



رفع  
عبد الرحمن النجدي  
أسكنه الله الفردوس

د. رفيق يونس المصري

# الاقتصاد والأخلاق



دار الفعّاء  
دمشق

رفع  
عبد الرحمن النجدي  
أسكنه الله الفردوس

**الاقتصاد والاخلاق**

الطبعة الأولى

١٤٢٨هـ - ٢٠٠٧م

حقوق الطبع محفوظة

تطلب جميع كتبنا من:

دار القلم - دمشق هاتف: ٢٢٢٩١٧٧ فاكس: ٢٤٥٥٧٣٨ ص.ب: ٤٥٢٣

الدار الشامية - بيروت هاتف: ٨٥٧٢٢٢ (٠١) فاكس: ٨٥٧٤٤٤ (٠١) ص.ب: ١١٣/٦٥٠١

[www.alkalam-sy.com](http://www.alkalam-sy.com)

توزع جميع كتبنا في السعودية عن طريق:

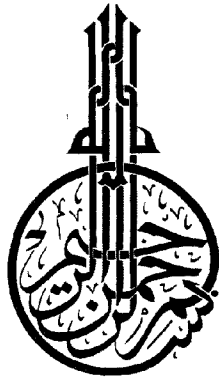
دار البشير - جدة: ٢١٤٦١ ص.ب: ٢٨٩٥ هاتف: ٦٦٠٨٩٠٤ / ٦٦٥٧٦٢١

رفع  
عبد الرحمن النجدي  
أسكنه الله الفردوس

# الاقتصاد والاخلاق

د. رفيع الدين المصري  
مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي  
جامعة الملك عبدالعزيز - جدة

دار القلم  
دمشق



رفع

عبد الرحمن النجدي  
أسكنه الله الفردوس

مقدمة

بسم الله والحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله وبعد،

فإن هذا الكتاب هو من حصاد العام الفائت، وهذا الموضوع هو من الموضوعات السهلة والصعبة في آن معاً. وقد جمعت فيه بين الفكر الإسلامي والفكر الغربي، لكي يتعرف القارئ على كيفية معالجته لدى علماء الغرب أيضاً. واخترت مداخل مختلفة لهذه المعالجة، فمن المؤلفين الذين عرضت أعمالهم العلمية من هو رجل فلسفة، ومنهم من هو رجل اقتصاد. ويلاحظ أن هناك عودة إلى الأخلاق في الغرب، بعد أن تخلى عنها الكثيرون من المؤلفين في العلوم المختلفة، نتيجة سيطرة العلمانية واستبعاد الكنيسة من التدخل. وهذه الأخلاق إما أن تستند إلى مبادئ الفطرة والعقل، أو إلى مبادئ الدين.

والاقتصاد الإسلامي هو اقتصاد أخلاقي، أو اقتصاد ديني إن شئت. وهناك مواضع في الاقتصاد محايدة أخلاقياً، ويمكن أن تكون مشتركة بين الاقتصاد الإسلامي والاقتصاد الغربي، وهناك مواضع أخرى غير متفقة مع الأخلاق الإسلامية، لا بد من توفيقها، بتجنب المحظورات الإسلامية، وهناك مواضع قد تكون أخلاقية في نظر رجال الغرب، وليست كذلك في نظر المسلمين، إما لأنها كانت مختلفة بين الفريقين منذ الأصل، أو لأن الغربيين قد غيروا آراءهم فيها.

قد تكون هناك صعوبة عند رجال الاقتصاد، الغربيين والمسلمين معاً، في تحديد مكان الأخلاق من الاقتصاد، فهناك جوانب فنية (مقولات وصفية أو تقريرية) لا علاقة لها بالأخلاق والأحكام القيمية، وربما تكون هذه الجوانب

هي التي ركز عليها بعض الغربيين، وذهبوا لأجلها إلى أن الاقتصاد علم منفصل عن الأخلاق يهتم بما هو كائن، ولا يهتم بما يجب أن يكون، وحثروا من أن يحكم الاقتصادي على الظواهر الاقتصادية بما يجب أن تكون عليه في نظره، أو بما يرغب فيه ويهواه، بدلاً من أن يحكم عليها كما هي عليه في الواقع. فالعلم موضوعي خاضع للاختبار، ولا يختلف فيه الناس، في حين أن الأخلاق شخصية لا تخضع للاختبار، والناس فيها مختلفون حسب الأذواق، وليس لها معايير علمية. ومن ثم فإن دخول الأخلاق على العلم يضعف العلم، وقد يصبح الاقتصاد معها ليس علماً.

غير أن هناك علماء آخرين نظروا إلى الجوانب الاقتصادية التي لها صلة بالأخلاق (مقولات قيمة أو معيارية أو تقديرية)، وانتهوا إلى أن الاقتصاد لا يمكن فصله عن الأخلاق، وإلى أنه علم من العلوم الاجتماعية والإنسانية التي تختلف عن العلوم الأخرى الطبيعية والدقيقة. وأنصار القيم والأخلاق في الاقتصاد هم فريقان: فريق يصرح بها، وفريق لا يصرح. وإني أحيذ في الاقتصاد الإسلامي أن يكون هناك أيضاً مثل هذين التيارين العلميين المختلفين.

وقد يرى القارئ أن هناك صعوبة في تحديد الجوانب الأخلاقية والجوانب الأخرى، بالنظر لاختلاف المؤلفين في المعالجة والاستقصاء. لكن مما يسهل الأمر عندنا نحن المسلمين أن الباحث، وربما القارئ، عندما يقرأ الكتابات الاقتصادية، يجد في كثير من الأحيان أن لديه إحساساً بالتمييز، ويكون تمييزه أدق وأعمق كلما كان أكثر اطلاعاً على العلوم الإسلامية. وعلى هذا فإن ما يفعله الاقتصاديون المسلمون، بالاشتراك مع علماء الشريعة، في مجال الاقتصاد الإسلامي، يدخل كله في باب «الأخلاق والاقتصاد». فكما أن تعريف الاقتصاد يقول فيه بعض الاقتصاديين هو ما يفعله الاقتصاديون، وتعريف النقود هو ما تقوم به النقود من وظائف، فكذلك تعريف «الأخلاق والاقتصاد» هو ما يقوم به أنصاره من المسلمين والغربيين، كل على طريقته.

أرجو أن يجد القارئ في هذا الكتاب ما يعينه على التعرف على هذا الموضوع، الذي يبدو أنه موضوع جديد في المكتبة العربية، خلا بعض الأعمال العلمية التي كتبت في الأخلاق عمومًا، وليس في الأخلاق الاقتصادية، أو كتبت في الاقتصاد الأخلاقي خصوصًا، ولكن بطريقة سردية غير تحليلية.





## إلى الذين يظنون أن الدين للآخرة فقط

ما من شك أن الدين ينفع الناس في آخرتهم، فالصالحون مأواهم الجنة خالدين فيها، وغيرهم يعذبون في النار، عذابًا دائمًا أو مؤقتًا، بحسب كفرهم أو معاصيهم. وبما أن الآخرة بالنسبة للعالمين مدتها لا نهائية، ونعيمها عظيم، وعذابها شديد، فإن السعي لها مطلوب، حتى لو فرضنا أن الدين لا ينفع الساعين إلا فيها. غير أن الدين لا يصلح للآخرة فحسب، بل يصلح للعالمية أيضًا. فالله تعالى يأمرنا بالطيبات، وينهانا عن الخباثات. فمن عمل بالدين صلحت دنياه ولو كان كافرًا؛ لأن أحكام الدين تحقق مصالح الناس كلهم، مؤمنهم وكافرهم، في الدنيا، إذ تقضي على المنازعات، وتقلل من الخصومات، وتخفف من اللجوء إلى الأمن والقضاء، وترفع كفاءة المعاملات والصفقات، وتشر العدل والإحسان، ويوجد فيها الضعيف أمانًا من تجبر الأقوياء وظلمهم، كما يوجد فيها الفقير حماية له من طغيان الأغنياء وتطاولهم. فالأقوياء ليسوا كلهم على الجادة، وكذلك الأغنياء ليسوا كلهم على الحق. وهذا بخلاف النظم المادية، حيث يعتدي فيها القوي على الضعيف، ويظلم فيها الغني الفقير. فالتشريعات البشرية يضعها الأقوياء والأغنياء، وقلما يراعى فيها الضعفاء والفقراء.

فالغني قد يستعبد الفقير، ويفرض عليه أن يعمل عنده بأجر بخس، وربما يستطيع ابتزازه بلا أجر. والغني يتهرب من التكاليف (الضرائب) المالية، ويسن من النظم واللوائح ما يسهل عليه مثل هذا التهرب. وإذا وقع الضعيف مع القوي في نزاع، فإن القضاء يحكم للقوي غالبًا، ولا يحكم للضعيف، ولو كان الحق معه. وإذا أجرم الفقير أقاموا عليه الحد، أما إذا أجرم الغني فلا يقام عليه الحد. قال رسول الله ﷺ: «إنما أهلك الذين

كانوا قبلكم أنهم كانوا إذا سرق فيهم الشريف تركوه، وإذا سرق فيهم الضعيف أقاموا عليه الحد. وإيم الله، لو أن فاطمة بنت محمد سرقت لقطعت يدها»<sup>(١)</sup>.

من يستطيع اليوم أن يأتي على ذكر بنت حاكم من الحكام، من يستطيع أن يقول: سرقت؟ فضلاً عن أن يطالب بقطع يدها. إن مجتمعاً يتجبر فيه القوي ويزهو ويختال ويعربد لا شك أنه مجتمع بعيد غاية البعد عن الدين. وهذا هو شأن المجتمعات اليوم التي تقلد أمريكا والغرب، وتتصاع لهما في كل شيء!

دار بيني وبين أحد التجار حديث، عرفت من خلاله أن هذا التاجر مُرتبِك في أمر الهدايا التسويقية ومتردد. وأخبرني ما يقوله له الذين قد يتظاهرون بالشرف والاستقامة، ووجدت أنه لا يحسن التصرف معهم والرد عليهم. فقلت له: عليك أن تعرف من الشرع الفرق بين الهدية والرشوة، حتى إذا كانت هدية، وظن البعض أنها رشوة، أمكنك الدفاع عن نفسك، وأممكنك إقناعهم، وأما إذا كانت رشوة، وظن بعضهم أنها هدية، أممكنك أن تتجنبها وتنجو منها. فمن لا يعرف الفرق بين الهدية والرشوة ربما يرتكب جريمة يعاقب عليها بالسجن أو بغير ذلك من العقوبات. وبهذا تعلم أن الشرع لا يأمرك إلا بخير، ولا ينهك إلا عن كل شر.

واعلم أخيراً أن هناك مَنْ أسلم للدنيا، ثم حسن إسلامه، وصحت نيته، وصار إسلامه للأخرة أيضاً. فالناس قد يُدلفون نحو الإسلام من طريق الدنيا أو من طريق الآخرة، والله في خلقه شؤون. ومنهم من يسلم من الطريق العام، ومنهم من يسلم من طريق التخصص. فقد ذكر لي أحدهم أنه أسلم، أو قوي إسلامه، بعد أن قرأ كتاباً في العدالة الإسلامية.

ومنهم من عاند شرع الله في حرمة القمار، فتعاطى القمار وحلم

(١) صحيح البخاري ١٩٩/٨، ومسلم ٤/٢٦٤، وغيرهما

بالكسب السريع والمفاجئ، ولكنه لم يحصد إلا الخسارة التي أوقعت في المرض ثم الطلاق ثم الانتحار.

ومنهم من يظن أن عليه أن يقدم المصلحة العامة على المصلحة الخاصة في كل حال، مع أن المطلوب منه تقديم مصلحته الخاصة، إلا إذا تعارضت مع المصلحة العامة، فتقدم هذه المصلحة عند التعارض فقط.

ومنهم من يظن أن السعي وراء الربح حرام، أو أن السعي وراء زيادته حرام، مع أن كليهما مباح، فلولا الربح ما قامت تجارة، ولا سُدَّت مصالح الناس، ولا بأس في تعظيم الربح، طالما كان ذلك في حدود الشرع، وبيان ذلك في مواضع أخرى مما كتبت.

ومنهم من يظن أن الزيادة في بيع التسيط لأجل الزمن هي من الربا الحرام، مع أنها جائزة، بإجماع المذاهب، وعند جمهور العلماء. والذين يحرمونها هم قلة، ورأيهم مرجوح.

ومنهم من يظن أن الغبن في البيع يفسخ البيع، وليس الأمر كذلك، وفيه تفصيل مبين في موضع آخر.

والخلاصة فإن من يعمل بأوامر الشرع فإنما يجلب لنفسه ولمجتمعه المصالح، ومن ينتهي عن مناهي الشرع فإنما يدفع عن نفسه وغيره المفاسد. ومن ثم فإن الدين مفيد للناس في الدنيا قبل الآخرة، ومحقق للتوازن بين مصالح الدنيا والآخرة، وبين الناس بعضهم وبعض. ولو فتش فيه الكفار أنفسهم لرأوا فيه مصالح تجعلهم يُسلمون، أو يقتبسون منه هذه المصالح و يضمونها إلى نظامهم أو مذهبهم. واقتباس الغربيين من الإسلام وحضارته وعلمائه ثابت في الكثير من المجالات، باعتراف الغربيين أنفسهم، وليس ههنا مجال التفصيل.



## الفرق بين النظام الاقتصادي الإسلامي والنظام الاقتصادي الرأسمالي

النظام الاقتصادي الإسلامي يعتمد على الدين والخلق المستمد من هذا الدين. فهو بعبارة أخرى يعتمد على الدين أحكاماً وأدباً. والدين ينصف الضعيف من القوي، ويحمي الفقير من الغني. أما النظام الاقتصادي الرأسمالي فهو يعتمد على القوانين التي يشرعها الأثرياء والأثرياء من أصحاب رؤوس الأموال الضخمة. وهو بخلاف النظام الإسلامي فإنه يكرس قوة الأثرياء وثراء الأثرياء، ويكرس ضعف الضعفاء وفقر الفقراء، بل يزيد القوي قوة، ويزيد الضعيف ضعفاً، والفقير فقراً، وتتزايد فيه الفجوة بين الأثرياء والضعفاء، وبين الأغنياء والفقراء. ولذلك نشاهد اليوم اختفاء الطبقة المتوسطة، بعد انفراد الرأسمالية بالهيمنة على العالم.

النظام الرأسمالي يبتز الفقراء والضعفاء، من طريق الربا والاحتكار والضرائب التي يتم تصميمها لصالح الأغنياء، بحيث يدفعها الفقراء ويتهرب منها الأغنياء. ولا أدلّ على فساد النظام الرأسمالي من أنه على المستوى الدولي، والقوانين الدولية، والمنظمات العالمية التي يهيمن عليها وبوجهها لخدمة مصالحه، نجد أنه يكرس الاحتلال، فإذا احتلت دولة قوية دولة أخرى ضعيفة، نجد أن قوانينه ومنظّماته تعترف بالاحتلال، وتقرّ به، وتؤيد الدولة الظالمة، بدل أن تطردها، وتمنعها من الاحتلال والظلم والقهر والاستعباد. وهذا ما نشاهده اليوم ونسمعه صباح مساء في القنوات الفضائية وسائر وسائل الإعلام.

والدولة الرأسمالية تجد مصلحتها في التحالف مع الدول الرأسمالية

الأخرى، على حساب الدول الضعيفة. وههنا نجد مرة أخرى أن القضاء الدولي قضاء ظالم وغير عادل، ينصر الظالم، ويهزم المظلوم، ويزيده ضعفًا على ضعفه. أين هذا من دولة إسلامية يقول مؤسسها ﷺ: «لو أن فاطمة بنت محمد سرقت لقطعت يدها»<sup>(١)</sup>! لا أحد يستطيع أن يقول: ابن السلطان سرق، فكيف يقام عليه الحد؟ أبو بكر الصديق رضي الله عنه قال: القوي فيكم عندي ضعيف حتى آخذ الحق منه، والضعيف فيكم عندي قوي حتى آخذ الحق له!

في الدولة الرأسمالية: القوي قوي لا يؤخذ الحق منه، والضعيف ضعيف لا يؤخذ الحق له. فمن الذي سيساند الضعيف، ومن أجل ماذا؟ أمن أجل الجنة؟ إنهم لا يؤمنون بها، أم خوفًا من النار؟ إنهم لا يؤمنون بها. إذن بماذا يؤمنون؟ إنهم يؤمنون بأن القوة هي الحق، والثراء هو الحق! إنهم يخافون من الوقوف ضد أغنيائهم وأقويائهم. إن أمريكا تستطيع أن تضمن التصويت لها من الدول «الكبرى» أو «العظمى»، في المنظمات الدولية، بنسبة ١٠٠٪ (أي أكثر من نسبة ٩٩٪ التي تسود في العالم الثالث ويسخرون منها)! وإذا حدث أن صوتت الدول «العظمى» على شيء، لا تراه أمريكا في صالحها، فإنها تستعمل حق الفيتو (النقض)، وتمنع أي دولة عظمى غيرها من استعمال هذا الحق! فأين العدالة في النظم الغربية؟!

والدولة الرأسمالية عبارة عن حكومة ومعارضة. ويجب أن يكون حزب المعارضة قويًا لكي يستطيع الوقوف أمام الحكومة، وإلا فإن صوته لا يُسمع، ولو كان كفيلاً، ولو كان عادلاً. وقد يحدث أن تعارض المعارضة الحكومة، لكن معارضتها تتعلق بالمصالح، لا بالمبادئ. فعليك أن تنتظر أربع سنوات أو أكثر، حتى موعد الانتخابات، لكي تسمع صوت المعارضة. ويجري استخدام الاعتراض ورقة سياسية للوصول إلى الحكم. وعندئذ يكون مات من مات، وخرب ما خرب! وإذا وصلت المعارضة إلى الحكم فعلت

(١) صحيح البخاري ١٩٩/٨، وصحيح مسلم ٢٦٤/٤.

ما كانت تفعله الحكومة السابقة، فالشعارات هي مجرد جواز سفر ومرور إلى السلطة.

ليس معنى هذا أن المجتمع الإسلامي لا وجود فيه للأقوياء ولا للأغنياء، بل المعنى أن الأقوياء لا يستطيعون فيه اضطرهاد الضعفاء، والأغنياء لا يستطيعون فيه بخس الفقراء. والمجتمع الإسلامي يُغني الفقراء لتقريبهم من الأغنياء، ويقوّي الضعفاء لتقريبهم من الأقوياء.

إن المجرم في الدولة الرأسمالية إذا كان غنيًا فإنه سيجد من يغض الطرف عن جرائمه، و«يتفهم» هذه الجرائم، وسيجد من يغفر له ذنوبه وكبائره. أما إذا كان فقيرًا مستقلًا فإنه سيجد من يُلبّسه الجرائم، ولو لم يرتكب أي جريمة. فصديقنا الذي يتبعنا نعفو عنه ولو كان ظالمًا، ومن لم يكن صديقًا لنا ومواليًا نحاسبه ونعاقبه وندمره بأسلحة التدمير الشامل ولو كان مظلومًا. هذه هي المدنية الرأسمالية المتثثرة بالحرية والديمقراطية والمساواة وحقوق الإنسان!

النظام الرأسمالي نظام استغلالي إرهابي متوحش، ويدعي أتباعه اليوم أنهم يحاربون الإرهاب، والإرهاب فيهم ولا يرونه. إنهم يرون ردود الفعل الصغيرة، ولا يرون الفعل الكبير المستقبح. ومحاربة الإرهاب لا تتم إلا إذا بدؤوا بأنفسهم، وحاربوا إرهابهم، فالإرهاب يولد الإرهاب. وما لم تكن القوى العظمى، المسلحة بأسلحة التدمير الشامل، عادلة، فإنها ستولد الإرهاب. ذلك أن العدل يعمل عمله في قمع الإرهاب والنزاع والخصومة بين الأفراد وبين الدول.

ولذلك لما انتصر المسلمون على المشركين، لم يقم المسلمون بالانتقام والثأر من الضعفاء ولا من غيرهم، بل قال لهم رسول الله ﷺ: «أذهبوا فأنتم الطلقاء!» لم يتعقبهم ولم يطبق بحقهم حروبًا أو معارك استباقية، ولو فعل ذلك لانشغل بهم وبحربهم، ولولد باستمرار حروبًا مستعرة لا تنتهي، ولا يسهل الخروج منها ومن ورطتها.

لقد منح الله هذه الدول الرأسمالية القوة، ولم يمنحها العدل، وبهذا سقطوا في الاختبار. ويبدو أن الله تعالى لا يمنح القوة والعدالة مجتمعتين إلا لمن يتبعون دينه، ولو منح العدالة لأتباع النظام الرأسمالي لفتن الناس عن دينهم.



## منافع التجارة

في وقت سابق اعترف الغربيون بإنتاجية الزراعة والصناعة، وبما فيهما من قيمة مضافة، وتأخروا كثيرًا في الاعتراف بإنتاجية التجارة، وما فيها من منافع زمانية ومكانية وشخصية. فالتاجر عندما يخزن السلع فإنه يحوّل منافعها من زمان إلى زمان، ويجعل هذه المنافع ممتدة زمنيًا، بدلًا من حصرها في زمان معين، أو في موسم محدود.

والتاجر عندما ينقل السلع فإنه يحوّل منافعها من مكان إلى مكان، ويجعل هذه المنافع ممتدة مكانيًا، بدلًا من حصرها في مكان معين، أو رقعة محدودة. وللإمام الشافعي المتوفى ٢٠٤هـ مساهمة شعرية قيمة في بيان هذه المنافع المكانية، نقلناها في غير هذا الموضوع.

والتاجر عندما يبيع السلع فإنه يحوّل منافعها من شخص إلى آخر، ويجعل هذه المنافع منتشرة بين الناس، بدلًا من حصرها في شخص معين، أو في طائفة محدودة.

وعلى هذا فإن التجارة منتجة، ورباحها مشروع؛ لأنها تزيد المنافع الزمانية والمكانية والشخصية. ويحقق فيها المستهلك فائضًا، عندما يكون ثمن السلعة أقل من الثمن الذي يكون المستهلك مستعدًا لدفعه. فقد يكون ثمن السوق ١٠٠، والمستهلك مستعد أن يدفع ٢٠٠. والكتاب قد يكون في يد البائع بقيمة ١٠٠، فإذا انتقل إلى آخر، ربما قدره هذا بـ ٣٠٠. وهذا يعني أن التبادل سبب في زيادة المنافع.





## مخاطر التجارة

قد يعمل الإنسان عملاً بأجر ثابت مقطوع، في اليوم أو في الأسبوع أو في الشهر، فيكون العمل هنا لا مخاطرة فيه. وقد يعمل الإنسان عملاً يتقاضى فيه أجره على القطعة، فإذا أنتج كثيراً كسب كثيراً، وإذا أنتج قليلاً كسب قليلاً. فيكون العمل هنا فيه مخاطرة من حيث مقدار الكسب، لا من حيث أصل الكسب. وقد يعمل الإنسان عملاً يتقاضى فيه الأجر المحدد إذا أنجز العمل كله، ولا يتقاضى شيئاً إذا لم ينجز العمل كله، أو أنجز بعضه فقط. فيكون العمل هنا قائماً على أساس الجعالة، والمخاطرة فيه قائمة، فقد يعمل كثيراً ولا يكسب شيئاً؛ أي: يخاطر بعمله فيخسره كله. وقد يجمع العامل بين أجر مضمون وحصّة من الربح غير مضمونة.

أما في التجارة فالمخاطر موجودة ومتفاوتة من نشاط إلى آخر، وكلما ازدادت المخاطرة المتوقعة يفترض أن يزيد الربح المتوقع. وفي مقابل زيادة الربح المتوقع، تزداد الخسارة المتوقعة. ومن ثم يجب أن يتلاءم الربح مع المخاطرة. فالتاجر من مصاريفه على يقين (تأكد)، ومن أرباحه على ظن (عدم تأكد)، كما قال الغزالي. ويتفاوت الناس في أمر المخاطرة، فمنهم من هو كاره لها، ولا يميل إليها، ويفضل العمل المضمون، ومنهم من هو محب لها، ويميل إليها. وهؤلاء أيضاً منهم من يرغب في مخاطرة قليلة، ومنهم من يرغب في مخاطرة مرتفعة.

ويقوم التجار عادة بتوزيع مخاطرتهم، في أنشطة مختلفة ومتنوعة، بحيث إذا خسر نشاط ربح آخر، أو إذا قل ربح نشاط زاد ربح نشاط آخر. كما يلجؤون إلى التأمين على المخاطر القابلة للتأمين، كالتأمين ضد الحريق، أو ضد الحوادث.

## التجارة والمضاربة

المقصود بالمضاربة هنا المضاربة على الأسعار، صعودها وهبوطها، حيث لا يريد المضارب دفع الثمن أو تسليم السلعة، إنما يكتفي بقبض فروق الأسعار، من خلال العمليات والعمليات المعاكسة التي يقوم بها. وهذه المضاربة هي أشبه ما تكون بالرهان أو المراهنة على الأسعار، فإن صدق توقع المضارب كسب، وإن خاب توقعه خسر، ويمكنه بواسطة عقود معينة السعي للحد من خسارته. والمضاربة كثيرًا ما تسود في أسواق البورصة، ومن خلالها يحقق القليل من الناس أرباحًا فاحشة وفجائية وسريعة، ولكن جمهور الناس يخسرون خسائر فادحة وكارثية، وإذا ربح منهم أحد فعلى سبيل اليانصيب، للإغراء وعدم قطع الأمل ولتحقيق الاستمرار في اللعبة.

وبما أن القوانين الحديثة، ولا سيما في النظم الرأسمالية، تبيح المضاربة، بعد أن كانت في السابق تعدّها رهانًا أو قمارًا، فقد صارت تخلط بينها وبين التجارة. وكثيرًا ما يلجأ الرأسماليون إلى مثل هذا الخلط لتأكيد مشروعية المضاربة في نظرهم، بعد أن كانت محرمة. وقد ارتكبوا الشيء نفسه عندما شبهوا أجر رأس المال بأجر العمل، بل عندما أطلقوا على العمل رأس المال البشري! فكما أن العمل صار يشبه برأس المال، وصار رأس المال هو المعيار، من أجل الإمعان في إضفاء الشرعية على فائدة رأس المال، فكذلك التجارة صارت تشبه بالمضاربة، وصارت هذه المضاربة هي معيار العمل التجاري، وذلك من أجل الإمعان في تأكيد مشروعية المضاربة في نظرهم.

وفي التجارة يربح كل من البائع والمشتري، أما في المضاربة فإن أحد

الطرفين يربح ما يخسره الآخر (لعبة صفرية المبلغ Zero-sum Game).  
والتجارة تؤدي إلى أسعار معبّرة عن قيم السلع والخدمات، أما المضاربة  
فإنها تؤدي إلى أسعار بعيدة عن القيم الحقيقية للسلع والخدمات.



## تجار الصحابة

من كبار الصحابة الذين اتجروا في زمن رسول الله ﷺ: أبو بكر الصديق، وعمر، والزبير، وعبد الرحمن بن عوف، رضي الله عنهم جميعًا. وكان الزبير بن العوام تاجرًا مجدودًا (محظوظًا). قيل له: بم أدركت في التجارة ما أدركت؟ قال: لأنني لم أشتري معيبًا، ولم أردد ربحًا، والله يبارك لمن يشاء. وكان علي رضي الله عنه يقول: معاشر التجار! لا تردوا قليل الربح فتحرموا كثيره.

وكان عبد الرحمن بن عوف كذلك من كبار رجال الأموال والأعمال، وكسب مالا كثيرا، وخلف ثروة كبيرة، وما رد ربحًا قط<sup>(١)</sup>. قال عنه الذهبي: إنه الغني الشاكر. ومن أقواله: يا حبذا المال، أصون به عرضي، وأتقرب به إلى ربي.

والتجارة جائزة، بل هي من فروض الكفايات، إذا قام بها البعض بما يكفي الأمة، سقط الإثم عن الباقي، وإلا كانت فرض عين على كل قادر. والتجارة جائزة حتى في الغزو والحج، ولا تنقص أجر الغازي ولا الحاج. وكان العرب تجارًا، حتى إن الله تعالى خاطبهم خطاب الإيمان بلغة التجارة، إذ قال: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا هَلْ أَدُلُّكُمْ عَلَىٰ مَجْرَرٍ أَنِيحِكُمْ مِنَ ظُلُمَاتِ الْإِيمَانِ ۖ تَتَزَكُّونَ بِاللَّهِ وَرَسُولِهِ ۖ وَتُجَاهِدُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ بِأَمْوَالِكُمْ وَأَنفُسِكُمْ﴾ [الصف: ١٠، ١١]. وقال أيضًا: ﴿أُولَٰئِكَ الَّذِينَ اشْتَرَوُا الضَّلَالَةَ بِالْهُدَىٰ فَمَا رَبَحَت بِمَنِّهِمْ وَمَا كَانُوا مُهْتَدِينَ﴾ [البقرة: ١٦].

(١) الدلالات السمعية ص ٦٨٥

## السوق

السوق هي المكان الذي يلتقي فيه البائعون والشارون، التقاء حسيًا أو معنويًا، سواء تعلق الأمر بالسلع والخدمات، أو بعوامل الإنتاج: الأرض، والعمل، ورأس المال، والتنظيم. وعندما كان الإنتاج يتم للاستهلاك المباشر من قبل المنتج نفسه، لم تكن هناك حاجة إلى السوق؛ لأنه لم يكن هناك فائض من الإنتاج، ولم تكن هناك حاجة إلى المبادلة. أما عندما صار هناك إنتاج للاستهلاك غير المباشر، أي للمبادلة أولاً ثم للاستهلاك العام، نشأت الحاجة إلى السوق لمبادلة فائض الإنتاج.

وعندما انتقلت المبادلات من المقايضة إلى توسيط النقود، زادت أهمية السوق؛ لأن المبادلات النقدية تزيد كفاءة السوق وفعاليتها، من حيث السرعة والكمية والسهولة والمحاسبة. ومما يزيد في فاعلية السوق وأهميته: التخصص وتقسيم العمل، والمزايا النسبية بين البلدان.

والسوق قد تكون سوقًا للمنافسة الكاملة، وهي حالة افتراضية، أو سوقًا للاحتكار الكامل، أو سوقًا للمنافسة الاحتكارية، وهي الحالة الأكثر شيوعًا.

وقد ورد لفظ اسوق في القرآن الكريم في موضعين. قال تعالى: ﴿وَقَالُوا مَالِ هَذَا الرَّسُولِ يَأْكُلُ الطَّعَامَ وَيَبْتَئِي فِي الْأَسْوَاقِ لَوْلَا أُنزِلَ إِلَيْهِ مَلَكٌ فَيَكُونُ مَعَهُ نَذِيرًا ﴿٧﴾ أَوْ يُنْفِقَ إِلَيْهِ كَثْرًا أَوْ تَكُونُ لَهُ جَنَّةٌ يَأْكُلُ مِنْهَا﴾ [الفرقان: ٧، ٨]. وقال أيضًا: ﴿وَمَا أَرْسَلْنَا قَبْلَكَ مِنَ الْمُرْسَلِينَ إِلَّا إِنَّهُمْ لَيَأْكُلُونَ الطَّعَامَ وَيَمْشُونَ فِي الْأَسْوَاقِ﴾ [الفرقان: ٢٠].

والسوق هي الموضع الذي يُجلب (يُساق) إليه المتاع للبيع<sup>(١)</sup>. ولا شك أن هاتين الآيتين تعززان مكانة السوق في الإسلام، فحتى الأنبياء يرتادون السوق، ومنهم نبينا الكريم ﷺ. وكذلك كان الصحابة يفعلون. قال أبو هريرة: إن إخوتي من المهاجرين كان يشغلهم الصفق بالأسواق<sup>(٢)</sup>. ويمكن أن نذكر هنا قول عبد الرحمن بن عوف رضي الله عنه: دلني على السوق<sup>(٣)</sup>. وقال عمر رضي الله عنه: لا يدخلن أحد سوقنا حتى يتفقه في الدين، أو حتى يتفقه في البيوع والربا. وقال علي رضي الله عنه: من اتجر بغير فقه فقد ارتطح في الربا.

وعن عمر رضي الله عنه أنه دخل السوق في خلافته، فلم ير فيه في الغالب إلا النبط (الأجانب)، فاغتم لذلك. فلما اجتمع الناس أخبرهم بذلك، وعذلهم (لامهم) في ترك السوق، فقالوا: إن الله أغنانا عن السوق، بما فتح الله به علينا! فقال رضي الله عنه: والله لئن فعلتم ليحتاجن رجالكم إلى رجالهم، ونساؤكم إلى نسائهم!

ومنع الإسلام فرض أي قيد أو ضريبة على دخول السوق، وذلك للحفاظ على حرية دخول السوق. قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: «هذا سوقكم، فلا ينتقصن ولا يضرين عليه خراج»<sup>(٤)</sup>.

