتهاده في نقض ما أبرمه الرسول وإبطال ما أوجبه وتحليل ما حرمه .

٩ . أنه إعانة ظاهرة على الإثم والعدوان، وإنما اختلفت الطريق؛ فهذا يُعين عليه بحيلة ظاهرها صحيح مشروع يتوصل بها إليه، وذاك يعين عليه بطريقه المفضية إليه بنفسها، فكيف كان هذا مُعينا على الإثم والعدوان والمتحيل المخادع يُعين على البرِّ والتقوى؟

١٠ . أن هذا ظلم في حق الله وحق رسوله وحق دينه وحق نفسه وحق العبد المعين وحقوق عموم المؤمنين؛ فإنه يُغري به ويُعلمه ويدل عليه، والمتوصل إليه بطريق المعصية لا يظلم إلا نفسه. ومن تعلق به ظلمه من المعينين فإنه لا يزعم أن ذلك دين وشرع ولا يقتدي به الناس، فأين فساد أحدهما من الآخر وضرره من ضرره؟.

### مناقشة حجج الفريقين

حجج الذين جوّزوا الحيل:

ترتكز حجج المجوّزين على أساس أن (الضرورات تبيح المحظورات).

قال أرباب الحيل: قد أكثرتم من ذمّ الحيل، وأجلبتم بخيل الأدلة ورجلها وسمينها ومهزولها، فاستمعوا الآن تقريرها واشتقاقها من الكتاب والسنة وأقوال الصحابة وأئمة الإسلام، وأنه لا يمكن أحدا إنكارها (راجع المسائل التالية):

١ . (وخذ بيدك ضعفا فاضرب به ولا تحنث).

٢ . (كذلك كدنا ليوסף).

٣ . (ومكروا مكرا ومكرنا مكرا وهم لا يشعرون).

٤ . (إن المنافقين يخادعون الله وهو خادعهم) .

٥ . حديث التمر الجنيب .

قالوا: وقد قال الله تعالى: **ومن يتق الله يجعل له مخرجا**، قال غير واحد من المفسرين: أن (مخرجا) مما ضاق على الناس، ولا ريب أن هذه الحيل مخرج مما ضاق على الناس، ألا ترى أن الحالف يضيق عليه إلزام ما حلف عليه، فيكون له بالحيلة مخرج منه؟، وكذلك الرجل تشتد به الضرورة إلى نفقة ولا يجد من يقرضه فيكون له من هذا الضيق مخرج بالعينه والتورق ونحوهما، فلو لم يفعل ذلك لهلك ولهلكت عياله، والله تعالى لا يشرع ذلك، ولا يضيق عليه شرعه الذي وسع جميع خلقه؛ فقد دار أمره بين ثلاثة لا بد له من واحد منها: إما إضاعة نفسه وعياله، وإما الربا صريحا، وإما المخرج من هذا الضيق بهذه الحيلة، فأوجدونا أمرا رابعا نصير إليه؟ .

إذن هي عقود ظاهرها صحيح، وليس في صلبها ما يبطلها، وليست النية مفسدة لها .

إن قواعد الفقه وأدلتها لا تحرم مثل ذلك؛ فإن هذه العقود التي لم يشترط الحرّم في صلبها، وهي عقود صدرت من أهلها في محلها مقرونة بشروطها، فيجب الحكم بصحتها؛ لأن السبب هو الإيجاب والقبول وهما تامان، وأهلية العاقد لا نزاع فيها، ومحلية العقد قابلة، فلم يبق إلا القصد المقرون بالعقد، ولا تأثير له في بطلان الأسباب الظاهرة، لوجوه، أحدها: أن المحتال مثلا إنما قصد الربح الذي وضعت له

التجارة، وإنما لكل امرئ ما نوى، فإذا حصل له الربح حصل له مقصوده، وقد سلك الطريق المفضية إليه في ظاهر الشرع، فهو كما لو نوى المشتري إخراج المبيع عن ملكه إذا اشتراه، وسرُّ ذلك أن السبب مقتض لتأبُد الملك، والنية لا تغير موجب السبب حتى يقال: إن النية توجب تأقيت العقد، وليست هي منافية لموجب العقد.

ولو نوى بعقد الشراء إتلاف المبيع وإحراقه أو إغراقه لم يقدر في صحة البيع، فالقصد لا يقدر في اقتضاء السبب لحكمه؛ لأنه خارج عما يتم به العقد، ولهذا لو اشترى عصيرا ومن نيته أن يتخذه خمرا أو جارية ومن نيته أن يكرهها على البغاء أو يجعلها مغنية أو سلاحا ومن نيته أن يقتل به معصوما فكل ذلك لا أثر له في صحة البيع من جهة أنه منقطع عن السبب؛ فلا يخرج السبب عن اقتضاء حكمه.

وقد ظهر بهذا الفرق بين هذا القصد وبين الإكراه؛ فإن الرضا شرط في صحة العقد، والإكراه ينافي الرضا، وظهر أيضا الفرق بينه وبين الشرط المقارن؛ فإن الشرط المقارن يقدر في مقصود العقد؛ فغاية الأمر أن العاقد قصد محرما، لكن ذلك لا يمنع ثبوت الملك، ومما يؤيد ما ذكرناه أن النية إنما تعمل في اللفظ المحتمل للمنوي وغيره، مثل الكنايات، ومثل أن يقول: اشتريت كذا؛ فإنه يحتمل أن يشتريه لنفسه ولموكله، فإذا نوى أحدهما صح، فإذا كان السبب ظاهرا متعينا لمسببه لم يكن للنية الباطنة أثر في تغيير حكمه.

يوضحه أن النية لا تؤثر في اقتضاء الأسباب الحسية والعقلية المستلزمة لمسبباتها ولا تؤثر النية في تغييرها، يوضحه أن النية إما أن تكون بمنزلة الشرط أو لا تكون، فإن كانت بمنزلة الشرط لزم أنه إذا نوى أن لا يبيع ما اشتراه ولا يهبه ولا يتصرف فيه، أو نوى أن يخرج عن ملكه، بمنزلة أن يشترط ذلك في العقد، وهو خلاف الإجماع، وإن لم تكن بمنزلة الشرط فلا تأثير له حينئذ .

وأيضاً فنحن لنا ظواهر الأمور، وإلى الله سرائرها وبواطنها؛ ولهذا يقول الرسل لربهم تعالى يوم القيامة إذا سألهم: (ماذا أجبتم) فيقولون: (لا علم لنا إنك أنت علام الغيوب) كان لنا ظواهرهم، وأما ما انطوت عليه ضمائرهم وقلوبهم فأنت العالم به .

قالوا: فقد ظهر عذرنا، وقامت حجتنا، فتبين أنا لم نخرج فيما أصلناه – من اعتبار الظاهر، وعدم الالتفات إلى القصود في العقود، وإلغاء الشروط المتقدمة الحالي عنها العقد، والتحيل على التخلص من مضايق الأيمان وما حرمه الله ورسوله من الربا وغيره – عن كتاب ربنا وسنة نبينا وأقوال السلف الطيب .

وذكر في المبسوط أن كل ما يتخلص به الرجل من الحرام أو يتوصل به إلى الحلال من الحيل فهو حسن، وإنما يكره أن يحتال في حق غيره<sup>1</sup> .

وكذلك ذكر الخصاف: لا بأس بالحيل فيما يحل ويجوز، وإنما الحيلة شيء يتخلص به الرجل من الحرام ويخرج به إلى الحلال فما كان من هذا ونحوه فلا بأس به، وإنما

<sup>1</sup> المبسوط ج 33 ص 485

يكره من ذلك أن يحتال الرجل في حق الرجل حتى يبطله أو يحتال في باطل حتى يموهه أو يحتال في شيء حتى يدخل فيه شبهة<sup>1</sup>.

حجج الذين أبطلوا الحيل :

قال المبطلون للحيل :

سبحان الله، والحمد لله، ولا إله إلا الله، والله أكبر، ولا حول ولا قوة إلا بالله العلي العظيم، فسبحان الله الذي فرض الفرائض وحرم المحارم وأوجب الحقوق رعاية لمصالح العباد في المعاش والمعاد، وجعل شريعته الكاملة قياما للناس وغذاء لحفظ حياتهم، ودواء لدفع أدوائهم، وظله الظليل الذي من استظل به أمن من الحرور، وحصنه الحصين الذي من دخله نجا من الشرور، فتعالى شارع هذه الشريعة الفائقة لكل شريعة أن يشرع فيها الحيل التي تسقط فرائضه، وتحل محارمه، وتبطل حقوق عباده، ويفتح للناس أبواب الاحتيال، وأنواع المكر والخداع، وأن يبيح التوصل بالأسباب المشروعة، إلى الأمور المحرمة الممنوعة، وأن يجعلها مضغة لأفواه المحتالين، عرضة لأغراض المخادعين الذين يقولون ما لا يفعلون، ويظهرون خلاف ما يبطنون، ويرتكبون العبث الذي لا فائدة فيه سوى ضحكة الضاحكين وسخرية الساخرين. فيخادعون الله كما يخادعون الصبيان، ويتلاعبون بحدوده كتلاعب المجان، فيحرمون الشيء ثم يستحلونه إياه بعينه بأدنى الحيل، ويسلكون إليه نفسه طريقا توهم أن المراد غيره، وقد علموا أنه هو المراد لا غيره، ويسقطون الحقوق التي وصى

<sup>1</sup> كتاب الحيل للخصاف.



الله بحفظها وأدائها بأدنى شيء، ويفرقون بين متمثلين من كل وجه لاختلافهما في الصورة أو الاسم أو الطريق الموصل إليهما، ويستحلون بالحيل ما هو أعظم فسادا مما يحرمونهُ ويستقطن بها ما هو أعظم وجوبا مما يوجبونه .

والحمد لله الذي نزه شريعته عن هذا التناقض والفساد، وجعلها كفيلة وافية بمصالح خلقه في المعاش والمعاد، وجعلها من أعظم آياته الدالة عليه، ونصبها طريقا مرشدا لمن سلكه إليه؛ فهو نوره المبين، وحصنه الحصين، وظله الظليل، وميزانه الذي لا يعول، لقد تعرف بها إلى ألباء عباده غاية التعرف، وتجبب بها إليهم غاية التحجب، فأنسوا بها من حكمته البالغة، وتمت بها عليهم منه نعمه السابعة، ولا إله إلا الله الذي في شرعه أعظم آية تدل على تفردهِ بالإلهية وتوحده بالربوبية، وأنه الموصوف بصفات الكمال، المستحق لنعوت الجلال، الذي له الأسماء الحسنى والصفات العلى وله المثل الأعلى، فلا يدخل السوء في أسمائه ولا النقص والعيب في صفاته، ولا العيب ولا الجور في أفعاله؛ بل هو منزه في ذاته وأوصافه وأفعاله وأسمائه عما يُضاد كماله بوجه من الوجوه .

تبارك اسمه، وتعالى جده، وبهتت حكمته، وتمت نعمته، وقامت على عباده حجته، والله أكبر كبيرا أن يكون في شرعه تناقض واختلاف، فلو كان من عند غير الله لوجدوا فيه اختلافا كثيرا؛ بل هي شريعة مؤتلفة النظام، متعادلة الأقسام، مبرأة من كل نقص، مُطهرة من كل دنس مُسَلِّمة لا شية فيها، مؤسسة على العدل والحكمة، والمصلحة والرحمة، قواعدها ومبانيها، إذا حُرمت فسادا حرمت ما هو

أولى منه أو نظيره، وإذا رعت صلاحاً رعت ما هو فوقه أو شبهه؛ فهي صراطه المستقيم الذي لا أمتَ فيه ولا عوج، وملته الحنيفية السمحة التي لا ضيق فيها ولا حرج؛ بل هي حنيفية التوحيد سمحة العمل، لم تأمر بشيء فيقول العقل لو نهت عنه لكان أوفق، ولم تنه عن شيء فيقول الحجاج لو أباحته لكان أرفق؛ بل أمرت بكل صلاح، ونهت عن كل فساد، وأباحت كل طيب، وحرمت كل خبيث، فأوامرها غذاء ودواء، ونواهيها حمية وصيانة، وظاهرها زينة لباطنها، وباطنها أجمل من ظاهرها، شعارها الصدق، وقوامها الحق، وميزانها العدل، وحكمها الفصل، لا حاجة بها البتة إلى أن تُكَمَّلَ بسياسة ملك أو رأي ذي رأي أو قياس فقيه أو ذوق ذي رياضة أو منام ذي دين وصلاح؛ بل لهؤلاء كلهم أعظم الحاجة إليها، ومن وفق للصواب فلاعماده وتعويله عليها.

لقد أكملها الذي أتم نعمته علينا بشرعها قبل سياسات الملوك، وحيل المتحيلين، وأقيسة القياسيين، وطرائق الخلافيين، وأين كانت هذه الحيل والأقيسة والقواعد المتناقضة والطرائق القدد وقت:

١. نزول قوله تعالى: **اليوم أكملت لكم دينكم، وأتممت عليكم**

**نعمتي، ورضيت لكم الإسلام ديناً.**

٢. يوم قوله صلى الله عليه وسلم: **(لقد تركتكم على المحجة البيضاء ليلها**

**كنهارها، لا يزيغ عنها بعدي إلا هالك).**

٣. يوم قوله صلى الله عليه وسلم: (ما تركت من شيء يقربكم من الجنة ويبعدكم عن النار إلا أعلمتكموه).

٤. عند قول أبي ذر: لقد توفي رسول الله صلى الله عليه وسلم وما طائر يقلب جناحيه في السماء إلا ذكر لنا منه علما.

٥. عند قول القائل لسلمان: لقد علمكم نبيكم كل شيء حتى الخراءة، فقال: أجل؟

فأين علّمهم الحيل والمخادعة والمكر وأرشدهم إليه ودلهم عليه؟ كلا والله؛ بل حذرهم أشد التحذير، وأوعدهم عليه أشد الوعيد، وجعله منافيا للإيمان، وأخبر عن لعنة اليهود لما ارتكبه، وقال لأمته: (لا تتركبوا ما ارتكبت اليهود فتستحلوا محارم الله تعالى بأدنى الحيل)، وأغلق أبواب المكر والاحتيال، وسد الذرائع، وفصل الحلال من الحرام، وبين الحدود، وقسم شريعته إلى حلال وبين حرام بين، وبرزخ بينهما:

١. فأباح الأول،

٢. وحرم الثاني،

٣. وحض الأمة على اتقاء الثالث خشية الوقوع في الحرام،

وقد أخبر الله تعالى عن عقوبة المحتالين على حل ما حرّم عليهم وإسقاط ما فرضه عليهم في غير موضع من كتابه.

قال أبو بكر الآجري: وقد ذكر بعض الحيل الربوية التي يفعلها الناس: لقد مسح اليهود قردة بدون هذا، وصدق والله لآكل حوت صيد يوم السبت أهون عند الله وأقل جرماً من أكل الربا الذي حرمه الله بالحيل والمخادعة، ولكن كما قال الحسن: عجل لأولئك عقوبة تلك الأكلة الوخيمة وأرجئت عقوبة هؤلاء.

وقال الإمام أبو يعقوب الجوزجاني: وهل أصاب الطائفة من بني إسرائيل المسخ إلا باحتيالهم على أمر الله بأن حفروا الحفائر على الحيتان في يوم سبتهم فمنعوا الانتشار يومها إلى الأحد فأخذوها.

وكذلك السلسلة التي كانت تأخذ بعنق الظالم فاحتال لها صاحب الدرّة إذ صيرها في قصبة ثم دفع القصبة إلى خصمه وتقدم إلى السلسلة ليأخذها فرفعت.

وقال بعض الأئمة: في هذه القصة مزجرة عظيمة للمتعاطين الحيل على المناهي الشرعية ممن تلبس بعلم الفقه وليس بفقيه؛ إذ الفقيه من يخشى الله عز وجل في الربويات، واستعارة التيس الملعون لتحليل المطلقات، وغير ذلك من العظائم والمصائب الفاضحات، التي لو اعتمدها مخلوق مع مخلوق لكان في نهاية القبح، فكيف بمن يعلم السرّ وأخفى الذي يعلم خائنة الأعين وما تخفي الصدور؟

وقال: وإذا وزن اللبيب بين حيلة أصحاب السبت، والحيل التي يتعاطاها أرباب الحيل في كثير من الأبواب ظهر له التفاوت ومراتب المفسدة التي بينها وبين هذه الحيل، فإذا عرف قدر الشرع، وعظمة الشارع وحكمته وما اشتمل عليه شرعه من

رعاية مصالح العباد تبين له حقيقة الحال، وقطع بأن الله تعالى يتنزه ويتعالى أن  
يُشرع لعباده نقض شرعه وحكمته بأنواع الخداع والاحتتيال .

## المبحث الرابع: أنواع الحيل

تقسم الحيل إلى حيل جائزة وأخرى محرمة، كما تقسم إلى عدة تقسيمات، فمنها الخفي ومنها الجلي، ومنها ما يكون بالمعارض الكلامية ومنها بالتلاعب بالعقود الصحيحة، ومنها بالأقوال ومنها بالأفعال .

قسم ابن القيم الحيل<sup>1</sup> إلى حيل محرمة وحيل جائزة - سنتعرض لها لاحقاً في مكان آخر لضرورة البحث - .

أما ابن تيمية ففرق بين الحيل الخفية والحيل الجلية<sup>2</sup>، ومن حيث كونها حيل معارضة قولية أو فعلية .

فالحيل خفية أو واضحة جلية، فالأولى؛ أي الخفية، لا تجوز مطلقاً وسياسة مجابتهها هي التحريم، أما الثانية؛ أي الظاهرة، ففيها عدة حالات يستخدم معها سياسة سد الذرائع بحسب حالتها:

- القسم الأول: الطرق الخفية التي يتوسل بها إلى ما هو محرم في نفسه لا تحل بمثل ذلك السبب بحال؛ فمتى كان المقصود بها حراماً في نفسه فهي حرام باتفاق المسلمين وصاحبها يسمى داهية ومكّاراً وذلك من جنس الحيل على هلاك النفوس وأخذ الأموال وفساد ذات البين وحيل الشيطان على إغواء بني آدم وحيل المخادعين بالباطل على إدحاض حق، وإظهار باطل في الأمور الدينية والخصومات الدنيوية،

1 إعلام الموقعين عن رب العالمين ج 4 ص 118-139، بتصريف.

2 الفتاوى الكبرى، ج 9 الصفحات 132-198

وبالجمللة فكل ما هو محرم في نفسه فالتوسل إليه بالطرق الظاهرة محرم فكيف بالطرق الخفية التي لا تُعلم وهذا مُجمعٌ عليه بين المسلمين .

– القسم الثاني : ما يُقصد به مع ذلك إظهار الحيل في الظاهر وهذه الحيل لا يظهر صاحبها أن مقصوده بها شرٌّ وقد لا يمكن الاطلاع على ذلك غالباً ففي مثل هذا قد تُسدُّ الذرائع إلى تلك المقاصد الخبيثة . ومثال هذا إقرار المريض لوارث لا شيء له عنده، فيجعله حيلة إلى الوسيلة له وهذا محرم باتفاق المسلمين، وتعليمه هذا الإقرار حرام والشهادة عليه مع العلم بكذبه حرام والحكم بصحته مع العلم ببطلانه حرام فإن هذا كاذب غرضه تخصيص بعض الورثة بأكثر من حقه، فالحيلة نفسها محرمة والمقصود بها محرم، لكن لما أُمِنَ أن يكون صادقاً اختلف العلماء في إقرار المريض لوارث: هل هو باطل سداً للذريعة ورداً لإقرار الذي صادف حق المورث فيما هو مُتهمٌ فيه، لأنه شاهد على نفسه فيما يتعلق به حقهم فتردُّ التهمة كالشاهد على غيره، أو هو مقبول إحساناً للظن بالمقر عند الخاتمة .

– القسم الثالث : أن يقصد بالحيلة أخذ حق، أو دفع باطل لكن يكون الطريق في نفسه محرماً مثل أن يكون له على رجل حق مجحود فيقيم شاهدين لا يعلمانه فيشهدان به فهذا مُحرمٌ عظيم عند الله قبيح، لأن ذينك الرجلين شهدا بالزور؛ حيث شهدا بما لا يعلمانه وهو حملهما على ذلك، وكذلك لو كان له عند رجل دين وله عنده وديعة فجحد الوديعة وحلف ما أودعني شيئاً، أو كان له على رجل دين لا بيّنة به ودين آخر به بيّنة لكن قد أقضاه فيدعي هذا الدين ويقوم به البيّنة

وينكر الاقتضاء ويتأول: إني إنما أستوفي ذلك الدين الأول. فهذا حرام كله، لأنها إنما يتوصل إليه بكذب منه، أو من غيره لا سيما إن حلف. والكذب حرام كله. وهذا قد يدخل فيه بعض من يفتي بالحيلة لكن الفقهاء منهم لا يُحلّونه.

– القسم الرابع: أن يقصد حلّ ما حرمه الشارع وقد أباحه على سبيل الضمن والتبع إذا وجد بعض الأسباب أو سقوط ما أوجبه وقد أسقطه على سبيل الضمن والتبع إذا وجد بعض الأسباب فيريد المحتال أن يتعاطى ذلك السبب قاصداً به ذلك الحيلة والسقوط – وهذا حرامٌ من وجهين؛ كالقسم الأول من جهة أن مقصوده حلّ ما لم يأذن به الشارع بقصد استحلاله، أو سقوط ما لم يأذن الشارع بقصد إسقاطه. والثاني أن ذلك السبب الذي يُقصد به الاستحلال لم يقصد به مقصوداً يجمع حقيقته؛ بل قصد به مقصوداً ينافي حقيقته ومقصوده الأصلي، أو لم يقصد به مقصوده الأصلي؛ بل قصد به غيره. فلا يحلّ بحالٍ. ولا يصح إن كان ممن يمكن إبطاله. وهذا القسم هو الذي كثر فيه تصرف المحتالين ممن ينتسب إلى الفتوى وهو أكثر ما قصدنا الكلام فيه فإنه قد اشتبه أمره على المحتالين.

فقالوا: الرجل إذا قصد التحليل مثلاً لم يقصد محرماً فإن عودة المرأة إلى زوجها بعد زواجٍ حلال. والنكاح الذي يتوصل به إلى ذلك حلالٌ بخلاف الأقسام الثلاثة – وهذا جهلٌ فإن عودة المرأة إلى زوجها إما هو حلالٌ إذا وجد النكاح الذي هو النكاح، والنكاح إنما هو مباح إذا قصد به ما يقصد بالنكاح؛ لأن حقيقة النكاح إنما يتم إذا قصد ما هو مقصوده، أو قصد نفس وجوده أو وجود بعض لوازمه



وتوابعه والنكاح ليس مقصوده في الشرع ولا في العرف الطلاق الموجب لتحليل المحرمة .

فإن الطلاق رفع النكاح، وإزالته وقصد إيجاد الشيء لإعدامه لغير غرض يتعلّق بنفس وجوده محال فالحل يتبع الطلاق، والطلاق يتبع النكاح والنكاح يتبع حقيقته التي شرع النكاح وجعل من أجلها، فإذا وقع الأمر هكذا حصل الحل . أما إذا قصد بالنكاح التحليل صار النكاح له والشارع قد جعل الحل المطلق تابعا للطلاق الثاني بعد النكاح فيصير كل منهما فرعا للآخر وتبعا له فيصير الثاني فرع نفسه وأصل أصله بمنزلة تعليل كل واحد من الأمرين بالآخر وهذا محال، لأن كلا منهما إذا كان إنما يحصل تبعا للآخر وجب أن لا يحصل واحد منهما . وإذا كان إنما يقصد لأجل الآخر وجب أن لا يقصد واحد منهما، وإذا لم يقصد واحد منهما كان وجود ما وجد منهما عبثا والشارع لا يشرع العبث، ثم فيه إرادة وجود الشيء وعدمه، وذلك جمع بين متنافيين فلا يراد واحد منهما فيصير العقد أيضا عبثا وحقيقة الأمر على طريقة المحتملين :

---

أن تصير العقود الشرعية عبثاً وهذا من أسرار قاعدة الحيل فليتنظن له

---

فإن قيل : المقاصد في الأقوال والأفعال هي عللها التي هي غاياتها ونهاياتها وهذه العلل التي هي الغايات هي متقدمة في العلم والقصد متأخرة في الوجود والحصول، ولهذا يقال : أول الفكرة آخر العمل وأول البغية آخر الدرك والعلل التي هي الغايات والعواقب، وإن كان وجودها بفعل الفاعل الذي هو مبدأ وجودها

وسبب كونها فبتصورها وقصدها صار الفاعل فاعلا فهي المحققة لكون الفاعل فاعلا والمقومة لفعله وهي علة للفاعل من هذا الوجه والفاعل علة لها من جهة الوجود كالنكاح مثلا فإنه علة لحل المتعة، وحل المتعة علة له من جهة أن يقصدها وإنما حصل حل الاستمتاع بالنكاح، وإنما حصل النكاح بقصد النكاح حل الاستمتاع فحل الاستمتاع حقيقة موجبة للقصد أعني أنه بحيث يقصده المسلم، والقصد موجب للفاعل والفاعل موجب لوجود الحل فصارت العاقبة من حيث هي معلومة مقصودة علة ومن حيث هي موجودة معلولة، وشركها في أحد الوصفين معلول غير مقصود وفي الآخر علة في نفس الوجود.

إن من فعل شيئا، أو أمر بشيء لأجل شيء فلا بد أن يكون الثاني مقصودا له بحيث يريد وجوده لمصلحة تتعلق بوجوده ولا يريد عدمه لكن لما كان الأول طريقا إلى حصوله أرادته بالقصد الثاني، وإذا لم يكن حصوله إلا بتلك الطريق جعلها مقصودة لأجله فإذا كان قد أعدم الشيء وأزاله لم يجعل إلى وجوده طريقا محضا بحيث تكون مفضية إليه يمكن القاصد لوجوده سلوكها؛ بل علق وجوده بوجود أمر آخر له في نفسه حقيقة ومقصوده غير وجود ذلك المعلق به لم يكن قاصدا لوجود الشيء المعلق في نفسه بالقصد الأول؛ بل يكون قاصدا له بالقصد الثاني كما كان في الأول قاصدا للوسيلة، ففي القسم الأول:

---

الغاية هي المقصودة للأول دون الوسيلة

---

وفي الثاني:

ليست الغاية هي المقصودة، بل المقصود عدمها، أو عدمها حتى توجد الوسيلة؛

إذ لو كانت مقصودة لنصب لها طريقا يكون وسيلة إليها تفضي إليها غالبا. ولو كان مقصوده وجوده إذا أَرَادَهُ المكلّف نصب له شيئا يفضي إليه غالبا، كما أنه لما قصد وجود الملك إذا أَرَادَهُ المكلّف نصب له سببا يفضي إليه غالبا، كما أنه لما قصد وجود الملك إذا أَرَادَهُ المكلّف نصب له الأسباب المفضية إليه من البيع ونحوه. فيجب الفرق بين ما يُقصد وجوده لكن بشرط وجود غيره، وبين ما يُقصد عدمه لكن بشرط أن لا يوجد غيره. فالأول كرجل يريد أن يكرم غيره لكن لا تسمح نفسه إلا إذا ابتدأه بذلك. والثاني كرجل يريد أن لا يكرم رجلا لكن أكرمه فاضطر إلى مكافأته فالأول يكون مصلحة لكن وجودها إنما يتم بأسباب متقدمة، والثاني يكون مفسدة لكن عند وجود أسباب تصير مصلحة فمن الأول يتلقى فقه أسباب الحكم وشروطه فإنها مقتضية ومكملة لمصلحة الحكم ومن الثاني يتلقى حكم الموانع والمعارضات التي يتغير الحكم بوجودها. الفسخ إعدام العقد ورفعها فإذا عقد العقد لأن يفسخه كان المقصود هو عدم العقد وإذا كان المقصود عدمه لم يقصد وجوده فلا يكون العقد مقصودا أصلا فيكون عبثا إذ العقود إنما تعقد لفوائدها وثمراتها والفسوخ رفع للثمرات والفوائد فلا يقصد أن يكون الشيء الواحد موجودا معدوما، فعلم أنه إنما قصد التكلم بصورة العقد والفسخ ولم يقصد حكم العقد فلا يثبت حكمه. ولهذا جاء في الآثار تسميته مخادعا ومدلسا.

أما أنواع الحيل من حيث كونها حيلَ معاريض قولية أو فعلية، فهي كما يلي:

## حيل المعاريض<sup>١</sup>

المعاريض هي أن يتكلم الرجل بكلام جائز يقصد به معنى صحيحا ويتوهم غيره أنه قصد به معنى آخر، ويكون سبب ذلك التوهم كون اللفظ مشتركا بين حقيقتين لغويتين أو عرفيتين، أو شرعيتين، أو لغوية مع أحدهما.

وفي الجملة، فالتعريض مضمونه أنه قال قولاً فهم منه السامع خلاف ما عناه القائل إما لتقصير السامع في معرفة دلالة اللفظ، أو لتبعيد المتكلم وجه البيان، وهذا غايته أنه سبب في تجهيل المستمع باعتقاد غير مطابق، وتجهيل المستمع بالشيء إذا كان مصلحة له كأن عمل خيراً معه، فإن من كان علمه بالشيء يحمله على أن يعصي الله سبحانه كان أن لا يعلمه خيراً له، ولا يضره مع ذلك أن يتوهمه بخلاف ما هو إذا لم يكن ذلك أمراً يطلب معرفته، إن لم يكن مصلحة له؛ بل مصلحة للقاتل كان أيضاً جائزاً، لأن علم السامع إذا فوت مصلحة على القائل كان له أن يسعى في عدم علمه، وإن أفضى إلى اعتقاد غير مطابق في شيء سواء عرفه، أو لم يعرفه؛ فالمقصود بالمعاريض فعل واجب، أو مستحب أو مباح أباح الشارع السعي في حصوله، ونصب سبباً يفضي إليه أصلاً وقصدًا؛ فإن الضرر قد يشرع للإنسان أن يقصد دفعه، ويتسبب في ذلك، ولم يتضمن الشرع النهي عن دفع الضرر، فلا يقاس بهذا إذا كان المحتمل عليه سقوط ما نص الشارع وجوبه وتوجه وجوبه كالزكاة

١ الفتاوى الكبرى ج ٩ الصفحات ١٣٢-١٩٨، بتصرف.

والشفعة بعد انعقاد سببهما، أو حل ما قصد الشارع تحريمه وتوجه تحريمه من الزنا والمطلقة ونحو ذلك .

ومعاريض النبي صلى الله عليه وسلم ومزاحه عامته كان من هذا النوع مثل قوله: (نحن من ماء)، وقوله: (إنا حاملوك على ولد الناقة)، (وزوجك الذي في عينه بياض)، (ولا يدخل الجنة عجوز). ولم يكن في معاريضه صلى الله عليه وسلم أن ينوي بالعام الخاص وبالحقيقة المجاز.

أما ابن القيم<sup>1</sup> فيناقش قضية كون الحيل معاريض فعلية على وزن المعاريض القولية: تجوز المعاريض إذا :

١. كان فيها تخلص من ظالم، كما عرض الخليل بقوله: "هذه أختي" فإذا تضمنت نصر حق أو إبطال باطل كما عرض الخليل بقوله: إني سقيم، وقوله: بل فعله كبيرهم هذا، وكما عرض الملكان لداود بما ضرباه له من المثل الذي نسباه إلى أنفسهما، وكما عرض النبي صلى الله عليه وسلم بقوله: (نحن من ماء) وكما كان يورّي عن الغزوة بغيرها لمصلحة الإسلام والمسلمين.

٢. لم تتضمن مفسدة في دين ولا دنيا، كما عرض صلى الله عليه وسلم بقوله: (إنا حاملوك على ولد الناقة)، وبقوله: (إن الجنة لا تدخلها العجوز)، وبقوله: (من يشتري مني هذا العبد)، يريد عبد الله، وبقوله لتلك المرأة:

<sup>1</sup> إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٣ ص ٤٧٤، بتصريف

(زوجك الذي في عينيه بياضٌ) وإنما أراد به البياض الذي خلقه الله في

عيون بني آدم.

وقال ابن تيمية: والذي قيست عليه الحيل الربوية وليست مثله نوعان؛ أحدهما: المعاريض، وهي: أن يتكلم الرجل بكلام جائز يقصد به معنى صحيحا، ويُوهم غيره أنه يقصد به معنى آخر؛ فيكون سبب ذلك الوهم كون اللفظ مشتركاً بين حقيقتين لغويتين أو عرفيتين أو شرعيتين أو لغوية مع إحداهما أو عرفية مع إحداهما أو شرعية مع إحداهما، فيعني أحدَ معنَييه ويُوهم السامع له أنه إنما عنى الآخر: إما لكونه لم يعرف إلا ذلك، وإما لكون دلالة الحال تقتضيه، وإما لقربنة حالية أو مقالية يضمنها إلى اللفظ، أو يكون سبب التوهم كون اللفظ ظاهراً في معنى فيعني به معنى يحتمله باطنا: بأن:

---

ينوي مجاز اللفظ دون حقيقته، أو ينوي بالعام الخاص أو بالمطلق المقيد،

---

أو يكون سبب التوهم كون المخاطب إنما يفهم من اللفظ غير حقيقته لعرف خاص به أو غفلة منه أو جهل أو غير ذلك من الأسباب، مع كون المتكلم إنما قصد حقيقته؛ فهذا كله إذا كان المقصود به رفع ضرر غير مستحق فهو جائز، وقد يكون واجباً إذا تضمن دفع ضرر يجب دفعه ولا يندفع إلا بذلك.

وهذا الضرب وإن كان نوع حيلة في الخطاب لكنه يفارق الحيل المحرمة من الوجه المحتمل عليه والوجه المحتمل به؛ أما الأول فلكونه دفع ضرر غير مستحق، فلو تضمن

كتمان ما يجب إظهاره من شهادة أو إقرار أو علم أو نصيحة مسلم أو التعريف بصفة معقود عليه في بيع أو نكاح أو إجارة فإنه غش محرم بالنص .  
قال ابن تيمية: والضابط أن :

## كل ما وجب بيانه فالتعريض فيه حرام

لأنه كتمان وتدليس، ويدخل في هذا الإقرار بالحق، والتعريض في الحلف عليه، والشهادة على العقود، ووصف المعقود عليه، والفتيا والحديث والقضاء، وكل ما حرم بيانه فالتعريض فيه جائز؛ بل واجب إذا أمكن ووجب الخطاب، كالتعريض لسائل عن مال معصوم أو نفسه يريد أن يعتدي عليه، وإن كان بيانه جائزا أو كتمانته جائزا؛ فإما أن تكون المصلحة في كتمانته أو في إظهاره أو كلاهما متضمن للمصلحة؛ فإن كان الأول فالتعريض مستحب كتورية الغازي عن الوجه الذي يريده، وتورية الممتنع عن الخروج والاجتماع بمن يصدده عن طاعة أو مصلحة راجحة كتورية أحمد عن المروزي، وتورية الحالف لظالم له أو لمن استحلّفه يمينا لا تجب عليه ونحو ذلك وإن كان الثاني فالتورية فيه مكروهة، والإظهار مستحب، وهذا في كل موضع يكون البيان فيه مستحبا، وإن تساوى الأمران وكان كل منهما طريقا إلى المقصود لكون ذلك المخاطب التعريض والتصريح بالنسبة إليه سواء جاز الأمران، كما لو كان يعرف بعدة ألسن وخطابه بكل لسان منها يحصل مقصوده، ومثل هذا ما لو كان له غرض مباح في التعريض ولا حذر عليه في التصريح، والمخاطب لا يفهم مقصوده .

وفي هذا ثلاثة أقوال للفقهاء وهي في مذهب الإمام أحمد :

- أحدها: له التعريض؛ إذ لا يتضمن كتمان حق ولا إضراراً بغير مستحق .
- والثاني: ليس له ذلك، فإنه إيهاً للمخاطب من غير حاجة إليه، وذلك تغريب، وربما أوقع السامع في الخبر الكاذب، وقد يترتب عليه ضرر به .
- والثالث له التعريض في غير اليمين .

**المقصود بالمعاريض:** فعل واجب أو مستحب أو مباح أباح الشارع السعي في حصوله ونصب له سببا يفضي إليه؛ فلا يقاس بهذه الحيل التي تتضمن سقوط ما أوجبه الشارع وتحليل ما حرمه، فأين أحد البابين من الآخر؟ وهل هذا إلا من أفسد القياس؟ وهو كقياس الربا على البيع والميتة على المذكى .

أما أنواع المعاريض فهي نوعين:

أحدهما: أن يستعمل اللفظ في حقيقته وما وضع له فلا يخرج به عن ظاهره، ويقصد فردا من أفراد حقيقته، فيتوهم السامع أنه قصد غيره: إما لقصور فهمه، وإما لظهور ذلك الفرد عنده أكثر من غيره، وإما لشاهد الحال عنده، وإما لكيفية الخبر وقت التكلم من ضحك أو غضب أو إشارة ونحو ذلك، وإذا تأملت المعاريض النبوية والسلفية وجدت عامتها من هذا النوع،

أما الثاني: كأن يستعمل العام في الخاص والمطلق في المقيد، وهو الذي يسميه المتأخرون الحقيقة والمجاز، وليس يفهم أكثر من المطلق والمقيد؛ فإن لفظ الأسد والبحر والشمس عند الإطلاق له معنى، وعند التقييد له معنى يسمونه المجاز، ولم



يفرقوا بين مقيد ومقيد ولا بين قيد وقيد، فإن قالوا: "كل مقيد مجاز" لزمهم أن يكون كل كلام مركب مجازاً؛ فإن التركيب يقيد بقيود زائدة على اللفظ المطلق، وإن قالوا: "بعض القيود يجعله مجازاً دون بعض" سألوا عن الضابط ما هو؟ ولن يجدوا إليه سبيلاً، وإن قالوا: "يعتبر اللفظ المفرد من حيث هو مفرد قبل التركيب، وهناك يحكم عليه بالحقيقة والمجاز".

والمعاريض كما تكون بالقول تكون بالفعل، وتكون بالقول والفعل معاً، مثال ذلك أن يظهر المحارب أنه يريد وجهها من الوجوه ويسافر إليه ليحسب العدو أنه لا يريد ثم يكر عليه وهو آمن من قصده، أو يستطرد المبارز بين يدي خصمه ليظن هزيمته ثم يعطف عليه، وهذا من خداعات الحرب.

### الحيل بالعقود

إن مما ظنّ المحتالون<sup>1</sup>، أن من الحيل سائر العقود الصحيحة، فقالوا: البيع احتيال على حصول الملك، وكذلك سائر ما يتصرف فيه الخلق وهو احتيال على طلب مصالحهم التي أباحها الله لهم.

وقد سأل مثنى الأنباري أحمد بن حنبل: كيف الحديث الذي جاء في المعاريض؟ فقال:

المعاريض لا تكون في الشراء والبيع، بل تكون في الرجل يصلح بين الناس أو نحوه

<sup>1</sup> الفتاوى الكبرى ج ٩ الصفحات ١٣١-١٩٨، بتصرف.

إن تحصيل المقاصد بالطرق المشروعة إليها ليس من جنس الحيل سواء سُمي حيلة، أو لم يسم، فليس النزاع في مجرد اللفظ؛ بل الفرق بينهما ثابت من جهة الوسيلة والمقصود الذين هما المحتال به والمحتال عليه؛ فالبيع مقصوده الذي شرع البيع له أن يحصل ملك الثمن للبائع ويحصل ملك المبيع للمشتري، فيكون كل منهما ملكاً لمن انتقل إليه كسائر أملاكه، وذلك في الأمر العام إنما يكون إذا قصد المشتري السلعة نفسها للانتفاع بعينها، وإنفاقها، أو التجارة فيها. فإن قصد ثمنها الذي هو الدراهم، أو الدنانير ولم يكن مقصوده إلا أنه قد احتاج إلى دراهم فابتاع سلعة نسيئة ليبيعه ويستنفق ثمنها فهو التورق، وإنما يكون إذا قصد البائع الثمن نفسه لينتفع به بما جعلت الأثمان له من إنفاق وتجارة ونحوهما، فإذا كان مقصود الرجل نفع الملك المباح بالبيع وما هو من توابعه وحصله بالبيع فقد قصد بالسبب ما شرعه الله سبحانه له وأتى بالسبب حقيقة، وسواء كان مقصوده يحصل بعقد أو عقود؛ مثل أن يكون بيده سلعة وهو يريد أن يبتاع سلعة أخرى لا تباع بسلعته لمانع شرعي، أو عرفي، أو غير ذلك، فبيعه سلعته ليملك ثمنها، والبيع لملك الثمن مقصود مشروع، ثم يبتاع بالثمن سلعة أخرى، وابتياح السلع بالأثمان مقصود مشروع.

وهذه قصة سواد بن غزيرة رضي الله عنه بخير سواء، فإنه إذا باع الجمع بالدراهم فقد أراد بالبيع ملك الثمن وهذا مشروع مقصود، ثم إذا ابتاع بالدراهم جنيباً فقد أراد بالابتياح ملك سلعة وهذا مقصود مشروع، فلما كان بائعاً قصد ملك الثمن

حقيقة، ولما كان مبتاعا قصد ملك السلعة حقيقة، فإن ابتاع بالثمن من غير المشتري منه فهذا لا محذور فيه، إذ كل واحد من العقدين مقصود مشروع. وخالصة هذا التقسيم أي الحيل القولية والحيل بالأفعال<sup>1</sup>:

يشترط لثبوت أحكام الحيل القولية العقل، ويعتبر فيها القصد. وتكون صحيحة تارة وهو ما ترتب أثره عليه فأفاد حكمه. وفاسدة أخرى وهو ما لم يكن كذلك، ثم ما ثبت حكمه منه ما يمكن فسخه ورفع بعد وقوعه كالبيع والنكاح، ومنه ما لا يمكن رفعه بعد وقوعه كالعتق والطلاق فهذا الضرب إذا قصد به الاحتيال على فعل محرم أو إسقاط واجب أمكن إبطاله إما من جميع الوجوه وإما من الوجه الذي يبطل مقصود المحتال بحيث لا يترتب عليه حكمه للمحتال عليه. كما حكم به أصحاب رسول الله صلى الله عليه وسلم في طلاق العار، وكما يحكم به في الإقرار الذي يتضمن حقا للمقر وعليه، وكما يحكم به فيمن اشترى عبدا يعترف بأنه حر.

وأما حيل الأفعال فإن اقتضت الرخصة للمحتال لم يحصل كالسفر للقصر والفطر، وإن اقتضت تحريما على الغير فإنه قد يقع ويكون بمنزلة إتلاف النفس والمال وإن اقتضت حلا عاما إما بنفسها أو بواسطة زوال الملك، فهذه مسألة القتل، وذبح الصيد للحلال وذبح المغصوب للغاصب. وبالجملة إذا قصد بالفعل استباحة محرم

<sup>1</sup> الفتاوى الكبرى ج ٩ ص ٢٥٣

لم يحل له، وإن قصد إزالة ملك الغير لتحل فالأقيس أن لا يحل له أيضا، وإن حل لغيره.

## أقسام الحيل من حيث الحكم عليها

تقسم الحيل إلى ثلاثة أقسام<sup>1</sup>:

١. حيل لا خلاف في تحريمها وإبطالها، كحيل المنافقين والمرائين، ومن ذلك:

- الاحتيال للتفريق بين المؤمنين كما في قوله تعالى: **وَالَّذِينَ اتَّخَذُوا مَسْجِدًا ضُرَارًا وَكُفْرًا وَتَفْرِيقًا بَيْنَ الْمُؤْمِنِينَ وَإِرْصَادًا لِّمَنْ حَارَبَ اللَّهَ وَرَسُولَهُ مِنْ قَبْلُ وَلَيَحْلِفْنَ إِنْ أَرَدْنَا إِلَّا الْحُسْنَىٰ وَاللَّهُ يُشْهَدُ إِنَّهُمْ لَكَاذِبُونَ**\* لا تقم فيه أبداً المسجد أسس على التقوى من أول يوم أحق أن تقوم فيه فيه رجال يُحِبُّونَ أَنْ يَتَّطَّهُرُوا وَأَوَّالَهُ يُحِبُّ الْمُطَهَّرِينَ (التوبة: ١٠٧-١٠٨).

- الاحتيال لإسقاط الواجب عن المكلف<sup>2</sup>، كما في قوله صلى الله عليه وسلم: (لا يجمع بين متفرق ولا يفرق بين مجتمع خشية الصدقة)<sup>3</sup>. فهذا يعني النهي عن احتيال مقصود به إبطال حكم شرعي وتحويله في الظاهر إلى حكم آخر.

<sup>1</sup> مرعي، أ.د. علي، مفاهيم إسلامية ج ١ ص ١٣٢  
<sup>2</sup> الموافقات للشاطبي ٤ / ٢٠١ طبعة المكتبة التجارية بمصر، والقاموس القويم في اصطلاحات الأصوليين د/محمود عثمان ص ١٨٩ طبعة دار الحديث ط ١٤١٦ هـ ١٩٩٦ م  
<sup>3</sup> صحيح البخاري: ١٣٥٨

٢. حيل جائزة، وذلك إذا كان المقصود بها أخذ حق، أو دفع باطل، أو مكروه

(أذى) يلحق بصاحبه؛ كالنطق بكلمة الكفر حالة الإكراه. يقول تعالى: مَنْ

كَفَرَ بِاللَّهِ مِنْ بَعْدِ إِيْمَانِهِ إِلَّا مَنْ أَكْرَهَ وَقَلْبُهُ مُطْمَئِنٌّ بِالْإِيْمَانِ وَلَكِنْ مَنْ شَرَحَ

بِالْكُفْرِ صَدْرًا فَعَلَيْهِمْ غَضَبٌ مِنَ اللَّهِ وَلَهُمْ عَذَابٌ عَظِيمٌ (النحل: ١٠٦).

٣. ما اختلف فيه، وهو ما لم يتبين بدليل قاطع موافقته لمقصد الشارع أو مخالفته،

فمن رأى من الفقهاء أن الاحتيال في أمرها مخالفا للمصلحة منعه، ومن رأى

أن الاحتيال غير مخالف لها فهو عنده جائز، بشرط ألا يكون قصد المكلف

المحتال مخالفا لقصد الشارع الحكيم. ومثال ذلك من باع ماله أو وهبه عند رأس

الحول فرارا من الزكاة، فإن أصل البيع أو الهبة على الجواز، ولو منع الزكاة من

غيرهما لكان حراما، فهذا وما شابهه محل خلاف بين الفقهاء<sup>1</sup>.

خلاصة القول:

---

أن ما يُخشى عليه من تتبُّع الحيل كونها سبيلاً مفضية إلى منهج التفلت

---

وعليه؛ فإن إدخال سلعة<sup>2</sup> غير مقصودة أصلا في عملية التبادل بحيث يكون

دخولها كخروجها، حيث لا يسأل العاقد عن جنسها ولا صفتها ولا قيمتها ولا

العيب فيها، لا يبالي بذلك البتة حتى لو كانت خرقة مقطوعة أو أذن شاة أو عوداً

---

1 الأشباه والنظائر للسيوطي ص ١٠٤ طبعة دار الفكر للنشر والتوزيع، ومعجم المصطلحات

الاقتصادية ص ٧٥، والقاموس القويم ص ١٩٠، ١٩١

2 إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٣ ص ٣١١، بتصرف.

من حطب، وهذه مرحلة أولى مؤداها التهاون بها، والمرحلة الثانية، تكون بعدم المبالاة مما يُتمول أو لا يُتمول، وقد يؤدي ذلك إلى عدم المبالاة بكونها مما يباع أو مما لا يباع حتى لو كانت مسجداً!!

لذلك نجد أن المحتالين تزداد فطنتهم بسبب تضعيفهم للضوابط؛ بل وإقصاءها نهائياً، فنجدهم أخيراً يستسيغون بيع المائة درهم بمائة وعشرين صراحةً دون لَبْس!!

### الحيل والتدرج في التطبيق

يعتقد بعض القائمين على المصرفية الإسلامية أن الأخذ بالحيل ينتهي إلى واقعية في إصدار الأحكام والاستجابة لضغوط الواقع بإيجابية. فهل التدرج في تطبيق الأحكام بديل ذلك؟

إن التدرج في التطبيق هو منهج مشروع فيه إجماع تام، أما الحيل فهي تخالف ما أجمع عليه الصحابة من تحريم الحيل وذمها، وتتابع على ذلك الأئمة بحسب اجتهادهم.

### الموازنة بين المنهجين

إن المقارنة بين التدرج والحيل تكشف جملةً من الفروق الجوهرية بينهما:

١- التدرج تمسكٌ بالأهداف وثبات على الغايات النبيلة للاقتصاد الإسلامي، مع مرونة مرحلية في الوسائل والإجراءات. أما الأخذ بالحيل فهو يجعل الإجراءات

<sup>1</sup> السويلم، د. سامي، صحيفة الاقتصادية بتاريخ ١٥-٤-٢٠٠٧، بتصرف.

واجبة التنفيذ في الحال، أما الأهداف فهي مُغَيَّبَةٌ، أو على أحسن الأحوال مؤجلة إلى أجل غير مسمى .

والصعوبات في الواقع ليست في جانب الأهداف وإنما في جانب الإجراءات والمتطلبات الفنية التي قد يتعذر استكمالها في الظروف الحالية؛ فالحاجة للمرونة قائمة في جانب التطبيق وليس في جانب الأهداف . وهذا يعني أن الأخذ بالحيل قلبٌ للأمر؛ لأنه يشدد في الإجراءات ويتساهل في الأهداف على عكس متطلبات الواقع .

والتدرج يعتمد في نجاحه على الحافز الذاتي للأفراد؛ لأنه يخاطب العقل والضمير قبل أن ينتقل إلى الإجراءات الشكلية . أما الحيل فهي قائمة على اعتبار الشكل والصورة دون الحقيقة والغاية، ولذلك يتوقف نجاحها على وجود السلطة الرقابية وليس الوازع الداخلي .

٢- تُسَوِّغُ الحيل بضعف المؤسسات الإسلامية وحاجتها إلى الدعم، بينما نجد أن المؤسسات التي أُنشِئت قبل عشرات السنين، حين كانت في أضعف حالاتها، كانت أكثر التزاماً بالمبادئ وأبعد عن الحيل مما هي عليه اليوم . والسبب أنها كانت تخوض معركة وجود ضد نظام الفائدة السائد، وكان سلاحها في ذلك هو مبادئ الاقتصاد الإسلامي التي يتميز بها عن النظام الربوي . ثم بعد أن حسمت المعركة لصالح التمويل الإسلامي واكتسب الاعتراف الجماهيري والرسمي، أطلت الحيل

برأسها وشرعت في الظهور المنظم، وبدأ التراجع عن المبادئ نفسها التي كانت هي مصدر النجاح ابتداءً.

٣- يفترض التدرج أن الضعف والانحراف في المجتمع الإسلامي طارئ ومؤقت، وأن الخير باقٍ في أمة محمدٍ صلى الله عليه وسلم. أما الحيل فهي تفترض أن الانحراف مستمر والاستعداد للإصلاح ضعيف، وأن "فساد الذم" يتطلب دائماً اللجوء للحيل. ولا يزال المدافعون عن الحيل يحتجون. والواقع أن الحيل من أهم أسباب فساد الذم وليس العكس؛ فالحيلة تُعلم المرء إظهار ما يخالف الواقع والقول المناقض للعمل. فالعميل يريد الحصول على النقد حالاً ليدفع أكثر منه مؤجلاً، فيُقال له: لا تقل أريد نقداً ولكن قل: أريد سلعة، لتحصل بعد ذلك على النقد. مع أن العميل ليس له غرض في السلعة ولا يريد لها أصلاً. فكانت النتيجة هي غرس بذور الانحراف الأخلاقي وتغييب الشفافية باسم الشريعة الإسلامية لبالغ الأسف. لذلك فالفروق بين المنهجين واضحة وكبيرة، والتدرج إذا طُبّق بضوابطه الشرعية يُغني عن اللجوء للحيل، وهو أكثر مرونةً وأكثر مصداقية في الوقت نفسه. لكن التدرج يحتاج لرؤية واضحة وتخطيط جاد وعزيمة ماضية، وهو يا للأسف ما تفتقده كثير من المؤسسات الإسلامية".

وخلاصة القول:

إن قواعد الشريعة واضحة راسخة لا خلاف فيها فالربا محرم، والتدرج غير منطقي فقد تجاوز عمر المؤسسات المالية الإسلامية الأربعين عاماً أي أنها قد بلغت من العمر



عتياً، والتدرج لا يكون لأكثر ٣ - ٥ سنوات، فإذا عجز القائمون عن استيعاب التدرج خلال تلك الفترة فهم لا يصلحون لإدارة الأمر وعليهم ترك المقود والتنحي لصالح الصاعدين الجدد؛ ف (لكل جيل قدراته، ولكل زمان فرسانه)، فالأمر يخص الأمة وليس أشخاصاً.

ففي قضايا الاقتصاد الجزئي التطبيق الصحيح مناط بالمؤسسة وبمن يديرها وكذلك بالعاملين، ولا طاعة لمخلوق في معصية الخالق، وعلى الجميع الالتزام بذلك.

أما في قضايا الاقتصاد الكلي فتطبق القاعدة العمرية: (يَزَعُ اللهُ بالسلطان ما لا يزع بالقرآن)، فالحلول تبدأ من رأس الهرم، وعلى المحتسب أو الوزير أو الحاكم النقدي وما شابه متابعة التطبيق الصحيح، أما (إذا وسد الأمر لغير أهله فانتظروا الساعة)<sup>1</sup>. فإن فسد الرأس، فعليك بخاصة نفسك ثم بمن تعول، وهنا نعود للمؤسسة للحفاظ عليها.

ثم تأتي ضوابط السوق لتحقيق الالتزام كما في (بازل) وأصلها القاعدة العمرية: (أرخصوها بالترك).

لذلك إذا انضبطت المؤسسات الجزئية انضبط الاقتصاد الكلي بشرط صلاح ولي الأمر والقائمين عليه، وهنا يجب العودة إلى شروط الماوردي الذي فرق بين مواصفات من يتقلد عمالة التفويض وعمالة التنفيذ.

وعليه لا حاجة لفرز مستوى الناس الأخلاقي والإيماني والروحاني.

<sup>1</sup> صحيح البخاري

## الفصل الثالث مسائل في الحيل والمخارج

سنتعرض في هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث تتناول فيها مسائل استدل بها البعض على أنها مخارج جائزة واعتبرها البعض الآخر حيلًا غير جائزة، سنتناول في المبحث الأول مسائل ذكرت في القرآن الكريم وفيها ٣١ مسألة، وأخرى ذكرت في السنة المطهرة وفيها ٣١ مسألة، إضافة إلى مسائل من الفقه وفيها ٨٣ مسألة، بـغية الفهم الكامل والشافعي لما يمكن اعتباره مخارج شرعية مباحة وتمييزها عن الحيل.

## المبحث الأول: مسائل من القرآن الكريم

مسألة ١ (وَلَقَدْ عَلِمْتُمُ الَّذِينَ اعْتَدَوْا مِنْكُمْ فِي السَّبْتِ)

قال تعالى: **وَلَقَدْ عَلِمْتُمُ الَّذِينَ اعْتَدَوْا مِنْكُمْ فِي السَّبْتِ فَقُلْنَا لَهُمْ كُونُوا قِرَدَةً خَاسِيِينَ** (البقرة: ٦٥).

حكى<sup>1</sup> أن موسى عليه السلام أراد أن يجعل يوماً خالصاً للطاعة وهو يوم الجمعة فخالفوه وقالوا: نجعله يوم السبت لأن الله تعالى لم يخلق فيه شيئاً فأوحى الله تعالى إليه أن دعهم وما اختاروا ثم امتحنهم فيه فأمرهم بترك العمل وحرّم عليهم فيه صيد الحيتان فلما كان زمن داود عليه السلام اعتدوا وذلك أنهم كانوا يسكنون قرية على الساحل يقال لها أيلة. وإذا كان يوم السبت لم يبق حوت في البحر إلا حضر هناك وأخرج خرطومَه وإذا مضى (أي يوم السبت) تفرقت؛ فحفروا حياً وأشرعوا إليها الجداول وكانت الحيتان تدخلها يوم السبت بالموج فلا تقدر على الخروج لبعده العمق وقلة الماء فيصطادونها يوم الأحد، وروي أنهم فعلوا ذلك زمناً فلم ينزل عليهم عقوبة فاستبشروا، وقالوا: قد أحل لنا العمل في السبت فاصطادوا فيه علانيةً وباعوا في الأسواق.

أستدل بهذه الآية على تحريم الحيل في الأمور التي لم تُشرع؛ كالربا، وإلى ذلك ذهب الإمام مالكٌ فلا تجوز عنده بحال. قال الكواشي: وجوزها أكثرهم – أي

<sup>1</sup> تفسير الألويسي الباب ٦٥ ج ١ ص ٣٥٢

الحيل – ما لم يكن فيها إبطالٌ حقٌّ أو إحقاقٌ باطلٍ، وأجابوا عن التمسك بالآية بأنها ليست حيلة وإنما هي عين المنهي عنه لأنهم إنما نهوا عن أخذها.

ودلت<sup>1</sup> الآية على أن الحيل في تحليل الأمور التي حرّمها الشارعُ محرمةٌ؛ كالغيبية، ونكاح المحلل، وما أشبههما من الحيل، ودلت على أنه تعالى لا يجب عليه رعاية الصّلاح والإصلاح لا في الدّين ولا في الدنيا؛ لأنّه تعالى علم أن تكثير الحيتان يوم السّببِ مما يحملهم على المعصية والكفر، فلو وجب عليه رعاية الصّلاح لوجب أن لا يكثر الحيتان في ذلك اليوم صوتاً لهم عن الكفر والمعصية، فلمّا فعل علمنا أن رعاية الصّلاح لا تجب على الله تعالى.

### مسألة ٢ (تشبيه الله تعالى بحكّام البشر في تمشّي الحيل عليه)

قال تعالى: **وَإِذْ أَلْقُوا الَّذِينَ آمَنُوا قَالُوا آمَنَّا وَإِذَا خَلَا بِعَضُوبِهِمْ إِلَى بَعْضِ قَالُوا أَتُحَدِّثُونَهُمْ بِمَا فَتَحَ اللَّهُ عَلَيْكُمْ لِيُحَاجُّوكُمْ بِهِ عِنْدَ رَبِّكُمْ أَفَلَا تَعْقِلُونَ** (البقرة: ٧٦).

والأظهر أن قوله<sup>2</sup>: (عند ربكم) ظرف على بابه مراد منه عندية التحاكم المناسب لقوله: (يحاجوكم) وذلك يوم القيامة لا محالة أي يجعلون ذلك حجةً عليكم أمام الله على صدق رسولهم وعلى تبعثكم في عدم الإيمان به وذلك جارٍ على حكاية حال عقيدة اليهود من تشبيههم الرب سبحانه وتعالى بحكّام البشر في

1 تفسير اللباب لابن عادل الباب ١٦٣ ج ٨ ص ٤٥

2 التحرير والتنوير الباب ٧٦ ج ١ ص ٣٥٥

تمشي الحيل عليه وفي أنه إنما يأخذ المسببات من أسبابها الظاهرية؛ فلذلك كانوا يرتكبون التحيل في شرعهم وتجدهم كتبهم ملاءى بما يدل على أن الله ظهر له كذا وعلم أن الأمر الفلاني كان على خلاف المظنون.

### مسألة ٣ (فَمَنْ بَدَّلَهُ بَعْدَ مَا سَمِعَهُ)

قال تعالى: **فَمَنْ بَدَّلَهُ بَعْدَ مَا سَمِعَهُ فَإِنَّمَا إِثْمُهُ عَلَى الَّذِينَ يُبَدِّلُونَهُ إِنَّ اللَّهَ سَمِيعٌ عَلِيمٌ** (البقرة: ١٨١). إن قوله سبحانه<sup>1</sup>: (إن الله سميع عليم) وعيد للمبدل؛ لأن الله لا يخفى عليه شيء وإن تحيل الناس لإبطال الحقوق بوجوه الحيل وجاروا بأنواع الجور فالله سميع وصية الموصي ويعلم فعل المبدل، وإذا كان سميعاً عليماً وهو قادر فلا حائل بينه وبين مجازاة المبدل. والتأكيد بأنه ناظر إلى حالة المبدل الحكمية في قوله: (فَمَنْ بَدَّلَهُ) لأنه في إقدامه على التبديل يكون كمن يُنكر أن الله عالم؛ فلذلك أكد له الحكم تنزيلاً له منزلة المنكر.

### مسألة ٤ (لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ)

قال تعالى: **وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِنَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ** (البقرة: ١٨٨).

<sup>1</sup> التحرير والتنوير الباب ١٨١ ج ٢ ص ١٣٠

وقال أيضا: يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا (النساء: ٢٩) .

لقد نهى تبارك وتعالى عباده المؤمنين عن أن يأكلوا أموال بعضهم بعضا بالباطل، أي: بأنواع المكاسب التي هي غير شرعية؛ كأنواع الربا والقمار، وما جرى مجرى ذلك من سائر صنوف الحيل، وإن ظهرت في غالب الحكم الشرعي مما يعلم الله أن مُتعاطيها إنما يريد الحيلة على الربا،... وذكر بأنها آية محكمة، ما نسخت، ولا تُنسخ إلى يوم القيامة<sup>1</sup>.

### مسألة ٥ (وَلَا ضَلَّانَهُمْ وَلَا مَمْنِينَ لَهُمْ وَلَا مُرْتَبِهِمْ)

قال تعالى عن ادعاء الشيطان: **وَلَا ضَلَّانَهُمْ وَلَا مَمْنِينَ لَهُمْ وَلَا مُرْتَبِهِمْ فَلْيَبْتَئِكُنْ آذَانَ الْإِنْعَامِ وَلَا مُرْتَبَهُمْ فَلْيَغْيِرَنَّ خَلْقَ اللَّهِ وَمَنْ يَتَّخِذِ الشَّيْطَانَ وَلِيًّا مِّن دُونِ اللَّهِ فَقَدْ خَسِرَ خُسْرًا نَّامُوبِينَ** (النساء: ١١٩) .

إن<sup>2</sup> دخول الضرر في الإنسان إنما يكون على ثلاثة أوجه: التشويش والنقصان والبطلان، فادعى الشيطان – لعنه الله – إلقاء أكثر الخلق في ضرر الدين وهو قوله: (لأضلائهم) ثم فصل ذلك بقوله: (ولأمنينهم) وهو الضرر من جنس التشويش لأن صاحب الأماني يتشوش فكره في استخراج الحيل الدقيقة والوسائل اللطيفة في

1 تفسير ابن كثير الباب ٢٩ ج ٢ ص ٢٦٨

2 تفسير النيسابوري الباب ١١٤ ج ٣ ص ٨٠

تحصيل مطالبه الشهوية والغضبية والشيطانية. وكان الحيل كائنة في إبعاد التشويش المسيء، وهذا أمر محمود.

مسألة ٦ (آمنوا بالذي أنزل على الذين آمنوا وجه النهار وأكفروا آخره لعلهم يرجعون)

قال تعالى: **وَقَالَتْ طَآئِفَةٌ مِّنْ أَهْلِ الْكِتَابِ آمَنُوا بِالَّذِي أُنزِلَ عَلَى الَّذِينَ آمَنُوا وَجَهَ النَّهَارِ وَآكَفَرُوا آخِرَهُ لَعَلَّهُمْ يَرْجِعُونَ**<sup>\*</sup> وَلَا تَتُومِنُوا إِلَّا مَن تَبِعَ دِينَكُمْ قُلْ إِنَّ الْهُدَىٰ هُدَىٰ اللَّهِ أَن يُؤْتَىٰ أَحَدٌ مِّثْلَ مَا أُوتِيْتُمْ أَوْ يُحَاجُّوكُمْ عِنْدَ رَبِّكُمْ قُلْ إِنَّ الْفَضْلَ بِيَدِ اللَّهِ يُؤْتِيهِ مَن يَشَاءُ وَاللَّهُ وَاسِعٌ عَلِيمٌ (آل عمران: ٧٢-٧٣).

أخبر<sup>١</sup> الله سبحانه في هذه الآية أن طائفة من اليهود من أحبارهم ذهبَت إلى خديعة المسلمين بهذا المنزع، قال قتادة وغيره: قال بعضُ الأُحبار: لِنُظْهِرِ الْإِيْمَانَ بِمُحَمَّدٍ صَدَرَ النَّهَارِ ثُمَّ لِنُكْفُرْ بِهِ آخِرَ النَّهَارِ، فَيَقُولُ الْمُسْلِمُونَ عِنْدَ ذَلِكَ: مَا بَالُ هَؤُلَاءِ كَانُوا مَعَنَا ثُمَّ انصرفوا عَنَّا، ما ذاك إِلَّا لِأَنَّهُمْ انكشفت لهم حقيقة في الأمر، فيشكُّون، ولعلهم يرجعون عن الإيمان بمحمد، قال الإمام الفخر: وفي إخبار الله تعالى عن تواطئهم على هذه الحيلة من الفائدة وجوه:

الأول: أن هذه الحيلة كانت مخفية فيما بينهم، فلما أخبر بها عنهم، كان إخباراً بمُغَيَّبٍ، فيكون مُعْجِزاً.

<sup>١</sup> تفسير الثعالبي الباب ٧٢ ج ١ ص ٢١٨

الثاني : أنه تعالى ، لما أطلعَ المؤمنينَ على تواطعهم على هذه الحيلة، لم يحصل لهذه الحيلة أثرٌ في قلوب المؤمنين، ولولا هذا الإعلام، لأمكن تأثيرها في قلب من ضعف إيمانه .

الثالث : أن القوم لما افتضحوا في هذه الحيلة، صار ذلك رادعاً لهم عن الإقدام على أمثالها من الحيل والتلبيس .

### مسألة ٧ ( وَأَخَذَهُمُ الرِّبَا وَقَدْ نُهُوا عَنْهُ )

قال تعالى : **وَأَخَذَهُمُ الرِّبَا وَقَدْ نُهُوا عَنْهُ وَأَكْلِهِمْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْبَاطِلِ وَأَعْتَدْنَا لِلْكَافِرِينَ مِنْهُمْ عَذَابًا أَلِيمًا** (النساء : ١٦١) أي : أن الله قد نهاهم عن الربا فتناولوه وأخذوه، واحتالوا عليه بأنواع من الحيل وصنوف من الشبه، وأكلوا أموال الناس بالباطل<sup>1</sup> .

### مسألة ٨ ( فَلَا تَخْشَوُا النَّاسَ وَاحْشَوْنَا )

قال تعالى : **إِنَّا أَنْزَلْنَا التَّوْرَةَ فِيهَا هُدًى وَنُورٌ يَحْكُمُ بِهَا النَّبِيُّونَ الَّذِينَ أَسْلَمُوا لِلَّذِينَ هَادُوا وَالرَّبَّانِيُّونَ وَالْأَحْبَارُ بِمَا اسْتُحْفِظُوا مِنْ كِتَابِ اللَّهِ وَكَانُوا عَلَيْهِ شُهَدَاءَ فَلَا تَخْشَوُا النَّاسَ وَاحْشَوْنَا وَلَا تَشْرُوا بِآيَاتِنَا ثَمَنًا قَلِيلًا وَمَنْ لَمْ يَحْكَمْ بِمَا أَنْزَلَ اللَّهُ فَأُولَئِكَ هُمُ الْكَافِرُونَ** (المائدة : ٤٤) .

<sup>1</sup> تفسير ابن كثير الباب ١٦٠ ج ٢ ص ٤٦٧



المعنى<sup>1</sup>: إياكم أن تحرفوا كتابي للخوف من الناس والملوك والأشراف، فتسقطوا عنهم الحدود الواجبة عليهم وتستخرجوا الحيل في سقوط تكاليف الله تعالى عنهم، فلا تكونوا خائفين من الناس؛ بل كونوا خائفين مني ومن عقابي.

## مسألة ٩ (فَلَا تَخْشَوُا النَّاسَ وَاحْشَوْنَ)

قال تعالى: **إِنَّا أَنْزَلْنَا التَّوْرَةَ فِيهَا هُدًى وَنُورٌ يَحْكُمُ بِهَا النَّبِيُّونَ الَّذِينَ أَسْلَمُوا لِلَّذِينَ هَادُوا وَالرَّبَّانِيُّونَ وَالْأَحْبَارُ بِمَا اسْتُحْفِظُوا مِنْ كِتَابِ اللَّهِ وَكَانُوا عَلَيْهِ شُهَدَاءَ فَلَا تَخْشَوُا النَّاسَ وَاحْشَوْنَ اللَّهَ فَإِنِ أَتَيْتُمْ بِبَأْسٍ فَنُصِرْكُمْ وَاتَّخَذْتُمُ الْمُؤْمِنِينَ حِزْبًا لَوْ كُنْتُمْ تَدْرُسُونَ** (المائدة: ٤٤).

إن<sup>2</sup> إقدام القوم على التحريف لا بد وأن يكون خوف أو رهبة أو لطمع ورغبة، ولما كان الخوف أقوى تأثيراً من الطمع قدّم تعالى ذكره فقال: (فَلَا تَخْشَوُا النَّاسَ وَاحْشَوْنَ) والمعنى لا تحرفوا كتابي للخوف من الناس، ومن الملوك والأشراف، فتسقطوا عنهم الحدود الواجبة عليهم، وتستخرجوا الحيل في إسقاط تكاليف الله عنهم، ولما ذكر أمر الرهبة أتبعه بالرغبة فقال تعالى: **وَلَا تَشْتَرُوا بِآيَاتِي ثَمَنًا قَلِيلًا**، أي: كما نهيتكم عن تغيير أحكامي لأجل الخوف والرهبة فكذلك أنهاكم عن التغيير والتبديل لأجل الطمع في الجاه والمال والرشوة، فإنّ متاع الدنيا قليل. ولما منعهم من الأمرين أتبعه بالوعيد الشديد، فقال تعالى: **وَمَنْ لَمْ يَحْكَمْ بِمَا أَنْزَلَ**

1 تفسير الرازي الباب ٤٤ ج ٦ ص ٦٨

2 تفسير اللباب لابن عادل الباب ٤٤ ج ٦ ص ٨٨

الله فأولئك هم الكافرون، وهذا تهديدٌ لليهود في افتراءهم على تحريف حكم الله في حدِّ الزاني المحصن، يعني أنهم لما أنكروا حكمَ الله المنصوص عليه في التوراة، قالوا: إنه غير واجبٍ فهم كافرون على الإطلاق بموسى والتوراة وبمحمدٍ والقرآن وبعيسى ابن مريم عليهم الصلاة والسلام.

### مسألة ١٠ (وَلَا تُفْسِدُوا فِي الْأَرْضِ بَعْدَ إِصْلَاحِهَا)

قال تعالى: **وَلَا تُفْسِدُوا فِي الْأَرْضِ بَعْدَ إِصْلَاحِهَا وَادْعُوهُ خَوْفًا وَطَمَعًا إِنَّ رَحْمَتَ اللَّهِ قَرِيبٌ مِّنَ الْمُحْسِنِينَ** (الأعراف: ٥٦).

معناه<sup>1</sup>: لا تُفسدوا شيئاً في الأرض، فيدخلُ فيه المنعُ من إفساد النفوس بالقتل وبقطع الأعضاء، وإفساد الأموال بالغصب والسرقة ووجوه الخيل، وإفساد الأديان بالكفر والبدعة، وإفساد الأنساب بسبب الإقدام على الزنا واللواطه وسبب القذف، وإفساد العقول بسبب شرب المسكرات، وذلك لأن المصالح المعتبرة في الدنيا هي هذه الخمسة: النفوسُ والأموالُ والأنسابُ والأديانُ والعقول. فقولُه: **وَلَا تُفْسِدُوا**، منع عن إدخال ماهية الإفساد في الوجود، والمنع من إدخال الماهية في الوجود يقتضي المنع من جميع أنواعه وأصنافه، فيتناول المنع من الإفساد في هذه الأقسام الخمسة.

### مسألة ١١ (فَلَمَّا عَتَوْا عَنْ مَّا نُهُوا عَنْهُ)

<sup>1</sup> تفسير الرازي الباب ٥٥ ج ٧ ص ١٤٦

قال تعالى: **فَلَمَّا عَتَوْا عَنْ مَنَاهُوعَانَهُ (الأعراف: ١٦٦)**.

استدل بعض أهل العلم بقصة هؤلاء المعتدين على حرمة الحيل في الدين<sup>1</sup>.

## مسألة ١٢ (وَقَلَّبُوا لَكَ الْأُمُورَ)

قال تعالى: **لَقَدْ ابْتِغُوا الْفِتْنَةَ مِنْ قَبْلُ وَقَلَّبُوا لَكَ الْأُمُورَ حَتَّى جَاءَ الْحَقُّ وَظَهَرَ أَمْرُ**

**اللَّهِ وَهُمْ كَارِهُونَ (التوبة: ٤٨)**

إن تقليب<sup>2</sup> الأمر تصريفه وترديده لأجل التدبر والتأمل فيه، ومعناه: اجتهدوا في الحيلة عليك والكيد بك. يقال: في الرجل المتصرف في وجوه الحيل فلان حوّل قلباً، أي يتقلب في وجوه الحيل.

## مسألة ١٣ (وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ)

قال تعالى: **وَيَا قَوْمِ أَوْفُوا الْمِكْيَالَ وَالْمِيزَانَ بِالْقِسْطِ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ**

**وَلَا تَعْتَوُوا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ (هود: ٨٥)**.

إن المراد<sup>3</sup> أنه لما منع قومهم من البخس في الكيل والوزن منعهم بعد ذلك من البخس والتنقيص بجميع الوجوه، ويدخل فيه المنع من الغصب والسرقة، وأخذ الرشوة، وقطع الطريق وانتزاع الأموال بطريق الحيل.

## مسألة ١٤ (مَا لَكَ لَا تَأْمَنَّا عَلَى يُوسُفَ)

<sup>1</sup> تفسير الألويسي الباب ١٦٦ ج ٦ ص ٤١٠

<sup>2</sup> تفسير الرازي الباب ٤٨ ج ٨ ص ٤٧

<sup>3</sup> تفسير الرازي الباب ٨٥ ج ٧ ص ١٨٤

قال تعالى: **قَالَ قَائِلٌ مِّنْهُمْ لَا تَقْتُلُوا يُوسُفَ وَالْقَوْهَ فِي غِيَابَةِ الْجُبِّ يَلْتَقِطُهُ بَعْضُ السَّيَّارَةِ إِنْ كُنْتُمْ فَاعِلِينَ\*** قَالُوا يَا أَبَانَا مَا لَكَ لَا تَأْمَنَّا عَلَى يُوسُفَ وَإِنَّا لَهُ لَنَاصِحُونَ (يوسف: ١٠-١١).

أي إن أخوة يوسف قد<sup>1</sup> أجمعوا على التفريق بين يوسف وبين والده بضرب من الحيل (قالوا) يعني: قال إخوة يوسف ليعقوب: يا أبانا مالك لا تأمننا على يوسف، بدؤوا بالإنكار عليه في ترك إرسال يوسف معهم كأنهم قالوا: أتخافنا إذا أرسلته معنا (وإننا له لناصرحون) المراد بالنصح هنا القيام بالمصلحة، وقيل: البرُّ والعطفُ والمعنى وإننا لعاطفون عليه قائمون بمصلحته وبحفظه، وقال مقاتل: في الكلام تقديم وتأخيرٌ وذلك أنهم قالوا لأبيهم أرسله معنا فقال يعقوب إنني ليحزنني أن تذهبوا به، فحينئذ قالوا: مالك لا تأمننا على يوسف.

### مسألة ١٥ (لَا تَدْخُلُوا مِنْ بَابٍ وَاحِدٍ وَادْخُلُوا مِنْ أَبْوَابٍ مُتَفَرِّقَةٍ)

قال تعالى: **وَقَالَ يَا بَنِيَّ لَا تَدْخُلُوا مِنْ بَابٍ وَاحِدٍ وَادْخُلُوا مِنْ أَبْوَابٍ مُتَفَرِّقَةٍ وَمَا أُغْنِي عَنْكُمْ مِنَ اللَّهِ مِنْ شَيْءٍ إِنْ أُلْحَمْتُ إِلَّا اللَّهُ عَلَيْهِ نَوَّكَتُ وَعَلَيْهِ فَلْيَتَوَكَّلِ الْمُتَوَكِّلُونَ** (يوسف: ٦٧).

<sup>1</sup> تفسير الخازن الباب ١٠ ج ٣ ص ٤٩٩

إن<sup>1</sup> استعمال الأسباب الدافعة للعين وغيرها من المكاره، أو الرافعة لها بعد نزولها غير ممنوع، وإن كان لا يقع شيء إلا بقضاء الله وقدره، فإن الأسباب أيضا من القضاء والقدر.

ومنها جواز استعمال الحيل والمكايد التي يتوصل بها إلى الحقوق، وأن العلم بالطرق الخفية الموصلة إلى مقاصدها مما يُحمد عليه العبد، وأما الحيل التي يراد بها إسقاط واجب أو فعل محرم فإنها محرمة غير نافذة.

## مسألة ١٦ (كَذَلِكَ كَدْنَا لِيُوسُفَ)

قال تعالى: **فَبَدَأَ بِأَوْعِيَّتِهِمْ قَبْلَ وِعَاءِ أَخِيهِ ثُمَّ اسْتَخَرَ جَهَامَ مِنْ وِعَاءِ أَخِيهِ كَذَلِكَ كَدْنَا لِيُوسُفَ مَا كَانَ لِيَأْخُذَ أَخَاهُ فِي دِينِ الْمَلِكِ إِلَّا أَنْ يَشَاءَ اللَّهُ نَرْفَعُ دَرَجَاتٍ مَن نَّشَاءُ وَفَوْقَ كُلِّ ذِي عِلْمٍ عَلِيمٌ (يوسف: ٧٦).**

إن قوله تعالى "كَدْنَا" معناه صنعنا<sup>2</sup>، أو دبرنا<sup>3</sup>، أو أردنا<sup>4</sup>. وفيه جواز التوصل إلى الأغراض بالحيل إذا لم تخالف شريعة، ولا هدمت أصلا<sup>5</sup>.  
والكيد<sup>6</sup> هو حكم الحيل الشرعية التي يتوصل بها إلى مصالح ومنافع دينية.

1 تيسير اللطيف المنان في خلاصة تفسير الأحكام ج ١ ص ٤٩٢

2 مرجع سابق، بحسب ابن عباس رضي الله عنه.

3 مرجع سابق، بحسب القتيبي.

4 مرجع سابق، بحسب ابن الأثيري، لقول الشاعر: كادت وكدت وتلك خير إرادة // لو عاد من

عهد الصبا ما قد مضى

5 تفسير القرطبي ج ٩ ص ٢٣٥

6 تفسير البحر المحيط الباب ٧٦ ج ٧ ص ٤٨

أما ابن العربي<sup>1</sup> فقال: قال بعض علماء الشافعية في قوله تعالى: **فَبَدَأَ بِأَوْعِيَّتِهِمْ قَبْلَ وِعَاءِ أَخِيهِ ثُمَّ اسْتَخْرَجَهَا مِنْ وِعَاءِ أَخِيهِ كَذَلِكَ كِدْنَا لِيُوسُفَ مَا كَانَ لِيَأْخُذَ أَخَاهُ فِي دِينِ الْمَلِكِ إِلَّا أَنْ يَشَاءَ اللَّهُ نَرْفَعُ دَرَجَاتٍ مَن نَّشَاءُ وَفَوْقَ كُلِّ ذِي عِلْمٍ عَلِيمٌ** (يوسف: ٧٦). دليل على وجه الحيلة إلى المباح، واستخراج الحقوق، وهذا وهمٌ عظيمٌ. وقد استحق المديح على ذلك من الله لأنها كانت بمثابة الهداية<sup>2</sup> إلى هذه الحيلة كما مدح إبراهيم على ما حكى عنه من دلائل التوحيد والبراءة من إلهية الكوكب ثم القمر ثم الشمس فقال: **نرفع درجاتٍ من نشاءٍ وفوق كل ذي علمٍ عليمٌ**، فوفه أرفع درجةً منه في علمه.

## مسألة ١٧ (وهو شديد المحال)

قال تعالى: **وَيُسَبِّحُ الرَّعْدُ بِحَمْدِهِ وَالْمَلَائِكَةُ مِنْ خِيفَتِهِ وَيُرْسِلُ الصَّوَاعِقَ فَيُصِيبُ بِهَا مَنْ يَشَاءُ وَهُمْ يُجَادِلُونَ فِي اللَّهِ وَهُوَ شَدِيدُ الْمِحَالِ** (الرعد: ١٣).

أي<sup>3</sup> والحال أنه شديدُ الماحلة والمماكرة لأعدائه من محله إذا كاده وعرضه للهلاك، ومنه تمحل إذا تكلف استعمال الحيل، وقيل: هو مُحالٌ من المحل بمعنى القوة، وقيل: مُحولٌ من الحول أو الحيلة أعل على غير قياسٍ، ويعضده أنه قُرىء بفتح الميم

<sup>1</sup> تفسير القرطبي ج ٩ ص ٢٣٧

<sup>2</sup> تفسير النيسابوري الباب ٦٩ ج ٤ ص ٣٨٤

<sup>3</sup> تفسير أبي السعود الباب ١٢ ج ٣ ص ٤٨٩

على أنه مَفْعَلٌ من حالٍ يحولُ إذا احتالَ ويجوز أن يكون بمعنى الفقار فيكون مثلاً في القوة والقدرة كقولهم: فساعِدُ اللهُ أشدُّ ومُوساهُ أحدٌ.

### مسألة ١٨ (إِنَّمَا سَكَّرَتْ أَبْصَارُنَا بَلَّ نَحْنُ قَوْمٌ مَسْحُورُونَ)

قال تعالى: وَلَوْ فَتَحْنَا عَلَيْهِم بَابًا مِّنَ السَّمَاءِ فَظَلُّوا فِيهِ يَعْرُجُونَ\* لَقَالُوا إِنَّمَا سَكَّرَتْ أَبْصَارُنَا بَلَّ نَحْنُ قَوْمٌ مَسْحُورُونَ (الحجر: ١٤-١٥).

إن السحر الشعوذة وهي<sup>1</sup> تمويه الحيل بإخفائها تحت حركاتٍ وأحوالٍ يظنُّ الرائي أنها هي المؤثرة مع أن المؤثر خفيٌّ، لذلك أُطلق السَّحْرُ على الخديعة.

### مسألة ١٩ (قَدْ مَكَرَ الَّذِينَ مِنْ قَبْلِهِمْ)

قال تعالى: قَدْ مَكَرَ الَّذِينَ مِنْ قَبْلِهِمْ فَأَتَى اللَّهُ بُنْيَانَهُمْ مِنَ الْقَوَاعِدِ فَحَرَّ عَلَيْهِمُ السَّقْفُ مِنْ فَوْقِهِمْ وَأَتَاهُمُ الْعَذَابُ مِنْ حَيْثُ لَا يَشْعُرُونَ (النحل: ٢٦).

إن فائدة زيادة قوله<sup>2</sup>: (مِنْ فَوْقِهِمْ) التنصيصُ على أن الأبنية تهدمت وهم ماتوا تحتها، وعلى الثاني يكون الكلام محضَ التمثيل والمراد أنهم سووا منصوباتٍ وحياً ليمكروا بها رسل الله، فجعل الله هلاكهم في تلك الحيل كحيل قوم بنو بنياناً وعمدوه بالأساطين، فأتي البنيان من الأساطين بأن ضعفت فسقط عليهم السقفُ فهلكوا ونحوه «مَنْ حَفَرَ بَعْرًا لِأَخِيهِ فَقَدْ وَقَعَ فِيهِ» وبعبارة أخرى «مَنْ حَفَرَ لِأَخِيهِ جُبًّا وَقَعَ فِيهِ مُنْكَبًا».

<sup>1</sup> التحرير والتنوير الباب ١٠٢ ج ١ ص ٤٠٤

<sup>2</sup> تفسير النيسابوري الباب ٢٤ ج ٥ ص ١٩

### مسألة ٢٠ (قَالُوا حَرِّقُوهُ وَانصُرُوا آلِهَتَكُمْ إِنْ كُنْتُمْ فَاعِلِينَ)

قال تعالى: **قَالُوا حَرِّقُوهُ وَانصُرُوا آلِهَتَكُمْ إِنْ كُنْتُمْ فَاعِلِينَ** (الأنبياء: ٦٨).

(قَالُوا) أي قال بعضهم لبعض لما عجزوا عن المحاجة وضاعت بهم الحيل وهذا ديدنُ المَبطل المحجوج إذا بُهت بالحجة وكانت له قدرة يفزع إلى المناصبية (حَرِّقُوهُ) فإن النار أشد العقوبات<sup>1</sup>. لذلك كانت الحيل فيها مخارج كالحجج.

### مسألة ٢١ (فَفَهَّمْنَاهَا سُلَيْمَانَ)

قال تعالى: **فَفَهَّمْنَاهَا سُلَيْمَانَ وَكُلًّا آتَيْنَاهُ حُكْمًا وَعِلْمًا وَسَخَّرْنَا مَعَ دَاوُدَ وَالْجِبَالَ يُسَبِّحْنَ وَالطَّيْرَ وَكُنَّا فَاعِلِينَ** (الأنبياء: ٧٩).

إن في قصة حكم نبي الله داوود وسليمان عليهما السلام للمرأتين<sup>2</sup>: فيه من الفقه استعمال الحُكَم الحيل التي تُستخرجُ بها الحقوق، وذلك يكون عن قوة الذكاء والفطنة، وممارسة أحوال الخلق، وقد يكون في أهل التقوى فِراسة دينية، وتوسُّمات نورية، وذلك فضلُ الله يُؤتيه من يشاء.

### مسألة ٢٢ (فَلْيَمْدُدْ بِسَبَبٍ إِلَى السَّمَاءِ ثُمَّ لِيَقْطَعْ)

قال تعالى: **مَنْ كَانَ يَظُنُّ أَنْ لَنْ يَنْصُرَهُ اللَّهُ فِي الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ فَلْيَمْدُدْ بِسَبَبٍ إِلَى السَّمَاءِ ثُمَّ لِيَقْطَعْ فَلْيَنْظُرْ هَلْ يُدْهِبَنَّ كَيْدَهُ مَا يَغِيظُ** (الحج: ١٥).

<sup>1</sup> تفسير الألويسي الباب ٦٨ ج ١٢ ص ٤٢٥

<sup>2</sup> تفسير القرطبي ج ١١ ص ٣١٤



أي فليتحيل<sup>1</sup> بأعظم الحيل في نُصرة الله إياه ثم ليقطع الحبل: فَلْيَنْظُرْ هَلْ يُدْهِبَنَّ كَيْدُهُ، وتحيله في إيصال النصر إليه الشيء الذي يغيبه من انتفاء نصره بتسلط أعدائه عليه .

## مسألة ٢٣ (وَقُلْ رَبِّ أَعُوذُ بِكَ مِنْ هَمَزَاتِ الشَّيَاطِينِ)

قال تعالى: وَقُلْ رَبِّ أَعُوذُ بِكَ مِنْ هَمَزَاتِ الشَّيَاطِينِ (المؤمنون: ٩٧) .  
فيه أمرٌ للاستعاذة من الشياطين؛ لأنهم لا تنفع معهم الحيل، ولا ينقادون بالمعروف<sup>2</sup>.

## مسألة ٢٤ (إِلْهَامُ الْحَيَوَانَاتِ أَعْمَالًا لَطِيفَةً يَعْجُزُ عَنْهَا أَكْثَرُ الْعُقَلَاءِ)

قال تعالى: أَلَمْ تَرَ أَنَّ اللَّهَ يَسْجُدُ لَهُ مَنْ فِي السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ وَالطَّيْرِ صَافَّاتٍ كُلُّ قَدْ عَلِمَ صَلَاتَهُ وَتَسْبِيحَهُ وَاللَّهُ عَلِيمٌ بِمَا يَفْعَلُونَ (النور: ٤١) .

قال بعض العلماء<sup>3</sup> إننا نشاهد أن الله تعالى ألهم الطيور وسائر الحشرات أعمالاً لطيفة يعجز عنها أكثر العقلاء، وإذا كان كذلك فلم لا يجوز أن يُلهمها معرفته ودعائه وتسبيحه، وبيان أنه سبحانه ألهمها الأعمال اللطيفة من وجوه:

أحدها: احتيالها في كيفية الاصطياد فتأمل في العنكبوت كيف يأتي بالحيل اللطيفة في اصطياد الذباب؟ ويقال إن الدُّبَّ يستلقي في ممرِّ الثور فإذا أرام نطحه

<sup>1</sup> تفسير البحر المحيط الباب ٨ ج ٨ ص ٢٠٧

<sup>2</sup> تفسير ابن كثير الباب ٩٣ ج ٥ ص ٤٩٢

<sup>3</sup> تفسير الرازي الباب ٤١ ج ١١ ص ٣٥١

شبتَ ذراعيه بقرنيه ولا يزال ينهشُ ما بين ذراعيه حتى يُثخنه، وأنه يرمي بالحجارة ويأخذ العصا ويضرب الإنسان حتى يُتوهم أنه مات فيتركه وربما عاود يتشممه ويتجسس نفسه ويصعد الشجر أخفَّ صعودٍ ويهشم الجوزَ بين كفيهِ تعريضاً بالواحدةِ وصدمةً بالأخرى ثم ينفخ فيه فيذر قشره ويستف لبه . ويحكى عن الفأر في سرقة أمورٍ عجيبة .

وثانيها: أمرُ النحل ومالها من الرياسة وبنائ البيوت المسدسة التي لا يتمكن من بنائها أفاضلُ المهندسين .

وثالثها: انتقال الكراكي من طرف من أطراف العالم إلى الطرف الآخر طلباً لما يُوافقها من الأهوية، ويُقال إن من خواص الخيل أن كل واحدٍ منها يعرف صوتَ الفرس الذي قابله وقتاً ما، والكلاب تتصايحُ بالعية المعروفة لها، والفهد إذا سقي أو شرب من الدواء المعروف بخانق الفهد عمد إلى زبل الإنسان فأكله، والتماسيح تفتح أفواهها لطائرٍ يقع عليها كالعقَّع وينظف ما بين أسنانها، وعلى رأس ذلك الطير كالشوك فإذا همَّ التماسيح بالتقام ذلك الطير تأذى من ذلك الشوك فيفتح فاه فيخرج الطائر، والسلحفاة تتناول بعد أكل الحية صعتراً جبلياً ثم تعود وقد عوفيت من ذلك .

وحكى بعض الثقاتِ المجرِّبين للصيد أنه شاهد الحبارى تُقاتل الأفعى وتنهزم عنه إلى بقلةٍ تتناول منها ثم تعود ولا يزال ذلك دأبه فكان ذلك الشيخُ قاعداً في كُنٍّ غائر فعل القنصة وكانت البقلة قريبةً من مكمنه فلما اشتغل الحبارى بالأفعى قلع البقلة

فعادت الحبارى إلى منبتها ففقدته وأخذت تدور حول منبتها دوراً متتابعاً حتى خرّ ميتاً فعلم الشيخ أنه كان يتعالج بأكلها من اللسعة، وتلك البقلة كانت هي الجرجير البري، وأما ابن عرس فيستظهر في قتال الحية بأكل السذاب فإن النكهة السذابية مما تنفر منها الأفعى والكلاب إذا دودت بطونها أكلت سنبل القمح، وإذا جرحت اللقالب بعضها بعضاً داوت جراحها بالصعتر الجبلي . ورابعها: القنافذ قد تحس بالشمال والجنوب قبل الهبوب فتغير المدخل إلى جحرها وكان بالقُسطنطينية رجلٌ قد أثرى بسبب أنه كان يُنذرُ بالرياح قبل هبوبها وينتفع الناسُ بإنذاره وكان السبب فيه فُنْفُذاً في داره يفعل الصنيع المذكور فيستدلُّ به، والخطافُ صانعٌ جيّد في اتخاذ العُشِّ من الطين وقطع الخشب فإن أعوزه الطين ابتل وتمرغ في التراب ليحمل جناحاه قَدراً من الطين، وإذا أفرخ بالغ في تعهد الفراخ ويأخذ ذرقها بمنقاره ويرميها عن العُشِّ، ثم يُعلِّمها إلقاء الذرق نحو طرف العُشِّ، وإذا دنا الصائد من مكان فراخ القبجة ظهرت له القبجة وقربت منه مُطمِعةً له ليتبعها ثم تذهب إلى جانبٍ آخرٍ سوى جانب فراخها، وناقرُ الخشب قلّما يقع على الأرض؛ بل على الشجر ينقر الموضع الذي يعلم أن فيه دوداً، والغرائقُ تصعد في الجو جداً عند الطيران فإن حَجَبَ بعضها عن بعضٍ ضبابٌ أو سحابٌ أحدثت عن أجنحتها حفيفاً مسموعاً يلزم به بعضها بعضاً، فإذا نامت على جبلٍ فإنها تضع رؤوسها تحت أجنحتها إلا القائد فإنه ينام مكشوف الرأس فيسرع انتباهه، وإذا سمع حرساً صاح، وحال النمل في الذهاب إلى مواضعها على خطٍّ مستقيم يحفظ بعضها

بعضاً أمر عجيب، واعلم أن الاستقصاء في هذا الباب مذكور في كتاب طبائع الحيوان .

والمقصود أن الأكياس من العقلاء يعجزون عن أمثال هذه الحيل فإذا جاز ذلك فلم لا يجوز أن يقال إنها ملهمة من عند الله تعالى بمعرفته والثناء عليه وإن كانت غير عارفة بسائر الأمور التي يعرفها الناس؟ .

### مسألة ٢٥ (وَحُذِّبِيْدِكَ ضِعْفًا فَاضْرِبْ بِهِ وَلَا تَحْنُتْ)

قال تعالى : **وَ حُذِّبِيْدِكَ ضِعْفًا فَاضْرِبْ بِهِ وَلَا تَحْنُتْ إِنَّا وَجَدْنَاهُ صَابِرًا نِعْمَ الْعَبْدُ إِنَّهُ أَوَّابٌ** (ص : ٤٤) .

قال الشفيعوي<sup>1</sup> : هذا ليس حيلة، إنما هو حملٌ لليمين على الألفاظ أو على المقاصد .

واستدل<sup>2</sup> كثير من الناس بها على جواز الحيل وجعلها أصلاً لصحته، وعندى (القول للألوسى) أن كل حيلة أوجبت إبطال حكمه شرعية لا تقبل كحيلة سقوط الزكاة وحيلة سقوط الاستبراء وهذا كالتوسط في المسألة فإن من العلماء من يجوز الحيلة مطلقاً، ومنهم من لا يجوزها مطلقاً .

### مسألة ٢٦ (وَقَالَ فِرْعَوْنُ ذَرُونِي أَقْتُلْ مُوسَى)

1 تفسير القرطبي ج ٩ ص ٢٣٧

2 تفسير الألوسى الباب ٤٤ ج ١٧ ص ٣٦٠

قال تعالى: وَقَالَ فِرْعَوْنُ ذَرُونِي أَقْتُلْ مُوسَى وَلْيَدْعُ رَبَّهُ إِنِّي أَخَافُ أَنْ يُبَدِّلَ دِينَكُمْ أَوْ أَنْ يُظْهِرَ فِي الْأَرْضِ الْفَسَادَ (غافر: ٢٦).

هذا الكلام كالدلالة على أنهم كانوا يمنعونه من قتله، وفيه وجوه<sup>1</sup>:

الأول: لعله كان فيهم من يعتقد بقلبه كون موسى صادقاً، فيأتي بوجوه الحيل في منع فرعون من قتله.

الثاني: قال الحسن: أن أصحابه قالوا له لا تقتله فإنما هو ساحرٌ ضعيف ولا يمكنه أن يغلب سحرتك، وإن قتلته أدخلت الشبهة على الناس وقالوا إنه كان مُحَقَّقًا وعجزوا عن جوابه فقتلوه.

الثالث: لعلهم كانوا يحتالون في منعه من قتله؛ لأجل أن يبقى فرعون مشغول القلب بموسى فلا يتفرغ لتأديب أولئك الأقوام، فإن من شأن الأمراء أن يشغلوا قلب ملكهم بخصمٍ خارجيٍّ حتى يصيروا آمنين من شر ذلك الملك.

مسألة ٢٧ (إِذْ جَاءَهُمُ الرُّسُلُ مِنْ بَيْنِ أَيْدِيهِمْ وَمِنْ خَلْفِهِمْ)

قال تعالى: إِذْ جَاءَهُمُ الرُّسُلُ مِنْ بَيْنِ أَيْدِيهِمْ وَمِنْ خَلْفِهِمْ أَلَّا تَعْبُدُوا إِلَّا اللَّهَ قَالُوا لَوْ شَاءَ رَبُّنَا لَأَنْزَلَ مَلَائِكَةً فَإِنَّا بِمَا أُرْسِلْتُمْ بِهِ كَافِرُونَ (فصلت: ١٤).

المعنى<sup>2</sup>: أن الرسل المبعوثين إليهم أتوهم من كل جانب واجتهدوا بهم وأتوا بجميع وجوه الحيل فلم يروا منهم إلا العتو والإعراض.

<sup>1</sup> تفسير الرازي الباب ٢٣ ج ١٣ ص ٣٢٣

<sup>2</sup> تفسير الرازي الباب ١٣ ج ١٣ ص ٣٧٩

### مسألة ٢٨ (فَإِنْ كَانَ لَكُمْ كَيْدٌ فَكِيدُوا)

قال تعالى: **فَإِنْ كَانَ لَكُمْ كَيْدٌ فَكِيدُوا** (المرسلات: ٣٩).

يُشير به<sup>1</sup> إلى أنهم كانوا يدفعون الحقوقَ عن أنفسهم بضروب الحيل والكيد فكأنه قال: فهاهنا إن أمكنكم أن تفعلوا مثل تلك الأفعال المنكرة من الكيد والمكر والخداع والتلبيس فافعلوا، وهذا كقوله تعالى: **فَأْتُوا بِسُورَةٍ مِّثْلِهِ** (البقرة: ٢٣) ثم إنهم يعلمون أن الحيل منقطعةٌ والتلبيساتُ غيرُ ممكنةٍ، فخطاب الله تعالى لهم في هذه الحالة بقوله: **فَإِنْ كَانَ لَكُمْ كَيْدٌ فَكِيدُوا**، نهايةً في التخجيل والتفريع، وهذا من جنس العذاب الروحانيّ.

### مسألة ٢٩ (إِذْ أَقْسَمُوا لِيَصْرِمْنَهَا)

قال تعالى: **إِنَّا بَلَوْنَاهُمْ كَمَا بَلَوْنَا أَصْحَابَ الْجَنَّةِ إِذْ أَقْسَمُوا لِيَصْرِمْنَهَا مُصْبِحِينَ** (القلم: ١٧).

إن الله سبحانه عاقب أهل الجنة الذين أقسموا لِيَصْرِمْنَهَا مُصْبِحِينَ وكان مقصودهم منع حق الفقراء من التمر المتساقط وقت الحصاد، فلما قصدوا منع حقهم منعهم الله الثمرة جُملةً.

ولا يقال: فالعقوبة إنما كانت على رد الاستثناء وحده لوجهين:

<sup>1</sup> تفسير الرازي الباب ٢٨ ج ١٦ ص ٢٧٣

أحدهما: أن العقوبة من جنس العمل، وترك الاستثناء عقوبته: أن يعوق وينسى لا إهلاك ماله، بخلاف عقوبة ذنب الحرمان فإنها حرمان كالذنب .

الثاني: أن الله تعالى أخبر عنهم أنهم قالوا: أن لا يدخلها اليوم عليكم مسكيناً .

وذنب العقوبة على ذلك، فلو لم يكن لهذا الوصف مدخل في العقوبة لم يكن لذكره فائدة فإن لم يكن هو العلة التامة كان جزءاً من العلة، وعلى التقديرين يحصل المقصود .

### مسألة ٣٠ (وَإِذَا الْعِشَارُ عُطِّلَتْ)

قال تعالى: وَإِذَا الْعِشَارُ عُطِّلَتْ (التكوير: ٤) .

إن من آثار هذا الشعور<sup>1</sup> حرمان البنات من أموال آبائهن بأنواع من الحيل مثل وقف أموالهم على الذكور دون الإناث . وقد قال مالك: إن ذلك من سنة الجاهلية، ورأى ذلك الحبس باطلاً، وكان كثير من أقرباء الميت يلجئون بناته إلى إسقاط حقهن في ميراث أيهن لأخوتهن في فور الأسف على موت أبيهن فلا يمتنعن من ذلك ويرين الامتناع من ذلك عاراً عليهن فإن لم يفعلن قطعهن أقرباؤهن .

وتُعرف هذه المسألة في الفقه بهبة بنات القبائل . وبعضهم يعدّها من الإكراه .

### مسألة ٣١ (إِذَا اكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ)

<sup>1</sup> التحرير والتنوير الباب ١ ج ١٦ ص ١٢٣

قال تعالى : الَّذِينَ إِذَا اكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ (المطففين: ٢) .

هي صفة مخصصة للمُطْفَفِينَ<sup>1</sup> الذين نزلت فيهم الآية أو صفة كاشفة لحالهم شارحة لكيفية تطفيهم الذي استحقوا به الويل أي إذا أخذوا من الناس ما أخذوا بحكم الشراء ونحوه كيلا يأخذونه وافيًا وافرًا، على أن المراد بالاستيفاء ليس أخذ الحق وافيًا من غير نقص؛ بل مجرد الأخذ الوافي الوافر حسبما أرادوا بأي وجه يتيسر من وجوه الحيل وكانوا يفعلونه بكبس المكيل ودعدة المكيال إلى غير ذلك، والإضرار مما يمكن أن يكون لأنفسهم كما يمكن أن يكون للناس وإن كان ما به الإضرار مختلفًا؛ حيث أن إضرارهم بأنفسهم بأخذ الناقص وإضرارهم الناس بأخذ الزائد .

<sup>1</sup> تفسير الألوسي الباب ٢ ج ٢٢ ص ٢٥٨



## المبحث الثاني: مسائل من السنة المطهرة

### مسألة ٣٢ (دع ما يريبك إلى ما لا يريبك)

قال صلى الله عليه وسلم: (دع ما يريبك إلى ما لا يريبك فإن الصدق طمأنينة وإن الكذب ريبة)<sup>1</sup>.

قيل<sup>2</sup>: خذ بما لا يريبك حتى لا يُصيبك ما يريبك (يعني: الحيل).

### مسألة في باب الزكاة ٣٣ (ألا يفرق بين مجتمع، وألا يجمع بين متفرق)

أجمع العلماء<sup>3</sup> على أن للرجل قبل حلول الحول التصرف في ماله بالبيع والهبة إذا لم ينو الفرار من الصدقة، وأجمعوا على أنه إذا حال الحول وأطل الساعي فلا يحل له التحيل ولا النقصان، ولا أن يُفرق بين مجتمع، ولا أن يُجمع بين متفرق. وقال مالك: إذا فوت من ماله شيئاً ينوي به الفرار من الزكاة قبل الحول بشهرٍ أو نحوه لزمته الزكاة عند الحول، أخذاً منه بقوله عليه السلام: (خشية الصدقة). وقال أبو حنيفة: إن نوى بتفريقه الفرار من الزكاة قبل الحول بيومٍ لا يضره؛ لأن الزكاة لا تلزم إلا بتمام الحول، ولا يتوجه إليه معنى قوله: (خشية الصدقة) إلا حينئذٍ.

1 سنن الترمذي: ٢٤٤٢

2 سير أعلام النبلاء ج ٩ ص ٢٠٧

3 تفسير القرطبي ج ٩ ص ٢٣٧-٢٣٨

قال ابن العربي: كان شيخنا قاضي القضاة أبو عبد الله محمد بن علي الدامغانى صاحبُ عشراتِ آلافٍ من المال، فكان إذا جاء رأس الحول دعا بنيهِ فقال لهم: كبرت سنِّي، وضعفت قوّتي، وهذا مالٌ لا أحتاجُه فهو لكم، ثم يُخرجه فيحمّله الرجال على أعناقهم إلى دُور بنيهِ، فإذا جاء رأس الحول دعا بنيهِ لأمر قالوا: يا أبانا! إنما أملنا حياتك، وأما المال فأبيُّ رغبةٍ لنا فيه ما دُمت حياً، أنت ومالك لنا، فخذهُ إليك، ويسيرُ الرجال به حتى يضعوه بين يديه، فيردّه إلى موضعه، يريد بتبديل الملك إسقاطَ الزكاة على رأي أبي حنيفة في التفريق بين المجتمع، والجمع بين المتفرق، وهذا خطبٌ عظيم وقد صنّف البخاريّ رضي الله عنه في جامعه كتاباً مقصوداً فقال: "كتاب الحيل".

قلت: وترجم فيه أبواباً منها: "باب الزكاة وألا يُفرق بين مجتمع ولا يُجمع بين متفرق خشية الصدقة".

قال بعض الناس: في عشرين ومائة بغير حقتان، فإن أهلكها مُتعمداً أو وهبها أو احتال فيها فرارا من الزكاة فلا شيءَ عليه، ثم أردف بحديث أبي هريرة قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "يكون كنزُ أحدكم يومَ القيامة شجاعاً أقرع له زبيبتانٍ ويقول أنا كنزك"، قال المهلب: إنما قصد البخاريُّ في هذا الباب أن يُعرّفك أن كلَّ حيلةٍ يتحيلُ بها أحدٌ في إسقاطِ الزكاة فإن إثم ذلك عليه؛ لأن النبي صلى الله عليه وسلم لما منع من جمع الغنم وتفريقها خشية الصدقة فهم منه هذا المعنى، وفهم من قوله: "أفلح إن صدق" أن من رام أن ينقض شيئاً من فرائض الله بحيلة

يحتالها أنه لا يفلح، ولا يقوم بذلك عُذْرُه عند الله، وما أجازَه الفقهاء من تصرف صاحب المال في ماله قُربَ حُلُولِ الحَوْلِ إنما هو ما لم يرد بذلك الهَرَبُ من الزكاة، ومن نوى ذلك فالإثمُ عنه غير ساقطٍ، والله حسيبه، وهو كَمَنَ فَرَّ من صيام رمضان قبل رؤية الهلال بيومٍ، واستعمل سَفْرًا لا يحتاج إليه رغبةً عن فرض الله الذي كتبه الله على المؤمنين، فالوعيدُ متوجّه عليه، ألا ترى عقوبة من منع الزكاة يوم القيامة بأي وجهٍ متعمدًا كيف تطوّه الإبلُ، ويمثّل له ماله شجاعاً أقرعاً؟! وهذا يدلّ على أن الفرار من الزكاة لا يحلّ، وهو مُطالبٌ بذلك في الآخرة.

قال مالك في الموطأ<sup>1</sup>: معنى هذا الحديث أن يكون النفر الثلاثة لكل واحدٍ منهم أربعون شاةً وجبت فيها الزكاة فيجمعونها حتى لا تجب عليهم كلهم فيها إلا شاةً واحدة، أو يكون للخليطين مائتا شاةً وشتان فيكون عليهما فيها ثلاث شياه فيفرقونها حتى لا يكون على كل واحدٍ إلا شاةً واحدة. وقال الشافعي: هو خطابٌ لربِّ المال من جهةٍ وللساعي من جهةٍ، فأمر كل واحدٍ منهم أن لا يحدث شيئاً من الجمع والتفريق خشية الصدقة، فربُّ المال يخشى أن تكثر الصدقة فيجمع أو يفرق لتقل، والساعي يخشى أن تقل الصدقة فيجمع أو يفرق لتكثر، فمعنى قوله خشية الصدقة أي: خشية أن تكثر الصدقة أو خشية أن تقل الصدقة، فلما كان محتملاً للأمرين لم يكن الحملُ على أحدهما بأولى من الآخر، فحُمِلَ عليهما معاً، لكن الذي يظهر أن حمّله على المالك أظهرُ والله أعلم. واستدل به على أن مَنْ كان عنده

<sup>1</sup> فتح الباري لابن حجر ج ٥ ص ٥٩

دون النصاب من الفضة ودون النصاب من الذهب مثلاً أنه لا يجب ضمُّ بعضه إلى بعض حتى يصير نصاباً كاملاً فتجب فيه الزكاةً خلافاً لمن قال يضم على الأجزاء كالمالكية أو على القيم كالحنفية، واستدل به لأحمد على أن من كان له ماشيةٌ ببلدٍ لا تبلغُ النصابَ كعشرين شاةً مثلاً بالكوفة ومثلها بالبصرة أنها لا تضم باعتبار كونها ملك رجلٍ واحدٍ وتؤخذ منها الزكاة لبلوغها النصاب قاله ابن المنذر، وخالفه الجمهور فقالوا: يجمع على صاحب المال أموال ولو كانت في بلدانٍ شتى ويخرج منها الزكاة. واستدل به على إبطال الحيل والعمل على المقاصد المدلول عليها بالقرائن، وأن زكاة العين لا تسقط بالهبة مثلاً.

### مسألة ٣٤ (بيع الجمع بالدراهم وابتع بالدراهم جنياً)

هو نص حديث التمر الجنيب وفيه<sup>1</sup>: (أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ اسْتَعْمَلَ رَجُلًا عَلَى خَيْبَرَ فَجَاءَهُ بِتَمَرٍ جَنِيْبٍ فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَكُلْتُ تَمْرَ خَيْبَرَ 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 بِالدَّرَاهِمِ ثُمَّ ابْتَعْ بِالدَّرَاهِمِ جَنِيْبًا).

قال الشفيعي<sup>2</sup>: إن مقصود الشافعية من هذا الحديث أنه عليه السلام أمره أن يبيع جمعاً وابتاع جنياً من الذي باع منه الجمع أو من غيره. وقالت المالكية: معناه من

<sup>1</sup> صحيح البخاري: ٢٠٥٠ - حدثنا قتيبة عن مالك عن عبد المجيد بن سهيل بن عبد الرحمن عن سعيد بن المسيب عن أبي سعيد الخدري وعن أبي هريرة رضي الله عنهما.

<sup>2</sup> تفسير القرطبي ج ٩ ص ٢٣٨

غيره، لئلا يكون جنيباً بجمع، والدراهم ربا، كما قال ابن عباس: حريرةٌ بحريرةٍ والدراهم ربا.

وقال ابن تيمية<sup>1</sup>: ليس هذا من الحيلة المحرمة في شيء، فصلى الله عليه وسلم لم يأمره أن يبتاع بها من المشتري منه، وإنما أمره ببيعٍ مطلقٍ وشراءٍ مطلقٍ، والبيع المطلق هو البيع البتات الذي ليس فيه مشاركةٌ ومواطأةٌ على عود السلعة إلى البائع ولا على إعادة الثمن إلى المشتري بعقدٍ آخر. وهذا بيعٌ مقصودٌ وشراءٌ مقصودٌ، ولو باع من الرجل بيعاً بتاتاً ليس فيه مواطأةٌ لفظيةٌ ولا عرفيةٌ على الشراء منه ولا قصد؛ لذلك ثم ابتاع منه لجاز ذلك، بخلاف ما إذا كان القصد أن يشتري منه ابتداءً وقد عُرفَ ذلك بلفظٍ أو عُرفَ فهناك لا يكون الأول بيعاً ولا الثاني شراءً منه؛ لأنه ليس ببتاتٍ فلا يدخل في الحديث، وإذا كان قصده الشراء منه من غير مواطأةٍ ففيه خلاف تقدم ذكره.

وقال السبكي<sup>2</sup>: لم يقل: بع الناقص، واشتر الزائد؛ فالزيادة ليست مقصودةً لهما، وهي المحظورة في الشرع.

وقال ابن القيم<sup>3</sup>: إن غاية ما دلّ الحديث عليه إنما يقتضي البيع الصحيح؛ فإن النبي صلى الله عليه وسلم لا يأذن في العقد الباطل؛ فلا بد أن يكون العقد الذي أذن فيه صحيحاً.

1 الفتاوى الكبرى ج ٩ ص ٢٦٠

2 فتاوى السبكي ج ٢ ص ١٤٨

3 إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٣ ص ٤٥٧

وهذا يقتضي بيعاً يُنشئه ويبتدئه بعد انقضاء البيع الأول، ومتى واطأه في أول الأمر على أن أبيعك وأبتاع منك فقد اتفقا على العقدين معا؛ فلا يكون الثاني عقداً مستقلاً مبتدأ؛ بل هو من تنمة العقد الأول عندهما وفي اتفاقهما، وظاهر الحديث أنه أمر بعقدين مستقلين لا يرتبط أحدهما بالآخر ولا ينبني عليه.

### مسألة ٣٥ (لا يحل لواحد منهما أن يفارق صاحبه خشية أن يستقبله)

قال صلى الله عليه وسلم: (المتبايعان بالخيار ما لم يفترقا إلا أن تكون صفقة خيار ولا يحل له أن يفارق صاحبه خشية أن يستقبله)<sup>1</sup>.

قال أبو عبد الله<sup>2</sup>: ألا ترى أن الله عز وجل مسح قوماً قردهً باستعمالهم الحيلة في دينهم، والمواربة في دينهم، ومخادعتهم لربهم، مع أنهم أظهروا التمسك وتحريم ما حرّمه رب العالمين، مع فساد باطنهم، وقبيح مرادهم.

وذكر الطحاوي أنه<sup>3</sup>: لا يحل للذي عليه الخيار من المتبايعين في بيع الخيار، أن يفارق صاحبه الذي له عليه فيه الخيار خشية أن يستقبله، بمعنى: يستقبله في بيعه برده إياه عليه، وحلّه فيما بينه وبينه، ويكون ذلك التفرق خلاف التفرق الأول المختلف في تأويله على ما قد ذكرنا، ويكون غير منقطع عنه إن طلبه، حتى يرده عليه.

### مسألة ٣٦ (إذا حلف على شيء ثم احتال بحيلة فصار إليها)

<sup>1</sup> سنن الترمذي: ٢٩٩٧

<sup>2</sup> إبطال الحيل لابن بطة ج ١ ص ٦١

<sup>3</sup> مشكل الآثار للطحاوي، ج ١١، ص ٤١٩

قال أبو عبد الله<sup>1</sup>: إذا حلف على شيء ثم احتال بحيلة فصار إليها، فقد صار إلى ذلك الذي حلف عليه بعينه. وقال: ما أخبثهم (يعني أصحاب الحيل)، وقال: من احتال بحيلة فهو حانثٌ، والحِنْثُ في اليمين: نَقْضُهَا، والنكث فيها. قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: (ثَلَاثَةٌ لَا يَكَلِّمُهُمُ اللَّهُ يَوْمَ الْقِيَامَةِ وَلَا يُزَكِّيهِمْ وَلَهُمْ عَذَابٌ أَلِيمٌ رَجُلٌ عَلَى فَضْلِ مَاءٍ بِالطَّرِيقِ يَمْنَعُ مِنْهُ ابْنَ السَّبِيلِ وَرَجُلٌ بَايَعَ إِمَامًا لَا يُبَايِعُهُ إِلَّا لِدُنْيَاهُ إِنْ أَعْطَاهُ مَا يَرِيدُ وَفِي لَهُ وَإِلَّا لَمْ يَفِ لَهُ وَرَجُلٌ يُبَايِعُ رَجُلًا بَسْلَعَةً بَعْدَ الْعَصْرِ فَحَلَفَ بِاللَّهِ لَقَدْ أُعْطِيَ بِهَا كَذَا وَكَذَا فَصَدَّقَهُ فَأَخَذَهَا وَلَمْ يُعْطَ بِهَا)<sup>2</sup>.

### مسألة ٣٧ (الأعمال بالنيات)

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: (إِنَّمَا الْأَعْمَالُ بِالنِّيَّاتِ وَإِنَّمَا لِكُلِّ امْرِئٍ مَا نَوَى فَمَنْ كَانَتْ هَجْرَتُهُ إِلَى اللَّهِ وَرَسُولِهِ فَهَجْرَتُهُ إِلَى اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَمَنْ كَانَتْ هَجْرَتُهُ إِلَى دُنْيَا يُصِيبُهَا أَوْ امْرَأَةٍ يَتَزَوَّجُهَا فَهَجْرَتُهُ إِلَى مَا هَاجَرَ إِلَيْهِ)<sup>3</sup>.

وقد روى الأئمة في كتبهم قوله صلى الله عليه وسلم: (الأعمال بالنيات)، وقد رواه البخاري<sup>4</sup> في سبعة مواضع من "كتابه: في أوله وفي آخر الأيمان وفي أول العتق

<sup>1</sup> إبطال الحيل لابن بطة ج ١ ص ٦٥

<sup>2</sup> صحيح البخاري: ٦٦٧٢

<sup>3</sup> تفسير البغوي الباب ١٤٦ ج ٢ ص ١١٦، وقال: أخرجه البخاري في سبعة مواضع من الصحيح في بدء الوحي باب كيف كان بدء الوحي إلى رسول الله صلى الله عليه وسلم: ١/٩ وفي الإيمان وفي العتق وفي مناقب الأنصار وفي النكاح وفي الإيمان والنذور وفي الحيل.

<sup>4</sup> نصب الراية في تخريج أحاديث أهل الراية ج ٢ ص ١٦٥

وفي أول الهجرة وفي أول النكاح وفي أواخر الأيمان وفي أول الحيل " ، وهذا للتوكيد على الربط بين النية وبين من يفعل الحيل .

### مسألة ٣٨ (لا خلافة)

روى ابن عمر: أن رجلاً كان ثقیلاً اللسانِ كان إذا بايعَ الناسَ غبْنوه في البيعِ، فذكرَ ذلك لرسول الله صلى الله عليه وسلم، فقال له رسول الله صلى الله عليه وسلم<sup>1</sup>:  
(إذا بايعتَ أحداً فقل: هاء ولا خلافة).

قال أبو جعفر<sup>2</sup>: فكان في هذا إعلامُ ذلك الرجلِ أو إعلامُ غيره رسول الله صلى الله عليه وسلم أنه يُخدَعُ في البيوعِ، فلم يحجرْ عليه رسول الله صلى الله عليه وسلم ولا قبضَ يده عن ماله من أجله . فقال قائل: في ذلك ما قد دلَّ على نفي الحَجْرِ على البالغينَ غيرِ المجانين، وممن كان يذهب إلى ذلك أبو حنيفة، وقد تقدّمه فيه محمدُ بن سيرين .

### مسألة ٣٩ (حُرِّمَتْ عَلَيْهِمُ الشَّحُومُ فَجَمَلُوهَا فَبَاعُوهَا)

روى ابنُ عباسٍ رضي الله عنهما أنه بلغَ عمرَ بنَ الخطابِ أن فلاناً باعَ خمرًا فقال قاتل الله فلاناً ألم يعلم أن رسولَ الله صلى الله عليه وسلم قال: (قاتل الله اليهودَ حُرِّمَتْ عَلَيْهِمُ الشَّحُومُ فَجَمَلُوهَا فَبَاعُوهَا)<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> سنن الترمذي

<sup>2</sup> مشكل الآثار للطحاوي، ج ١٠، ص ٤٩٤ . حديث رقم ٤٢٣٢ .

<sup>3</sup> صحيح البخاري: ٢٠٧١ .



قوله<sup>1</sup>: ( حرمت عليهم الشحوم ) أي أكلها، وإلا فلو حرم عليهم بيعها لم يكن لهم حيلة فيما صنعوه من إذابتها .

وقوله: ( فجملوها )، بفتح الجيم والميم أي أذابوها، يقال جمّله إذا أذابه، والجميلُ الشحمُ المذابُ، ووجهُ تشبيهه عمرُ بيعِ المسلمين الخمرَ ببيع اليهود المذاب من الشحم الاشتراكُ في النهي عن تناول كلِّ منهما، لكن ليس كل ما حُرِّمَ تناوُلُه حُرِّمَ بيعُه كالحُمُرِ الأهلية وسِباع الطير، فالظاهر أن اشتراكهما في كون كلِّ منهما صار بالنهي عن تناوُلِه نجسا هكذا حكاه ابن بطّال عن الطبري وأقرّه، وليس بواضح؛ بل كل ما حرم تناوُلُه حرم بيعه، وتناول الخمر والسباع وغيرهما مما حرم أكله إنما يتأتى بعد ذبحه، وهو بالذبح يصير ميتةً؛ لأنه لا ذكاةَ له وإذا صار ميتةً صار نجسًا ولم يجزُ بيعُه... وفيه إبطالُ الحيل والوسائل إلى المحرّم، وفيه تحريم بيع الخمر .

## مسألة ٤٠ (فلعل بعضكم أن يكون أبلغ من بعض)

سمع رسولُ الله صلى الله عليه وسلم خصومةً بباب حُجْرته فخرج إليهم فقال: إنما أنا بشرٌ وإنه يأتيني الخصمُ فلعل بعضكم أن يكون أبلغ من بعضٍ فأحسبُ أنه صدقٌ فأقضي له بذلك؛ فمَن قضيت له بحقٍ مسلمٍ فإنما هي قطعةٌ من النار فليأخذها أو فليتركها<sup>2</sup>.

وبرواية سفيان الثوري في ترك الحيل: أن النبي صلى الله عليه وسلم قال إنما أنا بشر وإنكم تختصمون إليَّ ولعلَّ بعضكم أن يكون ألحنَ بحجّته من بعضٍ وأقضي له

<sup>1</sup> فتح الباري لابن حجر ج ٧ ص ٥٨

<sup>2</sup> صحيح البخاري: ٢٨٧٨.

على نحو ما أسمع فَمَنْ قضيت له من حقِّ أخيه شيئاً فلا يأخذ فإنما أقطع له قطعةً من النار<sup>1</sup>.

## مسألة ٤١ (ابتع مني بيتي في دارك)

قال<sup>2</sup> عمرو بن الشريد: وقفتُ على سعدِ بن أبي وقاصٍ فجاء المسورُ بنُ مخرمةٍ فوضع يده على إحدى منكبيَّ إذ جاء أبو رافعٍ مولى النبيِّ صلى الله عليه وسلم فقال: يا سعدُ ابتع مني بيتي في دارك، فقال سعدٌ: والله ما أبتاعهما، فقال المسور: والله لتبتاعنهما، فقال سعدٌ: والله لا أزيدك على أربعةِ آلافٍ منجمَةً أو مقطعةً. قال أبو رافعٍ: لقد أعطيتُ بها خمسَ مائةِ دينارٍ، ولولا أني سمعتُ النبيَّ صلى الله عليه وسلم يقول: الجارُ أحقُّ بسقبيه ما أعطيتُكها بأربعةِ آلافٍ وأنا أعطى بها خمسَ مائةِ دينارٍ فأعطاها إياه.

وقوله: (ابتع مني بيتي في دارك) أي الكائنين في دارك.

وقوله: (فقال المسور: والله لتبتاعنهما) بين سفيان في روايته أن أبا رافعٍ سأل المسورَ أن يساعده على ذلك.

قوله: (أربعةِ آلاف) في رواية سفيان "أربعمائة" وفي رواية الثوري في ترك الحيل "أربعمائة مثقال" وهو يدل على أن المثقالَ إذ ذاك كان بعشرةِ دراهمٍ.

قوله: (منجمَةً أو مقطعةً) شكٌّ من الراوي والمرادُ مؤجلةٌ على أقساطٍ معلومة.

<sup>1</sup> صحيح البخاري: ٦٤٥٢.

<sup>2</sup> فتح الباري لابن حجر ج ٧ ص ٩٢

قوله: (الجار أحق بسقبه) بفتح المهملة والقاف بعدها موحدة، والسقب بالسین المهملة وبالصاد أيضا ويجوز فتح القاف وإسكانها: القُرب والمُلاصقة.

### مسألة ٤٢ (حيل إسقاط الزكاة)

الزكاة لا تسقط بالحيلة ولا بالموت<sup>1</sup>. وإذا قصدَ بيعها الفرار من الزكاة أو بهبتها الحيلة على إسقاط الزكاة ومن قصده أن يسترجعها بعد فهو آثمٌ بهذا القصد. ومن الحيل في إسقاط الزكاة أن ينوي بعروض التجارة القنينة قبل الحول فإذا دخل الحول الآخر استأنف التجارة حتى إذا قرب الحول أبطل التجارة ونوى القنينة وهذا يآثم جزماً، والذي يقوى أنه لا تسقط الزكاة عنه. أي أن الحيلة بجعل الأصول المتداولة التي تجب فيها الزكاة أصولاً ثابتة لتكون معفاة من الزكاة.

### مسألة ٤٣ (سلف وبيع)

قال صلى الله عليه وسلم: (لا يحل سلفٌ وبيعٌ، ولا شرطان في بيعٍ، ولا ربحٌ ما لم تضمن، ولا بيعٌ ما ليس عندك)<sup>2</sup>.

والنهى عن الجمع بين هذين العقدين لأنَّ كلاً منهما يؤول إلى الربا؛ لأنهما في الظاهر بيعٌ وفي الحقيقة ربا<sup>3</sup>.

قال الخطابي: وذلك مثل أن يقول أبيعك هذا العبد بخمسين دينارا على أن تُسلفني ألف درهم في متاعٍ أبيعُه منك إلى أجلٍ، أو يقول أبيعكُه بكذا على أن

<sup>1</sup> فتح الباري لابن حجر ج ١٩ ص ٤٢١

<sup>2</sup> سنن أبو داود: ٣٠٤١

<sup>3</sup> عون المعبود ج ٧ ص ٤٥٣

تُقْرِضَنِي أَلْفَ دَرَهْمٍ وَيَكُونُ مَعْنَى السَّلْفِ الْقَرْضُ، وَذَلِكَ فَاسِدٌ؛ لِأَنَّهُ يُقْرِضُهُ عَلَيَّ أَنْ يُحَابِيَهُ (المحاباة المسامحةُ والمساهلة لِحَابِيهِ أَي لِيَسَامَحَهُ فِي الثَّمَنِ): فِي الثَّمَنِ فَيَدْخُلُ الثَّمَنُ فِي حَدِّ الْجَهَالَةِ، وَلِأَنَّ كُلَّ قَرْضٍ جَرَّ مَنْفَعَةً فَهُوَ رَبَا.

## مسألة ٤٤ (شرطان في بيع)

(ولا شرطان في بيع)، قال البغوي<sup>1</sup>: هو أن يقول بعثك هذا العبد بألف نقداً أو بألفين نسيئة، فهذا بيعٌ واحدٌ تَضَمَّنَ شَرْطَيْنِ يَخْتَلِفُ الْمَقْصُودُ فِيهِ بِاخْتِلَافِهِمَا، وَلَا فَرْقَ بَيْنَ شَرْطَيْنِ وَشُرُوطٍ. وَقِيلَ مَعْنَاهُ: أَنْ يَقُولَ بَعَثَكَ ثَوْبِي بِكَذَا وَعَلَيَّ قِصَارَتَهُ وَخِيَاطَتَهُ، فَهَذَا فَاسِدٌ عِنْدَ أَكْثَرِ الْعُلَمَاءِ.

## مسألة ٤٥ (ربح ما لم يضمن)

(ولا ربح ما لم يضمن): يعني<sup>2</sup> لا يجوز أن يأخذ ربحَ سلعةٍ لم يضمنها؛ مثل أن يشتري متاعاً ويبيعه إلى آخر قبل قبضه من البائع، فهذا البيع باطلٌ وربحه لا يجوز؛ لأن المبيع في ضمان البائع الأول وليس في ضمان المشتري منه لعدم القبض.

وقال ابن القيم: هذا الحديث أصلٌ من أصول المعاملات، وهو نصٌّ في تحريم الحيل الربوية.

<sup>1</sup> عون المعبود ج ٧ ص ٤٩٩

<sup>2</sup> عون المعبود ج ٧ ص ٤٩٩

فقال ابن المنذر: قال أحمد وإسحاق: فيمن اشترى ثوبا واشترط على البائع خياطته وقصارته، أو طعاما واشترط طحنه وحمله - إن شرط أحد هذه الأشياء فالبيع جائز، وإن شرط شرطين فالبيع باطل.

وكما ثبت في حديث عبد الله بن عمر؛ حيث قال له: "إني أبيع الإبل بالبيع بالدرهم، وأخذُ الدنانير، وأبيعُ بالدنانير وأخذُ الدرهم. فقال: لا بأس إذا أخذتها بسعرِ يومها وتفرقتما وليس بينكما شيء".

فجوزَ ذلك بشرطين؛

أحدهما: أن يأخذ بسعر يوم الصرف؛ لئلا يربح فيها وليستقرَّ ضمانه.

والثاني: أن لا يتفرقا إلا عن تقابض؛ لأنه شرط في صحة الصرف لئلا يدخله ربا النسيئة.

والنهي عن ربح ما لم يضمن قد أشكل على بعض الفقهاء علته وهو من محاسن الشريعة. فإنه لم يتم عليه استيلاء، ولم تنقطع علقُ البائع عنه فهو يطمع في الفسخ والامتناع من الإقباض إذا رأى المشتري قد ربح فيه، وإن أقبضه إياه فإنما يقبضه على إغماضٍ وتأسفٍ على فوت الربح فنفسه متعلقة به لم ينقطع طمعها منه.

وهذا معلومٌ بالمشاهدة، فمن كمال الشريعة ومحاسنها النهي عن الربح فيه حتى يستقرَّ عليه ويكون من ضمانه، فيئأس البائع من الفسخ، وتنقطع علقه عنه.

مسألة ٤٦ (بيعتان في بيعة)

أما البيعتان في بيعة<sup>1</sup>: فظاهرٌ؛ فإنه إذا باعه السلعة إلى شهرٍ ثم اشتراها منه بما شرّطه له، كان قد باع بما شرّطه له بعشرةٍ نسيئةً. ولهذا المعنى حرّم الله ورسوله العينة. وأما السلف والبيع: فلأنه إذا أقرضه مائة إلى سنة، ثم باعه ما يساوي خمسين مائة: فقد جعل هذا البيع ذريعةً إلى الزيادة في القرض الذي وجبه ردُّ المثل، ولولا هذا البيع لما أقرضه ولولا عقد القرض لما اشترى ذلك.

قال ابن المنذر: أجمعوا على أن المسلف إذا شرط على المستلف زيادةً أو هدية. فأسلف على ذلك: أن أخذ الزيادة على ذلك ربا وقد روي عن ابن مسعود وأبي بن كعب وابن عباس أنهم "نهوا عن قرضٍ جرّ منفعةً" وكذلك إن شرط أن يؤجره داره، أو يبيعه شيئاً: لم يجز؛ لأنه سلّم إلى الربا؛ ولهذا نهى عنه النبي صلى الله عليه وسلم، ولهذا منع السلف رضي الله عنهم من قبول هدية المقترض إلا أن يحتسبها المقرض من الدين.

### مسألة ٤٧ (لا تبع ما ليس عندك)

إن<sup>2</sup> قوله صلى الله عليه وسلم: (ولا تبع ما ليس عندك)<sup>3</sup> مطابقٌ لنهيه صلى الله عليه وسلم عن بيع الغرر؛ لأنه إذا باع ما ليس عنده فليس هو على ثقةٍ من حصوله؛ بل قد يحصل له وقد لا يحصل، فيكون غرراً؛ كبيع الآبق والشارد والطيور في الهواء، وما تحمل ناقته ونحوه. قال حكيم بن حزام "يا رسول الله، الرجل يأتيني

<sup>1</sup> عون المعبود ج ٧ ص ٤٩٩

<sup>2</sup> عون المعبود ج ٧ ص ٤٩٩

<sup>3</sup> المجموع للنووي

يسألني البيع ليس عندي فأبيعه منه، ثم أمضي إلى السوق، فأشتريه وأسلمه إياه. فقال: "لا تبع ما ليس عندك".

وقد ظن طائفة أن السلم مخصوص من عموم هذا الحديث فإنه بيع ما ليس عنده. وليس كما ظنوه. فإن الحديث إنما تناول بيع الأعيان، وأما السلم فعقد على ما في الذمة؛ بل شرطه أن يكون في الذمة فلو أسلم في معين عنده كان فاسداً وما في الذمة مضمون مستقر فيها. وبيع ما ليس عنده إنما نهى عنه لكونه غير مضمون عليه، ولا ثابت في ذمته، ولا في يده؛ فالبيع لا بد أن يكون ثابتاً في ذمة المشتري أو في يده. وبيع ما ليس عنده ليس بواحد منهما. فالحديث باقٍ على عمومه.

### مسألة ٤٨ (التصيرية)

روى أبو هريرة رضي الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: (لا تصروا الإبل والغنم فمن ابتاعها بعد ذلك فهو بخير النظرين بعد أن يحلبها إن رضيها أمسكها وإن سخطها ردّها وصاعاً من تمر)<sup>1</sup>، رواه الجماعة ورواه ابن عمر وغيره، ومعلوم أن التصيرية مجرد فعل يغترب به المشتري ثم قد حرّمه رسول الله صلى الله عليه وسلم وأوجب الخيار عند ظهور الحال فكيف بالغرور بالأقوال؟ ولهذا كان أكثر الذين يقولون بالحيل لا يقولون بهذا الحديث؛ لأن الخيار هنا زعموا ليس لوجود عيب، ولا لفوات صفة وهو جارٍ على قياس المحتالين، لكن الحيل باطلة؛ لأن إظهار الصفات بالأفعال كإظهارها بالأقوال.

<sup>1</sup> صحيح البخاري: ٢٠٠٤

بل مجرد ظهورها كمجرد ظهور السلامة من العيوب، وقد حُكي عن بعض المحتالين أنه كان إذا استوصف السلعة عرضَ في كلامه؛ مثل أن يُقال له كيف الجملة؟ يقول: احمل ما شئت وينوي على الحيل، ويُقال له كم تحلب، فيقول: في أي إناء شئت، فيقول كيف سيره؟ فيقول: الريح لا تلحق فإذا قبضَ المشتري ذلك فلا يجد شيئاً من ذلك رجَعَ إليه فيقول ما وجدتُ فيما بعثني شيئاً من تلك الأوصاف فيقول ما كذبتك، وقد ذُكرت هذه الحكاية عن بعض التابعين وأدخلها في كلامه من احتجَّ للحيل، والأشبه أنها كذبٌ أو كان قصده المزاح معه لا حقيقة البيع، وإلا فمن عملٍ مثل هذا فقد قُدحَ في ديانته، فإن هذا أعظمُ في الغرر من التصرية<sup>1</sup>.

### مسألة ٤٩ (النجش)

وفي الصحيحين عن النبي صلى الله عليه وسلم أنه: (نهى عن النجش)<sup>2</sup> وذلك لما فيه من الغرر للمشتري وخديعته، (ونهى عن تلقي السلع)<sup>3</sup> وذلك لما فيه من تغرير البائع أو ضرر المشتري، ونهى أن يسوم الرجل على سوم أخيه، أو يبيع على بيع أخيه، أو يخطب على خطبة أخيه، أو تسأل المرأة طلاق أختها لتكتفى ما في صحفتها أو نهى أن يبيع حاضر لبادٍ وقال: (دعوا الناس يرزق الله بعضهم من بعض)<sup>4</sup>.

1 الفتاوى الكبرى ج ٩ ص ٢٠٥

2 صحيح البخاري

3 مسند أحمد

4 صحيح مسلم: ٢٧٩٩



وهذا كله دليل على وجوب مراعاة حق المسلم وترك إضراره بكلٍ إلا أن يصدر منه أذى، وعلى المنع من نيل الغرض بخديعة المسلم، وكثير من الحيل يناقض هذا، ولهذا كثير من القائلين بالحيل لا يمتنعون ببيع الحاضر للبادي، ولا تلقّي السلّع، طردا لقياسهم، ومن أخذ بالسنة منهم في مثل هذا أخذ بها على مضض؛ لأنها على خلاف قياسه، ومخالفة القياس للسنة دليل على أنه قياس فاسد .

ولما كانت هذه الخصال مثل التلقي والنجش والتصرية من جنس واحد وهو الخِلاَبَة جمعها النبي صلى الله عليه وسلم في حديث أبي هريرة وغيره، وجاء عنه أنه بين تحريم الخِلاَبَة مطلقا فروى الإمام أحمد في المسند قال: حدثنا وكيع، قال: حدثنا المسعودي عن جابر عن أبي الضحى عن مسروق عن (عبد الله بن مسعود قال: حدثنا رسول الله صلى الله عليه وسلم وهو الصادق المصدوق قال: **بيعُ الحفلاتِ خِلاَبَة ولا تحلُ الخِلاَبَة لمسلم**)<sup>1</sup>.

وهذا نص في تحريم جميع أنواع الخِلاَبَة<sup>2</sup>.

ويؤيد ذلك: ما رواه الدار قطني وغيره عن أبي أمامة عن النبي صلى الله عليه وسلم أنه قال: **(غَبْنُ المُستَرسِلِ ربا)** وحديث التلقي يوافق هذا الحديث .

فإذا كان الله تعالى قد حرّم الخِلاَبَة وهي الخديعة فمعلوم أنه لا فرق بين الخِلاَبَة في البيع وفي غيره؛ لأن الحديث إن عمّ ذلك لفظاً ومعنى فلا كلام، إن كان إنما قصد به الخِلاَبَة في البيع فالخِلاَبَة في سائر العقود والأقوال وفي الأفعال بمنزلة الخِلاَبَة في البيع

<sup>1</sup> سنن ابن ماجه: ٢٢٣٢

<sup>2</sup> الفتاوى الكبرى ج ٩ ص ٢٠٦

ليس بينهما فرق مؤثر في اعتبار الشارع وهذا القياس في معنى الأصل؛ بل الخلافة في غير البيع قد تكون أعظم فيكون من باب التشبيه وقياس الأولى، وإذا كان كذلك فالحيل خلافة إما مع الخلق أو مع الخالق، مثل ما يحكى عن بعض أهل الحيل أنه اشترى من أعرابي ماءً بثمانٍ غالٍ ثم أراد أن يسترجع الثمن وكان معه سويق ملتوتٌ بزيتٍ فقال له: أتريد أن أطعمك سويقاً؟ قال: نعم فأطعمه فعطش الأعرابي عطشاً شديداً وطلب أن يسقيه تبرعاً أو معاوضاً فامتنع إلا بثمانٍ جميع الماء فأعطاه جميع الثمن بشربة واحدة، ومعلوم أن إطعامه ذلك السويق مظهرٌ أنه محسن إليه وهو يقصد الإساءة إليه من أقبح الخلابات ثم امتناعه من سقيه إلا بأكثر من ثمن المثل حرام، ولا يقال إن الأعرابي أساء إليه بمنعه الماء إلا بثمانٍ كثير؛ لأن ذلك إن كان جائزاً لم تجز معاقبته عليه.

وإن كان يجب عليه أن يسقيه مجاناً أو بثمانٍ فكذلك يجب على الثاني أن يسقيه ولم يفعل، ولو أنه استرجع الثمن وردَّ عليه<sup>1</sup>.

### مسألة ٥٠ (مجلسُ العقد)

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: (المتبايعان بالخيار ما لم يفترقا إلا أن تكون صفقة خيار ولا يحل له أن يفارق صاحبه خشية أن يستقبله)<sup>2</sup>.

واستدل به الإمام أحمد قائلًا: فيه إبطال الحيل، وقد أشكل هذا على كثير من الفقهاء بفعل ابن عمر؛ فإنه كان إذا أراد أن يلزم البيع مشى خطواتٍ، ولا إشكال

1 الفتاوى الكبرى ج ٩ ص ٢٠٨

2 سنن أبي داود: ٢٩٩٧

بحمد الله في الحديث، وهو من أظهر الأدلة على بطلان التحيل لإسقاط حق من له حق؛ فإن الشارع صلوات الله وسلامه عليه وعلى آله أثبت خيار المجلس في البيع حكمة ومصلحة للمتعاقدين، وليحصل تمام الرضى الذي شرطه تعالى فيه؛ فإن العقد قد يقع بغتة من غير تروٍ ولا نظرٍ في القيمة، فاقتضت محاسن هذه الشريعة الكاملة أن يجعل للعقد حرماً يتروى فيه المتبايعان، ويعيدان النظر، ويستدرك كل واحد منهما عيباً كان خفياً.

فلا أحسن من هذا الحكم، ولا أرفق لمصلحة الخلق؛ فلو مكّن أحد المتعاقدين الغابن للآخر من النهوض في الحال والمبادرة إلى التفرق لفاتت مصلحة الآخر، ومقصود الخيار بالنسبة إليه، وهب أنك أنت اخترت إمضاء البيع فصاحبك لم يتسع له وقت ينظر فيه ويتروى، فنهوضك حيلة على إسقاط حقه من الخيار، فلا يجوز حتى يُخيره؛ فلو فارق المجلس لغير هذه الحاجة أو صلاة أو غير ذلك ولم يقصد إبطال حق الآخر من الخيار لم يدخل في هذا التحريم، ولا يُقال: هو ذريعة إلى إسقاط حق الآخر من الخيار؛ لأن باب سد الذرائع متى فاتت به مصلحة راجحة أو تضمن مفسدة راجحة لم يلتفت إليه.

فلو منع العاقد من التفرق حتى يقوم الآخر لكان في ذلك إضرار به ومفسدة راجحة؛ فالذي جاءت به الشريعة في ذلك أكمل شيء وأوفقه للمصلحة والحكمة ولله الحمد.

وتأمل قوله: ( لا تتركبوا ما ارتكبت اليهود فتستحلوا محارم الله بأدنى الحيل )، أي أسهلها وأقربها، وإنما ذكر أدنى الحيل<sup>1</sup>.

## مسألة ٥١ (العينة)

قال صلى الله عليه وسلم: (إذا تبايعتم بالعينة وأخذتم أذناب البقر ورضيتم بالزرع وتركتم الجهاد سلط الله عليكم ذلاً لا ينزعه حتى ترجعوا إلى دينكم)<sup>2</sup>.

وعين أخذ بالعينة بالكسر أي السلف أو أعطى بها. بأن باع التاجر سلعته بثمرن إلى أجل ثم اشتراها منه بأقل من ذلك الثمن. قال الرافعي: وبيع العينة هو أن يبيع شيئاً من غيره بثمرن مؤجل ويسلمه إلى المشتري ثم يشتريه قبل قبض الثمن بثمرن نقد أقل من ذلك القدر.

وقوله صلى الله عليه وسلم: (من باع بيعتين في بيعة فله أو كسهما أو الربا)<sup>3</sup> هو مُنزّل على العينة بعينها، لأنه يباع في بيع واحد، فأوكسهما: الثمن الحال وإن أخذ بالأكثر وهو المؤجل – أخذ بالربا –. فالمعنيان لا ينفكان من أحد الأمرين إما الأخذ بأوكس الثمنين، أو الربا، وهذا لا يتنزل إلا على العينة. قال المحرمون للعينة<sup>4</sup>: الدليل على تحريمها من وجوه:

1 إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٣ ص ٣٨٠

2 سنن أبو داود: ٣٠٠٣

3 سنن أبو داود: ٣٠٠٢

4 عون المعبود ج ٧ ص ٤٥٣

أحدها: أن الله تعالى حرم الربا والعينة وسيلة إلى الربا؛ بل هي من أقرب وسائله والوسيلة إلى الحرام حرام، فهنا مقامان. أحدهما: بيان كونها وسيلة. والثاني: بيان أن الوسيلة إلى الحرام حرام. فأما الأول: فيشهد له به النقل والعرف والنية والقصد، وحال المتعاقدين. فأما النقل: فبما ثبت عن ابن عباس "أنه سئل عن رجل باع من رجل حريرة بمائة، ثم اشتراها بخمسين؟ فقال: دراهم بدراهم متفاضلة، دخلت بينها حريرة".

وفي كتاب أبي محمد النجشي الحافظ عن ابن عباس: "أنه سئل عن العينة يعني بيع الحريرة؟ فقال: إن الله لا يُخدع، هذا مما حرم الله ورسوله".

وفي كتاب الحافظ معين عن أنس: "أنه سئل عن العينة - يعني بيع الحريرة - فقال: إن الله لا يُخدع، هذا مما حرم الله ورسوله".

قد عَلِمَ رسول الله صلى الله عليه وسلم والمتبايعون ذلك: قصدهما أنهما لم يعقدا على السلعة عقدا يقصدان به تملكها ولا غرض لهما فيها بحال. وإنما الغرض والمقصود بالقصد الأول: مائة بمائة وعشرين وإدخال تلك السلعة في الوسط تلبيس وعبث، وهي بمنزلة الحرف الذي لا معنى له في نفسه؛ بل جيء به لمعنى في غيره، حتى لو كانت تلك السلعة تساوي أضعاف ذلك الثمن أو تساوي أقل جزء من أجزائه لم يبالوا بجعلها موردا للعقد، لأنهم لا غرض لهم فيها وأهل العرف لا يكابرون أنفسهم في هذا.

وأما النية والقصد: فالأجنبي المشاهد لهما يقطع بأنه لا غرض لهما في السلعة وإنما القصد الأول مائة مائة وعشرين، فضلا عن علم المتعاقدين ونيتهما، ولهذا يتواطأ كثير منهم على ذلك قبل العقد، ثم يحضران تلك السلعة محللا لما حرم الله ورسوله.

إن الشارع إنما حرم الربا، وجعله من الكبائر، وتوعد آكله بمحاربة الله ورسوله، لما فيه من أعظم الفساد والضرر، فكيف يتصور مع هذا - أن يبيح هذا الفساد العظيم بأيسر شيء يكون من الحيل؟ فيالله العجب، أترى هذه الحيلة أزالَت تلك المفسدة العظيمة، وقلبتُها مصلحة، بعد أن كانت مفسدة؟

وخلاصة مسألة العينة<sup>1</sup>: بأن يبيعه سلعة إلى أجل ثم يبتاعها منه بأقل من ذلك. فهذا مع التواطؤ يبطل البيعين؛ لأنها حيلة. وإن لم يتواطأ فإنهما يبطلان البيع الثاني سدا للذريعة. ولو كانت عكس مسألة العينة من غير تطواطؤ: ففيه روايتان عن أحمد وهو أن يبيعه حالا ثم يبتاع منه بأكثر مؤجلا. وأما مع التواطؤ فربما محتال عليه.

### مسألة ٥٢ (التورق)

تكون التورق إذا لم تعد السلعة إلى البائع الأول؛ بل رجعت إلى ثالث، والمقصود منها الورق أي السيولة. وكان عمر بن عبد العزيز يكرهها، وكان يقول: "التورق أخية الربا".

<sup>1</sup> مجموع الفتاوى لابن تيمية ج ٦ ص ٤٥٦

وخلاصة مسألة التورق<sup>1</sup>: أن لو كان مقصود المشتري الدرهم وابتاع السلعة إلى أجل لبييعها ويأخذ ثمنها. ففي كراهته عن أحمد روايتان. والكراهة قول عمر بن عبد العزيز ومالك؛ بخلاف المشتري الذي غرضه التجارة أو غرضه الانتفاع أو القنية فهذا يجوز شراؤه إلى أجل بالاتفاق. ففي الجملة: أهل المدينة وفقهاء الحديث مانعون من أنواع الربا منعا محكما مراعين لمقصود الشريعة وأصولها، وقولهم في ذلك هو الذي يؤثر مثله عن الصحابة وتدلل عليه معاني الكتاب والسنة.

## مسألة ٥٣ (بيع العينة والتورق هما بيع مضطر)

خطب علي بن أبي طالب فقال<sup>2</sup>: سيأتي على الناس زمان عضوض بعض الموسر على ما في يديه ولم يؤمر بذلك، قال الله تعالى: **ولا تنسوا الفضل بينكم**، ويبياع المضطرون وقد نهى النبي صلى الله عليه وسلم عن بيع المضطر وبيع الغرر وبيع الثمرة قبل أن تُدرك.