واهتم الإسلام بمراقبة الأسواق وحماية المستهلك وقواعد ممارسة المهن والأمر بالمعروف والنهي عن المنكر، عن طريق نظام الحسبة، الذي اشتمل على مراقبة الموازين والمكاييل والصحة والنظافة وتحديد مواقع المحالّ وحسن توزيعها. فالصناعات التي توقد فيها النار، كالحداثة

(١) مفردات ألفاظ القرآن ص ٤٣٦.

(٢) صحيح البخاري ٢/٣.

(٣) صحيح البخاري ٢/٢.

(٤) سنن ابن ماجه، كتاب التجارات، باب الأسواق، ٧٥١/٢.

والخبازة، تحدد مواقع منشآتها بعيدًا عن منشآت العطاراة والبزاةة (الألبسة)، لعدم التجانس بينها، ودفعا للضرر، حتى لا يتأذى الناس بدخان أو رائحة كريمة أو أقدار. وكان لكل صنعة عريف أو أكثر خبير بالصناعة وطرق الغش فيها والتدليس.



## المحرمات محدودة والمباحات غير محدودة

الناس يعيشون الحرية، فإذا ما كان الشيء مباحًا فلا تجد عندهم أي اعتراض، ولا يطالبونك بالدليل، حتى ولو كان في الأمر شبهة أو شبهات. أما إذا قلت لهم: هذا حرام، فإنهم يميلون إلى الشك والمقاومة والتردد. ويسألونك عن الدليل، ويسألون هذا المفتي وذاك، حتى يتأكدوا من أن الأمر حرام. وربما احتالوا عليه بعد ذلك بالحيل المختلفة، ليكون حرامًا في الظاهر، حلالًا في الباطن.

وفي هذا السياق، قد نتساءل: هل المحرمات في الإسلام قليلة أم كثيرة؟ فقد نسمع: هذا حرام، هذا حرام، ويتأفف البعض ويقولون: كل شيء حرام! فما حقيقة الأمر؟ سنستعين بالقرآن الذي تعرض للمسألة في العديد من المواضع:

- ﴿وَقُلْنَا يَا آدَمُ اسْكُنْ أَنْتَ وَزَوْجُكَ الْجَنَّةَ وَكُلَا مِنْهَا رَغَدًا حَيْثُ شِئْتُمَا وَلَا تَقْرَبَا هَذِهِ الشَّجَرَةَ فَتَكُونَا مِنَ الظَّالِمِينَ ﴿١٥﴾﴾ [البقرة: ٣٥، الأعراف: ١٩]. أباح لهم جميع الأشجار إلا شجرة واحدة. فهذه الشجرة هي رمز الحرام، وهي شجرة واحدة، الأمر الذي يدل على أن الحرام قليل، والمباح كثير.

- ﴿وَأَجَلٌ لَكُمْ مَّا وَرَاءَ ذَلِكَ﴾ [النساء: ٢٤]؛ أي: هذا حرام وكل ما عداه حلال، الأمر الذي يدل على أن الحرام يحتاج إلى نص، والحلال لا يحتاج.

- ﴿أَجَلَتْ لَكُمْ بِسِمَةِ الْإِنْتِهَى إِلَّا مَا يُتَلَى عَلَيْكُمْ﴾ [المائدة: ١، الحج: ٣٠]. فالحرام مستثنى ببلا، فهو قليل. فالأنعام كلها حلال، إلا ما نص على حرمة.



- ﴿وَقَدْ فَصَّلَ لَكُمْ مَا حَرَّمَ عَلَيْكُمْ﴾ [الأنعام: ١١٩]؛ أي: فصّل المحرمات، ولم يفصل المباحات؛ لأن الأولى محدودة، والأخرى يصعب حصرها.

- ﴿قُلْ لَا أَجِدُ فِي مَا أُوحِيَ إِلَيَّ مُحَرَّمًا عَلَى طَاعِمٍ يَطْعَمُهُ إِلَّا أَنْ يَكُونَ مَيْتَةً أَوْ دَمًا مَسْفُوحًا أَوْ لَحْمَ خِنْزِيرٍ﴾ [الأنعام: ١٤٥]، النحل: [١١٥].  
فالمحرمات محدودة ومحصورة ومستثناة من أصل الحل.

- ﴿قُلْ هَلُمْ شُهَدَاءُكُمْ الَّذِينَ يَشْهَدُونَ أَنَّ اللَّهَ حَرَّمَ هَذَا﴾ [الأنعام: ١٥٠]؛  
أي: إن تحريم الحلال يحتاج إلى دليل، أما الحلال فهو الأصل.

- ﴿قُلْ تَكَلَّوْا أَتْلُ مَا حَرَّمَ رَبِّيَ عَلَيْكُمْ﴾ [الأنعام: ١٥١]؛ أي: إن المحرمات محدودة معدودة، بخلاف المباحات.

لكن في الأمكنة والأزمنة التي تحكمها مدنيات غير إسلامية، قد يبدو أن الحرام كثير؛ لأن هذه المدنيات قد تعتمد مخالفة كل شيء في الإسلام، في القرآن والسنة والفقهاء، انتصاراً لنفسها، وعداءً لخصومها، ولأن هذه المدنيات لا تكثر بالبحث عن الحلال، حلال حرام كله سواء، بل ربما يبحث الناس فيها عن الحرام؛ لأن الحرام قد يكون أكثر إدراكاً، ولأن الأمر عندهم أمر مغالبة ومناهبة، ولا أحد يحاسبهم في الدنيا؛ لأنهم أقوىاء مرهوبو الجانب، ولا يؤمنون بالآخرة وحسابها. ولذلك يسود في هذه المدنيات الربا والقمار والاحتكار والابتزاز والنهب والظلم وسيطرة القوي على الضعيف، ويفلسفون هذه القوة بأنها هي الحق! وعليه فالحق لا يكون إلا بجانب القوي، ولا يمكن أن يكون أبداً في جانب الضعيف!

ولذلك فإن على الذين يسعون إلى الفتوى ويتزاحمون عليها ويتصدرون لها في الهيئات والمجالس والمعجم ووسائل الإعلام والقنوات الفضائية أن يحذروا من الإفتاء بحلّ هذه المحرمات، بصورة مباشرة أو غير مباشرة، بأن يقولوا: هي حلال، أو يقولوا: هي حرام، ثم يعودون إليها بالحيل الباطلة. فإني لا أشك أن الأصل في المعاملات هو الإباحة، إذا كان هذا في مجتمع

إسلامي، يطبق الإسلام. أما إذا تعلق الأمر بمجتمعات إسلامية محكومة  
بمدنيات رأسمالية أو ما شابهها، فقد يكون الأصل هو الحرمة أو التوقف  
حتى تثبت الإباحة، ويتم تخليص المسألة من الشبهات. فكلما مرَّ الزمن  
وجدنا أن الحرام يزداد!



## لا يبيع في سوقنا إلا من تفقه في الدين

هذا قول عمر رضي الله عنه<sup>(١)</sup>. ولا ريب أن على البائع أن يتفقه في أحكام البيع والسوق، فهذا فرض عين، حتى يكون بيعه وشراؤه حسب الشرع. ويقع على عاتق رجال الحسبة التفتيش والتأكد من فقه المتعاملين في الأسواق. فهم محتاجون إلى فهم أحكام الربا والغرر والقمار والرشوة والاحتكار... كي لا يقعوا فيها، وإلى فهم أحكام البيع والإجارة والجعل والصرف والقرض والسفينة والمقاصة والحوالة والكفالة والرهن والشركة والمضاربة وسائر ما يحتاجون إليه، لكي يعملوا بمقتضاه، ولكي تستقيم عقودهم ومعاملاتهم، ويجتنبوا الخصومات والمنازعات ما أمكن.

فأحكام البيوع والمعاملات المالية لا تقتصر على العلماء وطلاب العلم، بل تمتد إلى المتعاملين في الأسواق، ولا ريب أنها ستكون نافعة لهم، ورافعة لكفاءة السوق، وخافضة لتكاليف التبادل والتعامل، ومحققة لمبادئ العدل والتسامح. وهذه الأحكام يجب تعليمها أيضًا لطلاب الكليات الشرعية، وكليات التجارة والاقتصاد والإدارة.

ويحسن أن تضاف إليها آداب التجارة، فهذه الآداب لا جرم أنها تعزز الأحكام، وتزيد في كفاءة الأسواق، وتقلل من تكاليف الصفقات والمعاملات.



(١) سنن الترمذي.

## من أدب التجار

### أطيب الكسب كسب التجار:

قال رسول الله ﷺ: «إن أطيب الكسب كسب التجار، الذين إذا حَدَّثُوا لم يكذبوا، وإذا ائتمنوا لم يخونوا، وإذا وَعَدُوا لم يُخلفوا، وإذا اشتروا لم يذمُّوا، وإذا باعوا لم يُطروا، وإذا كان عليهم (دين) لم يَمتلوا، وإذا كان لهم (دين) لم يعسروا»<sup>(١)</sup>.

### التاجر الصدوق الأمين:

قال رسول الله ﷺ: «التاجر الصدوق الأمين مع النبيين والصديقين والشهداء والصالحين»<sup>(٢)</sup>.

يلاحظ من هذا الحديث مرتبة التاجر الشريف، ولا ريب أن بلوغ هذه المرتبة أمر صعب؛ لأن التجارة يشوبها الكذب والخداع والتحايل والمماطلة والغش والأيمان الكاذبة والدعاية المضللة وإخلاف المواعيد وكتمان العيوب والتلاعب بالموازين والمكاييل والتطيف والربا والغرر والاحتكار والرشوة وخيانة الأمانة وأكل الأموال بالباطل والكبر والتفاخر والرياء وعبادة المال...

لهذا فإن طلب الحلال في أسواق التجارة يكاد يشبه مقارعة الأبطال في ساحات الوغى<sup>(٣)</sup>. فإذا كان التاجر صادقًا لا يكذب، أمينًا لا يخون،

(١) سنن البيهقي، وسنن الترمذي.

(٢) سنن الترمذي ٥٠٦/٣، وسنن ابن ماجه ٧٢٤/٢.

(٣) كنز العمال ٨/٤.

ناصحًا لا يغش، متوكلاً دون إهمال للأسباب، فكيف لا يرتفع إلى مرتبة  
النبيين والصدّيقين والشهداء والصالحين؟ هذا الحديث يبين أهمية التجارة،  
لا سيما إذا كانت شريفة وراقية.

ومن المتوقع أن تروج تجارة هذا التاجر الصدوق الأمين، وأن يزداد  
عدد زبائنه والمتعاملين معه، من مورّدين ودائنين وغيرهم. وبهذا يكسب  
شهرة تجارية وسمعة تزيد في مبيعاته وإيراداته وأرباحه، فتضاف بذلك أصوله  
المعنوية (الشهرة) إلى أصوله المادية، وترتفع قيمة ميزانيته، وكذلك قيمة  
منشأته.



## حب المال

الناس يحبون المال، ويسعون وراءه، ويرغبون في جمعه وزيادته، ويتنافسون فيما بينهم لكي يحرز كل منهم مكانة مالية ليست لغيره، ولكي يباهي بأنه صار أغنى رجل في العالم، أو صار من بين أغنى مئة رجل، أو عشرة رجال، أو ما شابه ذلك.

والمال له فوائد تقابلها آفات. فمن فوائده: الاستغناء عن الناس، وعن سؤالهم، واستجدائهم وطلب الصدقة منهم. وكذلك إمكان مساعدة الآخرين بالفائض منه، وتحقيق ثروة يستطيع بها أن يكبر في أعين الناس، ويحتمي من أذاهم واضطهادهم، ويحظى باحترامهم. وقد تساعده هذه الثروة على الوصول إلى السلطة، فيصير رئيسًا أو نائبًا أو وزيرًا... ولهذا يتقاتل الناس على الثروة والسلطة، ويسعى كل منهم لأن تكون له حصة من الكعكة، وأن يكون له قصور ورياض وطائرات وسفن وخدم وحشم وجاه...

أما آفات المال فمنها: إغراء صاحبه بالطغيان والتسلط والمعاصي، وإشغاله بحراسة المال وتنميته، والخوف عليه من الضياع أو السرقة أو النهب أو الغصب، وقد يجعل صاحبه في عداد المسرفين والمترفين والعصاة والظالمين والمجرمين. ومن ذاق طعم المال الكثير، والسلطة الكبيرة، فإنه من العسير بعد ذلك أن يلم نفسه وأسرته إذا تغيرت الأحوال، وذهب سلطانه، كرئيس دولة يخرج من الرئاسة، أو متنفذ يفقد نفوذه. ولذلك نجد أن من الصعب جدًا على هؤلاء أن يتخلوا عن السلطة، فإذا أزيحوا عنها، فربما تعاونوا مع الشياطين للعودة إليها، وربما باعوا أنفسهم إلى الأعداء، وتعاونوا معهم على إزاحة منافسيهم، وإزاحة من اغتصب السلطة منهم. ولذلك قيل: اخشوشنوا فإن النعم لا تدوم. فمن لم يخشوشن فإن من

العسير عليه بعد ذلك أن يقبل بخشونة العيش إذا ما اضطر إليها اضطرارًا.

ويرى بعض العلماء أن بعض الناس يُصلحهم الغنى، وبعضهم يُصلحهم الفقر أو الكفاية. وأيًا ما كان الأمر، فإن على المسلم أن يكتسب المال من حله، وينفقه في حله. قال رسول الله ﷺ: «ذهب أهل الدثور (أهل الثراء) بالأجور»<sup>(١)</sup>. وقال سعيد بن المسيب: لا خير فيمن لا يجمع المال: يقضي به دينه، ويصل به رحمه، ويكف به وجهه (عن سؤال الناس). وقال الثوري: لولا المال لتمندل بنا الناس تمندلاً، أي لجعلونا كالمندبل الذي تمسح به الأوساخ. وقال أيضًا: المال في هذا الزمان سلاح المؤمن. وهذا يعني أن حاجة المرء إلى المال تزداد كلما انحرفت السلطة عن الدين والخلق والحق والعدل، والعكس صحيح. وقال المقدم: يأتي على الناس زمان لا ينفع فيه إلا الدينار والدرهم<sup>(٢)</sup>. وقال ابن المبارك: اتجر في البر والبحر، واستغن عن الناس<sup>(٣)</sup>. ولا ريب أن التجارة مَطْنَةُ الربح والثروة، وبعض التجارة يحقق ثروات كبيرة، لكن من المهم أن تكون حلالًا.



(١) صحيح البخاري ٢/٢١٣، وصحيح مسلم ٣/٤٣.

(٢) إصلاح المال ص ١٨٤.

(٣) نفسه ص ٢٥٣.

## أجملوا في الطلب

المقصود هنا: طلب الدنيا، أو المعيشة، أو الرزق، أو المال، أو الحلال، أو الحوائج. أجملوا: اقتصدوا.

ألا يطلب الإنسان أبدًا هذا غير مقبول، وفي المقابل فإن التوسع أو الإسراف في الطلب غير مقبول؛ لأنه سيكون على حساب أمور أخرى يحتاج إليها الإنسان، مثل الالتقاء بعائلته وتخصيص وقت كاف لتربية أولاده، وممارسة بعض هواياته، والترويح عن نفسه، مثل الرياضة والقراءة وغيرها.

وإذا تعلق الأمر بالتجار فالغالب أنهم يتوسعون في الطلب والسفر، وينشغلون عن أسرهم وأولادهم وأصدقائهم، ويعملون ساعات طويلة، ويفكرون ليل نهار، في مكان العمل، وفي المنزل، وفي الطريق. وربما يلجأ بعضهم إلى أعمال آمنة قليلة المخاطرة أو متعدمة، ويقضون أوقاتهم في اللهو واللعب والتسلية والمجون، في حين أن عمالهم يعملون بالنيابة عنهم أعمالًا شاقة وأوقاتًا طويلة. ومنهم من يتظاهر بالعمل التجاري، والحقيقة أن مكاسبه مشبوهة تأتي من مصادر أجنبية تبحث عن عملاء لها في كل بلد.

أما إذا تعلق الأمر بالموظفين والعمال فإنه إذا لم يكن هناك تشريع أو محاسبة أو مراقبة فإن أرباب عملهم يستغلونهم إلى أقصى حد ممكن، بحيث إذا رجع أحدهم إلى منزله رجع متعبًا منهكًا خائر القوى، يخلد إلى النوم، فلا يستطيع أداء واجباته، وكثيرًا ما تثقل زوجته وأولاده غيابه الطويل. وربما يكون عمله الممتد بدون أي أجر إضافي!

على الإنسان أن يكّد ويعمل لكي يسد كفايته هو وأسرته وأولاده، فإذا تحققت كفايته هو ومن يعيل، أمكنه أن يزيد على ذلك إن استطاع، ولكن



مع البعد عن المغالاة والمبالغة، وتحقيق التوازن بين ساعات العمل وساعات الفراغ التي يحتاج إليها لحفظ صحته (البدنية والنفسية) وتأمين راحته والاستجابة لأنشطته الأخرى.

قال تعالى: ﴿رِبَّالٌ لَا لُئِيمِهِمْ يَجْرَأُ وَلَا يُبْعِ عَنْ ذِكْرِ اللَّهِ وَإِقَابِ الصَّلَاةِ وَإِيتَاءِ الزَّكَاةِ﴾ [النور: ٣٧].

وقال رسول الله ﷺ: «إن لجسدك عليك حقًا، وإن لعينك عليك حقًا، وإن لزوجك عليك حقًا، وإن لزورك (ضيفك) عليك حقًا»<sup>(١)</sup>. «فأعط لكل ذي حق حقه»<sup>(٢)</sup>.



(١) صحيح البخاري ٣٨/٨.

(٢) سنن الترمذي ٦٠٩/٤ وصححه، وسنن أبي داود ٤٠٢/٣، وسنن ابن ماجه ٩٠٥/٢.

## التجار الفجار

قال رسول الله ﷺ: «إن التجار يُبعثون يوم القيامة فجارًا إلا من اتقى وبِرٌّ وصدق»<sup>(١)</sup>.

وعن عبد الرحمن بن شبل رضي الله عنه قال: سمعت رسول الله ﷺ يقول: «إن التجار هم الفجار». قالوا: يا رسول الله! أليس قد أحل الله البيع؟ قال: «بلى، ولكنهم يحلفون فيأثمون، ويحدّثون فيكذبون»<sup>(٢)</sup>.

لاحظ أن التجار المتقين والبارين والصادقين هم مستثنون من عموم التجار الفجار. وهكذا شأن الناس جميعًا، فالصالحون منهم قلة. قال تعالى: ﴿وَالْعَصْرِ ﴿١﴾ إِنَّ الْإِنْسَانَ لِرَبِّهِ خُشْرٍ ﴿٢﴾ إِلَّا الَّذِينَ ءَامَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ وَتَوَّصَوْا بِالْحَقِّ وَتَوَّصَوْا بِالصَّبْرِ ﴿٣﴾﴾ [العصر: ١ - ٤]. فالمؤمنون والصالحون مستثنون يلا.

وكثير من التجار والباعة يتفننون في أساليب الغش والتحايل، سواء في جودة السلعة أو في ثمنها. وربما يلبسون على المستهلك حتى تصعب عليه المقارنة بين السلع البديلة، فيجعلون العبوات ذات أوزان مختلفة أو أوزان كسرية، وربما يكذبون في تواريخ الصلاحية والأوصاف والمكونات المذكورة على العبوة أو الغلاف.



(١) سنن الترمذي ٥٠٦/٣ وصححه، والحاكم ٦/٢ وصححه

(٢) مسند أحمد ٤٢٨/٣، والحاكم ٦/٢ وصححه.

## التاجر الذي يزن بميزانين

﴿وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ﴾

قال تعالى: ﴿وَيْلٌ لِّلْمُطَفِّفِينَ ﴿١﴾ الَّذِينَ إِذَا أَكَلُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ ﴿٢﴾ وَإِذَا كَانُوا يَكِيلُونَ لَأَنْفُسِهِمْ حَصَلُوا عَلَى الْكَيْلِ (أو الوزن) وزيادة. وإذا كانوا يكيلون لغيرهم نقصوا الكيل (أو الوزن)، ويخسوا الناس أشياءهم. قال ﷺ: «زَنْ وَأَرْجِحُ»<sup>(١)</sup>.

ولهذا يحسن بمن يزن لنفسه أن يأخذ الوزن تمامًا، أو أقل منه بقليل. ويحسن بمن يزن لغيره أن يعطي الوزن تمامًا، أو أكثر منه بقليل، وتبراً ذمة هذا وذاك بحبة أو حبتين. ولا يجوز أن يكون الرجل صاحب ميزانين أو مكيايئين: يعطي بأحدهما ويأخذ بالآخر.

وهناك تجار يزنون ما باعوه بعيداً عن عين المشتري، فيضعون الميزان في مكان بعيد، أو مرتفع، أو خفي، بحيث يراه البائع ولا يراه المشتري، وهذا غير جائز. فمراقبة الوزن حق للبائع والمشتري معاً. وقد ترى بعض سائقي سيارات الأجرة (التاكسي) يخفون العداد، حتى لا يراه الراكب، أو لا يراه إلا بصعوبة. وهناك اليوم موازين حديثة، يظهر فيها على الشاشة الوزن والتمن، ولها وجه يراه البائع، وآخر يراه المشتري، وتمنع الغش في الوزن، وفي حساب الثمن، ولا سيما عندما يكون في الوزن كسور يصعب حسابها، بدون الاستعانة بورقة وقلم، أو بألة حاسبة.

(١) سنن أبي داود ٣/٣٣٤، والترمذي ٣/٥٨٩ وصححه، والنسائي ٧/٢٨٤، وابن ماجه ٢/٧٤٨، والحاكم ٢/٣٠ و٤/١٩٢ وصححه.



## البيع على البيع

قال رسول الله ﷺ: «لا يبيع بعضكم على بيع بعض»<sup>(١)</sup>. وفي رواية أخرى: «لا يبيع الرجل على بيع أخيه»<sup>(٢)</sup>.

وصورته أن يتراضى المتبايعان على سلعة، فيأتي بائع آخر ويقول للمشتري: أنا أبيعك مثل هذه السلعة بثمن أقل، أو أبيعك خيرًا منها بثمنها أو بأقل. وظاهر أن حكمة النهي هو الإيذاء أو الإضرار.

ومثله الشراء على الشراء، وهو أن يطلب شخص من البائع فسخ البيع، ليشتري هو المبيع بثمن أعلى.

وكذلك السوم على السوم، وهو أن يتساوم شخصان، ويطلب البائع ثمنًا لسلعته، ويرضى به المشتري، فيأتي آخر، ويدخل على سوم الأول، ويشتري السلعة بثمن أعلى أو بالثمن نفسه، إذا كان وجيهاً أو أكثر وجاهة من المشتري الأول.

ويستثنى من هذا: بيع المزايدة، وهو أن يزيد الناس في السلعة بعضهم على بعض، حتى تقف (ترسو) السلعة على آخر زائد فيها، فيأخذها<sup>(٣)</sup>.



(١) صحيح البخاري ٩٠/٣، وصحيح مسلم ٧/٤.

(٢) صحيح مسلم ٧/٤.

(٣) قوانين الأحكام الشرعية ص ٢٩٠.

## الغش

قال رسول الله ﷺ: «الدين النصيحة». قلنا: لمن يا رسول الله؟ قال: الله وكتابه ورسوله ولأئمة المسلمين وعامتهم»<sup>(١)</sup>.

وعن جرير بن عبد الله رضي الله عنه قال: بايعت رسول الله ﷺ على إقام الصلاة وإيتاء الزكاة والنصح لكل مسلم<sup>(٢)</sup>.

وعن أبي هريرة رضي الله عنه أن رسول الله ﷺ مرَّ على صُبْرَة طعام، فأدخل يده فيها، فنالت أصابعه بللاً، فقال: «ما هذا يا صاحب الطعام؟» قال: أصابته السماء يا رسول الله! قال: «أفلا جعلته فوق الطعام حتى يراه الناس؟! من غشنا فليس منا»<sup>(٣)</sup>، وفي رواية: «من غش فليس منا»<sup>(٤)</sup>.

وعن ابن عمر رضي الله عنهما قال: مرَّ رسول الله ﷺ بطعام، وقد حسنه صاحبه، فأدخل يده فيه، فإذا طعام رديء، فقال: «بع هذا على حدة، وهذا على حدة، فمن غشنا فليس منا»<sup>(٥)</sup>؛ أي: صنفه وبع كل صنف بسعره.

وتجد اليوم بعض الباعة يبيعون صناديق الكرز مثلاً فيها طبقتان: الطبقة العليا ممتازة مرصوفة لمّاعة، فإذا اشتريت الصندوق ووصلت إلى المنزل، وكشفت على الكرز، أو نقلته إلى وعاء آخر، وجدت الطبقة السفلى أشبه بزيادة الكرز! وكذلك التين المجفف يوضع في أغلفة من ورق النايلون، فإذا

(١) صحيح البخاري ٢٢/١، وصحيح مسلم ٢٣٧/١.

(٢) صحيح البخاري ٢٢/١، ومسلم ٢٤٠/١.

(٣) صحيح مسلم ٢٩٩/١.

(٤) صحيح مسلم ٢٩٩/١، وسنن الترمذي ٥٩٧/٣، ومسند أحمد ٥٠/٢.

(٥) مسند أحمد ٥٠/٢.

ما فتحته بعد شرائه وجدته أسود رديئًا يحتاج لأن يرمى أكثره في سلة المهملات! وقد يلدغ المرء أكثر من مرة، فقد ينسى أو يكون متعبًا أو يحسن الظن بالبائع أو يشغله الجيد عن التفكير فيما تحته من رديء، ويقع في الفخ مرة أخرى.





## كتمان العيوب

قال رسول الله ﷺ: «من باع عيباً لم يبينه لم يزل في مقت الله، ولم تزل الملائكة تلعه»<sup>(١)</sup>. فالعيب يجب أن يبين كي يطرح ثمنه أو يتقصر، لا أن يُخفى ويؤخذ ثمنه كما لو لم يكن ثمة عيب.

وقال أيضاً: «المسلم أخو المسلم، ولا يحل لمسلم إذا باع من أخيه بيعاً فيه عيب أن لا يبينه»<sup>(٢)</sup>.

فالباعة يكتمون العيوب، والمشترون يُظهرون العيوب، كي تقبح السلعة في عين البائع، لبيعها بثمن بخس.

وقد يبيع الإنسان سيارة مستعملة مثلاً، ولا يعرف عيوبها، أو يرى أن بيان عيوبها تحصيل حاصل بالنسبة لثمنها وسنة إنتاجها. ويمكن للمشتري إن لم يكن خبيراً بكشف العيوب أن يلجأ إلى خبير، بالمجان أو في مقابل أجر. وهناك سلع قد لا يكون من الصعب كشف عيوبها كالخضار والفواكه، لكن هناك سلعة أخرى معقدة يصعب جداً كشف عيوبها، مثل الكمبيوتر وغيره. وكتمان العيوب تعبير آخر عن الغش، فإخفاء الطعام المعيب في الأسفل ليس إلا محاولة آثمة لكتمان عيوب المبيع.



(١) سنن ابن ماجه ٧٥٥/٢.

(٢) مسند أحمد ١٥٨/٤، والحاكم ٨/٢ وصححه على شرطهما.

## لا تردُّوا قليل الربح فتُحرموا كثيره

كان علي عليه السلام يدور في سوق الكوفة بالدرّة، على سبيل الحسبة، والدرّة هي السوط الذي يضرب به، ويقول: معاشر التجار! احذروا الحق، وأعطوا الحق تسلموا، ولا تردُّوا قليل الربح فتُحرموا كثيره.

فهناك تجار يربحون قليلاً، في الوحدة على المستوى الجزئي، ويربحون كثيراً في مجموع المبيعات على المستوى العام. وقد يتردد سائق التاكسي في أخذ هذا الراكب أو ذلك، وهذا التردد مع البحث عن زبون يراه ملائماً قد يفقده الزبائن، ويضيع وقته في البحث عنهم، وبذلك تتراجع إيراداته.

قيل لعبد الرحمن بن عوف رضي الله عنه: ما سبب يسارك؟ قال: ثلاث، وعدّ منها: ما رددت ربحاً قط!







## من ترون لي أن أعامل من الناس؟

قال بعض العلماء: أتى على الناس زمان، كان الرجل يدخل السوق ويقول: من ترون لي أن أعامل من الناس؟ فيقال له: عاملٌ من شئت. ثم أتى زمان آخر، كانوا يقولون فيه: عامل من شئت إلا فلانًا وفلانًا. ثم أتى زمان آخر فكان يقال: لا تعامل أحدًا إلا فلانًا وفلانًا. وأخشى أن يأتي زمان يذهب هذا أيضًا، وكأنه قد كان الذي كان يحذر أن يكون، إنا لله وإنا إليه راجعون<sup>(١)</sup>!



---

(١) إحياء علوم الدين ٧٩/٢

## هل يجب على التاجر أن يدفع أجرًا يحقق كفاية العامل؟

العامل قد يعمل بأجر ثابت، وقد يعمل بحصة من الربح، وقد يجمع بين الأجر والربح. وقد يكون أجره بالزمن أو بالقطعة. وقد يعمل الوقت كله أو جزءًا منه. ويتحدد أجر العامل حسب قانون العرض والطلب، وحرية الأجور. ومن ثم فقد يحصل العامل على أجر يكفيه هو ومن يعول، وقد لا يحصل. ولا يقع على رب العمل أن يضمن للعامل أجرًا يحقق له كفايته. لكن إذا نقص أجره عن الكفاية، ولم تكن له أموال أخرى تسد حاجته، فإنه يستطيع سد النقص من الزكاة وغيرها من أدوات الضمان والتكافل. وأجر العامل السائد في السوق هو ما يعبر عنه في الفقه بأنه أجر المثل، أي الأجر الذي يتقاضاه أمثاله في السوق. وعلى رب العمل أن يبادر إلى تسديد الأجر للعامل في الموعد المحدد له، دون بخس ولا مُطل.

وأرى أن هذا ينطبق على القطاع العام، كما ينطبق على القطاع الخاص، وذلك لكي تتميز الأجور من الإعانات (التحويلات الاجتماعية). فالدولة قد تدفع أجرًا للعامل لا يكفيه، ولكنها تسد النقص من حصيدلة الزكاة وسائر الإيرادات التي يكون للفقراء فيها حصة. فالدولة هنا واحدة، لكن الجهة (المؤسسة) مختلفة، فالجهة الأولى هي جهة عمل، والأخرى هي جهة ضمان اجتماعي.



## التفاوت الفاحش في الأجور

في النظم الرأسمالية المادية الليبرالية، تتفاوت الأجور تفاوتًا فاحشًا، فقد يبلغ أعلى أجر مليون دولار في الشهر مثلًا، وأخفض أجر ٣٠ دولارًا. وقد ينخفض أجر العامل أو الموظف إلى مستوى قد لا يضمن له خبزه اليومي، ولا سيما إذا لم يكن مدعومًا من شخصية طبيعية أو معنوية ذات جاه سياسي أو مالي. وهذا العامل أو الموظف يرى أن عليه أن يستكمل عيشه من رشوة أو سرقة أو تسوُّل أو ضمان اجتماعي أو تكافل عائلي.

وقد يرتفع الأجر إلى مستوى عال جدًا، كما في المناصب الدولية الكبيرة، أو في الأعمال التي يراد إغراء الناس بها، وتكون فيها مخالفة دينية أو اجتماعية أو إنسانية (أعمال محظورة دينيًا أو أخلاقيًا، أو أعمال يراد بها السيطرة على أصحابها).

فالأجر العالي قد يتضمن رشوة مستترة، بمعنى أن الأجر ينقسم إلى قسمين: قسم يتعلق بالأجر المعقول، وقسم يتعلق بالرشوة.

وقد يراد من هذا الأجر العالي أن يتهافت الناس عليه، بحيث إن من يحصل عليه تنتقل حياته من مستوى متدن أو متوسط إلى مستوى باذخ جدًا. وعندئذ فإن صاحبه يحسب ألف حساب لرب عمله، فلا يستطيع مخالفته، ويحدث لديه صراع بين أن يتخذ موقفًا محققًا وعادلًا وبين أن يخسر راتبه الضخم. وقد تميل نفسه إلى إثارة راتبه على الحق، ولا سيما بعد أن ذاق طعم هذا الراتب وتعوَّد عليه، ومضت عليه مدة في الرفاه والسرف والترف، نتيجة هذا الراتب.

ولهذا قد يسخو رب عمل ما في دفع أجر مرتفع جدًا لبعض من يعمل

لديه، ويتحكم به، وسيطر عليه، فلا يستطيع إذن اتخاذ مواقف مستقلة أو نزيهة أو عادلة، بل يتعين عليه دائماً أن ينحاز إلى سيده ويدافع عنه بالحق والباطل معاً. فإذا قال له: اسرق، سرق، وإذا قال له: ارش، رشا، وإذا قال له: اكذب، كذب، وإذا قال له: احتكر، احتكر، وإذا قال له: اشهد زوراً، شهد، وإذا قال له: افجر، فجر، وإذا قال له: اخلع ملابسك وأظهر للناس عورتك، خلع... وهكذا.

والتفاوت الفاحش في الرواتب والأجور يؤدي إلى ارتفاع الأسعار الذي يستطيع تحمله أصحاب الرواتب العليا، ولا يستطيع تحمله أصحاب الرواتب الدنيا. كما يؤدي إلى تخصيص الموارد وتوزيعها لصالح الأثرياء من أصحاب الدخل الضخمة، على حساب الفقراء من أصحاب الدخل المتدنية.

وهذا ما يلاحظ عبر العصور، فالفجوة تتسع بين الأغنياء والفقراء، والأسعار ترتفع، الأمر الذي جعل الناس طبقتين: طبقة عليا، وطبقة دنيا، أما الطبقة المتوسطة فهي تتعرض تحت وطأة النظم الرأسمالية إلى الاستغلال والابتزاز وتردّي وضعها المادي والمعيشي لتلحق بالطبقة الدنيا وتنقرض، ومن ثم يكون لدينا: ثراء فاحش من جانب، وفقير مدقع من الجانب الآخر. ولا ريب أن تحقيق التقارب بين الناس في الثروات والدخول أمر مهم لحفظ التوازن بينهم في السلطات وعدم طغيان الأقوياء (من الأفراد والدول) على الضعفاء. وما لم يتخذ الناس كل الاحتياطات والتدابير الوقائية اللازمة لذلك، فقد يفوت الأوان، ويصبح العلاج متعسراً أو متعذراً. وقد يما قالوا: من عزَّ بَرَّ.



## الاحتكار

قال رسول الله ﷺ: «الجالب مرزوق، والمحتكر ملعون»<sup>(١)</sup>. الجالب عكس المحتكر، وهو الذي يجلب السلع إلى السوق، ويبيعها بسعر يومها، بخلاف المحتكر الذي يخفيها عن أعين الناس، ليبيعها بسعر مرتفع. والقصد من الاحتكار هو إغلاء الأسعار والتحكم بها.

والاحتكار قد يكون في البيع (احتكار بيع)، وقد يكون في الشراء (احتكار شراء). كما قد يكون المحتكر واحدًا أو عددًا قليلًا قلة).

قال بعض العلماء: الاحتكار يكون في الطعام خاصة، وقال آخرون: هو في الطعام واللباس وسائر الضروريات. وقال آخرون: هو في كل ما يحتاج إليه الناس، ويلحق بهم الضرر من حبسه، طعامًا أو لباسًا أو مسكنًا أو غير ذلك. فينبغي الحذر إذن بوجه خاص من احتكار الأقوات والضروريات؛ لأن هذا الحد ليس موضع خلاف بين العلماء.

وعلى كل حال، فإن الكماليات يصعب احتكارها، وهي أصلًا ذات أسعار مرتفعة؛ لأنها كمالية من جهة، ولأنها ذات أثمان قائمة على أساس التمييز السعري Price Discrimination، حيث يتباهى الأثرياء وبعض الناس بماركاتهما وأسعارها التي يرفعها الباعة على أساس مقدرة المشتريين على الدفع ورغبتهم فيها، ولا تتحدد أثمانها على أساس أسعارها الحقيقية.

وجمهور العلماء على أن الاحتكار يختص بالتجار الذين يشترون السلع لإعادة بيعها. لكن بعض العلماء شملوا بالاحتكار حتى الذي يدخر غلة

(١) سنن ابن ماجه ٧٢٨/٢، والحاكم ١١/٢.

زروعه وثماره، أو يدخر أكثر من حاجته، هو ومن يعول.

عن بعض السلف أنه كان بواسطة، فجهز سفينة حنطة إلى البصرة، وكتب إلى وكيله: بع هذا الطعام يوم يدخل البصرة، ولا تؤخره إلى غد، فوافق سعة في السعر، فقال له التجار: لو أخرته جمعة (أسبوعًا) ربحت فيه أضعافه! فأخره جمعة، فربح فيه أمثاله، وكتب بذلك إلى صاحبه، فكتب إليه صاحب الطعام: يا هذا، إنا كنا قنعنا بربح يسير، مع سلامة ديننا، وإنك قد خالفت، وما نحب أن نربح أضعافه، بذهاب شيء من الدين، فقد جنيت علينا جنابة. فإذا أتاك كتابي هذا، فخذ المال كله، وتصدق به على فقراء البصرة. وليتي أنجو من إثم الاحتكار كفافًا، لا علي ولا لي!

والاحتكار يأخذ في عصرنا هذا أشكالًا مختلفة، منها الشركات المتعددة الجنسيات التي تسيطر على كثير من السلع الأساسية والاستراتيجية في العالم. وإذا كانت الرأسمالية تدعي المنافسة نظريًا، إلا أن الواقع العملي يشير إلى أن الاحتكار هو الغالب، ويفلسفونه علميًا ويبررونه بانخفاض تكلفة الإنتاج الاقتصادي ذي الحجم الكبير، وهذا الاحتكار هو الذي يدعم الاستبداد السياسي والاقتصادي والعسكري في العالم، ويمكن البلدان الرأسمالية الكبرى من السيطرة على البلدان الضعيفة واحتلال بلدانها والتهم خيراتها.

ومن هذا ترى أن ليس كل احتكار حرامًا، فعليك السعي للتمييز بين الاحتكار الممنوع والاحتكار غير الممنوع. ومن هذا الأخير: الاحتكار الطبيعي غير المتعمد، الذي قد يظهر في بداية الأمر، ثم يدخل باعة آخرون ينافسون البائع الأول هذا الاحتكار الطبيعي، إلى أن تسود المنافسة بالتدرج، ويحول الاحتكار.

وعلى هذا فإن التاجر كلما كان أكثر دقة في فقهه كان أكثر مهارة وحذقًا في تجارته. فعليه إذن أن يتعلم، وينمي علمه باستمرار.



## التسعير

عن أنس رضي الله عنه قال: غلا السعر على عهد رسول الله صلى الله عليه وسلم، فقالوا: يا رسول الله، لو سَعَرْتَ لنا؟ فقال: «إن الله هو القابض الباسط (ينقص السلع ويزيدها)، الرازق المسعر، وإنني لأرجو أن ألقى الله صلى الله عليه وسلم، ولا يطلبني أحد بمظلمة ظلمتها إياه، في دم ولا مال»<sup>(١)</sup>.

وعلى هذا فإن «المسعر» من أسماء الله؛ أي: لا يجوز التسعير لأحد غيره؛ أي: يجب أن يكون السعر طبيعيًا حسب العرض والطلب، لا تحكيميًا حسب الأهواء. فالأصل إذن عدم جواز التسعير؛ لأن الناس مسلطون على أموالهم، ولأن التسعير يؤدي إلى فساد الأسعار، وإخفاء السلع، وإتلاف أموال الناس. ويلاحظ كذلك في حالات التسعير وجود أسواق سوداء، وطواير انتظار، وترفاف ذلك مع تدهور الفن الإنتاجي، ومستوى الجودة.

وإذا طبق التسعير في فترة، ثم عدل عنه في فترة لاحقة، فإنك تلاحظ أن المنتجين والتجار يحتاجون إلى فترة طويلة لكي ينهضوا من كبوتهم وسوء إنتاجهم، ويعودوا إلى الحالة الطبيعية التي تسود فيها حرية الإنتاج والبيع والأسعار.

وأجاز بعض العلماء التسعير في حالات استثنائية خاصة: احتكار، تواطؤ، أزمات، مجاعات، على أن يكون السعر المحدد عادلاً غير مجحف بحق أي من الفريقين.

والتسعير نوعان: تسعير أموال، وتسعير أعمال. الأول يكون في البيع (الأثمان)، والآخر يكون في الإجارة (الأجور).

(١) سنن الترمذي ٥٩٧/٣ وصححه، وسنن أبي داود ٣٧٠/٣، وابن ماجه ٧٤١/٢.

وعند التسعير يعرض المنتجون والتجار سلعة على قدر أسعارها، ويعرض الموظفون والعمال خدمات على قدر أجورهم. ثم ينامون أو يتسلون أو ينهمكون في أعمال أخرى، كنتسوق ما يحتاجون إليه في أوقات العمل، أو الجلوس على مكاتبهم مع انشغالهم في أنشطة خاصة، أو الهروب من العمل لزيادة دخلهم من أعمال أخرى، ولو كانت لا تتناسب مع مقاماتهم ومراتبهم الوظيفية.





## البيع بسعر السوق

الأصل في البيع أن يكون السعر متفقاً عليه في العقد؛ أي: معلوماً للمتبايعين، منعاً للنزاع بينهما، وتحقيقاً لمبدأ التراضي في البيع، إذ لا يمكن أن يتم التراضي بدون معرفة السعر للطرفين. فهل يتمتع النزاع ويتحقق التراضي أيضاً إذا تم البيع بسعر السوق، بدلاً من البيع بسعر اتفائي؟ وتجدر الإشارة منذ البدء إلى أن سعر السوق إذا كان معلوماً للطرفين، واتخذ سعراً للعقد، فهذا جائز عند الجميع؛ لأنه عندئذ هو في حقيقته سعر اتفائي.

ويلاحظ أن السعر في حالة البيع بسعر اتفائي هو سعر خاص، والسعر في حالة البيع بسعر السوق هو سعر عام، وهذا مصطلح استخدمه ابن تيمية كما سيأتي. ويلاحظ أيضاً أن كلامنا عن البيع بسعر السوق (سعر المثل) ينطبق على الإجارة بسعر السوق (أجر المثل)؛ لأن الإجارة بيع، وينطبق على الأجر ما ينطبق على الثمن.

إن مسألة البيع بسعر السوق لها أهمية أخرى، وهي أنها تساعد على فهم أوضح لمسألة بيع الاستجرار، وتعدّ تمهيداً مناسباً لها، ولم تعرض الموسوعة الفقهية الكويتية للبيع بسعر السوق، بل دمجته مع بيع الاستجرار، وكأنهما شيء واحد. وربما فعلت الموسوعة ذلك بسبب تداخل المسألتين في البحوث المقدمة إليها. وكذلك فعل الصديق الضرير في كتابه «الغرر وأثره في العقود»، إذ دمج بيع الاستجرار مع البيع بسعر السوق، في متن الكتاب، وإن أظهر اللفظين في قائمة محتويات الكتاب. وكان من الأنسب في نظري أن تفرد له مادة خاصة، تراعي عدم التداخل والتكرار بينه وبين بيع الاستجرار. ثم إن جواز البيع بسعر السوق أهون بكثير من جواز بيع الاستجرار؛ لأن إشكالات هذا البيع الأخير أكثر عدداً. وكلام بعض العلماء يوحي كأن البيعين واحد.

لقد تعرض الفقهاء للبيع بغير ذكر ثمن، فمنعه الجمهور وأجازه البعض، مثل ابن تيمية وابن القيم. فابن تيمية في كتابه «قاعدة العقود» (نظرية العقد) يقول: «بجواز البيع والإجارة بلا تقدير ثمن وأجرة، بالرجوع إلى السعر المعلوم والعرف الثابت (. . .). وعلى هذا عمل المسلمين دائماً، لا يزالون يأخذون من الخباز الخبز، ومن اللحام اللحم، ومن الفامي (البقال) الطعام، ومن الفاكهي الفاكهة، ولا يقدرون الثمن، بل يتراضيان بالسعر المعروف، ويرضى المشتري بما يبيع به البائع لغيره من الناس، وهذا هو المسترسل، وهو الذي لا يماكس، بل يرضى بما يتناح به غيره، وإن لم يعرف قدر الثمن. فبيعه جائز إذا أنصفه، فإن غبته فله الخيار (. . .). فإن الله (. . .) لم يشترط في التبائع إلا التراضي، والتراضي يحصل من غالب الخلق بالسعر العام، وبما يبيع به عموم الناس أكثر ممن يماكس عليه، وقد يكون غبته. ولهذا يرضى الناس بتخيير (الاعتماد على خبير كما اقترح الدكتور محمد عمر زبير في جلسة الحوار هذه) الثمن أكثر مما يرضون بالمساومة؛ لأن هذا بناء على خبرة المشتري لنفسه، فكيف إذا علم أن عامة الناس يشترون بهذا الثمن؟ فهذا مما يرضى به جمهور الخلق.

ومن قال: هذا بيع باطل فقوله فاسد، مخالف للنص وللقياس وللمعقول، وليس هذا من الغرر الذي نهى عنه النبي ﷺ، بل قد ثبت في الصحيح أنه اشترى من عمر بعيه، ووهبه لعبد الله بن عمر، ولم يقدر ثمنه.

وهب أنهما لم يرضيا بثمان مقدر، فهما على اختيارهما، إن تراضيا بثمان مقدر، وإلا تراءدا السلعة، كما يقولون في الهبة المشروط فيها الثواب، والهبة المشروط فيها الثواب معاوضة عند الفقهاء (. . .).

وأما المنصوص عن أحمد الذي اتبع فيه عمر فقياسه أن المعاوضة تصح بغير تقدير العوض. ثم إن تراضيا بعوض وإلا تراءدا. وإن فاتت العين فالقيمة. ولهذا قال ﷺ: «إذا اختلف البيعان ولا بينة بينهما، فالقول ما قال البائع أو يتراءدان البيع».

وذلك لأن اختلافهما يمنع تقدير العوض، فكأنه بيع لم يقدر فيه العوض، والبائع يقول: لا أرضى أن أبيع إلا بكذا، فإن رضي المشتري به، وإلا فلا يبيع بينهما. ولو كان البائع يرضى بالثمن القليل لم يكن اختلاف أصلاً<sup>(١)</sup>؛ أي: لو رضي البائع بالثمن القليل وتسامح لم يقع خلاف بينهما أصلاً.

«وهكذا إذا فوض في هبة الثواب العوض إلى الواهب، فإذا أعطاه القيمة فقد أنصفه، وإن لم يفوض إليه، بل شرط الثواب مطلقاً، فهنا لم يتبين أنه يرضى بالقيمة. فإن تراضيا بعد ذلك، وإلا كان له الفسخ، وهذا بعينه هو البيع بغير تقدير الثمن. فإن تراضيا بالثمن وإلا فلهما الفسخ»<sup>(٢)</sup>.

«فدلّ هذا على جواز البيع بثمن المثل (...). لأن هذا رضي بما يرضى به الناس في العادة. ورضاه بهذا أبلغ من رضاه بما يتفان عليه من غير أن يعلم السعر عند الناس؛ لأن هذا يدخل فيه الغبن والغش، بخلاف التبايع بالسعر، فإنه لا غبن فيه ولا غش»<sup>(٣)</sup>.

«وذلك أنه لو وكل وكيلاً يشتري له شيئاً جاز، وكذلك إذا وكله لبيعه له، وإن لم يعين الثمن لواحد منهما، ويجوز الشراء والبيع بثمن المثل بالاتفاق، وكذلك في سائر المعامضات. وذلك لأن الموكل رضي بخبرة الوكيل وأمانته، والمشتري بتخبير الثمن قد رضي بأمانة البائع، وكذلك يرضى بخبرته أكثر مما يرضى بخبرة الوكيل؛ لأن البائع يشتري لنفسه، والوكيل يشتري لغيره، واجتهاد التاجر لنفسه أبلغ في العادة من اجتهاد الوكيل لموكله. ولهذا جرت عادة الناس أن يرضوا بالبيع بتخبير الثمن أكثر مما يرضون بالمساومة؛ لأنه في تخبير الثمن يكون قد رضي بخبرة التاجر البائع وشرائه لنفسه، وهو أبلغ مما يوكله وهو تاجر يشتري لنفسه ليربح، فلا

(١) نظرية العقد ص ١٦٥ - ١٦٦.

(٢) نفسه ص ١٧١.

(٣) نفسه ص ١٧١ - ١٧٢.

يشترى في العادة إلا بثمن المثل وأنقص. فلهذا جرت عادة الجاهلين بالقيم أن يشتروا بتخبير الثمن، بخلاف المساومة فإنما يعود فيها إلى خبرة نفسه، وإذا كان جاهلاً بالقيم لم يكن له خبرة يرجع فيها إلى نفسه، فيغبن. ولهذا يرضى الناس أن يشتروا بالسعر الذي يشتري به عامة الناس دون المساومة لهذا المعنى. ولهذا إذا باع الوكيل، أو الولي، بالسعر العام، نفذ تصرفه (...)، ولو باع أو ابتاع بخبرة نفسه، وخالف السعر العام، كان مخالفاً<sup>(١)</sup>.

الخلاصة أن ابن تيمية يرى جواز البيع بسعر السوق، ويستدل له بأدلة نقلية وعقلية. من الأدلة النقلية حديث عمر وابن عمر، ومن الأدلة العقلية:

١ - الحاجة والعرف والتعامل وعموم البلوى.

٢ - البيع بسعر اتفاهي بالمساومة قد يؤدي إلى غبن المشتري، ولا سيما إذا كانت معلوماته عن السلع وأسعارها ضعيفة.

٣ - قد يقال إن السعر الاتفاهي أدعى إلى الرضا لأنه معلوم، أما السعر السوقي فقد يفاجأ به المشتري ويكون مرتفعاً، ولكن هذا المحذور يزول بإمكان فسخ العقد، حسب ابن تيمية.

٤ - إن من يشتري بخبرة جمهور الناس أفضل ممن يشتري بخبرته وحده فقط.

٥ - إن من يشتري أو يبيع بخبرة الوكيل وأمانته، دون تحديد سعر، جائز، فلماذا لا يجوز أن يشتري أو يبيع بخبرة البائع وأمانته، لا سيما وأن اجتهاد البائع لنفسه أبلغ في العادة من اجتهاد الوكيل لموكله؟

٦ - يجوز اشتراط الثواب في الهبة دون تحديده، فلماذا يفرض الثواب إلى الموهوب له، ولا يفرض الثمن إلى البائع أو إلى السوق؟

وفي سوق المنافسة، بخلاف سوق الاحتكار، لا يتحكم البائع أو

---

(١) نظرية العقد ص ٢٢٢ - ٢٢٣، وانظر إعلام الموقعين لابن القيم ٦/٤، وبدائع الفوائد ٥٠/٤.

المشتري بالسعر؛ أي: لا يصنع السعر، بل يأخذ السعر من السوق، فلا يحدث نزاع؛ لأن سعر السوق خارج عن إرادة الطرفين. وهنا يمكن التساؤل عما إذا كان يجوز البيع بالسعر الذي يبيع به البائع إلى الغير، حتى في حالة الاحتكار. هذه المسألة ذكرها ابن تيمية في النص المنقول عنه وأجازها. وتختلف هذه المسألة عن البيع بسعر السوق في أن البائع فيها هو الذي يحدد السعر الذي يأخذه من زبائنه، أما البيع بسعر السوق فالسعر فيه يتحدد حسب السوق، لا حسب البائع.

ومن البدهي أن البيع بسعر السوق لا يصلح إلا في السلع المثلية، أما السلع القيمة فسعرها يختلف من سلعة إلى أخرى، وليس لها سعر سوق كالسلع المثلية المتجانسة. وقد يلجأ الباعة إلى تمييز سلعهم المثلية لرفع سعرها وعدم تمكين المشتري من مقارنتها بغيرها ومعرفة سعرها السوقي الحقيقي. وإباحة البيع بسعر السوق لا يعني ضرورة الأخذ به.

ويجب أن نفترض في البيع بسعر السوق أن للسلعة المبيعة سعرًا سوقيًا لا يتفاوت. أما إذا كانت أسعارها كثيرة ومتعددة ومتفاوتة، فإن البيع بسعر السوق لا يصلح لهذه الحالة؛ لأنه يؤدي إلى التنازع بين المتبايعين، فالبايع يريد سعرًا مرتفعًا، والمشتري يريد سعرًا منخفضًا.

ويجب أن نعلم أن الخلاف الفقهي بين العلماء إنما ينصب على الحالة التي يكون فيها سعر سوق لا يتفاوت. أما الحالة التي يكون فيها سعر سوق مختلف فليست هي موضع خلاف بين العلماء، ولا أحد يجيزها، لا ابن تيمية ولا غيره.

### رأي العثماني:

يقول محمد تقي العثماني: «الذي يظهر لي بعد مراجعة كلام الفقهاء وأدلتهم في هذا الموضوع أن الأشياء على قسمين:

١ - قسم تتفاوت أسعاره بتفاوت الآحاد، ولا يمكن تحديد سعرها بمعيار منضبط معلوم، فمن التجار من يبيعه بـ ١٠ مثلاً، ومنهم من يبيعه

بأقل أو أكثر. فالذين ذهبوا إلى حرمة البيع بسعر السوق إنما أرادوا المنع في مثل هذا القسم من المبيعات؛ لأن سعر السوق إذا لم يكن معلومًا للمتبايعين في مثل هذه الأشياء اصطلاح غير مستقر، فيبقى الثمن مجهولًا بجهالة تفضي إلى النزاع.

٢ - ولكن هناك قسمًا آخر من المبيعات، وهو الذي لا تتفاوت آحاده ولا تتفاوت أسعاره، وإنها تنضبط بمعيار معلوم يعرفه كل أحد، ولا يحتمل أن يقع الخطأ أو النزاع في تطبيقه. والذين ذهبوا إلى الجواز إنما أرادوا هذا القسم؛ لأن ذكر مثل هذا المعيار المضبوط يقوم مقام ذكر الثمن، فليس فيه جهالة تفضي إلى النزاع. وإلى هذا المعنى يشير الإمام المحقق ابن الهمام رحمته الله حيث يقول: مما لا يجوز البيع به: البيع بقيمته، أو بما حلَّ به، أو بما تريد أو تحب، أو برأس ماله، أو بما اشتراه، أو بمثل ما اشترى فلان، لا يجوز (...). وكذا لا يجوز بمثل ما يبيع الناس، إلا أن يكون شيئًا لا يتفاوت كالخبز واللحم<sup>(١)</sup>.

### مناقشة العثماني:

الحقيقة أن القسم الأول لا يجيزه أحد، وليس هو من باب البيع بسعر السوق؛ لأنه ببساطة لا يوجد سعر سوق. والقسم الثاني لا يجيزه كل أحد، إنما يجيزه البعض فقط، وهو موضع الخلاف في البيع بسعر السوق، وكلام العثماني يفيد أن الفقهاء جميعًا يجيزونه! وهذا مناقض لما قاله من أن الأئمة الأربعة لا يجيزون بيع الشيء بسعر السوق، أو بسعر المثل، أو بالرقم، إلا إذا كان معلومًا للمتبايعين في المجلس<sup>(٢)</sup>. وقد سبق أن بينا أعلاه أن البيع هنا في حقيقته بيع بسعر اتفاقي؛ لأنه معلوم للطرفين.

(١) أعمال الندوة الفقهية الثانية لبيت التمويل الكويتي، ١٤١٠هـ = ١٩٩٠م ص ٢٦٥، أو كتابه: بحوث في قضايا فقهية معاصرة ص ٦٣؛ وفتح القدير ٤٦٧/٥؛ وحاشية ابن عابدين، طبعة دار الفكر، ٥٢٩/٤.

(٢) بحوث في قضايا فقهية معاصرة ص ٦٣.

والفهاء المانعون يمنعون القسم الثاني، أما القسم الأول فهو ممنوع عند الجميع، وليس عند المانعين فقط. ويمكن تصحيح عبارة العثماني كما يلي: «والذين ذهبوا إلى حرمة البيع بسعر السوق إنما أرادوا المنع في القسم الثاني، وكذلك الذين ذهبوا إلى الجواز». وقد ذكر العثماني هذا التقسيم بالاعتماد على نصوص الحنفية، وما قالوه صحيح، وهم يلتحقون بذلك بالقائلين بجواز البيع بسعر السوق، أما ما قاله هو تعليقاً على هذه النصوص ففيه إيهام بأن سعر السوق إذا كان منضبطاً وجب أن يكون جائزاً عند الحنفية وغيرهم.

### رأي الضرير:

يقول الصديق الضرير: «لا يجوز البيع عند جمهور الفقهاء إذا قال المشتري للبائع: اشتريت هذه السلعة بسعر السوق (...). إذا لم يكن معروفاً لهما، وذلك لأن الثمن (...). مجهول وقت العقد، وهذا من الغرر الذي يمنع صحة العقد. ومن منع هذا البيع:

الحنفية، غير أنهم نصوا على جواز البيع بمثل ما يبيع الناس في الأشياء التي لا تتفاوت كالخبز واللحم.

المالكية، غير أنهم نصوا على جواز بيع الاستنابة (الصواب: الاستنامة) والاسترسال، وهو أن يقول الرجل للرجل: اشتر مني سلعتي كما تشتري من الناس، فإني لا أعلم القيمة، فيشتري منه بما يعطيه من الثمن، ولا فرق بين البيع والشراء في هذا.  
الشافعية.

الحنابلة، وقد نصوا كالمالكية على جواز بيع المسترسل.

الجعفرية، إذ جوز ابن الجنييد منهم أن يقول البائع للمشتري: بعتك هذه السلعة بالسعر الذي بعته به، وإن كان المشتري يجهل ذلك السعر<sup>(١)</sup>.

(١) الغرر وأثره في العقود ص ٢٧٧

## مناقشة الضرير:

قد يتعجب القارئ كيف يقول الضرير بأن البيع بسعر السوق غير جائز عند جمهور الفقهاء، ثم ينقل عنهم جوازه باسم بيع المسترسل، وبيع المسترسل عندهم هو بمعنى البيع بسعر السوق!

فالذي يبدو كأن البيع بسعر السوق جائز عند جمهور الفقهاء، بخلاف ما صرح به الضرير. لا أدري ربما يكون مصدر الخطأ هو عبارات الفقهاء، لكن كان يحسن بالضرير أن ينبه إلى هذا، ويكشف الإشكال. ويلاحظ أن ابن تيمية، في النص الطويل الذي نقلناه عنه من كتابه «قاعدة العقود»، لم يذكر أن جمهور الفقهاء يمنعون البيع بسعر السوق أو بيع المسترسل، بل يفهم من كلامه أن بعضهم يمنعه، ولعل مناقشته موجّهة لهؤلاء البعض الذين يحيطون به.

## مزايا البيع بسعر السوق:

البيع بسعر السوق، أو بسعر ثابت، يبدو أفضل من البيع بسعر يساومه عليه، من حيث توفير الجهود والأوقات (الاقتصاد في تكاليف الصفقات) والاحتماء من احتمالات الغبن. ويلاحظ أننا عندما نريد شراء سلعة بالمساومة قد نلجأ أولاً إلى المحالّ التي تباع بسعر محدد لا مساومة فيه، وذلك بقصد التعرف على السعر، ثم نحاول شراء السلعة من المحالّ التي تباع بالمساومة، لاحتمال الحصول على ثمن أرخص من السعر المذكور.

ولو أراد أحد شراء عدة سلع من محل واحد، وبدأ المساومة في السلعة الأولى، فإن البائع سيزيد في أسعار السلع الأخرى، كلما أبدى المشتري رغبة فيها، لكي يصل إلى السعر الذي يريده أو أكثر، وقد يكون هذا السعر أعلى من سعر السوق. وسعر المساومة لا يقدر عليه إلا خبير مطلع. فالمشتري قد يفضل الشراء بأسعار ثابتة، ولا سيما إذا كان يريد شراء أكثر من سلعة واحدة، وخبرته بالأسعار قليلة، وتزداد هذه الرغبة كلما زاد عدد السلع التي يرغب في شرائها.



## هل يفسخ البيع إذا علم ثمن السوق ولم يتراضيا عليه؟

ذكر ابن تيمية أن المتبايعين إذا لم يرضيا بالثمن المقدر تراءدا البيع (السلعة والثمن)؛ أي: فسخاه. وهذا يعني أن هناك فرقاً بين البيع بسعر الاتفاق والبيع بسعر السوق. ففي البيع الأول لا يفسخ البيع إلا إذا تراضيا معاً على الفسخ، أما في البيع الآخر فإن كلاً منهما يستطيع فسخ البيع إذا لم يعجبه ثمن السوق، بعد معرفته والعلم به.

وإني أرى أن في هذا إضعافاً للبيع بسعر السوق، تجاه البيع بسعر الاتفاق. فلا أرى الفسخ في واحد منهما لأي واحد من الطرفين، ما دام أنهما اتفقا على سعر السوق، ورضيا به، وهو سعر خارج عن كل منهما، لا يتحكم به أي منهما. ولكن يمكن الاتفاق بين الطرفين في العقد على أن لكل منهما، أو لأحدهما، حق فسخ العقد إذا لم يرض بسعر السوق بعد انكشافه له. كما يمكن الاتفاق على عدم جواز الفسخ لأي منهما بعد معرفة السعر.

## هل البيع بسعر السوق من قبيل بيع المسترسل؟

الاسترسال أو الاستئمان هو الاستئمان، ولهذا يسمى بيع المسترسل بيع الاستئمان أو بيع الاستئمان. وهو أن يطمئن المشتري إلى البائع ويثق به ويستسلم إليه، وهو جاهل بثمن السلعة، ولا يحسن المساومة والمماكسة.

ولعل هذا ينطبق على حبان بن منقذ الأنصاري الذي كان يخدع في البيوع، فقال له النبي ﷺ: «إذا بايعت فقل: لا خِلافة (لا خديعة)، ولي الخيار ثلاثة أيام»<sup>(١)</sup>.

وقد نص ابن تيمية على أن المسترسل هو الذي يشتري بسعر السوق، أو بما يبيع به البائع غيره من الناس. وإذا أصرف فقيه على أن هذا من باب بيع الاسترسال أو الاستئمان، إلا أن هذا الاسترسال يختلف تماماً عن استرسال حبان وأمثاله. وأرجح أن المسترسل لا يتضمن بالضرورة كل من

(١) البخاري ٨٥/٣، ومسلم ١٧٦/١٠

يشترى بسعر السوق، أو بسعر الغير، فقد يكون واعيًا ويقظًا وراغبًا في التقليل من تكلفة عمليات البيع والشراء.

### هل سعر السوق هو السعر الحالي أم المستقبلي؟

ذكرني الدكتور فداد عياشي الذي شارك في جلسة الحوار هذه بضرورة بحث هذه المسألة. يقول الصديق الضير إن «سعر السوق الذي أجاز بعض الفقهاء البيع به، ونوافقهم على جوازه، إنما يعني سعر السوق في وقت البيع فقط، ولا يشمل البيع بسعر السوق في المستقبل، فإن هذا لا تجيزه قواعد الفقه الإسلامي، ولا أعلم أحدًا من الفقهاء أجازة (...). وواضح من كلام ابن القيم أن المراد السعر وقت العقد، لا السعر في زمن مستقبل»<sup>(١)</sup>.

وإنني أعتقد أنه لو اتفق المتبايعان على توريد دفعات محددة، في تواريخ معلومة، من قمح موصوف، بسعره يوم تسليم كل دفعة لجاز، ما دام عقد التوريد جائزًا. وهذا أفضل من أن يكون السعر سعر يوم التعاقد، ذلك أن التوريد يقوم على أساس الدفع في مقابل التسليم.

ومن البدهي أن يطبق هذا في الحالات التي يكون فيها سعر السوق لا يتفاوت. ويجب تحديد سعر سوق المكان الفلاني، وهل هو سعر الجملة أم نصف الجملة أم التجزئة... إلخ.

هذا في عقد التوريد، أما في عقد السلم فإن السلم بسعر السوق يوم التسليم، مع تعجيل الثمن، والحطيطة من السعر يوم التسليم، واختلاف الكمية المسلمة باختلاف السعر، لا يجوز لأنه يؤدي إلى ربا النسيئة، وهو معنى قول أبي سعيد الخدري: «السلم بما يقوم به السعر ربا»، وقد أوضحته في بحث سابق، فلا أعود إليه. ومن المهم هنا أنه امتنع لأجل الربا، ولم يمتنع لأجل أن سعر السوق هو سعر مستقبلي.

ويبدو أن ابن تيمية، لدى حديثه عن البيع بالسعر، رأى أن سعر السوق

(١) الغرر وأثره في العقود ص ٢٩١

هو السعر الحالي لا المستقبلي، حيث يقول: «أما إذا كان السعر لم ينقطع بعد، ولكن ينقطع فيما بعد، ويجوز اختلاف قدره، فهذا قد مُنِع منه لأنه ليس وقت البيع ثمن مقدر في نفس الأمر، والأسعار تختلف باختلاف الأزمنة. فقد يكون سعره فيما بعد العقد أكثر مما كان وقت العقد. فأما إذا باعه بقيمته وقت العقد فهذا الذي نص أحمد على جوازه، وليس هذا من الغرر المنهي عنه»<sup>(١)</sup>.

ولكن ابن تيمية نفسه، في موضع آخر لدى حديثه عن السلم بالسعر، يقول خلاف ذلك: «لو أسلم مقدارًا معلومًا إلى أجل معلوم في شيء، بحكم أنه إذا حلّ يأخذه بأنقص مما يساوي بقدر معلوم، صح كالبيع بالسعر»<sup>(٢)</sup>. والمقصود بأنقص مما يساوي قيمته وقت التسليم؛ أي: السعر المستقبلي.