والعينة إنما تقع من رجل مضطر إلى نقد، لأن الموسر يرضن عليه بالقرض، فيضطر إلى أن يشتري منه سلعة ثم يبيعه، فإن اشتراها منه بائعها كانت عينة، وإن باعها من غيره فهي التورق. ومقصوده في الموضعين: الثمن، فقد حصل في ذمته ثمن مؤجل مقابل الثمن حال أنقص منه، ولا معنى للربا إلا هذا لكنه ربا بسلم، لم يحصل له مقصوده إلا بمشقة، ولو لم يقصده كان ربا بسهولة<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> مجموع الفتاوى لابن تيمية ج ٦ ص ٤٥٦

<sup>2</sup> سنن أبي داود: ٢٩٣٥

<sup>3</sup> عون المعبود ج ٧ ص ٤٥٣

## مسألة ٥٤ (إدخال فرس بين فرسين)

قال النبي صلى الله عليه وسلم: (أدخل فرسا بين فرسين يعني وهو لا يؤمن أن يسبق فليس بقمار ومن أدخل فرسا بين فرسين وقد أمن أن يسبق فهو قمار)<sup>1</sup>؛ فجعله قمارا مع إدخاله الفرس الثالث لكونه لا يمنع معنى القمار وهو كون كل واحد من المتسابقين لا ينفك عن كونه آخذا أو مأخوذا منه وإنما دخل صورة تحيلا على إباحة محرم وسائر الحيل مثل ذلك<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> سنن أبي داوود: ٢٢١٥

<sup>2</sup> الشرح الكبير لابن قدامة ج ٤ ص ١٨٠



## المبحث الثالث: مسائل من الفقه

إن المسائل المذكورة ليس المقصود منها جواز العمل بها، أو نشرها كما يبدو في بعضها، وإن الحيل الموضحة في بعضها تركناها على حالها لبيان ما سار عليه البعض وانتشر فيما بينهم. كما أن الفائدة المرجوة من ذكر تلك الحالات إنما هو للتعرف على آليات وأنماط التفكير لدى المتحيلين لوضع الضوابط التي تمنع تلك التصرفات؛ وذلك لإبقاء عمليات الابتكار المالي محصورةً ضمن الأطر الصحيحة النافعة التي تحقق مصالح الناس وتمنع عنهم المفسد.

أما عن رأينا فمشروط بتحقق الضوابط المقترحة في نهاية البحث، وقد وجب التنويه قبل ذكر ما سيأتي من مسائل للأهمية.

### مسائل في الإجارة

#### مسألة ٥٥ (إجارة الرجل ما استأجره بزيادة)

اختلفت الرواية عن أحمد في جواز إجارة الرجل ما استأجره بزيادة على ثلاث روايات<sup>1</sup>:

إحداهن: المنع مطلقاً؛ لئلا يربح فيما لم يضمن وعلى هذا فالنقض مندفع.

والثانية: أنه إن جدد فيها عمارة جازت الزيادة، وإلا فلا؛ لأن الزيادة لا تكون ربحاً؛ بل هي في مقابلة ما أحدثه من العمارة، وعلى هذه الرواية أيضاً فالنقض مندفع.

<sup>1</sup> عون المعبود ج ٧ ص ٤٩٩

والثالثة: أنه يجوز أن يؤجرها بأكثر مما استأجرها مطلقاً، وهذا مذهب الشافعي، وهذه الرواية أصح. فإن المستأجر لو عطل المكان وأتلف منافعه بعد قبضه لتلف من ضمانه؛ لأنه قبضه القبض التام. ولكن لو انهدمت الدار لتلفت من مال المؤجر لزوال محل المنفعة فالمنافع مقبوضة. ولهذا له استثناءؤها بنفسه وبنظيره، وإيجارها والتبرع بها، ولكن كونها مقبوضةً مشروط ببقاء العين. فإذا تلفت العين زال محل الاستيفاء، فكانت من ضمان المؤجر.

وسر المسألة: أنه لم يربح فيما لم يضمن وإنما هو مضمون عليه بالأجرة.

### مسألة ٥٦ (الجمع بين البيع والإجارة)

كأن يؤجر الأرض ويساقى على الشجر فهو كجمع بين بيع وإجارة، فإن كان حيلة فلا يجوز، وإن كانت المساقاة في عقد ثانٍ فهل تفسد؟ فيه وجهان: أحدهما: تفسد المساقاة وحدها.

والثاني: يفسدان، إذا فعلاً ذلك حيلة على شراء الثمرة قبل وجودها أو قبل بدو صلاحها فلا يصح؛ سواء جمعاً بين العقدين أو عقداً أحدهما قبل الآخر.

### مسألة ٥٧ (اشتراط تكاليف إضافية على المستأجر)

لو أجره الأرض بأجرة معلومة وشرط عليه أن يؤدي خراجها لم يجز؛ لأن الخراج على المالك لا على المستأجر، والحيلة في جوازه أن يؤجره إياها بمبلغ يكون زيادته بقدر الخراج ثم يأذن له أن يدفع في خراجها ذلك القدر الزائد على أجرتها.

<sup>1</sup> الفروع لابن مفلح ج ٧ ص ٢٧٩

قالوا: لأنه متى زاد مقدار الخراج على الأجرة حصل ذلك ديناً على المستأجر، وقد أمره أن يدفعه إلى مستحق الخراج وهو جائز.

وقالوا: نظير هذا أن يؤجره دابة ويشترط علفها على المستأجر لم يجز، والحيلة في جوازه هكذا سواء، يزيد في الأجرة ويوكله أن يعلف الدابة بذلك القدر الزائد.

وقالوا: لا يصح استئجار الشجرة للثمرة، والحيلة في ذلك أن يؤجره الأرض ويسأقيه على الثمرة من كل ألف جزء جزءاً مثلاً.

### مسألة ٥٨ (إجارة أرض فيها زرع)

لو أراد إجارة أرض له فيها زرع لم يجز، والحيلة في جوازه أن يبيعه الزرع ثم يؤجره الأرض، فإن أراد بعد ذلك أن يشتري منه الزرع جاز.

### مسألة ٥٩ (شراء دار ثم إيجارها للبائع، وهو يخفي بيع أمانة)

سُئل<sup>1</sup> عن رجل اشترى من رجل داراً بألف درهم وهي تساوي ألفي درهم ثم إن المشتري أجر البائع الدار مدة من الشهور بدراهم معلومة في تاريخه على الفور وهو بينهما بيع أمانة في الباطن. هل يصح هذا العقد على هذا الحكم؟ وهل يلزم البائع الأصلي مبلغ ومدة الإجارة أم لا؟

إذا كان المقصود أن يأخذ أحدهما من الآخر دراهم وينتفع المعطي بعقار الآخر مدة مقام الدراهم في ذمته فإذا أعاد الدراهم إليه أعاد إليه العقار فهذا حرام بلا ريب، وهذا دراهم بدراهم مثلها ومنفعة الدار وهو الربا البين، وقد اتفق العلماء على أن

<sup>1</sup> مجموع الفتاوى لابن تيمية ج ٧ ص ٤٤

المقرض متى اشترط زيادةً على قرضه كان ذلك حراماً، وكذلك إذا تواطأ على ذلك، كما حرّم النبي صلى الله عليه وسلم الجمع بين السلف والبيع؛ لأنه إذا أقرضه وباعه: حابه في البيع لأجل القرض وكذلك إذا آجره وباعه. وما يُظهرونه من بيع الأمانة الذي يتفقون فيه على أنه إذا جاءه بالثمن أعاد إليه المبيع هو باطلٌ باتفاق الأئمة سواء شرطه في العقد أو تواطأ عليه قبل العقد. والواجب في مثل هذا أن يُعاد العقارُ إلى ربه والمال إلى ربه ويُعزَّر كلٌّ من الشخصين إن كانا عَلِمَا بالتحريم. والقرض الذي يجزُّ منفعةً قد ثبت النهي عنه عن غير واحدٍ من الصحابة.

### مسألة ٦٠ (استتجار دار مع ضمان درك العين المؤجرة)<sup>1</sup>

إذا استأجر منه داراً مدة سنين بأجرة معلومة، فخاف أن يغدر به المكري في آخر المدة ويتسبب إلى فسخ الإجارة بأن يظهر أنه لم تكن له ولاية الإيجار أو أن المؤجر ملكٌ لابنه أو امرأته أو أنه كان مؤجراً قبل إيجاره، ويتبين أن المقبوض أجرة المثل لما استوفاه من المدة وينتزع المؤجر له منه؛ فالحيلة في التخلص من هذه الحيلة أن يضمّنه المستأجر درك العين المؤجرة له أو لغيره، فإذا استحققت أو ظهرت الإجارة فاسدة رجع عليه بما قبضه منه، أو يأخذ إقرار من يخاف منه بأنه لاحق له في العين وأن كل دعوى يدعيها بسببها فهي باطلة، أو يستأجرها منه بمائة دينار مثلاً ثم يُصارفه كل دينار بعشرة دراهم، فإذا طالبه بأجرة المثل طالبه هو بالدينانير التي وقع

<sup>1</sup> إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٤ ص ١٣٠

عليها العقد، فإنه لم يخف من ذلك، ولكن يخاف أن يغدر به في آخر المدة، فليُقَسِّط الأجرة على عدد السنين، ويجعل معظمها للسنة التي يخشى غدره فيها. وكذلك إذا خاف المؤجر أن يغدر المستأجر ويرحل في آخر المدة، فليجعل معظم الأجرة على المدة التي يأمن فيها من رحيله، والقدر اليسير منها لآخر المدة.

### مسألة ٦١ (أن يُؤجَرَ الدار من امرأة المستأجر)<sup>١</sup>

أن يخاف رب الدار غيبة المستأجر، ويحتاج إلى داره فلا يسلمها أهله إليه، فالحيلة في التخلص من ذلك أن يؤجرها ربها من امرأة المستأجر، ويضمن الزوج أن ترد إليه المرأة الدار وتفرغها متى انقضت المدة، أو تضمن المرأة ذلك إذا استأجر الزوج؛ فمتى استأجر أحدهما وضمن الآخر الرد لم يتمكّن أحدهما من الامتناع، وكذلك إن مات المستأجر فجدد ورثته الإجارة وأدعوا أن الدار لهم، نفع رب الدار كفالة الورثة وضمانيهم رد الدار إلى المؤجر، فإن خاف المؤجر إفلاس المستأجر وعدم تمكنه من قبض الأجرة؛ فالحيلة أن يأخذ منه كفيلا بأجرة ما سكن أبدا، ويُسمي أجرة كل شهر للضمين، ويشهد عليه بضمانيه.

### مسألة ٦٢ (أن يشهد على المؤجر أنه قد وكله في صرف ذلك)<sup>٢</sup>

كأن يأذن رب الدار للمستأجر أن يكون في الدار ما يحتاج إليه أو يعلف الدابة بقدر حاجتها، وخاف أن لا يحتسب له ذلك من الأجرة؛ فالحيلة في اعتداده به عليه أن يُقدَّر ما يحتاج إليه الدابة أو الدار، ويُسمي له قدرا معلوما، ويحسبه من

<sup>١</sup> إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٤ ص ١٣٢

<sup>٢</sup> إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٤ ص ١٣٣

الأجرة، ويُشهد على المؤجر أنه قد وكله في صرف ذلك القدر فيما تحتاج إليه الدار أو الدابة .

### مسألة ٦٣ (خوف رب الدار من أن يُؤخّر المُستأجر تسليمها)<sup>١</sup>

إذا خاف رب الدار أو الدابة أن يعوقها عليه المستأجر بعد المدة، فالحيلة في أمنه من ذلك أن يقول: متى حبستها بعد انقضاء المدة فأجرتها كل يوم كذا وكذا، فإنه يخاف من حبسها أن يلزمه بذلك .

### مسألة ٦٤ (إبهام الإجارة)<sup>٢</sup>

قد تدعو الحاجة إلى أن يكون عقد الإجارة مُبهماً غير مُعين، فمثاله أن يقول له: إن ركبت هذه الدابة إلى أرض كذا فلك عشرة، وإن ركبتها إلى أرض كذا فلك خمسة عشر، أو يقول: إن خطت هذا القميص اليوم فلك درهم، وإن خطته غدا فنصف درهم، وإن زرعت هذه الأرض حنطة فأجرتها مائة، أو شعيراً فأجرتها خمسون، ونحو ذلك؛ فهذا كله جائز صحيح، لا يدل على بطلانه كتاب ولا سنة ولا إجماع ولا قياس؛ بل هذه الأدلة تقتضي صحته، وإن كان فيه نزاع متأخر، فالثابت عن الصحابة الذي لا يعلم عنهم فيه نزاع جوازه كما ذكره البخاري في صحيحه عن عمر أنه دفع أرضه إلى من يزرعها وقال: إن جاء عُمرُ بالبذر من عنده فله كذا، وإن جاءوا بالبذر فلهم كذا، ولم يخالفه صحابي واحد، ولا محذور في ذلك، ولا خطر، ولا غرر، ولا أكل مال بالباطل، ولا جهالة تعود إلى العمل ولا إلى

<sup>١</sup> إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٤ ص ١٣٧

<sup>٢</sup> إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٤ ص ٢٤٩

العوض، فإنه لا يقع إلا مُعِينًا، والخِيرة إلى الأجير؛ أي ذلك أحبُّ أن يستوفي، فَعَلًا، فهو كما لو قال له: أيُّ ثوب أخذته من هذه الثياب فقيمته كذا، أو أي دابة ركبتها فأجرتها كذا، أو أجرة هذه الفرس كذا، فأَيُّها شئتَ فَحُدُّه، أو ثمن هذا الثوب مائة وثمان هذا مائتان، ونحو ذلك مما ليس فيه غرر ولا جهالة ولا ربًا ولا ظلم، فكيف تأتي الشريعة بتحريمه؟ وعلى هذا فلا يحتاج إلى حيلة على فعله. وكثير من المتأخرين من أتباع الأئمة يبطل هذا العقد، فالحيلة على جوازه أن يقول: استأجرتك لتُخِيطه اليوم بدرهم، فإن خِطَّته غدا فلك أجرة مثله نصف درهم، وكذا يقول: آجرتك هذه الدابة إلى أرض كذا بعشرة، فإن ركبتها إلى أرض كذا وكذا فعليك أجرةٌ مثلها كذا وكذا، فإن خاف أن يكون يده يدَ عدوان ضَمَنَه، فليقل: فإذا انقضت المسافة الأولى فهي أمانة عندك، هذا عند من لم يصحح الإجارة المضافة، ومن صحَّحها فالحيلة عنده أن يقول: فإذا قطعت هذه المسافة فقد آجرتكها إلى مسافة كذا وكذا، فإذا انتهت آجرتكها إلى مسافة كذا وكذا، فإن خشي المستأجر أن ينقضني شُغله قبل ذلك فيبقى عقد الإجارة لازما له وقد فرغ شغله فالحيلة أن يقول: إذا انقضت المسافة أو المدة فقد وكلتُك في إيجارتها لمن شئت، فليؤجرها لغيره ثم يستأجرها منه، فإن خاف أن لا تتم هذه الحيلة على أصل من لا يجوز تعليق الوكالة بالشرط فليؤكله في الحال وكالةً غير مُعلَّقة، ثم يُعلِّق تصرفه بالشرط، فيقول: أنت وكيلي في إيجارتها، فإذا انقضت المدة فقد أذنتُ لك في إيجارتها.

وقال القاضي أبو يعلى في كتاب إبطال الحيل: إن احتال في إجازة هذا الشرط فقال: استأجرها إلى دمشق بكذا، ومن دمشق إلى الرملة بكذا، ومن الرملة إلى مصر بكذا، جاز له؛ لأنه إذا سُمِّي لكل من المسافتين أجرٌ معلومة فكل واحدة منهما كالمعقود عليه على حاله، فلا يمنع صحة العقد.

قلت: ولكن لا تنفعه هذه الحيلة إذا انقضى غرضه عند المسافة الأولى، ويبقى عقد الإجازة لازماً له فيما وراءها، فتصير كما لو استأجرها إلى مصر فانقضى غرضه في الرملة، فما الذي أفاده تعدد العقود، فوجود هذه الحيلة وعدمها سواء، فالوجه ما ذكرناه.

### مسألة ٦٥ (استئجار الشمع ليشعله)<sup>١</sup>

لا يجوز استئجار الشمع ليشعله، لذهاب عين المستأجر، والحيلة في تجويز هذا العقد أن يبيعه من الشمعة أواقياً معلومة، ثم يؤجره إياها، فإن كان الذي أشعل منها ذلك القدر، وإلا احتسب له بما أذهب منها، وأحسن من هذه الحيلة أن يقول: بعثك من هذه الشمعة كل أوقية منها بدرهم، قلل المأخوذ منها أو كثر، وهذا جائز على أحد القولين في مذهب الإمام أحمد، واختاره شيخنا، وهو الصواب المقطوع به، وهو مخرج على نص الإمام أحمد في جواز إجازة الدار كل شهر بدرهم، وقد أجز علي كرم الله وجهه في الجنة نفسه كل دلو بتمر، ولا محذور في هذا أصلاً، ولا يفضي إلى تنازع ولا تشاحن؛ بل عمل الناس في أكثر بياعاتهم عليه، ولا

<sup>١</sup> إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٤ ص ١٣٨



يضره جهالة كمية المعقود عليه عند البيع؛ لأن الجهالة المانعة من صحة العقد هي التي تؤدي إلى القمار والغرر، ولا يدري العاقد على أي شيء يدخل، وهذه لا تؤدي إلى شيء من ذلك؛ بل إن أراد قليلا أخذ والبائع راض، وإن أراد كثيرا أخذ والبائع راض، والشريعة لا تحرم مثل هذا ولا تمنع منه؛ بل هي أسمح من ذلك وأحكم.

فإن قيل: لكن في العقد على هذا الوجه محذوران؛ أحدهما: تضمنه للجمع بين البيع والإجارة، والثاني: أن مورد عقد الإجارة يذهب عينه أو بعضه بالإشغال.

### مسألة ٦٦ (إجارة الأرض المشغولة بالزراعة)

لا تصح إجارة الأرض المشغولة بالزراعة، فإن أراد ذلك فله حيلتان جائزتان، إحداهما: أن يبيعه الزرع ثم يؤجره الأرض، فتكون الأرض مشغولة بملك المستأجر، فلا يقدح في صحة الإجارة، فإن لم يتمكن من هذه الحيلة لكون الزرع لم يشتد أو كان زرعاً للغير انتقل إلى الحيلة الثانية، وهي أن يؤجره إياها لمدة تكون بعد أخذ الزرع، ويصح هذا بناء على صحة الإجارة المضافة.

### مسألة ٦٧ (استئجار الأرض بخراجها مع الأجرة)

لا تصح إجارة الأرض على أن يقوم المستأجر بالخراج مع الأجرة، أو يكون قيامه به هو أجرتها، ذكره القاضي؛ لأن الخراج مؤنة تلزم المالك بسبب تمكنه من الانتفاع؛ فلا يجوز نقله إلى المستأجر.

1 إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٤ ص ١٤٤

2 إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٤ ص ١٤٥

والحيلة في جوازه أن يسمى مقدار الخراج، ويضيفه إلى الأجرة - قلت: ولا يمنع أن يؤجره الأرض بما عليها من الخراج إذا كان مقداراً معلوماً لا جهالة فيه - فيقول: أجرْتُكها بخراجها تقوم به عني، فلا محذورَ في ذلك، ولا جهالة، ولا غرر، وأي فرق بين أن يقول آجرتك كل سنة بمائة أو بالمائة التي عليها كل سنة خراجاً؟ فإن قيل: الأجرة تدفع إلى المؤجر والخراج إلى السلطان. قيل: بل تدفع الأجرة إلى المؤجر أو إلى من أذن له بالدفع إليه، فيصير وكيله في الدفع.

### مسألة ٦٨ (استئجار الدابة بعلفها)<sup>١</sup>

لا يصح أن يستأجر الدابة بعلفها؛ لأنه مجهول. والحيلة في جوازه أن يسمى ما يعلم أنها تحتاج إليه من العلف فيجعله أجرة ثم يوكله في إنفاق ذلك عليها. وهذه الحيلة غير محتاج إليها على أصلنا؛ فإننا نجوز أن يستأجر الأجير بطعامه وكسوته، أو إجارة الدابة بعلفها وسقيها. فإن قيل: علف الدابة على مالِكها، فإذا شرطه على المستأجر فقد شرط ما ينافي مقتضى العقد.

قيل: هذا من أفسد القياس؛ لأن العلف قد جعل في مقابلة الانتفاع فهو نفسه أجرة مُغْتَفَرَةٌ جهالتها اليسيرة للحاجة؛ بل الحاجة إلى ذلك أعظم من حاجة

<sup>١</sup> إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٤ ص ١٤٦

استئجار الأجير بطعامه وكسوته؛ إذ يمكن الأجير أن يشتري له بالأجرة ذلك، فأما الدابة فإن كلف ربّها أن يصحبها ليعلفها شقّ عليه ذلك فتدعو الحاجة إلى قيام المستأجر عليها، ولا يظن به تفريطه في علفها لحاجته إلى ظهرها، فهو يعلفها لحاجته وإن لم يمكنها مخصصته

### مسألة ٦٩ (الإجارة مع عدم معرفة المدة)<sup>١</sup>

إذا أراد أن يستأجر داراً أو حانوتاً، ولا يدري مدة مقامه، فإن استأجره سنة فقد يحتاج إلى التحوّل قبلها (أي الخروج منها).  
فالحيلة أن يستأجر كل شهر بكذا وكذا، فتصح الإجارة وتلزم في الشهر الأول، وتصير جائزةً فيما بعده من الشهور، فلكل واحد منهما الفسخ عقيب كل شهر إلى تمام يوم، وهذا قول أبي حنيفة.

وقال الشافعي: الإجارة فاسدة، وعن أحمد نحوه،

والصحيح الأول (أي ما ذهب إليه أبا حنيفة)؛ فإذا خاف المستأجر أن يتحوّل قبل تمام الشهر الثاني فيلزمه أجرته فالحيلة أن يستأجرها كل أسبوع بكذا، فإن خاف التحوّل قبل الأسبوع استأجرها كل يوم بكذا، ويصح ويكون حكم اليوم كحكم الشهر.

### مسألة ٧٠ (إجارة الشجر تبعاً لإجارة الأرض)

<sup>1</sup> إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٤ ص ١٤٧

يجوز إجارة الشجر تبعاً لإجارة الأرض . وقول ابن عقيل هو قياس أحدٍ وجهي أصحاب الشافعي بلا شك؛ ولأن المانعين من هذا: هم بين مُحْتالٍ على جوازه أو مرتكب لما يظن أنه حرام أو ضارٌّ ومُتضررٌ . فإن الكوفيين احتالوا على الجواز : تارة بأن يؤجر الأرض فقط ويبيحه ثمر الشجر كما يقولون في بيع الثمرة قبل بُدو صلاحها يبيعه إياها مطلقاً أو بشرط القطع بجميع الأجرة ويبيحه إبقاءها . وهذه الحيلة منقولة عن أبي حنيفة والثوري وغيرهما .

وتارةً بأن يُكره الأرض بجميع الأجرة ويُساقيه على الشجر بالمحاباة؛ مثل أن يساقيه على جزءٍ من ألف جزءٍ من الثمرة للمالك . وهذه الحيلة إنما يجوزها مَنْ يُجوز المساقاة كأبي يوسف ومحمد والشافعي في القديم . فأما أبو حنيفة فلا يُجوزها بحالٍ وكذلك الشافعي إنما يُجوزها في الجديد في النخل والعنب . فقد اضطروا في هذه المعاملة إلى أن تسمى الأجرة في مقابلة منفعة الأرض ويتبرع له إما بإعراء الشجر وإما بالمحاباة في مساقاتها .

ولفرط الحاجة إلى هذه المعاملة ذكر بعض من صنف في إبطال الحيل من أصحاب الإمام أحمد هذه الحيلة فيما يجوز من الحيل (أي حيلة المحاباة في المساقاة) والمنصوص عن أحمد وأكثر أصحابه: إبطال هذه الحيلة بعينها كمذهب مالك وغيره . والمنع من هذه الحيل هو الصحيح قطعاً .

### مسائل في الصرف

مسألة ٧١ (صرفٌ نقدٌ نافقٌ بآخر كاسد)

عن<sup>1</sup> أبي جبلة قال سألت عبد الله بن عمر رضي الله عنهما فقلت: إنا نَقْدِم أرض الشام ومعنا الورق الثقال النافقة، وعندهم الورق الخفاف الكاسدة، أفنبتاع ورقهم العشرة بتسعة ونصف؟ فقال: لا تفعل، ولكن بع، ورقك بذهب، واشتر ورقهم بالذهب، ولا تُفارقهُ حتى تستوفي، وإن وثب من سطح فثب معه، وفيه دليل رجوع ابن عمر رضي الله عنه عن قوله في جواز التفاضل كما هو مذهب ابن عباس رضي الله عنهما، وأنه لا قيمة للجودة في النقود؛ وهذا سببه أن النقود كانت من نفس الذهب والفضة أما الآن فصارت ورقاً أو ما شابهه.

إن المفتي إذا تبين جواب ما سُئِل عنه فلا بأس أن يُبينَّ للسائل الطريق الذي يحصل به مقصوده مع التحرز عن الحرام، ولا يكون هذا مما هو مذموم من تعليم الخيل؛ بل هو اقتداءً برسول الله صلى الله عليه وسلم؛ حيث (قال لعامل خبيراً: هلاًّ بعت تمر ك بسلة، ثم اشترت بسلتك هذا التمر)، وفيه دليل أن القليل من الفضل، والكثير في كونه ربا سواء لظاهر قوله صلى الله عليه وسلم، والفضل ربا، وأن التقابض قبل الافتراق في الصرف مستحق، وأن القيام عن المجلس من غير افتراق لا يمنع بقاء العقد فإنه قال: وإن وثب من سطح فثب معه؛ للتحرز عن مفارقة أحدهما صاحبه قبل القبض، وعليه دل حديث كليب بن وائل قال: سألت ابن عمر رضي الله عنهما عن الصرف فقال: من هذه إلى هذه يعني من يدك إلى يده،

1 المبسوط ج ١٦ ص ٢٧٠

وإن استنظرك إلى خلف هذه السارية فلا تفعل، وإنما كنى بهذا اللفظ عن مفارقة أحدهما صاحبه قبل القبض؛ لأن بالمفارقة يغيب عن بصره، وبالاستتار بالسارية.

### مسألة ٧٢ (صرف والمقابل أقل من المستحق)

لو أراد أن يصرف دنانير بدراهم ولم يكن عند الصيرفي مبلغ الدراهم وأراد أن يصبر عليه بالباقي لم يجز، والحيلة فيه أن يأخذ ما عنده من الدراهم بقدر صرفه ثم يقرضه إياها فيصرف بها الباقي، فإن لم يوف فعل ذلك مرارا حتى يستوفي صرفه، ويصير ما أقرضه ديناً عليه، لا أنه عوض الصرف.

### مسألة ٧٣ (صرف لأجل)

لو أراد أن يبيعه دراهم بدنانير إلى أجل لم يجز، والحيلة في ذلك أن يشتري منه متاعاً وينقده ثمه ويقبض المتاع، ثم يشتري البائع منه ذلك المتاع بدنانير إلى أجل، والتأجيل جائز في ثمن المتاع، وهذه مسألة من مسائل العينة.

### مسائل في الشفعة والشراكة:

### مسألة ٧٤ (حق الشفعة)

رجل أحب أن يشتري داراً بعشرين ألف درهم فإن أخذها الشفيع أخذها بعشرين ألف، ولو استحق الدار لم يرجع على البائع إلا بعشرة آلاف قال يشتريها بعشرين ألف درهم وينقده تسعة آلاف وتسعين درهماً وديناراً؛ فإنما بقي من الثمن، فإن رغب فيها الشفيع أخذها بعشرين ألف، وإن استحققت يرجع على البائع بما دفع إليه؛ لأنها لما استحققت بطل عقد الصرف لوجود الافتراق قبل قبض أحد البديلين،

ولا يرجع إلا بما أدى وقبل الاستحقاق الصرف صحيح فلا يأخذ الشفيع الدار إلا بعشرين ألف، ولو أعطاه بالباقي مكان الدينار ثوبا أو متاعا رجع عند الاستحقاق بعشرين ألف؛ لأن استحقاق الدار لا يبطل البيع في الثوب والمتاع فيكون قابضا منه عشرين ألف فيلزمه رد ذلك عند استحقاق الدار فأما عقد الصرف يبطل باستحقاق الدار فلا يلزمه إلا رد المقبوض، فلو لم يستحق ووجد بالدار عيبا ردها بعشرين ألف في جميع ذلك؛ لأنه بالرد بالعيب لا يتبين أن الثمن لم يكن واجبا قبل القبض، وقد بينا في كتاب الشفعة وجوه الحيل لإبطال الشفعة أو لتقليل رغبة الشفيع في الأخذ، وذلك لا بأس به قبل وجوب الشفعة عند أبي يوسف - رحمه الله -، وعند محمد - رحمه الله - هو مكروه أشد الكراهة؛ لأن الشفعة مشروعة لدفع الضرر عن الشفيع فالذي يحتال لإسقاطها بمنزلة القاصد إلى الإضرار بالغير، وذلك مكروه وأبو يوسف يقول: إنه يمتنع من التزام هذا الحق مخافة أن لا يمكنه الخروج منه إذا التزمه<sup>1</sup>.

إن التعقيد الوارد في هذه المسألة كإدخال الدينار في الثمن إنما هو من ضروب التحيل لتحقيق غرض مقصود لذلك كره الفقهاء ذلك لأنه بمثابة إسقاط لحق الشفعة بحق من يستحقه.

### مسألة ٧٥ (الحيل الدافعة للشفعة)

ووجوهها عديدة، منها:

<sup>1</sup> المبسوط ج ٢٠ ص ٤٧٢

أن يبيع<sup>1</sup> الشقصَ - أي الجزء - بأضعاف ثمنه دراهم ويأخذ عرضاً قيمته مثل الثمن الذي تراضيا عليه عوضاً عن الدراهم أو يحط عن المشتري ما يزيد عليه بعد انقضاء الخيار .

ومنها ما قاله ابن سريج يشترى أولاً بائع الشقص عرضاً يساوي ثمن الشقص بأضعاف ذلك الثمن ثم يجعل الشقص عوضاً عما لزمه .

ومنها أن يبيع جزءاً من الشقص بثمن كله ويهب له الباقي وهذه الطرق فيها غرر فقد لا يفي صاحبه .

ومنها أن يجعل الثمن حاضراً مجهول القدر ويقبضه البائع ولا يزنه؛ بل ينفقه أو يخلطه فتندفع الشفعة على الصحيح وفيها خلاف ابن سريج السابق .

ومنها إذا وقف الشقص أو وهبه بطلت الشفعة على رأي أبي إسحاق .

ومنها لو باع بعض الشقص ثم باع الباقي لم يكن للشفيع أن يأخذ جميع المبيع ثانياً على أحد الوجهين فيندفع أخذ جميع المبيع .

ومنها لو وكل البائع شريكه بالبيع فباع لم تكن له الشفعة على أحد الوجهين وقد سبق ذكر هذه المسائل .

ومنها<sup>2</sup> أن يهب له الشقص بلا ثوابٍ ثم يهب له صاحبه قدر قيمته قال الشيخ أبو حامد هذا لا غرر فيه لأنه يمكنه أن يحترز من أن لا يفي صاحبه بأن يهبه ويجعله

<sup>1</sup> روضة الطالبين وعمدة المفتين ج ٢ ص ١٨٦

<sup>2</sup> حواشي الشرواني ج ٦ ص ٦٩



في يد أمين ليقبضه إياه ويهبه صاحبه قدر قيمته ويجعله في يد أمين ليقبضه إياه ثم يتقابضا في حالة واحدة .

ومنها أنه يشتري عُشر الدار مثلا بتسعة أعشار الثمن فلا يرغب الشفيع لكثرة الثمن ثم يشتري تسعة أعشاره بعُشر الثمن فلا يمكن الجار من الشفعة لأن المشتري حالة الشراء شريك في الدار والشريك مقدم على الجار أو يخط البائع على طرف ملكه خطأ مما يلي دار جاره ويبيع ما وراء الخط فتمتنع شفعة الجار لأن بين ملكه وبين المبيع فاصلا ثم يهبه الفاصل .

ومنها أن يبيعه الشقص بأكثر من ثمنه بكثير ثم يأخذ به عرضا يساوي ما تراضيا عليه عوضا عن الثمن أو يحط عن المشتري ما يزيد عليه بعد انقضاء الخيار .  
ومنها أن يبيعه بمجهول مشاهد ويقبضه ويخلطه بغيره بلا وزن في الموزون أو ينفقه أو يتلفه .

ومنها أن يشتري من الشقص جزءا بقيمة الكل ثم يهبه الباقي .  
ومنها أن يهب كل من مالك الشقص وأخذه بالآخر بأن يهب له الشقص بلا ثواب ثم يهب له الآخر قدر قيمته فإن خشيا عدم الوفاء بالهبة وكلا أمينين ليقبضاهما منهما معا في حالة واحدة .

ومنها أن يشتري منه البناء خاصة ثم يتهب منه نصيبه من العرصه .  
ومنها أن يستأجر الشقص مدة لا يبقى الشقص أكثر منها بأجرة يسيرة ثم يشتريه بقيمة مثله فإن عقد الإجارة لا تنفسخ بالشراء على الأصح .

## مسألة ٧٦ (إسقاط حق الشفعة)<sup>١</sup>

يجب إبطال الحيل الهادفة إلى إسقاط حق الشفعة، ومن الحيل الباطلة المحرمة: التحيل على إسقاط ما جعله الله حقا للشريك على شريكه من استحقاق الشفعة دفعا للضرر، والتحيل لإبطالها مناقض لهذا الغرض، وإبطال لهذا الحكم بطريق التحيل.

**منها:** أن يتفقا على مقدار الثمن، ثم عند العقد يصبره صبرة غير موزونة، فلا يعرف الشفيع ما يدفع، فإذا فعلا ذلك فللشفيع أن يستحلف المشتري أنه لا يعرف قدر الثمن، فإن نكل قضي عليه بنكوله، وإن حلف فللشفيع أخذ الشقص بقيمته.

**ومنها:** أن يهب الشقص للمشتري، ثم يهبه المشتري ما يرضيه، وهذا لا يسقط الشفعة، وهذا بيع وإن لم يتلفظا به، فله أن يأخذ الشقص بنظير الموهوب.

**ومنها:** أن يشتري الشقص، ويضم إليه سكيना أو منديلا بألف درهم، فيصير حصة الشقص من الثمن مجهولة.

وهذا لا يسقط الشفعة؛ بل يأخذ الشفيع الشقص بقيمته كما لو استحق أحد العوضين وأراد المشتري أخذ الآخر، فإنه يأخذه بحصته من الثمن إن انقسم الثمن عليهما بالأجزاء، وإلا فبقيمته.

<sup>1</sup> إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٤ ص ٧٠-٧٢

وهذا الشقص مستحق شرعاً؛ فإن الشارع جعل الشفيع أحق به من المشتري بضمن، فلا يسقط حقه منه بالحيلة والمكر والخداع.

**ومنها:** أن يشتري الشقص بألف دينار، ثم يُصارفه عن كل دينار بدرهمين فإذا أراد أخذه أخذه بالثمن الذي وقع عليه العقد.

وهذه الحيلة لا تسقط الشفعة، وإذا أراد أخذه بالثمن الذي استقر عليه العقد وتواطأ عليه البائع والمشتري؛ فإنه هو الذي انعقد به العقد، ولا عبرة بما أظهره من الكذب والزور والبُهتان الذي لا حقيقة له؛ ولهذا لو استحق المبيع فإن المشتري لا يرجع على البائع بألف دينار، وإنما يرجع عليه بالثمن الذي تواطأ عليه واستقر عليه العقد؛ فالذي يرجع به عند الاستحقاق هو الذي يدفعه الشفيع عند الأخذ. هذا مَحْضُ العدل الذي أرسل الله به رسله وأنزل به كتبه ولا تحتمل الشريعة سواه.

**ومنها:** أن يشتري بائعُ الشقصَ من المشتري عبداً قيمته مائة درهم بألف درهم في ذمته، ثم يبيعه الشقص بالألف.

وهذه الحيلة لا تُبطل الشفعة، ويأخذ الشفيع الشقص بالثمن الذي يرجع به المشتري على البائع إذا استحق المبيع، وهو قيمة العبد.

**ومنها:** أن يشتري الشقص بألف وهو يساوي مائة، ثم يُبرئه البائع من تسع مائة. وهذا لا يسقط الشفعة، ويأخذ الشفيع بما بقي من الثمن بعد الإسقاط، وهو الذي يرجع به إذا استحق المبيع.

**ومنها:** أن يشتري جزءاً من الشقص بالثمن كله، ثم يهب له بقية الشقص.

وهذا لا يُسقطها، ويأخذ الشفيع الشقص كَلَّهُ بالثمن؛ فإن هذه الهبة لا حقيقة لها، والموهوب هو المبيع بعينه، ولا تُغَيَّرُ حَقَائِقُ الْعُقُودِ وَأَحْكَامُهَا الَّتِي شَرَعَتْ فِيهَا بِتَغْيِيرِ الْعِبَارَةِ.

وليس للمكَلَّفِ أَنْ يُغَيِّرَ حُكْمَ الْعَقْدِ بِتَغْيِيرِ عِبَارَتِهِ فَقَطْ مَعَ قِيَامِ حَقِيقَتِهِ، وَهَذَا لَوْ أَرَادَ مِنَ الْبَائِعِ أَنْ يَهَبَهُ جُزْءًا مِنْ أَلْفٍ جُزْءًا مِنَ الشَّقْصِ بِغَيْرِ عَوْضٍ لَمَا سَمَحَتْ نَفْسُهُ بِذَلِكَ الْبَتَّةِ، فَكَيْفَ يَهَبُهُ مَا يَسَاوِي مِائَةَ أَلْفٍ بِعِوَضٍ؟ وَكَيْفَ يَشْتَرِي مِنْهُ.

الْآخِرُ مِائَةَ دَرَاهِمٍ بِمِائَةِ أَلْفٍ؟ وَهَلْ هَذَا إِلَّا سَفَهٌ يَقْدَحُ فِي صِحَّةِ الْعَقْدِ؟ قَالَ الْإِمَامُ أَحْمَدُ فِي رِوَايَةِ إِسْمَاعِيلَ بْنِ سَعِيدٍ، وَقَدْ سَأَلَهُ عَنِ الْحِيلَةِ فِي إِبْطَالِ الشَّفْعَةِ، فَقَالَ: لَا يَجُوزُ شَيْءٌ مِنَ الْحِيلِ فِي ذَلِكَ، وَلَا فِي إِبْطَالِ حَقِّ مُسْلِمٍ.

وَقَالَ عَبْدُ اللَّهِ بْنُ عَمْرٍو رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا فِي هَذِهِ الْحِيلِ وَأَشْبَاهِهَا: مَنْ يَخْدَعِ اللَّهَ يَخْدَعُهُ، وَالْحِيلَةُ خَدِيعَةٌ.

وَقَدْ قَالَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: (لَا تَحُلُّ الْخَدِيعَةَ لِمُسْلِمٍ)، وَاللَّهُ تَعَالَى ذَمَّ الْمُخَادِعِينَ، وَالْمُتَحِيلِ مُخَادِعٌ؛ لِأَنَّ الشَّفْعَةَ شَرَعَتْ لِدَفْعِ الضَّرْرِ، فَلَوْ شَرَعَ التَّحِيلُ لِإِبْطَالِهَا لَكَانَ عَوْدًا عَلَى مَقْصُودِ الشَّرِيعَةِ بِالْإِبْطَالِ، وَلِلْحَقِّ الضَّرْرُ الَّذِي قَصِدَ إِبْطَالُهُ.

### مسألة ٧٧ (الشركة بالعروض)

لَا تَجُوزُ الشَّرْكَةُ بِالْعُرُوضِ، فَإِنْ كَانَ لِأَحَدِهِمَا عَرَضٌ يَسَاوِي خَمْسَةَ أَلْفِ دَرَاهِمٍ، وَلِلْآخَرِ عَرَضٌ يَسَاوِي أَلْفًا فَأَحَبًّا أَنْ يَشْتَرِكَا فِي الْعُرْضَيْنِ، فَالْحِيلَةُ أَنْ يَشْتَرِي

صاحب العرض الذي قيمته خمسة آلاف من الآخر خمسة أسداس عرضه بسُدس عرضه هو؛ فيصير للذي يساوي عرضه ألفا سدس جميع المال، وللآخر خمسة أسداسه؛ لأن جميع ماليهما ستة آلاف، وقد حصل كل واحد من العرضين بهذه الشركة بينهما أسداسا، خمسة أسداسه لأحدهما وسُدسه للآخر، فإذا هلك أحدهما هلك على الشركة.

### مسألة ٧٨ (شهادة الموكل لموكله)

لا تُقبل شهادةُ الموكلِ لموكله فيما هو وكيله فيه، فلو لم يكن له شاهدٌ غيره وخاف ضياع حقه فالحيلة أن يعزله حتى يشهد له ثم يوكله بعد ذلك إن أراد.

### مسألة ٧٩ (تصرف المضارب بعد موت الشريك)

لو مات ربُّ المال بعد أن قبض المضاربُ المالَ انتقل إلى ورثته، فلو اشترى المضارب به بعد ذلك متاعاً ضمّن؛ لأنه تصرف بعد بطلان الشركة. والحيلة في تخلُّص المضارب من ذلك أن يشهد ربُّ المال أن حصته من المال الذي دفعه إليه مضاربة لولده، وأنه مُقارض إلى هذا الشريك بجميع ما تركه، وأمره أن يشتري لولده ما أحب في حياته، وبعد وفاته.

فيجوز ذلك؛ لأن المانع منه كونه مُتصرفاً في ملك الغير بغير وكالة ولا ولاية، فإذا أذن له في التصرف برئ من الضمان، وإن كانت هذه الحيلة إنما تتم إذا كان الورثة أولاداً صغاراً.

### مسألة ٨٠ (ضمان المضارب)

لو شرط ربُّ المال على المضارب ضمانَ مال المضاربة لم يصح .  
والحيلة في صحته أن يُقرضه المال في ذمته ثم يقبضه المضاربُ منه، فإذا قبضه دفعه  
إلى مالكه الأول مضاربة ثم يدفعه رب المال إلى المضارب بضاعةً فإن توى، فهو من  
ضمان المضارب؛ لأنه قد صار مضموناً عليه بالقرض فتسليمه إلى ربِّ المال مُضاربةً  
كتسليم مال له آخر .

وحيلةٌ أخرى، وهي أن يقرضَ ربُّ المال المضارب ما يريد دفعه إليه، ثم يخرج من  
عنده درهما واحداً، فيشاركه على أن يعمل بالمالين جميعاً على أن ما رزقه الله فهو  
بينهما نصفين، فإن عمل أحدهما بالمال بإذن صاحبه فربحَ كان الربح بينهما على  
ما شرطاه، وإن خسرَ كان الخسران على قدر المائتين، على ربِّ المال بقدر الدرهم  
وعلى المضارب بقدر رأس المال، وإنما جاز ذلك لأن المضارب، والملزم نفسه الضمان  
بدخوله في القرض .

وقالوا: لا تجوز المضاربة على العرض، فإن كان عنده عرض فأراد أن يضارب عليه  
فالحيلة في جوازه أن يبيعه العرض ويقبض ثمنه فيدفعه إليه مُضاربةً ثم يشتري  
المضارب ذلك المتاع بالمال .

### مسألة ٨١ (شراء الوكيل لنفسه)

لو وكله أن يشتري له سيارةً معينةً بثمنٍ مُعَيَّنٍ دفعه إليه، فلما رآها أراد شراءها  
لنفسه، وخاف أن يحلفه أنه إنما اشتراها بمال الموكل له، وهو وكيله، فالوجه أن

يعزل نفسه عن الوكالة، ثم يشتريها بثمنٍ في ذمته، ثم ينقد ما معه من الثمن، ويصير لموكله في ذمته نظيره .

وهذا لا يصح إذا اشترط على الوكيل إلا أن يعزل نفسه بحضرة موكله .

### مسألة ٨٢ (في ضمان شريكين)<sup>١</sup>

شريكان شركة عنانٍ ضمنا عن رجل مالا بأمره على أنه إن أدى المال أحد الشريكين رجع به على شريكه، وإن أداه الآخر فشريكه منه بريء .

وللمسألة أربع صور:

إحداها: أن يقولأنا أدّاه رجّع به على شريكه،

الثانية: عكسه،

الثالثة: أن يقول إن أدّيته أنا رجعت به عليك، ولا ترجع به علي إن أدّيته،

الرابعة: عكسه،

فالصورة الأولى والثانية لا تحتاج إلى حيلة،

أما الثالثة والرابعة فالحيلة في جوازهما أن يضمن أحد الشريكين عن المدّين ما عليه لصاحبه، ثم يجيء شريكه فيضمن ما لصاحب الحق عليهما، فإذا أدّى هذا الشريك المال رجّع به على شريكه والأصيل، وإذا أدّاه شريكه والأصيل لم يرجع على الشريك بشيء؛ لأن شريكه قد صار صاحب الأصل ها هنا، فلو رجع عليه لرجع هو عليه، فمن حيث يثبت يسقط، فلا معنى للرجوع عليه .

<sup>1</sup> إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٤ ص ٢٧٧

## مسألة ٨٣ (مشاركة العامل للمالك)<sup>١</sup>

تجوز المغارسة عندنا على شجر الجوز وغيره، بأن يدفع إليه أرضه ويقول: اغرسها من الأشجار كذا وكذا، والغرسُ بيننا نصفان، وهذا كما يجوز أن يدفع إليه ماله يتجر فيه، والريح بينهما نصفان، وكما يدفع إليه أرضه يزرعها، والزرع بينهما، وكما يدفع إليه شجرة يقوم عليه، والثمرُ بينهما، وكما يدفع إليه بقره أو غنمه أو إبله يقوم عليها، والدَّرُّ والنَّسْلُ بينهما، وكما يدفع إليه زيتونه يعصره، والزيتُ بينهما، وكما يدفع إليه دابته يعمل عليها، والأجرةُ بينهما، وكما يدفع إليه فرسه يغزو عليها، وسهمها بينهما، وكما يدفع إليه قناةً يستنبط ماءها، والماء بينهما، ونظائر ذلك؛ فكل ذلك شركةٌ صحيحة قد دلَّ على جوازها النصُّ والقياسُ واتفاق الصحابة ومصالح الناس، وليس فيها ما يُوجب تحريمها من كتابٍ، ولا سنة، ولا إجماع، ولا قياس، ولا مصلحة، ولا معنى صحيح يوجب فسادها.

والذين منعوا ذلك عُذرهم أنهم ظنُّوا ذلك كله من باب الإجارة؛ فالعوض مجهول فيفسد، ثم منهم من أجاز المساقاةَ والمزارعةَ للنص الوارد فيها، والمضاربة للإجماع دون ما عدا ذلك، ومنهم من خصَّ الجواز بالمضاربة، ومنهم من جَوَّز بعض أنواع المساقاةَ والمزارعةَ، ومنهم من منع الجواز فيما إذا كان بعض الأصل يرجع إلى العامل كقفيز الطحَّان، وجَوَّزه فيما إذا رجعت إليه الثمرة مع بقاء الأصل كالدر والنسل.

<sup>١</sup> إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٤ ص ٢٨٤



والصواب جواز ذلك كله، وهو مقتضى أصول الشريعة وقواعدها؛ فإنه من باب المشاركة التي يكون العامل فيها شريك المالك هذا بماله، وهذا بعمله، وما رزق الله فهو بينهما، وهذا عند طائفة من أصحابنا أولى، بالجواز من الإجارة، حتى قال شيخ الإسلام: هذه المشاركات أحلُّ من الإجارة، قال: لأن المستأجر يدفع ماله، وقد يحصل له مقصوده، وقد لا يحصل، فيفوز المؤجرُ بالمال والمستأجر على الخطر، إذ قد يكمل الزرع. وقد لا يكمل، بخلاف المشاركة؛ فإن الشريكين في الفوز وعدمه على السواء، إن رزق الله الفائدة كانت بينهما، وإن منعها استويا في الحرمان، وهذا غاية العدل؛ فلا تأتي الشريعة بحلِّ الإجارة وتحريم هذه المشاركات.

وقد أقرَّ النبيُّ صلى الله عليه وسلم المضاربة على ما كانت عليه قبل الإسلام، فضارب أصحابه في حياته وبعد موته، وأجمعت عليها الأمة، ودفع خبير إلى اليهود يقومون عليها ويعمرونها من أموالهم بشرط ما يخرج منها من ثمر أو زرع، وهذا كأنه رأي عين، ثم لم ينسخه، ولم ينع عنه، ولا امتنع منه خلفاؤه الراشدون، وأصحابه بعده؛ بل كانوا يفعلون ذلك بأراضيهم، وأموالهم يدفعونها إلى من يقوم عليها بجزء مما يخرج منها، وهم مشغولون بالجهاد وغيره.

ولم يُنقل عن رجلٍ واحدٍ منهم المنع إلا فيما منع منه النبي صلى الله عليه وسلم، وهو ما قال الليث بن سعد: إذا نظرَ ذو البصر بالحلال والحرام علم أنه لا يجوز، ولو لم تأت هذه النصوص والآثار؛ فلا حرام إلا ما حرَّمه الله ورسوله، والله ورسوله لم يُحرِّم شيئا من ذلك.

وكثيرٌ من الفقهاء يمنعون ذلك فإذا بلي الرجل بمن يحتج في التحريم بأنه هكذا في الكتاب، وهكذا قالوا، ولا بدَّ له من فعل ذلك؛ إذ لا تقوم مصلحة الأمة إلا به؛ فله أن يحتال على ذلك بكلِّ حيلةٍ تؤدي إليه، فإنها حيلٌ تؤدي إلى فعل ما أباحه الله ورسوله، ولم يحرمه على الأمة، وقد تقدم ذكر الحيلة على جواز المساقاة والمزارعة، ونظيرها في الاحتيال على المغارسة أن يُؤجره الأرضَ يغرس فيها ما شاء من الأشجار لمدة كذا وكذا سنةً بخدمتها، وغرس كذا وكذا من الأشجار فيها؛ فإن اتفقا بعد ذلك أن يجعلاً لكل منها غراساً معيَّناً مُقرَّراً جاز، وإن أحبَّ أن يكون الجميع شائعاً بينهما؛ فالحيلة أن يقر كلُّ منهما للآخر أن جميع ما في هذه الأرض من الغراس فهو بينهما نصفين، أو غير ذلك، والحيلة في جواز المشاركة على البقر والغنم بجزء من درهما ونسلها أن يستأجره للقيام عليها كذا وكذا سنة للمدة التي يتفقان عليها بنصف الماشية أو ثلثها، على حسب ما يجعل له من الدرِّ والنسل، ويقر له بأن هذه الماشية بينهما نصفين أو أثلاثاً، فيصير درهما ونسلها بينهما على حسب ملكهما، فإن خاف ربُّ الماشية أن يدعي عليه العامل بملك نصفها؛ حيث أقر له به فالحيلة أن يبيعه ذلك النصف بثمن في ذمته، ثم يسترهنه على ذلك الثمن، فإن ادعى الملك بعد هذا طالبه بالثمن، فإن ادعى الإعسار اقتضاه من الرهن.

والحيلة في جواز قفيز الطحان أن يملكه جزءاً من الحبِّ أو الزيتون، إما رבעه أو ثلثه أو نصفه، فيصير شريكه فيه، ثم يطحنه أو يعصره فيكون بينهما على حسب ملكيهما فيه، فإن خاف أن يملكه ذلك فيملكه عليه، ولا يُحدث فيه عملاً؛

فالحيلة أن يبيعه إياه بثمانٍ في ذمته، فيصيرَ شريكه فيه، فإذا عمل فيه سلم إليه حصته أو أبراه من الثمن، فإن خاف الأجير أن يُطالبه بالثمن ويتسلّم الجميع، ولا يُعطيه أجرته؛ فالحيلةُ في أمنه من ذلك أن يُشهد عليه أن الأصل مشترك بينهما قبل العمل، فإذا أحدث فيه العمل فهو على الشركة، وهكذا الحيلة في جميع هذا الباب، وهي حيلةٌ جائزة؛ فإنها لا تتضمن إسقاطَ حقٍّ، ولا تحريمَ حلالٍ، ولا تحليلَ حرامٍ.

### مسألة ٨٤ (صحة المشاركة بالعروض)

لو باع المضارب العروض فهلكت العروض في يده لم يضمّنها؛ لأن العروض أمانةٌ عنده إن سلّمها تمّ البيعُ، وإن هلكت في يده بطلَ البيعُ فإذا لم يكن العرض مضموناً عليه فالربح الحاصل منه يكون ربحاً ما لم يضمّنْ وهو حرامٌ للنهي وقد قال محمدٌ في الأصل بلغنا عن إبراهيم النخعي والحسن البصري أنهما قالوا لا تكون المضاربة بالعروض إنما تكون بالدرهم والدنانير.

ذكر الخصّاف في كتاب الحيل مسألة: رأيت رجلاً أراد أن يدفعَ إلى رجلٍ مضاربةً وليس عنده إلا متاعٌ كيف يصنع؟ قال: يبيع المتاع من رجلٍ يثقُ به ويقبض المال فيدفعه إلى المضارب مضاربةً ثم يشتري المضارب هذا المتاع من الرجل الذي ابتاعه من صاحبه<sup>1</sup>.

### مسألة ٨٥ (الشركة في العروض المتقومة)

<sup>1</sup> تبين الحقائق شرح كنز الدقائق ج ١٤ ص ٨٣

كأن<sup>1</sup> يبيع كل واحد نصف عرضه بنصف عرض صاحبه سواء تجانس العرضان أو اختلفا ليصير كل واحد منهما مشتركاً بينهما فيتقابضان ويأذن كل واحد منهما لصاحبه في التصرف ويصير العرضان مشتركين ويملكان التصرف فيهما بالإذن لكن لا تثبت أحكام الشركة في الثمن حتى يستأنفا عقداً وهو ناضٍ ومقتضى إطلاق الجمهور ثبوت الشركة وأحكامها مطلقاً وهو الصحيح ولو لم يتبايعا العرضين لكن باعاهما بعرضٍ أو نقد ففي صحة البيع قولان سبقاً فإن صححناها كان الثمن مشتركاً بينهما على التساوي أو التفاضل بحسب قيمة العرضين فيأذن كل واحد لصاحبه في التصرف .

فإذا باع كل واحد بعض عرضه ببعض عرض صاحبه فهل يشترط علمهما بقيمة العرضين، الصحيح لا يشترط، ومن الحيل في هذا أن يبيع كل واحد بعض عرضه لصاحبه بثمن في ذمته ثم يتقاصاً .

والصحيح أنه لا يشترط تساوي المالين في القدر؛ بل تثبت الشركة مع التفاوت على نسبة المالين . ويشترط العلم حالة العقد بقدر النصيبين بأن يعرفا أن المال بينهما نصفان أو على نسبة أخرى وجهان أصحهما لا يشترط إذا أمكن معرفته من بعد ومأخذ الخلاف أنه إذا كان بينهما مالٌ مشتركٌ وكل واحدٍ يجهل حصته فأذن كل واحد لصاحبه في التصرف في كل المال أو في نصيبه هل يصح الإذن وجهان

<sup>1</sup> روضة الطالبين وعمدة المفتين ج ٢ ص ٨٥

أحدهما لا لجهلها وأصحهما نعم لأن الحق لا يعدوهما وعلى هذا تكون الأثمان بينهما مُبهمَةٌ كالمثمنات .

### فرع

قال آخرون : إذا جُوِّزنا الشركة في المثليات فإن استوت القيمتان كانا شريكين على السواء، وإن اختلفتا بأن كان لأحدهما قفيزٌ قيمته مائة وللآخر قفيزٌ بقيمة خمسون فهما شريكانٍ مثالثةٌ وهذا مبنيٌّ على قطع النظر في المثلي عن تساوي الأجزاء في القيمة .

### فرع

لأحدهما دراهمٌ وللآخر دنانير واشترى شيئاً بهما فطريقه أن يقوم ما على التساوي وإلا فعلى الاختلاف .

النوع الثاني : شركة الأبدان وهو أن يشترك الدلّالان أو الحمّالان أو غيرهما من أهل الحرف على ما يكسبان ليكون بينهما متساوياً أو متفاضلاً وهي الأول : العاقدان والمعتبر فيهما، أهلية التوكيل والتوكل، وتكره مشاركة الذميّ، ومَن لا يحترز من الربا ونحوه .

الثاني : الصيغة، ولا بد من لفظٍ يدل على الإذن في التجارة والتصريف . فإن أذن كل واحدٍ لصاحبه صريحاً فذاك . فلو قالوا : اشركنا، واقتصر عليه، لم يكف ذلك، لتسلّطهما على التصرف من الجانبين على الأصح عند الأكثرين . ولو أذن أحدهما للآخر في التصرف في الجميع، ولم يأذن الآخر، تصرف المأذون في جميع المال،

ولم يتصرف الآخر إلا في نصيبه وكذا لو أذن لصاحبه في التصرف في الجميع وقال: أنا لا أتصرف إلا في نصيبي. ولو شرط أحدهما على الآخر أن لا يتصرف في نصيبه، لم يصح العقد، لما فيه من الحجر على المالك في ملكه. ثم ينظر في المأذون فيه، فإن عين جنساً، لم يتصرف المأذون في نصيب الإذن في غير ذلك الجنس. وإن قال: تصرف وأتجر فيما شئت من أجناس المال جاز على الصحيح وفي وجه لا بد من التعيين.

قلت: ولو أطلق الإذن ولم يتعرض لما يتصرف فيه، جاز على الأصح كالقراض.

إن تناول وجوه هذه الحيل ساعد في الوصول إلى التتضيض الحكمي

### مسألة ٨٦ (تعجيل ثمن مجهول)

كأن<sup>1</sup> يجعل الثمن حاضراً مجهولاً القدر، ويقبضه البائع من غير وزن، فتندفع الشفعة ويكتب في الثمن بصيرة من الدراهم المجهولة الوزن والمقدار، المرئية حالة العقد، أو بكذا وكذا درهما وبجوهرة فاخرة، أو لؤلؤة نقية مجهولة القيمة، مرئية حالة العقد.

### مسألة ٨٧ (الشريك مقدم عن الجار)

<sup>1</sup> جواهر العقود ج ١ ص ١٩١

كأن<sup>1</sup> يشتري عشر الدار مثلا بتسعة أعشار الثمن، كيلا يرغب الشفيع لكثرة الثمن. ثم يشتري تسعة أعشارها بعشر الثمن، فلا يتمكن الجار من الشفعة، لأن المشتري حالة الشراء شريك في الدار، والشريك مقدم على الجار.

## مسألة ٨٨ (وضع حاجز فاصل عن الجار)

وذلك<sup>2</sup> بأن يخط البائع على طرف ملكه خطأ مما يلي دار جاره، ويبيع ما وراء الخط، فتمتنع شفعة الجار، لأن بين ملكه وبين المبيع فاصلا، ثم يهبه الفاصل.

## مسألة ٨٩ (شريك بأجرة مُلِّك على الشيوخ لإسقاط حق الشفعة)

وذلك بأن يؤجر المشتري البائع شيئا ببعض العقار الذي يريد شراءه كالثوب مثلا يؤجره ليلبسه البائع يوما بجزء شائع من العقار الذي يريد شراءه ثم يشتري الباقي؛ لأنه لما ملكه منه جزءا شائعا صار شريكا له وليس للشفيع فيه شفعة؛ لأنه ملكه بالإجارة ولا فيما اشتراه بعد ذلك؛ لأن الشريك أولى وهذه الحيلة لا تدفع إلا الجار<sup>3</sup>.

إن الحيلة في إبطال الشفعة على وجهين: إما إن كانت بعد الثبوت، أو قبل الثبوت. ففي الوجه الأول يكره بالاتفاق، نحو أن يقول المشتري للشفيع اشتريه مني وما أشبه ذلك لأنه إبطال لحق واجب، وفي الوجه الثاني لا بأس به سواء كان الشفيع عدلا أو فاسقا هو المختار لأنه ليس بإبطال.

<sup>1</sup> جواهر العقود ج ١ ص ١٩١

<sup>2</sup> جواهر العقود ج ١ ص ١٩١

<sup>3</sup> تبيين الحقائق شرح كنز الدقائق ج ١٦ ص ٨٣

وتكره عند محمد لأن الشرع أوجب الشفعة سببا لدفع الضرر عن الشفيع فلا تجوز لأن الحيلة بإسقاط الشفعة لو جازت لم تثبت شفعة أبدا .  
وهذا الخلاف بينهما قبل الوجوب أي قبل وجوب الشفعة يعني قبل البيع إذ هي إنما تجب بالبيع .

قال الخصاص في أول كتاب الحيل : لا بأس بالحيل فيما يحل ويجوز ، وإنما الحيلة شيء يتخلص به الرجل من الحرام ويخرج به إلى الحلال فما كان من هذا ونحوه فلا بأس به ، وإنما يكره من ذلك أن يحتال الرجل في حق لرجل حتى يبطله أو يحتال في باطل حتى يموهه أو يحتال في شيء حتى يدخل فيه شبهة .

ثم الحيل التي تسقط الوجوب هي أن يعوضه ، كأن يقول المشتري للشفيع صالحتك على كذا كذا درهما على أن تسلم لي شفعتك فإذا قبل الشفيع الصلح وسلم بطلت شفيعته ولا يجب له المال<sup>1</sup> .

### مسألة ٩٠ (شراء الوكيل ما وُكِّل فيه لنفسه)<sup>٢</sup>

لو وكله أن يشتري له جارية معينة، فلما رآها الوكيل أعجبته وأراد شراءها لنفسه من غير إثم يدخل عليه ولا غدر بالموكل جاز ذلك؛ لأن شراءه إياها لنفسه عزل لنفسه وإخراج لها من الوكالة، والوكيل يملك عزل نفسه في حضور الموكل وغيبته، وإذا عزل نفسه واشترى الجارية لنفسه بماله ملكها، وليس في ذلك بيع على بيع أخيه أو شراء على شراء أخيه، إلا أن يكون سيدها قد ركن إلى الموكل وعزم على

<sup>1</sup> تبين الحقائق شرح كنز الدقائق ج ١٦ ص ٨٤

<sup>2</sup> إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٤ ص ١٤٨ - ١٥٠



إمضاء البيع له؛ فيكون شراء الوكيل لنفسه حينئذ حراماً؛ لأنه شراء على شراء أخيه، ولا يقال: "العقد لم يتم والشراء على شرائه هو أن يطلب من البائع فسخ العقد في مدة الخيار ويعقد معه هو"، لعدة أوجه: أحدها: أن هذا حمل للحديث على الصورة النادرة، والأكثر خلافها.

الثاني: أن النبي صلى الله عليه وسلم قرن ذلك بخطبته على خطبة أخيه، وذلك إنما يكون قبل عقد النكاح.

الثالث: أنه (نهى أن يسوم على سوم أخيه)، وذلك أيضاً قبل العقد.

الرابع: أن المعنى الذي حرم الشارع لأجله ذلك لا يختص بحالة الخيار؛ بل هو قائم بعد الركون والتراضي وإن لم يعقده كما هو قائم بعد العقد.

الخامس: أن هذا تخصيص لعموم الحديث بلا موجب، فيكون فاسداً، فإن شراءه على شراء أخيه متناول لحال الشراء وما بعده، والذي غرّ من خصّه بحالة الخيار ظنه أن هذا اللفظ إنما يصدق على من اشترى بعد شراء أخيه، وليس كذلك؛ بل اللفظ صادق على القسمين.

السادس: أنه لو اختص اللفظ بما بعد الشراء لوجب تعديته بتعدية علته إلى حالة السوم.

أما على أصل أبي حنيفة فلا يتأتى ذلك؛ لأن الوكيل لا يملك عزل نفسه في غيبة الموكل، فلو اشتراها لنفسه لكان عزلاً لنفسه في غيبة موكله، وهو لا يملكه.

قالوا: فالحيلة في شرائها لنفسه أن يشتريها بغير جنس الثمن الذي وكل أن يشتري به، وحينئذ فيملكها؛ لأن هذا العقد غير الذي وكل فيه، فهو بمنزلة ما لو وكله في شراء شاة فاشترى فرسا؛ فإن العقد يكون للوكيل دون الموكل؛ فإن أراد الموكل الاحتراز من هذه الحيلة وأن لا يمكن الوكيل من شرائها لنفسه فليشهد عليه أنه متى اشتراها لنفسه فهي حرة؛ فإن وكل الوكيل من يشتريها له انبنى ذلك على أصليين: أحدهما: أن الوكيل هل له أن يوكل أم لا؟ والثاني: أن من حلف لا يفعل شيئا؛ فوكل في فعله هل يحنث أم لا؟ وفي الأصلين نزاع معروف، فإن وكله رجل في بيع جارية ووكله آخر في شرائها، وأراد هو شراءها لنفسه فالحكم على ما تقدم، غير أن هاهنا أصلا آخر، وهو أن الوكيل في بيع الشيء هل يملك بيعه لنفسه؟ فيه روايتان عن الإمام أحمد؛ إحداهما: لا يملك ذلك سدا للذريعة؛ لأنه لا يستقصي في الثمن، والثانية: يجوز إذا زاد على ثمنها في النداء لتزول التهمة؛ فعلى هذه الرواية يفعل ذلك من غير حاجة إلى حيلة، والثانية لا يجوز فعل هذا، وهل يجوز له التحيل على ذلك؟ فقيل: له أن يتحيل عليه بأن يدفع إلى غيره دراهم ويقول له: اشترها لنفسك، ثم يملكها منه، والذي تقتضيه قواعد المذهب أن هذا لا يجوز؛ لأنه تحيل على التوصل إلى فعل محرم، ولأن ذلك ذريعة إلى عدم استقصائه واحتياطه في البيع؛ بل يسامح في ذلك لعلمه أنها تصير إليه، وأنه هو الذي يزن الثمن، ولأنه يعرض نفسه للتهمة، ولأن الناس يرون ذلك نوع غدر ومكر؛ فمحاسن الشريعة تأبى الجواز.

فإن قيل: فلو وكله أحدهما في بيعها والآخر في شرائها ولم يرد أن يشتريها لنفسه؛ فهل يجوز ذلك؟

قيل: هذا ينبني على شراء الوكيل في البيع لنفسه؛ فإن أجزناه هناك جاز هاهنا بطريق الأولى، وإن منعناه هناك، فقال القاضي: لا يجوز أيضا هاهنا؛ لتضاد الغرضين؛ لأن وكيل البيع يستقصي في زيادة الثمن، ووكيل الشراء يستقصي في نقصانه؛ فيتضادان، ولم يذكر غير ذلك، ويتخرج الجواز – وإن منعنا الوكيل من الشراء لنفسه من نص أحمد – على جواز كون الوكيل في النكاح وكيلا من الطرفين، وكونه أيضا وليا من الطرفين، وأنه يلي بذلك على إيجاب العقد وقبوله، ولا ريب أن التهمة التي تلحقه في الشراء لنفسه أظهر من التهمة التي تلحقه في الشراء لموكله.

والحيلة الصحيحة في ذلك كله أن يبيعهما بيعا بتاتا ظاهرا لأجنبي يثق به، ثم يشتريها منه شراء مستقلا؛ فهذا لا بأس به.

### مسألة ٩١ (الشركة بالعروض والفلوس)

هل تصح الشركة بالعروض والفلوس إن قلنا هي عروض والنقود المغشوشة؟ على قولين هما روايتان عن الإمام أحمد، فإن جوزنا الشركة بها لم يحتج إلى حيلة؛ بل يكون رأس المال قيمتها وقت العقد، وإن لم تجز الشركة بها فالحيلة على أن يصيرا شريكين فيها أن يبيع كل واحد منهما صاحبه نصف عرضه بنصف عرضه مشاعا،

<sup>1</sup> إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٤ ص ١٦٨

فيصير كل منهما شريكا لصاحبه في عرضه، ويصير عرض كل واحد منهما بينهما نصفين، ثم يأذن كل واحد منهما لصاحبه في التصرف .  
هذا إذا كان قيمة العرضين سواء، فإذا كانا متفاوتين – بأن يساوي أحدهما مائة والآخر مائتين – فالحيلة أن يبيع صاحب العرض الأدنى ثلثي عرضه بثالث عرض صاحبه كما تقدم، فيكون العرضان بينهما أثلاثاً، والربح على قدر المالكين عند الشافعي وعند أحمد على ما شرطاه، ولا تمتنع هذه الحيلة على أصلنا فإنها لا تبطل حقاً، ولا تثبت باطلاً، ولا توقع في محرم .

### مسائل في البيوع:

#### مسألة ٩٢ (سلف مال ونذر إعادته)

إن من المخالف للقواعد القطعية وظواهر النصوص الحقية ما يفعل من الحيل الظاهرة الفساد كأن يُسلف غيره مالا ويقول له أنذر على نفسك أنه متى كان هذا المال في ذمتك أن تعطيني كل شهر مثلاً كذا من الدراهم أو أعطني أرضك لأزرعها وأبح لي منفعتها مدة بقاء الدراهم في ذمتك<sup>1</sup> .

#### مسألة ٩٣ (هبة التلجئة)

<sup>1</sup> الشرح الكبير للشيخ الدردير ج ٤ ص ١٥٦

إن وهبة التلجئة باطلة بحيث توهب في الظاهر، وتقبض مع اتفاق الواهب والموهوب له على أنه ينزعه منه إذا شاء، ونحو ذلك من الحيل التي تجعل طريقا إلى منع الوارث أو الغريم حقوقهم؛ لأن الوسائل لها حكم المقاصد<sup>1</sup>. فإذا أعتقت سيده جارية<sup>2</sup> دون البلوغ وكتبت لها أموالها، ولم تنزل تحت يدها إلى حال وفاتها (أي السيدة المعتقة)، وخلفت ورثة: فهل يصح تملكها للجارية؟ أم للورثة انتزاعها؟ أو بعضها؟

والجواب أن مجرد التملك بدون القبض الشرعي فلا يلزم به عقد الهبة؛ بل للوارث أن ينتزع ذلك وكذلك إن كانت هبة تلجئة بحيث توهب في الظاهر وتقبض مع اتفاق الواهب والموهوب له على أنه ينتزعه منه إذا شاء ونحو ذلك من الحيل التي تجعل طريقا إلى منع الوارث أو الغريم حقوقهم فإذا كان الأمر كذلك: كانت أيضا هبة باطلة.

### مسألة ٩٤ (ضمان البساتين)

الرأي الأول: قالوا: لا يجوز ضمان البساتين.

والحيلة على ذلك أن يؤجره الأرض ويساقيه على الثمر من كل ألف جزء على جزء، وهذه الحيلة لا تتم إذا كان البستان وقفا وهو ناظره أو كان ليتيم، فإن هذه المحاباة في المساقاة تقدح في نظره ووصيته. فإن قيل: إنها تغتفر لأجل العقد الآخر وما فيه

<sup>1</sup> كشف القناع على متن الإقناع ج ١٥ ص ٣

<sup>2</sup> مجموع الفتاوى لابن تيمية ج ٨ ص ١١٣

من محاباة المستأجر له، فهذا لا يجوز له أن يحابي في المساقاة لما حصل للوقف واليتيم من محاباة أخرى .

وهو نظير أن يبيع له سلعة بربح ثم يشتري له سلعة بخسارة توازن ذلك الربح، هذا إذا لم يبن أحد العقدين على الآخر، فإن بنى عليه كانا عقدين في عقد، وكانا بمنزلة سلف وبيع، وشرطين في بيع، وإن شرط أحد العقدين في الآخر ففسدا، مع أن هذه الحيلة لا تتم إلا على أصل من لم ير جواز المساقاة أو من خصها بالتحيل وحده، ثم فيها مفسدة أخرى، وهي أن المساقاة عقد جائز، فمتى أراد أحدهما فسخاها فسخاها وتضرر الآخر، ومفسدة ثانية، وهي أنه يجب عليه تسليم هذا من ألف جزء من جميع ثمرة البستان من كل نوع من أنواعه .

وقد يتعذر عليه ذلك أو يتعسر، إما بأن يأكل الثمرة أو يهديها كلها أو يبيعها على أصولها، فلا يمكنه تسليم ذلك، وهكذا يقع سواء، ثم قد يكون ذلك من الألف يسيرا جدا، فلا يطالب به عادة، فيبقى في ذمته لليتيم وجهة الوقف، إلى غير ذلك من المفاسد التي في هذه الحيلة .

### الرأي الثاني :

كان أصحاب رسول الله صلى الله عليه وسلم أفقه من ذلك، وأعمق علما، وأقل تكلفا، وأبر قلوبا، فكانوا يرون ضمان الحقائق بدون هذه الحيلة، كما فعله عمر بن الخطاب رضي الله عنه بحديقة أسيد بن حضير، ووافقه عليه جميع الصحابة، فلم

ينكره منهم رجل واحد . وضمان البساتين كما هو إجماع الصحابة فهو مقتضى القياس الصحيح،

فكما تضمن الأرض لمغل الزرع فكذلك تضمن الشجر لمغل الثمر، ولا فرق بينهما البتة؛ فالأصل هنا كالأرض هناك، والمغل يحصل بخدمة المستأجر والقيام على الشجر كما يحصل بخدمته والقيام على الأرض.

ولو استأجر أرضاً ليحراثها ويسقيها ويستغل ما ينبت الله تعالى فيها من غير بذر منه كان بمنزلة استئجار الشجر من كل وجه، لا فرق بينهما البتة، فهذا أفقه من هذه الحيلة، وأبعد من الفساد، وأصلح للناس، وأوفق للقياس، وهو اختيار أبي الوفاء ابن عقيل وشيخ الإسلام بن تيمية رضي الله عنهما، وهو الصواب<sup>1</sup>.

### مسألة ٩٥ (بيع الثمر وقد بدأ صلاح بعضه دون بعضه الآخر)<sup>٢</sup>

إذا بدأ الصلاح في بعض الشجرة جاز بيع جميعها، وكذلك يجوز بيع ذلك النوع كله في البستان، وقال شيخنا: يجوز بيع البستان كله تبعاً لما بدأ صلاحه، سواء كان من نوعه أو لم يكن، تقارب إدراكه وتلاحق أم تباعد، وهو مذهب الليث بن سعد، وعلى هذا فلا حاجة إلى الاحتياط على الجواز،

وقالت الحنفية: إذا خرج بعض الثمرة دون بقيتها أو خرج الجميع وبعضه قد بدأ صلاحه دون بعض لا يجوز البيع؛ للجمع بين الوجود والمعدوم والمتقوم وغيره،

١ إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٤ ص ٣-٤

٢ إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٤ ص ٢٩١

فتصير حصة الموجود المتقوم مجهولة فيفسد البيع، وبعض الشيوخ كان يفتي بجوازه في الثمار والباذنجان ونحوهما، فجعلوا المعدوم تبعاً للموجود. وأفتى محمد بن الحسن بجوازه في الورد لسرعة تلاحقه، قال شمس الأئمة السرخسي: والأصح المنع.

قالوا: فالحيلة في الجواز أن يشتري الأصول، وهذا قد لا يتأتى غالباً، قالوا: فالحيلة أيضاً أن يشتري الموجود الذي بدا صلاحه بجمع الثمن، ويشهد عليه أنه قد أباح له ما يحدث من بعد، وهذه الحيلة أيضاً قد تتعذر؛ إذ قد يرجع في الإباحة، وإن جعلت هبة هبة المعدوم لا تصح، وإن ساقاه على الثمرة من كل ألف جزء على جزء - مثلاً - لم تصح المساقاة عندهم، وتصح عند أبي يوسف ومحمد، وإن أجره الشجرة؛ لأخذ ثمرتها لم تصح الإجارة عندهم، وعند غيرهم؛ فالحيلة إذا أن يبيعه الثمرة الموجودة ويشهد عليه أن ما يحدث بعدها فهو حادث على ملك المشتري، لا حق للبائع فيه، ولا يذكر سبب الحدوث، ولهم حيلة أخرى فيما إذا بدت الثمار أن يشتريها بشرط القطع، أو يشتريها ويطلق، ويكون القطع هو موجب العقد، ثم يتفقدان على التبقية إلى وقت الكمال، ولا ريب أن المخرج الأقرب إلى النص والقياس وقواعد الشرع:

---

بييعها إذا بدا صلاح بعضها أو بإجارة الشجر أو بالمساقاة

---

مسألة ٩٦ (شرط الخيار للانتفاع بالثمن)



إذا<sup>1</sup> شرط الخيار حيلة على الانتفاع بالقرض ليأخذ غلة المبيع ونفعه في مدة انتفاع المقترض بالثمن ثم يرد المبيع بالخيار عند رد الثمن فلا خيار فيه لأنه من الحيل،

ولا يحل لأخذ الثمن الانتفاع به في مدة الخيار ولا التصرف فيه.

قال الأثرم: سمعت أبا عبد الله يسأل عن الرجل يشتري من الرجل الشيء ويقول لك الخيار إلى كذا وكذا مثل العقار قال هو جائز إذا لم يكن حيلة أراد أن يقرضه فيأخذ منه العقار فيستغله ويجعل له فيه الخيار ليربح فيما أقرضه بهذه الحيلة، فإن لم يكن أراد هذا فلا بأس.

قيل لأبي عبد الله فإن أراد إرفاقه أراد أن يقرضه مالا، يخاف أن يذهب فاشترى منه شيئا وجعل له الخيار لم يرد الحيلة، فقال أبو عبد الله هذا جائز إلا أنه إذا مات انقطع الخيار لم يكن لورثته. وقد أوقف الخيار بالموت حتى لا ينتفع الورثة بذلك لأن الأصل فيه أنه فسحة وأنه إنما يريد إرفاقه أي الرفق به.

وقول أحمد بالجواز في هذه المسألة محمول على المبيع الذي لا ينتفع إلا بإتلافه أو على أن المشتري لا ينتفع بالمبيع في مدة الخيار لئلا يفضي إلى أن القرض جر منفعة ينتقل الملك في بيع الخيار بنفس العقد في ظاهر المذهب ولا فرق بين كون الخيار لهما أو لأحدهما أيهما كان وهو أحد أقوال الشافعي.

وعن أحمد أن الملك لا ينتقل حتى ينقضي الخيار، وهو قول مالك والقول الثاني للشافعي وبه قال أبو حنيفة، إذا كان الخيار لهما أو للبائع وإن كان للمشتري خرج

<sup>1</sup> الشرح الكبير لابن قدامة ج ٤ ص ٧٠

عن ملك البائع ولم يدخل في ملك المشتري لأن البيع الذي فيه الخيار عقد قاصر فلم ينقل الملك كالهبة قبل القبض، وللشافعي قول ثالث أن الملك موقوف فان أمضيا البيع تبينا أن الملك للمشتري وإلا تبينا أنه لم ينتقل عن البائع ولنا قول النبي صلى الله عليه وسلم: "من باع عبدا وله مال فماله للبائع إلا أن يشترطه المبتاع".

إذا ولضبط المسؤوليات بين البائع والشاري خلال فترة خيار الشرط حيث تكون الملكية غير مستقرة وبالتالي فإن أية مخاطر تقع على الشيء المباع سيكون عرضة للخلاف والاختلاف، فإن الضوابط تكون كالتالي:

- لا تنتقل الملكية للمشتري حتى ينقضي الخيار إذا كان الخيار لهما أو للبائع.
- فإن كان الخيار للمشتري خرج عن ملك البائع، ولم يدخل في ملك المشتري لأن البيع الذي فيه الخيار عقد قاصر فلم ينقل الملك كالهبة قبل القبض.
- أن الملك موقوف، فإن أمضيا البيع تبينا أن الملك للمشتري، وإلا تبينا أنه لم ينتقل عن البائع.

### مسألة ٩٧ (شرط الخيار في بيع مؤجل)

لا يصح شرط خيار في عقد بيع مؤجل جعل (حيلة ليربح في قرض فيحرم) نصاً؛ لأنه وسيلة محرم ولا خيار.

<sup>1</sup> شرح منتهى الارادات ج ٤ ص ٤٣٦

ولا يحل تصرفهما (أي المتبايعين) في ثمن ولا مئمن كسائر الحيل التي يتوصل بها لمحرم فإن لم يكن حيلة على الربح في القرض؛ بل حفظا للمال أو المبيع لا ينتفع به إلا بإتلافه أو بيد بائعه ونحوه صح.  
إذا النية هي التي صححت التصرف.

### مسألة ٩٨ (خيار الشرط: المرابحة للآمر بالشراء)<sup>١</sup>

رجل قال لغيره: (اشتر هذه الدار - أو هذه السلعة من فلان - بكذا وكذا، وأنا أربحك فيها كذا وكذا)، فخاف إن اشتراها أن يبدو للآمر فلا يريد لها، ولا يتمكن من الرد.

فالحيلة أن يشتريها على أنه بالخيار ثلاثة أيام أو أكثر، ثم يقول للآمر: قد اشتريتها بما ذكرت، فإن أخذها منه، وإلا تمكن من ردها على البائع بالخيار، فإن لم يشتريها الأمر إلا بالخيار فالحيلة أن يشترط له خيارا أنقص من مدة الخيار التي اشترطها هو على البائع؛ ليتسع له زمن الرد إن ردت عليه.

بذلك استخدم خيار الشرط لإدارة المخاطر ونقل الخطر للبائع لأنه أكثر تمكنا من المتاجرة بالسلعة المعنية.

### مسألة ٩٩ (التوصل لبيع منهي عنه)

إن من الحيل في غير الربا أنهم يتوصلون إلى بيع المنهي عنه بأن<sup>2</sup>: يستأجروا بياض أرض البستان بأمثال أجرته، ثم يساقيه على ثمر شجره بجزء من ألف جزء للمالك

<sup>1</sup> إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٤ ص ٣٠٢

<sup>2</sup> الشرح الكبير لابن قدامة ج ٤ ص ١٨٠

وتسعمائة وتسعة وتسعون للعامل، ولا يأخذ منه المالك شيئا ولا يريد ذلك، فقصده بيع الثمرة قبل وجودها بما سماه أجره، وهذا قصد العامل أيضا، وربما لا ينتفع بالأرض التي سمى الأجرة في مقابلتها، فإن لم يخرج الثمر أو أصابته جائحة تحمل هو ذلك.

### مسألة ١٠٠ (مدّ عجوة)<sup>١</sup>

تكمّن الحيلة بضم أحد العوضين لعوض غير مقصود، وضابطها: أن يبيع ربويا بجنسه ومعهما أو مع أحدهما ما ليس من جنسه مثل أن يكون غرضهما بيع فضة بفضة متفاضلا ونحو ذلك فيضم إلى الفضة القليلة عوضا آخر حتى يبيع ألف دينار في مندبل بألفي دينار. فمتى كان المقصود بيع الربوي بجنسه متفاضلا حرمت مسألة "مدّ عجوة".

بلا خلاف عند مالك وأحمد وغيرهما وإنما يسوغ مثل هذا من جوز الحيل من الكوفيين وإن كان قدماء الكوفيين يحرمون هذا. وأما إن كان كلاهما مقصودا كمدّ عجوة ودرهم بمدّ عجوة ودرهم أو مدين أو درهمين، ففيه روايتان عن أحمد، والمنع قول مالك والشافعي. والجواز: قول أبي حنيفة وهي مسألة اجتهاد. وأما إن كان المقصود من أحد الطرفين غير الجنس الربوي كبيع شاة ذات صوف أو لبن بصوف أو لبن: فأشهر الروايتين عن أحمد الجواز.

---

بما أن المقصود بيع الربوي بجنسه متفاضلا؛ فحرمت مسألة "مدّ عجوة"

---

<sup>١</sup> مجموع الفتاوى لابن تيمية ج ٦ ص ٤٥٥

### مسألة ١٠١ (بيع الذهب بخرزّه)

وذلك بضم لل عقد المحرم عقدا غير مقصود كأن يتواطأ على أن يبيعه الذهب بخرزه ثم يبتاع الخرز منه بأكثر من ذلك الذهب، أو يواطئا ثالثا على أن يبيع أحدهما عرضا ثم يبيعه المبتاع لمعامله المرابي ثم يبيعه المرابي لصاحبه. وهي الحيلة المثلثة. أو يقرن بالقرض محاباة: في بيع أو إجارة أو مساقاة ونحو ذلك مثل أن يقرضه ألفا ويبيعه سلعة تساوي عشرة بمائتين أو يكريه دارا تساوي ثلاثين بخمسة ونحو ذلك. فهذا ونحوه من الحيل لا تزول به المفسدة التي حرم الله من أجلها الربا. وقد ثبت عن النبي صلى الله عليه وسلم أنه قال<sup>2</sup>:

لا يحل سلف وبيع، ولا شرطان في بيع، ولا ربح ما لم تضمن، ولا بيع ما ليس عندك

وهو من جنس حيل اليهود، فإنهم إنما استحلوا الربا بالحيل ويسمونه المشكند وقد لعنهم الله على ذلك. وقد روى ابن بطة قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: (لا تتركبوا ما ارتكبت اليهود، فتستحلوا محارم الله بأدنى الحيل)<sup>3</sup>، وقال: (لعن الله اليهود حرمت عليهم الشحوم فجملوها فباعوها)<sup>4</sup>.

### مسألة ١٠٢ (الجمع بين معاوضة وتبرع)

لا يجمع بين معاوضة وتبرع؛ لأن ذلك التبرع إنما كان لأجل المعاوضة؛ لا تبرعا مطلقا، فيصير جزءا من العوض فإذا اتفقا على أنه ليس بعوض جمعا بين أمرين

1 مجموع الفتاوى لابن تيمية ج ٦ ص ٤٥٥

2 سنن أب داوود: ٣٠٤١

3 الحيل لابن بطة، ج ١، ص ٥٧.

4 صحيح مسلم: ٢٩٦١

متنافيين؛ فإن من أقرض رجلا ألف درهم وباعه سلعة تساوي خمسمائة بألف: لم يرض بالإقراض إلا بالثمن الزائد للسلعة والمشتري لم يرض ببذل ذلك الثمن الزائد إلا لأجل الألف التي اقترضها، فلا هذا باع بيعا بألف ولا هذا أقرض قرضا محضا؛ بل الحقيقة: أنه أعطاه الألف والسلعة بألفين فهي مسألة "مد عجوة" فإذا كان المقصود أخذ ألف بأكثر من ألف: حرم بلا تردد وإلا خرج على الخلاف المعروف<sup>1</sup>. وهكذا من اكرى الأرض التي تساوي مائة بألف وأعراه الشجر أو رضي من ثمرها بجزء من ألف جزء. فمعلوم بالاضطرار: أنه إنما تبرع بالثمرة لأجل الألف التي أخذها وأن المستأجر إنما بذل الألف لأجل الثمرة فالثمرة هي جل المقصود المعقود عليه أو بعضه،

### فليست الحيلة إلا ضربا من اللعب والإفساد؛

وإلا فالمقصود المعقود عليه ظاهر. والذين لا يحتالون أو يحتالون وقد ظهر لهم فساد هذه الحيلة هم بين أمرين:

- إما أن يفعلوا ذلك للحاجة ويعتقدوا أنهم فاعلون للمحرم كما رأينا عليه أكثر الناس.
- وإما أن يتركوا ذلك ويتركوا تناول الثمار الداخلة في هذه المعاملة فيدخل عليهم من الضرر والاضطرار ما لا يعلمه إلا الله.

<sup>1</sup> مجموع الفتاوى لابن تيمية ج ٦ ص ٤٦٢

وإن أمكن أن يلتزم ذلك واحد أو اثنان فيما يمكن المسلمين التزام ذلك إلا بفساد الأموال التي لا تأتي به شريعة قط فضلا عن شريعة قال الله فيها: وَمَا جَعَلَ عَلَيْكُمْ فِي الدِّينِ مِنْ حَرَجٍ (الحج: ٧٨) وقال تعالى: يُرِيدُ اللَّهُ بِكُمُ الْيُسْرَ وَلَا يُرِيدُ بِكُمُ الْعُسْرَ (البقرة: ١٨٥) وقال تعالى: يُرِيدُ اللَّهُ أَنْ يُخَفِّفَ عَنْكُمُ (النساء: ٢٨)، وفي الصحيحين (إنما بعثتم ميسرين ولم تبعثوا معسرين)<sup>1</sup>، فكل ما لا يتم المعاش إلا به فتحريمه حرج، وهو منتف شرعا.

والغرض من هذا: أن تحريم مثل هذا مما لا يمكن الأمة التزامه قط؛ لما فيه من الفساد الذي لا يطاق. فعلم أنه ليس بحرام؛ بل هو أشد من الأغلال والآصار التي كانت على بني إسرائيل ووضعتها الله عنا على لسان محمد صلى الله عليه وسلم<sup>2</sup>.

## مسألة ١٠٣ (الهبة والصدقة)

كأن<sup>3</sup> يتصدق صاحب الدار بالدار على الذي يريد الشراء ثم يتصدق المشتري عليه بمثل الثمن، كما في الهبة.

والفارق بين الصدقة والهبة في حق الرجوع في الهبة، مما يمنحه امكانية العودة بها، وموطن الفساد أن المقصد في كليهما إسقاط حق الشفعة.

<sup>1</sup> سنن أبي داود: ٣٢٤

<sup>2</sup> مجموع الفتاوى لابن تيمية ج ٦ ص ٤٦٢

<sup>3</sup> الفتاوى الهندية ج ٥١ ص ١٨٣

وروي عن محمد: أن يُقرَّ صاحب الدار بالدار للذي يريد شراءها ثم يُقرَّ الذي يريد شراء الدار بالثمن للبايع فلا يثبت للشفيع حق الشفعة، غير أن هذا الإقرار ليس بحق.

كذلك<sup>1</sup> إذا وهب البناء من الذي يريد شراء الدار بأصله ثم اشترى العرصة بعد ذلك لا يكون للشفيع حق الشفعة؛ لأنه لما وهب البناء بأصله صار ما تحت البناء للموهوب له فصار هو شريكا في الدار فيكون مقدا على الجار.

### مسألة ١٠٤ (بيع الوكيل لموكله)<sup>٢</sup>

إذا وكله أن يشتري له بضاعة، وتلك البضاعة عند الوكيل، وهي رخيصة تساوي أكثر مما اشتراها به، ولا تسمح نفسه أن يبيعها بما اشتراها به، فالحيلة أن يبيعها بما تساويه بيعا تاما صحيحا لأجنبي، ثم إن شاء اشتراها من الأجنبي لموكله، ولكن تدخل هذه الحيلة سدا للذرائع؛ فقد يُتخذ ذلك ذريعة ليبيعها بأكثر مما تساوي فيكون قد غش الموكل، ويظهر هذا إذا اشتراها بعينها دون غيرها؛ فيكون قد غرر الموكل، فلو كان الموكل إن اطلع على الحال لم يكره ذلك، ولم يره غرورا فلا بأس به، وإن كان لو اطلع عليه لم يرضه لم يجز.

### مسألة ١٠٥ (اختلاف الوكيل والموكل في ثمن ما وكله في شرائه)<sup>٣</sup>

١ الفتاوى الهندية ج ٥١ ص ١٨٤

٢ إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٤ ص ٢٩٣

٣ إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٤ ص ١٧٦



إذا وكله في شراء جارية بألف، فاشتراها الوكيل، وقال: أذنت لي في شرائها بألفين وقد فعلت، فالقول قول الوكيل، ولا يلزمه الألفان، ولا يملك الجارية والوكيل مقر أنها للموكل؛ فإنه لا يحل له وطؤها، والألف الزائدة دين عليه، ولا يمكن الوكيل بيعها ولا التصرف فيها؛ لأنه معترف أنها ملك للموكل، وأن الألف الأخرى في ذمته والوكيل ضامن لها، فالحيلة في ملك الوكيل لها أن يقول له الموكل: إن كنت أذنت لك في شرائها بألفين فقد بعتهكها بالألفين.

فيقول: قد اشتريتها منك، فيملكها حينئذ، ويتصرف فيها، وهذا قول المُنزني وأكثر أصحاب الشافعي، ولا يضر تعليق البيع بصورة الشرط؛ فإنه لا يملك صحته إلا على هذا الشرط، فهو كما لو قال: "إن كانت ملكي فقد بعتهكها بألفين" ولا يلتفت إلى نصف فقيه يقول: هذا تعليق للبيع بالشرط فيبطل، كما لو قال: إن قدم زيد فقد بعتهك كذا بكذا؛ بل هذا نظير قوله: إن كنت جائز التصرف فقد بعتهك كذا، وإن أعطيتني ثمن هذا المبيع فقد بعتهك، ونحو ذلك.

### مسألة ١٠٦ (معارض القول)

روى أنس رضي الله عنه: أن رجلاً أتى النبي صلى الله عليه وسلم فقال يا رسول الله احملني قال النبي صلى الله عليه وسلم: (إنا حاملوك على ولد ناقة)، قال: وما أصنع بولد الناقة؟ فقال النبي صلى الله عليه وسلم: (وهل تلد الإبل إلا النوق)<sup>1</sup>. وهذا من المعارض المقبولة لأنها حقيقة.

<sup>1</sup> سنن أبي داود: ٤٣٤٦

## مسائل في الضمان:

### مسألة ١٠٧ (سقوط الضمان عن المودع)<sup>١</sup>

إذا أودعه وديعة وأشهد عليها فتألفت من غير تفريطه لم يضمن، فإن ادعى عليه قبض الوديعة فأنكر فأقام البيّنة عليه ضمن، فإن ادعى التلف بعد ذلك لم يقبل منه؛ لأنه معترف أنه غير أمين له، وقد قامت البيّنة على قبضه ماله فيضمنه، ولا ينفعه تكذيب البيّنة، فالحيلة في سقوط الضمان أن يقول: ما لك عندي شيء، فإن حلفه حلف حلفاً صادقاً، فإن أقام البيّنة الوديعة فليصدق البيّنة، ويقول: صدقت فيما شهدت به، ويدعي التلف بغير تفريط؛ فإن كذب البيّنة لزمه الضمان، ولا ينفعه دعوى التلف.

### مسألة ١٠٨ (تضمين الراهن تلف المرهون)<sup>٢</sup>

إذا رهن عنده رهناً، ولم يثق بأمانته، وخاف أن يدعي هلاكه ويذهب به، فالحيلة في أن يجعله مضموناً عليه أن يعيره إياه أولاً، فإذا قبضه رهنه منه بعد ذلك؛ فإذا تلف كان في ضمانه؛ لأن سريان الرهن على العارية لا يبطل حكمها؛ فالمرتهن يجوز له الانتفاع بها بعد الرهن كما كان ينتفع بها قبله، ولو بطل لم يجز له الانتفاع.

### مسألة ١٠٩ (سقوط ضمان المستعير عند من يقول به)<sup>٣</sup>

<sup>١</sup> إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٤ ص ١٧٧

<sup>٢</sup> إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٤ ص ١٧٨

<sup>٣</sup> إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٤ ص ١٧٩

اختلف الناس في العارية: هل توجب الضمان إذا لم يفرض المستعير؟ على أربعة أقوال:

أحدها: يوجب الضمان مطلقا، وهو قول الشافعي وأحمد في المشهور عنه.

الثاني: لا يوجب الضمان، ويد المستعير يد أمانة، وهو قول أبي حنيفة.

الثالث: أنه إن كان التلف بأمر ظاهر كالحريق وأخذ السيل وموت الحيوان وخراب الدار لم يضمن، وإن كان بأمر لا يطلع عليه كدعوى سرقة الجوهرة والمنديل والسكين ونحو ذلك ضمن، وهو قول مالك.

الرابع: أنه إن شرط نفي ضمانها لم يضمن، وإن أطلق ضمن، وهذا إحدى الروايتين عن أحمد والقول بعدم الضمان قوي متجه، وإن كنا لا نقبل قوله في دعوى التلف؛ لأنه ليس بأمينه، لكن إذا صدقه المالك في التلف بأمر لا ينسب فيه إلى تفريط فعدم التضمن أقوى.

فالحيلة في سقوط الضمان أن يشترط نفيه، فإن خاف أن لا يفي له بالشرط فله حيلة أخرى وهي أن يشهد عليه أنه متى ادعى عليه بسبب هذه العين ما يوجب الضمان فدعواك باطلة.

فإن لم تصعد معه هذه الحيلة أو خاف من ورثته بعده الدعوى فله حيلة ثالثة، وهي أن يستأجر العين منه بأقل شيء للمدة التي يريد الانتفاع بها، أو يستأجرها منه بأجرة مثلها ويشهد عليه أنه قبض الأجرة أو أبرأه منها، فإن تلفت بعد ذلك لم يضمنها، وليست هذه الحيلة مما تحلل حراما أو تحرم حلالا.

## مسائل في الديون :

مسألة ١١٠ (توكيل من له دين على رجل في المضاربة به أو الصدقة به أو

إبراء نفسه منه أو أن يشتري له شيئاً)

إن قيل : هل تجوز لمن له دين على رجل أن يوكله في المضاربة به أو الصدقة به أو

إبراء نفسه منه أو أن يشتري له شيئاً، ويبرأ المدين إذا فعل ذلك؟

قيل : هذا مما اختلف فيه وفي صورة المضاربة بالدين قولان في مذهب الإمام أحمد .

أحدهما : أنه لا يجوز ذلك، وهو المشهور؛ لأنه يتضمن قبض الإنسان من نفسه

وإبرائه لنفسه من دين الغريم بفعل نفسه؛ لأنه متى أخرج الدين وضارب به فقد

صار المال أمانة وبرئ منه؛ وكذلك إذا اشترى به شيئاً أو تصدق به . وتفسير عدم

تجويزه لذلك أن المقترض يده يد ضمان والمضارب يده يد أمان .

والثاني : أنه يجوز، وهو الراجح في الدليل، وليس في الأدلة الشرعية ما يمنع من

جواز ذلك، ولا يقتضي تجويزه مخالفة قاعدة من قواعد الشرع، ولا وقوعاً في

محظور من ربا ولا قمار ولا بيع غرر، ولا مفسدة في ذلك بوجه ما؛ فلا يليق

بمحاسن الشريعة المنع منه، وتجويزه من محاسنها ومقتضاها .

وقولهم : " إنه يتضمن إبراء الإنسان لنفسه بفعل نفسه " كلام فيه إجمال يوهم أنه

هو المستقل بإبراء نفسه، وبالفعل الذي به يبرأ، وهذا إيهام؛ فإنه إنما يبرئ بما أذن له

<sup>1</sup> إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٤ ص ١٣٣

رب الدين من مباشرة الفعل الذي تضمن براءته من الدين، فأى محذور في أن يفعل فعلا أذن له فيه رب الدين، ومستحقه يتضمن براءته؟

فكيف ينكر أن يقع في الأحكام الضمنية التبعية ما لا يقع مثله في المتبوعات، ونظائر ذلك أكثر من أن تذكر؟ حتى لو وكله أو أذن له أن يبرئ نفسه من الدين جاز وملك ذلك، كما لو وكل المرأة أن تطلق نفسها؛ فأى فرق بين أن يقول طلقتي نفسك إن شئت، أو يقول لغريمه: أبري نفسك إن شئت، وقد قالوا: لو أذن لعبده في التكفير بالمال ملك ذلك على الصحيح، فلو أذن له في الإعتاق ملكه، فلو أعتق نفسه صح على أحد القولين، والقول الآخر لا يصح لمانع آخر، وهو أن الولاء للمعتق، والعبد ليس من أهل الولاء، نعم المحذور أن يملك إبراء نفسه من الدين بغير رضا ربه وبغير إذنه؛ فهذا هو المخالف لقواعد الشرع.

فإن قيل: فالدين لا يتعين؛ بل هو مطلق كلي ثابت في الذمة، فإذا أخرج مالا واشترى به أو تصدق به لم يتعين أن يكون هو الدين، ورب الدين لم يعينه، فهو باق على إطلاقه.

قيل: هو في الذمة مطلق، وكل فرد من أفراده طابقه صح أن يعين عنه ويجزى، وهذا كما يجب الرب تعالى الرقبة المطلقة في الكفارة فإنها غير معينة، ولكن أي رقبة عينها المكلف وكانت مطابقة لذلك المطلق تأدى بها الواجب.

ونظيره هاهنا أن أي فرد عينه وكان مطابقا لما في الذمة تعين وتأدى به الواجب.

وهذا كما يتعين عند الأداء إلى ربه، وكما يتعين عند التوكيل في قبضه؛ فهكذا يتعين عند توكيله لمن هو في ذمته أن يعينه ثم يضارب به أو يتصدق أو يشتري به شيئاً؛ وهذا محض الفقه وموجب القياس، وإلا فما الفرق بين تعيينه إذا وكل الغير في قبضه والشراء أو التصديق به وبين تعيينه إذا وكل من هو في ذمته أن يعينه ويضارب أو يتصدق به؟ فهل يوجب التفريق فقه أو مصلحة لهما أو لأحدهما أو حكمة للشارع فيجب مراعاتها؟

فإن قيل: تجوزوا على هذا أن يقول له: اجعل الدين عليك رأس مال السلم في كذا وكذا.

قيل: شرط صحة النقض أمران؛ أحدهما أن تكون الصورة التي تنقض بها مساوية لسائر الصور في المعنى الموجب للحكم،

الثاني: أن يكون الحكم فيها معلوماً بنص أو إجماع،

وكلا الأمرين منتفهاهنا، فلا إجماع معلوم في المسألة وإن كان قد حكى وليس مما نحن فيه؛ فإن المانع من جوازها رأى أنها من باب بيع الدين بالدين، بخلاف ما نحن فيه، والمجوز لها يقول: ليس عن الشارع نص عام في المنع من بيع الدين بالدين، وغاية ما ورد فيه حديث وفيه ما فيه: (أنه نهى عن بيع الكالئ بالكالئ) والكالئ: هو المؤخر، وهذا كما إذا كان رأس مال السلم ديناً في ذمة المسلم:

— فهذا هو الممنوع منه بالاتفاق؛ لأنه يتضمن شغل الذمتين بغير مصلحة لهما،

— وأما إذا كان الدين في ذمة المسلم إليه فاشترى به شيئا في ذمته فقد سقط الدين من ذمته وخلفه دين آخر واجب فهذا من باب بيع الساقط بالواجب، فيجوز كما يجوز بيع الساقط بالساقط في باب المقاصة، فإن بنى المستأجر أو أنفق على الدابة، وقال: أنفقت كذا وكذا، وأنكر المؤجر، فالقول قول المؤجر؛ لأن المستأجر يدعي براءة نفسه من الحق الثابت عليه، والقول قول المنكر.

فإن قيل: فهل ينفعه إسهاد رب الدار أو الدابة على نفسه أنه مصدق فيما يدعي إنفاقه؟ قيل: لا ينفعه ذلك، وليس بشيء، ولا يصدق أنه أنفق شيئا إلا ببينة؛ لأن مقتضى العقد ألا يقبل قوله في الإنفاق، ولكن ينتفع بعد الإنفاق بإسهاد المؤجر أنه صادق فيما يدعي أنه أنفقه، والفرق بين الموضعين أنه بعد الإنفاق مدع، فإذا صدقه المدعى عليه نفعه ذلك، وقبل الإنفاق ليس مدعيا، ولا ينفعه إسهاد المؤجر بتصديقه فيما سوف يدعيه في المستقبل؛ فهذا شيء وذاك شيء آخر.

فإن قيل: فما الحيلة على أن يصدق المؤجر المستأجر فيما يدعيه من النفقة؟ قيل: الحيلة أن يسلف المستأجر رب الدار أو الحيوان من الأجرة ما يعلم أنه بقدر الحاجة، ويشهد عليه بقبضه، ثم يدفع رب الدار إلى المستأجر ذلك الذي قبضه منه، ويوكله في الإنفاق على داره أو دابته، فيصير أمينه فيصدق على ما يدعيه إذا كان ذلك نفقة مثله عرفا، فإن خرج عن العادة لم يصدق به، وهذه حيلة لا يدفع بها حقا، ولا يتوصل بها لمحرم، ولا يقيم بها باطلا.

## مسألة ١١١ (بيع الشيء مع استثناء منفعته مدة)<sup>١</sup>

لو باع غيره دارا أو سلعة؛ واستثنى منفعة المبيع مدة معلومة جاز كما دلت عليه النصوص والآثار والمصلحة والقياس الصحيح؛ فإن خاف أن يرفعه إلى حاكم يرى بطلان هذا الشرط فيبطله عليه؛ فالحيلة في تخليصه من ذلك أن يواطئه قبل البيع على أن يؤجره إياه تلك المدة بمبلغ معين؛ ويقر بقبض الأجرة، ثم يبيعه إياه، ثم يستأجره كما اتفقا عليه، ويقر له بقبض الأجرة، وهذه حيلة صحيحة جائزة لا تتضمن تحليل حرام ولا تحريم حلال.

## مسألة ١١٢ (في الشراء)<sup>٢</sup>

إذا اشترى سلعة من رجل غريب فخاف أن تستحق أو تظهر معيبة ولا يعرفه، فالحيلة أن يقيم له وكيلًا يخاصمه إن ظهر ذلك، فإن خاف أن يعزل البائع الوكيل فالحيلة أن يشتريها من الوكيل نفسه ويضمنه درك المبيع.

## مسألة ١١٣ (في الوكالة الوديعة)<sup>٣</sup>

إذا دفع إليه مالا يشتري به متاعا من بلد غير بلده فاشتره وأراد تسليمه إليه وإقامته في تلك البلدة فإن أودعه غيره ضمن؛ لأنه لم يأذن له ربه، وإن وكل غيره في دفعه إليه ضمن أيضا، وإن استأجر من يوصله إليه ضمن؛ لأنه لم يكن يأمن غيره عليه؛ فالحيلة في إيصاله إلى ربه أن يشهد عليه قبل الشراء أو بعده أن يعمل في المال

١ إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٤ ص ٢٠٩

٢ إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٤ ص ٢١١

٣ إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٤ ص ٢١٢



برأيه، وأن يوكل فيه أو أن يودع إذا رأى المصلحة في ذلك كله، فإن أبقى ذلك الموكل وقال: "لا يوافقني به غيرك" فقد ضاقت عليه الحيلة، فليخرج نفسه من الوكالة، فتصير يده يد مودع، فلا يلزمه مؤنة رد الوديعة؛ بل مؤنة ردها على صاحبها، فإن أحب أخذ ماله أرسل من يأخذه أو جاء هو في طلبه.

فإن قيل: فلو لم يعزل نفسه كان مؤنة (أي تكلفة) الرد عليه؟ قيل: لما دخل معه في عقد الوكالة فقد التزم له أن يسلم إليه المال، فيلزمه ما التزم به، فإذا أخرج نفسه من الوكالة بقي كالمودع المحض، فإن كان وكيلا بجعل فهو كالأجير فمؤنة الرد عليه، ولا يملك إخراج نفسه من الوكالة قبل توفية العمل كالأجير.

### مسألة ١١٤ (البيع بشرط البراءة من العيوب)

إذا باعه جارية معيبة وخاف ردها عليه بالعيب فليبين له من عيبها ويشهد أنه دخل عليه، فإن خاف ردها بعيب آخر لا يعلمه البائع فليعين له عيوباً يدخل في جملتها وأنه رضي بها كذلك فإن كان العيب غير متصور ولا داخل في جملة تلك العيوب فليقل: "وأنت رضيت بها بجملة ما فيها من العيوب التي توجب الرد" مقتصراً على ذلك.

ولا يقل: "وأنت أسقطت حَقك من الرد" ولا: "أبرأتني من كل دعوى توجب الرد" ولا يبيعه بشرط البراءة من كل عيب؛ فإن هذا لا يسقط الرد عند كثير من الفقهاء، وهي مسألة البيع بالبراءة من العيوب.

<sup>1</sup> إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٤ ص ٢٢٣

وللشافعي فيها ثلاثة أقوال؛

أحدها: صحة البيع والشرط،

والثاني: صحة البيع وفساد الشرط وأنه لا يبرأ من شيء من العيوب،

والثالث: أنه يبرأ من العيوب الباطنة في الحيوان خاصة دون غيرها.

والمشهور من مذهب مالك جواز العقد والشرط وأنه يبرأ من جميع العيوب.

وهل يعم ذلك جميع المبيعات أو يخص بعضها؟

ذكر ابن حبيب عن مالك وابن وهب أنه يعم جميع المبيعات عرضاً كان المبيع أو حيواناً. وعنه أنه يختص ببعض المبيعات. واختلف عنه في تعيينه فالذي في الموطأ عنه أنه يختص بالحيوان ناطقاً كان أو بهيماً. والذي في التهذيب اختصاصه بناطق الحيوان.

قالوا: وعلى المذهب في صحة ذلك مطلقاً، فبيع السلطان وبيع الميراث إذا علم أنه ميراث جار مجرى بيع البراءة وإن لم يشترط، وعلى هذا فإذا قال: أبيعك بيع الميراث لا قيام بعيب صح ذلك ويكون بيع براءة؛ وفي الميراث لا يحتاج إلى ذكره.

قالوا: وإذا قلنا إن البراءة تنفع فإتماً منفعتها في امتناع الرد بعيب لم يعلم به البائع؛ وأما ما علم به البائع فإن شرط البراءة لا يمنع رد المشتري به إذا لم يكن عالماً به وقت العقد؛ فإذا ادعى المشتري علم البائع فأقر أو نكل بعد توجه اليمين عليه توجه الرد عليه.

قالوا: ولو ملك شيئا ثم باعه قبل أن يستعمله بشرط البراءة لم ينفعه ذلك حتى يستعمله ويستبرئه ثم يبيعه بشرط البراءة .

قال في التهذيب في: التجار يقدمون بالرقيق فيبيعونه بالبراءة ولم تطل إقامة الرقيق عندهم: هؤلاء يريدون أن يذهبوا بأموال الناس باطلا، لا تنفعهم البراءة .

وقال عبد الملك وغيره: لا يشترط استعماله، ولا طول مقامه عنده؛ بل تنفعه البراءة كما تنفعه مع الطول والاستعمال . قالوا:

---

إذا كان في المبيع عيب يعلمه البائع بعينه فأدخله في جملة عيوب ليست موجودة، وتبرأ منها كلها، لم يبرأ منه حتى يفرد بالبراءة ويعين موضعه وجنسه ومقداره بحيث لا يبقى للمبتاع فيه قول.

---

قالوا: وكذلك لو أراه العيب وشاهده لم يبرأ منه إذا كان ظاهره لا يستلزم الإحاطة بباطنه وباطنه فيه فساد آخر كما إذا أراه دبيرة البعير وشاهدها وهي منغلة مفسدة فلم يذكر له ما فيها من نغل وغيره، ونظائر ذلك .

قالوا: وكذلك لو أخبره أن به إباقا أو سرقة وهو إباق بعبد أو سرقة عظيمة والمشتري يظنه يسيرا لم يبرأ حتى يبين له ذلك، قال أبو القاسم بن الكاتب: لا يختلف قول مالك في أن بيع السلطان بيع براءة على المفلس أو لقضاء ديون من تركة ميت بيع براءة أيضا وإن لم يشترطها، قال: وإنما كان كذلك؛ لأنه حكم منه بالمبيع وبيع البراءة مختلف فيه، فإذا حكم السلطان بأحد أقوال العلماء لم ترد قضيته عند من يرى خلاف رأيه فيما حكم به، ورد ذلك عليه المازري وغيره، وقالوا: السلطان لم يتعرض في البيع إلى خلاف ولا وفاق، ولا قصد إلى حكم به يرفع النزاع، وقد

حكى بعض الشيوخ الخلاف في بيع البراءة ولو تولاه السلطان بنفسه، قال: وذلك؛ لأن سحنونا قال: وكان قول مالك القديم أن بيع السلطان وبيع الوارث لا قيام فيه بعيب ولا بعهدة، قال: وهذا يدل على أن له قولاً آخر خلاف هذا، قال: ويدل عليه أن ابن القاسم قال: إذا بيع عبد على مفلس فإن للمشتري أن يرده بالعيب، قال: فالصواب أن بيع السلطان وبيع الورثة كغيرهما.

قال المازري: أما بيع الورثة لقضاء ديونه وتنفيذ وصاياه فإن فيه الخلاف المشهور، قال: وأما ما باعوه لأنفسهم للانفصال من شركة بعضهم لبعض فملتحق ببيع الرجل مال نفسه بالبراءة، وكذلك من باع للإنفاق على من في ولايته.

قلت: وقول المازري: "إن بيع السلطان لا تعرض فيه لحكم" مبني على أصل، وهو أن الحاكم إذا عقد بنفسه عقداً مختلفاً فيه هل يكون بمنزلة حكمه به (فيسوغ تنفيذه، ولا يسوغ رده أو لا يكون حكماً منه به) فيسوغ لحاكم آخر خلافه؟ وفي هذا الأصل قولان للفقهاء، وهما في مذهب الإمام أحمد وغيره، فهذا تقرير مذهب مالك في هذه المسألة.

وأما مذهب أبي حنيفة: فإنه يصح البيع والشرط، ولا يمكن المشتري من الرد بعد اشتراط البراءة العامة، سواء علم البائع العيب أو لم يعلمه، حيواناً كان المبيع أو غيره، وتناظر في هذه المسألة أبو حنيفة وابن أبي ليلى، فقال ابن أبي ليلى: لا يبرأ إلا من عيب أشار إليه ووضع يده عليه، فقال أبو حنيفة: فلو أن امرأة من قريش

باعث عبدا زنجيا على ذكره عيب أفتضع أصبعها على ذكره؟ فسكت ابن أبي ليلي .

وأما مذهب الإمام أحمد فعنه ثلاث روايات :

إحدهن : أنه لا يبرأ بذلك ولا يسقط حق المشتري من الرد بالعيب إلا من عيب عينه وعلم به المشتري .

والثانية : أنه يبرأ مطلقا .

والثالثة : أنه يبرأ من كل عيب لم يعلمه، ولا يبرأ من كل عيب علمه حتى يعلم به المشتري .

فإن صححنا البيع والشرط فلا إشكال، وإن أبطلنا الشرط فهل يبطل البيع أو يصح، ويثبت الرد فيه؟ وجهان، فإذا أثبتنا الرد وأبطلنا الشرط فللبائع الرجوع بالتفاوت الذي نقص من ثمن السلعة بالشرط الذي لم يسلم له؛ فإنه إنما باعها بذلك الثمن بناء على أن المشتري لا يردها عليه بعيب، ولو علم أن المشتري يتمكن من ردها لم يبيعها بذلك الثمن؛ فله الرجوع بالتفاوت، وهذا هو العدل وقياس أصول الشريعة؛ فإن المشتري كما يرجع بالأرش عند فوات غرضه من سلامة المبيع فهكذا البائع يرجع بالتفاوت عند فوات غرضه من الشرط الذي أبطلناه عليه .

## مسألة ١١٥ (المزارعة)<sup>١</sup>

<sup>١</sup> إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٤ ص ٧٤-٧٥

إن من الحيل الباطلة التحيل على تصحيح المزارعة لمن يعتقد فسادها، بأن يدفع الأرض إلى المزارع ويؤجره نصفها مشاعاً مدة معلومة يزرعها ببذره على أن يزرع للمؤجر النصف الآخر ببذره تلك المدة، ويحفظه ويسقيه ويحصده ويذريه، فإذا فعلاً ذلك أخرج البذر منهما نصفين نصفاً من المالك ونصفاً من المزارع، ثم خلطاه، فتكون الغلة بينهما نصفين، فإن أراد صاحب الأرض أن يعود إليه ثلثا الغلة آجره ثلث الأرض مدة معلومة على أن يزرع له مدة الإجارة ثلثي الأرض ويخرجان البذر منهما أثلاثاً ويخلطانه، وإن أراد المزارع أن يكون له ثلثا البذر استأجر ثلثي الأرض بزرع الثلث الآخر كما تقدم.

**فتأمل هذه الحيلة الطويلة الباردة المتعبة**، وترك الطريق المشروعة التي فعلها رسول الله صلى الله عليه وسلم حتى كأنها رأي عين، واتفق عليها الصحابة، وصح فعلها عن الخلفاء الراشدين صحة لا يشك فيها، كما حكاه البخاري في صحيحه، فما مثل هذا العدول عن طريقة القوم إلى هذه الحيلة الطويلة السمجة إلا بمنزلة من أراد الحج من المدينة على الطريق التي حج فيها رسول الله صلى الله عليه وسلم وأصحابه، فقيل له: هذه الطريق مسدودة، وإذا أردت أن تحج فاذهب إلى الشام ثم منها إلى العراق، ثم حج على درب العراق وقد وصلت.

فيا لله العجب، كيف تسد عليه الطريق القريبة السهلة القليلة الخطر التي سلكها رسول الله صلى الله عليه وسلم وأصحابه ويدل على الطرق الطويلة الصعبة المشقة الخطرة التي لم يسلكها رسول الله صلى الله عليه وسلم ولا أحد من أصحابه؟ فله

العظيم عظيم حمد كما أهدى لنا نعما غزارا وهذا شأن جميع الحيل إذ كانت صحيحة جائزة، وأما إذا كانت باطلة محرمة فتلك لها شأن آخر، وهي طريق إلى مقصد آخر غير الكعبة البيت الحرام وبالله التوفيق .

### مسألة ١١٦ (بيع الثمر قبل بدو صلاحه)

إن من الحيل الباطلة التحيل على نفس ما نهى عنه الشارع من بيع الثمرة قبل بدو صلاحها والحب قبل اشتداده، بأن يبيعه ولا يذكر تبقيته ثم يخليه إلى وقت كماله فيصح البيع ويأخذه وقت إدراكه، وهذا هو نفس ما نهى عنه الشارع إن لم يكن فعله بأدنى الحيل، ووجه هذه الحيلة أن موجب العقد القطع، فيصح وينصرف إلى موجب، كما لو باعها بشرط القطع، ثم القطع حق لهما لا يعدوهما، فإذا اتفقا على تركه جاز، ووجه بطلان هذه الحيلة أن هذا هو الذي نهى عنه رسول الله صلى الله عليه وسلم بعينه للمفسدة التي يفضي إليها من التشاجر والتشاحن، فإن الثمار تصيبها العاهات كثيرا، فيفضي بيعها قبل كمالها إلى أكل مال المشتري بالباطل، كما علل به صاحب الشرع، ومن المعلوم قطعا أن هذه الحيلة لا ترفع المفسدة، ولا تزيل بعضها، وأيضا فإن الله وملائكته والناس قد علموا أن من اشترى الثمار وهي شبيص لم يمكن أحدا أن يأكل منها، فإنه لا يشتريها للقطع، ولو اشتراها لهذا الغرض لكان سفها وبيعه مردود، وكذلك الجوز والخوخ والإجاص وما أشبهها من الثمار التي لا ينتفع بها قبل إدراكها، لا يشتريها أحد إلا بشرط التبقية، وإن

<sup>1</sup> إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٤ ص ٩٣-٩٤

سكت عن ذكر الشرط بلسانه فهو قائم بقلبه وقلب البائع، وفي هذا تعطيل للنص وللحكمة التي نهى الشارع لأجلها؛ أما تعطيل الحكمة فظاهر، وأما تعطيل النص فإنه إنما يحمله على ما إذا باعها بشرط التبقية لفظاً، فلو سكت عن التلفظ بذلك وهو مراده ومراد البائع جاز، وهذا تعطيل لما دل عليه النص وإسقاط لحكمته.

### مسألة ١١٧ (تأخير رأس مال السلم)<sup>١</sup>

إن من الحيل الباطلة المحرمة إذا كان مع أحدهما دينار رديء ومع الآخر نصف دينار جيد، فأراد بيع أحدهما بالآخر، قال أرباب الحيل: الحيلة أن يبيعه دينارا بدينار في الذمة، ثم يأخذ البائع الدينار الذي يريد شراءه بالنصف، فيريد الآخر دينارا عوضه، فيدفع إليه نصف الدينار وفاء، ثم يستقرضه منه، فيبقى له في ذمته نصف دينار، ثم يعيده إليه وفاء عن قرضه، فيبرأ منه، ويفوز كل منهما بما كان مع الآخر. ومثل هذه الحيلة لو أراد أن يجعل بعض رأس مال السلم دينارا يوفيه إياه في وقت آخر، بأن يكون معه نصف دينار ويريد أن يسلم إليه دينارا في كرحنطة، فالحيلة أن يسلم إليه دينارا غير معين، ثم يوفيه نصف الدينار، ثم يعود فيستقرضه منه، ثم يوفيه إياه عما له عليه من الدين، فيتفرقان وقد بقي له في ذمته نصف دينار.

وهذه الحيلة من أقبح الحيل؛ فإنهما لا يخرجان بها عن بيع دينار بنصف دينار، ولا عن تأخير رأس مال السلم عن مجلس العقد، ولكن توصلنا إلى ذلك بالقرض الذي جعلنا صورته مبيحة لصريح الربا، ولتأخير قبض رأس مال السلم، وهذا غير القرض

<sup>1</sup> إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٤ ص ٦٩



الذي جاءت به الشريعة، وهو قرض لم يشرعه الله، وإنما اتخذه المتعاقدان تلاعباً بحدود الله وأحكامه، واتخاذاً لآياته هزواً، وإذا كان القرض الذي يجزى النفع ربا عند صاحب الشرع، فكيف بالقرض الذي يجزى صريح الربا وتأخير قبض رأس مال السلم؟.

### مسألة ١١٨ (إكرام الزبون لأجل غبنه)

كأن يكرمه لأجل أن يبيع له بغيره<sup>١</sup>.

### مسألة ١١٩ (يسلفه ثم يأمره بالشراء لبيعه)

ما يفعله بعض الناس من الحيل على السلف بزيادة بأن يدفع للمتسلف نقداً ويقول اشتر به سلعة لي وأبيعها لك بربح لأجل كذا، ولا إشكال في منعه<sup>٢</sup>.

### مسألة ١٢٠ (المصالحة على المؤجل حالاً)

لو صالح عن المؤجل ببعضه حالاً لم يصح، والحيلة في تصحيحه أن يفسخ العقد الذي وقع على المؤجل ويجعله بذلك القدر الحال.

### مسألة ١٢١ (الصلح عن الدين ببعضه)<sup>٣</sup>

إذا كان له عليه ألف درهم فأراد أن يصالحه على بعضها فلها ثمان صور؛ فإنه إما يكون مقراً أو منكراً، وعلى التقديرين فيما أن تكون حالة أو مؤجلة، ثم الحلول

<sup>١</sup> شرح مختصر خليل للخرشي ج ١٤ ص ٢٠٥

<sup>٢</sup> منح الجليل شرح مختصر خليل ج ١٠ ص ٣٠١

<sup>٣</sup> إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٤ ص ١٦٩-١٧٢

والتأجيل إما أن يقع في المصالح عنه أو في المصالح به، وإنما تتبين أحكام هذه المسائل بذكر صورها وأصولها.

الصورة الأولى: أن يصلحه عن ألف حالة قد أقر بها على خمسمائة حالة؛ فهذا صلح على الإقرار، وهو صحيح على أحد القولين، باطل على القول الآخر؛ فإن الشافعي لا يصح الصلح إلا على الإقرار، والخرقي ومن وافقه من أصحاب الإمام أحمد لا يصححه إلا على الإنكار، وابن أبي موسى وغيره يصحونه على الإقرار والإنكار، وهو ظاهر النص، وهو الصحيح؛ فالمبطلون له مع الإقرار يقولون: هو هضم للحق؛ لأنه إذا أقر له فقد لزمه ما أقر به، فإذا بذل له دونه فقد هضمه حقه، بخلاف المنكر فإنه يقول: إنما افتديت يميني والدعوى علي بما بذلته، والآخذ يقول: أخذت بعض حقي، والمصححون له يقولون: إنما يمكن الصلح مع الإقرار لثبوت الحق به؛ فتمكن المصالحة على بعضه، وأما مع الإنكار فأى شيء ثبت حتى يصلح عليه؟ فإن قلت: "صالحه عن الدعوى واليمين وتوابعهما، فإن هذا لا تجوز المعارضة عليه، ولا هو مما يقابل بالأعواض، فهذا أصل، والصواب جواز الأمرين للنص والقياس والمصلحة؛ فإن الله تعالى أمرنا بالوفاء بالعقود ومراعاة العهود، وأخبر النبي صلى الله عليه وسلم: (أن المسلمين على شروطهم)، وأخبر أن: (الصلح بين المسلمين جائز إلا صلحا أحل حراما أو حرم حلالا)، وقول من منع الصلح على الإقرار: "إنه هضم للحق" ليس كذلك، وإنما الهضم أن يقول: لا أقر لك حتى تهب لي كذا وتضع عني كذا وأما إذا أقر له ثم صالحه ببعض ما أقر به فأى هضم

هناك؟ وقول من منع الصلح على الإنكار: "إنه يتضمن المعاوضة عما لا تصح المعاوضة عليه" فجوابه أنه افتداء لنفسه من الدعوى واليمين وتكليف إقامة البينة كما تفتدي المرأة نفسها من الزوج بما تبذله له، وليس هذا بمخالف لقواعد الشرع؛ بل حكمة الشرع وأصوله وقواعده ومصالح المكلفين تقتضي ذلك.

فهاتان صورتان: صلح عن الدين الحال ببعضه حالا مع الإقرار ومع الإنكار.

الصورة الثالثة: أن يصلح عنه ببعضه مؤجلا مع الإقرار والإنكار، فهاتان صورتان أيضا، فإن كان مع الإنكار ثبت التأجيل، ولم تكن له المطالبة به قبل الأجل؛ لأنه لم يثبت له قبله دين حال فيقال: لا يقبل التأجيل، وإن كان مع الإقرار ففيه ثلاثه أقوال للعلماء، وهي في مذهب الإمام أحمد:

أحدها: لا يصح الإسقاط ولا التأجيل، بناء على أن الصلح لا يصح مع الإقرار وعلى أن الحال لا يتأجل.

والثاني: أنه يصح الإسقاط دون التأجيل، بناء على صحة الصلح مع الإقرار.

والثالث: أنه يصح الإسقاط والتأجيل، وهو الصواب، بناء على تأجيل القرض والعارية، وهو مذهب أهل المدينة، واختيار شيخنا.

وإن كان الدين مؤجلا فتارة يصلحه على بعضه مؤجلا مع الإقرار والإنكار، فحكمه ما تقدم. وتارة يصلحه ببعضه حالا مع الإقرار والإنكار، فهذا للناس فيه ثلاثة أقوال

أيضا:

أحدها: أنه لا يصح مطلقا، وهو المشهور عن مالك؛ لأنه يتضمن بيع المؤجل ببعضه حالا، وهو عين الربا، وفي الإنكار المدعي يقول: هذه المائة الحالة عوض عن مائتين مؤجلة، وذلك لا يجوز، وهذا قول ابن عمر.

والثاني: أنه يجوز، وهو قول ابن عباس، وإحدى الروايتين عن الإمام أحمد حكاها ابن أبي موسى وغيره، واختاره شيخنا؛ لأن هذا عكس الربا؛ فإن الربا يتضمن الزيادة في أحد العوضين في مقابلة الأجل، وهذا يتضمن براءة ذمته من بعض العوض في مقابلة سقوط الأجل، فسقط بعض العوض في مقابلة سقوط بعض الأجل، فانتفع به كل واحد منهما، ولم يكن هنا ربا لا حقيقة ولا لغة ولا عرفا، فإن الربا الزيادة وهي منتفية ههنا، والذين حرّموا ذلك إنما قاسوه على الربا، ولا يخفى الفرق الواضح بين قوله: "إما أن تربى وإما أن تقضي" وبين قوله: عجل لي وأهب لك مائة، فأين أحدهما من الآخر؟ فلا نص في تحريم ذلك ولا إجماع ولا قياس صحيح.

والقول الثالث: يجوز ذلك في دين الكتابة، ولا يجوز في غيره، وهو قول الشافعي وأبي حنيفة.

قالوا: لأن ذلك يتضمن تعجيل العتق المحبوب إلى الله، والمكاتب عبد ما بقي عليه درهم، ولا ربا بين العبد وبين سيده؛ فالمكاتب وكسبه للسيد، فكأنه أخذ بعض كسبه وترك له بعضه، ثم تناقضوا فقالوا: لا يجوز أن يبيعه درهما بدرهمين؛ لأنه في المعاملات معه كالأجنبي سواء.

فيا لله العجب، ما الذي جعله معه كالأجنبي في هذا الباب من أبواب الربا وجعله معه بمنزلة العبد القن في الباب الآخر؟ فهذه صورة هذه المسائل وأصولها ومذاهب العلماء فيها، وقد تبين أن الصواب جوازها كلها؛ فالحيلة على التوصل إليها حيلة على أمر جائز ليست على حرام.

### مسألة ١٢٢ (قسمة الدين المشترك)<sup>١</sup>

تجوز قسمة الدين المشترك بميراث أو عقد أو إتلاف، فينفرد كل من الشريكين بحصته، ويختص بما قبضه، سواء كان في ذمة واحدة أو في ذمم متعددة؛ فإن الحق لهما، فيجوز أن يتفقا على قسمته أو على بقاءه مشتركا، ولا محذور في ذلك؛ بل هذه أولى بالجواز من قسمة المنافع بالمهاياة بالزمان أو بالمكان، ولا سيما فإن المهاياة بالزمان تقدم أحدهما على الآخر، وقد تسلم المنفعة إلى نوبة الشريك، وقد تتوى. والدين في الذمة يقوم مقام العين، ولهذا تصح المعاوضة عليه من الغريم وغيره، وتجب على صاحبه زكاته إذا تمكن من قبضه، ويجب عليه الإنفاق على أهله وولده ورفيقه منه، ولا يعد فقيرا معدما، فاقسامه يجري مجرى اقتسام الأعيان والمنافع؛ فإذا رضي كل من الشريكين أن يختص بما يخصه من الدين فينفرد هذا برجل يطالبه، وهذا برجل يطالبه، أو ينفرد هذا بالمطالبة بحصته، وهذا بالمطالبة بحصته، لم يهدما بذلك قاعدة من قواعد الشريعة، ولا استحلا ما حرم الله، ولا خالفا نص كتاب الله، ولا سنة رسوله، ولا قول صاحب، ولا قياسا شهد له الشرع بالاعتبار،

<sup>1</sup> إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٤ ص ٢٥٤

وغاية ما يقدر عدم تكافؤ الذم، ووقوع التفاوت فيها، وأن ما في الذمة لم يتعين فلا يمكن قسمته، وهذا لا يمنع تراضيها بالقسمة مع التفاوت؛ فإن الحق لا يعدوهما.

عدم تعين ما في الذمة لا يمنع القسمة  
فإنه يتعين تقديرا وهذا يكفي في إمكان القسمة

## مسألة ١٢٣ (المبايعة يوميا والقبض عند رأس الشهر)

اختلف الفقهاء في جواز البيع بما ينقطع به السعر من غير تقدير الثمن وقت العقد، وصورتها: البيع ممن يعامله من خباز أو لحام أو سمان أو غيرهم، يأخذ منه كل يوم شيئا معلوما ثم يحاسبه عند رأس الشهر أو السنة على الجميع، ويعطيه ثمنه؛ فمنعه الأكترون، وجعلوا القبض به غير ناقل للملك، وهو قبض فاسد يجري مجرى المقبوض بالغصب؛ لأنه مقبوض بعقد فاسد.

هذا وكلهم إلا من شدد على نفسه يفعل ذلك، ولا يجد منه بدا، وهو يفتي ببطلانه، وأنه باق على ملك البائع، ولا يمكنه التخلص من ذلك إلا بمساومته له عند كل حاجة يأخذها قل ثمنها أو كثر، وإن كان ممن شرط الإيجاب والقبول لفظا؛ فلا بد مع المساومة أن يقرن بها الإيجاب والقبول لفظا.

والقول الثاني: وهو الصواب المقطوع به، وهو عمل الناس في كل عصر ومصر بجواز البيع بما ينقطع به السعر، وهو منصوص الإمام أحمد، واختاره شيخنا، وسمعه يقول: هو أطيب لقلب المشتري من المساومة، يقول: لي أسوة بالناس آخذ

<sup>1</sup> إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٤ ص ٢٥٩

بما يأخذ به غيري، قال: والذين يمنعون من ذلك لا يمكنهم تركه؛ بل هم واقعون فيه، وليس في كتاب الله، ولا سنة رسوله، ولا إجماع الأمة، ولا قول صاحب، ولا قياس صحيح ما يحرمه، وقد أجمعت الأمة على صحة النكاح بمهر المثل، وأكثرهم يجوزون عقد الإجارة بأجرة المثل كالنكاح والغسال، والخباز والملاح، وقيم الحمام والمكاري، والبيع بثمن المثل كبيع ماء الحمام؛ فغاية البيع بالسعر أن يكون بيعه بثمن المثل؛ فيجوز، كما تجوز المعاوضة بثمن المثل في هذه الصورة وغيرها؛ فهذا هو القياس الصحيح، ولا تقوم مصالح الناس إلا به.

فإن بليت بالقائل هكذا في الكتاب، وهكذا قالوا؛ فالحيلة في الجواز أن يأخذ ذلك قرضا في ذمته؛ فيجب عليه للدافع مثله، ثم يعاوضه عليه بثمن معلوم؛ فإنه بيع للدين من الغريم وهو جائز. ولكن في هذه الحيلة آفة، وهو أنه قد يرتفع السعر فيطالبه بالمثل فيتضرر الآخذ، وقد ينخفض فيعطيه المثل فيتضرر الأول؛ فالطريق الشرعية التي لم يحرمها الله ورسوله أولى بهما.

### مسألة ١٢٤ (توكيل الدائن في استيفاء الدين من غلة الوقف)

إذا كان له عليه دين، وله وقف من غلة دار أو بستان، فوكل صاحب الدين أن يستوفي ذلك من دينه جاز؛ فإن خاف أن يحتال عليه ويعزله عن الوكالة؛ فليجعلها حوالة على من في ذمته عوض ذلك المغل؛ فإن لم يكن قد آجر الدار أو الأرض لأحد؛ فالحيلة أن يستأجرها منه صاحب الدين بعوض في ذمته، ثم يعاوضه

<sup>1</sup> إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٤ ص ٢٦١

بدينه من ذلك العوض؛ فإن أراد أن يكون هو وكيله في استيفاء دينه من تلك المنافع لا بطريق الإجارة، ولا بطريق الحوالة؛ بل بطريق الوكالة في قبض ما يصير إليه من غلة ذلك الوقف، وخاف عزله؛ فالحيلة أن يأخذ إقراره أن الواقف شرط أن يقضي ما عليه من الدين أولاً، ثم يصرف إليه بعد الدين كذا وكذا، وأنه وجب لفلان - وهو الغريم - عليه من الدين كذا وكذا، وأنه يستحقه من مغل هذا الوقف مقدماً به على سائر مصارف الوقف، وأنه لا ينتقل من الموقوف شيء قبل قضاء الدين، وأن ولاية أمر هذا الوقف إلى فلان حتى يستوفي دينه؛ فإذا استوفاه فلا ولاية له عليه، وإن حكم حاكم بذلك كان أوفق.

### مسألة ١٢٥ (تصرف المدين الذي استغرقت الديون ماله)

إن استغرقت الديون مال المدين لم يصح تبرعه بما يضر بأرباب الديون، سواء حجر عليه الحاكم، أو لم يحجر عليه، هذا مذهب مالك، واختيار شيخنا، وعند الثلاثة يصح تصرفه في ماله قبل الحجر بأنواع التصرف، والصحيح هو القول الأول. وهو الذي لا يليق بأصول المذهب غيره؛ بل هو مقتضى أصول الشرع وقواعده؛ لأن حق الغرماء قد تعلق بماله؛ ولهذا يحجر عليه الحاكم، ولولا تعلق حق الغرماء بماله، لم يسع الحاكم الحجر عليه، فصار كالمريض مرض الموت؛ لما تعلق حق الورثة بماله منعه الشارع من التبرع بما زاد على الثلث، فإن في تمكينه من التبرع بماله إبطال حق الورثة منه.

<sup>1</sup> إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٤ ص ٢٦٤



وفي تمكين هذا المديان من التبرع بإبطال حقوق الغرماء، والشريعة لا تأتي بمثل هذا؛ فإنها إنما جاءت بحفظ حقوق أرباب الحقوق بكل طريق، وسد الطرق المفضية إلى إضاعتها، وقال النبي صلى الله عليه وسلم: (من أخذ أموال الناس يريد أداءها أداها الله عنه ومن أخذها يريد إتلافها أتلفه الله).

ولا ريب أن هذا التبرع إتلاف لها، فكيف ينفذ تبرع من دعا رسول الله صلى الله عليه وسلم على فاعله؟، سمعت شيخ الإسلام ابن تيمية رحمه الله يحكي عن بعض علماء عصره من أصحاب أحمد أنه كان ينكر هذا المذهب ويضعفه، قال: إلى أن بلي بغريم تبرع قبل الحجر عليه، فقال: والله مذهب مالك هو الحق في هذه المسألة، وتبويب البخاري وترجمته واستدلاله يدل على اختياره هذا المذهب، فإنه قال في باب من رد أمر السفية والضعيف وإن لم يكن حجر عليه الإمام: ويذكر عن جابر أن النبي صلى الله عليه وسلم رد على المتصدق قبل النهي ثم نهاه، فتأمل هذا الاستدلال.

قال عبد الحق: أراد به - والله أعلم - حديث جابر في بيع المدبر، ثم قال البخاري في هذا الباب نفسه: وقال مالك: إذا كان لرجل على رجل مال، وله عبد لا شيء له غيره فأعتقه لم يجز عتقه، ثم ذكر حديث: (من أخذ أموال الناس يريد أداءها أداها الله عنه، ومن أخذها يريد إتلافها أتلفه الله)، وهذا الذي حكاه عن مالك هو في كتب أصحابه، وقال ابن الجلاب: ولا تجوز هبة المفلس، ولا عتقه، ولا صدقته إلا بإذن غرمائه، وكذلك المديان الذي لم يفلسه غرماؤه في عتقه وهبته

وصدقته، وهذا القول هو الذي لا يختار غيره، وعلى هذا فالحيلة لمن تبرع غريمه بهبة أو صدقة أو وقف أو عتق، وليس في ماله سعة له ولدائه؛ أن يرفعه إلى حاكم يرى بطلان هذا التبرع، ويسأله الحكم ببطلانه، فإن لم يكن في بلده حاكم يحكم بذلك، فالحيلة أن يأخذ عليه إذا خاف منه ذلك الضمين أو الرهن، فإن بادر الغريم وتبرع قبل ذلك فقد ضاقت الحيلة على صاحب الحق، ولم يبق له غير أمر واحد، وهو التوصل إلى إقراره بأن ما في يده أعيان أموال الغرماء، فيمتنع التبرع بعد الإقرار، فإن قدم تاريخ الإقرار بطل التبرع المتقدم أيضا، وليست هذه حيلة على إبطال حق، ولا تحقيق باطل؛ بل على إبطال جور وظلم؛ فلا بأس بها.

### مسألة ١٢٦ (خوف الدائن من جحد المدين)<sup>١</sup>

إذا كان له عليه دين، ولا بينة له به، وخاف أن يجحده، أو له بينة به، ويخاف أن يمطله، فالحيلة أن يستدين منه بقدر دينه إن أمكن، ولا يضره أن يعطيه به رهنا أو كفيلا، فإذا ثبت له في ذمته نظير دينه قاصه به، وإن لم يرض على أصح المذاهب، فإن حذر غريمه من ذلك، وأمكنه أن يشتري منه سلعة، ولا يعين الثمن، ويخرج النقد فيضعه بين يديه فإذا قبض السلعة وطلب منه الثمن قاصه بالدين الذي عليه، وبكل حال فطريق الحيلة أن يجعل له عليه من الدين نظير ماله.

### مسألة ١٢٧ (الصلح عن الحال ببعضه مؤجلا)<sup>٢</sup>

١ إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٤ ص ٢٦٧

٢ إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٤ ص ١٧٥

الحيلة في الصلح عن الحال ببعضه مؤجلا حتى يلزمه التأجيل أن يبرئه من الحال، ويقر أنه لا يستحق عليه إلا المؤجل، والحيلة في الصلح عن المؤجل ببعضه حالا أن يتفاسخا العقد الأول، ثم يجعلانه بذلك القدر الحال، فإذا اشترى منه سلعة أو استأجر منه دابة أو خالفته على عوض مؤجل فسخا العقد ثم جعلوا عوضه ذلك القدر الحال، فإن لم يكن فيه الفسخ كالدية وغيرها فالحيلة في جواز ذلك أن يعاوض على الدين بسلعة أو بشيء غير جنسه، وذلك جائز؛ لأن غاية ما فيه بيع الدين ممن هو في ذمته، فإن أتلف له مثليا لزمه مثله ديننا عليه، فإن صالح عليه بأكثر من جنسه لم يجز؛ لأنه ربا، وإن كان المتلف متقوما لزمه قيمته، فإن صالح عليه بأكثر من قيمته فإن كان من جنسها لم يجز ذلك، وإن كان من غير جنسها جاز؛ إذ هو بيع للقيمة، وهي دين بذلك العوض، وهو جائز.

### مسألة ١٢٨ (تأجيل القرض والعارية)<sup>١</sup>

اختلف الناس في تأجيل القرض والعارية إذا أجلها؛ فقال الشافعي وأحمد في ظاهر مذهبه وأبو حنيفة: لا يتأجل شيء من ذلك بالتأجيل، وله المطالبة به متى شاء، وقال مالك: يتأجل بالتأجيل، فإن أطلق ولم يؤجل ضرب له أجل مثله، وهذا هو الصحيح لأدلة كثيرة مذكورة من موضعها.

الحيلة في لزوم تأجيل القرض والعارية: وعلى هذا القول فالمستقرض والمستعير آمن من غدر المقرض غني عن الحيلة للزوم الأجل، وعلى القول الأول فالحيلة في لزوم

<sup>1</sup> إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٤ ص ١٨٠

التأجيل أن يشهد عليه أنه لا يستحق ما عليه من الدين إلى مدة كذا وكذا، ولا يستحق المطالبة بتسليم العين إلى مدة كذا وكذا، فإن أراد حيلة غير هذه فليستأجر منه العين إلى تلك المدة ثم يبرئه من الأجرة كما تقدم، وأما القرض فالحيلة في تأجيله أن يشتري من المقرض شيئاً ما بمبلغ القرض ثم يكتبه مؤجلاً من ثمن مبيع قبضه المشتري؛ فإنه لا يتمكن من المطالبة به قبل الأجل، وهذه حيلة على أمر جائز لا يبطل بها حق فلا تكره.

### مسألة ١٢٩ (بيع الرهن عند حلول الأجل)

إذا رهنه رهناً بدين، وقال: "إن وفيتك الدين إلى كذا وكذا، وإلا فالرهن لك بما عليه" صح ذلك، وفعله الإمام أحمد، وقال أصحابنا: لا يصح، وهو المشهور من مذاهب الأئمة الثلاثة، واحتجوا بقوله: "ألا يغلق الرهن" ولا حجة لهم فيه؛ فإن هذا كان موجه في الجاهلية أن المرتهن يملك الرهن بغير إذن المالك إذا لم يوفه؛ فهذا هو غلق الرهن الذي أبطله النبي صلى الله عليه وسلم، وأما بيعه للمرتهن بما عليه عند الحلول فلم يبطله كتاب ولا سنة ولا إجماع ولا قياس صحيح ولا مفسدة ظاهرة، وغاية ما فيه أنه بيع علق على شرط، ونعم فكان ماذا؟ وقد تدعو الحاجة والمصلحة إلى هذا من المرتهنين، ولا يحرم عليهما ما لم يحرمه الله ورسوله، ولا ريب أن هذا خير للراهن والمرتهن من تكليفه الرفع إلى الحاكم، وإثباته الرهن، واستعدانه في بيعه والتعب الطويل الذي لا مصلحة فيه سوى الخسارة والمشقة، فإذا

<sup>1</sup> إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٤ ص ١٨١

اتفقا على أنه له بالدين عند الحلول كان أصلح لهما وأنفع وأبعد من الضرر والمشقة والخسارة، فالحيلة في جواز ذلك بحيث لا يحتاج إلى حاكم أو يملكه العين التي يريد أن يرهنها منه، ثم يشتريها منه بالمبلغ الذي يريد استدانته، ثم يقول: إن وفيتك الثمن إلى كذا وكذا وإلا فلا بيع بيننا، فإن وفاه وإلا انفسخ البيع وعادت السلعة إلى ملكه، وهذه حيلة حسنة مخصصة لغرضهما من غير مفسدة ولا تضمن لتحريم ما أحل الله، ولا لتحليل ما حرم الله.

### مسألة ١٣٠ (الإقرار بالدين المؤجل)<sup>١</sup>

إذا كان عليه دين مؤجل فادعى به صاحبه وأقر به فالصحيح المقطوع به أنه لا يؤاخذ به قبل أجله؛ لأنه إنما أقر به على هذه الصفة فالإلزام به على غير ما أقر به إلزام بما لم يقر به، وقال بعض أصحاب أحمد والشافعي: يكون مقرا بالحق مدعيا لتأجيله، فيؤاخذ بما أقر به، ولا تسمع منه دعواه الأجل إلا ببينة، وهذا في غاية الضعف، فإنه إنما أقر به إقرارا مقيدا لا مطلقا؛ فلا يجوز أن يلغي التقييد ويحكم عليه بحكم الإقرار المطلق كما لو قال: له علي ألف إلا خمسين أو له علي ألف من ثمن مبيع لم أقبضه، أو له علي ألف من نقد كذا وكذا أو معاملة كذا وكذا؛ فيلزمهم في هذا ونحوه أن يبطلوا هذه التقييدات كلها ويلزموه بألف كاملة من النقد الغالب، ولا يقبل قوله: إنها من ثمن مبيع لم أقبضه، ومما يبين بطلان هذا

<sup>١</sup> إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٤ ص ١٨٣-١٨٦

القول أن إقرار المرء على نفسه شهادة منه على نفسه كما قال تعالى: يَا أَيُّهَا الَّذِينَ

آمَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ بِالْقِسْطِ شُهَدَاءَ لِلَّهِ وَلَوْ عَلَىٰ أَنفُسِكُمْ (النساء: ١٣٥).

ولو شهد عليه شاهدان بألف مؤجلة لم يحكم عليه بها قبل الأجل اتفاقا، فهكذا إذا أقر بها مؤجلة فالحيلة في خلاصه من الإلزام بهذا القول الباطل أن يقول: لا يلزمني توفية ما تدعي علي أداءه إليك إلى مدة كذا وكذا، ولا يزيد علي هذا، فإن ألح عليه وقال: "لي عليك كذا أم ليس لي عليك شيء؟" ولا بد من أن يجيب بأحد الجوابين، فالحيلة في خلاصه أن يقول: إن ادعيتها مؤجلة فأنا مقر بها، وإن ادعيتها حالة فأنا منكر.

وكذلك لو كان قد قضاه الدين وخاف أن يقول: كان له علي وقضيته، فيجعله الحاكم مقرا بالحق مدعيا لقضائه؛ فالحيلة أن يقول: ليس له علي شيء، ولا يلزمني أداء ما يدعيه، فإن ألح عليه لم يكن له جواب غير هذا، على أن القول الصحيح أنه لا يكون مقرا بالحق مدعيا لقضائه؛ بل منكر الآن لثبوته في ذمته فكيف يلزم به؟ فإن قيل: هو أقر بثبوت سابق وادعى قضاء طارئا عليه.

قيل: لم يقر بثبوت مطلق؛ بل بثبوت مقيد بقيد وهو الزمن الماضي، ولم يقر بأنه ثابت الآن في ذمته؛ فلا يجوز إلزامه به الآن استنادا إلى إقراره به في الزمن الماضي؛ لأنه غير منكر لثبوته في الماضي، وإنما هو منكر لثبوته الآن، فكيف يجعل مقرا بما هو منكر له؟ وقياسهم هذا الإقرار على قوله: "له علي ألف لا يلزمني أو لا يثبت في ذمتي" قياس باطل، فإنه كلام متناقض لا يعقل، وأما هذا فكلام معقول،

وصدقه فيه ممكن، ولم يقر بشغل ذمته الآن بالمدعى به، فلا يجوز شغل ذمته به بناء على إقراره بشغلها في الماضي، وما نظير هذا إلا قول الزوج: "كنت طلقت امرأتي وراجعتها" فهل يجعل بهذا الكلام مطلقاً الآن؟ وقول القائل: كنت فيما مضى كافراً ثم أسلمت، فهل يجعل بهذا الكلام كافراً الآن؟.

وقول القائل: كنت عبداً فأعتقني مولاي، هل يجعل بهذا الكلام رقيقاً؟ فإن طردوا الحكم في هذا كله وطلقوا الزوج وكفروا المعترف بنعمة الله عليه وأنه كان كافراً فهده الله وأمره أن يجدد إسلامه وجعلوا هذا قناً.

قيل لهم: فاطردوا ذلك فيمن قال: كانت هذه الدار أو هذا البستان أو هذه الأرض أو هذه الدابة لفلان ثم اشتريتها منه، فأخرجوها من ملكه بهذا الكلام، وقولوا: قد أقر بها لفلان ثم ادعى أنه اشتراها فيقبل إقراره ولا تقبل دعواه فمن جرت هذه الكلمة على لسانه وقال الواقع فأخرجوا ملكه من يده، وكذلك إذا قالت المرأة: كنت مزوجة بفلان ثم طلقني، اجعلوها بمجرد هذا الكلام زوجته، والكلام بآخره، فلا يجوز أن يؤخذ منه بعضه ويلغى بعضه، ويقال قد لزمك حكم ذلك البعض، وليس علينا من بقية كلامك؛ فإن هذا يرفع حكم الاستثناء والتقييدات جميعها، وهذا لا يخفى فساده.

ثم إن هذا على أصل من لا يقبل الجواب إلا وفق الدعوى يحول بين الرجل وبين التخلص من ظلم المدعي، ويلجئه إلى أن يقر له بما يتوصل به الإضرار به وظلمه، أو إلى أن يكذب بيانه أنه إذا استدان منه ووفاه، فإن قال: "ليس له علي شيء" لم

يقبلوا منه؛ لأنه لم يجب على نفي الدعوى، وإن قال: "كنت استدنت منه ووفيته" لم تسمعوا منه آخر كلامه وسمعتم منه أوله، وإن قال: "لم أستدن منه" وكان كاذبا فقد ألجأتموه إلى أن يظلم أو يكذب ولا بد؛ فالحيلة لمن بلي بهذا القول أن يستعمل التورية، ويحلف ما استدان منه، وينوي أن تكون ما موصولة، فإذا قال: "والله إني ما استدنت منه" أي إني الذي استدنت منه، وينفعه تأويله بالاتفاق إذا كان مظلوما، كما لا ينفعه إذا كان ظالما بالاتفاق.

### مسألة ١٣١ (تأجيل الدين على المعسر)<sup>١</sup>

إذا كان عليه دين فأعسر به فادعى عليه به، فإن أنكره كان كاذبا، وإن أقر له به ألزمه إياه، وإن جحده أقام به البينة، فإن ادعى الإعسار بعد ذلك فإن المدعي قد ظهر للحاكم كذبه في جحده الحق فهكذا هو كاذب في دعوى الإعسار؛ فالحيلة في تخليصه أن يقول: لا يلزمني توفية ما يدعيه علي ولا أدأؤه، فإن طالبه الحاكم بجواب يطابق السؤال فله أن يوري كما تقدم، ويحلف على ذلك، فإن خشي من إقامة البينة فهنا تعز عليه الحيلة، ولم يبق له إلا تحليف المدعي أنه لا يعلم عجزه عن الوفاء أو إقامة البينة بأنه عاجز عن الوفاء، فإن حلف المدعي ولم تقم له بينة بالعجز لم يبق له حيلة غير الصبر.

### مسألة ١٣٢ (بيع إرث عليه دين يستغرقه)

<sup>1</sup> إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٤ ص ١٨٧



إذا مات<sup>1</sup> أحدهم وله شقص من دار وعليه دين مستغرق، فباع الشريك حصته قبل بيع الشقص في الدين، قال ابن الحداد للورثة أخذه بالشفعة، وهذا تفرير على الصحيح أن الدين لا يمنع انتقال الملك في التركة إلى الورثة، وإن قلنا يمنع فلا شفعة لهم. ولو خلف داراً كاملة وعليه دين لا يستغرقها فبيع بعضها في الدين، قال ابن الحداد، لا شفعة للورثة فيما بيع بما بقي لهم من الملك وهذا مستمر على الصحيح فإنهم إذا ملكوا الدار كان المبيع جزءاً من ملكهم ومن يبيع من ملكه جزءاً بحق لم يكن له استرجاعه بالباقي. وإن قلنا يمنع فهل يمنع في قدر الدين أم في الجميع فيه خلاف مذکور في موضعه وإن قلنا بالثاني فلا شفعة لهم أيضاً وإلا فلهم ولو كانت الدار مشتركة بين الميت وورثته فبيع نصيبه أو بعضه في دينه ووصيته. فقال الجمهور لا شفعة، وقال ابن الحداد لهم الشفعة لأن ما يبيع في دينه كما لو باعه في حياته وهو خلاف مقتضى الأصل المذكور فإنهم إذا ملكوا التركة صار جميع الدار لهم فيكون المبيع جزءاً من ملكهم.

### مسألة ١٣٣ (امتناع صاحب الدين إنظار معسر ليقب عليه الدين)

يحرم على صاحب الدين أن يمتنع من إنظار المعسر، حتى يقب عليه الدين ومتى قال (رب الدين) إما أن تقب (الدين) وإما أن تقوم معي إلى عند الحاكم، وخاف أن يحبس الحاكم لعدم ثبوت إعساره عنده وهو معسر فقب على الوجه كانت هذه المعاملة حراماً غير لازمة باتفاق المسلمين فإن الغريم مكره عليها بغير حق ومن

<sup>1</sup> روضة الطالبين وعمدة المفتين ج ٢ ص ١٨٦

نسب جواز القلب على المعسر بحيلة من الحيل إلى مذهب بعض الأئمة فقد أخطأ في ذلك وغلط وإنما تنازع الناس في المعاملات الاختيارية مثل التورق والعينة<sup>1</sup>.

## مسألة ١٣٤ (الصلح على الدين)

قال<sup>2</sup> محمد رحمه الله تعالى في حيل الأصل: رجل له على رجل ألف درهم صالحه منها على مائة درهم يؤديها إليه في هلال شهر كذا من سنة كذا، فإن لم يفعل فعليه مائتا درهم جاز هذا الصلح في قولنا، وقول أبي يوسف - رحمه الله تعالى - فهذه المسألة على هذه الصورة والوضع لم يذكرها محمد رحمه الله تعالى في كتاب الصلح إنما هي من خصائص كتاب الحيل، والحكم فيها أن المطلوب إذا أدى مائة في الوقت المشروط برئ عن الباقي وإذا لم يؤدي فعليه مائتا درهم.

وإنما المذكور في كتاب الصلح من هذا الجنس ثلاثة فصول:

(أحدها) إذا كان لرجل على رجل ألف درهم وقال صاحب المال للمديون: حطت عنك خمسمائة لتؤدي خمسمائة غدا إلي، أو قال: لتؤدي إلي خمسمائة غدا وقبل الآخر، وذكر أن الصلح والخط جائزان أدى المديون إليه خمسمائة غدا أو لم يؤدي.

(الثاني) إذا قال: حطت عنك خمسمائة على أن تعجلني خمسمائة فإن لم تعجل فالألف عليك على حالها، وقبل الآخر وذكر أن المديون إن عجل خمسمائة فهو بريء عن الخمسمائة الأخرى وإن لم يعجل فالألف عليه بحالها وهذا

<sup>1</sup> كشف القناع على متن الإقناع ج ٩ ص ٢٠

<sup>2</sup> الفتاوى الهندية ج ٥١ ص ١٩١-١٩٣

استحسان، والقياس أن الألف على المديون على حالها عجل الخمسمائة أو لم يعجل، وبالقياس أخذ بعض الناس .

(الثالث) إذا قال: حطت عنك خمسمائة على أن تعجلني خمسمائة ولم يزد على هذا، وذكر فيه خلافا فقال: على قول أبي حنيفة - رحمه الله تعالى - إن عجل خمسمائة برئ عن الخمسمائة الأخرى، وإن لم يعجل فالألف عليه على حالها وبطل الصلح .

وقال أبو يوسف رحمه الله تعالى: لا يبطل الصلح وعلى المطلوب خمسمائة عجل الخمسمائة أو لم يعجل، فهذا جملة ما أورده محمد رحمه الله تعالى في كتاب الصلح (جئنا إلى مسألة كتاب الحيل) فصورتها وحكمها ما ذكرنا وإنما ذكر محمد رحمه الله تعالى قول أبي يوسف رحمه الله تعالى في مسألة كتاب الحيل ليبين أن هذه المسألة على الاتفاق لا خلاف فيها كما في مسألة كتاب الصلح، فأما في مسألة كتاب الحيل ففيها مخالف قيل: المخالف زفر، وقيل: ابن أبي ليلى .

فإن طلبا حيلة حتى يجوز هذا أيضا بلا خلاف فالحيلة في ذلك ما أشار إليه محمد رحمه الله تعالى فقال: يحط رب المال عن المديون ثمانمائة يبقى مائتا درهم فصالحه من هاتين المائتين على مائة يؤديها إليه في وقت كذا، فإن لم يفعل فلا صلح بينهما .

ومثل هذا الصلح جائز بلا خلاف قال شمس الأئمة الحلواني رحمه الله تعالى : في هذه الحيلة نظر؛ لأن فيها تعليق البراءة عما زاد على المائة إلى تمام المائتين، أيضاً وذكر شيخ الإسلام رحمه الله تعالى في شرح الحيل أن هذا الصلح جائز بالاتفاق . وفي الوقعات السمرقندية إذا كان لرجل على رجل ألف درهم صالحه منها على مائة درهم إلى شهر فإن لم يعطها إلى شهر فمائتا درهم فهذا لا يجوز، وإن كان هذا الصلح حطاً؛ لأن المخطوط مجهول وهو تسعمائة إن أوفاه مائة في الوقت المشروط وإن لم يوفه فالمخطوط ثمانمائة، وجهالة المخطوط تمنع صحة الحط فيجب أن يكون الجواب في مسألة الحيل كذلك فيكون في المسألة روايتان إذ لا فرق بين المسألتين .

### مسائل في الزكاة

#### مسألة ١٣٥ (استبدال الغنم السائمة بعروض)

لو أن إنساناً عنده نصاب من الغنم السائمة، فلما قارب الحول على التمام، أبدلها بمثلها عروضاً؛ لئلا تلزمه الزكاة في السائمة. فهنا لا ينقطع الحول؛ لأنه فعل ذلك فراراً من الزكاة .

#### مسألة ١٣٦ (تحويل النقود لأصول ثابتة هروباً)

لو أن إنساناً عنده دراهم كثيرة، وأراد أن يشتري بها عقاراً يؤجره لئلا تجب عليه زكاتها، فهل تسقط عنه الزكاة بذلك؟

ظاهر كلام الفقهاء أن الزكاة تسقط عنه، ولكن لا بد أن نقول: إن كلامهم في هذا الباب يدل على أنها لا تسقط بهذا التبديل، فيقوم هذه العقارات كل سنة، ويؤدي زكاتها، وإن كان الأصل أنه ليس فيها زكاة، لكن الفار يعاقب بنقيض قصده .  
قوله: « وإن أبدله بجنسه بنى على الحول » أي: لو أبدل النصاب بجنسه، فإنه لا ينقطع الحول، مثال ذلك: أن تباع المرأة ذهبها الحلي بذهب، فإن الحول لا ينقطع؛ لأنها أبدلته بجنسه . ومثاله أيضاً: إنسانٌ عنده مائة شاة أسترالية أبدلها بمائة شاة نجدية، فإن الحول لا ينقطع؛ لأن الجنس واحد والحكم واحد<sup>1</sup>.

### مسألة ١٣٧ (حساب الدين من الزكاة)<sup>٢</sup>

إبطال حيلة لحسابان الدين من الزكاة ومن الحيل الباطلة المحرمة أن يكون له على رجل مال، وقد أفلس غريمه وآيس من أخذه منه، وأراد أن يحسبه من الزكاة، فالحيلة أن يعطيه من الزكاة بقدر ما عليه، فيصير مالكا للوفاء، فيطالبه حينئذ بالوفاء، فإذا أوفاه برئ وسقطت الزكاة عن الدافع.  
وهذه حيلة باطلة، سواء شرط عليه الوفاء أو منعه من التصرف فيما دفعه إليه أو ملكه إياه بنية أن يستوفيه من دينه، فكل هذا لا يسقط عنه الزكاة، ولا يعد مخرجا لها لا شرعا ولا عرفا كما لو أسقط دينه وحسبه من الزكاة.

قال مهنا: سألت أبا عبد الله عن رجل له على رجل دين برهن، وليس عنده قضاؤه، ولهذا الرجل زكاة مال، قال: يفرقه على المساكين، فيدفع إليه رهنه، ويقول له:

<sup>1</sup> الشرح المتمتع على زاد المستنقع ج ٦ ص ٤١

<sup>2</sup> إعلام الموقعين عن رب العالمين ج ٤ ص ٨٩-٩٢

الدين الذي لي عليك هو لك، ويحسبه من زكاة ماله، قال: لا يجزئه ذلك؟ فقلت له: فيدفع إليه زكاته فإن رده إليه قضى مما أخذه من ماله؟ قال: نعم؛ وقال في موضع آخر - وقيل له: فإن أعطاه ثم رده إليه؟ - قال: إذا كان بحيلة فلا يعجبني، قيل له: فإن استقرض الذي عليه الدين دراهم فقضاه إياها ثم ردها عليه وحسبها من الزكاة؟ قال: إذا أراد بهذا إحياء ماله فلا يجوز، ومطلق كلامه ينصرف إلى هذا المقيد؛ فيحصل من مذهبه أن دفع الزكاة إلى الغريم جائز، سواء دفعها ابتداء أو استوفى حقه ثم دفع ما استوفاه إليه، إلا أنه متى قصد بالدفع إحياء ماله واستيفاء دينه لم يجز؛ لأن الزكاة حق لله وللمستحق، فلا يجوز صرفها إلى الدافع، يفوز بنفعها العاجل.

ومما يوضح ذلك أن الشارع منعه من أخذها من المستحق بعوضها، فقال: "لا تشتريها ولا تعد في صدقتك" فجعله بشرائها منه بثمانها عائدا فيها، فكيف إذا دفعها إليه بنية أخذها منه؟ قال جابر بن عبد الله: إذا جاء المصدق فادفع إليه صدقتك، ولا تشتريها، فإنهم كانوا يقولون: "ابتعها" فأقول: إنما هي لله.

وقال ابن عمر: لا تشتريها مالك.

وللمنع من شرائه علتان:

إحداهما: أنه يتخذ ذريعة وحيلة إلى استرجاع شيء منها؛ لأن الفقير يستحي منه فلا يماكسه في ثمنها، وربما أرخصها ليطمع أن يدفع إليه صدقة أخرى، وربما علم

أو توهم أنه إن لم يبعه إياها استرجعها منه فيقول: ظفري بهذا الثمن خير من الحرمان .

العلة الثانية: قطع طمع نفسه عن العود في شيء أخرجه الله بكل طريق، فإن النفس متى طمعت في عوده بوجه ما فآمالها بعد متعلقة به، فلم تطب به نفساً لله وهي متعلقة به، فقطع عليها طمعها في العود، ولو بالثمن، ليتمحص الإخراج لله، وهذا شأن النفوس الشريفة ذوات الأقدار والهمم، أنها إذا أعطت عطاء لم تسمح بالعود فيه بوجه لا بشرء ولا بغيره، وتعد ذلك دناءة، ولهذا مثل النبي صلى الله عليه وسلم العائد في هبته بالكلب يعود في قيئه لخسته ودنائة نفسه وشحه بما قاءه أن يفوته .

فمن محاسن الشريعة منع المتصدق من شراء صدقته، ولهذا منع من سكنى بلاده التي هاجر منها لله وإن صارت بعد ذلك دار إسلام، كما ( منع النبي صلى الله عليه وسلم المهاجرين بعد الفتح من الإقامة بمكة فوق ثلاثة أيام، لأنهم خرجوا عن ديارهم لله؛ فلا ينبغي أن يعودوا في شيء تركوه لله )، وإن زال المعنى الذي تركوها لأجله .

فإن قيل: فأنتم تجوزون له أن يقضي بها دين المدين، إذا كان المستحق له غيره، فما الفرق بين أن يكون الدين له أو لغيره؟ ويحصل للغيرم براءة ذمته وراحة من ثقل الدين في الدنيا ومن حمله في الآخرة؟ فمنفعته ببراءة ذمته خير له من منفعة الأكل والشرب واللباس؟ فقد انتفع هو بخلاصه من رق الدين، وانتفع رب المال

بتوصله إلى أخذ حقه، وصار هذا كما لو أقرضه مالا ليعمل فيه ويوفيه دينه من كسبه .

قيل : هذه المسألة فيها روايتان منصوصتان عن الإمام أحمد رحمه الله؛ إحداهما : أنه لا يجوز له أن يقضي دينه من زكاته؛ بل يدفع إليه الزكاة ويؤديها هو عن نفسه، والثانية : يجوز له أن يقضي دينه من الزكاة قال أبو الحارث : قلت للإمام أحمد : رجل عليه ألف، وكان على رجل زكاة ماله ألف، فأداها عن هذا الذي عليه الدين، يجوز هذا من زكاته؟ قال : نعم، ما أرى بذلك بأسا، وعلى هذا فالفرق ظاهر؛ لأن الدافع لم ينتفع ها هنا بما دفعه إلى الغريم، ولم يرجع إليه، بخلاف ما إذا دفعه إليه ليستوفيه منه؛ فإنه قد أحيا ماله بماله، ووجه القول بالمنع أنه قد يتخذ ذريعة إلى انتفاعه بالقضاء، مثل أن يكون الدين لولده أو لامرأته أو لمن يلزمه نفقته فيستغني عن الإنفاق عليه؛ فلهذا قال الإمام أحمد : أحب إلي أن يدفعه إليه حتى يقضي هو عن نفسه، قيل : هو محتاج يخاف أن يدفع إليه فيأكله ولا يقضي دينه قال : فقل له يوكله حتى يقضيه، والمقصود أنه متى فعل ذلك حيلة لم تسقط عنه الزكاة بما دفعه؛ فإنه لا يحل له مطالبة المعسر، وقد أسقط الله عنه المطالبة، فإذا توصل إلى وجوبها بما يدفعه إليه فقد دفع إليه شيئا ثم أخذه، فلم يخرج منه شيء، فإنه لو أراد الآخذ التصرف في المأخوذ وسد خلته منه لما مكنته، فهذا هو الذي لا تسقط عنه الزكاة، فأما لو أعطاه عطاء قطع طمعه من عوده إليه وملكه ظاهرا وباطنا



ثم دفع إليه الآخذ دينه من الزكاة فهذا جائز كما لو أخذ الزكاة من غيره ثم دفعها إليه .

## الفصل الرابع قواعد الابتكار المالي ومحدثاته

رب قاعدة لو علم صاحبها ما تفضي إليه لم يقلها، (ابن تيمية)

بُنيت شريعة الإسلام بطريقة مُحكمة، وقسمت إلى قسمين: فقه للعبادات وآخر للمعاملات .

ففقهاء العبادات فيه النصوص قطعية الثبوت، منها ما هو قطعي الدلالة ومنها ما هو ظني الدلالة، وهذا الفقه هو قسم صغير نسبةً لفقه المعاملات، وهو يُحدد العلاقة بين العبد وربّه، أما ثمرته فحُسن الخُلق الذي ينعكس على تعامل العبد مع الآخرين . يقول صلى الله عليه وسلم فيما رواه أنس رضي الله عنه: ( لا يستقيم إيمان عبد حتى يستقيم قلبه، ولا يستقيم قلبه حتى يستقيم لسانه، ولا يستقيم لسانه ولا يدخل الجنة حتى يأمن جاره بوائقه )، وبما أن الإيمان أفضل الإسلام، فإنه يتبلور بحُسن خُلق التعامل بين الناس .

وبُنِي فقه العبادات على أساس الحظر إلا ما أوردّه الشرع، بينما بُني فقه المعاملات على أساس الإباحة إلا ما ورد الشرع بتحريمه . ولهذا البناء أهمية قُصوى فيما سندهب إليه . فمنطقة المحرمات أو المحظورات التي حددها الشريعة هي منطقة محدودة وضيقة، تم توضيحها بجلاءٍ كي يتجنبها العباد، أما خارج تلك المنطقة

فلا حرج فيه، فالأصل فيها الحلُّ. مثال ذلك أن أنواع اللحوم في الدنيا وفيرة جداً، حُرِّمَ منها فقط لحم الخنزير والميتة أما غيرها فمباح أكله، وكذلك المشروبات كثيرة جداً حُرِّمَ منها فقط ما يُسكر ويذهب بالعقل كالخمر، أما غيرها فمباح شربه، وهكذا. وهذا البناء أشبه بقاعدة الإدارة بالاستثناء في علم الإدارة، يقول تعالى: **قُلْ تَعَالَوْا أَتْلُ مَا حَرَّمَ رَبِّيَ كُفْرًا بِآيَاتِي وَلَعْنَةَ إِبْرَاهِيمَ إِذْ كَفَرَ، وَالَّذِينَ كَفَرُوا لَا يَدْخُلُونَ الْجَنَّةَ حَتَّى يَأْتُوا الْبَابَ مُغْتَابِينَ فَأُدْخِلُونَهَا كَمَا يُدْخِلُ الْوَيْلِيُّ الْمَلَائِكَةَ الَّذِينَ كَفَرُوا فِيهَا يَكْتُمُونَ (الأنعام: ١٥١).**

إن ما يُميّز هذا البناء سهولة فهمه، وإمكان العيش في ظله، أما فعاليتها فهي بتركه باب الابتكار والتجديد مفتوحاً على مصراعيه بحسب اجتهاد المجتهدين؛ فالجنبات معدودة والمباحات غير محدودة. والجدير ذكره أن منع الضرر بوصفه أصلاً من أصول المعاملات هو السبب الذي يُبنى الحظر عليه، يقول صلى الله عليه وسلم: **(لا ضرر ولا ضرار).**

سيتناول هذا الفصل القواعد الفقهية وضوابطها التي هي أصول فقه المعاملات وبوصفها الأساس العريض الذي تُبنى عليه قواعد الابتكار المالي، ثم سنوضح محدّدات الابتكار المالي - وسائله ومقاصده -؛ فالوسائل والمقاصد هي مناطُ الابتكار المالي ومحلُّه؛ فالمقاصد هي إما مقاصد الفاعل وإما مقاصد الشارع، فمقاصد الفاعل مُضمرة يتم التعرف عليها مما يظهر من سلوك الفاعل، ومقاصد الشارع تُحددها القواعد، وبينهما تتموضع الوسائل التي هي منتجات وأدوات مالية وهي موضوع بحثنا.

## المبحث الأول: القواعد الفقيرية وضوابطها

تشمل الشريعة أصول الفقه وقواعده الكلية، والأصول تُمثّل أدلة الفقه الإجمالية وهي القرآن الكريم كتاب الله تعالى الخالد وسنة نبيه المصطفى صلى الله عليه وسلم القولية والفعلية والتقريرية شارحةً كتاب الله ومنيرة درب العباد، وتبيّن هذه أدلة الفقه الإجمالية أي كيفية الاستفادة منها، وحال المستفيد<sup>1</sup>، كما تضم قواعد الأحكام من نسخٍ وترجيحٍ ووجوب<sup>2</sup>. وقد شبه الشيخ عبد القادر أرناؤوط الأصول بالأساس والفقه بالبناء الذي هو له كالفرع، ثم قال: وكلُّ بناءٍ لم يُوضَع على قاعدةٍ وأساسٍ فهو منهارٌ، وكلُّ أساسٍ خلا عن بناءٍ وعمارةٍ فهو قَفْرٌ وخرابٌ<sup>3</sup>.

والقاعدة لغة: هي أصلُ الأُس، والقواعد: الإِساسُ، وقاعدةُ البيتِ إِساسُه<sup>4</sup>، يقول الله تعالى: **وَإِذْ يَرْفَعُ إِبْرَاهِيمُ الْقَوَاعِدَ مِنَ الْبَيْتِ** (البقرة: ١٢٧)، لذلك فإن قاعدة الشيء أساسه الذي يقوم عليه.

أما القاعدة اصطلاحاً فيمكن النظر إليها من زاويتين:

1 قواعد الأصول ومعاقد الفصول للإمام صفي الدين عبد المؤمن الحنبلي، المتوفى سنة (739هـ). ص ٢١.

2 الفروق للقرافي

3 الباني، العلامة محمد سعيد، عمدة التحقيق في التقليد والتلفيق، مطبعة حكومة دمشق ١٩٢٣، ودار القادري بدنشق ١٩٩٧، ص ٧. تقديم عبد القادر أرناؤوط.

4 لسان العرب، لابن منظور، دار المعارف، مادة قعد القاعدة، ص: 3689، النسخة الالكترونية الموافقة للشاملة.

- \* هي قضيةٌ كليةٌ منطبقةٌ على جميع جزئياتها<sup>1</sup> – إذا نظرنا إليها من الأعلى إلى الأسفل –، أو
- \* هي أمرٌ كليٌّ ينطبق عليه جزئياتٌ كثيرةٌ تُفهم أحكامها منها<sup>2</sup>، – إذا نظرنا إليها من الأسفل إلى الأعلى –.

## الأصول والقواعد

تتشابه الأصول والقواعد بأن كلاً منهما قواعدٌ كليةٌ تدرج تحتها قضايا جزئية. وتختلف عنها بأن الأصول هي مسائلٌ يدرج تحتها أدلة كليةٌ تسمح بالاستنباط، بينما القواعد الفقهية مسائلٌ تدرج تحتها أحكامُ الفقه نفسها. يستنبط المجتهد الأحكام الفقهية من القواعد الأصولية، ثم يُرتّب المتشابهة منها ضمن قاعدةٍ واحدةٍ تُسمى قاعدةً فقهيةً. وتُصاغ القاعدة على شكل عبارة قصيرة لسهولة تداولها. مثال ذلك، الشكل (٣).

القواعد الأصولية	القواعد الفقهية الكلية	الضوابط الفقهية
يستنبط منها أحكام فرعية متشابهة	الضرر يزال	
حديث: لا ضرر ولا ضرار	قاعدة فقهية كلية	

الشكل (٣) القواعد والضوابط

1 الجرجاني ص ١٤٩  
2 الأشباه والنظائر للسبكي.

قال التاج السبكي في قواعده: القواعد منها ما هو عامٌّ لا يختص بباب (كقاعدة اليقين لا يزال بالشك) فتسمى قاعدة كونها تدخل في أبواب عدَّة، ومنها ما يختص بباب محدَّد فينظم صوراً متشابهة فتسمى ضابطاً، وسيأتي تفصيل ذلك. والضابط لغةً: هو مَنْ ضبطَ الشيءَ وحفظه وحبسه، فالرجل الضابط، رجل حازم<sup>1</sup>، وقيل هو شدة حفظ الشيء لئلا يفلت<sup>2</sup>.

الضابط اصطلاحاً هو حكمٌ كليٌّ ينطبق على كل جزئياته فينظمها ويمنع تفلتها

## القاعدة والضابط

تجمع القاعدة فروعاً كثيرة من أبواب عديدة كقاعدة (اليقين لا يزول بالشك)؛ حيث يندرج تحتها فروع كثيرة من عدة أبواب كالطهارة والصلاة والصوم وغيرها. بينما يجمع الضابط فروعاً كثيرة من باب محدَّد، كالقول: الرهن في يد المرتهن أمانة غير مضمونة، فهذا ضابطٌ فقهيٌّ يخص باب الرهن فقط. إذًا القاعدة أشمل، والضابط أضيق مجالاً، لذلك:

تتوافق المذاهب الفقهية على القاعدة الفقهية في الغالب،

وقد تختلف في بعض فروعها

أما الضابط الفقهي فغالبا ما يختص بمذهب معين، لذلك:

قد يختلف فيه فقهاء من نفس المذهب

1 الصحاح، أبي نصر إسماعيل بن حماد، الجوهري، ص: 889\1، دار الفكر، الطبعة الأولى، سنة 1998م.

2 الفروق اللغوية، لأبي هلال الحسن ابن عبد الله ابن سهل العسكري، المتوفى سنة 400 هـ، ص: 233 فقرة 581، دار الكتب العلمية، طبعة: الأولى، سنة 2000م.

## المعيار

المعيار لغة من عايرَ مُعايرةً وِعياراً، وعايرَ فلانا أي فاخره، وعايرَ المكيالَ والميزانَ أي قايسه وقارنه بغيره لمعرفة صحته. والعيار هو ما عايرت به الأشياء، وعايرَ الشيء ما جعل قياساً ونظاماً له، وعايرَ الدراهم والدنانير هو مقداراً ما جعل فيها من ذهبٍ أو فضة.

أما المعيار اصطلاحاً فهو هدفٌ مرغوبٌ في تحقيقه، أو نموذج فرضته التقاليدُ أو الإجماع العام أو الهيئات العلمية والمهنية والحكومية أو القانون، ويكون أساساً عملياً لاتخاذ الإجراءات ومقياساً ووسيلةً للرقابة على النشاط<sup>1</sup>.  
وعليه يمكن تعريف المعيار بأنه:

المعيار هو أنموذجٌ تقاسُ به الأشياء ويكون وسيلةً رقابةً عليها

مثال ذلك، ركزت الآية القرآنية الكريمة رقم ٢٨٢ من سورة البقرة على أصول الكتابة فحددت قواعد عريضة<sup>2</sup> لآلياتها بهدف الوصول إلى معلومات موضوعية عادلة وصادقة من خلال وصفٍ كلٍّ من: الكاتب، وآلية الكتابة لتأمين البيئة المناسبة البعيدة عن أي شكلٍ من أشكال الإكراه؛ سواء أكان في الإملاء أم في بخس القيمة أم في الخط من الشروط، أم في حضور الشهود العدول. والهدف من

1 عبد الحليم، د. محمد عمر، الحاجة إلى إعداد معايير محاسبية، مجلة دراسات اقتصادية إسلامية، مصر، مجلد 4 العدد 2، 1418 هـ نقلاً عن Kohler, E. "A Dictionary for Accountants", 1963, P-381.

2 قنطقجي، د. سامر مظهر، دور الحضارة الإسلامي في تطوير الفكر المحاسبي، ٢٠٠٣، رسالة دكتوراه - جامعة حلب.

كل ذلك تأمين الحيات التام حتى لا تتشوّه الصورة العادلة، بما يُضفي الموضوعية على المعلومات المدوّنة.

كما أشار رسولُ الله صلى الله عليه وسلم لاعتماد مكاييل أهل المدينة وموازن أهل مكّة لدقّتهما وشهرتهما، حتى أضحيا معايير يُشار إليهما، فقال صلى الله عليه وسلم: (المكيالُ مكيالُ أهل المدينةِ والوزنُ وزنُ أهل مكّة).

أيضاً بين رسولُ الله صلى الله عليه وسلم في النخيل والأعناب مقدارَ النصاب ومقدارَ الواجب فيها بالخرصِ دون الكيلِ أو الوزنِ (أي بالتقدير)، وفائدة الخرص أن الفقراء شركاءُ أرباب المال في الثمر. فلو مُنع أربابُ المال من حقوقهم ومن الانتفاع بها إلى أن تبلغ الثمرة غايةً جفافها لأضرّ ذلك بهم، ولو انبسطت أيديهم فيها لأخلّ ذلك بحصّة الفقراء منها. لذلك وُضع هذا المعيار ليتوصل به أرباب الأموال إلى الانتفاع من جهةٍ، ولحفظ حقوق المساكين من جهةٍ أُخرى. ويُخرص النخيلُ والأعناب عند أول بُدو صلاحها أي قبل أن تُؤكلَ وتُستهلك لتحديد حصّة الصدقة منها.

وقد لجأ الفقهاء إلى وضع معايير لخراج بعض المنتجات بُغية الوصول إلى وضع تحديدٍ موضوعيٍّ للتكاليف وأخضعوها للتجربة. روي أن عمراً رضي الله عنه نظر إلى التكلفة والمشقة في الحصول على العسل فأوجب العُشرَ على ما كان من السهل ونصف العُشرَ على ما كان من الجبل.



وكذلك يُعتبر المعيارُ (النِصابَ) بحدِّ ذاته للترقية على أساسه ما يستحق الترقية وما يعنى منها.

وقد اتجه الفقهاء مؤخرًا إلى وضع المعايير الشرعية، وهي ضوابطٌ فقهيةٌ مُستمدَّةٌ من المذاهب الفقهية المعتمدة عند أهل السنة والجماعة، وهي ليست تُمثِّلُ وجهة نظر مذهبٍ بعينه<sup>1</sup>، أصدرتها هيئةُ المحاسبة والمراجعة للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية ومقرها البحرين.

هذه المعايير تُشابه الضوابط الفقهية في كونها أحكامًا تُعالج بابًا محددًا، وتختلف عنها بالتزام الضابطِ مذهبًا بخصه في حين تأخذ المعايير من أكثر من مذهبٍ من مذاهب أهل السنة والجماعة، وبعض أقوال مذاهبٍ أخرى مما له سندٌ صحيح من القرآن الكريم والسنة المشرفة.

تُلَبِّي المعاييرُ الشرعية حاجات المسلمين الحالية ممَّا استجدَّ من أحداثٍ وما احتاج ضبطًا. فهي صيغٌ معتمدةٌ من المجلس الشرعي لهيئة معايير المحاسبة والمراجعة

---

1 التلفيق لغة: كلمة لفق (لسان العرب): لَفَقْتُ الثوبَ أَلْفَقُهُ لَفْقًا: وهو أَنْ تَضُم شِقَّةً إِلَى أُخْرَى فَتُخَيِّطُهُمَا، وَتَلْفَقُ الْقَوْمَ: تَلَاءَمْتَ أَمْرَهُمْ، لِلْمَزِيدِ يُنْظَرُ الْمَلْحَقُ ج. أما التلفيق اصطلاحاً (عمدة التحقيق في التقليد والتلفيق، محمد سعيد الباني): فهو الإتيان بكيفية لا يقول بها مجتهد، وذلك بأن يلفق في قضية واحدة بين قولين أو أكثر، يتولد منها حقيقة مركبة، لا يقول بها أحد، كمن توضأ، فمسح بعض شعر رأسه مقلداً للإمام الشافعي، وبعد الوضوء مسَّ أجنبية مقلداً للإمام أبي حنيفة، فإن وضوءه على هذه الصورة حقيقة مركبة، لم يقل بها كلا الإمامين.

أما ضابط جواز التلفيق وعدم جوازه (عمدة التحقيق في التقليد والتلفيق، ص ١٨٣): كل ما أفضى إلى تقويض دعائم الشريعة، والقضاء على سياستها، فهو محظور. فإذا أيد التلفيق دعائم الشريعة وما ترمي إليه حكمتها وسياستها الكفيلتان بسعادة العباد في الدارين تيسيراً عليهم في العبادات، وصيانة مصالحهم في المعاملات، فهو مطلوب.

للمؤسسات المالية الإسلامية ( الأيوبي ) تهدف لبيان الأحكام الشرعية المختارة المتعلقة بمختلف الأنشطة المصرفية من تمويل واستثمار وخدمات، وما يتصل بذلك من قضايا كثرت فيها الاتجاهات الفقهية وذلك لترجيح أحدها للعمل به في المؤسسات .

يشتمل كل معيار شرعي على التعريف بالموضوع المعد بشأنه وحكمه التكليفي وأقسامه وأحكامه الأساسية. وتعتبر مراحل إعدادها وفرض دراستها وتعديلها قبل اعتمادها وإصدارها مصدر ثقة بها .

## فوائد القواعد الفقهية

تُسَاعِدُ القواعد الفقهية في تحقيق فوائد عديدة أهمها:

– **تيسيرُ الحفظ:** قال القرافي في الفروق: مَنْ ضَبَطَ الفقهَ بقواعده، استغنى عن حفظِ أكثرِ الجزئياتِ لاندراجها في الكلِّياتِ، واتَّحدَ عنده ما تناقضَ عند غيره وتناسبَ (1).

– **تنميةُ الملكةِ الفقهية:** قال عمرُ بنُ الخطَّابِ رضي اللهُ عنه: اعرفِ الأشباهَ والأمثالَ ثُمَّ قَسِ الأمورَ عند ذلك . وقال السيوطي<sup>2</sup>: اعلم أن من الأشباه والنظائر فنٌّ عظيمٌ، به يطلع على حقائقِ الفقه ومداركِهِ ومآخذه وأسرارِهِ ويتميزُ في فهمِهِ واستحضارِهِ ويقتدرُ على الإلحاق والتخريج ومعرفة أحكام

1 كتاب الفروق، انوار البروق في أنواع الفروق، شهاب الدين أبي العباس، أحمد بن إدريس بن عبد الرحمن السنهالجي المعروف بالقرافي، ت: 684هـ، دراسة وتحقيق مركز الدراسات الفقهية والاقتصادية، دار السلام للطباعة والنشر والتوزيع والترجمة، الطبعة الأولى 2001، ص: 71-1/70.

2 السيوطي، الأشباه، ص 5.

المسائل التي ليست بمسطورة، والحوادث والوقائع التي لا تنقضي على مرّ الأزمان .

– **ضبط التنوع:** قال الحافظ العراقي: إلحاق المسائل بنظائرها أولى من اختراع حكمٍ مُستقل لها .

وقد أجمع أكثر أهل الفقه بأن القواعد الفقهية الكلية هي:

١ . الأمور بمقاصدها .

٢ . اليقين لا يزول بالشك .

٣ . الضرر يزال .

٤ . المشقة تجلب التيسير .

٥ . العادة محكمة .

وستتناول هذه القواعد بشيءٍ من التفصيل وبما يخصها من مسائل اقتصادية لخدمة موضوع البحث .

### (١) قاعدة الأمور بمقاصدها

الأمر جمع أمرٍ، وهو الفعل والحال، قال تعالى: **وَمَا أَمْرٌ إِلَّا بِرِشِيدٍ** (هود:

٩٧)، أي حاله . والأمر إذا كان بمعنى الطلب فيجمع على أوامر، والأمر هو الفعل،

ويعتبر القولُ فعلٌ لأن منشؤه جارحة اللسان، لذلك فالفعل عمل الجوارح .

استنبطت هذه القاعدة من حديث رسول الله صلى الله عليه وسلم: **(إنما الأعمال**

**بالنيات)** . وتفيد أداة الحصر (إنما) بإثبات الحكم للمذكور وتنفي ما سواه .

أما اصطلاحاً فقاعدة الأمور بمقاصدها هي الحكم الذي يترتب على أمر يكون بحسب ما هو مقصود منه، فالفعل يُقرن بالقصد، في حين أن النية دون فعل فلا يترتب عليها أحكام؛ كمن باع شيئاً في قلبه، فلا شيء على ذلك لأن الفعل الذي تترتب عليه الأحكام غير موجود.

وتقسم الأفعال بلا نية إلى قسمين بحسب اللفظ، لأن الألفاظ من الأعمال:

– الألفاظ الصريحة لا تحتاج إلى نية؛ لأن النية متمثلة فيها كأعمال البيع والشراء والسرقة، فهذه أمور لا تتوقف على النية وفعلها كافٍ لترتيب الحكم عليها.

– الألفاظ غير الصريحة يختلف حكم اللفظ فيها باختلاف مقصد فاعله، كالبيع بصيغة (أبيع)، فإن قصد الحال انعقد البيع، وإن قصد المستقبل فلا ينعقد.

والنية لغة هي القصد، وهي انبعاث القلب نحو ما تراه موافقاً لغرض من جلب نفع أو دفع ضررٍ حالاً أو مآلاً<sup>1</sup>، أما النية شرعاً فهي الإرادة المتوجهة نحو الفعل ابتغاء وجه الله تعالى وامتثالاً لحكمه<sup>2</sup>.

ويستفاد من النية تمييز العبادة من العادة؛ كالجلوس في المسجد للراحة والاعتكاف، وتمييز رتب العبادات بعضها من بعض؛ كالفرض والنفل.

<sup>1</sup> ابن نجيم، الأشباه، ص ٢٩

<sup>2</sup> تفسير البيضاوي- أنوار التنزيل وأسرار التأويل

والقلب محل النية وفعله، لأن فيه القصد، واللسان مُظهر النية. فإذا اختلف القلب واللسان فالعبرة بما في القلب. فلو نوى في قلبه صلاة الظهر وتلفظ بالعصر لا تبطل صلاته، وإذا اتخذ الذهب بقصد استعماله زينة مباحة لم تجب فيه الزكاة، فإذا قصد كنزه وجبت.

فروع قاعدة (الأمر بمقاصدها):

– قاعدة العبرة في العقود للمقاصد والمعاني لا للألفاظ والمباني: فالعقد هو ارتباط الإيجاب بالقبول كعقد البيع والإجارة، أما اللفظ فهو كلام ينطق به الإنسان بقصد التعبير عن ضمير.

مسائل على القاعدة:

- \* اشترى رطل سكر من بائع وقال له: خذ ساعتني أمانة، فالساعة رهن.
- \* أعرتُك سيارتي لتركبها بخمسين درهما، فالعقد إجارة.
- \* أحلتك على فلان مع بقاء ذمتي مشغولة، فالعقد كفالة.
- \* الهبة بشرط العوض بيع انتهاء، لذلك تثبت الشفعة إذا كان أحد العوضين عقاراً ومقايضة.
- \* الدار التي هي بدل صلح تجب فيها الشفعة.
- \* بعتهك السيارة بلا ثمن، فالعقد باطل ولا تنعقد هبته.
- \* أجزتكَ الدار بلا أجرة، فالإجارة باطلة ولا تكون إعارة، لأن الإجارة تفيد بيع المنفعة والعارية تفيد عدم العوض، وبين اللفظين تضاد.

فروع قاعدة ( العبرة في العقود للمقاصد والمعاني لا للألفاظ والمباني ):

- \* لا يصح بيع ما قُصد به الحرام.
- \* لا يجوز ضم عوض لعوض ما غير مقصود.
- \* لا يجوز ضم عقد لعقد ليس بمقصود.
- \* لا يُجمع بين معاوضة وتبرع.
- \* كل ما صح نفعه صح بيعه إلا بدليل . ومسائلها :
- قال صلى الله عليه وسلم : إن الله ورسوله حرم بيع الخمر والميتة والخنزير والأصنام.
- نهى صلى الله عليه وسلم عن ثمن الكلب ومهر البغيِّ وحُلوان الكاهن.
- قال صلى الله عليه وسلم : ثمنُ الكلب خبيث ومهرُ البغيِّ خبيث وكسبُ الحجام خبيث .
- سألت جابر بن عبد الله رضي الله عنهما عن ثمن السُّنَّور والكلب فقال : ( زجر النبي صلى الله عليه وسلم عن ذلك ) وأما زيادة : (إلا كلب صيدٍ) .
- نهى صلى الله عليه وسلم عن ثمن الهرة .
- \* من جمع في البيع بين جائز ومحرم صح في الجائز بقسطه .
- \* المعاريض لا تكون في الشراء والبيع .

\* كل ما وجب بيانه فالتعريض فيه حرام، لحديث أبي هريرة رضي الله عنه: (من تزوج امرأة بصدّاقٍ ينوي أن لا يؤديه إليها فهو زانٍ، ومن أدان ديناً ينوي أن لا يقضيه فهو سارق<sup>1</sup>).

– الوسائل لها أحكام المقاصد:

فروع قاعدة (الوسائل لها أحكام المقاصد):

- \* كل حيلة أوجبت إبطال حكمة شرعية لا تُقبل.
- \* لا يجوز تعطيل أمر أو نهْي.
- \* دفع الضرر واجب.
- \* التزام الشُّبه يُعرض للحيل المحذورة.
- \* الوسيلة يُفسدها التواطؤ.
- \* الأصل تجنُّب الشبهات.

## (٢) قاعدة اليقين لا يزول بالشك

يقول الله تعالى: **وَمَا يَتَّبِعْ أَكْثَرُهُمْ إِلَّا ظَنًّا** (يونس: ٣٦). وقال رسول الله صلى الله عليه وسلم: (إذا شك أحدكم في صلاته فلم يدر كم صلى أثلاثاً أم أربعاً؟ فليطرح الشك وليبن على ما استيقن)<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> صحيح مسلم.

تدخل هذه القاعدة في جميع أبواب الفقه، والمسائل المخرجة عليها تبلغ ثلاثة أرباع الفقه وأكثر<sup>1</sup>.

والشك هو تردد الفعل بين الوقوع وعدمه بلا مُرَجِّح لأحد الاحتمالين – أي احتمال ٥٠٪ لكل منهما –. فإذا ترجح أحد الاحتمالين والقلب غير مطمئن للجهة الراجحة فهو ظن – أي أكبر تماما من ٥٠٪ –، والمرجوح يسمى وهما. أما إذا كان أحد المرجحين يطمئن إليه القلب فهو ظنٌّ غالب بمنزلة اليقين.

اليقين هو حصول الجزم أو الظن الغالب بوقوع الشيء أو عدم وقوعه، – أي أقرب ل ١٠٠٪ –.

يقين	١٠٠٪
غالب الظن	بحدود ١٠٠٪
ظن	أكبر من ٥٠٪
شك	يساوي ٥٠٪
وهم أو مرجوح	أقل من ٥٠٪

قال الله تعالى في سورة النساء عن عيسى عليه السلام أُقْتَلْ أَمْ صُلِبْ أَمْ رُفِعَ؟ إنما ذلك شكُّ المختلفين، لأنهم اتبعوا الظنَّ الذي ليس بعلم، أما اليقين فهو أنهم لم يقتلوه، الآية: وَقَوْلِهِمْ إِنَّا قَتَلْنَا الْمَسِيحَ عِيسَى ابْنَ مَرْيَمَ رَسُولَ اللَّهِ وَمَا قَتَلُوهُ وَمَا صَلَبُوهُ وَلَكِنْ شُبِّهَ لَهُمْ وَإِنَّ الَّذِينَ اخْتَلَفُوا فِيهِ لَفِي شَكٍّ مِنْهُ مَا لَهُمْ بِهِ مِنْ عِلْمٍ إِلَّا اتِّبَاعَ الظَّنِّ وَمَا قَتَلُوهُ يَقِينًا (النساء: ١٥٧).

<sup>1</sup> السيوطي، الأشباه، ص ٥٦.



ومثال ذلك: قال رجل أشكُّ أن لأحمدَ عليَّ ديناراً فلا يثبت عليه دينٌ .

فروع قاعدة ( اليقين لا يزول بالشك ) :

– الأصل بقاء ما كان على ما كان .

– شرع من قبلنا شرع لنا إذا لم يرد نص بخلافه .

– الاستصحاب : هو اعتبار الحالة الثابتة في وقت ما مستمرة في سائر الأوقات

حتى يثبت انقطاعها أو تبدلها، وهو على نوعين :

\* استصحاب الماضي بالحال : فلو ادعى مقترض دفع الدين وأنكر الدائن،

فالقول قوله، وكذلك المستأجر إذا ادعى دفع الأجرة للمؤجر وأنكر الأخير فله

القول .

\* استصحاب الحال بالماضي : لو ادعى جارٌ على جاره أن له عليه طريق، فإذا

كان لازال الطريق قائماً فالقول له .

– مَنْ شكَّ أفعل شيئاً أم لم يفعله فالأصل أنه لم يفعله .

– مَنْ تيقَّن من الفعل وشكَّ في القليل أو الكثير حمل على القليل لأنه المتيقَّن .

– الأصل براءة الذمة، ومسائلها :

\* لو أبرأ مدينه إبراءً عاماً ثم ادعى أن له عليه ألف دينار فلا تُقبل الدعوى

حتى يثبت أنها حدثت بعد الإبراء .

\* إذا أتلف أحمدُ مالَ عليٍّ واختلفا في قيمة المتلف فالقول لأحمد وعلى

عليُّ البيِّنَةُ في الزيادة .

\* اختلف عامل القراض مع رب المال على قيمة رأس المال فالقول لعامل القراض.

– الأصل في الصفات العارضة العدم، ومسائلها:

- \* القول قول عامل القراض بعدم الربح مع يمينه.
- \* إذا ادعى إتلاف مال من قبل أحمد فأنكر فالقول قول أحمد.
- \* إذا اختلفا في قدم العيب فالقول للبائع.
- \* ادعى المشتري الخيار فالقول للبائع.
- \* ادعى الدائن يسر المدين فالقول للمدين مع اليمين.

– الأصل في الوكالة الخصوص، وفي المضاربة العموم، ومسائلها:

\* أكل طعام غيره وقال أبحاثه لي فأنكر المالك فالقول للمالك؛ لأن الأصل عدم الإباحة.

\* اختلفا في رؤية المبيع فالقول للمشتري (المنكر) ومعنى هذه القاعدة مأخوذ من الأشباه، الأصل العدم وليس العدم مطلقاً وإنما هو في الصفات العارضة. والمعنى أن الأصل في الصفات العارضة هو عدم وجود تلك الصفات أما في الصفات الأصلية فالأصل هو وجود تلك الصفات. فعلى هذا فالقول لمن يدعي الصفات الأصلية، فمن اشترى سيارةً جديدة ثم ادعى بعد أخذها أن بها عيباً قديماً فعليه الإثبات؛ لأن الأصل أن السيارة لا تخرج إلا سالمة.

\* لو باع شخص بقرهً ثم ارجعها المشتري لكونها غير حلوبٍ مُدْعياً أنه اشترط صفة الحلب . فهنا القول للبائع؛ لأن الصفة الأصلية عدم الحلب .

– ما ثبت زمنًا يُحكم ببقائه مالم يُقْمِ الدليل على خلافه، إذا ثبت ملك شيء لأحد أو وضع يده يُحكم ببقاءه أو تركه في يده مالم يقم الدليل على خلافه .

– الأصل إضافة الحادث إلى أقرب أوقاته<sup>1</sup>؛ لأن وجود الحادث في الوقت الأقرب متفق عليه وانفرد أحدهما بزعم وجوده قبل ذلك، ففي الوقت الأقرب متيقن وفي الأبعد مشكوكٌ، ومسائلها:

\* العيب في المبيع: قال البائع بعد البيع وقال المشتري قبله فالقول للبائع .

\* الفسخ: ادعى المشتري أن الفسخ أثناء مدة الخيار وادعى البائع أنه بعد مرور فترة الخيار فالقول للبائع .

– لا عبرة للدلالة في مقابلة التصريح: قد يكون السكوت كالنطق: ومسائلها:

\* دخل دار شخص ووجد ماء للشرب فشرب، فإن انكسر الإناء فلا ضمان إلا إذا منعه صراحة .

\* قبض المشتري المبيع أمام البائع، وسكت البائع، كان إذنا بالقبض .

\* باع فضوليًّا مالَ شخصٍ، فلو طلب الشخص الثمن فهذا إجازة دلالة . فلو قال بعد ذلك لست راضيا بالبيع فالبيع ماضٍ ولا يُلْتَفَتُ لصريح رده .

<sup>1</sup> ينظر اشباه السيوطي ص ٦٥، ينظر اشباه ابن نجيم ص ٦٤ .

- \* لا يُنسب إلى ساكتٍ قولٌ ولكنَّ السكوتَ في معرضِ الحاجة بيان<sup>1</sup>. هذه القاعدة قسمان: قسمٌ من الأشباه وقسمٌ من الأصول.
  - \* باع أجنبي مال غيره فضولياً وسلّمه للمشتري والبائع وصاحب المال ساكت فلا يُعدُّ سكوته توكيلاً بالبيع خلافاً لابن أبي ليلى ما لم يكن الفضولي زوجاً أو قريباً محرماً استحساناً.
  - \* أخذت الزوجة من مال زوجها متاعاً لا يُعدُّ هبةً.
  - \* سكن داراً ليست للأجرة والمالك ساكت لا يكون رضا بالإجارة.
  - \* لو أتلّف مال آخر وصاحب المال يُشاهد وهو ساكت لا يكون سكوته إذناً بالاتلاف.
  - \* ترك مالاً عند عليٍّ وقال هذا وديعةٌ فسكت عليٌّ انعقدت الوديعة.
  - \* إذا وهب الدائن الدين لمدينه وسكت المدين فالهبة صحيحةٌ ويسقط الدين.
  - \* قال لساكن داره اسكن بكذا وإلا فانتقل فسكت المستأجر كان رضى.
  - \* قال المالك للمستأجر الأجرة منذ هذا الشهر عشرون وإلا فاخرج فسكت المستأجر كان موافقةً على الأجرة.
- دليل الشيء في الأمور الباطنة يقوم مقامه: أي أنه يحكم بالظاهر فيما يتعذر الاطلاع عليه.

<sup>1</sup> هذه عبارة الشافعي، الأشباه للسيوطي ص ١٥٨.

– لا عبرة بالظن البينّ خطؤه:

\* وكّله بقبض دَيْنٍ له على رجلٍ، فوهب الموكل المال للمدينين والوكيل لا يعلم فقبض من المدينين فهلك في يده، يرجع المدينون على الموكل، لأن العبرة لما في نفس الأمر لا لخطأ الظن.

\* ولو دفع المدين الدَّين ثم دفعه عنه وكيله أو كفيله جاهلاً أداء الأصيل وكذا العكس يسترد الدافع الثاني ما دفع.

\* لو حسب البائع ثمن مجموع البضائع وأخطأ في الجمع فبدل أربعمائة خمس مائة فدفعها المشتري يحق للمشتري الرجوع بعد اكتشاف الخطأ.

\* اشترى داراً لها شفيع وقبل أن يُخاصمه الشفيعُ قال اشتريتها لفلان وسلم إليه ثم الشفيع فلا خصومة بينه وبين المشتري. بخلاف ما لو أقر بعد الخصومة.

\* مات مديونٌ عن تركةٍ مُستغرقةٍ بالديون، وطلب الغرماء من القاضي بيعها وتقسيم أثمانها بينهم بالغرامة يفعل ولا يؤخر العمل لمجرد احتمال ظهور دائنٍ آخر؛ إذ لا عبرة للتوهم.

\* للدار شفيعان أحدهما غائب وطالب الحاضر يحكم له؛ لأن الغائب من المحتمل أن يطلب أولاً، فلم يقع التعارض والتزاحم. ولا عبرة بالتوهم. بخلاف لو كان لرجلين على رجل ألف درهم ومات المدين فإنه لا يُسلم إلى الحاضر إلا خمسمائة لأن الحق ثابت للآخر ووقع التعارض والتزاحم.

- الأصل في الأشياء الإباحة: يقول تعالى: وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ (البقرة: ٢٧٥)، ويقول: يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ (النساء: ٢٩). ويقول صلى الله عليه وسلم: (البيعان بالخيار). ومثال ذلك: التأجير المنتهي بالتملك.
- الأصل في جميع المعاملات هو العدل ومراعاة الطرفين.

### (٣) قاعدة الضرر يزال

قال صلى الله عليه وسلم: (لا ضرر ولا ضرار)<sup>1</sup>.

الضرر: هو إلحاق مفسدةٍ بالغير مطلقاً، أما الضرار: فيلحق مفسدة بالغير على وجه المقابلة أي كل منهما يقصد إضرار صاحبه من غير جهة الاعتداء بالمثل والانتصار بالحق<sup>2</sup>، كقوله تعالى: لَا تَضَارَّ وَالِدَةٌ بِوَلَدِهَا (البقرة: ٢٣٣). ومبنى هذه القاعدة تحقيق العدل.

فروع قاعدة (الضرر يزال):

- عقود المعاوضات مبناها على المشاحة، وعقود التبرعات مبناها على المسامحة.

<sup>1</sup> موطأ مالك

<sup>2</sup> ابن كثير، البداية والنهاية ٣/٨١

– الردّ بالعيب: جميع أنواع الخيارات كالشرط، والمجلس، والرؤية، والتغيير (الغبن)، والشفعة، وضمن المتلفات، إلى غير ذلك مما في شرعيته رفع الضرر. ومسائلها:

\* وجد المشتري عيبا في الدار بعد أن أحدث فيها عيبا لا يحق له الرد، وإنما يرجع على البائع بمقدار العيب.

\* بنى على ساحة مغصوبة والبناء أئمن من الأرض، يملك الأرض بثمنها ويضمن صاحب الأكثر قيمة الأقل.

– الخيار في المعاوضات: كخيار المجلس لتحقيق مصلحة الطرفين ففي حديث ابن عمر أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: (إذا تبايع الرجلان فكل واحدٍ منهما بالخيار مالم يتفرقا وكانا جميعاً أو يخير أحدهما الآخر فإن خير أحدهما الآخر فتبايعا على ذلك فقد وجب البيع وإن تفرقا بعد أن تبايعا ولم يترك واحد منهما البيع فقد وجب البيع).

– خيار الغبن: إذا غبن في المبيع غبناً خارجاً عن العادة فإنه يثبت له الخيار وذلك تحقيقاً للعدل ودرءاً للظلم وذكر الفقهاء أن الغبن له ثلاث صور:

١. تلقي الركبان: حديث ابن عباس رضي الله عنهما: (لا تلقوا الركبانَ

ولا يبيع حاضر لبادٍ)، فجعلت الشريعة الخيار في استرداد المبيع أو أخذ

الثلث الزائد لتحقيق العدل؛ لأن الأصل في العقود العدل.

٢. النجش: هو الزيادة في المبيع بلا قصد الشراء وهو لا يجوز؛ لأنه ظلم وتغرير، وفي الصحيحين من حديث ابن عمر رضي الله عنهما أن النبي صلى الله عليه وسلم: (نهى عن النجش).

٣. المسترسل: هو الذي يُخدع في البيوع ويجهل القيمة ولا يُحسن المماكسة فإذا عُبن ثبت له الخيار لحديث ابن عمر قال: ذكر لرسول الله صلى الله عليه وسلم رجل يخدع في البيوع فقال: (إذا بايعت فقل لا خلاية).

– خيار التدليس: هو إظهار المبيع في صورة غير صورته الحقيقية فمن دُلس عليه في بيع فإن له الخيار وذلك كتصرية الغنم والإبل والبقر لحديث أبي هريرة رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: (لا تصروا الإبل فمن ابتاعها فهو بخير النظرين بعد أن يحلبها؛ إن رضيها أمسكها، وإن سخطها ردّها وصاعاً من تمر).

– ثبوت خيار العيب: من باع سلعة معيبة فإن المشتري يثبت له الخيار إما بردها وإما بأخذ الأرش وهو قسط ما بين قيمتها سليمة وقيمتها معيبة وكل ذلك تحقيق للعدل؛ لأن الأصل في العقود العدل والقسط.

أما سياسات تحقيق العدل، فمنها:



١. **تحريم الغش**: حديث أبي هريرة رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم مرَّ برجلٍ يبيع طعاماً فأدخل يده فيه فإذا هو مبلولٌ فقال: (مَنْ غشنا فليس مِنَّا)، وفي حديث عقبة: (لا يحل لمسلمٍ باع من أخيه بيعاً وفيه عيبٌ إلا بيَّنه) وذلك لتحقيق العدل ولئلا يظلم الناس بعضهم بعضاً، ولا يأكل بعضهم مالَ بعضٍ بالباطل،

٢. **منع التسعير**: حديث أنس قال: غلا السعرُ على عهد رسول الله صلى الله عليه وسلم فقالوا يا رسول الله: لو سعرتَ؟ فقال: (إن الله هو القابض الباسط الرازق المسعِّرُ وإنِّي لأرجو أن ألقى الله عزَّ وجلَّ ولا يطلبني أحدٌ بمظلمةٍ إياه في دمٍ ولا مالٍ)؛ فإذا ارتفع السعر بسبب كثرة الطلب وقلة العرض دون احتيالٍ فليس لولي الأمر أن يحدَّ السعر؛ بل يترك الرعية يرزق الله بعضهم من بعضٍ، أما إذا تواطأ الباعةُ مثلاً من تجارٍ ونحوهم على رفع أسعار ما لديهم أثرة منهم ففي هذه الحالة لولي الأمر تحديدُ سعرٍ عادلٍ للمبيعات لا يكون فيه إجحافٌ بأرباب الأموال ولا بالناس وذلك لإقامة العدل بين البائعين والمشتريين؛ لأن الأصل في العقود كلها العدل، ومن ذلك: الوصية فإنَّ مبنائها على العدل وتحقيق المصلحة، فلم يحجر على رب المال أن لا يتصرف في ماله بما يعود عليه نفعه.

– حق الشفعة: وهو يدخل تحت قاعدة العدل للحديث: (أن النبي صلى الله عليه وسلم قضى بالشفعة في كل ما لم يقسم)، فالشريك أحق بحصة شريكه من غيره فلربما تضرر بمشاركة غيره، فجعلت الشريعة الحق للشريك في انتزاع شريكه بال عوض الذي انتقلت به؛ لأن الأصل في العقود كلاًها العدل ومراعاة المصلحة، فعين العدل أن يقدم الشريك بهذه الحصة ويدفع لصاحبها الثمن نفسه الذي يريد بيعها به.

### تقييد قاعدة (الضرر يزال):

– إذا تعارضت مفسدتان، روعي أعظمهما ضرراً بارتكاب أخفهما ويختار أهون الشرين.

ومسائلها:

\* الإيجابار على قضاء الدين والنفقات.

\* ترك شرط من شروط الصلاة؛ كستر العورة والاستقبال عند تعذره، فإن

الصلاة تجوز دونه؛ لأن ترك الصلاة مفسدة أعظم.

– الضرورات تُبيح المحظورات: هذه القاعدة مأخوذة من قوله تعالى: **إِلَّا مَا**

**اضْطُرِرُّمُ إِلَيْهِ** (الأنعام: ١١٩). والاضطرار هو الحاجة الشديدة، والمحدور المنهي

عن فعله. ومراتبها خمسة:

\* ضرورة: بلوغه حداً إذا لم يتناوله الممنوع هلك، أو قارب وهذا يُبيح تناول الحرام.

\* حاجة: كالجائع لو لم يجد ما يأكله لم يهلك، غير أنه يكون في جهد ومشقة. وهذا لا يبيح الحرام.

\* منفعة: كالذي يشتهي خبز البر ولحم الغنم والطعام الدسم.

\* زينة: كالحلوى، والثياب الثمينة.

\* فضول: التوسع بأكل الحرام والشبهة.

وتتعلق أفعال المكلف من جهة التصرفات الحسية بحُكْمَيْن:

\* حُكْمٌ يتعلّق به أولاً وبالذات المقاصد الدنيوية؛ كالصحة والبطلان والانعقاد.

\* حُكْمٌ يتعلّق به أولاً وبالذات مقاصدُ أخروية: وهو إما:

– عزيمة: ما شرع ابتداءً غير مبنيٍّ على أَعذار العباد.

– رخصة: وهي على ثلاثة أنواع:

( ١ ) مباح: كأكل الميتة والدم ولحم الخنزير، وشرب الخمر عند المجاعة أو

العفة أو العطش أو عند الإكراه التام بقتل أو قطع عضو، ولا يجوز

في حالة الإكراه التام الامتناع حتى لو امتنع حتى مات أو قتل

يؤاخذ. وإن كان الإكراه ناقصاً؛ كحبس أو ضرب لا يخاف منه

الترف لا يحل له أن يفعل.

(٢) نوع لا تسقط حرمة بحال ولكن يرخص فيه: كإتلاف مال

مسلم وقذف عرضه، وإجراء كلمة الكفر على لسانه مع اطمئنان القلب بالإيمان إذا كان الإكراه تاماً. فهو في نفسه محرّم مع ثبوت الرخصة. فأثر الرخصة في تغيير حكم الفعل وهو المؤاخذة، لا في تغيير وصفه وهو الحرمة. والامتناع عنه أفضل حتى لو امتنع فقتل كان مأجوراً.

(٣) نوع لا يباح ولا يرخص أصلاً لا بإكراه تام ولا بخلافه: كقتل

المسلم أو قطع عضو منه بغير حق، والزنا، وضرب الوالدين.

هذه القاعدة تُبيح الأول وترخص الثاني دون تغيير وصفه وهو الحرمة. وأمثلة ذلك:

\* المضطر لا يأكل من الميتة إلا قدر سد رمقه.

\* الطبيب لا يكشف إلا عن محل الألم.

– الحاجة تُنزل منزلة الضرورة عامة وخاصة، ومسائلها:

\* ومن هذا القبيل بيع الوفاء: فإنه لما كثرت الديون على أهل بخارى مسّت

الحاجة إلى ذلك فصار مرعياً.

\* تجويز الإجارة.

\* تجويز خيار التعيين (مع جهالة المبيع).

\* تجويز السلم، والاستصناع.

- \* تجويز الاستئجار على الطاعات؛ كالإمامة والأذان وتعلم القرآن والفقه؛ لأن الاستئجار على الطاعات باطل قياساً، فجوزهُ الفقهاء للحاجة استحساناً.
- **درءُ المفسدِ أولى من جلبِ المنافع**، ومسائلها:
- \* وضع أمواله في البنك حتى يُنْفَقَ الربا الذي يأخذه في مصالح الخير.
- \* اتخاذ فرنٍ يؤذي الجيرانَ.
- **الضرر الأشد يزال بالضرر الأخر**، فإذا تساوتِ المفسدتانِ فيختار أحدهما؛ كمن احترقت به سفينة فهو مُخَيَّرٌ بين البقاء فيها والقفز في البحر.
- **يُتَحَمَّلُ الضررُ الخاصُّ لدفعِ الضررِ العامِّ**: هذه المادةُ مُقيدةٌ للقاعدة (الضرر لا يزال بمثله). فالشرع يحفظ الضرورياتِ الخمسَ: الدينَ، النفسَ، والعقلَ، النسلَ، المالَ، ولا بد من المحافظة عليها وإن سببَ ضرراً لبعض الأشخاص، ومثال ذلك:
- \* التسعير والحجر.
- \* هدم البيوت المجاورة للحريق.
- \* اتخاذ فرن بين البزازين.
- \* جدار على جانب طريق آيلٍ للسقوط يُجبرُ صاحبه على إصلاحه.
- **يجب سدُّ الذرائع أمام المفسدين الباغين التحلل من قيود الشريعة وأحكامها.**
- **تزداد المفسدُ بالحيلة ولا تزول، وتضاعف ولا تضعف.**

– الاضطرار لا يبطل حق الغير، كالايجار على فعل ممنوع، وهو قسمان: ما ينشأ عن سبب سماوي (داخلي) كالجوع، وما ينشأ عن سبب خارجي (غير سماوي)، وأمثلة ذلك:

\* استأجر سيارة لعدة أيام ليقطع صحراء وانتهت المدة في وسط صحراء، فإنه يواصل الرحلة ويدفع أجره الأيام الباقية، أو قارباً لقطع بحر لمدة ساعة وانقضت المدة تجدد الإجارة.

\* سقط دينار في محبرة ولا يخرج إلا بالكسر، تُكسر ويدفع ثمنها.

– ما حرم أخذه حرم إعطاؤه: فالأخذ والإعطاء في الحرام سواء، ومثال ذلك:

\* الرشوة يحرم إعطاؤها وأخذها.

\* أخذ وإعطاء أجره للدجال والمشعوذ الذي يفتح البخت والحظ.

– ما حرم فعله حرم طلبه: فكما يحرم على الإنسان الظلم والرشوة وشهادة الزور واليمين الكاذبة يحرم أيضا طلبه من غيره، بأن يأمر بذلك، أو يشوقه إلى فعله أو يكون واسطة أو آلة له. ويُستثنى من ذلك طلب اليمين من الكاذب وذلك حفظاً لحقوق الناس؛ لأن النكول عن اليمين قرينة.

– القبض والحيازة، ومسائلها:

\* لا يصح البيع إلا من مالك للعين أو من يقوم مقامه.

\* كل من جاز له فعل شيء تدخله النيابة فله التوكيل فيه.

\* يحجر على من في الحجر عليه مصلحة راجحة.

\* مَنْ ابْتاعَ شَيْئاً فَلَا يَبِعُهُ حَتَّى يَقْبِضَهُ .

\* قوله صلى الله عليه وسلم: مَنْ ابْتاعَ طَعاماً فَلَا يَبِعُهُ حَتَّى يَقْبِضَهُ .

– الربا، ومسائلها:

\* كلُّ معاملةٍ فيها ربا فهي باطلة .

\* كل قرضٍ جرَّ نفعاً فهو ربا .

\* إذا بيع ربوي بجنسه وجب التماثلُ والتقابضُ، وبغير جنسه وجب

التقابض .

– الغرر، ومسائلها:

\* كل معاملة فيها غرر أو جهالة فيما يقصد فهي باطلة .

\* كل مغالبة مبنية على المخاطرة فهي قمارٌ وميسرٌ<sup>1</sup> إلا فيما أجازته الدليل،

وعلى ذلك: فالمغالباتُ بالنسبة إلى أخذ العوض ثلاثة أقسام:

- الأولُ: يجوز بلا عوضٍ ولا يجوز بعوضٍ: وهذا هو الأصل والأغلب

فيدخل في هذا المسابقة على الأقدام والسفن والمصارعة ومعرفة الأشد

في غير ما تهلكة .

<sup>1</sup> يشترك كل من الغرر والقمار بأن كلاهما محرم، فإذا غنم أحدهما غرم الآخر، ويختلفان بأن الغرر يكون في المعاوضات والبيوع، أما القمار فيكون في المسابقات والمغالبات. والميسر أعم من القمار، لأن الميسر ميسران، ميسر لهو كالنرد والملاهي غير المباحة، وميسر القمار؛ فالأول لهو محرم ولو لم يكن على مال؛ بينما القمار هو بمعنى الميسر مقابل مال الرهان بين اثنين، كأن يقول كل واحد للآخر إن سبقت هذه الخيل فلك ألف ريال، وإن سبقت تلك الخيل فلي منك ألف ريال، فهذا قمار وميسر.

(للمزيد يراجع كتابنا صناعة التمويل الإسلامي في المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية).

- الثاني: لا يجوز بعوضٍ ولا بغير عوضٍ؛ وذلك كالنرد والشطرنج والقمار وكل مغالبة ألهمت عن واجبٍ أو أدخلت في مُحرمٍ.
- الثالث: تجوز بالعوض: وهي المسابقة والمغالبة بالسهم وبين الإبل والخيل لصريح الحديث المبيح لذلك.

مسائل:

- \* اشترى ثمرا على شجر يطل على الجيران، لابد من إخبار الجيران عند القطف.
- \* انتهت مدة الإجارة قبل حصاد الزرع، تُؤجر الأرضُ بأجرة المثل.
- \* الاضطرار إلى دفع الدين عن المدين بلا إذنه لا يُعتبر الدافع متبرعا.
- \* اشترى سيارة ثم أجزها، ووجد بها عيبا قديما، فله فسخ الإجارة.
- \* في المعاوضات لا تُغتفر فيها الجهالة، وفي التبرعات تُغتفر.
- \* الجهل بالتساوي كالعلم بالتفاضل إلا في العرايا.
- \* المثليات تُضمّن بمثلها حسب الإمكان وإلا فبالقيمة.
- \* كلُّ ما أمكن ضبطه بالصفة والنوع والقدر والأجل صحَّ سلّمه في الذمة.
- \* لا يجوز بيع الثمار حتى يبدو صلاحها.
- \* قوله صلى الله عليه وسلم: (مَنْ باع بيعتين في بيعةٍ فله أو كسُهما أو الربا).
- \* (نهى صلى الله عليه وسلم عن صفقتين في صفقةٍ).



- \* (نهى صلى الله عليه وسلم عن بيع الغرر).
- \* (نهى صلى الله عليه وسلم عن بيعتين في بيعة).
- \* (نهى صلى الله عليه وسلم عن شرطين في بيع).
- \* (نهى صلى الله عليه وسلم عن بيع المضطر).
- \* (نهى صلى الله عليه وسلم عن بيع الحصة وعن بيع الغرر).
- \* (نهى صلى الله عليه وسلم عن بيع فضل الماء وعن بيع ضربا الجمل).
- \* (نهى صلى الله عليه وسلم عن عَسب الفحل).
- \* قوله صلى الله عليه وسلم: (لا تبع ما ليس عندك).
- \* (نهى صلى الله عليه وسلم عن بيع حبل الحبل).
- \* (نهى صلى الله عليه وسلم عن المنابذة).
- \* نهى صلى الله عليه وسلم عن شراء ما في بطون الأنعام حتى تضع وعن بيع ما في ضروعها وعن شراء العبد وهو آبقٌ وعن شراء المغانم حتى تُقسم وعن شراء الصدقات حتى تُقبض وعن ضربة الغائص.
- \* قوله صلى الله عليه وسلم: (لا تشتروا السمك في الماء فإنه غرر).
- \* (نهى صلى الله عليه وسلم عن بيع الثمرة حتى يبدو صلاحها)، نهى البائع والمشتري.

\* (نهى صلى الله عليه وسلم عن بيع الثمار حتى تزهي، قيل: وما تزهي؟ قال: حتى تحمر). .

\* قوله صلى الله عليه وسلم: (لا تلقوا الركبان ولا يبع حاضر لباد). .

\* (نهى صلى الله عليه وسلم عن النجش). .

\* قوله صلى الله عليه وسلم: (لا تصروا الإبل فمن ابتاعها فهو بخير النظرين بعد أن يحلبها؛ إن رضيها أمسكها، وإن سخطها ردّها وصاعاً من تمر). .

– الإفساد، ومسائلها:

\* قوله صلى الله عليه وسلم: البيعان بالخيار.

\* قوله صلى الله عليه وسلم: (لا يحل لمسلم باع من أخيه بيعاً وفيه عيب إلا بينه). .

\* قوله صلى الله عليه وسلم: (والعجماء جبار). .

\* أن ناقة البراء بن عازب دخلت حائطاً فأفسدت فيه فقضى نبيُّ الله صلى الله عليه وسلم: (أنّ على أهل الحوائط حفظها بالنهار وأنّ ما أفسدت المواشي بالليل فهو من ضمان أهلها). . والحوائط هي البساتين.

## (٤) قاعدة المشقة تجلب التيسير

هذه القاعدة مشتقة من قوله تعالى: **يُرِيدُ اللَّهُ بِكُمُ الْيُسْرَ (البقرة: ١٨٥)**، وقوله: **وَمَا جَعَلَ عَلَيْكُمْ فِي الدِّينِ مِنْ حَرَجٍ (الحج: ٧٨)**، وقوله صلى الله عليه وسلم: **(إنما بعثتم ميسرين ولم تبعثوا معسرين)**، وحديث عائشة رضي الله عنها: **ما خير رسول الله صلى الله عليه وسلم بين أمرين إلا اختار أيسرهما ما لم يكن إثماً**.

ومعناها أن الصعوبة تصير سببا للتسهيل؛ كالسفر والنسيان والإكراه والجهل والمرض والضعف والعسر وعموم البلوى؛ كالاكتفاء برؤية النموذج المتماثل، والخيارات، والإقالة، والحوالة، والرهن، والضمان، والإبراء، والقرض والشركة، والصلح، والحجر، والوكالة، والإجارة، والمساقاة، والمزارعة، والقراض، والعارية، والوديعة.

فروع قاعدة (المشقة تجلب التيسير):

– **الأمر إذا ضاق أتسع**: فإذا شوهدت مشقة في فعلٍ أو أمرٍ يجب إيجاد رخصةٍ وتوسعة لذلك الضيق، فإذا اندفعت الضرورة الداعية إلى اتساع الأمر عاد الأمر إلى ما كان عليه.

– **إذا اتسع الأمر ضاق**: فقليل الأعمال في الصلاة سُمِحَ به، وإذا زادت الحركات لا يُسامح بها.

مسائل:

- \* المدين إذا لم يستطع أداء الدين يُنظر أو يُقسط عليه .
- \* إباحة أكل الميتة ومال الغير مع الضمان .
- \* جواز الإجارة على الطاعات حفظاً للشعائر .
- اليد الغاصبة ضامنةً مطلقاً ، والأمانة لا تضمن إلا مع التفريط .
- ما لا حرمة له شرعاً لا يُضمن بالإتلاف .
- الصُّلح، كقوله صلى الله عليه وسلم: ( الصلح جائزٌ بين المسلمين إلا صلحاً حرمَّ حلالاً أو أحلَّ حراماً والمسلمون على شروطهم إلا شرطاً حرم حلالاً أو أحل حراماً ) .
- الشروط، ومسائلها :

## إِنَّ مَقَاتِعَ الْحُقُوقِ عِنْدَ الشُّرُوطِ (عمر بن الخطاب رضي الله عنه)

- \* الأصل في الشروط في المعاملات الحلُّ والإباحة، فلا يحرم منها إلا ما قام الدليل الشرعي الصحيح الصريح على تحريمه .
- \* قوله صلى الله عليه وسلم: ( لا يَحِلُّ سَلْفٌ وَبَيْعٌ وَلَا شَرْطَانِ فِي بَيْعٍ ) .
- \* قوله صلى الله عليه وسلم: ( لا شَرْطَانِ فِي بَيْعٍ ) .
- \* قوله صلى الله عليه وسلم: ( مَنْ بَاعَ نَخْلًا قَدْ أُبْرِتْ فَتَمَرْتَهَا لِلْبَائِعِ إِلَّا أَنْ يَشْتَرِطَ الْمُبْتَاعُ ) .

\* قوله صلى الله عليه وسلم: (من ابتاع عبداً فماله للذي باعه إلا أن يشترط المتاعُ).

\* اشتراط البراءة من كل عيب .

\* (لا يحلُّ سلفٌ وبيعٌ).

## (ه) قاعدة العادة مُحَكِّمة

هذه قاعدة مستنبطةٌ من قوله صلى الله عليه وسلم: (ما رآه المسلمون حسناً فهو عند الله حسنٌ).

والعادة: هي ما يستقر في النفوس من الأمور المتكررة المعقولة عند الطباع السليمة، والعادة تكون مرجعاً عند المنازعات؛ لأنها دليل يُبنى عليه الحكم ما لم تُعارض نصاً<sup>1</sup>.

### أقسام العرف:

العرف والعادة يكونان على وجهين:

الأول: يُقسم لثلاثة أقسام: عُرفٍ عامٍّ، وعُرفٍ خاصٍّ، وعُرفٍ شرعيٍّ.

الثاني: يقسم لقسمين:

\* عُرفٍ عمليٍّ؛ كتعارُف الناس على البيع بالتعاطي من غير صيغةٍ.

\* عُرفٍ قوليّ؛ كتعارُف الناس على إطلاق لفظ الولد على الذكر دون الأنثى.

ويُقسم العرفُ عموماً إلى قسمين:

<sup>1</sup> الهندي في شرح المغني

\* **عرف صحيح**: هو ما تعارفه الناسُ وليست فيه مخالفةٌ لنصٍّ ولا تفويتٌ مصلحةٍ ولا جلبٌ مفسدةٍ.

\* **عرف فاسد**: هو ما تعارفه الناسُ مما يخالفُ الشرعَ أو يجلبُ ضرراً أو يُفوتُ نفعاً؛ كتعارفهم بعض العقود الربوية.

فروع قاعدة (العادة محكمة):

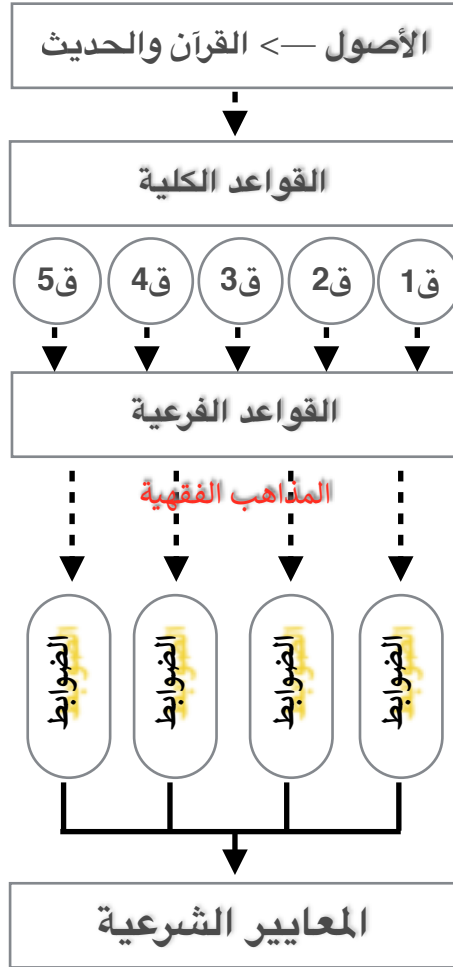
- استعمال الناس حجةً يجب العمل به.
- تعتبر العادة إذا اطردت أو غلبت، أو العبرة للغالب الشائع لا للنادر.
- من باع شيئاً دخل فيه ما هو من ضروراته وما اقتضاه شرعٌ أو عرف.
- المعروف عرفاً كالمشروط شرطاً، والمعروف بين التجار كالمشروط بينهم، والتعيين بالعرف كال تعيين بالنص. وهذا ما يسمى بالعرف العملي.
- الحقيقة تترك بدلالة العادة: أي إذا أصبح المعنى الحقيقي للفظ مهجوراً عادةً وعرفاً وشاع استعماله في معنى آخر فإنه يُستعمل في المعنى الذي استعمل فيه تعذر الحقيقة.
- الكتاب كالحطاب: والمقصود في هذه القاعدة هو أنه كما يجوز لاثنين أن يُعقد بينهما مشافهةً عقدٌ بيعٍ أو إجارةٍ أو كفالةٍ أو ما إلى ذلك عن العقود يجوز لهما عقدٌ ذلك مكاتبةً أيضاً.

– الإشاراتُ المعهودةُ للأخرس كالبيان باللسان: يُفهم من هذه القاعدة أن إشارة الأخرس المعهودة منه كالإشارة باليد أو الحاجب هي كالبيان باللسان.

– لا يُنكرُ تغيُّرُ الأحكامِ بتغيُّرِ الأزمان: من المعلوم قطعاً أن الأحكام التي تتغير هي الأحكام الاجتهادية؛ القياسية، والاستصلاحية والاستحسانية، أما الثابتة بالنصوص فلا يمكن تغيُّرها أبداً؛ كحرمة المحرّمات والربا والغصب.

مسائل:

- \* العمل الواجب شرعاً على شخصٍ لا يصح استتجاره فيه، ولا يجوز له أخذ أجره عليه عند أبي حنيفة والصاحبين: من ذلك راتب الشريك.
- \* تضمين الأجير المشترك؛ حيث شاع الفساد وإن هذا مخالفٌ لقاعدة اليد الأمانة لا تُضمَّن إلا بالتعدّي.
- \* بيع الوفاء.
- \* العقاراتُ عند بيعها يُشترط تسليمها أو تسليم مفاتيحها للمشتري حتى يتم القبض. واليوم يُعتبر القبض منذ تسجيل القطعة في السجل العقاري.
- إعمال الكلام أولى من إهماله: أي أن الحقيقة إذا كانت مُتعدِّرةً فإنه يُصار إلى المجاز؛ كأن يحلف لا يأكلُ من هذه النخلة أو هذا الدقيق حنثٌ في الأول بأكل ما يخرج منها، وثمرتها إن باعها واشترى بها مأكولاً. وفي الثاني بما يتخذُ منه كالحبز، ولو أكل عين الشجرة والدقيق لم يحنث على الصحيح.



الشكل ( ٤ ) تطور القواعد

– المهجور شرعاً أو عرفاً كالمتعذر: كما لو أقر لشخصٍ بعشرة دنانير وبين سندا ثم أقر بعشرة دنانير وبين سندا يكون مُقرّاً بعشرين ديناراً.

ويمكن تلخيص ما سبق من تسلسل الأصول إلى القواعد الكلية فالقواعد الفرعية فالضوابط وما تلاها من معايير، الشكل ( ٤ ) .



## المبحث الثاني: محددات الابتكار المالي - الوسائل والمقاصد

إن الغاية من وضع مُحدِّداتٍ للمبتكرات المالية هو التحوُّل من مصطلحات وقضايا الحيل والمخارج ومنتجاتٍهما، إلى منتجاتٍ وأدواتٍ مالية تتميز بالكفاءة وعلى أقل تقدير بالكفاية؛ حيث الحدُّ الأدنى، أما غير ذلك فليست بمنتجاتٍ ولا أدواتٍ مالية. لذلك فالمحددات مهمتها منع الشطط وإعادة الأمور لنصابها.

### الوسائل لها أحكام المقاصد

لا يخفى على عاقلٍ النهي عن الفساد لما فيه من ضرر؛ لذلك تأخذ وسائل الفساد الحكم نفسه، فما أدى إلى المحظور محظور مثله. فقد يكون المقصود واجبا أو مندوبا، وبما أنه لن يتحقق إلا بوسيلة، فيجب اتباع الوسائل الموصلة إليه باختيار أحسنها؛ لأن تلك الوسائل لن تأخذ جميعها الحكم المقصود نفسه؛ بل يُعتبر ما يتوقف حصول المقصود عليه.

لذلك يجب على الفاعل اختيار الوسيلة الأحسن امثالاً لقوله تعالى: **وَاتَّبِعُوا أَحْسَنَ مَا أُنزِلَ إِلَيْكُمْ مِنْ رَبِّكُمْ (الزمر: ٥٦)**، وقوله: **وَقُلْ لِعِبَادِي يَقُولُوا الَّتِي هِيَ أَحْسَنُ (الإسراء: ٥٣)**، وقوله: **الَّذِينَ يَسْتَمِعُونَ الْقَوْلَ فَيَتَّبِعُونَ أَحْسَنَهُ (الزمر: ١٨)**.

إذا يجب التمييز بين ثلاثة أمور عند الإعداد لابتكار منتج مالي:

- مقاصد الفاعل أو نيّاته.
- الوسيلة أو الذريعة؛ ففيها يحصل التواطؤ والتحايل لارتكاب محرم.

- مقاصدِ الشرع .
  - ويُشترط لأجل ذلك شروطٌ في كل منها، هي :
  - في النية صلاحها،
  - في الوسيلة سلامتها من المخالفات الشرعية،
  - في المآل عدمُ مخالفته لمقاصد الشرع .
- وستتناول ذلك بالتفصيل .

## مقاصد الفاعل - النية -

تكون مقاصد الفاعل بالنظر إلى الباعث ونية المتعاقد التي انطلق منها الفاعل؛ فصيغة العقود وصورتها هي الأساس وليس النية والمقصود . فالأصل في العقود هو تحقيق صورتها الشرعية وأن الاحتمالات الواردة لنية العاقد لا أثر لها .

ويُعتبر حديث ( التمر الجنيب ) أنموذجاً في ذلك؛ فالشيء قد يكون حراماً لعدم تحقق الصورة الشرعية، لكنه يتحوّل إلى حلالٍ إذا تغيّرت الصورة المحرّمة مع بقاء المقصد نفسه؛ حيث ينضوي بيع المقايضة أي تبادل التمر الجيد بالتمر الرديء استغلالاً لأحد أطراف التبادل بسبب عدم التقويم الجيد لسعر التبادل .

فهل يُعتبر ( ٢ ) كغ من تمر رديء مقابل ( ١ ) كغ من تمر جيد سعراً عادلاً؟ أم يُعتبر ( ٣ ) كغ مقابل ( ١ ) كغ؟، وبهذا صاغ صلى الله عليه وسلم استفساره للفاعل .

إن الحلّ الذي اقترحه رسولُ الله صلى الله عليه وسلم بأن يتم الانتقال إلى الاقتصاد النقدي بدلَ البقاء في رحب الاقتصاد السلعيّ؛ لأنه أكثرُ عدالةً وأفضلُ تعبيراً عن

سعر المثل في السوق؛ فالتقييم بالأساس النقدي أكثر موضوعيةً ويحقق العدالة والإفصاح الكافي بما يجعل أطراف السوق أمام قرارات أكثر كفاءة لمصلحة كل منهم. فقد لا يكون صاحب التمر الرديء بحاجة للتمر الجيد أو العكس، وقد يُضطر أحد الفريقين للنزول عند رغبة الطرف الآخر لتحقيق التبادل. ويزداد الأمر صعوبةً لو أردنا تبادل سلعة التمر بسلعة القماش مثلاً وهكذا. لذلك كان الحل الأمثل هو بيع كل طرف لما لديه من سلع بالنقود ثم يشتري صاحب الحاجة حاجته من السوق بالنقود.

وليس ذلك من قبيل الحيلة أو المخرج؛ بل حلٌ اقتصادي كفوء يُحقق مصالح أطراف التبادل، ويُحقق الرّوَج في السوق خاصة إذا سلك كل أطراف السوق ذلك المسلك.

### الوسيلة - الذريعة -

تكون الوسيلة بالنظر إلى وجود تواطؤٍ وتحايلٍ على ارتكاب مُحَرَّمٍ؛ كإجراء وبيع السلعة بُغية استحلال الربا؛ أو يكون بالتواطؤ بين المصرف والشركة التي سوف تعيد الشراء.

والذرائع هي الوسائل التي يتبعها المكلف فتكون طريقه حرامٍ أو حلال، فإن استعملت تلك الوسائل كطريقٍ مُحَرَّمٍ فهي محرمةٌ ويجب سدُّ ذريعتها، وإن استعملت طريقاً للحلال فهي جائزةٌ ومطلوب اتباعها؛ لأن فيها مصالح الناس المرسلة.

## مقاصد الشرع

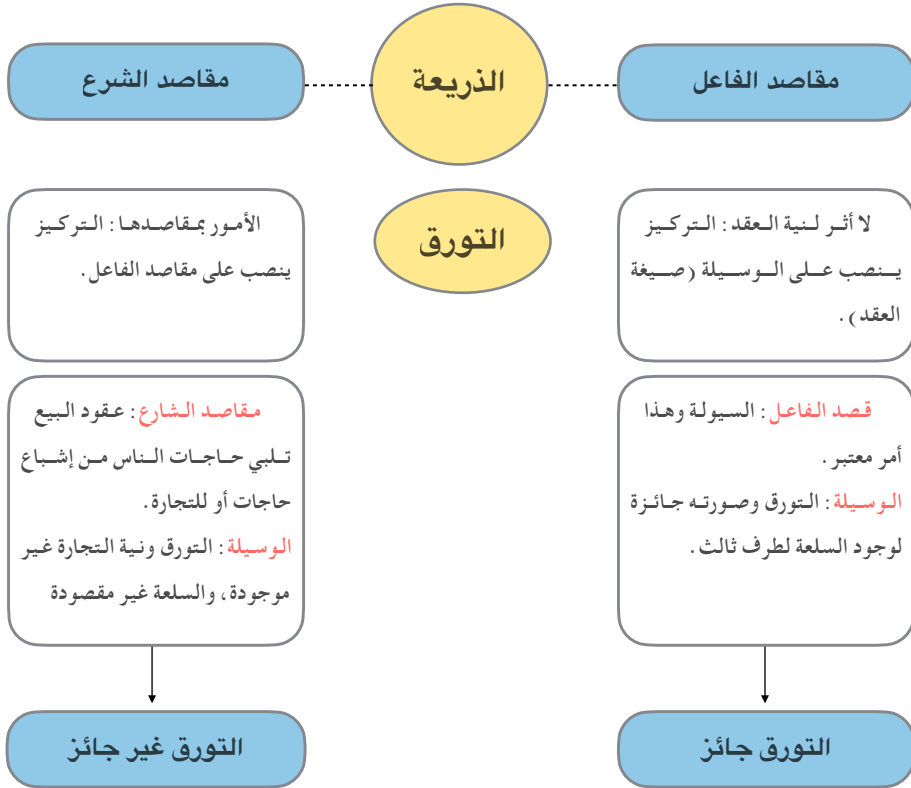
تكون مقاصد الشرع بالنظر إلى مآلات الأفعال؛ فالأمر بمقاصدها والعبرة في العقود للمقاصد والمعاني لا للألفاظ والمباني، ويُعتبر حديث: (إنما الأعمال بالنيات) أمودجا في ذلك؛ لذلك يقع التصرف الصحيح بالنية؛ فمن نوى بالبيع عقد الربا حصل له الربا، ولا يُبيعه عن حرمة الربا صورة البيع.

مثال ذلك: يُعتبر بيع التورق مجرد وسيلة، وقصد التورق هو الحصول على السيولة؛ لذلك فإن من يميل لمقاصد الفاعل يعتبره ليس محرماً أو مكروهاً. أما من اعتبر الأمور بمقاصدها، فإنه يمنع التورق بما فيه التورق المصرفي.

فغاية التورق تتلخص بحصوله على نقود مُعجَّلةٍ مقابل التزامٍ بنقودٍ أكثر منها آجلاً، وهذا مُناقضٌ لمقاصد الشارع من أن عقود البيع شرعت لتلبية حاجات المشترين باستهلاك السلع وإشباع حاجاتهم أو للتجار بها. وبما أن السلعة لا تهتم المتورق مشتري السلعة؛ حيث أن نيته تسيلها للحصول على النقد ولو تحمّل تكلفةً زائدة لقاء الأجل، وبالنظر إلى مآلات الأفعال والتصرفات التي تأخذ حكم ما تنتهي إليه في جملتها بغض النظر عن نية الفاعل وقصده؛ فمآل التورق هو دراهم بدراهم بينهما حريرةٌ ولا فرق بين ذلك وبين مائة بمائة وعشرين بلا حيلة، وبالتالي فإن مفسدة الربا قائمة مع التورق، الشكل (٥).

إن نيات ومقاصد الفاعل تحكمها ضوابط الأحكام الشرعية، أما المقاصد الشرعية فتحكمها القواعد الفقهية الشرعية، وسوف نُفصّل في هذه الضوابط – أي ضوابط

مقاصد الفاعل وضوابط مقاصد الشرع -، ثم سنضع معايير ابتكار المنتجات المالية بوصفها الوسائل .



الشكل (٥)

## مُحَدِّدَاتُ مَقَاصِدِ الْفَاعِلِ

يُقصد بالأحكام الشرعية خطابُ الخالقِ تبارك وتعالى لعباده المكلفين لأداء فعلٍ ما أو الانتهاء عنه أو التخيير بين هذا وذاك . والأحكام الشرعية التكليفية خمسة، هي: الواجب، والمندوب، والمباح، والمكروه، والحرام .

ويُستفاد من هذه الأحكام معرفةً المجال الذي قد يسلكه المسلم الممارس لأعمال الاكتساب في حياته فالدين عامل محدد للسلوك، وبسلوكه يمكن تتبع نيّاته فالحكم إنما بظواهر الأفعال، فإن أظهر شيئاً وأخفى آخر فهذا حكمه إلى الله تعالى . وإن كلَّ تصرّفٍ يقصد به العاقد مقصوده الشرعي فهو جائز ، وله أن يتوسل به إلى أمر آخر مباح .

فإن قيل<sup>1</sup> : الاحتيال أمر باطن في القلب ونحن قد أمرنا أن نقبل من الناس علانيتهم ولم نؤمر أن نُنقّب عن قلوبهم ولا نشقّ بطونهم، فمتى رأينا عقدَ بيعٍ أو نكاحٍ أو خلعٍ أو هبةٍ حكمنا بصحته بناءً على الظاهر والله يتولّى سرائرهم . قلنا: الجواب من وجهين :

الأول : أن الخلق أمرُوا أن يقبل بعضهم من بعضٍ ما يُظهره دون الالتفافِ إلى باطنٍ لا سبيل إلى معرفته .

الثاني : أن معاملة العبد ربّه مبناهما على المقاصد والنيات والسرائر فالأعمال بالنيات . ومن أظهر قولاً سديداً لم يكن قد قصد به حقيقته كان آثماً عاصياً لربّه وإن قبل الناس منه الظاهر، كالمنافق الذي يقبل المسلمون منه علانيته . وذهب الغزالي إلى أبعده من الأحكام الشرعية فصنّف الورع عن الحرام إلى أربعة درجات<sup>2</sup>، فقال :

١ . ورعُ العُدولِ : وهو الورع عن كل ما تحرّمه فتاوى الفقهاء .

1 الفتاوى الكبرى ج 9 ص 261

2 الغزالي، مرجع سابق، ج 2، ص 165.

٢. ورعُ الصالحينَ: وهو الامتناع عما يتطرق إليه احتمال التحريم ولكن المفتي

يرخص في تناول بناءً على الظاهر فهو موقعُ الشبهة على الجملة.

٣. ورعُ المتقينَ: وهو ما لا تحرمه الفتوى ولا شبهة في حلِّه، ولكن يُخاف من أدائه

إلى مُحَرَّم، قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: لا يبلغ العبدُ أن يكون من

المتقين حتى يدع ما لا بأس حذراً لما به بأس<sup>1</sup>. فإذا كان لبعضهم مائة درهمٍ على

إنسانٍ فحملها إليه فأخذ تسعةً وتسعينَ وتورَّع عن استيفاء الكلِّ خيفةً الزيادة

وكان بعضهم يتحرَّز فكل ما يستوفيه يأخذه بنقصان حبةٍ وما يعطيه يُوفيه

بزيادة حبةٍ ليكون ذلك حاجزاً من النار.

٤. ورعُ الصديقينَ: وهو ما لا بأس به أصلاً ولا يُخاف منه أن يؤدي إلى ما به من

بأسٍ ولكنه يتناول لغير الله وعلى غير نية التقوى به على عبادة الله. وقد روي أن

الصديق رضي الله عنه تقياً من الدين (لما لم يعلم مصدره) خيفةً من أن يُحدث

الحرام فيه قوةً مع أنه شربه عن جهلٍ لا يُوجب إخراجَه، ولكن تخلية البطن عن

الخبث من ورع الصديقين.

وذلك كله لتهديب السلوك وتحسين مقاصد الفاعل ضمن إطارٍ يرضاه الله تعالى

ويُناسب أحكام الشريعة.

إن المتأمل لعامة الحيل يجد فيها<sup>2</sup>: رفعا لتحريم أو لوجوب، مع قيام المعنى المقتضي

للوجوب أو التحريم، فتصير حراما من وجهين:

<sup>1</sup> سنن الترمذي: 2375

<sup>2</sup> الفتاوى الكبرى ج 9 ص 228

- ١- من جهة أن فيها فعلَ المحرم، وترك الواجب .
- ٢- ومن جهة أنها تدليسٌ وخداعٌ وخَلابةٌ ومكرٌ ونفاقٌ واعتقادٌ فاسدٌ وهذا الوجه أعظمها إثماً؛ فإن الأول بمنزلة سائر العصاة، وأما الثاني فبمنزلة البدع والنفاق .

## مُحدِّداتُ الوسيلة: - سدُّ الذرائع والمصالح المرسلّة -

أولاً: سدُّ الذرائع:

الذريعة هي الوسيلة المتخذة لتحقيق قصدٍ معيّن، وسدُّ الذرائع هو أداة منع المتحيّل من الوصول إلى محرّم يقصده .

والذريعة<sup>1</sup> هي ما كان وسيلةً وطريقاً إلى الشيء، صارت في عُرف الفقهاء ما أفضت إلى فعلٍ محرّم، فإن تجرّدت عن ذلك لم يكن فيها مفسدةٌ. ولهذا قيل: الذريعة هي الفعل الذي ظاهره مباحٌ بينما هو وسيلةٌ لفعل المحرم .

ويُفرّق في العقود بين الحيل وسدِّ الذرائع<sup>2</sup>: فالمحتال يقصدُ المحرّم، وهذا منهىٌ عنه . أما الذريعة فصاحبها لا يقصدُ المحرّم لكن إذا لم يحتج إليها نُهي عنها، وأما مع الحاجة فلا . وقد بالغ مالكٌ رضي الله عنه في سدِّ الذرائع حتى نهى عنها مع الحاجة إليها، الشكل (٦) .

واعتبر ابنُ القيمٍ رحمه الله<sup>3</sup> تجويز الحيل مُناقضاً لسدِّ الذرائع مُناقضةً ظاهرة؛ فالشارع يسدُّ الطريقَ إلى المفسد بكلِّ مُمكن، والمحتال يفتح الطريقَ إليها بحيلةٍ،

1 الفتاوى الكبرى ج 9 ص 235

2 مجموع الفتاوى لابن تيمية ج 5 ص 309

3 إعلام الموقعين عن رب العالمين ج 3 ص 373



فأين من يمنع من الجائز خشية الوقوع في المحرم إلى من يعمل الحيلة في التوصل إليه؟ .



الشكل (٦)

لهذا<sup>1</sup> لما اعتبر الشارع في البيع والصرف والنكاح وغيرها شروطاً سدّ ببعضها التدرُّع إلى الزنا والرِّبا وكمّل بها مقصودَ العقود لم يُمكنّ المحتال الخروج عنها في الظاهر، فإذا أراد الاحتيال ببعض هذه العقود على ما منع الشارع منه أتى بها مع حيلةٍ أُخرى تُوصّله بزعمه إلى ذلك الشيء نفسه الذي سدّ الشارعُ ذريعته فلا يبقى لتلك الشروط التي تأتي بها فائدةٌ ولا حقيقة؛ بل يبقى بمنزلة العبث واللعب وتطويل الطريق إلى المقصود من غير فائدة. وقد عرضنا في المسائل الفقهية العديد من صور التطويل واللف والدوران .

إن المقصود هو بيان تحريم الحيل وأن صاحبها مُتعرِّضٌ لِسَخَطِ الله سبحانه وأليم عقابه، ويترتب على ذلك أن ينقض على صاحبها مقصوده منها بحسب الإمكان وذلك في كل حيلة بحسبها، فلا يخلو الاحتيال أن يكون من واحدٍ أو من اثنين فأكثر.

<sup>1</sup> الفتاوى الكبرى ج 9 ص 247-248

فإن كان الاحتيال من اثنين فأكثر، وكانا عقداً بيعين تواطأ عليهما تحيلاً إلى الربا كما في العينة، حكم بفساد ذينك العقدين، ويردُّ إلى الأول رأس ماله، كما ذكرت عائشةٌ لأُمِّ زيدِ بنِ أرقمَ، وكان بمنزلة المقبوض بعقد ربا لا يحل الانتفاع به؛ بل يجب ردهُ إن كان باقياً وبدله إن كان فائتاً.

وكذلك إن جمعا بين بيعٍ وقرض، أو إجارة وقرض، أو مضاربة أو شركة، أو مساقاة أو مزارعة مع قرضٍ حكم بفسادهما فيجب أن يردَّ عليه بدل ماله فيما جعلاه قرضاً، والعقد الآخرُ فاسدٌ له حكمُ الأنكحة الفاسدة.

فالمحتمل قَصْدَ ما يُنافي قَصْدَ الشارع فبطلَ عمله؛ ذلك أن قصد المكلف في العقل يجب أن يكون موافقاً لقصد الشارع وأن من ابتغى في تكاليف الشريعة غير ما شرعت له فقد ناقضَ الشريعة، وكل من ناقضها فعمله على المناقضة باطلٌ، وقد أقام الأدلة على أن مخالفة قصد الشارع مُبطلَةٌ للعمل<sup>1</sup>.

لذلك فالأصل اتباع الترتيب التالي:

١. أن يوافق قصد المكلف في العقل قصد الشارع،

٢. ثم تُطبَّق سياسة المصلحة المرسلة،

٣. ثم تُطبَّق سياسة سد الذرائع.

1 انظر الموافقات ج ٢ ص ٢٣١

## المصالح المرسله، والمقاصد الشرعية

المصالح المرسله شبيهة (بالبرغماتية في الاقتصاد التقليدي) مع انتمائها للثوابت وربطها بها حتى لا تحيد الطريق، وهي التي لم يشرع الشارع حكماً لتحقيقها، ولم يدل دليل على إلغائها. بقصد تحقيق مصالح الناس، من خلال:

١. جلب النفع لهم،

٢. ودفع الضرر عنهم،

٣. أو رفع الحرج عنهم.

وهذا أمر واسع متنوعٌ مُتغيّر بتغيّر أحوال الناس زماناً ومكاناً؛ لذلك يُستهدى بالمصالح المرسله للتشريع بما لا يُصادم نصّاً، فالأصل تحقيق مصلحة الضروريات الخمس من حفظ: دين، ونفس، وعقل، ونسل، ومال.

ويرى الإمام الغزالي أن مقاصد الشرع من الخلق خمسة؛ بحفظ دينهم وأنفسهم وعقلهم ونسلهم ومالهم، فكل ما يتضمن حفظ هذه الأصول فهو مصلحة، وكل ما يُفوت هذه الأصول الخمسة فهو مفسدة، ودفعها مصلحة، وهذه هي المصلحة المعتبرة شرعاً التي تقوم على المحافظة على هذه الأصول الخمسة وصيانتها.

والأحكام الشرعية هي وعاء المصالح؛ فالإسلام ما جاء بحكمٍ إلا وفيه مصلحة مقصودة، والمصالح ليست مرتبةً واحدةً إنما على ثلاث مراتب. ورُتبها كالاتي:

— المرتبة الأولى: الضروريات: هي التي لا تتحقق وجوه المصلحة المذكورة إلا بها؛ فالضروري بالنسبة للنفس هو المحافظة على الحياة، والمحافظة على الأطراف،

وكل ما لا يمكن أن تقوم الحياة إلا به، والضروري بالنسبة للمال هو ما لا يمكن المحافظة عليه إلا به، وكذلك بالنسبة للنسل. وكل ما يترتب عليه فوات أصل من الأصول الخمسة المذكورة يُعدُّ ضروريا. وقد شدّد الشرع الإسلامي في حمايته، فإذا ترتّب حفظُ الحياة على فوات أمرٍ محظور أباح الشرع تناولَ المحظور؛ بل أوجبه إذا لم يكن فيه إعتداء على أحد. وعليه وجب على المضطر الذي يخاف الموت جوعا أن يأكل الميتة والخنزير، وأن يشرب الخمر تحت قاعدة (الضرورات تبيح المحظورات) والضرورة كما أسلفنا تُقدَّرُ بقَدْرِها.

— المرتبة الثانية: **الحاجيات**: هي التي لا يكون الحكم الشرعي لحماية أصل من الأصول الخمسة؛ بل يُقصد دفع المشقة أو الحرج أو الإحتياط لهذه الأمور الخمسة؛ كتحریم بيع الخمر لكيلا يسهل تناولها، وتحریم رؤية عورة المرأة، وتحریم الصلاة على الأرض المغصوبة، وتحریم تلقّي الرُّكبان، وتحریم الاحتكار، والاحتيال. ومن ذلك أيضاً إباحة كثيرٍ من العقود التي يحتاج إليها الناس؛ كالزراعة والمساقاة والسلم والمراوحة والتولية.

— المرتبة الثالثة: **التحسينيات**: هي الأمور التي لا تُحقّق أصل هذه المصالح، ولا الاحتياط لها، لكنها ترفعُ المهابة، وتحفظ الكرامة، وتحمي الأصول الخمسة. ومن ذلك بالنسبة للنفس حمايتها من الدعاوى الباطلة والسبِّ وغير ذلك مما لا يمسُّ أصل الحياة ولا حاجياتٍ من حاجياتها، ولكن يمسُّ كمالها ويشينها، وذلك يلي المرتبتين السابقتين. ومن ذلك بالنسبة للأموال المالية تحريمُ التغيير

والخداع والنصب، فهو لا يمسُّ المالَ ذاته؛ بل يمسُّ إرادة التصرف في المال عن بينة وإدراك صحيح لوجوه الكسب والخسارة. فهو لا اعتداء فيه على أصل المال ولكن الاعتداء على إرادة المتصرف.

أما أثر القاعدة في التكاليف الشرعية فهو:

\* المحافظة على الدين لأن الدين لا بد منه للإنسان ليُهذَّبَ سلوكه، ويُعلي مرتبته.  
\* المحافظة على النفس بالمحافظة على حقها في الحياة وحمايتها من أي إعتداءٍ عليها بالقتل أو قطع الأطراف أو الجروح، والمحافظة على الكرامة الإنسانية بمنع القذف والسب.

\* المحافظة على العقل بحفظه من أي أذى، والمحافظة عليه تستلزم:

١. أن يكون كلُّ عضوٍ من أعضاء المجتمع الإسلامي سليماً يمدُّه بالخير والنفعة.
٢. ألا يُعرَّضَ عقله للآفات فيكون عبئاً على الجماعة.
٣. أن يعملَ على وقاية عقله من الشرور والآثام؛ لذلك عُوقب شارِبُ الخمر ومَن يتناول المخدرات قياساً على الخمر.

\* المحافظة على النسل للمحافظة على النوع الإنساني وتربية الناشئة تربية تربطُ بين الناس بالإلفة، ومنع الاعتداء على الحياة الزوجية، ومنع الاعتداء على الأعراس؛ لذلك كانت عقوبةُ الزنا، وعقوبةُ القذف، وغير ذلك من العقوبات التعزيرية التي وضعت لحماية النسل.

\* المحافظةُ على المال بمنع الاعتداء عليه بالسرقه والغصب ونحوهما، وتنظيم التعامل بين الناس على أساس العدل والرضا، والعمل على تنميته ووضعه في أيدٍ تحفظه وتقوم على رعايته؛ لذلك مُنع أكل المال بين الناس بالباطل، وشرع التعامل بالبيوع والمشاركات والإيجارات وغيرها.

فإذا كان<sup>1</sup> التحريم المتضمن لجلب مصالح خلق الله ودفع المفسد عنهم يزول بأدنى سعيٍ غير مقصود، لم يكن فيه كبير فائدةٍ ولا مصلحة، وكان إلى اللعب أقرب منه إلى الجِدِّ.

### فإذا تعارضت مقاصد الفاعل ومقاصد الشرع، فكيف السبيل؟

ذكر ابن تيمية<sup>2</sup> بأن كلَّ معاملة كان مقصودُ صاحبها أن يقرض قرضاً بربحٍ واحتال على ذلك بأن اشترى من المقرض سلعةً بمائةٍ حالَّةٍ ثم باعه إياها بمائةٍ وعشرين إلى أجل، أو باعه سلعةً بمائةٍ وعشرين إلى أجل ثم ابتاعها بمائةٍ حالَّةٍ، أو باعه سلعةً تساوي عشرة بخمسين، وأقرضه مع ذلك خمسين، أو واطأ مُخادعاً ثالثاً على أن يشتري منه سلعةً بمائةٍ ثم يبيعها المشتري للمقرض بمائةٍ وعشرين ثم يعود المشتري المقرض فيبيعها للأول بمائةٍ إلا درهمين وما أشبه هذه العقود يُقال فيها: (أفلا أفردتَ أحدَ العقدين عن الآخرِ ثمَّ نظرتَ)؟ هل كُنْتَ مبتاعها أو بايعه بهذا الثمن أم لا؟ فإذا كنتَ إنما نقصتَ هذا وزدتَ هذا لأجل هذا، كان له قسطٌ من العوض . وإذا كان كذلك فهو رباً .

1 الفتاوى الكبرى ج 9 ص 382

2 الفتاوى الكبرى ج 9 ص 217

(أفلا أفردت أحد العقدين عن الآخر ثم نظرت)؟

وكذلك الحيل المبطلة للشفعة والمسقطه للميراث والمحلل للمطلقة ثلاثاً واليمين المعقودة ونحوهما .

أجاب الشاطبي في موافقاته على ذلك قائلاً :

كل<sup>1</sup> من ابتغى في تكاليف الشريعة غير ما شرعت له فقد ناقض الشريعة وكل من ناقضها فعمله في المناقضة باطل فمن ابتغى في التكاليف ما لم تُشرع له فعمله باطل . أما أن العمل المناقض باطل فظاهر، فإن المشروعات إنما وُضعت لتحصيل المصالح ودرء المفسد فإذا خولفت لم يكن في تلك الأفعال التي خولف بها جلب مصلحة ولا درء مفسدة . وأما أن من ابتغى في الشريعة ما لم تُوضع له فهو مناقض لها، فالدليل عليه أوجه :

١ . أحدها أن الأفعال والتروك من حيث هي أفعال أو تروك متماثلة عقلاً بالنسبة إلى ما يُقصد بها إذ لا تحسین للعقل ولا تقبيح، فإذا جاء الشارع بتعيين أحد المتماثلين للمصلحة وتعيين الآخر للمفسدة فقد بين الوجه الذي منه تحصل المصلحة فأمر به أو أذن فيه، وبين الوجه الذي به تحصل المفسدة فنهى عنه رحمةً بالعباد . فإذا قصد المكلف عين ما قصده الشارع بالإذن فقد قصد وجه المصلحة على أتم وجوهه فهو جدير بأن تحصل له وإن قصد غير ما قصده الشارع، وذلك إنما يكون في الغالب لتوهم أن المصلحة فيما قصد؛ لأن العاقل لا يقصد وجه

<sup>1</sup> الموافقات للشاطبي، الصفحات 333-335.

المفسدة كفاحاً فقد جعل ما قصد الشارع مهمل الاعتبار وما أهمل الشارع مقصوداً معتبراً وذلك مُضادةً للشريعة ظاهرةً.

٢. والثاني أن حاصل هذا القصد يرجع إلى أن ما رآه الشارعُ حسناً فهو عند هذا القاصد ليس بحسنٍ وما لم يره الشارعُ حسناً فهو عنده حسنٌ وهذه مضادة أيضاً.

٣. والثالث أن الله تعالى يقول: وَمَنْ يُشَاقِقِ الرَّسُولَ مِنْ بَعْدِ مَا تَبَيَّنَ لَهُ الْهُدَىٰ وَيَتَّبِعْ

غَيْرَ سَبِيلِ الْمُؤْمِنِينَ نُوَلِّهِ مَا تَوَلَّىٰ (النساء: ١١٥)، وقال عمر بن عبد العزيز سنَّ رسولُ الله وولاهُ الأمر من بعده سنناً الأخذ بها تصديقاً لكتاب الله واستكمالاً لطاعة الله وقوة على دين الله؛ مَنْ عمل بها مهتدٍ، وَمَنْ استنصر بها منصور، ومن خالفها اتبع غير سبيل المؤمنين وولاه الله ما تولى وأصلاه جهنم وساءت مصيراً، والأخذ في خلاف ما أخذ الشارع من حيث القصد إلى تحصيل المصلحة، أو درء المفسدة مُشاققة ظاهرة.

٤. والرابع أن الأخذ بالمشروع بما لم يقصد به الشارع ذلك القصد أخذٌ في غير مشروع حقيقة؛ لأن الشارع إنما شرعه لأمر معلومٍ بالفرض؛ فإذا أخذ بالقصد إلى غير ذلك الأمر المعلوم فلم يأت بذلك المشروع أصلاً، وإذا لم يأت به ناقض الشارع في ذلك الأخذ من حيث صار كالفاعل لغير ما أمر به والتارك لما أمر به.

٥. والخامس أن المكلف إنما كُلف بالأعمال من جهة قصد الشارع بها في الأمر والنهي فإذا قصد بها غير ذلك كانت بفرض القاصد وسائل لما قصد لا مقاصد



إذ لم يقصد بها قصد الشارع فتكون مقصودة؛ بل قصد قصداً آخر جعل الفعل أو الترك وسيلة له فصار ما هو عند الشارع مقصوداً وسيلة عنده وما كان شأنه هذا نقضٌ لإبرام الشارع وهدمٌ لما بناه.

٦. والسادس أن هذا القاصد مستهزئٌ بآيات الله؛ لأن من آياته أحكامه التي شرعها

وقد قال بعد ذكر أحكام شرعها: **وَلَا تَتَّخِذُوا آيَاتِ اللَّهِ هُزُوًا** (البقرة: ٢٣١)،

والمراد أن لا يقصد بها غير ما شرعها لأجله؛ ولذلك قيل للمنافقين؛ حيث

قصدوا بإظهار الإسلام غير ما قصده الشارع: **قُلْ أَبِاللَّهِ وَآيَاتِهِ وَرَسُولِهِ كُنْتُمْ**

**تَسْتَهْزِئُونَ** (التوبة: ٦٥)، والاستهزاء بما وضع على الجِدِّ مضادةٌ لحكمته ظاهرة

والأدلة على هذا المعنى كثيرة وللمسألة أمثلة كثيرة؛ كإظهار كلمة التوحيد

قصداً لإحراز الدم والمال لا لإقرار اللواحد الحق بالوحدانية والصلاة لينظر إليه

بعين الصلاح، والذبح لغير الله والهجرة لينال دنيا يُصيبها أو امرأة ينكحها،

والجهاد للعصبية أو لينال شرف الذُّكْرِ في الدنيا، والسلف ليَجْرَبه نفعاً،

والوصية بقصد المضارة للورثة، ونكاح المرأة ليحلها المطلقةا وما أشبه ذلك.

---

إن ضوابط مقاصد الفاعل ومقاصد الشرع؛ بأن تنسجم مقاصد الفاعل أو المكلف

مع مقاصد الشرع، وهذا ما ذهبنا إليه في النموذج الرياضي للاقتصاد الإسلامي؛

فالنظر إلى مقاصد الفاعل هي من النظرة الجزئية - اقتصاد جزئي -، والنظر إلى

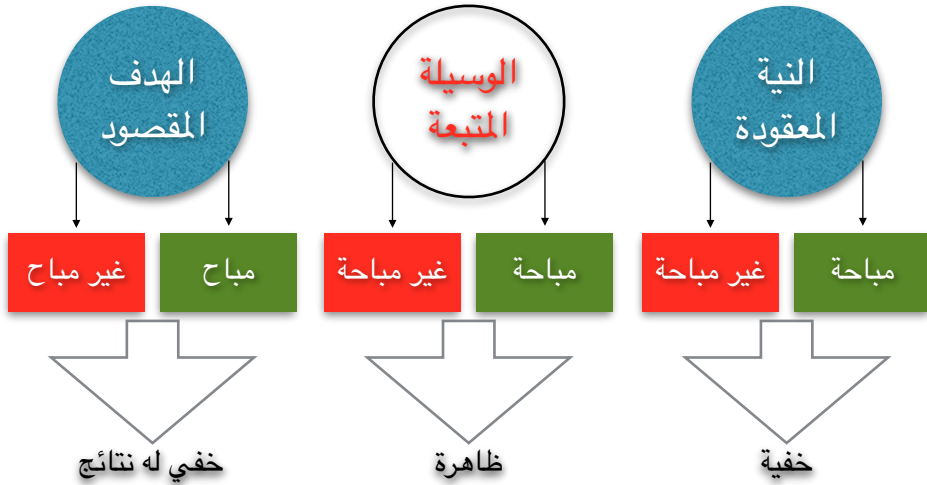
مقاصد الشارع هي من النظرة الكلية - اقتصاد كلي -.

---

وهذا تفسير قول الشاطبي بأن الشريعة إنما وُضِعَتْ لتحصيل المصالح ودرءِ المفساد فإذا حُولفت لم يكن في تلك الأفعال التي خولف بها جلبُ مصلحةٍ ولا درءُ مفسدةٍ، وأما من ابتغى في الشريعة ما لم توضع له فهو مُناقِضٌ لها.

### تحليل قاعدة: الوسائل لها أحكام المقاصد

تُعتبر النيةُ والوسيلةُ المتبعةُ والهدفُ المقصودُ عناصرَ أساسيةً لقاعدة الوسائل لها أحكام المقاصد، فالأول خفيٌّ والثاني ظاهرٌ والثالث خفيٌّ تظهر نتائجه لاحقاً، ولكل عنصر من هذه العناصر حالتان؛ فإما أن تكون مباحة، أو أن تكون غير مباحة، الشكل (٧).



الشكل (٧)

مثال ذلك، أن تحريم ربا الفضل هو تحريم وسائل (أي سد ذرائع) لذلك أُبيح بعضه عند الحاجة؛ كبيع العرايا<sup>1</sup> مثلاً. أما تحريم ربا النسيئة فهو تحريم مقاصد؛ لذلك لم يُبح منه شيئاً.

تحريم المقاصد أشدُّ من تحريم الذرائع، والوسائل لها حكم المقاصد

تحريم مقاصد < تحريم ذرائع

وبناءً على ما سبق:

ننظر للمقصد فإن كان محرماً فليس للذرائع مدخل إليه

فصناعة آلات الملاهي محرمة؛ لذلك حرم تبادلها مقايضةً أي آلةً بأخرى، وحرّم بيعها بثمن كالنقود. وعليه فالمقصود هو الملاهي المحرّمة، فانسحبت الحرمة على الوسيلة أيضاً ولو كانت مباحة؛ كأن نقول إنَّ عملَ الحدّاد والنجّار هو أمرٌ مباح.

أما إن كانت الصناعة مباحةً<sup>2</sup>؛ كخاتم الفضة، وحلية النساء، وما أُبيح من حلية السلاح وغيرها؛ فالعاقِل لا يبيع هذه بوزنها من جنسها، فإنه سَفَهٌ وإضاعة للصنعة، والشارعُ أَحْكَمُ من أن يُلزم الأمةً بذلك، فالشريعة لا تأتي به، ولا تأتي بالمنع من بيع ذلك وشرائه لحاجة الناس إليه، فلم يبق إلا أن يقال: لا يجوز بيعها بجنسها البتة؛ بل يبيعها بجنسٍ آخر، وفي هذا من الحرج والعسر، والمشقة ما تنفيه

<sup>1</sup> روى أبو هريرة أن النبي صلى الله عليه وسلم رخص في العرايا في خمسة أوسق، أو دون خمسة أوسق. (متفق عليه). وروى مسلم عن سهل أن رسول الله صلى الله عليه وسلم رخص في بيع العرية؛ النخلة والنخلتين.

<sup>2</sup> جلاء العينين في محاكمة الأحمدين ج 1 ص 637

الشريعة، فإن أكثر الناس ليس عندهم ذهب يشترون به ما يحتاجون من ذلك، والبائع لا يسمح ببيعه ببرٍّ وشعير وثيابٍ. وتكليف الاستصباح لكل من احتاج إليه إما مُتَعَذِّرٌ أو مُتَعَسِّرٌ، والحيلُ باطلةٌ في الشرع.

لقد جَوَّزَ الشارِعُ بَيْعَ الرُّطْبِ بالتمر لشهوةِ الرطب، وأين هذا من الحاجة إلى بيع المصوغ الذي تدعو الحاجة إلى بيعه وشرائه؟ فلم يبق إلا جوازُ بيعه كما تباع السلعة، فلو لم يجز بيعه بالدرهم فسدت مصالح الناس، والنصوص الواردة عن النبي صلى الله عليه وسلم، ليس فيها ما هو صريحٌ في المنع. وغايتها أن تكون عامةً أو مطلقةً، ولا يُنكَّرُ تخصيصُ العامِّ، وتقييد المطلق بالقياس الجليِّ، وهي بمنزلة نصوص وجوب الزكاة في الذهب والفضة. وهنا تأتي المصالح المرسلة. ولا يُعرف<sup>1</sup> عن أحدٍ من الصحابة أنه نهى أن يُباع الحُلِيُّ إلا بغير جنسه، أو بوزنه والمنقول عنهم إنما هو في الصرف، يُوضِّحه:

أن تحريم ربا الفضل، إنما كان سدًّا للذريعة،  
وما حرم سدًّا للذريعة أبيع للمصلحة الراجعة،

فأبيحت العرايا من ربا الفضل، وأبيحت ذواتُ الأسباب من الصلاة بعد الفجر والعصر، وأبيح النظرُ للخاطب والشاهد، والطبيب والمعامل من جُملة النظر المحرم. وكذلك تحريمُ الذهب والحريز على الرجال حُرْمٌ لسدِّ ذريعة التشبيه بالنساء الملعونُ فاعله، وأبيح منه ما تدعو الحاجة إليه، وكذلك ينبغي أن يُباح بيعُ الحلية المصنوعة

<sup>1</sup> جلاء العينين في محاكمة الأحمدين ج 1 ص 639

صياغةً مُباحةً أكثر من وزنها؛ لأن الحاجة تدعو إلى ذلك. وتحريم التفاضل إنما كان سداً للذريعة. فهذا محض القياس ومقتضى أصول الشرع، ولا تتم مصلحة الناس إلا به وبالحيل، والحيل باطلة في الشرع. وغاية ما في ذلك فعل الزيادة في مقابلة الصياغة المباحة المتقومة بالأثمان في المغصوب وغيرها. وإذا كان أرباب الحيل يُجوزون بيع عشرة بخمسة عشر في خرقة تساوي فلساً، ويقولون: الخمسة في مقابلة الخرقة، فكيف يُنكرون بيع الحلية بوزنها وزيادة تساوي الصياغة؟ وكيف تأتي الشريعة الكاملة الفاضلة التي بهرت العقول حكمةً وعدلاً ورحمةً وجلالةً بإباحة هذا وتحريم ذلك! وهل هذا إلا عكس العقول والفطر والمصلحة؟

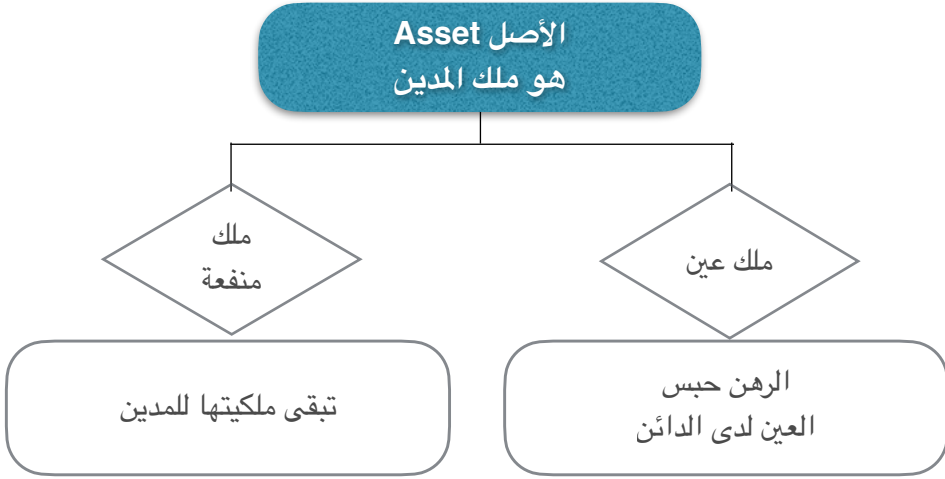
لذلك "إذا كان الأمر في ظاهره وباطنه على أصل المشروعية فلا إشكال، وإن كان الظاهر موافقاً والمصلحة مخالفة فالفعل غير صحيح وغير مشروع"<sup>1</sup>.

مثال آخر<sup>2</sup>:

يُمكن النظر إلى قضية الانتفاع بالرهن من خلال وجهات نظر المذاهب الأربعة؛ حيث تأرجحت آراؤها بين سدّ الذرائع والمصالح المرسلّة، ففرق بعضها بالأحكام بين الرهن اللاحق لقرض، أو الرهن اللاحق لدين؛ وعلى ذلك قيست المصلحة من عدمها.

<sup>1</sup> الموافقات ج 2 ص 330، ص 385

<sup>2</sup> انظر الملحق (ب) للتوسع في الانتفاع بالرهن



الشكل (٨)

وللتفصيل يُمكن العودة إلى الملحق (ب) الذي اقتبسناه من كتاب الدكتور وهبة الزحيلي رحمه الله: الفقه الإسلامي وأدلته، المطلب الخامس – الانتفاع بالرهن؛ حيث تلخص الجداول فيه ذلك الملحق.

بما أن ملكية الأصول تُقسَم إلى ملكية عينٍ، وملكية منفعةٍ، والرهن يقع على عين الأصل المملوكة بحبسها لصالح الدائن (المرتهن)، الشكل (٨). وبناء على ذلك

هل يستفيد الراهن المدين من منفعة العين المرهونة أم المرتهن الدائن؟

يبدو أن التفرقة تعتمد على كون الدين ناشئاً عن قرضٍ (حسنٍ) لم يسبقه تعامل

تجاريٍّ، أو أن سببه دين ناشئ عن علاقة تجارية بين الطرفين، من هذه الزاوية كانت

الفروق بين من رجح المصالح المرسله ومن رجح سدّ الذرائع.

وبحسب الجدولين التلخيصيين في الملحق المشار إليه يُمكن النظر إلى سلوك المذاهب الأربعة تجاه الانتفاع بالرهن، ويساعد ذلك في فهم آليات استخدام المصلحة المرسلَة وسد الذريعة بشكل صحيح ومناسب، دون عبثٍ. ونُميِّز بين ثلاثة مواقف:

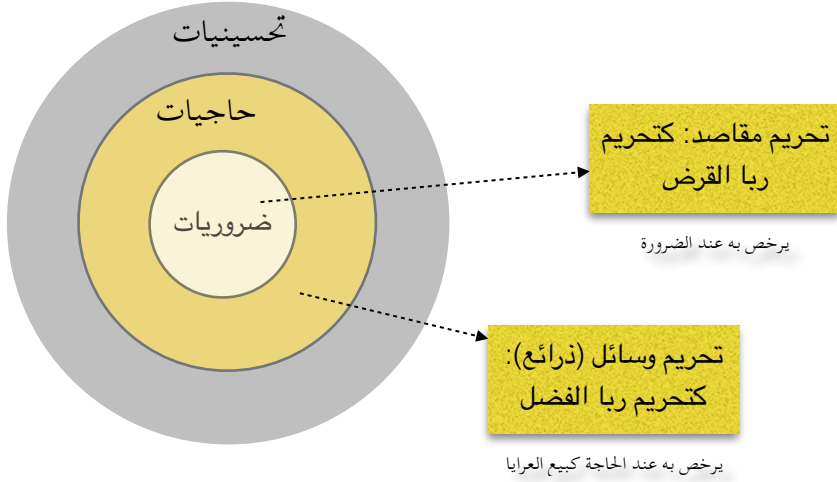
\* رجَّح السادة الشافعية المصالح المرسلَة لمصلحة الراهن المدين، واتجهت المذاهب الأخرى إلى سدِّ الذريعة أمام انتفاعه.

\* رجَّح السادة الحنابلة المصالح المرسلَة لمصلحة المرتهن الدائن، واتجهت المذاهب الأخرى إلى سدِّ الذريعة أمام انتفاعه.

\* أمَّا السادة المالكية فرجَّحوا سدِّ الذريعة كُلياً أمام انتفاع كلِّ من المدين والدائن على السواء دون مراعاة لأيِّ مصلحة ابتعاداً عن شبهة الربا فذرائع ووسائل المتحايِلين لا تنتهي.

المصالح المرسلَة: للراهن (المدين)	سد الذرائع		
الشافعية	الحنفية		
		الحنابلة	
			المالكية

المصالح المرسلَة: للمرتهن (الدائن)	سد الذرائع		
الحنابلة	الحنفية		
		الشافعية	
			المالكية



## تقسيم الحيل طبقاً للمقاصد

تعرضنا لأنواع تقسيم الحيل سابقاً، وأجلنا هذا التقسيم لهذا الفصل للزوم البحث، فقد قسم ابن القيم الحيل بناءً على المقاصد إلى نوعين<sup>1</sup>: حيل محرمة وأخرى جائزة، وبيان ذلك كالآتي:

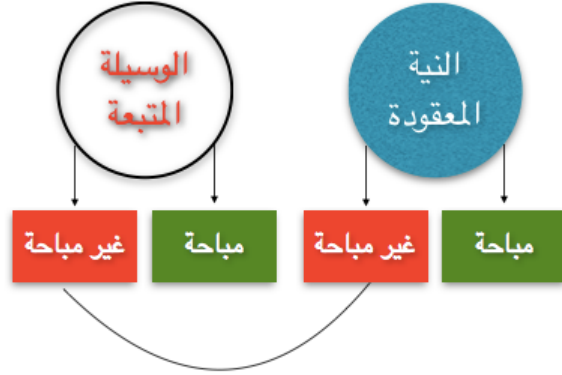
### أولاً- الحيل المحرمة:

إن من طرق الحيل ما يتوصل بها إلى ما هو حرام؛ كالطرق الخفية التي يتوصل بها إلى ما هو محرّم في نفسه، بحيث لا يحلّ بمثل ذلك السبب بحالٍ، فمتى كان المقصود بها محرماً في نفسه فهي حرامٌ باتفاق المسلمين؛ وذلك كالحيل بأخذ أموال

<sup>1</sup> إعلام الموقعين عن رب العالمين ج 4 ص 118-139، بتصرف.



الناس وظلمهم في نفوسهم وسفك دماءهم وإبطال حقوقهم وإفساد ذات بينهم .  
فهذه الحيل وأمثالها لا يستريبُ مسلمٌ في أنها من كبائر الإثم وأقبح المحرمات، وهي  
من التلاعبِ بدينِ الله، واتخاذِ آياته هُزواً، وهي إما:



الشكل (٩)

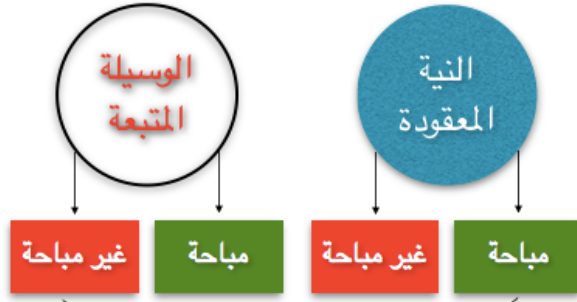
- حرامٌ من جهتها في نفسها لكونها كذباً وزوراً،

- حرام من جهة المقصود بها، وهو إبطال حق وإثبات باطل؛

وعليه فتقسم الحيل المحرمة إلى ثلاثة أنواع:

القسم الأول: أن تكون الحيلة محرمةً ويُقصد بها الحرام، الشكل (٩).

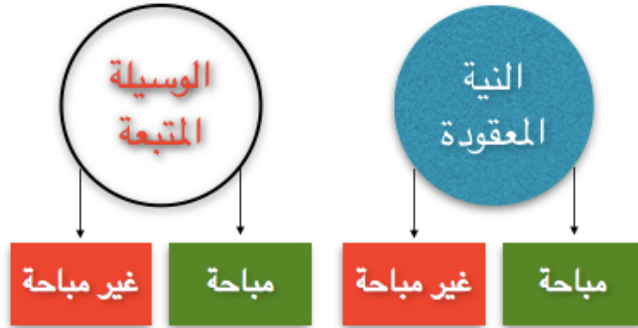
القسم الثاني: أن تكون مباحةً في نفسها ويُقصد بها المحرم؛ فيصير حراماً تحريم الوسائل كالسفر لقطع الطريق وقتل النفس المعصومة، الشكل (١٠).



الشكل (١٠)

وهذان القسمان تكون الحيلة فيهما:

- موضوعةً للمقصود الباطل المحرم، ومفضيةً إليه،



الشكل (١١)

- كما هي موضوعةٌ للمقصود الصحيح الجائز ومفضية إليه؛ فإن السفر طريق صالح لهذا وهذا.

القسم الثالث: أن تكون الطريق للإفشاء إلى المحرم، وإنما وُضعت مفضية إلى المشروع؛ كالإقرار والبيع والنكاح والهبة ونحو ذلك، الشكل (١١)، فيتخذها المتحيل سُلماً وطريقاً إلى الحرام.

وهذا مُعْتَرَكُ الكلام في هذا الباب، وهو الذي قصدنا الكلام فيه بالقصد الأول.

ويمكن تلخيص الحالات السابقة بجدول القرارات التالي:

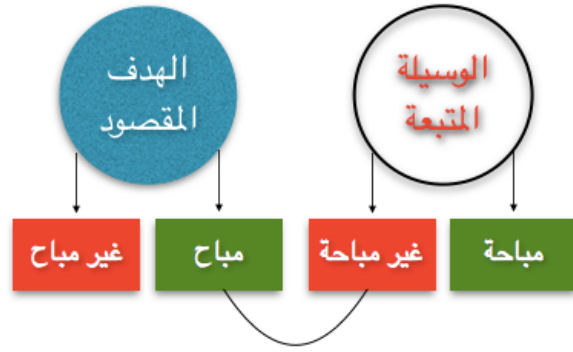
الحكم	الوسيلة (مباحة)	النية (مباحة)
محرم	لا	لا
محرم	لا	نعم
محرم	نعم	لا

ثانياً - الحيلُ الجائزة: هي التي يُقصدُ بها أخذُ حقٍّ أو دفع باطل، وهذا القسم يقسم إلى ثلاثة أنواعٍ أيضاً:

**النوع الأول:**

أن يكون الطريق مُحَرَّمًا في نفسه، وإن كان المقصودُ به حقًا. الشكل (١٢).  
ومثاله أن يكون له على رجلٍ حقٌّ فيجحدَه، ولا يُبينه له، فيقيم صاحبه شاهدي زورٍ يشهدان به، ولا يعلمان ثبوت ذلك الحقِّ.

ومثاله: أن يُطَلِّق الرجلُ امرأته ثلاثاً، ويجحدَ الطلاقَ، ولا يُبَيِّنُه لها، فتقيمُ شاهدَينِ يشهدان أنه طَلَّقَها، ولم يَسْمَعْ الطلاقَ منه.



الشكل (١٢)

ومثاله: أن يكون له على رجلٍ دينٌ، وله عنده ودیعةٌ، فيجحدُ الودیعةَ، فيجحدُ هو الدينَ، أو بالعكس، ويحلف ما له عندي حقٌّ، أو ما أودعني شيئاً، وإن كان يُجيز هذا من يُجيز مسألة الظَّفَرِ.

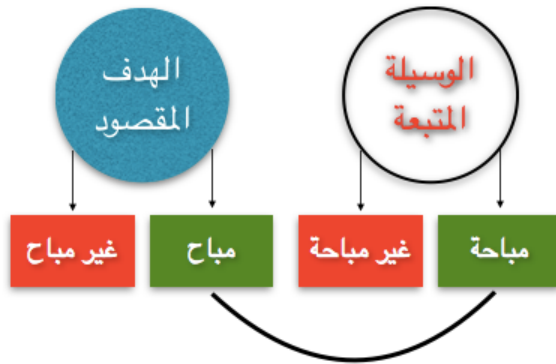
ومثاله: أن تدَّعي عليه المرأةُ كسوةً أو نفقةً ماضيةً كذبا وباطلا، فينكرُ أن تكون مكنَّته من نفسها أو سلَّمت نفسها إليه، أو يقيمُ شاهدَينِ زورٍ أنها كانت ناشِراً؛ فلا نفقةَ لها ولا كسوةَ.

ومثاله: أن يقتل رجلٌ وليَّه فيقيمُ شاهدَينِ زورٍ ولم يشهدا القتلَ فيشهدا أنه قتله. ومثاله: أن يموت مُوروثه فيقيمُ شاهدَينِ زورٍ أنه مات وأنه وارثه، وهما لا يعلمان ذلك، ونظائره ممن له حق لا شاهدَ له به فيقيمُ شاهدَينِ زورٍ يشهدان له به.

فهذا يَأْتُمُّ عَلَى الوسيلة دون المقصود، وفي مثل هذا جاء الحديث: (أدّ الأمانة إلى مَنْ ائتمنَكَ، ولا تَحْنُ مَنْ خانَكَ).

## النوع الثاني:

أن يكون الطريق مشروعاً، وما يُفْضِي إليه مشروعٌ، الشكل (١٣)، وهذه هي الأسباب التي نصبها الشارعُ مُفْضِيَةً إلى مُسَبِّبَاتِهَا؛ كالبيع والإجارة والمساقاة والمزارعة والوكالة؛ بل الأسباب محلُّ حُكْمِ اللَّهِ ورسوله، وهي في اقتضائها لمسبباتها شرعا على وزانِ الأسبابِ الحسية في اقتضائها لمسبباتها قَدْرًا؛ فهذا شرعُ الرَّبِّ تعالى وذلك قَدْرُهُ، وهما خلقه وأمره، والله له الخلقُ والأمرُ، ولا تبدلَ لخلقِ اللَّهِ، ولا تغييرَ لحُكْمِهِ، فكما لا يُخالفُ سبحانه بالأسبابِ القدرية أحكامَها؛ بل يُجريها على أسبابها وما خُلقت له؛ فهكذا الأسبابُ الشرعية لا يُخرجُها عن سببها وما شرعت له؛ بل هذه سُنَّتُهُ شرعاً وأمرًا، وتلك سُنَّتُهُ قضاءً وقَدْرًا، وسُنَّتُهُ الأُمْرِيَّةُ قد



الشكل (١٣)

تُبدل وتُتغير كما يعصى أمره ويُخالف، وأما سننهُ القدريةُ فلن تجد لسنةِ الله تبديلا ولن تجد لسنةِ الله تحويلا، كما لا يعصى أمره الكونيُّ القَدريُّ، ويدخل في هذا القسم التحيلُ على جلب المنافع وعلى دفع المضارِّ، وقد ألهم اللهُ تعالى ذلك لكل حيوانٍ؛ فلاأنواع الحيوانات من أنواع الحيل والمكر ما لا يهتدي إليه بنو آدم.

وليس كلامنا ولا كلام السلف في ذم الحيل متناولا لهذا القسم.

بل العاجزُ من عجز عنه، والكيسُ من كان به أفطنَ وعليه أقدر، ولا سيما في الحرب فإنها خدعةٌ. والعجزُ كلُّ العجزِ تركُ هذه الحيلة.

والإنسان مندوبٌ إلى استعاذته بالله تعالى من العجز والكسل؛ فالعجزُ عدمُ القدرة على الحيلة النافعة.

والكسلُ عدمُ الإرادة لفعليها؛ فالعاجزُ لا يستطيع الحيلة، والكسلانُ لا يريدانها.

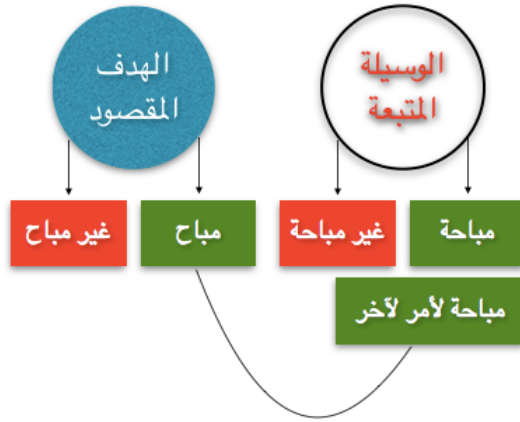
ومن لم يحتلُّ وقد أمكنته هذه الحيلةُ أضعَ فرصته وفرطَ في مصالحه، كما قال الشاعر:

إذا المرءُ لم يحتلُّ وقد جدَّ جدُّه      أضعَ وقاسى أمره وهو مُدبرٌ

وفي هذا قال بعض السلف: الأمرُ أمران: أمرٌ فيه حيلةٌ فلا يُعجز عنه، وأمرٌ لا حيلة فيه فلا يُجزع منه.

**النوع الثالث:** أن يحتال على التوصل إلى حقٍّ أو على دفع الظلم بطريق مباحةٍ لم توضع موصلةً إلى ذلك؛ بل وضعت لغيره، فيتخذها هو طريقا إلى هذا المقصود الصحيح، أو قد يكون قد وضعت له لكن تكون خفيةً ولا يُفطن لها، الشكل

(١٤)، والفرق بين هذا القسم والذي قبله أن الطريق في الذي قبله نُصِبَتْ مَفْضِيَّةٌ إلى مقصودها ظاهراً، فسألِكُها سالكٌ للطريق المعهود، والطريق في هذا القسم نُصِبَتْ مَفْضِيَّةً إلى غيره فيتوصَّلُ بها إلى ما لم تُوضَع له؛ فهي في الفِعال كالتعريض الجائز في المقال، أو تكون مَفْضِيَّةً إليه لكن بخَفَاءٍ.



الشكل (١٤)

يمكن تلخيص الحالات السابقة بجدول القرارات التالي :

الحكم	الهدف المقصود (مباح)	الوسيلة (مباحة)
يأثم على الوسيلة	نعم	لا
مباح	نعم	نعم
مباح	نعم	نعم (إنما الأمر آخر)

وبتدقيق الجدولين مع القاعدة المستقاة بأن للوسائل حكم المقاصد، فإن حالات الجواز التي عددها ابن القيم بأقسامها الثلاثة ذات مقاصد مشروعة كانت كلها مشروعة مع بقاء الإثم على متبِع الوسيلة غير المباحة.

ويستند كل ذلك لحديث رسول الله صلى الله عليه وسلم بقوله: ( لا ضرر ولا ضرار)<sup>1</sup> وقد ذهبنا سابقاً للقول بأن فقه المعاملات أساسه هذا النص؛ بل اعتبر الفقهاء هذا الحديث أصلاً اشتقت منه القاعدة الكلية: الضرر يُزال، والتي قسمت إلى قواعد جزئية هي:

١. الضرر يُزال أولاً.
٢. الضرر لا يُزال بضررٍ.
٣. الضرر لا يُزال بضررٍ أكبر منه.
٤. يتحمل الضرر الأدنى لدفع الضرر الأعلى.
٥. يُفضل الضرر الخاص لدفع الضرر العام.
٦. درءُ المفسدِ مُقدّمٌ على جلبِ المصالحِ.

ولما كانت مقاصدُ المكلف أو الفاعل قد تُفضي إلى مفسدٍ وضررٍ؛ فإن تعطيلها وتوقيفها تنطبق عليه القاعدة الجزئية الأخيرة، وستُفضل عليه المصلحة الكلية. ونستج من ذلك قاعدة مهمة وهي:

## المصلحة الكلية مُقدّمةٌ على المصلحة الجزئية

وهذا ما يدفَعنا للقول بأنه لا داعي لمعياري (المصادقية الشرعية والكفاءة الاقتصادية) في ضبط الهندسة المالية كما ذكر الدكتور سامي سويلم حفظه الله؛ لأن شرط الكفاءة سيكون كافٍ ووافٍ؛ فالمصادقية الشرعية تُمثّلها المصلحة الكلية

<sup>1</sup> سنن ابن ماجه: 2332



بكفاءتها، والكفاءةُ ستتضمَّن الكفاءةَ على المستويينِ (الجُزئيِّ والكُلِّيِّ) معاً وستتألف من مجموعةِ كفاءاتٍ فنيةٍ واقتصاديةٍ، كما سنرى لاحقاً. وبالعودة إلى مثال التورقِ، فإن التورقِ المصرفيَّ أو التورقِ المنظَّم هو عمليةٌ دينيَّة، إذا أقبلَ الناسُ عليها صارت أزيمةً دينيَّةً مُتفاقمٍ؛ أي صارت ضرراً عاماً وجبَ لجمها، والواجب في هذه الحالة سدُّ ذريعةِ التورقِ لما فيها من ضررٍ على الاقتصاد المحليِّ خصوصاً والعالميِّ عموماً.

إن<sup>1</sup> كل موضعٍ ظهرت للمكلفين حِكْمته، أو غابت عنهم، لا يشك مستبصرٌ أن الاحتيالَ يُبطل تلك الحِكْمَةَ التي قصدَها الشارعُ فيكون المحتالُ مُناقضاً للشارعِ مُخادعاً في الحقيقة لله ورسوله، وكلما كان المرءُ أفقَه في الدين، وأبصرَ بحاسنِه، كان فراره عن الحيلِ أشدَّ. واعتبر هذا بسياسةِ الملوك؛ بل بسياسةِ الرجلِ أهلَ بيته فإنه لو عارضه بعضُ الأذكياءِ المحتالينَ في أوامره ونواهيهِ بإقامةِ صورها دون حقائقِها لعلِمَ أنه ساعٍ في فسادِ أوامره. وأظنُّ كثيراً من الحيلِ إنما استحلتها من لم يفقه حِكْمَةَ الشارعِ، ولم يكن له بدٌّ من التزامِ ظاهرِ الحكمِ؛ فأقام رسمَ الدينِ دون حقيقته، ولو هُدي رُشدَه لسلَّم لله ورسوله وأطاعَ اللهَ ظاهراً وباطناً في كلِّ أمره، وعلمَ أن الشرائعَ تحتها حكمٌ وإن لم يهتدِ هو لها؛ فلم يفعل سبباً يعلم أنه مُزِيلٌ لحِكْمَةَ الشارعِ من حيث الجملة، وإن لم يعلم حقيقة ما أزال إلا أن يكون مُنافقاً يعتقد أن رأيه أصلح في هذه القضية خصوصاً أو فيها وفي غيرها عموماً لما جاءت

<sup>1</sup> الفتاوى الكبرى ج 9 ص 233

به الشريعة، أو صاحب شهوة قاهرة تدعوه إلى تحصيل غرضه، ولا يمكنه الخروج عن ظاهر رسم الإسلام، أو يكون ممن يحب الرياسة والشرف بالفتيا التي ينقاد له بها الناس ويرى أن ذلك لا يحصل عند الذين اتبعوا ما أترفوا فيه وكانوا مجرمين إلا بهذه الحيل، أو يعتقد أن الشيء ليس محرماً في هذه القضية المخصوصة لمعنى رآه لكنه لا يمكنه إظهار ذلك؛ لأن الناس لا يوافقونه عليه ويخاف الشناعة فيحتال بحيلة يظهر بها ترك الحرام ومقصوده استحلاله فيرضي الناس ظاهراً أو يعمل بما يراه باطناً، ولهذا قال صلى الله عليه وسلم: (من يرد الله به خيراً يفقهه في الدين).