وقد رأى بعض العلماء أن لا تناقض في كلام ابن تيمية، فقد منع السعر المستقبلي في بيع المعين، وأجازته في بيع السلم. المهم هنا أن ابن تيمية لا يمنع أن يكون المقصود بسعر السوق هو السعر المستقبلي، خلافًا للضرير. وإني أرى أن الأخذ بالسعر المستقبلي في عقود التوريد مناسب ولا مأخذ عليه، بخلاف عقود السلم كما بينا، وليس ههنا محل مناقشة هذه المسألة. كما أن السعر المستقبلي له أهمية خاصة أيضًا عند الفقهاء الذين لا يشترطون وجود المسلم فيه عند العقد (رأي الحنفية)، بل يكتفون بأن يغلب الظن بوجوده عند التسليم (رأي الجمهور). فإذا لم يوجد المسلم فيه عند العقد فهذا يعني أن ليس هناك سعر حالي، بل سعر مستقبلي فقط. ومن يتمسك بالسعر الحالي في السلم عليه أن يقول بضرورة وجود السلعة في تاريخ العقد. والدكتور الضرير يكتفي بوجود السلعة في تاريخ التسليم<sup>(٣)</sup>، فإذا كانت غير موجودة في تاريخ العقد فكيف يكون لها سعر سوق حالي؟!!

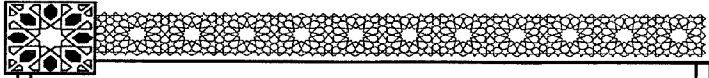
الأربعاء في ١١/٩/١٤٢٧هـ

٢٠٠٦/١٠/٤م

(١) نظرية العقد ص ٢٢٤.

(٢) الاختيارات الفقهية ص ١٣١.

(٣) الغرر وأثره في العقود ص ٤٥٨.



## بيع الاستحجار تعريفه وإشكالاته

### مقدمة :

يمكن الرجوع في بيع الاستحجار إلى الموسوعة الفقهية الكويتية، أو الموسوعة الفقهية المصرية، أو إلى ما كتبه آخرون حول الموضوع، مثل الدكتور الضيرير في كتابه عن الغرر، أو الدكتور وهبة الزحيلي في كتابه عن الفقه الإسلامي. ولعل ما جاء حول الموضوع في الموسوعة الفقهية هو الأكثر استيفاءً. ولكن يشعر القارئ بأن هناك غموضاً أو تداخلاً يستدعي المزيد من المناقشة والبيان، لكي يتضح المقصود ببيع الاستحجار.

### تعريف :

بيع الاستحجار هو أخذ الحوائج من البياع شيئاً فشيئاً، ودفع ثمنها بعد ذلك<sup>(١)</sup>.

وقالوا: إن الغالب في الاستحجار تأجيل الثمن، وعدم تحديده في بعض الصور<sup>(٢)</sup>.

### مناقشة التعريف :

الجزء القائل بـ «أخذ الحوائج من البياع شيئاً فشيئاً» يشرح لفظ

(١) الموسوعة المصرية ٣٠٣/٥، والموسوعة الكويتية ٤٣/٩، وتجد التعريف نفسه عند نزيه حماد في معجم المصطلحات ص ٥٦، مع الإحالة على نفس مراجع الموسوعة الكويتية.

(٢) الموسوعة الكويتية ٤٣/٩.

«الاسترجار»، بمعنى سحب السلع من البائع على دفعات متتالية.

قد يقال إن هذا التعريف من حيث اللفظ يشرح الاسترجار، ولكنه من حيث الحكم قد يختلط ببيع التقسيط، أو البيع المؤجل، الذي يؤخذ من الجزء المتعلق بدفع الثمن بعد ذلك.

ولكن البيع المؤجل يكون فيه الأجل معلومًا، أما عبارة «دفع الثمن بعد ذلك» فلا يستفاد منها بالضرورة أن الأجل محدد ومعلوم. والمعنى أن بيع الاسترجار قد لا يكون له أجل معلوم، كالبيع المؤجل. وقد يتم الدفع بعد مدة قصيرة أو طويلة نسبيًا. وربما يتم حسب الاتفاق: كل أسبوع، كل شهر...

لم يتعرض التعريف للثمن: هل هو ثمن متفق عليه، أم هو ثمن السوق (ثمن المثل)، أو الثمن الذي يبيع به البائع لبعض الناس أو كلهم؟ هل هو ثمن معلوم للمشتري أم مجهول لا يعلمه إلا عند الوفاء؟ وفي بعض الحالات قد يكون السعر مكتوبًا على السلعة نفسها، مطبوعًا أو بخط اليد، كما في المعلبات والأدوية في زمننا هذا. وهذا ما يسميه الفقهاء البيع بالرقم، أي بالسعر المرقوم على السلعة.

قد يستفاد من التعريف أن الأمر يتعلق بالحوائح الاستهلاكية اليومية، كالخبز والزيت والسكر والرز واللحم والخضر والفواكه، مما يتم شراؤه من الخباز أو البقال أو اللحام أو بائع الخضار والفواكه... ولا يتعلق الأمر بالسلع الأخرى ذات القيمة الكبيرة، كالأراضي والأبنية والسيارات والآلات... لكن هذه السلع الاستهلاكية اليومية مع ضآلة قيمتها، إلا أن تكرار شرائها في كل يوم قد يشكل في نهاية المدة مبلغًا كبيرًا نسبيًا.

القول بأن الغالب في الاسترجار تأجيل الثمن، وإن كان شائعًا عند بعض الأسر، إلا أن هناك صورًا عديدة، جاء ذكرها في الموسوعة الكويتية، تفيد أن الثمن قد يدفع معجلًا، ثم يتم سحب السلع من البائع على أساس هذا الثمن المعجل وفي حدوده، بما يجعل البيع من هذه الناحية شبيهًا ببيع

السلم، إلا أن بيع السلم يكون فيه المبيع مؤجلاً إلى أجل معلوم، أما بيع الاستحجار فلا يبدو فيه الأمر كذلك، بل الأجل فيه واقع تحت رغبة الشاري.

القول بأن الغالب في الاستحجار هو عدم تحديد الثمن قد لا يكون دقيقاً؛ لأن الثمن قد يتحدد في العديد من الحالات بالاستناد إلى سعر السوق (سعر المثل)، أو السعر المرقوم على السلعة. نعم هم يقصدون بعدم تحديد الثمن عدم تحديده في العقد، إلا أن هناك حالات يمكن تحديده فيها بما هو قريب من تحديده في العقد، مثل سعر السوق، أو السعر المرقوم، وحالات أخرى يكون تحديده فيها أبعد من هذا، مثل أن يقوم البائع بتحديد نفسه، بناءً على ثقة المشتري به.

قد يكون التعريف قد جاء عاماً على هذه الصورة، حيث سكت عن الثمن والأجل، لكي ينتظم الصور المختلفة عند الفقهاء، ولأن التفاصيل ليست من شأن التعريف. لكن قد يقال إن التعريف ليس جامعاً مانعاً، بل هو مجرد تقريب، وقد يكون التعريف الجامع المانع صعباً جداً في بعض الحالات، وربما يهرب بعض العلماء من التعريف أحياناً، ويتركون للقارئ إمكان التوصل إليه، ولو على سبيل التقريب، من خلال الشرح والمعالجة والتفصيل والأمثلة.

### البيع ذات الصلة:

ذكرت الموسوعة الفقهية الكويتية بيعاً واحداً ذا صلة ببيع الاستحجار، وهو البيع بالتعاطي، الذي يقوم فيه البائع بإعطاء المبيع، والمشتري بإعطاء الثمن (ومن هنا جاء لفظ التعاطي)، بدون أي صيغة قولية تتعلق بالإيجاب والقبول. ثم ذكرت أن بيع الاستحجار أعم من بيع التعاطي، إذ قد يتم على أساس البيع المعتاد، أو على أساس البيع بالتعاطي.

لكن لا يبدو لي أن الأمر كما ذكرته الموسوعة، فإن بيع الاستحجار هو إحدى صور بيع التعاطي، كما أن بيع الاستحجار لا يتم على أساس

البيع المعتاد، إذ لا يذكر فيه ثمن، ولا يعرف فيه أجل معلوم، ولا الثمن من الأجل.

والذي يرجع إلى كتب الفقه، ولا سيما كتب الشافعية، وكتاب إحياء علوم الدين للغزالي على الخصوص، يشعر بهذا الذي قلته، فقد أدرجا الكلام عن بيع الاستجرار، دون تسميته بهذا الاسم، تحت بيع التعاطي أو المعاطاة. فالمشتري عندئذ لا يرى السلعة، لكن قد تكون معروفة له ومألوفة، أو قد يعرف وصفها الدقيق أو التقريبي، وقد لا يعرف ثمنها، كما في حالات البيع بواسطة الهاتف مثلاً، وإن كان هناك في هذه الحالات إيجاب وقبول على سلعة، يترك ثمنها للسوق، أو للسعر المكتوب عليها، أو للسعر الذي يحدده البائع.

ولعل من البيوع ذات الصلة أيضاً: البيع بدون ذكر ثمن، البيع بسعر السوق، البيع بالرقم، البيع بالسعر الذي يحدده البائع، بيعة أهل المدينة، بيع الاسترسال (أو بيع الاستئمان). وقد ورد عند الضرير بلفظ «الاستئمان» بدل الاستئمان، وهو خطأ ورد في طبعة كتابه عام ١٩٦٧م (ص ٢٥٧)، وتكرر في طبعة البركة عام ١٩٩٥م (ص ٢٧٧).

### الإشكال الفقهي:

هناك إذن إشكالان فقهيان، وهما الثمن والأجل، فالأول غير معلوم مقداره للمشتري، والآخر غير معلوم للبائع، ولا سيما الأجل المتعلق باستجرار السلع. ومعلومية الثمن مهمة في تحقيق التراضي، ومعلومية الأجل مهمة في التراضي، وفي شيء آخر وهو أن للأجل حصة من الثمن. فثمن البيع النقدي أقل من ثمن البيع المؤجل، وثمن البيع المؤجل لأسبوع أقل من ثمن البيع المؤجل لشهر أو لسنة. وقد يتم التراضي عن فرق الثمن بين العاجل والأجل إذا كان الأجل قصيراً: يوماً أو أسبوعاً. والأجل هنا هو الفارق الزمني بين تاريخ تسديد الثمن وتاريخ الحصول على السلعة.

## بيع الاسترجار هل هو مباح أم ممنوع؟

بيع الاسترجار فيه خلاف بين الفقهاء، فبعضهم يبيحه، وأكثرهم يمنعه<sup>(١)</sup>. وقد تختلف صورته باختلاف المذاهب وعلمائها. كما أنه يصعب أحياناً تحديد هوية الصورة المباحة أو الممنوعة بكافة تفاصيلها، ولكن قد يكون المقصود هو استرجار السلع من البائع حسب ثمنها المرفوم أو ثمنها السوقي أو الثمن الذي يحدده البائع، ويفترض عندئذ أن المشتري يأتمن البائع على جودة السلعة وثنمنها وقيدتها في الحساب. ويتم تسديد الثمن سابقاً أو لاحقاً بصورة دورية: رأس الأسبوع أو الشهر... ويرجع إلى الموسوعة الكويتية وغيرها لمعرفة المذاهب والاختلاف بين العلماء والصور المختلفة لبيع الاسترجار.

## بيع الاسترجار هل يشبه الحساب الجاري؟

الحساب الجاري في المصرف هو حساب تظهر فيه الدفعات المتتالية المدينة والدائنة. فتسجل في الجهة المدينة من الحساب ما يسحبه صاحب الحساب من مال نقدي على شكل دفعات متتالية يومية، وتسجل في الجهة الدائنة من الحساب ما يمنحه المصرف له من قروض وتسهيلات. ويكون لكل دفعة مدينة أو دائنة تاريخ، وهذا التاريخ يحسب على أساسه عدد أيام كل دفعة، وتضرب الأيام بمبلغ الدفعة لاستخراج ما يسمى بـ «النمر»، تمهيداً لحساب الفوائد المدينة والدائنة في المصارف التقليدية.

ويلاحظ أن اللفظين: «الاسترجار» و«الجاري» من أصل واحد. ولا يختلف الجاري عن الاسترجار إلا أن الأول مألوف عرفاً في القروض، والآخر مألوف فقهاً في البيوع. ويمكن أن يكون كل منهما بفائدة أو بغير فائدة. وربما يكون الاسترجار بفائدة غير شائع في الحياة الواقعية، بسبب

(١) إعلام الموقعين ٦/٤



حرمة الفائدة من جهة، وبسبب الصعوبة التي تشكلها حسابات الفائدة من جهة أخرى، إذ تحتاج إلى معرفة بالرياضيات التجارية والمالية.

والمعلوم أن القرض لا تجوز فيه الزيادة لأجل الزمن، بخلاف البيع الآجل أو بيع التقسيط. وهذا يعني أن ثمن البيع في الاستجرار قد يُزاد لأجل التأجيل، لكن المشكلة فيه أن الأجل قد يكون غير محدد تمامًا. وقد يكون من غير المشروع حساب الزيادة فيه عند سداد الثمن. فإذا سدد فوراً أو خلال اليوم لم تحسب عليه زيادة، وإذا سدد بعد ذلك حسبت عليه زيادة. ومن المعلوم أن المشروع في بيع التقسيط أن تحسب الزيادة فيه للأجل عند العقد، وليس عند السداد.

ويلاحظ أن حساب الاستجرار قد تعجل فيه دفعة نقدية من الزبون، فلا يكون مكشوفاً، بل يتم سحب السلع في حدود الدفعة النقدية. وقد لا تعجل فيه أي دفعة، بل يكون دفع الثمن بعد عدة دفعات من سحب السلع، ويكون الحساب عندئذ مكشوفاً، يغطي جزئياً أو كلياً بحسب الدفعات النقدية التي يتم سدادها بعد ذلك. ورصيد حساب الاستجرار قد يكون مديناً أو دائناً بعد إجراء المقاصة بين الجانب المدين والجانب الدائن. وليس هذا من قبيل القروض المتبادلة، إنما هو من قبيل البيع بثمن مقدم أو مؤخر.

وحساب الاستجرار لدى البائع، أو لدى المشتري، كالحساب الجاري لدى المصرف، يظهر فيه مبلغ الدفعة ونوعيتها وتاريخها، وقد تذكر في حقل البيان تفاصيل أخرى تتعلق بالوزن أو الكيل والعدد والسعر...

وحساب الاستجرار لا يمكن فيه تطبيق قيمة الزمن لا في جانب المبيعات، بعد تسجيلها وصيرورتها ديوناً، ولا في جانب الدفعات النقدية. وعلى هذا لا يمكن الاستفادة من حساب الاستجرار إسلامياً إلا في حدود ضيقة: مبالغ صغيرة، وآجال قريبة، بخلاف الأمر في الاستجرار غير الإسلامي، إذ يمكن فيه التوسع بحيث يشمل على مبالغ كبيرة وآجال طويلة، لإمكان حساب قيمة الزمن في جانبي الحساب.

## التكليف الفقهي لبيع الاستجرار:

اختلف التكليف الفقهي له باختلاف المذاهب والعلماء:

١ - بعض العلماء عدَّ هذا البيع من باب البيع بسعر السوق، أو بسعر المثل، أو بما ينقطع به السعر، أو بالسعر المرقوم، وهو جائز عند البعض؛ لأن سعر السوق محدد بصورة خارجة عن إرادة المتعاقدين، فلا يجري فيها النزاع بينهما، البائع يريده مرتفعاً والشاري يريده منخفضاً، أو لأن السعر الذي يحدده البائع هو موضع ثقة المشتري. ولا يمكن البيع بسعر السوق إلا بافتراض أن هناك سعراً سوقياً للسلعة لا يتفاوت، والخلاف بين العلماء حول البيع بسعر السوق ينصب على هذه الحالة، أما إذا لم يكن هناك سعر سوق، أو كان هناك أسعار متفاوتة، فلا أحد من الفقهاء يقول بالجواز. وهناك فرق بين البيع بثمن تعاقدي والبيع بثمن سوقى، وهو أن الأول معلوم للمشتري، أما الآخر فقد لا يرضاه الشاري بعد أن يعلمه، وقد يتفاجأ به إذا كان مرتفعاً، ويقع النزاع.

لكن هذا التكليف يحل مشكلة السعر، ولا يحل مشكلة الأجل، أي أجل الثمن وأجل المبيع. وقد يغض النظر عن الأجل، إذا كان قصيراً، وهو ما أرجح أنه هو المقصود في الأصل ببيع الاستجرار، وبعض الفقهاء ربما توسعوا فيه، فزادوه إشكالاً على إشكال. وهذه المشكلة المتعلقة بالأجل تزول إذا كان دفع الثمن يتم في مواعيد محددة متفق عليها.

٢ - بعض متأخري الحنفية عدّوا هذا البيع من باب بيع المعدوم وأجازوه استحساناً. وهو معدوم لأن الشراء عندهم لا يتم فقهاً إلا بعد أخذ السلع واستهلاكها، فتصبح السلع معدومة بالاستهلاك. قال الحصكفي: «بيع الاستجرار ما يستجره الإنسان من البياح إذا حاسبه على أثمانها بعد استهلاكها»<sup>(١)</sup>.

(١) حاشية ابن عابدين ٥١٦/٤

٣ - علماء آخرون من متأخري الحنفية أيضًا رفضوا تكييفه على أساس بيع المعدوم، وقالوا إنه من باب ضمان المتلفات بإذن صاحبها. ومفهوم أن الضمان يتم بالثمن. هؤلاء العلماء رأوا أن الشراء بعد الاستهلاك مستهجن، وأن ضمان المتلفات أقرب إلى الصواب وحقيقة الأمر. ولكن من الواضح أن هذا التكييف وأمثاله فيه الكثير من التكلف.

٤ - علماء آخرون من متأخري الحنفية أيضًا رفضوا تكييف الاستحجار بأنه من باب ضمان التالف، ورأوا أنه أقرب إلى قرض القيمي، وأجازوه أيضًا على سبيل الاستحسان؛ لأن القرض في الأصل هو قرض المثلي. فالقرض يكون مضمونًا بمثله، وقد يضمن بقيمته، أو بأي شيء (مثل ثمن السوق) بدل المثل أو القيمة. وبيع الاستحجار قد تكون مثلية مثل السكر والرز، وقد تكون قيميّة مثل الخضر والفاكهة، ولا سيما إذا كانت غير مصنفة (غير متجانسة).

٥ - هذه هي تكييفات الاستحجار عند من أجازوه، أما من حرموه فقد رأوا أن فيه جهالة وغررًا في الثمن، وربما في الأجل، ومن ثم فهو باطل، كما ذهب إلى ذلك الشافعية.

قال في المجموع: «أما إذا نوبأ أخذته بثمنه المعتاد، كما يفعله كثير من الناس، فهذا باطل بلا خلاف (...). لنعلم هذا ولنحترز منه، ولا نغترّ بكثرة من يفعله، فإن كثيرًا من الناس يأخذ الحوائج من البياع مرة بعد مرة (...). ثم بعد مدة يحاسبه ويعطيه العوض، وهذا باطل بلا خلاف»<sup>(١)</sup>.

وعبارة الغزالي في الإحياء ٦١/٢ تفيد أنه يتكلم عن بيع المعاطة مع البقال والخباز والقصاب. فإذا كان المقصود أن تتم المعاطة بلا سؤال عن الثمن، فالأمر صحيح، وهذا هو الظاهر.

---

(١) المجموع ١٩٢/٩

## ما يخرج عن بيع الاستجرار:

إذا أخذ الإنسان من البيع ما يحتاج إليه، شيئاً فشيئاً، وزناً معلوماً أو كَيْلاً معلوماً، بسعر معلوم، والثلث مؤجل إلى أجل معلوم، فهذا بيع يتأجل فيه الثمن، ويأخذ حكم البيع الآجل، وهو ليس من الاستجرار المختلف فيه، والاستجرار فيه هو فقط من حيث الشكل، لا من حيث الحكم.

إذا عجل الإنسان دفعة نقدية معلومة إلى البائع، وأخذ منه في مقابلها سلعة موصوفة بثمن معلوم إلى أجل معلوم، فهذا بيع يتأجل فيه المبيع، ويأخذ حكم بيع السلم، وليس من الاستجرار المختلف فيه. وقد يأخذ بدل الدفعة الواحدة من السلع دفعات متتالية، وهذا لا يخرج عن السلم، بشرط معرفة قيمة كل دفعة، حتى إذا فسدت واحدة لم يفسد الباقي. وهذا من السلم المقسط الذي يتقسط فيه المبيع، كما يتقسط الثمن في البيع المؤجل الثمن.

إذا اشترى المشتري بسعر السوق، أو بالسعر المرقوم، أو بسعر البائع، وكان عالماً به، فهذا بيع بالسعر المتفق عليه، وهو جائز عند الجميع. أما إذا لم يعلم به فيجوز عند البعض فقط.

## ما يدخل في بيع الاستجرار:

١ - أن يأخذ المشتري ما يحتاج إليه من سلع من البائع، ويطلب منه قيدها عليه بثمن السوق، وهو لا يعلم هذا الثمن، بل يأتمن البائع عليه.

٢ - أن يسدد المشتري ما عليه في آجال غير معلومة، لكن قد تكون معروفة عرفاً حسب حالة كل مشتر، أو مشترطة شرطاً: يوم، أسبوع، شهر. ويحسن وربما يجب ألا تكون هذه الآجال بعيدة، فالأجل القريب إذا كان غير معلوم قد يُغتفر، أما البعيد فهو غرر غير مغتفر، ما لم تحسب له حصة من الثمن.

٣ - قد يسدد المشتري دفعة نقدية معجلة، ويسحب بعد ذلك من السلع في حدودها، وقد يسدد الثمن لاحقاً. وأياً ما كان الأمر فإن هناك مبالغ

مدينة (هي أثمان السلع) ومبالغ دائنة (هي قيمة الدفعات التي يسدها المشتري)، لا يُعرف مقدارها مسبقًا ولا تاريخها، ولكن من المفترض أن تكون المبالغ قليلة غير كبيرة، والآجال قريبة غير بعيدة، والله أعلم.

### الصورة الشائعة عند الفقهاء:

قال ابن تيمية: «نص أحمد على أنه يجوز أن يأخذ بالسعر من الفامي (البقال) وغيره، فيجوز الشراء بالعوض المعروف»<sup>(١)</sup>.

«وعلى هذا عمل المسلمين دائمًا، لا يزالون يأخذون من الخباز الخبز، ومن اللحام اللحم، ومن الفامي الطعام، ومن الفاكهي الفاكهة، ولا يقدرون الثمن، بل يتراضيان بالسعر المعروف، ويرضى المشتري بما يبيع به البائع لغيره من الناس، وهذا هو المسترسل، وهو الذي لا يماكس، بل يرضى بما يبتاع به غيره، وإن لم يعرف قدر الثمن، فيبعه جائز إذا أنصفه، فإن غبنه فله الخيار»<sup>(٢)</sup>.

«فإن الله (...). لم يشترط في التبايع إلا التراضي، والتراضي يحصل من غالب الخلق بالسعر العام، وبما يبيع به عموم الناس، أكثر ممن يماكس عليه، وقد يكون غبنه. ولهذا يرضى الناس بتخبير الثمن أكثر مما يرضون بالمساومة؛ لأن هذا بناء على خبرة المشتري لنفسه، فكيف إذا علم أن عامة الناس يشترون بهذا الثمن؟ فهذا مما يرضى به جمهور الخلق. ومن قال: هذا بيع باطل، فقولُه فاسد، مخالف للنص والقياس والمعقول، وليس هذا من الغرر الذي نهى عنه النبي ﷺ»<sup>(٣)</sup>.

«وظهر أن هذه التعقيدات التي تشترط في البيع لا أصل لها في كتاب ولا سنة، ولا أثر عن الصحابة ولا قياس، ولا عليها عمل المسلمين قديمًا

(١) نظرية العقد لابن تيمية ص ١٦٤

(٢) نفسه ص ١٦٥.

(٣) نفسه ص ١٦٥.

ولا حديثًا، ولا مصلحة فيها. ولهذا من عامل الناس بها استثقلوه ونفروا منه، فعلم أنها من المنكر لا من المعروف، مثل اشتراط الصيغ في العقود، وتسمية مقدار الثمن، وغير ذلك»<sup>(١)</sup>.

«إن عادة الناس أن يأخذوا الثياب والطعام، كالخبز واللحم والأدم والدهن والفاكهة من يباع ذلك بالسعر، ويعينوا قدر ذلك وقت الأخذ. قال أبو داود في مسأله عن أحمد «باب في الشراء، ولا يسمي الثمن»: سمعت أحمد سئل عن الرجل بعث إلى البقال، فيأخذ منه الشيء بعد الشيء، ويحاسبه بعد ذلك؟ قال: أرجو أن لا يكون بذلك بأس. قيل لأحمد: يكون البيع ساعتئذ؟ قال: لا (...). فقد نص على جواز ابتياعه بسعره يوم الأخذ، وإن لم يعلم المشتري قدر السعر»<sup>(٢)</sup>.

«والمشتري بتخيير الثمن قد رضي بأمانة البائع وخبرته»<sup>(٣)</sup>.

«ولهذا جرت عادة الناس أن يرضوا بالبيع بتخيير الثمن أكثر مما يرضون بالمساومة؛ لأنه في تخيير الثمن يكون قد رضي بخبرة التاجر البائع وشرائه لنفسه (...). فلا يشتري في العادة إلا بثمن المثل وأنقص. فلهذا جرت عادة الجاهلين بالقيم أن يشتروا بتخيير الثمن، بخلاف المساومة فإنما يعود فيها إلى خبرة نفسه، وإذا كان جاهلاً بالقيم لم يكن له خبرة يرجع فيها إلى نفسه، فيغبن.

ولهذا أيضًا يرضى الناس أن يشتروا بالسعر الذي يشتري به عامة الناس دون المساومة»<sup>(٤)</sup>.

وقال ابن القيم: «اختلف الفقهاء في جواز البيع بما ينقطع به السعر، من غير تقدير الثمن وقت العقد، وصورته البيع ممن يعامله من خباز أو

(١) نظرية العقد ص ١٧٢.

(٢) نفسه ص ٢٢١.

(٣) نفسه ص ٢٢١.

(٤) نفسه ص ٢٢٢.

لحام أو سمان أو غيرهم. يأخذ منه كل يوم شيئاً معلوماً، ثم يحاسبه عند رأس الشهر أو السنة على الجميع، ويعطيه ثمنه، فمنعه الأكثرون (...)، وكلهم إلا من شدد على نفسه يفعل ذلك، ولا يجد منه بدءاً، وهو يفتي بطلانه (...). والقول الثاني وهو الصواب المقطوع به، وهو عمل الناس في كل عصر ومصر، جواز البيع بما ينقطع به السعر، وهو منصوص الإمام أحمد، واختاره شيخنا، وسمعه يقول: هو أطيب لقلب المشتري من المساومة، يقول: لي أسوة بالناس، آخذ 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 (...). فهذا هو القياس الصحيح، ولا تقوم مصالح الناس إلا به<sup>(١)</sup>.

### تعليق على نص ابن تيمية وابن القيم:

يستفاد من كلامهما أن بيع الاستجرار، وإن لم يسمياه بهذا الاسم، كأن مشكلته الفقهية الوحيدة هي مشكلة البيع بسعر السوق، فإذا جاز البيع بسعر السوق جاز بيع الاستجرار. والحقيقة أن الاستجرار قد تكون فيه مشكلات أخرى ذكرناها، وهي مشكلة آجال المبيعات والأثمان، هذا إذا لم يتم التزام المشتري بالدفع في مواعيد محددة. ربما يقال هنا: إنهما أرادا شيئاً آخر غير بيع الاستجرار، لكن يستفاد من كلامهما المتعلق بالفامي والبقال والسمان والخباز أنهما أرادا بيع الاستجرار كما سماه الحنفية. ويلاحظ أن الموسوعة الفقهية الكويتية أدرجت كلامهما في نطاق كلامها عن بيع الاستجرار.

لم يفرق الشيخان بين بيع الاستجرار وبيع الاسترسال، واستخدما اللفظ الأخير صراحة بخلاف الأول، فقد عبرا عنه بدون تسمية. والاسترسال (الاستمامة، الاستمان) هو أن يستسلم المشتري للبائع بلا مساومة.

(١) إعلام الموقعين ٥/٤ - ٦؛ وبدائع الفوائد ٥٠/٤

إذا افترضنا أننا موافقون لهما في جواز البيع بسعر السوق أو بيع الاسترسال أو بيع الاستمرار إلا أنني أشعر بأنهما يبالغان في جواز هذا البيع، وكأنه خالٍ من كل إشكال، لا سيما عندما يقولان بأنه ليس في القرآن ولا السنة ولا الإجماع ولا قول صحابي ولا القياس ما يحرمه!

لو كان الأمر كذلك ما اختلف الفقهاء في جوازه وفي تكييفه، ولا حرمه الشافعية، وقد سبق أن بينا الإشكالات الواردة عليه. ويجب أن نلاحظ أن متأخري الحنفية نعم أجازوه، ولكن على سبيل الاستحسان لا على سبيل القياس، وابن تيمية وابن القيم يذهبان إلى أنه لا شيء في الشريعة على خلاف القياس. وإني أرى أن هذا البيع إن كان جائزاً لكن جوازه ليس بذلك الوضوح، إنما هو واقع على الحد، والخلاف الفقهي فيه متوقع ومقبول، وليس فيه أي غرابة، كما تفيد عبارات الشيخين.

نص الإمامان على أن المشتري يمكن أن يحاسب البياع في رأس الشهر أو السنة، وإني أرى أن السنة تعدّ أجلاً طويلاً لا أراه مقبولاً. وقد سبق أن بينت أن جواز هذا البيع عند من أجازوه إنما هو مبني على مبالغ قليلة وآجال قصيرة يتسامح بها. وربما بالغ الشيخان في الترخيص: مرة عند إباحة البيع، والإغضاء عن إشكالاته، ومرة أخرى عند تحديد آجال بعيدة!

وأخيراً أقول: ربما الذي يقع فعلاً أن البياع قد يزيد في الثمن على سعر السوق، عندما يقوم المشتري بالسداد نسيته. وقد يزيد في هذه الزيادة كلما آتس البائع من المشتري أجلاً أطول أو مماطلة في السداد. وقد يتغاضى المشتري عن ذلك؛ لأجل تسهيلات الاستدانة. وبالعكس فإن البياع قد لا يزيد على سعر السوق، بل ينقص عنه قليلاً، إذا كان المشتري يدفع دفعات مسبقة. وقد يكون هناك سعر سوق نقدي وأسعار سوق أخرى آجلة تزيد بزيادة الأجل. فإذا كانت هناك حصة للثمن من الزمن فلا بأس بالسنة وغيرها.



## بيعة أهل المدينة هل هي مطابقة لبيع الاستجرار؟

«قد كان الناس يتعاونون باللحم بسعر معلوم، فيأخذ كل يوم وزناً معلوماً، والتمن إلى العطاء، فلم ير الناس بذلك بأساً. واللحم وكل ما يباع في الأسواق مما يتبايع الناس به فهو كذلك، لا يكون إلا بأمر معروف، ويبين ما يأخذ كل يوم، وإن كان الثمن إلى أجل معلوم، أو إلى العطاء، إذا كان ذلك العطاء معلوماً مأموناً، إذا كان يشرع في أخذ ما اشترى، ولم يره مالك من الدّين بالدّين.

قال مالك: ولقد حدثني عبد الرحمن بن المجبر عن سالم بن عبد الله قال: كنا نبتاع اللحم كذا وكذا رطلًا بدينار، يأخذ كل يوم كذا وكذا، والتمن إلى العطاء، فلم ير أحد ذلك دينا بدين، ولم يروا به بأساً»<sup>(١)</sup>.

وقال الحطاب: «هذه تسمى بيعة أهل المدينة لاشتهارها بينهم (...)، وليس ذلك محض سلم، ولذلك جاز تأخير رأس المال إليه فيه، ولا شراء شيء بعينه حقيقة (...). وأنا أجزئ ذلك استحساناً اتباعاً لعمل أهل المدينة، وإن كان القياس يخالفه»<sup>(٢)</sup>.

«كنا نبتاع اللحم من الجزارين، بالمدينة المنورة، بسعر معلوم كل يوم رطلين أو ثلاثة، بشرط أن ندفع الثمن من العطاء (...). معروفاً مأموناً، ولا يضرب فيه أجل؛ لأنه بيع (...). فلا يشترط فيه تعجيل رأس المال، ولا تأجيل الثمن، فيخالف السلم في هذين (...). واستخفوا ذلك للضرورة، فليس فيه ابتداء دين بدين»<sup>(٣)</sup>.

من هذه النصوص المالكية يبدو أن بيعة أهل المدينة لا تطابق بيع الاستجرار، من حيث الثمن والمبيع والأجل، اللهم إلا الكلام فيها عن اللحام والاستحسان. وقد سبق هذا الكلام في سياق الكلام عن الدّين بالدّين وتأجيل البدلين.

(١) المدونة ٣/٢٩٠.

(٢) مواهب الجليل ٤/٥٣٨.

(٣) شرح الزرقاني ٥/٢٢١.