وإنما الفقه في الدين فهم معاني الأمر والنهي ليستبصر الإنسان في دينه ألا ترى قوله تعالى: **لِيَتَفَقَّهُوا فِي الدِّينِ وَلِيُنذِرُوا أَقْوَمَهُمْ إِذَا رَجَعُوا إِلَيْهِمْ لَعَلَّهُمْ يَحْذَرُونَ** (التوبة: ١٢٢)، فقرن الإنذار بالفقه فدل على أن الفقه ما وزع عن محرّم أو دعا إلى واجب وخوف النفوس مواقعته المحظورة لا ما هوّن عليها استحلال المحارم بأدنى الحيل ومما يقضي منه العجب أن الذين ينتسبون إلى القياس واستنباط معاني الأحكام والفقه من أهل الحيل هم أبعد الناس عن رعاية مقصود الشارع وعن معرفة العليل والمعاني وعن الفقه في الدين، فإنك تجدهم يقطعون عن الإلحاق بالأصل ما يعلم بالقطع أن معنى الأصل موجود فيه، ويهدرون اعتبار تلك المعاني، ثم يربطون الأحكام بمعاني لم يومئ إليها شرع ولم يستحسنها عقل.

وإن سبب نسبة بعض الناس لهم إلى الفقه والقياس ما انفردوا به من الفقه وليس له أصل في كتاب ولا سنة، وإنما هو رأي محض صدر عن فطنة وذكاء كفطنة أهل

الدُّنيا في تحصيلِ أغراضهم فتسموا بأشرفِ صفاتهم وهو الفهم الذي هو مُشترك في الأصل بين فهمِ طُرقِ الخير وفهمِ طُرقِ الشرِّ إذ أحسن ما فيهم من هذا الوجه فهمهم لطُرقِ تلك الأغراضِ والتوصلُ إليها بالرأي.

## منطقة الابتكار المالي

بعد أن تعرّضنا للوسائل والمقاصد، فإن الواضح أن الوسائل أو الذرائع هي موطن

الحيل (كما سماها الفقهاء)؛ لذلك فما مدى الحاجة إلى الحيل؟

لقد<sup>1</sup> أثرت الحيل في الأمة أسوأ تأثير؛ فكانت سبيلَ التزوير وأكلِ أموال الناس بالباطل، فأفسدت العامة بجعلهم يستبيحون المحظورات؛ بل صارت هدامةً لدين الله.

والحيل هي من الوسائل، وهي تقع بين تحقيق المصالح وسدِّ الذرائع، الشكل (٦).  
أمّا أهمُّ مُفسداتِ الوسائل فهي التواطؤُ، وفي مثال التورق، فإن تواطؤاً حاصلٌ بين المصرف (مُنظَّم التورق) والشركة التي ستُعِيد شراءَ السلعة، مما يجعل وسيلة التورق وسيلةً غيرَ جائزةٍ.

إن الابتكار المالي لمنتجاتٍ ماليةٍ إسلاميةٍ هو من علوم الهندسة المالية الإسلامية التي تقع في منطقة البحث عن الوسائل والحلول، وليس لذلك علاقةٌ بالحيل إلا إذا قصد الفاعلُ غيرَ ما قصده الشارعُ، الشكل (١٥). والشريعة الإسلامية "لم تحجر دائرة

<sup>1</sup> تفسير المنار الباب 102 ج 1 ص 335

الابتكار؛ بل على العكس تماماً فقد حجرت دائرة الممنوع وأبقت دائرة المشروع متاحةً للجهد البشري في الابتكار والتجديد<sup>1</sup>.

وبذلك فإن الثوابت يمكن ملاحظتها وتجنب مخالفتها؛ لأن فيها المصالح العامة، مما يتيح للمبتكرين أفقاً واسعاً في الحركة والابتكار. والآية الكريمة: **عَلَّمَ الْإِنْسَانَ مَا لَمْ يَعْلَم** (سورة العلق: ٥)، تفتح الأفق واسعاً أمام الناس جميعاً للتعلّم والتطور، وقد ذكر القرطبي بأن المقصود من كلمة **عَلَّمَ** هو المستقبل.

إن الحاجة إلى منتجات مالية تنشأ في حالة من اثنتين:

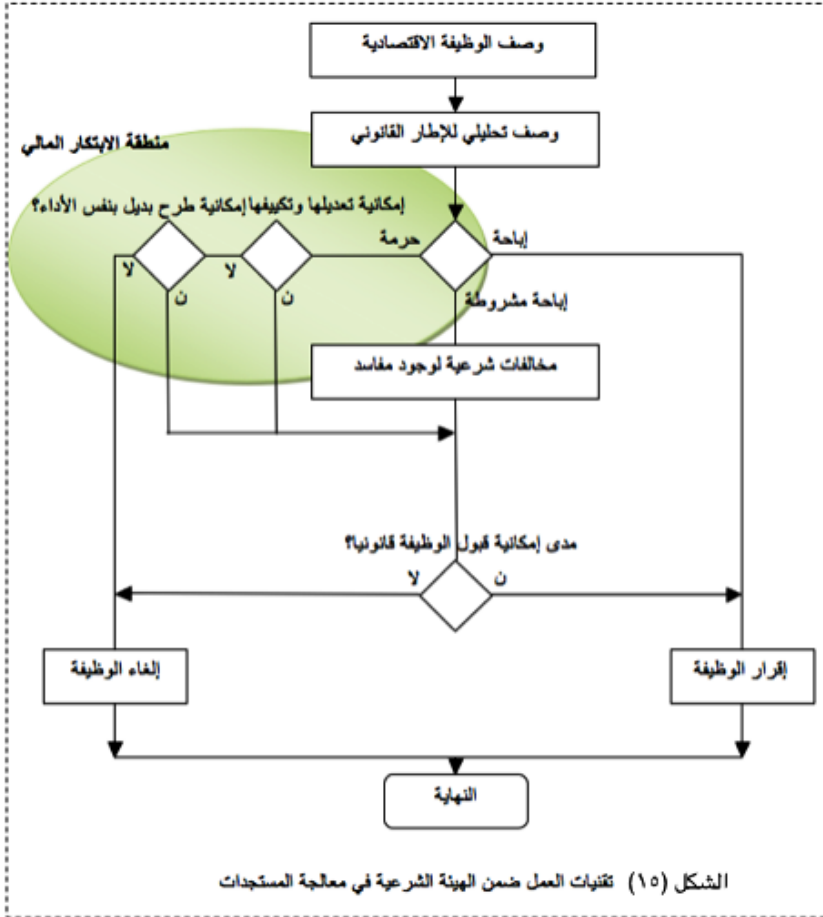
— التخطيط المستقبلي لكسب حيز من السوق العالمي المتعطش دوماً لما هو جديد بفاعلية،

— الحاجة للابتكارات المالية.

مثال ذلك، قد يتقدّم عميلٌ إلى المؤسسة المالية الإسلامية بطلب محدد غير معهودٍ فيها، فيقوم قسم خدمة الزبائن بإحالة السؤال إلى المدقق الشرعي للإجابة عليه، فإن لم يكن لديه جوابٌ شافٍ بشأنه أحاله للهيئة الشرعية؛ ليسلك الطلب دورةً مستنديةً تمثلها الإجراءات التالية، الشكل (١٥):

١. تدرس الهيئة الموضوع المستفسر عنه دراسةً وافيةً للوقوف على حقيقته، مستعينةً بمقدّم الاستفسار وبمن ترى حاجةً إلى الاستعانة به من المتخصّصين.

1 سويلم، د. سامي، "صناعة الهندسة المالية نظرات في المنهج الإسلامي"، مركز البحوث، شركة الراجحي المصرفية للاستثمار، رمضان 1421، ديسمبر 2000



٢. تبحث الهيئة عن الحكم الشرعي للموضوع المستفسر عنه مستعينةً بما دونته العلماء من الأحكام الفقهية وما دونته في أصول التشريع من قواعد لاستنباط الأحكام.

٣. إذا كان الموضوع المستفسر عنه فيه حكمٌ مُتفقٌ عليه بين الفقهاء بالجواز أو المنع أخذت الهيئة به، وإذا اختلفت آراء الفقهاء في الموضوع اختارت ما تراه راجحاً

منها، وإذا لم يكن في الموضوع حكمٌ للمتقدمين من الفقهاء أفتت الهيئة فيه باجتهادها مستنيرةً بأراءٍ ومُقرراتِ المجامع الفقهية والمؤتمرات والندوات العلمية.

٤. تعمل الهيئة على تطبيق أحكام الشريعة الإسلامية وجعلها حاكمةً لا محكومةً، فتقر ما وافق الشريعة من أعمالٍ، أما ما يخالفها فتعدله إذا كان قابلاً للتعديل، وترفضه إذا لم يقبل التعديل، وتُحاول تقديم البديل عن العمل المرفوض ما أمكن. وتعتبر هذه المنطقة هي منطقة الهندسة المالية الإسلامية؛ حيث الحاجة إلى الابتكار المالي، وهذه المنطقة هي التي يجب التركيز عليها.

٥. قد لا تتقيد الهيئة بفتاوى هيئات رقابة شرعية أخرى؛ فلكل هيئة فهمها وتطبيقاتها.

إن تعديل خدمةٍ أو منتج، أو ابتكار منتج جديد، هو بمثابة<sup>1</sup>:

---

تكييف فقهيٌ لحقيقة واقعة مستجدةٍ لإلحاقها بأصل فقهي؛ بقصد إعطاء تلك الأوصاف للواقعة المستجدة عند التحقق من المجانسة والمُشابهة بين الأصل والواقعة المستجدة في الحقيقة.

---

أمّا أهمُّ مزايا التكييف الفقهي فإنه يرفع الحرج والمشقة عن المسلمين الذين يتعاملون بالعقود المالية المستجدة، وأنه أساسٌ لتطوير كثيرٍ من العقود المالية، كما

---

<sup>1</sup> شبير، محمد عثمان، التكييف الفقهي للوقائع المستجدة وتطبيقاته الفقهية، دار القلم بدمشق، 2004، ص30

أنه يُساعد في تعديل عقودٍ ماليةٍ تقليديةٍ يجعلها قابلةً للتطبيق من قِبَلِ المؤسسات المالية الإسلامية .

## الفصل الخامس معايير كفاءة الابتكار المالي

سيتناول هذا الفصل معايير كفاءة الابتكار المالي للحكم على مخرجاته من منتجات وأدوات مالية بالصحة والفاعلية، والمعايير هي معايير كفاءة شرعية، وأخرى معايير كفاءة فنية، وبهما تتحقق المصلحتان الكلية والجزئية معاً، فلكل تصرف وسلوك منفعه ومضاره، وحتى يكون صالحاً لا بد أن يضيف شيئاً للاقتصاد الكلي فضلاً عن المنافع الخاصة بملاك المؤسسة التي تستثمر أموالها من خلال المنتجات والأدوات المالية.

جاء في مختار الصحاح أن الكفيء هو النظير، وكذلك الكفاء والكفو، والمصدر الكفاءة، أي لا نظير له وكل شيء ساوياً شيئاً حتى يكون مثله فهو مكافئ له، تقول: ما لي به قبل ولا كفاء، أي ما لي به طاقة على أن أكافئه. ويعني مصطلح الكفاءة:

---

الكفاءة هي استخدام الموارد المتاحة بأفضل طريقة بما يكفل تعظيم الناتج.

---

لذلك يُستخدم المصطلح للتعبير عن جودة استخدام المدخلات بتعظيم المخرجات الناجمة عنها. وتتمثل الجودة بترافق زيادة حجم الإنتاج مع انخفاض تكلفته أو ثباتها وزيادة جودته. أما الكفاية فهي:

---

الكفاية هي الحد الأدنى من القدرات الموجودة لدى الأشخاص أو الوحدات.

---



ويختلف تفسير مصطلح الكفاءة بحسب المقصود منه؛ ففي المستوى الكلي يُقصد بكفاءة التوظيف الكامل للموارد بالاستغلال الكامل لها، وعليه تتمثل الكفاءة بتخصيص تلك الموارد. كما تعني كفاءة الأسواق ضمان عملها بشفافية دون هيمنة أو تشوهات؛ فكفاءة السياسات تُقاس بكفاءة الأجهزة التنفيذية المسؤولة عن تطبيقها ومتابعتها.

أما الكفاءة الإنتاجية فتعني تحقيق أكبر إنتاج ممكن باستخدام مدخلات معينة، وتُقاس بقسمة كمية المخرجات على كمية المدخلات. ويتحكم بها مهارة العنصر البشري، واستخدام التقنيات الفنية والإدارية الأفضل، ويتحقق المزيج الأمثل من المدخلات باستخدام مزيج (توليفة) فني مثالي.

ويمكن تمييز نوعين من الكفاءة؛ الداخلية والخارجية:

■ **الكفاءة الداخلية:** تكون عندما يحقق المنتج المالي تفوقاً على المنتجات

الأخرى التي تستخدمها المؤسسة.

■ **الكفاءة الخارجية:** تكون عندما يحقق المنتج المالي تفوقاً على المنتجات

الأخرى المثيلة التي تستخدمها مؤسسات منافسة.

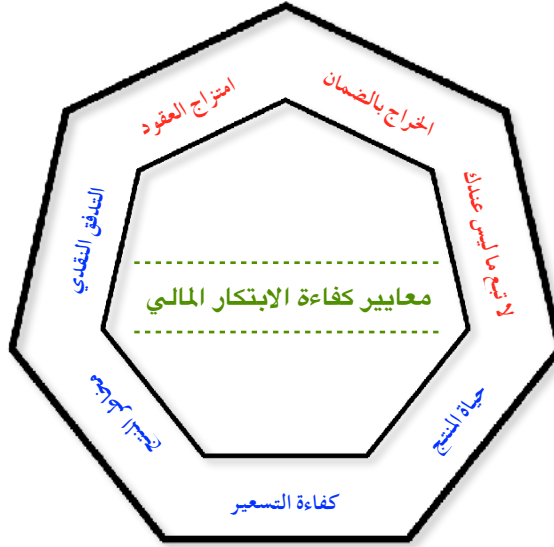
أما معيار الكفاءة فهو:

---

معيار الكفاءة هو أنموذج يُقاس به استخدام موارد المنتج المالي المتاحة بأفضل طريقة بما يكفل تعظيم مخرجاته، ويكون وسيلة رقابة عليها.

---

وبسبب طبيعة المبتكرات المالية الإسلامية فإنه يمكننا تمييز نوعين أساسيين من المعايير، هما معايير الكفاءة الشرعية، ومعايير الكفاءة الفنية، ولكلٍّ منهما فروعُهُ.



## المبحث الأول: معايير الكفاءة الشرعية

بعد ثبات صلاحية الشريعة الإسلامية لكل زمانٍ ومكان، وأنها إنما تهدف لتحقيق مصالح الناس، ومنع الفساد والإفساد بينهم، وبينهم وبين بيئتهم التي يعيشون فيها ويتعيشون منها. وأن الجزء الحيوي فيها – وأقصد فقه المعاملات – قادرٌ على إرساء ثوابتها وتحقيقها بمرونةٍ دون الإساءة لتلك الثوابت؛ لذلك فإن:

---

معايير الكفاءة الشرعية هي أنموذجٌ يُقاس به المنتجُ المالي فإن تحققت فيه، كان نافعاً، وبه تُقاس الانحرافات – إن وجدت – وتُصحح ليكون وسيلة الرقابة الفاعلة.

---

فقد تحدثنا عن مقاصد الفاعل ومقاصد الشارع وأن الوسيلة بينهما ضابطاها؛ سد الذرائع والمصالح المرسلة، وأوضحنا محددات مقاصد الفاعل وأنها مناطة بسلوك الفاعل، وأن النية التي يضمها الأصل فيها الصحة والسلامة وهذا أمر لا يمكن السيطرة عليه إن لم يتربى الفرد الفاعل تربيةً إسلاميةً صحيحةً فالدين عامل محدد للسلوك، فإذا انتظرنا آثار النية للحكم على السلوك فهذا يُخالف أبسط قواعد إدارة المخاطر؛ حيث أن الفأس قد وقع بالرأس، والتكلفة قد صارت تكلفةً غارقة غير مستردة، فإن كان الضرر عاماً فالتكلفة تكون أشدَّ إيلاماً وأثراً.

وتبين لنا من المسائل التي ذكرناها عدداً من الوسائل المستخدمة، فهناك من استخدم الهبة والصدقة كوسيلة بغاية إسقاط حق الشفعة، وهناك من استخدم وسيلة تحويل الأمانة ليد ضمان لنقل الخطر بطرف دون طرف وجه حق، وهناك من استخدم وسيلة الجمع بين معاوضة وتبرع بحيث يكون التبرع لأجل المعاوضة،

وهناك من استخدم وسيلة الرهن ووسيلة الدين وما شابههما من موثقات لكسب الربا.

لذلك اتجهنا إلى الوسيلة ضبطاً وتقويماً؛ فإن كانت الوسيلة خفية حُرمت، وإن كانت ظاهرة نظرنا في مقصودها وغايتها، فبها الذرائع تتحقق، وبضبطها تتحقق المصالح العامة قبل الخاصة، وبذلك فإن تصميم المبتكرات المالية بطريقة صحيحة أسلم وأجدى من سد الذرائع، ويبقى سدّها قائماً ممكناً إنما متأخراً؛ حيث لم يعد من بد من المنع، وهذا أوضحناه في منطقة الابتكار المالي؛ حيث يتأخر التحريم لما بعد استنفاد جميع طرق إعادة التكييف، أو طرح منتج بديل يحقق المآلات التي يقصدها الفاعل.

إذاً، المعايير الشرعية تحقق الوسيلة - أو الذريعة - الصحيحة المنضبطة بمعايير عادلةٍ تحقق المصالح الفردية ضمن نطاق المصالح العامة دون خرمها أو مخالفتها، وبذلك تتحقق القاعدة التي أشرنا إليها بداية البحث والتي أطلقها عمر رضي الله عنه ب (أن الله يزرع في السلطان ما لا يزرع في القرآن)، فالسلطان لديه وسائله الذكية والكافية لتحقيق مراد الناس بما لا يخالف شرعهم الذي هو إنما غرضه تحقيق مصالحهم.

---

اتجهنا إلى الوسيلة لضبطها وتقويمها  
ويتربت على السلطات الحاكمة رقابة تلك الوسائل

---

ومعايير الكفاءة جميعها محققة وموجودة في شريعة الإسلام التي قال عنها الحق جلّ وعلا في سورة المائدة: **الْيَوْمَ أَكْمَلْتُ لَكُمْ دِينَكُمْ وَأَتَمَمْتُ عَلَيْكُمْ نِعْمَتِي**.

إن قوله صلى الله عليه وسلم<sup>1</sup>:

**لا يحلُّ سلفٌ وبيعٌ ولا شرطانِ في بيعٍ ولا ربحٌ ما لم تضمن ولا بيع ما ليس عندك**

ورد الحديث بهذه الصيغة مرّات عديدة قاربت الثلاثين مرة بروايات صحيحة، وبقوله صلى الله عليه وسلم جمع المعايير الشرعية الضابطة لأي ابتكار مالي . وبناءً على ذلك فإن هذه المعايير ثلاثة، وهي:

(١) **معيّار العقود المركبة**، سواء ركّبت العقود ب (اجتماع) أو (تقابل) أو (امتزاج) أكثر من عقد، أو بإضافة شروطٍ مُخلّلة بطبيعة المنتج المالي . فهو صلواتُ ربّي وسلامُهُ عليه نهى عن:

١. الجمع بين عقدٍ قرضٍ وعقدٍ بيعٍ،
- ب. وإلحاق شرطين بعقدٍ بيعٍ واحد .

(٢) **معيّار الخراج بالضمان**، فلا يصح ربحٌ ناتجٌ عن صفقةٍ أو بيعٍ ليس فيه تحمُّلٌ للمسؤولية؛ فالمنتج المالي وسيلة الصفقة – أو عملية البيع – وأداتها يجب أن يُصمّم بطريقة تلقى فيها المسؤوليات بعدالة على أطراف عملية التبادل،

<sup>1</sup> سنن أبي داود: ٣٠٤١

فلا يكون طرفاً آمناً منها والآخر مُتحمّل لها كاملة. ويخرج بهذا المعيار الصفقات الربوية جميعها، وصفقات الغش والتدليس أيضاً.

(٣) معيار لا تبع ما ليس عندك، فلا تصح عملية تبادل لا يملك فيها البائع

الشيء المباع، وهذا ربطٌ واضح للمسؤولية؛ فالمنتجين من مزارعين وصناعيين وحرفيين وما شابههم هم طرفٌ أكيد في أي عملية تبادلٍ ولا يُكتفى

بدورهم الإنتاجي الحقيقي، فإن باعوا منتجاتهم لطرفٍ وسيط فإن المعيار يسري عليه، فلا يقوم بمبادلةٍ إلا وهو مالكٌ فعليٌّ أو حكميٌّ للمنتجات

موضوع المبادلة، ويكأن هذا المعيار يُبقي التبادل الحقيقي هو أساسُ عمل الأسواق فيبعد التبادل الورقي الوهمي فلا يعتدُّ به ولا يعتبره أساساً لأيِّ

منتجٍ. والمنتجات المالية - كما عرفناها - القصدُ منها سدُّ ثغراتٍ تمويلية لأطراف التبادل؛ لذلك وجب عليها تحقيق التملك بنوعيه الفعلي أو

الحكومي وإلا فسد المعيارُ وكان المنتج غير منضبط به ولا محققاً أغراضه. وتعتبر التجارة هي المعبرة عن قطاع التبادل وقد أشار صلى الله عليه وسلم

لأهميتها بجعلها تمثل ٩٠٪ من الناتج فقال<sup>1</sup>: (عليكم بالتجارة فإن فيها

تسعة أعشار الرزق)؛ لذلك فإن البناء الذي أشاده خير البرية صلى الله عليه

وسلم بناءً كامل متكامل صحيح، وليس عفويًا ولا خبطَ عشواء.

وسوف نشرح هذه المعايير بشيء من التفصيل كما يلي:

<sup>1</sup> حديث مرسل، تخريج الإحياء، رقم: 2/79

## معيار (اجتماع العقود وامتزاها)

أُشْتُقَّ هذا المعيارُ من قوله صلى الله عليه وسلم في جزء الحديث السابق عندما قال :

لا يحل سلف وبيع، ولا شرطان في بيع .

وعليه فعقدُ البيع الصحيح يكون على نوعين :

– عقدٌ لازم؛ لا يملك أحدُ المتعاقدين إبطاله أو فسخه إلا بإذن الآخر؛ كالبيع والإجارة وهو عقد صحيح .

– عقدٌ جائز؛ يمكن لأحد طرفيه فسخه؛ كالرهن والوكالة والوديعة والهبة، وهو عقد صحيح .

ويقع بين هذين النوعين عقدٌ ملزمٌ لطرفٍ وجائزٌ للآخر؛ فهناك أنشطة لا يمكن فيها تحديد مقدار العمل وتكون مرتبطةً بانتهاء العمل نفسه . ومثاله عقد الجعالة؛ حيث يشمل هذا العقدُ على غررٍ تجاه المَجْعُول له؛ لذلك صار العقد جائزاً بالنسبة له يُمكنه فسخه إذا وُجِدَ بعد علمه بمضونه غرراً مؤداه ضررٌ شديد له . بينما يكون هذا العقد لازماً لقائله أي للجاعل كما في حالة نبيِّ الله يوسف عليه السلام فقولهُ : وَلَئِن جَاءَ بِهِ حِمْلٌ بَعِيرٌ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ، ما يجعله جاعلاً والجعل فيه ( حمولة بعير) فهو ملزمٌ بذلك . فَمَنْ سَيَّأْتِيهِ بِالصُّوَاعِ الْمَفْقُودِ مَجْهُولٌ والعقد من جهته جائزٌ يُمكن إلغاؤه إن شاء . لذلك فإنَّ الجواز لمن قبل بذلك العقد يُقابل الجهالة مما جعل أثرها مؤذٍ في عملية التبادل، وكأنَّ الجواز قد قابل وجود الغرر فأضعفه ونزع أثره .

إن موضوع اجتماع العقود وامتزاجها وحتى تقابلها، لم يكن بعيداً عن المصطفى صلى الله عليه وسلم فقد روى أبو هريرة أن النبي صلى الله عليه وسلم: (نهى عن بيعتين في بيعة)، كأن يقول: بعْتُكَ داري بألفٍ نقداً أو ألفين نسيئةً خُذها بما شئتَ، وحسب تفسير الشافعي فالعقد لازمٌ لأحد الطرفين والطرف الثاني له الخيارٌ وليس له أن يبطل العقد. وهذا شبيهٌ بعقد الجعالة.

وفي حديثٍ أكثرَ وضوحاً: (نهى رسولُ الله صلى الله عليه وسلم عن صفقتين في صفقةٍ واحدةٍ، قال سَمَاكَ الرجل يبيعُ البيعَ فيقولُ هوَ بنسَاءٍ بكَذَا وَكَذَا وهو بِنَقْدٍ بكَذَا وَكَذَا).

### اجتماع العقود:

يُعرَّف اجتماعُ العقود بأنه:

اجتماعُ العقود هو ضمُّ عقدين أو أكثرَ في عقدٍ واحدٍ أو في صيغةٍ واحدةٍ، ويُعرَّف الامتزاج بالاختلاط،

وامتزاج العقود هو خلطُ عقدين أو خواص عقدين فأكثرَ في عقد واحد بحيث لا يمكن تمييز أحدهما عن الآخر؛ بل قد يمكن تغليب أحدهما على الآخر<sup>1</sup>.

### الحالات الجائزة للجمع:

١- يجوز الجمع بين عقدٍ جائزٍ وعقدٍ جائزٍ آخر طالما أن العقد المركَّب الناتج لا يؤدي إلى تضادٍّ مع العقد الأول.

<sup>1</sup> حزانوي، محمد، استحداث العقود، دار النهضة بدمشق، 2006. ص 32.



يجوز الجمع بين عقد جائز وعقدٍ جائزٍ آخر طالما أن العقد المركَّب الناتج لا يؤدي إلى تضادٍّ مع العقد الأول

يُستثنى من ذلك الجمعُ بين عقْدَي بيعٍ وسلفٍ لنهي النبي صلى الله عليه وسلم عن ذلك؛ فعقد القرض لا يجتمع مع غيره من العقود مطلقاً، خشية أن يجرَّ القرضُ نفعاً فيكون رباً؛ لنهي النبي صلى الله عليه وسلم عن سلف وبيع، وقوله أن: كل قرضٍ جرَّ نفعاً فهو رباً. ويستثنى من ذلك عقد الكفالة وعقد الرهن كونهما من عقود الاسترفاق بالمدين، وأنهما عقدي توثيق قد ضبطهما الفقه الإسلامي ضبطاً يمنع الدائن من الانتفاع بهما لتحويلهما لشكلٍ من أشكال الربا، كما فعلت الهندسة المالية التقليدية – وقد ذكرنا ذلك سابقاً –.

- ٢- يجوز الجمع بين العقود الجائزة التي يملك كل طرف الاستقلال بفسخها.
- ٣- يجوز الجمع بين العقود إذا كانت مما يقبل الإضافة إلى المستقبل؛ كالتوكيل والإجارة؛ حيث أن كلاً منهما يقبل الإضافة فصحَّ اجتماعهما.

إذاً: لا محذور في الجمع بين عقدين كل منهما جائز بمفرده

أما أسباب جواز الجمع بين (جائز وجائز) أو (لازم ولازم – إذا اختلف محلُّهما –) فهي:

- \* أنهما عقدانٍ يجوز إفراد كل منهما بعقدٍ، فجاز جمعُهما بعقدٍ.
- \* لا أثر لاختلاف أحكام الفسخ؛ لأن ذلك لا يؤثر ابتداءً؛ بل مآلاً.

وبالنسبة لاجتماع البيع والإجارة على عين واحدة فقد عللوا جوازَه: يصح بيعُ العين المستأجرة حالَ الإجارة للمستأجر قطعاً، ولاتنفسخ الإجارة؛ لأنها على المنفعة.

حالاتُ عدم جواز الجمع:

هناك ضابطٌ عامٌ في هذا الشأن، وهو أن لا يؤدي التركيب إلى محرّمٍ. وهذا ضابطٌ يشمل جميع الضوابط.

## ألا يؤدي التركيب إلى محرّمٍ

ويضاف لذلك:

١. ألا يكون التركيب بين العقدين محلّ نهْيٍ شرعي: بأن يردّ العقد المركّب على نصّ شرعي منهيّ عنه أصلاً فيكون محرّماً؛ كالنهْي عن سلف وبيع، والنهي عن بيعتين في بيعة، والنهي عن صفقتين في صفقة<sup>1</sup>، ومن ذلك لا يجوز اجتماع عقدين أو أكثر بصفقة واحدة وبعوض واحد؛ كبيعتك داري وأجرتك سيارتي بألف دينارٍ.

1 العمراني، د. عبد الله، العقود المالية المركبة، دراسة فقهية تأصيلية وتطبيقية، دار كنوز اشبيليا بالرياض، ١٤٣٧ هـ، ص ١٧٩ - ١٨٨.

٢. ألا يكون التركيب بين معاوضةٍ وتبرُّعٍ<sup>1</sup> فيكون التبرع لأجل المعاوضة؛ كأن يُقرض رجلٌ آخرَ ١٠٠٠ درهمٍ ويبيعه سلعةً ب ٥٠٠ وهي تساوي أكثر من ذلك<sup>2</sup>. وكالواهب ماله عند رأس الحول فراراً من الزكاة، فإن أصل الهبة على الجواز، ولو منع الزكاة من غير هبةٍ كان ممنوعاً، فإن كلَّ واحدٍ منهما ظاهر أمره في المصلحة أو المفسدة، فإذا جُمعَ بينهما على هذا القصد صار مال الهبة المنع من أداء الزكاة، وهو مفسدةٌ، ولكن هذا بقصد إبطال الأحكام الشرعية.

٣. لا يجوز الجمع بين العقود التي تتنافر فيما بينها بحيث لا يمكن الجمع بينها؛ كأن يكون أحدهما جائزٌ والآخرُ لازمٌ؛ كالبيع مع الإعارة، أو بيع وجعالة. والعقود المتضادة هي: الجعالة، والسقاية، والمساقاة، والشركة، والنكاح، والقراض، والصرف، هذه العقود لا تُجمع مع البيع ولا يجوز جمعها فيما بينها.

مثال ذلك مسألة راتب الشريك، حيث لا يحق للشريك - مضاربة أو أموال - أن يأخذ راتباً مع حصته؛ بل يُميّز بنسبة عن غيره لقاء عمله، وذلك لاجتماع عقدين أحدهما جائز والثاني لازم وهذا لا يصح. فهو شريك والعقد عقد جائز، فإن أخذ راتباً فهو أجير وهذا عقد لازم، ولا يصح اجتماع جائز بلازم في عقد واحد لأنه

١ مجموع الفتاوى لابن تيمية ج 6 ص 462

لأن ذلك التبرع إنما كان لأجل المعاوضة؛ لا تبرعاً مطلقاً، فيصير جزءاً من العوض فإذا اتفقا على أنه ليس بعوضٍ جمعاً بين أمرين متنافيين؛ فإن من أقرض رجلاً ألف درهم وباعه سلعةً تساوي خمسمائةً بألفٍ لم يرض بالإقراض إلا بالثمن الزائد للسلعة والمشتري لم يرض ببذل ذلك الثمن الزائد إلا لأجل الألف التي اقترضها، فلا هذا باع يبيعا بألفٍ ولا هذا أقرض قرضاً محضاً.

٢ مرجع سابق، العمراني

يدخل في النهي عن عقدين بعقد واحد . وهذا إنما سدُّ ذريعة لاحتفال حجب الشريك الذي يتقاضى الراتب الربح عن شركائه فيما لو كانت الأرباح غير كافية أو معدومة . أما إذا عمل الشريك بعمل ثانوي في الشركة فله أن يأخذ راتباً، وهذا من باب تحقيق المصالح .

٤ . اختلف الشافعية والحنابلة في جواز اجتماع عقدين لازمين فالأظهر عند الشافعية والمعتمد لدى الحنابلة جواز الاجتماع، وفي قول عند الشافعية ووجه لدى الحنابلة عدم جواز الاجتماع هذا إذا كان الاجتماع في محلين، فمحلُّ الخلاف هو كون العقدين لازمين .

٥ . لا يجوز الجمع بين عقدٍ فاسدٍ وآخر جائزٍ ، فإن حصل ذلك فالنتيجة ستكون عقداً غير جائز، وذلك منعاً للعبث والتلاعب بالعقود الشرعية .

٦. لا يجوز ضمُّ عقدٍ لعقدٍ ليس بمقصود<sup>1</sup>، ولا يجوز ضمُّ عوضٍ لعوضٍ ما غير مقصود<sup>2</sup>.

أما أسباب عدم جواز الجمع بين (جائز ولازم) أو (لازم ولازم) – إذا كان المحلُّ نفسه – (هي:

\* أنهما عقود ذات أحكام متضادة.

\* لو حصل الانفساخ على عقد منهما لانفساخ الباقي.

علماً أن جواز اجتماع عقدين لازمين لم يرد في كتاب ولا سنة؛ بل هي مسألة اجتهادية تعتمد تقدير المصلحة وعدم وجود الجهالة.

تقابل العقود:

1 مجموع الفتاوى لابن تيمية ج 6 ص 455

مثالها: أن يتواطأ على أن يبيعه الذهب بخَرَزِهِ ثم يبتاع الخرزَ منه بأكثرَ من ذلك الذهب، أو يواطئاً على أن يبيع أحدهما عرضاً ثم يبيعه المبتاع لمعامله المرابي ثم يبيعه المرابي لصاحبه. وهي الحيلة المثلثة.

2 مجموع الفتاوى لابن تيمية ج 6 ص 455:

مثالها: مُدُّ عَجْوَةٍ، وضابطها: أن يبيع ربويًا بجنسه ومعهما، أو مع أحدهما ما ليس من جنسه؛ مثل أن يكون غرضهما بيعَ فضةٍ بفضةٍ متفاضلاً ونحو ذلك فيضمُّ إلى الفضة القليلة عوضاً آخر حتى يبيع ألف دينار في منديل بألفي دينار؛ فمتى كان المقصود بيعَ الربوي بجنسه متفاضلاً حرمت مسألة "مد عجوة" بلا خلافٍ عند مالك وأحمد وغيرهما وإنما يُسَوِّغُ مثلُ هذا من جَوَزُ الجيل من الكوفيين وإن كان قدماً الكوفيين يُحرمون هذا.

وأما إن كان كلاهما مقصوداً كمد عجوة ودرهم بمد عجوة ودرهم أو مدين أو درهمين، ففيه روايتان عن أحمد، والمنع قول مالك والشافعي. والجواز: قول أبي حنيفة وهي مسألة اجتهاد. وأما إن كان المقصود من أحد الطرفين غير الجنس الربوي كبيع شاة ذات صوف أو لبن بصوف أو لبن: فأشهر الروايتين عن أحمد الجواز.

كأن يشترط عقداً ليقبل عقداً آخر؛ كمسألة بيعتين في بيعة، فيقول الواحد للآخر أبيعك داري بكذا على أن تُؤجرني دارك بكذا، وقد (نهى صلى الله عليه وسلم عن بيعتين في بيعة)<sup>1</sup>، وبما أن العقد المقابل هو عقد مُعلّق على شرط مستقبليّ قد يقع وقد لا يقع فإن ذلك مبناه غرر وجهالة.

لذلك ذهب فريق من الفقهاء لعدم جواز اشتراط عقد في عقد؛ لنهي النبي صلى الله عليه وسلم عن بيع وشرط، وهذه المسألة هي عقد بشرط عقد. وقوله صلى الله عليه وسلم: (لا يحل سلف وبيع ولا شرطان في بيع)، واضح في ذلك؛ فالشرطان الملازمان لعقد البيع يجعلانه فاسداً، وكذلك الشرط المنافي للبيع يجعله فاسداً أيضاً. ومن ذلك اشتراط مُسوّقي البيع الشبكيّ أو الهرميّ بأن يأتي المشتري بمشتريين اثنين آخرين يشترط عليهما نفس ما اشترطه البائع عليه، وهذا تركيب غريب منافٍ للعقل وللمصلحة؛ بل يبدو فيه التركيز على الوسيلة واضحاً بهدف أكل أموال الناس بالباطل؛ فتجدهم ينصرفون لبيان طريقة البيع وليس للمنتج موضوع ومحل البيع وهذا احتيال وتدليس.

وهناك من رأى جواز اشتراط عقد في عقد باستثناء صورة القرض الذي جرّ نفعاً، فكل الشروط المقترنة بالعقد جائزة باستثناء الشروط المناقضة لمقتضاه، أو إذا أدت لجهالة الثمن؛ كأن يجمع لعقد البيع شرط العمل. وهذا إنما مبناه مقاصد الفاعل. ويدخل في ذلك تركيب الوعد على بعض البيوع؛ كالمرابحة للأمر بالشراء؛ فالوعد

<sup>1</sup> سنن أبي داود: 3002

ليس من مستلزمات المربحة لكن اجتماعهما ليس فيه غرر أو شروط متناقضة، وكذلك الإجارة المنتهية بالتمليك والمشاركة المنتهية بالتمليك .

## الفرق بين شروط البيع والشروط في البيع :

فرّق الدكتور الزرقا رحمه الله بين شروط البيع والشروط في البيع من أربعة وجوه<sup>1</sup>، وهي :

- ١- أن شروط البيع من وضع الشارع وأن الشروط في البيع من وضع المتعاقدين .
- ٢- شروط البيع يتوقف عليها صحة البيع، والشروط في البيع يتوقف عليها لزوم البيع، فهو صحيح لكن ليس بلازم .
- ٣- شروط البيع لا يمكن إسقاطها، والشروط في البيع يمكن إسقاطها .
- ٤- شروط البيع كلها صحيحة معتبرة لأنها من وضع الشارع، أما الشروط في البيع فمنها ما هو صحيح، ومنها ما ليس بصحيح لأنها من وضع العقاقدين .

---

إِنَّ مَقَاتِعَ الْحُقُوقِ عِنْدَ الشُّرُوطِ (عمر بن الخطاب رضي الله عنه)

---

## أنواع العقود وتركيب الوعد عليها :

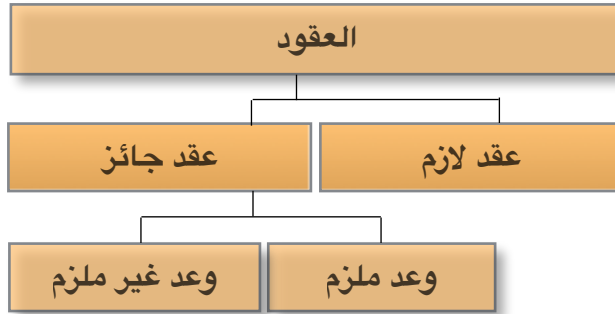
شُرِّعتْ العقود لضبط العلاقات بين الناس . وهي على نوعين : عقود لازمة وعقود جائزة .

**فالعقد اللازم :** كعقد الإجارة، يكون ملزماً لطرفيه، ولا عبء فيه للوعد أبداً .

---

<sup>1</sup> الزرقا، مصطفى أحمد، المدخل الفقهي العام؛ ٢٠٠٤، الطبعة ٢، ص ٣٩٤ .

العقد غير اللازم (أو الجائز): كعقد الشركة، ويكون فيه اعتبار للوعد وتميز بين الوعد الملزم والوعد غير الملزم، وفي هذه الحالة يجب ألا يؤدي إضافة الوعد للعقد الجائز أن يحوله لعقد ملزم فيفقد مزاياه بسبب تلك الإضافة.



مثال ١:

عقد الشركة هو عقد جائز، يمكن جعله ملزماً للفترة المتعاقد عليها معنا للضرر الذي قد يلحق بالعمل جراء انفصال شريك دون مراعاة لطبيعة العمل، وأدخل الوعد الملزم على طرفي عقد المشاركة لمنع إضرار أي من الشريكين ببعضهما البعض، وبذلك تحول العقد لعقد ملزم لفترة محددة، وهذا من المصالح المرسلة.

مثال ٢:

عقد الجعالة يكون عقد الجاعل فيه ملزماً له، بينما يكون عقد المجمعول له جائزاً له، فإذا حولنا المجمعول له من كون عقده جائزاً له لعقد ملزم له بإضافة الوعد الملزم عليه، فذلك يُفقد عقد الجعالة مزاياه ويحملّه غرراً شديداً، وهذا غير جائز، لذلك لا يصح تركيب الوعد الملزم عليه.

مثال ٣:



الإجارة المنتهية بالتمليك هي تركيب يندمج فيه عقد إجارة وهو عقد ملزم، بعقد بيع وهو عقد ملزم أيضاً، لذلك لا يصح دمجهما. وعليه يجب جعل البيع منفصلاً عن عقد الإجارة ومرهوناً بوعده من طرف واحد، فإن جعلناه مواعداً أي وعداً ملزماً لطرفي العقد؛ فيعود التركيب كمن جمع عقدين لازمين وعندئذ لا يصح تركيب المواعداً عليهما.

مثال ٤ :

المشاركة المنتهية بالتمليك هي تركيب يندمج فيه عقد مشاركة وهو جائز، بعقد بيع وهو عقد ملزم، ولا يصح الدمج بين عقد جائز وآخر ملزم، لذلك يجب جعل عقد البيع مرتبطاً بوعده من طرف واحد ليكون جائزاً فالذي ألزم نفسه صار متبرعاً. فإن جعلناه مواعداً أي وعداً ملزماً لطرفي العقد؛ فيعود التركيب كمن جمع عقدين جائز ولازم، وعندئذ لا يصح تركيب المواعداً عليهما.

مثال ٥ :

إن بيع الشريك حصته لشريكه في الاعتماد المستندي يشترط فيه قبض حصته فعلاً، أو حكماً؛ كأن يستلم وثائق شحن البضاعة، وهذا جائز، فإن اتفق الشريكان أن يبيع أحدهما الآخر قبل استلام البضاعة بوعده منه فجائز، أما إذا تواعدا كلاهما فيكون البيع غير جائز.

والسبب أن المشاركة عقد جائز والبيع عقد لازم فجمع الجائز مع اللازم بوعده ملزم لطرف لا بأس فيه؛ لأن فيه صفة التبرع من الملتزم، أما المواعداً فتجعل اجتماعهما

كمن جمع عقدين لازمين وهذا اجتماع غير صحيح. وعندئذ لا يصح تركيب المواعدة عليهما.

### معيار الخراج بالضمان أو معيار ربح ما لا يضمن

إنه وبعدما فرغت من بحث القواعد والضوابط، توقفت عند قاعدة الخراج بالضمان، فهي لم أذكرها ضمن القواعد الكلية، كما أنني لا أعتقد أنها فرعية، وعدت لتصفح القواعد فوجدت أن هذه القاعدة لازمة في أكثر من قاعدة، فتحيرت في أمري وخشيت الخطأ. ثم دعوت الله أن يعينني على هذا الاختيار ليكون صحيحاً. حتى اطمأن قلبي لوصف ابن القيم<sup>1</sup> لحديث (ولا ربح ما لم يضمن): بأنه أصل من أصول المعاملات، وهو نص في تحريم الحيل الربوية. ومعناه أنه: لا يجوز أن يأخذ ربح سلعة لم يضمنها، كأن يشتري متاعاً وبيعه إلى آخر قبل قبضه من البائع، فهذا البيع باطل وربحه لا يجوز؛ لأن المبيع في ضمان البائع الأول، وليس في ضمان المشتري منه لعدم القبض؛ وبذلك ففيم استحق المال الذي أخذه كربح؟

ووافق تلك النتيجة ما وصل إليه الدكتور أنيس الرحمن منظور الحق في كتابه قاعدة الخراج بالضمان وتطبيقاتها في المعاملات المالية، بأن: حقيقة القاعدة الفقهية – يقصد الخراج بالضمان –، وهل هي كلية أم أكثرية؟ توصل الباحث إلى أنها تقتضي أن تكون أعم من أن تكون كلية أو أكثرية.

<sup>1</sup> عون المعبود ج ٧ ص ٤٩٩

لذلك لا يُتصور الولوجُ في عالم المال دون التعرض لهذا الأصل العريض؛ فالباحث الاقتصادي يتطرق لعناصر الإنتاج عندما يشرع بدراسة الاقتصاد الجزئي كمادة من المواد الأساسية للاقتصاد، وفيها أوضحنا في غير مؤلّفٍ أن عناصر الإنتاج تتألف من رأس مال وعمل<sup>1</sup>؛ فلا يُقبل الربح إلا بوصفه عائداً للملكية (رأس المال وما يمثله) والأجر عائداً للعمل حسب القاعدة الفقهية (الغُنْمُ بِالغُرْمِ) لإشراكهما في المخاطر معاً، فلا يقبل بمنفعة أحدهما دون الآخر، وبهذا تميّز الاقتصاد الإسلامي عن غيره؛ حيث أرسى ضابطاً مهماً للعدل يبدأ مع بداية أي استثمار.

يُقصد بقاعدة الخراج بالضمان<sup>2</sup> أن من ضمن شيئاً جاز له أن يحصل على ما تولّد عنه من عائد؛ فبضمان أصل المال يكون الخراج (أي ما خرج منه)، كما يجوز لمن ضمن شيئاً الانتفاع به؛ لأنه ملزم باستكمال النقص المحتمل حدوثه، وجبر الخسارة إن وقعت.

وأثر هذه القاعدة في التكاليف الشرعية كبير في الأعمال المالية والمصرفية؛ لما لها من أثر على توزيع نتائج الأعمال.

وبهذه القاعدة مُيِّزَت يدُ الضمان من يد الأمان، وتحدّدت المسؤوليات، وبها اتضحت المخاطر وأمكن تحديد المسؤول عن حدوثها، فاستقامت محاسبة المسؤولية؛ فيد الشريك ويد العامل ويد المستأجر ويد المضارب ويد الوكيل كلّها أيد أمانة لا تُغرّم إلا إذا تعدّى أصحابها وقصروا.

<sup>1</sup> مرجع سابق، للمؤلف، ص ٢٨

<sup>2</sup> مرجع سابق، للمؤلف، ص ٨٢

لذلك وجدنا أن هناك من صنف العقود باعتبار الضمان إلى أربعة أصناف:

- عقود للكفالة وهي من عقود التبرعات والهدف منها التزام الكافل تحمُّل المكفول.
  - عقود للملك والربح ونحوها والضمان يترتب عليها باعتبارها أثراً لازماً؛ فالمال المقبوض فيها مضموناً على القابض مهما كان سبب التلف؛ كعقد البيع أو القرض مثلاً.
  - عقود الحفظ والأمانة؛ حيث يكون المال المقبوض فيها أمانةً في يد القابض لا يضمنه إلا إذا تلف بسبب تقصيره في الحفظ؛ كعقد العارية والشركة.
  - عقود ذات وجهين فيها الضمان والأمانة؛ كعقد الإجارة، والرهن.
- أما فروع هذه القاعدة فكثيرة جداً، أهمُّها:
- الغرم بالغنم<sup>1</sup>: يقصد بها أن الحق في الحصول على الكسب (العائد أو الربح) يكون بقدر تحمُّل تكاليفه. وبعبارة أخرى فإن الحق في الربح يكون بقدر الاستعداد لتحمل الخسارة. أما أثر القاعدة (المشتقة من القاعدة السابقة) في التكاليف الشرعية فهي تُمثِّل الأساس الفكري لكل المعاملات التي تقوم على المشاركات والمعاوضات؛ حيث لكل طرف حقوق تعادل ما عليه من التزاماتٍ. والالتزامات على أنواع هي: التزام بمال، والتزام بعمل، والتزام بضمن. وهذه هي الأسباب التي تُسبِّب لصاحبها الحق في الحصول على الربح أو الغنم.

<sup>1</sup> مرجع سابق، للمؤلف، ص ٨٠

- قوله صلى الله عليه وسلم: ( لا يُغْلَقُ الرهنُ من صاحبه الذي رهنته، له غنمه وعليه غُرمه )<sup>1</sup>.
- قوله صلى الله عليه وسلم: ( على اليد ما أخذت حتى تؤدِّيهِ )<sup>2</sup>.
- قوله صلى الله عليه وسلم: ( لا ضمانَ على مؤتمنٍ )<sup>3</sup>.
- ما تصح إيجارته فعلى مُتلفه الضمانُ.
- ما أذن في اتخاذه فعلى مُتلفه الضمانُ.
- ( الزعيمُ غارمٌ )<sup>4</sup>.

## معيار لا تبع ما ليس عندك

هذا معيار عظيم الشأن؛ حيث به تُتحَمَلُ المسؤولياتُ، فمن حاز الشيء صار تحت مسؤوليته، وبه تُعرف يد الضمان من يد الأمان – المعيار السابق –، وبه ينتفي الغرر والجهالة؛ فمعيار الخراج بالضمان أبعدَ الربا بأنواعها ووزعَ المسؤولياتِ فلا طبقةٌ طفيلية في المجتمع، وبمعيار لا تبع ما ليس عندك استُبعدَ الغرر فمن لا يملك شيئاً ولا يحوزه ليس من حقه أن يتصرف به تصرفُ المالك، فلا يبيع ولا يهب ولا يُورثُ.

<sup>1</sup> رواه أبو هريرة

<sup>2</sup> رواه سمرة بن جندب

<sup>3</sup> رواه عبد الله بن عمرو

<sup>4</sup> رواه أبو أمامة الباهلي

وقد أوضحنا في غير مؤلّف<sup>1</sup> أن الأزمة المالية العالمية الأخيرة - ٢٠٠٨ - كان أحد أسبابها البيوعُ الوهمية والصورية التي ضاعفت التعاملات والعقود والصفقات أضعافاً عديدة بين الناس جعلتهم يسبحون في بحور الأمل بأرباح ليس لها أصل عندما اهتزت الأسواق، فضاع كلُّ شيء وفقدت الأسواق في ساعات تريليونات عديدة من الدولارات؛ لأن كل شيء قائم على فقاعات وهمية، فضاع الناس وأضاعوا، ووقعوا فريسة أطماع بعضهم بعضاً.

لقد جعلوا الأسواق أسواقاً مستقرّة - كما أوضحنا - والأصل أن تكون ممراً للسلع والخدمات؛ فلا تقيم فيها إلا أوقاتاً محددة تذهب بعدها للمستهلكين النهائيين لإشباع حاجاتهم.

لذلك فإن هذا المعيار يُوجب في أي منتج مالي أن يُحقق القبض الفعلي أو الحكمي؛ ليكون سبباً واضحاً في تحقق ربح ما ضمن ودخل في ذمة طرفي البيع أو أحدهما.

## وخلاصة القول:

---

إن المعايير الشرعية تحقق الوسيلة - أو الذريعة - الصحيحة المنضبطة بمعايير عادلة محققة المصلحة الفردية للأشخاص ضمن نطاق المصلحة العامة فلا تخرمها ولا تخالفها، وهي معايير مناطُ إيجادها بالسلطان أو من ينوب عنه؛ فالالتزام بها سيحقق مراد الناس بما لا يخالف شرعهم الذي غرضه تحقيق مصالحهم. وكفاءة هذه المعايير يكون على المستوى الكلي من خلال الالتزام بها والقياس عليها لإحكام الرقابة الفاعلة.

---

<sup>1</sup> ضوابط الاقتصاد الإسلامي في معالجة الأزمات المالية العالمية: [رابط التحميل](#)

## المبحث الثاني: معايير الكفاءة الفنية

أوضحنا أن الأصل الناتج عن عمليات الابتكار سواء أكان مادياً أم معنوياً يجب أن يحقق ضوابطاً - من وجهة النظر المحاسبية والمالية - ليكون أصلاً من أصول الميزانية، وذلك بكونه:

- أصلاً ناشئاً عن أصول مادية ملموسة أو غير ملموسة مملوكة ومباحة.
- له مقدرة إنتاجية أو خدمية.
- قابلاً للتحديد والقياس.

إن تحقق المعايير الفنية فيه تحقق لمصالح الفاعل وكفاءتها حيث تعظيم مخرجاتها على المستوى الوحدة الاقتصادية الجزئية.

---

إذاً وبما أن الحكم على الشيء فرع عن تصوره؛ وبدل التوقف عند مقاصد الفاعل وما يعترئها من إشكاليات، فسوف نسبق الفاعل بخطوة، بالبحث عن مصالحه ليكون التصور صحيحاً.

---

تتألف المعايير الفنية من عدة معايير:

- كفاءة التدفق النقدي الناجم عن تطبيق المنتج المالي.
- كفاءة مواجهة مخاطر المنتج المالي.
- مدة وفترة حياة المنتج المالي للتعرف على إمكان تطبيقه وتقبل السوق له.
- كفاءة التسعير.

وسنضيف لهذه المعايير، آليات وطرق قياس الكفاءة. ومما يجب ملاحظته أن معيار فترة حياة المنتج هو حجر أساس باقي المعايير الفنية، فالخطط الاستراتيجية إن

استطاع تحديد فترات الحياة للمنتج بمهارة؛ فسوف يستطيع بناء باقي المعايير وتقديرها. حيث تتضح حجم مبيعات كل فترة، ومستهدفاتها بدقة، كما تتوضح منهجية التسعير وطرقه فلكل فترة ما يناسبها، وبذلك تتضح المخاطر المحدقة بالمنتج لأن المخاطر تتباين بتباين الفترات، وبالنتيجة يمكن توقع التدفقات النقدية بدقة.

### معيار كفاءة التدفق النقدي

يُعتبر التدفق النقدي الناجم عن مبيعات المنتج؛ تدفقات نقدية داخلية، بينما تُعتبر التكاليف المدفوعة لأجل القيام بذلك؛ تدفقات نقدية خارجية، أما الفارق بينهما فهو التدفق النقدي الصافي وتخص هذه التدفقات النشاط التشغيلي. وكلما ارتفعت التدفقات الصافية كان ذلك مؤشراً إيجابياً على كفاءة المنتج المالي. ويعتبر الاهتمام بصافي التدفقات النقدية مهماً للتمييز بين المنتجات المالية. وازدادت أهمية هذا الأمر إثر الأزمة المالية العالمية الأخيرة؛ فالمؤسسات المالية صارت ترغب ضمان تدفقات صافية لأعمالها لمجابهة مخاطر السيولة وتحاشياً لأي حرج قد يطأها؛ فالمنتجات المالية التي تعتمد المديونية تتزايد بازدياد معدل دوران مبيعاتها والآجلة، فيكون التدفق منخفضاً في بداية الأمر، إلا أنها تدفقات قابلة للجدولة، وتخضع لمخاطر المماثلة وعدم السداد. أما المنتجات التي تعتمد البيع النقدي أو المباشر فتحقق تدفقات نقدية متزايدة كلما ازداد معدل دوران مبيعاتها.



إذا يرتبط حجم التدفقات النقدية بشكل مباشر بحجم المبيعات التي ترتبط بعمر المنتج ومراحلها كما تتغير المخاطر التي تواجه تسويق المنتج بحسب مراحلها العمرية وكذلك تختلف سياسات تسعيره بتلك المراحل.

## معيار كفاءة مواجهة مخاطر المنتج المالي

يُعتبر درءُ الخطر عمليةً ضروريةً، وبما أن انعدام المخاطر أمرٌ مُحالٌ فإن القَبولُ بحدٍّ مُعينٍ للخطر والتحوُّطُ تُجاهه هو الوضع الطبيعي، والتحوُّط يستلزم تكلفةً تُضاف لتكلفة المنتج فتؤثر على حجم أرباحه المتوقعة وعلى تدفقاته النقدية المتوقعة.

فإن كان المنتج المالي يباع بالتقسيط فإن مخاطر التحصيل ومخاطر التضخم النقدي تستلزم تشكيلَ مُخصصٍ يُمثلُ عبئاً على تكلفة المنتج.

إن الهندسة المالية هي علم وفنٌ تهدف إلى ابتكار أدواتٍ تساعد في إيجاد منتج جديد، أو تعديل منتج قائم؛ ليكون أكثر نفعاً وفائدةً، ولأجل ذلك تستعين بعلم الرياضيات والإدارة وبحوث العمليات والإحصاء والاقتصاد والحاسبة وغيرهم. وتُطبَّق مبادئ الهندسة المالية في الشأن المالي جوانبه.

وقد تكون الأداة أداةً للاقتصاد الكلي تُطبَّق في السياسة المالية أو الاقتصادية أو النقدية الكلية، وقد تكون الأداة للاقتصاد الجزئي فتطبَّق في مؤسسة محددة.

وتعتبر إدارة المخاطر المجال الأرحب للهندسة المالية؛ حيث تحتاج المؤسسات المالية عموماً إلى منتجاتٍ تدرأ عنها أخطاراً مُحدَّدة أو تتحوَّطُ ضد مخاطرٍ مُعيَّنة فتقوم بابتكار منتجاتٍ ماليةٍ تحقِّق لها هذا الغرض.

تحقيق تركيب (عائد × خطر):

يُعتبر تحقيق العائد عنصراً مستهدفاً لأي عمل يهدف للربح؛ لكن تحقيق هذا العائد غالباً ما يكتنفه درجةً من المخاطر تتناسب طردياً معه؛ فكلما ازدادت معدلات العائد زادت مخاطره والعكس بالعكس.

إن الأسواق التي فيها ربحٌ كبيرٌ تُغري مشاريعَ جديدةً بالدخول معها إلى حيز المنافسة؛ مما يجعل العرض يزيد عن الطلب فتتحول السوق من سوق احتكار القلّة إلى سوق أقل احتكاراً ووصولاً لسوق منافسةٍ كاملة؛ لذلك تزداد المخاطر مع الأسواق الجديدة والناشئة، وتقل مع الأسواق المستقرة.

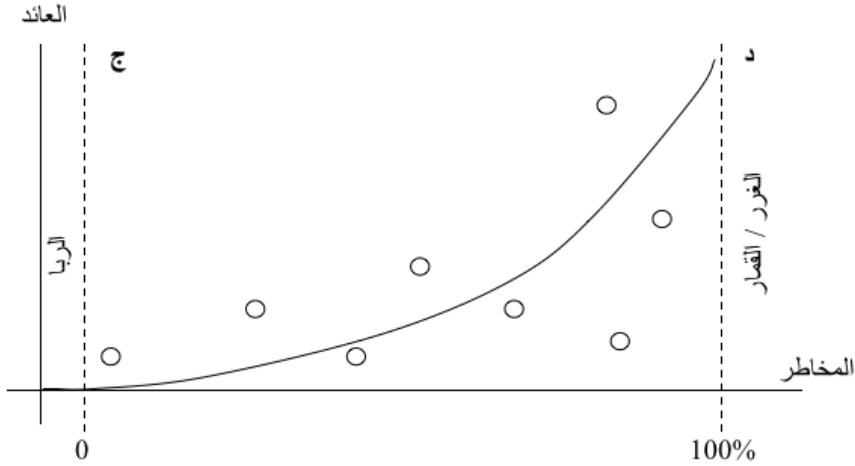
ويسعى المستثمر الجديد للموازنة بين تركيب العائد والخطر من خلال طبيعته بكونه مُغامراً أو مُسالماً، وبحسب الظروف التي تحكم وضعه واستثماراته.

وعليه فإن الاستثمار في سوق مستقرة في بلد زراعيٍّ؛ كتجارة الحبوب مثلاً تحقق أرباحاً بنسبٍ تتراوح من ١٠-٣٠٪، بينما الاستثمار في التنقيب عن النفط لا يمكن تقدير عائدِه بنسبٍ مئويةٍ لدرجة المخاطر الشديدة التي تكتنفه.

لذلك فإن تصميم المنتج الجديد يجب أن يأخذ بعين الاعتبار درجة المخاطر التي تكتنفه لتتناسب وظروف ابتكاره من وجهة نظر المستهلك أو المؤسسة المالية التي ستلبي حاجتها به، وبُغية تحديد تكلفته وسعره أيضاً.

ويمكن تصوير هذين المتغيرين على شكلٍ منحنى متزايد، الشكل (١٦).

كلما ازداد حجم العائد المستهدف زادت المخاطر المرافقة.



الشكل (١٦)

يلاحظ أن الربا ذات مخاطر آمنة لذلك تُستبعد من صيغ المنتج، وكذلك فإن الخطر الأكيد يُكافئ الغرر الفاحش؛ فيُستبعد أيضاً من صيغ المنتج المبتكر. وتتوزع مخاطر المنتجات المالية الإسلامية بين المحورين (ج) و (د) أي التي تقع مخاطرها ضمن المجال - المفتوح من الجانبين - المقبول شرعاً [٠, ١٠٠٪].

تتغير المخاطر أيضاً بناءً على عناصر الإنتاج؛ حيث أن الأجر يمكن ربطه بالزمن أو بكمية العمل المبذول؛ فالأجير الخاصُّ أجره مرتبطٌ بالزمن، أما المضاربة والمزارعة والمساقاة والأجير المشترك والجمالة فعائدها مرتبطٌ بالعمل المنجز تشجيعاً لعنصر العمل على مزيد من البذل والعطاء، الشكل (١٧).



وتُقسَم البيوع على أساس المخاطرة، فالأجير الخاص والإجارة يُعتبران من الأعمال الأكثر أمناً وبعداً عن المخاطر، أما غيرهما فيخضع لمعيار ربح ما يضمن أو قاعدة الغنم بالغرم لتعرضها للخطر فيزداد عائدها وينقص تبعاً للظروف السائدة<sup>1</sup>.

## معيار فترة حياة المنتج المالي

تتجلى الأهمية الأساسية للكفاءة بتحقيق الاستمرارية – أي فترة دورة حياة المنتج – للتعرف على إمكان تطبيق المنتج ومدى تقبل السوق له، ويتعلق ذلك بما يلي:

- عدالة توزيع العوائد.

<sup>1</sup> للمؤلف، صناعة التمويل في المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية، دار شعاع، ٢٠١٠. رابط التحميل

- توافر القدرة على التطوير.

- تعزيز ولاء العميل.

وإن تعريف المنتج المالي روعي فيه وجهة نظر التسويق فهو:

مركبٌ مالي يحقق للعملاء أغراضاً تُشبع حاجاتهم التمويلية وتُغطّي الفجوات التي يحتاجونها سواءً على المستويين الجزئي والكلي، وله خصائصٌ تميّزه، ويشكّل عنصراً من عناصر المزيج التسويقي، كما أن له دورة حياةٍ تخصّه.

ولإطالة عمُر منتجٍ ما لأبداً من معرفة دورة حياته لتحديد أفضل استراتيجيات تسويقه، وتختلف الدورة باختلاف مدتها بسبب:

(١) طبيعة المنتج،

(٢) ثقافة المستهلك،

(٣) أهمية المنتج للمستهلك.

تبدأ دورة حياة المنتج بالولادة أي مرحلة التقديم، وتنتهي بالموت أي مرحلة الاضمحلال؛ وبناءً على ذلك تتحدد استراتيجيات تسويقه بما يناسب كل مرحلة من مراحل عمُرهِ؛ فحجم المبيعات والأرباح تتغير في كل مرحلة. إذاً لكل منتج سواءً أكان سلعةً أم خدمة دورة حياتية في السوق تؤخذ بعين الاعتبار من قبل المؤسسة المالية عند اتّخاذها سياسةً سعيّةً محددةً نسبةً لمنتجاتها، والدورة الحياتية هي جزءٌ من نظرية التسويق، وهي عبارة عن فترة زمنية تمتد من ولادة المنتج حتى سحبه من الإنتاج والبيع.

تبدأ دورة الحياة مع بداية طرح المنتج وتنتهي بتوقّف دعمه أو بيعه. وتساعد التواريخ الرئيسية لدورة الحياة في اتخاذ قراراتٍ مدروسة حول وقت الترقية، أو إجراء تغييرات على المنتج.

## أطوار الدورة الحياتية للمنتج<sup>1</sup>:

١- **طور ولادة المنتج**: يحتاج طور ابتكار المنتج إلى فترة تتم فيها الأبحاث العلمية والتقنية؛ حيث يتم توظيف رأس المال بالاستثمار في ذلك الطور على شكل نفقات ابتكار وتصميم المنتج، وذلك على أمل استرداد تلك الأموال مستقبلاً عن طريق إيرادات مبيعات تلك المنتجات. ويُعتبر هذا الطور الأكثر أهمية؛ لأن نجاح المنتج من عدمه يتحدد إلى حد كبير فيه، أي قبل خروجه إلى السوق التجريبي. تتسم هذه المرحلة بتكاليف عالية، تتضمن تكاليف التطوير، والاختبار، ودراسات الجدوى، وتحديد الخطط والاستراتيجيات التسويقية. لا تتم في هذه المرحلة أي عملية بيع للمنتج، ولا عوائد.

٢- **طور إدخال المنتج إلى السوق**: يجري طرح المنتج بشكل تجريبي في السوق، ولا يتوقع تحقيق أرباح خلال هذه الفترة، لكن عند تقاطع منحنى الربح مع منحنى الزمن  $t$  يبدأ ظهور منطقة الأرباح. ومدى تلك الفترة مُنطاً بعاملين:

- حجم رأس المال المستثمر في ابتكار وإعداد المنتج وتنظيم تسويقه.
- حجم المبيعات المحقق.

1 اسيفيتش، تار، الطرق والنماذج الاقتصادية - الرياضية في تشكّل الأسعار، ترجمة د. عدنان زنبوع، 1996، الصفحات 30-37، بتصرف.

يتوقع في هذه المرحلة نمو حجم المبيعات . وتشهد هذه المرحلة ارتفاعا طفيفا في المبيعات؛ حيث يُقدم البعض على شراء المنتج . ولا يحقق خلال هذه الفترة أرباحا بسبب التكاليف المرتفعة التي ترافق إطلاقه في الأسواق والإعلان عنه، والحملات الترويجية؛ حيث تهدف هذه الحملات والإعلانات إلى أمرين رئيسيين هما:

(١) تعريف المستهلك بوجود هذا المنتج بالأسواق،

(٢) وإقناعه باقتنائه . وقد تعرضنا لذلك في مبحث الرؤية الإستراتيجية لتكوين المفاهيم الصالحة – أن تسبق مرحلة إنتاج المفاهيم مرحلة ابتكار المنتجات المالية –

وتتنوع سياسات التسعير في هذه المرحلة؛ فالبعض يضع أسعاراً عالية لمنتجاته في مرحلة التقديم لتغطية تكاليف تطويره، ويسعّر البعض بأقل سعرٍ لكسب أكبر حيزٍ من السوق المستهدف .

٣- طور النمو السريع للمنتج (أو السيطرة السريعة على السوق) : تتميز هذه المرحلة بكون السلعة قد احتلت مكاناً راسخاً في السوق؛ حيث يجب أن تكون وبفعل الحملات الترويجية قد صارت أكثر شهرة ومعرفة . ويفترض في هذه المرحلة انتباه الشركات المنافسة للمنتج الجديد واتخاذ تدابير وقائية أو هجومية تجاهها . كما يُحتمل رواج المنتجات المنافسة المشابهة في هذه المرحلة أيضاً، ويتوقع أيضاً في هذا الطور نمو الأرباح إلى حدّ الأعظميِّ خاصّة وأن حجم المبيعات يفترض أنه قد وصل حدّه الأكبر .

بعد أن يحتلّ المنتج مكانه، يُقبلُ العملاء على شرائه، ويظهر في هذه المرحلة منافسون جددٌ يحاولون اختراقَ السوقِ بمنتجاتٍ مُنافِسةٍ؛ مما قد يؤدي إلى تخفيض الأسعار.

يُصاحب هذه المرحلة زيادةٌ وعي المستهلك بالمنتج وقد يُسرّع ذلك تبنيّه واقتناؤه نتيجةً للحملاتِ الدعائية التي يقوم بها المنافسون.

٤- طور نضوج المنتج (أو إشباع السوق): تتصف هذه المرحلة بثبات النفقات

وبالتدني التدريجي لوتيرة نمو المبيعات وبالوصول بمستوى الربح من المبيعات إلى الحد الأعظمي. وتُبين الربحيةُ علائمَ هبوط هذا الطور، وتلعب الدعاية دوراً لتحريض البيع والتصريف. وتُطيل هذه الإجراءات عمرَ المنتج؛ لكن ذلك يزيد من التكاليف الإنتاجية وغير الإنتاجية مما يخفض ربح المبيعات. ويمكن القول بأن المنتج يحاول تثبيتَ موقعه في السوق.

تستمر مرحلة النمو حتى يصل المنتج لمرحلة "النضج والتشبع". وقد يحصل التشبّع بعد النضج. وهذه المرحلة هي الأطول، وفيها تستقر المبيعات عند مستوى إحلال المنتج؛ أي انتهاء عمره الافتراضي، وقد يزيد بزيادة الطلب.

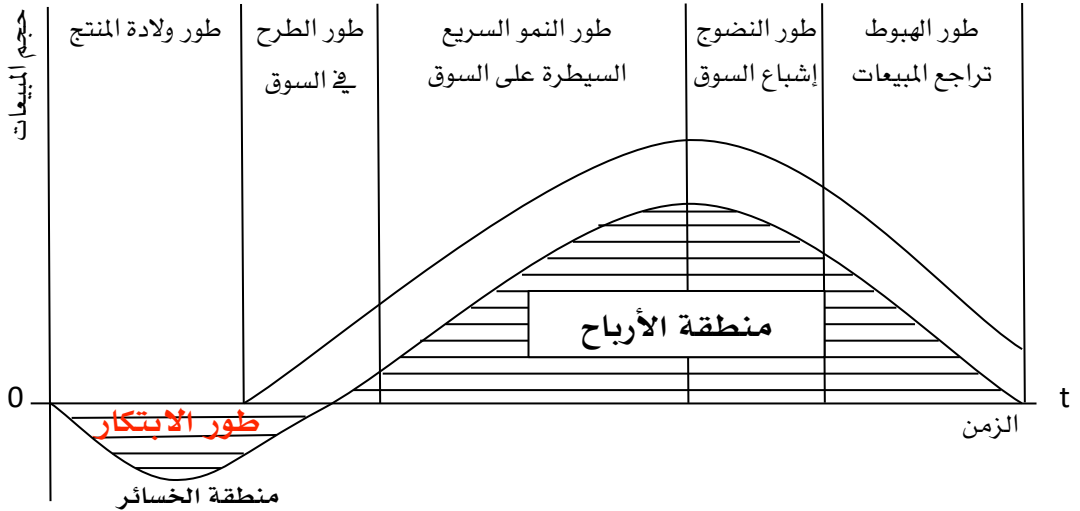
أما السياساتُ التي يمكن استخدامها في هذه المرحلة لتسويق المنتج فهي:

- إقناع المزيد من العملاء.
- فتح أسواق جديدة.
- إقناع العملاء الحاليين.



- تحسين جودة المنتج.
- إضافة خصائص جديدة.
- إعادة تصميم المزيج التسويقي بتخفيض الأسعار، أو زيادة الإعلانات، أو تقديم عروض خاصة، أو بالبحث عن قنوات توزيع جديدة.

٥- طور الاضمحلال أو انخفاض المبيعات: ينخفض إنتاج السلعة في هذا الطور وترتفع نفقاتها بالنسبة للوحدة الواحدة، ويكون الوضع أمام حالتين: إما أن يؤول حال السلعة لانخفاض مبيعاتها ويكون وضعها غير اقتصادي، وإما البحث عن وسائل جديدة لإطالة فترة ربحية المنتج؛ كمزيد من الدعاية، أو تحسين شكل السلعة، أو إيجاد طرق تصريف جديدة؛ لكن إن هبطت المبيعات بشكل حاد فقد يكون مصير المنشأة الخروج من السوق.



الشكل (١٨) الدورة الحياتية للمنتج

وهذه هي المرحلة الأخيرة؛ حيث تتراجع المبيعات حتى خروجه من السوق نتيجة وجود منتجات أفضل أو لتغير الحاجات. الشكل (١٨).  
وعادة ما يُوقف المنتج لزيادة تكاليفه عن مبيعاته.

### تبني المنتج:

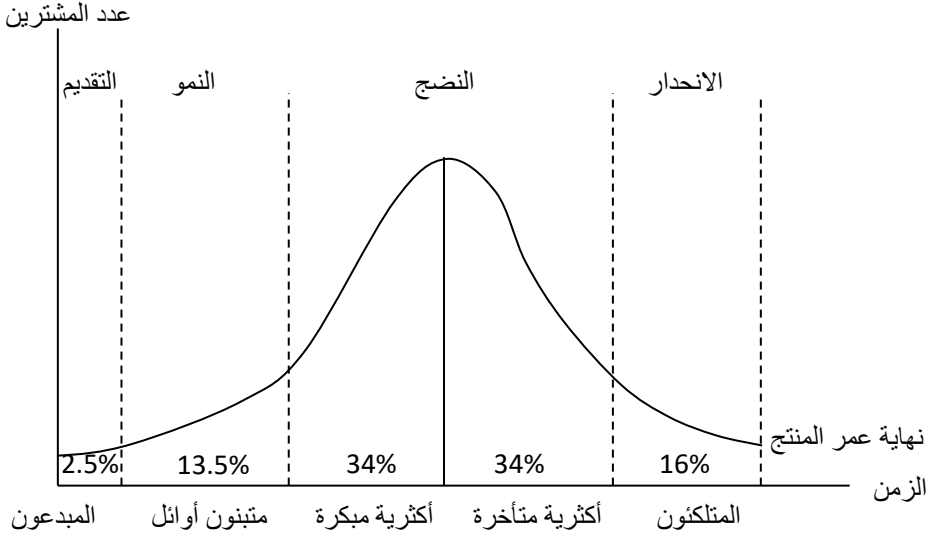
بما أن العملاء لا يتشابهون بالصفات ذاتها، فيمكن تقسيمهم حسب تبنيهم للمنتج إلى، الشكل (١٩):

\* المبدعين أو المغامرين: تعتمد معرفتهم بالمنتج على جهودهم الشخصية في الحصول على المعلومات من الوسائل المختلفة، ونسبتهم بحدود (٢٠.٥٪) من العملاء أي من الطلب.

\* المتبنين الأوائل أو أوائل العملاء: لهم معظم صفات المغامرين؛ إلا أنهم أكثر تأني وיעدون هدفاً رئيسياً لفريق التسويق لإقناعهم بسرعة، ونسبتهم بحدود (١٣.٥٪) من العملاء أي من الطلب.

\* الأكثرية المبكرة أو الغالبية المتقدمة: هم يستقون معلوماتهم من جهود فريق التسويق، وتأثير المشتريين الأوائل عليهم، ونسبتهم بحدود (٣٤٪) من العملاء أي من الطلب.

\* الأكثرية المتأخرة أو الغالبية المتأخرة: هم يشترون المنتج بعد أن يصبح مقبولاً لدى الفئات السابقة، وتتأثر بالضغوط الاجتماعية والاقتصادية أكثر من



الشكل (١٩) التوزيع النسبي لمتبني المنتج وفق منحنى التبني

الصفات الشخصية عند اتخاذ القرار، ونسبتهم بحدود (٣٤٪) من العملاء أي من الطلب.

\* المتلكئين أو المتقاعدسين: هم من المسنين وأصحاب الدخل المنخفض، وقد يقدم المغامرون بالاستغناء عن المنتج واقتناء غيره قبل أن تقدم هذه الفئة على اقتناء المنتج الأول، ونسبتهم بحدود (١٦٪) من العملاء أي من الطلب.

طور الانحدار	طور النضوج	طور النمو	طور التقديم	البيان
هابط	بطيء	سريع	ضعيف	التصريف
قليل	متناقص	أعظمي	معدوم	الريح
المحافظون	سوق واسعة	سوق واسعة	محبو الجديد	المستهلكون
متناقص	كبير	ينمو بازدياد	غير كبير	عدد المنافسين
ردود فعل المنتجين				
رفع الربحية	الدفاع	الدخول بعمق	توسيع السوق	الجهود الإستراتيجية
قليلة	متناقصة	مرتفعة	عالية	نفقات التسويق
تأثير انتقائي	إيجاد دعم	إيجاد تفضيل	تعريف بالسلعة	جهود التسويق
انتقائي	كثيف	كثيف	غير متساوية	توزيع السلعة
متجه للارتفاع	أقل ما يمكن	أقل بقليل	عالي	السعر
ربحية مرتفعة	متباينة	مجددة	خيار أساسي	السلعة

ولا يجب النظر إلى هذا الجدول كعلاقات ثابتة فقد يستثنى منها بعض الحالات، فشركة آبل تنتهج سياسة التسعير الثابت خلال فترات العمر الإنتاجي وهذه فلسفة تخصها ولا يمكن تعميمها على جميع الحالات .

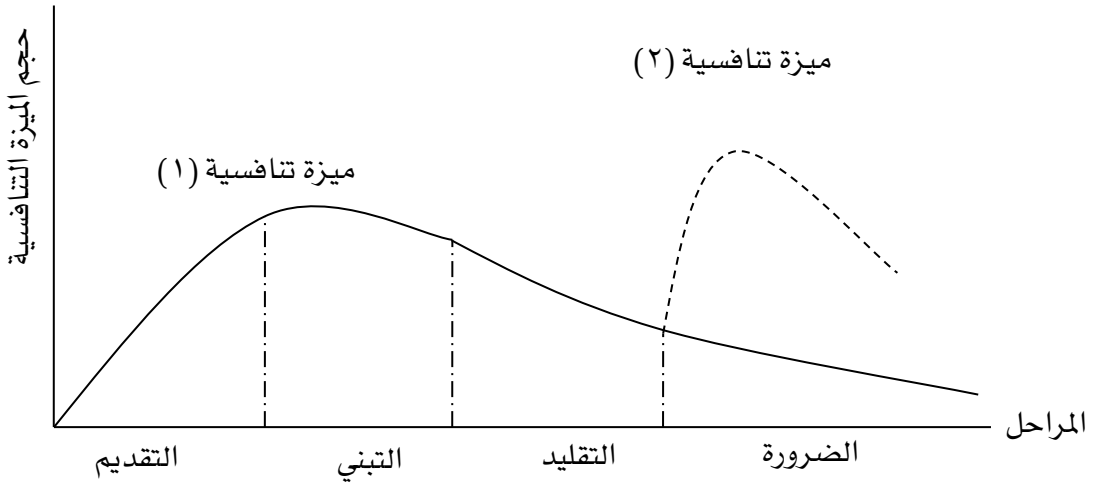
## الميزة التنافسية للمبتكرات<sup>1</sup>:

تحقق الميزة التنافسية سمة الاستمرارية إذا أمكن المحافظة على ميزة التكلفة الأقل أو تميز المنتج بمواجهة المنظمات المنافسة. وكلما كانت الميزة أكبر تطلبت مجهوداً أكبر من المنظمات المنافسة للتغلب عليها أو تحديدها.

<sup>1</sup> نبيل مرسي خليل، الميزة التنافسية في مجال الاعمال، جامعة الأنبار، (١٩٩٨)، ص ٨٦

وكما هو الحال بالنسبة لدورة حياة المنتجات الجديدة، فإن للميزة التنافسية دورة حياة على الغرار نفسه، كما هو موضح في الشكل رقم (٢٠). فمرحلة التقديم تعقبها مرحلة التنبئ من قِبَل المنظمات المنافسة، ثم مرحلة الركود في حالة قيام المنظمات المنافسة بتقليد ومحاكاة الميزة التنافسية ومحاولة التفوق عليها. وأخيراً، تظهر مرحلة الضرورة وبمعنى الحاجة إلى تقدُّمٍ تقنيٍّ جديد لتخفيض التكلفة أو لتدعيم ميزة تميِّز المنتج أو الأمرين كليهما.

ومن هنا يبدأ تجديد وتطوير وتحسين الميزة الحالية، أو تقديم ميزة تنافسية جديدة تحقق قيمةً أكبر للمستهلك أو العميل.



شكل رقم (٢٠) دورة حياة الميزة التنافسية

## معيار كفاءة التسعير

تتحقق الكفاءة الاقتصادية بإدخال عاملي السعر وحجم الإنتاج المثاليين، ومع إبقاء الهدر في حدوده الدنيا؛ للمحافظة على كفاءة الاستغلال في حدوده العظمى. وتتضمن الكفاءة الاقتصادية كفاءة سعر البيع وكفاءة تكلفة المنتج المالي. وللحكم على معيار الكفاءة الاقتصادية نطبقُ تابع المنفعة؛ حيث يكون مقبولاً عندما تكون التكلفة أقل من العائد (طبقاً لقواعد دراسة الجدوى). فالمنتج (أ) يُعتبر أكثر كفاءةً من المنتج (ب) إذا استطاع تحقيق مستوى أعلى من الناتج بالقدر نفسه من التكاليف، أو عندما يكون أكثر كفاءةً سعرياً فيما لو تمَّ استخدام الموارد بالطريقة التي تعظم الربحية.

### تسعير المنتج المالي

إن لكل نوع مختلف دوراته المتباينة، ويُساعد تقدُّم البحث العلمي في خفض الدورة الحياتية للمنتج. ويجب على الإدارة أن تُطبق سياسةً سعريةً تُناسب الطور الذي يقع منتجها فيه؛ فقد تلجأ في الطور الثاني – أي طور طرح المنتج في السوق – إلى تطبيق إستراتيجية:

- الأسعار المنخفضة إن كان هدفها اختراق السوق وأخذ حصة كبيرة منه.

- الأسعار المرتفعة للحصول على أعلى الأرباح الممكنة خلال فترة قصيرة.

فإذا تبين لها أن عدد المستهلكين المستعدين لدفع سعر عالٍ للحصول على السلعة كبيراً فإن تطبيق الإستراتيجية الثانية سيكون أفضل.

أما إذا كانت الطاقة الإنتاجية غير مرنة أو غير كافية، أو أن السلعة لا تتمتع بقدرات تنافسية عالية فإن استخدام إستراتيجية الأسعار المتوسطة تكون الأفضل .

أما في الطور الثالث وهو طور النمو السريع؛ فإن الأسعار تتجه نحو الهبوط بسبب المنافسة، وتوسع الإنتاج والمبيعات، وانخفاض تكاليف الإنتاج .

أما في الطور الرابع وهو طور النضوج أو إشباع السوق؛ فإن المنشأة تملك إمكانات أقلّ تجاه تغيير الأسعار؛ فالأسعار تبدأ في الهبوط، ثم تثبت عند حدّ معين، فإن كان التثبيت صعباً فقد تلجأ المنشأة ببيع سلعتها بكميات كبيرة مع تقديم حسم مُعَيَّن لفعلة محدّدة من المستهلكين، مع ضمان أن هذا الحسم سيُحقّق لها بلوغ الحجم الأعظمي من الربح . وسينخفض معدّل الربح على أمل أن تُعوّض زيادة المبيعات زيادة الحجم الكليّ للربح . وقد تلجأ المنشأة لسياسة استبدال سلع عملائها القديمة كدفعة أولى من السلع المباعة على أساس أن السلع القديمة تملك قيمةً مُتبقيةً مُعيّنة، وهذا لا يبدو كأنه حسمٌ مُمنوحٌ للعميل، وقد تنخفض الأسعار بشكل واضح لكن الربح سيكون أعلى . كما قد تلجأ المنشأة لتقديم مواد إضافية مع السلعة المباعة ( كعرض ) ولمدة معينة وقد تتعاقد مع موردٍ خاصٍّ لهذه المواد المتممة مثال ذلك بيع آلات طباعةٍ مع تقديم ورقٍ لمُدّة عامٍ مجاناً .

أما في الطور الخامس وهو طور تراجع المبيعات؛ فستحاول المنشأة سعيها لتحقيق أكبر الأرباح، ويجب ألا تترافق السياسة السعرية المتبّعة بأيّ استثماراتٍ إضافية

سواءً لدعم التوزيع أو الإنتاج؛ فقد تلجأ إلى خفض السعر بغرض جذب الطلب وتبحث في الوقت نفسه عن طريق للخروج من السوق .

لذلك فإن الدورة الحياتية للمنتج تُبين أن :

\* فترة وجود السلعة في السوق محدودة .

\* الدورة الحياتية للمنتج تناقصية تحت تأثير التقدم التقني والمنافسة .

\* حجم المبيعات ونفقات الإنتاج والربح تتغير بشكل حتمي .

\* لأبداً في كل طور من الدورة الحياتية من أسلوبٍ مرناً في تسعير السلعة .

وإن تطبيق المنشأة لسياسة سعرية مناسبة في مختلف أطوار الدورة الحياتية للمنتج

سواء في السوق المحلي أو الدولي يعتمد على حسابات اقتصادية تتعلق بعدة عوامل

هي :

- تحليل وتوقع تغير:

○ مستويات وبنية تكاليف الإنتاج والأسعار،

○ تغيرات حجم الإنتاج والمبيعات،

○ تغيرات حجم الربح والطلب .

- تفصلي العلاقات بين المؤثرات والعوامل المذكورة والمؤدية إلى حدوث تلك

التغيرات .



## تسعيرُ المبتكرات:

إن سياساتِ تسعيرِ منتجٍ موجودٍ - سواء أكان مالياً أم غيرَ ماليٍّ - يختلف عن تسعيرِ منتجٍ جديدٍ مبتكرٍ غيرِ موجودٍ في الأسواق؛ فالمنتج الموجود أي الذي له مثيل في الأسواق يُمكن تتبُّعِ خطوطِ اتجاهِ سلاسله الزمنية كمدخلٍ لتسعيره - مع الأخذ باعتباراتٍ أُخرى - .

أما إذا كان المنتج من السلع والخدمات الجديدة المبتكرة ليس له مثيلٌ في الأسواق؛ فهناك عدة مداخلٍ يمكن اللجوءُ إليها:

- المدخلُ الاقتصادي الذي يُركِّزُ على تكلفة الفرص البديلة ودرجة المخاطر التي يتعرَّضُ لها المنتج. وفي حالة كون المنتج المبتكر مالياً يمكن استخدام أدوات مبتكرة لهذا الغرض كما في حالة معيار قياس أداء المعاملات المالية الإسلامية (مقام) - للمزيد يُراجع الفصل التاسع من كتاب فقه المعاملات الرياضي - : المفاضلة بين قرارات الاستثمار باستخدام الرياضيات المالية للبيع والصيغ الإسلامية<sup>1</sup>.

- المدخلُ المحاسبيُّ الذي يُركِّزُ على تكلفة الإنتاج وهامش الربح المستهدف؛ لكن هذا المدخل يعتبر مُضيقاً لفرص الربح الممكنة تحصيلها فيما لو لاقى المنتج رواجاً كبيراً؛ لذلك يُستبعد هذا المدخل تماماً من طرق تسعير المبتكرات ولا مانع من الاستئناس بنتائجه .

<sup>1</sup> للمؤلف، (مقام) نموذج أوهاج - قنطقجي، ينظر كتاب فقه المعاملات الرياضي رابط التحميل.

— مدخل الاستبيانات لقياس آراء المهتمين في الأسواق، وهذا يُناسب المبتكرات الجيدة التي لم يسبق تسويقها واستخدامها من قبل، كما في حالة تسويق نظارات (غوغل) التي طُرحت لأول مرة، وكما في حالة تسويق الرحلات الفضائية التي فُتحت أبوابها للعموم للتسجيل عليها.

ويعتبر<sup>1</sup> تسعير البضائع والخدمات أحد أهم عوامل الحكم على تنافسية الاقتصاد الجزئي من حيث وضعه؛ هل هو منافسة كاملة أو احتكار أو احتكار قلة؟ ويؤخذ بعين الاعتبار كون الابتكار مصدرًا من مصادر التكاليف المرتفعة.

### الاقتصاد الجزئي ونظرية السعر:

يُعتبر سعر السوق أحد المتغيّرات إلى جانب وسطي التكلفة؛ فبينما يعتبر وسطي سعر التكلفة من التكاليف القابلة للتحكّم لتُمكن الإدارة من السيطرة عليه بأن تضع له حدًا أدنى، فإن مستوى قبول المشتريين للسعر يُبين حدّه الأعلى.

وبما أن وضع السوق يتراوح بين حالات ثلاث: احتكار، واحتكار قلة، ومنافسة غير كاملة، بينما تكاد المنافسة الكاملة تكون وضعًا مثاليًا؛ فيحدد المورد المنتج السعر في حالة الاحتكار بوصفه هو المبتكر نفسه، مع الاعتماد على الطلب ومرونته السعرية. أما في حالتَي احتكار القلة والمنافسة غير الكاملة فلا يُوجد نماذجٌ محددةٌ لتحديد السعر؛ لذلك تبقى مسألة تحديد السعر قضيةً جوهرية واستراتيجية.

ويوجد ثلاث طرق تُحدّد سعر المبتكرات، هي:

<sup>1</sup> Pricing Innovation: State of the Art and Automotive Applications, Prof. Jean-Jacques Chanaron, CNRS & GEM, Francs, 2009.

١. التسعيرُ من قِبَلِ المبتكرِ المحتكرِ: وهذا هو الشائع في صناعة السيارات والبرمجيات .

٢. التسعيرُ التنافسيُّ: ويكون بأخذ البدائل الممكنة للخدمات أو المنتجات؛ حيث يسعى السعر لتحقيق التوازن بين العرض والطلب .

٣. سعرُ الخسارة القائد: وهو الأكثر تطرفاً؛ حيث يُوجد المنتج طلباتٍ جديدة، مما يسمح للشركة المبتكرة (التي لا يوجد غيرها في السوق) تحديد سعر يخصها للحصول على أكبر حصة سوقية وخفض حجم السوق المتبقية؛ فوضع (هولدن آند ناغل) عام ١٩٩٨ المفهوم السحري لاستراتيجية الاختراق من خلال خفض السعر القائد خلال فتراتٍ طويلة من الزمن؛ بحيث لا تسمح لأحدٍ من المنافسين النجاح في الحصول على عوائد استثمارية مقبولة؛ فبات التوسع في تقنيات التسعير على الانترنت قضية استراتيجية ورئيسة للبنوك وشركات التأمين، وأغنى ذلك ثقافة المستهلكين بالاستعلام ومتابعة تغير الأسعار بسرعة. ووفرت الانترنت خياراً مقارنة الأسعار المختلفة لدى الموردين .

ووفقاً لذلك؛ فالسعر يجب أن يكون مرتفعاً لتغطية تكاليف التطوير والإنتاج، أما الرؤية التسويقية فتقول: بأن السعر يجب أن يكون منخفضاً لبيع السلع بشكل أكبر. وعليه فإن تحديد السعر قضية معقدة ولا بد لها من أخذ توقعات المستهلكين بعين الاعتبار .

## السعر والطلب:

تختلف النظرية الاقتصادية للطلب عن النظرية الاقتصادية للعرض لصعوبة ملاحظة السلوكيات الاستهلاكية والدوافع ومعايير الاختيار لأعداد كبيرة من المستهلكين؛ ففي سوق السيارات أكدت دراسة أجريت عام ٢٠٠٥ على ١٤٠٠٠ زبون تمت عن طريق الانترنت، أن السعر هو أهم عامل في اختيار السيارة، بينما كان حجم المحرك والسيارة الصديقة للبيئة أقل أهمية.

## هيكل السوق والسعر:

طوّرت النظرية الاقتصادية نماذج لهيكل الأسواق التنافسية والاحتكارية، ومع ذلك مازالت أدواتها محدودة لتعاملها مع حالات أخرى من المنافسة غير الكاملة لاسيما أسواق احتكار القلّة التي يخضع أغلبها للتحسين، والتي أصبحت على مرّ السنين مُعرّضةً للميل إلى نظرية الألعاب والتجارب الاقتصادية؛ ففي قطاع السيارات يمنع هيكل احتكار القلّة مُصنّعي المعدّات الأصلية أية ممارسات احتكارية منذ انفتاح الأسواق الوطنية للمنافسة.

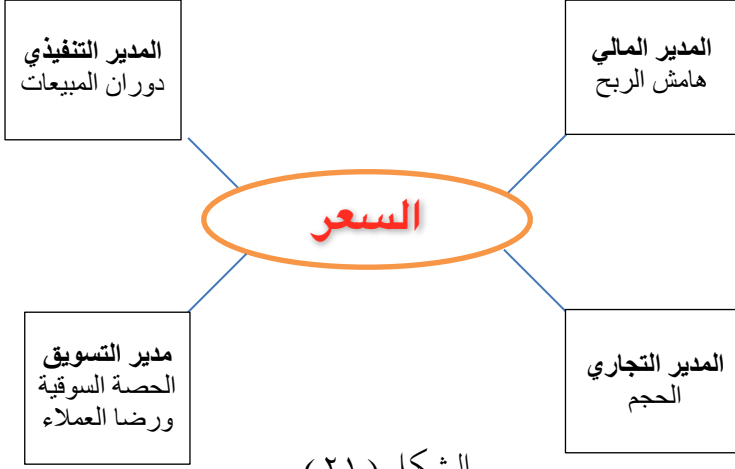
ومع ذلك فعندما يجد أحد لاعبي السوق نفسه (على الأقلّ ولو مؤقتاً) في وضع فريد نتيجة الابتكار—كما فعلت (بوش) مع أنظمة ABS في نهاية السبعينيات — ومرةً مع محرّكات السكك الحديدية العامة وأواخر التسعينيات؛ فقد سمح لها ذلك التمتع بأسعار احتكارية.

ويسمح (نموذج شومبيتر) نشر الابتكار بتقليده بسرعة لتحقيق أرباحٍ عاليةٍ تجذب عملاءً جددًا، ويُشجّع احتمالُ انخفاضِ السعرِ المصنّعين بدورهم كعملاءً للاتصال بالمنافسين لدخول السوق. وبفضل هذه الظاهرة صار (سيمنز، دينسو، شركة تي آر دبليو، دلفي وفيستيون) مُصنّعين لأنظمة السكك الحديدية العامّة مع (بيجو) التي تتشارك قاعدة المعلومات مع (سيمنز) لمواجهة القوة السّوقية الممارسة من قبل (بوش)؛ مما أنشأ تحالفاتٍ جديدة في السوق.

### النهج الإداري لسياسة التسعير:

إن منعطف التصنيع الذي حصل في أقلّ من شهرٍ لدى مايكروسوفت بعد إطلاقها للوحة ألعاب (أكس بوكس) والتي شهدت انخفاضاً بأسعارها بنسبة ٣٧.٥٪ بنهاية أبريل ٢٠٠٢ أوضح صعوبات تُواجهها الشركات في تحليلها لسياسة التسعير، وضعف حالة علاقاتها التسويقية؛ لذلك يمثّل السعرُ حالة التقاءِ النهج العملي مع المصالح التي في الأغلب ما تكون متناقضةً.

ويظهر بوضوح أن حالة مايكروسوفت هي أقربٌ لنموذج التسعير الاحتكاري، وأدّى اتباعها لهذه الاستراتيجية الصارمة عدم تقديرها لنجاحها واستغلاله. إن تغيير الأسعار بشكلٍ غير ملائمٍ يحدُّ ولاءِ المشتريين مُبكراً؛ فتهبط مشترياتهم فجأة؛ لذلك يجب على المحلّين ضبطُ وتحديد النماذج المثالية للسعر قبل إطلاق المنتج الجديد.



الشكل ( ٢١ )

وإن اختلاف العقول المسيطرة على فروع الشركات المتعددة ( والتي يجب أن تكون متناسقة ) يتطلب تعيين كبير اقتصاديين مهمته التوفيق بين المعلومات المتاحة وأهداف الشركة ( الشكل ٢١ ) .

## استراتيجيات تسعير المنتجات الجديدة:

هناك أربع استراتيجيات لتسعير المنتجات الجديدة هي :

١ . التسعير الاحتكاري - العلاوة الابتكارية - كما حدث لأنظمة الملاحة

الفضائية في الماضي : هذا النموذج يتطلب مرونة منخفضة وعدم وجود منافسة احتكارية .

٢ . التسعير التنافسي حيث تكلفة التصنيع هامشية : هذه استراتيجية غير

مؤكدة لقبول الطلب، وغير معروفة بسبب عدم وجود معلومات المنتج .

٣. التسعير الانتحاري بحدود قصوى (سعر = ٠) مثل لينوكس، وهذا

نموذج خطر جداً؛ لأنه يهدف إلى إيجاد سوقٍ جديدة كلياً.

٤. التسعير الإنعاشي ويعتمد على أسعار سوقٍ منخفضة؛ كمساعدة عامّة

أو مُحفّزٍ ماليّ.

### نماذج الأعمال وتقنيات التسعير :

قد يكون الحلُّ باعتماد مزيجٍ من عدّة نماذج:

(١) نموذج الاشتراك: ويقوم على بيع الخدمة من خلال الاشتراك بها؛ كالاشتراك

بالمجلات، وهو يوفرّ تدفقاتٍ نقديةً ثابتة، لكنها تتطلب تكاليفَ تسويقٍ

عالية. ويبقى السؤال: ماذا عن تسعير الأجهزة؟ فهذه تقنية تصلح

للخدمات، وقد تحولت مؤخراً شركة مايكروسوفت إلى بيع أنظمتها عبر

الاشتراك عوضاً عن القيمة دفعة واحدة.

(٢) نموذج شفرة الحلاقة: ويُطبّق في الأجهزة الرخيصة ذات العائدات أو

الخدمات المرتبطة بها؛ كالهاتف المحمول، والتلفزيون. ويبقى السؤال: ماذا

عن تسعير الأجهزة؟ فهذه تقنية تصلح للخدمات.

(٣) نموذج أثر شبكة الأعمال: ويقوم على مبدأ أن خدمة المنتج لها قيمة؛ أي

خدمات ما بعد البيع.

(٤) نموذج المصنّع الأصليّ OEM: يهدف إلى البيع المباشر والإدارة من قبل مُصنّعي المعداتِ الأصليّة والبيع عن طريق المحلات التجارية؛ بهدف خفض تكاليف المعاملات.

(٥) نموذج سيطرة تقادم الأعمال: ويقوم على الأجهزة الرخيصة نسبياً مع البحث والتطوير والمبيعات، وتُدار من قبل شركات البرمجيات بإطلاق جيلٍ جديد كل ٢-٤ سنوات، وأفضل مثال هو في الواقع مايكروسوفت ومثيلاتها.

(٦) نموذج الأعمال الجماعية؛ حيث ينضم جميع أصحاب المصالح لجمعية أو اتحاد غير هادفٍ للربح، ويفرض الاتحاد معايير فريدة من نوعها، كما هو حال الاتحاد التجاري الإيطالي عندما جمع عدة ملايين من منتجي المفروشات ضمن اتحاد تجاري واحد (كونفكوميرشو).

### خلاصة القول:

إن تسعير منتج أو خدمة جديدة هو قرارٌ استراتيجي ومسألة مُعقّدة للغاية.

لذلك يتحكم باستراتيجيات تسعير الابتكارات خياران هما:

– التقدّم بالابتكارات.

– أو مقاطعتها.



وقد يكون ثمن ذلك: الخروج من السوق، كما حصل مع نوکیا عند عدم مواكبتها لشاشات اللمس وتطوير نُظْم تشغيلها صارت خارجَ السوق، واضطرت للاندماج مع شركاتٍ أُخرى.

وهناك حلٌّ بتطوير الاختراعات والابتكارات عن طريق طرفٍ آخر؛ لكن يُجمَعُ الخبراءُ أن فرصَ هذا الحل ضئيلةُ الحدوث. فالابتكارُ يأتي من:

- تحمُّلُ أصحاب المصالح للمخاطر.
- العملُ باستراتيجيات طويلة الأجل.
- توفيرُ مواردٍ مستديمةٍ.
- التزامُ البحث والتطوير كسياسةٍ أفضلَ للبقاء.

### تحليلُ السعر:

يُقدِّمُ تحليلُ السعر دراسةً مُعمَّقةً تُساعد في فهم آليات التسعير، وبيان أية انحرافاتٍ حاصلةٍ في ذلك؛ لتصحيحها ووضعها على المسار الصحيح للمحافظة على ولاء الأسواق، وكسب أعلى العوائد.

وبناءً على ذلك: قُمنا بدراسةٍ حاليّةٍ مصرفِ الشام ومصرفِ سورية الإسلاميّين؛ بهدف تحليل تسعير منتج الإجارة المنتهية بالتمليك الذي عرَضَهُ المصرفان في السوق السوري، وقد نشرتُ الدراسةَ عام ٢٠٠٩ وللتفصيل يُرجى العودة للملحق (أ) في هذا الكتاب.

لقد حاولنا الاستفسار من إدارتي المصرفين عن تقنيات تسعير منتجيهما فرفضنا إعطاء أي تفاصيل، فاضطررنا للاستفسار عن المنتج بوصفنا زبوناً يريد شراء عقارٍ بهذه الطريقة. ثم قمنا بتحليل البيانات واتّباع طريقة العودة خلفاً ووصولاً لطريقة التسعير التي أتبعها المصرفان، فأوضحنا عناصر التسعير المتّبعة ومدى صحتها، ثم أوضحنا مكمّن الخطر في تركيب المنتج وطرحه وكذلك تسعيره؛ حيث الغرر شديد في بعض جزئيات السعر.

لذلك توقّعنا عدم رواج المنتج لفترةٍ طويلةً وفعلاً هذا ما حصل.

## قياس الكفاءة

يجب على الإدارة معرفةً وقياس مستوى أو درجة كفاية كل منتجٍ مالي من منتجاتها، ثم مقارنة النتائج لتقييم تلك المنتجات لترشيد القرارات التي يمكن اتخاذها.

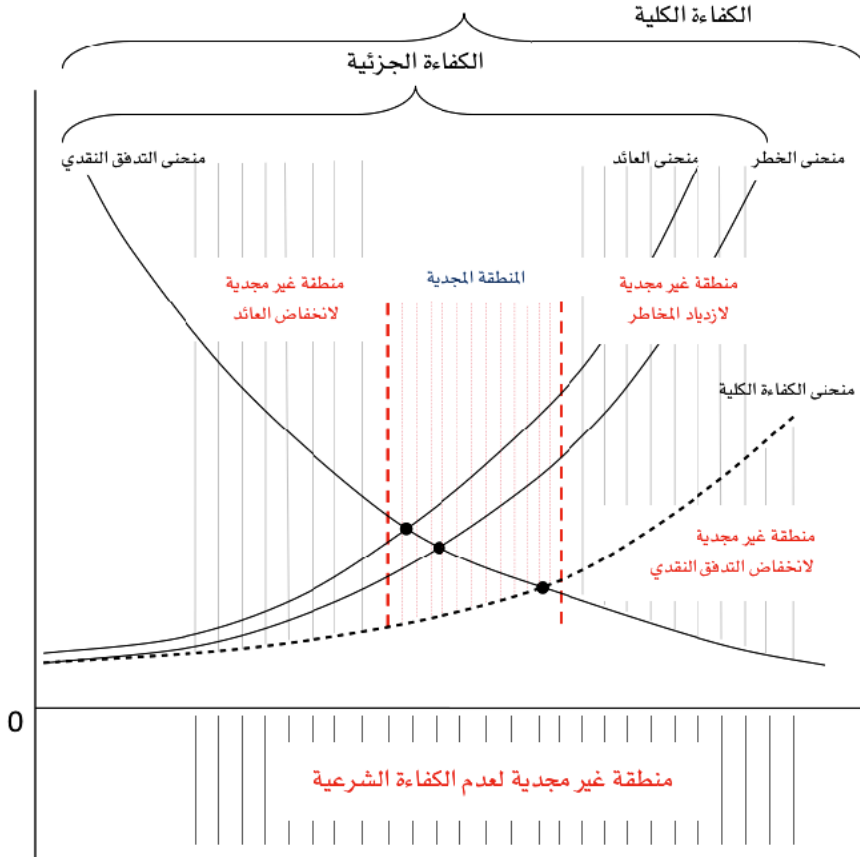
ويُعتبر اختيار وحدة القياس أمراً مهماً؛ حيث يعتبر التعبير الكمي أفضل في حالات التضخم، وتغيّر سعر الصرف، أمّا التعبير القيمي فتطبيقه أسهل، وقد يكون تعديل القيم بين الفترات بنسب التضخم السائدة مُساعداً في تصحيح الرؤية.

## مُحدّدات كفاءة المنتج المالي:

يجب على المنتج المالي أن يحقق ثلاث مُحدّداتٍ حتى يكون كفوءاً:

**الأول:** كليُّ هو الكفاءة الشرعية بمعاييرها التي حدّدناها، بينما الثاني والثالث

جزئيان؛



يتكون **الثاني** منهما من عناصرٍ فنيةٍ يُعبّر عنها التدفق النقدي الذي يُحقّقه المنتج المالي ودرجة مخاطره، ويدخل فيها مخاطر دورته الحياتية، أما **الثالث** فاقصاديٌّ يُعبّر عنه كفاءةُ السعر وكفاءةُ التكلفة، أو ما يمكن اختصاره بكفاءة العائد، ويمثل منحنى الكفاءة الكلية الحد الأدنى بين المنحنيات المشتركة. الشكل (٢٢).

وتُعتبر المنطقة المحدية (المظللة باللون الأحمر) هي المنطقة المقبولة للمنتج المالي المبتكر؛ ففيها أقلُّ المخاطر وأفضلُ عائدٍ؛ باعتبار أن عدم تحقيق المعايير الشرعية خطرٌ يُنذرُ بزوال المنتج وتوقُّفه كلياً.

ومعيار الكفاءة الشرعية مُعبرٌ عن الكفاءة الكلية؛ لأن المصلحة العامة تتمثل فيها، وقد تمَّ تمثيله في الشكل (٢٢) بما هو أقلُّ أو يساوي الصفر، فكلُّ ما دون المنحنى الأفقي، وحسب نموذج الاقتصاد الرياضي<sup>1</sup>: هو عملٌ لا يُحقق قيمةً مضافةً للنتائج المحلي GDP هو عملٌ غيرُ جائزٍ شرعاً. وعليه يُشترط بأيِّ منتجٍ ماليٍّ أن يحقق قيمةً مضافةً إيجابيةً، وإلا فالمنتج المالي مرفوضٌ.

وقد تمَّ تجاوزُ مصطلح المصادقية الشرعية ليس لعيبٍ فيه؛ بل لأن البعضَ وجدَ فيه شططاً ومخرجاً، فرأى أولئك أنه بمجرد أن يُحقَّق المنتجُ الماليُّ أدنى مصادقيةٍ شرعيةٍ فهذا كافٍ لإجازته حسب ما قدّموه من منتجاتٍ. وقد شمرَّ العديد من أعضاء الهيئات الشرعية عن قدراتهم بالغوص في بطون الكتب بحثاً عن دليلٍ ولو بأقلِّ الشروط الممكنة لتمرير مصادقية المنتج الشرعية، ويزيد الطين بلةً قيام التنفيذيين بتقزيم ذلك الدليل والتحايل عليه بدعوى الضرورة أحياناً، وبإدعاءاتٍ أخرى أحياناً. فاختر البعضُ بيعَ العينة والبعضُ الآخر اختار التورُّق، ثم جعلوهما مُنظَّمين عبر المؤسسات المالية بدعوى زائفةٍ، ثم ما لبثوا أن اعتبروهم ركّنين لا

<sup>1</sup> للمؤلف، كتاب فقه المعاملات الرياضي، رابط التحميل.

يُمكن الانفكاكُ عنهما؛ فإن كان لأبْدُ فليس أكثرَ من المربحة للآمر بالشراء كغايةٍ قُصوى لا يُمكن تجاوزها.

إن الواجب أن يأتي المنتج المالي بأفضل النتائج نوعاً وكماً؛ لذلك تتدرجُ الكفاءةُ الشرعية من ضرورة الابتعاد عن الحيل إلى الرخص وصولاً للعزائم؛ ففيها الكفاءةُ المجدية؛ ولأنها تحقق المصالحَ العامة والخاصة في المدى الطويل.

وتتحقق الخيرية بإيتاء أفضل الأعمال، وهي صفة العمل المتزايد الساعي لكسب المزيد من الخير، يقول صلى الله عليه وسلم: خيرُكم خيرُكم لأهله وأنا خيرُكم لأهلي<sup>1</sup>، إذا فُضِّلَ الخيرُ الذي يُصيبُ الأهلَ، ثُمَّ مَنْ يليهم حتى يعمَّ الخيرُ المسلمينَ جميعاً؛ لأنهم جسدٌ واحدٌ، يقول صلى الله عليه وسلم: مثلُ المؤمنين في توادهم وتراحمهم وتعاطفهم، مثلُ الجسدِ، إذا اشتكى منه عضوٌ، تداعى له سائرُ الجسدِ بالسَّهرِ والحُمى<sup>2</sup>.

لذلك وضعنا منحنى الكفاءة الكلية كمنحنى يقع فوق الصفر تماماً، ثم يتزايد صعوداً بما يحقق منافع المنحنيات المحددة ويتحاشى مضارها، فالحد الأدنى هو الكفاية والأصل هو الكفاءة، فما يفهم من عمارة الأرض الزيادة ما أمكن؛ لذلك وجبَ على الناس أن يفعلوا ما يؤدي إلى العمارة، وهذه هي مهمَّة المنتجات المالية التي هي بمثابة أدوات الإعمار.

<sup>1</sup> سنن الترمذي

<sup>2</sup> صحيح مسلم

وكمثالٍ على ذلك: ما فعله بيت التمويل الكويتي؛ حيث لم يقف عند تطبيق المربحة للآمر بالشراء؛ بل طور تطبيق هذا المنتج، فبدلاً من شراء سيارات من السوق المحلية نقداً وبيعها بالأجل بصيغة المربحة للآمر بالشراء وتحقيق عائد محدود؛ فقد بينت الدراسات ميل العملاء إلى نوع معين من سيارات المرسيديس المستعملة؛ فقام بيت التمويل الكويتي بافتتاح شركة تأجير سيارات في ألمانيا واشترى السيارات ذات الطراز واللون المرغوب من العملاء وعندما يصل عداد السيارة إلى عدد معين من الكيلومترات يقوم بإعادة تجهيز السيارة وتصديرها للكويت لبيعها بصيغة المربحة للآمر بالشراء؛ فحقق بذلك مصلحة العميل بتأمين سيارة متينة وجيدة، ووسّع أعماله أفقياً بشركة التأجير في ألمانيا وحقّق عائداً أفضل بشرائه من المصنّع مباشرةً وبيعها لربائنه. كما حقّق هذا العمل زيادة واضحة في القيمة المضافة على مستوى الاقتصاد الكلي. وهذا ما يجب أن تحقّقه المنتجات المبتكرة بالتحرك من الرخص إلى العزائم ما أمكن ذلك.

يمكن تصنيف مؤشرات الكفاءة إلى صنفين<sup>1</sup>:

١. مؤشرات مباشرة: تمثلها الصور المختلفة لنسبة (المخرجات ÷ المدخلات)،

وتتألف من مؤشرات كلية، ومؤشرات جزئية؛ قد يعبر عنهما كمياً أو قيمياً.

٢. مؤشرات غير مباشرة: ومنها؛ القيمة المضافة، ونقطة التوازن، ونسب التحليل

الحسابي.

1 القلعاوي، غسان، وجودة، عادل، الكفاية الإنتاجية ووسائل رفعها في الوحدات الاقتصادية، دار الفكر، 1972، ص 66.

## مؤشرات قياس الكفاءة المباشرة:

تُميِّز بين مصطلحي الإنتاج والإنتاجية؛ فقد يزداد الأوَّل ولا تتحسن الثانية؛ لتناسب الزيادة بين المخرجات والمدخلات فإذا كان حجم الإنتاج ١٠٠٠٠ قطعة عند استخدام ٥٠ عامل شهري بمعدل ٨ ساعات عمل يومياً بواقع ٢٥ يوم عمل، فتكون الإنتاجية مساويةً إلى قطعة واحدة لكل عامل، فإن زيد عدد العمال إلى ٦٠ زاد الإنتاج إلى ٢٠٠٠ قطعة لكن الإنتاجية تظل قطعة واحدة لكل عامل مع أن الإنتاج قد زاد من ١٠٠٠٠ إلى ١٢٠٠٠ قطعة.

كما تُميِّز بين الكفاءة الكلية والكفاءة الجزئية؛

فالإنتاجية الكلية تكون بقسمة كمية أو قيمة المخرجات على كمية أو قيمة المدخلات التي ساهمت في إيجاده خلال الفترة،

وبافتراض أن المدخلات تُساهم بها العمالة والمواد والآلات؛ فإن لكل من هذه العناصر كفاءتها أيضاً. ويُعتبر النظر في كل منها مُساعداً في تمييز الأفضلية، وعندئذ نستخدم القيم بدلاً من الكميات لاحتساب الإنتاجية الجزئية لكل عنصر من العناصر، مثال ذلك:

إنتاجية العمل = إجمالي كميات (أو قيم) الإنتاج لفترة محددة ÷ إجمالي عدد العاملين (أو ساعات العمل) أو (إجمالي أجور العاملين) للفترة نفسها.

وهكذا بالنسبة لإنتاجية المواد أو الآلات .. الخ.

مؤشرات قياس الكفاءة غير المباشرة:

عند تعذر تطبيق المقاييس المباشرة لضعف البيانات المتوفرة أو ضعف دقتها؛ فيتم اللجوء إلى المقاييس غير المباشرة. ومنها:

مؤشر القيمة المضافة:

القيمة المضافة الإجمالية = الأجور والرواتب + الاهتلاكات + الإيجارات + تكلفة التمويل + المواد الخام ذات المنشأ الوطني + نفقات أخرى + الوقود والكهرباء + مصاريف عامة وإدارية

وتكون نسبة القيمة المضافة:

نسبة القيمة المضافة = القيمة المضافة الإجمالية ÷ (القيمة المضافة الإجمالية + المدخلات الأجنبية - الرسوم والضرائب على المستوردات)

نسبة القيمة المضافة =  $68955 \div (68955 + 67100 - 0) = 50.68\%$

الأجور والرواتب	٣٢١٤٨٠٠
الاهتلاكات	٦٦٠٨٨٢٠
الإيجارات	-
تكلفة التمويل	١٤٣٠٠٠٠
المواد الخام ذات المنشأ الوطني	٥٣٥٣٤٠٠٠
نفقات أخرى	١٤٨٤٨٩٣
وقود وكهرباء وماء	٢٣٨٢٥٠٠
مصاريف عامة وإدارية	٣٠٠٠٠٠



٦٨٩٥٥٠١٣	القيمة المضافة الإجمالية
٦٧١٠٠٤٣٠	المدخلات الأجنبية
-	الرسوم والضرائب على المستوردات
٦٧١٠٠٤٣٠	الإجمالي
١٣٦٠٥٥٤٤٣	القيمة النهائية للسلع باب المصنع

وهناك أيضاً مؤشرات نقطة التوازن، ومؤشرات التحليل المحاسبي.

ويُقيّم المنتج المالي - بعد تحقيقه لمعيار الكفاءة - بعدة طرق:

- ربحية المنتج: خلال الظروف المستقبلية، وما يتبع لها فقد تكون ظروف مستقبلية متوقعة أو غامضة؛ مثال ذلك توقع نسب ربح قد توزع.
- طول فترة حياة المنتج.
- العدالة بين الأطراف ذات العلاقة.
- الإحسان، وهذا مما يحقق مسؤولية اجتماعية تجاه المجتمع والناس.

مثال ذلك: عقد إجارة موسى عليه السلام:

حالما تبينت إحدى ابنتي شعيب عليه السلام أن مواصفات موسى عليه السلام فيها الخصال الحميدة التي تصلح لمنتج إجارة الأشخاص اقترحت اختياره على أبيها؛ فهو القوي والأمين، بوصفها مُحدّات هكذا منتج أي: منتج إجارة الأشخاص. وقد أوضحت الآيات الكريمة من سورة القصص ذلك بوضوح وجلاء:

قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبْتَ اسْتَأْجِرْهُ إِنَّ خَيْرَ مَنِ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ ﴿٣٦﴾ قَالَ إِنِّي أُرِيدُ أَنْ نَمُنَّ بِكَ بِمَا كُنْتَ إِحْدَى ابْنَتَيَّ هَاتَيْنِ عَلَيَّ أَنْ تَأْجُرَنِي ثَمَانِي حِجَجٍ فَإِنْ أَتَمَمْتَ عَشْرًا فَمِنْ عِنْدِكَ وَمَا أُرِيدُ أَنْ أَمْسُقَ عَلَيْكَ سَتَجِدُنِي إِنْ شَاءَ اللَّهُ مِنَ الصَّالِحِينَ ﴿٣٧﴾ قَالَ ذَلِكَ بَيْنِي وَبَيْنَكَ أَيَّمَا الْأَجْلَيْنِ قَضَيْتُ فَلَا عُدْوَانَ عَلَيَّ وَاللَّهُ عَلَيَّ مَا نَقُولُ وَكِيلٌ ﴿٣٨﴾ .

فكان مجلس العقد بين المؤجر والمستأجر، وهما طرفا العقد حيث بدأ بطلب الأول أن يكون البدل ٨ أو ١٠ سنوات، وترك للطرف الآخر اختيار أحدهما منعاً للغرر، ورد موسى عليه السلام بقبول البدل الأول وهو ثمانى حجج، وهذا عدل رضي به طرفا العقد، وعقب موسى عليه السلام بقوله: فلا عدوان عليّ، وعليه: فإن شاء موسى عليه السلام أتمهما عشراً وذلك وعد منه، وهذا فيه صفة التبرع وهذا جائز، والتبرع من الإحسان.

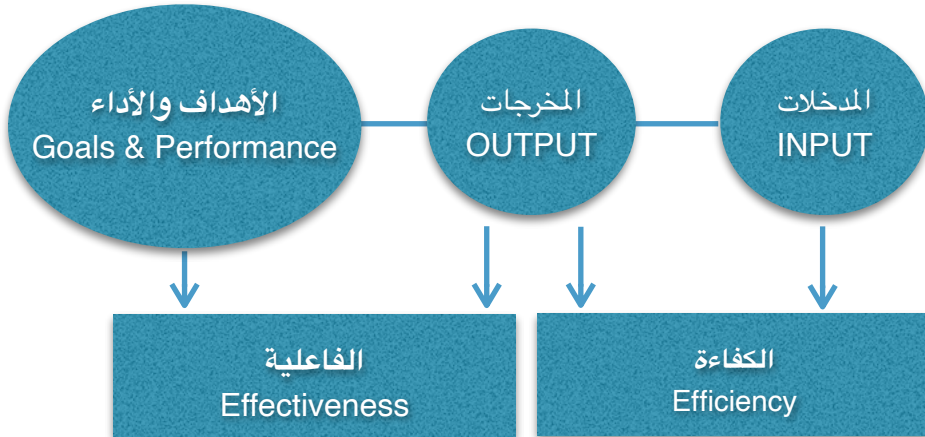
### شرط الحكم على المنتج المالي:

وبناء على ما سبق، لابد للحكم على جدوى أي منتج أن يُحقَّق في آنٍ واحد الشكل (٢٣):

١. شرط الكفاءة: بأن تكون مخرجاته مقسومة على مدخلاته أكبر من الواحد؛ ولم نقل شرط الكفاية لأنها الحد الأدنى. وهذا ما يكون على مستوى الاقتصاد الجزئي؛ فطبيعي أن تسعى الوحدة الاقتصادية إلى تعظيم منافعها. وهنا تكون

مصالح الفاعل التي يجب أن تُعبّر عن مقاصده إن كانت حسنة، وهنا محل المصالح المرسلة.

٢. شرط الفاعلية: بأن تُحقّق مُخرجاتُ المنتج الأهداف المرجوة الأداءً منه بشكل صحيح، فما نفع مُخرجاتٍ ضعيفة الأهمية؟ وهذا ما يُعبّر عن الكفاءة الكليّة. وهذا ما يكون على مستوى الاقتصاد الكلي؛ فطبيعي أن تنسجم مصالح الوحدة الاقتصادية ضمن سياق المصلحة العامة. وهنا محل مقاصد الشارع. فإن تقاطع الشرطان كان الميل لسياسة سد الذرائع أولى حفاظاً على المصالح الجزئية والكليّة. ومثال ذلك: أن ننتج مادةً غذائيةً بكمياتٍ مُعيّنة، فإن لم نُحقّق الكميّة المستهدفة فهذا تضييعٌ للكفاءة، وإن أنتجنا الكميّة إنما بجودةٍ ضعيفة أو دون جودة؛ فهذا لا يُحقّق المبتغى الصحيح؛ لضعف هذه المنتجات.



الشكل (٢٣)

## الفصل السادس

### نمذجة الابتكار المالي ونموذجه المؤسساتي

سيتناول هذا الفصلُ نمذجة الابتكار الماليِّ ونموذجه المؤسساتيِّ؛ فبعد إرساء المعايير الحاكمة على جودة كفاءة المنتج المالي، لأبد من نمذجة عمل الابتكار ليكون أنموذجاً مُساعداً في جعل الابتكار المالي عملاً مؤسساتياً لا عملاً فردياً ينتابه ما ينتاب الفرد عادةً، وبذلك نضمن الاستمرارية ضمن أطرٍ موضوعية؛ ولذلك لأبد من معرفة أساليب وأدوات الابتكار المالي وصولاً لبناء أنموذجه المؤسساتيِّ. ثم سنعرض أنموذج منتج صندوق (سكن) التكافلي المالي كحالة عملية.

إن لكل مجتمع مدرسته الفكرية التي ينهل منها ويُحدد سلوكه بناءً على مفاهيمها ومبادئها، ولما كان المنهج الإسلامي متميزاً ب:

— استقلاليتِه عن غيره؛ لقوله تعالى: **لِكُلِّ جَعَلْنَا مِنْكُمْ شُرْعَةً وَمِنْهَا جَا** (المائدة: ٤٨).

— شموليته فهو لم يترك العنان لإيجاد واقعٍ عمليٍّ مفروض ثم عمد إلى تأصيل هذا الواقع وضبطه ضمن منهجه؛ بل رسم إطاراً منهجياً عاماً متناغماً لكل واقعٍ ومحتمل<sup>1</sup>.

1 للمؤلف، فقه المحاسبة الإسلامية - المنهجية العامة، مؤسسة الرسالة ناشرون، دمشق، 2004، ص 64.

لذلك كان طبيعياً أن يتميز المنهج الإسلامي بنظمٍ تُخصِّصه، ثم أن يستفيد مما يُعتبر نافعاً للناس غير ضارٍّ بهم ولا بمصالحهم. وتُعتبر الخطوط العريضة لمصادر التشريع الإسلامي خطوطاً عريضة تسمح بالمرونة، وتُتيح للتطبيق العملي آفاقاً واسعة. وبما أن الصناعة المالية الإسلامية صناعةٌ ناشئةٌ فهي في أمسِّ الحاجة إلى عمليات تطويرٍ وابتكارٍ لمنتجاتٍ ماليةٍ أصيلةٍ تُحافظ على هويّتها وتقيها شرورَ التقليد حتى إن كان في إطارٍ شرعيٍّ؛ مما سيُحقّق تنميةً مستديمةً للمؤسسات المالية الإسلامية وللإنسانية جمعاء.

وتلعب المؤسسات المالية الإسلامية دوراً مهمّاً بوصفها بيئةً حاضنةً تُحفّز الإبداع وتُسهّل سُبُلَه؛ فكلما زادت ثقافتها وتفهمها للإبداع زاد اهتمامها بعمليات البحث والتطوير، وتحوّل الابتكار المالي إلى عملٍ مؤسّساتيٍ تتبنّاه المؤسسات الناجحة؛ وبذلك تكون بيئةً متكاملةً يُنظر إليها من خلال هذه المكونات دون إغفال أهمية أيٍّ منها.

ولا تُعدُّ المؤسسات المالية الإسلامية حالياً تُمثّل هذه البيئة؛ فالتقارير السنوية لأكبر ١٢ مؤسسة مالية إسلامية في منطقة الخليج العربي بينت أنه لم يُخصَّص لنفقات البحث والتطوير أيُّ شيءٍ يُذكر، بينما أنفقت تسعةً مصارفٍ أوروبية ما يربو على مليار دولار على عمليات البحث والتطوير<sup>1</sup>.

1 الزيادات، ناصر، نتائج الهندسة المالية ترتبط بتفهم المصارف الإسلامية للإبداع والبحث والتطوير، جريدة "الاقتصادية" الإلكترونية، 10/05/2007.

## المبحث الأول: أساليب وأرواح الابتكار المالي

يُعدُّ الابتكار المالي العنصرَ الحيوي في بقاء واستمرار المؤسسات المالية الإسلامية حركةً وتطوراً ومواجهةً للتحديات .

بناءً على تعريفنا للابتكار المالي من وجهة النظر الإسلامية فإن خصائصه تشمل ما يلي :

- تلبية الاحتياجات المباحة للمجتمع المالي الإسلامي وغير الإسلامي . وتشمل التلبية قبول المنتج من أطراف السوق وهذا مؤداه توافر الكفاءة فيه، بينما مؤدى الاحتياجات المباحة توافر القبول الشرعي، وعدم معارضة مقاصد الشريعة؛ لذلك فإن الابتكار مرهون بتحقيق معايير الكفاءة الشرعية والفنية معاً .
- إن مؤدى الابتكار توفير وسائل مباحة تمثل منتجات مالية جديدة أو منتجات قائمةً مجددة؛ لذلك تشمل مخرجاته توسعاً أفقياً بزيادة عدد المنتجات المستخدمة، وتوسعاً عامودياً بزيادة كفاءة المنتجات القائمة بتوسعة وظائفها .

### أساليب الابتكار المالي

لقد عرّف السوق المالي وسيلتين<sup>1</sup> لابتكار المنتجات والخدمات والحلول المالية :

الوسيلة الأولى: الهندسة العكسية : تتطلب هذه الطريقة أخذ أداة موجودة بالنظام التقليدي، وتقييم عناصرها بغية إيجاد البديل الأقرب من المجموعة الأساس

<sup>1</sup> IBID Iqbal & Mirakhor, P 207-208.

للبدائل الإسلامية. وهذا يعني هدم وتفكيك الأداة، ثم إعادة بنائها باستخدام وسائل معادلة موافقة للشريعة.

ويمكن تمييز شكلين للهندسة العكسية، المحاكاة والتحوير:

— **فالمحاكاة؛ لغة:** هي المشابهة حسب (لسان العرب)، واصطلاحاً: هي أسلوب تلجأ إليها المصارف الإسلامية بتقليد المصارف الربوية في منتجاتها أو أدواتها أو خدماتها.

— **والتحوير؛ لغة:** هو الترجيع أو التبييض حسب (لسان العرب)، واصطلاحاً: أن يكون لدينا منتج مقبول شرعاً ثم تحوير أو تغيير عناصره أو أجزائه للوصول لمنتج جديد.

ولتصور موضع المحاكاة والتحوير؛ فإن الشكل (١٥) المشروح سابقاً قد بين (منطقة الابتكار المالي) التي تشمل صور المحاكاة أو التحوير.

أما مزايا هذه الطريقة فتتلخص بما يلي:

- الإدراك الفوري؛ حيث يتم فهمها من أصحاب مهن التمويل التقليديّ تمهيداً للوصول لفعالية وتكامل الأسواق المالية الإسلامية.

- يمكن استخدام هذه الطريقة لبيان شرعية منتج سيتم تقديمه أو تسويقه في أسواق تقليدية معينة.

- تفهمه من قبل السلطات المنظمة للبلد المضيف مما يسهل الموافقة السريعة على الأداة المنتجة.

ويعتبر المنتج الذي أعد منتجه بهذه التقنية مقلداً، أما موقعه فهو في طور النضوج على أقل تقدير، وأما من يستهدفهم - حسب نموذجنا - فهم الأكثرية المتأخرة أو المتلكئين من المشتريين .

وتتجلى مخاطر هذه الوسيلة الهندسية بضرورة بذل العناية الفائقة لتجنب أيِّ تماثلٍ لبدائلٍ غيرٍ شرعيةٍ مشابهةٍ لتجنب فقدان ثقة المستثمرين، وابتعاداً عن مخاطر السمعة السيئة لهذه الصناعة . كما يجب بذل كلِّ الجهود لتجنب أيِّ شبهةٍ قد تظهرُ خلال العملية؛ كاستخدام عقد، أو أداةٍ إسلاميةٍ مشكوك فيها .

مثال : هندسة اعتمادات التصدير

تقوم المصانع عادةً بشراء المواد الأولية وتصنيعها كسلع جاهزة للاستخدام، أو كسلع وسيطة لصناعات واستخدامات أخرى، وقد تلجأ لبيعها لتجار جملة أو تقوم هي بنفسها بتصديرها بعقودٍ داخلية أو خارجية . وبسبب تكرار العمل خلال الفترة المالية قد تنشأ فجوات تمويلية في حالات الشراء أو البيع أو كليهما؛ مما تضطر الإدارة إلى البحث عن حلول تمويلية .

يُمكن تمثيل ذلك في الشكل ( ٢٤ )، فقد تحصل فجوة تمويلية في حالات الشراء لكسب حُسوماتٍ معينة، أو لنقص في السيولة ويكون الحل التقليدي بالاقتراض مقابل فائدةٍ . كما قد تحصل فجوةٍ أخرى في حالات البيع الآجل؛ كما لو بيعت الصادرات لقاءً استلامٍ بوالص الشحن مما ينجم عن ذلك تأخر ورود السيولة لأيام أو أسابيع معدودة، ويكون الحل التقليدي بحسم سندات القرض لقاءً فائدةً محدّدة .



والحل البديل لهذه المشكلة، بأن يتدخل المصرف الإسلامي بشراء المواد الأولية مرابحةً للمصنع، ومن جهةٍ ثانيةً يتدخل بتحصيل قيمة السندات مقابل أجرٍ أو عمولة محددة، أو يقوم بشراء السلع الجاهزة نقداً من المصنع، ومن ثمَّ يقوم بدوره بتصديرها ويحصل على أرباح لقاء ذلك .

العمل	شراء مواد أولية	عمليات التصنيع	بيع المواد المصنعة
التمويل	سداد نقدي (-)	نقص السيولة (فجوة تمويلية)	بيع آجل (-)
الحل التقليدي تكالفته	قرض ربوي (+)		حسم سندات بوالص شحن (+)
	فائدة القرض الربوي		فائدة حسم السندات
الحل الإسلامي تكالفته	شراء البضاعة مرابحة (+)		تحصيل قيمة البوالص أو شراء البضاعة نقداً وتصديرها
	ربح		عمولة أو ربح

الشكل رقم ( ٢٤ )

**الوسيلة الثانية: الهندسة الابتكارية:** وهي تصميم أدوات بوسائل إسلامية وُصُولاً لمجموعةٍ جديدة من الأدوات المالية؛ بحيث يكون لكل منها تركيبه الخاص من (العائد / الخطر)، تُباع وتُشترى في أسواقٍ مُخصَّصة وهي متوافقة مع مبادئ الشريعة .

وبالعودة إلى الشكل ( ١٥ ) الذي يبين (منطقة الابتكار المالي)؛ فإن الهندسة الابتكارية تقدم حلولاً خارج إطار المحاكاة والتحوير؛ لأنها بمثابة حلول جديدة

بالكلية. وسنعرض نموذج منتج مالي كحالة عملية ابتكارية هي صندوق للسكن التكافلي، وذلك في المبحث الرابع من الفصل السادس كمثال على هذه الوسيلة. تتطلب هذه الطريقة فهماً عميقاً للنظام الاقتصادي والمالي الإسلامي إضافةً لسمات (العائد/الخطر) لكل مجموعة بناءً أساساً.

إن مزايا هذه الطريقة تتلخص بما يلي:

- حلّ طويل الأجل يتطلب الالتزام والبحث الواسع.
- شرعية بصورة أفضل.
- وجود تحديات جديدة تحتاج وقتاً.

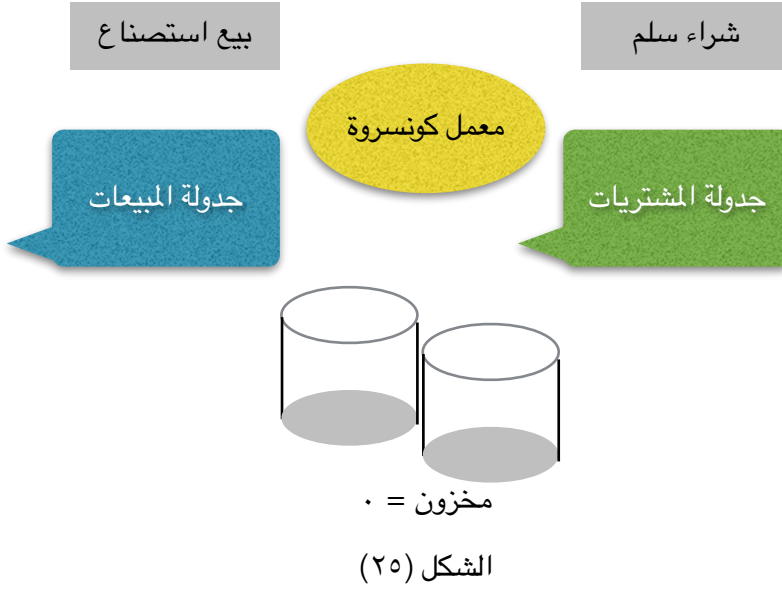
إن بعض المتطلبات الأساسية للنظام المالي الإسلامي؛ كالأسواق الفعالة، وتمائل المعلومات، وقوانين المراقبة المنظمة وحقوق الملكية هي غائبة عن معظم البلدان الإسلامية المتطورة.

ولاشك أن الطريق الثاني للابتكار يعتبر الطريق الأفضل؛ لكن الصعوبات العملية المترافقة مع هذا الطريق تفرض قيوداً وحلولاً محددة؛ لذلك فإن الملاحظ وبسبب الحاجة المستعجلة من أجل الابتكار، هناك ثلاث مراحل يمكن تمييزها:

١. المرحلة الأولى: سيطرة الطريقة الأولى على المدى القصير.

٢. المرحلة الثانية: تبني بعض الهندسة العكسية، وعندئذ سيحدث الابتكار

في المدة المتوسطة.



٣. المرحلة الثالثة: يجب أن تشهد انتقالاً كلياً إلى الطريقة الثانية؛ أي الهندسة المبتكرة في المدى الطويل؛ وذلك فيما لو أُتخذت جهود جديدة لأجل ذلك، لتكون المنتجات مرغوبة في الأسواق المالية الإسلامية وغير الإسلامية على حدٍ سواء.

وبالعودة إلى مثال هندسة اعتمادات التصدير، فإنه يمكن لإدارة المصنع أن تشتري موادها الأولية مرابحة فتوفّر سيولتها أو تُغطي النقصَ لديها من السيولة، ثم يمكنها بيع منتجاتها سَلماً فتجدولُ إنتاجها على هذا الأساس، وتستفيدُ من السيولة التي تقبضُها سلفاً.

ويمكن تحسين الحل السابق بالآتي:

يمكن لإدارة المصنع أن تشتري موادها الأولية سَلَمًا إن توفرت لها السيولة؛ فتكسب سعر شراء أقل، ويساعدها شراء السَلَم بجدولة مشترياتها وفق خطط الإنتاج والصيانة لديها، كما يمكنها وضع خططها حسب رغبات وطلبات الزبائن وهذا ما يسمى بالإنتاج بالوقت JIT ثم تباع منتجاتها استصناعاً؛ لتعمل حسب رغبة الزبون، أو سَلَمًا إذا كان لديها موزعون أو وكلاء، فتستفيد من السيولة التي ستقبضها عاجلاً. الشكل (٢٥).

## أدوات الابتكار المالي

تحتاج أدوات الابتكار المالي تفهّم أدوات لا يمكن الاستغناء عنها للقيام بأعمال الابتكار المالي؛ كالتمثيل البياني، والتمثيل الرياضي، والتفكيك والتركيب، والمعايير الشرعية الخاصة بكل منتج، وكذلك الإضافات الجاهزة (النسخ واللصق) التي تُرافقُ بعض المنتجات، وكذلك تحاشي صورٍ قد تقع في بعض الصيغ مما يجعل المنتج مُشوّهًا أو غير صحيح كالعينة مثلاً.

سبيل الله		
سبيل الشيطان		
سبيل الشيطان		
سبيل الشيطان		
سبيل الشيطان		

التمثيل البياني:

يعتبر التمثيل البياني توضيحاً؛ فهو أداة مساعدة في حل بعض المسائل وتبيينها. وهو نهجٌ نهجَه رسولُ الله صلى الله عليه وسلم للتوضيح والبيان لأصحابه، فقال:

الشكل (٢٦)

خَطَّ لَنَا رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ خَطًّا، فَقَالَ: (هَذَا سَبِيلُ اللَّهِ ثُمَّ خَطَّ خُطُوطًا عَنْ يَمِينِهِ وَعَنْ شِمَالِهِ ثُمَّ قَالَ: وَهَذِهِ سُبُلٌ، عَلَى كُلِّ سَبِيلٍ مِنْهَا شَيْطَانٌ يَدْعُو إِلَيْهِ)، ثُمَّ تَلَا: وَأَنْ هَذَا صِرَاطِي مُسْتَقِيمًا فَاتَّبِعُوهُ وَلَا تَتَّبِعُوا السُّبُلَ فَتَفَرَّقَ بِكُمْ عَنْ سَبِيلِهِ (سورة الأنعام) <sup>1</sup>، إِذَا يَسَاعِدُ اسْتِخْدَامَ الرَّسْمِ وَالتَّمْثِيلِ الْبَيَانِي مُسْتَقْبِلِ الْمَعْلُومَةِ عَلَى زِيَادَةِ الْفَهْمِ؛ خَاصَّةً إِذَا كَانَ يَمِيلُ لِلشَّكْلِ الْبَصْرِيِّ مِنَ الْبَيَانَاتِ؛ الشَّكْلُ (٢٦).

## التمثيل الرياضي:

يعتبر التمثيل الرياضي شكلاً متقدماً من أشكال البيان والإثبات والبرهنة، وهو تجريد للحقائق وتمثيل حقيقي للمفاهيم كما أنه يُناسب البحث والدراسة فيفتح المجال واسعاً أمام شريحة أكبر من الباحثين والدارسين اطلاعاً ومدادولةً المسلمين منهم وغير المسلمين؛ لذلك إذا أردنا لفقه المعاملات أن يكون عالمياً فلا بد من تقديمه للناس بلغة تُناسبهم. فإذا كانت قضية الربا الركن الذي لا يُمكن تجاهله أو تجاوزه، فكيف سنفتح أفق الابتكارات المالية عالمياً دون تمثيل رياضي لهذا الجانب الاقتصادي المهم من جوانب الاقتصاد الإسلامي الذي ميّزه عن غيره من النظم الوضعية بغيّة إتاحتها أمام الجميع بلغة مقبولة ومشاركة.

<sup>1</sup> صحيح ابن حبان

لذلك إن التمثيل الرياضي هو اللغة العلمية المعاصرة. ويعتبر نموذجاً<sup>1</sup> الربا والبيع الرياضييين ترجمةً في صياغاتٍ رياضيةٍ مُعبّرةٍ بأسلوبٍ قابلٍ للمناقشة مع المختصين وغير المختصين، وهو بمثابة تطبيقٍ لوصية علي رضي الله عنه: حَدَّثُوا النَّاسَ بِمَا يَعْرِفُونَ؛ أَلْتَحِبُّونَ أَنْ يُكذَّبَ اللَّهُ وَرَسُولُهُ<sup>2</sup>.

## التفكيكُ والتركيبُ :

تشملُ عملياتُ الابتكار المالي عدَّةَ تقنياتٍ :

- بناءُ وتركيبِ منتجاتٍ وأدواتٍ ماليةٍ جديدةٍ .
- تفكيكِ منتجاتٍ وأدواتٍ ماليةٍ قائمةٍ .
- إعادةِ تركيبِ منتجاتٍ وأدواتٍ ماليةٍ، وهذا ما أُشير له بالهندسة العكسية .
- استنباطِ الحكمِ على المنتجاتِ والأدواتِ الماليةِ .

## أ- التركيب :

يمكن التوصل إلى منتجاتٍ ماليةٍ جديدةٍ من خلال تركيب أكثر من منتجٍ أو مزج أكثر من عقد . ويخضع المنتج المالي الجديد لمعايير الكفاءة الشرعية والفنية معاً والتي تجمع بمجملها بين النفع الاقتصادي الجزئي للمتبادلين والنفع الاقتصادي الكلي؛ مما يحقق قيمةً مضافةً للنتاج القومي .

فالمهندسون الماليون يلجؤون في ابتكاراتهم المالية إلى الجمع أو المزج أو المقابلة بين العقود - وقد تعرّضنا لمعايير ذلك - وينتج عن تلك العمليات عقوداً مركبة تكون

<sup>1</sup> للمؤلف، فقه المعاملات الرياضي، رابط التحميل

<sup>2</sup> صحيح البخاري: 124

بصورة منتجاتٍ أو أدواتٍ ماليةٍ قابلةٍ للتطبيق في السوق المحلي والعالمي على حد سواء.

ب- التفكيك:

إذا تمَّ الترويج لمنتجٍ مالي في السوق، وجبَ النظرُ إليه من قِبَل المهندس المالي بعناية، فإن كان منتجاً مركباً قام بتفكيكه إلى عناصره الأولية لفهمه، ثم يُطبق عليه المعايير الضابطة وُصولاً إلى قرارٍ بشأنه؛ من حيث جوازه أو مخالفته، أو من حيث معرفة نقاط ضعفه وقوته بُغية منافسته.

لذلك فدراسة المنتجات المالية السوقية والحكم على مضمونها يلزمها تفكيكها إلى عقودها الأصلية.

ويستدل على ذلك من قول ابن تيمية وتوجيهاته:

١. أفلا أفردتَ أحدَ العقدينَ عن الآخر؟ ثم

٢. نظرتَ هل كنتَ مُبتاعها أو بايعه بهذا الثمن أم لا؟

٣. فإذا كنتَ؛ إنما نقصتَ هذا، وزدتَ هذا لأجلِ هذا كان له قسطٌ من العوض.

عند ذلك يستيقنُ المهندسُ الماليُّ صحةَ المنتجِ المالي المدروس من عدمه.

مثال ذلك:

مسألة بيعتين في بيعة: فصلُّ الدكتور سويلم<sup>1</sup> حديث (النهي عن بيعتين في

بيعة) مُوضحاً فيه أربع حالاتٍ، واحدةٌ منها جائزة، والأخرى غير ذلك. وهذا إنما

<sup>1</sup> سويلم، د. سامي، صناعة الهندسة المالية نظرات في المنهج الإسلامي، مركز البحوث لشركة الراجحي المصرفية للاستثمار، ديسمبر 2000، ص 24-28 بتصرف.

تفكيكُ لمنتجاتٍ مركَّبةٍ جَمَعَت بِيَعَتَيْنِ فِي بِيَعَةٍ أَوْ فِي صَفْقَةٍ وَاحِدَةٍ. وَالْحَالَاتُ هِيَ:

١- يتمُّ النظرُ إلى البيعة الثانية هل هي واردةٌ على السلعة الأولى نفسها؟ فإعادة المشتري السلعة للبائع دليل على أنها غير مقصودةٍ والبيع كان بمثابة وسيلةٍ لأمرٍ آخر غير ما قصده الشرع من البيع؛ كالضمان أو التمويل؛ كأن يبيعُ البائع سلعةً بثمن مؤجل قدره ١٢٠ ثم يبيع المشتري السلعة نفسها للبائع بثمن حاضر قدره ١٠٠، فالبيعة الأولى ليست مقصودة؛ لأنها عادت للبائع؛ فمجموع البيعتين حيلة على التمويل، وهذا من الربا.

ويدخل في هذا بيع الوفاء، وهو أن يبيع سلعة بشرط أنه إذا رد الثمن؛ فإن المشتري يرد البيع<sup>1</sup>؛ فظاهرُ بيع الوفاء أنه (بيعٌ مع شرط خيار للبائع)؛ فكانت مواطأةً مآلها اقتراض البائع لثمنٍ يرده بعد فترة من الزمن مُقابلَ انتفاع المشتري بالأصل، ثم يرده لصاحبه.

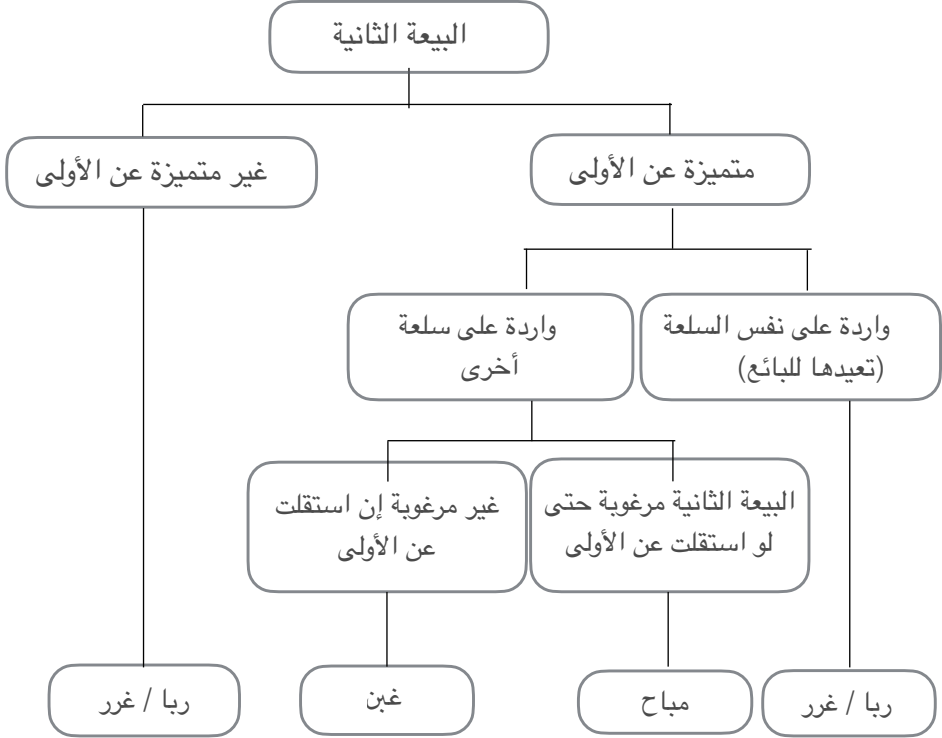
٢- وإذا كانت البيعة الثانية واردةً على سلعةٍ أخرى، فيُنظرُ في مصلحة الطرفين:

- فإذا كان تبادل السلعة الثانية يحقُّ مصلحة الطرفين حتى لو استقلت الثانية عن الأولى فهذه مبادلةٌ حقيقية ولا ضير من اجتماعها مع البيعة الأولى.
- وإن كان أحد الطرفين لا يرغب أساساً في تبادل السلعة الثانية، لكنه قبلَ بها بسبب حاجته للسلعة الأولى فهذا استغلالٌ من البائع للمشتري.

<sup>1</sup> الموسوعة الفقهية، ص 260 و773، مجلة مجمع الفقه، ع 7، ج 3.



٣- إذا كانت البيعة الأولى غير متميزة عن البيعة الثانية فهذا مؤداه الغرر. إن تنافي العقود وتضادها معنىً مناسباً لتعليل النهي عن بيعتين في بيعة؛ لذلك وجب تحديد دائرة التضاد بمحل العقد؛ بحيث يكون أحد العقدين يستوجب



الشكل رقم (٢٧)

عكس ما يستوجبه الآخر فيما يتعلق بالمبيع، كما يوضح المثال آنفا، الشكل

(٢٧).

مسألة شراكة مركبة:

شركة بين شريك رب مال (أ) وشريك مضارب بالعمل (ب) سدد (أ) ١٠٠ ألف، واتفق الشريكان على نسب الأرباح بينهما. ثم اتفق الشريك (أ) مع شريك رب مال (ج) أخذ منه ١٠٠ ألف ليضارب بها، وكفل له ماله، ثم أعطاهما للمضارب بالعمل (ب) لضمها للشركة التي بينهما. سارت الأمور بشكل طبيعي بحيث وزعت الأرباح بين (ب) و (أ) ثم بين (أ) و (ج). بعد عدة دورات مالية وقعت خسارة ذهبت بكامل رأس المال أي ال ٢٠٠ ألف وذلك إثر تدهور أوضاع الشركات في السعودية مؤخراً. وبذلك انتهت الشراكة بين الجميع. يسأل الشريك (أ): هل عليه تعويض رأس مال (ج) أم مصيره كمصيره بخسارته لماله كله؟

التعليق:

إن الشركة الأولى بين (أ) و (ب) لا إشكال فيها، سواء بتوزيع الربح المتفق عليه أو بخسارة (أ) لرأسماله طالما أن سبب خسارة رأس المال خارج عن إرادة المضارب بعمله (ب).

أما بالنسبة لوضع الشريك (ج) فنحن أمام الاحتمالات التالية:

**حالة (أ) شريك رب مال و(ج) شريك رب مال:**

إذا اعتبرنا (ج) شريكاً في شركة { (أ) و (ب) }، فإن ما أخذه (أ) من أرباح الشريك (ج) لا يقابلها شيء سوى الكفالة، وهذه لا تستحق مقابلاً، وعليه أن يعيد ما أخذه من (ج) إليه. أما في حالة الخسارة فيتحمل أرباب المال (أ) و (ج)

إذا لم يقصّر (ب) أو يتعدى . ولا يكفل (أ) مال (ج) في أي حال لأنه من ضمان رأسمال الشريك .