## الخلاصة:

بيع الاستجرار هو بيع بالتعاطي يسحب فيه المشتري ما يحتاج إليه من سلع يومية بالتدريج، تأخذ فيه المبالغ الدائنة (الأثمان المسددة) والمدينة (المبيعات المسحوبة) شكل الحساب الجاري بين البائع والمبتاع:

١ - الثمن فيه قد يقدم وقد يؤخر: إذا قدم الثمن لم يعلم المبيع جنسًا ولا وصفًا ولا كمًّا ولا أجلًا، إلا عند التسليم. وإذا أقر الثمن لم يعلم مبلغه ولا أجله، إلا عند السداد.

٢ - الثمن لا يذكر: معلوم للبائع غير معلوم للمشتري:

- يتحدد بسعر السوق (سعر المثل)؛

- يحدد على السلعة: مرقوم؛

- يحدده البائع: بيع الاسترسال أو بيع الاستئمان أو بيع الاستئمان.

فهذا البيع فيه تساهل من حيث العناصر المذكورة، ولذلك أجزى استحسانًا، ولعله ينحصر في السلع اليومية ذات المبالغ الصغيرة والآجال القريبة، لكي تغتفر فيه الجهالة أو الغرر، كما تغتفر فيه حصة الزمن من الثمن، ولعل باعة الاستجرار يزيدون في الثمن لأجل الزمن. ولا يمكن التوسع في الاستجرار من حيث المبالغ والآجال، لعدم إمكان تطبيق قيمة الزمن على جانبي حساب الاستجرار.

منعه الجمهور للجهالة والغرر، وأجازته متأخرو الحنفية استحسانًا، وأجازته ابن تيمية وابن القيم حسب الأصول والقواعد والقياس، وأنكروا ما فيه من جهالة أو غرر، ولعلهما بالغًا في هذا الجواز، وبالغا أيضًا في التسامح بأجل الثمن لمدة سنة، دون الاقتصار على اليوم أو الأسبوع أو الشهر. وقد يحتار القارئ هل أجازاه حسب القواعد أم حسب المصالح والأعراف؟ فإنك تفهم أنهما أجازاه حسب القواعد من قولهما: ليس في كتاب الله ولا سنة رسوله ولا إجماع الأمة ولا قول صاحب ولا قياس صحيح ما يحرمه. وتفهم أنهما أجازاه للضرورة أو عموم البلوى أو

للمصلحة والعرف من قولهما: لا تقوم مصالح الناس إلا به، أو قولهما: إن  
عليه عمل الناس أو المسلمين أو عاداتهم في كل عصر ومصر...  
وأخيرًا لم يثبت لدينا أن بيعة أهل المدينة مطابقة لبيع الاستجار، والله  
أعلم.

الأربعاء في ١٠/١٠/١٤٢٧هـ

٢٠٠٦/١١/٠١م



## بيوع المساومة وبيوع الأمانة

في بيوع المساومة يتساوم المتبايعان على الثمن ويتفقان عليه، بغض النظر عن الثمن الأول الذي بذله البائع لشراء السلعة أو إنتاجها. وبيع المساومة هو الأصل في البيوع. ولعل وجهه أن بيع الأمانة لا يخلو تحديد ثمنه الأول من غلط أو تأويل أو هوى، فهل يضاف هذا المصروف أو ذاك إلى الثمن أم لا يضاف؟

أما بيوع الأمانة فهي البيوع التي يتحدد فيها الثمن على أساس الثمن الأول، وهي ثلاثة أنواع:

- بيع مرابحة: وهو البيع بمثل الثمن الأول مع ربح معلوم، كأن يكون الثمن الأول ١٠٠، ويضاف إليه ربح ١٠، فيكون ثمن المرابحة ١١٠.
  - بيع تولية: وهو البيع بمثل الثمن الأول، بلا ربح ولا خسارة.
  - بيع وضيعة (مُحاطة): وهو البيع بمثل الثمن الأول مع حط (وضع) مبلغ معلوم، كأن يكون الثمن الأول ١٠٠، يُطرح منه ١٠ فيكون الثمن ٩٠.
- ويجب أن يكون البائع صادقًا وأمينًا في تحديد الثمن الأول. وإذا كان اشترى السلعة بالنسيئة (دينًا) فيجب بيان ذلك؛ لأن للزمن حصة من الثمن، فثمن النسيئة أعلى من ثمن البيع الفوري، ويختلف باختلاف الأجل، طوله وقصره.





## الغرر وعدم التأكد

### مقدمة :

ينقل سامي السويلم عن زكي بدوي<sup>(١)</sup> أن المعنى الدقيق للغرر غير محدد، وأن الفقه لا يعطينا تعريفًا متفقًا عليه بين الفقهاء، وأن هؤلاء الفقهاء يعتمدون على إعطاء أمثلة عن الغرر أكثر مما يعتمدون على إعطاء تعريف محدد له. كذلك يرى فرانك فوجل Frank Vogel أن شأن الفقهاء في الغرر كشأنهم في الربا، لم يستطيعوا تحديد نطاق كل منهما تحديدًا دقيقًا<sup>(٢)</sup>. لكن على فرض صحة ما يدعيه كل من بدوي وفوجل، أرجو ألا يفهم القارئ المسلم أن هذه المسألة المتعلقة بالتعريف والنطاق والاختلاف بين العلماء مسألة خاصة بالمسلمين وحدهم، إذ نجدها عند الغربيين، وبصورة أوضح وأوسع وأعمق، ويكفي القارئ أن يعود إلى الأدبيات الحديثة في جميع العلوم، ومنها على سبيل المثال عقود الأسواق المالية الحديثة، لكي يجد الكثير من الغموض والتعقيد والتشابك والتداخل، وقد يكون هذا كله مقصودًا ومتعمدًا، لتمرير أفكار أو عقود أو ألعاب أو حيل، ما كانت لتمرّ لولا هذا التعقيد، الذي قد يعجز عن كشفه الكثيرون، أو يهابون التصدي له. وعلاوة على ذلك فإن علماءهم كثيرًا ما يهربون من التعريف، قائلين لك إن تعريف النقود مثلًا هو ما تقوم به النقود من وظائف، أو أن تعريف الاقتصاد هو ما يفعله الاقتصاديون، أو أن تعريف البنك هو ما تقوم به البنوك.

The Question of Risk, Islamic Banker, no 38, 1998, p.16. (١)

Sami Al-Suwailem, Towards an Objective Measure of Gharar in Exchange, Islamic Economic Studies, vol.7, nos 1&2, 2000, p.61. (٢)

ومن الإنصاف أن نعترف أن فقهاءنا قد عرفوا الغرر، وحددوا نطاقه، وذكروا له الكثير من الأمثلة، لكن ما ذنبهم إذا كان الغرر بطبيعته هو من المسائل الشائكة الدقيقة التي لا يمكن لنا أن نتصور فيها الإجماع وعدم الخلاف، كما لا يمكن أن نتصور أن يكون هذا التعقيد عن قصد أو عمد. ذلك لأن المسلم الحق هو الذي يسعى إلى كشف الحقيقة، ويسخر قوته لإحقاق الحق، أي يضع الحق فوق القوة، لا العكس. وفي العلوم والمعارف قلما يكون هناك إجماع ووضوح تام، وتختلف درجة الوضوح من شخص لآخر حسب علمه ودقته وعمقه. ومن ثم فإن القصور ليس من الفقهاء، إنما هو ناشئ من صعوبة المسألة وتعقدها، وإلا لماذا لا يقوم هؤلاء المعترضون بتلافي هذا القصور، وتحديد التعريف والنطاق، كما يرغبون ويشتهون؟ وربما أراد البعض زيادة تقرب الغرر، فما زادوه إلا غموضًا وتعقيدًا، أو ربما زادوه إيضاحًا لفئة محددة، وغموضًا لفئات أخرى عامة (الجمهور).

ولا بأس في أن يقوم بعض الباحثين، مثل سامي السويلم ومحمود الجمل، بمحاولة التعبير عن الغرر بلغة نظرية الألعاب (أو المباريات)، فقد تكون هذه المحاولة نافعة لهم ولغيرهم، إذ إنها تقرب مفهومه إلى فئة محددة من المتخصصين. لكن في الوقت الذي يدعون فيه محاولة الاقتراب من الإجماع والابتعاد عن الخلاف، إلا أنهم يعودون ويختلفون، ويبقى الأصل الذي انطلقوا منه شاهدًا عليهم وعلى اتفاقهم واختلافهم. ولا ريب أن الأصل أكثر تحريراً من محاولاتهم. فقد تعاقب عليه الكثير من الفقهاء، ومن مذاهب مختلفة، في حين أن المحاولات الحديثة لا تزال ضمن إطار ضيق ومحدود.

ويعبر بعض الباحثين في الاقتصاد الإسلامي عن الغرر بأنه عدم تأكد (مثل ما كتبه بالإنكليزية سامي السويلم في مقاله بمجلة دراسات اقتصادية إسلامية، المجلد ٧ العدد ٢، ١٤٢١هـ = ٢٠٠٠م، ص ٧١ و ٧٤ و ٩٨، وفي كتابه عن التحوط، المنشور في البنك الإسلامي للتنمية ١٤٢٧هـ = ٢٠٠٦م،

ص ١٣ و ٦٩؛ ومحمود الجمل في مقاله بمجلة دراسات اقتصادية إسلامية، المجلد ٨ العدد ٢، ١٤٢٢هـ = ٢٠٠١م، ص ٣٨، وفي كتابه عن التمويل الإسلامي ٢٠٠٦م، ص ٥٨؛ وعبد الرحيم الساعاتي في مجلة جامعة الملك عبد العزيز: الاقتصاد الإسلامي، المجلد ١٦ العدد ٢، ١٤٢٤هـ = ٢٠٠٣م، ص ٣ و ١٤؛ وقد سبقهم إلى كيفية ترجمة الغرر نبيل صالح: الكسب غير المشروع والربح المشروع في الفقه الإسلامي ١٩٨٦م، فهل هذا التعبير صحيح؟ هل الغرر هو عدم التأكد؟

### الغرر في اللغة:

الخطر، وأصله في اللغة، كما قال بعض العلماء، ما له ظاهر محبوب، وباطن مكروه، كالدنيا، وكالخدعة. فهو إذن خطر (أو شك) فيه معنى الخداع. ويلاحظ أن التعريف اللغوي يكشف عن الخطر، ولكن لا يكشف عن درجة هذا الخطر، كما في التعريف الاصطلاحي.

### هل ورد الغرر في القرآن؟

لم يرد لفظ الغرر في القرآن، ولا الخطر، ولا عدم التأكد. لكن ورد لفظ الظن ولفظ الشك. وسنأتي على ذكر هذه الألفاظ الثلاثة الأخيرة بعد قليل. كما ورد لفظ الميسر، والميسر قائم على الحظ أو الخطر أو الغرر. وعرفه ابن سيرين ومجاهد وعطاء بأنه «كل شيء فيه خطر» أو «حظ»<sup>(١)</sup>.

### الغرر في الحديث النبوي:

نهى رسول الله ﷺ عن بيع الغرر<sup>(٢)</sup>. وسيأتي أن الإجارة ملحقة بالبيع، إذ هي بيع المنافع، وكلاهما (البيع والإجارة) يدخلان في المعاوضات التي هي بخلاف التبرعات.

(١) تفسير الرازي ٤٦/٦.

(٢) صحيح مسلم ١٥٧/١٠.

## الغرر في الاصطلاح:

الاحتمال، الشك، التردد، لا يدرى أيحصل أم لا .  
تعريف بعض المالكية: التردد بين أمرين: أحدهما على الغرض،  
والآخر على خلافه .

تعريف بعض الشافعية: ما تردد بين أمرين، أو احتمل أمرين، أغلبهما  
أخوفهما .

تعريف بعض الحنفية: ما استوى فيه طرف الوجود وطرف العدم،  
بمنزلة الشك .

وقد نقل ابن تيمية في تعريفه أنه ما خفيت عاقبته، وطويت مغبته، أو  
انطوى أمره، أو ما تردد بين السلامة والعطب<sup>(١)</sup> .

ويلاحظ أن تعريف الشافعية جاء فيه أن أغلبهما أخوفهما، في حين أن  
تعريف الحنفية جاء فيه ما مفاده أن الأمرين مستويان، وهذا ما يعبر عنه لفظ  
الشك ولفظ التردد وربما التعريفان، إذا اعتبرنا أن الغرر هو الشك  
فما دون .

## درجات العلم أو المعرفة:

العلم (أو القطع أو الجزم أو التأكد أو التيقن)، الظن، الشك،  
الوهم . وهذا الترتيب هو من الأعلى إلى الأدنى . الأول هو العلم المطابق  
للواقع، والثاني هو رجحان العلم على الجهل، والثالث هو استواء الاثنين،  
والرابع هو رجحان الجهل .

## عدم التأكد (عدم التيقن):

إذا قارنا بين «الغرر» و«عدم التأكد» من حيث اللغة، فهما بمعنى  
واحد: الخطر، ولكن مع إهمال درجة هذا الخطر .

(١) نظرية العقد ص ٢٢٤



إذا قارنا بين «الغرر» و«عدم التأكد» من حيث الاصطلاح فهناك اختلاف من حيث درجة الخطر، إذ الغرر أقرب إلى الشك، وربما إلى الوهم (العدم)، وعدم التأكد أقرب إلى الظن أو غلبة الظن. والشك يستوي فيه الطرفان، أما الظن فيغلب فيه طرف الوجود على طرف العدم، مثل تغليب الربح على عدمه، عند الإقدام على تجارة ما. أما التأكد ففيه طرف دون آخر، مثل القطع بالربح دون الخسارة. وعليه فإن عدم التأكد يُحمل على الظن، والغرر يحمل على الشك. وقد يحمل عدم التأكد على كل شيء عدا التأكد: الظن، الشك، الوهم (العدم)، كما قد يحمل الغرر على كل شيء عدا التأكد والظن: الشك، الوهم.

### الغرر المنهي عنه:

هو في البيع (راجع الحديث النبوي أعلاه)، إذ يميز الفقهاء بين المعاوضات والتبرعات، ويمنعون الغرر في الأولى دون الثانية. فلو قال له: بعتك ما في الصندوق لم يجز، ولو قال: وهبتك ما في الصندوق جاز. كذلك لو قال له: بعتك جملي الشارد لم يجز، ولو قال: وهبتك جملي الشارد جاز. فالغرر مغتفر في الهبة، وغير مغتفر في البيع، واغتفاره في الهبة والتبرع يؤدي إلى تكثير طرق الخير والإحسان.

### أنواعه:

- غرر في الوجود، مثل بيع المعدوم، بيع ما لم يُخلق بعد.
- غرر في الحصول، مثل بيع ما لم يُقبض.
- غرر في المقدار، مثل بيع غوصة الغائض، ورمية الصائد.
- غرر في الجنس، مثل بيع سلعة لم تحدد.
- غرر في الصفة، مثل بيع أرز لم تحدد صفته (في بيع السلم).
- غرر في الزمان (الأجل)، مثل بيع مؤجل لم يحدد فيه أجل التسليم (تسليم المبيع، أو تسليم الثمن).

- غرر في المكان، مثل بيع ما لم يحدد فيه مكان التسليم.

- غرر في التعيين، مثل بيع ثوب من ثوبين مختلفين<sup>(١)</sup>.

إذا استعرضنا هذه الأنواع، وعرضنا عليها عدم التأكد، هل يمكن أن نقول بأن الغرر هو من باب عدم التأكد؟ نلاحظ أنه أقرب إلى ما بين الشك والوهم (العدم)، والبيع يجب أن يكون معلومًا لا جهالة فيه (معلوم الوجود والحصول والمقدار والجنس والصفة والزمان والمكان ومعين)، وقد يتسامح بالمعلوم (المؤكد) وينزل به إلى الظن، ويصير الظن ملحقةً بالعلم، كما في بيع السلم، إذ يشترط فيه غلبة الظن بوجود المبيع في تاريخ التسليم. وعليه فإن الغرر مختلف عن عدم التأكد، فالغرر شك فما دون (قد يبلغ حد العدم)، وعدم التأكد ظن دون القطع أو الجزم. ومن ثم قد لا يصح أن يعبر عن الغرر بعدم التأكد Uncertainty، فدرجة الغرر أدنى من درجة عدم التأكد، من حيث العلم والجهالة. أما من حيث درجة الخطر، فإن درجة الغرر أعلى من عدم التأكد.

### عدم التأكد:

غالبًا ما يستخدم هذا المصطلح في التجارة، بمعنى أن الربح فيها غير مؤكد، بل هو مظنون<sup>(٢)</sup>. ولا يستخدم فيها الغرر، فلا يقال إن الربح فيها فيه غرر، من حيث احتمال وقوعه أو عدم وقوعه. ويستخدم الغرر (المنهي عنه) في البيع. ويذهب بعض الباحثين إلى ترجمة الغرر الممنوع (الكبير أو الفاحش) بأنه عدم تأكد مفرط أو فاحش Excessive Uncertainty، وهذا غير صحيح، فإن عدم التأكد في التجارة جائز ولو كان فاحشًا، وكلما زاد عدم التأكد زاد الربح المتوقع. أما الغرر في البيع فهو جائز إذا كان يسيرًا (ولا يمكن اجتنابه)، ولا يجوز إذا كان فاحشًا. ويعبر الفرنسيون عن عقد الغرر

(١) الفروق للقرافي ٣/٢٦٥.

(٢) انظر إحياء علوم الدين للغزالي ٣/٣٢٥، في بيان ذم الغرور، وانظر القواعد الكبرى للزبن عبد السلام ٦/١.

بعبارة Contrat aléatoire وفي اللغة الإنكليزية Aleatory Contract . وعلى هذا فإن عبارة Aléa أدق في التعبير عن الغرر.

### رأي محمود الجمل:

في بحث له بالإنكليزية<sup>(١)</sup>، ذهب إلى أن بيع الغرر المنهي عنه في الفقه الإسلامي، يفضل ترجمته إلى اللغة الإنكليزية بعبارة Trading in risk أي التجارة بالخطر، أو تجارة الخطر. ورأى أن أي تجارة لا بد وأن تنطوي على درجة ما من التجارة بالخطر. ويختلف الفقهاء في تقديرهم لمقدار الخطر في العقد: هل هو كبير أم يسير؟ فإذا رأى أحدهم أنه كبير حرم العقد، وإذا رآه يسيراً أباحه.

وعلى هذا فإن ما فعله الجمل هو أنه فسر الغرر بالخطر، وهذا هو التعريف اللغوي للغرر. وفسر البيع بالتجارة، وإن كان البيع عقدًا، والتجارة نشاط يمكن أن يشمل على العديد من العقود لتحقيقه. وأرى أن الفقهاء لا يختلفون في جواز الخطر التابع للنشاط، أو التابع لمال أو عمل، وعلى هذا بنوا القاعدة الفقهية القائلة بأن الربح يستحق بالمال أو العمل أو الضمان (المخاطرة). وربما لا يختلفون كذلك في حرمة الخطر المستقل عن المال أو العمل. فيجوز أن تكون زيادة الخطر في المال سببًا لزيادة الربح، وأن تكون زيادة الخطر في العمل سببًا لزيادة الربح أيضًا. لكن لو قال له: اعمل بمالك وعملك، فإذا ربحت فلي خمس الربح، وإذا خسرت فعلي خمس الخسارة، فهذا غير جائز؛ لأن الربح هنا مرتبط بخطر مستقل. وهكذا ميز الفقهاء بين خطر تابع وخطر مستقل. والتكسب من الخطر التابع جائز، مهما كان الخطر كبيرًا، والتكسب من الخطر المستقل غير جائز، مهما كان الخطر يسيرًا. وهذا يعني أن تجارة الخطر ممنوعة إذا كان الخطر مستقلًا، وجائزة إذا كان تابعًا.

(١) مجلة دراسات ية إسلامية المجلد ٨ العدد ٢ ص ٢٩ و ٣٢.

كما أن الجمل، وآخرين من الاقتصاديين الباحثين في الاقتصاد الإسلامي، يستخدمون عبارة الخطر أو عدم التأكد للدلالة على الغرر، وهذا كما بينا فيه نظر. فالخطر في الغرر أعلى منه عمومًا في عدم التأكد، وقد سبق ذكره.

### الخطر:

رأينا أن الغرر بمعنى الخطر في اللغة. والخطر عند الاقتصاديين هو احتمال أن تأتي النتيجة على خلاف ما يتوقعه الفرد، فالربح ظني (أو مظنون)، ولكن الخسارة قد تقع، ذلك لأن المصاريف مؤكدة، والإيرادات على خطر، وبما أن الربح يساوي الإيرادات ناقصًا المصاريف، فإن الربح يصبح على خطر. فالخطر هو احتمال وقوع الخسارة، أو عدم التأكد من الربح.

ويميز الاقتصاديون بين الخطر التجاري والخطر البحث، والخطر التجاري هو خطر الخسارة مع احتمال الربح، كما في الأنشطة التجارية، أما الخطر البحث فهو خطر الخسارة دون الربح، مثل خطر الحريق، وخطر السرقة، وهذا الخطر قابل للتأمين.

ويطلق الخطر عند الفقهاء أيضًا على المال الذي يخرج المتسابق أو اللاعب، أو يتعهد بإخراجه ودفعه إلى خصمه، إذا غلب. وسمي خطرًا لأن صاحبه يخاطر به، ويمثل بالنسبة له حجم الخطر المالي الذي يتحملة. ولا نرمي هنا إلى بيان ما هو حلال وحرام من هذه المخاطر أو المسابقات.

ويظن بعض الفقهاء، منهم محمد باقر الصدر<sup>(١)</sup>، أن المخاطرة حرام، ولعل السبب في ذلك ما جاء في صحيح البخاري، لدى الكلام عن كراء الأرض، من ذلك قول الليث: كان الذي نُهي عن ذلك ما لو نظر فيه ذؤوب الفهم بالحلال والحرام لم يجيزوه، لما فيه من المخاطرة، وكذلك ما ورد

(١) اقتصادنا ص ٦٣٣

من النهي عن بيع الغرر الذي هو بمعنى الخطر، كما بينا سابقاً، والنهي كذلك عن القمار (الميسر).

ولهذا نبه ابن تيمية على ذلك بقوله: «أما المخاطرة فليس في الأدلة الشرعية ما يوجب تحريم كل مخاطرة، بل قد علم أن الله ورسوله لم يحرما كل مخاطرة»<sup>(١)</sup>، وقوله أيضاً: «المجاهدة في سبيل الله ﷻ فيها مخاطرة، قد يَغلب وقد يُغلب. وكذلك سائر الأمور، من الجعالة والمزارعة والمساقاة والتجارة والسفر»<sup>(٢)</sup>، وقوله أيضاً: «الخطر خطران: خطر التجارة، وهو أن يشتري السلعة بقصد أن يبيعها بربح، ويتوكل على الله في ذلك، فهذا لا بد منه للتجار (...)، فالتجارة لا تكون إلا كذلك، والخطر الثاني: الميسر الذي يتضمن أكل مال الناس بالباطل، فهذا الذي حرمه الله ورسوله»<sup>(٣)</sup>. وبيّن ابن تيمية أيضاً أن الغرر مثل القمار، «وذلك أن (...). الفرس أو البعير إذا شرد، فإن صاحبه إذا باعه فإنما يبيعه مخاطرة (غرراً)، فيشتريه المشتري بدون ثمنه بكثير، فإن حصل له قال البائع: قمرتني (خدعتني) وأخذت مالي بثمان قليل. وإن لم يحصل قال المشتري: قمرتني وأخذت الثمن مني بلا عوض، فيفضي إلى مفسدة الميسر، التي هي إيقاع العداوة والبغضاء، مع ما فيه من أكل المال بالباطل، الذي هو نوع من الظلم، ففي بيع الغرر ظلم وعداوة وبغضاء»<sup>(٤)</sup>. والعداوة والبغضاء هما المفسدتان اللتان ذكرهما القرآن بحق الميسر في سورة المائدة (الآية ٩١). ويرى ابن تيمية أيضاً أن: «أحد المتعاضين (في بيع الغرر وإجارة الغرر) يأخذ شيئاً، والآخر يبقى تحت الخطر، فيفضي إلى ندم أحدهما وخصومتها»<sup>(٥)</sup>.

(١) مختصر الفتاوى المصرية ص ٥٣٢، وتفسير آيات أشكلت ٧٠٠/٢.

(٢) مختصر الفتاوى المصرية ص ٥٣٥، وتفسير آيات أشكلت ٧٠٠/٢.

(٣) تفسير آيات أشكلت لابن تيمية ٧٠٠/٢، ومثله في زاد المعاد لابن القيم ٢٦٣/٣.

(٤) مجموع الفتاوى ٢٢/٢٩.

(٥) نفسه ١٠٠/٢٩.

## الخلاصة

إن الغرر بمعنى الخطر في اللغة، ولكنه مختلف عنه في الاصطلاح، فهو خطر مرتبط بالخداع. ودرجة الخطر فيه عالية؛ لأنه بمنزلة الشك أو الوهم. وهناك خطر أو عدم تأكد مسموح به في التجارة، ولو كان كبيراً، وهناك خطر منهي عنه في البيع، إذا كان كبيراً، أو يسيراً يمكن التحرز (التخلص) منه، أو اجتنابه بدون مشقة أو كلفة عالية<sup>(١)</sup>. وتجارة الخطر ممنوعة إذا كان الخطر مستقلاً، وجائزة إذا كان تابعاً.

والغرر ممنوع في المعاوضات، جائز في التبرعات. وهو بمعنى الشك أو العدم، وليس بمعنى الظن أو عدم التأكد. ولئن أمكن أن يحمل الغرر على الشك فما دون، فإن من الممكن أيضًا أن يحمل عدم التأكد على الظن فما دون. ومن هنا أقترح التمييز بين الغرر وعدم التأكد في الاصطلاح العربي والاصطلاح الأجنبي المقابل له. ولعل اصطلاح Aléa هو الأقرب للتعبير عن الغرر.



---

(١) القواعد الكبرى للجز بن عبد السلام ١٥/٢.

## وضع الجوائح

الجائحة في اللغة تعني الاستئصال والهلاك. وفي الاصطلاح الفقهي هي كل شيء لا يستطاع دفعه، وهو ما يعبر عنه أهل القانون بالقوة القاهرة، وهي نوعان: جائحة لا تدخل لأدمي فيها (جائحة سماوية)، كالبرد والحر والمطر والثلج والريح والصاعقة والعطش والنار والجراد والفسران، وجائحة من قبل الأدمي، كفعل السلطان والجيش والسارق. ويعبر الحنفية عن الجائحة بالآفة أو التلف أو الهلاك.

### الجائحة في البيع:

إذا بيع الثمر بعد بدو الصلاح، فأصابته جائحة، ففيه ثلاثة آراء فقهية:

١ - وضع الجائحة مطلقاً، وهو مذهب الشافعي في القديم، ومذهب الحنابلة، لقوله ﷺ: «من باع ثمراً، فأصابته جائحة، فلا يأخذ من أخيه شيئاً، علام يأخذ أحدكم مال أخيه»<sup>(١)</sup>؛ ولأن رسول الله ﷺ أمر بوضع الجوائح<sup>(٢)</sup>؛ ولأنه مبيع بقي على البائع فيه حق توفية؛ ولأنه بيع وقع في الشرع، والمبيع لم يكمل بعد. ولعل وجه هذا الرأي يقوم على أن المبيع لم يتم قبضه من المشتري، ومن ثم فإنه لا يزال في ضمان البائع، فعليه أن يعيد الثمن إذا قبضه.

٢ - عدم وضع الجائحة مطلقاً، وهو قول أبي حنيفة، والشافعي في الجديد؛ لأن ضمان المبيع بعد القبض يقع على المشتري، والتخلى في هذا

(١) سنن ابن ماجه ٧٢٧/٢، وصححه الحاكم في المستدرک ٣٦/٢.

(٢) صحيح مسلم ٦٢/٤.

البيع تعدّ قبضًا، وكذلك لما روي في حديث أبي سعيد الخدري قال: «أجبح رجل في ثمار ابتاعها، وكثر دينه، فقال رسول الله ﷺ: «تصدقوا عليه»، فتصدق عليه، فلم يبلغ وفاء دينه، فقال رسول الله ﷺ: «خذوا ما وجدتم، وليس لكم إلا ذلك»<sup>(١)</sup>. فندبهم إلى الصدقة، ولم يأمرهم بوضع الجائحة. ولعل وجه هذا الرأي يقوم، كما ذكر آنفًا، على أن المبيع قبضه المشتري، وصار في ضمانه، ولم يعد في ضمان البائع، والصدقة المستحبة هنا ليست إلا نوعًا من المواساة يقع أول ما يقع على من علم بحال المشتري قبل غيره، وكانت له به صلة في هذا النوع من البيع الذي وإن تم فيه القبض إلا أن المبيع لا يزال في عهدة البائع، يتعهد بالسقي والرعاية. وإني أميل إلى هذا الرأي في جوائح البيوع.

٣ - التفريق: توضع الجائحة إذا بلغت الثلث أو أكثر، ولا توضع إذا كانت أقل، لقوله ﷺ في الوصية: «الثلث والثلث كثير»<sup>(٢)</sup>. وهو رأي المالكية ورواية عند الحنابلة. وذهب بعض المالكية إلى أن المبيع إذا كان أجناسًا مختلفة، كالتمر والتين والعنب، في صفقة واحدة، فأصابت الجائحة جنسًا واحدًا منها، وسلمت سائر الأجناس، اعتبرت جائحة كل جنس بنفسه. وقال آخرون: الاعتبار لجملة الأجناس، وليس لكل واحد منها.

ولعل وجه هذا الرأي (المعتمد على الثلث) أن الجائحة إذا كانت يسيرة فيمكن للمشتري تحملها، وقد لا تعدّ جائحة أصلًا. وقد يقال هنا إن التحديد بالثلث في الوصية له وجه من الأثر والنظر، أما التحديد بالثلث في حالة الجائحة، وحالات أخرى مشابهة، فقد يكون فيه نظر، وقد يعدّ ضربًا من التحكم، ولا سيما إذا كان وضع الجائحة على سبيل الوجوب، وليس على سبيل الاستحباب.

إن الحديث النبوي المتعلق بالجوائح قد ورد في البيع (بيع الثمار).

(١) صحيح مسلم ٦٤/٤.

(٢) صحيح البخاري ٣/٤، وصحيح مسلم ١٦٤/٤.



ويلحق بالثمار عند البعض: البقول والأصول المغيبة وما يجري مجراها، كالقثاء والبطيخ والقرع والباذنجان والفول. ولا يجوز أن يشترط البائع عدم وضع الجائحة عن المشتري، عند من يقول بوضعها.

### الجائحة في الإجارة:

- ١ - إذا اکتري أرضًا للزراعة، ففسد الزرع بجائحة، ليس على المؤجر أن يحط شيئًا من الأجرة، صرح بذلك الشافعية.
- ٢ - وإذا فسدت الأرض بالجائحة كان للمستأجر ردّ الأرض، والرجوع بأجرة باقي المدة، كما ذكر الشافعية أيضًا.

### الجائحة في الوديعة:

إذا تلفت الوديعة بجائحة فليس على الوديع ضمانها إلا إذا ثبت تعديده أو تفريطه؛ لأن يد الوديع يد أمانة، لا يد ضمان.

### الجائحة في الغصب:

الغاصب ضامن للمغصوب أصابته جائحة أو لم تصبه

### الجائحة في الزكاة:

إذا خرص الثمر على رؤوس النخل؛ لأجل تقدير الزكاة، ثم أصابته جائحة، سقطت الزكاة عن المالك، ولا سيما إذا كان الهلاك بغير تعدّد منه أو تقصير. وإذا بقي من الثمر شيء يبلغ النصاب، زكي الباقي<sup>(١)</sup>.



(١) راجع الموسوعة الفقهية ٦٧/١٥



## عمل الفقهاء لدى رجال الأموال والأعمال

في بعض البلدان العربية والإسلامية، يعمل بعض الفقهاء بأجر في منشآت عامة أو خاصة. وقد يكون عملهم عمل المتفرغ للمنشأة التي يعملون فيها، أو يعملون عملاً جزئياً ساعات محددة لقاء أجر أو جعل. وبأدنى ذي بدء قد لا يُستغرب عمل الفقيه في مدرسة أو معهد أو جامعة أو مسجد أو محكمة، أستاذاً أو باحثاً أو قاضياً أو إماماً أو خطيباً أو واعظاً... إلخ. ولكن ربما يُستغرب أن يعمل الفقيه بأجر لدى رجل سياسة أو رجل مال أو أعمال. وقد يتساءل الناس عن عمله: هل يعمل مستشاراً مثلاً؟ هل يرشد رب العمل إلى الضوابط والقواعد الشرعية في هذا العمل أو ذاك؟ وهل يتقيد رب العمل بإرشاداته ونصائحه، وهل يلتزم بها ولا سيما إذا كانت من باب الأوامر الشرعية أم لا يلتزم؟ هل يلجأ رب العمل إلى خدمات الفقيه من باب السعي إلى التقيد بالأحكام الشرعية، أم من باب التظاهر والرغبة في الترويج والتسويق لأعماله أو لمنتجاته في المجتمعات الدينية؟

هب أن الفقيه يغلب على ظنه أن رب العمل يلجأ إلى خدماته لأجل تظاهر رب العمل بأنه رجل صالح ومتدين لكي يثق الناس به، وهو ليس أهلاً للثقة، عندئذ هل يجوز له أن يقبل العمل لديه؟ أنا أعتقد أن قبول العمل في هذه الحالة يُزري بمقام الفقيه، وتصبح سمعة الفقيه ملوثة، ومتأثرة بسمعة رب العمل، ومن ثم لا يجوز للفقيه أن يقبل العمل لدى هذا الرجل، ولا يطيب له الأجر الذي يحصل عليه في مقابله.