### حالة (أ) شريك رب مال ومضارب معاً :

إذا كان الشريك (أ) يأخذ المال من (ج) وغيره على أساس أنه هو من يستثمر ذلك، ثم يعطيه من الباطن لشريكه (ب) بوصفه رب مال؛ فإن ضمانه غير صحيح لأنه ضمان لرأس مال شريك . وبهذه الحالة توزع الأرباح بين (أ) و (ج) حسب اتفاقهما، ويتحمل (ج) الخسارة، أما خسارة الشركة لأموالها فتكون على مسؤولية الشريك نفسه ولا يتحمل (أ) ذلك، إذا لم يقصّر (أ) أو يتعدى، وتنسحب المسؤوليات على الشركة من الباطن أي الشريك (ب) ومثيله .

حالة (أ) وكيل بأجر و (ج) شريك رب مال : إذا كان الشريك (ب) يطلب من شريكه (أ) أن يسوق له ويأتيه بتمويلات لأعماله مقابل عمولة، فعلى (ب) أن يسدد العمولات من حسابه الخاص لا من حساب الشركة القائمة بينه وبين (أ) . وهذه العمولة تسدد عادة لمرة واحدة . وفي هذه الحالة تكون الأرباح حسب الاتفاق بين (ب) و (ج) والخسارة على الشريك الممول (ج) إذا لم يقصّر (ب) أو يتعدى، وفي حالة خسارة المال فيتحملها رب المال (ج) . والكفالة في هذه الحالة تقع على الشريك (أ) إذا قصّر المضارب بالعمل أو تعدى .

مسألة منتجات الدين :

إذا شملت العملية المالية ديناً، فيجب النظر لحالة الدائن، فإن استفادَ فقد أربى، بينما لا مانع من استفادة المدين من عملية الاقتراض .

فإذا انطلقنا من قاعدة عدم جواز بيع الدين، فإن بيعه أو تصكيكه بغرض بيعه غير جائز. أما حقيقة التصكيك فتقوم على وجود سلعة أو خدمة، شأنه شأن صيغ التمويل الإسلامي؛ فالأصل في الصكوك وجود (أصل) وليس ميزانية – ذات أصول وخصوم – ثم تصكيكها وعرضها للبيع .

ومسألة خروج أو دخول شريك – ما سُميَ بالتخارج – الوارد في حالة الشركات، يجب أن يُستبعد منه تداول الدين (علماً أن هناك بعض الآراء المغايرة)؛ لذلك اشترط الفقهاء التنضيزَ الفعلي لا الحُكْمِيَّ في حالة التصفية. أما في حالة احتساب الأرباح بغرض توزيعها والاستمرار في الشركة فلا بأس بالتنضيز الحُكْمِيَّ؛ حيث تحتسب الديون بقيمتها الدفترية وإن حصل هلاكٌ لجزءٍ منه أو لجميعه فلا بُدَّ من الحساب بين الشركاء المتخارجين .

لذلك أمكن تداول صكوك المربحة قبل بيع أعيانها؛ لأنها صكوك دين، وأمكن تداول صكوك السلم والاستصناع بعد استلام السلع موضوع السلم والاستصناع وليس قبله؛ فبعد بيع المربحة تصبح العملية مجردَ ديون، وقبل استلام بضاعة السلم والاستصناع هي مجردَ ديون .

وبناء عليه يكون التوريقُ أداةً لإدارة مخاطر الائتمان والسيولة؛ إذا أخضعنا السلعة المصككة – أي الأصل موضوع التصكيك – لقواعد التصكيك فيكون أداةً لجمع

السيولة، وبذلك ينأى المصكك عن مخاطر الائتمان؛ لأنه تحاشى الوقوع فيه، وابتعد عن خطره، ومثال ذلك الصكوك المعتمدة على الأصول .

أمّا ما تقوم به بعضُ المؤسساتِ الماليةِ الإسلاميةِ ( خاصةً في ماليزيا ) فإنه مُقارِبٌ للتوريق التقليدي أكثرَ منه من التوريق الإسلامي؛ حيث تعتمد عمليات التوريق على ملاءة العميل والضمانات التي يُقدِّمها دون تَوسيطِ سلعةٍ أو أصلٍ فعلاً، ومثال ذلك الصكوك المسندة بأصول والتي تُشابه السندات .

### ج- إعادة التركيب :

بعد دراسة المنتج يمكن إعادة تركيبه بشكلٍ يتجاوز النواقص التي شابت سابقه .  
مثال ذلك : أعلن البنك الأهلي عن سحب على سيارة لمن يحصل على بطاقة الائتمان الإسلامية، وذلك بغرض الترويج لبطاقاته .

فكيف نتعامل مع هذا المنتج المعلن عنه؟

### تحليلُ المنتج وتفكيكه :

حسب الإعلان يبدو أن المنتج هو منتجٌ مركَّبٌ من مُنتَجين :

( ١ ) بطاقة ائتمان ،

( ٢ ) سحب على جائزة - يانصيب - .

لذلك وجبت مناقشة بطاقتي المدين debit card وبطاقة الائتمان credit

card لتوسيع الصورة، ثم نُطبِّقُ قواعدَ الابتكار المالي لتحرِّي الشُّبهات - إن

وُجِدَت - للحكم على هذا المنتج .

أولاً: امتزاج العقدين: الأول قرض والثاني تبرع من البنك، وكلاهما جائز وغير منهي عن اجتماعهما.

ثانياً: ننظر هل استفاد الدائن – خشية وجود شبهة الربا –؟

البطاقة	المدين	الدائن
بطاقة المدين	البنك	الحامل
بطاقة الدائن (الائتمان)	الحامل	البنك

إن جائزة السحب ليست للناس جميعاً؛ بل ستكون مخصصة لحملة بطاقات تخص البنك الأهلي، وعليه:

- إذا ربح حامل البطاقة في بطاقة المدين **debit card** فيكون قد استفاد، وهو الدائن وهذا ربا؛ لذلك لا يصلح هذا العرض لحملة بطاقة المدين.
- إذا ربح حامل البطاقة في بطاقة الدائن **credit card** فيكون قد استفاد، وبما أنه المدين، فلا مشكلة في ذلك.

وعلى كل حال، فإن البنك الأهلي قد وجه إعلانه إلى حملة البطاقات الدائنة، لكننا رغبتنا في جعلها حالة دراسية لتحقيق النفع.

ثالثاً: ننظر في شبهة القمار بوصفها مرافقة لأعمال اليانصيب:

- إذا اشترى العميل بطاقة المدين وسدد رسوماً لقاء الحصول عليها، وكان ذلك بنية السحب على السيارة – مقاصد الفاعل –؛ فالحالة حالة قمار؛ لأن هناك من

سدد ولم يربح وهناك من سدد وربح، وعليه فقد وقع في الشبهتين: إن ربح السيارة كان رباً؛ لأنه دائن مستفيد، فضلاً عن القمار.

■ إذا اشترى العميل بطاقة الائتمان وسدد رسوما لقاء الحصول عليها، وكان ذلك بنية دخول السحب على السيارة - مقاصد الفاعل -، فالحالة حالة قمار؛ لأن هناك من سدد ولم يربح، وهناك من سدد وربح.

فإن لم تكن نيته الدخول في السباق - أي في السحب - فلا بأس بما ربحه، وإن كان بالأصل حاملاً لهذه البطاقات فلا بأس أيضاً بما ربحه.

### إعادة تركيب المنتج:

يجب تخصيص الإعلان لحملة بطاقات الائتمان - هذا ما فعله البنك الأهلي - لكي يتم استثناء حملة بطاقات المدين. ويجب التنصيص على أن الإعلان موجه لحملة بطاقات الائتمان القدامى وليس لمن اشترى بعد الإعلان كما بدا من الإعلان الذي ذكر (لمن يحصل على بطاقة ائتمانية إسلامية) والصحيح أن يقول: (لمن هو حاصل على بطاقة ائتمانية إسلامية). ولن يؤثر هذا كثيراً على الترويج المطلوب؛ لأن البنك فعلاً قد لفت أنظار العملاء القدامى والجدد على حد سواء إلى بطاقاته الائتمانية، أيضاً لو كان إصدار البطاقات دون رسوم **fees** لأمكن ذلك للقدامى والجدد دون حرج لانتفاء خسارة البعض وربح البعض الآخر.

## المعايير الشرعية الخاصة بكل منتج مالي

لابد من مراعاة المعايير الشرعية الصادرة عن هيئة معايير المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (الأيوبي - البحرين) التي تُعنى بكل منتج مالي بتقنين كل ما يخصه بشكل واضح وجلي. إن هذه المعايير الشرعية هي الوجه الجديد والمتجدد لفقه المعاملات التي قدّمت التطبيق العملي للبيوع والصيغ الإسلامية بصورة عالمية موحّدة ومعيارية لتُثبت فعالية الفقه الإسلامي وصلاحيته عبر تغير الزمان؛ بل هي الصورة الأصح والأفضل لما وصل إليه الإنسان على هذه البسيطة، وهي لم تخرج عن الأصول الشرعية، ولم تشذ عن قواعدها الكلية وحتى الفرعية أيضاً.

إن هذه المعايير تتناول باستمرار كل جديد ومستجد فتعدل القوائم منها - إن لزم الأمر - وتصدر معايير جديدة لاستيعاب كل مشاكل التطبيق العملي؛ بصورة مُقننة ومرجعية يسهل الاستدلال بها والاحتجاج بها بين الشرعيين والتنفيذيين على حدّ سواء؛ فتمثل مرجعية موحّدة قابلة للنمذجة ومنها:

أجور مقابل تقديم خدمات:

كمعايير الخدمات المصرفية، ومنها: الحسابات المصرفية، والحوالات، والأوراق التجارية، والحسم الآجل، وبطاقات الائتمان، وصناديق الأمانات، والاتصال المصرفي، والأوراق المالية، والاعتمادات المستندية، وبوالص الشحن.



ومعايير أدوات مساعدة لصيغ الاستثمار والتمويل، ومنها: الضمانات وخطاب الضمان والمقاصة .

ومعايير قضايا تُمثّل مبادئً شرعيةً أساسيةً، ومنها: المدين المماطل، والقبض، وتحوّل المصرف التقليدي إلى مصرفٍ إسلامي .

## عقود التمويل والاستثمار:

كمعايير العقود الاجتماعية التي لا تهدف إلى الربح؛ كالقرض الحسن .

ومعايير عقود التمويل والاستثمار؛ كعقود المعاوضات (البيوع)، ومنها: بيوع المقايضة، والبيوع النقدية، وبيوع التقسيط، والبيوع الآجلة، وبيوع المرابحة، والسلم، والسلم الموازي، والاستصناع، والاستصناع الموازي، وصرف العملات .

ومعايير بيع المنافع (الحقوق)، ومنها: إجارة الأعمال؛ كالأجير الخاص، والأجير المشترك، وإجارة الأشخاص الموازية، والجمالة، والجمالة الموازية، والامتياز . وكذلك إجارة الأعيان والأشياء: كإجارة التشغيلية، والإجارة التشغيلية الموازية، والإجارة المنتهية بالتملك .

ومعايير المشاركات (بحقوق ملكية)، ومنها: اقتسام الربح حسب الاتفاق والخسارة بنسب رأس المال: كالمشاركة المستمرة، والمشاركة المنتهية بالتملك . وكذلك اقتسام الربح حسب الاتفاق، والخسارة على رأس المال؛ كالمضاربة، والمزارعة، والمساقاة، والعينة، والتورق، والتورق المنظم وكذلك الصكوك .

إضافة للمعايير الأخرى؛ كالمعيار الشرعي المتعلق بضوابط الفتوى وأخلاقياتها في إطار المؤسسات الشرعية .

## ضوابط شرعية خاصة :

هي ضوابط شرعية تخصُّ منتجاً مالياً محدداً؛ منها ما يُمكن اقتباسه من المعايير الشرعية الصادرة عن هيئة معايير المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (الأيوبي) بالبحرين، ومنها ما يمكن استنتاجه من الخبرة المتراكمة للعاملين في مجال الابتكار المالي وخاصة الشرعيين منهم .

مثال ذلك سنذكر قواعد تخصُّ الشركات :

## قواعد تخصُّ شركات الأموال :

- ١ . الخلط؛ حيث يشترط الخلط لقيام أعمال الشركة .
- ٢ . عدم الضمان؛ حيث يمنع تقديم أي ضمان من أي شريك لشريكه .
- ٣ . الربح على الشيوع: لا يمكن تخصيص شريك بربح مُعين دون غيره .
- ٤ . مراعاة حق الشفعة في حالة بيع، أو تناول شريكٍ لغيره .
- ٥ . مراعاة مسألة تخارج الميراث .

## قواعد تخصُّ شركات المضاربة :

- ١ . لا يصحُّ تخصيص راتبٍ لشريك؛ فإن كان العمل المؤدى غريباً عن طبيعة عمل الشركة فيمكن أن يأخذ لقاءه أجراً .
- ٢ . الربح يكون على ما اتفقا عليه .

٣ . الخسارة تكون حسب رأس المال، والمضارب لا يخسر سوى عمله إلا إذا تعدى أو قصر.

٤ . الأفضل تسليم رأس المال للمضارب نقداً؛ فإن كان عينياً فلا بأس بشرط التقويم الحُكْمِيَّ (إعادة التقدير) إن كان ما قدّم لازماً لطبيعة عمل الشركة، فإن كان غير ذلك فللمضارب بيعه (تسييله) وله أجر المثل عليه لأن ذلك ليس من عمله .

٥ . اقتراض المضارب من مال المضاربة بغير إذنٍ غير جائز.

٦ . اقتراض المضارب من مال المضاربة والدخول به بالمضاربة كحصة برأس المال غير جائز؛ لأن رأس مال المضاربة بقي كما هو. ولو فعل ربُّ المال هذا ليضمن جزءاً من رأس ماله؛ فالأولى أن يُقرضه إياه خارج الشركة .

### الإضافات الجاهزة - النسخ واللصق - :

إنه وبسبب أن بعض العقود تضمُّ خياراتٍ وفقراتٍ مركَّبة على شكلٍ ملاحق؛ لذلك بالإمكان تحديدهُ تلك الخياراتِ والفقراتِ لتكون أجزاءً جاهزةً تُوضَع مع المنتج المالي الذي يضمُّ تلك الخياراتِ والفقراتِ، وهذا شبيهٌ بتقنية (النسخ واللصق Paste & Copy) المعروفة في تطبيقات الكمبيوتر .

وهذه الإضافاتُ مصدرها المعاييرُ الشرعية ذاتها؛ بل هي معاييرُ شرعيةٌ تُمثلُ أدواتٍ مُساعدةٍ لصيغِ الاستثمار والتمويل؛ كالضمانات، وخطاب الضمان، والمقاصة،

ومعايير لقضايا تمثل مبادئ شرعية أساسية؛ كالمدين الماطل، والقبض، وتحويل المصرف التقليدي إلى مصرف إسلامي .

نذكر من ذلك على سبيل المثال :

إذا كان هناك هامشٌ جديّة، فيُضاف :

شرط ألا يُستقطع منه - أي من الهامش - إلا مقدارُ الضررِ الفعليِّ بحيث يتمُّ - عند نُكولِ العميل - تحميلُ الواعد قيمةَ الضرر الذي سببه . وهذا المبلغُ المقدمُ لضمان الجدية؛ إما أن يكون أمانةً للحفظ لدى المؤسسة فلا يجوز لها التصرفُ فيه، أو أن يكون أمانةً للاستثمار؛ بأن يأذن العميلُ للمؤسسة باستثماره على أساس المضاربة الشرعية بين العميل والمؤسسة .

إذا كان في البيع دفعُ عربون، فيُضاف :

يجوز أخذُ العربون في الإجارة عند إبرام عقدها، ويكون العربون جزءاً مُعجلاً من الأجرة في حال نفاذ الإجارة، وفي حال النكول يحقُّ للمؤجر أخذُ العربون . والأولى أن تتنازل المؤسسة عمّا زاد من العربون عن مقدار الضررِ الفعليِّ<sup>1</sup> .

إذا كان في المبيع موصوفاً في الذمة، فيجب :

- وصفه في الذمة وصفاً منضبطاً منعاً للغرر .

- للمشتري حقُّ: خيار الرؤية والعيب .

مثال ذلك : الإجارة على موصوفٍ في الذمة وصفاً منضبطاً

1 الفقرة ٩-٤-١-٤

إذا كان السداد تقسيطاً، فيشترط: حلول باقي الأقساط إذا تأخر عن سداد أحدها من دون عذرٍ معتبرٍ بعد إرسال إشعارٍ بمدّة.

إذا كان السداد بغير عملة البيع، فيشترط: أن يكون السداد بسعر يوم السداد. يجوزُ وضع غرامة على المدين الماطل: إلزام العميل الماطل بالتصدق بمبلغٍ محددٍ أو نسبة من الأجرة في حالة تأخره عن سداد ما استحق عليه في مواعيده المقررة؛ بشرط أن يُصرّف ذلك في وجوه الخير بالتنسيق مع هيئة الرقابة الشرعية للمؤسسة. مع ملاحظة أن:

– الشرط الجزائي يُطبّق فقط في عقود المقاولات، والتوريد، والاستصناع، أما الباقي يمكن اشتراطُ غرامةٍ تُصرّف في مصالح المسلمين

– اشتراطُ حلول الأقساطِ جميعها في حال تأخر إحداها والأولى تذكيره أولاً الضمانات: في حالة إلزام المؤسسة حامل البطاقة بإيداعٍ نقديٍّ ضماناً لا يُمكن للحامل التصرف فيه؛ بل يجب النصُّ على أن تستثمره لصالحه على وجه المضاربة مع اقتسام الربح بينه وبين المؤسسة بحسب النسبة المحددة<sup>1</sup>.

التأمين على الرهن: يجوز للدائن عند إبرام المداينة أن يطلب من المدين إجراء التأمين الإسلامي على المرهون لصالح المرتهن، وفي حال هلاك المرهون يحلّ التعويض محلّ المرهون. وإذا كان التعويض مبلغاً نقدياً فإنه يكون مرهوناً هو وعائده في حساب استثماري مجمّد للراهن<sup>2</sup>.

1 الفقرة ٢-٣-ب

2 الفقرة ٥-٤-٨

تجميدُ الأرصدة النقدية (إيقافُ سحبها)<sup>1</sup>: يجوز للمؤسسة أن تشتترط على العميل لتوثيقِ المديونية التي سيدفعُها على أقساطٍ، أو في موعدٍ لاحقٍ أن يكون لها الحقُّ في تجميد حسابها الاستثماري، أو إيقاف حقه بالسحب منه نهائياً أو بمقدار الدين وهو الأولى. ويكون ربحُ الحساب الاستثماري للعميل بعدَ حسم حصة المؤسسة بصفته مَضارياً<sup>2</sup>.

الضمانُ في المزايداتِ أو المناقصاتِ، وهامشُ الجديَّة في المربَحاتِ والعُربون<sup>3</sup>: يجوز الحصول على الضمان في المزايداتِ أو المناقصاتِ: ويشمل ذلك المبالغ التي تُقدَّم عند الاشتراك فيه (الضمانُ النقديُّ الابتدائيُّ) والتي تُقدَّم عند رسوِّها على الفائز فيها (الضمانُ النقديُّ النهائيُّ) وهذه المبالغ أمانةٌ لدى الجهة الطارحة للمزايدة أو المناقصة وليست عُربوناً، وتُضمَّن بخلطها بغيرها، ولا تجوزُ مصادرتُها إلا بقدر الضررِ الماليِّ الفعليِّ. ويجوزُ استثمارُها للعميل بموافقتِه<sup>4</sup>.

يجوزُ أخذُ مبلغٍ من العميل الواعد بالشراء لتوثيق وعده إذا كان الوعد مُلزماً للعميل ويسمى هامشُ الجديَّة وهو أمانةٌ وليس عُربوناً؛ لعدم وجود العقد، وتُطبَّق عليه الأحكامُ المبينة في الفقرة السابقة ٧/٨/١ ولا يُؤخذ منه عند النكول إلا مقدارُ الضررِ الفعليِّ، وهو الفرق بين التكلفة وثمانِ البيع للغير<sup>5</sup>.

1 الفقرة ٧-٥

2 الفقرة ٧-٥-١

3 الفقرة ٧-٨

4 الفقرة ٧-٨-١

5 الفقرة ٧-٨-٢

يجوز أخذ مبلغ ( عربون ) من المشتري أو المستأجر عند إبرام العقد على أنه إذا لم يُفسخ العقد خلال المدّة المعيّنة لخيار الفسخ كان المبلغ جزءاً من العوض، وإن فُسخ العقد خلال تلك المدّة؛ فالمبلغ للبائع، أو المؤجر. والأولى أن تتنازل المؤسسة عمّا زاد من العُربون عن مقدار الضرر الفعلي<sup>1</sup>.

## الابتعاد عن الصّور غير الصحيحة:

لابد أن يتجاوز المنتج المالي الشبهات حتى لا يكون منتجاً مالياً مشوهاً، أو غير صحيح كالعينة؛ فإذا دارت السلعة دورة كاملة بين طرفي العقد – أحدهما نقداً والآخر آجلاً – فيجب التحوُّط من وقوع العينة.

مثال: يجوز للمستأجر إجارة العين لملكها نفسه في مدة الإجارة الأولى بأقل من الأجرة الأولى أو بمثلها أو بأكثر منها إذا كانت الأجرتان مُعجَّلتين. ولا يجوز ذلك إذا كان يترتب عليها عقد عينة: بتغيير في الأجرة أو في الأجل؛ مثل أن تقع الإجارة الأولى بمائة دينارٍ حالّة، ثم يُوجرُها المستأجر إلى المؤجر نفسه بمائة وعشرة مؤجَّلة، أو أن تقع الإجارة الأولى بمائة وعشرة مؤجَّلة ثم تقع الإجارة الثانية بمائة نقداً، أو أن تكون الأجرة في الإجارَتين واحدة، غير أنها في الأولى مؤجَّلة بشهرٍ، وفي الثانية بشهرين<sup>2</sup>.

1 الفقرة 7-8-3

2 الفقرة 9-3-4

مثال: إذا كانت العين المؤجرة مشتراة من المستأجر قبل إجارتها إليه إجارةً منتهيةً بالتملك؛ فلا بد لتجنب عقد العينة من مضي مدةٍ تتغير فيها العين المؤجرة أو قيمتها ما بين عقد الإجارة وموعد بيعها إلى المستأجر<sup>1</sup>.

– إذا شمل المنتج بضائع مستوردةً باعتماداتٍ مُستنديةٍ فلا بُدَّ من مراعاة الفقرة (٣/٦) المعيار ١٤ المتعلقة ببيع العينة:

مثال: في حالة مشاركة المؤسسة للعميل في شراء البضاعة قبل فتح الاعتماد وقبل إبرام العميل العقد مع المصدر يجوز فتح الاعتماد باسم أيٍّ من طرفي المشاركة، ويجوز للمؤسسة بعد تسلّم البضاعة أن تبيع البضاعة لطرف ثالث، أو لشريكها مرابحةً عاجلاً أم آجلاً؛ بشرط أن لا يكون البيع للشريك بوعده ملزم ولا مشروطاً في عقد المشاركة<sup>2</sup>.

مثال: يجوز للمؤسسة أن تُشارك العميل في ما اشتراه لنفسه؛ شريطة ألا تباع نصيبها إليه بالأجل<sup>3</sup>.

– إذا كان المنتج المالي يشمل استصناعاً فيراعى فيه الفقرة (٢/٢/٤) من المعيار ١١ الخاص بالاستصناع:

مثال: لا يجوز أن تتم عقود أو إجراءات الاستصناع بصورة تجعل العملية حيلةً على التمويل الربوي؛ مثل التواطؤ على شراء المؤسسة من الصانع مصنوعاتٍ أو معدّاتٍ بثمنٍ حالٍ وبيعها إليه بثمنٍ مؤجلٍ أزيد، أو أن يكون طالبُ الاستصناع

١ الفقرة ٩-٨-٥

٢ الفقرة ٣-٦-١

٣ الفقرة ٣-٦-٢



هو الصانع نفسه، أو أن يكون الصانع جهةً مملوكةً للمستصنع بنسبة الثلث فأكثر، حتى لو تمَّ ذلك عن طريق المناقصة؛ وذلك تجنباً لبيع العينة<sup>1</sup>. وكذلك تُراعى حالاتُ بيع أصلٍ نقداً ثم استعجاره استعجاراً منتهياً بالتمليك، وحالة بيع الوفاء؛ كبيع أصلٍ نقداً مع التزام المشتري بإعادة الأصل للمالك الأول بالسعر نفسه.

---

1 الفقرة ٢-٢-٤

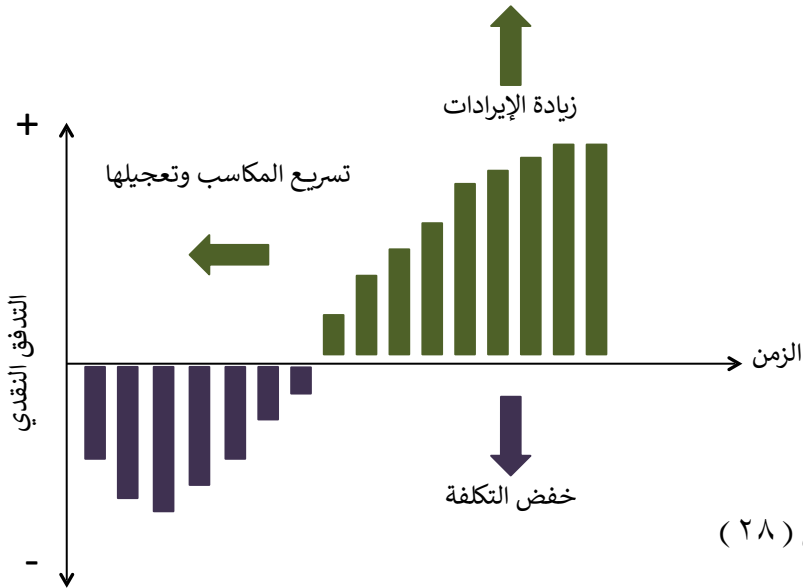
## المبحث الثاني: بناء نموذج المنتج المالي

يُعتبر الزمنُ قيِّداً لا يُمكنُ تجاهلُه في أيِّ عملٍ، وهو موردٌ ذو قيمةٍ خاصَّةٍ في المؤسسات الهادفة للربح أو غيرها. ويُعبَّرُ بالإنتاجية عن مقياس أداءِ عملٍ عندما يتمُّ تنفيذه ضمنَ الفترة المرسومة له؛ لذلك فإنَّ التوقيتَ الزمنيَّ لخطَّةِ إدارةِ مشروع ابتكارٍ مُنتجٍ هو أمرٌ حيويٌّ؛ فالعملُ يجب أن يتم ضمنَ الخطَّةِ المرسومة. لذلك يُمكنُ القولُ:

إنَّ عملياتِ ابتكارِ المنتجِ الماليِّ يخضعُ لمنهجيةِ إدارةِ المشروعات بوصفه مشروعاً قابلاً للتحقيق، وأنه يخضع لمراحلِ إدارةِ المشروعات، فيتوزَّعُ لخمسِ مراحلٍ هي:

- البدءُ بالمشروع،
  - والتخطيطُ له تنظيمياً وتحضيراً،
  - وتنفيذُ العمليات،
  - والرقابةُ،
  - ثم إغلاقُ المشروع.
- ويشترطُ بالمنتجِ الماليِّ تحقيقُ مجموعةِ شروطٍ ليُعتبرَ ناجحاً؛ وكذلك ليُكتبَ له البقاءُ في السوقِ كمنتجٍ مُدرِّ للدخلِ المرجوِّ منه؛ فخلالَ عُمُرِهِ الإنتاجيِّ لأبَدٍ من تعظيمِ الإيراداتِ الناجمة عن البيعِ مقارنةً بمخاطِرِهِ وتكاليفِهِ الواجبِ التحكُّمُ بهما وضبطُهُما في حُدودِهِما الدنيا.

وبناءً عليه: كلما ازدادت تدفقات المنتج المالي النقديّة وتسرّعت، كان ذلك أفضل؛ فالتدفقات النقديّة المحصّلة يُعاد استثمارها في محافظ المؤسسة الماليّة؛ ممّا يُحقّق دخلاً إضافياً لها يتمثّل بالعائد الداخليّ المُعاد استثماره، الشكل (٢٨)، وهذا واضح في معيار قياس أداء المعاملات الماليّة الإسلاميّة (مقام)، كما سنرى لاحقاً.



إنّ السلوك السليم لضمان استمرار عمليات الابتكار المالي هو نمذجتها، وجعلها عملاً مؤسّساتياً، وهذا من أبسط قواعد الحوكمة، فارتباط عمليات الابتكار الماليّ بأشخاصٍ مُحدّدين قد اقتصر كلٌّ منهم على علمه دون نشره للآخرين، يجعل استمرار المؤسسات الاقتصاديّة مرهوناً وموقوفاً على حياتهم، وهذا لا يُناسبُ مصيرَ أُمَّةٍ فأبو بكرٍ رضي الله عنه لما مات رسولُ الله صلى الله عليه وسلم

وضَّحَّ النَّاسُ - بما فيهم عمرُ رضي اللهُ عنه - وقفَ قائلاً: (ألا مَنْ كانَ يعبدُ مُحَمَّدًا صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَإِنَّ مُحَمَّدًا قَدْ مَاتَ، وَمَنْ كانَ يعبدُ اللهُ فَإِنَّ اللهُ حَيٌّ لَا يَمُوتُ)؛ فهذا الدِّينُ مرتبطٌ بخالقِ البَشَرِ لا بالبَشَرِ أَنفُسِهِمْ، وهذا عينُ الحوكمة؛ فالأعمالُ مستمرةٌ لا منقطعةٌ وعلى هذا يتمُّ تخطيطُ الأعمالِ.

ومشروع الابتكار المالي قابل للنمذجة لضبط الممارسات الصحيحة والسليمة، ومثاله: أن التدفقات النقدية طالما أنها شرطٌ من شروط الكفاءة التي سيحكم بها على الأداء المالي للمنتج بوصفها محور الأعمال المالية، فيمكن وضع نموذج للتدفقات المالية ضمن مشروع الابتكار المالي بوصفه نموذج عمل، ويُقاس على ذلك بالنسبة لباقي شروط الكفاءة؛ فتكون النماذج بمجملها نموذجاً للابتكار المالي في المؤسسة، أو القطاع المالي جميعه. ويُستفاد لأجل ذلك من نُظْمِ النمذجة الديناميكية التي تعتمد وضع سيناريوهات (ماذا لو؟)، ويقابلها عند أبي حنيفة رحمه الله قوله: أ رأيت؟، ومن الممارسات الجيدة في مجال نمذجة البيانات، كلُّ ذلك سعياً لحفض المخاطر، واستبعاداً للأخطاء، وتحسيناً لقابلية الاستخدام.

### نموذج العمل

يُستفاد من منهجيات نماذج العمل لتحديد منافع النموذج، وإظهار مساهماته المهمة لأهداف العمل، وبيان فوائده، وتحديد نقاط تغييره؛ فالمنافع تستغرق وقتاً طويلاً حتى تصل ذروة التغيير أي القيمة القصوى إذا كانت الدراسات المعدة مبنية على أُسسٍ علميةٍ.

ثم تُحلَّلُ النتائجُ باستخدام المقاييس المالية لمقارنة سيناريوهات نماذج الأعمال كصافي القيمة الحالية، والعائد على الاستثمار، ومقاييس مالية أُخرى تُساعد في القياس الكميِّ لتصحيح الانحرافات - إن وُجدت - أو لتحسين القرارات التنفيذية. ويمكن دعم نتائج نماذج الأعمال بالرسوم البيانية؛ كالصور، وإضافة مُساعداتٍ بصريةٍ، كلُّ ذلك لِيُساعد على فهم أفضل للنتائج.

وكذلك لا بد من تحليل المخاطر VaR لقياس Value at Risk بمقاييس تشتمل العوائد إن توفرت البيانات التاريخية، أو اللجوء إلى تحليل المخاطر بطريقة (مونت كارلو) إذا توافرت بيانات مستقبلية؛ حيث حالات عدم التأكد، ثم تُبنى نماذج محاكاة على أساس تحليل الحساسية بغية خفض حالات عدم التأكد، ولترقب الخطر والتصرف بسرعة عند حدوثه أو قبله. ويُساعد تحليل الحساسية لوضع سيناريوهات (ماذا لو)؟ للتأكد من صلاحية الافتراضات المحددة، ولتعقب صلاحياتها، ومدى ملاءمتها للسوق. وكل ذلك لتحاكي المفاجآت غير المتوقعة.

ويؤثر في نموذج العمل ثلاثة محددات هي: العمل المخطط، ومُنفذه، ومُشرِّفه. فالخطط المرسومة بإحكام تحدّد طبيعة الأعمال الواجبة التنفيذ وأزمنة تنفيذها وفائض أزمنتها ووصولاً إلى الأزمنة المبكرة للتنفيذ والممكن تأخيرها ضمن تلك الخطط، ويقع كلُّ ذلك ضمن معايير الجودة اللازمة.

ولكي يكون العمل مقبولاً يجب أن يكون مُتقناً، مما يحتمُّ أن يكون عناصرُ فريق العمل مُؤهلين بالشهادة والخبرة والجودة في الأداء، إضافةً إلى الوازع الذي يدفعهم للقيام بالعمل كما هو مطلوب<sup>1</sup>.

ولابدُّ من إحكام الرقابة من خلال مُشرفٍ مُلتزمٍ بمعاييرٍ موضوعيةٍ.

وبما أن العمل في المجال الماليّ أكثرُ خطورةً من غيره؛ فإن المخاطر تزداد في هذا الميدان، مما يُوجب الدقّة في العمل، والخضوع لمجموعةٍ من المعايير الإدارية والقانونية؛ فالتسامح مع الأخطاء الإدارية يُفقد العمل مصداقيته وموضوعيته؛ بل قد يكون سبباً لانهاياتٍ لا تُحمد عُقباها، وهذا يفرضُ على القائمين بهذه العمليات اتباع منهج المحاسبة الصارمة، كما يُجبرها على توثيق العمل ورقياً، أو إلكترونياً في المراحل جميعها للمراجعة والتدقيق.

وتتطلب معظم القرارات المالية المهمة نماذج عملٍ تضمن سهولة تنفيذها، وتدارك ثغراتها، وتنبأ بنتائجها.

فكيف نتحاشى نماذج العمل الضعيفة؟

إن نماذج العمل تُقسم إلى أقسام، هي كالتالي<sup>1</sup>:

القسم ١ : ماهية نموذج العمل؟

يحتوي هذا القسم جوانب عديدة تُبين الآتي:

١. طبيعة نموذج العمل.

<sup>1</sup> Marty Schmidt, Solution Matrix, www.solutionmatrix.com, مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية، العدد (أغسطس ٢٠١٣)، ترجمة مؤسسة السكعة، بتصرف.

٢. المشكلة الأساس أو الغاية المنشودة، والمسؤوليات، والتكاليف ذات العلاقة، والمنافع المرجوة.

٣. سيناريو النموذج الخاطئ الذي لا يلتزم بالتكاليف والمنافع المُصمَّمة، أو بالزمن المرسوم، أو الذي لا يُوضح صحة نتائجه.

٤. سيناريو النموذج الأفضل.

٥. قائمة فحص نموذج العمل: وفيها الإجابة بمصادقية عن مجموعة أسئلة

مهمة، مثلها: هل الموضوع والغرض والفرص واضحة؟

هل التدفقات النقدية المخططة طويلة الأجل منتظمة؟

هل يصف النموذج افتراضاته وطرقه؟

هل يتضمن النموذج منفعه المهمة جميعها؟

هل يناقش النموذج عوامل نجاحه القياسية؟

هل يُحدد النموذج المخاطر وقيسها؟.

القسم ٢: أجزاءه الرئيسية:

يُوضح هذا القسم العلاقة بين هيكل النموذج وطرق بنائه؛ فالعمليات والتصميم موجودة في كل جزء منه؛ لذلك يتم:

١- بيان الترتيب الطبيعي للتصميم؛ حيث يجب أن يتسم بالانسجام الذي يُعزز

المصادقية، وهذا يستدعي الاهتمام بمجموعة أشياء، منها:

\* الدعم المؤسسي خاصة في حالة وجود تعارضٍ وظيفي ضمن المشروع.

\* توصيلَ المعلومات لمجلس الإدارة.

\* توضيحَ طرق التواصل، ومنطقية الأداء، والتوقعات المستقبلية.

\* تحويلَ النقد الهدّام إلى نقدٍ بناءٍ.

٢- وضعُ جميع السيناريوهات المستقبلية بالتفصيل، وهذا مؤداه وضعُ تحليلٍ استراتيجيٍّ يُبينُ الفرصَ الممكنةً وتحسينها، والتهديداتِ المحتملةَ وطُرقَ تفاديها؛ بحيث تزداد قوة نموذج العمل وتُستبعد نقاط ضعفه.

وبناء على ذلك تتبنى المؤسسة المالية سياستها في منتجها المالي؛ من حيث اتباعها لسياسةٍ تسويقيةٍ هجوميةٍ أو دفاعيةٍ، أو التكيّف مع السوق للبقاء فيه. وقد تختار المؤسسة مزيجاً من تلك السياسات؛ سواء أكان مزيجاً متحداً أم متسلسلاً؛ بحيث تنتقل من حالة إلى أخرى بما يضمن لها تحسين الحلّ، وتحقيقَ تعظيم المنافع المرجوة

**Maximize** وتحكماً بمخاطره وتكاليفها **Minimize**.

ويلخص الجدول التالي تلك السياسات:

التهديدات	الفرص	
<u>كيف</u> جدد القوى	<u>الهجوم</u> أنجز أكثر من ذلك	القوة
<u>البقاء</u> استدر للخلف	<u>الدفاع</u> راقب المنافسة عن قرب	الضعف



٣- توضيحُ وبيان آثار العمل وتأثيراته: ومن ذلك الاهتمام بالتكاليف، ونموذج التكلفة، وبالمنافع أيضاً. وهذا سيوصلنا إلى وضع نموذج مالي يتضح فيه صافي التدفقات النقدية المتوقعة. ولا يعني ذلك إهمال المنافع غير المالية؛ بل لابد من ذلك جميعه فهذه من الآثار التي لا يمكن تجاهلها أيضاً.

٤- مراعاة طرق أداء العمل؛ حيث يجب تبني الأسهل والأيسر دون أية تعقيداتٍ منعاً للبس والغموض المفضي للوقوع بالأخطاء؛ لذلك يجب أن يوضح نموذج العمل متغيراته من المجاهيل، وبحسب حسابها ضمن الافتراضات فلا تكون مفاجئةً للتنفيذيين؛ حيث قد تذهب بعملهم دون طائلٍ، وقد يصعب ذلك تطبيق محاسبة المسؤولية لتحديد المقصرين.

٥- الاهتمام بتحليل المخاطر بشكل فعلي لتوقع النتائج بدقة، وتوقع الأحداث المحتملة من خلال وضع التصورات التي تجيب عن أي تساؤل ممكن. ومثال ذلك: لو حدث كذا ماذا يجب أن يحدث؟ أو ماذا يحدث إذا تغيرت الافتراضات؟ لذلك يجب توسعة التحليل الاستراتيجي السابق ليكون أكثر شمولية، ومثاله:

الضعف	القوة
<ul style="list-style-type: none"> <li>• قلة خبرة بالتسويق.</li> <li>• منتجات وخدمة مشوهة قياساً بالمنافسين.</li> <li>• موقع المنظمة.</li> <li>• تفوق المنافسين بالوصول إلى قنوات التوزيع.</li> <li>• نوعية رديئة من الخدمات.</li> <li>• سمعة غير جيدة.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• وجود خبرة تسويقية متخصصة.</li> <li>• وجود منتج أو خدمة إبداعية جديدة.</li> <li>• استهداف سوق أكثر ملاءمة للمنتج.</li> <li>• امتلاك معرفة (كيف؟).</li> <li>• إجراءات تطبيق الجودة.</li> <li>• علامة تجارية أو سمعة قوية.</li> </ul>
التحديات	الفرص
<ul style="list-style-type: none"> <li>• منافس جديد في السوق الداخلية.</li> <li>• وجود حرب أسعار.</li> <li>• منافس عنده خدمات إبداعية جديدة.</li> <li>• تعليمات جديدة.</li> <li>• زيادة الحواجز التجارية.</li> <li>• نظام ضريبي محتمل على الخدمات الجديدة.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• سوق نامية، كتقديم خدمات الكترونية راقية.</li> <li>• اندماج، أعمال مشتركة أو تحالفات إستراتيجية.</li> <li>• انتقال إلى مناطق السوق الجذابة الجديدة.</li> <li>• فتح سوق دولية جديدة كإزالة موانع تجارة دولية بتوفير تشريعات في مجال الصكوك مثلاً.</li> <li>• تخفيف التعليمات.</li> <li>• وجود منافس ضعيف في سوق محدودة.</li> </ul>

### القسم ٣: تصميم النموذج:

يبدأ مشروع بناء النموذج بالتصميم، وفيه تفاصيل وتوضيحات عمماً يتضمنه النموذج، وسبب اختيار كل عنصر فيه. فهو يتضمن مثلاً:

- المعلومات المرتجعة التي يتم تجميعها للاستفادة منها في التصميم أو إعادة التصميم.
- تخطيط تصميم النموذج.
- مطوري النموذج.
- موضوعه؛ أي ماذا يكون؟
- غرضه؛ أي ما سبب وجوده؟
- أهدافه.
- حاجاته.
- مشاكله.

ويجب على المصمم الاهتمام بمجموعة من الأسئلة التي تحتاج أجوبة عنها أو توضيحها، منها:

- ماهية المدخلات والمخرجات؟
- المقاييس المالية وأية معايير تحسن القرارات.
- وضع التنبؤات والتفسيرات.
- تحديد مصادر البيانات.
- تصميم السيناريو.
- وضع هيكل البيانات.
- وضع نموذج القيمة الكلية، وقياس المنافع والتكاليف.

- تحديد أية عناصر غير المالية .

## القسم ٤ : تحليل النتائج :

إن النموذج الجيد يُظهر مجموعةً نتائج مهمة يراعى فيه عدة عناصر أساسية، منها:

- الخطُّ الزمني للتكاليف والمنافع .
- هيكلُ التكاليف والمنافع قبل وبعد الضريبة .
- قائمةُ الدخل التقديرية: تقدير التكاليف والمنافع، ووفورات التكلفة، وأية تكاليف مستبعدة، ومدى تزايد الدخل .
- التدفقاتُ النقدية .
- التحليلُ المالي؛ كصافي التدفق النقدي، وصافي التدفق النقدي التراكمي، والتدفق النقدي المحسوم، وصافي القيمة الحالية NPV، وفترة الاسترداد .
- ومعدل العائد الداخلي IRR، ومعدل العائد على الاستثمار ROI، وتحليل التكلفة .

وعليه فإن النموذج الجيد يجب أن يتمتع بعدة مزايا، منها:

- مدى تحقيقه للنتائج .
- انضباطُه بنظام محاسبي قابل للمناقشة والتفسير .
- تقديرُ منفعه وقياسها، المالية منها وغير المالية .
- وضعُ مقاييس مالية تبين النتائج وتثبتها .
- تحليلُ المخاطر والحساسية .

أخيراً:

يجب توثيق جميع عمليات ومراحل النموذج ورقياً أو آلياً تتضمن وثائقه ونماذجه ومقاييسه وأية مصادر إضافية، وكذلك المراجع والمصادر التي اعتمدها واضعو النموذج لبيان مصداقيته، والجديد الذي يقدمه .

ولإعداد مشروع منتج مالي جديد، يمكن اقتراح النموذج التالي :

## نموذج مشروع تطوير منتج مالي

اسم المنتج :

ملخص المنتج :

وصف عام :

أوجه الاستفادة :

الوصف التفصيلي للمنتج :

وصف المشكلة التي يهدف لحلها :

مدى مساهمة المنتج في حل المشكلة :

وظيفة المنتج :

الاحتياجات التي يلبيها المنتج :

الشرائح التي يستهدفها المنتج :

الدور المتوقع من تطبيق المنتج في دعم وتطوير صناعة التمويل :

المنتجات المشابهة :

عنصر الجودة والابتكار في المنتج :

أبرز المنتجات المطبقة المشابهة للمنتج المبتكر:

الفروقات الرئيسية بينها وبين المنتج المقترح (على شكل جدول):

## إدارة المخاطر:

كيف يمكن إدارة مخاطر المنتج:

## آلية تسعير المنتج:

كيف سيتم تسعير المنتج بالنسبة للمستخدم النهائي؟

هل نموذج التسعير يشابه منتج قائم؟ أم يحتاج لمعادلة جديدة؟

## خطوات تطبيق المنتج:

خطوات تطبيق المنتج والعقود أو الوعود المطلوبة لكل خطوة:

هيكل المنتج بيانياً متضمناً أطرافه المشاركة والعلاقات التعاقدية والمواعيد:

ترتيب تنفيذ الخطوات:

مدى توافق المنتج مع الشريعة ومقاصدها وبيان عدم صوريته:

## خطة تسويق المنتج

## المبحث الثالث: النموذج المؤسسي لبناء المنتجات المالية

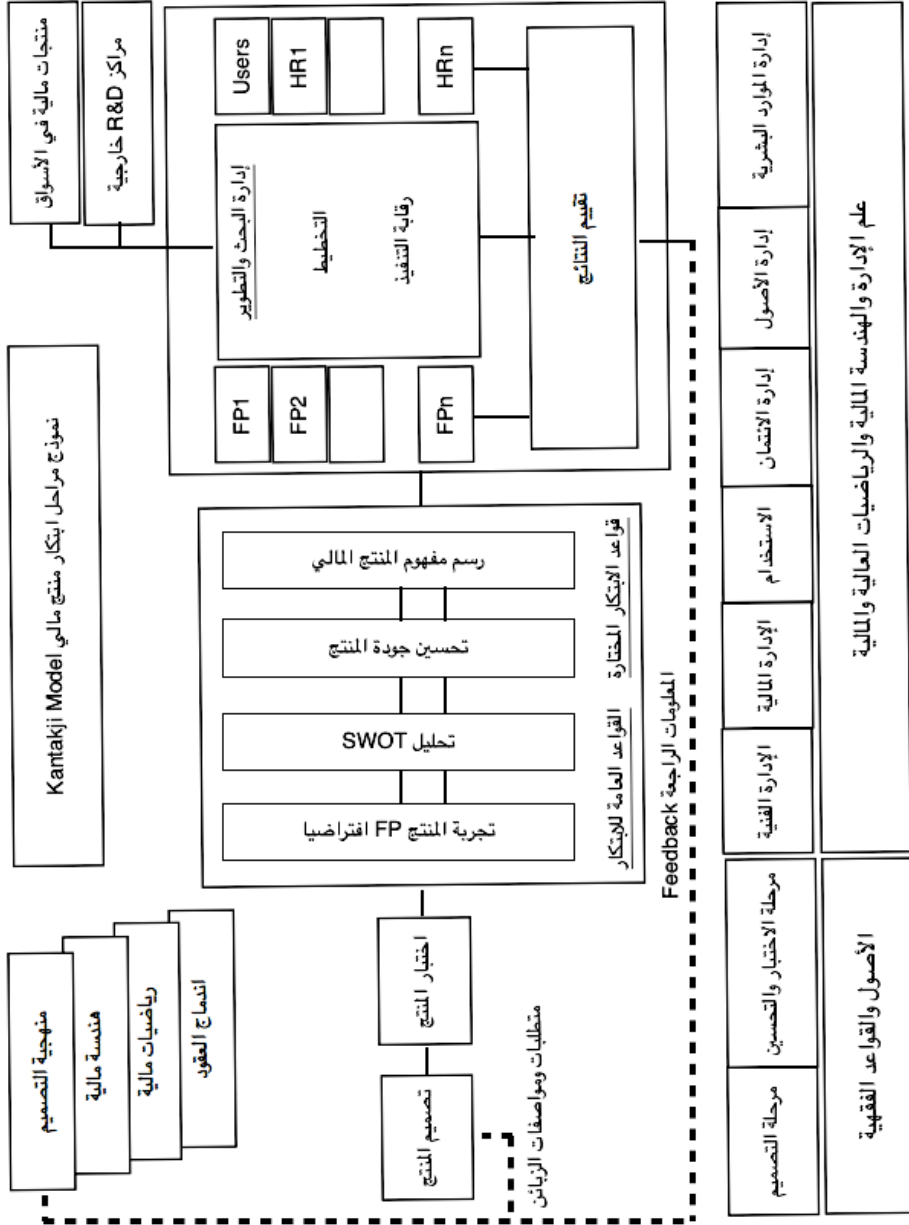
إن عملية الابتكار المالي قد تكون عمليةً فرديةً يقوم بها أشخاصٌ موهوبون، أو عملية يقوم بها فريق تطوير متخصص، وفي الحالة الأولى تبقى أفق الابتكارات الناتجة عن عمليات الابتكار محدودةً ومرهونةً بهؤلاء الأفراد واستمرارهم وتطورهم، بينما في الحالة الثانية يكون أفقها مستمراً متنامياً متجدداً مما يُشكّل ظروفَ منافسةٍ سوقيةٍ تساعد المؤسسة في بقائها في السوق مع تحسينٍ مستمر له، وتحقيق للمجتمع الإنساني النفع الكبير، وتكون ظروف التنمية المستدامة محققةً، خاصة إذا طالت تلك الابتكاراتُ منتجاتٍ ماليةً تعمل في مجال الاقتصاد الكلي المحلي أو العالمي.

إن الاستمرار في رفد السوق المالية بمنتجاتٍ مبتكرةٍ قادرة على تلبية احتياجاتها المتنوعة والمتعددة باختلاف الأزمنة والأمكنة أمر يصعب على الأفراد القيام به، بينما تحويله إلى عمل مؤسسي يجعله لا يقف عند حدودٍ معينة.

لذلك لا بد من وضع أُطرٍ ناظمةٍ لهذه الأعمال الخلاقية لتكون متطورةً متجددةً مضبوطةً بموضوعية بعيداً عن الانحياز الذي يصيب الأفراد لوهم، أو لشيخوخة، أو لملل، أو لهوى في أنفسهم. وهذا يجعل الابتكار كأسلوب حياة، ويروضه ليكون عملية **Process** ضمن عمليات مستهدفة كما ذكرنا في الفصل الأول.

ويقدم الشكل ( ٢٩ ) أمودجاً مقترحاً لمراحل ابتكار منتج مالي مقسمً بشكل وظيفي، يمثل فيه السطر الأول المراجع الأساسية التي تنبثق عنها العلوم المحددة لمراحل الابتكار ويبين السطر الثاني تفصيلها.





الشكل (٢٩) بناء نموذج الابتكار المالي

يوضح المخطط شكل تدفق الإجراءات والتدابير وصولاً إلى تلبية الاحتياجات المباحة للمجتمع المالي؛ فانضباط الإجراءات بداية بالأصول والقواعد الفقهية يجعلها ضمن المباحات بينما تشارك الإدارات الفنية والمالية بتأمين قبول المنتج سوقياً وتحقيق مصالح الأفراد والمؤسسات.

## اعتبارات النموذج:

يحاول النموذج تبسيط عملية الابتكار من خلال أخذه بالحسبان للاعتبارات التالية:

١. يستند هذا النموذج إلى الأصول والقواعد الشرعية والفقهية؛ لذلك فإن أي منتج مالي مبتكر هو وسيلة بين مقاصد الفاعل ومقاصد الشارع يجب أن يراعى في تصميمه تحقيق مقاصد الشريعة الإسلامية، وعدم الخروج عنها.
٢. تشارك إجراءات تصميم أي منتج مالي بذات الخصائص وتنضبط بالقواعد الناظمة نفسها؛ فتساهم عدة حقول علمية في ذلك، نذكر منها مثلاً: نظرية الإدارة، وبحوث العمليات والهندسة المالية؛ لذلك نرى أن نمذجة هذه الأعمال أمراً متاحاً وممكناً.
٣. الشمولية: يتصف النموذج بالشمولية؛ بسبب التشعب التقني للمنتجات المالية.
٤. التغييرات التنظيمية: يركز هذا النموذج على الابتكار المالي كوظيفة ضمن منظمة، دون أن يستبعد المنتجات المالية المطروحة في الأسواق.

٥. التغذية الراجعة للتصميم: يلحظ النموذج التغذية الراجعة من المعلومات لمنهجيات التصميم في نظم التصميم التقنية المختلفة.

## بناء النموذج

يحدد النموذج المقترح الوظائف الجزئية، أو العمليات الجزئية، وترابطها مع بعضها. ويعرض هذا النموذج عملية الابتكار المالي كما تظهر في المنظمة وبمنظار وجهة نظر إدارة البحث والتطوير. ويفترض أن المنظمة تمتلك إدارةً أو قسمًا للبحث والتطوير خاص بها.

وهذا النموذج، كما هو موضح في أسفل الشكل (رقم ٢٩)، يتضمن شريطين:

الأعلى: يوضح الوظائف الجزئية التي يأخذها النموذجُ بعين الاعتبار،

والأسفل: يحدد العلوم التي تنتمي إلى اهتمامات علم الإدارة والهندسة المالية والأصول والقواعد الشرعية؛ حيث تحدد الأصول والقواعد الشرعية مقاصد الشرع، وتجتهد علوم الإدارة والهندسة المالية بتحديد الوسيلة المحققة لمقاصد الفاعل.

تتلخص العمليات الجزئية التي يعتبرها النموذج بما يلي:

### (١) المنتجات المالية:

يتوافر في أي مؤسسة مالية العديد من المنتجات المالية **FP: Financial**

**Products** يمكن ترميزها من 1 إلى n. هذه الخطوة توضح وتحدد مجموعة

المنتجات المالية التي تمتلكها وتطبقها المنظمة، إضافة لاطلاعها على المنتجات المالية المعروضة في الأسواق، والمنتجات المالية الجاري إعدادها من منافسين آخرين. وتحدد

أية منتجات لاحقة للمجموعة المعروفة كنتيجة للقرارات المتخذة بشأن إدخال وتقرير مصير أي منتج مالي .

## ( ٢ ) الطاقة الداخلية :

إن الطاقة الداخلية هي الطاقة التي تمتلكها المنظمة من التنفيذيين المؤهلين ماليا وتسويقيا وائتمانياً، ويقع على عاتقها تسويق وترويج وتنفيذ المنتجات المالية. وعليه: إذا استطاعت المنظمة تحديد احتياجاتها، فإن القرار الاستراتيجي الأول الذي يجب أن تتخذه بهذا الخصوص هو تحديد ماهية الخبرات التي سيتم تنفيذها بالاستعانة بعقود خارجية .

ثم لابد من تدريب الطواقم التنفيذية على تسويق المنتجات الجديدة بإتقان واحتراف عالين؛ فكثير من المنتجات المالية تُراوح مكانها بسبب عدم كفاءة التنفيذيين من ضباط ائتمان وتمويل وخدمات زبائن .

إن مجموعات الطاقة البشرية ستُميز بالأدلة  $1, 2, \dots, m$  . وهذا الترميز يُعرّف الطاقة الداخلية الكلية للمنظمة .

## ( ٣ ) المنتجات المالية الخارجية المعروضة في السوق :

إن المنتجات المالية الخارجية تُعتبر منتجات منافسةً يجب محاكاتها أو التفوق عليها من حيث الجودة الفنية والسعر الأفضل؛ لذلك لابد من تقصي أحوال السوق المالية وسبر منتجاتها باستمرار .

## ( ٤ ) الاستعانة بمراكز البحث والتطوير الخارجية

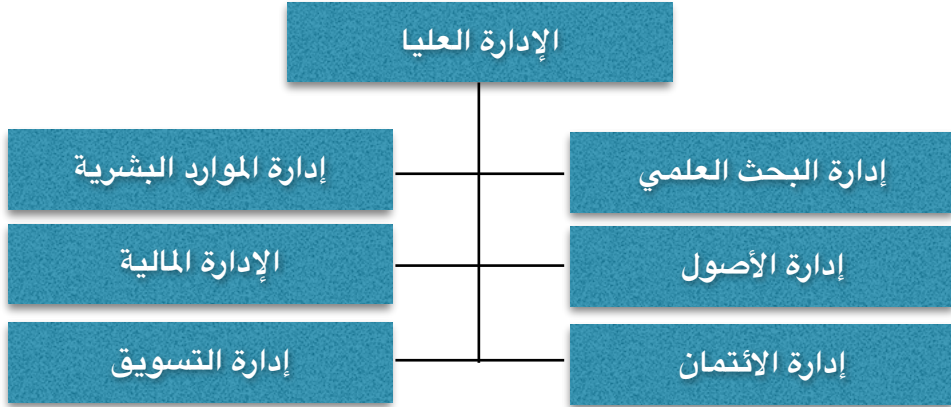
تبرز أهمية الاستعانة بالخبرات الخارجية عندما يكون احتفاظ المنظمة بخبراء في مجالات واختصاصات محددة غير مجدٍ اقتصادياً. وقد تكون هناك اعتبارات مهمة يمكن أن تلعب دوراً في ذلك، منها: نقل مسؤولية التصميم والتنفيذ، إضافة للمسؤولية القانونية إلى جهات أخرى.

## ( ٥ ) إدارة البحث والتطوير

إن مصطلح البحث والتطوير<sup>1</sup> الذي صار يُعرف بالاختصار R&D، هو أحد أبرز المصطلحات المتداولة في أوساط البحث العلمي. وقد عرّفه معيار البحث والتطوير كما يلي:

- **البحث:** هو الفحص المتعمق الهادف إلى اكتشاف معرفة جديدة بأمل أن تكون تلك المعرفة مفيدة في تطوير منتج جديد أو عملية جديدة، أو في اكتشاف تحسين جوهري للموجود من أيٍّ منهما. (الفقرة ١٢٦).
- **التطوير:** هو تحويل نتائج البحث أو المعارف الأخرى إلى خطة، أو تصميم لمنتج جديد، أو خدمة جديدة، أو أسلوب تقني جديد، أو التحسين الجوهري لمنتج أو خدمة أو أسلوب تقني معروف؛ سواء أكان ذلك بغرض البيع أو الاستخدام. ويشمل التطوير: الصياغة النظرية، والتصميم، واختبار البدائل،

1 للمزيد انظر معيار البحث والتطوير، لجنة معايير المحاسبة بالهيئة السعودية للمحاسبين القانونيين، 1998، ص 1314-1315.



الشكل رقم (٣٠)

وإعداد النماذج الأولية، وتشغيل الوحدات الصناعية التجريبية. (الفقرة

١٢٧).

**البحث:** هو الفحص المتعمق الهادف إلى اكتشاف معرفة جديدة بأمل أن تكون تلك المعرفة مفيدة في تطوير منتج جديد أو عملية جديدة، أو في اكتشاف تحسين جوهري للموجود من أي منهما. **التطوير:** الصياغة النظرية، والتصميم، واختبار البدائل، وإعداد النماذج الأولية، وتشغيل الوحدات الصناعية التجريبية.

أما منظمة التعاون الاقتصادي **OECD** فعرفتُه بأنه: "العملُ الإبداعي الذي يتمُّ على أساسِ مؤسساتيٍّ بهدف زيادة مخزون المعرفة، بما في ذلك معرفة الإنسان، والثقافة والمجتمع، واستخدام هذا المخزون لإيجاد تطبيقات جديدة".

لابد أن تتبّع إدارة البحث العلمي إلى الإدارة العليا<sup>1</sup> مباشرة نظراً لأهميتها في الهيكل التنظيمي للمنشأة، وقد يُفرد لها إدارةً خاصّة بها، أو قد تُلحق بإدارة التخطيط أو العكس. وتتركز اهتمامات هذه الإدارة في قيادة التطورات المستقبلية، وتنعكس سياساتها على باقي إدارات المنشأة؛ فإدارة الموارد البشرية لابد أن تكون على تماسٍ مستمرٍّ بالتطورات المستجدة لتدريب وتأهيل أفرادها، أما إدارة التسويق فيقع على عاتقها مهامٌ تقديم المنتجات إلى الأطراف المستفيدة بالشكل الذي يُناسب حاجات المستهلكين المستهدفين. أما الإدارة المالية – بوصفها إدارة داخلية في عملها – فهي تُسجّل تكاليف وإيرادات الأنشطة في مختلف الإدارات، وتُقدّمها على شكل تقارير مالية، إلا أن هذه التقارير تساعد إدارة التطوير العلمي في ضبط التطورات وتوجيهها ضمن معايير الربحية الاقتصادية، الشكل ( ٣٠ ).

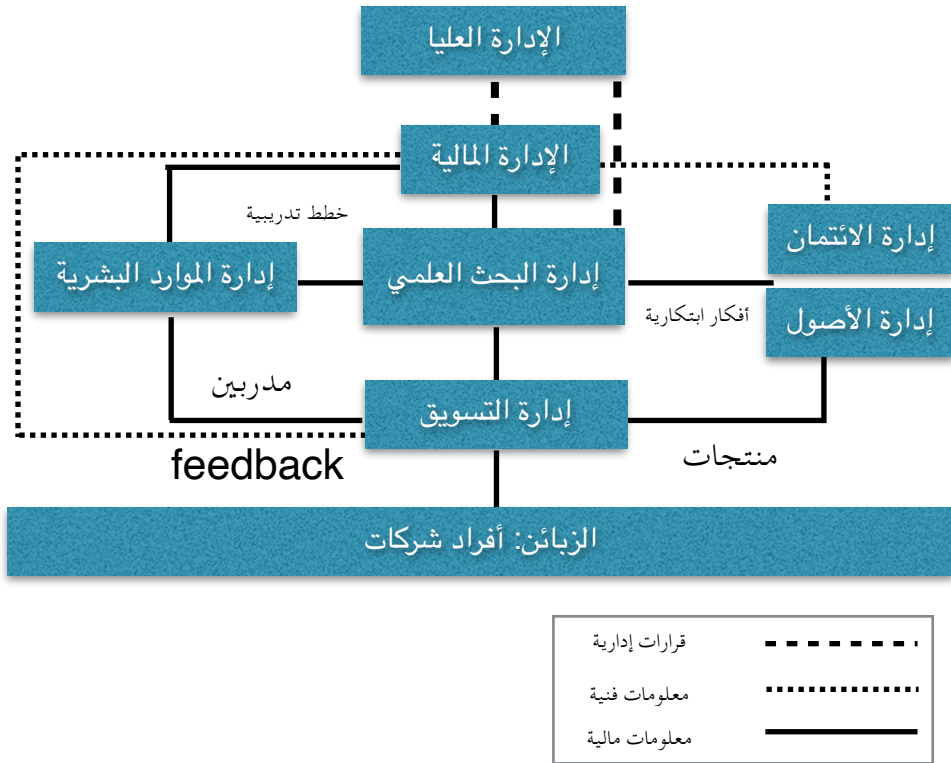
ويمكن تصوير العلاقات التنظيمية للإدارات المذكورة بشكلٍ أفضل وأكثر تحسّيناً واستقلالية فيما إذا أخذنا بعين الاعتبار المعلومات الراجعة **Feedback** المتبادلة فيما بينها بالشكل التالي، الشكل ( ٣١ ):

<sup>1</sup> يقترح لتفعيل دور هذه إدارة البحث والتطوير ما يلي:

- اختيار أعضاء الإدارة العليا والتنفيذية للمنشأة على درجة علمية عالية لضمان اهتمامهم بالبحث العلمي وجدواه. ومن الجدير ملاحظته أن عمالقة شركات التكنولوجيا توجهت مؤخراً إلى تسمية منصب المدير التنفيذي **CEO** بمدير البحث والتطوير واكتفت بذلك وكأنها رفعت من شأن هذه الإدارة لتتربع على عرش الهيكل التنظيمي في الشركة، وهذا تطور ملف لشركات تقود التقنية عبر العالم.
- تخصيص إدارة مستقلة.
- الاتصال المباشر والمستمر بالجامعات ومراكز البحوث المهمة لمعرفة كل جديد.

تعتبر إدارة البحث العلمي بمثابة خلية العمل ( خلية النحل ) التي تُشرف على إدارة النواحي العلمية لأنها:

- ١- تهتمُّ برصد التطورات العلمية العالمية . وتستقبل المعلوماتِ الراجعةً من :
  - داخل المنشأة؛ كإدارة الائتمان، وإدارة الأصول، وإدارة التسويق، والإدارة المالية .
  - خارج المنشأة؛ سواء من المستفيدين من المنتجات المالية مباشرة، أو من صداها في الأسواق .



الشكل ( ٣١ ) إدارة البحث العلمي وعلاقتها التنظيمية مع الإدارات ذات العلاقة



٢- ثم توظيف ذلك في إنتاج مبتكراتٍ ومنتجاتٍ جديدة، أو بإجراء تعديلاتٍ على المنتجات الجارية تسويقها لتحقيق أكبر نفعٍ ممكن، وتحقيق سبقٍ بطرح هكذا منتجاتٍ.

٣- كما تقوم هذه الإدارة بالاتصال والتعاون مع العديد من المنظمات والهيئات والمؤسسات العلمية والمهنية المحلية والإقليمية والعالمية؛ لتوطيد الخبرات والبرامج، وإجراء التحالفات العلمية واتفاقيات تعاون بما يكفل المحافظة على المنهج العلمي والمتخصص للمنشأة.

٤- وهي تُقرر مع إدارة الموارد البشرية الخطط التدريبية للمنتجات الجديدة والمعدّلة.

٥- وتزود الإدارات الفنية من ائتمان وإدارة أصول وما شابه ذلك بالمنتجات المالية بعد التعاون معها لتحويل الأفكار الإبداعية إلى منتجاتٍ مبتكرة.

٦- وتقوم إدارة التسويق بطرح هذه المنتجات في الأسواق، ويدعمها فريقٌ عملٍ مؤهلٍ ومدربٍ بشكلٍ كافٍ.

أما مهام إدارة البحث العلمي، فتتلخص بالآتي:

- توطيد الخبرات العلمية.
- ابتكار منتجات مالية جديدة، وتعديل المنتجات القائمة لتوطيد مكانة المنتجات في الأسواق وبين الجمهور. وكذلك الحصول على اعتمادات علمية ومهنية للمنتجات.

- عقد المؤتمرات والندوات والفعاليات العلمية، والمتابعة الإعلامية الداخلية والخارجية، وترتيب التصريحات الإعلامية بالتنسيق مع الإدارة التسويقية.
- جمع البحوث والدراسات والمقالات والمتابعات وإنشاء قاعدة بيانات علمية.
- المتابعة مع إدارة الموارد البشرية بإجراء الدراسات، وإعداد بحوث ودراسات تقييم عائد التدريبات، وتقييم الخدمات المقدمة، ودراسة التغذية الراجعة للعملاء. وكذلك تصميم وصياغة البرامج والمنتجات التدريبية، وبرامج تأهيل الطواقم التدريبية المتخصصة.

### (٧) تقويم النتائج :

تقتضي نُظم التخطيط والمراقبة تقويم الأداء باستمرار لكي يُحدد متى يكون التكيف والتحسين مطلوباً؟ ويتناول التقويم عناصر متنوعة؛ منها: تكاليف المنتج، ومعوقات تنفيذه، إضافة إلى مشاكل قد تعترض سبيل تسويقه... الخ. ويمكن أن يؤدي التقويم إلى إجراءاتٍ تصحيحيةٍ عديدة، نذكر منها:

- تعديل المنتج المالي .
  - تكييف مفهوم المنتج المالي .
  - تكييف طريقة استخدام المنتج المالي .
- وتستفيد الهيئات الشرعية ومدققها من هذه الإجراءات لتتكيف مع احتياجات ومتطلبات العملاء ضمن قواعد ومعايير الابتكار المالي؛ لذلك يكون ذلك مُدوّنًا

ضمن دليل يخص المنتج أو الأداة المالية تكون دليلاً استرشادياً لجميع العاملين الشرعيين والفنيين على حدٍ سواء، وهذا يتطلب تفرضه متطلبات الحوكمة .

### ( ٨ ) المعلومات الراجعة :

إن بعض التعديلات التي تبدو جذابةً قد تكون باهظةً التكاليف بالنسبة لما هو قائمٌ ومع ذلك فإن نتيجة البحث قد تكون تغذيةً راجعةً لمنهجية التصميم لكي يمكن استخدام هذه المنتجات عندما يُظهر منتجٌ جديد وظائفَ واستخداماتٍ أكثر تطوراً .

وإن توظيف آراء العملاء والجهات القائمة على تنفيذ المنتج وعكس ذلك على شكل تعديلاتٍ قد تكون جوهريةً على المنتج نفسه، ليتمَّ طرحه بنسخةٍ أكثر تطوراً؛ فنهاية أي منتجٍ تجاري، أو صناعي، أو خدمي هي رهنٌ بتسويقه وتصريفه، وهذا لن يحصل ما لم يحقق إشباعاً لحاجاتِ العملاء المستهدفين .

### ( ٩ ) تحديد متطلبات ومواصفات منتج مالي :

عندما يُطلب تصميمُ منتجٍ ماليٍّ محدّدٍ، فإن المواصفات تكون محددة من قِبَلِ الزبون، والزبون قد يكون فرداً أو مجموعة أفراد أو مؤسسات عاملة في السوق، وقد يكون مؤسساتٍ ماليةً زميلةً؛ بل يمكن أن تكون المؤسسة المالية نفسها بحاجة لذلك؛ فإضافةً إلى الأداء الذي يُكَيِّفُ طبقاً للشروط المطلوبة، فإن المواصفات تُحدّد متطلباتِ المنتج المالي المرغوب .

## ( ١٠ ) تصميم منتج مالي :

إن هذا الموضوع يقع ضمن نطاق عدة إداراتٍ فنيةٍ؛ كالمهندسة المالية، والمحاسبة، والإدارة المالية، وإدارة المخاطر، إضافةً إلى القواعد والمعايير الشرعية. وتشمل هذه المرحلة:

- إعداد المنتج المالي .
- اختبار افتراضيا: ويكون ذلك بتنفيذ إجراءاتٍ تمثيليةٍ مفترضةٍ تحاكي الواقع لتتبع بعض مشاكل التطبيق، ويمكن الاستعانة بزبائن حقيقيين بغية محاكاة الواقع قدر الإمكان، أو يمكن تطبيق ذلك تجريبيا على شريحةٍ من الزبائن، ورصد نتائج التطبيق .
- تحسين أدائه: بناء على نتائج رصد التطبيق الافتراضي السابق يمكن إجراء بعض التحسينات على المنتج .
- حساب تكلفة المنتج: ويدخل في حساب تكلفة المنتج اعتباراتٌ عديدة؛ كالمصاريف الإدارية المباشرة التي تتمثل في الرواتب، ومصاريف غير مباشرة كالإيجار الفعلي أو المحسوب، وتكلفة الفرصة الضائعة لرأس المال نتيجة الاستثمار ضمن هذه الصيغة إضافة لبعض التكاليف المكتبية .
- تسعير المنتج: يمكن اللجوء إلى تسعير المنتج المالي بإحدى طرق التسعير المتعارف عليها؛ وذلك بحسب ظروف السوق والمنافسة السائدة؛ فالتسعير قد يكون بسعر التكلفة مضافا إليه ربح محدد، أو بتسعيرٍ تنافسيٍّ مُراعٍ

لأسعار الظلّ السائدة في الأسواق، أو باللجوء إلى طرق أخرى. وقد تعرضنا لطرق وأساليب التسعير بوصفها معياراً فنياً، ووضعنا في الملحق (أ) مناقشة وتحليل تسعير حالة مدروسة.

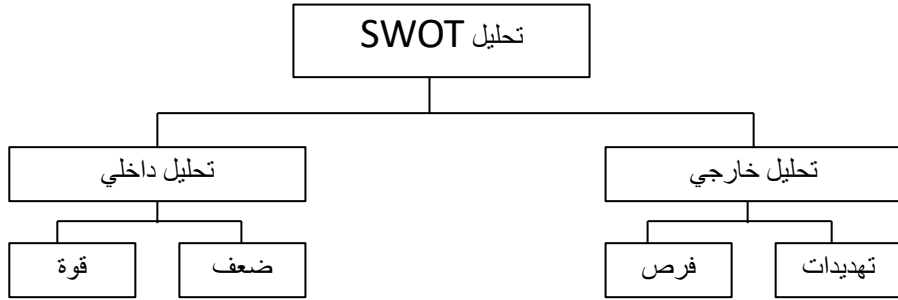
## ( ١١ ) القواعد الفعالة للابتكار المالي

هناك قواعدٌ عامّةٌ تخضع لها المنتجات المالية الإسلامية جميعها، وقواعد أخرى خاصة بكل منتج مالي على حدة، وقد تمّ التطرق لهذه القواعد سابقاً بإسهابٍ وتفصيل.

## ( ١٢ ) تحليل نقاط القوة والضعف SWOT

يُعتبر تحليل ( القوة، والضعف، والفرص، والتهديدات ) أداةً من أدوات الإدارة الإستراتيجية؛ لأنه يساعد في تمييز نقاط القوة والضعف، والفرص والتهديدات لمنتج مُعيّن.

فالقوة والضعف هي عواملٌ داخليةٌ تُشكّل قيمةً أو تُحطّمها من خلال فقدان أو توافر منتجٍ جديدٍ مطلوبٍ مقارنةً مع المنافسين، ويمكن قياس ذلك باستعمال تقييماتٍ معياريةٍ نموذجيةٍ داخليةٍ أو خارجيةٍ. أما الفرصُ والتهديدات فهي عواملٌ خارجيةٌ تُشكّل قيمةً أو تُحطّمها أيضاً. وقد لا تستطيع منظمةٌ أو منشأةٌ ما السيطرة عليها، لكنها تنتج من آلياتٍ تنافسٍ السوق، وقد تنتج من عواملٍ قانونيةٍ، أو اجتماعيةٍ، أو تقنيةٍ، أو سياسيةٍ، أو اقتصاديةٍ، أو سكانيةٍ، أو ثقافيةٍ، الشكل (٣٢).



الشكل (٣٢) عناصر تحليل SWOT

ويجب على أي منظمة أن تحاول التلاؤم مع بيئتها الخارجية، ويُعتبر هذا التحليل بمثابة الخطوة الأولى. ويمكن تمثيل هذه القوى بمصفوفة مقارنة لتكون بمثابة أداة لدمج العوامل الداخلية بالعوامل الخارجية.

وتُصاغ الاستراتيجيات عادةً من الخارج إلى الداخل لصياغة إستراتيجية (متأثرة بالسوق)، وقد تُصاغ من الداخل للخارج لصياغة إستراتيجية (مصدر قيادة).

## (١٣) رسم مفهوم المنتج المالي:

إن السؤال الرئيس هو: كيف سيستخدم المنتج المالي؟ وما آليات تسويقه؟ ومصطلح "مفهوم المنتج المالي" يُعبّر عن مجموعة مرتّبة من القواعد التي تصف مسبقاً ما الإجراءات الواجبة التنفيذ؟ ومتى يجب أن تُنفذ؟.

إن الهدف من رسم مفهوم للمنتج المالي هو بقصد ترسيخه في السوق بطريقة صحيحة وسليمة، يُذكر أن أول آلة تصوير صنعت كانت آلات زيروكس في الولايات المتحدة الأمريكية، وبسبب رسم وإرسال مفهوم صحيح لها صار الناس

يتداولون فيما بينهم بدل أن يقول أحدهم صوّر لي هذه الورقة فيقول Zerox this وهذا مبناه حلول كلمة "زيروكس" وهي ماركة آلة التصوير محل كلمة "صوّر"، وكذلك الأمر حلت كلمة "Google it" محل ابحث عن كلمة كذا. يمكن توضيح العمليات الجزئية في الشكل السابق رقم ( ٢٩ ) حسب تسلسل وُرودها فيه بما يلي:

تحصل إدارة التسويق - من خلال تماسّها مع عملاء المؤسسة المالية - على متطلباتهم، وحاجاتهم، أو مواصفات خاصة تهمّهم؛ سواء مباشرة أو من خلال البيانات المرتجعة من السوق بشأن صلاحية أو عدم صلاحية المنتج، أو حتى من خلال البيانات الواردة من التنفيذيين في المؤسسة المالية نفسها.

تُحال الطلبات الجديدة منها إلى المراقب الشرعي - كما شرحنا سابقاً - ليُدلي برأيه في شرعية تلك الطلبات، وحسبما ذكرنا سابقاً فإن منطقة الابتكار المالي تكمن فيما هو جديد كلياً أو جزئياً، وحيث يكون أمام المراقب الشرعي خياراً تحويل الطلب غير المعتاد عليه إلى الهيئة الشرعية لدراسته وإبداء الرأي فيه، وقد أوضحنا سابقاً تأخّر قرار التحريم في شأن كل جديد؛ بل تسعى الهيئة لإعادة تكييفه العمليات، أو طرح بديل كفوٍ يُحقّق متطلبات الزبائن وهذه عبّرنا عنها بمقاصد الفاعل ضمن معايير مقاصد الشارع، فإن أمكن ذلك - إعادة التكييف أو طرح بديل - فإن فريق التطوير الفني والشرعي يشترك بمجمّله في تحقيق الأمر. فتصميم المنتج يتأثر بمنهجية التصميم؛ سواء قواعد الهندسة المالية الناظمة، أو الرياضيات،

أو قواعد امتزاج العقود وتقابلها، ويكون ذلك كله مستندا إلى معايير الابتكار المالي ضمن الأصول والقواعد الفقهية.

ثم يليها مرحلة اختبار المنتج المالي بشكل افتراضي ضمن المؤسسة المالية أو على زبائن مُفترضين. ويتم تحديد نقاط ضعفه وقوته، وتطبق في هاتين المرحلتين القواعد الفعالة للابتكار المالي، وهذه القواعد تكون قواعد عامة متعارفاً عليها بين المهندسين الماليين والشرعيين.

ثم يتم محاولة تحسين المنتج بناء على المراحل التي سبقت، ويتم محاولة وضع وإرساء للمفهوم المالي للمنتج المالي، وهذه تُطبق عليها قواعد تم اختيارها من قبل خبراء وممارسين مهنيين، أو من خلال تكرار عملية الابتكار نفسها.

ثم ترصد إدارة البحث والتطوير ضمن المؤسسة ما تمتلكه من منتجات مالية عديدة، وما تمتلكه من خبراء ماليين وائتمان ومحاسبة وموارد بشرية وخبراء إدارة أصول مُستعينة بمراكز وخبراء خارجيين لإدارة تحسين وتطوير منتجاتها، أو إدخال منتجات وخدمات جديدة مستخدمة وظيفتي التخطيط ورقابة الأداء على تلك الموارد جميعها والتي أسمينها الطاقات والموارد المتاحة فتوازن بينها وبين تحقيق الغايات المنشودة التي ترسمها من خلال استشرافها للمستقبل ومن خلال قراءتها لسلوك المنافسين في السوق إضافة لتجارب ودراسات طاقمها من المهندسين الماليين الذين يضعون مناهج التصميم، ويقومون بالابتكارات وتجربتها حتى تصبح مؤهلة للدخول ضمن طاقة إدارة البحث والتطوير. وتهتم إدارة البحث والتطوير بتقييم



النتائج الداخلية والخارجية الآتية من سبب الأسواق وتقوم بتوصيلها إلى فريق التطوير لمراجعتها في النسخ التالية من المنتجات المالية التي قد تنتجها أو تصدرها. وتتفاعل هذه الإدارة مع إدارة التسويق وإدارة الموارد البشرية والإدارات المالية كما ذكرنا سابقاً لتحقيق الانسجام الداخلي، وللابتعاد عن التعارضات التي تُسيء للمؤسسة المالية فتعمل على تطويرها وحلّها. وتستمر هذه العمليات بلا توقّفٍ ما دامت المؤسسة المالية على قيد الحياة؛ فتراقب إدارة البحث التطوير أعمارَ منتجاتها ودورة حياتها وسلوكها في الأسواق، وبناءً على ذلك، (الشكل ٢٩)، قد تُقرر الإدارة إخراجَ وتوقيف بعض المنتجات التي استنفذت، أو كما أطلقنا عليه طورَ الهبوط وتراجع المبيعات مستعينةً بأدواتٍ أوضحناها في نماذج العمل. ومن جهةٍ أخرى يترتب عليها تزويد السوق بمنتجاتٍ جديدةٍ أو متجددةٍ باستمرارٍ للبقاء في السوق أمام تحرك المنافسين المحليين والعالميين، وقد أطلقنا على هذه المرحلة طورَ الابتكار.

## المبحث الرابع: نموذج منتج مالي حالة عملية:

### صندوق سكن التكافلي

يهدف النموذج<sup>1</sup> إلى بناء ١٠٠ بيت وبيعها تقسيماً دون اللجوء إلى تمويل خارجي بأسرع وقت ممكن والذي يتوقع أن يكون دون العشر سنوات، وبتكلفة منافسة.

اجتمع مئات الأئمة في الولايات المتحدة الأمريكية بحثاً عن حلّ لتمويل السكن؛ لكن الإصرار على التفكير ضمن الصندوق تمنع الكثيرين من الابتكار. قدّم حينها الشيخ الدكتور عصام رجب (مؤسس جامعة أريس) حلاً ابتكارياً يجمع بين البيع النقديّ والبيع بالتقسيط؛ بما يغني عن اللجوء للمصارف جميعها، وبما يُحقّق وفراً لتكاليف الإقراض، وتجنباً للربا المحرّم.

يعتمد (نموذج سكن تكافل) على تأسيس صندوق استثماريٍّ أطرافه مستثمرون أو متكافلون، يضم أعضاء منتسبين راغبين بالحصول على سكنٍ بالتقسيط ضمن فتراتٍ متوسطة تمتد من سبعٍ إلى عشرٍ سنواتٍ وبسعرٍ معقولٍ يُقارب البيع النقديّ، بشروطٍ أفضلٍ مما تقدّمه مؤسسات التمويل بنوعيتها التقليدية والإسلامية، والتي تُقدّم بيوتاً بدفعاتٍ قد تستمر لأكثر من ١٥ سنة وزيادات كبيرة.

<sup>1</sup> فكرة النموذج: د. عصام رجب، تنفيذ: أيهم محمود الحميد ونور الجزماتي بإشراف د. سامر قنطقجي

يُدمج النموذجُ بين عمليتي (بيع البيوت نقداً لغير الأعضاء وتقسيمًا لأعضاء الصندوق)، وتهدف إلى إشراك عملية البيع النقدي لجمع مزيدٍ من السيولة وإدارتها بأفضل شكلٍ بُغيةً التحكُّم بجدولة عمليات بيع التقسيط.

يفترض النموذجُ الحصولَ على تمويلٍ أوليٍّ للانطلاق بأعمال الصندوق بجمع دفعاتٍ أوليةٍ من الأعضاء، أو بالحصول على مساهمةٍ مستثمرينٍ بالصندوق لاقتناء بيوتٍ وبيعها نقداً وتقسيمًا؛ سواء تمَّ شراؤها جاهزة، أو تمَّ إنشاؤها استصناعاً أو باستصناعٍ موازٍ.

يحتجُزُ النموذجُ نسبةً من التمويل الأولي (رأس المال) يُحدِّدها مستخدمُ النموذج بما يناسب الظروف المحيطة، ويوجَّه الجزء المتبقي الذي يمثِّل رأس المال التشغيلي إلى شراء أو بناء مجموعةٍ من البيوت؛ حيث يبيع جزءاً منها نقداً، ويُسلِّم الجزء الآخر تقسيطاً للأعضاء.

رأس المال (ن) = عدد الأعضاء × الدفعة المقدمة من كل عضو

المخصص المحتجُز = رأس المال (ن) × نسبة الاحتجاز

رأس المال التشغيلي (ن) = رأس المال (ن) - المخصص المحتجُز

حيث (ن) هي سنة الأساس أو سنة انطلاق الصندوق.

وبناءً عليه: فإن عدد البيوت الممكن اقتناؤها أو بناؤها مرتبطٌ برأس المال التشغيلي

للفترة (ن)، ويُحتسب كالتالي:

عدد البيوت (ن) = رأس المال التشغيلي ÷ تكلفة البيت

سيتم تخصيص عدد البيوت في الفترة (ن) بين عملاء النقدي والتقسيت، ويقترح النموذج أن يكون نصفها نقداً، والآخر تقسيطاً للفترة (ن) نفسها مع الأخذ بعين الاعتبار بتدوير الجزء الكسري؛ حيث يتكون عندما يكون رأس المال فائضاً عن إنجاز عدد صحيح من البيوت.

نوعا البيع في النموذج:

- البيع النقدي: بعد تحديد البيوت المراد المتاجرة بها (أي بيعها نقداً) فإنَّ البيع النقدي سيحقق السيولة المناسبة التي ستساعد على استمرار المشروع وتغطية الفجوات التمويلية التي قد تنشأ خلال عمُر المشروع. كما تساهم أرباح البيع النقدي المتراكمة في جمع سيولة كافية لتسليم بيت إضافي لعضو آخر.

- بيع التقسيط: يساعد بتجميع دفعات شهرية محدّدة يمكن جدولتها تدفقاتها النقدية بما يساهم بتسليم مزيد من البيوت.

مثال: بفرض اكتتاب ١٠٠ عضو في الصندوق الاستثماري بدفعة أولى قدرها ١٥٠٠٠ وبدفعة شهرية قدرها ١٠٠٠، فإذا بلغت تكلفة البيت ٩٠٠٠٠ وقدر سعر بيعه بسعر ١٠٥٠٠٠، فإن تطبيق المعادلات السابقة سيؤدي إلى:

$$\text{رأس المال} = 100 \times 15000 = 1500000$$

وبفرض أن نسبة التشغيل ستبلغ ٦٠٪ فإن الخصاص المحتجز سيعادل:

$$600000 = 40\% \times 1500000$$

وبذلك فإن رأس المال التشغيلي في الفترة الأولى سيبلغ:

$$900,000 = 150,000 \times 60\%$$

وبما أن رأس المال التشغيلي هو الأساس في تحديد عدد البيوت الممكن إنجازها، فبتقسيمه على تكلفة البيت يتحدد عدد البيوت الممكن إنجازها وذلك كالتالي:

$$10 = 900,000 \div 90,000$$

وبناء على ما سبق: سيقترح النموذج بيع نصفها أي خمسة بيوت نقداً، وتسليم الخمسة الباقية تقسيطاً للأعضاء. وهذه نسبة مثالية بحسب النموذج، وهي قابلة للتعديل.

وعليه فإن:

$$525,000 = 105,000 \times 5 = \text{قيمة المبيعات (ن)}$$

$$450,000 = 90,000 \times 5 = \text{تكلفة المبيعات (ن)}$$

$$75,000 = 450,000 - 525,000 = \text{الربح (ن)}$$

وعليه: فإن التدفقات النقدية بنهاية الشهر الحالي (i) هي السيولة المتاحة بالصندوق في الفترة (i)، والتي سيدور منها بداية الشهر التالي (i+1) جزء يكفي شراء بيوت لبيعها نقداً حسب رغبة مدير الصندوق والباقي تقسيطاً.

وستتكرر هذه العملية باستمرار لأشهر الفترات التالية.

$$525,000 = 75,000 + 450,000 = \text{التدفق النقدي بنهاية (i)}$$

يمثل هذا الرصيد التدفق النقدي متاح لبداية الفترة التالية (i+1).

## العمليات المكررة:

بتقسيم التدفق النقدي المتاح للفترة (i) على تكلفة البيت، سينتج عدد البيوت الممكن إنجازها في الفترة (i+1) ثم توزيع استثمارها بين البيع النقدي والتقسيم. والبيع النقدي يتحكم به عوامل العرض والطلب السوقيين، ويسمح النموذج لمدير الصندوق التحكم بإدخال العدد المتوقع أو الفعلي لمتابع النموذج احتساب البيوت المقسطة على الأعضاء تلقائياً.

ويكون عدد البيوت في الشهر الثاني:  $90000 \div 525000 = 0.171$  فيتم إنجاز خمسة بيوت وتدوير المتبقي إلى الشهر التالي، تُوزع اعتماداً على القرار التسويقي لمدير الصندوق كما أوضحنا. وهكذا..

وبناء على المثال السابق: ستتراكم كل تسع دفعات (أو تسعة أشهر) ما يكفي لمقابلة تكلفة بيت يوزع على أحد الأعضاء.

كما يفترض المثال بيع بيت نقداً كل ثلاثة أشهر؛ مما يحقق سيولة لمدير الصندوق تساعد باستمرار العمليات، وتُراعى أفضلية التوزيع بهذه الحالة للبيع النقدي ولو على حساب تأخير تسليم بيوت للأعضاء.

فإذا سمحت ظروف السوق ببيع أكثر من بيت؛ فلمدير الصندوق تقرير ذلك للتحكم بحجم السيولة بما في ذلك الأرباح المتراكمة التي تعود على الصندوق. وكلما كانت المبيعات النقدية أكبر سرع ذلك من تحقيق هدف الصندوق.

يمكن تطبيق صيغ الاستصناع والاستصناع الموازي، والمربحة والمربحة للأمر بالشراء على كل ما سبق بيانه.

## فوائد النموذج:

( ١ ) إن فترة سداد الأعضاء للحصول على بيت هي فترة جيدة مقارنةً بالفرص المتاحة في السوق (بلغت حسب معطيات المثال السابق ست سنوات ونصف).

( ٢ ) سيحصل الأعضاء على بيت بسعر مناسب مقارنةً بالفرص المتاحة في السوق، وحسب المثال تم: بيع البيت بسعر جيد مقارنةً بأسعار بيع التقسيط في السوق.

( ٣ ) يبتعد التمويل المقترح عن التمويل الربوي؛ أي التمويل بالفوائد الربوية التي تفرضها المؤسسات التقليدية.

( ٤ ) يُحقّق النموذج ضبطاً لمخاطر التضخم وتقلبات الأسعار؛ بسبب قصر الفترة التي يحقق فيها الغاية المنشودة بتسليم ١٠٠ بيت خلال ٧٨ شهراً حسب المثال، ويتغير ذلك بتغير المعطيات المحددة.

تُوفّر الأعمدة الأربعة الأخيرة البيانات اللازمة لمدير الصندوق وذلك كما يلي:

■ يُبين عمود التدفقات النقدية المتاحة حجم السيولة شهرياً، ويظهر مدى ابتعاد الصندوق عن مخاطر السيولة. كما يسمح لمدير الصندوق التحكم لإنتاج المزيد من البيوت في الفترة اللاحقة عند الضرورة.

■ يُبيِّن عمود البيوت المسلمة للأعضاء ولغيرهم ضبطاً كمياً لأعداد البيوت شهرياً .

■ يُبيِّن عمود الربح الشهري والمتراكم إنجاز العمل ضمن حدود التكلفة؛ مما يُظهر إنجازَه بشكل تكافليٍّ، وقد ظهرت الأرباحُ بشكلٍ متزايدٍ اعتباراً من الشهر ٧٨: أي بعد تحديد الهدف المنشود بتحقيق تسليم ١٠٠ بيت للأعضاء .

أما عن وجهة نظر التحليل المالي فيمكننا ملاحظة النتائج التالية:

١ . سيُحقق الصندوق الرسملة بعد ٧٨ شهراً حيث سيبدأ بتكوين رأسمالٍ يخصه .

٢ . يمكن لمدير الصندوق أن يضع سعرين متفاوتين لترويج البيع النقدي؛ لتحقيق تدفقات نقدية متسارعة تُساعده في رسم سياساته؛ خاصة إذا ظهرت رغبة العملاء بالتقسيط دون النقدي .

٣ . باحتساب معدلات العائد يتبين جودة المشروع، ومن ذلك:

– نسبة معدل العائد الداخلي  $IRR = 15.00\%$  .

– نسبة معدل العائد الداخلي  $MIRR = 10.33\%$  .

– نسبة  $Mqam = 2.17\%$  ومقام هو معيار قياس أداء المعاملات المالية

الإسلامية ( للمزيد : الرابط ) .

إن ( نموذج سكن التكافلي ) هو طريقةٌ للتفكير خارج الصندوق .



للمزيد حول الحسابات التفصيلية يُنظر ملف الاكسل: [الرابط](#)، ومما يُؤسّف له عدمُ تبنيّ أيّ شركةٍ إسلاميةٍ للنموذج، ومّا يُسعدني تبنيّ شركةٍ سنغافوريةٍ له وإعلانها عنه وما يُؤسف له أن أغلبُ المكتتبين فيها كانوا من غير المسلمين!!



## الفصل السابع

### مسائل وتطبيقات على الابتكار المالي

سنعرض في الفصل مسائل وصوراً مع مناقشتها وبيان هندستها، ثم نطور بعضها لدخول أعماق الهندسة المالية لسبرها، وتعلمها من أصولها القديمة والحديثة من بطون كتب أهل السنة والجماعة، ولنستطلع الأدوات الحديثة ما وافق منها شريعة الإسلام فنأخذ به؛ لأن (الحكمة ضالة المؤمن)، وما خالف تركناه مع بيان الحجة والسبب.

#### مسألة ١٣٨: دمج التورق مع بطاقة الائتمان

بطاقة الائتمان هي شكل من أشكال الاستدانة، يجري الربا فيها إذا اشترى حامل البطاقة سلعا وخدمات، ولم يسدّد القيمة خلال فترة محدّدة. وللخروج من هذا الإشكال، تُدرج بعضُ المصارفُ التورق مع بطاقة الائتمان لتأمين السيولة لسدّ النقص الحاصل. وبموجب ذلك يُوكّل صاحب البطاقة المصرف بالتورق عند حلول الأجل، وعدم سداده للمبلغ المسحوب من البطاقة ليتحاشى الوقوع بالربا.

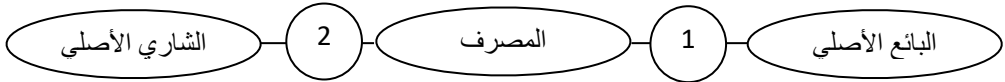
لكن عند السحب النقديّ ببطاقة الائتمان يجري الربا مباشرة؛ لذلك فإن الوسيلة المقترحة لا تُقدّم حلاً، لاجتماع قرض وبيع وهذا منهي عنه..

تفكيك المنتج ومناقشته:

يتألف المنتج السابق بيانه من منتجين مركبين؛ حيث يُطبَّق التورُّق على الاستدانة عند حصول شرطٍ محدد، وبما أن التورق بحد ذاته تورُّقٌ منظمٌ وهو منهيٌّ عنه فإنَّ المنتج السابق ليس ابتكاراً حقيقياً؛ بل حلاً لمن وقع في ضرورة الاستدانة، وتأخَّر فيها. والصحيح ألا يغرق الناسُ في الدين، وألا يستمرَّ فيه إعمالاً للنهي عن الدين، والوقوع في الغرم، وخشية موت المدين دون سداد دينه.

### مسألة ١٣٩: إدخال بيع الفضولي في عقود المصرف

يدخل المصرف عادةً كوسيطٍ بين البائع والشاري بصفةٍ مُموَّلٍ، وليس بصفةٍ مُقرضٍ أو مقرَّضٍ؛ فيشتري من البائع الأصلي ثم يبيع للمشتري الأصلي. ويمكن تمثيل العلاقة على الشكل التالي، الشكل (٣٣):

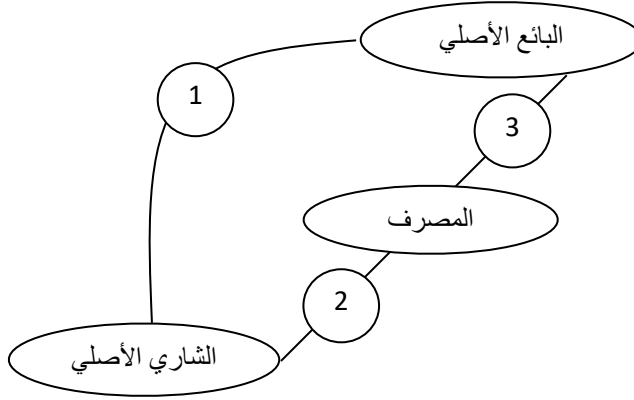


الشكل (٣٣)

تقوم بعض المصارف بإدخال شخصٍ آخر أو نفس الشاري ليقوم نيابةً عنها بإجراءات الشراء أو التفاوض، وهذا ما يُسمَّى بالفضولي؛ فيقوم هذا الشخص نيابة عن المصرف بذلك، فإذا كان الفضولي شخصاً غريباً عن أطراف العقد فيمكن تمثيل العلاقة على الشكل التالي، الشكل (٣٤):

فإذا تصرف الفضوليُّ من تلقاء نفسه - وهذا الأصل في تسميته فضولياً -؛ فيكون عمله موقوفاً على إجازة الطرف الآخر؛ فيصير وكيلًا؛ فإن لم يُجزَّه كان فعله ملغياً.

## مسألة ١٤٠: تكييف الحساب الجاري



الشكل (٣٤)

يُكَيَّفُ الحساب الجاري على أنه قرضٌ حسنٌ من صاحب الحساب إلى المصرف الإسلامي، وتكون يدُ المصرفِ عليه يدَ ضمانٍ، أي: أن مسؤوليته شاملةٌ لجميع الظروف التي قد تصيب دين المقترض بأي أذى، أما العائدُ الناجم عن استثمار هذا الحساب فهي تعود للمصرف بحسب قاعدة الخراج بالضمان.

فإذا قلنا أن يدَ المصرفِ يدُ أمان، فيكون مبلغُ الحساب وديعةً، ومسؤوليته ستقتصر على مخاطر التعدي والتقصير، فإن لم يُقَصِّرْ ولم يتعدَّ فلا شيءَ عليه إن هَلَكَ المبلغ المودَع، ولا يوجد أي عائدٍ على الحساب؛ لعدم جواز استثماره، أو التصرف فيه.

فإن قلنا بأنه وديعةٌ مأذونةٌ بأن يستأذن المصرفُ صاحبَ الحساب باستخدامه، فإن الحكم السابق أي: بكونه وديعةً لن يتغير، ويكون العائدُ للمودَع عنده وهو

المصرف. وبذلك نكون قد أخرجنا المصرفَ من جزءٍ من المسؤولية تجاه صاحب الحساب؛ كوقوع جائحةٍ مثلاً، أي: كما حصل في الأزمة المالية العالمية الأخيرة ٢٠٠٨، وهذا من الحيل.

## مسألة ١٤١: قلب الدين على الدين

هو إحلالُ دينٍ جديدٍ مؤخَّرٍ محلَّ دينٍ سابقٍ التقرُّر في الذمة بعد حلولِ أجله، من غير جنسه، أو من جنسه مع زيادةٍ في القدر أو الصفة يُستخدم لإعادة هيكلة السُّداد في البنوك الربوية. وصوره:

- تأخيرُ الدين الذي حلَّ أجله عن المدين بزيادةٍ على الحقِّ مقابل الأجل الجديد الذي منحه الدائن له.
- تأخيرُ الدين الذي حلَّ أجله عن المدين مقابل زيادةٍ في مقداره، يتوصل الدائن إليها من خلال معاملةٍ - غير مقصودةٍ لذاتها - يُتَّحَى بها لبلوغ ذلك الغرض.
- بيعُ الدائن دينه الذي حلَّ أجله للمدين نفسه بثمنٍ مؤجَّلٍ من غير جنسه (مما يجوز أن يُباع به نسيئةً).
- اعتياضُ الدائن عن دينه الذي حلَّ أجله بجعله رأسَ مالٍ سَلَمَ لدى المدين في مقابلةٍ مُسَلَمٍ فيه موصوفٍ في ذمته إلى أجلٍ معلوم.

<sup>1</sup> الشيخ عبد الله المنيع من أبحاث المؤتمر الفقهي الرابع للمؤسسات المالية الإسلامية، تاريخ 2014-5-26، رابط

- اعتياضُ الدائن عن دينه الذي حلَّ أجله بمِنافعٍ عينٍ مملوكةٍ للمدين - كبيت - إلى أجلٍ محددٍ كسنةٍ.

التعليق:

- ١- المدين المعسر: لا يجوزُ قلبُ الدينِ عليه؛ لقوله تعالى: **وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَى مَيْسَرَةٍ** (البقرة: ٢٨٠)، فيجب إنظاره، ولا تجوز مطالبته بالدين حتى يقدر على السداد، وهو قول عامة أهل العلم، إن لم يكن محلَّ إجماعٍ منهم.
- ٢- المدينون ممن لا يُحسنون التصرف في أموالهم: والذين جُلَّ همُّهم أن يظهروا أمامَ الناس بمظاهرَ تزييفيةٍ لا تُمثِّل واقِعهم ولا مستواهم الاجتماعيَّ، وهم عاجزون عن السداد إلا بقلبِ الدينِ عليهم، وقد يكونون ذوي دخولٍ كافيةٍ إلا أن تصرفاتهم تطغى على دخولهم؛ فارتأت الدراسةُ إلحاقهم بالمعسرين، وعدمَ جواز إلحاق الدينِ عليهم.
- ٣- من كان مديناً لغيره وكان ذا مالٍ، إلا أن ماله مرتبطٌ بما يحولُ دون تصرفه فيه؛ وذلك كأن يكون محجوزاً لدى الدولة أو مرتبطاً بدعاوى قضائيةٍ، وليس لديه غيره للسداد، فهذا في حكم المعسر، فلا تجوز مطالبته بالسداد، ولا بقلبِ الدينِ عليه، حتى تتمَّ له القدرة على التصرف بماله.
- ٤- من كان مديناً لغيره وكان ذا مالٍ يقدرُ به على سداد دينه، وآثر لمصلحته قلبُ الدينِ عليه باختياره ورضاه، لاستخدام ما يُقابل سداد دينه من ماله فيما يراه مصلحةً له دون استخدامه للسداد.

وقد جَوَّزَ الشيخُ المنيعُ قلبَ الدَّيْنِ على المدينِ؛ إذا كان قادراً على السِّدادِ، واختار ذلك دون اضطرارٍ ولا إكراهٍ ولا التجاؤ؛ وذلك لانتهاء شُبْهَةِ الاستغلالِ والاسترباحِ، أو الغُرمِ بالديونِ.

وفي مسألةٍ مشابهةٍ لقلبِ الدَّيْنِ مع تمديدٍ للأجلِ:

اعتبر الدكتور يوسف الشبيلي<sup>1</sup> أن أخذ تمويلٍ من بنكٍ آخرٍ هو المخرَجُ الشرعيُّ لمن عليه دَيْنٌ سابقٌ وليس قلبُ الدينِ؛ حيث سئل عن أخذِ قرضٍ جديدٍ لسدادِ قرضٍ قديمٍ من البنكِ نفسه (مسألة قلب الدين)، مع العلم أن القرضَ الجديد لا يشمل زيادةً في القسطِ الشهري؛ ولكن زيادةً في مدَّةِ القرضِ بنسبةٍ مرابحةٍ ٤٪.

ويكون التمويل الجديد من خلال التورُّق أو غيره، يُشترط سداد الدَّيْنِ الأول، ثم تنشأ مديونيةٌ جديدةٌ بدَّيْنٍ أكثرٍ ومدَّةٍ أطولٍ فهذه معاملةٌ لا تجوز؛ لأنها قلبُ الدينِ إلى دينٍ آخرٍ أطولٍ منه يترتَّبُ عليه زيادةٌ في الدَّيْنِ الأول، وهذه نفسُها ربا الجاهلية: أتقضي أم تُربي؟.

والحلُّ حسب د. الشبيلي: أن يحصل على تمويلٍ جديدٍ من بنكٍ آخرٍ والبنوك لا تُمنعُ من أخذ التمويل الجديد بشرط سداد الدَّيْنِ الأول من خلال شيكٍ مسطَّرٍ، لا يُسمَحُ بصرفه إلا لمستفيدٍ مُعيَّنٍ يكون في هذه الحالة هو البنكُ الأول، فلا يستطيع الشخص الاستفادة منه حتى يضمنَ البنكُ الثاني أن هذا المال سيُسدَّدُ به الدَّيْنُ الأول.

<sup>1</sup> موقع islamfeqh تاريخ ٢٤-٢-٢٠١٣ رابط

واشترط الدكتور عبد الستار أبوغدة لجواز قلب الدين بالتورق ثلاثة شروط، وهي:

- عدم الربط بين عقد المديونية المتعثر وعقد التمويل الجديد،
- أن يكون العميل يعاني من ضيق السيولة وليس معسراً،
- ألا يزيد العائد في التمويل الجديد عن العائد في التمويل الأول؛ حتى لا تتخذ الزيادة وسيلة لفرض فوائد تأخير على المديونية الأولى.

والفارق بين الحلين أن الشيلي توجه للوسيلة فضبطها؛ بينما أبو غدة توقف عند

مقاصد الفاعل.

### مسألة ١٤٢: فكرة تأسيس مركز تمويل

المركز يمثل نقطة تمويل يقع قرب السوق يعمل على التمويل المادي مقابل الحصول على نسبة ربح من التاجر. يكون المركز قادراً على التمويل دون الحاجة إلى ودائع أو مصاريف تشغيل كبيرة. ويتعامل المركز ضمن ضوابط الشريعة الإسلامية.

أساسياته:

- يُقدّم المركز وثيقة للعميل تحمل مبلغاً تحت عدّة فئات.
- يُقدّم المركز بياناً بالتاجر التي يتعامل معها ويشترى الزبون منهم.
- يختار رغبته في الشراء ضمن المبلغ الذي سجّل عليه، وفي حال وجود فائض في المبلغ يُردُّ ذلك إلى العميل عند السداد، عند سداد العميل للمبلغ بعد الفترة المحددة في العقد.
- يُردُّ للتاجر مستحقّاته من المبلغ، ويحصل على نسبة الربح المتفق عليها.



## المناقشة والتحليل:

الورقة أو الوثيقة التي سيصدرها المركز هي بمثابة سند، وبما أن الزبون لن يدفع فهي سند دين؛ وكان المركز أقرض الزبون ليشتري من تجارٍ محددين. يمنح السند لحامله قيمة تعادل القيمة الشرائية لنقودٍ محددة.

وبما أن الدين الموثق بالسند المشار إليه لا يصح بيعه، أو التعامل به؛ كحسمه، أو الشراء به من طرف آخر؛ لأن ذلك بمثابة تبادلٍ للدين فهذا غير جائزٍ شرعاً. أما أثره النقديُّ على الاقتصاد الكليُّ فهو بمثابة ضخٍّ للنقودِ (عرض النقود) دون زيادةٍ في القاعدة الإنتاجية؛ مما يعني زيادة التضخم.

إن منع تبادل الديون - باستثناء حوالة الدين - هو من باب ضبط المخاطر الائتمانية في الاقتصاد، تلك المخاطر هي التي أودت بالاقتصاد العالمي أكثر من مرة. ومن الناحية الفنية هذا أشبه بالنقود؛ فالنقود تكون بكفالة وضمّان البنك المركزي، بينما هذه النقود البديلة ليس لها ضامن؛ لذلك سيعاني المركز المشار إليه من تأمين الكفالات والضمانات اللازمة للتجار؛ ليضمنوا قيمة بضائعهم المباعة بهذه الوسيلة.

حالة خاصة: لو افترضنا جدلاً أن التجار يتبعون للمركز نفسه؛ سواء بالملكية، أو بالشراكة فإن المركز أقرض العملاء مالياً واشترط عليهم الشراء حصرياً من تجارٍ يتعامل معهم، وله معهم نفعٌ يتمثل بالعمولة التي سيتقاضاها من التجار، فيكون ذلك قرضاً جرّ نفعاً، وهذا من الربا.

إن العلاقة بين المركز والزبُون إذا لم يسبقها تجارةٌ أو بيعٌ؛ فالقرض بينهما هو قرضٌ حسنٌ.

أما لو كان الدَّين ناشئاً عن علاقة بيعٍ لكان دَيناً، وفي الحالة الخاصة المشار إليها، يحق للمدين أن يشتري بدينه، أو بورقته التجارية بقدرها سلعةً أو خدمةً. هنا تمت توسعة استخدام الدَّين بنقله للبائع الأول فقط وباستخدام سلعةٍ أو خدمةٍ؛ مما يجعله ضمنَ دورة الاقتصاد الحقيقي، ولا يساعد على تبادل الديون بشكل منفلتٍ مما يحجِّم سوق الائتمان وبالتالي مخاطره، كما يفتح للمستفيد الأول الانتفاعَ بدينه دون نقله لغيره.

### مسألة ١٤٣: من واقع يعيشه المسلمون في الولايات المتحدة الأمريكية

مسألة عرضها فضيلة الدكتور معن القضاة: من الصَّور المباحة ما تقدّمه الشركة لموظفيها من قروضٍ ربويةٍ: بأن تقوم هي بدفع الرِّبا نيابةً عن الموظّف. فإذا كان المقرضُ هو الشركة – بشخصيتها المعنوية – فليس في العقد رباً ابتداءً؛ لأن ربا الدَّيون يدفعه المقرضُ للمقرضِ وليست الحال كذلك هنا؛ فالشركة تدفع الرِّبا لنفسها. وإذا كان المقرضُ طرفاً ثالثاً فالغنم للموظّف والغرم على الشركة، و(كلُّ نفسٍ بما كسبت رهينةٌ).

تعقيب – فضيلة د. محمد الشقيري: هل العلة في تحريم الربا تقف عند الشركة الدافعة للربا؟ أم تتعداها للموظّف الطالب للقرض مع علمه بمصدر المال؟ وهو

المتسبب فيه خصوصاً وأن الشركة قد أقدمت على الاقتراض من باب التسهيل كما فهِمت من الصورة التي قدّمتموها .

تعقيب - د . سامر قنطقجي :

القاعدة : إن استفادَ المقرض فلا حرجَ في ذلك .. لكنَّ الأصلَ : ألا يستفيد المقرضُ وإلا صار رباً صريحاً . وفي المسألة المذكورة فإن المقرض ( أي الموظف ) أخذَ مالاً قرضاً ولا حرجَ في أن يستفيدَ منه . لكنَّ المقرضَ - وهو الشركة - التي اقترضت برها لتقرضه موظفها قرضاً حسناً، فلا ريب أن اقتراضها برهاً دون اضطرارٍ غير جائز، أما إقراضها لموظفها دون أن تستفيدَ فليس قرضاً ربوياً .؛ لكنَّ الإحسانَ يُوجبُ على المقرض ( أي الموظف ) إن علمَ مصدرَ المالِ ألا يُقدّمَ عليه إن لم يكن في ذلك ضرورةً .

والصورةُ الموصوفةُ هي أقرب للحالة النظرية منها للناحية العملية، وكان على الشركة استنفادَ حلولٍ أخرى أمامها قبل إقدامها على هذا الحلِّ تحقيقاً لبعض شروط الضرورة المذكورة .

ومما يُعاب على المسألة :

- أن التوسع في الإقراض والاقتراض ليس بمستحسنٍ لما نهى عنه صلى الله عليه وسلم في تعوذه من الدين إضافةً لأحاديث كثيرةٍ مشابهة .

- دوره في زيادة مخاطر الائتمان على المستوى الكلي؛ ولهذا تكاليفه المادية والاجتماعية على المدى الطويل .

– وجود حلولٍ أُخرى غير ما سبق الذهابُ إليه .

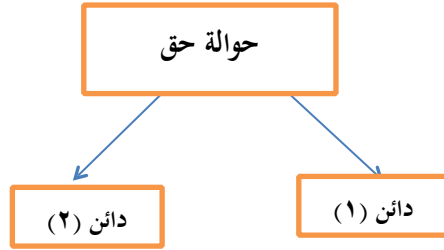
## مسألة ١٤٤ : الحوالة<sup>١</sup>

الحوالة هي عقدٌ منظمٌ، يعني: نقلَ الحقوقِ من طرفٍ إلى آخرٍ. وأهميتها أنها تُحققُ منافعَ متبادلةً لأطرافها؛ من حيث توفيرُ الوقتِ على المحيلِ مُنتظراً حتى يحلَّ تاريخُ استحقاقِ ماله من دَينٍ على المحالِ عليه؛ فقد يكون المحيلُ بحاجةً للمال، ولا يتوفَّرُ له، فيقوم بتحويلِ حقِّه الذي في ذمَّةِ المحالِ عليه لشخصٍ آخرٍ مقابلَ الحصولِ على ما يرغبُ الانتفاعَ به من الشخصِ المحالِ له الأمرُ، مما سيوفَّرُ عليه مضارَّ التعرُّضِ لعمليةِ الحسمِ التي تقومُ بها البنوكُ عند الوفاءِ بقيمةِ شيكاتٍ لم تستحقَّ الأداءَ بعدُ، أو قد يجدُ الدائنُ نفسه أمامَ مدينٍ مُماطلٍ فيحوِّلُ حقَّه إلى شخصٍ آخرٍ ليتخلَّصَ من مُماطلةِ المدينِ.

أنواعُ الحوالة: حوالةُ الحقِّ، وحوالةُ الدينِ. وهي نوعان: حوالةٌ مُقيَّدةٌ، وحوالةٌ مُطلَّقةٌ.

حوالةُ الحقِّ: هي حلولُ دائنٍ محلَّ دائنٍ آخرٍ. تنعقدُ بين المحيلِ والمحالِ له دونَ اشتراطٍ لرضا المحالِ عليه؛ أي بتبديلِ دائنٍ بدائنٍ دونَ الحاجةِ لرضا المحالِ عليه؛ أي المدينِ. وفيها، الشكل (٣٥):

<sup>1</sup> عرض للآئسة سلمى الفرا.



الشكل (٣٥)

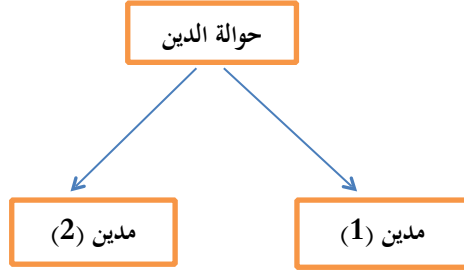
- **الأول:** أن يكون الحقُّ احتمالياً بسبب عدم توافر أيِّ عنصرٍ من عناصر وجوده؛ ففي هذا الفرض لا تجوز حوالةُ الحقِّ؛ لأنه معدومٌ.
- **الثاني:** أن يكون الحقُّ احتمالياً، بسبب عدم توافر أحدِ أركانه فحسب، لا كلِّ أركانه فتجوزُ الحوالة فيه، ويصلح أن يكون محلاً لها ذلك لأنَّ تحقق الواقعة المستقبلية فيه لا تتحقق على محض إرادة المدين.

**مثال ١:** جواز أن يُحوَّلَ المقاول إلى أحد المصارف الأجرة التي تستحق نظير قيامه في الأعمال التي ستُعهد إليه بها من قِبَل صاحب العمل ضماناً لحساب جارٍ يفتحه له المصرف.

**مثال ٢:** أجاز مبدأ حلول شركة التأمين محل المؤمن له بالرجوع بما دفعته عن المسؤول عن الضرر؛ فهذا شرطٌ في حقيقته حوالةٌ حقٍّ احتماليةٍ مشروطةٌ بتحقيق الخطر المؤمن منه، ويكون خاضعاً لأحكامها.

وأوجزت القاعدةُ الفقهية ذلك بالنصِّ على التالي: "غَلَبَةُ الظَّنِّ تقومُ مقامَ اليقينِ"، فإذا كان الحقُّ احتمالياً ووجد به من العناصر التي تجعله مُمكنَ الوجودِ؛ أي يغلب على الظنُّ وجوده، وانطبقت صِفَتُهُ ومقداره جازت حوالتُهُ.

حوالة الدين: هي نقلُ الدين والمطالبة، من ذمّة المحيلِ المدين إلى ذمّة شخصٍ آخرٍ يُسمّى المحيل عليه. الشكل (٣٦).

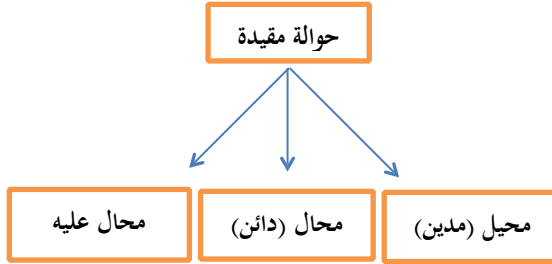


الشكل (٣٦)

وهنا نرى أن المحيل أصبح مديناً في حوالة الدين، بعد أن كان دائناً في حوالة الحقِّ وأصبح ينقل عبئاً مادياً مُترتباً في ذمته بعد أن كان ينقل في حوالة الحقِّ حقاً مُترتباً له في ذمّة آخر.

أنواع حوالة الدين:

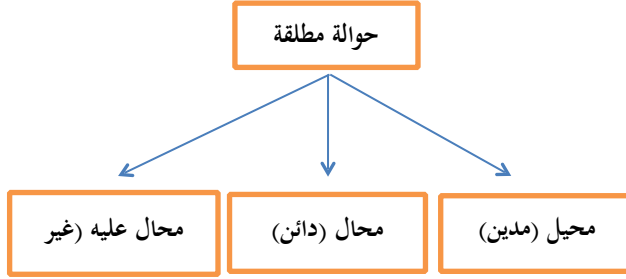
الحوالة المقيدة: هي التي تُقيد بأدائها من دينٍ أو عينٍ بذاتها عنده؛ كالأمانة والعين الموهوبة إذا اتفق على ردّها، والمأجور بعد انقضاء مدة الإيجار. الشكل (٣٧).



الشكل (٣٧)

الحوالة المطلقة: هي التي تخلو من القيد فيؤديها المحال عليه من ماله الخاص؛ سواء أكان مديناً للمحيل؟ أم غير مدين؟ وفي هذه الحوالة لا يلزم المدين الجديد "المحال

عليه " الوفاء للدائن؛ مما قد يكون للمُحيل عنده من مالٍ، وفي هذه الحوالة يكون تبرُّعاً أو بِنِيَّةِ الرجوعِ للمُحيل . الشكل ( ٣٨ ) .



الشكل ( ٣٨ )

## مقارنةً بين الحوالتين:

✓ لا يجوز للمُحيل في الحوالة المقيدة مُطالبته المحال عليه بمالٍ في ذمته من مالٍ أو عينٍ بعد إجراء الحوالة؛ لأن هذا المال أو العين تقيدت به الحوالة، وليس للمُحال عليه أن يُعطي المحيل من المال أو العين الذي تقيدت به الحوالة؛ فإن فعلَ كان ضامناً أمام المُحال له .

✓ أما في الحوالة المطلقة فإن حقَّ المحيل في مطالبة المحال عليه يبقى قائماً بما له عنده من دينٍ أو عينٍ؛ لأن الحوالة لم تُقيد بشيءٍ من ذلك .

مقارنةً سريعةً ما بين حوالة الحقِّ وحوالة الدين:

حوالة الدين	حوالة الحق	
انتقال الالتزام في الوجه السلبي ( باعتباره ديناً )	انتقال الالتزام في الوجه الايجابي ( باعتباره حقاً )	الماهية
هي نقل الدين من مدين إلى مدين آخر ( المحيل المدين )	هي نقل الحق من دائن إلى دائن آخر ( المحيل دائن )	التعريف

موضوع التغيير	يرد التغيير على الشخص الدائن	يرد التغيير على الشخص المدين
أطراف الاتفاق	تتم باتفاق المحيل والمحال عليه فقط	تتم باتفاق : ١. المدين الأصلي ( المحيل ) مع المدين الجديد ( المحال عليه ) ٢. الدائن ( المحال إليه ) مع المدين الجديد ( المحال عليه )
صورها	-	• حوالة مقيدة . • حوالة مطلقة .
القبول	لا يشترط قبول المدين فيكتفي بعلمه بها ( لأن شخصية الدائن ليست محل اعتبار )	يشترط اقرار الدائن ( لأن شخصية المدين محل اعتبار ) .

### مسألة ١٤٥ : التفريق بين منتجين ربويين

- يُفرِّق المهندسون الماليون التقليديون بين أذوناتِ الخزينة وسنداتِ الخزينة كما يلي :
١. أذوناتِ الخزينة هي أوراقٌ مالية حكومية تُستحقُّ خلالَ سنةٍ واحدةٍ أو أقلَّ، أما سنداتُ الخزينة هي أيضاً أوراقٌ مالية حكومية ولكن تستحق خلالَ فترةٍ عشرة سنواتٍ أو أكثرَ، ٣٠ سنة كحد أقصى .
  - يلاحظ أن المنتجين غير ابتكاريين؛ لأنهما صيغَةٌ إما أن تقضي أو أن تُربي، وهي المنتج المالي الذي كان مستعملاً في الجاهلية منذ أكثر من ١٤٠٠ عاماً، والفارقُ يركِّز على الزمن .
  ٢. سندات الخزينة لا تدفع فائدةً؛ فبدل عن ذلك، يتمُّ خصمُ جزءٍ من قيمتها الاسمية عند بيعها، بينما سنداتُ الخزينة تدفعُ فائدةً كلَّ ستة أشهرٍ .



يلاحظ أن المنتَجين دَينَ مقابلَ الزيادة الربوية؛ فالأول يقتطع الزيادة قبل السداد والثاني بعده .

٣ . أقل فئمة لأذونات الخزينة هي مئة دولار؛ بينما أقل فئمة لسندات الخزينة هي ألف دولار .

٤ . كلاهما أقل خطورة مقارنة بالاستثمارات الأخرى؛ وذلك لأنهم محميَّين من قبل الحكومة؛ لكن أذونات الخزينة تعرضُ عائداتٍ مبكرةً على الاستثمارات أكثر من عائداتِ سندات الخزينة التي لا يُمكن استبدالها قبل موعدها استحقاقها .

### مسألة ١٤٦ : منتج لتمويل الحكومة المصرية لتأمين منتجات نفطية للسوق

#### المحلي

الهدفُ هو تعبئة رأس المال واستثماره في دورات اقتصادية قصيرة الأجل؛ لزيادة القيمة المضافة للاستثمار بالنفط بوصفه سلعةً إستراتيجيةً .

عرضت الحكومة المصرية ( حكومة الببلاوي ) على تجار ومتعاملي النفط الدوليين استئجار الطاقة غير المستغلة ( الفوائض التكريرية ) لمعامل النفط المصري مقابل بدلاتٍ مُعيَّنةٍ لحل مشكلة تأمين جزءٍ من حاجات البلاد من المشتقات؛ لكن لم يكتب لهذه المبادرة النجاح . ثم أعلنت الحكومة المصرية التالية عن رغبتها

<sup>1</sup> مسألة عرضها الأستاذ وضاح حنانا

باستدراج عروضٍ ومناقصةٍ لشراء كمية من النفط الخام لتشغيل الطاقة التكريرية الفائضة في منشأة (ميدور)؛ وبذلك اتجهت الحكومتان بالتوجه نفسه إنما بأسلوبٍ مختلفٍ.

يدمج المقترح أسلوبَ عملٍ شركات تجارة البترول التقني مع مفاهيم الاستثمار الاسلامي، ثم إسقاط ذلك على الحالة المصرية يكون التالي:

يبدأ المقترح بتشكيل صندوق استثماريٍّ على شكل مشاركةٍ بين مجموعةٍ من المصارف المصرية والعالمية، أو على شركة مضاربة؛ بحيث تشمل الشريك التقني الذي يعمل في مجال تجارة وتداول النفط ومشتقاته.

يُقدّم الصندوقُ رأس المال اللازم لعمليات شراء وتكرير النفط وبيع مشتقاته. تكون هذه الشركة ذات غرضٍ خاصٍّ، مملوكة من قبل المساهمين، وتدارُ تنفيذياً من قِبَلِ شريكٍ تقنيٍّ، وتتعامل مع الغير كـشخصٍ اعتباريٍّ، وذلك على النحو التالي:

طريقة ( ١ ) الإجارة:

- يشتري الصندوقُ النفطَ الخامَ من الأسواقِ الدولية، مع تفضيلٍ للنفطِ المبين في المبادرتينِ الحكوميتينِ المصريتينِ؛ كالنفطِ العراقي ( خام البصرة الخفيف ) والنفطِ الليبي الخفيف .
- بتكرير النفط في المصفاة المصرية لقاء أجر، أو
- يقوم باستئجار الطاقة التكريرية الفائضة في معامل البترول المصرية، مقابل بدل مُحدّدٍ مع مراعاة القُدراتِ الفنية للمصفاة . كما قد يلجأُ الصندوق لعقد اتفاقاتٍ إضافية مع معامل البتروكيماويات في مصر والمنطقة لتحويل المنتجات المكررة إلى منتجاتٍ بتروكيماويةٍ عالية القيمة بأسلوبِ التعاقد نفسه مع المصفاة ( بناءً على جدوى العمل ) .

### طريقة ( ٢ ) الاستصناع :

- يقوم الصندوق باستصناع المشتقات النفطية من المصافي المصرية، فيسدّد المال للحكومة وتُقدّم له المشتقاتُ بموعدٍ وصفاتٍ وكمّياتٍ مُحدّدةٍ .
- ثم يسوقُ الصندوقُ المشتقاتِ والمنتجاتِ البترولية المكرّرة والبتروكيماوية المصنّعة .

وبما أن العمل سينجزُ على شكلِ دوراتٍ إنتاجيةٍ ( التكرير والتصنيع ) فسيتمُّ توزيعُ الأرباح على المشاركين حسب مبدأ المشاركة عند انتهاء الدورة الإنتاجية؛ أي عند التنضيقِ الفعليِّ، مع إمكانِ انسحابِ أيٍّ من الشركاء حالَ رغبتهِ بذلك .

وبناءً عليه يُمكنُ للبنوكِ الشريكة أن تدخلَ كمشتريٍ لبعض تلك المنتجات بشكلٍ مباشرٍ وبسعرِ الشراء الدولي Spot دون أية نفقاتٍ إضافية لشحن المنتجات إلى مصر، ثم تبيعها آجلاً للحكومة المصرية .

يمكن تنفيذ ما سبق بالتعاون مع بعض تجار النفط في وسط وشرق أوروبا، ويمكن أن يكون أحدهم شريكاً تقنياً .

### مسألة ١٤٧ : الثنيا (البيع مع الاستثناء<sup>١</sup>) تمويل العقار السكني

تحليل الدكتور عبد الباري مشعل : - نموذج بيت التمويل الكويتي لا ربا - :  
هو حالة تؤولُ في نهايتها إلى تحقيقِ مصالحِ البنك بشكلٍ أكبر على حسابِ مصالحِ العميل .

هذه الصيغة التمويلية تُمت هيكلتها على مسألةٍ فقهيةٍ مشهورةٍ هي البيع مع استثناءِ المنفعة ( أو بيع العين أو الرقبة مع استثناءِ المنفعة )، وقد وجدت طريقها للتطبيق في بيت التمويل الأمريكي La Riba .

<sup>1</sup> حلول إبداعية: نموذج بيت التمويل الأمريكي لا ربا رابط، بتصرف.

يقوم النموذجُ بِشراء العقار السكنيِّ مشاركةً مع العميل، ثمَّ يتمُّ بيعُ حصة البنك في أصل العقار ( العين أو الرقبة دون المنفعة ) للعميل بتكلفة الشراء دون أرباح، لمدة التمويل المخطَّط لها، ويستثنى البنك منفعة الحصة المباعة لمدة التمويل ذاتها، ثم يقوم البنك بإيجار المنفعة المستثناة للعميل مشتري الرقبة للمدة ذاتها؛ وذلك بأجرة شهرية يُراعى فيها أجرة المثل في السوق . ومن ثمَّ يكون القسطُ الذي يلتزم العميل بدفعه شهرياً مُكوّناً من جزئين؛ الأوّل: يتعلّق بتكلفة حصة البنك في الرقبة وهو أصل التمويل، والثاني: أجرة المثل للمنفعة المستثناة.

وقد جَمَعَ ابنُ قدامة المقدسيُّ في كتابه (الكافي) من كُتُب الحنابلة شروطَ وأحكام هذه الصيغة فقال: ( ومَنْ باع شيئاً، واستثنى منفعته مدةً معلومةً؛ كجَمَلٍ اشترط رُكوبه إلى موضعٍ مُعيّن، وداراً استثنى سُكناها شهراً، وعبداً استثنى خِدْمته سنةً صحَّ لما روى جابرٌ: أنه «باع النبيُّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ جَمَلاً واشترطَ ظَهْرَهُ إلى المدينة». . ولأنها ثنيا معلومةٌ، فتدخل في خبر أبي هريرة . هذه إجازةٌ لأصل المسألة والاستدلالُ لها بحديث جابر، وكذلك بحديث عموم الثنيا (الاستثناء) إذا كانت معلومةً كَمَنْ باع بستاناً إلا نخلةً بعينها، أو قطعاً إلا شاةً بعينها؛ فقد نهى صلى اللهُ عليه وسلم (عن الثنيا إلا أن تُعَلَّمَ).

ثم يستكمل ابنُ قدامة أحكام الصيغة فيقول أيضاً: ( فإن عَرَضَ المشتري على البائع عَوْضَهَا لم يلزمه قَبُولُهُ؛ لأن حَقَّهُ تَعَلُّقَ بعينها، فأشبهه ما لو استأجرها، وإن

أراد البائعُ إيجارتها تلك المدّة فقال ابنُ عَقِيلٍ: يصحُّ في قياسِ المذهب؛ لأنه استحقُّ نفعها فملكَ إيجارتها كالمستأجرٍ).

هذا تأصيلٌ لتصرفِ البنكِ في المنفعة المستثناة، فيكون البنكُ مالِكاً لهذه المنفعة كما لو استأجرها، وله التصرف فيها بالاستعمال بنفسه، أو الاستغلال بالإجارة للغير، أو للعميل مشتري الرقبة. والبنكُ ليس مُلْزماً بالإجارة للعميل، ويمكن تأسيسُ الإجارة للعميل على الوعدِ الملزِمِ من طرفٍ واحدٍ (البنكِ أو العميل) عملاً بجواز الوعدِ الملزِمِ من طرفٍ واحدٍ وفقاً لقرارِ مجمعِ الفقه الإسلامي الدولي. ويجدرُ التنويهُ هنا بأنه لا مانعٌ شرعاً من إجارةِ المنفعة المستثناة للعميل مشتري الرقبة، ولا تُثارُ هنا مسألةُ العينة في المنفعة؛ لأنَّ البنكُ لم يملكِ المنفعة من العميل مشتري الرقبة، وإنما ملكها من طرفٍ ثالثٍ وهو المالك الأصلي للرقبة والمنفعة. وبالتالي يحدثُ الربحُ للبنكِ من إجارةِ المنفعة المستثناة، وتمثّلُ الأجرة بالنسبة له العائدُ على الاستثمار.

وعن أحكامِ تلفِ العينِ وأثرها على ضياعِ المنفعة المستثناة يقول ابنُ قُدامة: (وإن أتلف المشتري العينَ، فعليه قيمةُ المنفعة؛ لتفويته حقَّ غيره. وإن تلفَ بغيرِ تفريطٍ، فكلامُ أحمدَ - رضيَ اللهُ عنه - يقتضي ذلك بعمومه، ويحتملُ أن لا يضمنَ؛ لأنَّ البائعَ لم يملكِ المنفعةَ من جهةِ المشتري، فلم يلزمه عوضها له، كما لو تلفتِ النخلةُ المباعة مؤبّرةً بثمرتها والحائطُ الذي استثنى منه شجرةً، ويحملُ كلامُ أحمدَ على مَنْ فرطَ. هذا النصُّ يوضحُ أنّ العميلَ لا يضمنُ المنفعةَ للبنكِ للمدة المستثناة

في حال تَلَفَتِ العَيْنُ بغيرِ تفریطٍ من المشتري، ويرجَحُ هذا القولُ ما لم يكنْ تلفُ العَيْنِ بسببِ تعدُّ أو تفریطٍ من المشتري مالِكِ الرِّقْبَةِ.

ويُقرُّ ابنُ قدامةَ بأنه: يجوزُ للمشتري التصرُّفُ بالرقبة بالبيع للغير فيقول: ( وإن باع المشتري العينَ صحَّ وتكون المنفعةُ مُستثناةً ). هذا بشرط أن يعلمَ المشتري ذلك، وبشرط موافقةِ البنكِ إذا العين مرهونةٌ للبنك في مقابل المنفعة المستثناة وهو المطبَّقُ. ومن الأحكام الختامية لهذا النموذج المتميز ما يتعلَّقُ بقيام العميلِ بالسُّداد المبكر لأصل التمويل فما التصرُّفُ الذي يقوم به البنكُ؟ أمام البنكِ خياران في هذه الحال؛ الأول: أن يُطالبَ بقيمةِ المنفعةِ المستثناة لكلِّ المدَّةِ المتبقِّية بعد إعادة حسابها كما لو دُفِعَتْ مُقدِّماً أي يجري عليها حسماً لصالح العميل، الثاني: أن يتنازل البنكُ عن المنفعة في أيِّ وقتٍ يقوم به العميلُ بسدادِ كلِّ المتبقي من أصل التمويل. والثاني هو المطبَّقُ في نموذج بيت التمويل الأمريكي لا رباً. وبهذا تكتمِلُ أحكامُ النموذج التمويليِّ الجوهرية، أما غير ذلك من أحكامٍ فهو من الأحكام العامة التي لا تخصُّ النموذج ذاته.

عند التأمل في نموذج بيع العين ( الرقبة ) مع استثناء المنفعة، نجدُه مقابلاً للنموذج المطبَّق في المنطقة العربية والإسلامية وهو الإجارة المنتهي بالتملك، والذي يقوم على مفهوم بيع المنفعة مع استثناء العين أو الرقبة، فكما هو معروف في هذا النموذج المنتشر في التطبيق يتأجَّل تملكُ العميل للعين إلى نهاية فترة الإجارة، بينما يكون مالِكاً للمنفعة طيلة هذه المدَّة بموجب عقد الإجارة، ولا تكون العين

باسم العميل؛ لأنه ليس مالِكاً لها. وعند المقارنة بين النموذجين نجد نموذج بيع العين مع استثناء المنفعة يُحدِثُ توازناً أكبرَ بين مصلحة البنك ومصلحة العميل، ويُحقِّقُ مصالحَ أكبرَ للعميل من النموذج المنتشر في المنطقة العربية والإسلامية، وهو أكثرُ مرونةً في التعامل مع حالة السُّداد المبكر، وحسابِ العائد على الاستثمار في البنك.

وفي تحليل من الدكتور مكرم مبيض بمقارنة منتجي الإجارة المنهي بالتملك وحالة بنك لا ربا، نعرض الجدول التالي الذي يخلص إلى أن منتج بنك لا ربا قد جمع سلف وبيع بالحل نفسه وهذا غير جائز:

الحالة المدروسة لا ربا	الإجارة المنتهية بالتملك	
أجرة المثل + جزء من الثمن	أجرة المثل + جزء من الثمن	القسط
على المالك (العميل)	على المالك (البنك)	الصيانة الأساسية
سيخسر المالك (العميل) العقار وسيستمر في دفع أقساط البيع للبنك ولن يكون البنك ملزم برد أي جزء من الأجرة لأنه يأخذ أجرة المثل	سيخسر المالك (البنك) العقار وسيعوض المستأجر (العميل) بدفع الفرق بين أجرة المثل والأجرة المحددة في	إذا هلك العين المؤجرة (العقار) دون تعد أو تقصير من المستأجر
تملك العقار + تملك المنفعة	تملك العقار + تملك المنفعة	مقاصد الفاعل



<p>عقد بيع بالتقسيط أولاً – وهو عقد لازم، وعقد إجارة ثانياً – وهو عقد لازم.</p> <p>والمكان المقصود واحد وهو العقار ومدة التمويل لكلا البيعتين واحدة (خمس سنوات) لذلك لا يجوز جمع لازم مع لازم والعين نفسها.</p> <p>أراه سلف وبيع لأن ما بقي من بيع التقسيط هو سلف، ثم لحقه بيع المنفعة. فلو اشترط البنك أن تكون مدة الإجارة أطول من مدة التمويل لن يوافق العميل، ولو طلب العميل أن تكون مدة</p>	<p>عقد الإجارة عقد لازم ثم يتلوه وعد ببيع العين.</p>	<p>نوعية العقود</p>
---	--	---------------------

## مسألة ١٤٧: الشراء بسعر السوق<sup>١</sup>

يُكره أن يُشترى من الرَّجل ويُشترط عليه بأكثرَ أو بأقلِّ من السعر، يقول: هو لي كيف ما قام من السعر.

### التعليق:

هي الجهالة والغرر في مجلس العقد.

## مسألة ١٤٨: السلم بسعر السوق<sup>٢</sup>

السلم كما يقوم من السعر (كما يستقر السعر وقت تسليم البضاعة)، وهذا ربا؛ ولكن تُسمَّى بدراهمك كيلاً معلوماً، واستكثر بها ما استطعت.

### التعليق:

1 المصدر: كتاب المصنف لعبد الرزاق بن همام الصنعاني، ص ٦-٧، الجزء الثامن، باب لا سلف

إلا بأجل معلوم

2 المصدر: كتاب المصنف لعبد الرزاق بن همام الصنعاني، ص ٧، الجزء الثامن، باب لا سلف إلا

بأجل معلوم

أن السعر يجب أن يُحدّد في مجلس العقد دون أيّ جهالةٍ؛ كتركه بحسب السوق. وهو ربا لأن مالا دفع عند الاتفاق وهو بمثابة الدين حتى يتم تسليم البضاعة موضوع السلم، وتحريك السعر لحينه ارتفاعا او انخفاضاً هو بمثابة ربا لأحد الطرفين.

## مسألة ١٤٩: استبدال المسلم فيه<sup>١</sup>

إذا بعث شيئا بدينارٍ، فحلَّ الأجلُ، فخذُ بالدينار ما شئتَ من ذلك النوع وغيره.

### التعليق:

أنه يُمكن استيفاء الثمن نفسه أو بما يُساويه عند حلول الأجل؛ أي في مجلس السداد.

## مسألة ١٥٠: بيع صكوك الأرزاق من بيت المال<sup>٢</sup>

كان زيدُ بنُ ثابتٍ وابنُ عمرَ لا يريانِ بيعَ القُطوطِ - إذا خرجت - بأَسأ، قالوا: ولكن لا يحلُّ لمن ابتاعها أن يبيعها حتى يقبضها.

### التعليق:

لأنها كدينٍ على من كتبها فبيعها بيعُ دينٍ، أما إذا قبضها فقد صارت سلعةً.

1 المصدر: كتاب المصنف لعبد الرزاق بن همام الصنعاني، ص ١٦-١٨، الجزء الثامن، باب السلعة يسلفها في دينار هل يأخذ غير الدينار  
2 المصدر: كتاب المصنف لعبد الرزاق بن همام الصنعاني، ص ٢٨، الجزء الثامن، باب الأرزاق قبل أن تقبض

## مسألة ١٥١: بيع المواصفة<sup>١</sup>

المواصفة هي المواطأة.

وكان ابن المسيب يكره المواصفة، والمواصفة أن يُوَصِّفَ الرجل بالسلعة ليس عنده، وكره أيضاً أن تأتي الرَّجُلَ بالثوب ليس لك، فتقول: أَمِنَ حاجتك هذا؟ فإذا قال: نعم، اشتريته لتبيعه منه نَظْرَةً.

**التعليق:**

كراهة بيع الرجل لسلعة ليست عنده، ومنه أيضاً كراهة بيع الفضوليِّ.

## مسألة ١٥٢: اشتراط النقد<sup>٢</sup>

مَنْ ابتاع شيئاً وَبَتَّ به، فأراد المبتاعُ أن يقبضه، فقال البائع: لا أعطيكه حتى تقضييني، فهَلِّكْ، فهو من مالِ البائع؛ لأنه ارتهنه، فإن قال: خُذْ متاعك، فقال: دعه حتى أرسلَ إليك مَنْ يقبضه، فهَلِّكْ فهو من مالِ المبتاع.

**التعليق:**

يُعتبرُ القبضُ معيارَ نقلِ المخاطرِ، وبه تتحدَّدُ طبيعةُ اليدِ؛ أهى يدُ ضمانٍ؟ أم يدُ أمانٍ؟

1 المصدر: كتاب المصنف لعبد الرزاق بن همام الصنعاني، ص ٤٢-٤٣، الجزء الثامن، باب المواثقة في البيع

2 المصدر: كتاب المصنف لعبد الرزاق بن همام الصنعاني، ص ٤٦-٤٨، الجزء الثامن، باب المصيبة في البيع قبل أن يقبض

## مسألة ١٥٣ : بيع ما اشتراه بالخياراً

رجلٌ أخذ ثوباً من رجلٍ فقال: اذهبْ به، فإن رضيتَه أخذته، فباعه قبل أن يرجع إلى الرجل.  
فقال: هو جائزٌ عليه حين باعه.

### التعليق:

هي خيارُ الشرط، وتصرفه عندما باعه هو تصرفُ المالكِ بملكه؛ لذلك يُعتبر خيارُ الشرط قد انتهى بتصرفه، وصار الشاري مالِكاً؛ لذلك فالربح حقه.

## مسألة ١٥٤ : في معنى القروض المتبادلة

جاء رجلٌ لشريحٍ فقال: إن هذا يسلني حقاً إلى أجلٍ، فجاء أهلي فاقتضاهم، فأخذه قبل محله، فقال شريحٌ: أردده عليه حتى ينتفع به بقدر ما انتفعت به.  
التعليق:

أنَّ المدينَ أخذ قرضاً من دائنه لأجلٍ محددٍ، ثم استوفى الدائنُ دينه من أهل المدين قبل الأجل المتفق عليه؛ فحصل تبادلٌ للأدوار بأن صار المدين دائناً مستفيداً؛ لذلك كان الحلُّ أن يُعيد الدين للمدين لينتفع به بقدر ما انتفع الدائنُ به منعاً للربا؛ لأن الدائن استفاد وهذا من الربا.

يلاحظ أن لا اشتراط لتبادل العقود في مجلس العقد، وإلا فسَدَ التبادلُ.

1 المصدر: كتاب المصنف لعبد الرزاق بن همام الصنعاني، ص ٥٥، الجزء الثامن، باب السلعة تؤخذ على الرضا فتهلك  
2 المصدر: كتاب المصنف لعبد الرزاق بن همام الصنعاني، ص ٧٤-٧٥، الجزء الثامن باب الرجل يضع من حقه ويتعجل

### مسألة ١٥٥ : استفادة الشفيع بميزة الدفع الآجل<sup>١</sup>

رجلٌ باع من رجلٍ أرضاً فيها شُفعةٌ لرجلٍ آخرٍ إلى أجلٍ، فجاء الشفيعُ فقال: أنا أخذتها إلى أجلها، قال: لا يأخذها إلا بالنقد؛ لأنها قد دخلت في ضمان الأول. أو تبقى في يد الذي ابتاعها حتى يبلغ الأجل ثم أخذها الشفيعُ.

التعليق:

صارت يدُ مشتريها الأول يدَ ضمانٍ فدخلت في ضمانه؛ لذلك إما أن يشتري الشفيعُ الأرض نقداً خلال فترة الأجل، أو أنها تبقى بيد مشتريها الأول حتى انتهاء أجل الدين، ثم يشتريها نقداً أو بالأجل.

### مسألة ١٥٦ : تأجيل البدلين<sup>٢</sup>

لا يُباعُ أجلٌ بأجلٍ؛ كأن يقول: أعطني الليلة كذا، وأعطيك بعد غدٍ الدرهم.

التعليق:

أنه صار بيعاً من بُيوع المستقبلات، فلم يتمَّ تسليمُ البدلينِ أو أحدهما، وصار بيعَ كاليِّ بكاليِّ، وهذا غيرُ جائزٍ.

### مسألة ١٥٧ : بيع الصك على طرف ثالث<sup>٣</sup>

1 المصدر: كتاب المصنف لعبد الرزاق بن همام الصنعاني، ص ٨٦ ، الجزء الثامن، باب الشفعة يؤخذ معها غيرها أو تكون إلى أجل

2 المصدر: كتاب المصنف لعبد الرزاق بن همام الصنعاني، ص ٨٩-٩٠، الجزء الثامن، باب أجل بأجل

3 المصدر: كتاب المصنف لعبد الرزاق بن همام الصنعاني، ص ١٠٨ ، الجزء الثامن، باب هل يباع بالصك له على الرجل ديناً

سمعتُ الشعبيَّ يسأل عن الرجل يشتري الصَّكَّ بالبزِّ، قال: هو غررٌ، له قيمةٌ متاعه بالنقد .

قال الثوري: وكان ابنُ أبي ليلى يقول: إذا جمعَ بينه وبين صاحبه فأقرَّ بما في الصَّكِّ فهو جائزٌ.

التعليق:

الصَّكُّ دينٌ، وشراءُ الثياب أو المتاع بالصَّكِّ فيه بيعٌ للدين الذي يحويه الصَّكُّ؛ لذلك كان غرراً وجهالةً فقد لا يتمُّ تحصيلُ الدين . أما حالةُ الثوري؛ ففيها حوالةٌ للدين ولثبوتها من خلال قرار المدين الأصلي بدينه وقبوله الحوالة؛ لذلك لا بأس بعد ذلك البيع حسبَ الثوري .

### مسألة ١٥٨: بيع الدين بعين<sup>١</sup>

سمعَ جابرُ بنُ عبدِ الله يسألُ عن الرجل يكون له الدين، ابتاع به عبداً؟ قال: لا بأس به .

التعليق:

هي شراءُ سلعةٍ بدينٍ حالٍ للدائن الأول وهذا جائزٌ؛ فالدين لم يذهبْ لطرفٍ آخرَ ولا ينطبقُ عليه بيعُ الدين؛ لأن الدائن الأول هو من استفاد منه .

### مسألة ١٥٩: ترديد الثمن<sup>٢</sup>

1 المصدر: كتاب المصنف لعبد الرزاق بن همام الصنعاني، ص ١٠٨، الجزء الثامن، باب هل يباع بالصك له على الرجل ديناً

2 المصدر: كتاب المصنف لعبد الرزاق بن همام الصنعاني، ص ١٣٦-١٣٧، الجزء الثامن، باب البيع بالثمن إلى أجلين

لا بأس بأن يقول: أبيعك هذا الثوبَ بعشرةٍ إلى شهرٍ، أو بعشرين إلى شهرين، فباعه على أحدهما قبل أن يفارقه، فلا بأسَ به .

التعليق:

البيعُ بخيار أحدِ السَّعرين في مجلس العقد جائزٌ.

### مسألة ١٦٠: البيعُ بعملةٍ أُخرى مع تثبيت سعر الصرف<sup>١</sup>

رجل قال: أبيعك هذا البزَّ بكذا وكذا دينار، تُعطيني الدينار من عشرةٍ دراهمَ.

قال عبدُ الله: لا تحلُّ الصفقتان في الصفقة .

التعليق:

إن الأولى أن يبيعه بالدرهم مباشرةً؛ لكن لا مانع من بيعه بعملةٍ أُخرى شرطَ السداد بسعر يومه .

### مسألة ١٦١: أنواع السلف<sup>٢</sup>

أن رجلاً أتى ابنَ عمِّه فقال: يا أبا عبدِ الرحمن! إنني أسلفتُ رجلاً سلفاً،

واشترطتُ عليه أيضاً أفضلَ ممَّا أسلفتُهُ، فقال ابنُ عمرَ: ذاك الربا، قال: فكيف

تأمرني؟ قال: السلفُ على ثلاثةٍ وجوهٍ: سلفٌ تُريدُ به وجهَ الله، فَلكَ وجهُ الله،

وسلفٌ تُريدُ به وجهَ صاحبه، فليس لك إلا وجهه، وسلفٌ أسلفتَهُ لتأخذَ به خبيثاً

بطيبٍ، قال فكيف تأمرني؟ قال: أرى أن تشقَّ صكَّك، فإن أعطاكَ مثلَ الذي

1 المصدر: كتاب المصنف لعبد الرزاق بن همام الصنعاني، ص ١٣٩، الجزء الثامن، باب بيعتان في بيعة

2 المصدر: كتاب المصنف لعبد الرزاق بن همام الصنعاني، ص ١٤٦، الجزء الثامن، باب قرض جرّ منفعة، وهل يأخذ أفضل من قرضه

أسلفته قبلته، وإن أعطاك دون الذي أسلفته فأخذته أُجِرتَ، وإن أعطاك أفضلَ مما أسلفته طيبةً بها نفسه، فذلك شُكْرٌ شَكَرَهُ لَكَ، وهو أجرٌ ما أنظرتَه .

التعليق :

إن تمَّ الشرطُ في مجلسِ العقد فهو رباً .