وإذا غلب على ظن الفقيه أن رب العمل يلجأ إليه من أجل أن يستخدم فقهه ولسانه وقلمه للدفاع عن مصالحه، سواء أكان هذا الدفاع موافقاً للحق أم غير موافق له، هل يجوز للفقيه أن يقبل هذا العمل، وهو أشبه بعمل

المحاميين اليوم على الطريقة الغربية؟ لا أعتقد أنه يجوز للفقهاء ذلك؛ لأن هذا الفقيه يعبد رب العمل، ولا يعبد رب العباد!

أما إذا غلب على ظن الفقيه أن رب العمل يحتاج إليه من أجل الدفاع عن مصالحه، ولكن بالحق، ودون الباطل، ويرشده إلى الحلال والحرام، والمستحب والمكروه والمباح، فما هنا يجوز أن يعمل لديه، ولا سيما إذا أنس منه أنه يسمع لكلامه ويتقيد به ويلتزمه في عمله. وعندئذ يحل له العمل، ويطيب له الأجر. فلو فرضنا أن رب العمل اختلف مع أحد عماله، فاحتكم إلى الفقيه، فحكم الفقيه للعامل ضد رب العمل، والتزم رب العمل بحكمه، فهذا عمل شريف وأجره حلال. أما إذا أراد رب العمل من الفقيه أن يحامي عنه ضد العامل، بأي ثمن، لكي يكون دائماً هو الكاسب، فهذا لا يجوز. لنفرض الآن أن رب العمل اختلف مع أحد الزبائن أو أحد الموردين أو أحد المنافسين، وكان محل النزاع مبلغاً كبيراً يقدر بملايين الريالات، وأراد رب العمل من الفقيه أن يستعمل عقله وعلمه وقلمه وبلاغته من أجل أن يكسب هذه الملايين، وهو مبطل، هنا لا يجوز للفقهاء أن يعمل لدى رب العمل هذا، ولا يطيب له أجره إن عمل لديه. وعلى الفقيه أن يتحرى سمعته الدينية والعلمية وأن يحميها من التلوث وسوء السمعة؛ لأن الافتراض في أيامنا أن من يعمل على هذه الشاكلة فهو متهم. ومن النادر جداً أن يتحمل رب عمل فقيهاً يحكم عليه لا له، ولو فعل ذلك، ولو لمرة واحدة، ربما طرده من العمل دون تردد.

ويدخل في هذا الباب عمل هيئات الرقابة الشرعية لدى المؤسسات المالية الإسلامية، فإذا غلب على أعضائها التزيم لرب العمل، وتملقه، والتنافس على خدمته، والدفاع عن مصالحه، وعدم المبالاة بمصالح الآخرين والجمهور، والتماس الرخص والحيل القبيحة، فإن هذا العمل لا يحل، ولا يطيب فيه الأجر، لا سيما إذا رأى هؤلاء أن رب العمل لا يدعو إلى هذه الهيئات إلا الفقهاء الذين يغلب على ظنه أو يعلم يقيناً أنهم سيختارون جانبه، مهما كلف الأمر، وسيختارون له من الأحكام كل شاذ وقبيح،

ويتنافسون في ذلك، لاسترضائه وكسب وده وحته على عدم الاستغناء عنهم وعن خدماتهم. فإذا علم هؤلاء الفقهاء أن رب العمل لا يختار إلا المتساهلين والمتحايلين والمتطرفين، لكي يضمن تمرير الأحكام التي يريدتها، فلا يحل لهم العمل معه، ذلك لأن العمل هنا يجب أن يكون في الأصل من أجل البحث عن الأحكام الصحيحة، التي قد لا يتم التوصل إليها إلا باجتماع علماء من مذاهب مختلفة، وآراء متعارضة، كي يظهر الحكم الصحيح. أما إذا كان الغرض هو الحصول على الحكم الشرعي الذي يطلبه رب العمل، فهذا العمل لا يحل، والأجر فيه لا يطيب.

وقد منع العلماء المحققون الأجر على الفتوى من أجل هذا الغرض؛ لأن الأجر قد يُستدرج به الفقيه للحكم حسب المطلوب منه، لا حسب الواجب عليه. وبما أن الفقيه ليس معصومًا ولا مبرأ من الحظوظ، فإنه من الصعب أن يتنازل عن الأجر، ولا سيما إذا كان هذا الأجر كبيرًا مغريًا، وعندئذ يصير أشبه بالرشوة منه بالأجر. ومن ادعى البراءة من حظوظ نفسه فدعواه مردودة؛ لأن هذا لا يكون إلا لله والمعصومين منه سبحانه، والبشر ومنهم العلماء ليسوا معصومين. ومن شأن هذا النوع من العمل أن يصير لدينا فقه وفقهاء للأثرياء والوجهاء والكبراء. وعلى من يطلع على هذا الفقه، أو يسمع به، أو يراه، في الكتب أو المجلات أو الصحف أو الفضائيات، أن يكون على بينة من أمره. ومن الصعب على المراقبين أن يتتبعوا بالتصحيح كل ما يسمعون ويقرؤون ويشاهدون، كما أن وسائل الإعلام قد تشجع فريقًا، وتثبط آخر، فلا تنشر إلا ما يعجبها ويحلوا لها.

وربما لهذا السبب، شاعت الرخص والحيل في أيامنا هذه، وكاد الناس يفقدون الثقة بأصحابها، لا سيما وأن رب العمل لا يختار رخصة هذا الفقيه وحيلته وحده، بل إنه سيختار الرخص والحيل من الفقهاء مجتمعين. وعندئذ ما دور كل فقيه من هؤلاء الفقهاء، هل يُغمضون أعينهم، ويغضون النظر، ويتظاهرون بأنهم على غير علم، ويستمرون في العمل وتقاضي الأجر، أم يبحثون عن حل يحفظ لهم ماء وجههم وسمعتهم الدينية والعلمية.

والسؤال المطروح: هل يجوز للفقهاء أن يعمل بأجر عند رب عمل ما، ويدافع عن مصالحه دفاعاً مطلقاً، سواء أكان الحق معه أم عليه؟ قد يبدو أن الجواب من الناحية النظرية سهل، لكن الأمر فاش من الناحية العملية وصعب بمنظورها، وتحالف المشايخ (مشايخ الدين) مع المشايخ (مشايخ المال والأعمال) أمر مُعْجِرٌ للطرفين. ويظن البعض أن عمل الفقيه كعمل المحاسب مثلاً سواء بسواء، وهذا غير صحيح؛ لأن عمل المحاسب فني، وعمل الفقيه شرعي. ومع ذلك فإن المحاسب إذا تواطأ مع بعض الشركاء أو غيرهم على تزوير الحسابات لصالح فريق على حساب فريق آخر، فإن هذا لا يجوز. ومن ثم لا بد إذن من تسليط الضوء على ظاهرة عمل الفقهاء لدى شيوخ المال، في عالمنا العربي والإسلامي، لا سيما وأنها ظاهرة متصلة بعمل المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية، وذات صلة كبيرة بسمعة العمل الديني ومستقبل المؤسسات المالية الإسلامية، فما رأي المهتمين؟



## الاقتصاد والأخلاق

يذهب العديد من علماء الاقتصاد الغربيين إلى أن علم الاقتصاد علم محايد أخلاقياً، يبحث فيما هو كائن فعلاً، ويجب على الاقتصادي الحذر من الحكم على الظواهر الاقتصادية بما يجب أن تكون عليه في نظره، بل يجب أن يحكم عليها كما هي عليه في الواقع، وهذا هو شأن العلم: لا يختلف عليه اثنان. في حين أن علم الأخلاق يبحث فيما يجب أن يكون، وفيما يُحب أن يكون، وهذا ليس من شأن العلم؛ لأن الخلاف فيه بين الناس كثير. ويريد هؤلاء أن يكون الاقتصاد علماً موضوعياً قريباً من العلوم الطبيعية (التي هي علوم قطعية)، ويرون أيضاً أن رجل الاقتصاد لا حق له في إصدار أحكام قيمية، أو في الحديث عن القيم الأخلاقية وتقريرها في المجتمع، وفي بيان ما هو صواب أو خطأ في السلوك البشري، بل عليه فقط بحث الآثار الاقتصادية للتصرفات البشرية. فلا فرق في منظور التحليل الاقتصادي بين ما إذا اشترى شخص مادة كيميائية لاستخدامها في صنع دواء معين، أو ما إذا اشتراها لاستخدامها في صنع سلاح كيميائي محرم دولياً. ولا فرق بين إنتاج مادة غذائية ومادة مخدرة ممنوعة، ما دام أن كلا منهما تسد حاجة، ومن ثم فهي نافعة من منظور علم الاقتصاد، ولو كانت ضارة من منظور علوم أخرى<sup>(١)</sup>. كما يرى هؤلاء أن العلم يتعلق بأمور موضوعية لا يختلف عليها اثنان، أما الخلق فيتعلق بتفضيلات شخصية، تختلف من شخص لآخر، ومن جماعة لأخرى، والمقولات الأخلاقية مقولات غير علمية؛ لأنها غير قابلة للإثبات ولا للرفض.

(١) النظرية الاقتصادية لأحمد جامع ص ٩.

من هؤلاء الاقتصاديين الذين ينكرون الأخلاق في الاقتصاد، ويأخذون بمبدأ فصل القيم: مارشال وبيغو Pigou وباريتو (الذي اشتد في الهجوم على خصومه، واستعمل عبارات نابية لا أخلاقية) وروبنز Robbins وسامويلسون وفريدمان. ومن الذين يترددون: كينز الأب وليون فالراس وميردال والسيدة جوان روبنسون، ومن الذين سكتوا: ريكاردو<sup>(١)</sup>.

وهناك علماء آخرون لا يفصلون الاقتصاد عن الأخلاق (مبدأ عدم الفصل)، مثل: جيمس ستوارت ميل (جعل الأخلاق فوق الاقتصاد) وبتام وبول ستريت Streeten وهيلبرونر، ولا بأس عندهم أن تكون الأخلاق موضع خلاف؛ لأن الاقتصاد نفسه هو أصلاً موضع خلاف، ومنهم من لا يعدّه علماً، أو يعدّه من العلوم الاجتماعية (الداخلة في العلوم الظنية) التي تختلف عن العلوم الطبيعية (الداخلة في العلوم القطعية). وهؤلاء القائلون بالأخلاق في الاقتصاد هم قسمان: قسم يصرح بالأخلاق، وقسم لا يصرح بها (مستتره ضمناً)، ولكنها حاضرة في ذهنه دائماً، ويكاد القارئ يلمحها في كتاباته. وهو لا يصرح بها لأن الاتجاه العام في الغرب هو الميل إلى العلمانية، وتحية الكنيسة، وربما يرى الغربيون أن التصريح بالقيم يعدّ عيباً في العلوم، ونوعاً من التكاأة غير المرغوب فيها. وغالباً ما يكون أفراد هذا القسم من ذوي الالتزام الديني.

قد يكون العلماء القائلون باستبعاد الأخلاق هم أصلاً لا يؤمنون بخلق ولا دين، ويعملون على ترويح آرائهم بصورة صريحة أو خفية، ويعملون بشكل عصابات أو مافيات، لتسويق سلعهم المحرمة أو المهربة التي تدرّ عليهم الكثير من الإيرادات والأرباح. أو قد يكون هؤلاء العلماء لا يكثرثون

---

(١) الاقتصاد الإسلامي: مفاهيم ومرتكزات، لمحمد صقر ص ٣٥، وانظر: القيم في الاقتصاد بين الإظهار والإخفاء، في كتابي: بحوث في الاقتصاد الإسلامي ص ٤٦١، والاقتصاد الإسلامي: علم أم نظام؟ في كتابي: المجموع في الاقتصاد الإسلامي ص ١٦٣.

بوجود الأخلاق أو بعدمها، فلا بأس عندهم أن يتجروا بسلع طيبة أو خبيثة، نافعة أو ضارة، إنسانية أو غير إنسانية، أخلاقية أو غير أخلاقية، ما دام أنها تدرّ عليهم الأرباح التي يتطلعون إليها. لذلك قد تجدهم يجمعون أحياناً بين أنشطة متناقضة، بعضها ظاهر الانحلال، وبعضها ظاهر الالتزام بالدين والخلق. وليس من غرضهم الالتزام بهما، وهم على استعداد للمتاجرة بالرقص والعري، كما هم على استعداد للمتاجرة بالدين والخلق.

على أن المسلم الملتزم بالإسلام من حيث أحكامه وأخلاقه لا يستطيع أن يقول أبداً بفصل الدين والخلق عن الاقتصاد. وحتى لو كان يقوم بتحليل اقتصادي تقريري لا تقديري. ففي المجال التقريري قد يكتفي بالإشارة إلى الحلال والحرام، لا سيما في المناسبات التي تستدعي ذلك، كالربا والقمار وما شابه ذلك. وفي المجال التقديري يتوسع في بيان الحلال والحرام، والمباح والمندوب (المستحب) والمكروه والواجب.

وأياً ما كان الأمر، فإن لكل بلد قوانينه وأنظمته ولوائحه المستمدة من تشريعاته الوضعية أو الدينية، ولكن التشريعات الدينية تختلف عن التشريعات الوضعية في أصل الشيء ومداه. فالخمر يباح هنا ويحرم هناك، والربا قد يباح قليله هنا، ويحرم قليله وكثيره هناك.

وإذا كان النظام الاقتصادي المسيطر عالمياً نظاماً أخلاقياً فلا شك أنه سيسن التشريعات التي تقضي على البطالة، وتحمي العمال من مخاطر العمل، وتوفر لهم السلامة والصحة وتحسين شروط العمل، وتحدد ساعات العمل بشكل معقول، وتكفل لهم علاقات إنسانية بعيدة عن علاقة السادة بالعبيد، كما تفرض التكاليف المالية العادلة التي يدفعها الأغنياء لا الفقراء، وتمنع جميع أشكال الابتزاز للضعفاء، مثل الياصب والقمار والاحتكار والاستئثار والمضاربة على الأسعار والتهرب الضريبي والتهرب من سداد القروض والقضاء الفاسد وعلاقات القوة الظالمة، إذ لا يمكن أن تقوم منافسة حرة حقيقية وأخلاقية في الاقتصاد، إلا إذا كان الناس متساوين في القوة أو متقاربين، أو محميين من الآثار الضارة بتشريع عادل وقضاء نزيه.



فالحرية تحتاج إلى عدالة، وإلا تحولت إلى ذريعة لسيطرة القوي على الضعيف.

وأما إذا كان النظام الاقتصادي المسيطر عالميًا نظامًا جائرًا، فمن الصعب قيام أنظمة عادلة في هذا البلد أو ذاك، وهذه الصعوبة لا تحول دون السعي والاجتهاد، في الحدود الممكنة، ولكن ذلك يتطلب مزيدًا من المتاعب والتكاليف والتضحيات. ذلك لأن النظام المسيطر سيسعى بكل قوته الجبارة وأسلحته المدمرة أن يمنع وصول أي نظام آخر بديل إلى السلطة العالمية، وسيفتح الذرائع والحيل والمخاتلات للاعتداء على هذا البلد أو ذاك، وسيكون تأثيره خطيرًا ومدمرًا؛ لأنه نظام جباية يبحث عن المادة والريخ والنهب، ولهذا يكيل بمكاييل متعددة، لا نظام هداية يبحث عن الحق والعدل بين الناس، ويكيل بمكاييل صحيحة منضبطة.



## أين تتجلى الأخلاق في الاقتصاد؟

- في النظام الاقتصادي: هل هدف هذا النظام هو تقوية الأقوياء وإضعاف الضعفاء، كما في النظام الإقطاعي والنظام الرأسمالي، أم الهدف هو حماية الضعفاء من الأقوياء؟ والهدف يؤثر في الوسائل: هل يأخذ النظام من الأغنياء ليعطي الفقراء، أم يأخذ من الفقراء ليعطي الأغنياء؟ طبيعة التكاليف المالية، النظام المصرفي، السياسات المالية، السياسات المصرفية، الأسواق المالية (البورصات).

- في العلم (التحليل، النظرية): العلم وصف وتفسير وتنبؤ (توقع). في الوصف نهتم بالواقع بغض النظر عن الأخلاق، مثل استهلاك الخمر بسبب المعاصي والانحراف والانحلال. في التفسير نحتاج إلى الأخلاق لتفسير قلة استهلاك الخمر والمخدرات والخلاعة، وضعف الإقبال على الودائع المصرفية الربوية، في مجتمع إسلامي. في التنبؤ قد نتوقع زيادة استهلاك المحرمات واللجوء إلى الرشوة والفساد والإهمال والتقصير والتعدي والنزاع واللجوء إلى المحاكم، إذا كان الوازع الديني آخذاً في الانحدار، أو العكس.

- المشكلة الاقتصادية: طرح المشكلة طرح وضعي: الموارد محدودة، والحاجات غير محدودة. أما حل المشكلة فهو حل تدخله الأخلاق: الحاجات تلبى حسب الأولويات: ضروريات، حاجيات، تكميليات (تحسينيات)، وتستبعد الشهوات والمحرمات وأوجه السرف والترف والتبذير.

- سلوك المستهلك: تأثير الأخلاق على الأذواق والتفضيلات.

- سلوك المنتج: تأثير الأخلاق على اختيار الأنشطة الاقتصادية وطرق

إدارتها.

- التبادل: أثر الأخلاق في تخفيض تكاليف الصفقات والمعاملات وعدم التأكد والمخاطر، والمنازعات واللجوء إلى القضاء، وأثرها في بناء سمعة تجارية حسنة، وثقة تجارية عالية بين الأفراد وبين البلدان.

- التوزيع: هل هناك حسن توزيع (توزيع عادل) للثروات والدخول، أم سوء توزيع (توزيع جائر)؟ هل هناك تفاوت فاحش: غنى مُطغ، فقر مدقع. تأثير حرمة الربا والقمار والرشوة والفساد والظلم والخلاعة.

- الحوائج الأصلية (الحاجات الأساسية): مدى حرص النظام على تأمين الحوائج الأصلية للناس: غذاء، دواء، كساء، مأوى، تعليم، صحة، حرية، كرامة.

- السياسات الاقتصادية: اتخاذ أدوات ملائمة أخلاقياً، في مجال السياسة الاقتصادية، والمالية، والمصرفية، والنقدية. أثر الأخلاق في السياسات أوضح من أثرها في التحليل الاقتصادي (النظرية الاقتصادية). أثر الأخلاق في الحد من التهرب الضريبي، والتهرب من سداد القروض، والتخفيف من الخطر الأخلاقي Moral Hazard، ومن تهديد البيئة.

- الاقتصاد المعياري: أثر الأخلاق في الاقتصاد المعياري Normative Economics أوضح من الاقتصاد الوضعي Positive Economics.

- التعارض بين المصالح: أثر الأخلاق في حل مشكلة التعارض بين المصلحة الخاصة والمصلحة العامة، والتعارض بين المصالح الخاصة.

- المصالح والأخلاق (المصالح والمبادئ): هناك مجال لعمل المصالح ومجال آخر لعمل الأخلاق. فليس من المستنكر أخلاقياً أن يعمل الإنسان لمصلحته الخاصة في العمل التجاري، وأن يسعى وراء المنافع والأرباح، لكن عندما تتعارض مصالحه الخاصة مع المصالح العامة فمن الأخلاق أن يغلب المصالح العامة. وليس من المطلوب أن يدفع رب العمل للعامل أجراً أكثر من أجر السوق (أجر البئثل)، وليس من المطلوب أن يبيع سلعته بأقل من ثمنها. ولكن من الأخلاق أن يساعد الآخرين بفائض ثروته،

وهذا من باب إعادة التوزيع (التحويلات الاجتماعية)، وليس من باب التوزيع على عناصر الإنتاج. وبهذا فإن المصالح لا تغني عن الأخلاق، والأخلاق لا تغني عن المصالح، بل لكل منهما دوره ومجاله.

لكن الأخلاق على المستوى العالمي المحكوم بالعلومة والرأسمالية والسياسة هي مجرد شعارات مرفوعة، ومؤسساتها العالمية غير فاعلة، وعندما يتم تفعيلها فإن هذا التفعيل يجري لأجل المصالح القذرة التي تستر تحت المبادئ، وتتخذ منها شعارات وذرائع للوصول إلى مآرب لا تمت إلى الأخلاق بأي صلة. وهذا النفاق العالمي يسري ويتغلغل في أحشاء جميع البلدان، بفعل التأثير الضاغط من جانب البلدان التي ترى أن إفساد غيرها أسهل عليها من إصلاح نفسها، للحفاظ على قوتها وهيمنتها.

الخلاصة هناك جانب في الاقتصاد محايد أخلاقياً *amoral*، وجانب أخلاقي *moral*، وليس هناك في الاقتصاد الإسلامي جانب غير أخلاقي *immoral*. من الجوانب المحايدة أخلاقياً: قانون الندرة النسبية، قانون العرض والطلب، قانون الغلة المتناقضة، قانون الغلة المتزايدة، قانون تناقص المنفعة الحدية، قانون الوفورات الخارجية، قانون المزايا النسبية، تكلفة الفرصة البديلة، فائض المستهلك، الربح التفاضلي، التفضيل الزمني، توزيع المخاطر، تحليل المنافع والتكاليف (المصالح والمفاسد)، التكاليف الاجتماعية والتكاليف الخاصة، منحى إمكانيات الإنتاج، الطرق الفنية في إعداد الجداول الحسابية والمعادلات الرياضية والحسابات القومية وموازن التجارة الخارجية وموازن المدفوعات... إلخ.

وتجدر الإشارة إلى أن الاقتصاد الإسلامي هو الاقتصاد الذي يمتنع عن المحرمات والمكروهات، ويعمل ضمن نطاق المباحات والمستحبات والواجبات. والشخص العارف بأحكام الإسلام وآدابه يعرف المواضع التي تتوافق مع الشريعة الإسلامية، والمواضع التي تتعارض، وقد يشكل عليه الأمر في بعض المواضع التي تحتاج إلى دراسة منه أو من الخبراء في الشريعة والاقتصاد.

## الخطر الأخلاقي

الخطر الأخلاقي Moral Hazard ليس مجرد عنوان أدبي، بل هو اصطلاح اقتصادي وإداري حديث. وتبدو أهميته في أن الأدبيات الغربية التي ادعت الاستغناء عن الدين والخلق في الاقتصاد والإدارة وغيرها تجد نفسها مضطرة أحياناً للحديث عن الأخلاق، ولكن صوتها حال اعترافها الصريح بالصلة بين الأخلاق والاقتصاد صوت مرتفع، ويدخل في الفروض الأساسية، أما صوتها في الحالة الثانية، حالة ادعاء الفصل بين الأخلاق والاقتصاد، فهو صوت منخفض، ويدخل في الفروع والتفاصيل التي قد لا يتم العثور عليها بسهولة.

والخطر الأخلاقي منتشر في جميع الأنشطة الاقتصادية، ويدرك الاقتصاديون وجوده، كما يشهد بذلك آدم سميث، إذ يقول: إن مديري الشركات باعتبارهم يديرون أموال الغير أكثر من أموالهم الخاصة، فمن غير المتوقع أن يحرصوا عليها نفس حرصهم على أموالهم. ويمكن أن نلاحظ أن هناك نوعاً من الإهمال والتبديد في إدارة شؤون الشركة<sup>(١)</sup>. لكن التطويرات النظرية وتطبيقاتها على مشكلات محددة بدأت منذ حوالي ثلاثين سنة، ولا تزال موضع بحث نشط.

ويمكن تعريف الخطر الأخلاقي بأنه عبارة عن تصرفات الفاعلين الاقتصاديين Economic Agents في تعظيم منفعتهم الخاصة على حساب الآخرين، وذلك عندما لا يتحملون جميع الآثار، أو عندما لا يتمتعون بجميع منافع تصرفاتهم، بسبب عدم التأكد، أو بسبب العقود الناقصة

(١) ثروة الأمم ص ٧٠٠

Incomplete Contracts أو المقيدة التي تمنع تحميل جميع الأضرار والمنافع للطرف الآخر.

والعقد الناقص هو الذي يخلق نزاعًا بين منفعة طرف ومنفعة طرف آخر. ويُعزى هذا النقص لعدة أسباب: وجود معلومات غير متكافئة بين الطرفين، أو حدود قانونية للتعاقد، أو تكاليف تنفيذ العقود، أو غير ذلك.

ومن العقود الشهيرة التي تذكر في هذا الباب: عقد الوكالة (الأصيل والوكيل). وهناك علاقة وكالة تظهر حالما يأتى شخص ما شخصًا آخر على إدارة مصالحه. يطلق على الشخص الأول: الأصيل، وعلى الآخر: الوكيل. ومن أمثلة هذه الوكالة:

- مريض يأتى طبيبًا على صحته. المريض هنا هو الأصيل، والطبيب هو الوكيل.

- مدخر يعهد بمدخراته إلى وسيط مالي، أو سمسار بورصة.

- صاحب سيارة يعهد بسيارته إلى صاحب ورشة لإصلاحها.

- مساهم يعهد بإدارة الشركة التي يساهم فيها إلى رئيس مجلس الإدارة المدير العام PDG.

- رب عمل يعهد بعمل ما إلى عامل.

ويلجأ الأصيل إلى الوكيل، لمهارة فيه أو خبرة (معلومات)، ومن ثم يكون هناك عدم تماثل (أو عدم تكافؤ) في المعلومات بين الأصيل والوكيل، قد يترتب عليه خطر أخلاقي. ويواجه الأصيل نوعين من عدم التأكد (المخاطرة):

- الأول يتعلق بسلوك الوكيل، وصعوبة تقييم هذا السلوك من قبل الأصيل. فالوكيل قد يختار خيانة الأصيل، ولو جزئيًا، من أجل تغليب مصلحته الخاصة على مصلحة الأصيل. وهذا ما يسمى «الخطر الأخلاقي». فالمدخر غالبًا ما يقدر تقديرًا ناقصًا صحة قرارات المدير الذي وضع المدخر مدخراته تحت تصرفه. والمريض قد يشك أحيانًا في جودة الأدوية التي

يصفها له طبيبه. والمساهم نادراً ما يكون قادراً على تقدير إدارة الفريق الذي يدير الشركة التي ساهم فيها. وصاحب التاكسي لا يستطيع أن يرى ما يعمله سائق التاكسي، الذي قد ينام في أوقات العمل، وصاحب السيارة لا يستطيع أحياناً تفسير أفعال صاحب الورشة الذي قد يبدل عددًا كبيراً من القطع لإصلاح عطل يسير لا يحتاج إلى أي قطعة، أو يحتاج إلى قطع قليلة.

- والثاني يتعلق بنوعية الاختيار، ولا سيما اختيار الزبائن، الذي يقوم به الأصيل، في ظل فرض عدم تماثل المعلومات. وعندئذ يجري الكلام عن اختيار معاكس Adverse Selection. وهناك مثال تقليدي في هذا الباب يتعلق بشركات التأمين. فاحتمال وفاة شخص (وكيل) لا تعلم به شركة التأمين إلا علمًا جزئيًا، وغالبًا ما لا يكون لدى هذا الشخص الوكيل تقدير أدق لهذا الاحتمال. ولكن في بعض الحالات قد يعلم هذا الشخص علمًا تامًا ببعض المخاطر الكبيرة التي يتعرض لها، وتجد شركة التأمين نفسها مضطرة لتقديم وثيقة (بوليصة)، مع علمها بأن هناك جزءًا كبيرًا من المعلومات ينقصها.

إن نظرية الوكالة تحدد صيغة لأجر الوكيل، وبصورة أعم تحدد العقد الذي يرضي الأصيل والوكيل معًا. لكن في حال وجود الخطر الأخلاقي، يحدد الأصيل صيغة مثلى لأجر الوكيل، وهو يعلم أنه لا يستطيع مراقبة العمل الذي يقدمه الوكيل إلا مراقبة ناقصة، غالبًا ما تكون عن طريق التصريحات والتقارير الصادرة عن الوكيل نفسه. والبحث عن صيغ لمراقبة الوكيل هو موضوع نظرية الوكالة. وفي حال توقع الاختيار المعاكس، يجب على الأصيل أن يصمم العقد بطريقة لا تدفع الوكيل إلى اختيارات معاكسة لمصلحته. وإذا عدنا إلى مثال شركة التأمين على الحياة، يمكن القول هنا بأن وضع تعرفه واحدة لجميع وثائق التأمين تدفع الأفراد ذوي المخاطر العالية فقط للدخول في العقد.



## المعلومات غير المتكافئة

حلل آكرلوف Akerlof، في العام ١٩٧٠م، سلوك البائع والمشتري في حالة السلع المستعملة، مثل السيارات. وافترض أن الباعة فقط هم الذين يعلمون مدى جودة السيارة المباعة. ولذلك فإن المشتري لن يقبل إلا السعر الذي يناسب الخطر الذي يتعرض له، وهو السعر المنخفض. ولهذا فإن صاحب السيارة الجيدة ليست له مصلحة في اللجوء إلى السوق لبيع سيارته، بل إنه يفضل بيعها لأحد أقرابه أو أصدقائه الذين هم أكثر ميلاً من السوق للثقة به، وإعطائه سعرًا جيدًا.

عدّل سبنس Spence، في العام ١٩٧٧م، نموذج آكرلوف، بإدخال ضمان من البائع لصالح المشتري، وإدخال السلع الجديدة إلى جانب المستعملة. فإذا أخذنا بفرض بخس تقدير المستهلك، لاحتمال سوء عمل المنتج، كان أمامنا فرضان: الأول: فرض حياد المشتري أمام الخطر، وفي ظل هذا الفرض يكون من صالح المنتج عدم تقديم أي ضمان للمشتري. والفرض الآخر: فرض كراهة المشتري للخطر، وفي ظل هذا الفرض يكون مستوى الضمان المقدم طوعًا من المنتج غير كافٍ للمشتري.

اقترح ليلاند Leland، في العام ١٩٧٩م، تنظيم نشاط المنتجين بإنشاء مكتب لمراقبة جودة المنتجات. ثم اهتم هنكل Heinkel، في العام ١٩٨١م، باختبار مراقبة الجودة من قبل المستهلك مراقبة لاحقة، مع إمكان فرض جزاءات على المنتج.

وهناك تيار بحثي آخر اهتم بآثار السمعة على جودة المنتجات. وهذا يقتضي إدخال العلاقة الطويلة الأجل بين البائع والمشتري، مع افتراض أن



المشتري لا يمكنه مسبقاً إلا بصعوبة إدراك جودة المنتجات. وههنا نجد استراتيجيتين أمام المشروع المنتج: الأولى: إنتاج سلع رديئة بتكلفة منخفضة، وسعر قليل. والأخرى: إنتاج سلع جيدة بتكلفة مرتفعة، وسعر عال.

لكن هذا التقسيم الثنائي يتجاهل احتمال الراكب المجاني. وهو الوضع الذي يقوم فيه أحد المشاريع بإنتاج سلعة جيدة، بتكلفة منخفضة، وبيعها بسعر مرتفع. هذا المشروع يحقق أرباحاً كبيرة في الأجل القصير، ولكنه في الأجل الطويل يخسر سمعته عند المستهلك، وربما يضطر للخروج من السوق.

رأى شابيرو Shapiro، في العام ١٩٨٣م، أنه من أجل استبعاد احتمالات الركوب المجاني، فإن كل مشروع لديه منتج جيد، يجب أن يتمكن من بيعه بسعر يسمح له ليس فقط بتعويض تكاليف إنتاجه، بل أيضاً بتعويض استثماره في السمعة. ويمكن تحليل هذه الزيادة على أنها كلفة معلومات يجب على المستهلك دفعها بسبب عدم كفاءة الأسواق.

ذهب آلن Allen، في العام ١٩٨٤م، إلى ضرورة التركيز على بنية التكاليف (التكاليف الثابتة، والتكاليف المتغيرة)، وإلى أن المشروع في بعض الظروف، ويسبب آثار السمعة، قد تكون له مصلحة في عدم البيع بالسعر الأمثل، بل بسعر أعلى. وعندئذ لا يكون لأي مشروع مصلحة في كسر الأسعار، وإذا فعل فإن السوق تنظر إليه على أنه منتج لسلعة رديئة، ويصعب عليه تصريف سلعته فيها.