وإن تمَّ في مجلسِ السُّدادِ بالمبلغِ نفسه فهو قرضٌ حسنٌ، وإن كان الردُّ بأقلَّ منه فإحسانٌ، وإن كان زيادةً بطيبِ نفسه فهذا إحسانٌ .

إنَّ الفيصلَ في الأمرِ هو أنه جائزٌ إذا تمَّ في مجلسِ السُّدادِ دونَ شرطٍ سابقٍ أو تلميحٍ أو عادةٍ .

### مسألة ١٦٢ : العينة الثنائية ومقلوبها<sup>١</sup>

مَنْ اشترى سلعةً بِنَظَرَةٍ - بأجلٍ - مِنْ رَجُلٍ فَلَا يَبِعُهَا إِيَّاهُ، وَمَنْ اشترى بِنَقْدٍ فَلَا يَبِعُهَا إِيَّاهُ بِنَظَرَةٍ .

التعليق :

هذا نهى<sup>٢</sup> عن العينة والعينة المعاكسة .

### مسألة ١٦٣ : المستأجر يؤجر<sup>٢</sup>

إذا اكترى رجلٌ من رجلٍ، ولم يسمَّ ما يحمله ولم يؤقَّتْ، قال: يحمل على الدابة ما شاء، ولا يتعدى ما يرى الناسُ أنه يُحملُ، ويردُّ إن شاء ويركضُ كما يركضُ

1 المصدر: كتاب المصنف لعبد الرزاق بن همام الصنعاني، ص ١٨٦، الجزء الثامن، باب الرجل

بييع السلعة ثم يريد اشتراءها بنقد

2 المصدر: كتاب المصنف لعبد الرزاق بن همام الصنعاني، ص ٢١٣-٢١١، الجزء الثامن، باب

الكري يتعدى به



الناس، فإن سُمِّي شيئاً لم يعدّه، وإذا اُكترى دابةً فأُكراها غيرَه، ضَمِنَ، وإن كان مثلاً شرطه.

التعليق:

أن مالك المنفعة يُمكنه إعادة بيعها.

## مسألة ١٦٤: ضمان الأجير المشترك

كان عليٌّ يضمنُ الخياطَ، والصبَّاغَ وأشباهَ ذلك، احتياطاً للناس<sup>1</sup>. وفي مسألة: ثوبٌ دفعتهُ إلى صبَّاغٍ فاحترقَ بيتهُ، فضمَّنه، فقال: إنه احترقَ بيتي، فقال شريح: رأيت لو أن بيتهُ احترقَ أكنتَ تُدليه أجرك؟ قال: لا، قال: فاغرم له ثيابه<sup>2</sup>.

التعليق:

جعل يدِ الصبَّاغِ يدَ ضمانٍ لتقصيره، وأمره بسداد قيمة الثوب وقاسَ ذلك: بأنه لو احترقَ بيتُ طالبِ الصباغة فهل تُتركُ له أجره صِغِ الثوب؟ فقال: لا؛ لذلك غرَّمه.

## مسألة ١٦٥: ضمان المتبرع<sup>3</sup>

سألتُ إبراهيمَ عن حِزٍّ دُفِعَتْ إليه نعلًا يحدُّوها بغيرِ أجرٍ، فأسرعت فيه الشفرةُ، فلم يرَ عليه ضمانًا؛ لأنه لم يأخذ عليه أجرًا، فإن كنتَ أعطيتَه أجرًا فقد ضمِّنَ.

1 المصدر: كتاب المصنف لعبد الرزاق بن همام الصنعاني، ص ٢١٧، الجزء الثامن، باب ضمان الأجير الذي يعمل بيده

2 المصدر: كتاب المصنف لعبد الرزاق بن همام الصنعاني، ص ٢٢١، الجزء الثامن، باب ضمان الأجير الذي يعمل بيده

3 المصدر: كتاب المصنف لعبد الرزاق بن همام الصنعاني، ص ٢٢٠، الجزء الثامن، باب ضمان الأجير الذي يعمل بيده

التعليق:

الأجير المتبرع لا ضمانَ عليه، فإن أخذَ أجرًا لقاءَ عمله صارتَ يدهُ ضامنةً إن قصّرَ.

## مسألة ١٦٦: يستأجر ويؤجر ويستفيد بفرق الإجاريتين<sup>١</sup>

رجلٌ اكرى من رجلٍ، ثم ولّاه آخرَ وبيعَ عليه؟

التعليق:

الإجارةُ الموازيةُ ممكنةٌ، مع كراهةِ البعضِ لها، وقد يُخفّفُ الكراهةُ أن يأخذَ إذناً بذلك، أو أن يشترطَ المستأجرُ الأولُ على المستأجرِ الثاني ما اشترطه المؤجرُ عليه.

## مسألة ١٦٧: بع بكذا فما زاد فهو لك<sup>٢</sup>

لا بأس ببيع القيمة؛ كأن يقول: بع هذا بكذا وكذا، فما زاد لك.

التعليق:

صارت الزيادةُ شكلاً من أشكال التبرع، وليس في المسألة حجباً للربح.

## مسألة ١٦٨: رأس مال المضاربة عروض<sup>٣</sup>

يكره البزُّ مضاربةً، وإذا أعطاه العروضَ مضاربةً فله أجرٌ مثله.

التعليق:

1 المصدر: كتاب المصنف لعبد الرزاق بن همام الصنعاني، ص ٢٢٢-٢٢٣، الجزء الثامن، باب

الرجل يستأجر الشيء، هل يؤجر بأكثر من ذلك

2 المصدر: كتاب المصنف لعبد الرزاق بن همام الصنعاني، ص ٢٣٤-٢٣٦، الجزء الثامن، باب

الرجل يقول: بع هذا بكذا فما زاد فلكن وكيف إن باعه بدين

3 المصدر: كتاب المصنف لعبد الرزاق بن همام الصنعاني، ص ٢٥٠، الجزء الثامن، باب

المضاربة بالعروض

البزُّ هو المتاعُ، ويكرهُ العروضُ كِراسمال للمضاربة؛ لأنه تُقيّد المضاربَ فيحتاج أن يبيِعها لتسييلها، فإن حصل ذلك فله أجرُ المثل أي: أعاده أجيراً ولم تعدْ مضاربةً. وقد أجاز المتأخرون أن يكون رأسُ مال المضاربة عيناً مع التقدير، أو التنضيسُ الحكميُّ.

### مسألة ١٦٩: اقتسام الغرماء<sup>١</sup>

شريكان اقتسما غرماء؛ فأخذ هذا بعضهم، فتوى نصيبُ أحدهم (أي تلف)، وخرج نصيبُ الآخر؛ فقال: كان الحسنُ يقول: إذا أبرأه منهم فهو جائزٌ. التعليق:

توزيعُ ديون المدينين بين الشركاء جائزٌ بشرط براءة أحدهما للآخر؛ فيصير من التبرُّع.

### مسألة ١٧٠: التورق المنظم<sup>٢</sup>

ذكر أن عبد الملك بن أبي عاصم قالت له أخته: إني أريد أن تشتري متاعاً عينة فاطلبه لي، قال: قلت: فإن عندي طعاماً، فبعته طعاماً بذهب إلى أجلٍ واستوفته، فقالت: انظر لي من يبتاعه مني، قلت: أنا أبيعك لك، قال: فبعته لها، فوقع في نفسي من ذلك شيء، فسألت سعيد بن المسيب فقال: انظر أن لا تكون أنت

1 المصدر: كتاب المصنف لعبد الرزاق بن همام الصنعاني، ص ٢٨٨-٢٨٩، الجزء الثامن، باب الشريكين يتحول كل واحد منهما رجلاً فيخرج من أحد الرجلين ويتوي الآخر  
2 المصدر: كتاب المصنف لعبد الرزاق بن همام الصنعاني، ص ٢٩٤-٢٩٥، الجزء الثامن، باب الرجل يعين الرجل هل يشتريها منه أو يبيِعها لنفسه

صاحبه! قال: قلت: فإني صاحبه، قال: فذاك الربا محضاً، فخذ رأس مالك وارداً إليها الفضل.

التعليق:

ما حصل عينة لكن بيع لثالث فصار تورقاً فاشترت بالأجل وبيع لها كوكيل عنها للغير فسمّاه ابن المسيب رحمه الله رباً خالصاً.

### مسألة ١٧١: ضمان بيت المال<sup>١</sup>

كاتب رجلٌ غلاماً (أي ليعتقه) على أواقٍ سمّاه (أي فضة)، ونجمها عليه نجوماً (أي قسّطها أقساطاً)، فأتاه العبدُ بماله كلّه، فأبى أن يقبله إلا على نجومه، رجاء أن يرثه، فأتى عمر بن الخطاب فأخبره، فأرسل إلى سيّده، فأبى أن يأخذها، فقال عمر: خذ يا يرفأ! فاطرحه في بيت المال، وأعطِ نجومه، وقال: اذهب (أي للعبد) فقد عتقت، فلما رأى ذلك سيد العبد قبل المال.

التعليق:

أراد البائع إبقاء التقسيط لعلّ العبد يموت فيرثه، فأودع عمر رضي الله عنه الأقساط في بيت المال كأمانة ليقسط للبائع، وأعتق العبد، أي أنه أنفذ البيع، ولما رأى البائع ذلك قبل أن يتحوّل البيع إلى بيع نقديّ بدل بيع الأجل المقسّط.

### مسألة ١٧٢: العتق بشرط مدى الحياة<sup>٢</sup>

١ المصدر: كتاب المصنف لعبد الرزاق بن همام الصنعاني، ص ٤٠٤-٤٠٥، الجزء الثامن، باب المكاتب يكتب عبده، وعرض المكاتب  
٢ المصدر: كتاب المصنف لعبد الرزاق بن همام الصنعاني، ص ١٧٠، الجزء التاسع، باب العتق بشرط

جاءت امرأة إلى شريح فقالت: أعتقتُ غلامي هذا على أن يؤدي إليَّ عشرة دراهم في كل شهرٍ ما عشت، فقال شريح: جاز عتاقك، وبطلَ شرطك.

التعليق:

شرطُ لحقِّ بيعٍ، البيع فيه صحيحٌ، والشرطُ مآله مجهولٌ يجعل السعر غير محددٍ وغير مستقر فكان شرطاً باطلاً.

### مسألة ١٧٣: استثناء التابع<sup>١</sup>

إذا أعتق الرجل أُمَّته (أي خادمته) واستثنى ما في بطنها، فله ما استثنى، قال سفيان: ونحن لا نأخذ بذلك؛ نقول: إذا استثنى ما في بطنها عتقت كلها، إنما ولدها كعضوٍ منها، وإذا أعتق ما في بطنها ولم يعتقها، لم يعتق إلا ما في بطنها.

التعليق:

إذا باع الأصل لحق به التابع وإذا باع التابع صحَّ.

### مسألة ١٧٤: اشتراط الثمن من عملتين (نقداً أو نسيئة)<sup>٢</sup>

يُكره أن يشتري الثوبَ بدينارٍ إلا درهمَ نسيئةً.

التعليق:

لأن الصرف دخل في الصفقة، فصارت بيعتين ببيعةٍ.

1 المصدر: كتاب المصنف لعبد الرزاق بن همام الصنعاني، ص ١٧٢-١٧٣، الجزء التاسع، باب

الرجل يعتق أُمَّته ويستثنى ما في بطنها، والرجل يشتري ابنه

2 المصدر: كتاب المصنف لأبي بكر بن عبد الله ابن أبي شيبة، ص ١٥٨، الجزء السابع، باب في

الرجل يشتري الثوبَ بدينارٍ إلا درهمًا

## مسألة ١٧٥ : الهبة بدون قبض<sup>١</sup>

تصدق رجلٌ بمائة دينار على ابنه وهما شريكانِ والمال في يدي الابن، قال : لا يجوز حتى يحوزها، قضى أبو بكرٍ وعمرٌ : أنه إن لم يُحز فلا شيء له .

التعليق :

يشترط لصحة الصدقة (التبرُّع) إقباضها .

## مسألة ١٧٦ : اشتراط قبض الثمن لتسليم المبيع<sup>٢</sup>

رجلٌ اشترى من رجلٍ متاعاً فهلك في يدي البائع قبل أن يقبضه، قال : إن كان قال له : خذ متاعك، فلم يأخذه فهو من مال المشتري، وإن كان قال : لا أدفعه لك حتى تأتيني بالثمن، فهو مالُ البائع .

التعليق :

الإقباضُ هو ضابطُ تحديدِ المسؤولية .

## مسألة ١٧٧ : اشتراط الخلاص أو البراءة<sup>٣</sup>

ليس الخلاص بشيء؛ من باع بيعاً فاستحق، فهو لصاحبه، وعلى البائع الثمن الذي أخذه به، ليس عليه أكثر من ذلك .

التعليق :

1 المصدر: كتاب المصنف لأبي بكر بن عبد الله ابن أبي شيبة، ص ١٦٦ - ١٦٩، الجزء السابع، باب من قال: لا تجوز الصدقة حتى تقبض

2 المصدر: كتاب المصنف لأبي بكر بن عبد الله ابن أبي شيبة، ص ١٧٣ - ١٧٤، الجزء السابع،

باب في الرجل يشتري المبيع فيهلك في يد البائع قبل أن يقبضه المبتاع

3 المصدر: كتاب المصنف لأبي بكر بن عبد الله ابن أبي شيبة، ص ١٩٠ - ١٩٢، الجزء السابع،

باب في الخلاص في البيع

البيع يجب فيه استلام الثمن وتسليم المبيع .

## مسألة ١٧٨ : الهبة في القرض<sup>١</sup>

سألت أنسَ بن مالك عن الرجل يهدي له غريمه؟ فقال: إن كان يهدي له قبل ذلك

فلا بأس، وإن لم يكن يهدي له قبل ذلك فلا يصح .

التعليق:

لأنه دائن وقد استفاد، فكل قرض جر نفعا فهو ربا .

## مسألة ١٧٩ : بيع المضطر<sup>٢</sup>

لا تتبع من مضطر شيئاً .

كان شريح لا يُجيز بيع الضغطة .

التعليق:

اختفاء الرضا من التبادل .

## مسألة ١٨٠ : المرتهن ينتفع من الرهن فيحسب عليه<sup>٣</sup>

إذا ارتهن الرجل الأرضَ فليس له أن يعمل فيها شيئاً، فإن عمل فيها شيئاً حُسب

لصاحب الأرض من رهنه مثل أجر مثلها .

1 المصدر: كتاب المصنف لأبي بكر بن عبد الله ابن أبي شيبة، ص ٢٦٣- ٢٦٥ الجزء السابع، باب

في الرجل يكون له على الرجل الدين فيهدي له أيحسب من دينه

2 المصدر: كتاب المصنف لأبي بكر بن عبد الله ابن أبي شيبة، ص ٢٦٥- ٢٦٦، الجزء السابع،

باب في الشراء من المضطر

3 المصدر: كتاب المصنف لأبي بكر بن عبد الله ابن أبي شيبة، ص ٢٧٥- ٢٧٦، الجزء السابع،

باب في الرجل يرهن عند الرجل الأرض

التعليق:

أجر المثل على المستفيد منعاً لإفادة الدائن.

## مسألة ١٨١: استبدال ثمن الطعام بطعام

إذا بعث طعاماً إلى أجل فحل الأجل، فلا تأخذ طعاماً.

التعليق:

مطعوم بمطعوم لأجل هو من الربا.

## مسألة ١٨٢: استبدال المسلم فيه<sup>٢</sup>

إذا أسلمت في طعامٍ فلا تأخذنَّ مكانه طعاماً غيره، وإن أردت أن تأخذ مكانه علفاً فخذُ إن شئت.

التعليق:

لتحاشي مطعومٍ بمطعومٍ لأجل، والسلم يقع في الأجل، وتحديد العلف أدى لتغيُّر الجنس فصحَّ.

## مسألة ١٨٣: العمولة بما زاد عن ثمن المبيع<sup>٣</sup>

1 المصدر: كتاب المصنف لأبي بكر بن عبد الله ابن أبي شيبة، ص ٢٧٧ - ٢٨٠، الجزء السابع،

باب في الرجل يبيع من الرجل الطعام إلى أجل

2 المصدر: كتاب المصنف لأبي بكر بن عبد الله ابن أبي شيبة، ص ٢٩٦ - ٢٩٨، الجزء السابع،

باب من كره إذا سلم السلم أن يصرفه في غيره

3 المصدر: مسائل الإمام أحمد، رواية أبي داود سليمان السجستاني ص ٢٧٩، باب الأجرة



سمعت أحمدَ سئل عن الرجل يعطى الثوب فيقال: بعهُ بكذا وكذا فما ازددت فلك؟ قال: لا بأس به، ثم قال أحمدُ: وهل هذا إلا مثل المضاربة؛ لعلهُ أن لا يربح المضارب.

التعليق:

ارتباط العائد بالإنتاج جعله شريك بالمضاربة.

### مسألة ١٨٤: التخارج في النفقة<sup>١</sup>

لا بأس بأن يتخارج القوم النفقة، ولا بأس أن يشتري كل رجل منهم يوماً علفاً سعراً ذلك اليوم، فيأخذ قوتَ علف دابته، ثم يقسم بقيته بينهم، ثم يشتري الآخر من الغد كذلك فلا بأس، هم قوم يتخارجون نفقة دوابهم غير أنها غير مجموعة، فذكرته لليث بن سعد فقال: يجعلوها مع رجل أحب إليّ.

التعليق:

يُفضل جمع الأموال الخاصة بنفقة السفر المدفوعة كشراكة، ووضعها لدى واحد منهم يتكفل بالإنفاق أو توكيل شخص من غيرهم بهذا الأمر، وذلك منعاً للغرر.

### مسألة ١٨٥: البيع الآجل أو الحال والشراء بأقل مع تغير السلعة

- الرجل يبيع السلعة، فيقول: اقبلها ولك عشرة دراهم؟ قال: أكرهه إلا أن تكون تغيرت السلعة<sup>2</sup>.

1 المصدر: مسائل الإمام أحمد، رواية حرب الكرمانى ص ٣٣٦، باب الملازقة

2 المصدر: مسائل الإمام أحمد رواية الكوسج ٢/٩، كتاب البيوع

– إذا بعت ثوباً فحلَّ الأجلُ فوجدته بعينه فقال: اشتره مني؟ قال أحمد: لا بأس أن يشتريه بأكثر، ولا يشتريه بأقل إذا لم يكن قبض الثمن، وإذا كان قبض الثمن فليشتره كيف شاء<sup>1</sup>.

التعليق:

الصورة صورة بيع عينة والحل عند أحمد أنه إذا لم يكن قد قبض الثمن، أن يشتريه بأكثر وليس بأقل منعا لشبهة الربا. أما إذا قابضا لثمنه فله ما شاء.

### مسألة ١٨٦: المخارجة في الشركة<sup>٢</sup>

اشتركوا في بزٍّ فخارجَ بعضاً بربحٍ قبل أن يقتسموا، فلا بأس بذلك ويكره فيما يُكال ويوزن.

التعليق: ( جهالة كمية )

التخارج من شركة أصولها من غير المكيل والموزون جائز ولو قبل الاقتسام. فإذا كان مما يُكال ويوزن فغير جائز؛ لأن الكيل والوزن ضبط للغرر. بينما في غيرهما فيُتسامح بالغرر اليسير فقط؛ مثال ذلك: تقاسم أثواب قماش ( رول ) وهذه تختلف في أطوالها فإن كان العُرف بتغيير كبير فيما بينها فغير جائز، وإن كان العرف بأن أطوالها تتغير بأجزاء بسيطة فلا بأس بذلك.

### مسألة ١٨٧: التصرف في المبيع الجزاف<sup>٣</sup>

1 المصدر: مسائل الإمام أحمد رواية الكوسج ٢/٦٥، كتاب البيوع

2 المصدر: مسائل الإمام أحمد رواية الكوسج ٢/٨١، كتاب: البيوع

3 المصدر: مسائل الإمام أحمد رواية الكوسج ٢/٨٦، كتاب: البيوع.

رجل اشترى سفينةً، فقال له رجل: ولني منها كِراً. قال: لا، حتى يقبض، ولا يُشركه حتى يقبض.

قال أحمد: إن كان اشترى ما في السفينة صُبرةً، ولم يسمَّ كِياً فلا بأس أن يُشرك فيها رجلاً، أو يبيع ما شاء إلا أن يكون سمي كِياً، فلا يبيع ولا يُولي حتى يُكالم عليه.

التعليق:

بيع السفينة على أساس أن واحدة القياس هي السفينة جائز؛ ولو كانت واحدة القياس أجزاء السفينة لوقع الغرر. وهذه المسألة ترتبط بالمسألة التالية.

### مسألة ١٨٨: الثنيا في ثمر النخل<sup>١</sup>

يكره أن يبيع النخل ويستثنى منها كِياً معلوماً؟ قال: لا يستثنى إلا نخلاً بعينه.

التعليق:

استثنى كِياً معلوماً من نخل مباعٍ مما يعني وقوع جهالة في المقدار، بينما لا مانع من استثناء ما يمكن ضبطه.

### مسألة ١٨٩: اجتماع السلف والبيع، واجتماع السلم والبيع<sup>٢</sup>

النهي عن سلفٍ وبيعٍ؛ كأن يقرضه قرضاً ثم يبايعه عليه بيعاً يزداد عليه، ويحتمل أن يكون يسلف إليه في شيء يقول: فإن لم يتهياً عندك فهو بيعٌ عليك.

التعليق:

١ المصدر: مسائل الإمام أحمد رواية الكوسج ٢/٢٠، كتاب البيوع

٢ المصدر: مسائل الإمام أحمد رواية الكوسج ٢/٢١، كتاب البيوع

صار قرضاً جرّ نفعاً، والحل: أن يبيعه السلعة بأقلّ من مقدار القرض؛ منعاً للنفع ولو شرط ذلك في المجلس.

## مسألة ١٩٠: المصارفة في الذمة<sup>١</sup>

اقتضاء دنانير من دراهم، ودراهم من دنانير في البيع، يكون بالقيمة، واقتضاؤه في الدين أيضاً يكون بالقيمة.

التعليق:

قضاء دينٍ آجلٍ بنقدٍ آخرٍ يكون بسعر المجلس بسعر يومه.

## مسألة ١٩١: منفعة الأكار<sup>٢</sup>

الرجل يشترط على الأكار أن يعمل له؟ قال: في غير الحرث؟ قلت: نعم. قال: فلا.

قال إسحاق: الشرط باطل، ولكن إن كانت معاملاتهم على أن يعملوا لأرباب الزرع شيئاً فعلوا فلا بأس. قال إسحاق: لا يرفع البذر، فإن اشترط رفعه فلا خير فيه، ولكن الداخل لا يدخل البذر؛ بل يكون من ربّ الأرض حتى يجتمع له البذر والأرض فلا يكون فيما خرج عليه شبهةً.

التعليق:

الأصل ألا يشترط على المستأجر أن يعمل له غير العمل المعتاد به. أما في الزراعة فممكّن إذا كان العمل مما يقع ضمن العرف دون البذر في الزراعة.

١ المصدر: مسائل الإمام أحمد رواية الكوسج ٢/٢٣، كتاب البيوع

٢ المصدر: مسائل الإمام أحمد رواية الكوسج ٢/٣٠، كتاب البيوع

## مسألة ١٩٢: تعدد الشركاء والعمل من طرف واحد<sup>١</sup>

الرجلان أخرج كل واحدٍ منهما مائة درهم واشتركا، ثم عمل فيهما أحدهما كيف الربح؟ قال: الربح على ما اصطلاحا.

قال إسحاق: كما قال سواء؛ لأن العمل من أحدهما معونة، ولا يبطل ذلك ما اشترطا.

التعليق:

الربح على ما اصطلاح عليه الشركاء، وهذه قاعدة تخص الشركات.

## مسألة ١٩٣: الشركات وتقاسم الربح

المضارب مشاركٌ بجُهدِه؛ لذلك لا يستحق أيَّ راتبٍ على عمله؛ بل يستحق حصَّةً على الشبوع من ربح العمل في حالة ظهوره؛ فالربح ينتج عن مشاركة، وعقد الشركة عقد جائز، بينما الأجر يُستحق بسبب عقد إجارة، وعقد الإجارة عقد لازم، ولا يجوز الجمع بين عقدٍ جائز وآخر لازم.

أما المعنى الشامل للربح فيتضمن:

- الربح العادي الناجم عن مزاوله النشاط.
- الربح العرضي الناجم عن ارتفاع أسعار الأصول المتداولة.
- الربح الرأسمالي الناجم عن ارتفاع أسعار الأصول الثابتة.

<sup>١</sup> المصدر: مسائل الإمام أحمد رواية الكوسج ٢/٣١، كتاب البيوع

ركّز الفقهاء على أن تبدأ شركة المضاربة بنقدٍ لا بسلعٍ وما شابه من المثليات، وهذا يتناغم والدورة التجارية التي تبدأ بنقدٍ، ثم بضاعة ثم بنقدٍ وتعاود الدورة التجارية دوراتها. وسبب ذلك إظهار الربح بمعناه الشامل للشركة.

فإن استلم المضاربُ النقدَ بيده فذلك أليقُ بتصرفه وإدارته من أن يستلم بضائعَ وسلعاً، ثم يتصرف بها فقد يكون مُجبراً على ذلك، وقد يقيد ذلك من تصرفاته وإدارته كما قد يسبب له نقص في الربح أو حتى خسارة.

فإن استلم المضاربُ مليون ليرة اشترى بها عقاراً وبضائع، ومارس العملَ المناط به، فحقق ربحاً قدره ٢٠٠٠٠٠٠ فحَصَّته إذا كان الاتفاق مناصفة هو ١٠٠٠٠٠٠ ولرب المال مثل ذلك. فإن زاد ارتفع سعر العقار إلى ١٥٠٠٠٠٠ وسعر البضاعة الموجودة في المخازن ٢٠٠٠٠٠ فإن الربح الشامل يبلغ ٣٧٠٠٠٠٠ له نصفها ليس في ذلك أي لبسٍ.

أما إن سلّم ربُّ المال العقارَ للمضارب وأعطاه مليون ليرة نقداً، ثم حصد الأرباح المذكورة، فهل يستحق المضارب نصف ربح العقار البالغ ١٥٠٠٠٠٠ ونصف ربح البضاعة؟

إن توجه الفقهاء نحو إجازة تقديم السلع وما شابهها من أعيانٍ كرأسمال للمضاربة، فإن مفاهيم التنضيق أو التسييل بنوعيه الفعلي (أي التصفية)، والحكمي (أي إعادة التقدير) قد ساهما بإيجاد حلولٍ مقبولة لاستمرار الشركات

بنوعيتها شركات الأموال وشركات المضاربة خاصة مع ربط ذلك بسعر المثل لتحقيق العدل بين الشركاء .

أما في شركات الأموال، فتعتبر حصة الشريك مقابل مساهمته بالمال، فإن أغفل ذكر نسب الأرباح كانت بنسب رؤوس الأموال، والأصل أن يعمل جميع الشركاء معا لإنجاح الشركة، فإن تميّز أحد الشركاء بتقديم عمل أكثر من غيره فله أن يتميز بحصته كأن تصبح ٥٥٪ مقابل ٤٥٪ للشريك الآخر بدل تقاسم الأرباح بالتساوي مثلاً .

فإن قرر الشركاء منح راتب لأحد الشركاء مقابل عمله، فقد نكون أمام مسألة حجب الربح .

ويجب عدم تخصيص راتب محدد للشريك العامل خشية الوقوع في ما يسمى بحجب الربح، مثال ذلك إذا كان الراتب المخصص  $12 \times 10000 = 120000$

فإذا بلغ مجمل الربح = 120000

كان الربح الصافي والمعد للتوزيع صفرًا، وهو ما يسمى بحجب الأرباح؛ حيث حجب الشريك العامل الآخذ لراتب يخصه الربح عن شريكه .

والأصح تمييز الشريك العامل بحصة على الشيوع من الربح، كالتالي :

	الثاني	الأول	
	100000	100000	رأس المال

قدم التالي عمله ببرعا	٥٠٪ + عمل	٥٠٪	نسب الربح
استحق المضارب ١٠٪	١٠٠٠٠٠٠	١٠٠٠٠٠٠	رأس المال
من الربح لقاء عمله	٥٠٪ + ١٠٪ عمل = ٦٠٪	٤٠٪	نسب الربح

فإذا حُسمت الرواتب من الأرباح فإن صافي الربح سيتحول إلى خسارة، وستكون مشادةً بين الشركاء فقد يتهم الشركاء الشريك العامل بعدم بذله الجهد اللازم، وأنه كاسبٌ من الشركة في جميع حالاتها كما في المثال السابق .

لذلك فإن الحلول الممكنة في هكذا حالة؛ إما أن يتميز بحصة إضافية لقاء عمله وهذا هو الحل الأفضل، أو أن يكون عمله في غير النشاط الرئيس للشركة، فلو كانت الشركة تعمل في مجال تسويق وتوزيع الأدوية فلا يصح أن يعمل الشريك موزعاً لقاء راتب يخصه، ولكن لا بأس أن يعمل في نشاط ثانوي من أعمال الشركة كماسك للحسابات أو أميناً للمخزن وما شابه .

### مسألة ١٩٤ : استثمار الوديعة<sup>١</sup>

إذا استودع الرجل مالا، فباع به لنفسه وبيع فيه، لمن الربح؟  
قال: الربح لصاحب المال على حديث عروة البارقي في الشاة.  
التعليق:

بما أن يده يد أمانة بقي الربح لصاحب المال؛ لأن المال محفوظ عنده حفظاً.

<sup>١</sup> المصدر: مسائل الإمام أحمد رواية الكوسج ٢/٣٦، كتاب البيوع



مسألة ١٩٥ : الزيادة مقابل التأجيل<sup>١</sup>

يقال للسَّقاء: صُب لي عشرين قربةً بدرهم؟ قال: ما أعلم به بأساً، إلا أن يعجل له الدرهم، يقول: إن عجلت لي الدرهم صببت لك عشرين قربةً، وإن لم تعجل لي صببت لك (خمس) عشرة قربة، فيكون قرضاً جرّ منفعةً.

التعليق:

	التميز بالسعر			
يجوز للمشتري أن يختار في المجلس	بسعر ١٠٠	١٠ قطع لشهر	عرض ١	ط ١: البائع يقدم (الإيجاب من البائع)
	بسعر ١٥٠	١٠ قطع	عرض ٢	
		التميز بالثمن		
ثم يختار البائع غير جائز (قرض جرّ منفعة)	١٠ قطع لشهر	١٠٠ يدفع	عرض ١	ط ٢: المشتري يدفع سلفاً
	١٠ قطع	١٥٠ يدفع	عرض ٢	

ط ٢: صار قرضاً من المشتري أي أنه دائن، وقد جرّ نفعاً عليه فهو ربا.

مسألة ١٩٦ : الإقالة في البيع الآجل<sup>٢</sup>

رجل اشترى من رجل سلعة إلى أجل، ثم ندم البائع فاستقال المشتري على أن يعطيه دراهم؟ قال: إذا أعطاه الدراهم فوق ما باعه، فليس به بأس.

التعليق:

١ المصدر: مسائل الإمام أحمد رواية الكوسج ٢/٣٩، كتاب البيوع  
٢ المصدر: مسائل الإمام أحمد رواية الكوسج ٢/٤٧، كتاب البيوع

بما أن البائع هو طالب الإقالة فقد اشترط أحمد عليه سعراً أعلى وكأنه جعله بيعاً جديداً وليس إقالة، فإن كان البائع محققاً في طلبه فليفعل .  
أما لو أعدها إقالة بنفس السعر فستكون النتيجة قرضاً من البائع إلى المشتري مع عودة السلعة إلى صاحبها فصارت أشبه بالعيننة وهذا شكل من أشكال سدّ الذريعة .

### مسألة ١٩٧ : التصرف في رأس مال السلم قبل قبضه<sup>١</sup>

رجل سلف رجلاً مائة دينار في شيء، فلما ذهب ليزن له الدنانير قال : أعطني بها دراهم، أو عرضاً . قال : لا، حتى يأخذ الدنانير، ثم يصارفه بما شاء .

التعليق :

عند استلام الدنانير طلب المسلم إليه دفع سلعة أخرى أو دراهم، وهذا غير جائز حتى يقبض رأس مال السلم ثم ليفعل ما يشاء؛ لأن رأس مال السلم دين .

### مسألة ١٩٨ : المصارفة في البيع<sup>٢</sup>

رجل باع من رجل سلعة بدينار، ثم جاءه بعد ذلك فقال : أعطني بالدينار دراهمًا، فأعطاه الدراهم ثم ردت السلعة . قال : ترد إليه الدراهم؛ لأن البيع كان فاسداً؛ لأنه صرف، وإذا كان أخذ منه عرضاً رد إليه دنانير؛ لأنه ليس بمنزلة الصرف، وإن اشترى جارية فوجد بها عيباً وكان قد أخذ بالدنانير دراهم فإنه يرد الدنانير .

١ المصدر: مسائل الإمام أحمد رواية الكوسج ٢/٦٠، كتاب البيوع  
٢ المصدر: مسائل الإمام أحمد رواية الكوسج ٢/٦٠، كتاب البيوع

قال أحمد: إذا كان البيع جاز بالدنانير؛ فإنه يرد الدنانير إذا استحق الشيء إذا كان أصل البيع صحيحاً، فإذا كان أصل البيع، فاسداً؛ فإنه يرد الدراهم.  
قال إسحاق: كما قال؛ لأن البيع إذا كان صحيحاً فقد صارت الدنانير لك، ثم صرفتها بدراهم بعد، فقد جاز؛ لأن الدنانير كنت مالِكاً لها، فإذا استحق ذلك البيع يوماً فقد ردَّ الثمن وهو الدنانير، وإذا كان فاسداً فعليه ردُّ الدراهم.  
التعليق:

هذا منتج بثلاثة بيوع:

١. سلعة بدينار.

٢. دينار بدرهم.

٣. إقالة: عاد إلى الأصل دينار بسلعة.

بذلك فصل البيع الثاني بغض النظر إن كان فيه نوايا حسنة أو غير حسنة أي بيعتين ببيعة.

### مسألة ١٩٩: الثنيا من المبيع (الحيوان)

رجلٌ باع بقرةً واشترط رأسها، ثم بدا له فأمسكها فقضى زيدٌ بشروى رأسها؟  
قال أحمد: أقول: هكذا يكون شريكاً في البقرة بقدر الرأس، يقوم الرأس مع اللحم فيكون له بقدر الرأس والبيع جائز.  
قال الثوري: ونحن نقول: البيع فاسد.  
التعليق:

الأصل هي عملية بيع، ومنعاً للجهالة جعلها أحمد شركةً بنسبة الرأس إلى الجسم، والثوري اعتبرها عقداً فاسداً.

### مسألة ٢٠٠: النفقة في الإجارة

رجلٌ ائتمى إلى مكة واشترط عليه نفقته، قال: إن لم يعطه ورقاً فلا بأس به إذا أعطاه طعاماً.

قال أحمد: ما يعجبني حتى يكون شيئاً محدوداً ليس فيه شكٌ، فهو أجود، وأما إذا أراد أن يأخذ دراهم، فلا (يجدُ بدءاً) من أن يحدها. والطعام على ذلك قد تسهّل الناس فيه.

قال إسحاق: إن ائتمى الرجل واشترط أن يطعم المكارى فإن ذلك كرىٌ جائزٌ، ولكن (إذا كان) الطعام مسمّىً مع الكرى المسمى كان أفضل، وإن لم يسم الطعام فهو جائزٌ، لأننا نُجيز إجارة الرجل نفسه على طعام بطنه وهؤلاء أفسدوه، ثم خالفوا قولهم أيضاً فقالوا: إذا استأجر ظئراً بطعام بطنها.

التعليق:

يجب تحديد الجزء القابل للجهالة فالأجرة واضحة، لكن مصاريف النقل كمصاريف الطعام والحروقات وما شابه، إن كانت عينية لا بأس بها كالطعام، أما إن كانت نقدية فيجب تحديدها بشكل مبلغ مقطوع.

### مسألة ٢٠١: اجتماع المضاربة والإجارة

1 المصدر: مسائل الإمام أحمد رواية الكوسج ٢/٦٧، كتاب البيوع  
2 المصدر: مسائل الإمام أحمد رواية الكوسج ٢/٧٤، كتاب: البيوع

كره أن يدفع إلى رجلٍ مالاً مضاربة ويحمل له بضاعة؟  
قال: ما يعجبني أن يكون في المضاربة شرطٌ.

قال إسحاق: كما قال، لا يجوز أن يعطيه على أن يحمله بضاعة، ولا أن يعمل له عملاً.

التعليق:

هذا في المضاربة: بأن شرطاً شرطاً فيه عمل ليس من طبيعة المضاربة. أي حصلت جهالة في طبيعة العمل. فإن كانت الإجارة مجاناً فهو استغلال، وإن كان بعقدٍ أصبحت بيعتين ببيعة.

### مسألة ٢٠٢: تكاليف النقل في السلم

رجل سلف في طعام إلى أجل يوفيه بمكة فلقيه بغير مكة فقال: خذ مني طعامك وأنا أوفيك كراك إلى مكة؟ قال: هذا لا خير فيه، أن يأخذ طعاماً ودراهم.

التعليق:

سدّد المسلم دراهم، والمسلم إليه سيسدّد طعاماً في مكان ما، ثم صالحه على استلام الطعام في مكان آخر وعوّضه بأجرة النقل بأن سدّد له دراهم، والشبهة في قضية الدراهم بدراهم إلى أجل بعملية بيع وجود ربا النسيئة.

### مسألة ٢٠٣: تقسيط رأس مال السلم

1 المصدر: مسائل الإمام أحمد رواية الكوسج ٢/٨٧، كتاب البيوع  
2 المصدر: مسائل الإمام أحمد رواية الكوسج ٢/٨٧، كتاب البيوع

رجل سلف مائة درهم في مائة فرقٍ (أي طعام) إلى أجلٍ مسمى وقال: أنقذك الآن خمسين، وخمسين إلى شهرٍ؟

قال: إذا كان بعض السلف نقداً وبعضه إلى أجلٍ فمردودٌ كله. قال أحمد: صدق، كله مردود.

قال إسحاق: كلما أسلم في طعام مسمى، وسمى الثمن، ونقده بعضه جاز من السلم بقدره.

التعليق:

أحمد وسفيان اشترطا تنفيذ السلم كاملاً، أما إسحاق فأجاز فيما تم قبضه، وردَّ فيما لم يتم قبضه.

### مسألة ٢٠٤: الصرف والإجارة (الصرف والاستصناع)

رجل ابتاع من رجل فضة، واشترط عليه أن يصوغ له خاتماً؟ قال: هذا مكروه، هذا يصير نسيئةً. قال أحمد: جيد هذا مكروه، هذا في البيع نفسه، ولكن لو سمى له الكراء لم يكن به بأس وهو أيضاً شرط في الصرف.

قال إسحاق: لا يجوز هذا الشرط، والصرف منتقض.

التعليق:

<sup>1</sup> المصدر: مسائل الإمام أحمد رواية الكوسج ٢/٩٨، كتاب البيوع

بما أنه طلب تصنيع الخاتم ممن اشترى منه الفضة مباشرة لتصنيعها خاتماً؛ فذلك يعني أنه لن يقبض الفضة إلا بعد أن تصبح خاتماً وفي ذلك ربا نسيئة؛ لذلك كان المخرج أنه لو سمى له كراء أي جعل تصنيع الخاتم إجارة لم يكن في ذلك بأس .

### مسألة ٢٠٥: التخارج من الدين<sup>١</sup>

سُئل سفيان عن رجلين أخوين ورثا صكاً من أبيهما، فذهبا إلى الذي عليه الحق، فتقاضياه، فقال: عندي طعام، فاشترياً مني طعاماً بما لكما عليّ، فقال أحدُ الأخوين: أنا آخذ بنصيبي طعاماً، وقال الآخر: لا آخذُ إلا الدراهم، فأخذ أحدهما منه عشرة أففزة بخمسين درهماً وهو الذي يصيبه؟ قال: جائزٌ، ويتقاضاه الآخر، فإن توي (أي هلك)، وذهب ما على الغريم رجع الأخُ على أخيه بنصف الدراهم التي أخذ ولا يرجع بالطعام.

قال أحمد: لا يرجع عليه بشيء إذا كان قد رضي به حديث ابن عباس رضي الله عنه يتخارج أهل الميراث.

### التعليق:

اعتبر سفيان أن الصكَّ ديناً، وهم به شركاء، لكن لما توى (هلك) منه حصة الثاني حق له أن يعود على نسبته من الأول، وفي حالة أحمد وإسحاق فقيست على مسألة تخارج أهل الميراث، لأن الأصل هو إرث، وقد رضي كل منهما بما رضي به؛ لذلك قالوا لا يرجع على أخيه بشيء.

<sup>1</sup> المصدر: مسائل الإمام أحمد رواية الكوسج ٢/١٠٦، كتاب البيوع

## مسألة ٢٠٦: الاشتراك في السلم<sup>١</sup>

سُئِلَ سفيان عن رجلين باعا من رجل طعاماً بمائة درهم، وكتبا الصكَّ جميعاً باسميهما، فأخذ أحدهما دراهم من الصك؟ قال: ما أخذ فهو له إلا أن يكونا خلطا الطعام قبل البيع.

قال أحمد: (جيد) إذا خلطا فما أخذ من شيء فهو بينهما.

قال إسحاق: كما قال؛ لأنه مالٌ واحدٌ بينهما.

التعليق:

إن معيار الخلط أساسٌ لتحقيق الاشتراك؛ لذلك إذا خلط الطعام (موضوع الشركة) فإن المسحوب من هو من مال الشركة، وهذا من معايير الشركات.

## مسألة ٢٠٧: الصرف والسلم<sup>٢</sup>

رجل سلف مائة درهم في مائة مُدٍّ برُّ إلى أجلٍ، فقال الذي يسلف: أعطني هذه الدراهم دنانير؟ قال: لا يعطيه دنانير فيكون بيعتين في بيعة.

قال أحمد: جيدٌ، إنما يجب أن يدفع إليه الدراهم.

التعليق:

السلم صحيح لكن يبدو أن المسلم يرغب بإقالة السلم فطلب دراهمه دنانير فاجتمعت بيعتان ببيعة وهذا غير جائز.

1 المصدر: مسائل الإمام أحمد رواية الكوسج ٢/١٠٧، كتاب البيوع

2 المصدر: مسائل الإمام أحمد رواية الكوسج ٢/١١١، كتاب البيوع



### مسألة ٢٠٨: السلم وطريقة حساب قسط المسلم فيه من رأس مال السلم<sup>١</sup>

إذا أسلفت رجلاً مائة درهم كل درهم في قفيز، ولم يسم مائة قفيز، فلا بأس أن يأخذ بعضه قمحاً وبعضه دراهم ما لم تكن مائة درهم في مائة قفيز، فهو مكروه أن يأخذ بعضه دراهم وبعضه قمحاً.

قال أحمد: على القولين واحد، كره ابنُ عمرَ -رضي الله عنهما- أن يأخذ بعضه دراهم وبعضه طعاماً، ورخص ابن عباسٍ رضي الله عنهما أن يأخذ بعضه طعاماً وبعضه دراهم، فكلاهما واحدٌ عنده.

قال إسحاق: أما ما ميّزه الثوريُّ فلا تمييز بينهما، وقول ابن عباس رضي الله عنهما في أن يقبض بعضه سلماً وبعضه دراهم أحبُّ إلينا، ومن كرهه فحجّته أن يقول: كأنك بعته بالدراهم التي قبضت طعاماً لم يقبضه بعد.

التعليق:

التشديد واضح على نفي الجهالة مطلقاً؛ فبعضهم قال بعدم الجواز، وآخرون أجازوا بأن تكون النتيجة قمح أقلّ من مائة قفيز ودراهم؛ أي: يمكن أن تكون ٦٠ قفيز ويعيد ٤٠، درهم بينما بالقول الأول ١٠٠ ب ١٠٠ أي بكامل الصفقة.

وفي حالة الجهالة البسيطة يمكن إجراء شكلٍ من أشكال الصلح بتجزئة الصفقة بينما في حالة التشديد يجب إتمام الصفقة كلها، والصلح لن يكون إلا عندما يحصل عجز.

<sup>١</sup> المصدر: مسائل الإمام أحمد رواية الكوسج ٢/ ١١٢، كتاب البيوع

### مسألة ٢٠٩: الإجارة بشرط معلق

قلت: رجل اكرى دابةً من مكة إلى جدةً بكذا وكذا، فإن ذهب من جدة إلى عسفان، فبكذا وكذا؟ قال: لا بأس.

قال أحمد: لا، إذا كان في عقدةٍ واحدةٍ نحن نُقيم الكراء مقام البيع. قال سفيان: الذي يكرهه الناس: أن يقول: أكرى إلى مكة بكذا وكذا، وإلى المدينة بكذا، فلا، من أيهم يأخذ كراه؟ لا يدري أي شيء كراه. قال أحمد: هذا الذي أكرهه شرطين في بيع.

التعليق:

الجهالة سببها توافر شرطين في مجلس العقد.

### مسألة ٢١٠: المشاهرة (الإجارة لمدة مفتوحة مع تحديد الأجرة بالشهر)

الرجل يؤاجر داره كل شهرٍ بعشرة دراهم؟ قال سفيان: مكروهٌ حتى يُسمِّي شهرًا معلومًا، أو أشهرًا معلومًا.

قال أحمد: لا بأس به إذا قال كل شهر.

قال إسحاق: كما قال أحمد، إلا أن الوقت الذي يحتاج إليه لا بد من بيانه، وإلا أقل ذلك شهر.

التعليق:

جهالة الزمن في المجلس.

1 المصدر: مسائل الإمام أحمد رواية الكوسج ٢/١١٨، كتاب البيوع

2 المصدر: مسائل الإمام أحمد رواية الكوسج ٢/١٢٠، كتاب البيوع

## مسألة ٢١١: الشرط الجزائي على الأجير المشترك<sup>١</sup>

الخيَّاط يدفع إليه الثوب ليُخيطه اليوم بدرهمٍ، وغداً بنصف درهم؟ قال: مكروهٌ، له أجر مثله. قلت: سئل: لم تكرهه؟ قال: لأنه إن عمل اليوم بعضه ثم مات من أيهما كنت تعطيه؟

التعليق:

شرطين أدت إلى جهالة في مجلس العقد.

## مسألة ٢١٢: البيع مع التردد في الأجل<sup>٢</sup>

رجل باع من رجل إلى سنةٍ، فإن خرج عطاؤه قبل ذلك حلَّ حقِّي؟ قال: ليس هذا بوقت، هذا بيعتان في بيعةٍ.

التعليق:

بيع لسنة مع شرط الحلول قبل ذلك، بيعتان ببيعة؛ لأن القائل هو البائع والمجلس مجلس عقد. والضرر يكون بأن قيمة النقد الأقرب أفضل من الأبعد.

## مسألة ٢١٣: البيع بثمن بعضه حاضر وآجل وبعضه نقد وغيره

بعيرٌ ببعيرين يداً بيدٍ ودراهم، هل في الدراهم نسيئة؟

قال: ما أعلم به بأساً.

قلت: بعير ببعيرين نسيئةً ودراهم، والدراهم يداً بيدٍ؟ قال: هذا مكروهٌ.

قال إسحاق: كلاهما لا بأس به، والدراهم إذا كانت معجلةً فهو أحب إلينا.

١ المصدر: مسائل الإمام أحمد رواية الكوسج ٢/١٢١، كتاب البيوع

٢ المصدر: مسائل الإمام أحمد رواية الكوسج ٢/١٣٢، كتاب البيوع

التعليق:

يُكره تأجيل البعيرين خشية الربا.

الحكم	الثمن	
	ودراهم	بعيرين
يجوز	مؤجل	حال
مكروه	حال	مؤجل
يجوز	حال	حال أو مؤجل

### مسألة ٢١٤: الإجارة بأجرة تزيد بزيادة المدّة

رجلٌ قال لرجلٍ: أكتري منك إلى مكة بكذا وكذا، فإن سرت شهراً أو كذا - شيئاً يسميه - فلك زيادة كذا وكذا؟ قال: أرجو ألا يكون به بأس، إذا كان شرطاً واحداً إلا أن يشترط شرطين.

قال إسحاق: هو جائزٌ، وهكذا عمل الناس في الكراء خاصةً.

التعليق:

الاتفاق في مجلس العقد كالاتي:

— سيارة أجرة إلى مكان محدد ب ١٠٠٠ ليرة فإذا زاد العداد فلكل ١٠ كيلومتر ليرة. فهذا جائز.

<sup>1</sup> المصدر: مسائل الإمام أحمد رواية الكوسج ٢/١٣٧، كتاب البيوع

— سيارة أجرة إلى مكان محدد ب ١٠٠٠ ليرة فإذا زاد العداد فلكل ١٠ كيلومتر ليرة، أو ١١٠٠ ليرة فهذا غرر لا يجوز، فمثلاً إذا زاد ٥٠ كم فكم سيعطيه ١٠٥٠ أم ١١٠٠؟

### مسألة ٢١٥: البيع بالجملة والسعر بالوحدة

إذا اشترى مائة ثوب كل ثوب بعشرة دراهم، فوجدها تسعين؛ فالمشتري بالخيار، وإن زادت على مائة؛ فالبيع مردودٌ.  
التعليق:

شراء ١٠٠ ثوب X ١٠ درهم، فإن كانت ٩٠ فهو بالخيار، وإن كانت أكثر من ١٠٠ فالزيادة مردودة.

### مسألة ٢١٦: الزيادة على المعسر في البيع الحال (المشاركة)

إذا بعث رجلاً بيعاً بنقدي ولم يقضك وعسرَ عليه الثمن، فقال: تاركني وأزيدك، وبعني بيعاً مستقبلاً بنسيئة، فلا يبيعه إياه ولكن يبيعه غيره.  
قال أحمد: أرجو أن لا يكون به بأس.  
قال إسحاق: لا بأس به إذا تاركاً، ثم تبايعا والإرادةُ منهما على المشاركة.  
التعليق:

ما حصل هو بيع نقدي؛ فطلب الإقالة مع زيادة بيع آجل، وهذا إفرادٌ للزمن مع زيادة وهذا غير جائز، كما أن فيه صورة العينة.

١ المصدر: مسائل الإمام أحمد رواية الكوسج ٢/١٤٣، كتاب البيوع  
٢ المصدر: مسائل الإمام أحمد رواية الكوسج ٢/١٤٦، كتاب البيوع

### مسألة ٢١٧: اقتسام الربح عند المشاركة بنقدين مختلفين

سُئِلَ سفيانُ عن رجلينِ اشتركا فجاءَ أحدهما بدنانيرَ وجاءَ الآخر بدراهمَ؟ قال: نكرهه، من أجل أنه إن جاء هذا بألف درهمٍ، وجاء شريكه بمائة دينار فبيعت الدينانيرُ بألفي درهم، كيف يقتسمان؟ فإن فعلا فبيعتِ الدينانيرُ بأكثرَ فربحا؛ فالربح بينهما، فإذا اقتسما؛ عَزَلتْ قيمة المائة الدينار من الوزن على ما باع.

التعليق:

تميّزت أرباحُ الدينانير بسبب عدم خلطها مع دراهم الشريك، ولو كانا من النوع نفسه واختلطتا لما حصل هذا التمييز.

نسب المشاركة	رأس المال بالدرهم	١ / ١	الشريك
%٥٠	١٠٠٠٠	١٠٠ دينار قيمتها	الأول
%٥٠	١٠٠٠٠		الثاني
	٢٠٠٠٠		

نسب المشاركة	رأس المال بالدرهم	١ / ٧	الشريك
%٥٥	١٢٠٠٠	١٠٠ دينار قيمتها	الأول: ارتفع سعر الدينار
%٤٥	١٠٠٠٠		الثاني
	٢٢٠٠٠		

في ١ / ٨ باشرت الشركة أعمالها. فكيف تكون الحصص؟ وكيف توزع فروق الصرف؟

الحل ١: تقسم الفروق البالغة ٢٠٠٠ بين الشريكين بنسبة ٥٠٪ لكل منهما.  
الحل ٢: بما أن الأموال لم تختلط فتكون الزيادة للأول ويعود الربح كله له وتصبح  
نسب الأموال ٥٥٪ - ٤٥٪.  
لذلك كُرهت الشركة بتلك الشروط، والأصل أن الربح بينهما؛ لأن الاتفاق بدأ  
فعلاً. ومنعاً لهكذا خلافٍ فالأفضل أن يكون رأس المال متماثلاً من الشريكين.  
وهذا ما أدى إلى الخلاف برأي سفيان رحمه الله.

### مسألة ٢١٨: قلب العقد<sup>١</sup>

إذا كان لك قرضٌ فلا تجعله مضاربةً إلا أن تأمره أن يدفعه إلى إنسانٍ، ثم يدفعه  
ذلك الإنسانُ إليه؟ قال: جيد، ويجعل الوديعة قرضاً، ويجعلها مضاربةً، ويجعل  
المضاربة قرضاً.

قال أحمد: جيد، إذا كان لك قرضٌ على رجل فلا تصرفه مضاربةً ولا سلفاً، ولا  
يكون وديعةً حتى تقبضه.

### التعليق:

قاعدة تخص شركة المضاربة: إذا كانت المضاربة بالعروض منهي عنها؛ لأنها تقيد  
المضارب، إلا إن تمّ تسهيلها بأجر المثل، فكيف المضاربة بالدين؟ فقد يكون المدين  
عاجزاً عن إيجاد السيولة!

<sup>١</sup> المصدر: مسائل الإمام أحمد رواية الكوسج ٢/١٥٢، كتاب: البيوع

إن إظهار القبض الحكميَّ يهدف لإظهار المال بوضوح، ويكون بقبض القرض فعلياً، ثم إن شاء أعاده للمضاربة .

## مسألة ٢١٩: المضاربة مع ضمان جزء من رأس المال<sup>١</sup>

رجلٌ دفع إلى رجلٍ خمسين ديناراً مُضاربةً فأخذ منها خمسةً ديناراً فضمنها، ثم ألقاها في الخمسين فربح؟ قال: ضمن، وله ما ربح .

قال أحمد: ليس هذا شيء .

قال إسحاق: كلما أخذ المضارب من المضاربة شيئاً، ثم أعاده فيه ثم ربح؛ فالمضاربة صحيحة، على ما اشترط عليه .

## التعليق:

قاعدة تخصُّ شركة المضاربة:

- اقتراض المضارب من مال المضاربة بغير إذنٍ غير جائز .
- اقتراض المضارب من مال المضاربة والدخول به بالمضاربة نفسها؛ كحصة برأس المال غير جائز؛ لأن رأس مال المضاربة بقي كما هو .
- لو أن ربَّ المال فعل هذا ليضمنَ جزءً من رأس ماله فكان الأولى أن يُقرضه إياه خارج الشركة .

## مسألة ٢٢٠: الرهن في الكفالة<sup>٢</sup>

1 المصدر: مسائل الإمام أحمد رواية الكوسج ٢/١٥٣، كتاب البيوع

2 المصدر: مسائل الإمام أحمد رواية الكوسج ٢/١٥٤، كتاب البيوع



أَنَّ رَجُلَيْنِ كَفَلَا عَنْ رَجُلٍ بَدَيْنَ فَأَخَذَا مِنْهُ رَهْنًا، فَقَالَ أَحَدُ الْكَفِيلَيْنِ: أَنَا آخِذٌ  
بِنَصِيبِي مِنَ الرَّهْنِ؟ قَالَ: مَا أَرَاهُ رَهْنًا حَتَّى يَغْرَمَا.

قال أحمد: حتى لا يغرم كيف يكون رهناً؟! ليس هذا يُعدُّ برهنًا.

التعليق:

لا يجوز للكفيل أن يتصرّف بالرهن حتى يغرم المدين الرهن؛ لذلك يحقُّ للأول أو  
للثاني حيازة الرهن الخاص بكفالته؛ لكن لا يحق له أن يتصرف به.

### مسألة ٢٢١: أقرضني وأقضيك<sup>١</sup>

رجلٌ كان له على رجلٍ مالٌ، فقال له: أقرضني وأقضيك، وكان له عليه عين  
دراهم، أو دنانير، فلا بأس أن يقرضه عيناً، وإن كان له عليه عَرَضٌ: فلا.  
قال أحمد: إذا كان يَجْرُ شيئاً فلا، كأن يُقرضه قفيزاً أو قفيزين بُرٌّ، فيبيعه بَوَكْسٍ،  
ثم يجيء فيقضي.

قال إسحاق: كلما أراد جرَّ منفعةٍ فلا خير فيه.

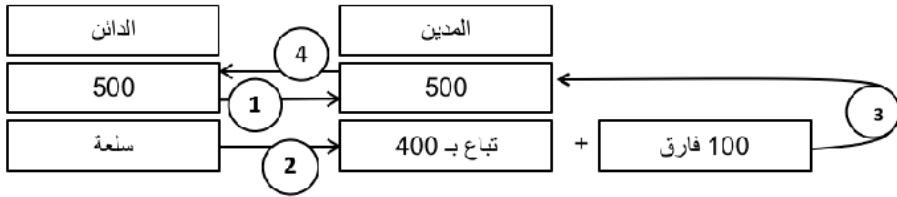
قلت: قال سألت ابنَ عَيِّنَةَ قلت له: الرجل يكون له على الرجل قمحٌ أو زيت  
فيتقاضاه، فيقول: لا أجد، ولكن أقرضني حتى أبتاع لك، وأقضيك؟ قال: هذا  
مكروهٌ، هذا أمرٌ بين.

التعليق:

<sup>1</sup> المصدر: مسائل الإمام أحمد رواية الكوسج ٢/١٥٦، كتاب البيوع

هذه قاعدةٌ في تبادل القروض، استبدالُ قرضٍ بقرضٍ دون رضا الدائن (يكون المضطر هو الدائن).

مثال: اقترض المدين ٥ كغ بطاطا من دائنه ثم اقترض ٥٠٠ ليرة منه أيضا ليقضيه المثل أي ٥ كغ بطاطا.



الشكل (٣٩)

فإذا كان الشارط هو الدائن، والعملية تحسينية؛ فالمستفيد هو الدائن وهذا غير جائز. وإذا كان الشارط هو المدين (لجاز)؛ لأن ذلك يحصل في مجلس السداد. فإذا كان الدائن عالمٌ بعسر المدين وبما سيفعله (أي سير العملية) فهذا إكراهٌ للمدين لتحسين شروط الدين فيستفيد الدائن (ويكون المضطر هو المدين)، الشكل (٣٩).

## مسألة ٢٢٢: التصرف في دين القرض<sup>١</sup>

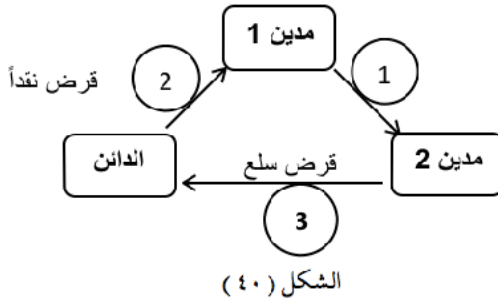
إذا كان لك على رجل طعامٌ قرضاً فبعه من الذي عليه بنقده، ولا تبعه منه بنسيئة، ولا تبعه من غيره بنقده ولا نسيئة حتى يقضيه.

التعليق:

<sup>١</sup> المصدر: مسائل الإمام أحمد رواية الكوسج ٢/١٥٧، كتاب البيوع

دائنٌ أقرضَ مدينَه سلعةً، والقرضُ قرضٌ حسنٌ أي ليس أصله بيعٌ، ثم أراد بيع السلعة له فيجوز نقداً، ولا يجوز لأجل؛ لأن القرض من المطعومات، أما بيعه لغيره فيجوز بالحالات جميعها بعد قضائه من المدين.

## مسألة ٢٢٣: بيع دين القرض على غير المدين<sup>١</sup>



إذا أقرضت رجلاً قرصاً دراهم أو دنانير، فلا تأخذن من غيره عرضاً بما لك عليه.

التعليق:

ما وصفته المسألة هو حيلة يقوم بها الدائن كبديل عن أخذ الرهن لأجل التصرف فيه، بينما يستفيد الدائن من العروض إذا كانت مقترضة.

والصحيح: أن يقترض المدين دينه مقابل رهنه عروض، لكن الدائن لن يستفيد من الرهن، وهذه قضية فيها تشابه مع تبادل القروض، الشكل (٤٠).

## مسألة ٢٢٤: إسقاط الضمان<sup>٢</sup>

كل شيء أصله ضمانٌ فاشترط أن ليس عليه ضمان، فهو ضامن.

١ المصدر: مسائل الإمام أحمد رواية الكوسج ٢/١٥٧، كتاب البيوع  
٢ المصدر: مسائل الإمام أحمد رواية الكوسج ٢/١٥٨، كتاب البيوع

قال أحمد: إذا اشترط له فالمسلمون عند شروطهم.

قال إسحاق: كما قال أحمد، ألا ترى أن أنس بن مالك بعد ما ضمَّنه عمرُ (رضي

الله عنهما) الوديعة كان لا يأخذ بضاعةً إلا بشرط أنه بريء من الضمان.

التعليق:

قاعدة: كل شيءٍ أصله ضمانٌ فاشترط أن ليس عليه ضمان فهو ضامن.

ويرى أحمد استثناء ذلك حسب الشرط وأيده إسحاق.

## مسألة ٢٢٥: اشتراط الضمان (تضمين يد الأمانة بالشرط)

كل شيءٍ أصله أمانةٌ فليس على صاحبه ضمانٌ وإن اشترط أنه ضامن.

قال أحمد: الأمانة على معنى الوديعة والبضاعة.

قال إسحاق: الأمانات كلها مؤداةٌ لا ضمان فيها.

التعليق:

إن كل شيءٍ أصله أمانةٌ فليس على صاحبه ضمانٌ وإن اشترط أنه ضامن.

طرف أجنبي		المدين		السلعة المقرضة
آجلاً	نقداً	آجلاً	نقداً	
بعد القضاء				
يجوز	يجوز	لا يجوز	يجوز	ربوي (حالة المعلوم)
يجوز	يجوز	يجوز	يجوز	غير ربوي

<sup>1</sup> المصدر: مسائل الإمام أحمد رواية الكوسج ٢/١٥٩، كتاب البيوع

### مسألة ٢٢٦: اشتراط التعويض عن المبيع المستحق للغير

رجلٌ ابتاع داراً، فقال المشتري: أبتاعها منك، فإن أدرك فيها أحدٌ شيئاً فعليك مثل ذرعها من دارٍ أخرى؟ قال: لا يكون؛ هذا الشرط باطلٌ، والبيع جائزٌ.  
قال أحمد: إذا اشترط عليه، فقال: أشتري منك هذه الدار، فإن أدرك فيها درك، فدارك الأخرى بيعٌ لي بثمن هذه، فهذا بيعانٍ في بيعَةٍ، لا يجوز.

التعليق:

القاعدة: بيعٌ وشرطٌ غير لازمٍ، مؤداه غررٌ  
الحالة الأولى: اشترى الدار والبيع صحيحٌ ثم اشترط عليه إن كان لأحد حقٍّ فيها فيعطيه داراً أخرى بالمساحة نفسها فالشرط باطلٌ (بيعٌ وشرطٌ غير لازمٍ).  
الحالة الثانية: بيعتین في بيعَةٍ وهذا غير جائز.

### مسألة ٢٢٧: استتجار ما يرهن

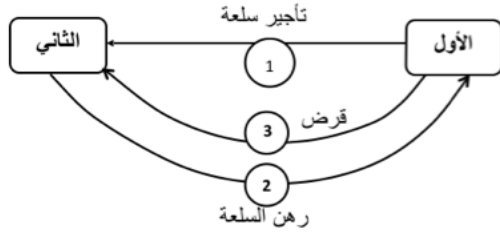
أكره أن يجيء الرجل إلى الرجل، فيقول: أكرني ثيابك أو حليك حتى أرهنه، أجزرك لك بها منفعةً، فهو قرضٌ جرَّ منفعةً.

التعليق:

استفاد الدائن بأجر السلعة، وبذلك أربى. الشكل (٤١).

1 المصدر: مسائل الإمام أحمد رواية الكوسج ٢/١٦٦، كتاب البيوع

2 المصدر: مسائل الإمام أحمد رواية الكوسج ٢/١٦٥، كتاب البيوع



الشكل (٤١)

## مسألة ٢٢٨: تأجير العين المرهونة<sup>١</sup>

رجل ارتهن داراً ثم أكرها من صاحب الدار؟ قال: قد خرجت من الرهن إذا أخذ فضل غلّة.

قال أحمد: هذا ردّها إلى مالِكها الأول، لا يكون رهناً حتى ينقضي كراء ذلك، فإذا انقضى كراه رجعت إليه صارت رهناً.

التعليق:

إذا استأجر المرتهن الشيء المرهون خرج من الرهن وصار مستأجراً، فإن انتهى ضمن الفترة عاد رهناً بالفترة المتبقية. أما إذا أُجرت لشخصٍ أجنبيٍّ عادت الأجرة إلى المالك الأساسي، الشكل (٤٢).

<sup>١</sup> المصدر: مسائل الإمام أحمد رواية الكوسج ٢/١٦٩، كتاب البيوع

١٢/٣١	رهن	١/١
	استأجر	٤/١
رهن	إجارة	رهن

الشكل (٤٢)

## مسألة ٢٢٩: التوكيل في بيع الرهن<sup>١</sup>

رجل وضع رهناً على يدي صاحبه بحق له، فقال: إن جئتُ إلى كذا وكذا، وإلا فبِعْ ما في يديك واستوفِ حَقَّكَ.

قال سفيان: لا يُعجَبُنِي أن يبيِعَ لنفسه، وأن يكون على يدَي غيره أحبُّ إليَّ، وإن باعه كما أمره فبيعه جائزٌ.

قال أحمد: يبيعه جائز إذا وكله ببيعه.

قال إسحاق: كما قال أحمد، ولكن يُكره له أن يكون أمينَ نفسه حتى يُؤمر بذلك، فإن فعل جاز.

التعليق:

على المرتهن بيعُ الرهن لاستيفاء حقه، ويُكره أن يبيعه لنفسه إلا إذا وكل بذلك صراحةً. والأفضل إدخال طرفٍ ثالثٍ للتقييم (تنضيضٌ حكميٌّ).

<sup>1</sup> المصدر: مسائل الإمام أحمد رواية الكوسج ٢/١٧١، كتاب البيوع

### مسألة ٢٣٠: الأجرة على الضمان والتكلفة الفعلية في القرض

إذا قال رجلٌ لرجلٍ: اكفلني ولك ألف درهمٍ؛ الكفالة جائزةٌ، ويردُّ عليه ألف درهمٍ.

قال أحمد: ما أرى هذا يأخذ شيئاً بحقٍّ. قال إسحاق: ما أعطاه من شيءٍ فهو حسن.

قلت: (قال): وإذا قال: استقرض لي من فلان ألف درهمٍ ولك عشرة دراهمٍ؛ هذا لا خيرَ فيه؛ لأنه قرضٌ جرَّ منفعةً.

قال أحمد: هذا أجير، لا بأس به. قال إسحاق: أكرهه.

التعليق:

لا أجر على الكفالة ثم علينا أن ننظر في ألفاظ المجلس ويتبع ذلك النية. أما إذا كان وكيلاً فله أجره على الوكالة نظير القيام بعمل. أما إذا اقترض بوصفه مديناً (أي لنفسه) من الثالث، ثم عاد ليكون دائناً للأول؛ فيكون قد استفاد بالأجر الذي قبضه من الأول عندما طلبه منه ذلك وهذا غير جائز.

### مسألة ٢٣١: التراضي على السعر

رجلٌ دفع إلى رجلٍ مائةً درهمٍ فقال: بع مني طعاماً، ولم يقبضه يومئذٍ حتى ارتفع السعر، البائع أن يعطيه بسعر يومه أو بسعر يوم أخذ الدراهم؟

1 المصدر: مسائل الإمام أحمد رواية الكوسج ٢/١٧٦، كتاب البيوع

2 المصدر: مسائل الإمام أحمد رواية الكوسج ٢/٢٠٤، كتاب البيوع



قال: كلما اشترى طعاماً والبيع عنده يومئذٍ فإن الشرى صحيحٌ والبائع عليه التسليم. وإن اشتراه وليس عند البائع طعام فالبيع فاسد؛ لأن هذا غير السلم. وإن دفع دراهم على أن يُعطيه بسعرٍ سمّياه فإنَّ له أن يُعطيه بسعر يومه الذي يسلمه إليه.

التعليق:

تمَّ البيع في الحالة الأولى في المجلس وتسليم الطعام يكون بالسعر الذي تمَّ الاتفاقُ عليه في المجلس. أما ما تمَّ في الحالة الثانية في المجلس فهو مجردٌ وعد؛ لذلك يكون التسليم بسعر يوم التسليم لا بما سمّياه.

### مسألة ٢٣٢: الدَّين بالعين

رجلٌ له على رجل حنطةٌ فأخذ شعيراً بسعر يومه؟ قال: إذا كان الحنطةُ عليه قرضاً فلا يجوز له أن يأخذ بقيمته شعيراً؛ لأنه باع حينئذٍ الدَّين بالعين، ولو كان باع منه حنطةً فصار له عليه ثمنه فله أن يأخذ بثمن الحنطة كلَّ شيءٍ لا يُكَّال ولا يُوزن. وقد رخص قومٌ في أن يأخذ منه الكيلَ ثمنَ الحنطة الذي له على صاحبه دنانيرٌ، أو دراهم، أو عَرْضاً من العَرُوض بسعر يومه الذي يقبض.

التعليق:

أصل المجلس دَين فوجبَ الإيفاءُ بالمثلية؛ فإذا أوفاه شعيراً وكلاهما من المطعوماتِ كانت شُبْهَةً ربا.

١ المصدر: مسائل الإمام أحمد رواية الكوسج ٢/٢٠٥، كتاب البيوع

أما لو كان المجلس يبيع حنطة بثمن ولو كان أجلاً فلا حرج في أن يستوفيه ما شاء.

### مسألة ٢٣٣: الاستمرار مع تعجيل الثمن<sup>١</sup>

إذا أخذ من الخباز الخبز رطلاً بعد رطل، فإذا استوفى أعطاه أو يعجل له الدرهم؟ قال: لا بأس به، عجل له أو لم يعجل له إلا أن يكون يعجل له ليُرخصَ عليه فيكون قرضاً جرّ منفعه.

التعليق:

عند استلام المشتري للسلع بشكلٍ متتالٍ كان استمراراً للكميات، ثم قال: يستوفي أي يسدّد الثمن؛ فالدائن هو الخباز، والمشتري هو المدين. أما عندما سدّد المشتري الأثمان قبل استمرار الكميات وحصل الحسم مقابل الكميات المشتراة فالمشتري هو الدائن، والحسم الذي قدّمه البائع أنتفع به المشتري الدائن فصارت شبهة قرض جرّ نفعاً.

### مسألة ٢٣٤: بيع المشترك فيه مرابحة

إذا اشترياً متاعاً ثم تقاوماه، فأخذ كل واحدٍ منهما بعضه فليس له أن يبيعه مرابحة؛ لأنه قد كان اشترى معه غيره.

قال أحمد: لا يبيعه مرابحةً

قال إسحاق: بلى، يبيعه مرابحةً بعد أن يُبين أنا اشتريناه ثم قومناه.

التعليق:

<sup>1</sup> المصدر: مسائل الإمام أحمد بن حنبل رواية الكوسج. ٢/٤٠، م ١٩٠٩، كتاب البيوع

نهى عنه أحمدٌ مَرابحةً ثم أجازهُ إسحاقٌ بعد أن بينَ تكلفته بقوله: إنَّا اشتريناه ثم قوَّمناه.

هناك شبهةٌ ببيع حصة الشريك لشريكه مَرابحةً، وحسب نصِّ المعيار الشرعي للمرابحة أو الاعتمادات فلا يحقُّ للشريك بيع حصته لشريكه مَرابحةً بوعدٍ مُلزمٍ أو مشروطاً في عقدِ المشاركة.

### مسألة ٢٣٥: خلط مال المضارب<sup>١</sup>

رجلٌ أخذ من رجل مالاً مضاربةً فعمل فيه وخلط فيه مالاً له، ولم يعلم الآخر، إن هلك المال فلا ضمانَ عليه، وإن كان فيه ربحٌ فهو بالحِصص.

قال أحمد: ما أحسن ما قال!

قال إسحاق: كلُّما خلطَ بغير إذنه فهو ضامنٌ، والربح للأول إلا أن يكون قال له: اعمل برأيك واخبطه بمالك إن شئت.

التعليق:

اعتبر أحمدٌ قول قتادةً توكيلاً للمضارب ولو لم يُبين؛ لأن المضارب خبيرٌ ويمكن عرفاً أنه يُضارب بأموال الناس، أما إسحاقٌ فجعل يد المضارب يدَ ضمانٍ فيما لم يُؤذَن له فيه إلا إن صرَّح بذلك صراحةً.

### مسألة ٢٣٦: بيع بأجل<sup>٢</sup>

1 المصدر: مسائل الإمام أحمد بن حنبل رواية الكوسج ٢/٧٧، م ٢٠٢٠، و٢/٧٦، م ٢٠١٨، كتاب البيوع

2 المصدر: مسائل الإمام أحمد بن حنبل رواية الكوسج. ٢/١١٠، م ٢١١١، كتاب البيوع

رجل سلف مائة درهم في مائة قفيزٍ على أن يضع الدراهم على يدي العدل، فإذا جاء الأجل أعطاه الدراهم؟ قال: هذا مردودٌ؛ لأنه لا يكون السلم إلا بقبضٍ.

التعليق:

أي أنه دينٌ وعقدٌ على سلمٍ على أن يستلم مبلغاً بنهاية الأجل لم يصحَّ السلم؛ لأن الدين ليس قبضاً.

### مسألة ٢٣٧: وكالة بالمطلق<sup>١</sup>

اشترى لي سلعةً ولم يصف له، فإن اشترى بأقل أو بأكثر ضمن؟ قال أحمد: هذا لم يشتر له، أرايت إن أراد هو رومياً فاشترى له حبشياً؟ لا، حتى يصفه له. قلت: إذا وصف لم يضمن إلا أن يشتري بأكثر؟ قال: يضمن إذا اشترى بأكثر.

التعليق:

وكالة مع جهالة فتصرف الوكيل يده يد ضمان، أما إذا كانت وكالة دون جهالة؛ فالزيادة في التصرف تجعل يده يد أمان على ما وكل به، وضمن على ما لم يوكل به.

### مسألة ٢٣٨: البيع والإجارة<sup>٢</sup>

رجل باع ثوباً، فقال: أبيعكّه وعليّ خياطته وقصارتّه. قال: مكروه؛ لأنه سمى عملاً وبيعاً، فإن سرق الثوب من عند البائع فهو من مال البائع حتى يسلمه.

١ المصدر: مسائل الإمام أحمد بن حنبل رواية الكوسج ٢/١٢٣، م ٢١٤٥، كتاب البيوع  
٢ المصدر: مسائل الإمام أحمد بن حنبل رواية الكوسج. ٢/١٢٨، م ٢١٥٧، كتاب البيوع

قال أحمدٌ: إذا قال أبيعكَّه وعليَّ خياطُته وقصارتُه، فهذا نحو شرطين في بيعٍ، وإذا قال: أبيعكَّه وعليَّ قصارتُه فلا بأس به، وإذا قال أبيعكَّه وعليَّ خياطُته فلا بأس به إنما هذا شرطٌ واحدٌ.

قال إسحاق: كما قال أحمد.

قلت لأحمد: الرجلُ يشترطُ على الأكارِ أن يعملَ له؟ قال: في غيرِ الحرثِ؟ قلت: نعم. قال: فلا.

التعليق:

دمجُ البيعِ والصناعة من الشخصِ نفسه فيها ضياعٌ للمسؤولية؛ فالبايعُ يدهُ يدُ ضمانٍ حتى يُسلمَ والصانعُ يدهُ يدُ أمانٍ لذلك قال: إن سُرِقَ على البائعِ حتى يُسلمَ، وأدخل حالة الأكارِ أي (المستأجر) ليبينَ له فصلَ المسؤوليات وإمكانَ تحديدِ المخاطر، فأجازَه أحمدٌ في الحرثِ ولم يجزُه في غيره. علماً: أن بعضَ الباعةِ من طبيعة عملهم القيام ببعض المصانعات؛ مثل بائعِ المانطويات.

الحل: أن يتمَّ البيعُ والتسليمُ، ثم يتمَّ تسليمُ القماشِ للصانع لتقصيره مثلاً.

### مسألة ٢٣٩: أقلني ولك كذا<sup>١</sup>

رجلٌ اشترى سلعةً من رجلٍ فنَدِمَ فيها، قال: أقلني ولك كذا وكذا؟

<sup>١</sup> المصدر: مسائل الإمام أحمد بن حنبل رواية الكوسج ٢/١٣٢، م ٢١٦٥، كتاب البيوع

قال أحمد: أكرهه، أن يكون يرجع إليه سلعته ومعها فضل إلا أن تكون تغيّرت السوق، أو تثاركا البيع فباعه بيعاً مستأنفاً فلا بأس به، ولكن إن جاء إلى البيع نفسه فقال: أقلني فيها ولك كذا وكذا: فهذا مكروه.

التعليق:

إذا كانت الزيادة بسبب المساومة أو تغيّر الأسعار في السوق فلا بأس بها، أما إن كانت مشروطة مع الإقالة وصفة الاستغلال (فندم فيها) موجودة فهي مكروهة. الحل: المساومة.

### مسألة ٢٤٠: نفقة المضارب<sup>١</sup>

رجل أخذ من رجل مالا مضاربة من أين نفقته؟ قال أحمد: المضارب يُنفق من مال نفسه، إلا أن يشترط على صاحب المال. قال إسحاق: كما قال، إلا أن يكون عمله في المضاربة في سفر يسافره؛ فإن النفقة حينئذٍ من المضاربة.

التعليق:

نفقة المضارب عليه إلا إذا اشترط، وحددها إسحاق بنفقات السفر (نفقة المثل).

### مسألة ٢٤١: البيع بالصفة<sup>٢</sup>

1 المصدر: مسائل الإمام أحمد بن حنبل رواية الكوسج ٢/١٦٠، م ٢٢٤٠، كتاب البيوع  
2 المصدر: مسائل الإمام أحمد بن حنبل رواية الكوسج ٢/١٦٣، م ٢٢٥٠، كتاب البيوع

رجلٌ من أهل القرى جاء فاشترى منه طعاماً، ولم أرَ الطعامَ، ونقدتهُ الثمنَ؟ فلم يَرِ بذلك بأساً، ولكن لا يُسمِّي أجلاً، فإذا رأيتَه فأنت بالخيار، ولا نرى للبائع أن يُحرِّكَ الثمنَ حتى يُنظرَ أيرضى المشتري أم لا.

قال أحمد: لا يُحرِّكُ الثمنَ كما قال، والبائعُ مالكٌ بعدُ، ما لم يكتله المشتري، فإن ربحَ في الثمن شيئاً؛ فالربح للمشتري.

التعليق:

- ربطُ تحريكِ الثمنِ (السعر) بالخيار غير جائزٍ.
- بعد تمام البيع ولو لم يستلم السلعة؛ لأنه أنقده، وارتفع سعرُ السلعة؛ فالربح للمشتري؛ لأن البائع قبل التسليم يده ضمانٌ وبعد التسليم يده أمانٌ.

### مسألة ٢٤٢: رجوع السلعة<sup>١</sup>

رجلٌ باع ثوباً بعشرة دراهم تنقده، ولم ينتقد الثمنَ، فقال للمشتري: تُعطينيه بعشرين؟ قال: هذا مكروهٌ، من أجل أنه لم ينتقد.

قال أحمد: ليس بهذا بأسٌ.

قال إسحاق: إذا كان البيعُ منهما على الرغبةِ جاز، إنما يُكره الخداع.

التعليق:

كرهها إسحاقٌ لانطباقِ بيعِ العينة عليها وذكر الخداع؛ لأنه اشتراها نقداً، ثم لم يُسدّد فكانت بيعَ آجلٍ بعشرةٍ مقابلَ بيعٍ نقديٍّ بعشرين مع دورانِ السلعةِ بينهما.

<sup>1</sup> المصدر: مسائل الإمام أحمد بن حنبل رواية الكوسج ٢/١٧٣، م ٢٢٨٠، كتاب البيوع

## مسألة ٢٤٣: البيع بشرطٍ دون تسمية الأجل<sup>١</sup>

الرجل يبيع البيع بشرطٍ، ولا يُسمِّي أجلاً؟ قال: لا يُعجبني، حتى يُسمِّي يوماً أو يومين.

قال أحمد: إذا لم يُسمِّ أيَّ شيءٍ يكون؟! إذا سمَّى هو أحسن.

قال إسحاق: لا بدَّ من أن يجتمعا على شيءٍ معلوم.

التعليق:

الشرطُ من طبيعة البيع؛ لذلك لم يُفسدْه فباعه السلعة لأجلٍ والأصحُّ تحديدُ الأجل منعا للخلاف لكن هذا الأمر لا يُفسد البيع؛ لذلك لم تُذكر كلمةٌ مكروه في المسألة.

## مسألة ٢٤٤: الإجارة بالنسبة<sup>٢</sup>

الرجل يدفع الثوبَ يُنسجُ على النصف، والجلدُ يدبغُ فيهلك في يده قبل أن يسلمه ويردّه؟

قال: أما من يدفع الثوبَ إلى النَّسَّاجِ على الثلث أو الربع، أو شيءٍ مسمَّى: فإن ذلك جائزٌ عندنا لما يتعاملُ الناسُ بينهم، كذلك سنتهم بينهم إذا لم يكن في ذلك شرطٌ يُحرِّمُ حلالاً، أو يُحِلُّ حراماً، وفي الإجازاتٍ قد أجازوا أكثر مما يدخل في معاملةٍ من ينسجُ الثياب، فإن هلك الثوبُ في يد النَّسَّاجِ أو الدَّبَّاعِ يهلكُ الجلدُ في يده، وقد أخذهُ بأجرةٍ بينةٍ؛ فإنهم ضامنون لقيمة ما استهلكوا.

1 المصدر: مسائل الإمام أحمد بن حنبل رواية الكوسج ٢/١٧٥، م ٢٢٨٥، كتاب البيوع

2 المصدر: مسائل الإمام أحمد بن حنبل رواية الكوسج ٢/١٨١، م ٢٣٠٠، كتاب البيوع



التعليق :

المسألة أشبهُ بمسألة المراحل في التكاليف الصناعية، تُتمّ المرحلة الصناعية الأولى بسلامٍ، ثم هلك الشيءُ المصنوعُ كُلُّه في المرحلة الثانية فإن الصانعَ في المرحلة الثانية يدهُ يدُ ضمانٍ؛ لأنّه قصرَ في عمله، ولو هلكَ في المرحلة الصناعية الأولى لتقصير الصانع الأولُ لصارت يده يد ضمان.

## مسألة ٢٤٥: الاختيارات والخيارات<sup>١</sup>

يُقصدُ بالاختياراتِ أو Options أحدُ بيوع المشتقات المالية، التي تقوم على أن يشتري أحدُ الطرفين من الآخر موقفاً بمبلغٍ ماديٍّ مُعيّنٍ يسمّى الحقّ، يترتّب عليه أن الطرف المشتري يصبح في موقفٍ يمكنه فيه إلزامُ الطرف البائع للحقّ بالشراء أو بالبيع لكمية من الأسهم بسعرٍ مُحدّدٍ للسهم في تاريخٍ مستقبليٍّ. ثم يُراقبُ مشتري الحقّ سعرَ السوق في تاريخ العقد المستقبليٍّ فإن كان في صالحه استخدم الحقّ في إلزام الطرف الآخر بالبيع أو الشراء.

والحقيقة أنه لا يتم تنفيذ العقد المستقبليٍّ، وإنما يدفع بائع الحقّ الفرقَ بين السعر الوارد في عقد الحقّ، وبين سعر السوق. وإن كان السعرُ في غير صالحٍ لمشتري الحقّ فإنه لا يستخدم الحقّ ويكون قد خسرَ فقط ثمنَ الحقّ.

وبالتالي فإن عقود الاختيارات تتكوّن من عقدين:

الأول: عقدُ الحقّ.

<sup>1</sup> مشعل، د. عبد الباري، موقع رقابة: الرابط

الثاني: عقد البيع المستقبلي نفسه.

وقد قرّرت المحامع الفقهية وهيئة المحاسبة والمراجعة الأيو في تحريم عقود الاختيارات لأمرين:

**الأول:** إن الحق وهو الالتزام ليس مالا يستحق المعاوضة مجرداً وهو من قبيل تحريم الأجر على الكفالة، أو ضمان الدين وهو التعهد في الذمة بالدفع عند الطلب.

**الثاني:** إن العقد المستقبلي المصاحب للحق فيه تأجيل البدلين (الثلن والسلعة) وفي نفس الوقت ليس من اللازم تنفيذه؛ بل الاتفاق قائم على عدم التنفيذ، وتحصيل فرق سعر السوق. وهذا من الغرر والمقامرة.

أما الخيارات الفقهية، فهي أن يتخذ أحد العاقدين موقفاً يتمكّن فيه من فسخ العقد، والخروج منه. وهذه نوعان:

**خيارات اتفاقية:** مثل خيار الشرط، وهو أن يشترط المشتري على البائع في العقد أنه للمشتري حق الفسخ خلال مدة معينة. فإن استخدم حقه في الفسخ خلال تلك المدة ردّ السلعة واسترد الثمن.

**خيارات شرعية:** مثل خيار العيب الخفي، وهو أن يكتشف المشتري عيباً قديماً خفياً في السلعة، لم يكشف عنه البائع، ففي هذه الحال يكون للمشتري الخيار بين أن يفسخ العقد ويردّ السلعة ويستردّ الثمن. وله المصالحه على "أرش" النقص وهو قيمة العيب. وهذا في حال لم يشترط البائع البراءة من العيوب الخفية التي لا يعلمها. وشرط البراءة من العيوب جائز عند الحنفية، وتعمل بموجبه العديد من

البنوك الإسلامية. معناه: أن يشترطَ البائعُ بأنه غير مسؤولٍ عما يكتشف في السلعة من عيوبٍ خفيةٍ بعد بيعها. وهذا الشرطُ مقبولٌ فقط في حال كان البائع لا يعلم في السلعة عيباً. فإن كان يعلم العيبَ تهرَّبَ منه بهذا الطريقِ عدَّ هذا من قبيل الغشِّ.

وعند المقارنة بين الاختيارات والخيارات نقارنُ بين الاختيار التقليدي المذكور أعلاه وخيار الشرط، والفرق بينهما ظاهرٌ وهو:

(١) **عقدُ الاختيار** مكوَّنٌ من عقدين، وهما عقدُ الحقِّ، وعقدُ البيعِ المستقبليِّ. وهناك مقابلٌ مادِّيٌ لعقدِ الحق، مختلفٌ عن عقدِ البيعِ المستقبليِّ المستقلِّ عن الحق.

(٢) **عقدُ خيار الشرط** مكوَّنٌ من عقدٍ واحدٍ. وهو عقدُ البيعِ المنجزِ لكنه مسلوبٌ اللزوم لفترةٍ مُعيَّنة هي فترةُ خيار الشرط، ولا يُوجدُ مقابلٌ مادِّيٌ للفسخ.

وهناك نوعٌ آخرٌ من الخيارات الشرعية يتقاربُ مع الاختيارات وهو خيار العربون. وصورته: أن يشتري السلعةَ بثمنٍ مُحدَّد، ويدفعُ جزءاً يسيراً من الثمنِ (يُسمَّى العربون)، ويشترطُ المشتري أن يكونَ له خيارُ الفسخ خلال فترةٍ مُحدَّدة، فإن استخدم حقه في الفسخ استحقَّ البائعُ جزءَ الثمنِ المدفوعِ (العربون)، وإن لم يستخدم حقه في الفسخ ومضتِ المدَّةُ لزمه دفعُ بقيةِ الثمن.

والمقارنةُ بين خيار العربون، وعقد الاختيار التقليدي هو على النحو الآتي:

- ( ١ ) عقد الاختيار التقليديُّ مُكوّنٌ من عقدين، والثاني غير مقصودٍ تنفيذه؛ وإنما المقصود التقاصُّ على الفرق بين سعره وسعر السوق كما سبق توضيحه .
- ( ٢ ) عقد خيار العربون عقدٌ واحد، وهو عقدٌ مُنجزٌ ويات؛ لكنه مسلوبٌ اللزوم خلال فترة الخيار .

( ٣ ) والتشابه بين عقد الاختيار التقليديِّ وعقد خيار العربون أن كليهما بثمن . هذا ما يتوافق مع الاجتهاد الجمعيِّ المعاصر لهذه المفاهيم، ولا يمكن قياس عقد الاختيار التقليدي على العربون، ومن ثمَّ الحكم بشرعية الاختيار التقليديِّ . وذلك لوجود الفرق من جهة، ولتركيبة الاختيار التقليديِّ المشتملة على عقد البيع المستقبليِّ غير المستقرِّ أو القائم على الغرر وهو عدم اشتراط التسلُّم والتسليم .

### مسألة ٢٤٦: ما البديلُ العمليُّ في البنوك الإسلامية للسحب على المكشوف

#### كما في البنوك التقليدية؟

إنَّ الوصفَ الشرعيَّ للحساب الجاري حسب AAOIFI هو قرضٌ حسنٌ الدائنُ فيه الزبونُ صاحبُ الحساب، والمقترضُ هو البنك، ويحقُّ للمقترض أن يستفيد من المال المودع لديه عملاً بالقاعدة الشرعية: ( الخراج بالضمان )؛ لذلك فإنَّ يده يدُ ضمان، ومسؤوليته تشملُ الاعترافاتِ كلِّها .

أما في حالة السحب على المكشوف فإنَّ الأمور تُصبحُ معاكسةً تماماً؛ لأنَّ الزبونَ يصير هو المقترضُ والبنك هو المقرضُ، وعندئذٍ ليس للبنك من مصلحةٍ في إقراض غيره قرضاً حسناً أي دون مُقابلٍ؛ لذلك وجبَ على مَنْ انكشفَ حسابه أن يتعامل

معه على أساس أنه قرضٌ حسنٌ ويستفيد البنكُ من السُّمعةِ الحسنةِ في هذه الحالة، ويحقُّ له أخذُ الضماناتِ اللازمة لقاء ذلك، أو أن يتَّفِقَ الطرفانِ على ذلك على أساسِ صيغةٍ تمويليةٍ؛ كالمرابحة، أو المشاركة، أو المضاربة أو ما شابه.

إن الحليين مُقنعانِ تماماً، وفيهما يُسرُّ عمليٌّ، ولا أظنُّ أنَّ تفسيرَ عكس ذلك إلا قياساً على (طريقةِ تعاملٍ) قد اعتاد عليها الناسُ، وفي هذه الحالة فإن العُرف ليس سليماً ولا يُقاسُ عليه ف: (ما جرى على غير القياسِ فغيره عليه لا يُقاسُ).

إنه حسب الأصول التسويقية ف: إن المنافسَ مُضطرٌّ لمجاراةِ غيره من المنافسينَ بطرح منتجاتٍ وخدماتٍ ماثلةٍ حتى لا يصيرَ خارجَ السوقِ. وعليه قد قام مصرفيون يعملونَ بالصيرفة الإسلامية بإيجادِ منتجٍ مشابهٍ لما سبقَ دون أن يخرجَ عن الأصول التي أوضحناها سابقاً. أما آليَّاته فهي كالتالي:

من المعلوم أنَّ الزبونَ يتقدَّم للبنكِ للحصولِ على تمويلٍ محدَّدٍ؛ فيطلب منه البنكُ مجموعةً مستنداتٍ ووثائقٍ تُثبتُ سجَّله التجاريَّ أو الصناعيِّ مثلاً ومِلِكِيَّته لعقاراتٍ وحساباتٍ مصرفيةٍ تُبيِّنُ أرصدته وكذلك ميزانياتٍ آخرِ ثلاثِ سنواتٍ مثلاً، وقد يُطلب منه إجازاتُ استيرادٍ أو تصديرٍ ووثائقٍ (بوالص) شحنٍ سابقةٍ وذلك كُله لإثباتِ مدى ملاءة هذا الزبونِ أمام البنكِ. يُسمَّى ما سبقَ من وثائقٍ بالملفِّ الائتمانيِّ للعميلِ، وبعد دراسة هذا الملفِّ وإجراءِ تحليلٍ ماليٍّ وائتمانيٍّ للملفِّه يتمُّ احتسابُ سقفٍ مُعيَّنٍ يُمكنُ منحه إياه ويسمَّى بسقفِ ائتمانيٍّ، ويتقاضى المصرفُ أجوراً لقاء هذه الدراسة.

الآن – عوضاً عن طلب هذا الملف مرّاتٍ عديدةً كلما طلبَ الزبُونُ منحه تمويلًا؛ فإن السقف الائتماني هو بمثابة ائتمانٍ جارٍ يَسْحَبُ منه خلال العام حاجته، إنما بالطُّرُق التي ذكرناها أدناه أي كقرضٍ حسنٍ أو بصيغِ تمويلٍ إسلامية. وفي كل عام يُثبِت الزبُونُ حُسْنَ سلوكه، فإن مِلْفَهُ يُجَدِّدُ له، وقد يِزَادُ سَقْفُهُ الائتمانيُّ أَكْثَرَ من السنة المنصرمة. وهكذا..

وفي حال السلوكِ السيِّءِ للزبون فإن نقاطًا سوداءَ **Black Points** تُضَافُ لمِلْفِهِ، وعند تكرارها يُشْطَبُ المِلْفُ نهائيًا ويُطَلَبُ منه إعادةُ تشكيلِ مِلْفٍ جديد. إذا هذه التقنيةُ تقابلُ الحسابَ الجاري المدين في الصيرفة التقليدية؛ لكنها ضمن إطار الصيرفة الإسلامية، وتَشَابُه الأسماءِ إنما هو من بابِ المنافسة ليس إلّا.

ويا للأسفِ له فإن بعضَ إداراتِ الائتمان في الصيرفة الإسلامية تستخدم هذه التقنية بأسلوبٍ مُجحِفٍ فلا يُراعى تَعَثُّرٌ أو تَعَسُّرُ الزبونِ أحيانًا لِقوله تعالى: (فَنظِرَةٌ إِلَى مَيْسَرَةٍ)؛ بل يُقال للزبونِ القاعدة الذهبية في التمويل الربوي: **Black Point.. New File** فخطأً واحدٌ أو تَعَثُّرٌ واحدٌ معناه تجديدُ المِلْفِ الائتمانيِّ السابقِ شرحه. ومعنى ذلك أوراقٌ جديدةٌ ممَّا يُؤدِّي لمزيدٍ من الروتين والوقت والتكاليف، فإذا أردنا احتسابَ تكاليفِ إعدادِ المِلْفِ الائتماني لوجدنا نسبةً لا يُستهان بها، فإذا أُضيفت له نسبةُ المربحة التي يأخذها البنكُ فإن تكلفة التمويل – من وجهة نظر الزبون – تصبح مرتفعةً جدًّا ممَّا يُسيءُ إلى سُمعة التمويل الإسلامي باتِّهامه أن تكلفته أعلى من تكلفة التمويل التقليدي.. والسبب في

ذلك سياسةٌ سحبِ المحاور التي ذكرناها سابقاً بتطبيق تقنياتٍ تقليدية على الصيرفة الإسلامية .

إن السحبَ على المكشوفِ موجودٌ في مصرفِ الراجحيّ في السعودية منذ زمنٍ طويل دون أي فوائدٍ أي: كقرضٍ حسنٍ ولكنَّ تطبيقه محدودٌ جداً؛ لأنَّ التوسع به يُكلِّفُ البنكَ مخاطرَ وتكلفةً عاليةً .

ويُطبَّقُ مبدأُ القرضِ الحسنِ في بطاقات الفيزا والماستر كارد لمدة ٣٠ إلى ٤٥ يوماً فهذه البطاقاتُ تحملُ حدّاً ائتمانياً كبيراً لبعضِ العملاء .

إن وجودَ تقنيةٍ مُعيَّنة في التمويل التقليدي لا يستلزمُ بالضرورة أن يُقابلها حلٌّ في التمويل الإسلامي، وإن كان هناك حلٌّ، فليس من الضروري أن يُحاكي التطبيق التقليدي؛ فتحقيقُ الغايةِ التمويلية لأبدٍ أن يُبنى على مطابقةِ الأحكام الشرعية انسجاماً مع البناء الإسلامي للتمويل .

مسألة ٢٤٧: ما البديلُ العمليُّ في البنوك الإسلامية لحسم الكمبيالات

التجارية كما في البنوك التقليدية؟

إنَّ حسم الكمبيالات هو من قبيل بيع الدين، وهو غيرُ جائزٍ في التمويل الإسلاميِّ لما فيه من ضررٍ كبيرٍ على الاقتصاد العامِّ وهذا ما رآه الجميعُ في أزمة ٢٠٠٨ وما تلاها .

الحلُّ: أن يبقى الحسمُ موجوداً بين طرفي العملية التجارية، وأن لا يغادرهما (أي الحطُّ من قِبَل المدين أو الدائن أو العكس) إلى طرفٍ ثالثٍ؛ ليبقى الإجراءُ ضمن

الميسرة الاجتماعية وتحقيق المصالح. فيحق لحامل الورقة المالية أن يشتري بئمنها سلعاً وخدماتٍ من طرفٍ آخر فتبقى العملية التجارية ضمن الاقتصاد الحقيقي لا ترتبطها بالسلع والخدمات، إضافةً إلى إمكان حوالة الدين لطرفٍ آخر، وهذا فيه بُعد اجتماعي ومصلحة للجميع.

أما فك الورقة التجارية عن أساس العملية وترك العنان لها في السوق تتحرك كيفما شاءت؛ فهذا سماه الاقتصاديون بالاقتماد الورقي لتبادل الورق دون تبادل حقيقي للسلع أو خدمات وهذا ضرر للاقتصاد العام.

وقد نهى الإسلام عن الضرر كقوله النبي محمد صلوات ربنا وسلامه عليه: (لا ضرر ولا ضرار) وأشهد بأنه الصادق المصدوق فقد ضبط سلوك الناس، ومنعهم من إيذاء بعضهم البعض خاصة الأقوياء منهم تجاه الضعفاء.

### مسألة ٢٤٨: الربح الناجم عن التضخم

تاجر (مضارب) بيده رأس مالٍ غالبه أموال الناس يعمل به على سبيل المضاربة قدره ٣ مليون ليرة، ارتفعت أسعار البضائع وصار قيمة ما بحوزته ١٥ مليون. فهل هذه الزيادة كلها ربح قابل للقسمة على الشركاء؟ أم أنه ربح مع أنه مصدر معظمه التضخم فهو من حق أرباب المال؟

هل يصح تقييم البضاعة من بداية السنة الجارية بالدولار وتثبيت قيمة حصص الشركاء بالدولار، ثم يكون الجرد نهاية السنة على أساس الدولار فيظهر الربح الحقيقي؟



التعليق :

بما أنها شركة مضاربة سنركّز على نُقطتين :

١ - أن الخلط تمّ وبه تحوّلت الأموال لأشكالٍ أُخرى؛ لذلك فإنّ الشريك المضارب يربح معهم بوصفه الشريك المدير وقد بذلَ جهده. في فتراتٍ ماضيةٍ كان ارتفاع سعر الدولار يسبقُ ارتفاعَ أسعار الذهب والسلع، فلو أنّ التاجر المدير اجتهد وضارب بالدولار، وحقّق ربحاً أفضل، فهل لقراره كمضاربٍ قيمةٌ أفضلٌ مما لو أنه اشترى سلعا أقلّ ربحاً؟

٢- إنّ الربح الناجم عن العمل يكون بما فاضَ عن رأس المال بعد سلامته، وفي حالة السؤال فإنّ قرار التاجر المدير كان سبباً في زيادة سلامة رأس المال والمحافظة على قيمته الفضلى .

فلنتصوّر لو هبطت الأسعار فهل نُحمّلُ التاجر المدير حصةً من الخسارة بالقول بأنه قصّر في الإدارة واتخاذ القرار الأصحّ؟

لذلك أرى أنه لا بد من الصلح بينهم بأن يُجرّوا تعديلاً يُحقّق الربح للجميع ويكسب رضاهم؛ بحيث نُعيد أثر ارتفاع السوق ونُقيّم قرار المدير بتوجيه الأموال نحو هذا الاستثمار. ولا يجوز حجب الربح عن المضارب بعمله، وبالوقت نفسه ليس له الحقّ كاملاً في الربح الناشئ بين ال ١٥ مليون و ٣ مليون.

مسائل حجب الربح :

مسألة ٢٤٩: حجب الأرباح

يحظر حجب الربح عن شريك دون آخر، كما أن الربح لا يظهر إلا بعد أن ينض المال؛ أي: بعد أن يعود كما بدأ نقداً، وقد يكون التنضيف حكماً أي دون تسييله، وهذا ما يُسميه المحاسبون إعادة التقدير.

### مسألة ٢٥٠: راتب الشريك

راتبُ الشريك غيرُ جائزٍ؛ فالأصل أن يتميَّز الشركاءُ العاملون بنسبِ أرباحهم، فيما لو عملَ أحدهم دون الآخر أو أكثر منه.

فإذا أخذ راتباً لقاء عمله، ثم لم يظهر ربحٌ في الشركة، فيكون أحدُ الشريكين قد أخذ عائداً، والآخر لم يأخذ شيئاً.

فإن كان راتبه الشهري ١٠٠٠ فيكون سنوياً ١٢٠٠٠، فإن بلغت الأرباح الصافية قبل اقتطاع الراتب ١٢٠٠٠: فمعنى ذلك أن يأخذ الشريكُ العامل لقاء عمله راتباً، ثم تكون أرباح الشركة صفرًا.

والصحيح أن يحصل صاحب العمل الذي قدم المال كشركائه نسبةً أعلى لقاء عمله؛ ليكونوا في الغرم والغنم سواءً.

وهناك من اجتهد من الفقهاء بأن أجاز راتب الشريك العامل إذا عمل في غير نشاط الشركة الأساسي؛ كأن تكون الشركة تعمل في مجال صناعة الأدوية، ثم أسند له بعض الأعمال المحاسبية فهذا لا بأس فيه، أي أن يأخذ أجرًا إضافةً لحصته.

والفكرة من منع الراتب للشريك، حتى لا يحجب الربح عن غيره من الشركاء.

ومن ناحية أخرى فقد يكون الراتب لأحد الشركاء سبباً في تكاسله وعدم بذله الجهد والعناية الواجبين؛ مما يؤدي إلى مشاحنات وصراعات بين الشركاء في غالب الأحيان.

يلاحظ: أن الحجب حصل من الأسفل أي: إن حصل الشريك على راتبه قد لا يبقى شيئاً لتوزيعه على غيره من الشركاء.

### مسألة ٢٥١: الأسهم الممتازة

يتميز أصحاب الأسهم الممتازة بحصولهم على عائد دون باقي المساهمين. وهذا مؤداه حجب الربح عن باقي الشركاء؛ أي المساهمين العاديين.

فإن بلغت الأرباح القابلة للتوزيع ١٠٠٠ وبلغت حصة الأسهم الممتازة ١٠٠٠ فإن أصحاب الأسهم الممتازة يأخذون الـ ١٠٠٠ ولا يبقى شيء من الربح للمساهمين العاديين.

إذا: إذا كان الربح غير كافٍ فإن الأسهم الممتازة تحجب الربح عن الأسهم العادية وهذا غير جائز. يلاحظ: أن الحجب حصل من الأسفل.

مسألة ١١٦: أن يقول شريك لشريكه: ما زاد عن كذا من الربح فهو لك:

تحقق في هذه الحالة ربح، وحصل كل شريك على حصته فيه، فإذا بلغ الربح أكثر من (كذا) تبرع الأول لصالح الآخر بحصته من تلك الزيادة. وهذا جائز؛ لأن الشريك لم يحجب عن شريكه الربح؛ بل ترك له جزءاً من حصته.

يلاحظ: أن الحجب حصل من الأعلى.

إذا إن حجبَ الربح من أعلى وعاء الربح جاز لما فيه من إحسانٍ يتجلى بالتبرُّع طواعيةً، بينما إن حصلَ الحجبُ من أسفله فهو غيرُ جائزٍ لما فيه من ظلمٍ وأكلٍ لأموالِ الناسِ بغيرِ حقٍّ.

### مسألة ٢٥٢: تجارة فوركس

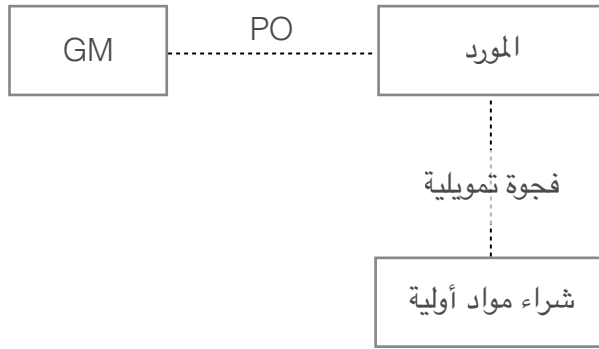
إن الإشكال المسبب للمنع سببه الرافعة المالية التي ترافق أعمال فوريكس؛ فالجلس الالكتروني معقودٌ وهو صحيح إذا اكتملت أركانه، والتقابض الحكمي قائم طالما أنه مكتمل الأركان. فلماذا المنع؟

المنع سببه: أن شركة فوريكس تجبر عميلها على الاقتراض منها (رافعة مالية)، ثم تجبره على التعامل معها حصرياً دون غيرها؛ فكان قرضاً جرّ نفعاً، فباستفادة المقرض نكون أمام رباً صريحاً.

وعليه فالحل: أن تسمح شركات فوركس لعملائها أن يتاجروا بما يملكونه فقط، أو أن تقرضهم ولا تشترط عليهم التعامل معها حصرياً وهذا مستحيل؛ لذلك فالحل هو بالسماح لعملائها بأن يتاجروا بما يملكونه فقط.

يُعتبر سوق تبادل العملات فوركس السوق المالي الأكبر يصل حجم التداول فيه إلى ٢.٩ تريليون دولار أمريكي يومياً، ما يعادل ١٠٠٠ تريليون سنوياً أي: أن حجم التداول في سوق العملات Forex يزيد عن ثلاثة أضعاف حجم التداول في سوق الأسهم وأسواق العقود المستقبلية في العالم أجمع.

علمًا أن حجم الناتج العالمي الخام يبلغ ٤٢٦.٨٩٧.٧٨٠ بليون دولار (التقرير الاقتصادي العالمي لأبريل ٢٠١٢، صندوق النقد الدولي).  
 علمًا أن: كل ١ تريليون = مليون مليون (بالقياسات الأمريكية) وكل ١ بليون = ألف مليون (بالقياسات الأمريكية).



الشكل (٤٣)

فلنتصوّر حجم التبادل بسوق فوركس<sup>١</sup> ١٠٠٠ تريليون مقابل حجم الناتج المحلي العالمي من السلع والخدمات بحدود ٨٠ تريليون أي أنه أكبر ب ١٢.٥ مرة. في حين أن النقود يجب أن تُعادل حجم الناتج المحلي تقريباً؛ لأن دورها تسهيل التبادل، فإن زاد حجمها زاد ضررها؛ لما تحدثه من زيادة في التضخم بنسبٍ تتناسبُ والزيادة الحادثة..

وعليه فالضررُ من زيادة حجم سوق فوركس أو تجارة العملات التي أضحت كبيراً.

## مسألة ٢٥٣: تمويل أوامر الشراء<sup>١</sup>

<sup>١</sup> مسألة عرضها السيخ وضاح حنانا على مجموعة kantakjigroup لأخبار الاقتصاد الإسلامي

عاد انتشارُ ظاهرة تمويلية جديدة/ قديمة في الغرب تُدعى **PO's Financing** أو تمويل أوامر الشراء، هذا المنتج التمويلي يُوجّه بمعظمه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. يُركّز بشكلٍ أساسٍ على التحليل الائتماني للزبون مُصدر طلب الشراء الذي غالباً ما يكون شركة ذات ملاءة وتصنيف ائتماني مُتقدّم، وللتقريب نطرح المثال التالي، الشكل (٤٣).

مُورّدٌ حصل على أمرٍ شراء من شركة (جنرال موتورز) لتوريد قطع غيار تستخدم في محرك إحدى السيارات، أو مقاولٌ حصل على أمر شراء لتنفيذ أعمال إنشائية لصالح شركة (هيونداي كونستراكتشن)، والمورّد هنا وبسبب أن معظم هذه الشركات تلجأ إلى مُتعهدين ثانويين (تعهد من الباطن) لتنفيذ بعض الأعمال، وكون معظم هؤلاء من أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة فإن فُرصَ تقدّم هؤلاء للحصول على تمويلٍ بشروطٍ مُجزية دون رهونٍ عالية تكون ضئيلة، وغالباً ما تحتاج هذه الأعمال إلى تمويلٍ عملياتٍ لشراء المواد الأولية ريثما يتم قبضُ قيمة التعهد أو العمل، ومعظم أولئك الموردين يُعانون من فجواتٍ تمويلية خاصة عندما يتم تشديدُ شروط الإقراض كما هو الحال هذه الأيام. فما الحلُّ الممكنة؟

الحلول التقليدية:

- عبر قرضٍ بفائدةٍ مقابل رهونٍ.
- عبر استخدام أداة **PO Financing**؛ حيث تقوم شركة التمويل بردم الفجوة التمويلية من خلال الدفع للموردين عند الاستحقاق مقابل حسم فاتورة

المبيعات ( المتعارف عليها محاسبياً كنوع من بيع الديون ) والحلول محلّ العميل في مطالبة مُصدر أمرِ الشراء؛ بحيث يُغطي مبلغُ الحسمِ الفائدةَ على القرض الذي مَوَّل أمر الشراء، وتتمُّ العمليةُ بضمان سُمعة مُصدر أمر الشراء وهو صاحبُ كفاءةٍ مالية، وتقل احتمالاتُ تخلفه عن السداد .

– لضمانِ جِدِيَّةِ الموردِّ الفرعيِّ وعدم تهاونه في تنفيذ أمر الشراء والتزامه بالمواصفات والشروط المطلوبة تُقيّد الشركةُ عمله بعدة شروط أهمها:

١ . أنه لن يحصلَ على المال من عملية الخضم قبل أن يتم تسليم الأعمال أو المواد موضوع أمر الشراء إلى الجهة الطالبة تسليمها خالياً من أيّة ملاحظاتٍ أو عيوبٍ،

٢ . الشركةُ الممولةُ هي من يُسدّد للموردين مباشرةً من حساباتها،

٣ . قد تُلزمُ عميلها أي الموردِّ الفرعيِّ بالمشاركة بتسديد بعض الالتزامات؛ مثل رسوم الشحن والتأمين، وغيرها من الشروط التي تكفل لها ضبط طالب التمويل ومنعه من التلاعب وتضييع أموال الشركة .

### حلول البنوك الإسلامية:

١ . تتمُّ عمليات تمويل في السوق السعودي مع المتعهدين الفرعيين لشركات كبرى مثل أرامكو، وبالتدقيق تبين أن من يمارسُ هذا العمل يستعينُ بالعينة والتورق ويُطلق عليه اسم التمويل الإسلامي لأوامر الشراء .

وعند بيان المحاذير الشرعية والإشكالات الفقهية لهذه العمليات، كان الجوابُ:

إن هذا هو الخيار الوحيد تحت صيغة "إسلامي" المتوفّر للمقاولين الصغار والمتعهدين الثانويين .

٢ . معظم البنوك الإسلامية لا تُقدّم سوى عملياتٍ تمويلية تستند إلى الملاءة المالية للشركات، ومعظم التسهيلات التمويلية الإسلامية المقدمة تكون عبارة عن عملياتٍ مرابحةٍ - أي أساسها الديون، وتستند إلى تصنيف مخاطر العميل الائتمانية بغض النظر عن حجم الأعمال لديه . ولدينا عدّة حالاتٍ :

١ . حصل البنك على PO باسمه من الشركة، ثم يشتري المواد الأولية ويُسلّمها للشركة .

ب . يحصل البنك على PO ثم يتعاقد مع المورد بوصفه أجيّراً، أو وكيلًا بالعمولة ليشتري له المواد الأولية، ثم يُسلّم البنك تلك المواد للشركة .

ت . يحصل البنك على PO ثم يتعاقد مع المورد بوصفه مضارباً بالعمل ليشتري المواد الأولية، ثم يُسلّمها للشركة، ويُعبأ على هذه الطريقة تحمّل البنك للمخاطر بوصفه ربّ المال؛ لكنه قد يتفادى ذلك الخطر برفع نسبته من المشاركة، وأن يأخذ ضماناتٍ ضدّ الشريك المضارب بعمله ضدّ مخاطر التعدي والتقصير فقط .

ث . يحصل البنك على PO ثم يطرح العمل جُعالةً على المورد، وقد يُؤوّل عملياتهم تلك مع احتفاظه بحقه إن لم يلتزم المورد بعمله .



- ج. يحصلُ البنكُ على PO ثم يتعاقدُ سلماً مع الموردٍ وبعد استلامه للمواد الأولية يبيعها نقداً أو تقسيطاً للشركة.
٦. يتعاقدُ البنكُ مع الشركة سلماً ومع أحد الموردّين سلماً موازياً على مفرداتٍ PO من المواد الأولية.
٧. يتعاقدُ البنكُ مع الشركة سلماً ثم يطرح ذلك جعالةً على الموردّين.
٨. يشكّلُ البنكُ أو أكثر مع مورّدٍ أو أكثر من ذوي السَّيرِ الحسنة تجمُّعاً مالياً لتمويل عمليات استئجار تلك الشركات الكبيرة. وهذا أفضلُ جوابٍ للسائل عن توفير جهةٍ أو شخصٍ للدخول في مثل هذه الصفقات. ويُنفَّذُ هذا التجمُّعُ على أساس المشاركة بالمال من قبل الأطراف جميعها، وتُنفَّذُ العملياتُ من قبَلهم، أو أن يتعاقدوا مضاربةً مع مورّدّين مُحدّدّين لتنفيذ تلك العمليات.
٩. شراءُ البنكُ للمواد الأولية وبيعها مرابحةً للأمر بالشراء؛ أي المورد الذي لديه PO من الشركة. بالنسبة لمتعهدي الأعمال الهندسية الذين يحتاجون حديداً واسمنتاً كموادٍ أوليةٍ ثم الانتظار مدّةً بين ١٥-٤٥ يوماً لتنفيذ الهياكل المطلوبة وتسليم الأعمال، فهذه تُنفَّذُ بالاستصناع والاستصناع الموازي ليقوم بها المتعهدُ نفسه.
- تُمارِسُ المصارفُ الإسلامية جميع الحلول المقترحة جميعها، ولا حرج في كونها مشترٍ أو بائعاً أو غير ذلك، ويجب عدم استبعاد قضية دخول البنك في الوسط. فوجودُ البنكِ المموّلِ بصفته كُموّلٍ للشركة أضمن للشركة خاصة إن علمت

الشركةُ العلاقةَ بين البنك وبين مورديها المفضلين الذين يملكون سيرا حسنةً وهذه السير قد تمنحها الشركة نفسها، وبذلك لم يعد من حرج أمام الشركة تجاه البنك في كونه طرفاً أول؛ بل هذا سيكون مُحبباً لقدرتها وسُمعتها. كما أن تعامل المورد مع البنك مؤداه: أن يقدم إضبارةً ائتمانية واحدة ولن يُجددّها دورياً وهذا سببه طبيعة الاستمرار الذي ذكره السؤال، وقد يكتفي البنك بالسُمة وبعض الضمانات إضافةً لجعله يسدّد مصاريف الشراء.

لذلك فإن جميع الحلول قابلةً للتطبيق؛ لكن ذلك مناطٌ بفنّ التفاوض الذي يجري بين المورد والبنك، فكلما ازدادت أهمية العقود وكانت سُمعة المورد وسيرهم مع الشركة متينةً تمكّن المفاوض من فعل اختراق؛ لذلك كان اقتراح التجمع بين الموردين أو بين الموردين والبنوك وليس بنكاً معيناً؛ فالجميع مستفيدٌ ولا شيء مستثنى من التفاوض. أضف إلى ذلك أن العلاقات الشخصية مع موظفي البنوك مهمة، ولا أقصد بها الرشوة وأخواتها؛ بل هي (أي العلاقات) شكلٌ من أشكال التواصل المهم.

لكنّ الحلول البسيطة والسهلة تكون على شكل: هذا ما عندي، والثاني لا حيلة له، وهذا ليس من شأن المصارف التي عليها أن تسعى إلى تلبية خدمات الزبائن، ثم ليشمل التفاوض النوافذ الإسلامية أيضاً، وعدم الاقتصاد على المصارف الإسلامية وهذا متاحٌ في سوق الخليج عموماً.

مسألة ٢٥٤: ديون معدومة تم تحصيلها وشركاء منسحبون

أنا أعمل محاسبا في شركة ولدي سؤال أرجو إفادتي بإجابته وجزاك الله خيراً:  
تم تشغيل أموال لعدة أشخاص لمدة ٤ سنوات في شركة ذات رأسمال كبير بصفة شركاء في رأسمال الشركة، وكان مجموع رؤوس أموالهم لا تمثل ٢٠٪ من رأسمال الشركة الأساسي، ووزعت لهم الأرباح عن كل سنة في حينها، وبانتهاء الأربعم سنوات تمت إعادة رؤوس أموالهم لهم مع كامل أرباحهم.  
إلا أنه بعد سنتين تم إعدام بعض الذمم عن تلك السنوات التي كانت فيها رؤوس أموال الشركاء تعمل في الشركة، فهل يتم محاسبتهم عن الخسارة الناتجة عن إعدام هذه الذمم؟ وفي حال ظهر لاحقاً ربح عن تلك الفترة، فهل يتم منحهم أرباح؟

التعليق:

الشركاء في الأصل خلطاء وهذا ما فعلتموه حسب كلامك.  
لكن بخروج أولئك المستثمرين، فالأصل أن المستثمرين من الشركاء قد سامحوا الشركاء المستثمرين والعكس بالعكس. ويتحمل المستثمرون من الشركاء غنم وغرم ما بقي وما يتحصل من تلك الديون المعلقة.  
وإلا فيجب إفهام الشركاء الخارجين ما يترتب عليهم من خسارة الدين وتقسيمه عليهم ثم ما يتم تحصيله لاحقاً يعاد إليهم أو يوزع في المصالح المأمة.  
فإن كانت الأرباح المكتشفة لاحقاً من غير الديون فيجب إعادتها لهم وإن بقيت في الحساب فيجب تجنيبها بعدم الاستفادة منها أو استثمارها لهم بنفس ما كان سارياً في السابق.

### مسألة ٢٥٥: بيع صرف بتسليم لاحق

باع جاري دولاراً لآخر وقال بعد التثبيت أُسَلِّمُكَ غداً، وفي الغدِ قال له: الدولار نزل هل تلغي البيع وتأخذ مبلغَ كذا؟ ما مشروعيةُ هذا التعامل؟

التعليق:

لم يصحُّ البيعُ الأوَّلُ؛ لأن فيه ربا النسيئة بسبب عدم التقابض، كما أن الإقالة غير جائزةٍ وعليه أن يأخذ أصلَ مبلغه، وانتهى.

أما السبب<sup>1</sup>؛ ففي نموذجٍ اقترحه الباحثُ فيه إثباتٌ رياضيٌّ بأن الصرفَ دون القبض هو زوجٌ لعملةٍ أُخرى في السوق، أي: بمثابة عرضِ نقدٍ جديدٍ دون أن يُقابله زيادةٌ إنتاجيةٌ مما يُحقِّقُ تضخُّماً مؤذياً للاقتصاد، وتتناسب الكميةُ المباعة من النقدِ الآخرِ وزمنِ الأجلِ طردياً بمقابلة الكمية نفسها من النقدِ المعروضِ دون مقابلٍ، وبإخضاع ذلك للعرض والطلب فإن الاقتصاد الكليَّ (( أي إذا عممنا السلوكَ الفرديَّ على مستوى المجتمع )) سيُجنحُ لارتفاعِ في أسعارِ منتجاتِه وخدماته لزيادة كمية النقدِ المعروضِ عما يُقابلهَا من سِلعٍ وخدماتٍ.

### مسألة ٢٥٦: غرامات التأخير

ذكر د. معن القضاة عن غرامات التأخير:

أن غرامات التأخير النقدية التي يدفعها المدينُ للدائن من الربا المحرَّم؛ سواءً أكانت ناتجةً عن قرضٍ نقديٍّ، أو عن فاتورةٍ استهلاكيٍّ، أو عن بيعٍ آجلٍ؛ لأن القرضَ وقيمة

<sup>1</sup> للمؤلف، نموذج عرض النقود من وجهة النظر الإسلامية، رابط

الاستهلاك وضمن المبيع دين، وكل زيادة على أصل الدين رباً مالم يثبت خلاف ذلك بيقين.

لكن غرامات التأخير من المحرمات لغيرها تحريم وسائل وليست من المحرمات لذاتها تحريم مقاصد؛ بمعنى: أنها وسيلة لدفع الربا وليست دفعا للربا حقيقة، إذ يمكن اجتنابها بالكلية إذا دفع المدين ما عليه في الوقت المحدد.

والحرم لغيره تبيحه الحاجة كما هو مقرر عند أهل العلم، والحاجة ماسة للمياه والكهرباء والغاز والهواتف وغيرها مما يستجد في حياة الناس، والشركات التي تقدم هذه الخدمات تشتتر غرامة على التأخير، ولا يملك أحد الحق في التفاوض مع هذه الشركات لإزالة شرط الغرامة على التأخير؛ فيعتبر وجود هذه الغرامات مما عمّت به البلوى، ومن المشقة التي تجلب التيسير.

كما أن اشتراط الغرامات في عقد صحيح لا يبطله بالكلية؛ بل العقد صحيح والشرط فاسد.

وعليه، فإذا احتاج المسلم لأي خدمة أو سلعة مما سبق فله ذلك - على أن يجتهد في دفع ما عليه دون تأخير تجنباً لدفع الربا للغير- فإن آكل الربا ومؤكله في الإثم سواء كما أخبر النبي صلى الله عليه وسلم.

لكن إذا كان دفع الغرامة المالية لطرف ثالث؛ كشركات تحصيل الديون، أو لتغطية أتعاب المحامين ورسوم القضاء فلا بأس.

التعليق:

لوقامت هذه الشركاتُ ببيع خدماتها ببطاقاتٍ إلكترونية أو ما يشابه prepaid كما تفعل بعضُ شركات الكهرباء؛ كما في شركة كهرباء الخرطوم، أو كما تفعل شركات هاتف الجوال والانترييت لاستفادت تلك الشركات بضحّ شبه النقد، ولتخلصت من الديون وشوائبها، ولأبعدت الناسَ عن الربا.

### مسألة ٢٥٧: وديعة مضمونة

يعتزمُ شخصٌ وضعَ وديعةً استثمارية لدى بنكٍ إسلامي بهدف تعزيز وضعه الحالي. واشترطَ المودعُ بدايةً أن يعطيه البنك الإسلامي ضماناً لوديعته عبارةً عن حقّه مسبقاً ومنفرداً عن سائر الغرماء في استيفاء وديعته من ديون البنك على بعض عملائه وفق قائمةٍ مختارة مسبقاً.

فهل يجوز قبول هذا الشرط في الوديعة؟

التعليق:

بما أن المال مالٌ مضاربة؛ فالضمان يكون ضدّ مخاطر التعدي والتقصير فقط. أما وضعها ضمن محفظةٍ تخصّها تحقيقاً للضمان المطلوب فيكون شرطاً وليس اختياراً؛ لأن مال المشاركة لأبداً من اختلاطه، وفي حال قسمة الغرماء لا امتياز مالٍ عن غيره؛ لأن قيام الشركة يستلزم الخلط، ويمكن تحقيق شرط الحماية بعزلها بمحفظةٍ تخصّها ضدّ مخاطر التعدي والتقصير فقط.

### مسألة ٢٥٨: وساطة وشراكة

أخذ منه ٣٠٠٠٠٠ : قائلاً له سأعطيهم للتاجر الفلاني ليتاجر بهم ( والقائل هو الواسطة بين صاحب المال والتاجر ودونه لا تنعقد هذه التجارة أصلاً). والربح ١٠٠٪.

قال لصاحب المال: الربح سيكون ثلاثة أثلاث؛ لك منهم الثلث، واتفقوا على ذلك.

فأعطاهم للتاجر واتفق معه على أن الربح مناصفةً، وعندما أخذ نصف الربح المتفق عليه مع التاجر (١٥ ألفاً)، أعطى صاحب المال الثلث المتفق عليه معه (١٠ آلاف). فهل أكل الباقي (أي ٥ آلاف) حلالاً؟

التعليق:

سنناقش المسألة على مراحل:

- (١) الاتفاق الأول: أخذ منه ٣٠٠٠٠٠ قال له الربح ١٠٠٪ (٣٠ ألف مثلهم). وهذا اتفاق باطل؛ لأن الربح تمّ تحديده سلفاً، ولم يخضع للمخاطر الناجمة عن الغنم بالغرم. وبهذه الصيغة فهذا مالٌ بمالٍ مع زيادةٍ، وهذا رباً صريحٌ.
- (٢) الاتفاق الثاني: أعطاهم للتاجر واتفق معه الربح مناصفةً، وهذا مخالف لنصّ الوكالة الذي هو عليه، وهذا احتيالٌ.
- (٣) التصرف: عندما أخذ نصف الربح المتفق عليه مع التاجر (١٥ ألفاً)، أعطى صاحب المال الثلث المتفق عليه معه (١٠ آلاف)، وما أخذه الثلاثة إجمالاً

هو رباً أصاب الثلاثة جميعاً، أما ما أخذه زيادةً عن الاتفاق الأصلي فهو احتيالٌ وسرقةٌ.

### مسألة ٢٥٩: قرض مقابل مدّة الإيجار

اتصل بي قريب يطلب مني أمراً، ثم أخبرني بأنه طلب من مُستأجر بيته أن يُعجّل تسليم البيت لرغبته بتزويج ولده.

فقال له المستأجر: إن كنت في عُسْرٍ فلديّ ٢ مليون ليرة استدنيها منّي ومُد لي أجل الإيجار حتى وقت كذا. فقبلَ قريبِي، وأخذ منه حاجته من المال، وكان رُبْعَ المال الذي عرضه المستأجرُ.

فقلت له: قد وقعتم في محذور الربا، قد صار قرضاً جرّ نفعاً وهذا من الربا الصريح.

فقال: هو دينٌ!! وهو سيدفعُ الإيجارَ كالعادة.

فقلت له: عُد إليه وصحّ العقدَ بينكما. فقد مددت له الأجل لقاءَ قرضٍ أقرضك إياه.

وهنا ننظر إلى المقرض فإن حقّق نفعاً كان رباً.

### مسألة ٢٦٠: قرض وبيع

جاءني شخصٌ يسأل عن إقراضه دولاراتٍ لشخصٍ آخر، ثم في الأسبوع التالي يبيعه إياها.



قُلت له: هل يردُّها لك قبلَ الشراء؟ قال: لا، قلت: إذن صار بيعاً بثوبِ القرضِ، وسألته أليست نيَّةُ البيعِ هي الحاضرةُ عند العقدِ الأول؟ قال: بلى، قلت: إذن هو ربا.

قال: وما الحلُّ فيما كسبته وهو بالملايين؟

قلت: تُوزَّعه في مصالحِ المسلمين العامَّة.

قال: وما المخرَج؟

قلت: إقراضُك له لا شيءَ فيه إن كان لا يُخفي بيعاً.

قال: سيكون كذلك.

ثم سأل: هل أبيعُه بعد ذلك؟

قلت: بعد أن تستلمَ مبلغَ القرضِ منه. نعم لا بأسَ بذلك.

قال: أفعل. وبعد ذلك أبيعُه.

قلت له بسعرِ السوق؟ أم بسعرٍ اتفقتُما عليه؟

قال: بسعرٍ أُحدِّده له سابقاً.

قلت: هو رباً.

ثم تبينَ أنه يبيعُه إياه بسعرٍ أكبرَ في مجلسِه الأول.

قال: وما المخرَج؟

قلت: شاركِ صاحبك بالمالِ بدلَ أن تبيعه إياه بهذه الصيِّغة.

قال: أفعل.

قلت له: وكيف يفعل صاحبك؟

قال: يفعلُ مثلَ فعلي .

قلت: إذن لم تنجُو من الربا؛ لأن فعله رباً أيضاً.

قال: وما العملُ؟

قلت: تُشاركُ بالغنم والغرم.

قال: إذن سأفعلُ.

### مسألة ٢٦١: شركة تعثرت

أَعْمَلُ في مجال الاتصالات ولديَّ محلٌّ لذلك، ولي صديقٌ لديه مبلغٌ من المال ويريد أن يستفيدَ منه في التجارة؛ فسألني عن نوع سلعةٍ مطلوبة في السوق ليشتريها هو وأبيعها أنا في المحلِّ عندي . بعد دراسة السوق ومتطلباته تبين لي وجودُ نقصٍ مع طلبٍ لسلعةٍ محدَّدة فأخبرتُ صديقي بها وزوَّدته بعنوان الشركة والمحلات التي تبيع منها وبالعدد الذي يُمكن أن نشتره كبدايةٍ دخولٍ للسوق وكان (( ٢٠ قطعة )) . وكان الاتفاق عند شراء البضاعة أن عليه هو شراء البضاعة و عليَّ برمجتها وبيعها ويكون نصيبي هو نصفُ سعر البيع، ونصيبه هو النصفُ الآخر.

بالفعل اشترى صديقي السلعة بالعدد المذكور سابقاً ولكن شاء الله أن لم يكن هناك تقبُّلٌ من الزبائن للسلعة كما توقَّعنا - على الرغم من أننا قُمنَّا بالدعاية لها

قدّر الإمكان وعرضناها على عددٍ من المحلات الأخرى – ولم نستطع بيع سوى قطعتين من البضاعة المشتراة، وقد أضطرُّ للسفر وترك المحل وبالتالي ترك البضاعة. التعليق:

الصورة أنها شركة مضاربة؛ من صاحبك المال، ومنك العمل. والخسارة تقع على صاحبك إن لم تكن مقصراً في تسويقك ونصحك له. المهم الآن: يجب أن يعود المال مالاً ليتبين ربحك، ولا يحق لك أن تأخذ مما بعته وترتك البضاعة على حالها؛ فالأصل في شركات المضاربة: أن ينضَّ المالُ أي: أن يتحوَّل إلى مالٍ ثانيةً (أي تكتمل الدورة التجارية) ليظهر الربح. فإن قَبِلَ صاحبُ المال أن تترك له البضاعة ليتصرَّف بها؛ جاز أن تأخذ من ربح ما بعته، وإلا فعليك التصرُّف بكامل البضاعة وتحملُ جهد ذلك. ويخضعُ نتاج العمل للقاعدة السابقة أي: الربح حسب ما تتفقون عليه، والخسارة على ربِّ المال إن لم تكن مقصراً، ويحكمُّ بالتقصير أهلُ المهنة.

### مسألة ٢٦٢: عمولة يحتسبها عامل لنفسه في الشأن العام

تشكَّلت لجنةٌ للحَيِّ، وتمَّ تعيينُ مختارٍ له. وبدأت اللجنة أعمالها لتأمين متطلَّباتِ الحَيِّ من ديزل (مازوت) وغازٍ وما شابه من سلعٍ ضروريةٍ مُقنَّنةٍ.

وتمّ تأمين شحنة مازوت للتوزيع بعد زمن انقطاعٍ طويلٍ بمعدّل ٢٠٠ لـ لتر لكل أسرة. بسعر ٦٤ ل.س للتر والعُرف بين اللجان أن يدفع ٦٥ ل.س؛ حيث تذهب الليرة الزيادة إلى لجنة الحيّ؛ فيتقاسمونّها مع إيراداتٍ أُخرى جرّاء خدماتهم. رفض جاري - عضو اللجنة - الليرة الزيادة، فما كان من المختار إلا أن عَزَفَ عن العمل، وأضربَ معه عددٌ من أعضاء اللجنة، وأغلبهم من ذوي الحال الميسور أو الميسور جداً.

سُئِلْتُ عن ذلك فأجبتُ:

(١) السلعُ ماسّةٌ وضروريةٌ والأطراف التي تحتكرها بموجب تراخيص حكومية والتضييق واضحٌ على توزيع تلك المواد، مما يجعلُ حكمَ الاحتكار قائماً. وبما أن اللجنة تسعى لرفع السعر فهذا احتكارٌ منهيٌّ عنه.

(٢) العملُ شأنٌ عامٌّ ومعيّار الشأن العام حديث رسول الله صلى الله عليه وسلم؛ حيث قال: هلاًّ جلستَ في بيتِ أبيكَ وأمِّكَ فينظرُ أيُّهدى إليك؟ فإن جلس أعضاء اللجنة في بيوتهم، فهل سيُهدى إليهم ذلك المال؟ بالطبع لا؛ لأنه غصبٌ لأموال الناس، واستغلالٌ لوضعٍ صاروا إليه والغالب أنهم سعوا إليه.

(٣) قيل لهم بأنه أجر عملهم، لكن الحاكم عينهم دون مقابل ولو أعطاهم أجراً لكان شأنه ولجاز الأجر.

لكن بما أن عملهم طوعي فليدعوا أهل الحي كله ليستأذنوه أخذ تلك الأموال نظير أجر لهم، فإن وافقوا، فذلك أجر، وإن وجد من يعمل تطوعاً أخذ مكانهم وليس لهم ذلك الأجر.

مع العلم أن البعض يدفع رشاوى ليستلم هكذا منصب وتقدر الإيرادات الشهرية للعضو الواحد بحوالي ١٢-١٥ ألف ليرة شهرياً.

### مسألة ٢٦٣: بيع وصراف

يقوم تاجرُ بَشْرَاءِ حديدٍ من الزبون، ويعطيه وصلاً بثمن الحديد بالدولار على أن يذهب إلى أحد الصرّافين (بحسب اتفاقٍ مسبقٍ معه) ليقبضَ المبلغ. يقوم الصرّاف بإعطائه المبلغ بالليرة اللبنانية وبسعرٍ صرفٍ محددٍ من قبَله، وفي نهاية اليوم تقوم الشركة بتسديد ما عليها للصراف بالدولار وبسعرٍ صرفٍ يُحدّده الصراف، ويكون أعلى من الذي تمّ احتسابه للزبائن المرسلّة من الشركة؛ بحيث يحقق ربحاً جراً فرقٍ سعر الصرف؛ بحجة أنه لا يتعامل بالربا!.

التعليق:

الصورة المذكورة غيرُ صحيحة وفيها عدّة مخالفاتٍ كالتالي:

- (١) إذا قلنا أن الصراف وكيل التاجر فلا بأس بذلك؛ لكن عليه أن يستلم المبالغ بالدولار؛ فإن استلم بالليرة اللبنانية فلا بأس بذلك إن كان بسعر السوق في حينه.
- (٢) ثم إن سداد الصراف للتاجر بالدولار لما اشتراه بالليرة اللبنانية بسعر قد حدّده، هو بيعٌ صرفٍ لم يحصل فيه القبضُ بالمجلس؛ بل قبضٌ ليراتٍ لبنانيةً في

أوقاتٍ عديدة، ثم صرفَ القيمة مرةً واحدة فلم يحصل تقابضٌ في المجلس. وهذا غير جائزٍ.

(٣) الصورة حسب المنافع والمصلحة؛ فالصراف يُقرض التاجر قيمة مشترياته من الحديد، ويستفيد من ذلك القرض بفارق السعر الذي يكره عليه الشاري والبائع كلاهما. فكان قرضاً جرّ نفعاً وهذا غير جائزٍ. وهو من الربا الصريح.

### مسألة ٢٦٤: جعالة

كثرت التعامل في السوق بالصورة التالية بسبب الأحداث الجارية: يُعطي تاجر بضاعته لتاجر آخر قائلاً له: خذ هذه البضاعة بعها وأعطني رأسمالي، ولك ما ربحت، ثم أعد ما زاد عندك من البضاعة وقتما تشاء. فهل الصورة صحيحة؟  
التعليق:

هذه صورة الجعالة؛ لأنها ليست شركة مضاربة وليست إجارة؛ بل هي جعالة، وعليه فهي لازمة للتاجر الأول، وجائزة للثاني؛ فالأول ملزم بإتمام العقد، والثاني يمكنه التوقف عندما يشاء.

وما يحصل عليه التاجر الثاني من ربح هو أجر جعالة؛ سواء باع أم لم يبع؟ فالجهالة الموجودة في الجعالة من طرف المجهول له (أي الثاني) يُقابلها أن العقد جائز ويمكنه تركه متى شاء، مما يحد من المخاطر التي قد يتعرض لها بسبب تلك الجهالة.

### مسألة ٢٦٥: انسحاب شريك دون الحقوق المعنوية

قرّر أحدُ الشركاء في شركتنا التضامنية الانفصالَ وأخذَ كاملَ حصّته ووافق على ذلك جميعُ الشركاء؛ إلا أن الخلاف كان في تقييم اسم الشركة وشهرتها، فهل يأخذ الشريك المنفصل حصته من القيمة الدفترية المسجلة بعد إعادة التقييم؟ أم يجب تقييم الأصول غير المعنوية وبالتالي تزداد حصّة الشريك المنسحب بشكل كبير جداً؟

التعليق:

الأصل أن كلَّ شريكٍ يملكُ على الشيوع من كلِّ جزءٍ من أصولٍ وخصومٍ ميزانية الشركة.

وبخروج الشريك يجب أن يحصل على حصّته من صافي الميزانية مُقوِّمةً بسعر المثل (المعاد تقديرها بسعر السوق) دون أي بخسٍ في حقوقه.

والأصول المعنوية – أكانت شهرةً محلّ أم غيرها – هي من الأصول القابلة للتقييم، إلا أن تحديد قيمتها يخضع لطرقٍ مُتباينةٍ النتائج؛ لذلك يجب التوافق بين الشركاء على قيمةٍ مُعتبرة لها بما يُحقّق الرضا بينهم.

ولا اعتباراً لزيادة الحصة المسدّدة أو انخفاضها؛ بل الاعتبار لإقامة العدل، وعلى ذلك يجب السعي.

قال تعالى في سورة ص ٢٤: وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَى بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ؛ لذلك لا يصحُّ أن يبغى شريكٌ على غيره؛ بل يجب أن نكون ممّن وصفهم الله تعالى بالمؤمنين ومِنَ عاملي الصالحات.

### مسألة ٢٦٦: العمل بتدقيق حسابات لمؤسسة ربوية

أعمل في شركة تدقيق حسابات، فازت الشركة مؤخراً بعقد تدقيق حسابات داخليٍّ لإحدى مؤسسات التمويل الصغير التي تمنح القروضَ بنظام الفائدة الربويِّ المتعارف عليه، وقد تمَّ ترشيحي للقيام بهذه المهمة من قِبَل مدير الشركة.

ما الحكمُ الشرعيُّ لتدقيق حسابات (سواء أكان داخلياً أم خارجياً) لهذه المؤسسة، هل أكون قد وقعتُ في الحرام إذا قَبِلْتُ بهذا العمل؟

أرجو أن تكون الإجابة مفصلةً وأكاديمية مع الأدلة، وإن كانت الإجابة تحتلُّ أكثرَ من رأيٍ فأرجو بيانَ جميع الآراء، أو تزويدي ببحثٍ مفصَّلٍ حولها إن وُجد.

التعليق:

شركة التمويل الصغير المنويُّ تدقيق أعمالها (مراجع حسابات داخليٍّ) هي شركة تكسب جميع إيراداتها من الربا المحرَّم؛ لذلك هي شركة محرَّمة. وأنت وسيلةٌ هذا الكسب وأداته.

ثم إن عملك في التدقيق الداخليِّ يشملُ تدقيقَ صحة ما نفذته شركة التمويل من عقودِ إقراضِ ربويٍّ ثم ستشهد على صحته وكفاءته وذلك بتقرير ترفعه أنت لشركتك وترفعه شركتك لشركة التمويل ليعتد به؛ لذلك يخشى أنك واقعٌ تحت معنى (وشاهديَه) حسب الحديث الصحيح: لعن رسولُ الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ آكلَ الربا، وموكلَه، وكتابه، وشاهديه، وقال: هم سواءٌ. (صحيح مسلم).

تابع مسألة أعمل في شركة تدقيق حسابات ورد السائل:



بما الأصل في تدقيق الحسابات الإباحة، وتدقيق حسابات مؤسسات التمويل هو جزءٌ تبلغ نسبته حوالي ٢٠٪ من حجم أعمال شركتنا، هل يمكن اعتباره من عموم البلوى قياساً على قول الزرقا بأن تسجيل حسابات الشركات التجارية والصناعية أصله حلالٌ وإن شابه تسجيل بعض القيود المتعلقة بالقروض التي تستجرها الشركة .

هل يُمكن تحديد نسبةٍ مُعيّنة من حجم الأعمال واعتباره من عموم البلوى؟  
التعليق :

لقد ناقشت الأمر من زاويتين قبل أن أُجيبك .

الأولى التي شرحتها لك وهي الأكثر تحوطاً؛ لأنك توثق عقود الإقراض بالربا. أما الثانية: فاعتمدت النظر من زاوية التحليل الشرعي لشركة التدقيق التي تعمل بها .

لنعلم أن الشركة التي نفقاتها المحرمة صفر، وإيراداتها المحرمة صفر، وأصولها المحرمة صفر، وخصومها المحرمة صفر تُسمى شركة نقيّة، أما إذا اختلط بما سبق بعض الحرام فهي؛ إما شركة محرمة، أو مختلطة تحتاج إيراداتها لزكاةٍ تطهير بنسبة الاختلاط، وهذا أمر مرحليٌّ بغيّةٍ تحوّل جميع الشركات والمؤسسات إلى شركاتٍ نقيّةٍ .

ذكر (المعيار المحاسبي ٢١ - الأيوبي -) أن تكون النفقات المحرمة يجب أن تكون أقلّ من ٥٪ أو الإيرادات المحرمة أقل من ٥٪ أو الأصول المحرمة أقل من ٣٠٪ أو

خصوصاً المحرمة أقل من ٣٠٪. لاحظ قولنا (أو) مما يعني أن حصول أي منها يجعلها محرمةً.

لذلك أخضع تقريرُ شركتكم المالي لهذا التحليل وتبين فيما إذا كانت مختلطة أم محرمة؛ فإن كانت محرمةً حرم العملُ بها، وإن تبين لك نسبةُ الاختلاط فظهِر إيراداتك ومكاسبك منها بإخراج تلك النسبة في المصالح العامة للمسلمين. أما القولُ بعموم البلوى فينقصه الضبطُ العمليُّ ولا أنصحُ باللجوء إليه كتسويغ.

### مسألة ٢٦٧: تحول نافذة من بنك ربوي إلى نافذة إسلامية

يقولُ رئيسُ دائرة المنتجات الإسلامية في بنكٍ تقليدي أنهم بصدد فتح فرعٍ خاصٍّ بالمعاملات الإسلامية.

صار لنا نقاشٌ حادٌّ وتجادبٌ للآراء حول رغبة مجموعة كبيرة من المتعاملين في البنك الراغبين في التعامل وفق مبادئ الصيرفة الإسلامية، سؤالي لكم مباشرة هو: كيف يتم التعامل مع الزبائن الذين بحوزتهم التزامات تقليدية (سحب على المكشوف، خصم كمبيالات، تمويلات استثمارية تقليدية). والراغبين والتعامل مباشرة مع إدارة الخدمات الإسلامية؟

وهل يجوز أن نقترح لهذه الفئة من الزبائن تمويلاً بالسلم تكون الغاية منه شراء الديون المترتبة آنفاً؟

التعليق:

أولاً: يجب أن نتذكر دوماً أن الإدارة التنفيذية بما فيها الهيئة الشرعية تعمل بنظرية الوكالة عن الملاك؛ لذلك يجب عدم الإقدام على مخاطر مهنية والتضحية بمصالحهم، وإلا تعدّوا وتحوّلت يدهم إلى يد ضمان.

ثانياً: التعامل مع الزبائن والعملاء بصفقتهم أناساً عاديين لا إشكال فيه.

لكن الواضح من سؤالكم أنكم تقصدون التجار فمن لديه سحب على المكشوف هم أصحاب حسابات جارية صفتهم تجاراً، وكذلك حسم الكمبيوترات وغيرها، إذن: العملاء لديهم ميزانية، والائتمان الذي سيمنح لهم يحتاج تحليلاً ائتمانياً للوصول لقرار مبني على أساس الجدارة أو الملاءة. والبنود التي ذكرت هي أصول مالية وعادة هي ذات طبيعة خطيرة.

لذلك سنتكلم على مرحلتين:

١- يجب إجراء تحليل شرعي للميزانية، فإن تبين أنها شركة أو مؤسسة نقية فالتعامل معها ممكن، وإن كانت مختلطة أي ضمن حدود حددتها المعايير الشرعية جاز التعامل معها على أساس أنها مرحلة انتقالية لمساعدة هذه الشركات لتطهير معاملاتها. وإن كانت محرمة حرم التعامل معها. وعلى ذلك لا يصح المخاطرة بالنافذة الإسلامية والتعدي على مصالح ملاكها من أجل تلك الشركات المحرمة، فليس مهمة البنك تقديم حلول ولو على مصلحة الشرع أو مصلحة الناس.

٢- يجب إجراء دراسة ائتمانية للميزانيات، فإن ثبت عدم ملاءتها يجب التوقف عن التعامل معها فنياً.

وياً للأسف فإن الفئة التي تُسألون عن التعامل معها هم فاشلون فنياً وميزانياتهم مليئة بالأصول المالية الخطرة، والأصل تصفية ميزانياتهم وتحديد صافي حقوق الملكية فيها، ثم نقرر تصفية هذه الشركة وعدم التعامل معها، أما إذا كان لديها ملاءة فنتعامل معها بقدر ملاءتها لا أكثر.

وبناء على ملاحظتي الأولى فليس من شأن البنك الأخذ بيد الشركات الفاشلة؛ لأنه إن فعل فسيسقط معهم مهما كان موقفه المالي قوياً.

ولا تكفي الرغبة بالتحول نحو الصيغ الإسلامية؛ فالرغبة يمكن تلبيتها بالتحامل معهم كأفرادٍ وبتموليات فردية، أما كشركاتٍ فاشلة فلا أنصح ولا يوجد ضابط ائتمانٍ ينصح بذلك.

فمن كان موقفه المالي هو التنبؤ بفشله المالي فعليه أن يتحمل سوء تصرفاته ومواجهة التصفية ثم التوبة إلى الله عما أسرف على نفسه من المال الحرام؛ فإن صار غارماً استحق من مال الزكاة وليس من مال الناس ملاك المصرف الإسلامي.

ثالثاً:

- ١- الديون لا تُباع ولا تشتري وهذا من الربا.
- ٢- السلم لا يصح مقابل الدين وهذا من الربا.
- ٣- وكذلك التورق والعينة غير جائزين. علماً أن ماليزيا قد أعطت لمؤسساتها المالية فرصة حتى آخر السنة للتخلص من بيوع العينة تماماً. ونأمل من سائر

المصارف العزوفَ عن التورق لما فيه من توسُّعٍ في الدين الذي يزعزع الحياة الاقتصادية وهذا فيه ضررٌ كليٌّ .

وما يزيد الطين بِلَّةً ضرورة التخلص من الديون الربوية بسرعة قدر الإمكان؛ لذلك اقترحنا التصفية أو تسييل أصولٍ موجودة ضمن الميزانية؛ فإن واجهت الشركة أو المؤسسة الإفلاس فلا بأس؛ لأنها غير جديدة بدخول سوق العمل .

أخيراً: لا بد من جعل الشركات والمؤسسات تتسابق على أساس الكفاءة، ولينسحب غير الجدير تاركاً الفرص متاحة لمن هو أفضل منه فهذا حال السوق والبقاء للأفضل وبهذا تتطور الأسواق، وبغيره تُصاب بالكساد والتوقف .