وفي مجال الإعلان وأثره في سلوك المستهلك، يميز Nelson (١٩٧٠) و١٩٧٤ و١٩٧٨م) بين فئتين من السلع الاستهلاكية: السلع الاستهلاكية التي تكون موضع تحليل ودراسة قبل الشراء، والسلع الاستهلاكية التي لا يمكن للمستهلك الحكم عليها إلا بعد الشراء. الأولى هي السلع التي يكون لها نشرات تشرح خصائصها، مثل السيارات، بشرط أن يكون الجمهور قادراً

على قراءة هذه النشرات وفهمها، والثانية هي السلع التي يلعب فيها ذوق المستهلك دورًا كبيرًا، مثل السلع الغذائية. وعندئذ فإن الإعلان الكاذب يكون غير فاعل في حالة السلع الأولى؛ لأن المستهلك قادر على فحص المعلومات الدعائية فحصًا مسبقًا.

وبغض النظر عن الرسالة الإعلانية نفسها، فإن مستوى النفقات الإعلانية التي يبذلها المشروع يشكل بالنسبة للمستهلك دليلًا أو مؤشرًا على جودة المنتج. ومن ثم فإن التسعير مقترنًا بالإعلان يمكن أن يسمح للمشروع بإعطاء إشارة إلى السوق حول جودة منتجاته.



## نقل المعلومات عبر الأسعار

إن نماذج تقييم الأصول (الأوراق) المالية قد تم تطويرها حتى الآن تحت فرض المعلومات الكاملة لمختلف الأطراف. لكن الواقع أن هناك فئتين من المشتريين في السوق المالية: فئة تمتلك معلومات متميزة حول ربحية الأصول ومخاطرها، مثل البنوك والسماسرة والمؤسسات الاستثمارية، وفئة لا تمتلك أي معلومات خاصة. وهنا يمكن التفكير بأن الفئة الثانية تترك الأولى تصنع الأسعار، ومن ثم تراقب توقعاتها. ويمكن القول بأن الفئة الأولى تنقل معلوماتها إلى الثانية من خلال الأسعار. لكن عندما تكون المعلومات مكلفة لا يمكن أن تكون السوق ذات كفاءة تامة، بحيث يتم فيها نقل جميع المعلومات العامة والخاصة بواسطة الأسعار<sup>(١)</sup>.



(١) انظر: Encyclopédie de gestion, tome 2, p. 190

## هل من الأخلاق أن يكون خلوقًا عندما تستدعي مصلحته ذلك؟

الإنسان يشعر بالحاجة إلى الأخلاق عندما تكون هذه الأخلاق مطلوبة من غيره، ويكون هو محتاجًا إليها، وقد لا يشعر بالحاجة إلى الأخلاق عندما تكون هذه الأخلاق مطلوبة منه لصالح غيره. فالمشتري يتمنى أن يكون البائع خلوقًا، فلا يغشه في السعر أو في الجودة. والبائع يتمنى أن يكون المشتري عازمًا على الوفاء بدينه، إذا كان شراؤه لأجل. وهذا المشتري نفسه قد يكون بائعًا في حالات أخرى، فهل يطلب من نفسه ما يطلبه من غيره؟ هناك أناس يتمنون أن يكذبوا هم وحدهم على الآخرين، وأن لا يكذب عليهم أحد، أو أن يخدعوا جميع الناس، ولا يخدعهم أحد. يحبون أن يتحلى جميع الناس بالأخلاق الحميدة معهم، وأن لا يتحلوا هم أبدًا بأي أخلاق مع غيرهم! هل هذا ممكن؟ هل يمكن للإنسان أن يكون خلوقًا مع شخص ليس هو خلوقًا معه؟ وإلى أي مدى؟ الإسلام شرع للشخص أن ينتزع حقه من الآخر، ولو بواسطة الظفر بالحق، فيزى جمهور الفقهاء أن من أخذ مالك ظلماً، أو جحد وديعتك، فخذ ماله إذا تمكنت منه، وأمنت أن تكون سارقاً (في القانون أو في العرف).. لكن الإسلام لم يشرع له أن يقابل الأخلاق السيئة بأخلاق سيئة. ففي الحديث الشريف: «أدِّ الأمانة إلى من ائتمنك ولا تخن من خانك»<sup>(١)</sup>، ويجب أن تحب لأخيك ما تحب لنفسك، وأن تعامل الناس كما تحب أن يعاملوك، أو تحسن إليهم إن شئت.

(١) سنن الترمذي ٣/٥٥٥، وسنن أبي داود ٣/٣٩٣.

هنا قد يلمح القارئ أن حديث رجال الاقتصاد والإدارة عن الخطر الأخلاقي قد جاء في سياق مثل هذا السياق، بمعنى تذكّر الأخلاق عندما تكون الأخلاق في صالحك، ونسيانها أو إهمالها أو تجاهلها عندما تكون في صالح الآخر. وهذا وإن كان حديثًا عن الأخلاق، لكنه ليس من الأخلاق في شيء! فالأخلاق أن تطلب الأخلاق من نفسك أولاً، وليس من الأخلاق أن تطلب الأخلاق من الآخرين، دون أن تكون أنت متحلّيًا بها من قبل. والأخلاق قد تكون أخلاقًا نفعية، أو تكون من باب النفاق. وقد لا نستطيع أن نصف إنسانًا بأنه خلوق إلا بعد تعرضه أو تعريضه لتجارب كثيرة، يمكن من خلالها؛ أي: من خلال القرائن الكثيرة، أن يعدّ خلوقًا. وقد يتظاهر الإنسان بالأخلاق في أمور تافهة، ولكنه قد يخون في الأمور الكبيرة.



## الخطر الأخلاقي والعقود

في عقد البيع يتعرض المشتري إلى الخطر الأخلاقي من جانب البائع، ولا سيما إذا كان المبيع معقداً، ولم يستعِنْ المشتري بخبير. ولذلك قد يلجأ الباعة إلى إعطاء المشتري ضماناً لمدة سنة أو خمس سنوات، حسب طبيعة السلعة وثمنها. وقد يتحمل البائع صيانتها وإصلاحها أيضاً لمدة محددة، حتى يطمئن المشتري إلى السلعة، ويقدم على شرائها بلا تردد.

وفي عقد إجارة الأموال (الأشياء) يتعرض المؤجر إلى خطر سوء استخدام المستأجر للسلعة المؤجرة، سيارة مثلاً. فهناك من يستأجر السيارة موهماً صاحبها أنه سيستعملها استعمالاً عادياً، فيذهب بها إلى الحج! كما قد يتعرض المستأجر إلى خطر عدم صلاحية السلعة المستأجرة، ولكن المؤجر إذا كان تاجرًا فإنه سيحرص على سمعته أكثر من المستأجر الفرد. أما المستأجر فإنه سيحرص على سمعته أيضاً إذا كان تاجرًا لكي يستمر الآخرون في التعامل معه.

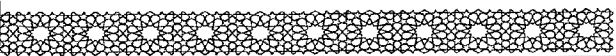
وفي عقد إجارة الأشخاص (عقد العمل) يتعرض المستأجر إلى خطر كسل المؤجر أو إهماله أو تقصيره أو تعديه أو خيائته، كما يتعرض المؤجر إلى خطر سوء معاملة المستأجر له. وفي الحالة الأولى قد يستعيض المستأجر عن عقد الإجارة بعقد الجعالة، أو بالإجارة على القطعة أو على الإنتاج. وقد تنعكس الإجارة، فبدل أن يستأجر صاحب السيارة (التاكسي) من يعمل له عليها، فإنه يؤجره السيارة لقاء أجر يومي، وبهذا يستبدل عقد إجارة الأموال بعقد إجارة الأشخاص. وقد تستبدل المزارعة أو المساقاة أو المغارسة بإجارة الأشخاص في الأعمال الزراعية؛ لأن العامل المزارع أو المساقى أو المغارس يصبح شريكاً في الناتج، وتصبح مصلحة الطرفين

واحدة في وجود الناتج وفي زيادته، هذا بافتراض أن هذا العامل أمين لا يلجأ إلى السرقة والتلاعب بالحسابات. وفي هذا الافتراض يمكن لرب المال (صاحب الأرض أو الشجر أو الغراس) أن يقوم بأعمال المحاسبة أو المراقبة، أو يكلف بها من يثق بكفاءته وأمانته.

وفي عقد المضاربة (القراض) يتعرض رب المال إلى خطر المضارب من حيث كفاءته وأمانته، لا سيما وأن مال رب المال ينتقل إلى يد العامل المضارب، وأن من شروط المضاربة عدم تدخل رب المال في كل ما من شأنه إدارة المضاربة ونجاحها.

وفي عقد القرض يتعرض المقرض لخطر جحود المقترض أو إفلاسه أو مماطلته، ولهذا قد يعمد المقرض إلى طلب ضمانه شخصية (كفالة) أو مادية. وقد يتسامح بذلك، إذا كان غرضه الإرفاق بالمقترض لأنه فقير لا يملك ضمانه مادية ولا يجد من يكفله.





## العقود الحافزة

الحوافز هي من علم الاقتصاد بمكانة القلب من الجسد، فعلم الاقتصاد يركز عمومًا على الأثمان بوصفها عاملاً أساسيًا للحفز أو الدفع. والنظرية الأساسية للعرض والطلب هي نظرية حافزة؛ لأن المنتجين والمستهلكين يُحفزون للتصرف بطريقة ما بواسطة الثمن.

والاقتصاد الإسلامي اقتصاد يراعي الحوافز، إذ أجاز الإسلام الملكية الخاصة، والميراث الذي يحفظ الملكية الخاصة في أسرة المتوفى. كما أجاز الربح، وتعظيمه، ضمن الآداب الإسلامية، وأجاز المنافسة، ومنع الاحتكار. ولم يمنع الفرد من السعي لمصلحته الشخصية، إلا عندما تتعارض مصلحته مع المصلحة العامة. وفي الإسلام ثلاثة أنواع من الحوافز: حوافز مادية، كالأجر والربح والجمالات والجوائز والمسابقات ومشاركة العمال في الأرباح، وحوافز معنوية، كالسمعة وإثبات الذات، وحوافز دينية، كالثواب. ولا مانع من تشجيع العمال بالوسائل المعنوية، كالشهادات والدرع والميداليات ولوحات الشرف والكلمة الطيبة. أما إذا كان الاقتصاد يعمل في جو فاسد فإن الأمر ينقلب رأسًا على عقب، فيثاب المسيء، ويعاقب المحسن، وتمنح الحوافز لأهل الولاء، ويحرم منها أهل الخبرة والنشاط والتفوق والتميز. وعندئذ تلعب الحوافز دور الرشاوى، التي يمكن إدراجها في الحوافز الممنوعة.

وتوفير الحوافز مهم جدًا أيضًا في سوق العمل، فلأن الأفراد يفضلون الفراغ على العمل بعد حد معين من العمل، فيجب دفعهم إلى أعمال لها قيمة، وإن كانت شاقة. ويجب تقديم التعويض بشكل يحرض الفرد على هجر الفراغ وبذل الجهد. وهناك العديد من الطرق التي يمكن بها حفز



العمال. فيمكن أن يدفع أجرهم بالقطعة، ويمكن أن يقاس تعويضهم بمقياس الناتج. ويمكن أن يدفع أجرهم على أساس قياس الجهد، كعدد ساعات العمل، أو على أساس قيمة المنشأة، أو على حسب أدائهم. وتتم ترقيةهم عندما يتجاوز أداؤهم أداء عامل معياري.

والمشكلة في عقود الحفز أحياناً أنها تحرّض العامل على السرعة، ولكنها قد تتجاهل الجودة. ولهذا قد يدفع أجر العامل ساعياً (بالساعة)، وتقدم له تعليمات لإنتاج سلع ذات جودة محددة. وعندئذ لا يجد حافزاً للانحراف عن التعليمات، والقيام بأي عمل سريع غير متقن. وهناك انطباع عام بأن الأجر بالساعة لا يقدم للعمال الحوافز الملائمة. والحقيقة أن هذا يتوقف على الصلة بين قياس الزمن وقياس الجهد. وقد يمكن مراقبة الجهد مراقبة كاملة، ولا يمكن مراقبة الناتج. لكن إذا كانت الساعات تعبر تعبيراً كاملاً عن الجهد، فإن الأجر الساعي يكون هو العقد الحافز الأمثل. على أن عمل العامل يختلف بين ساعة وساعة، وبهذا تضعف الصلة بين الزمن والناتج. فالأجر الساعي يقدم حوافز لاختيار عدد الساعات، ولكن لا صلة له بما يجري عمله ضمن الساعة. والعمال ذوو الجودة المرتفعة يختارون العمل في المنشآت التي تدفع أجوراً بالقطعة، والعمال ذوو الجودة المنخفضة يختارون العمل في المنشآت التي تدفع أجوراً بالساعة.

وعلى رب العمل، في بيئة تنافسية، أن يحرّض العامل على الأداء بمستوى جهد فعال، أو يواجه العامل الاستبعاد من العمل. والسبب بسيط، وهو أن رب العمل إذا استطاع، من خلال الاستخدام الذكي للعقود الحافزة، أن يجعل أداء العامل بكفاءة أعلى، فإن تكلفة المشروع تكون أقل.

هب أن شخصاً يملك أرضاً زراعية، فهو إما أن يزرعها بنفسه، ولكنه قد لا يستطيع أو لا يرغب في ذلك، وعندئذ:

١ - إما أن يؤجرها بأجرة مقطوعة، على أساس عقد إجارة الأشياء. وهنا يحصل المالك على أجرة أقل في مقابل احتمائه من المخاطرة،

ويدفع العامل هذه الأجرة الأقل في مقابل تعرضه للمخاطرة. ويلجأ المالك إلى هذا العقد عندما لا يكون متمكنًا من مراقبة أداء العامل. وعند التعاقد قد يعلم العامل بمستوى الجهد الذي سيبدله، ولكن المالك يكون غير متأكد من ذلك، وبهذا تكون المعلومات غير متماثلة أو غير متكافئة Asymmetric Information أو Unequal Information بين الطرفين. وعلى مستوى الجهد ودرجة عدم التأكد وظروف أخرى يتوقف تحديد مستوى الأجر. وفي الإجارة هناك حافز لدى العامل لتعظيم الناتج بعد سداد الأجرة الثابتة.

٢ - أو يستأجر عاملاً لزراعتها بأجر مقطوع على أساس عقد إجارة الأشخاص. وهنا يحصل العامل على أجر أقل في مقابل الاحتماء من المخاطرة، ويسدد المالك هذا الأجر الأقل في مقابل انفراده بتحمل المخاطرة كلها. ويفضل المالك هذا العقد إذا استطاع رصد عمل العامل ومراقبة جهوده، وقد يكون للعامل تصرفات خفية Hidden Action لا يستطيع أن يقف عليها رب العمل إطلاقاً، أو يقف عليها بكلفة عالية.

٣ - أو على أساس عقد الجعالة، وهنا يدفع المالك أجراً أعلى في مقابل احتمائه من المخاطرة. وينفرد العامل بتحمل المخاطرة كلها في مقابل أجر أعلى. ولكن هذا يتوقف على مالك كاره للمخاطرة Risk Averse، وعامل محب للمخاطرة، فإذا كان العامل كارهاً للمخاطرة فإنه لن يرضى بعقد الجعالة. فإذا لم يحقق العامل الناتج المطلوب كما ونوعاً فإن أجره يهبط إلى الصفر. لكن الجعالة هنا ليست جائزة؛ لأن من شروط جوازها أن لا يستفيد منها الجاعل إلا بتمام العمل، وهنا يستفيد منها الجاعل ولو لم يحصل المستوى المشروط. كما أن الحصول على الناتج الزراعي لا يرتبط فقط بعمل العامل، بل يرتبط أيضاً بأمر أخرى لا تقع تحت إرادته.

٤ - أو يشترك معه في عقد مزارعة Sharecropping، بحيث يكون للمزارع حصة من الناتج، والباقي للمالك. وهنا لا يتحمل المالك المخاطر كلها وحده، وكذلك المزارع، بل يشترك كلاهما في مخاطر تقلبات الناتج Risk Sharing. وفي عقد المزارعة حافز للمزارع على تحقيق ناتج كبير، أو

مستوى معين منه على الأقل، قد يتراخى بعده عن العمل والإنتاج. وهذا العقد هو عقد وسط بين عقد إجارة الأرض بأجرة مقطوعة يتحمل فيه العامل المخاطرة كلها، وعقد إجارة العامل بأجر مقطوع يتحمل فيه المالك المخاطرة كلها. ويفترض هذا العقد الحافز Incentive Contract أن كلا الطرفين محب للمخاطرة بصورة مشتركة. وهكذا يجري في كل حالة البحث عن العقد الأمثل Optimal Contract. وهذه العقود مبسطة اليوم في نظرية العقد، وضمن حقل القانون والاقتصاد Law & Economics<sup>(١)</sup>. ولا يزال رجال القانون عندنا يكررون الكلام في نظرية العقد على الطريقة القديمة، دون التعرض للمستجدات الغربية في ميدان القانون والاقتصاد، وفي ميدان الإدارة، ونظرية العقد، ونظرية الوكالة، ومشكلة الأصيل والوكيل Principal-Agent Problem، وتنازع المصالح بينهما. فهذه القضايا والمسائل شهدت في السنوات الأخيرة اهتمامًا متزايدًا في البلدان الغربية، ولم تلق اهتمامًا موازيًا عندنا.



(١) انظر: اقتصاديات الفقه والقانون، في كتابي: المجموع في الاقتصاد الإسلامي ص ١٩١.



## هل يجوز للمسلم أن يسعى وراء مصلحته الخاصة؟

نعم يجوز، ولا يعدّ هذا منافياً لأداب الإسلام، بل هو موافق لها. ولا تغلب المصلحة العامة على الخاصة إلا عند التعارض. والذي يدرك مصالحه الخاصة يعدّ رشيداً في نظر الإسلام، ومن لا يدركها يعدّ سفيهاً، وربما يجب الحجر عليه. والسعي للمصلحة الخاصة لا يعارض المصلحة العامة، بل يخدمها، وهو ما يعرف في علم الاقتصاد باليد الخفية. وهناك ثلاثة علماء تعرضوا لهذا الموضوع، أولهم الغزالي، وثانيهم السبكي، وثالثهم الشاطبي، وتكاد تكون عبارتهما مطابقة لعبارة الغزالي دون الإشارة إليه. وقد نقلت نصوص هؤلاء العلماء في مواضع أخرى.





## الرشد

الرشد مصطلح فقهي واقتصادي معًا، والمعنى متقارب. فالإنسان الذي يعرف مصالحه هو إنسان اقتصادي رشيد. ويعرّف جمهور الفقهاء الرشد بأنه صلاح المال، ويرى بعضهم أنه صلاح المال والدين معًا. ويقصد بصلاح المال حفظه وتنميته وحسن إدارته والتصرف فيه والقيام عليه؛ أي: إدارته إدارة اقتصادية. والرشد عكس السفه والغفلة. والسفه هو سوء التصرف في المال بالإسراف والتبذير وسوء التدبير. والغفلة هي الغبن أو الخديعة (الخلافة) في المعاملات المالية وعدم الاهتمام إلى التصرفات الرباحة. ولا بأس في أن يعمل الإنسان لمصلحته الخاصة وتعظيم منفعه وأرباحه، بشرط التقيد بالآداب الإسلامية، وبشرط تغليب المصلحة العامة عندما تتعارض مع المصلحة الخاصة كما قلنا.





## أيهما أفضل: الغني أم الفقير؟

إذا استويا في الصلاح فمن الصعب المفاضلة بينهما، لكن قد يفضل الغني من ناحية قدرته على نفع الآخرين بغناه. قال رسول الله ﷺ: «ذهب أهل الدثور بالأجور»<sup>(١)</sup>. وإذا استويا في الفساد فهما سواء. وقد يفضل الفقير من حيث إن قدرته المالية لا تساعد على فساد مثل فساد الغني.

إذا كان الغني فاسداً والفقير صالحاً فمن البدهي أن الفقير أفضل؛ لأن الغنى بالنسبة للغني يساعده على المزيد من الفساد. وإذا كان الغني صالحاً والفقير فاسداً فمن البدهي أن الغني أفضل.

وقد طرح هذا السؤال في تراثنا الإسلامي على هذه الشاكلة: أيهما أفضل: الغني الشاكر أم الفقير الصابر؟ قد يستويان لا سيما إذا كان الفقير فقيراً لسبب خارج عن إرادته.

ولا ريب أن الفقر ذو مفهوم نسبي، فإذا كان هناك فقير لا يتخذ الأسباب للتغلب على الفقر فهذا أمر مذموم. لكن إذا كان يستطيع سد حاجاته وحاجات عياله، ويحقق لنفسه ولعياله ما يرى أن فيه الكفاية، فالخيار يعود له، إذا استوى بالنسبة له أمر الغني والفقير. وإذا رأى أن الغني أصلح له فإنه سيختار المقدار الذي يناسبه، وإذا رأى أن الفقر النسبي أصلح له فإنه يختار هذا الفقر النسبي.

لكن إذا كان السعي للغنى أو الثراء ليس فرض عين على كل واحد، إلا أنه فرض كفاية لتحقيق قوة المجتمع. وعندئذ يجب ألا يقترن الغنى

(١) صحيح البخاري ٢/٢١٣، ومسلم ٣/٤٣.

بالطغيان والاستبداد والفساد والتفاخر والتناول على الناس، بل يجب أن يقترن بالصلاح والتواضع، ويجب أن يكون مصدر المال حلالاً ومصرفه حلالاً.

ومن الطبيعي أن يوجد في المجتمع أغنياء وفقراء، وأن يكون هناك تفاوت في الدخل والثروة، لكن ليس من المرغوب أن يكون هناك غنى فاحش وفقر مدقع؛ لأن التفاوت الفاحش يفسد الغني والفقير معاً، ومن مقاصد الشريعة التقريب بين الأغنياء والفقراء، وبين الأقوياء والضعفاء، خشية الطغيان.



## أيها أفضل: التجارة أم الصناعة أم الزراعة؟

فيه خلاف بين علمائنا القدامى، فبعضهم فضل التجارة بالاستناد إلى النقل (النصوص) الخاص بالتجار، وبعضهم فضل الزراعة بالاستناد إلى الأحاديث النبوية المتعلقة بفضل الغرس والزرع، وإلى أن نفعها أعم، ويأكل منها الناس والدواب والطيور...<sup>(١)</sup>.

والصواب أنها جميعًا من فروض الكفاية، إذا قام بها البعض سقط الإثم عن الباقين، وإذا لم يقوموا بها، أو قاموا بها دون الكفاية، صارت فرض عين على القادر. ولهذا فإن الجواب عن السؤال أعلاه يختلف باختلاف حاجة المجتمع المسلم. فكل ما يحتاج إليه هذا المجتمع يكون فيه نفع، وتختلف درجات هذا النفع باختلاف شدة الحاجة. ويمكن الاعتماد هنا على مفهوم المنفعة الحدية للنشاط، المعروف في علم الاقتصاد.

قال العيني: «ينبغي أن يختلف الحال في ذلك باختلاف حاجة الناس. فحيث كان الناس محتاجين إلى الأقوات أكثر كانت الزراعة أفضل، للتوسعة على الناس. وحيث كانوا محتاجين إلى المَسْجَر (التجارة) لانقطاع الطرق كانت التجارة أفضل. وحيث كانوا محتاجين إلى الصنائع أشد كانت الصناعة أفضل»<sup>(٢)</sup>.

هذه الأنشطة في الواقع كلها ضرورية ومترابطة، ولا بد منها جميعًا بمزيج يتفاوت بتفاوت الحاجة أو المنفعة في المجتمع.

(١) كتاب الكسب ص ١٤٦

(٢) عمدة القاري ١٥٥/١٢



## هل يجوز للسلطان أن يكون تاجرًا؟

ذم الجاحظ في إحدى رسائله تجارة السلطان، وكذلك فعل ابن خلدون في مقدمته. ولو دققنا في عبارة تجارة السلطان لوجدنا أنها تحتل معنيين: المعنى الأول أن السلطان يجب ألا يجمع بين التجارة والعمل الحكومي، لكي يبقى متفرغًا للعمل الحكومي، ولكي لا يؤثر عمله في التجارة سلبيًا على أدائه في عمله في الحكومة. فالعمل الأول عمل خاص أو مصلحة خاصة، والآخر عمل عام أو مصلحة عامة، وإذا تعارضت المصلحة العامة مع المصلحة الخاصة قدمت المصلحة العامة.

وكثيرًا ما نشاهد في الدول الحديثة مثل هذا الجمع بين السلطة والتجارة، بشكل ظاهر أو خفي، بطريق مباشر، أو غير مباشر عن طريق أبناء المسؤولين وذوي النفوذ الذين يتحكمون بالتجارة، ويتقاسمون أرباحها، ولا يمكنون غيرهم إلا من التجارات الصغيرة التافهة.

وقد يكون المعنى الآخر لتجارة السلطان هو أن الدولة يجب ألا تكون تاجرة، فوظيفة الدولة هي الأمن والدفاع والقضاء والدبلوماسية والجباية، وليس من وظيفتها التدخل في الاقتصاد والتجارة، بل يجب أن تترك الاقتصاد للقطاع الخاص، ويكون دورها مكملًا له لا منافسًا. ولو فعلت لفشلت، وضعفت حوافز الناس إلى النشاط الاقتصادي.

وإن إضافة السلطة الاقتصادية إلى الدولة لا بد وأن يؤدي إلى تركيز السلطات كلها في يد الدولة: الأمنية والعسكرية والسياسية والاقتصادية. وهذا من شأنه إضعاف الناس في مواجهتها، وإنشاء دولة ديكتاتورية طاغية

ومستبدة. ولا ريب أن توزيع المال والجاه والسلطة أمر مرغوب فيه، لحفظ التوازن وتحقيق الاستقرار وإشاعة الحرية والشورى والمشاركة في صنع القرار والنماء والتقدم.





## الاقتصاد والأخلاق والدين

### Economics, Ethics and Religion

عرض كتاب رودني ويلسون

رودني ويلسون Rodney Wilson هو أستاذ الاقتصاد في جامعة درم University of Durham ببريطانيا، وله عدة مؤلفات باللغة الإنكليزية، منها:

- المال والأعمال في الإسلام: بين النظرية والتطبيق.
- الأسواق المالية الإسلامية (تحرير).
- التنمية الاقتصادية في الشرق الأوسط.
- التجارة والاستثمار في الشرق الأوسط.
- اقتصادات الشرق الأوسط.
- الأعمال المصرفية والتمويل في الشرق الأوسط العربي.
- الأعمال المصرفية في الخليج العربي (بالاشتراك مع جون ر. بريسلي).
- التجارة والتمويل في الخليج.
- السياسة والاقتصاد في الأردن.

وقد أمضى المؤلف ٢٥ سنة في المنطقة، وشارك في عدة مؤتمرات وندوات وحوارات مع الاقتصاديين المسلمين، وأشرف على عدد من الرسائل العلمية لطلاب الدراسات العليا من العرب والمسلمين.

يتألف الكتاب من ٢٣٣ صفحة موزعة على خمسة فصول وخاتمة. الفصل الأول: الاقتصاد والأخلاق، والفصل الثاني: اليهودية، والفصل

الثالث: المسيحية، والفصل الرابع: الإسلام، والفصل الخامس: أخلاقيات الأعمال Business Ethics. والظاهر أنه لا يوجد مقدمة، إلا أن ما كتبه المؤلف في مقدمة الفصل الأول يصلح أن يكون مقدمة للكتاب. فإذن هناك فصلان في الأخلاق: الأول والأخير، وبينهما ثلاثة فصول في اليهودية والمسيحية والإسلام على التوالي.

وفي الكتاب فهرس هجائي للأعلام والألفاظ، بالإضافة إلى قائمة المحتويات. وفيه أيضًا قائمة مراجع طويلة مصنفة حسب الفصول الخمسة، تنفع من يريد التوسع في القراءة أو البحث (ص ١).

### \* الفصل الأول: الاقتصاد والأخلاق

في السنوات الأخيرة، عاد من جديد اهتمام الاقتصاديين وفلاسفة الأخلاق وعلماء الدين بالمسائل الأخلاقية والمعتقدات الدينية. ويهدف هذا الكتاب إلى الإسهام في تلاقح الأفكار الناشئة من التلاقي بين هذه التخصصات المختلفة. فالدين له أثر عميق في القيم الشخصية والاجتماعية، التي تؤثر بدورها حتى في الذين ليس لهم أي معتقدات دينية. ولا يوجد حتى الآن كتاب واحد يجمع بين الأديان الثلاثة في المجال الاقتصادي، ربما لأن المهمة شاقة ومثبطة.

وبعد المقدمة، يفرد المؤلف مبحثًا بعنوان: هل هناك مجال للأخلاق في الاقتصاد؟ ويذكر فيه أن الاقتصاديين نادرًا ما يُنظر إليهم على أنهم أخلاقيون، بل على العكس يرى معظم رجال المهنة أن إصدار الأحكام الأخلاقية هو أمر غير علمي، وخارج عن الموضوع. نعم قد يكون للاقتصاديين قيم أخلاقية، لكن هذا شيء شخصي، لا يمت بصلة إلى حياتهم المهنية.

لم يكن الاقتصاديون في الطور ما قبل الكلاسيكي قد طلقوا الاقتصاد من الأخلاق، فقد كان الفلاسفة المدرسيون يعالجون الموضوعين معًا جنبًا إلى جنب. وكان آدم سميث ينظر إلى نفسه على أنه رجل فلسفة أخلاقية

ورجل اقتصاد سياسي في آن معًا. فقد كان أول عمل رئيسي له هو: نظرية المشاعر الأخلاقية، التي أثرت في كتابه: ثروة الأمم. لكن في القرن التاسع عشر، بعد أعمال دافيد ريكاردو، انفصل علم الاقتصاد عن جذوره الأخلاقية، وصار يركز على آليات تحديد الأثمان والأجور، أكثر من تركيزه على «الظن العادل» و«الأجر المنصف». وصار يُنظر إلى الأحكام الأخلاقية أكثر فأكثر على أنها أمر غير علمي، ولا سيما أن الاقتصاد قد انتقل من اقتصاد معياري (تقديري) Normative Economics إلى اقتصاد وضعي (تقري) Positive Economics، وصار شغله الشاغل هو أن يفسر كيف تعمل الأسواق فعليًا، وليس كيف يجب أن تعمل مثاليًا. وصارت النظرية الجيدة هي التي تتصف بالتماسك المنطقي، وتجتاز الاختبار الواقعي، وليست هي النظرية التي تنطلق من أسس أخلاقية متينة.

لكن شهدت العقود الزمنية الأخيرة عودة للإصرار على الاقتصاد المعياري، ولا سيما مع ظهور علم الاقتصاد الإداري Managerial Economics بوصفه فرعًا علميًا من الاقتصاد المعياري، يركز على إدارة الموارد النادرة، باستخدام علم الاقتصاد، ولا سيما أساليب التحليل النيوكلاسيكي، باعتبارها أدوات، وليس باعتبارها أهدافًا؛ لأن الأهداف يحددها علم الإدارة بصورة مستقلة عن الاعتبارات الاقتصادية. ومع أن علم الاقتصاد الإداري لا يحيل إلى المسائل الأخلاقية إلا قليلًا، إلا أنه صار من الممكن التسليم بأهداف أخلاقية يمكن أن تأتي من خارج علم الإدارة، كما صار من الممكن بناء نظام اقتصادي يحقق هذه الأهداف.

وتبنى كبار المفكرين في المسائل المنهجية تعريفات للاقتصاد ذات آفاق أوسع، تتعرض في نهاية المطاف إلى المسائل الأخلاقية والدينية. فقد ذهب بارتو إلى أن الاقتصاد السياسي لم يكن عليه أن يأخذ بالاعتبار المسائل الأخلاقية. لكن الاقتصادي الذي يتخذ تدبيرًا عمليًا معيّنًا عليه أن يراعي آثاره الأخلاقية والاقتصادية. فالإنسان الاقتصادي لا يضم فقط الإنسان الاقتصادي، بل يضم بالإضافة إلى ذلك الإنسان الأخلاقي والإنسان

المتدين. ومن المشروع أن يتم فصل الآثار الاقتصادية عن المسائل الأخلاقية والدينية. بهذا يرى باريتو كيف يتحول الفن إلى علم؛ لأن هناك قوانين موحدة يبدو أن الناس يتكيفون معها في معاملاتهم الاقتصادية، وهي مختلفة عن القوانين الأخلاقية والدينية. لكن الاقتصادي الذي إذا أعجبه قانون، لم يرَ منه إلا الآثار الاقتصادية، هو في نظر باريتو ليس أكثر من مُنظر. وعندما يصبح العلم متقدمًا، لا تفصل فيه الأجزاء المختلفة للظاهرة، بل توضع كلها في تركيبة واحدة. ومن ثم فإن الآثار الاقتصادية والأخلاقية والدينية يجب أخذها جميعًا بعين الاعتبار.