### مسألة ٢٦٨: الزكاة والديون المعدومة

هل يجوز في نهاية العام طرح الديون المعدومة من المبلغ الواجب دفعه للزكاة؛ لأنهم من الغارمين فأكون كأنني سدّدت عنهم دينهم؟

#### التعليق:

تُوضَع الزكاة على الملك الذي تجاوز حدَّ النصاب؛ لذلك يكون التركيز على الميزانية العامة (قائمة المركز المالي)؛ فبعد إعدادها بتاريخ حولان الحول نحتسب صافي رأس المال العامل وتكون الزكاة هي ٢.٥٪ منه إذا كانت الميزانية معدة على أساس العام الهجري و ٢.٥٧٧٥٪ إذا كانت معدة على العام الميلادي لجبر الفارق وهو ١١.٢٥ يوم (راجع المعيار المحاسبي رقم ٩ أيوفي).

أما الديون المعدومة فتطرح من ح / الأرباح والخسائر (قائمة الدخل) الذي يصب رصيده حكماً في الميزانية ويتمثل رصيده ربحاً كان أم خسارة في أصول الميزانية. إذا المعالجة المقترحة غير صحيحة وهي تتم أصلاً ضمن المعالجات المحاسبية وصولاً لتحديد المركز المالي للشخص أو للمؤسسة أو للشركة المكلفين بالزكاة بعد اكتمال شرط الإسلام. لذلك يفضل وضع قوائم مالية خاصة لإخراج الزكاة. ثم الأصل في الزكاة تملكها للفقير، وحالة الخط من الديون المعدومة هي من مصارف الزكاة؛ لأنها داخلية في حالة الدين الميئوس منه أو الدين المعدوم كما هو معروف في الوسط المحاسبي والتجاري فصاحبه من الغارمين، ولا بد من تحري ذلك فقد يكون مماطلا لا عاجزا عن السداد. تبقى قضية التملك؛ فهل نعتبر أن ما في يد المدين الغارم مقبوضاً مقاصّة؟ أم يجب أن نعطيه ثم ليسدّد هو ما عليه؟ أنا أرى أنه قابض حكماً (مقاصّة) ولا داع للدفع له، والأفضل ذكر ذلك له، ثم ليسدّد ما عليه. فإن تجاوز مبلغ الزكاة المنوي دفعه له لمقدار الدين المستحق، فيتم سداد الزيادة للفقير بتملكه إياها باليد. لأنه لم يقصد بالدفع إحياء ماله واستيفاء دين لم يجز.

### مسألة ٢٦٩: الآثار المترتبة عن استثمار أموال الزكاة

إن استثمار أموال الزكاة هي جدلية هذه الأيام.

فالزكاة يجب تملكها لمستحقها، فإن استثمرت له من قبل آخرين دون قبضها من قبل المستحق، فلا بد أن تكون يد مستثمرها يد ضمان أي أنه مسؤول عنها مسؤولية تامة .

فالأصل في الزكاة أن تسدد للمستحقين وجميعهم فقراء وميلهم الحدي للاستهلاك = أي سرعان ما يصرفون جميع ما يأتيهم لسد حاجاتهم الضرورية . بينما من يستثمر ماله يكون ذلك المال فائض لديه من مدخراته، فلا يعقل أن يستثمر الجائع المحتاج ماله منتظرا الإيراد الذي سيديره عليه .

ولا أظن أن مُشغّل مال الزكاة ومستثمره سيقبل أن تكون يده ضامنةً للمال لما في ذلك من احتمال للربح والخسارة . إذن الأصل تملك مال الزكاة للمستحق .

يضاف لما سبق فساد الإدارات ومجالسها وفساد الموظفين مما قد يعرض أموال مستحقي الزكاة للضياع خاصة في غياب القوانين الصارمة . وبرايب أن عدم استثماره أولى .

### مسألة ٢٧٠ : فوركس (مكرر)

أود استشارتكم في شرعية المتاجرة باستخدام شركات الوساطة المالية كالفوركس وغيرها؛ حيث أنها تأخذ ٣٪ من الأرباح المحققة في كل عملية رابحة، ولا شيء في حالة الخسارة، أي يتحمل المضارب الخسارة لوحده كما أنهم لم يجيبوا علي

سؤالي عندما سألت عن الفائدة التي تحققها الشركة في حالة الخسارة وما نظير تقديم هذه الخدمات المالية وخاصة في حالة الرافعة المالية المتعامل بها في الشركة. التعليق:

ليس الأمر كما تصفه.

هم يقرضونك مالا للمتاجرة به إضافة لجزء أنت تملكه، ويأخذون عن كل صفقة أجرا معيناً ( ١٥ دولاراً أو كما وصفته ) وأنت تتحمل الربح والخسارة بما لا يتجاوز مبلغك أي رأس المال الذي دفعته.

وبما أن قرضهم مشروط بالعمل معهم فكان قرضاً قد جرنفعا وهذا غير جائز. إذا هم يأخذون منك عن كل صفقة وهنا انتفاعهم، وإن ربحت فلك وإن خسرت فعليك.

### مسألة ٢٧١: بيع المجهول

باع تاجر ألبسة جزءاً من متجره لتاجر آخر بالطريقة التالية: باعه كل ما هو موجود على رف معين من بضائع بمبلغ معين ورأى المشتري ما على الرف دون تمييز.

التعليق:

هذا من بيع الجزاف أو بيع المجهول، وهذا بيع يعتربه الغرر والجهالة مما يجعل البيع غير صحيح، فقد يكون على الرف بضاعة بمليون وقد تكون قيمتها نصف ذلك مما يدخل الطرفين بمنازعة.



والحل يكون بجرد البضاعة وتقييمها ثم لا مانع من التفاوض بين المتبايعين على سعر يرتضيانه .

## مسألة ٢٧٢: شراكة مع مصانعة

اتفق صاحب مال مع شخص أن يقدم له أجهزة ومادة أولية ليصنع له ما يريد واستأجر لذلك محلا للعمل وسيقوم بتزويد المحل بالبضاعة وسيقوم بتسويق المنتجات وبيعها .

العامل يصنع المنتجات ويقوم بتوصيلها وتركيبها . اتفقا على أن يكون الربح بينهما بالتساوي . فهل العامل هنا مضارب أم أجير خاص؟ وفي كلتا الحالتين على من تقع المصاريف؟

التعليق:

الصيغة الموصوفة يصح تكييفها بالمضاربة أو بالإجارة .

فإن كانت مضاربة استحق العامل حصة من الربح حسبما يتفقان لكن لا يتحمل خسارة إذا لم يتعدى أو يقصر . وإن كُيِّفت إجارة بحيث يكون العامل أجيراً فالعامل سيقدم جهده فقط، وسيستحق أجرا مبينا وليس حصة من الربح .

في الحالة الأولى يرتبط أجر العامل بالعمل أي بالإنتاج، وفي الحالة الثانية يرتبط أجره بالزمن، ولكل مزاياها ومساوئها .

بالنسبة للمصاريف ففي الحالة الثانية لا يتحمل العامل أية مصاريف؛ بل يأخذ أجره دون أية التزامات إلا إذا قصر وتعدى .

أما في حالة المضاربة فإن المصاريف المتعلقة بالإدارة يتحملها المضارب بعمله وعليه أن يعتبر ذلك عند تحديده لحصته ومن ذلك الاستعانة بعامل آخر مثلا وبعض المصاريف التشغيلية مثل الاهتلاكات (ويمكن الاتفاق على غير ذلك) .  
أما صيانة الأجهزة فهذه على رب المال؛ لأنها تحافظ على حالة الأصول التي يمثلها رأس المال وكذلك أجرة المحل . أما أجرة النقل فتحتاج لدراسة الحالة المدروسة لبيان ومعرفة طبيعة هذه المصاريف وعلاقتها بالإدارة؛ لأن ذلك من مهام المضارب بالعمل .

تابع صاحب السؤال الماضي استفساراته كالآتي :

ما جعلني أتردد بين المضاربة والإجارة كون الربح - الأجرة نسبية لذلك ملت إلى الإجارة وليس مضاربة . إن رب المال هنا يقوم بعمل أساسي ( والأصل أنه ليس له أن يعمل ) وهو استحصال الربح فهو يقوم بالتسويق والبيع يعني بالتجارة والعامل هنا يصنع ويركب فقط . كما ورد في امثلة الحنابلة في الاجارة نسبة من الربح " من دفع ثوبا ليخيطه بجزء من ربحه جاز " .

فهل أنا على صواب؟ هل بعد هذا الاشكال لا يزال امكانية كون العقد مضاربة؟  
التعليق :

الفارق بين الحالتين أن الإجارة ربطت الأجر بالزمن وفي المضاربة ارتبط الأجر بالإنتاج .

فإذا ارتبط الأجر بنسبة من الإنتاج غابت قيمة الأجر ولم يعد للإجارة مطرح؛ بل صارت مضاربة واستلزم ذلك تغيير في الصلاحيات .  
الأجر لا بد أن يكون معلوما واضحا في مجلس العقد وإلا فسدت الإجارة . والعقد في الإجارة لازم للطرفين .

أما في المضاربة فتتغير صفة العقد حسب الحال؛ فرأس المال أمانة في يد المضارب إن لم يخلطه بغيره أي بقي على حاله ثم وكالة، وشراكة إن خلطه بغيره فإن امتنع عن سداد المال لرب المال صار غاصبا وإن أجبره رب المال على تحمل مخاطر الضمان استحق أجر المثل وعاد أجيرا .

تقوم القضية بمجملها على طبيعة الصلاحيات المناطة بالمضارب وربط أجره بالإنتاج دون الزمن، وأي اغير في ذلك يخضع لما أسلفنا ذكره .  
وإشكالية عمل رب المال مع أجيره ليست بإشكالية؛ بل هذا هو الوضع الطبيعي .

### مسألة ٢٧٣: تحديد أجر العامل مع مكافأة

يوجد صالة تبيع ( ثريات ) في أحد الدول، يرغب صاحبها تسليم إدارة الصالة لموظف جديد؛ فصاحب الصالة هو صاحب المال ويريد أن يتفرغ لعمل آخر غير هذه الصالة .

عرض صاحب الصالة على موظف راتب شهري ٨٠٠ دولار وبدل سكن ٢٠٠ دولار .

يريد صاحب الصالة إعطاء الموظف نسبة من الربح كتشجيع له على عمله او زيادة الراتب الشهري له .

والسؤال على أساس ماذا نعطيه نسبة معينة من الربح؟ وكم ستكون هذه النسبة؟ أو كم يجب أن يكون أجر العامل الشهري؟ وهل يتحمل العامل مصاريف سكن الموظف أم يبقى يتحملها صاحب الصالة؟  
التعليق:

كل ذلك يخضع للتراضي .

لكن تعطى النسبة عادة من المبيعات لتكون حافزا لمزيد من العمل وهي من باب المكافأة خاصة وأن الراتب الأساس محدد . أما مقدار النسبة فمناط بطبيعة العمل ولكل مهنة نسب متعارف عليها، فكلما زادت المبيعات قلت النسبة فعند موزعي الأدوية تختلف النسبة عما هو عليه عند موزعي المأكولات . ومعيار ذلك : نسبة دوران البضاعة، وقيمتها .

كما قد تربط النسبة بنسبة من الربح لكن هذه تكون للموظفين الأعلى سوية في الإدارة كمدراء المبيعات أو التسويق مثلا، فهذا أليق بهم وأكثر تشجيعا، في حين يسهل على الموزع فهم كون مكافأته نسبة من المبيعات ولن نجده مهتما بنسبة من الربح لما يكتنف عملية احتساب الربح من عمليات وإجراءات .

أما عن أجور السكن فإن دفعها صاحب العمل صارت جزءا من الراتب إنما بشكل عيني كما في تقديم اللباس وبعض الأشياء كالبيض والحليب في بعض المعامل. وكل ذلك لا بأس به. كما أن كل ذلك يخضع للتفاوض ولطبيعة المهنة.

### مسألة ٢٧٤: تصفية شراكة

اتفق شخصان على المشاركة أحدهما قدم المال والثاني قدم العمل والخبرة. بعد سنوات من العمل وتوزيع الأرباح دوريا، وبسبب ما يحصل في سورية، قرر الشركاء تصفية العمل، وتم ذلك وحصل المضارب بالعمل على ربحه. أما البضاعة الباقية والتي ارتفع سعرها كثيرا فقد أوكل بيعها للمضارب مقابل حصة قدره نصف الربح.

أثناء عمل الشخص الذي كان مضاربا وصار يعمل بمفرده حقق بعض الأرباح من زبائن جدد وآخرين قدامى.

عاد الشريك الممول مطالبا إياه بنسبة من الربح؛ لأنه يستغل اسم الشركة الشهير مع أن العامل غير اسمه التجاري لاسم جديد.

التعليق:

هذه مسألة مركبة وفيها العديد من الإشكاليات.

الأولى: أن شركة المضاربة بدأت بمال أعطاه الممول للمضارب، وحول المال إلى بضاعة وما شابه بمهارته وإدارته. لذلك الربح لا يظهر إلا بأن ينض المال أي بعد أن يعود مالا ولا يكفي بقاءه بضاعة؛ لذلك المضارب شريك بربح البضاعة ولا يجب

استقلال الممول بربحها بدعوى أنه المالك للمال وأن الربح نتج عن ارتفاع الأسعار، فهذا من عمل المضارب وإدارته وله من ذلك الربح .

فالربح الشامل = الربح العادي + الربح العرضي + الربح الرأسمالي

وقاعدة نض المال تعني أن نصيب المضارب هو من الربح الشامل .

الثانية: إذا اتفق صاحب المال مع المضارب على بيعه البضاعة مقابل أجر محدد فهذا غير صحيح لأن هذا من طبيعة عمل المضارب الذي عليه أن يتولى التصفية حتى يعود المال مالا .

الثالثة: إن عمل المضارب بنفس المجال بعد انتهاء الشركة وتصفيته، فليس لشركائه الممولين السابقين أي حصة في أي إيراد يحققه حتى لو عمل بنفس المجال أو لو استفاد من سمعتها السابقة فهذا أمر طبيعي معتاد ولا يمكن فصل الخبرة التي اكتسبها المضارب من عمله في الشركة وهذا مخالف للعقل .

### مسألة ٢٧٥: زكاة أموال من ليس لديه سيولة

شخص يغلب على أصوله البضائع وجزء كبير منها شبه راكد، ولا يستطيع سداد زكاة أمواله المترتبة عليه بما يتوافر لديه من نقود، فماذا يفعل؟  
التعليق:

– إذا أمكن تسجيل تلك البضاعة وسداد الزكاة منها فليفعل .

– ثم إن استطاع أن يخرج جزءا من البضاعة كزكاة فلا بأس .

أما إن كانت البضاعة لا تلزم ويصعب بيعها إلا عن طريقه، فيمكنه احتساب مقدار الزكاة ثم اخراجها على دفعات كلما توفرت لديه السيولة لذلك بحيث يتمكن من سدادها في النهاية. وهذا بمثابة حل لوضعه أما الأصل فإخراجها بأسرع وقت وهي ذمة عليه .

### مسألة ٢٧٦: شراكة مع ضمان الشريك رأسمال شريكه بعملة أخرى

شخص صاحب رأسمال ومعه أشخاص يديرون العمل التجاري الذي يموله من مال أصله دولار. ويأخذون نسبة من الأرباح. وقد اشترط عليهم صاحب رأس المال بأن ما يدفعه يسترده دولار.

تم إعادة تقييم راس المال في آخر الدورة المالية فإن كانت الموجودات تعادل مادفعه من رأسمال بالدولار توزع الأرباح وإن لم تكن تغطي قيمة رأس المال يخضم الفرق من الأرباح.

وهنا بدأت الخلافات بين الممول ومن يدير العمل؛ حيث انهم ملزمون باعادة راس المال حسب سعر الدولار في آخر السنة وقد يرتفع الدولار لنسبة قد لا تكفي الأرباح لتغطيتها وبهذه الحالة يكونوا قد عملوا طوال هذه الفترة بدون مقابل .

فما الراي عندكم في مثل هذه الحالة علماً أننا مقيمين في مصر وكافة عمليات البيع تتم بالدين مقابل شيكات .

التعليق:

هذا عقد غير جائز ويجب التوقف عنه فوراً؛ فيد المضارب يد أمانة ولا يضمن خسارة فرق سعر الصرف. فإذا أجبره رب المال امتنع ويكون أجيراً يستحق أجر المثل.

### مسألة ٢٧٧: تقديم فاتورة صورية لصرف تعويضات

اعمل بإحدى شركات القطاع العام مراجع حسابات وقد تم انتدابي بفرع الشركة بالخارج فترة ٤ سنوات وتنص لائحة الشركة المالية بالخارج على صرف مبلغ ١.٥ شهر من المرتب الأساسي كحد أقصى في نهاية المدة (كمكافأة) بشرط تقديم فاتورة.

وقد جرى العرف - والمسئولون والادارة على علم بذلك - أنه يتم الاتفاق مع أحد وكلاء الخدمة بالخارج بعمل فاتورة شكلية لصرف المبلغ ويقوم الجميع بصرف ذلك المبلغ - أرجو الإفادة عن حكم ذلك المبلغ. وفي حالة حرمة هل يتم رد المبلغ إلى الحساب البنكي للشركة أم الأفضل التصديق به على الفقراء خاصة وأن الفساد يسيطر على جميع قطاعات الدولة ولا يستفيد الفقير من التنمية أو من أية أرباح.

التعليق:

مُديروك ومديرو مديرِك حتى أعلى الهرم الوظيفي، هم أُجْرَاءُ عند الناس يعملون بنظرية الوكالة ولا يحق لهم مخالفة القوانين المعبرة عن العقد الاجتماعي بينهم، فإن أذن ولي الأمر أو من ينوب منابه بشكل رسمي بزيادة أجر أو تعويض فلا بأس وإلا فلا وجه حق فيما يؤخذ.



أما التزوير والكذب والتدليس بالوثائق فغير جائز وما يؤخذ بذلك الشكل هو حرام يجب إعادته لمن أخذ منه إن عرف لذلك سبيلاً وإلا يوزع في المصالح العامة للمسلمين وعلى الفاعل الاستغفار والتوبة توبة نصوحة وألا يعود لذلك العمل. ولا يجب أن نسلك مسلك المسيئين.

لنسمع لقوله صلى الله عليه وسلم في الحديث الصحيح: لا تكونوا إمعةً تقولون إن أحسن الناس أحسناً وإن ظلموا ظلمنا ولكن وطينوا أنفسكم إن أحسن الناس أن تحسنوا وإن أساءوا أن لا تظلموا.

تابع السائل قائلاً:

إذا كان الحصول على مبلغ الفاتورة تم بالعملة الصعبة منذ أكثر من ٧ سنوات وتم تحويله وقتها إلى الجنيه المصري بسعر الصرف وقتها فهل يتم الرد بالجنيه المصري بسعر الصرف الحالي أم بالسعر وقت القبض، بمعنى آخر هل يتم رد المبلغ بالعملة الصعبة كما هو؟ أم يتم رد المبلغ المتحصل عليه بالجنيه المصري بعد التحويل؟

التعليق:

الأصح أن يتم بنفس العملة التي تم فيها. ثم لا بأس بإخراج القيمة المكافئة الآن وسيكون ذلك بسعر السوق الحالي.

### مسألة ٢٧٨: شريك لم يسدد كامل رأسماله

أملك محل وأريد أن أفتحه وأعمل به بنفسي ولكني لا أملك المال الكافي لتجهيزه ووضع البضائع فيه. طلبت من شخص أن يشارك معي بأن يؤمن لي مبلغ

( ٥٠٠٠٠٠ ) ليكون المبلغ لتجهيز المحل والبضائع . وقد وافق بأن يكون الربح مناصفة .

لكن لم يستطع ذلك الشخص تأمين المبلغ كامل فأمن لي نصفه فقط ( ٢٥٠٠٠٠ ) .

فاستدنت الباقي ووضعت من جيبي ما يقارب ( ٤٠٠٠٠٠ ) .

ليس للطرف الثاني التدخل في إدارة وله كل أول شهر جزء من أرباحه المستحقة .

أسأل عن هذه الشراكة وما هي النسب العادلة لتوزيع الأرباح والخسائر بما أني أضع المحل والعمل وجزء من رأس المال؟

تكييفي الشخصي للحالة أنها مضاربة؛ حيث اختلط المال بالمحل بالعمل فإذا أمكن أن نفصل كل منهم كصفة اعتبارية مستقلة كما يلي :

\* يوضع إيجار للمحل

\* يوضع أجور منفصلة للعمل

\* لا تعطى هذه الإيجارات أو الأجور ولكنها تبقى في حسابات منفصلة بشكل احتباس من الأرباح وتضاف إلى الأرباح الموزعة في نهاية الفترة وتقسم بين الشريكين وفي نفس الوقت إذا حقق المحل خسارة لا سمح الله تغطي هذه الحسابات جزء من الخسارة .

يقسم الربح بين الطرفين حسب نسبة رأس المال الموضوع .

التعليق :

الشركة لم تبدأ أعمالها وبالتالي فصورة المضاربة لم تحصل لأن المال لم يتغير والمضارب لم يشرع بعمله .

والصورة هي شركة أموال سدد صاحب المحل ٤٠٠ ألف وسيقدم العمل ويقدم الآخر ٢٥٠ ألف .

طالما أن الطرفين سكتا عن تحديد النسب بالصورة المعدلة فستكون النسب بحسب رأس المال المسدد . ويعتبر ما استدانه صاحب المحل خارج إطار الشركة وهذا ما تم التحقق منه بالسؤال .

بالنسبة للمحل إذا لم يتم دمجها بالشراكة فيستحسن أن يكون خارجها ويمكن تقديمه للشركة مقابل إيجار محدد يكون من مصاريف الشركة وليس إيجارا محسوباً كما اقترح السائل .

أما الأجر فلا تجوز للشريك ويمكن بدل ذلك تميزه بنسبة ربح أكثر تعوضه عن العمل المبذول .

أما عن النسب الأفضل فهي برأينا التي تحقق العدل بين الشريكين لتستمر الشركة في أعمالها .

لذلك يفرّد نسبة للعمل وأخرى لرأس المال بحسب طبيعة عمل الشركة، ثم يوزع رأس المال على عائد المال حسب ما اتفقا عليه، ويضاف للشريك المدير (العامل) حصة العمل لحصة رأس ماله .

وبذلك تحتسب النسب المثلى .

ويجب الانتباه إلى أن الخسارة تكون بنسب رؤوس الأموال والربح بما اتفقا عليه.

### مسألة ٢٧٩: شراكة ورثة

أخوة ورثوا أعمال أبيهم وعقارات ومال. تم إخراج الأم والأخوات بشكل واضح. سبعة أخوة يعملون معا في أعمال والدهم، أنشأوا شركة بينهم بحصص معلومة. استمر الأخ الثامن بعمله الخاص، وكلما سألوه أن ينهوا المشترك بينهم لم يفعل حتى مر على الأمر ١٩ سنة حصل فيها توسعات كبيرة في عمل الأخ الثامن وفي أعمال الأخوة الشركاء.

أخيرا قال الثامن لهم أنا أريد حصتي من كل ما لديكم.

وهم متفاهمون على تصفية العقارات بشكل واضح.

وبالنسبة لأعمال الثامن فلا مشكلة فيه لأنهم يقولوا أن ليس لهم علاقة بالأمر.

بقي اشترك الثامن بأعمال وشركات الأخوة السبعة.

التعليق:

إن للثامن مبلغا من الإرث قد بقي مع أخوته يستثمرونه، لذلك فما بينهم صار

شركة أموال.

والحل يكون باحتساب المال الذي بدؤوا به منذ ١٩ سنة ويبدو أن هذا متاح.

ثم نحتسب لتلك الشركة نسبة للعمل وأخرى لرأس المال، والثامن ليس له بالعمل

شيء؛ بل بنسبة رأس المال، أي واحد إلى ثمانية من المال في ذلك الوقت.

ثم نحسب الربح سنويا ويضاف ربحه بنسبة رأس ماله ويضاف له في السنة التالية ليكون رأس ماله الجديد ويتكرر ذلك وصولا للوقت الذي طلب الشريك الثامن فيه التصفية .

بعد احتساب رأس المال المثمر يسدد له، فإن طلب البقاء ف بالشركة فسيكون بنسبة ماله ولا بد أن ذلك نسبته صغيرة جدا .

إذا رغب الشركاء بغير ذلك فلا بد من مبلغ بينهم يحدد جزافا أو بتقدير لجنة ثم يتراضا الأطراف صلحا ويتسامحوا على ذلك كله .

الخطأ المرتكب هو عدم تسوية الإرث في حينه دون ملاحظة وللأسف أغلب الناس واقعة في هذه الإشكالية التي تورث الحقد والضغينة .

### مسألة ٢٨٠: آثار التضخم على أعمال الشركة

احتج شريك على شريكه لأن أسعار الصرف زادت فاستكثر حصته .  
الشريك الأول قدم مالا بنسبة ٦٠٪ وعملا والثاني قدم ٤٠٪ من المال .  
اتفق الأول أن يأخذ ٤٠٪ لقاء عمله من صافي الربح ثم يتقاسمان ما فضل من الربح بينهما بنسب رؤوس الأموال .

لكن بعد ارتفاع أسعار الدولار مقابل الليرة السورية احتج الشريك الثاني على أن الأول يأخذ حصته من رأس المال الذي يتضخم وبالتالي يجب توقفه عن ذلك .

التعليق :

إن ٤٠٪ للعمل ثم توزيع الباقي على رأس المال بنسبته مؤداه ٧٦٪ للأول و ٢٤٪ للثاني .

أي أن الأمر سيان بالحالتين . لكن ننصح بتصوير النسبة بالشكل الثاني منها لأي لبس .

إن عناصر الإنتاج هي العمل ورأس المال ولكل منهما حقه .

وما نتج من ربح هو ناجم عن كليهما معا . فلو أن الشريك أخذ راتباً لما جاز لكنه أخذ حصة لكن أفرادها بحصة سابقة عن رأس المال أدت إلى اللبس .

أما عن القول بأن الربح نجم عن ارتفاع سعر البضاعة وغيرها من الأصول فهذا غير مناسب ولو أن فيه نظر . لأن الشريك المدير بحنكته وعمله اختار الأصول وتشكيلتها كما أن المال نجم عن اختلاط المالكين معا، لذلك كل ما نتج من ربح رأسمالي وعرضي وعادي فيه حصة شائعة لكل شريك من الشركاء .

ولو كانت النسبة موحدة لما حصل الإشكال .

### مسألة ٢٨١: صرف نقد بأجزائه مع فارق

تاجر يتجمع لديه نقود معدنية صغيرة كثيرة (فراطة) تبلغ ١٠٠٠٠٠٠ ل.س طلب تاجر من بائع بقالية أن يعطيه هذه الكمية من النقود المعدنية ويترك له ١٠٠٠٠٠ ل.س كأجور أو أتعاب لقاء ذلك .

التعليق:

هذا مال بمال مع زيادة وهو ربا، فاتحاد الجنس يجب فيه القبض والتساوي .

فجنس النقود المعدنية كجنس الليرات فئة ألف أو خمسمائة وما شابه لذلك لا بد من التقابض يدا بيد في المجلس ونفس الكمية كأن يعطيه ١٠٠٠ ل.س قطع معدنية مقابل ألف ليرة قطعة واحدة، لا أكثر ولا أقل وبنفس المجلس .  
فإن زاد فذاك ربا الفضل وإن تأخر بالتسليم فذاك ربا النسيئة، وإن زاد وتأخر فذاك ربويان فضل ونسيئة .  
ولا يصح أن نعتبر النقود المعدنية فلوسا فهي تقوم مقام النقد عرفا وقانونا .

### مسألة ٢٨٢ : مقارنة بين استثمارين

أنا خارج سوريا ولي على شخص مائة وخمسين غرام ذهباً، يريد أن يعطيني إياهم فخيرني بين أن يعطيني ذهباً بنفس العيار أو قيمتهم دولارات . فأيهما أفضل وأضمن في ظل هذه الظروف؟

التعليق:

هناك ظروف تجعل الذهب أفضل وأحياناً الدولار أفضل، والظروف الداخلية في سورية تزيد الأمر فرقا حتى من مكان لآخر ويلعب بذلك عدة عوامل ليس المكان مناسباً لشرحها .

بالنسبة لسؤالك الأصل أن يعيدهم ذهباً، فإن شئت دولارات فبسعر يوم السداد حصرياً .

أما أيهما أفضل شرعاً فهو أن تعاد بنفس ما أخذت منه أي ذهباً .

أما أيهما أفضل سوقياً فعليك مراقبة سعر الذهب والدولار يوم التسليم وسعرهما اليوم ثم قارن وتخير الأفضل صعوداً.

### مسألة ٢٨٣: تغيير حقوق الشركاء في ظل ارتفاع الأسعار

شريكان سددوا رأسمالهما بالليرة السورية. أحدهما يدير الشركة مقابل ٤٠٪ لقاء الإدارة والعمل. قام المدير بشراء دكان للشركة للمحافظة على رأس مالها بسبب عدم استقرار سعر الدولار، وقام بتأجيرها.

إذا أردنا بيع الدكان، لن يعود رأسمالها القديم (أي ما يعادل مبلغ الدولار القديم)، والسؤال:

هل يحق للشريك الذي يعمل أو ما يسمى بالمضارب أخذ نسبة ٤٠٪ من عملية بيع الدكان التي نقص رأسمالها؟ هل يأخذ من إيرادات الإيجار ٤٠٪؟

مثال: عند شراء المحل في عام ٢٠١٠ كان السعر ٢٠٥٠٠٠٠ ل س ÷ ٥٠ سعر الصرف = ٤١٠٠٠ دولار وإذا بيع المحل في ٢٠١٤ فسعره ٣٠٥٠٠٠٠ ل س ÷ ١٧٠ سعر الصرف = ١٧٩٤١ دولار خسارة.

التعليق:

هذه مسألة مشابهة للمسألة التي شرحناها سابقاً (تاريخ ٢١ مايو بعنوان احتج شريك على شريكه)، ولا بد أن يكون للشريك العامل نصيب من الربح الرأسمالي الذي حصل ومن الإيراد المتحقق أي الربح التشغيلي، فهو صاحب قرار الشراء والتدبير الذي أدى لشراء المحل.



ولو تم ضم نسبة المضاربة لتكون نسبة شاملة لشريك المال الذي يعمل ويضارب لما استغرب باقي الشركاء تلك الحصة، لذلك يجب عدم عزل حصة المضاربة والعمل عن حصته كرب مال .

المشاركة بين القانون الوضعي والإسلام:

تسعى شريعة الإسلام إلى إرساء العدل بين جميع الكائنات أكانوا بشرا أم غير ذلك بوصفهم شركاء على هذه البسيطة . فلا طغيان لأحد على أحد، ومن ذلك منع طغيان البشر على الموارد الطبيعية أو طغيان بعضهم على بعض . والمشاركة حالة تستلزم إقامة العدل بين الشركاء .

ففي حين يسمح القانون الوضعي يتقاسم الشركاء الأرباح والخسائر بحسب ما اتفقا عليه . فإن الشرع الإسلامي يأمر بإقامة العدل الذي يأمرنا به الله عز وجل في كل حال .

لذلك فإن لشريك المال حق في الربح حسب الاتفاق وعليه الخسارة بنسبة رأس ماله، ولشريك العمل الحق في الربح حسب الاتفاق بينما لا يتحمل حصة من الخسارة طالما أنه لم يتعد أو يفرط في عمله الذي سيتقاضى عليه حصة من الربح إن حصل، لأنه خسر عمله وجهده وخسر أيضا فرصة عمله في مكان آخر وهذا ما نعبر عنه بتكلفة الفرصة البديلة وكذلك خسر صاحب المال جزءا من ماله موضوع الشركة وأيضا خسر فرصة تشغيل ماله في مكان آخر وهذا أيضا من تكلفة الفرصة البديلة .

وهذا هو العدل .

فإن أجبرنا الشريك العامل أو المضارب بعمله على تحمل جزءا من الخسارة فقد كسرنا ميزان العدل لأنه خسر عمله وجهده وتحمل جزءا من الخسارة المالية مقابل تحمل شريك المال لجزء من الخسارة المالية فقط .

فإذا ساهم شريك من الشركاء بمال وعمل فله من الربح ما اتفقا عليه ويتحمل من الخسارة عند حصولها ما يقابل نسبة رأس ماله فقط لأن العمل لا يخسر طالما لم يتعد أو يقصر في بذل الجهد .

ننتقل إلى الربح :

الربح بمعناه الشامل هو الزيادة الحاصلة على رأس المال بداية فترة التشغيل ونهايتها، وهو ما يسميه المحاسبون بفرق معادلة الميزانية .

فإن فصلنا في الربح فإننا أمام ربح نشأ بسبب ارتفاع أسعار الأصول الثابتة وربح نشأ بسبب ارتفاع الأصول المتداولة وربح ناشئ عن الإدارة والتنظيم .

يسمى الأول ربح راسمالي ( أو ربح قنية ) كارتفاع أسعار مباني المصنع، ويسمى الثاني ربح عرضي ( أو غلة ) كارتفاع قيمة المخزون الذي في المستودعات، ويسمى الثالث الربح العادي .

والشريك العامل أي المضارب بجهده هو الشريك المدير حسب تسمية المالكية ولولا عمله وجهده وإدارته لما ظهر الربح .

لكن أي ربح مما سبق؟

للهيئة الأولى هو الربح العادي لكن من الذي اتخذ قرارات الشراء؟ ومن حدد السيولة بأشكالها وعملياتها؟ الخ. إنه الشريك المدير، لذلك هو شريك بكل ربح ناشئ.

أما سلوك المحاسبين تجاه تلك الأشكال من الربح وأقصد الأول والثاني فهو عدم توزيعها على الشركاء والاحتفاظ بها كاحتياطيات أو مخصصات لمقابلة أية خسارة رأسمالية أو عرضية ممكنة وذلك للمحافظة على رأس مال الشركة وعدم توزيعه على الشركاء ليتصرفوا به وفي سؤال سابق طلب أحد الشركاء احتجاز الربح من النوعين الأول والثاني لكن الشريك المدير رفض وطلب توزيعه، فكان القرار هو التوزيع وسبب ذلك أن الشريك المدير الذي هو شريك مال أيضا يملك أكثر من ٥٠٪ فكان القرار له، ومع أن هذا قد خالف الرأي المحاسبي الذي ذكرناه، لكن يجب أن نعلم أن المحاسبة تهيء القرار للإدارة لكنها لا تتخذ القرار لأنه من شأن الإدارة العليا ممثلة بمجلس الإدارة أو الملاك. ولا بد من إدراك ذلك.

ويوضح ذلك إصرار الفقهاء القدامى سابقا على بدء الشركة بالنقد وانتهاءها بالنقد وليس بالأعيان أو بالأصول العينية لأن الربح يظهر بالتنضيق أي بتسييل كل أصول الشركة كنقد والفارق بين المالين بداية الفترة ونهايتها هو الربح وهذا هو الربح الشامل تماما. وهذه دقة تميز بها فقهاؤنا الأوائل فحسموا كل جدل ممكن بين الشركاء.

طبعاً أجاز الفقهاء المتأخرين أن تكون الشركة بغير النقد شرط التنضيق الحكمي أو ما يسميه الفقهاء بالتنضيق الحكمي وما يسميه المحاسبون بإعادة التقدير، وهذا للأبأس به إذا تراضى الشركاء به .

نسبة الربح :

ونسبة الربح يجب أن تكون شائعة، فنقول لشركة تتألف من شريكين لكل منهما ١٠٠٠ ليرة أن ما يتقاسمه هو ٥٠٪ لكل منهما من ربح أو خسارة. فإن عمل الشريك الثاني دون الأول فلا بأس أن يتقاسما ٤٠٪ للأول و٦٠٪ للثاني وهذا مثال فقط، فالربح يوزع بينهما بنسبة ٤٠٪ و٦٠٪ أما في حال الخسارة فستكون بينهما بنسبة رؤوس أموالهما أي ٥٠٪ للأول و٥٠٪ للثاني .

وما سأل عنه بعض الأخوة بأن يخصص نسبة للعمل ثم يوزع ما فاض عليهما بنسب رؤوس أموالهما أمر غير صحيح وهو الذي سبب القلق الواضح في الأسئلة . ولدينا مسألة هامة يجب أن لا نتغاضى عنها وهو مسألة حجب الربح، فلا يحق لأحد الشركاء أن يحجب الربح عن غيره وهذا حاصل في الأسهم الممتازة ولذلك حرمت الأسهم الممتازة . لأنها تحرم الربح من الأسفل؛ حيث يحرم شركاء ويأخذ شركاء . لكن حجب من الأعلى مباح كأن يقول شريك لشريكه إذا بلغ الربح مليون فهو بيننا بنسب الاتفاق، فإن قال له بأن مازاد عن المليون هو لك فهذا جائز وهو من باب التبرع . وهذا حجب من الأعلى . وهذا من الهندسة المالية الإسلامية .

فذاك عدل وهذا إحسان، والإحسان إيثار وليس لغير الحضارة الإسلامية من قدرة على فهم ذلك وعلى المسلم أن يكون وقافاً عند حدود الله .

### مسألة ٢٨٤ : بيع الشيكات المؤجلة

ما حكم بيع الشيكات المؤجلة أو المستحقة نقداً؟ سؤال ورد على موقع الدكتور صوالحي .

أجاب فضيلته عليه بالتالي : بيع الشيك المؤجل نقداً فيه صور وتفصيل وتخريجات قد يختلف فيها الفقهاء . الراجح أنه لا يجوز لأنه يشبه بيع المعدوم بحكم أن الشيك لم يحن موعد صرفه بعد . أما إذا حل موعد صرفه فيجوز بيعه بنفس المبلغ المكتوب على الشيك أو بغير جنسه من النقود أو السلع . والله أعلم .  
وإضافة لما ذكره الدكتور يونس لعلي أضيف التالي :

إن الشيكات المؤجلة إن كانت عادية ( وهذا هو الحال غالباً ) فهي بحكم الأوراق التجارية، أي هي ديون ممتازة موثقة بورقة لا يجوز بيعها إلا حوالة بشروطها .  
فإن كانت شيكات مؤجلة دون حساب مصرفي ( كما يفعل البعض ) فصار القول بأنها بيع شبه معدوم قول دقيق كما ذكر د . صوالحي ولا يجوز بيعها .  
فإن كانت شيكات مصرفية أو شيكات مسطرة فهي بحكم النقد وبيعها ينطبق عليه بيع الصرف ( ويراعى الجنس في حينه ) .

### مسألة ٢٨٥ : زكاة بضاعة ارتفع سعرها

شخص يبيع أدوية قيّم عروض تجارته بالليرات السورية، وأراد إخراج الزكاة من تلك العروض بأعيانها، ولكن على دفعات فإن زاد سعرها بأن كانت القطعة ١٠٠ ليرة وأصبحت ١٢٠ ليرة، فهل هذه الزيادة على حساب الفقير؟ هو لا يرغب بإخراج الزكاة دفعة واحدة لعدم إمكانية ذلك برأيه.

التعليق:

تبنى الحلول المحاسبية على قواعد شرعية.

فإن قرر إخراجها عينا فعليه أن يفرزها عن غيرها لتكون مطرحة الزكاة؛ حيث أنها لم تعد له ويعاملها معاملة بضاعة الأمانة وهذه لها أسسها المحاسبية المعروفة.

فإن باعها بسعر مختلف وضع ذلك المبلغ في صندوق يخص صاحب البضاعة الجديد وهو مستحق الزكاة. وبذلك لن يستفيد المزكي من أي حال سوى خدمة الفقير المستحق بأن يسلمها له عينا أو يسلمه الثمن الذي بيعت به.

رد المستفسر قائلا:

المشكلة هو لا يريد هذا ولا يريد هذا وأتوقع أن يقول لي هذا صعب بسبب حركة بيع الدواء عنده ولا أدري بالضبط ما الذي يريده؟

التعليق:

لو وضع رف أو علامة بقلم أحمر على علب خصصها ثم تجري العمليات المحاسبية والجردية بيسر إن أراد ذلك.

والأصح أن يخرجها مرة واحدة وليسدها لجمعيات تهتم بتوزيع الدواء.

رد المستفسر:

هو يريد بالمبلغ شراء الدواء للفقير بعد أن قيّمه. فقد قيم الدواء ١٠٠ مثلاً فزاد سعره فاشترى ما يساوي ١٠٠ ب ١٢٠.

ولم يمتلك الفقير المبلغ.

الرد: هذا خطؤه. فبعد أن قرر عليه المسارعة بالتوزيع، وإلا فليخرج المبلغ وليس له شأن بما يقرره الفقير المستحق. قد أوقع نفسه بالتصرف خاصة وان الدواء عنده وملكه وهو مطرح زكاته.

## مسألة ٢٨٦: مضارب يأخذ لنفسه أجراً

شركاء ثلاثة أحدهما بالمال والآخران مضاربان بالعمل يعملون في مجال صناعة الألبسة.

استأجر الشريكان العاملان أجراً للعمل معهم في الإنتاج ثم قررا أن يستغنيا عن العمالة بأن ينتجا بأنفسهما مقابل إضافة ١٥٠ ليرة عن كل قطعة يخيطانها لكل منهما، وذلك بدل استئجار من يعملها لهم.

وهذه جزء من المشاكل التي بين أولئك الشركاء حسبما عرضت عليّ، أتوقف عند هذه الجزئية فقط لأهميتها.

التعليق:

المضارب بالعمل مهمته العمل ويأخذ حصة من الربح لقاء ذلك لذلك لا يحق له أن يأخذ أجرا على القطعة لأنه ليس أجيروا وعليهما إعادة كل ما أخذه ليعاد تقسيمه بين الجميع بحسب الاتفاق .

وسئلت في مسألة أخرى، قال لي فيها الشريك أن شريكه قررا منحه راتباً ريثما ينهض العمل ويستقر شأنه، لتوقعهم تعثر العمل في بداياته .

فقلت له : لا بأس أن تأخذ ذلك إذا ما قبلا طواعية، لكن حاول ألا تأخذ راتب دورة مالية كاملة بل أقل منها، فإن كانت الدورة المالية سنة فاكتفي بستة أشهر مثلاً، فهذا يعينك على تدبير أمورك ويجعلك تحت الخطى لتسرع حركة العمل وتنشيطه .

### مسألة ٢٨٧ : امتناع المضارب عن إطلاع رب المال على المحاسبة

يمنتع بعض المضاربين بالعمل من إطلاع رب المال على دفاتر الحسابات وهذا غريب وغير صحيح والأولى الإفصاح والشفافية إلى أهل الخبرة في المجموعة هل من الممكن تزويدنا بمعايير أو بطرق تقدير الأجر عن دراسة جدوى اقتصادية قدمت لمشروع ما . يعني ما المعادلات المتوفرة أو المعايير أو الطرق أو الآراء المتبعة سواء أكاديمياً أو مهنيّاً (العرف) .

ما العوامل المؤثرة في طرق الحساب : المتعلقة بالسفر . ظروف الحرب . تعويض مسؤولية . وغيرها إن وجد .

وإن لم يتوفر فلا بأس بمعايير تقييم وتقدير الراتب للموظف ( مدير تنفيذي مثلاً ) .



## التعليق:

إن قولكم ( قدمت ) معناه أن الدراسة المشار إليها قد أنجزت مما يفهم منه أنها تمت دون اتفاق على أجر يخصصها، وهذا يأخذنا للتساؤل التالي: هل أعدت الدراسة دون طلب؟ فإن كان نعم فهذا تبرع من المعد وليس من أجر على ذلك.

وإن كان الجواب بأنها تمت على أساس طلب محدد، فالسؤال كيف كان الإعلان عنها؟

فإن كان النداء بصيغة الجعالة كأن قال صاحب الأمر جعلت كذا أجرا لمن يعد لي دراسة جدوى فمعنى ذلك أن الأجر محدد والقبول سيكون لمن تقدم للعمل وأتمه وقبل منه، فإن لم يتمه أو لم يقبل منه كأن يكون قد تأخر في الإعداد مثلا فلا أجر له.

وإن تم تقديم الدراسة بأسلوب المناقصة أو المزايدة فالأجر لمن قبلت دراسته وليس لغيره شيء وإن أتمها فهذا واضح من شروط طرح المناقصة أو المزايدة.

أما إذا تمت الدراسة دون تحديد أجرها فهذا عقد باطل وفي أقله فاسد ويجب رفع فساده بتحقيق رضا الطرفين بتنازل كل منهما عن شيء وصولا لاتفاق وإلا فإنه باطل وليس هناك من أجر لمعد الدراسة.

أما عن كيفية تحديد الأجر فيجب أن يكون موضحا في مجلس العقد بشكل جلي ورضا الطرفين أصحاب الشأن،

– فيما أن يكون مبلغا مقطوعا كأن يقال ٥٠٠٠ دولار مع تحديد نطاق واضح للدراسة،

– أو أن يكون نسبة من إجمالي رأس مال الدراسة النهائي كأن يكون ١٪ من إجمالي رأس المال أي مجموع راسي المال الثابت والعامل معا، فإن بلغ راس المال الإجمالي ١٠٠٠٠٠٠ دولار وكانت النسبة ١٪ فالأجر عندئذ ١٠٠٠ دولار.

ثم ضمن النطاق الذي أشرنا إليه يتم توضيح تكاليف السفر وأماكنه وأزمته وما يتعلق به من مصاريف لأن الأجير الدارس صارت يده يد أمانة، فإن اشترط صاحب الدراسة مبلغا مقطوعا كانت تلك المصاريف على عاتق الدارس.

لذلك مهدنا في بداية الجواب بتوضيح وبيان مجلس العقد الذي فيه يكون الاتفاق وشروطه والرضا به .

أما قولك (( لا بأس بأجر مدير تنفيذي )) فهذا كلام عريض وواسع فهناك مدراء أجرهم عدة آلاف من الدولارات وهناك مدراء أجرهم مئات الآلاف من الدولارات . وليس هكذا يتم الأمر .

فإن كان لا بد من الصلح وتسوية الأمر فيجب أن يتم الرجوع إلى :

١ – أجر المثل؛ حيث ينظر إلى دراسة مقارنة من حيث الصفات (اي العمل) وينظر إلى أجير مشابه (أي العامل) ويقاس على ذلك،

٢ – أو يؤخذ أجر المثل من مكتب مشابه . فإن كان الاختلاف كبيرا بين المكاتب وهذا ممكن وطبيعي في الأعمال الخدمية،

٣- فعندئذ لابد من تسوية يرضى بها أطراف الدراسة بغض النظر عن رأي الدارس الذي أوقع نفسه في المشكلة، لأنه كما أسلفنا وفي بعض الحالات قد يكون كالمتبرع.

تابع مسألة الشركاء الثلاثة السابقة؛ حيث أحدهما شريك مال والآخران مضاربان بالعمل

اقترح شركاء العمل بيع حصة شريك المال لشريك آخر وبما أن ميزانية الشركة تبين أن غالبية أصولها من الديون لذلك يحرم بيع الحصة لأنه صار بيع كاليء بكاليء وهذا منهي عنه لما فيه من غرر.

### مسألة ٢٨٨: الربح في شركات المضاربة

بما أن شركات المضاربة تجمع بين شريك مال وشريك عمل (أو شركاء) فإن الربح لا يظهر إلا بتنضيض المال؛ حيث يعود رأس المال سيولة كما بدأت الشركة، ولا مانع من التنضيض الحكمي إذا لم يكن القصد التصفيي.

وهذا ما نعبر عنه بالدورة التجارية: نقد - بضاعة - نقد (ن - ب - ن) فيكون الربح شاملا فيتقاسموا ما فضل عن رأس المال بحسب الاتفاق بينهم.

فإن استجر أو قام أحد الشركاء بسحب شيء على سبيل دفعة من ربحه المتوقع فيتوجب عليه إعادته إذا لم يسلم رأس المال

سنتوجه ببعض الكلام للشركاء أو سنحث على إقامة الشراكات وسبب ذلك ما نراه بين الناس من خلافات تحطم أي تطور منشود

يقول صلى الله عليه وسلم في الحديث القدسي: (إِنَّ اللَّهَ يَقُولُ: أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكِينَ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ، فَإِذَا خَانَ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنِهِمْ).

في هذا الحديث دعوة لإقامة الشراكات، وفرق العمل، وتفعيل التعاون وديدن تلك العلاقة حسب الحديث القدسي هو الأمانة فإن ضيع الشركاء الأمانة فلن تكون بركة الله في معييتهم.

للأسف أكثر الشراكات تنتهي بمشاكل. أما عند الآخرين فنجد أن زوال الشركات سببه الاندماجات؛ حيث الانتقال إلى مرحلة أفضل لجميع الفرق والجميع يلعب على قاعدة ربح ربح (WIN-WIN) فالجميع رابح. وشتان بين الحالتين.

### مسألة ٢٨٩: توزيع الربح في الشركات

منير لديه موقع مستأجر يحتاج لتأهيله ليتمكن من ترخيصه وتشغيله كمصنع للمخللات ومنير لا توجد لديه إمكانيات مادية لاتمام تأهيل المصنع. منير وضع اعلان في أحد المواقع الالكترونية يبحث عن شريك ممول ليدخل معه كشريك بنسبة ٥٠٪ وليتعاونوا معا لتأهيل و ترخيص المصنع و تشغيله. اتفق محمد مع منير على أن يدخل معه كشريك رسمي بحصة ٥٠٪ وفعلا ذهبوا وأتما تسجيل المصنع رسميا الصناعة والتجارة كشركة تضامن يملكها كل منهما. محمد دفع لمنير مبلغ ٤٠٠٠ دينار كئمن لحصته.

بدأت العمليات الانتاجية ونجح العمل، خلال هذه الفترة دفع منير من جيبه الخاص ١٠٠٠ دينار و محمد ٥٠٠٠ دينار لتغطية المصاريف التأسيس. وبعد ٦ شهور قرر محمد بيع حصته فعرضها على شريكه منير واعتذر. ثم جاء مشترٍ بمبلغ ١٥٠٠٠ دينار مقابل حصة محمد التي تساوي ٥٠٪ من مصنع الخملات واستلم محمد من المشتري دفعه ٢٥٠٠ دينار كعربون .

زار محمد شريكه منير لإجراء مخالصة مبدئية للحسابات .

محمد قال لمنير أنه قد ساهم ب ٥٠٠٠ دينار و منير ساهم ب ١٠٠٠ دينار وعليه مطلوب من منير لمحمد ٢٠٠٠ دينار كفرق عن مساهمة كل منهما في المصنع (مجموع المساهمات:  $٥٠٠٠ + ١٠٠٠ = ٦٠٠٠ = ٢ \div ٣٠٠٠$ )، ومنير دفع ١٠٠٠ فعليه دفع ٢٠٠٠ لمحمد ليتساويا في المساهمة في مصاريف التأهيل والترخيص .

منير ارتأى أن على محمد له جزء من ثمن حصته فيما لو بيعت ب ١٥٠٠٠ دينار كما يلي:  $١٥٠٠٠ - ٤٠٠٠$  (ثمن حصته التي دفعها خلال بداية الشركة) - ٥٠٠٠ دينار (دفعها محمد لاكمال أعمال التأسيس والترخيص والانتاج) = ٦٠٠٠ وهذه تقسم على (محمد ومنير) ٣٠٠٠ لكل منهما .

وحسب منير سيبقى لمحمد من بيع حصته  $٣٠٠٠ + ٥٠٠٠ + ٤٠٠٠ = ١٢٠٠٠$  دينار، ومنير سيحصل على ٣٠٠٠ دينار المتبقية من ثمن بيع حصة محمد ( $١٢٠٠٠ - ١٥٠٠٠ = ٣٠٠٠$  دينار) .

فكيف هو الحل؟

التعليق:

بداية الأمر منير لا يملك شيئاً لبيعه لمحمد وبالتالي ال ٤٠٠٠ لا تقابل شيئاً. فمنير مستأجر لحق معنوي ولم يسدد أية رؤوس أموال وليس لديه رخص تميزه. فأصل العقد فيه إشكال وهو غير صحيح. فإما أنه باطل أو أن يصحح.

وتصحيحه كالتالي:

صار رأسمال الشركة ١٠٠٠٠ دينار رأسمال منير ١٠٠٠ ورأسمال محمد ٩٠٠٠.

ولا حرج أن يتفقا على نسبة أرباح يتفقان عليها. لكن إن خسرا فبنسبة رؤوس أموالهما - وهذه حالة مستبعدة حسب الشرح والبيان -.

إن سعر بيع نصف الشركة هو ١٥٠٠٠ دينار.. لكن كامل أصولها تساوي ١٠٠٠٠ دينار فيها ٩٠٪ لمحمد و ١٠٪ لمنير - أما نسبة توزيع الأرباح فأمر آخر -.

والسؤال هل يحق لمحمد بيع نصف الشركة؟

الحقيقة أن محمد يملك ٩٠٪ فإذا باع نصف الشركة فإن له ٤٠٪ أخرى باقية. لذلك ما طرحه الشريكان غير صحيحين.

إذا كان خروج محمد ممكن دون أذية للشركة، فقد قام بما يوجبه عليه حق الشفعة من عرض الشراء على شريكه منير، والذي رفض الشراء.

ومحمد إن باع حصته فهو يبيع ٩٠٪ من الشركة. وإن باع نصفها فله ٤٠٪ مما سيبقى منها.

وفي كلا الحالتين ليس لمنير أي ربح من بيع هذا الجزء. لأنهما مقتسمان ومحمد يتصرف بحصته.

لنتصور تصفية الشركة، فكيف ستؤول الأمور؟

إن ٩٠٪ من الأصول لمحمد و ١٠٪ من الأصول لمنير وأي ربح تحققه التصفية سيقسم بينهما بنسبة توزيع الأرباح أي ٥٠٪ لكل منهما.

أما القول بأن محمد سيبيع حصته كلها – أو جزء منها – فربح ذلك له وليس لمنير شيء لأنه مستمر في الشركة.

### مسألة ٢٩٠: ودیعة مضمونة الربح

وزع بنك شام الإسلامي رسالة جوال يقول فيها: ربح حتى ١٠٪ وفق أحكام الشريعة الإسلامية اغتنمها الآن.

### **التعليق:**

إن الإعلان عن هذا المنتج المالي يضعنا أمام حالة ربح مؤكد قد يصل إلى ١٠٪، وبالتالي استبعد البنك احتمال أي خسارة للمودعين، ولما كان البنك مضاربا فنكون أمام حالة ضمان المضارب للمستثمر وهذا أمر غير صحيح.

### مسألة ٢٩١: التأمین على أموال حسابات الاستثمار

إن بعض المصارف الإسلامية تقوم بالتأمين على ودائع الحسابات الاستثمارية لدى شركات تأمين إسلامية، ويتم التأمين على رؤوس الأموال فقط، وتدفع لقاء ذلك تكاليف تأمين هذه الحسابات من الوعاء الاستثماري الخاص بأموال أصحاب حسابات الاستثمار؛ حيث يتم تعويضهم عن الأخطار التي قد تلحق بأموالهم جراء عمليات الاستثمار؛ كإفلاس المصرف، أو عدم قدرته على تحصيل الديون المؤجلة التي في ذم الآخرين.

وتطلب بعض شركات التأمين الإسلامية ربط أو تحديد قيمة اشتراكات التأمين على أساس التصنيف الائتماني الممنوح للمصرف، بحيث إن كان تصنيفه في سنة من السنوات جيداً انخفضت قيمة اشتراكه السنوي، وإن كانت ضعيفة ارتفعت قيمة اشتراكه السنوي، بحجة أن الوضع الائتماني للمصرف مرتبط ارتباطاً وثيقاً بحجم المخاطر التي قد يتعرض لها المصرف.

فهل اعتبار درجة تصنيف المضارب (أي المصرف) ائتمانياً كأساس و/أو كأحد العوامل الهامة في تحديد قيمة اشتراكات التأمين مقبول أم مرفوض؟

### التعليق:

إن أصحاب الحسابات الاستثمارية هم أرباب أموال أي شركاء مع المضارب؛ سواء أكان المضارب بنكاً أم شركة استثمار، فلماذا يرتب عليهم اشتراكات تأمين؟



ويتحمل ربّ المال عادة تكاليف تشغيلية أو ما يسمى بتكاليف إيرداية حيث القصد منها تحقيق إيراد، لذلك هو لا يُقدم على تحمل أي تكاليف غارقة إلا إن كان مجبراً على ذلك .

والتأمين الموصوف هو بمثابة ضمان لرأس مال رب المال تحاشياً للدخول بمسألة ضمان المضارب، حيث يتم نقل هذا الخطر لجهة خارجية (وهو شركة التأمين) وهذا حلٌ جيدٌ ولا شيء عليه . لكن يجب أن يتحمل أرباب المال أقساط التأمين لأنها تكلفة منوطة بهم ولا يتحملها المضارب بالعمل .

والتصنيف الائتماني هو صفة تخص المؤسسة وهو بمثابة هويتها السوقية، وتتحقق درجته بحسن سلوك إدارة المصرف أي (المضارب بالعمل) وبالتالي فهو مسبب في كونها تكلفة مرتفعة أو منخفضة .

علماً أن لاحتياطي مخاطر الاستثمار الذي تقتطعه المصارف بنسبة ١٠٪ مهمته مجابهة مخاطر خسائر التشغيل .

ولكن لا بأس بمزيد من التحوط مقابل تحمل مزيد من التكلفة، مع اعتبار أثره على الربحية .

مسألة ٢٩٢: قال البائع للمشتري: بعث منك هذه العينَ بدينٍ لك على أني

متى قضيت الدين فهو لي

التعليق :

يسمى هذا النوع ببيع الوفاء، أو بيع الأمانة، أو الرهن المعاد، أو بيع الثنياً، أو بيع العهدة، أو بيع الناس. وهو أشبه بالرهن لأن حقيقته إقراض مال مقابل رهن يضعه المرتهن في يده حتى يسترد قرضه.

وفيه يتملك المشتري منافع المبيع، دون ملك العين التي تبقى للبائع، وفي حق الفسخ للمشتري فإن عجز المشتري حقَّ للبائع تملك العين نهائياً. إذا هو حيلة للانتفاع بالقرض، وفيه غرر، وهو أقرب لبيع المضطر.

أما قرار مجمع الفقه الإسلامي فهو «قرض جرّ نفعاً» وهو تحايل على الربا.

### مسألة ٢٩٣: فقه عامل الصيانة

أخذت مولدة كهربائية محل صيانة، حاول فيها ولم تفلح جهوده في صيانتها. ثم أخذتها لآخر فتمكن من صيانتها، لكن بعدما علمت أن السبب ليس عطلا بل فساد في الوقود. عدت للأول أعلمه بالنتيجة، وأعرض عليه أجراً لأنه بذل تعباً وجهداً واضحين في محاولة إصلاح المولدة، فرفض قائلاً الأجر لمن قام بالصيانة.

### التعليق:

لقد فقه هذا الرجل أن العقد إنما هو عقد جعالة وأن الأجر لمن أنجز العمل وليس لغيره ذلك، ولما كررت عليه العرض قال إن خبرة ذلك الرجل هي التي جعلته يضع يده على مكمن العطل فالأجر له ولا أستحق شيئاً.

لذلك لا تعارض بين اكتساب العلم من الخبرة واكتسابه من طلب العلم إن أخلص كلاهما في ذلك.

## مسألة ٢٩٤: التسويق الشبكي والهرمي

ساد في فترة ثمانينيات القرن الماضي ما يسمى بالدولار الصاروخي ثم تطور ذلك إلى ما يعرف بالتسويق الشبكي والهرمي بمسميات مختلفة باختلاف شركاتها المسوقة وعموما يحاول - في الآونة الأخيرة - أصحاب هذه الشركات ومن يعمل معهم على التفريق بين الشبكي والهرمي وما ذاك إلا تفريق لفظي لإبعاد الشبهة عما لحق بسابقاتها.

ويعتبر - كما ذكرنا سابقا - أن اشتراط مُسوّقي البيع الشبكيّ أو الهرميّ بأن يأتي المشتري بمشتريين اثنين آخرين يشترط عليهما نفس ما اشترطه البائع عليه، هو تركيب غريب منافٍ للعقل وللمصلحة؛ يبدو فيه التركيز على الوسيلة واضحا بهدف أكل أموال الناس بالباطل؛ فتجدهم ينصرفون لبيان طريقة البيع وليس للمنتج موضوع ومحل البيع وهذا احتيال وتدليس.

فملك الشيء الناجم عن شرائه يمنحه كامل القدرة على التصرف في المملوك بحسب ما أذن فيه الشرع<sup>1</sup>. فإذا بيعت السلعة، اقتضى حقيقة الملك الذي صار إلى المشتري أن يبيعها ويهبها إذا شاء. فإذا شرط البائع في عقد البيع ألا يبيع ولا يهب أو أن يبيعها بشكل يشترطه على شاريها، فقد حجّر عليه مقتضى الملك،

1 مواهب الجليل في شرح مختصر خليل ج٤ ص٢٢٤. محمد بن محمد بن عبد الرحمن الطرابلسي المغربي المالكي، دار الفكر، ط: ٣، ١٤١٢هـ - ١٩٩٢م

فصار بذلك مناقضاً لحقيقة البيع ففسد البيع<sup>1</sup>، والفساد يقتضي إصلاح الفساد وإلا كان العقد باطلاً.

وقد قام أصحاب هذه الشركات بتأسيس شركات محلية للايتعاد عن شبهة الاستغلال من قبل الغير الذي قد يكون عدواً له غرض خفي، ثم عدلوا بعض الصفات ومن ذلك أن شبهة القمار كانت قائمة فيه حيث إذا مات صاحب حساب وتحتته حسابات تابعة فيفقد الجميع حقوقهم، فكان التعديل أن سمحوا بالتوريث، لكن شبهة الميسر لم تنته، فأخذ أموال الناس بيسر من غير تعب ولا كد هو سلبهم وهذا شكل من أشكال القمار قال الله تعالى: يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ \* إِنَّمَا يُرِيدُ الشَّيْطَانُ أَنْ يُوقِعَ بَيْنَكُمُ الْعَدَاوَةَ وَالْبَغْضَاءَ فِي الْخَمْرِ وَالْمَيْسِرِ وَيَصُدَّكُمْ عَنْ ذِكْرِ اللَّهِ وَعَنِ الصَّلَاةِ فَهَلْ أَنْتُمْ مُنْتَهُونَ (المائدة: ٩٠-٩١).

ثم بالنظر إلى الأثر الكلي لهذه البيوع نجد أن ضرراً فاحشاً يصيب المجتمع، فإذا باعت الشركة إلى ١٠٠ ألف شخص وأخذت منهم مبلغاً ما مقابل دخولهم كرسوم اشتراك ثم أضافت قيمة منتجات غير مطلوبة وغير مقصودة للشارين فإن ما يتم سداده يعتبر كبيراً جداً مقابل منافع تكاد لا تكون موجودة أصلاً مما يحقق منافع لعدد قليل جداً ويضر بالاقتصاد الكلي ضرراً شديداً يتمثل بخروج أموال مقابل سلع لا تساوي تلك القيمة وليست مقصودة ولا تلبى إشباع حاجات مشتريها.

<sup>1</sup> شرح التلقين ج٢ ص٤٩١، أبو عبد الله محمد بن علي بن عمر التميمي المازري المالكي، دار الغرب الإسلامي الطبعة: ط: ١، ٢٠٠٨

### مسألة ٢٩٥: اقتناء جهاز تمرير البطاقة الائتمانية الربوية

ما حكم اقتناء جهاز تمرير البطاقة الائتمانية الربوية في محل تجاري لسحب مبالغ المبيعات عن طريقها في بلد لا توجد بنوك إسلامية؟  
طبعاً هذا الجهاز يقتنى بعد الاتفاق مع البنك المعني وقد يكون في المحل أكثر من جهاز تابع لبنكه الخاص به لما للبنوك من اختلاف في العروض والمعاملات، والجهاز يصلح لبطاقات الخصم الفوري والبطاقات الائتمانية الربوية وهي أكثر استعمالاً.

#### التعليق:

بالنسبة لأسواقكم فإن التعامل بالبطاقات الائتمانية أمر لا يمكن تجاوزه، فلذلك هي من الضروريات.  
أما مستخدم البطاقة فيمكنه استخدامها دون أن يقع في المحذور، لذلك فالإثم ليس على البائع ما دام مضطراً بل على مستخدم البطاقة إن تأخر في سداد ما عليه.  
هذا والله أعلم.

### مسألة ٢٩٦: هل يحق لمساهم أن يستفيد من مرابحة بنفس البنك؟

إذا كان الشخص واضعاً للمال في بنك إسلامي، فهل يجوز له أن يدخل في مرابحة معه؟

أيضاً تدعي بعض البنوك إنها إسلامية، فماذا نفعل تجاه ذلك؟

#### التعليق:

نعم يجوز أن يدخل الشخص في مرابحة مع بنك إسلامي ولديه حساب فيه، أو حتى لديه ودائع استثمارية فيه، والسبب أن لكل محفظته، فالأسهم لها عائدها المستقل، وليس للحساب الجاري عائد، وللحساب الاستثماري عائده من التشغيل بشكل مستقل عما سواه.

لذلك يجوز أن الاشتراك كمساهمين وأن نضع أموالا للاستثمار وأن نفتح حسابا جاريا فلكل محفظته وإدارته.

أما عن إدعاء بعض المصارف بأنها إسلامية فليس كل من وضع شعار أو كلمة إسلامي صار كذلك وعلى المستثمر التحري، فإن لم تكن تتعامل بالربا فهذا ممتاز، لأن الأخطاء عندئذ تقع على فاعلها ويسلم المجتمع من الحرب مع الله.

أما عن الدين فأنصح بتجنبه ما استطاع الإنسان إلى ذلك سبيلا لما كره رسول الله صلى الله عليه وسلم ممن مات وعليه دين أو ممن عجز عن سداد الدين ولم يكن قد أخذه لحاجة ماسة.

مسألة ٢٩٧: هل يجوز لصاحب حصة في الشركة أن يأخذ عمولة سمسرة

من الشركة كلما جذب مشتر للشركة وبعض الأوقات يكون ضامنا على

المشتري؟

لا يحق للشريك أن يأخذ سمسرة من شركته لقاء الترويج لها..

فإن كان شريك عمل (مضارب) فهذا عمله، وإن كان شريكا ممولا (رب مال) فلا يحق له ذلك أيضا لأنه شريك بالغنم والغرم.

ثم

لا يمكن للسمسار أن يكون ضامناً بأي حال، فهو وكيل في البيع والوكيل يده يد أمان لا يد ضمان.

## مسألة ٢٩٨: حل مقترح لبيع التقسيط في ظل تدهور سعر الصرف

في بعض التجارات كبيع العلف للمداجن يجري عرف التجارة فيها أن يشتري مربّي الدجاج علفاً من التاجر بسعر مؤجل ويعطيه الثمن بعد ٤٥ يوماً، ومع اضطراب سعر العملة السورية اضطربت الأسعار في السوق وخاصة في التجارات الكبيرة التي تستند للدولار بحكم التعامل التجاري في الاستيراد والتصدير، وقد يكون سعر الطن ٥٠٠ ألف ليرة وكان تساوي ٢٠٠٠ دولار صارت بعد ٤٥ يوماً تساوي ١٠٠٠ دولار فيتسبب ذلك بخسائر كبيرة للتاجر، ولا يمكن التداول بالدولار بسبب منع التداول به وإلزام الناس بتداول الليرة السورية فقط تحت طائلة المسؤولية.

المسألة تتعلق الآن بما سيتم التعاقد عليه في الأيام القادمة كيف سيضعون السعر فمات سابقاً يمكن التصالح عليه ولكن كيف يتم التعامل مع العقود القادمة؟ هل يجوز إجراء العقد دون ذكر الثمن ثم يكون ثمن البضاعة هو عند حلول القبض أي بعد ٤٥ يوماً، وهل قال بذلك أحد المذاهب أو العلماء.

**الجواب المقترح من السائل:** جمهور العلماء على أن الثمن من أركان العقود والجهالة به تضر بالعقد فيشترط في الثمن ما يشترط في المبيع من كونه معلوما ولكن لا يشترط في الثمن أن يكون موجوداً عند العقد .

وإذا لم يذكر الثمن في العقد فالعقد فاسد عند الحنفية ويجب ثمن المثل عند العقد وبهذه الحال التي نحن فيها فإن عدم ذكر الثمن لا يحل الإشكال بل يزيده تعقيدا ويفضي إلى نزاع وأما عند الجمهور فباطل .

ونقل المرداوي في الإنصاف عن ابن تيمية صحة العقد مع وجوب ثمن المثل أو القيمة ولكن هذا في بيوع المعاطاة والبيوع التي يستجرها الناس في حياتهم اليومية من البقالات والحوانيت . . . وأما العقود ذات القيمة الكبيرة فلا بد من معرفة الثمن حسما لمادة النزاع إذ كل عقد أفضى إلى نزاع فهو باطل .

والحل برأيي هو أن يقدر الثمن بقيمته في الليرة السورية بالدولار ويثبت في العقد كذلك بأن يكتب في العقد: ( ثمن البضاعة ٥٠٠ ألف ليرة سورية ما يعادل ١٠٠٠ دولار يسدها المشتري في تاريخ كذا بما يساوي ١٠٠٠ دولار بالليرة السورية ) .

سواء كان المبلغ بالليرة السورية كان ٥٠٠ أو ٧٠٠ ألف أو ٤٠٠ ألف وأستأنس لذلك بما رواه أبو داود الطيالسي، قال: حدثنا حماد بن سلمة، عن سماك ابن حرب، عن سعيد بن جبير عن ابن عمر، قال: كنت أبيع الإبل بالبقيع، فأبيع بالدنانير، وأخذ الدراهم، وأبيع بالدراهم، وأخذ الدنانير، فأتيت رسول الله - صلى



الله عليه وسلم -، هو يريد أن يدخل بيت حفصة، فقلت: يا رسول الله إني أبيع الإبل بالبيع، فأبيع بالدنانير، وأخذ الدراهم، وأبيع بالدراهم، وأخذ الدنانير، فقال رسول الله - صلى الله عليه وسلم - : لا بأس أن تأخذها بسعر يومها ما لم تتفرقا، وبينكما شيء ( ١ ) . ( ١ ) مسند أبي داود الطيالسي ( ١٨٦٨ )، ومن طريقه البيهقي ( ٣١٥ / ٥ ) . واختلف في رفعه ووقفه ..

واختيار الدولار لأنه العملة الدولية التي تقوم عليها التجارات عموما وهي من أكثر العملات ثباتا فما كان قيمته الشرائية قبل شهر ١٠٠٠ دولار تبقى قيمته هكذا غالباً وإن ارتفع بالليرة السورية أو انخفض ...

ويمكن أن نذكر مخرجا آخر لضبط التعامل وهو اعتبار الطن من العلف قرضا ويذكر صفته بالتحديد ويكون رده عندها إما بالمثل أو قيمة المثل عند تعذر المثل حين حلول سداد القرض وهذا جيد ولكن هذا يحتاج لضبط قانوني أيضا حفظا للحقوق .

### التعليق :

أنا أؤيد ما ذهب إليه الفقهاء في عدم جواز إغفال الثمن، فالغرر أشد ويؤدي لإشكاليات أكثر حدة بدل أن يخففها .

أما ما ذهبت إليه في جوابك فقد جمعت عقدين في عقد حيث صار عقد بيع وعقد صرف وهذا ليس بصحيح .

وأما الحل فهو أن البيوع عموماً تخضع للغنم والغرم. بينما الحلول يجب أن تكون كالتالي:

فالحل الأول هو البيع والشراء نقداً، أما إذا كان لا بد من الأجل فليكن بالدولار وانتهى الأمر أو بالذهب أو بما شاء. فلو أردنا تتبع مصلحة دون مصلحة لقلنا أن اليوم ارتفاع الذهب أكثر وسابقاً كان الدولار، فأننا للمعاملات أن تستقر؟ الحل يكون باختيار ما شاء في مجلس عقدهما دون تردد إذا لم يختار البيع النقدي، وإذا كانا سمحان فعليها أن يثبتا ذلك في مجلس سدادهما. إن ما يتكرر يومياً بشأن تقلب سعر الصرف يومياً بل ساعياً وما يتبعه من مشادات هو ما جعلنا نميل لسد الذرائع أكثر.

مسألة ٢٩٩: نبيع الذهب المصاغ (خواتم - أساور - حلي) بيعاً آجلاً على أن

يتم سداد القيمة ذهباً

مثال: إسورة وزنها ٩٠ غرام من عيار ٢٢ تعدل ذهباً صافياً قدره ٨٢ غرام عيار ٢٤. نطلب من الشاري مقابلها ذهباً عيار ٢٤ كما يلي: ٨٢ غرام ذهب + ١٠ غرام ذهب ٢٤ كأجرة صياغة، أي أننا نطلب: ٩٢ ذهب صافي عيار ٢٤ ويكون السداد ذهباً بعد عشرة أيام، وهذا عرف سائد في تركيا منذ أعوام طويلة.

التعليق:

الذهب هو صنف من أصناف الأموال الربوية، فإن كان التبادل يتم من الجنس نفسه فيجب تحقق ثلاثة شروط هي: التماثل، والكمية نفسها، والمجلس نفسه. فإن اختلف الجنس ألغي شرط تساوي الكمية.

وعلة ذلك أن الذهب كله جنس واحد بغض النظر عن شكله ونوعه، وعلة الثمنية فيه لا تنفك عنه حتى لو دخلت الصنعة فيه.

والذهب يمثل الملاذ الأخير للناس وللحكومات والدول. ولا يبرر ارتفاعه هذه الأيام سوى أنه ثمن، فعندما تعصف الأزمات بالبلدان تنخفض الثقة بعملاتها، خاصة وأن الذهب لم يعد يمثل تلك العملات تمثيلاً حقيقياً، وموازينها التجارية ليست في حالة صحية كفاية لتعكس قوة فيها.

وإقبال الصين على شراء الذهب بكثرة وقيامه بتخزينه عزز موقف الذهب ورفع ثمنه في الأسواق العالمية، وبالتوازي مع ذلك، فإن فقدان دول الفائض ثقتها بالسندات الأمريكية وفي دولارها إثر الأزمة المالية حول تلك الثقة نحو الذهب الذي لا تنفك عنه صفة الثمنية لأن خالقها أودعها فيه خلقة. ويلاحظ في قصة أصحاب الكهف أنه بعد نومهم الطويل أخذ أحدهم الورق بكسر الرء (وهي الفضة) ليشتري حاجاتهم فثمنتها المؤبدة لا تتلف مع الزمن أبداً وكذا حال الذهب.

لذلك فإن الذهب ثمن لا يصح فيه إلا التقابض في المجلس ولا يجوز فيه الأجل. وفتوى ابن تيمية رحمه الله التي وردت في الاختيارات، والتي فيها جواز بيع

المصوغات المشغولة بوصفها سلعاً نقداً وتقسيمياً، فإنه رحمه الله قيده بضابط ألا يُقصد بها الثمنية، فكثير من الناس سرعان ما تباع مصوغاتها الذهبية بوصفها مخزن قيم أي يقصدون ثمنيتها. يقول ابن تيمية: "يجوز بيع المصوغ من الذهب والفضة بجنسه، من غير اشتراط التماثل، ويجعل الزائد في مقابلة الصنعة، سواء كان البيع حالاً أو مؤجلاً ما لم يقصد كونها ثمناً".

تعقيب السائل: أفهم منك أن بيع الأجل عن طريق التوصية على تصنيع وتثبيت الطلبية والالتزام بها غير جائز، وأنا لا أرى طريقة ثانية للتوصية على ذهب مُصنع بموديل خاص بالزبون إلا هذه الطريقة وهي التثبيت المسبق ريثما يتم التصنيع لاسيما وأن البضاعة المطلوبة ليست (متاحة) بحيث يشتريها أي زبون فيما لو استنكف عن شراءها الزبون الذي أوصى عليها، فهل الأمر هكذا؟ ألا يوجد حل شرعي؟ وحسب ما فهمته فإن بيع الأجل عن طريق التوصية على تصنيع وتثبيت الطلبية والالتزام غير جائز.

مسألة ٣٠٠: توجد شركة على الانترنت مشهورة جداً في تركيا ولها زبائن

بالملايين تقوم ببيع الذهب (أونصات وليس حلي) بالتقسيم، أما نحن

فنبيعها الذهب نقداً كما يلي:

يأتي طلب الزبون للشراء من الشركة الساعة العاشرة ويتم تثبيت السعر حسب السعر العالمي في تلك الساعة فترسل لنا هذا الطلب بذلك السعر ونقوم بتجهيزه.

ثم يأتي طلب آخر الساعة الواحدة ويتم تثبيت السعر حسب السعر العالمي الجديد في تلك الساعة فترسل لنا هذا الطلب بذلك السعر ونقوم بتجهيزه... وهكذا. في الساعة الخامسة مساءً نجمع كل هذه الطلبات ونسلمها للشركة التي تقوم في اليوم التالي بتسليمها للزبائن.

ويتم في الساعة الخامسة أيضاً (أي في نفس اليوم) تحويل قيمة هذه السلع بالليرة التركية بنفس القيمة التي تم تثبيتها مع الزبائن إلى حسابنا في البنك أي نحن نستلم قيمة الذهب من الشركة شبه نقداً وهي تقوم ببيعه على أقساط بنفس السعر الذي قبضناه ونتقاسم الربح بيننا في آخر اليوم. ونحن لا دخل لنا في عملية التقسيط التي تتم بين الشركة والزبائن.

السؤال أننا لا نقبض ثمن السلعة نقداً (في الحال) ولكن شبه نقداً (تأخير بسيط لآخر اليوم) فهل هذا جائز أم لا؟ وهذه الشركة تباع الذهب بالتقسيط (التسليم شبه فوري والسداد على دفعات) فهل هذا جائز أو لا وهل علينا إثم في تزويدها بهذا الذهب.

شرح عن كيفية تقاسم الربح مع هذه الشركة: الزبون يطلب ليرة ذهبية نقول له سعرها ١١٠ ليرة يتم دفع ربع القيمة فور التثبيت من قبل الزبون إلى حساب الشركة ويتم تحويل كل القيمة (١١٠ ليرة) إلى حسابنا في آخر اليوم. هذه الصفقة تبيع ١٠ ليرات نتقاسمها مناصفةً.

علماً أن الشركة تقوم بالتوصيل للمنازل وتسهيل التقسيط لأربعة أقساط في أربعة أشهر ونحن نقوم بتزويد هذه الشركة بالذهب نقداً تقريباً.

## التعليق:

يوجد أجل في البيع قدره ساعات على الأقل، وبذلك لا يتحقق فيه التقابض الفوري.

أما عن بيع الشركة بالتقسيط فليس لكم به شأن فإثم ذلك يقع على الشركة البائعة بالتقسيط.

## مسألة ٣٠١: أنا انخرطت منذ مدة مع شركتين وأريد من فضيلتكم أن

### اعرف حكم التعامل معها

\* الشركة الأولى: شركة هولندية توفر عقود استثمار أو أسهم لمدة سنة في عدة مجالات، مثلاً:

– عقد الاستثمار في مجال المعادن بقيمة ٣٠٠ دولار. أحصل مقابله على نسبة من الأرباح اليومية تتراوح ما بين ٠.٨٥٪ و ١.٥٪ محددة من قيمة المبلغ المستثمر، أي في الشهر أحصل على حوالي ٣٣٪ وفي السنة على حوالي ٣٩٦٪.

– عقد الاستثمار في مجال صناعة السفن واليخوت بقيمة ٥٠٠ دولار. نسبة أرباحه اليومية تتراوح ما بين ١٪ و ١.٧٪.

– عقد الاستثمار في مجال الصناعة بقيمة ١٠٠٠ دولار أرباحه اليومية تتراوح بين ١.٠٥٪ و ١.٠٩٪.

– عقد الاستثمار في مجال مشتقات البترول والغاز بقيمة ٢٠٠٠ دولار أرباحه اليومية تتراوح ما بين ١.١٪ و ٢.٢٪.

\* الشركة الثانية: فتشتغل في مجال إعادة تدوير المخلفات ومقرها الفعلي موجود في بولندا وطريقة التعامل معها كالتالي:

أرسل المال عبر تحويل بنكي إلى حساب الشركة بعدها يظهر لي في حسابي الخاص، أحدد كمية المخلفات التي أريد شراءها حسب المبلغ الذي عندي. عندما أشتري كمية المخلفات تقوم الشركة بإعادة تدويرها عبر مراحل و تأخذ هذه المراحل ٣٥ يوما. فتكون المخلفات قد تحولت إلى مواد أولية (حبيبات البلاستيك) تبيعها الشركة و تعطيني نسبة ١٤٪ من الربح محددة من قيمة المبلغ الذي اشتريت به المخلفات (إذا اشتريت الكمية ب ١٠٠ دولار اربح ١٤ دولار دولار) ثم تعيد الشركة تدوير كمية أخرى من جديد بنفس المبلغ الأول واحصل على ١٤٪ ربح أخرى، وهكذا باستمرار احصل على هذه الأرباح كل ٣٥ يوم و بنفس رأس المال الأول.

### التعليق:

في كلا الحالتين أنت تأخذ نسبة من رأس مالك وهذا من الربا فالأصل أن تأخذ نسبة من ناتج العمل أو ما نسميه صافي الربح لتكون شريكا فيالغنم والغرم على السواء أما فيما أنت عليه فأنت تغنم ولا تغرم أبدا وهذا غير جائز.

وفي الشركة الأولى لابد من التأكد من أن الشركة ستستثمر أموالك مخلوطة بأموالها أم ستستثمرها في صندوق خاص، فإن كانت الحالة الأولى فلا بد من الاطلاع على ديون الشركة الربوية (إن وجدت) ولابد من تفحص باقي إيراداتها ومصاريفها إن كانت تضم محرقات أم لا؟ وإن كانت تستثمر في صندوق خاص فعليك التأكد من استلام السلع وحيازتها (فعليا أو حكيميا) ثم بيعها. ويجب التأكد من أن المعدن لا يشمل الذهب والفضة لأنه فيهما أحكام الصرف من مجلس وقبض.

### مسألة ٣٠٢: المتاجرة بالذهب بقصد تحقيق الربح من التآرجح في السعر

#### العالمى

الصفقة بالأساس تتم عن طريق مبادلة الذهب بالمال يدا بيد في مجلس واحد بيني وبين وكيل (تندرج تحت معاملات الذهب معين المكان برسم البيع). هذا الوكيل كنت قد فتحت حساب لي عنده وأودعت فيه مبلغ من المال كرهن في حال نشأ أي خلاف يكون تحت تصرفه في حال نشأ خلاف. هذا الوكيل هو أحد تجار الذهب بالجمله المعروفين وهو مضمون من ناحية الوفاء بالعقود.

تساؤلي هو عن الآلية، حيث أنني أقوم بمراقبة السعر من منزلي وعند وصوله إلى حد معين أتصل به هاتفيا فيقوم بالصفقة نيابة عني، ومن ثم أقوم بالذهاب مباشرة أو في اليوم التالي لإجراء الصفقة يدا بيد يكون فيه المال مقابل الذهب.



البعض يقول أن هذا نوع من أنواع ربا النسيئة، علما أنه لا يحدث أي تغيير عن السعر المتفق عليه حال إبرام الصفقة على الهاتف ولا يتم أي زيادة أو نقصان. وأن تأخير التقابض يشمل كلا العوضين وليس أحدهما، كما أن التقابض يكون كما ذكرت لك سابقا في مجلس واحد ويبدأ بيد لكلا العوضين الذهب والمال.

الغرض من ذلك هو سرعة تأرجح السعر العالمي وضرورة التعامل اللحظي عن طريق الهاتف لصعوبة الوصول إلى مكان التاجر في الوقت المناسب لعقد الصفقة بالطريقة المريحة. هل في هذا الشكل من التجارة أي محذور شرعي؟

### التعليق:

يمكن حل الإشكال بالطريقة التالية:

ليكن ما بينكما بالاتصال والتواصل هو وعد أو أي شيء. وليس تواعدا ملزما للطرفين.

عندما تذهب إليه لتنفيذ ما تكلمتما بشأنه، عليكما إعادة تبادل ألفاظ البيع بينكما بحيث يكون كل منكما في الخيار إن شاء أبرم العقد وإن شاء تراجع عنه.

مسألة ٣٠٣: مكافأة وعدت بها ولم تدفع لي علما أننا لم نتفق على

### مق دارها

منذ سنتين ونصف بدأت العمل كمدير تنفيذي مسؤولا عن كل تفاصيل العمل والتخطيط له في شركة خاصة بالصين مملوكة لشركاء. أحد الشركاء القائم على

العمل خطط في بداية عام ٢٠١٥ أن تربح الشركة ١٥٠ الف دولار على أن يكون لي عمولة من هذه الأرباح إضافة إلى الراتب الذي أتقاضاه . طلبت من صاحب العمل أن يحدد لي هذه النسبة أكثر من ثلاث مرات ولم يتم ذلك . مضى عام ٢٠١٥ وأكرمنا الله بربح وفير يعادل خمسة أضعاف ما خطط له . تطلب الأمر جهدا كبيرا مني ومن صاحب العمل لتحقيقه . وعند مطالبتي للعمولة قيل لي : خذ راتب شهرين فرفضت ثم قيل لي : خذ راتب شهرين وعمولة ١٪ ورفضت فهذا أقل مما يدفعونه عمولة لموظفي الشركة . يرجى الإفادة في مثل هذه الحالة التي أشعر أنه قد تم الاحتيال علي . وقد تم طردي من العمل لمطالبتي بالعمولة . علما ان المدير السابق كان شريكا يتقاضى نسبة ١٠٪ مقدار حصته من رأس المال ويتقاضى ١٠٪ عمولة عن إدارة العمل .

### التعليق :

العقد بينكما صحيح لأن الأجر محدد، ولكن المكافأة بقيت مجهولة وفي هذا غرر وجهالة لكنها لا تؤثر على صحة العقد . إلا أنها أجر مستحق لك . كان الأفضل ألا تعمل حتى تعلم النسبة بوضوح يتوجب عليهم أن يرضوك وأن يرضوا فإن رفضوا ، وبعد أن تم ما ذكرته فيحق لك أجر المثل وهو مثل ما كان يأخذ من قبلك وفي مثل عملك .

مسألة ٣٠٤: تحمل المضارب بالعمل للاهتلاك

سؤال: شريك مضارب رفض أن تكون حصته من صافي الربح بعد احتساب الاهتلاكات، فهل هذا صحيح؟

التعليق:

الاهتلاك يتم احتسابه محاسبياً لمقابلة ثلاثة عناصر هي: مرور الزمن والتقدم التقني والاستعمال، والعنصران الأول والثاني يهدفان للمحافظة على رأس المال أما الثالث فهو تكلفة واقعة فعلاً.

وما ليس فيه شك أن أقساط الاهتلاك التي تعالج في حساب التشغيل أو مراكز التكلفة كلها تقع ضمن التكلفة وتقتطع من أرباح الشركاء جميعهم (أرباح أموال ومضاربين) قبل تحديد الربح الدوري.

أما الاهتلاكات التي تقتطع من الأرباح والخسائر فهي اهتلاكات تقع ضمن التكاليف التي يقصد بها المحافظة على رأس المال وهذه تقع على عاتق أرباب الأموال دون المضاربين.

### مسألة ٣٠٥: حصول المضارب على ربح عرضي (غلة)

شريكان استأجرا دكاناً ثم دفع الأول مالا للثاني ليتاجر به، اشترى المضارب بعمله سكرًا بسعر ١٠٠ ليرة للكيلو ثم ارتفع سعر السكر ليصبح ٤٠٠ للكيلو.

فهل يستحق المضارب بعمله من هذا الربح الذي يخص رأس المال؟

التعليق:

بما أن المضارب بعمله مدير العمل واستلم مالا للمتاجرة به، فماذا لو أنه لم يشتريه تلك السلعة وبقي المال على حاله؟

في هذه الحالة كان رب المال سيخسر بوصفه رب المال مقدار التضخم، لكن حنكة المضارب بعمله وخبرته وإدارته جاءت مسايرة لحركة السوق وبالتالي هو يستحق من ذلك الربح.

ثم بما أن المضارب بالعمل قد شارك بدفع الإيجار فيترتب على رب المال أن يعيد له ما سدده من ذلك الإيجار لأن هذه التكلفة تقع على عاتق رب المال.

### مسألة ٣٠٦: بيع التاجر ما ليس عنده

هل يجوز للتاجر بيع سلعة دون أن يملكها سواء كانت المادة المباعة من المواد التي عادة ما تكون متوفرة لديه في مستودعاته ولكن حين طلب الزبون لم تكن متوفرة أو من المواد التي لا يتعامل بها أصلاً.

يرجى الاضطلاع وتفضلوا بقبول فائق التحية والاحترام

### التعليق:

الأصل ألا يبيع التاجر ما ليس عنده تأسيساً بحديث المصطفى صلى الله عليه وسلم. وفي الحالة الموصوفة حيث أن البائع تاجر معتاد على توافر السلعة في مستودعه أو يمكنه تأمينها فلا مانع من قيامه ببيعها ولو لم تكن عنده، وتكون هذه الحالة أشبه بكون الزبون آمراً للشراء فيقوم البائع بتأمينها له حسب عاداته ومقدرته المعتادة.

ولمزيد من طمأنينة البائع فإنه يتعهد (ولو في سريرته) بتأمين السلعة أو أحسن منها حال انقطاعها وكأنه يتحمل تبعات فقدانها لتمكنه من ذلك .

### مسألة ٣٠٧: استلام موظف لنماذج هدية

موظف لدى إحدى الشركات بقسم المحاسبة ذهب إلى أحد زبائن الشركة وقام بتحصيل دفعة من الزبون لحساب الشركة، قام الزبون بإعطاء الموظف عينات من منتجاته لتجربتها (منظفات)، هل يجب على الموظف إعطاء هذه العينات للشركة التي يعمل بها؟

**التعليق:**

إذا كانت هدية تعطى لكل زبائن وزوار الشركة فلا داعي لإعطائها لشركته . أما إن كانت خاصة فلا بد من إذن شركته أو إعطاءها لهم .

### مسألة ٣٠٨: بيع شيكات

شخص لديه شيكات بقيمة ٣٠٠٠٠٠ يريد بيعها بمبلغ ٢٧٠٠٠٠ مقبوضة فورا هل يجوز ذلك؟

**التعليق:**

الشيك هنا بمثابة ورقة تجارية لا يجوز حسمها أي بيعها لأنه من الربا . ولو كان الشيك شيكا مصدقا أو شيكا مصرفيا فهو بمثابة النقد فلا يجوز بيعه إلا بمثله وبمجلس العقد .

### مسألة ٣٠٩: منح آلة (كبراد مثلا) وبيعه بضاعة مخصصة توضع فيه

تعطي بعض شركات التوزيع أجهزة وآلات لباعة المفرق لاستخدامها لبيع منتجات تقوم بتوزيعها، حيث تعتبر هذه الأجهزة لازمة لتسويق تلك المنتجات، كما يفعل بعض باعة تحضير القهوة السريعة أو بيع البوظة (الآيس كريم) وما شابه. فما حكم تلك الأجهزة، خاصة وأن المشتري (بائع المفرق) يشتري بضاعته من المورد الذي أعطاه الآلة. فهل هذا قرض جر نفعاً؟

### التعليق:

إذا اعتبرت هذه الآلات والأجهزة بيعاً أو إجارة أو هبة لبائع المفرق فلا شبهة في ذلك.

فإذا اعتبرت هذه الآلات والأجهزة بمثابة إعارة (عارية) حيث يتوجب على بائع المفرق إعادتها للمورد عند توقفه عن بيع منتجاته، والعارية فيها إباحة لاستخدام الشيء المعار دون تمليك منفعته وللمعير استرجاع الشيء المعار متى شاء – طالما لا ضرر في ذلك على المستعير –. لذلك ليس في الأمر شبهة قرض جر نفعاً، إلا إن اشترط المعير على المستعير أن لا يستخدم هذه الآلة إلا لمنتجاته التي يبيعها له.

### مسألة ٣١٠: موظف ونسبة مبيعات

صاحب عمل يبيع قطعاً محددة، لديه موظف يعمل براتب شهري، قال رب العمل لموظفه لك عن كل قطعة تبيعها ٥٪ غير أجره.

### التعليق:

عقد الإجارة عقد لازم.

وعقدتهما على بيع قطع محددة مقابل نسبة محددة فيه عدة وجوه:

الوجه الأول: أن العامل مضارب، وعقد المضاربة جائز، وبذلك جمع بين لازم وجائز وهذا لا يصح.

الوجه الثاني: أن العقد بينهما جعالة، وعقد الجعالة لازم بحق الجاعل وهو صاحب العمل وجائز بحق العامل.

لذلك الصحيح أن يكون الموظف أجيروا عاما عند صاحب العمل وليس موظفا في قسم المبيعات، فيكون العقد من وجهة نظر البائع لازما اجتماع مع إجارة لازمة وكل منهما بمحل مختلف فيكون ذلك ممكنا. ولم نتوقف عند وجهة نظر العامل الذي جمع بين لازم وجائز لأن الأصل عنده أنه أجير عند صاحب العمل والجعالة ليست هي المقصودة في عمله.

الحكم	عقد (جعالة)	عقد (إجارة)	المتعاقد
صحيح	لازم	موظف في غير المبيعات	لازم
غير صحيح	جائز	موظف في المبيعات	لازم
لم نتوقف عنده	جائز		لازم

### مسألة ٣١١: السمسرة الخفية

رجل يدير معملا لبيع البلاط، اتفق مع مشتر على بيعه البلاطة الواحدة بسعر ١٤٥ فقال المشتري لدي زبون سأتيك به فقل أن السعر ١٦٠ ليبقى الفارق لي كعمولة.

التعليق:

— إن فعلت ما طلبه منك فقد كذبت وأعنته على ذلك.

- إن كان عمل الرجل هو السمسرة وهو معروف بذلك فبيع الزبون الذي أتى به بيعا حقيقيا مباشرا بينك وبينه، ثم أعط هذا السمسار ما اتفقتما عليه سابقا أو عرفا من ربحك، كأن تقول له إن جئتنني بزبون فلك ١٠ عن كل بلاطة تبيعها.
- إن قلت للسمسار أبيعك بسعر ١٤٥ فلا بد من قبض أحد البديلين فعلا أو حكما وفي هذه الحالة لا نتوقف عن كونه سمسارا، ثم يمكنه البيع ثانية لمن شاء وأراد.

### مسألة ٣١٢: بيع مخصص والحصول على ربحه

شخص مخصص بحصة من مادة المازوت، فإذا كان في غير حاجتها، باعها لصهريج المازوت لمن سيفرغ له المازوت في خزانة، فيأخذ منه الربح المستحق مباشرة.

### التعليق:

لدينا وجهان:

**الأول:** إن ما قبضه الشخص لم يكن نتيجة بيع وشراء حقيقي، فهو لم يحز بضاعته ولم يسدد ثمنها؛ فالبيع صوري، لذلك فما قبضه من ربح ليس بربح. بل يجب عليه أن يقبض السلعة فعليا أو حكما ولو تركها في خزان سيارة التحميل كأمانة بشرط ألا يكون غيرها في الصهريج حتى لا تكون مشاعا. ونميز بين حالتين:



– إن لم يدفع ثمنها بعد، كان صاحب الصهريج دائناً له بقيمة المازوت، ويحق للشخص أن يتفق مع صاحب الصهريج أو من ينوب عنه على بيع المازوت لغيره بصفته أجيراً مقابل أجر محدد. ثم يتم تسوية سداد الثمن والربح واقتطاع الأجر كما اتفقا.

– إن رغب ببيعه إياها، فلا بد أن يدفع الشخص كامل ثمن المازوت لصاحب الصهريج، ثم يتفقان على سعر يبيعها له، سواء باعه إياها عاجلاً أم آجلاً.

**الثاني:** أن الوضع السائد حالياً في البلد هو وضع حرج للناس، والمازوت مادة أساسية، وما يحصل من تخصيص البعض ببعض ليس بحاجتها، فهذا احتكار وهو غير جائز، فلو كان الوضع عادياً ومادة المازوت متوفرة لما أقدم سائق الصهريج على شراء هذه المادة بسعر أعلى مما يبيعها هو، فالأصل أن محطة الوقود هي بائع جملة وسعرها أرخص من سعر المستهلك النهائي.

### مسألة ٣١٣: زكاة وديعة

شخص أودع مبلغ من المال عن آخر، وبقي ذلك فترة من السنين، فقال المودع للمودع عنده: ادفع عني زكاة هذا المال.

### **التعليق:**

الزكاة واجبة على صاحب المال لذلك فسدادها يكون من المودع، ثم إن في الوديعة وجه قرض لذلك إن سدد المودع لديه ما على المودع فقد استفاد المودع الذي صفته صفة المقرض وبذلك يكون قد أربى.

## مسألة ٣١٤: زكاة من بضاعة الشركة

عند إخراج شريك لذكاته اشترى من منتجات الشركة لاحتسابها من الزكاة .

فبأي سعر يتم احتساب سعر المنتج بالكلفة أم بسعر البيع ؟

**التعليق :**

إن كان البيع حقيقياً دون موارد وحيلة للتهرب من الزكاة؛ فيمكن احتسابها بسعر البيع، وإلا فسعر التكلفة ابتعاداً عن أي شبهة .

## مسألة ٣١٥: حساب تخارج إرث

رجل متزوج من امرأة سورية وأخرى مصرية توفي وله في مصر بيت يقدر ب ٦٥٠ ألف جنيه ورصيد مصرفي ٢٥٠ ألف جنيه . وقدرت ثروته في سورية ب ٢٥٠ مليون ليرة .

طلب الورثة المصريون أخذ البيت من التركية إضافة للرصيد المصرفي واحتسابهما من حصتهم بالسعر المذكور .

وبسبب تأخر التصفية بسبب بيع ما في سورية هبط سعر الجنيه . فبأي سعر يتم احتساب قيمة الإرث المصري؟

**التعليق :**

بعد وفاة الأب صار الورثة شركاء .

فإذا تبادل الورثة ألفاظ بيع البيت الموجود في مصر صارت قيمته بالجنيه دينا مستحقا بذمة الورثة المصريين، ويستحق الورثة السوريون فارق الصرف لجبر الضرر عنهم .

أو يتم إعادة تقدير قيمة جميع الأصول غير النقدية بتاريخ التصفية واحتساب الإرث حسب التقسيم الشرعي ثم يتم التخارج. وهذا ما نميل إليه .

## مسألة ٣١٦: طلب فتوى بخصوص العمل على موقع الكتروني

موقع mpa يسمح للمستخدمين بمشاركته بأرباح شرط أن يقوم المشترك بشراء باقات اعلانية مقابل مبلغ من المال ( ثمن كل باقة ٥ دولار) يستطيع الإنسان شراء ما يريده من الباقات مقابل التزامه بمشاهدة ١٠ إعلانات يوميا ( يفرضها الموقع على المشترك الذي يستثمر ماله مع الموقع) .

وتحسب للمشارك نسبة ثابتة من المال تتمثل في ٢٪ من قيمة رأس المال تحسب على مدار ٦٠ يوما (عمر الباقة الإعلانية) وبذلك يكون قد حصل على رأس ماله في مده ٥٠ يوم و ١٠ أيام يحصل على أرباح .

## التعليق:

ليس لكون الشركة في بلاد كذا وكذا أهمية، وليس لأن أصحابها كذا وكذا أهمية أيضا. كما لا يقدم ولا يؤخر أن فلانا أعلن فيه أو لم يعلن. وسواء أفتى لك أحد ومنع غيره فهذا دليل على أنها شبهة وقد منعنا من الشبهات .

إن هذا النوع من الشركات ينتمي لشركات التسويق الهرمي أو الشبكي أو المباشر وهي تمارس نشاطاتها منذ ١٩٣٩ تقريبا .

وطالما أن بيع الباقات – والتي لا أرى لها أي نفع أو فائدة – يلحق به شرط غير لازم، فعليه الصلاة والسلام نهى عن بيعتين في بيعة أو صفقتين في صفقة وعن بيع وشرطين وعن بيع وشرط غير لازم كمن اشترى سيارة واشترط رهنا حتى سداد قيمتها فهنا الشرط لازم أما في حال شرائك فغير لازم .

لذلك في هذا العمل أكل لأموال الناس بالباطل لأن فيه توريث للغير به دون أي إنتاجية مرجوة منه .

كما أن طريقة حساب الربح هي عملية ربوية بشكل كامل لأن العائد ثابت يمثل نسبة من رأس المال ولا يخضع للغنم والغرم .

### مسألة ٣١٧: العطايا والهبات

يقوم البعض بإعطاء أولادهم هبات أو عطايا من غير الوصية . فهل يسوون بين الذكور والإناث أم يلتزمون بالحصص الشرعية للإرث؟

#### التعليق:

هناك من الفقهاء من قال بالقول الأول وهناك من قال بالقول الثاني . لكن إن كانت نية العاطي التهرب من تكليف الله له بالتوزيع حسب الحصص الشرعية للإرث فالعطايا والهبات صارت من الحيل ولا تجوز . وإن لم تكن نيته كذلك جاز له أن يعطي أو أن يهب حسب رأيه .

### مسألة ٣١٨: ارتباط التوسع بالمرابحات والتضخم

أردت أن أسألكم حول حقيقة ما يُتداول من أن التوسع في المرابحات يسبب التضخم، فهل هذا الكلام صحيح؟

#### التعليق:

لو تعرضنا لأسباب التضخم لرأينا أن الائتمان سبب واضح من أسباب حصوله. ورغم أن الائتمان في البيوع الإسلامية مصدره المال الخاص المملوك للبائع وليس خلق الائتمان فإن التوسع في المرابحات الآجلة وليس كل المرابحات يساعد في توسيع سوق الائتمان ومن الأفضل الحد منه بما لا تتجاوز الديون ٣٣٪ من الميزانية طبقاً للتحليل الشرعي.

### مسألة ٣١٩: تحويل قرض ربوي إلى قرض إسلامي

نحن شركة حصلنا على قرض من المصارف التجارية الليبية، والآن القانون يمنع المصارف الليبية من التعامل بالربا، وقد طلبت إدارة هذه المصارف الشركة بقلب القرض إلى قرض إسلامي مع العلم أن شركتنا لم تقم بسداد قيمة القرض والفوائد، فكيف يتم ذلك؟

#### التعليق:

قال تعالى: **وَإِنْ تُبْتِئُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ** (البقرة: ٢٧٩).

الحلول كالآتي:

- أن يصبح القرض قرضاً حسناً فيعاد حسب الاتفاق دون أية زيادة .
- أو تلغى العملية ويعاد المبلغ المقترض مباشرة للمقرض .
- لا يحول القرض إلى صيغة تمويل إسلامية . بل يُعاد، ثم يتم التفاوض مع البنك للحصول على تمويل بصيغة من صيغ التمويل الإسلامية كالمرابحة أو المشاركة وغيرها .

## مسألة ٣٢٠: البيع بعروض وبرامج حسومات مؤجلة لنهاية فترة العروض

نقوم في شركة بتوزيع منتجات نحدد سعرها بمبلغ محدد قبل الضريبة، وبعد الضريبة . ثم نقدم للتاجر العرض التالي :

- اشتر ٥ قطع واحصل على ١ قطعة مجاناً .
  - اشتر ١٠ قطع واحصل على ٣ قطع مجاناً .
- ثم نقدم للتاجر برنامج حسومات متعدد الشرائح يحصل عليه نهاية مدة العرض . كما يلي :

- إذا اشترت بمبلغ ٥٠٠ فتحصل على حسم ١٪ .
  - إذا اشترت بمبلغ ١٠٠٠ فتحصل على حسم ٢.٥٪ .
  - إذا اشترت بأكثر من ١٧٠٠ فتحصل على حسم ٤٪ .
- وفي حال وجود ضريبة على المنتج فتكون طريقة حساب برنامج الحسومات على السعر قبل الضريبة، ويقوم فريق المبيعات بترجمة العروض أعلاه وبرنامج الحسومات إلى سعر صافٍ يمكنه البيع وعرض المنتجات في السوق على أساسه .

فمثلاً يحسب فريق البيع للتاجر سعر المنتج حسب العرض الأول وحسب الشريحة الأولى من برنامج الحسومات وكذلك سعر المنتج حسب باقي العروض والشرائح ليعرضها على التاجر وعند موافقة التاجر على العمل بتلك العروض فهو لا يعرف بالضبط أي حسم سيحصل عليه إلا في نهاية مدة العرض لمعرفة مبلغ مسحوباته، بل يكون التاجر قد وضع هدفه الوصول للشريحة الثانية مثل، وربما يساعده السوق للوصول لشريحة أفضل وربما العكس، وعندها يكون قد سمع من فريق المبيعات سعراً صافياً لتلك العروض والشرائح وبنى عليه هدفه وقام بوضع سعر للمستهلك متضمناً هامش ربحه، أما سعر تكلفته فلا يتبين له إلا بعد نهاية مدة العرض ومعرفة الشريحة التي وصل إليها.

فما حكم الشرع في هذه المسألة الحساسة؟ وهل في ذلك غبن بالسعر أو جهالة معينة؟ وهل في ذلك شبهة بصحة عقد البيع؟

### التعليق:

المسألة المذكورة فيها عرضين:

العرض الأول يتم للعميل في مجلس البيع، ولا حرج فيها لأنه مخير وليس مكره على ذلك خاصة وأنه بائع مفرق وليس مستهلكاً.

العرض الثاني إذا كان مبنياً على العرض الأول أي أنه تابع له فلا مشكلة فيه لأن سعر البيع واضح كما هو مذكور بداية السؤال، والنسبة الموعودة من الحسم قائمة على ما يسمى بالجعالة فإن فعل استحق وإلا فلا يستحق الوعد وهذا من باب

التشجيع . وبالتالي هو يعلم تكلفته ولا غرر ولا جهالة في الأمر وعليه أن يبني سياسته التسويقية على ذلك .

أما قولك بنهاية الرسالة بأن بائع المفرق لا يعلم تكلفته، فهذا ينفي استنتاجنا السابق ويبدو أن العرض الثاني شيء مستقل وبالتالي فإن سعر البيع لتاجر المفرق صار مجهولاً مما يلغي هذا البيع ويجعله غير صحيح .

مسألة ٣٢١: هل تدخل البنود التالية ضمن الاصول المتداولة لحساب

### الزكاة؟

- تأمينات لدى الغير ( مثل تأمين مدفوع لجهة ما وسوف يتم استرداده في المستقبل ولكن غير معلوم متى يتم استرداده ) .
  - المصروفات المدفوعة مقدماً ( مثل تأمين الحرق وتأمين السيارات ؛ ولاغراض محاسبية يتم تحميل الجزء الذي يخص السنة على ارباح السنة والجزء الاخر يتم ترحيله إلى الأعوام القادمة في هذا الحساب ) .
  - الدفعات المقدمة مدفوعة للغير ( مثل دفعات إلى مقاول لغرض إنشاء فرع جديد ) .
  - العهدة النقدية لدى الموظف لشراء أغراض للشركة .
- وبشأن بضاعة آخر المدة التي تدخل في حساب الزكاة ؛ هل يتم تقييمها بالتكلفة أم بسعر البيع للزبون ؟

التعليق :



بالنسبة للبنود المحاسبية المذكورة فهي كالتالي :

التأمينات المحجوزة لدى الغير إذا كانت مسددة لشراء أصول متداولة فتضم لوعاء الزكاة وإن كانت محتجزة لشراء أصول ثابتة في تأخذ حكمها ولا تضم لوعاء الزكاة إلا في السنة التي تستعاد فيها .

المصروفات المدفوعة مقدماً تحسم من وعاء الزكاة، .

الدفعات المقدمة المدفوعة للغير تعالج كالتأمينات المحجوزة لدى الغير .

العهددة النقدية تضاف لوعاء الزكاة لأنها بحكم النقدية وفي حال تصرف صاحب العهددة فيعالج ذلك في حينه .

بضاعة آخر المدة تحتسب بسعر المثل وقت الزكاة لقوله تعالى وآتوا حقه يوم زكاته فالتقويم يكون بحولان الحول .

## مسألة ٣٢٢: هل يحق لسمسار أن يأخذ أجره من طرفي العقد؟

### التعليق :

يأخذ السمسار أجراً لقاء ما يبذله من جهد يبسر أمر البيع، والعرف أن يأخذ من طرف واحد، لكن لا شيء يمنع من أن يأخذ من الطرفين إن اشترط ذلك على طرفي عقد البيع، فإن قام بعمله المعتاد دون شرط فله العرف لأن العادة محكمة، وإن اشترط فله ذلك فالمشروط شرطاً كالمعروف عرفاً .

## مسألة ٣٢٣: بيع مع سكوت البائع دون تحديد الثمن

اشترى زيد من عمرو حديداً ودفع له عربوناً ثم سكت صاحب الحديد – اي عمرو – ولم يكلم زيدا البائع ثلاثة أيام، وتحدث زيد معه فقال له: ارتفع الثمن وطلب الثمن الجديد .

وقيل لي أن هناك من حكم لزيد بثمن ما دفع من عربون حديداً؟ والباقي على الثمن الجديد .

### التعليق :

العقد ليس صحيحاً، واعتقد أن سكوت البائع يجعلني أقول أن المال أمانة بيده وهو ليس عربوناً .

### مسألة ٣٢٤: وديعة سرقت جزء منها مأذون

أودع شخص عند آخر ١٠٠٠٠٠٠ لفترة من الزمن، ثم أذن له أن يستخدم ما شاء منها، بعد فترة من الزمن سرق المال، مع العلم أن المودع عنده قد أحزره في درج مقفول، وكان قد استخدم منها ٥٠٠٠٠ .

عندما راجع صاحب الوديعة المودع عنده رفض أن يكون مسؤولاً عن السرقة فأعطاه المودع عنده كامل ال ١٠٠٠٠٠٠ .

والسؤال هل هذا من حقه؟

### التعليق :

يبدو أن المودع عنده لم يقصر أو يتعدى، وما استخدمه من مال مأذون له به من المودع .

لذلك يستحق المودع ٥٠٠٠ فقط وعليه أن يعيد ٩٥٠٠٠ للمودع عنده لأنها ليست مسؤوليته.

### مسألة ٣٢٥: شريك يستثمر قبل إكمال رأسماله

هل يجوز لمن لم يستكمل رأسماله في شركة أن يوظف مبلغاً مالياً في نفس الشركة ويأخذ عليه أرباح غير أرباح رأسماله الذي لم يستكمله بعد؟  
التعليق:

لا يجوز ذلك، لأنه بهذا التصرف سيحصل على أكثر مما يستحقه، وهذا من الحيل التي مؤداها أخذ أموال الغير بظلم.

### مسألة ٣٢٦: سائق أجرة ببدل ثابت

ذكر سائق سيارة أجرة أنه سائق والسيارة لرجل آخر. والعقد بينهما: يأخذ صاحب السيارة كل يوم ٣٠٠ درهم ويمأله خزائنها بالوقود، أما ما تبقى فللسائق. هل يعتبر هذا من أكل أموال الناس بالباطل؟ ألا يعتبر هذا سحتاً؟ فما يدري صاحب السيارة أن السائق سيجني في يومه ربحاً أو لا يجنيه؟ أو أن دخله اليومي سيفوق ٣٠٠ درهم!

التعليق:

الصورة الموصوفة هي عقد إجارة لأصل ثابت (عين) وهو السيارة، المستأجر هو السائق والمؤجر هو المالك وموضوع الإجارة هو السيارة، وأجرتها مبلغ محدد، والغرر الذي يلحق بقيمة الوقود مغتفر لأن سائق السيارة يعلم عدد الكيلومترات

التي يسيرها من خلال عداد السيارة وسعر البنزين معلوم وبالتالي الغرر بسيط ومغتفر بل هو عند أهل المهنة الخبراء شبه معلوم .

## مسألة ٣٢٧: حول تحريم النقود الرقمية: البيتكوين مثلاً

هل تحرم السكين لان هناك من يستخدمها بشكل خاطئ؟

البيتكوين أو متشابهاته هو أداة تبادل .

أما من أخطأ في استخدامه او تبادى فيه فهذه مشكلته ولا تسد مصلحة كلية أمام ذريعة مردها الضعف التقني والجهل الالكتروني؛ لذلك لا نسارع في تحريمه؛ بل

نبحث عن طرق لتحسين استخدامه من خلال التقنيات المالية **FinTec** .

إن الدول التي تحت الحصار يتكلف أهلها في إجراء الحوالات الكثير، فضلا عن زيادة مخاطر تلك التحويلات لاتباعهم طرقاً عديدة ابتعاداً عن العقوبات التي غالباً ما تكون ظالمة متسلطة ..

والنقود الرقمية هي الحل ..

ثم الغرر كل الغرر في كميات الدولار المصدرة التي لا يعرف كمياتها أحد ويجهلها الجميع خاصة أولئك المحرمون .. أما الغرر الذي رآه البعض في البيتكوين فليس صحيحاً لأن كميات البيتكوين ومماثلاتها يمكن تعيينها، وقولهم فيه نقص وإدراك لطبيعة النقد الرقمي .

وما هو آت سيجعل هذا النقد منتشرًا وأداة معترف بها، كما كان حال الفلوس ثم النقود الورقية ثم المصرفية وما تبعها من نقود ائتمانية، بما في ذلك حقوق السحب الخاصة.. فجهل الأشياء يجعل الكثيرين يميلون لنكرانها. إن هذه النقود ستحد من:

- ( ١ ) تسلط المصارف وشططها ومن ثم الحاجة لضخ مئات المليارات في شرايينها لتعود ثانية لأخطائها وشطط إداراتها، وهذا ما نحن فيه ..
- ( ٢ ) كما تحد من إسراف السياسات النقدية للحكومات التي ابتعدت عن مهمتها الأساسية في تحقيق مصالح الناس الذين عينوهم أو انتخبوهم. لذلك فإن التحذير من التعامل بالبيتكوين أمر مقبول أما التحريم فغير صحيح ومن مال للتحريم فقد خانته المعلومات التقنية وجهله بها.

### مسألة ٣٢٨: مسابقات تحد القراءة

يتم إجراء تحدي قراءة بحيث يشترك مجموعة من ٤٠ شخصا يقرؤون ٣٠ كتابا في مدة ٥ أشهر ويتم تكريم الأسرع. ويتم اعطاء الجميع هدايا رمزية ما عدا الخمسة الأوائل تكون هديتهم أكبر، ويشترط رسماً للدخول قدره ٥٠٠ ل.س، وهذه الرسوم هي لقاء أتعاب موظفة المركز لتنسيق وتنظيم العمل فقط وللإلزام المشتركين وليست لقاء شيء آخر. فهل أصبح هذا النشاط بحكم الرهان أو القمار؟ علما أن الرسوم رمزية أخذ الأمر بالجدية والالتزام

التعليق:

إن ارتباط الأمرين يجعل فيه شبهة واضحة، والأفضل تغيير شكل الطرح لتفادي الشبهة ..

لأن شرط دخول المسابقة هو الاشتراك بمبلغ ..

لكن لو قلنا أن الاشتراك بالقراءة رسمه ٥٠٠ ل.س، وهذا رسم عام لجميع منتسبي المركز .. ثم يمكن الإعلان عن مسابقة تحدي لمن أراد من القراء المشتركين ( الدخول فيه اختياري ) .. وبذلك نبعد شرط الاشتراك بمبلغ عن المسابقة ..

### مسألة ٣٢٩: مبلغ التأمين مقابل حسن سداد المستأجر للكهرباء والماء

استأجر شخص عقاراً من مؤجر وأخذ منه ٣٥٠٠٠ ليرة تأمين لقاء حسن سداد الكهرباء والماء. وبعد عدة سنوات أعاد المستأجر المأجور وبما أنه كان ملتزماً بسداد إيجاراته وفواتيره دون تقصير، أعاد المؤجر مبلغ التأمين؛ فرفض المستأجر استلامه بحجة أن انهيار سعر الليرة جاوز ٩٠٪ من قيمتها وقت استلام هذا المبلغ.

### التعليق:

إن مبلغ التأمين هو بمثابة رهن قبضه المؤجر من المستأجر لقاء أية مديونية قد يتركها المستأجر، ويده عليه هي يد أمانة؛ فإذا حفظه في مكان أمين فإنه يعيد المبلغ كما هو؛ أي بالمثلية.

أما إذا خلط المؤجر مبلغ التأمين، بأمواله فيكون قد استخدم الرهن، وهذا ما لا يحق للمستأجر الانتفاع به وإلا أربى، وباستخدام المال يتحول إلى غاصب وتصبح يده

يد ضمان، مما يوجب عليه سداد المبلغ مع تعويض نقص السعر للراهن (المستأجر) لأن التغيير قد تجاوز الثلث .

كما يتوجب عل المؤجر أن يطهر ماله للربا الذي أصابه، باستخراج مبلغ من المال يجتهد في تقديره ثم يدفعه في المصالح العامة .

### مسألة ٣٣٠: عربون مع المربحة

أحد الأخوة يريد شراء قطعة أرض عن طريق المربحة، الإشكال أن صاحب الأرض يطلب عربونا من العميل الراغب في شراء البقعة مربحة من البنك الإسلامي قبل أن يقدم له عقد الملكية الذي سيكون ضمن الوثائق المطلوبة من البنك الاسلامي لدراسة الملف .

### **التعليق :**

العربون جزء من الثمن، وإن حصل ذلك بين صاحب الأرض والشاري الأخير فليس للبنك الإسلامي أن يدخل في هذه الصفقة لأن المربحة لم تعد صحيحة . ونفس الكلام لو تبادل ألفاظ البيع والشراء .

فإن حصل ذلك فعليهما فسخ العقد حقيقة، ثم إن شاء البنك دخل كمشتري للأمر بالشراء . وهذا ما نص عليه معيار المربحة من معايير الأيوبي .

### مسألة ٣٣١: الزكاة للعمال

هل يجوز لصاحب عمل ( معلم حرفة أو مهنة )؛ يعمل لديه عمال مياومون ( أو أسبوعياً ) بعد توقيفهم عن العمل أن يعطيهم من زكاة ماله؛ ليحافظ على

معيشتهم، فهم يعملون مياومة ويتوقفهم عن العمل يتوقف مصدر رزقهم، كما أنه لابد أنه مخرج زكاة ماله .

فهل يجوز اعطاء هؤلاء العمال من زكاة ماله مع أنه لا يعطيهم لقاء عمل؟ .

**التعليق :**

يجوز أن يدفع صاحب العمل من زكاة أمواله لعماله المحتاجين طالما أنهم من الفئات التي عددها الآية الكريمة: (فقراء - مساكين - ..)، ولا مانع أن يخرج زكاته قبل وقتها لسد حاجات أولئك المحتاجين. وينطبق الحال على الموظفين الذين يتقاضون أجرهم شهرياً أيضاً.

ولا تحتسب تلك الأموال من أجورهم ولا من مكافآتهم، وعلى صاحب العمل أن ينوي سداد زكاة ماله وحسب؛ دون أن يفسدها بقوله أنها أجر إضافي أو مكافأة أو ما شابه.

### مسألة ٢٣٢: شراء ذهب بذهب ودفع الصياغة

هل يجوز شراء ٥ غ ذهب من الصائغ ب ٥ غ ذهب مستعمل مع دفع ثمن الصياغة (التصنيع) نقداً؟، وبفرض استدان أحدهم من الآخر ذهباً مستعملاً، ثم عند السداد سيشتري المدين ٥ غ ذهب نفس الوزن الذي استدانه؛ فمن سيتحمل تكلفة الصياغة؛ المدين أم الدائن؟

**التعليق :**



في الحالتين هما عقدان في عقد . أما في الحالة الأولى؛ فيجب البيع أولاً، ثم يتم شراء الذهب المصاغ، أما في الثانية؛ فيجب الفصل بين العقدين بإعادة المدين دين الدائن ثم ليشتري ما شاء .

### مسألة ٣٣٣: شركة مضاربة تعثرت ولم يسدد شريك المال

شريكان على عقار بغرض التجارة الأول مُمول مقابل ٦٥٪ من الأرباح، والثاني بعمله وخبرته مقابل ٣٥٪ من الأرباح . تعرض العقار لمشكلة بعد شرائه أوجبت اللجوء للمحاكم وتأخر بيعه كثيراً . الممول رفض تمويل حلّ المشاكل واكتفى بما دفعه عند الشراء . شريك الأتعاب مؤلّ حلّ المشاكل في القضاء حتى قارب ما دفعه شريكه للشراء ولكن على التراخي خلال ٢٥ عاماً .

فما هو الحساب الشرعي عند المخالصة؟

### التعليق :

تبقى الشركة قائمة بنفس النسب، وتصرف الشريك المضارب بعمله من ضمن عمله الإداري حيث دبر مالياً بصورة قرض وتابع إدارة العمل، وعند بيع العقار يحسم مبلغ الدين من سعر البيع ويحسم تكلفة الشراء ثم يتم تقاسم الأرباح بالنسب المتفق عليها .

ويعاد الدين بعد تحديد وقت كل دفعة وتعويض خسارتها بالنسبة لسعر الصرف ويعوض الدين بالثمن أي تعوض خسارته .

وبهذا الحل استفاد الشريك المضارب بعمله من ارتفاع قيمة العقار أسوة بشريك المال فأشركناه على أساس أنه أتم عمله ذاك الوقت فربح كما ربح شرك المال، ولعل ذلك يعوضه بشكل جيد .

### مسألة ٣٣٤: اختبارات طلاب بأجر تدفع لأحدهم

مُدرسة تختبر بعض طلابها بإقامة اختبارات لقاء أجر محدد ثم تقوم بإعطاء المبلغ المجموع لمن ترتيبه الأول مثلاً .

#### التعليق:

إذا أعلنت المدرسة ذلك بأنها تختبرهم مقابل مبلغ مجموع من كل منهم ثم تعطيه للأول منهم فيتنافسون على ذلك ففي ذلك شبهة قمار . أما إذا أخذت المبلغ المجموع كأجر لها ثم وهبته لمن ترتيبه الأول فهذا جائز .

### مسألة ٣٣٥: وديعة استثمارية لشريك تم تجميدها

شريكان في تأسيس مصرف إسلامي، طلب شريك من شريكه وديعة استثمارية، ولظروف معينة تم تجميد الوديعة . وبعد مراسلات عديدة لأكثر من عشر سنوات من قبل صاحب الوديعة لم يتم أي رد من أخذ الوديعة، والسبب هو العقوبات المفروضة على شريكه .

هنا قام صاحب الوديعة بالحجز على أسهم الشريك باعتباره مديونا له بقيمة الوديعة دون أن يخبره بالحجز وربما بعد الحجز يتم بيع الأسهم لاستعادة قيمة الوديعة وإعادة الأموال للمساهمين المتضررين أصحاب الوديعة .

فهل يحق للشريك في هذه الحالة حجز الاسهم؟ وهل الاسهم محلا للضمان؟

**التعليق:**

الشرط الأول من السؤال المتعلق بكون الشريكين مؤسسين، فيبدو أن السؤال متعلق بوديعة التأسيس الخاصة بالمصرف المركزي، لكن الشرط التالي يوضح أنها وديعة استثمارية، فلذلك ليس لهذا الشرط شأن بالسؤال.

طالما أنها وديعة استثمارية فهذا معناه أن العلاقة علاقة مشاركة وهنا يكون التكيف الغنم بالغرم وليست العلاقة علاقة مديونية إلا إن قصر الشريك الآخذ أو تعدى.

تجميد الوديعة بسبب وقوع عقوبات، تميز هل العقوبة خاصة بالشريك فهنا يحق لصاحب الوديعة الاستثمارية الحجز على ما يقابل وديعته لدى الآخذ، وإن كانت العقوبات عامة فتكون بمثابة جائحة وهنا تميز هل قصر الشريك الآخذ في قراره اختيار بلد مهدد أو معرض للمخاطر فهنا يحق لصاحب الوديعة الاستثمارية الحجز على ما يقابل وديعته لدى الآخذ، أما إن كانت العقوبات عامة شاملة فتعامل معاملة الجائحة ولا يحق لصاحب الوديعة الاستثمارية أن يحجز على ملكية آخذ الوديعة لأنهما شركاء ويتحمل كل فريق ما عليه من خسارة بنسبة رأس ماله.

**مسألة ٣٣٦: بيع شاشتين ثم ظهور عيب مخالف**

اشترى تاجر شاشتين بسعر ٢٦٠ دولار على شرط أن فيها ميزة العرض بتقنية محددة، وبعد شهرين باع المشتري الشاشتين، فتبين له أنها لا تعمل بالتقنية المحددة، وكان سعرهما حينئذ ٢٢٥ دولار.

فهل تعاد الشاشتين بسعر ٢٦٠ أم ٢٢٥؟

**التعليق:**

هذا عيب بالبيع ومخالفة لشروطه، لذلك يحق للمشتري الإعادة بأي وقت اكتشف فيه العيب شرط عدم التصرف فيه تصرفاً يغير ماهيته، وشرط أن لا يكون البائع قد اشترط فترة محددة.

وبذلك تعاد الشاشتين للبائع، ويعاد للشاري ٢٦٠ دولار. ولا بأس بحط بعض الثمن للمسامحة.

### مسألة ٣٣٧: صاحب أرض اتفق مع مزارع على استصلاح أرضه

اتفق صاحب أرض على إعطاء ٢٥٪ من أرضه لمزارع لقاء استصلاحها وزرعها بالزيتون والعناية به حين بدء استثماره.

**التعليق:**

اجتمع في العقد الموصوف عقد بيع وعقد مزارعة، حيث يستطيع المزارع تقدير متطلبات الشجر اللازم بدقة، كما يمكنه تقدير كمية العمل اللازم، بما يجعل الغرر في السعر منضبطاً بشكل معقول. وبعد سبع سنوات صار شجر الزيتون قابلاً للاستثمار وقرر البائع تنفيذ بيعه للمزارع.

إن اجتماع العقدین ممکن لأن كلاهما عقد جائز، ويمكن قياسه أيضاً على عقد الجعالة، حيث تم الاستصلاح ثم تبعة زراعة الشجر والعناية به .

### مسألة ٣٣٨: شريك في أصل ثابت

صاحب مصنع يرغب بالتموّل من شخص، ويريد أن يكون التمويل لأصل ثابت دون أن يدخله كشريك في المصنع وشهرته... .

### التعليق :

الصيغة المقترحة هي مضاربة مقيدة، بحيث يتم اختيار آلة أو أي أصل ثابت يمكن عزله بمعنى تمييز نفقاته وإيراداته، فيكون محل الشراكة بين الطرفين، ولا بأس أن يُستخدم التقدير لأجل ذلك بشكل يُقارب الدقة إذا لم تتوفر الدقة ١٠٠٪ مع ترجيح الكفة قليلاً لصالح الشريك رب مال هذه الآلة .

### مسألة ٣٣٩: تمويل مواد أولية وتسعير المنصرف لإنتاج

معمل ينتج تجهيزات يدخل فيها مواد مصنعة ومواد شبه جاهزة بطريقة التجميع، يتم استيراد القطع اللازمة التي تدخل في جزء التجميع من الصين، وتُموّل عمليات الاستيراد من مضاربين مقيدین .

المشكلة في تسعير المنصرف للإنتاج حيث تتغير قيمة العملة وقد تطول فترة التصريف .

### التعليق :

عند وصول البضاعة الخاصة بالمضاربة المقيدة يجب أن يشتريها المعمل لنفسه من صندوق المضاربة المقيدة بشكل قطعي، بسعر الجملة السوقي لأنه مشتري جملة، أما موضوع سداد القيمة لصندوق المضاربة فهذا شأن آخر يتفقان عليه حسب الاتفاق المبرم بينهم.

### مسألة ٣٤٠: تصفية أعمال مضاربة بعد تغير قيمة العملة

شركة مضاربة، سدد رب المال ٢،٨٠٠،٠٠٠ للمضارب للعمل بتجارة الأبنية، واستمرت الشركة لفترة طويلة بينهما تم خلالها البيع والشراء دون أن يُصفا الحساب بينهما.

عندما رغبا بتصفية الحساب كانت العملة التي يعملان بها تتحرك صعودا والتضخم ينهشها. فكيف يتحاسبان؟

### التعليق:

الأصل أن يسلم رأس المال ثم يتم توزيع الفائض بوصفه ربحاً شاملاً. وبما أن رأس المال المدفوع لم يعد يُعتدُّ به، وقد تغير شكله وقيمه كثيراً بسبب التقليل وما شابهه من عمليات.

لذلك وجبت العودة إلى العقار الأول الذي تحول إثره المال إلى عروض تجارة وفي حالتنا إلى عقار فيتم تخمين قيمته الحالية ليتم اعتباره رأس المال المكافئ، ثم يتم جرد ما لديهم على شكل ميزانية ثم تصفى تلك الميزانية باعتبار رأس المال

المحسوب، فإن زاد شيء وُزِعَ حسب اتفاقهما، وإن خسرت المضاربة يتحمل رب المال ذلك – إن لم يتعد أو يقصر المضارب –، ويخسر المضارب جهده .

### مسألة ٣٤١: محل يطلب لعرض المنتج دفع مبلغ

سوبر ماركت لا يرضى أن يشتري أي منتج إلا بعد أن يقوم المنتج بدفع مبلغ معين عن كل رف توضع عليه المنتجات لصاحب السوبر ماركت ... طبعاً بالإضافة إلى ربحه من المنتج أو أنه سينزل أصنافاً أخرى ويروج لها ...

### التعليق:

إذا كان المبلغ سيعاد للمنتج فيكون كأمانة ولا مشكلة في ذلك، ليكون مقابل حسن التنفيذ مثلاً أو حسن الجودة .  
وإن كان لن يعاد فيكون عبارة عن إيجار للرف وبذلك جمع صفتين في صفقة وهذا منهي عنه .

### مسألة ٣٤٢: تحصيل شيكات بصورة بيع ديون

شركة (توسع) تقدم خدمات التمويل الفوري على الفواتير والشيكات الآجلة بالحسم (تخصيم حسب تعبير السائل)، حيث يتم صرف التمويل خلال أسبوع من استكمال صور المستندات المطلوبة . وهي مرخصة وتخضع للهيئة العامة للرقابة المالية، نشاطها هو تمويل رأس المال العامل بحسم الفواتير والشيكات الآجلة، تمتاز بسرعة الإجراءات حيث تتم المعاملة في خلال أسبوع من استلام الأوراق مما يتيح التدفق المالي الذي يغطي احتياجات المستفيد دون انتظاره لتاريخ التحصيل .

يتم صرف نسبة ٧٠٪ من قيمة الشيكات أو الفواتير الآجلة فوراً، وبعد تحصيل ١٠٠٪ بعد ٣٠ أو ٦٠ أو ٩٠ يوماً حسب مواعيد الاستحقاق، يتم رد ٣٠٪ الباقية للعميل بعد حسم النسبة المتفق عليها. ويخضع حد الائتمان ونسبة العائد (التخصيم) قبل التعاقد ويخضع لعدة عوامل حسب موافقة إدارة الائتمان بعد دراسة المستندات المحددة. كما يتم حسم المصاريف الإدارية لمرة واحدة من أول دفعة مقدمة للتمويل بما لا يتجاوز ١٠٠٠٠ جنية، ولا يوجد أية مصاريف خفية، ولا غرامات، ولا عمولة سداد مبكر.

### التعليق:

هذه خدمات تحصيل ديون، ونقول ديون لأن الشيكات (المسطرة وشيك المدير) هي بحكم المقبوضة، أما الشيكات العادية فأوراق ديون أي أوراق تجارية. إن حوالة الدين لطرف آخر ممكن بشروط، وهذا لا يطابق الحالة المذكورة. والحالة الموصوفة هي بيع دين وهو غير جائز، فإن كان المقصود بنسبة الخصم (الحسم) أجور تحصيل فهذا جائز سواء أكان بنسبة من المحصل أو بأجر محدد مقطوع. والفرق بين حالة البيع وحالة التحصيل، أن المخاطر في حالة البيع يتحملها المشتري، أما في حالة وكالة تحصيل فيعود المحصل على الدائن بما لم يتم سداده إضافة لحقه في الأجور، ولا تعتبر المصاريف الإدارية من الأجور لأن السؤال ذكر نسبة تخصيم (حسم) إضافة للمصاريف الإدارية، وهذه إشارة إلى أنه بيع.



أما القول بأن الشركة مرخصة من جهة رقابية حكومية فلا يقدم ولا يؤخر في الحكم الشرعي إن تضمنت مخالفة شرعية فالأصل شرع الله وحكمه ثم ما دونه.



## الخاتمة والنتائج

إن بعض أعضاء الهيئات الشرعية هم من يقومون بابتكار منتجات مالية، وأغلبها غير مقبول، ويكأنهم يغوصون في مسائل الحيل فيؤصلونها ويقدمونها للتنفيذين الذين لا ينقصهم التشجيع على ذلك؛ بل إن بعضهم هو من يسعى إليها حثيثاً؛ فبتنا نسمع بالمرابحة العكسية، والتلجئة، والعينة، والتورق، والفضولي، وكأنها أصل وغيرها فرع. وهذا ليس بمستحدث؛ بل سبقهم من هم أفقه منهم إلى ذلك، وقد عرضنا مسائل عديدة.

لكن سنة الله غالبية؛ فالزبد يذهب جفاء، وأما ما ينفع الناس فباق في الأرض إلى قيام الساعة؛ فخامس الخلفاء الراشدين عمر بن عبد العزيز - رضي الله عنه - كان يكره التورق ويقول: (التورق أخية الربا)، فإذا بمتفقيهم يسايرون تنفيذيين - عاشوا في المعاملات الربوية عشرات السنين (قرروا التغيير لسبب ما) يتفننون بالتورق واستخداماته والعدر أنه أهون من الربا، وغيرهم وجد في العينة ضالته، ثم اجتهد آخرون؛ فعكسوها فكانت عينة عكسية ويكأن القوم يراوحن مكانهم، فالعينة وسيلة الربا؛ بل هي من أقرب وسائله و(الوسيلة إلى الحرام حرام).

إن العزف على وتر الضرورة أمر معيب في حق أولئك العازفين، فإباحة المحظور يكون بعد استنفاد الفنيين الخبراء للحلول كلها ولا يكون ذلك بادئ الأمر؛ بل إن إغلاق الهيئات الشرعية أبوابها أمام الداخلين الجدد إنما هو مدرسة انتقائية تحرص على إدخال المساييرين لما هم عليه من مفاهيم خاطئة أو قاصرة، وذلك خشية كشف

العورات وضياع المصالح . أما التسويغ فهو الخشية على التجربة المصرفية وهذا عذر أقبح من ذنب ؛ فالله تعالى حافظ دينه - صدرأً وسطرأً - ، وحرى بهم أن يفتحوا الأبواب التي أوصدوها ظلماً وعدواناً؛ فشريعة الإسلام لا تخشى فكراً منحرفاً ولا يهزها منحرفون مهما طغوا؛ فكم من عالمٍ صنيدي حاول محاربة هذه الشريعة فأضحى مسلماً بعدما تسلح بموضوعية البحث .

والأنكى مما سبق، أن بسطاء الناس وتجارهم تأبى فطرتهم أن تستسيغ ما تقدمه بعض المؤسسات المالية من منتجات سخيفة؛ فيسارعون بالتقزز من منتجاتهم ومن ثم من تلك المؤسسات التي دُفعت فيها الأموال الطائلة لجمع أكابر الفنيين والشرعيين حسب رأيها، ثم تجد أن بسطاء الناس تُقيّمها بكلمات قاسية جداً، فلماذا؟ .

بكل بساطة هذا أشبه بمن جلس قرب حاوية (قمامة) - أعزكم الله - ويحتج قائلاً ما هذه الرائحة الكريهة؟ فيجيبه أبسط الناس وأقلهم شأنًا: ابتعد عن هذا المكان الكريه؛ لذلك لتبتعد المؤسسات المالية والعاملين فيها عن الشبهات إن شاءت أن تسمع آذانها كلمات تُطيب خاطرها وإن رغبت بشم الطيب، وكأني أسمع صلوات ربي وسلامه عليه يقول: ( **مَثَلُ الْجَلِيسِ الصَّالِحِ وَالسَّوِّءِ، كَحَامِلِ الْمَسْكِ وَنَافِخِ الْكَبِيرِ، فَحَامِلُ الْمَسْكِ: إِمَّا أَنْ يُحْدِثَكَ، وَإِمَّا أَنْ تَبْتَاعَ مِنْهُ، وَإِمَّا أَنْ تَجِدَ**

منه ريحاً طيبةً، ونافحُ الكيرِ: إمّا أن يحرقَ ثيابَكَ، وإمّا أن تجدَ ريحاً خبيثةً<sup>1</sup>.  
فشتان شتان بين الحالتين.

كما تجد أن الذين يتهافتون عليها هم الباحثون عن التفلت، أو هم من كان يراي صراحة ثم وجد في الأسماء الطنانة من مؤسسات أو فقهاء ما يُشبع غريزة توبة تلبسُ لباساً يُحبه ويرضاه هو؛ لأنه يعتقد أن ذلك مصلحته وليس الأمر ذلك أبداً. ومما يؤسف له أن يتعلم المرء ويتثقف ويزداد خبرة ليكون بعد ذلك لصاً يسرق الناس، فما أحراره أن يقوم بذلك – معاذ الله – دون عناء الدراسة والتعلم؛ فعندما نسمع أن دكتور جامعة يبيع أسئلة الامتحانات، فإن لصاً لم يدرس قطُّ أشرف منه وأكثر حنكة وكلاهما مسيء لنفسه قبل مجتمعه وبيئته. وكذلك الأمر فإن الفقير اللص أفضل من الغني السارق سواء أكان فرداً أم مؤسسة مالية عملاقة؛ فجرم السرقة ذاته وعقوبته هي هي. أما الفارق فهو أن الغني أو المتعلم أو المتفقه قد لبس لباساً مدلساً يساعده في التخفي أكثر، لكن انكشافه لا محالة فيه؛ فقد تعلمنا منذ الصغر، وعلمنا أبناءنا أن (حبل الكذب قصير). فلماذا يستمرئ كثير من الناس – وخاصة من يدعون أنهم من عليّة القوم – في الكذب والغش وما يتبعهما؟ أليس (من غش ليس منا)؟ بلى، لقد جاءت كلمة غشّ نكرةً لتشمل كل غشٍّ وكل غاشٍّ، (وليس منا): أي أنه خرج من فطرته وتعاليم دينه، وفي ذلك

<sup>1</sup> رواه البخاري

يقول أهل المثل: يا ليتك يا أبا زيد ما غزوت! فلماذا؟ لأنه أسوأ ممن عمل ليقال وقد قيل . نسأل الله السلامة، وللمخطئين الندامة والعودة .

إن الابتكار المالي يعتبر ضرورة لاستمرار صناعة التمويل الإسلامي، فهو محدد من محددات نموها وتطورها محلياً وعالمياً؛ فإذا أُخضعت عملياته لمعايير لازمة وكافية؛ فيمكن ضمان جودة تلك العمليات وضمن كفاءة مخرجاته، وسيتحول الابتكار المالي عندئذ إلى قاطرة لهذه الصناعة .

أما إذا بقيت هذه الصناعة تراوح مكانها، أو بقيت معتمدة على منتجات مكرورة متدنية السوية؛ فإن مصير الصناعة لن يكون مصيراً مُحفِّزاً؛ فالأسواق قوانينها سريعة وصارمة لا ترحم الضعفاء، والبقاء فيها للأقوى . والسوق العالمية هي مرتعٌ خصيب لاستقبال المنتجات المبتكرة النافعة وغير النافعة، ومعيار المصلحة فيصل ذلك كله، فهذه السوق تعتبر المنتجات القابلة للتجدد ضمن أسس واضحة .

وإذا تضمنت هذه المنتجات أبعاداً اجتماعية تجعل المؤسسات تتحمل بعض مسؤوليتها الاجتماعية فذلك أفضل؛ فالمؤسسات ترغب بقبول المجتمعات لها، وتتطلع إلى مزيد من التقدير والاحترام؛ لأن ذلك يكسبها ولاء عملائها ويستقطب آخرين .

وقد بينَ بحثنا ( فقه الابتكار المالي ) إمكان تحقيق تلك الرؤى؛ فالمنتجات المالية الإسلامية ليست حديثة العهد؛ بل هي موجودة فعلاً منذ مئات السنين، ساعدها على ذلك إرساءُ معاييرٍ شرعية ومحاسبية صادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة

للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية ومجلس الخدمات المالية الإسلامية وغيرهما. فدخلت تلك المنتجات إلى السوق العالمية بشكل مُنسَّق وموضوعي فكانت قابلة للتطبيق، وثبت للعالم فعاليتها إثر الأحداث المالية المتتالية التي أصابت الأسواق في العقود الأخيرة.

لقد ساعد البحث في تقديم أدواتٍ للثبَّت من كفاءة المنتجات المالية، وبإبعادها عن تهافَتِ المتهافَتين اللاهثين وراء أرباح آنية – على حساب نجاحات استراتيجية – أملا في تحقيق المتهافَتين مصالحهم وشهرتهم غير آبهين بمستقبل هذه الصناعة، أو لكونها الوجه التطبيقي لشرع الله تعالى؛ وأن العمل فيها إنما هو عبادة.

لذلك كان شعار كتابي (صناعة التمويل في المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية) – المنشور منذ عام ٢٠١٠ – بأن الإسلام الذي انتشر بحسن أخلاق تجاره، وسيعاود انتشاره بحسن أخلاق مصرفييه. بينما كان شعار هذا الكتاب: (بين الثبَّت والتهافَت)؛ حيث يجب الانتقال إلى مرحلة جديدة؛ فتطبيق المصرفيين الحاليين – الشرعيين والفنين معاً – للرُخَص قد جعل المؤسسات المالية الإسلامية ومنتجاتها محطَّ أنظار العالم!؛ فكيف ستكون النتائج لو ألزموا أنفسهم عزائمها؟

إن مُنزل هذه الشريعة قد شرَّع للناس ما يُحقق مصالحهم، أما الفساد الذي أصابهم فيما كسبت أيديهم، ولو التزموا للزموا، فحقَّ عليهم قول الشارع عز وجل في: **وَضَرَبَ اللَّهُ مَثَلًا قَرْيَةً كَانَتْ آمِنَةً مُطْمَئِنَّةً يَأْتِيهَا رِزْقُهَا رَغَدًا مِنْ كُلِّ مَكَانٍ**

فَكَفَّرَتْ بِأَنْعَمِ اللَّهِ فَأَذَاقَهَا اللَّهُ لِبَاسَ الْجُوعِ وَالْخَوْفِ بِمَا كَانُوا يَصْنَعُونَ (سورة النحل: ١١٢).

لقد أوضحتِ الفصول السابقة صحة فرضية البحث، بأن الابتكار المالي فيه تجديد للفقه؛ مما جعله مناسباً لاستيعاب مُتغيراتِ كل عصرٍ، وقد حرصنا في الفصل الثالث على تقديم ١٣٥ مسألةً فقهية تعود لمئات السنين، ثم قدمنا في الفصل السابع ١٥٥ مسألة من المسائل المعاصرة والقديمة مع تحليل لها، وما ذلك إلا برهان على صلاحية هذه الشريعة الغراء.

لقد أثبت البحث إمكان إخضاع عمليات الابتكار المالي للنمذجة الرياضية وغير الرياضية؛ وأرسى المعايير الضابطة لها لإبعادها عن الأهواء الشخصية والتحيز غير الموضوعي؛ بل أكثر من ذلك فقد أثبت البحث إمكان تحويل هذه العمليات إلى شكل مؤسساتي لا يتأثر بأشخاصه القائمين عليه رغم أهمية دورهم. أما أهداف ذلك فهي التخلُّص من:

- سلوك بعض أعضاء الهيئات الشرعية وممارساتهم؛ وذلك بإبعاد احتكارهم لقضية تصميم المنتجات الجديدة، أو تجديد ما هو قائم منها.
- سيطرة بعض التنفيذيين الذين يتحكمون ببعض أعضاء الهيئات الشرعية فيسدون عليهم السبل لتوجيههم نحو الضرورات لكونها تبيح المحظورات، وبالأسف يقع كثير من الشرعيين في شباك وشرك أولئك التنفيذيين الذي يلهثون نحو مصالحهم الشخصية أكثر من أي شيءٍ آخر. وهؤلاء التنفيذيون يخضعون

لمجالس الإدارة - وهم كبار الملاك وأصحاب المصالح - فيُنْفَدُون ما يملونه عليهم من خططهم الاستراتيجية.

لقد ركّز البحثُ على قضية الذكاء المالي - باعتباره دالةً الأشخاص المبتكرين -، ويظهر ذلك الذكاء في سلوك المؤسسات المالية وسلوك بيئتها الحاضنة، كما يشمل الناس جميعاً، فهم يرتادون الأسواق بلا استثناءٍ، بما فيهم عملاء المؤسسات المالية بوصفهم الفئة التي تستهدفها المنتجات المالية المبتكرة.

وهذا ما يقودنا إلى أفضلية الشريعة الإسلامية؛ فالقواعدُ الفقهية الكلية والجزئية توضح انتظام عقد الفقه وانسجامه، فقد جمعت هندسة بنائه بين السهولة والمتانة، فحصرت المحرمات في دائرة واضحة المعالم وجعلتها ثوابت لا تُخرم، ثم أطلقت العنان لدائرة الابتكار في غيرها من دائرة المشروع. لذلك نجد أن تربية السلوك الاقتصادي في سن مبكرة للأجيال الناشئة يساعد في إنشاء جيل ناضج الفكر اقتصادياً ومالياً. ولطالما كانت الشريعة الإسلامية سباقاً في إرساء هذه المبادئ والمثل التربوية الاقتصادية والمالية ومن ذلك: محاربة الجشع، والتواكل، والعجز، والكسل، ومحاربة التبذير والإسراف، وتعليم الاعتدال في الإنفاق، وذم الدين والتحذير من مآلاته، والحض على العمل، والتخطيط، والإدارة.. الخ.

وبذلك فإن عناصر كون الذكاء فطرياً ومكتسباً مُحَقَّقٌ في الثقافة الإسلامية، تدعمه الضوابط الأخلاقية التي تشكل جزءاً لا يتجزأ من الشريعة الإسلامية، وهذا ما يجب أن نسعى إلى تربيته وتزكيته في السوق عموماً.



لقد حاول البحث ترك العبارات التي لازمت التاريخ الفقهي كالحيل والمخارج إلى عبارات أكثر مهنية وهي **منتجات تتمتع بالكفاءة**؛ فالكفاءة منها الكلي ومنها الجزئي . فالكفاءة الشرعية تحقق المصالح العامة الكلية وبها تتحقق مقاصد الشارع، وتحقق الكفاءة الفنية مصالح ومقاصد الفاعلين من مُشترينَ وبائعينَ ووسطاءَ وممولينَ ومتمولينَ وكفلاءَ وما شابههم . وقد حددنا في نموذجنا الرياضي للاقتصاد الإسلامي<sup>1</sup>، أن كل عمل لا يحقق قيمة مضافة ليس بعمل جائز .

خلص البحث إلى أن **المعايير الشرعية الضابطة** لأي ابتكار مالي تحدده ثلاثة معايير، هي :

( ١ ) معيار العقود المركبة، و

( ٢ ) معيار الخراج بالضمان، و

( ٣ ) معيار لا تبع ما ليس عندك،

أما **المعايير الفنية الضابطة** فهي :

( ١ ) كفاءة التدفق النقدي الناجم عن تطبيق المنتج المالي، و

( ٢ ) كفاءة مواجهة مخاطر المنتج المالي، و

( ٣ ) مدة وفترة حياة المنتج المالي، و

( ٤ ) كفاءة التسعير.

<sup>1</sup> للمؤلف، كتاب فقه المعاملات الرياضي.

وتقدم عمليات الابتكار المالي حلولها للاقتصاد الكلي والجزئي على حد سواء، وتلبي منتجاتها احتياجات رأس المال بنوعيه الثابت والعامل، سواء في المدى القصير أو طويل الأجل. وتراعي هذه العمليات مخاطر تركيب (العائد / السعر)، ومخاطر الائتمان، ومخاطر التدفقات النقدية، والمخاطر الخاصة. وقد أكد البحث ضرورة الاهتمام بالبحث والتطوير والابتكار بشكل علمي، سواء على مستوى المؤسسة المالية أو على مستوى قطاعها المالي، لما لذلك من أثر في زيادة فرص تحقيق الأرباح وكسب حصة أكبر في السوق، وذلك لا يكون إلا ببناء متوازن من خلال الرؤى الإستراتيجية التالية:

١. تكوين المفاهيم الصالحة، بأن تسبق مرحلة إنتاج المفاهيم مرحلة ابتكار المنتجات المالية.

٢. ثم بتحالف وحدات البحث والتطوير، لتعزيز مستقبل مؤسسات الاقتصاد الإسلامي.

ويحتاج ذلك إلى بناء نظام فعال لجمع بيانات التغذية الراجعة، والسماح لعناصر السوق بالتفاعل؛ حتى لو أدى ذلك إلى هدم الحقائق وإعادة بنائها؛ مما يجعلنا أمام نظرة ناقدة متفحصة تتفهم الأمور ولا تقبل تعليلها وفق نمطية ثابتة ورؤية جاهزة، مما يساعد بالتخلص من (دكتاتورية المفاهيم) بإنتاج مفاهيم صالحة ومفيدة جراً تطبيق سنة من سنن الله في أرضه، وهي سنة التدافع تحقيقاً لسنة أخرى من سننه

(جلّ وعلا) وهي سنة بقاء ما ينفع الناس وذهاب غيرها؛ وبذلك تتحقق غاية الإعمار المنشودة التي ترافق بقاء البشر وصلاحهم .

وما ذلك إلا لأن قواعد الشريعة واضحة راسخة لا خلاف فيها؛ فالربا محرم، والتدرج غير منطقي فقد تجاوز عمر المؤسسات المالية الإسلامية الأربعين عاما أي أنها قد بلغت من العمر عتياً، والتدرج لا يكون أكثر من سنوات معدودة، فإذا عجز القائمون عن استيعاب التدرج خلال كل تلك الفترة فهم لا يصلحون لإدارة الأمر وعليهم ترك المقوّد والتنحيّ لصالح الصاعدين الجدد ف ( لكل جيل قدراته، ولكل ميدان فرسانه)؛ فالأمر يخص الأمة وليس أشخاصاً .

والتطبيق في قضايا الاقتصاد الجزئي الصحيح مناط بالمؤسسة وبمن يديرها وكذلك بالعاملين، ولا طاعة لمخلوق في معصية الخالق، وعلى الجميع الالتزام بذلك . أما في قضايا الاقتصاد الكلي فتطبق القاعدة العمريّة: يَزَعُ اللهُ بالسلطانِ ما لا يَزَعُ بالقرآنِ، فالحلول تبدأ من رأس الهرم، وعلى المحتسب، أو الوزير، أو الحاكم النقدي، وما شابههم متابعة التطبيق الصحيح، ف (إذا وُسدَّ الأمرُ لغيرِ أهلهِ فانتظرِ السَّاعةَ) كما قال صلى الله عليه وسلم . وعليه فإنّ فسد الرأس، فعليك بخاصّة نفسك؛ ثم بمن تعولُ، وهنا نعود للمؤسسة للحفاظ عليها .

وتحقق ضوابط السوق الالتزام كما هو الحال في (بازل)، والتي أصلها القاعدة العمريّة: (أرخصوها بالترك) . فإذا انضبطت المؤسسات – الوحدات الجزئية – انضبط الاقتصاد الكلي بشرط صلاح ولي الأمر والقائمين عليه، وهنا يجب العودة

إلى شروط الماوردي الذي فرق بين مواصفات من يتقلد عمالة التفويض وعمالة التنفيذ .

لذلك إن المعايير الشرعية تحقق الوسيلة الصحيحة المنضبطة بمعايير عادلة محققة المصلحة الفردية للأشخاص ضمن نطاق المصلحة العامة فلا تخرمها ولا تخالفها، وهي معايير مناطٌ بإيجادها بالسلطان أو من ينوب عنه، فالالتزام بها سيحقق مُراد الناس بما لا يخالف شرعهم الذي غرضه تحقيق مصالحهم . وكفاءة هذه المعايير يكون على المستوى الكلي من خلال الالتزام بها والقياس عليها لإحكام الرقابة الفاعلة .

أما نتائج البحث وتوصياته، فهي :

- ١ . يجب تقييد فقه الضرورة وعدم التوسع فيه، وليس لعضو في هيئة شرعية اطلاقه إلا بعد أن يستنفذ الفنيون المؤهلون المخلصون فرص حلولهم، ويُعتبر رأي الفنيين في المؤسسة نفسها الباحثة عن الضرورات رأياً من الآراء .
- ٢ . يجب إنشاء إدارات للبحث والتطوير والابتكار على مستوى المنظمة أو المؤسسة أو على مستوى مجموعة مؤسسات كتتحالف فيما بينها؛ لضغط تكاليف البحث والتطوير والابتكار، وتحقيق منافع مشتركة بين الأطراف المتحالفة مع المحافظة على استقلالية المتحالفين؛ فالولايات المتحدة الأمريكية وروسيا وأوروبا والصين ليسوا أصدقاء، ورغم ذلك تحالفوا في المركبة الفضائية الدولية لضغط تكاليف البحث والتطوير .

٣. يجب على المؤسسات المالية الإسلامية أن تفكر بالاندماجات أو على أقل تقدير بتوحيد سياساتها في مجال البحث العلمي بوصفه بنيةً تحتيةً أساسيةً؛ فالابتكار هو مَنْ يقود المنافسة، والعملُ الجماعي يساعد في تحمُّل تكاليف البحث والتطوير.

٤. يجب أن يُراعى في العاملين مَنْ لديه صفاتُ المبتكرين التي جاء البحث عليها بإسهاب. ويجب على العاملين جميعاً - أو أغلبهم - أن يكون عملهم عملاً ابتكارياً لا تقليدياً فيه الإبداعُ لا الإبتداع، أسوةً بحديثِ رسول الهدى صلى الله عليه وسلم: (لا تكن إمعةً).

٥. لابد من المعايير الضابطة بوصفها الوسيلةَ الرقابية التي تحقق حوكمة الأسواق لضمان استقرارها دون أزماتٍ ضارةٍ؛ ومن ذلك مثلاً: الحد من انتشار الدين، وأكل أموال الناس بالباطل، ومنع بيع الشيء دون ملكه وحيازته؛ للابتعاد عن البيوع الورقية الوهمية.

٦. إن وظيفة الأصول هي المحافظة على رأس المال الحقيقي، وليس الذوبان فجأة؛ وعليه يجب على أي منتجٍ مُبتكرٍ مراعاة كون السوق سوقَ ممرٍ له لا سوقَ مستقرٍ؛ فالمنتج المالي وسيلة لا غاية، فهو وسيلة للوصول للسلع والخدمات، ويجب أن يكون مصيره مرتبطاً بمصير تلك السلع والخدمات، فيبقى قائماً ما دامت قائمة، وينتهي باستهلاكها، وهذا ضابط أساس.

٧. لا مانع من تطوير أسواق المال وإيجاد لاعبين جُدد، إنما دون الإضرار بالناس ف (لا ضرر ولا ضرار)؛ فمثلاً إن رغبت إدارة المؤسسات المالية بالتحرُّر من قيود الميزانية العمومية، والتهرَّب من القواعد المحاسبية والمالية كمراعاة مبدأ كفاية رأس المال، وتدبير مخصصات لمقابلة الديون المشكوك فيها؛ فلتتوجه نحو الأصول المالية التي تُمثِّل سلعاً وخدماتٍ؛ كالصكوك، وليس التورق، والعينة، والتوريق، والمشتقات، وغيرها من الأصول ذات الخطر الشديد، وبذلك لن تتعرقل أنشطة التمويل، ولن تتباطأ دورات رأس المال، وستزيد ربحية تلك المؤسسات المالية. والأصل المالي بحسب المفاهيم المحاسبية والمالية يجب أن يحقق شروطاً لاعتباره أصلاً من أصول الميزانية، ومن ذلك:

- أن يكون أصلاً ناشئاً عن أصولٍ ماديةٍ ملموسةٍ أو غير ملموسةٍ مملوكة ومُباحة.

- أن يكون له مقدرة إنتاجية أو خدمية، فالأصل المالي الذي ينبثق من أصل مادي ملموس أو غير ملموس يمكن اعتباره أصلاً مالياً مُنتجاً، منها ما يمكن تبادله؛ كالصكوك (مع بعض الشروط في حالة صكوك السلم وصكوك الاستصناع وصكوك المرابحة)، ومنها ما لا يمكن بيعه؛ كالديون والأوراق التجارية، أما الرهون فلا يحق الانتفاع بها من قبَل المسترهن (الدائن) وبذلك لا تُعتبر أصلاً من أصول الميزانية.

- أن يكون قابلاً للتحديد والقياس: فلا بد أن تكون منافع الأصل قابلةً

للقياس المالي، فإن خضعت قيمته للتوقع المستقبلي الاحتمالي فإن الغرر الشديد يَمنعُ الاعترافَ به .

وأخيراً فإن المنتج المالي المبتكر يجب أن يُراعى فيه تحقيقه للعدل ثم للإحسان؛ لقوله تعالى في سورة النحل: **إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ وَإِيتَاءِ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ عَنِ الْفَحْشَاءِ وَالْمُنْكَرِ وَالْبَغْيِ يَعِظُكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ** ( النحل:

٩٠).

فتاماً..

لقد اجتهدتُ في هذا البحثِ وبذلتُ ما مكنني اللهُ فيه، وأعانني عليه، ولكن لا يخلو عملَ البشرِ من الخطأِ أو التقصيرِ حاشى الأنبياءُ عليهم الصلاة والسلامُ. فَمَا كَانَ فِي عَمَلِي مِنْ صَوَابٍ فَهُوَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ عَلَيَّ وَتَوْفِيقِهِ، وَمَا كَانَ مِنْ خَطَأٍ، أَوْ تَقْصِيرٍ فَهُوَ مِنْ نَفْسِي .

أَسْأَلُ اللَّهَ الْعَفْوَ وَالْمَغْفِرَةَ، وَأَنْ يُعِينَنِي عَلَى تَدَارِكِ التَّقْصِيرِ، وَأَنْ يُلْهِمَنِي الصَّوَابَ وَيَرْزُقَنِي السَّدَادَ فِي الْأَمْرِ، وَالْعَزِيمَةَ فِي الرُّشْدِ .

اللَّهُمَّ تَقَبَّلْ عَمَلِي هَذَا خَالِصاً لَوَجْهِكَ الْكَرِيمِ، واجعلْ مِثْلَ ثَوَابِهِ فِي صَحِيفَةِ الْوَالِدِيِّ رَحِمَهُمَا اللَّهُ تَعَالَى وَصَحِيفَةِ عَائِلَتِي حَفِظَهُمُ اللَّهُ تَعَالَى .

دَعَاؤُهُمْ فِيهَا سُبْحَانَكَ اللَّهُمَّ وَتَحِيَّتُهُمْ فِيهَا سَلَامٌ وَأَخْرَجُوا دَعْوَاهُمْ أَنْ الْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ

الْعَالَمِينَ (يونس : ١٠) .

وَكَتَبَهُ الْفَقِيرُ إِلَى اللَّهِ تَعَالَى سَامِرُ مُظْهَرٍ قَنْطَقْجِي

حَمَاة (حَمَاهَا اللَّهُ) فِي ٢ ذِي الْحِجَّةِ ١٤٣٦ هـ الْمَوْافِقِ ١٦ أَيْلُولِ / سَبْتَمِيرِ ٢٠١٥ م

وَجَدَدِ نَشْرِهِ فِي ١٧ رَجَبِ ١٤٣٩ هـ الْمَوْافِقِ ٢ نَيْسَانَ / أَيْرِيلِ ٢٠١٨ م

وَجَدَدِ نَشْرِهِ فِي ١٨ جَمَادَى الْآخِرِ ١٤٤٤ هـ الْمَوْافِقِ ١٠ كَانُونَ الثَّانِي يَنَايِرِ ٢٠٢٣ م





## المحقق أ: تسعير الإجارة المنتهية بالتملك دراسة لحالة

### مصرفي الشام وسورية الإسلاميين<sup>1</sup>

عقد الإجارة المنتهية بالتملك هو عقد أصله إجارة تشغيلية أضيف له وعد بالتملك من المؤجر فصارت إجارة منتهية بالتملك، فتحول بذلك إلى عقد تمويلي لأن المستأجر تمول من المؤجر وتملك أصلاً كبيراً بسداد قيمته على دفعات متعددة .

إن صيغة الإجارة المنتهية بالتملك **Lease to buy** قد عرفها التمويل التقليدي سابقاً (عالجها المعيار المحاسبي الدولي رقم ١٧) لكن التمويل الإسلامي صحح عقدها (بالمعيارين الشرعي رقم ٩ والمحاسبي رقم ٨) بغية تحقيق العدل بين أطراف عملية الإجارة، ومن ذلك :

- أنه يجب تحديد طريقة تملك العين للمستأجر (كما سيتم ذكرها لاحقاً) بوثيقة مستقلة عن عقد الإجارة. وفي حالات إصدار وعد بالهبة أو وعد بالبيع أو عقد هبة معلق بمستندات مستقلة لا يجوز أن يذكر أنها جزء لا يتجزأ من عقد الإجارة المنتهية بالتملك .
- أن الوعد بالتملك مُلزم لمن صدر منه، ويجب أن يقتصر الوعد الملزم على طرف واحد، أما الطرف الآخر فيكون مخيراً.

<sup>1</sup> للمؤلف، بحث منشور على [www.kantakji.com](http://www.kantakji.com)، ٢٠٠٨.

- لا يجوز التملك بإبرام عقد البيع مضافاً إلى المستقبل مع إبرام عقد الإجارة .
- إذا هلكت العين المؤجرة أو تعذر استمرار عقد الإجارة إلى نهاية مدته من دون تسبب من المستأجر في الحالتين، فإنه يرجع إلى أجرة المثل، ويرد المؤجر إلى المستأجر الفرق بين أجرة المثل والأجرة المحددة في العقد إذا كانت أكثر من أجرة المثل؛ وذلك دفعاً للضرر عن المستأجر الذي رضي بزيادة الأجرة عن أجرة المثل في مقابلة الوعد له بالتمليك في نهاية مدة الإجارة .
- وتنتهي الملكية بأربعة صور هي :
  - عقد إيجار مع الوعد بهبة العين عند الانتهاء من وفاء جميع الأقساط الإيجارية على أن تكون الهبة بعقد منفصل .
  - عقد إيجار مع وعد ببيع العين المستأجرة مقابل مبلغ رمزي أو حقيقي يدفعه المستأجر في نهاية المدة بعد سداد جميع الأقساط الإيجارية المتفق عليها .
  - عقد إيجار مع وعد ببيع العين المستأجرة بمجرد سداد جميع الأقساط الإيجارية المستحقة المتفق عليها .
  - عقد إيجار تدريجي بحيث يتم بنهاية كل فترة شراء المستأجر لجزء من المأجور واستئجاره للجزء الباقي وهكذا حتى يتم شراء كامل المأجور .
- أما مراحل الإجارة المنتهية بالتمليك فهي :
  - شراء المؤجر للأصل ولو ببناء على رغبة المستأجر وتملكه ودفع ثمنه واستلامه .

- إبرام عقد الإجارة مع المستأجر ووعده له بتمليكه العين عند توفيته لجميع أقساط الإجارة.
- تمليك العين للمستأجر بانتهاء مدة الإجارة ووفاء المستأجر لجميع الأقساط المستحقة يتنازل المؤجر عن ملكيته للعين لفائدة المستأجر.
- وتتلخص الضوابط الشرعية للإيجار المنتهي بالتملك بالآتي :
- أن تكون السلعة المتفق على إيجارها أو بيعها مملوكة للمؤجر أو للبايع وقت التعاقد.
- أن تكون مقبوضة ويكون قبضها بالتخلية بين المؤجر والمستأجر بحيث يتمكن من الانتفاع بها والتصرف فيها.
- أن تكون الإجارة فعلية، وليست ساترة للبيع.
- أن يكون ضمان العين المؤجرة على المالك لا على المستأجر.
- يجب أن تطبق على عقد الإجارة المنتهية بالتمليك أحكام الإجارة طوال مدة الإجارة، وأحكام البيع عند تملك العين.
- أن تكون نفقات الصيانة غير التشغيلية على المؤجر طوال مدة الإجارة.

### مثال

بفرض أن أصلاً قيمته ١٠٠,٠٠٠ ليرة نرغب بتأجيره تملكياً لثلاثة سنوات، فكم يكون القسط الشهري في حالة الهبة وفي حالة البيع الرمزي؟ مع العلم أن مصاريف الشراء ٢٥,٠٠٠ ليرة، والتأمين ١٠,٠٠٠ ليرة، وبفرض أن المؤجر سيحقق

عائدا قدره ٢٠٪ من قيمة الأصل.

المبلغ	البيان
١٠٠,٠٠٠	قيمة الأصول المؤجرة
٢٥,٠٠٠	يضاف تكاليف الشراء
١٠,٠٠٠	يضاف التأمين على المؤجر
٢٠,٠٠٠	يضاف هامش ربح ٢٠٪
١٥٥,٠٠٠	مجموع التكاليف
٤,٣٠٥	القسط الشهري = ١٥٥,٠٠٠ ÷ ٣٦ شهر
<p>- فإذا كانت القيمة التأجيرية الشهرية ٤,٣٠٥ فيكون الأصل في نهاية الفترة هبة.</p> <p>- وإذا كانت القيمة التأجيرية الشهرية ٤,٠٠٠ مثلا فيباع الأصل في نهاية الفترة بسعر رمزي = ٣٦ × ٣٠٥ = ١٠,٩٨٠ =</p>	

إن تسعير الإجارة المنتهية بالتمليك يتألف من تكلفة وبيع، أما الربح فيتشكّل من قسمين:

+ ربح الاستثمار بالأصول طالما هي قيد الإجارة.

+ ربح المتاجرة بالأصول

سنتناول فيما يلي حالتي الإجارة المنتهية بالتمليك الصادرتين مؤخراً عن مصرفي الشام وسورية الإسلاميين رغم شح المعلومات باستثناء إجابة المصرفين عن حالة تمويل بمبلغ محدد ومعرفة نتائجها.

لذلك سنفترض وجود حالة تمويل عقار قيمته ١,٥٠٠,٠٠٠ ليرة بصيغة الإجارة المنتهية بالتملك.

أولاً: حالة مصرف الشام الإسلامي:

تمتد فترة التمويل ١٥ سنة، وتبلغ الدفعة الأولى ٣٠٪ من قيمة التمويل وهي تعادل بحسب المصرف إيجار فترة محددة. ويأخذ المصرف ١٠٪ من مبلغ التمويل المتبقي ويخضعها إلى زيادة محددة (استطعنا الوصول إليها رياضياً)؛ حيث أن قسط الإجارة الشهري يبلغ ١٢,٨٣٥ ليرة، كما يظهر بالجدول التالي، الجدول (١):

القيمة الإيجارية المحسوبة	قسط سنوي	قسط شهري	الدفعة السنوية دون زيادة	دفعة % سنوية	المبلغ المحسوب	سنة
٥٪				٣٠٪	٤٥٠,٠٠٠	
٥٢,٥٠٠	٤٥٠,٠٠٠	١٢,٨٣٥	١٠٥,٠٠٠	١٠٪	١,٠٥٠,٠٠٠	١
٥٢,٥٠٠	١٥٤,٠١٤	١٢,٨٣٥	١٠٥,٠٠٠	١٠٪	١,٠٥٠,٠٠٠	٢
٥٢,٥٠٠	١٥٤,٠١٤	١٢,٨٣٥	١٠٥,٠٠٠	١٠٪	١,٠٥٠,٠٠٠	٣
٥٢,٥٠٠	١٥٤,٠١٤	١٢,٨٣٥	١٠٥,٠٠٠	١٠٪	١,٠٥٠,٠٠٠	٤
٥٢,٥٠٠	١٥٤,٠١٤	١٢,٨٣٥	١٠٥,٠٠٠	١٠٪	١,٠٥٠,٠٠٠	٥
٥٢,٥٠٠	١٥٤,٠١٤	١٢,٨٣٥	١٠٥,٠٠٠	١٠٪	١,٠٥٠,٠٠٠	٦
٥٢,٥٠٠	١٥٤,٠١٤	١٢,٨٣٥	١٠٥,٠٠٠	١٠٪	١,٠٥٠,٠٠٠	٧
٥٢,٥٠٠	١٥٤,٠١٤	١٢,٨٣٥	١٠٥,٠٠٠	١٠٪	١,٠٥٠,٠٠٠	٨

٥٢,٥٠٠	١٥٤,٠١٤	١٢,٨٣٥	١٠٥,٠٠٠	١٠٪	١,٠٥٠,٠٠٠	٩
٥٢,٥٠٠	١٥٤,٠١٤	١٢,٨٣٥	١٠٥,٠٠٠	١٠٪	١,٠٥٠,٠٠٠	١٠
٥٢,٥٠٠	١٥٤,٠١٤	١٢,٨٣٥	١٠٥,٠٠٠	١٠٪	١,٠٥٠,٠٠٠	١١
٥٢,٥٠٠	١٥٤,٠١٤	١٢,٨٣٥	١٠٥,٠٠٠	١٠٪	١,٠٥٠,٠٠٠	١٢
٥٢,٥٠٠	١٥٤,٠١٤	١٢,٨٣٥	١٠٥,٠٠٠	١٠٪	١,٠٥٠,٠٠٠	١٣
٥٢,٥٠٠	١٥٤,٠١٤	١٢,٨٣٥	١٠٥,٠٠٠	١٠٪	١,٠٥٠,٠٠٠	١٤
٥٢,٥٠٠	١٥٤,٠١٤	١٢,٨٣٥	١٠٥,٠٠٠	١٠٪	١,٠٥٠,٠٠٠	١٥
٧٣٥,٠٠٠	٢,٦٠٦,١٩٦		١,٥٧٥,٠٠٠	١٥٠٪		

الجدول (١) نموذج الإجارة المنتهي بالتمليك حسب مصرف الشام الإسلامي

يلاحظ أن هناك زيادة قدرها ٥٠٪ ما يعادل خمسة سنوات إضافية أدت لزيادة في أساس القيمة المحسوبة والبالغة ١,٠٥٠,٠٠٠ ليرة قد أصبحت ١,٥٧٥,٠٠٠ ليرة ثم أضيف لها نسبة ربح محددة. وبلغت الزيادة المطلقة ١,١٠٦,١٩٦ ليرة ما يعادل نسبة زيادة قدرها ٧٣,٧٥٪، ويتقسيمها على فترة التمويل البالغة ١٥ سنة تكون الزيادة الوسطية ٤,٩٢٪ سنوياً.

ولتحليل ما سبق على أساس الفرص البديلة فقد أضفنا عموداً جديداً لمقابلة إيجار العقار بأسعار السوق والتي تحتسب عادة بنسبة ٥٪ من قيمة العقار. وعليه يمكننا تحليل مبلغ الزيادة أعلاه كما يلي، الجدول (٢):

ملاحظات	مبلغ الزيادة	نسبة الزيادة
إيجار محسوب ناجم عن استثمار العقار خلال فترة التمويل	٧٣٥,٠٠٠	٤٩,٠٠٪

ربح مضاف ناجم عن المتاجرة بالعقار	٣٧١,١٩٦	%٢٤,٧٥
الإجمالي	١,١٠٦,١٩٦	%٧٣,٧٥

الجدول (٢) تحليل زيادة الحالة الأول لمصرف الشام الإسلامي

وبفرض أن الإجارة احتسبت على مبلغ التمويل المتبقي؛ حيث أن المؤجر سيسدد قيمة جزء من العقار (وهذا يقابل الصورة الرابعة من صور انتهاء الملكية)، فإن الجدول (١) يمكن تصويره كالآتي، الجدول (٣):

سنة	المبلغ المحسوب	الدفعة السنوية دون زيادة	قسط شهري	قسط سنوي	القيمة الإيجارية المحسوبة	قسط سنوي مع الإجارة
١٥	٣٠٪	٧٠٪			٥٪	
٠	٤٥٠,٠٠٠	١,٠٥٠,٠٠٠				
١	١,٠٥٠,٠٠٠	٧٠,٠٠٠	٨,٥٥٦	٤٥٠,٠٠٠	٥٢,٥٠٠	٥٠٢,٥٠٠
٢	٩٨٠,٠٠٠	٧٠,٠٠٠	٨,٥٥٦	١٠٢,٦٧٦	٤٩,٠٠٠	١٥١,٦٧٦
٣	٩١٠,٠٠٠	٧٠,٠٠٠	٨,٥٥٦	١٠٢,٦٧٦	٤٥,٥٠٠	١٤٨,١٧٦
٤	٨٤٠,٠٠٠	٧٠,٠٠٠	٨,٥٥٦	١٠٢,٦٧٦	٤٢,٠٠٠	١٤٤,٦٧٦
٥	٧٧٠,٠٠٠	٧٠,٠٠٠	٨,٥٥٦	١٠٢,٦٧٦	٣٨,٥٠٠	١٤١,١٧٦
٦	٧٠٠,٠٠٠	٧٠,٠٠٠	٨,٥٥٦	١٠٢,٦٧٦	٣٥,٠٠٠	١٣٧,٦٧٦
٧	٦٣٠,٠٠٠	٧٠,٠٠٠	٨,٥٥٦	١٠٢,٦٧٦	٣١,٥٠٠	١٣٤,١٧٦
٨	٥٦٠,٠٠٠	٧٠,٠٠٠	٨,٥٥٦	١٠٢,٦٧٦	٢٨,٠٠٠	١٣٠,٦٧٦
٩	٤٩٠,٠٠٠	٧٠,٠٠٠	٨,٥٥٦	١٠٢,٦٧٦	٢٤,٥٠٠	١٢٧,١٧٦

١٢٣,٦٧٦	٢١,٠٠٠	١٠٢,٦٧٦	٨,٥٥٦	٧٠,٠٠٠	٤٢٠,٠٠٠	١٠
١٢٠,١٧٦	١٧,٥٠٠	١٠٢,٦٧٦	٨,٥٥٦	٧٠,٠٠٠	٣٥٠,٠٠٠	١١
١١٦,٦٧٦	١٤,٠٠٠	١٠٢,٦٧٦	٨,٥٥٦	٧٠,٠٠٠	٢٨٠,٠٠٠	١٢
١١٣,١٧٦	١٠,٥٠٠	١٠٢,٦٧٦	٨,٥٥٦	٧٠,٠٠٠	٢١٠,٠٠٠	١٣
١٠٩,٦٧٦	٧,٠٠٠	١٠٢,٦٧٦	٨,٥٥٦	٧٠,٠٠٠	١٤٠,٠٠٠	١٤
١٠٦,١٧٦	٣,٥٠٠	١٠٢,٦٧٦	٨,٥٥٦	٧٠,٠٠٠	٧٠,٠٠٠	١٥

٢,٣٠٧,٤٦٤    ٤١٦,٥٠٠    ١,٨٨٧,٤٦٤    ١,٠٥٠,٠٠٠    ٨,٨٥٠,٠٠٠

الجدول (٢) نموذج الإجارة المنتهي بالتملك حسب مصرف الشام الإسلامي على أساس القيمة الباقية تصبح الزيادة المطلقة ٨٠٧,٤٦٤ ليرة ما يعادل نسبة زيادة قدرها ٥٣,٨٣٪، وبتقسيمها على فترة التمويل البالغة ١٥ سنة تكون الزيادة الوسطية ٣,٥٩٪ سنوياً. وتحليل مبلغ الزيادة الجديدة تكون النتائج كما يلي، الجدول (٤) :

ملاحظات	مبلغ الزيادة	نسبة الزيادة
إيجار محسوب ناجم عن استثمار العقار خلال فترة التمويل	٤١٦,٥٠٠	٪٢٧,٧٧
ربح مضاف ناجم عن المتاجرة بالعقار	٣٩٠,٩٦٤	٪٢٦,٠٦
الإجمالي	٨٠٧,٤٦٤	٪٥٣,٨٣

الجدول (٤) تحليل زيادة الحالة الثانية لمصرف الشام الإسلامي

والواضح من الجدولين ٢٠٢٤ وأن مصرف الشام الإسلامي قد انتهج في تسعيره سياسة تحقيق ربح قدره ٢٥٪ (تقريباً) على الأصل المباع، وتحقيق استثمار بإيجار نفس



الأصل بنسبة قدرها ٥٪ من القيمة الأصلية أدت لربح مقداره ٤٩٪ بطريقة الحساب الأولى و ٧٧.٧٧٪ بطريقة الحساب المفترضة على أساس القيمة المتبقية .

**ثانيا : حالة مصرف سورية الإسلامي :**

تمتد فترة التمويل ١٥ سنة، وتبلغ الدفعة الأولى ٢٥٪ من قيمة التمويل تعادل بحسب المصرف إيجار فترة محددة. ويضيف المصرف نسبة على مبلغ التمويل المتبقي ( استطعنا الوصول إليها رياضياً )، كما يظهر بالجدول التالي، الجدول (٥) :

القيمة الإيجارية المحسوبة	قسط سنوي	قسط شهري	الدفعة السنوية دون زيادة	الدفعة % السنوية	المبلغ المحسوب	سنة
٥٪	٣٧٥,٠٠٠			٢٥٪	٣٧٥,٠٠٠	١٥
٥٦,٢٥٠	١٣٦,٨٧٥	١١,٤٠٦	٧٥,٠٠٠		١,١٢٥,٠٠٠	١
٥٦,٢٥٠	١٣٦,٨٧٥	١١,٤٠٦	٧٥,٠٠٠		١,١٢٥,٠٠٠	٢
٥٦,٢٥٠	١٣٦,٨٧٥	١١,٤٠٦	٧٥,٠٠٠		١,١٢٥,٠٠٠	٣
٥٦,٢٥٠	١٣٦,٨٧٥	١١,٤٠٦	٧٥,٠٠٠		١,١٢٥,٠٠٠	٤
٥٦,٢٥٠	١٣٦,٨٧٥	١١,٤٠٦	٧٥,٠٠٠		١,١٢٥,٠٠٠	٥
٥٦,٢٥٠	١٣٦,٨٧٥	١١,٤٠٦	٧٥,٠٠٠		١,١٢٥,٠٠٠	٦
٥٦,٢٥٠	١٣٦,٨٧٥	١١,٤٠٦	٧٥,٠٠٠		١,١٢٥,٠٠٠	٧
٥٦,٢٥٠	١٣٦,٨٧٥	١١,٤٠٦	٧٥,٠٠٠		١,١٢٥,٠٠٠	٨
٥٦,٢٥٠	١٣٦,٨٧٥	١١,٤٠٦	٧٥,٠٠٠		١,١٢٥,٠٠٠	٩
٥٦,٢٥٠	١٣٦,٨٧٥	١١,٤٠٦	٧٥,٠٠٠		١,١٢٥,٠٠٠	١٠

٥٦,٢٥٠	١٣٦,٨٧٥	١١,٤٠٦	٧٥,٠٠٠		١,١٢٥,٠٠٠	١١
٥٦,٢٥٠	١٣٦,٨٧٥	١١,٤٠٦	٧٥,٠٠٠		١,١٢٥,٠٠٠	١٢
٥٦,٢٥٠	١٣٦,٨٧٥	١١,٤٠٦	٧٥,٠٠٠		١,١٢٥,٠٠٠	١٣
٥٦,٢٥٠	١٣٦,٨٧٥	١١,٤٠٦	٧٥,٠٠٠		١,١٢٥,٠٠٠	١٤
٥٦,٢٥٠	١٣٦,٨٧٥	١١,٤٠٦	٧٥,٠٠٠		١,١٢٥,٠٠٠	١٥
٧٨٧,٥٠٠	٢,٤٢٨,١٢٥		١,١٢٥,٠٠٠			

الجدول (٥) نموذج الإجارة المنتهي بالتمليك حسب مصرف سورية الإسلامي

تبلغ الزيادة المطلقة ٩٢٨,١٢٥ ليرة ما يعادل نسبة زيادة قدرها ٦١,٨٨٪، وبتقسيمها على فترة التمويل البالغة ١٥ سنة تكون الزيادة الوسطية ٤,١٣٪ سنوياً.

ولتحليل ما سبق على أساس الفرص البديلة فقد أضفنا عموداً جديداً لمقابلة إيجار العقار بأسعار السوق والتي تحتسب عادة بنسبة ٥٪ من قيمة العقار. وعليه يمكننا تحليل مبلغ الزيادة أعلاه كما يلي، الجدول (٦):

ملاحظات	مبلغ الزيادة	نسبة الزيادة
إيجار محسوب ناجم عن استثمار العقار خلال فترة التمويل	٧٨٧,٥٠٠	٥٢,٥٠٪
ربح مضاف ناجم عن المتاجرة بالعقار	١٤٠,٦٢٥	٩,٣٨٪
الإجمالي	٩٢٨,١٢٥	٦١,٨٨٪

الجدول (٦) تحليل زيادة الحالة الأولى لمصرف سورية الإسلامي

ولو فرضنا أن الإجارة احتسبت على مبلغ التمويل المتبقي لأن المؤجر يسدد قيمة

جزء من العقار ( وهذه تقابل الصورة الرابعة من صور انتهاء الملكية )، فإن الجدول

( ٥ ) يمكن تصويره كما يلي، الجدول ( ٧ ):

سنة	المبلغ المحسوب	الدفعة السنوية دون زيادة	قسط شهري	قسط سنوي	القيمة الإيجارية المحسوبة	قسط سنوي مع الإجارة
١٥	٢٥%	٧٥%			٥%	
٠	٣٧٥,٠٠٠	١,١٢٥,٠٠٠				
١	١,١٢٥,٠٠٠	٧٥,٠٠٠	٩,١٦٨	٣٧٥,٠٠٠	٥٦,٢٥٠	٤٣١,٢٥٠
٢	١,٠٥٠,٠٠٠	٧٥,٠٠٠	٩,١٦٨	١١٠,٠١٠	٥٢,٥٠٠	١٦٢,٥١٠
٣	٩٧٥,٠٠٠	٧٥,٠٠٠	٩,١٦٨	١١٠,٠١٠	٤٨,٧٥٠	١٥٨,٧٦٠
٤	٩٠٠,٠٠٠	٧٥,٠٠٠	٩,١٦٨	١١٠,٠١٠	٤٥,٠٠٠	١٥٥,٠١٠
٥	٨٢٥,٠٠٠	٧٥,٠٠٠	٩,١٦٨	١١٠,٠١٠	٤١,٢٥٠	١٥١,٢٦٠
٦	٧٥٠,٠٠٠	٧٥,٠٠٠	٩,١٦٨	١١٠,٠١٠	٣٧,٥٠٠	١٤٧,٥١٠
٧	٦٧٥,٠٠٠	٧٥,٠٠٠	٩,١٦٨	١١٠,٠١٠	٣٣,٧٥٠	١٤٣,٧٦٠
٨	٦٠٠,٠٠٠	٧٥,٠٠٠	٩,١٦٨	١١٠,٠١٠	٣٠,٠٠٠	١٤٠,٠١٠
٩	٥٢٥,٠٠٠	٧٥,٠٠٠	٩,١٦٨	١١٠,٠١٠	٢٦,٢٥٠	١٣٦,٢٦٠
١٠	٤٥٠,٠٠٠	٧٥,٠٠٠	٩,١٦٨	١١٠,٠١٠	٢٢,٥٠٠	١٣٢,٥١٠
١١	٣٧٥,٠٠٠	٧٥,٠٠٠	٩,١٦٨	١١٠,٠١٠	١٨,٧٥٠	١٢٨,٧٦٠
١٢	٣٠٠,٠٠٠	٧٥,٠٠٠	٩,١٦٨	١١٠,٠١٠	١٥,٠٠٠	١٢٥,٠١٠
١٣	٢٢٥,٠٠٠	٧٥,٠٠٠	٩,١٦٨	١١٠,٠١٠	١١,٢٥٠	١٢١,٢٦٠

١١٧,٥١٠	٧,٥٠٠	١١٠,٠١٠	٩,١٦٨	٧٥,٠٠٠	١٥٠,٠٠٠	١٤
١١٣,٧٦٠	٣,٧٥٠	١١٠,٠١٠	٩,١٦٨	٧٥,٠٠٠	٧٥,٠٠٠	١٥
٢,٣٦٥,١٤٠	٤٤٦,٢٥٠	١,٩١٥,١٤٠		١,١٢٥,٠٠٠	٩,٣٧٥,٠٠٠	

الجدول (٧) نموذج الإجارة المنتهي بالتمليك حسب مصرف سورية الإسلامي على أساس القيمة الباقية تصبح الزيادة المطلقة ٨٦٥,١٤٠ ليرة ما يعادل نسبة زيادة قدرها ٥٧,٦٨٪، وبتقسيمها على فترة التمويل البالغة ١٥ سنة تكون الزيادة الوسطية ٣,٨٥٪ سنوياً. وتحليل مبلغ الزيادة الجديدة تكون النتائج كما يلي، الجدول (٨):

ملاحظات	مبلغ الزيادة	نسبة الزيادة
إيجار محسوب ناجم عن استثمار العقار خلال فترة التمويل	٤٤٦,٢٥٠	٢٩,٧٥٪
ربح مضاف ناجم عن المتاجرة بالعقار	٤١٨,٨٩٠	٢٧,٩٣٪
الإجمالي	٨٦٥,١٤٠	٥٧,٦٨٪

الجدول (٨) تحليل زيادة الحالة الثانية لمصرف سورية الإسلامي

والواضح من الجدولين ٦ و ٨ أن منهجية مصرف سورية الإسلامي التسعيرية سياسة غير محددة ففي الحالة الأولى حقق ربحاً من بيع الأصل قدرها ٩,٣٨٪ مقابل ٢٧,٩٣٪ في الثانية، وحققت استثماراً بإيجاره للأصل بنسبة قدرها ٥٪ من القيمة الأصلية أدت لربح قدره ٥٢,٥٠٪ بطريقة الحساب الأولى ٢٩,٧٥٪ بطريقة الحساب المفترضة على أساس القيمة المتبقية.

الخلاصة ..

بمقارنة تسعير الإجارة المنتهية بالتملك وتكلفة التمويل بين المصرفين يمكننا

استنتاج ما يلي :

أولا – التسعير:

يمكن كتابة معادلة التسعير من وجهة نظر المؤجر كما يلي :

$$\text{السعر الإجارة المنتهية بالتملك} = \text{التكلفة} + (\text{ربح المتاجرة بالأصول} + \text{ربح استثمار الأصول})$$

وبناء عليه فإن تسعير مصرف الشام الإسلامي أعلى من تسعير مصرف سورية الإسلامي سواء اختلفت الدفعة الأولى أم كانت نفسها وفقا للحسابات التالية :

$$\text{السعر مصرف الشام الإسلامي} = ١,٠٥٠,٠٠٠ + ٧٣٥,٠٠٠ + ٣٧١,١٩٦ = ٢,١١٥,٢١٠ \text{ ل.س.}$$

$$= ١٠٠,٠٠\% + ٤٩,٠٠\% + ٢٤,٧٥\% = ١٧٣,٧٥\%$$

وإذا افترضنا توحيد الدفعة الأولى بين المصرفين بحيث تكون ٢٥% لكليهما،

فستكون نتائج مصرف الشام الإسلامي كالتالي، الجدول (٩) :

ملاحظات	مبلغ الزيادة	نسبة الزيادة
إيجار محسوب ناجم عن استثمار العقار خلال فترة التمويل	٧٨٧,٥٠٠	٥٢,٥٠%
ربح مضاف ناجم عن المتاجرة بالعقار	٣٩٧,٧١٠	٢٦,٥١%
الإجمالي	١,١٨٥,٢١٠	٧٩,٠١%

الجدول (٩) تحليل زيادة مصرف الشام الإسلامي بعد افتراض توحيد الدفعة الأولى

فتكون معادلة السعر كالتالي :

$$= 397,710 + 787,500 + 1,125,000 = \text{السعر مصرف الشام الإسلامي}$$

$$2,685,210 \text{ ل.س.}$$

$$\%179,01 = \%26,51 + \%52,50 + \%100,00 =$$

$$= 140,625 + 787,500 + 1,050,000 = \text{السعر مصرف سورية الإسلامي}$$

$$2,428,125 \text{ ل.س.}$$

$$\%161,88 = \%9,38 + \%52,50 + \%100,00 =$$

ثانياً – تكلفة التمويل:

إن وسطي تكلفة التمويل بحسب وجهة نظر (المستأجر الممول) لمصرف سورية الإسلامي هي أقل من وسطي تكلفة التمويل لمصرف الشام الإسلامي؛ حيث بلغت وسطي تكلفة التمويل في مصرف سورية الإسلامي ٤,١٣٪ بينما بلغت في مصرف الشام الإسلامي ٤,٩٢٪ وبلغت ٥,٢٧٪ بعد توحيد الدفعة الأولى. وتعتبر هذه التكلفة لكلا المصرفين تكلفة معقولة ومناسبة للقطاعين التجاري والشخصي على حد سواء.

وبناء على نتائج التسعير السابقة، فإن المؤجر (المصرف) لا يستطيع تحمل الضرائب المالية المفروضة على عقود الإيجار (التي تبلغ ٥٪ من قيمة الإيجار التجاري – حالة سورية)، وليس أمامه من حلّ سوى نقل هذا العبء إلى المستأجر. لذلك فإن تكلفة التمويل ستصبح بحدود ١٠٪ مما يجعلها مرتفعة جداً وغير عادلة وعلى المستأجر أن يتنبه إلى هذه القضية. وهذا دليل على أن الضرائب تسيء للحياة

الاقتصادية لذلك كانت غير جائزة في الاقتصاد الإسلامي ( للمزيد راجع كتابي :  
سياساتاً تحصيل الزكاة وإلغاء الضرائب المائتين، الصادر عن دار شعاع للنشر).  
من جهة أخرى فإن كلا المصرفين قد اختار صورة نقل الملكية الأولى ( طريقة الهبة  
بنهاية العقد بعد الانتهاء من وفاء جميع الأقساط).

لذلك فإن المستأجر سيُسدّد أمواله منتظراً امتلاك أصل محدد، وهذه الأموال  
الموزعة على أقساط تشمل جزءاً يقابل الإجارة التشغيلية وجزءاً آخر يقابل ثمن  
الأصل المباع. وعليه فإن توقف المستأجر عن سداد الإيجار لأي سبب سيُجعله  
عُرْضة لضيق كل ما دفعه وكذلك الأصل موضوع العقد.

وكمفارقة فقد أعاد المعيار الشرعي للمستأجر فرق الإيجار المحسوب الذي يمثل  
مقابل الثمن في حالة هلاك المأجور لأسباب خارجة عن إرادة المستأجر لتعذر  
الانتفاع به. فحصر التعويض بهلاك المأجور لأسباب لا تمت بصلة بالمستأجر (الفقرة  
٨/٨ من المعيار الشرعي الخاص بالإجارة المنتهية بالتملك رقم ٨) مما يفوت على  
المستأجر انتفاعه بالمأجور. بينما ضاعت حقوق المستأجر فيما لو توقف عن سداد  
الأقساط لأسباب تخصه، وهذا مؤداه غرر غير يسير لجهة المستأجر.

إن معادلة حساب قسط الإجارة المنتهية بالتملك من وجهة نظر المستأجر يمكن  
كتابتها كما يلي :

قسط الإجارة المنتهية بالتملك =

( جزء مسترد من ثمن الأصل + جزء من ربح بيع الأصل ) + بدل الإيجار

**الغرر الذي يصيب المستأجر**

لذلك لو اختار المصرفان الصورة الرابعة لنقل الملكية ( أي الإجارة المنتهية بالتمليك بشكل تدريجي ) بحيث يمتلك المستأجر قسماً من الأصل المستأجر في كل فترة زمنية أو عند رغبته بالتوقف النهائي، خلا العقد من الغرر تماماً، وهذا ما نميل إليه بحسب النتائج السابقة .

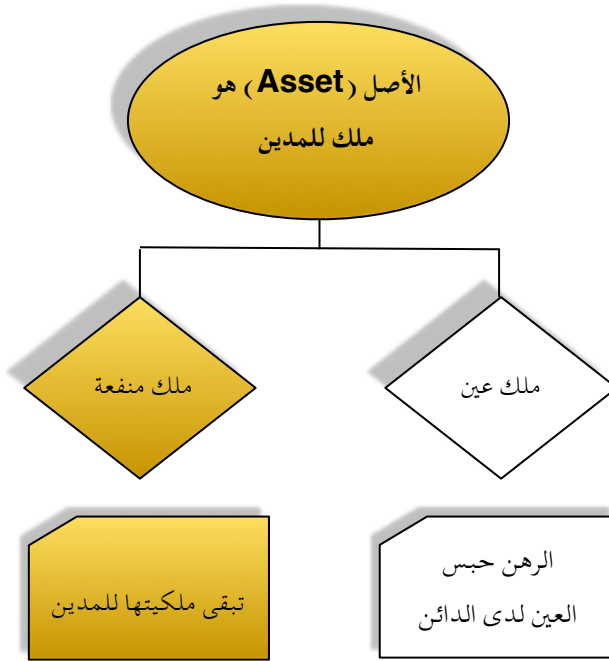
ولو استحق المصرف إيجاره على أساس الحصة المتبقية الممولة من طرفه لأصبح العقد أكثر عدلاً، وهذا ما تهدف له شريعة الإسلام . يقول عز وجل: يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُونُوا قَوَّامِينَ لِلَّهِ شُهَدَاءَ بِالْقِسْطِ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَا نُ قَوْمٍ عَلَىٰ أَلَّا تَعْدِلُوا اعْدِلُوا هُوَ أَقْرَبُ لِلتَّقْوَىٰ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ ( المائدة: ٨ ) .

[لتحميل الملف كاملاً مع ملف اكسل لتوضيح الحسابات](#)



## المحقق ب: الانتفاع بالرهن<sup>1</sup>

الأصل هو الاستفادة من جميع موارد الأمة وعدم تعطيلها. وملكية الأصل تتألف من ملكية عين وملكية منفعة، الشكل (٤٤).



الشكل (٤٤)

<sup>1</sup> الزحيلي، د. وهبة، الفقه الإسلامي وأدلته، ج ٥، ص ٢٥٣ - الانتفاع بالرهن.

## الحنفية

انتفاع المرتهن ( الدائن )	انتفاع الراهن ( المدين )
<p>ليس للمرتهن أن ينتفع بالمرهون استخداماً ولا ركوباً ولا لبساً أو سكنى وغيرها، إلا بإذن المرتهن، ودليلهم أن حق الحبس ثابت للمرتهن على سبيل الدوام، وهذا يمنع الاسترداد. فإن انتفع الراهن من غير إذن المرتهن، فشرب لبن البقرة المرهونة، أو أكل ثمر الشجر المرهون، ونحوهما، ضمن قيمة ما انتفع به؛ لأنه تعدى بفعله على حق المرتهن، وتدخل القيمة التي هي بدل الاستهلاك في حبس المرتهن للرهن، ويتعلق بها الدين.</p> <p>وإذا استعاد الراهن الرهن لاستعماله بدون إذن المرتهن، فركب الدابة المرهونة، أو لبس الثوب المرهون، أو سكن الدار المرهونة أو زرع الأرض، ارتفع ضمان المرتهن للرهن، وكان غاصباً للرهن، فيرد إلى المرتهن جبراً عنه. وإذا هلك في يده هلك عليه.</p>	<p>ليس للمرتهن أن ينتفع بالمرهون استخداماً ولا ركوباً ولا لبساً أو سكنى ولا لبساً ولا قراءة في كتاب، إلا بإذن الراهن؛ لأن له حق الحبس دون الانتفاع. فإن انتفع به، فهلك في حال الاستعمال يضمن كل قيمته، لأنه صار غاصباً.</p> <p>وإذا أذن الراهن للمرتهن في الانتفاع بالمرهون، جاز مطلقاً عند بعض الحنفية. ومنهم من منعه مطلقاً؛ لأنه ربا أو فيه شبهة الربا، والإذن أو الرضا لا يحل الربا ولا يبيح شبهته. ومنهم من فصل فقال: إن شرط الانتفاع على الراهن في العقد، فهو حرام؛ لأنه ربا، وإن لم يشرط في العقد، فحائز؛ لأنه تبرع من الراهن للمرتهن. والأشترط كما يكون صريحاً، يكون متعارفاً، والمعروف كالمشروط.</p> <p>وهذا التفصيل هو المتفق مع روح الشريعة، والغالب من أحوال الناس أنهم عند دفع القرض إنما يريدون الانتفاع، ولولاه لما أعطوا الدراهم، وهذا بمنزلة الشرط؛ لأن المعروف كالمشروط، وهو مما يُعَيَّن المنع، كما قال ابن عابدين.</p>

## المالكية

انتفاع المرتهن ( الدائن )	انتفاع الراهن ( المدين )
<p>إذا أذن الراهن للمرتهن بالانتفاع أو اشترط المرتهن المنفعة، <u>جاز إن كان الدين من بيع أو شبهة ( معاوضة )</u>، <u>وعينت المدة بأن كانت معلومة</u>، للخروج من الجهالة المفسدة للإجارة، لأنه بيع وإجارة، وهو جائز. والجواز كما قال الدردير بأن يأخذ المرتهن المنفعة لنفسه مجاناً، أو لتحسب من الدين على أن يعجل دفع باقي الدين.</p> <p>ولا يجوز إن كان الدين قرضاً ( سلفاً )؛ لأنه قرض جر نفعاً. ولا يجوز الانتفاع في حالة القرض إن تبرع الراهن للمرتهن بالمنفعة أي لم يشترطها المرتهن؛ لأنها هدية مديان، وقد نهى عنها النبي صلى الله عليه وسلم.</p> <p><b>والخلاصة:</b> إن هناك ثمان صور لاشتراط المرتهن منفعة الرهن لنفسه، سبعة منها ممنوعة، وواحدة منها فقط جائزة. أما الممنوعة فأربع صور منها في القرض: وهي ما إذا كانت مدة المنفعة معينة، أو مجهولة، مشترطة أو متطوعاً بها، وثلاث صور منها في البيع: وهي ما إذا كانت متطوعاً بها، سواء كانت مدتها معينة أم مجهولة، أو كانت مشترطة ولم تعين مدتها أي المدة مجهولة. وأما الصورة الجائزة: فهي ما إذا كانت المنفعة مشترطة في عقد البيع، والمدة معينة. ومحل الجواز فيها إذا اشترطت ليأخذها المرتهن مجاناً، أو لتحسب من الدين على أن يعجل الباقي منه.</p>	<p>قرروا عدم جواز انتفاع الراهن بالرهن، وقرروا أن إذن المرتهن للراهن بالانتفاع مبطل للرهن، ولو لم ينتفع؛ لأن الإذن بالانتفاع يعد تنازلاً عن حقه في الرهن.</p> <p>وبما أن منافع الرهن مملوكة للراهن، <u>فله أن ينيب المرتهن في أن ينتفع بالرهن نيابة عنه ولحساب الراهن</u>، حتى لا تتعطل منافع الرهن. <u>فإن عطل المرتهن استغلال المرهون</u>، كإغلاق الدار، ضمن عند بعض المالكية أجرة المثل في مدة التعطيل؛ لأنه ضيعها عليه. وقال بعضهم: لا يضمن، إذ ليس عليه أن يستغل للراهن ماله. وقال بعضهم: يضمن إلا إذا علم الراهن بالاستغلال ولم ينكر عليه التعطيل.</p>

## الشافعية

انتفاع المرتهن ( الدائن )	انتفاع الراهن ( المدين )
<p>( كالمالكية إجمالاً ) ليس للمرتهن أن ينتفع بالعين المرهونة لقول النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: « لا يغلق الرهن من صاحبه، الذي رهنه، له غنمه وعليه غرمه » قال الشافعي: غنمه: زيادته. وغرمه: هلاكه ونقصه. ولا شك أن من الغنم سائر وجوه الانتفاع. وهذا رأي ابن مسعود.</p> <p>فإن شرط المرتهن في عقد القرض ما يضر الراهن، كأن تكون زوائد المرهون أو منفعته له، أي للمرتهن، بطل الشرط، والرهن في الأظهر، لحديث « كل شرط ليس في كتاب الله تعالى، فهو باطل ». وأما بطلان الرهن فلمخالفة الشرط مقتضى العقد، كالشرط الذي يضر المرتهن نفسه.</p> <p>أما إن كانت المنفعة مقدرة أو معلومة، وكان الرهن مشروطاً في بيع، فإنه يصح اشتراط جعل المنفعة للمرتهن؛ لأنه جمع بين بيع وإجارة في صفقة، وهو جائز. مثل أن يقول شخص لغيره: بعثك حصاني بمائة بشرط أن ترهنني بها دارك، وأن تكون منفعتها لي سنة، فبعض الحصان مبيع، وبعضه أجرة في مقابلة منفعة الدار.</p>	<p>قالوا خلافاً للجمهور السابق: للراهن كل انتفاع بالرهن لا يترتب عليه نقص المرهون، كالركوب، والاستخدام، والسكنى، واللبس، والحمل على الدابة أو السيارة؛ لأن منافع الرهن ونمائه ملك للراهن، ولا يتعلق بها الدين عندهم، ولخير الدار قطني والحاكم: « الرهن مركوب ومحلوب » وخبر البخاري: « الظهر يركب بنفقته إذا كان مرهوناً ».</p> <p>أما ما يترتب عليه نقص قيمة الرهن كالبناء والغرس في الأرض المرهونة، فلا يجوز للراهن إلا بإذن المرتهن مراعاة لحقه. وللمرتهن أن يرجع عن إذنه قبل تصرف الراهن.</p> <p>وإذا أمكن الراهن الانتفاع بالمرهون بغير استرداد كإيجار آلة عند المرتهن، لم يسترد من المرتهن. وإن لم يمكن الانتفاع به بغير استرداد كأن يكون داراً يسكنها، أو دابة أو سيارة يركبها، فيسترد للحاجة إليه، حتى إذا انتهى انتفاعه به، رده على المرتهن.</p>

## الحنابلة

انتفاع المرتهن ( الدائن )	انتفاع الراهن ( المدين )
<p>الحنابلة قالوا في غير الحيوان: ما لا يحتاج إلى مؤنة (قوت) كالدَّار والمتاع ونحوه، لا يجوز للمرتهن الانتفاع به بغير إذن الراهن بحال؛ لأن الرهن ومنافعه ونمائه ملك الراهن، فليس لغيره أخذها بغير إذنه، فإن أذن الراهن للمرتهن في الانتفاع بغير عوض، وكان دين الرهن من قرض لم يجز؛ لأنه قرض جر منفعة، وذلك حرام، قال أحمد: أكره قرض الدور وهو الربا المحض، يعني إذا كانت الدار رهناً في قرض ينتفع بها المرتهن.</p> <p>وعبارتهم في الموضوع: « لا ينتفع المرتهن من الرهن بشيء، إلا ما كان مركوباً أو محلوباً، فيركب ويحلب بقدر العلف ». وإن كان الرهن بثمن مبيع، أو أجر دار أو دين غير القرض، فأذن له الراهن في الانتفاع، جاز، أي ولو مع الحباية في الأجرة. وإن كان الانتفاع بعوض هو أجر المثل من غير حباية، جاز في القرض وغيره، لكونه لم ينتفع بالقرض؛ بل بالإجارة. وإن حابه لا يجوز في القرض، ويجوز في غيره.</p>	<p>لا يجوز للراهن الانتفاع بالرهن إلا بإذن أو رضا المرتهن. فليس له استخدامه ولا ركوبه ولا لبسه ولا سكناه. وتعطل منافعه أي على كره من الشرع، إذا لم يتفق الراهن والمرتهن على انتفاع الراهن، فتغلق الدار مثلاً حتى يفك الرهن؛ لأن الرهن عين محبوسة، فلم يجز للمالك أن ينتفع بها، كالمبيع المحبوس لدى البائع حتى يوفى ثمنه.</p> <p>وهذا المذهب مبني على مبدأ أن جميع منافع الرهن ونمائه تكون رهناً مع أصلها، كالحنفية تماماً.</p>

**والخلاصة:** أن الانتفاع إن كان بعوض جاز في القرض وغيره إن كان بأجر المثل، وإن كان بغير عوض لا يجوز في القرض، وإذا انتفع المرتهن من غير إذن الراهن، حسب من دينه. وأما الحيوان: فيجوز للمرتهن أن ينتفع به إن كان مركوباً أو محلوباً، على أن يركب ويحلب، بقدر نفقته، متحريراً العدل في النفقة، وإن لم يأذنه الراهن.

ودليلهم الحديث السابق: «الظهر يركب بنفقته إذا كان مرهوناً، ولبن الدر يُشرب بنفقته إذا كان مرهوناً، وعلى الذي يركب ويشرب النفقة» وحملة «الظهر يركب والدر يشرب» جملة خبرية في معنى الإنشاء مثل: (والوالدات يرضعن أولادهن) (البقرة: ٢٣٣/٢)، ولأن التصرف معاوضة، والمعاوضة تقتضي المساواة بين البديلين.  
**دليل أن الحنابلة قالوا:**

إن شرط في الرهن أن ينتفع به المرتهن، فالشرط فاسد؛ لأنه ينافي مقتضى الرهن، وأما الرهن في البيع فجاز لأنه بيع وإجارة كما قال الشافعية.

إذاً تباينت الآراء الفقهية فيمن يحق له الانتفاع بالأصل المرهون في المذاهب الأربعة بين الدائن والمدين إجازة ومنعاً. والمعايير الضابطة هي: ملكية الأصل، وحاجته إلى تكلفة، وكونه ناجم عن قرض أو دين.

— **الحنفية:** منعوا كلا من الراهن (المدين) والمرتهن (الدائن) من الانتفاع بالأصل المرهون إلا بإذن الطرف الآخر، وفريق منهم رؤوا في اشتراط انتفاع الراهن شبهة الربا، فإذا لم يشترط جاز لأنه صار تبرعاً.

- **المالكية:** منعوا انتفاع الراهن (المدين) بالعين المرهونة.
- وبالنسبة للمرتهن (الدائن)، فإذا أذن له الراهن بذلك أو اشترط المرتهن المنفعة؛ وكان ديناً جاز الانتفاع لأنه بيع وإجارة<sup>1</sup>؛ فإن كان قرضاً فلا يجوز الانتفاع بالمرهون.
- **الشافعية:** ليس للمرتهن (الدائن) الانتفاع كالمالكية، إلا إذا كان الرهن مشروطاً في عقد البيع (أي ديناً)؛ جازت المنفعة للمرتهن لأنه جمع بين بيع وإجارة. وأجازوا للراهن (المدين) كل انتفاع طالما أن الأصل المرهون لا ينقص بسبب ذلك الانتفاع.
- **الحنابلة:** بالنسبة للمرتهن (الدائن)؛ ميزوا بين:
- \* الأصل الذي لا يحتاج إلى تكلفة كالدار والمتاع وهذا يحتاج إذناً، فإن كان الرهن من قرض لم يجز إلا بأجر المثل، وإن كان من دين جاز للمرتهن (الدائن) الانتفاع من الرهن ولو مع المحاباة في الأجرة.
- \* أما إن كان الأصل يحتاج تكلفة ومؤنة كالحيوان فيجوز للمرتهن (الدائن) الانتفاع به بقدر نفقته حتى إن لم يأذن الراهن له بذلك.
- ولفهم آليات استخدام المصلحة المرسله وسد الذريعة بشكل مناسب، يمكن<sup>2</sup> النظر إلى سلوك المذاهب الأربعة تجاه الانتفاع بالرهن؛ لنميز بين ثلاثة مواقف:

<sup>1</sup> ويأخذ المرتهن (الدائن) المنفعة لنفسه مجاناً أو تحسب عليه من الدين.

<sup>2</sup> للمؤلف، فقه الابتكار المالي بين التثبت والتهافت، ص ٧٩١.

- رجح الشافعية المصالح المرسله لمصلحة الراهن (المدين)، واتجهت المذاهب الأخرى إلى سد الذريعة أمام انتفاعه؛ وذلك بدرجات مختلفة.
- رجح الحنابلة المصالح المرسله لمصلحة المرتهن الدائن، واتجهت المذاهب الأخرى إلى سد الذريعة أمام انتفاعه؛ وذلك بدرجات مختلفة.
- أما المالكية فرجحوا سد الذريعة كلياً أمام انتفاع كل من المدين والدائن على السواء دون مراعاة لأي مصلحة ابتعاداً عن شبهة الربا؛ فذرائع ووسائل المتحايلين لا تنتهي.

المصالح المرسله: للراهن (المدين)	سد الذرائع		
الشافعية	الحنفية		
		الحنابلة	
			المالكية
المصالح المرسله: للمرتهن (الدائن)	سد الذرائع		
الحنابلة	الحنفية		
		الشافعية	
			المالكية



## المحقق ج: خلاصة التحقيق في بيان حكم التقليد

### والتلفيق

الشيخ عبد الغني النابلسي - رحمه الله (١٠٩٠ - ١١٤٣ هـ)

الحمد لله ولي التوفيق، والشكر له على الهداية إلى حقيقة التحقيق، والصلاة والسلام على رسوله محمد وعلى آله وأصحابه وتابعيه، وأنصاره وأحزابه السالكين على أقوم طريق.

أما بعد، فيقول العبد الفقير إلى مولاه الخبير عبد الغني النابلسي الحنفي، علمه الله تعالى ما لم يعلم وأدامه سالكا على السنن الأقوم:

قد اطلعت على رسالة في حكم التقليد في المذهب، صنفها مفتي البلد الحرام مكة المشرفة على جميع بلاد الإسلام، وهو الشيخ محمد عبد العظيم ابن المنلا فروع رحمه الله تعالى وعفا عنه. وقد اشتملت على ستة مقاصد، لم تتحرر على وجه الصواب لكل قاصد.

فالمقصد الأول: هل على الإنسان التزام مذهب معين أم لا؟ والثاني: هل موافقة المذهب من غير علم به كافية أم لا؟ والثالث: هل يجوز التقليد من غير اعتقاد الأرجحية فيما قلده أم لا؟ والرابع: ما حكم الاقتداء بالمخالف؟ وهل العبرة في ذلك لرأي المقتدي أو الإمام؟ والخامس: هل يجوز التقليد بعد الفعل أم لا؟ والسادس: في بيان حكم التلفيق.

فطلب مني بعض الأصحاب تحقيق هذه المقاصد المهمة على وجه الصواب، مخافة أن يغتر بما لم يحرر أهل البداية من الطلاب، فشرعت في ذلك مستعيناً بالتقدير المالك، وقد سميت ما شرعت فيه: خلاصة التحقيق في بيان حكم التقليد والتلفيق. والله حسبي ونعم الوكيل، وعلى الله قصد السبيل - أ هـ.

### مطلب: هل على الإنسان التزام مذهب معين أم لا؟

المقصد الأول: فهل على الإنسان التزام مذهب معين أم لا؟ اعلم أو لا - علمك الله تعالى كل خير - أن مذاهب السلف الماضين من الصحابة والتابعين وتابعي التابعين - رضوان الله تعالى عليهم أجمعين - كثيرة لا تكاد تنحصر الآن عدداً، أو كلها اجتهادات استوفت الشروط، فاستفادت من الله تعالى معونة ومدد ولا يجوز لأحد الطعن في شيء منها أبداً. كما قال الشيخ عبدالرؤوف المناوي رحمه الله في شرح الجامع الأسيوطي:

"ويجب علينا أن نعتقد أن الأئمة الأربعة والسفنيان - يعني سفيان الثوري، وسفيان بن عيينة - والأوزاعي، وداود الظاهري، وإسحاق بن راهويه، وسائر الأئمة على هدى، ولا التفات لمن تكلم فيهم بما هم بريئون منه." انتهى.

وفي جمع الجوامع: وأن الشافعي، ومالك، وأبا حنيفة، والسفنيان، وأحمد، والأوزاعي، وإسحاق، وداود، وسائر أئمة المسلمين على هدى من ربهم.

وقال الشارح المحلي: ولا التفات لمن تكلم فيهم بما هم بريئون منه. انتهى.

قلت: فإن من اشتمل على ما يعاب به في الدين ولم يطعن فيه أحد، فلا إثم على من لم يطعن، وأما إذا لم يشتمل على شيء من ذلك، ووقع الطعن من أحد، فالإثم على الطاعن. قال تعالى: تلك أمة قد خلت لهما ما كسبت ولكم ما كسبتم ولا تسألون عما كانوا يعملون. وأما تقليد مذهب من مذاهبهم الآن غير المذاهب الأربعة، فلا يجوز لأنقصان في مذاهبهم، ورجحان المذاهب الأربعة عليهم، لأن فيهم الخلفاء المفضلين على جميع الأمة، بل لعدم تدوين مذاهبهم وعدم معرفتنا الآن بشروطها وقيودها، وعدم وصول ذلك إلينا بطريق التواتر، حتى لو وصل إلينا شيء من ذلك كذلك جاز لنا تقليده، لكنه

لم يصل كذلك. قال المناوي رحمه الله تعالى في كتابه المذكور: لا يجوز تقليد الصحابة، وكذا تقليد التابعين؛ كما قاله إمام الحرمين من كل من لم يدون مذهبه، فيمتنع تقليد غير الأربعة في القضاء والإفتاء، لأن المذاهب الأربعة انتشرت وتحررت، حتى ظهر تقليد مطلقها، وتخصيص عامتها، بخلاف غيرهم لانقراض أتباعهم، وقد نقل الإمام الرازي إجماع المحققين على منع العوام من تقليد أعيان الصحابة وأكابرهم. قال المناوي رحمه الله تعالى: نعم يجوز لغير عامي من الفقهاء تقليد غير الأربعة، في العمل لنفسه إن علم نسبه لمن يجوز تقليده، وجمع شروطه عنده، لكن بشرط أن لا يتتبع الرخص، بأن يأخذ من مذهب الأهلون بحيث تنحل رتبة التكليف من عنقه، وإلا من يجز. وقال في الأشباه والنظائر لابن نجيم الحنفي رحمه الله تعالى إنه: صرح في التحرير لابن الهمام إن الإجماع انعقد على

عدم العمل بمذهب يخالف الأربعة لانضباط مذاهبهم، واشتهارها وكثرة اتباعها. انتهى.

إذا علمت هذا، فاعلم أن المذاهب الآن التي يجوز تقليدها هي هذه المذاهب الأربعة لا غير. انحصر الآن العمل بشريعة محمد في العمل بما ذهب إليه أحد الأربعة فقط على العموم، فالأمر المتفق عليه المعلوم من الدين بالضرورة، لا يحتاج إلى التقليد فيه لأحد الأربعة، كفرضية الصلاة، والصوم، والزكاة، والحج، ونحوها، وحرمة الزنا، واللواط، وشرب الخمر، والقتل، والسرقه، والغصب، وما أشبه ذلك. والأمر المختلف فيه هو الذي يحتاج إلى التقليد فيه، فإذا قلد فيه الإنسان مذهباً معيناً من المذاهب الأربعة، فهل يلزم ذلك الإنسان الدوم عليه، أو يجوز له الانتقال عنه؟ قال الشيخ الإمام أبو عبد الله محمد بن عبد الملك البغدادي الحنفي – رحمه الله تعالى – في رسالة له عملها في بيان حقيقة التقليد. اعلم أن:

التقليد هو قبول قول الغير من غير معرفة دليله،  
وأما معرفة دليله فليس إلا وظيفة المجتهد

والتقليد مناط العمل، فكما:

لا يجوز للمجتهد العمل في الوقائع إلا باجتهاده ورأيه

كذلك لا يجوز للمقلد العلم في كل واقعة من الأعمال والأحكام إلا بتقليده، واستفتائه من مفت مجتهد، أو حامل فقه، وقالوا:

الواجب على المقلد المطلق اتباع مجتهد في جميع المسائل

فلا يجوز له العمل في واقعة إلا بتقليد مجتهد، أي مجتهد كان وأما إذا كان مجتهدا في البعض فقد اختلف فيه، فقيل: يقلد فيما يعجز فيه عن الاجتهاد ويمتهد فيما لا يعجز بناء على التجزيء في الاجتهاد وهو الراجح عد الأكثر، والمقلد إذا اتبع أحد المجتهدين وأخذ بقوله، وعمل بموجبه، يجوز له أن يقلد غير ذلك المتهد في حكم آخر يعمل به، كمن قلد أبا حنيفة - رحمه الله تعالى - أو لا في مسألة، وثانيا الشافعي رحمه الله تعالى في أخرى، كذا صرح ابن الهمام في كتابه التحرير في علم الأصول؛ وبه قال الآمدي وابن الحاجب. قال ابن الهمام: وذلك للقطع بأنهم في كل عصر كانوا يستفتون مرة واحدا، ومرة غيره، غير ملتزمين مفتيا معينا. وهذا إلا لم يلتزم حكما بخصوصه، ولم يعلم هذا الحكم سابقا، وأما إذا علم به بعد أن قلده فيه فلا يرجع فيه باتفاق العلماء، كذا قاله الآمدي وابن الحاجب. قال ابن الهمام: حكم المقلد في المسألة الاجتهادية كالمجتهد، فإنه إذا كان له رأيين في مسألة وعمل بأحدهما يتعين له ما عمل به، وأمضاه بالعمل فلا يرجع عنه إلى غيره إلا بترجيح ذلك الغير، كمن اشتبهت عليه القبلة في جهتين، أو جهات، فاختر واحدة يتعين له هذه الجهة ما لم يرجح الآخر، وكذا القاضي فيما له رأيين فيه بعد أن حكم وأمضاه بالحكم في أحدهما، فالمقلد إذا عمل بحكم من مذهب لا يرجع عنه إلى آخر، من مذهب آخر. انتهى كلام ابن الهمام. واعلم أن مذهب الجمهور، والذي اختاره ابن الهمام:

---

أن أصل الالتزام ليس بواجب ابتداء، بل يجوز لكل أحد أن يستفتي في كل واقعة عند أي مفت اختاره، ويعمل بحكمه

---

كما كان في القرون الفاضلة من الصحابة والتابعين رضوان الله عليهم أجمعين .  
ونقل صاحب العقد الفريد عن الإمام النووي ما يعضد هذا المذهب حيث قال :

والذي يقتضيه الدليل أنه لا يلزم التمدّ به بمذهب معين، بل يستفتي من شاء ومن  
اتفق، لكن من غير تلقط الرخص، ففعل من منعه شاء لم يثق بعدم تلقطه

انتهى كلام النووي .

وقال ابن الهمام في كتابه "التحرير" : فلو التزم المقلد مذهبا معيناً كأبي حنيفة  
والشافعي، ففعل : تلزمه . انتهى . يعني الاستمرار عليه فلا يعدل عنه في مسألة من  
المسائل من مذهب آخر، لأنه بالتزامه يصير ملزوماً به كما التزم مذهبه في حادثة  
معينة ولأنه اعتقد أن المذهب الذي انتسب إليه هو الصواب فعليه الوفاء بموجب  
اعتقاده، كذا في شرح التحرير لابن أمير حاج . وقيل : لا يلزمه وهو الأصح لما وجهه  
الرافعي وغيره، بأن التزامه غير ملزم إذ لا واجب إلا ( ما ) أوجبه الله ورسوله، ولم  
يوجب الله تعالى ورسوله على أحد من الناس أن يتمذهب لرجل من الأمة فيقلد  
دينه في كل ما يأتي ويذر غيره، ولا قائل به أحد من المجتهدين، أن من تبني فلا  
يتبع أحد غيري . إلا هنا كلام البغدادي في رسالته . وفي شرح الجوامع للمحلي –  
رحمه الله تعالى والأصح أنه يجب على العامي وغيره ممن لم تبلغ رتبته الاجتهاد  
التزام مذهب معين من مذاهب المجتهدين، ثم في خروجه عنه أقوال :

أحدها : لا يجوز لأنه التزمه وإن لم يجب التزامها .

ثانيها : يجوز، والتزام ما لا يلزم غير ملزم .

ثالثها: لا يجوز في بعض المسائل، ويجوز في بعض توسط ا بين القولين، والجواز في غير ما عمل به أخذ مما تقدم، في عمل غير الملتزم، فإنه إذا لم يجز له الرجوع - قال ابن الحاجب كالأمدي اتفاقا - فالملتزم أولى بذلك، وقد حكيا منه الجواز ويقيد بما قلناه يعني في غير ما عمل به .

وقيل: لا يجب عليه التزام مذهب معين، فله أن يأخذ فيما يقع له هذا المذهب تارة وبغيره أخرى وهكذا. انتهى. وقال والدي - رحمه الله تعالى - في شرحه على شرح الدرر: روى البيهقي في المدخل بسنده عن ابن عباس - رضي الله عنهما -، أنه قال: قال رسول الله: "مهما أوتيتم من كتاب الله فاعمل به لا عذر لأحد في تركه، فإن لم يكن في كتاب الله فسنة مني ماضية، فإن لم تكن في سنة مني فما قاله أصحابي، إن أصحابي بمنزلة النجوم في السماء، فأيما أخذتم به اهتديتم، واختلاف أصحابي لكم رحمة".

قال الجلال السيوطي في "جزيل المواهب": في هذا الحديث فوائد؛ إخباره باختلاف المذاهب بعده في الفروع، وذلك من معجزاته أنه من الإخبار بالمغيبات والتخيير للمكلف في الأخذ بأيها شاء من غير تعيين لأحدها، ويستنبط منه أن كل المجتهدين على هدى، من غير تعيين لأحدها، ولكنهم على حق فلا لوم على أحد منهم، ولا ينسب إلى أحد منهم تخطيئه لقوله: "فأيما أخذتم به اهتديتم".

وأخرج الخطيب البغدادي في كتاب "الرواة" عن مالك عن طريق إسماعيل بن أبي المحامد، قال هارون الرشيد لمالك بن أنس: يا أبا عبد الله! تكتب هذه الكتب وتفرقها في آفاق الإسلام لتحمل عليها الأمة؟! قال: يا أمير المؤمنين!

إن اختلاف العلماء رحمة من الله على هذه الأمة، كل يتبع ما صح عنده، وكل على هدى، وكل يريد الله

ثم قال الجلال السيوطي: واعلم أن اختلاف المذاهب في هذه الملة نعمة كبيرة، وفضيلة جزيلة عظيمة، وله سر لطيف أدركه العالمون، وعمي عنه الجاهلون، حتى سمعت بعض الجهال يقول: النبي جاء بشرع واحد فمن أين مذاهب أربعة؟ ومن العجيب أيضا من يأخذ في تفضيل بعض المذاهب على بعض تفضي لا يؤدي إلى تنقيص المفضل عليه وسقوطه، وربما أدى إلى الخصام بين السفهاء، وصارت عصبية وحمية الجاهلية، والعلماء مترهون عن ذلك وقد وقع الاختلاف في الفروع بين الصحابة رضي الله تعالى عنهم وهم خير الأمة، فما خصم أحد منهم أحدا، ولا عادى أحد منهم أحداً ولا نسب أحد إلى أحد خط أو لا قصورا، والسر الذي أشرت إليه قد استنبطته من حديث: "إن اختلاف هذه الأمة رحمة لها وكان اختلاف الأمم السابقة عذابا وهلاكاً. فعرف بذلك أن اختلاف المذاهب في هذه الملة خصيصة فاضلة لهذه الأمة، وتوسيع في هذه الشريعة السمحة السهلة، فكان الأنبياء - صلوات الله عليهم - يبعث أحدهم بشرع واحد وحكم واحد، حتى أنه من ضيق شريعتهم لم يكن فيها تخيير في كثير من الفروع التي شرع فيها التخيير في شريعتنا، كتحریم عدم القصاص في شريعة اليهود، وتحتم الدية في شريعة



النصارى، وهذه الشريعة وقع فيها التخيير بين أمرين: شرع كل منهما في ملة كالقصاص والدية، فكأنما جمعت بين الشرعين معا، وزادت حسنا بشرع ثالث وهو التخيير، ومن ذلك مشروعية الاختلاف في الفروع، فكانت المذاهب على اختلافها كشرائع متعددة كل مأمور به في هذه الشريعة، فصارت هذه الشريعة كأنها عدة شرائع بعث النبي بجميعها، انتهى كلامه مختصرا. وإنما ذكرناه لإفادته ما نحن بصدده من عدم التزام مذهب معين من المذاهب الأربعة، مع ذكر الفوائد الجليلة. والحاصل: أن العلماء اختلفوا في لزوم مذهب معين، وصحح كل أحد منهم ما ذهب إليه، وعدم اللزم هو الراجح كما ذكرناه بعد أن لا يخرج عن المذاهب الأربعة، والله ولي التوفيق.

### أما المقصد السادس: فهو في بيان حكم التلفيق

وهو الأهم الأعم؛ فاعلم أولا أن الناس على قسمين: اجتهاد مطلق واجتهاد مقيد. (١) فأهل الاجتهاد المطلق لا يجوز لهم تقلد غيرهم مطلقا، وإنما الواجب عليهم العمل باجتهادهم، كما ذكرناه فيما سبق، وأهل الاجتهاد المقيد يجب عليهم تقليد أهل الاجتهاد المطلق في أصول مذاهبهم فقط دون الفروع، كأبي يوسف ومحمد ونحوهما من أهل اجتهاد المقيد. والظاهر أنهم لا يختص وجوب تقليدهم في الأصول لأهل الاجتهاد المطلق بمجتهد دون مجتهد، بل يجوز لهم تقليد أصول أي مجتهد أرادوا. ويحمل على هذا واقعة أبي يوسف رحمه الله تعالى كما ذكرنا، وكل ما ورد من هذا التقليد يخرج على ذلك.

( ٢ ) أما غير المجتهدين فهم عامة الناس، فلا يجب عليهم التزام العمل بمذهب معين من المذاهب الأربعة على القول الراجح كما سبق، بل يجوز لكل أحد منهم أن يعمل في عبادة أو معاملة على أي مذهب شاء، لكن بعد استيفاء جميع الشروط التي يشترطها ذلك المذهب، وإلا كان عمله باطلا بإجماع كما سنذكره. ولا يلزمه اعتقاد أرجحية ذلك المذهب الذي قلده، والأولى اعتقاد الأرجحية للخروج من الخلاف في ذلك كما تقدم بيانه، ومتى عمل عبادة أو معاملة ملفقة أخذ لها من كل مذهب قولا بقول به صاحب المذهب الآخر فقد خرج عن المذاهب الأربعة، واخترع له مذهباً خاصاً بعبادته باطلة، ومعاملته غير صحيحة وهو متلاعب في الدين، وغير عامل بمذهب من مذاهب المجتهدين، لأنه لو سأل كل مفت من أهل المذاهب الأربعة فلا يسوغ له أن يفتي بصحة تلك العبادة أو المعاملة لفقد شروط صحتها عنده فأين قولهم: "العامي لا مذهب له" يعني معينا كما ذكرنا، وإنما مذهبه فتوى مفتيه، فأى فقيه أفتاه جاز له العمل بقوله، كما صرح به في البحر وغيره في قضاء الفوائت. وأي مفت شافعي يفتي بصحة الوضوء من غير نية ولا ترتيب؟! وأي مالكي يفتي بصحة الوضوء من غير ذلك ولا موالاة؟! وأي حنبلي يفتي بصحة الوضوء من غير تسمية! فلو توضأ رجل من ماء القلتين المذكور من غير خلاف فلو حكم هو بصحته وهو مقلد لكان مخترعاً مذهباً خامساً كما ذكرنا، وذلك باطل حتى ولو كان مجتهداً لا يسوغ له إحداث قول خامس يخالف ما اجتمعت عليه الأئمة الأربعة على ما سنذكره، فكيف وهو

مقلد؟ ! وقد صرح الأصوليون في مبحث الإجماع . بذلك قال في التوضيح شرح التنقيح لصدر الشريعة : إذا اختلف الصحابة في قولين يكون إجماعا على نفي قول ثالث عندنا، وأما في غير الصحابة فكذا عند بعض مشايخنا وبعضهم خصوا ذلك بالصحابة، إذ لا يجوز أن يظن م الجهل أصلا، نظيره أنهم : اختلفوا في عدة حامل توفي عنها زوجها، فعند البعض تعتد بأبعد الأجلين، وعند البعض بوضع الحمل . فالإكتفاء بالأشهر قبل وضع الحمل قول ثالث لم يقل به أحد . واختلفوا في فسخ النكاح بالعيوب الخمسة، فعند البعض لا فسخ في شيء منها، وعند البعض حق الفسخ ثابت في كل منها . فالفسخ في البعض دون البعض قول ثالث، لم يقل به أحد . واختلفوا في الخارج من السبيلين، فعند البعض غسل المخرج فقط واجب، وعند البعض غسل الأعضاء الأربعة فقط واجب . فشمول العدم أو شمول الوجود ثالث لم يقل به أحد . وأيضا الخروج من غير السبيلين ناقض عندنا، لامس المرأة، وعند الشافعي رحمه الله تعالى : المس ناقض لا الخروج، فشمول الوجود أو شمول العدم لم يقل به أحد . وقال بعض المتأخرين : الحق هو التفضيل، وهو أن القول الثالث إن استلزم إبطال ما أجمعوا عليه لم يجز إحداثه، وإلا جاز .

مثال الأول : الصورة الأولى فإن الإكتفاء بالأشهر قبل الوضع منتف إجماعا، إما لأن الواجب أبعد الأجلين، وإما لأن الواجب وضع الحمل، فهذا يسمى إجماعا مركبا، فأية الاشتراك وهو عدم الإكتفاء بالأشهر مجمع عليه . ومثال الثاني : الأمثلة الأخيرة، وأنه ليس في كل صورة إلا مخالفة مذهب واحد لا مخالفة الإجماع، ولو

كان مثل هذا مردودا يلزم كل مجتهد وافق صحابيا أو مجتهدا في مسألة يلزمه أن يوافقها في جميع المسائل، وهذا باطل إجماعا. ثم بسط الكلام في ذلك، ثم قال: فإن من احتجم ومس المرأة لا تجوز صلاته بالإجماع. أما عندما فلالاحتجام، وأما عند الشافعي رضي الله تعالى عنه فللمس. فالذي يخطر ببالي أنه لا يقال: "إن هذه الصلاة باطلة بالإجماع" لأن الحكم عندنا أنها لا تجوز للاحتجام، والحكم عند الشافعي رحمه الله تعالى أنها لا تجوز للمس، وكل من الحكمين منفصل عن الآخر، لا تعلق لأحدهما بالآخر، فيمكن أن أبا حنيفة يكون مخطئاً في الخروج ومصيب في المس، والشافعي رحمه الله تعالى يكون مخطئاً في المس مصيباً في الخروج، إذ ليس من ضرورة كونه مخطئاً في أحدهما أن يكون مخطئاً في الآخر، إلى آخر ما بسطه من الكلام. وقال السعد التفتازاني رحمه الله تعالى في التلويح حاشية التوضيح وإنما قال: فالذي يخطر ببالي، لأن الظاهر أنه لا خلاف في بطلان الصلاة، وإنما الخلاف في جهة البطلان فالجهتان متحدان لا تغاير بينهما أصلاً وإنما التغاير في العلة. انتهى. وقال في مرآة الأصول للمنلا خسرو - رحمه الله تعالى - : أهل العصر الأول إذا اختلفوا على قولين يكون إجماعاً على نفي قول ثالث، وبعضهم خصوا لخلاف بالصحابة، وإنما يستقيم عند من حصر الإجماع على الصحابة، فالأصح الإطلاق انتهى. وقال المحلي رحمه الله تعالى في شرح جمع الجوامع، في بحث الإجماع: وخرقه بالمخالفة حرام للتواعد عليه حيث توعد على اتباع غير سبيل المؤمنين في الآية فعلم تحريم قول ثالث في مسألة اختلف أهل عصر فيها على قولين

وإحداث التفصيل بين مسألتين لم يفصل بينهما أهل عصر إن خرقاه، أي إن خرق الثالث، والتفصيل الإجماع بأن خالفا ما اتفق عليه أهل العصر بخلاف ما إذا لم يخرقاه، وقيل: هما خارقان مطلقا أي أبدا لأن الاختلاف على قولين يستلزم الاتفاق على امتناع العدول عنهما. وعدم التفصيل بين مسألتين يستلزم الاتفاق على امتناعه وتماهه مفصل هناك. إذا علمت هذا لم تتوقف في بطلان العمل الملقق من مذهبين أو ثلاثة أو أربعة، إذ التلفيق في مثل ذلك خرق للإجماع، فلا يجوز للمجتهد، فما بالك بالمقلد القاصر؟! وإن أردت صريح النقول من كتب الفروع فأنا أذكر لك ما يحضرني من ذلك. قال الشيخ قاسم رحمه الله تعالى في "تصحيح القدوري": قال الإمام الحسن الخطيب في كتاب "الفتاوى": المفتي على مذهب إذا أفتى بكون الشيء كذا على مذهب إمام ليس له أن يقلد غيره، ويفتي بخلافه لأنه محض تشهي. وقال أيضا: إنه بالتزامه مذهب إمام يكلف به ما لم يظهر له بخلاف المجتهد، حيث ينتقل من إمارة إلى إمارة. ووجه هذا مسألة الأصول التي حكى فيها الاتفاق وقالوا لا يصح التقليد في شيء مركب من اجتهادين مختلفين بالإجماع، ومثلوا له بما إذا توضأ ومسح بعض شعره ثم صلى بنجاسة الكلب. قال في كتاب "توفيق الحكام على غوامض الأحكام": بطلت بالإجماع. وقال فيه: "والحكم الملقق باطل بإجماع المسلمين. انتهى". وقال الشيخ محمد البغدادي الحنفي رحمه الله تعالى في رسالة التقليد: اعلم أن الصحة تقليد المذهب المخالف بشروط: منها: ما ذكره ابن الهمام في تحريره أنه إن عمل المقلد بحكم من أحكام مذهبه

الذي تقلده لا يرجع عنه، ويقلد مذهبا آخر وفي غير ما عمل به له أن يقلد غيره من المجتهدين. الثاني: ما نقله ابن الهمام عن القرافي واعتمد عليه في تحريره أن لا يترتب على تقليد من قلده، أولا ما يجتمع على بطلانه كلا المذهبين فمن قلد الشافعي رحمه الله تعالى في عدم فرضية الدلك للأعضاء المغسولة في الوضوء والغسل، ومالك افي عدم نقض اللمس بلا شهوة للوضوء، فتوضأ ولمس بلا شهوة وصلى. إن كان الوضوء بذلك صحت صلاته عن مالك والشافعي انتهى كلام ابن الهمام مع شرحه. الثالث: أن لا يتتبع الرخص ويلتقطها، وهذا الشرط اعتبره الإمام النووي وغيره، لكن ابن الهمام لم يعتبره ولم يلتفت إلهي، وبعضهم شرط أن لا يكون ما قلده مخالفا لصريح الكتاب والسنة وإن قال به مجتهد. وهذا الشرط أيضا لما لم يكن معتبرا عند المحققين لم يذكره ابن الهمام لا ردا ولا قبولا. ثم ذكر الشيخ محمد البغدادي رحمه الله تعالى في أحوال المقلد: أن من أحواله أن لا يجتمع من تقليده حالة مركبة ممتنعة بالإجماع كما ذكره ابن الهمام بقوله: "أن لا يترتب عليه ما يجتمع على بطلانه كالمذهبين" فهذه الصورة مما يمنع التقليد فيها عند الجمهور، مثاله: كمن صلى بخروج الدم من غير السبيلين تقليدا للإمام الشافعي رحمه الله تعالى والمقلد حنفي المذهب ولم يزل النجاسة القليلة عن بدنه أو ثوبه بناء على مذهبه، فصلاته حينئذ باطلة بالاتفاق، أما على مذهبه فلخروج النجاسة من البدن، وأما على مذهب من قلده فقليل النجاسة مانعة عند الشافعي رحمه الله تعالى. وذكر صاحب العقد الفريد عن الإمام الإسنوي من الشافعية أنه

قال: "إذا نحك بلا ولي تقليدا لأبي حنيفة رحمه الله تعالى، أو بلا شهود تقليدا للإمام مالك رحمه الله تعالى ووطئ لا يحد ولو نحك بلا ولي ولا شهود أيضا تقليدا لهما حد كما قاله الرافعي . لأن الإمامين أبا حنيفة ومالك قد اتفقا على البطلان . " انتهى كلامه وهذا الشرط أصعب الشروط على العوام ولهذا قالوا لا يصح للعامي التقليد إلا بالاستفتاء عن خصوص ما أراد تقليده . انتهى كلام الشيخ محمد البغدادي رحمه الله تعالى . وقال الشيخ الرملي الشافعي رحمه الله تعالى في شرح الوقاية: "إذا دونت المذاهب وانتقل المقلد من مذهب إلى مذهب جاز ولو قلّد مجتهداً في مسائل أخرى جاز، لكن لا يتبع الرخص، وإذا استفتى فأفتاه مفت لزمه الأخذ بقوله: إن لم يكن هناك مفت آخر وإلا فلا إذ له سؤال غيره . وشرط تقليد مذهب الغير أن لا يكون موقع افي أمر يجتمع على إبطاله الإمام الذي كان على مذهبه والإمام الذي انتقل إلى مذهبه فمن قلد مالكا مثلا في عدم النقض باللمس الخالي عن الشهوة فلا بد أن يدل ذلك بدنه ويمسح جميع رأسه . انتهى " .

ونقل الشيخ عبدالرؤوف المناوي الشافعي رحمه الله في شرح الجامع الصغير عن السبكي رحمه الله تعالى: "أن التقليد إن اجتمعت فيه حقيقة مركبة ممتنعة بالإجماع يمتنع . انتهى " .

ونقل والدي رحمه الله تعالى في شرحه على شرح الدرر عن العقد الفريد للشرنبلالي رحمه الله تعالى أنه قال – بعد ذكره النقل العديدة –: "والعبارات

المعتمدة المفيدة فتحصل لنا مما ذكرناه أن له ليس على الإنسان التزام مذهب معين، وأنه يجوز له العمل بما يخالف ما علمه على مذهبه مقلداً غير إمامه، مستجمعا شروطه، ويعمل بأمرين متضادين في حادثتين لا تعلق لواحدة منهما بالأخرى، وليس له إبطال عين ما فعله بتقليد إمام آخر، لأن إمضاء الفعل كإمضاء قضاء القاضي لا ينقض". انتهى. فانظر قوله: "مستجمعا شروطه" أي: شروط ذلك الإمام الذي قلده وهو قاض بعدم صحة التلفيق.

وقال الشيخ عبد الرحمن العمادي رحمه الله تعالى في مقدمته: "اعلم أنه يجوز للحنفي تقليد غير إمامه من الأئمة الثلاثة رضي الله عنهم فيما تدعو إليه الضرورة بشرط أن يلتزم جميع ما يوجبه ذلك الإمام في ذلك، مثلاً إذا قلد الشافعي في الوضوء من القلتين فعليه أن يراعي النية والترتيب في الوضوء، والفاحة وتعديل الأركان في الصلاة بذلك الوضوء وإلا كانت الصلاة باطلة إجماعاً فافهم. انتهى. وإن كان قوله: "فيما تدعو إليه الضرورة" – غير لازم لما عرفت من قبل عدم الإنسان لمذهب معين على الراجح. وقد تعقبت ذلك في شرحي لمقدمة العمادي رحمة الله تعالى وبسطت الكلام فيه.

ونقل المناوي رحمه الله تعالى في شرح الجامع الصغير للسيوطي عن المالكية أنه قال في التنقيح للقرافي نقلاً عن الزناتي: "أن جائز إذا لم يجمع بينهما على وجه يخالف الإجماع كمن تزوج بلا صداق ولا ولي ولا شهود فإنه لم يقل به أحد". انتهى. إذا علمت هذا كله ظهر لك بطلان ما ذهب إليه الشيخ محمد بن الفروخ



المكي في رسالته من صحة التلفيق، رأيا منه، وقد استدل عليه بعبارة وقعت في تحرير ابن الهمام ليس معناها ذلك فقال: قد أشار إلى عدم منعه المحقق في التحرير، وأنه لم يدر ما يمنع منه. مع أن عبارة ابن الهمام ليس فيها ذلك، وقد نقلها الشيخ محمد البغدادي رحمه الله تعالى في رسالته عن شرح الهداية المسمى "فتح القدر"، ونقلها أيضا المناوي الشافعي رحمه الله تعالى عن فتح القدير وهي قوله: "التنقل من مذهب إلى مذهب باجتهاد وبرهان إثم يستوجب التغرير، وبلا اجتهاد وبرهان أولى. ثم حقيقة الانتقال إنما تتحقق في مسألة خاصة قلد فيها وعمل بها وإلا فقوله: "قلدت أبا حنيفة فيا أفتى به من المسائل" مثلا، و"التزمت العمل به على الإجمال" - وهو لا يعرف صورها - ليس حقيقة التقليد بل تعليق له، وبه فإن أراد بهذا الالتزام فلا دليل على وجوب اتباع المجتهد بإلزامه نفسه بذلك قولاً أو نية شرعا بل الدليل يقتضى العمل بقول المجتهد فيما يحتاج إليه، لقوله تعالى: (فاسألوا أهل الذكر إن كنتم لا تعلمون) والسؤال إنما يتحقق عند طلب الحكم، وغالب الظن أن مثل هذه الإلزامات من المشايخ لكف الناس عن تتبع الرخص وإلا فأخذ العامي في كل مسألة بقول مجتهد أخذ عليه، وأنا لا أدري ما يمنع هذا من النقل والعقل فكون الإنسان يتتبع ما هو أخف على نفسه من قول مجتهد مسوغ له الاجتهاد ما علمت من الشرع ذمة عليه وكان صلى الله عليه وسلم يحب ما خف على أمته". إلى هنا كلام ابن الهمام.

فانظر كيف فهم منه هذا القاصر الفهم أن مراده صحة التلفيق؛ فأخذ العامي في كل مسألة بقول مجتهد أخف عليه، فإن المراد بالمسألة تمام الحكم لا بعضه لأنه في مقابلة التزام مذهب معين، وقد صرح في كتابه التحرير المذكور بمنع التلفيق، فكيف الإشارة تعارض الصريح على فرض صحتها؟ واستدل أيضا بعبارة وقعت لابن نجيم رحمه الله تعالى في رسالة له عملها في بيع الوقف لا على وجه الاستبدال، وعبارته: قال مولانا قاضي خان في فتاواه: "ولو باع أرض الوقف بثمن غبن فاحش لا يجوز بيعه في قول أبي يوسف وهلال لأن القيم بمرتلة الواقف فلا يملك البيع بغبن فاحش ولو كان أبو حنيفة يجوز الوقف بشرط الاستبدال لجاز بيع القيم إذا كان بغبن فاحش كالوكيل بالبيع". انتهى كلام قاضي خان. قال ابن نجيم رحمه الله تعالى: ويمكن أن تؤخذ صحة الاستبدال بقول أبي يوسف وصحة البيع بغبن فاحش بقول أبي حنيفة بناء على جواز التلفيق في الحكم من قولين.

قال في الفتاوي البزازية من كتاب الصلاة من فصل زلة القارئ: ومن علماء خوارزم من اختار عدم الفساد بالخطأ في القراءة أخذ بمذهب الإمام الشافعي فقليل له: مذهبه في غير الفاتحة، قال: اخترت من مذهبه الإطلاق وترك القيد لما تقرر في كلام محمد رحمه الله تعالى: أن المجتهد يتبع الدليل لا القائل حتى صح القضاء بصحة النكاح بعبارة النساء على الغائب، انتهى كلام البزازية. وما وقع في آخر تحرير ابن الهمام من منع التلفيق، إنما عزاه لبعض المتأخرين وليس هذا المذهب. انتهت عبارة ابن نجيم رحمه الله تعالى. فأما نقله عن قاضي خان جواز التلفيق

منقول أبي حنيفة وأبي يوسف فهو تلفيق من مذهب واحد إذ أصول القولين واحدة على أن مسألة البيع بغبن فاحش لا يصح في قول أبي يوسف وهلال لأن القيم كالوكيل ولو أجاز أبو حنيفة الوقف بشرط الاستبدال لأجاز البيع بالغبن الفاحش كما هو مذهبه في بيع الوكيل به، فأين التلفيق في هذا؟ وأما واقعة بعض علماء خوازم في تلفيقه المذكور فهي مشروطة بالاجتهاد كما صرح به بعد ذلك بقوله لما تقرر من كلام محمد: " أن المجتهد يتبع الدليل " أي دليل المجتهد الآخر الذي أراد موافقته في ذلك الحكم لا القائل أن لا يتبع قول المجتهد الآخر لأن المجتهد لا يسوغ له اتباع مجتهد آخر. ومن هذا الباب ما ينقل عن الإمام الشافعي رحمه الله تعالى: أنه ترك قنوت الفجر عند ( قبر ) أبي حنيفة رحمه الله تعالى يوم زيارته له في بغداد فإنه محمول على اجتهاده ذلك اليوم فقط في دليل أبي حنيفة رحمه الله تعالى في نسخ قنوت الفجر لرجحان دليله عنده، ثم رجح بعده إلى اجتهاده، ولا يقاس المقلد على المجتهد في هذا الأمر عند كل واقعة وإن جاز للمقلد اتباع المجتهد في هذا الواقعة بعينها إن دام المجتهد فيها على ما ذهب إليه من الموافقة للمجتهد الآخر وإن رجع بطل الحكم بصحة ذلك، وهذا كله على القول بجواز الاجتهاد المخالف للإجماع على قولين أو ثلاثة كما سبق بيانه. وأما قول ابن نجيم رحمه الله تعالى: " وليس هذا المذهب ". فيحتمل رجوعه إلى الغير ولبعض المتأخرين لقربه، ويحتمل رجوعه إلى منع التلفيق فيكون مراده أن منع التلفيق مطلق المتبادر من عبارة ابن الهمام سواء كان في المجتهد وغيره ومن مذهب ومن

مذاهب ليس هو المذهب بل يسوغ الحكم بذلك للقاضي المجتهد ولو على قول لا سيما من مذهب واحد كما هي مسألة المبرهن عليها قبل ذلك على أن كلام ابن نجيم هذا وإن فرضنا صحة دلالة على جواز التلفيق مطلقا لا يناقض ما سبق التصريح به من عبارات كتب الأصول والفروع في منع التلفيق بالإجماع وأين الصريح من الإشارة؟ ولا بن نجيم رحمه الله تعالى - في كتابه "شرح الكتر" - صريحة في اشتراط المراعاة من الإمام لصحة الاقتداء بالمخالف فكيف يكن قائلا في عبارة هذه بصحة التلفيق مطلقا من مجتهد ومقلد . وقد استدل مصنف الرسالة أيضا بواقعة أبي يوسف المذكورة فيما سبق على صحة التلفيق قائلا فقد حصل التلفيق منه وهو أوفى حجة لنا، ومراده أن أبا يوسف صلى على مذهبه وإنما قلد في خصوص الوضوء من القلتين وعلى فرض تسليم التلفيق في ذلك فإن المجتهد له أن يجتهد في دليل آخر كما ذكرنا ولا كذلك المقلد على أن صلاة أبي يوسف على مذهب ليست فاسدة على مذهب غيره حتى يكون ذلك تلفيقا . والحاصل أن جميع هذه الوجوه الذي استدل بها هذا القائل بالتلفيق الخارق للإجماع المعتبر بذلك فاسدة لا اعتداد بها ولا يجوز اعتبار ذلك منه لمخالفته للصريح في منع التلفيق كما ذكرنا وإذا كان المجتهد لا يسوغ التلفيق إذ أدى اجتهاده إليه على حسب ما قدمناه فكيف بالمقلد القاصر ولا حول ولا قوة إلا بالله العلي العظيم، وصلى الله على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين .

هذا آخر ما قصدناه في بيان مسألة التقليد والتلفيق، والله الهادي إلى سواء الطريق، لا رب غيره، ولا خير إلا خيره وقد فرغنا من تسويدها نهار الأربعاء رابع عشر جمادى الثاني، سنة خمس وثلاثين ومئة وألف، أحسن الله ختامها.

في صفحات متقدمة عما سبق كتب الشيخ النابلسي:

إن المذاهب التي يجوز تقليدها هي المذاهب الأربعة لا غير؛ أي الحنفي والمالكي والحنبلي والشافعي، فقد انحصر – الآن – العمل بشريعة محمد صلى الله عليه وسلم في العمل بما ذهب إليه أحد هذه الأربعة فقط.

على العموم فالأمر المتفق عليه المعلوم من الدين بالضرورة لا يحتاج إلى التقليد فيه لأحد الأربعة كفرضية الصلاة والصوم والزكاة والحج ونحوها كحرمة الزنا واللواطه وشرب الخمر والقتل والسرقه والغصب وما أشبه ذلك. والأمر المختلف فيه هو الذي يحتاج إلى تقليد فيه.

وإن تقليد مذهب من غير المذاهب الأربعة لا يجوز؛ لا لنقصان في مذاهبهم ورجحان المذاهب الأربعة عليهم، ففيهم الخلفاء المفضلين على جميع الأمة؛ بل:

- لعدم تدوين مذاهبهم وعدم معرفتنا الآن بشروطها وقيودها.
- عدم وصول ذلك إلينا بطريق التواتر.
- لأن المذاهب الأربعة انتشرت وتحررت حتى ظهر تقييد مطلقها وتخصيص عامها بخلاف غيرهم.
- ولانضباط المذاهب الأربعة.

- واشتهارها وكثرة أتباعها.

ويجوز لغير العامي من الفقهاء تقليد غير الأربعة في العمل لنفسه إن علم نسبه لمن يجوز تقليده، وجمع شروطه عنده؛ لكن بشرط أن لا يتبع الرخص بأن يأخذ من كل مذهب الأهلون بحيث تنحل ريقة التكليف من عنقه وإلا لم يجز.

## المحقور : القواعد الكلية وفروعها

الأمور بمقاصدها	اليقين لا يزول بالشك	الضرر يزال	المشقة تجلب التيسير	العادة مُحكَّمة
العبرة في العقود للمقاصد والمعاني لا للألفاظ والمباني	الأصل بقاء ما كان على ما كان	عقود المعاوضات مبناهما على المشاحة، وعقود التبرعات مبناهما على المسامحة	الأمر إذا ضاق اتسع	استعمال الناس حجة يجب العمل به
لا يصح بيع ما قصد به الحرام	شرع من قبلنا شرع لنا إذا لم يرد نص بخلافه	الرد بالعيب	إذا اتسع الأمر ضاق	إنما تُعتبر العادة إذا اطرقت أو غلبت
لا يجوز ضم عوض لعوض ما غير مقصود	الاستصحاب	إذا تعارضت مفسدتان، روعي أعظمها ضرراً بارتكاب أخفهما ويختار أهون الشرين	اليد الغاصبة ضامنة مطلقاً، والأمانة لا تضمن إلا مع التفريط	العبرة للغالب الشائع لا للنادر
لا يجوز ضم عقد لعقد ليس بمقصود	من شك أفعال شيئاً أم لم يفعله فالأصل أنه لم يفعله	الضرورات تُبيح المحظورات	من باع شيئاً دخل فيه ما هو من ضروراته وما اقتضاه شرع أو عرف	المعروف عرفاً كالمشروط شرطاً
لا يُجمع بين معاوضة وتبرع	من تيقن من الفعل وشك في القليل أو الكثير حمل على القليل لأنه المتيقن	الحاجة تُنزل منزلة الضرورة عامة وخاصة	ما لا حرمة له شرعاً لا يُضمن بالإتلاف	الحقيقة تُترك بدلالة العادة

الكتابُ كالحِطابِ	الصُّلح	درءُ المَفسادِ أُولى من جَلَبِ المَنافعِ	الأصلُ براءةِ الذمَّةِ	كل ما صح نفعه صح بيعه إلا بدليل
الإشاراتُ المعهودةُ لأُخرس كالبيان باللسان	الشروط	دفع الضرر واجب	الأصل في الصفات العارضة العدم	من جمع في البيع بين جائز ومحرم صح في الجائز بقسطه
لا يُنكرُ تَغْيِرُ الأحكامِ بتَغْيِرِ الأزمانِ		الضرر الأشد يزال بالضرر الأخف	الأصل في الوكالة الخصوص، وفي المضاربة العموم	المعاريض لا تكون في الشراء والبيع
إعمالُ الكلامِ أُولى من إهماله		يُتحمَّلُ الضررُ الخاصُّ لدَفْعِ الضررِ العامِّ	ما ثبت زماً يحكم ببقائه ما لم يقم الدليل على خلافه	كل ما وجب بيانه فالتعريض فيه حرام
المهجور شرعاً أو عُرفاً كالمتعذر		يجب سدُّ الذرائع أمام المفسدين الباغين التحلل من قيود الشريعة وأحكامها	الأصل إضافة الحادث إلى أقرب أوقاته	الوسائل لها أحكام المقاصد
		تزداد المفسدُ بالحيلة ولا تزول، وتُضاعف ولا تضعف	لا عبرة للدلالة في مقابلة التصريح	كل حيلة أوجبت إبطال حكمة شرعية لا تقبل
		الاضطرار لا يُبطلُ حقَّ الغيرِ	دليل الشيء في الأمر الباطنة يقوم مقامه	لا يجوز تعطيل أمر أو نهْي
		ما حرَّم أخذُه حرِّم إعطاؤه	لا عبرة بالظن البين خطؤه	التزام الشُّبه يُعرِّض للحيل المحذورة



		ما حرّم فعله حرّم طلبه	الأصل في الأشياء الإباحة	الوسيلة يُفسدها التواطؤ
		القبض والحيارة	الأصل في جميع المعاملات هو العدل ومراعاة الطرفين	الأصل تجنّب الشبهات
		الربا		
		الغرر		
		الإفساد		

## المالحق هـ (التحليل الشرعي لبطاقة المراهجة الالكترونية)

يعتبر منتج بطاقة المراهجة الالكترونية منتجاً بديلاً لبطاقات الائتمان التقليدية، وبرأينا؛ فهو إنجاز مميّز يُحسب لمصرف الراجحي، وبسبب عدم إيراد بيانات كافية عن المنتج، اضطررنا إلى تحليل هذا المنتج المركب من نشرته التسويقية المتاحة على موقع مصرف الراجحي الالكتروني<sup>1</sup>؛ للاطلاع على مكونات هذا المنتج؛ ومعرفة إن كان فيه ما يستلزم شرحاً وتفصيلاً؛ حيث وردتنا أسئلة بشأنه.

### وصف المنتج:

ذكر مصرف الراجحي على موقعه الالكتروني نوعين من بطاقة المراهجة ميّز بينهما السقف الائتماني والمزايا الممنوحة لكل منهما. وأوضحت النشرة التسويقية للبطاقة أن الهدف منها: السماح بالسداد المرن عبر التقسيط الشهري للمشتريات بشكل متوافق مع الضوابط الشرعية.

وذكر أنها بطاقة ائتمانية بحد ائتماني مرتفع، فكرتها منح العميل تمويلاً بالطرق المعتادة لدى المصرف.

ثم ذكر بأنه يتم إيداع مبلغ هذا التمويل في حساب بطاقة العميل لاستخدامه في المشتريات أو السحب النقدي.

وذكر أن الربح لهذا التمويل سيكون ١٪ شهرياً يحتسبها المصرف عند تقسيط العميل لمستحقات البطاقة.

وذكر أيضاً تمكن العميل من اختيار سداد بقية المبلغ المستحق على مشترياته في الشهر التالي أو في الشهور اللاحقة.

<sup>1</sup> بنك الراجحي: بطاقة المراهجة سيجنيتشر، بطاقة المراهجة البلاطينية.

## تحليل المنتج:

إنّ المنتج المالي (بطاقة المربحة للأمر بالشراء الالكترونية) هو منتج مركب يتألف من مربحة للأمر بالشراء، وبطاقة سداد الكترونية؛ سواء أكانت مدينة أم دائنة. إن المصارف تقوم عادة بدراسة ائتمانية لعملائها لمعرفة ملاءتهم المالية، فإن استحق العميل تمويلًا ائتمانيًا تم تحديد سقف ائتماني له حسب ملاءته، وبهدف جعل التسويق عملية منظمة ومعيارية للعملاء؛ تُقسم السقوف الائتمانية إلى رموز؛ لكل منها ما يعادلها كحد أعلى؛ كالقول بأنها: بلاتينيوم، أو ذهبية، أو فضية، وما إلى ذلك من أوصاف؛ فالمقصود هو توضيح الحد الأعلى للائتمان. وبناء على ما سبق يمكن إنتاج بطاقة الكترونية تتحكم ببيانات حاملها والسقف الائتماني الممنوح له، ومتابعة مشترياته الكترونياً، ومتابعة بيانات قابل البطاقة، ومعالجة الأمور المالية الناتجة عن استخدام البطاقة. فقد أضحت هذه البطاقات ضرورية في كثير من الأسواق حول العالم.

وبرأينا لا بد من التوقف عند بعض الملاحظات لتوضيحها أو لمعالجتها بغية تطوير هذا المنتج الذي يرفع حرجاً عن مستخدمي البطاقات الائتمانية، ومن ذلك:

### (١): التوكيل:

جاء في الفقرة ٣/١/٣ من المعيار رقم (٨) المعيار الشرعي للمربحة: (الأصل أن تشتري المؤسسة السلعة بنفسها مباشرة من البائع، ويجوز لها تنفيذ ذلك عن طريق وكيل غير الأمر بالشراء، ولا تلجأ لتوكيل العميل – الأمر بالشراء – إلا عند الحاجة الملحة ولا يتولى الوكيل البيع لنفسه، بل تبيعه المؤسسة بعد تملكها العين حينئذ يراعى ما جاء في البند ٣/١/٥).

ويبدو أن المصرف اعتمد على هذه الفقرة، وبخاصة (حالة الحاجة الملحة)، لأن العميل يتسوق بنفسه من السوق دون العودة للمصرف، ودون أن يحصل على

موافقة المصرف واستلامه وتسليمه للمشتريات؛ لذلك يتولى الوكيل البيع لنفسه ولا تبعية المؤسسة بعد تملكها العين كما جاء في المعيار المذكور. ولا يتصور أن العميل يشتري بنية الشراء للمصرف بصفته وكيلا في هذه الجزئية؛ بل هو يشتري لنفسه.

### (٢) : القبض :

يقال الشيء نفسه بشأن القبض؛ فقد ذكرت الفقرة ٣ / ٢ / ١ من المعيار رقم (٨) : ( يجب التحقق من قبض المؤسسة للسلعة قبضاً حقيقياً أو حكماً قبل بيعها لعميلها بالمرابحة )، فيبدو أن المصرف وكّل عميله قبض المشتريات بدلاً عنه، ويبقى ما جاء في الفقرة ٢ / ٣ / ٢ معلقاً، وذلك بشأن ضرورة وضوح : ( نقطة الفصل التي ينتقل فيها ضمان السلعة من المؤسسة إلى العميل المشتري وذلك من خلال مراحل انتقال السلعة من طرف لآخر).

### (٣) : نوع البطاقة :

بالعودة لوصف المصرف لبطاقته؛ فقد ذكر أنها بطاقة ائتمانية؛ أي أنها Credit Card لذلك فالمشتريات التي يقتنيها العميل هي دين من المصرف للعميل. كما ذكر أنه يتم إيداع مبلغ هذا التمويل في حساب بطاقة العميل لاستخدامه في المشتريات أو السحب النقدي، فهذا يجعلها بطاقة مدين أي أنها Debit Card، لذلك فالمشتريات التي يقتنيها العميل هي من حسابه وليس للمصرف دور سوى الوساطة بين العميل والبائع. وبما أن لكل من هاتين البطاقتين وظيفتها، وبالتالي يترتب عليها آثار تخصها، فلدينا احتمالين :

– إذا افترضنا أنها بطاقة ائتمانية Credit Card؛ فإن المبلغ المدوع هو ضمان لما سيقترضه العميل، يتم استثماره في المصرف لصالح العميل؛ وقد جاء في الفقرة

٣/٢/٣ من المعيار الشرعي رقم (٢) بطاقة الحسم وبطاقة الائتمان، أنه: في حالة إلزام المؤسسة حامل البطاقة بإيداع نقدي ضماناً لا يمكن للحامل التصرف فيه بل يجب النص على أن تستثمره لصالحه على وجه المضاربة مع اقتسام الربح بينه وبين المؤسسة بحسب النسبة المحددة.

وبذلك يكون العميل مدينًا، وعليه فلا مشكلة في أن يحصل العميل على مزايا من المصرف بوصفه دائنًا، أو من أي طرف ثالث، فالقاعدة أن لا يستفيد الدائن.

– إذا افترضنا أنها بطاقة مدين **Debit Card**؛ كما جاء في وصف المصرف: (يتم إيداع مبلغ هذا التمويل في حساب بطاقة العميل لاستخدامه في المشتريات أو السحب النقدي)؛ فالعميل دائن والمصرف مدين، وبذلك لا يحق للعميل بوصفه دائنًا الاستفادة من أية مزايا يمنحها المصرف لأنها من الربا؛ بينما يحق للعميل أن يستفيد من مزايا يمنحها طرف ثالث، جاء في الفقرة ٤/٦/٢ من المعيار الشرعي (٢): يجوز للمؤسسة أن تمنح الحامل ميزات لا تحرمها الشريعة، مثل أن يكون لحاملها أولوية في الحصول على الخدمات، أو تخفيضات في الأسعار لدى حجوزات الفنادق وشركات الطيران أو المطاعم ونحو ذلك.

لذلك يجب على المصرف أن يصحح عبارته: (يتم إيداع مبلغ هذا التمويل في حساب بطاقة العميل لاستخدامه في المشتريات أو السحب النقدي)، فاسم البطاقة يُخبر بأنها ائتمانية، لذلك فالصحيح؛ أن المبلغ المودع كضمان محجوز يتم استثماره كما وصفته الفقرة المذكورة آنفًا؛ أي: **يحق للعميل أن يشتري أو أن يسحب من الائتمان الممنوح له من المصرف، ويبقى الضمان المودع ضماناً لما يسحبه العميل كمشتريات أو نقداً.**

(٤): فترة التقسيط:

ذكر المصرف في نشرته التسويقية أيضاً: ( يحدد العميل المدة اللازمة للتقسيط، ويتقاضى المصرف ربحاً معلناً قدره ١٪ شهرياً... واختيار سداد بقية المبلغ المستحق على مشترياته في الشهر التالي أو في الشهور اللاحقة )، وبما أن المصرف يُبقي تكلفة الاختيار ( ٠٪ ) فيما لو اختار العميل تمديد تقسيطه؛ **فلا بأس بذلك فهذا من باب الإحسان .**

إنه رغم الملاحظات المذكورة فإننا نؤكد على ما ذكرناه في مقدمة التحليل بأن ( منتج بطاقة المريحة الالكترونية ) بالفعل هو منتج بديل لبطاقات الائتمان التقليدية، ويُخرج المسلمين من حرج الوقوع بأخطاء غالباً ما يقع بها حامل تلك البطاقات . وما نرجوه من مصرف الراجحي توضيح ما أشكل علينا فهمه لزيادة فعالية هذه البطاقة المميزة .

## المراجع

### الكتب:

- ١ . إبراهيم أحمد عبد الفتاح، القاموس القويم للقرآن الكريم، دار الكلمة للنشر والتوزيع.
- ٢ . إبراهيم بن موسى بن محمد اللخمي الشاطبي الغرناطي أبو إسحاق، الموافقات، طبعة المكتبة التجارية بمصر، طبعة دار الحديث ط ١، ١٤١٦هـ - ١٩٩٦م
- ٣ . ابن أبي أصيبعة، أحمد بن القاسم بن خليفة بن يونس الخزرجي موفق الدين، أبو العباس، عيون الأنباء في طبقات الأطباء، دار مكتبة الحياة - بيروت، المكتبة الشاملة.
- ٤ . ابن أبي شيبة، أبو بكر، المصنف لأبي بكر بن عبد الله ابن أبي شيبة، المكتبة الشاملة.
- ٥ . ابن أبي يعلى، أبو الحسين ابن أبي يعلى محمد بن محمد، طبقات الحنابلة، دار المعرفة - بيروت، المكتبة الشاملة.
- ٦ . ابن القيم، محمد بن أبي بكر بن أيوب بن سعد شمس الدين ابن قيم الجوزية، إعلام الموقعين عن رب العالمين، دار الكتب العلمية - بيروت، ط ١، ١٩٩١.
- ٧ . ابن بطة، أبي عبد الله عبيد الله بن محمد بن بطة العكبري الحنبلي، إبطال الحيل، مؤسسة الرسالة، ط ١، ١٩٩٦.
- ٨ . ابن تيمية، تقي الدين أبو العباس أحمد بن عبد الحلیم ابن تيمية الحراني الحنبلي الدمشقي، الفتاوى الكبرى، دار الكتب العلمية، ط ١، ١٤٠٨هـ - ١٩٨٧م، المكتبة الشاملة.
- ٩ . ابن تيمية، تقي الدين أبو العباس أحمد بن عبد الحلیم ابن تيمية الحراني، بيان الدليل على بطلان التحليل، المكتب الإسلامي، ١٤١٨ هـ.

١٠. ابن تيمية، تقي الدين أبو العباس أحمد بن عبد الحلیم بن تيمية الحراني، مجموع الفتاوى، مجمع الملك فهد لطباعة المصحف الشريف، المدينة النبوية، المملكة العربية السعودية، ١٩٩٥ .
١١. ابن حجر، أحمد بن علي بن حجر أبو الفضل العسقلاني الشافعي، فتح الباري شرح صحيح البخاري، دار المعرفة - بيروت، ١٣٧٩ هـ .
١٢. ابن عادل، أبو حفص عمر بن علي ابن عادل الدمشقي الحنبلي، تفسير اللباب لابن عادل، المكتبة الشاملة .
١٣. ابن قدامة، أبي الفرج عبد الرحمن بن محمد بن أحمد بن قدامة المقدسي الجماعيلي الحنبلي، الشرح الكبير لابن قدامة . المكتبة الشاملة .
١٤. ابن كثير، أبو الفداء إسماعيل بن عمر بن كثير القرشي البصري ثم الدمشقي، البداية والنهاية، دار هجر للطباعة والنشر والتوزيع والإعلان، ط ١، ١٤١٨ هـ - ١٩٩٧ م . المكتبة الشاملة .
١٥. ابن كثير، إسماعيل بن عمر بن كثير القرشي الدمشقي أبو الفداء عماد الدين، عمدة التفاسير عن الحافظ ابن كثير، دار الوفاء، ١٤٢٦ هـ ٢٠٠٥ م .
١٦. ابن مفلح، محمد بن مفلح بن محمد بن مفرج، أبو عبد الله، شمس الدين المقدسي الراميني ثم الصالحي الحنبلي، الفروع ومعه تصحيح الفروع، مؤسسة الرسالة ط ١، ١٤٢٤ هـ - ٢٠٠٣ م، المكتبة الشاملة .
١٧. ابن منظور، لسان العرب، دار المعارف، مادة قعد القاعدة، النسخة الالكترونية الموافقة للشاملة .
١٨. ابن نجيم، زين الدين بن إبراهيم بن محمد، المعروف بابن نجيم المصري، الأشباه والنظائر، دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان ط ١، ١٩٩٩ م .



- ١٩ . أبو السعود، العمادي محمد بن محمد بن مصطفى، تفسير أبي السعود - إرشاد العقل السليم إلى مزايا الكتاب الكريم، دار إحياء التراث العربي - بيروت. المكتبة الشاملة.
- ٢٠ . أبو بكر عبد الرزاق بن همام بن نافع الحميري اليماني الصنعاني، المصنف لعبد الرزاق بن همام الصنعاني، المكتبة الشاملة.
- ٢١ . أبو جعفر أحمد بن محمد بن سلامة بن عبد الملك بن سلمة الأزدي الحجري المصري المعروف بالطحاوي، مشكل الآثار للطحاوي، مؤسسة الرسالة ط ١، ١٤١٥ هـ - ١٤٩٤ م.
- ٢٢ . أبو حيان، محمد بن يوسف بن علي بن يوسف بن حيان أثير الدين الأندلسي، البحر الحيط في التفسير، دار الفكر - بيروت، ١٤٢٠ هـ.
- ٢٣ . أبو داود سليمان بن الأشعث بن إسحاق بن بشير بن شداد بن عمرو الأزدي السجستاني، مسائل الإمام أحمد، رواية أبي داود سليمان السجستاني، مكتبة ابن تيمية، مصر، ط ١، ١٤٢٠ هـ - ١٩٩٩ م.
- ٢٤ . أبي نصر إسماعيل بن حماد، الجوهري، مختار الصحاح، دار الفكر، ط ١، سنة ١٩٩٨ م.
- ٢٥ . اسيفيتش، تار، الطرق والنماذج الاقتصادية - الرياضية في تشكل الأسعار، ترجمة د. عدنان زنبوعة، ١٩٩٦ .
- ٢٦ . أفندي، علي حيدر خواجه أمين، درر الحكام في شرح مجلة الأحكام، تعريب فهمي الحسيني، دار الجيل ط ١، ١٤١١ هـ - ١٩٩١ م. المكتبة الشاملة.
- ٢٧ . الألوسي، شهاب الدين محمود بن عبد الله الحسيني الألوسي، روح المعاني في تفسير القرآن العظيم والسبع المثاني، دار الكتب العلمية - بيروت، ط ١، ١٤١٥ هـ.
- ٢٨ . الألوسي، نعمان بن محمود بن عبد الله، أبو البركات خير الدين، جلاء العينين في محاكمة الأحمدين، مطبعة المدني، ١٤٠١ هـ - ١٩٨١ م، المكتبة الشاملة.

٢٩. الأمدي، أبو الحسن سيد الدين علي بن أبي علي بن محمد بن سالم الشلبي، غاية المرام في علم الكلام، المجلس الأعلى للشؤون الإسلامية - القاهرة، المكتبة الشاملة.
٣٠. الباباني، إسماعيل بن محمد أمين بن مير سليم الباباني البغدادي، هدية العارفين أسماء المؤلفين وآثار المصنفين، دار إحياء التراث العربي بيروت - لبنان. المكتبة الشاملة.
٣١. الباني، العلامة محمد سعيد، عمدة التحقيق في التقليد والتلفيق، مطبعة حكومة دمشق ١٩٢٣، ودار القادري بدمشق ١٩٩٧.
٣٢. باشا، د. أحمد فؤاد، أساسيات العلوم المعاصرة في التراث الإسلامي دراسات تأصيلية، دار الهداية- القاهرة ١٩٩٧ م.
٣٣. البغوي، أبو محمد الحسين بن مسعود بن محمد بن الفراء البغوي الشافعي، معالم التنزيل في تفسير القرآن - تفسير البغوي، دار إحياء التراث العربي - بيروت، ط ١، ١٤٢٠ هـ.
٣٤. البقاعي، إبراهيم بن عمر بن حسن الرباط بن علي بن أبي بكر البقاعي، نظم الدرر في تناسب الآيات والسور، دار الكتاب الإسلامي، القاهرة.
٣٥. البهوتي، منصور بن يونس بن إدريس، شرح منتهى الإرادات، المكتبة الوقفية.
٣٦. البيضاوي، الإمام العلامة ناصر الدين أبو سعيد عبد الله بن عمر بن محمد الشيرازي البيضاوي، تفسير البيضاوي - أنوار التنزيل وأسرار التأويل، المكتبة الشاملة.
٣٧. البيهقي، أحمد بن الحسين بن علي بن موسى الخراساني، أبو بكر البيهقي، السنن الكبرى للبيهقي، دار الكتب العلمية، بيروت - ط ٣، ١٤٢٤ هـ - ٢٠٠٣ م. المكتبة الشاملة.
٣٨. التستري، أبو محمد سهل بن عبد الله بن يونس بن رفيع، تفسير التستري، دارالكتب العلمية - بيروت ط ١، ١٤٢٣ هـ.

- ٣٩ . التَّمِيمِي المازري، أبو عبد الله محمد بن علي بن عمر وهو مالكي، شرح التلقين، دار الغرب الإسلامي الطبعة: ط: ١، ٢٠٠٨ .
- ٤٠ . الثعالبي، أبو زيد عبد الرحمن بن محمد بن مخلوف الثعالبي، الجواهر الحسان في تفسير القرآن، دار إحياء التراث العربي - بيروت، ط ١٤١٨ هـ .
- ٤١ . الجرجاني، أبو بكر عبد القاهر بن عبد الرحمن بن محمد، الجرجاني الدار، المكتبة الشاملة .
- ٤٢ . حزواني، محمد، استحداث العقود، دار النهضة بدمشق، ٢٠٠٦ .
- ٤٣ . الحسن وخطاطة وتعمري، الدكتور أحمد يوسف الحسن بالتعاون مع محمد علي خطاطة ومصطفى تعمري، الحيل في تصنيف موسى بن شاكر، جامعة حلب، معهد التراث العلمي العربي، سنة ١٩٨١ .
- ٤٤ . الخازن، علاء الدين علي بن محمد بن إبراهيم بن عمر الشيعي أبو الحسن، المعروف بالخازن، لباب التأويل في معاني التنزيل، دار الكتب العلمية - بيروت ط ١، ١٤١٥ .
- ٤٥ . الخرخشي، محمد بن عبد الله المالكي أبو عبد الله، شرح مختصر خليل للخرشي، دار الفكر للطباعة - بيروت، المكتبة الشاملة .
- ٤٦ . الخصاف، أحمد بن عمر، الحيل، مكتبة المصطفى الالكترونية .
- ٤٧ . الدسوقي، محمد بن أحمد بن عرفة الدسوقي المالكي، الشرح الكبير للدشيخ الدردير، دار الفكر .
- ٤٨ . الذهبي، شمس الدين أبو عبد الله محمد بن أحمد بن عثمان بن قَائِمَاز الذهبي، سير أعلام النبلاء، مؤسسة الرسالة، ط ٣، ١٤٠٥ هـ - ١٩٨٥ م .
- ٤٩ . الذهبي، محمد بن أحمد بن عثمان الذهبي أبو عبد الله شمس الدين، تاريخ الإسلام، دار الكتاب العربي، ١٩٩٠، المكتبة الوقفية .
- ٥٠ . الرازي، أبو عبد الله محمد بن عمر بن الحسن بن الحسين التيمي الرازي الملقب بفخر الدين الرازي خطيب الري، مفاتيح الغيب - التفسير الكبير، دار إحياء التراث العربي - بيروت ط ٣، ١٤٢٠ هـ .

٥١. رضا، أحمد رشيد بن علي رضا بن محمد شمس الدين بن محمد بهاء الدين بن منلا علي خليفة القلموني الحسيني، تفسير القرآن الحكيم (تفسير المنار)، الهيئة المصرية العامة للكتاب، ١٩٩٠ م، المكتبة الشاملة.
٥٢. الزحيلي، د. وهبة، الفقه الإسلامي وأدلته، دار الفكر بدمشق، ١٩٨٩.
٥٣. الزرقا، مصطفى أحمد، المدخل الفقهي العام، ٢٠٠٤، الطبعة ٢، ص ٣٩٤.
٥٤. الزهراني، د. ضيف الله، الوزير العباسي علي بن عيسى بن داوود بن الجراح إصلاحاته الاقتصادية والإدارية، ١٩٩٤.
٥٥. الزيلعي، جمال الدين أبو محمد عبد الله بن يوسف بن محمد الزيلعي، نصب الراية لأحاديث الهداية مع حاشيته بغية الأملعي في تخريج الزيلعي، دار النوادر.
٥٦. الزيلعي، عثمان بن علي بن محجن البارعي، فخر الدين الزيلعي الحنفي، تبين الحقائق شرح كنز الدقائق، المطبعة الكبرى الأميرية - بولاق، القاهرة، ط ١، ١٣١٣ هـ. المكتبة الوقفية.
٥٧. السبكي، أبو الحسن تقي الدين علي بن عبد الكافي، فتاوى السبكي، دار المعارف، المكتبة الشاملة.
٥٨. السرخسي، محمد بن أحمد بن أبي سهل، المبسوط، دار المعرفة - بيروت، ١٤١٤ هـ - ١٩٩٣ م
٥٩. السعدي، عبد الرحمن بن ناصر، تيسير اللطيف المنان في خلاصة تفسير الأحكام، ط ١، وزارة الشؤون الإسلامية والأوقاف والدعوة والإرشاد - المملكة العربية السعودية، ١٤٢٢ هـ. المكتبة الشاملة.
٦٠. سنن ابن ماجة.
٦١. سنن أبو داوود.
٦٢. سنن الترمذي.

- ٦٣ . سويلم، د. سامي، صناعة الهندسة المالية نظرات في المنهج الإسلامي، مركز البحوث لشركة الراجحي المصرفية للاستثمار، ديسمبر ٢٠٠٠.
- ٦٤ . السيوطي، عبد الرحمن بن أبي بكر، جلال الدين السيوطي، الأشباه والنظائر، دار الكتب العلمية، ط ١، ١٤١١هـ - ١٩٩٠م
- ٦٥ . شبير، محمد عثمان، التكييف الفقهي للوقائع المستجدة وتطبيقاته الفقهية، دار القلم بدمشق، ٢٠٠٤.
- ٦٦ . الشرواني، ابن حجر الهيتمي - عبد الحميد الشرواني - ابن قاسم العبادي، حواشي تحفة المنهاج بشرح المنهاج، المكتبة التجارية الكبرى، ١٣٥٧ هـ - ١٩٣٨ م. المكتبة الوقفية.
- ٦٧ . الصاوي، أبو العباس أحمد بن محمد الخلوئي، الشهير بالصاوي المالكي، بلغة السالك لأقرب المسالك المعروف بحاشية الصاوي على الشرح الصغير (الشرح الصغير هو شرح الشيخ الدردير لكتابه المسمى أقرب المسالك لمذهب الإمام مالك)، دار المعارف، المكتبة الشاملة.
- ٦٨ . صحيح ابن حبان
- ٦٩ . صحيح البخاري
- ٧٠ . صحيح مسلم
- ٧١ . الصفدي، صلاح الدين خليل بن أيبك بن عبد الله الصفدي، الوافي بالوفيات، دار إحياء التراث - بيروت، ٢٠٠٠ م. المكتبة الشاملة.
- ٧٢ . صفي الدين عبد المؤمن الحنبلي، قواعد الأصول ومعاهد الفصول، المكتبة الشاملة.
- ٧٣ . الطبري، معروف - الحرستاني، تفسير الطبري من كتابه جامع البيان عن تأويل آي القرآن، مؤسسة الرسالة. المكتبة الوقفية.
- ٧٤ . الطرابلسي، محمد بن محمد بن عبد الرحمن وهو مغربي مالكي، مواهب الجليل في شرح مختصر خليل، دار الفكر، ط: ٣، ١٤١٢هـ - ١٩٩٢م.

- ٧٥ . الطوفي، سليمان بن عبد القوي بن الكريم الطوفي الصرصري، أبو الربيع، نجم الدين، شرح مختصر الروضة، مؤسسة الرسالة ط ١، ١٤٠٧ هـ - ١٩٨٧ م. المكتبة الشاملة.
- ٧٦ . عاشور، محمد الطاهر، تفسير لتحرير والتنوير، الدار التونسية للنشر. المكتبة الوقفية.
- ٧٧ . العثيمين، محمد بن صالح بن محمد، الشرح الممتع على زاد المستقنع، ط ١، ١٤٢٢ - ١٤٢٨ هـ، المكتبة الشاملة.
- ٧٨ . العسكري، أبو هلال الحسن ابن عبد الله ابن سهل، الفروق اللغوية، دار الكتب العلمية، طبعة: الأولى، سنة ٢٠٠٠ م.
- ٧٩ . العظيم آبادي، محمد أشرف بن أمير بن علي بن حيدر، أبو عبد الرحمن، عون المعبود شرح سنن أبي داود، ومعه حاشية ابن القيم: تهذيب سنن أبي داود وإيضاح علله ومشكلاته، دار الكتب العلمية - بيروت، ط ٢، ١٤١٥ هـ، المكتبة الشاملة.
- ٨٠ . العمراني، د. عبد الله، العقود المالية المركبة، دراسة فقهية تأصيلية وتطبيقية، دار كنوز اشبيليا بالرياض، ١٤٣٧ هـ.
- ٨١ . الغزالي، محمد أبي حامد، إحياء علوم الدين، أربعة أجزاء، مطبعة دار الخير، ١٩٩٣ ط ٢.
- ٨٢ . فانديك، ادوارد كرنيليوس، اكتفاء القنوع بما هو مطبوع، أشهر التأليف العربية في المطابع الشرقية والغربية، صححه وزاد عليه: السيد محمد علي الببلاوي، مطبعة التأليف (الهلال)، مصر، ١٨٩٦ م.
- ٨٣ . القرافي، شهاب الدين أبي العباس، أحمد بن إدريس بن عبد الرحمن السنهاجي، انوار البروق في أنواء الفروق، دراسة وتحقيق مركز الدراسات الفقهية والاقتصادية، دار السلامة للطباعة والنشر والتوزيع والترجمة، الطبعة الأولى ٢٠٠١.
- ٨٤ . القرطبي، أبو عبد الله محمد بن أحمد بن أبي بكر بن فرح الأنصاري الخزرجي شمس الدين القرطبي، الجامع لأحكام القرآن - تفسير القرطبي، دار الكتب المصرية - القاهرة.

- ٨٥ . القشيري، عبد الكريم بن هوازن بن عبد الملك القشيري، لطائف الإشارات - تفسير القشيري، الهيئة المصرية العامة للكتاب - مصر.
- ٨٦ . القفطي، جمال الدين أبو الحسن علي بن يوسف بن إبراهيم الشيباني، أخبار العلماء بأخبار الحكماء، دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان ط ١، ٢٠٠٥ م
- ٨٧ . القلعاوي، غسان، وجودة، عادل، الكفاية الإنتاجية ووسائل رفعها في الوحدات الاقتصادية، دار الفكر، ١٩٧٢ .
- ٨٨ . قنطقجي، د. سامر مظهر، دور الحضارة الإسلامي في تطوير الفكر الخاسبي، رسالة دكتوراه - جامعة حلب . ٢٠٠٣
- ٨٩ . قنطقجي، د. سامر مظهر، صناعة التمويل في المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية، دار شعاع، ٢٠١٠ .
- ٩٠ . قنطقجي، د. سامر مظهر، ضوابط الاقتصاد الإسلامي في معالجة الأزمات المالية العالمية، دار النهضة بدمشق، ٢٠٠٨ .
- ٩١ . قنطقجي، د. سامر مظهر، فقه الخاسبة الإسلامية - المنهجية العامة، مؤسسة الرسالة ناشرون، دمشق، ٢٠٠٤ .
- ٩٢ . قنطقجي، د. سامر مظهر، فقه المعاملات الرياضي، دار أبي الفداء العالمية للنشر بحماة، ٢٠١٣ .
- ٩٣ . قنطقجي، د. سامر مظهر، نموذج عرض النقود من وجهة النظر الإسلامية .
- ٩٤ . لجنة علماء برئاسة نظام الدين البلخي، الفتاوى الهندية، دار الفكر، ط ٢، ١٣١٠ هـ، المكتبة الشاملة .
- ٩٥ . مجمع الفقه الإسلامي، الموسوعة الفقهية، مجلة مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي بجدة . المكتبة الشاملة .
- ٩٦ . محمد بن أحمد بن محمد عليش، أبو عبد الله المالكي، منح الجليل شرح مختصر خليل، دار الفكر - بيروت، المكتبة الشاملة .

- ٩٧ . اغيظ في اللغة
- ٩٨ . مختار الصحاح
- ٩٩ . مرعي، د. علي، موسوعة المفاهيم الإسلامية العامة، المكتبة الشاملة.
- ١٠٠ . مسند أحمد.
- ١٠١ . مصطفى بن سعد بن عبده السيوطي شهرة، الرحباني مولدا ثم الدمشقي الحنبلي، مطالب أولي النهى في شرح غاية المنتهى، المكتبة الشاملة.
- ١٠٢ . منصور بن يونس بن صلاح الدين ابن حسن بن إدريس البهوتي الحنبلي، كشف القناع على متن الإقناع، دار الكتب العلمية.
- ١٠٣ . المنهاجي الأسيوطي، شمس الدين محمد بن أحمد بن علي بن عبد الخالق، المنهاجي الأسيوطي ثم القاهري الشافعي، جواهر العقود ومعين القضاة والموقعين والشهود، دار الكتب العلمية بيروت - لبنان ط ١، ١٤١٧ هـ - ١٩٩٦ م، المكتبة الشاملة.
- ١٠٤ . موريس، تشارلز، الحكماء وتقلبات الأسواق، دار السيد بالرياض، ٢٠١١.
- ١٠٥ . موطأ مالك.
- ١٠٦ . نبيل مرسي خليل، الميزة التنافسية في مجال الأعمال، جامعة الأنبار، (١٩٩٨).
- ١٠٧ . النابلسي، الشيخ عبد الغني النابلسي، مخطوط: خلاصة التحقيق في بيان حكم التقليد والتلفيق، (١٠٩٠-١١٤٣ هـ).
- ١٠٨ . النووي محي الدين أبو زكريا، يحيى بن شرف، المجموع شرح المهذب، المكتبة الشاملة.
- ١٠٩ . النووي، أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف النووي، روضة الطالبين وعمدة المفتين المؤلف، المكتب الإسلامي، بيروت - دمشق - عمان، ط ٣، ١٤١٢ - ١٩٩١، المكتبة الشاملة.
- ١١٠ . النووي، أحمد بن عبد الوهاب النووي شهاب الدين، نهاية الأرب في فنون الأدب، دار الكتب العلمية، ٢٠٠٤.



١١١. النيسابوري، نظام الدين الحسن بن محمد بن حسين القمي النيسابوري، غرائب القرآن وورغائب الفرقان، دار الكتب العلمية - بيروت، ط ١، ١٤١٦ هـ، المكتبة الشاملة.
١١٢. الهندي، عمر بن إسحق بن أحمد الهندي الغزنوي، سراج الدين، أبو حفص الحنفي، المغني في اصول الفقه، المكتبة الشاملة.
١١٣. هيرتس، نورينا، السيطرة الصامتة، سلسلة دار الفكر، العدد ٣٣٦، فبراير ٢٠٠٧.
- ترجمة صدقي حطاب.
١١٤. اليعمري، إبراهيم شمس الدين محمد بن فرحون اليعمري المالكي برهان الدين أبو الوفاء، تبصرة الحكام في أصول الأفضية ومناهج الأحكام، دار عالم الكتب للنشر والتوزيع، ٢٠٠٣. المكتبة الوقفية.

## Books:

115. Chanaron, Prof. Jean-Jacques, Pricing Innovation: State of the Art and Automotive Applications, CNRS & GEM, France, 2009.
116. Iqbal and Mirakhor, An Introduction to Islamic Finance Theory & Practice, John Wiley & Sons, 2007, P 203-206.

## المواقع الالكترونية:

١١٧. جريدة الشرق الأوسط، [رابط](#)
١١٨. موقع مقاتل، [رابط](#)
١١٩. موقع رقابة، [رابط](#)
١٢٠. موقع الحكومة البريطانية، [رابط](#)
١٢١. موقع الفقه الإسلامي، [رابط](#)
١٢٢. مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية، [رابط](#)
١٢٣. موقع لجنة معايير المحاسبة بالهيئة السعودية للمحاسبين القانونيين، معيار البحث والتطوير، ١٩٨٠، [رابط](#).

- ١٢٤ . مارتن ريفز وتوماس فينك وراميرو بالما وجوهان هارنوس، تسخير البنية السرية للابتكار ([link](#))، تاريخ ٢٧-٠٣-٢٠١٨ نقلاً عن أخبار العلوم.
- ١٢٥ . ونالد سول، (من أين أتى مفهوم الابتكار المُزعزع؟)، هارفرد بزنس ريفيو ١٠-١٢-٢٠١٥ - رابط.

126. Chamorro, Seven Tomas, Rules for Managing Creative But Difficult People, April 2, 2013, Harvard Business Review, link

## المقالات:

- ١٢٧ . الزيادات، ناصر، نتائج الهندسة المالية ترتبط بتفهم المصارف الإسلامية الإبداع والبحث والتطوير، جريدة الاقتصادية الالكترونية، ١٠/٥/٢٠٠٧.
- ١٢٨ . Marty Schmidt، أقسام بناء نموذج العمل، ترجمة (مؤنسة السكعة)، مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية، العدد (أغسطس ٢٠١٣).
- ١٢٩ . السويلم، د. سامي، صحيفة الاقتصادية تاريخ ١٥-٤-٢٠٠٧.
- ١٣٠ . عبد الحلیم، د. محمد عمر، الحاجة إلى إعداد معايير محاسبية، مجلة دراسات اقتصادية إسلامية، مصر، مجلد ٤ العدد ٢، ١٤١٨ هـ نقلاً عن Kohler, E. A Dictionary for Accountants، ١٩٦٣.
- ١٣١ . عبد الحمید، د. مستعين علي، المصرفية الإسلامية تنحرف عن الطريق نحو الاستثمارات الخارجية والبورصات العالمية.
- ١٣٢ . قنطقجي، د. سامر مظهر، إستراتيجية تحالف وحدات البحث والتطوير لتعزيز مستقبل مؤسسات الاقتصاد الإسلامي، مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية، العدد (سبتمبر ٢٠١٢).
- ١٣٣ . قنطقجي، د. سامر مظهر، الذكاء المالي ومحدداته، مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية، العدد (يونيو ٢٠١٣).

- ١٣٤ . قنطقجي، د. سامر مظهر، سوق الممر وسوق المستقر (المنتجات المالية ومنتجات السلع والخدمات)، مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية، العدد (فبراير ٢٠١٤).
- ١٣٥ . قنطقجي، د. سامر مظهر، تسعير الإجارة المنتهية بالتمليك دراسة لحالة مصرفي الشام وسورية الإسلاميين، ٢٠٠٨، [www.kantakji.com](http://www.kantakji.com).

## صدر للمؤلف

- ١) ترشيد عمليات الصيانة بالأساليب الكمية – نشر الكتروني . ويتضمن ثلاثة نماذج رياضية فريدة :  
– نموذج استبدال التجهيزات (أسلوب البرمجة الديناميكية) .  
– نموذج تخزين قطع التبديل (أسلوب البرمجة الخطية والبرمجة الديناميكية) .  
– نموذج قياس الموثوقية .
- ٢) دور الحضارة الإسلامية في تطوير الفكر الحاسبي – نشر الكتروني .
- ٣) فقه الحاسبة الإسلامية / الجزء الأول : المنهجية العامة ، نشرته مؤسسة الرسالة ناشرون بدمشق – والآن منشور الكترونيا .
- ٤) معجم مصطلحات فقهية عربي / عربي – نشر الكتروني .
- ٥) فقه الحاسبة الإسلامية / الجزء الثاني : الحاسبة الاجتماعية ، نشرته دار النهضة بدمشق – والآن منشور الكترونيا .
- ٦) مشكلة البطالة وعلاجها في الفقه الإسلامي ، نشرته مؤسسة الرسالة ناشرون بدمشق – والآن منشور الكترونيا .
- ٧) الفروق الجوهرية بين المصارف الإسلامية والمصارف الربوية ، دار شعاع – والآن منشور الكترونيا .
- ٨) صناعة التمويل في المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية ، دار شعاع . – والآن منشور الكترونيا .
- ٩) التأمين الإسلامي التكافلي ، أسسه ومحاسبته ، دار شعاع .
- ١٠) لغة الإفصاح المالي والحاسبي XBRL ، دار أبي الفداء للنشر والتوزيع والترجمة – والآن منشور الكترونيا .
- ١١) سياستها تحصيل الزكاة وإلغاء الضرائب الماليتين (فقه الاقتصاد المالي) ، دار شعاع – والآن منشور الكترونيا .

- (١٢) صندوق القرض الحسن، دار شعاع – والآن منشور الكترونيا .
- (١٣) ضوابط الاقتصاد الإسلامي في معالجة الأزمات المالية العالمية، نشرته دار النهضة بدمشق – ودار السيد بالمملكة العربية السعودية – ونشرته دار شعاع بحلب (نسخة مزيدة ومنقحة) – والآن منشور الكترونيا .
- (١٤) **فقه المعاملات الرياضي**، دار أبي الفداء للنشر والتوزيع والترجمة – نشر الكتروني . ويتضمن عدة نماذج رياضية فريدة :
- النموذج الرياضي للربا .
  - النموذج الرياضي للبيوع .
  - النموذج الرياضي للغرر .
  - نموذج التفضيل الرياضي .
  - نموذج زكاة الفطر وسلة السلع .
  - النموذج الرياضي للاقتصاد الإسلامي .
  - نموذج قياس أداء المعاملات المالية الإسلامية بديلا عن مؤشر اللابور .
- (١٥) **فقه الأسواق**، (سلسلة فقه المعاملات الإسلامية) مؤسسة الرسالة ناشرون بدمشق – والآن منشورة الكترونيا .
- (١٦) **فقه الإيراد**، (سلسلة فقه المعاملات الإسلامية) مؤسسة الرسالة ناشرون بدمشق – والآن منشورة الكترونيا .
- (١٧) **فقه التكلفة**، (سلسلة فقه المعاملات الإسلامية) مؤسسة الرسالة ناشرون بدمشق – والآن منشورة الكترونيا .
- (١٨) **فقه الربح**، (سلسلة فقه المعاملات الإسلامية) مؤسسة الرسالة ناشرون بدمشق – والآن منشورة الكترونيا .
- (١٩) **أيهما أصلح في الاستثمار معيار الربح أم معيار الاستثمار؟**، (سلسلة فقه المعاملات الإسلامية) مؤسسة الرسالة ناشرون بدمشق – والآن منشورة الكترونيا .

- ٢٠) نموذج توزيع أرباح وخسائر شركات المضاربة الإسلامية - نموذج رياضي-،  
( سلسلة فقه المعاملات الإسلامية ) مؤسسة الرسالة ناشرون بدمشق - والآن منشورة  
الالكترونيا .
- ٢١) الفساد، أسبابه ونتائجه والحلول المقترحة للقضاء عليه، ( سلسلة فقه المعاملات  
الإسلامية ) مؤسسة الرسالة ناشرون بدمشق - والآن منشورة الكترونيا .
- ٢٢) معيار قياس أداء المعاملات المالية الإسلامية (بديلاً عن مؤشر الفائدة)، ( سلسلة  
فقه المعاملات الإسلامية ) مؤسسة الرسالة ناشرون بدمشق - والآن منشورة  
الالكترونيا .
- ٢٣) مؤسسات البنية التحتية للصناعة المالية الإسلامية - نشر الكتروني .
- ٢٤) أربعون قاعدة في الاقتصاد لبناء الأمة وإصلاح البلاد قواعد اقتصادية من  
أحاديث النبي صلى الله عليه وسلم - نشرته دار الحديث والسيرة النبوية بدمشق  
- نشر الكتروني، ونشرته هيئة الاعجاز العلمي في القرآن والسنة لشمال المغرب .
- ٢٥) البحث العلمي نظرات في منهجه ورسالته - نشر الكتروني .
- ٢٦) فقه الابتكار المالي بين التثبوت والتهاوت - نشر الكتروني .
- ٢٧) منهج التغيير في كلمات رئيس التحرير - نشر الكتروني .
- ٢٨) نظرات في كتاب نحة الناظر في مسك الدفاتر ( تأليف مشترك ) - نشر  
الالكتروني .
- ٢٩) حلو الكلام - نشر الكتروني .
- ٣٠) إضاءات على الهداية الإلهامية في مسك الدفاتر والأعمال التجارية ( تأليف  
مشترك ) - نشر الكتروني .
- ٣١) معيار قياس أداء المعاملات المالية الإسلامية، (مقام) بديلا عن مؤشر اللاببور -  
نشر الكتروني .
- ٣٢) محاسبة التأمين الإسلامي - نشر الكتروني .

- (٣٣) نظرات اقتصادية في تفسير الآي القرآنية - الجزء الأول : التفسير التحليلي -  
نشر الكتروني .
- (٣٤) فقه الإدارة المالية والتحليل المالي - نشر الكتروني .
- (٣٥) السياسات النقدية والمالية والاقتصادية، المثلث غير المتساوي الأضلاع بنظرة  
إسلامية، منشورات كاي، نشر إلكتروني .
- (٣٦) إدراك الحقائق طريق الإيمان، منشورات كاي، نشر إلكتروني .
- (٣٧) المصارف المركزية بين القيل والقال والمستقبل المنشود، منشورات كاي، نشر  
الالكتروني .
- (٣٨) الإدارة الاستراتيجية (السمت الحسن والتؤدة والاقتصاد)، منشورات كاي،  
نشر الكتروني .
- (٣٩) فقه المخازن وسلاسل التوريد - الكون أنموذجا، منشورات كاي، نشر الكتروني .

إضافة لأكثر من ٤٠٠ مقالاً متخصصاً.

جميع المؤلفات متاحة على الرابط :

<https://kantakji.com/tag/kantakji/>

[www.kantakji.com](http://www.kantakji.com)





# جامعة كاي

جامعة مرخصة من التعليم العالي

متخصصة في الاقتصاد الإسلامي وعلومه

<https://kie.university>

---