وذهب جون نيفيل كينز John Neville Keynes، وهو أبو جون مينارد كينز، وأحد كبار المشاركين في الجدل المنهجي، إلى التمييز بين العلم الوضعي الذي يبحث عن اكتشاف القوانين الاقتصادية، وبين أخلاقيات الاقتصاد السياسي التي تبحث عن تحديد المثل الاقتصادية. وهو يعتقد أن من الممكن دراسة القوانين الاقتصادية، بدون المرور بالأحكام الأخلاقية. فهو كباريتو يعتقد أن من الواجب فصلها. ويرفض منهج الاقتصاديين الألمان، مثل أدولف فاغنر Adolph Wagner الذي يرى وجوب معالجة المشكلات الاقتصادية والأخلاقية معًا، كما يرى مع المدرسة الألمانية أن المدرسة الكلاسيكية البريطانية صارت عديمة الصلة بالأخلاق، ويرى أيضًا أن التنظير الاقتصادي الوضعي يجب ألا يتميز عن علم الاقتصاد، بوصفه علمًا عمليًا، يقترح التدابير، مع بيان آثارها الأخلاقية على المجتمع. ومع أن العديد من الاقتصاديين المعاصرين يختلفون مع هذا الطرح، إلا أن المسألة تبقى كيف يختار الاقتصاديون مشكلات بحثها وتنظيرها. فقد تكون النظرية وضعية، لكن اختيار الاقتصادي للموضوع ربما يتحدد حسب قيمة الأخلاقية.

وترى جوان روبنسون Joan Robinson أن غياب القوانين الأخلاقية يزيد في المخاطرة وعدم التأكد، ويرفع من تكاليف الصفقات. فالأسواق تعمل بصورة أفضل إذا كانت هناك تنظيمات تضمن أن يفهم المشترون

بالتزاماتهم بالدفع، وأن يسلم الباعة السلع والخدمات التي يدعون أنهم قادرون على تسليمها، أي إن الأسواق بعبارة أخرى تحتاج إلى نطاق قانوني تعمل فيه فعلاً، وهذا النطاق القانوني ينطوي على قانون أخلاقي. فالالتزام بالدفع يمكن أن يكون مسألة شرف، وتسليم السلع بمواصفات الجودة المطلوبة يمكن أن يكون مسألة ثقة. لكن في كلتا الحالتين، قد يكون السند القانوني لدعم النظام الأخلاقي ضرورياً، بالنظر لاحتمية الفشل الأخلاقي البشري. ويمكن أن تستمد الأخلاق من القانون الطبيعي والمبادئ الإنسانية العامة أو من القوانين الدينية.

ومع أن كل واحد في السوق يسعى وراء مصالحه الذاتية الخاصة، إلا أن هناك يداً خفية تجمع بين الناس على هدف نافع اجتماعياً. ويبدو أن الشركات التي تعي مسؤولياتها الاجتماعية تصنع لنفسها سمعة جيدة، في حين أن الشركات التي لا تهتم إلا بالعوائد المادية لمديريها ولمساهميها نادراً ما تستطيع البقاء في الأجل الطويل. ولا يعني هذا أن من الخطأ السعي وراء عائد مادي أعلى، بل يعني تحقيق الرضا من وراء تقديم أفضل المنتجات والخدمات الممكنة للزبائن، وتمتع الشركة بالثقة والاحترام من جانب العاملين فيها. إن تحقيق هذين المعيارين من شأنه أن يزيد في العوائد، لا أن ينقص منها.

وفي مبحث بعنوان: الاقتصاديات الأخلاقية بوصفها تخصصاً، يرى المؤلف أنه وإن كان من الممكن القول بأن الاهتمامات الأخلاقية متجسدة في كثير من البحوث الاقتصادية، وأن الاقتصاديين هم كائنات أخلاقية شأنهم في العلوم الأخرى، إلا أن البحث الأخلاقي بدأ يظهر بوصفه فرعاً مستقلاً. ولم يكن هناك إلا القليل من البرامج الدراسية حول الاقتصاد والأخلاق، أمام الطلب المتزايد على أخلاقيات الأعمال، غير أن هناك مجموعات بحثية متزايدة على تخوم كل من علم الاقتصاد وعلم الفلسفة الأخلاقية. وذكر المؤلف هنا العديد من الباحثين في هذا الباب، سواء كانوا في حقل اقتصاديات الرفاه، أو اقتصاديات الإيثار، أو الاقتصاد المؤسسي، أو نظرية

الاختيار العام، أو نظرية الألعاب. وتساءل بعضهم عما إذا كانت الفضائل النافعة اقتصاديًا يمكن تأييدها بالاستناد إلى المصلحة الخاصة الرشيدة، أم أن نجاح الاقتصاد يتوقف إلى حد بعيد على الالتزامات الأخلاقية غير المبنية على المصلحة الخاصة. ويبدو أن تعريف الرشد الاقتصادي بأنه هو المصلحة الخاصة كان له أثر في إضفاء الشرعية على مثل هذا السلوك وتعزيزه وتقويته. وتشير الدلائل إلى أن طلبه الاقتصاد والإدارة هم أقل ميلاً للتعاون من سواهم من الطلبة. ويرى بعض العلماء أن الرشد الاقتصادي هو أكثر من مجرد شيء اسمه المصلحة الخاصة. كما يرى خصوم الرشد الاقتصادي أن العقل البشري عبارة عن أكوام من التناقضات، حسب الفيلسوف دافيد هيوم، في القرن الثامن عشر. والحل بنظر هؤلاء هو النظر إلى الخارج، والأخذ بمنهج عملي، بدل المنهج النظري، في تفسير تعقيدات الحياة الاقتصادية.

ويرى المؤلف أن تكون هناك نظرية للعقود، تمثل نقطة انطلاق لدراسة دور الالتزامات الأخلاقية، ولا سيما في مجال العمل والعمال، والعلاقة بين أرباب العمل والعمال. كما يرى أن الاستقامة الأخلاقية يمكن أن تقلل من تكاليف المعاملات، واللجوء إلى القضاء. ونقل المؤلف عن بعض العلماء أن الاستثمار الاجتماعي في التعليم الديني يؤدي إلى زيادة الكفاءة الاقتصادية، في نفس الوقت الذي يتحقق فيه الغرض الأخلاقي منه. ويرى آخرون أن قوانين السلوك الأخلاقي يمكن أن يكون لها دور كبير في تحقيق التقدم الاقتصادي. فالثقة والتنسيق والتعاون يمكن أن تكون نافعة جدًا بالإضافة إلى المنافسة.

### \* الفصل الثاني: اليهودية

في هذا الفصل يتعرض المؤلف للمباحث التالية: التشريع اليهودي والاقتصاد، الثروة والأموال، النقود والبنوك والفائدة، الأسواق والتجارة العادلة والتنظيم الحكومي، نظرية الأسعار في التلمود، تخصيص الموارد في اقتصاد سكوني كامل، التبادل والتعادل ودور النقود، الندرة والرشاد والحافز



الاقتصادي، هل هناك نظام اقتصادي يهودي متميز؟ التأثيرات العلمانية على الاقتصاد الإسرائيلي الحديث، ميثاق الأحزاب الدينية في إسرائيل، الفكر الغربي اليهودي الحديث في العدالة الاقتصادية، الإسهام اليهودي في الاقتصاد.

### \* الفصل الثالث: المسيحية

هل هناك مقارنة اقتصادية مسيحية متميزة؟ هل يأتلف السلوك البشري في المعاملات المالية مع الأخلاق المسيحية؟ هل ثمة نزاع بين حب الأخ أو الجار وبين تعظيم المكسب الشخصي في معاملات الأسواق؟ هل النظام الاقتصادي الذي يقوم على الملكية الشخصية والأسواق غير المقيدة أفضل من النظرة المسيحية إلى النظام القائم على الملكية الاجتماعية وتخصيص الموارد من قبل الحكومة؟ هل من كلمة تقولها التعاليم المسيحية في توزيع الدخل وتراكم الثروة؟

يتعرض المؤلف في هذا الفصل للمباحث التالية: منهج الكتاب المقدس في الفهم الاقتصادي للنظرة المسيحية للثروة، إدارة الثروة عبر الخلافة المسيحية (على الموارد)، الأفكار الاقتصادية للمسيحيين الأوائل، نظرات المدرسين إلى القيم والأثمان، موقف توما الأكويني من الربا، البروتستنتية والرأسمالية، آراء بعض الاقتصاديين المسيحيين المعاصرين في الاقتصاد، اقتصادي مسيحي يؤيد حرية الأسواق، آفاق دينية حديثة في الاقتصاد، المسيحية والسوق، الطبيعة المتغيرة في الجدال الاقتصادي الكاثوليكي، القيم الاقتصادية المسيحية.

### \* الفصل الرابع: الإسلام

لا يوجد في الإسلام تناقض بين الدين والتقدم المادي. ومن الصعب على المسلمين أن يعزلوا الدين عن الاقتصاد. ولقد كتب في العقدین الزمنيين الأخيرين عن الاقتصاد الإسلامي أكثر مما كتب عنه خلال ١٤٠٠

عام مضت. وكثير من المسلمين اليوم يعون أثر عقيدتهم في الشؤون الاقتصادية، في حين أن وعي اليهود والمسيحيين أقل منهم بكثير، إذ يرى هؤلاء أن عالم الروح منفصل عن عالم المادة، بخلاف المسلمين الذين يرون أن السلوك الاقتصادي جزء لا يتجزأ من الالتزام الديني. لكن معظم هؤلاء لا يضعون قناعاتهم الدينية موضع التطبيق. وهناك قلة منهم يتحدّون ويصرّحون بأن هناك مادة مهمة في الاقتصاد الإسلامي.

لماذا كل هذا الاهتمام بالاقتصاد الإسلامي؟ ما جوهره؟ ما مقدار ما يأتي منه من القرآن نفسه؟ ما المبادئ الاقتصادية المنشورة في الشريعة الإسلامية؟ لقد اختلفت الظروف الاقتصادية والتجارية اختلافاً كبيراً منذ عهد النبي محمد ﷺ، لكن جزءاً من التحدي الواقع على الاقتصاديين المسلمين المعاصرين، وعلى الفقهاء، يتمثل في تفسير الدين في سياق حديث. لا جرم هناك مذاهب فكرية مختلفة، وخلافات، وهذا شأن بشري عام، حتى في ظل الوحي الإلهي. هل هناك دروس من كبار الفلاسفة والاقتصاديين المسلمين في الماضي، مثل ابن خلدون، يمكن أن تنفع الباحثين المعاصرين؟

أفرد المؤلف مبحثاً في كتابه بعنوان: مصادر الفلسفة الاقتصادية الإسلامية، تحدث فيه عن القرآن والسنة والفقهاء والإجماع والاجتهاد. وذكر أن مساحة المسائل الاقتصادية في القرآن أكبر من مساحتها في الكتاب المقدس (العهد القديم والجديد). فهناك أكثر من ١٤٠٠ آية من أصل ٦٢٢٦ آية لهذه المسائل. ففي القرآن وصف كامل لجميع جوانب الحياة، المادية والروحية. ففي الميراث مثلاً، يقول القرآن: ﴿يُوصِيكُمُ اللَّهُ فِي أَوْلَادِكُمْ لِلذَّكَرِ مِثْلُ حَظِّ الْأُنثِيَّاتِ﴾ ﴿وَلِالْبُيُوتِ لِكُلِّ وَاحِدٍ مِّمَّهَا الشُّهُبُ وَمِمَّا تَرَكَ إِنْ كَانَ لَكُمْ وَلَدٌ﴾ ﴿وَلَكُمْ نِصْفُ مَا تَرَكَ أَزْوَاجُكُمْ إِنْ لَمْ يَكُنْ لَهُنَّ وَلَدٌ فَإِنْ كَانَ لَهُنَّ وَلَدٌ فَلَكُمْ الرُّبْعُ﴾ ﴿فَإِنْ كَانَ لَكُمْ وَلَدٌ فَلَهُنَّ الثُّلُثُ مِمَّا تَرَكَتُمْ مِنْ بَعْدِ وَصِيَّتِكُمْ تُوْصَوْنَ بِهَا أَوْ دِينَ﴾ [النساء: ١١ - ١٢].

وعلى هذا الأساس، إذا توفي زوج عن زوجة وابن وبنت، وأبواه ميتان، فإن تركته توزع على الشكل التالي:

نصيب الزوجة = ٨/١

نصيب الابن =  $٣/٢ \times (٨/١ - ١) = ١٢/٧$

نصيب البنت =  $٣/١ \times (٨/١ - ١) = ٢٤/٧$

وهذا مختلف عما يجري في الغرب، إذا لم تكن هناك تعليمات صريحة من جانب المتوفى، حيث تترك الزوجة كل تركة الزوج، فإذا ماتت الزوجة وصلت التركة إلى الابن والبنت، بنصيب متساو، دون أي اعتبار للجنس.

ثم يبيّن المؤلف التعاليم القرآنية في التجارة، وتقسيم الأنشطة الاقتصادية إلى أنشطة منتجة وأنشطة غير منتجة. ففي حين أن آدم سميث يرى الصناعة منتجة، ولا يرى التجارة كذلك؛ لأنها بنظره لا تضيف قيمة، فإن الاقتصاديين المسلمين يرون أن التجارة منتجة كالصناعة، فالإنتاج بدون بيع وتوزيع لا قيمة له. هذه النظرة الإسلامية تتماشى مع الفكر الاقتصادي الغربي الحديث، الذي لا يميز بين إنتاج السلع وإنتاج الخدمات. فما هو غير منتج في نظر الاقتصاديين المسلمين هو أي شيء لا جهد فيه ويحصل على أجر. فالذين يعملون هم الذين يكسبون، فلا كسب بلا عمل. ومن ثم فإن الفائدة على رأس المال غير عادلة؛ لأنها عبارة عن مجرد انتظار، ولا تنشأ من جهد. والتبادل في النظر الإسلامي نافع لكلا الطرفين، وهو أفضل من إمساك الثروة. وتنص التعاليم القرآنية على وجوب إيفاء الكيل والوزن، وضرورة الشفافية في إظهار عيوب المبيع وعدم كتمانها. كما تنص على إعادة توزيع الثروة والدخل ومساعدة الأغنياء للفقراء، فيجب أن يكون لكل واحد ما يكفيه، ولكن لا يجب أن يكون لكل واحد مثل ما للآخر، والثروة ليست مقصودة لذاتها. والملكية الفردية مسموحة ومحترمة، وهناك قواعد مفصلة للإرث وانتقال الثروة من جيل إلى جيل. ولا يجوز الاعتداء على الملكية الخاصة، بالاستحواذ العدوانى Aggressive Take-over أو غيره من الأشكال الظالمة.

وفي مبحث بعنوان: «رواد الاقتصاد الإسلامي»، تحدث المؤلف عن ابن تيمية وابن خلدون، وقارن بين الأول والقديس توما الأكويني. وفي مبحث لاحق بعنوان: «المقاربات الاقتصادية الإسلامية الحديثة»، تحدث عن جمال الدين الأفغاني، وحسن البناء، وسيد قطب، ومحمد باقر الصدر، وأبو الحسن بنبي صدر، ونقوي، وصدقي، وشابرا، وخورشيد أحمد، وأحمد النجار وتجربته في ميت غمر، وفهيم خان، ومركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي بجامعة الملك عبد العزيز، والمعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية، والبنوك الإسلامية، وأساليب التمويل الإسلامية، والمالية العامة الإسلامية، والتأمين، والتحوط Hedging، وبعض الكتابات النافذة للاقتصاد الإسلامي (تيمور كوران).

### الفصل الخامس: أخلاقيات الأعمال

هل يمكن أن تكون ناجحًا في التجارة إذا سلوك مقبول أخلاقيًا في الوقت نفسه؟ يرى البعض أن هناك نزاعًا بين دافع الربح الذي يحدد قرارات المنشأة وبين مسؤولياتها الاجتماعية أمام الناس. إن أخلاقيات الأعمال تشمل جميع جوانب الحياة التجارية، من تسعير المنتجات إلى التسويق وطرق الإنتاج ومسائل العمل والعمال. والهدف من ذلك هو تأسيس قواعد للممارسات الجيدة، تأخذ بعين الاعتبار الآثار الأخلاقية لقرارات المنشأة، ولا تكتفي بمجرد الآثار المالية.

من المسائل التي تثار في هذا الباب: هل الأسعار المحددة في السوق هي أسعار استغلالية؟ هل من المشروع أخلاقيًا، بالنسبة للمنشآت التجارية التي تعمل ضمن شروط احتكار الواحد أو القلة، أن تفرض أسعارًا باهظة لرفع أرباحها؟ هل هذه السياسة العمالية Hire and Fire Employment Policy مقبولة أخلاقيًا؛ لأنها توفر مزيدًا من المرونة للمنشأة؟ هل يمكن قبول طرق الإنتاج التي تؤدي إلى التلوث والحاق الأذى بالبيئة، تحت أي دعوى؟ هل الحملات التسويقية هي حملات شريفة فعلاً، إذا كانت تبحث فقط عن

ترويج العلامة التجارية، ولا تعطي إلا القليل من المعلومات الحقيقية عن المنتجات المعدة للبيع؟

إن أخلاقيات الأعمال تهم أيضًا ذوي المعتقدات الدينية، فهل من الممكن أن تلتزم باليهودية، وأن تكون في الوقت نفسه ناجحًا في الأعمال الحديثة؟ هل يمكن للمسيحي الصالح أن يتجنب عالم التجارة، بدعوى أن هذا العالم يركز على المكاسب المادية؟ هل يمكن للمسلم أن يرضي الله إذا عمل في الشركات الغربية المتعددة الجنسيات؟

إن الذين كتبوا أو درّسوا أخلاقيات الأعمال هم من تخصصات مختلفة: محاسبة، تمويل، قانون تجاري، اقتصاد، تسويق، تقانة معلومات Information Technology، وغالبًا ما طُلب منهم تدريس برنامج أو مقرر في الأخلاق، وإن لم يكن هذا من مجالهم البحثي أو التدريسي. وقد تكون خيراتهم في هذا الباب أحيانًا قليلة، وعليهم أن يبدؤوا من بعض المسوّدات. وربما تشعر الكلية أو المعهد بضرورة إعطاء مقرر في الأخلاق، وإضافته إلى حافظتها البحثية. على أن الذين تخصصوا في كتابة وتدريس أخلاقيات الأعمال عددهم قليل جدًا. وكثير من الكتب في هذا الباب ساهم فيها باحثون دخلوا إلى البحث من زوايا مختلفة. ويمكن القول بأن مدخلًا متعدد التخصصات قد يُنظر إليه على أنه نقطة قوة، وليس نقطة ضعف. كما يمكن القول بأن أخلاقيات الأعمال بوصفها علمًا جديدًا قد تشكل مدخلًا للبحث عن المشروعية.

لا ريب أن المعارف تصبح علومًا إذا اشتملت على نظريات قابلة للاختبار عمليًا، مثل العلوم الاجتماعية، ومنها علم الاقتصاد، أو قابلة للاختبار تجريبيًا، مثل العلوم الطبيعية. غير أن أخلاقيات الأعمال لا يُنظر إليها في العادة على أنها فرع معرفي بهذا المعنى؛ لأنه ليس من الواضح كيف أن تفوق إحدى القيم على غيرها يمكن إثباته علميًا بالاستناد إلى التجربة أو بالاستناد إلى الواقع. لكن دراسات الحالة غالبًا ما يتم إجراؤها ليس بقصد تأسيس قواعد عامة لصناعة القرار، بمقدار ما يقصد بها الكشف

عن المستلزمات الأخلاقية لأوضاع معينة يواجهها المديرون. وهذه الدراسات يمكن أن تسلط الضوء على النتائج الأخلاقية لاتخاذ القرار، وتوسيع آفاق النظر. وابتقد بعض العلماء النظرة الضيقة لدى العديد من الاقتصاديين بأن السلوك البشري قائم على المصلحة الخاصة أو الأثرة، وأن ليس هناك أي دور للإيثار في المعاملات التجارية. ويهتمون بعض رجال الاقتصاد بتطبيق تحليل المنافع والتكاليف على جميع القرارات، حتى في المجال السياسي والقانوني. وهذا ما يقوض الديمقراطية وحقوق الأفراد التي تسعى النظم القانونية لحمايتها. ويلفتون النظر إلى أن السلوك البشري له بعد أخلاقي، وأن على الأفراد واجبات تتجاوز مصالحهم الاقتصادية الذاتية.

تنطوي أخلاقيات الأعمال على أحكام قيمة وبيان ما هو صحيح أو غير صحيح، صواب أو خطأ، باستخدام معايير شخصية، غير موضوعية. فالمنافسة مثلاً قد تجلب منافع بينها العديد من الاقتصاديين، ولا سيما بالنسبة للمستهلكين، لكن هناك تكاليف يتحملها المنتجون الذين لا يستطيعون البقاء في السوق. والتعاون قد يأتي بمكاسب للمنتجين، إلا أن التحالفات قد تحمّل المستهلكين المزيد من التكاليف.

إن الذي دعا إلى زيادة الاهتمام بأخلاقيات الأعمال هو الفضائح التي وقعت في أواخر الثمانينيات من القرن العشرين وأوائل التسعينيات، في الولايات المتحدة الأمريكية والمملكة المتحدة وألمانيا، وامتدت إلى إيطاليا وفرنسا واليابان، وكذلك قيام جماعات الضغط بحماية المستهلك وحماية البيئة، وانتشار التخصصية حتى في المرافق العامة، والخوف من النزوع إلى الاحتكار ورفع الأسعار.

ويُنظر إلى الرأسمالية على أنها نظام غير أخلاقي، كما ينظر إلى المديرين في الشركات الخاصة على أنهم أخلاقياً أدنى من موظفي القطاع العام، والمدارس الحكومية، والصحة العامة، والخدمات الاجتماعية.

لقد ارتفع مستوى المعايير المطلوبة من موظفي المبيعات، فصار عليهم

أن يقدموا المعلومات إلى المستهلكين وينبروهم، لا أن يضللوهم ويضغطوا عليهم لإبرام العقود وشراء المنتجات. فإن القواعد المثلى لممارسة البيع تقول بأنه لا يكفي بيع منتجات مُرضية، بأسعار عادلة، بل يجب أيضًا التأكد من أن المنتجات ملائمة لاحتياجات الزبائن الحالية والممكنة. كما أن الأمانة مطلوبة عند شرح تفاصيل هذا المنتج أو ذلك، ويقع على ممثل المبيعات أن يتأكد قدر الإمكان من أن الزبون قد فهم فعلاً حقيقة المنتج المعروض عليه للبيع. وقد تكون زيادة المعلومات محيرة للزبون، شأنها في ذلك شأن كتمان بعض الحقائق المهمة. وتقديم المعلومات بطريقة نمطية موحدة قد لا يكون هو الشيء الأمثل، ذلك لأن الزبائن تختلف قدراتهم في فهم واستيعاب ما يقدم إليهم من شرح.

وقد ظهرت في الآونة الأخيرة ممارسات غير أخلاقية في مجال التمويل، ربما تعبر عن حقيقة مفادها أن الهندسة المالية، وتطوير المشتقات Derivatives، مثل المستقبليات والخيارات، قد فتحت إمكانات جديدة للغش، وإغراءات جديدة للتدليس. وفي العديد من المسائل الأخلاقية يجب حل تنازع المصالح بين الأطراف المختلفة في التعامل. فغالبًا ما يكون هناك طرف له مزية على طرف آخر، ربما بسبب عدم تماثل المعلومات من حيث نشرها وتفسيرها، أو بسبب تفاوت القوة في عمليات الدمج والاستحواذ والإغارة على الكيانات الضعيفة، أو بسبب المعلومات الداخلية Inside Information التي يحظى بها فريق دون آخر.

وذكر المؤلف البنوك الإسلامية، وغرامين بانك، من بين البنوك الأخلاقية. ففي البلدان الفقيرة مثل بانغلاديش، يحتاج الفقراء إلى ضمانات للحصول على القروض المصرفية. وقد حلّ غرامين بانك Grameen Bank المشكلة عن طريق تقسيم عملائه إلى مجموعات أساسية من خمسين شخصًا، وأخرى فرعية من خمسة أشخاص. ويقوم أعضاء كل مجموعة فرعية بكفالة المجموعة الأخرى. وبهذا استطاع البنك أن يحقق سجلًا عاليًا بمعدل ٩٧,٣٪ لاسترداد القروض في وقتها. وفي عام ١٩٩٢م منح البنك

قروضًا بمبلغ ٥٤ مليون جنيه استرليني (٨٣ مليون دولار) إلى ٢٩٠ ٠٠٠ عميل.

ويعرّف بعض العلماء الاستثمار الأخلاقي بأنه هو الاستثمار الذي يستخدم معايير أخلاقية واجتماعية في اختيار وإدارة المحافظ الاستثمارية التي تتألف عمومًا من أسهم الشركات. والاستثمار الأخلاقي ليس هو الذي يهتم بالعوائد المالية والمخاطر المرتبطة بها فحسب، بل هو الذي يهتم أيضًا بخصائص الشركات التي توظف فيها الأموال. وهذا يتضمن طبيعة المنتجات أو الخدمات التي تقدمها الشركة، ومواطن أعمالها، والطرق التي تدير بها أعمالها. ويمكن أن تكون استراتيجية الاستثمار الأخلاقي إيجابية أو سلبية. الأولى هي التي تدعم الشركات التي تكون منتجاتها وأنشطتها وأساليب عملها مقبولة. والأخرى هي التي تتجنب الشركات التي تكون منتجاتها أو بلدانها أو أساليب عملها غير أخلاقية. والمعايير السلبية هي الأكثر شيوعًا، وتستبعد عددًا قليلًا من الشركات غير المقبولة، كالشركات التي تلوث البيئة، وتهمل قواعد الصحة والسلامة، وتروج القمار، أو الإباحية، أو التبغ، أو الخمر، إنتاجًا أو توزيعًا<sup>(١)</sup>. وهناك ميل في الاستثمار الأخلاقي إلى دعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة في مواجهة المشروعات العملاقة المتعددة الجنسيات.

## أخلاقيات الأعمال المسيحية

المعتقد الديني، عند الكثير من المسيحيين، هو مسألة شخصية إلى حد كبير، وإن لم تكن مسألة فردية، إذ يمكن أن تمتد إلى الكنيسة أو إلى ممارسة العبادة مع مجموعة من الأتباع في يوم الأحد، أو بمناسبة الاحتفالات الدينية. ويمكن أن يشترك أعضاء إحدى الكنائس في المناسبات

(١) هذا ما يقوله كاتب بريطاني، رودني ويلسون، في بريطانيا حول الغربة الأخلاقية Ethical Screening للمشروعات.



الاجتماعية، وفي تقديم إعانات خيرية منتظمة. ويمكن أن يكون لمعتقداتهم أثر في حياة عوائلهم، وفي تحديد مواقفهم الاجتماعية الأساسية، وقيمهم الشخصية. وقد ينفر المسيحيون من التصريح بهذه القيم في معاملاتهم التجارية، وأي دعوة منهم إلى الدين قد تقابل بعباء مفتوح. ومن يدخل في مثل هذا النشاط في دوائر العمل إنما يعرض نفسه للاتهام بإساءة استخدام السلطة، وبأنه يضيع وقت الشركة، ولا يعطي أولوية كافية لعمله.

وأمام المنشآت التجارية الحديثة، غالبًا ما يشعر الكثير من المسيحيين بالحيرة والارتباك حيال معتقداتهم، حتى لو كان الكثير من زملائهم في العمل هم مسيحيين أيضًا. وأي محاباة للمسيحي الملتزم تعدّ عملاً غير قانوني. والقرارات الإدارية تتخذ بدون أي رجوع إلى التعاليم المسيحية. فهناك من يقول: العمل هو العمل business is business، ويجب عدم الخلط بين قيم الشركة والقيم المسيحية. فأهداف المنشأة يمكن أن تتضمن تعظيم الربح، وتعزيز قيمة أصول الشركة. ويمكن أن تتضمن بيانات الشركة أهدافًا مرغوبة أخلاقيًا، مثل تقديم المساعدة النقدية، وتحقيق رضا الزبون، والمسؤوليات الاجتماعية تجاه العمال والمجتمع. لكن غالبًا ما تكون مثل هذه الأعمال وسائل إلى زيادة المكاسب المادية للشركة التي هي الغاية الأساسية. وعلى العكس من ذلك، فإن الأهداف بالنسبة للمسيحيين هي أهداف روحية، فالمال والخلافة stewardship على الموارد هي مجرد وسائل لخدمة الرب. فهل يعني هذا أن القيم المسيحية والأهداف الإدارية متناقضتان؟ وأن المؤمنين بالمسيح لا يمكنهم العمل في المنشآت الحديثة؟ هل يجب على زعماء الكنيسة الدعوة إلى تحول في الثقافة التجارية؟ بعضهم يفعل ذلك، ولكن صوتهم غير مسموع. هل يعني هذا انتصار العلمانية، وأن رسالة المسيح تبدو أكثر فأكثر غير ملائمة للحياة التجارية الحديثة؟ بعضهم يعتقد ذلك، وبعضهم يعتقد أن هذا يتوقف على النظرة المسيحية إلى العمل، ومكانته من الحياة. فيجب النظر إليه على أنه وسيلة للسيطرة على الموارد، بقصد استخدامها وفقًا للمبادئ المسيحية، وليس على أنه وسيلة لمجرد

الكسب المادي. على المسيحيين أن يعاملوا رؤساءهم ومرؤوسيههم وزملاءهم باحترام، وأن يمنحوهم الكرامة التي منحها الله للبشر. فرسالة المسيح هي أن الناس هم وكلاء الله في الأرض، ويجب عليهم أن يتصرفوا وفقاً لهذه الرسالة، من أجل عبادة الخالق.

إن السلطة الاقتصادية يمكن أن تنحط إلى أن تكون غاية في ذاتها، وهي تشكل دافعاً للكثيرين في الإدارة، لكي يتمتعوا بدرجة كبيرة من التسلط والسيطرة، والهيمنة على الآخرين، ولكي تشكل مقياساً للاستحقاق الذاتي. إن السلطة ليست هدفاً في ذاتها، بل هي وسيلة لخدمة الآخرين. في عالم الأعمال الحديثة اليوم يقال: الوقت مال Time is money. وغالباً ما يقع التنفيذيون تحت الضغط لبلوغ أهداف الأداء. وعندما تقلل المنشأة من عدد العاملين، فإن المتبقين منهم غالباً ما يُجبرون على العمل ساعات أطول وأطول. وربما يشعر المديرون بالذنب إذا ما غادروا أعمالهم وذهبوا إلى بيوتهم قبل مرؤوسيههم. وهذا ما خلق مشكلات عائلية، فهؤلاء ليس لديهم الوقت لأي شيء إلا لأعمالهم. فقد طغى العمل على حياتهم العائلية، وصار اكتساب المال لدعم الأبناء أهم من قضاء الوقت معهم. وربما تضغط مشكلات العمل على العلاقات العائلية، وأضحى الاهتمام بحل المشكلات في المكتب على حساب إثارة مشكلات أخرى في المنزل. ونشأ خطر يتمثل في أن الناس صاروا مملوكين لأملاكهم! وفي خاتمة الكلام عن أخلاقيات الأعمال عند النصارى، أشار المؤلف إلى العديد من الدراسات والخلاف بين الباحثين، من ذلك الدراسات التي تجري في بريطانيا حول الدمج والاستحواذ Take-over في الشركات.

### أخلاقيات الأعمال الإسلامية

بالرغم من الأدبيات الكثيرة حول الاقتصاد الإسلامي والمصارف الإسلامية، إلا أن الكتابات حول أخلاقيات الأعمال الإسلامية لا تزال قليلة جداً. ويرجع المؤلف في هذا المبحث إلى الدراسة التي أعدها تريفير غامبلنج

Trevor Gambling رفعت عبد الكريم بعنوان: «أخلاقيات الأعمال والمحاسبة في الإسلام»، ١٩٩١م (بالإنكليزية)، وهما أستاذان في المحاسبة، الأول بريطاني غير مسلم، وله اهتمام بأخلاقيات المحاسبة منذ كان أستاذًا لها في بريطانيا، في حين أن رفعت عبد الكريم مسلم، وكان محاضرًا في المملكة المتحدة وفي جامعات الكويت، قبل أن يصبح أمينًا عامًا لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات الإسلامية في البحرين. ويقدم كتابهما نظرية المحاسبة الغربية من منظور إسلامي، ويطوران نظرية إسلامية للإدارة المالية، تركز على بعض المسائل، مثل المخاطر التجارية. ولا ريب أن اتخاذ المخاطر التجارية أمر مشروع في الإسلام، بخلاف القمار والمضاربة على الأسعار والغرر، فهي ممنوعة شرعًا. وفي الهامش يحيل المؤلف على كتاب لنيل صالح بعنوان: الكسب غير المشروع والربح المشروع في الفقه الإسلامي ١٩٨٦م، وفيه مناقشة تتعلق بكيفية ترجمة مصطلح الغرر وكيفية تطبيقه. لكن المستثمر المسلم يجب أن يتصرف تصرفًا مسؤولًا. فاتخاذ المخاطر للحصول على العوائد كلاهما ضروري ومرغوب، لكن المستثمر المسلم يجب أن يكون حذرًا، بحيث يقوم بتنوع محفظته وتشكيلها على الأقل من سبع أوراق أو أكثر، وذلك للحد ما أمكن من الخسائر الكبيرة، بالنظر لمسؤولياته العائلية والاجتماعية.

ويرى الباحثان أن المبادئ الأساسية في الأخلاقيات الإسلامية هي الخلافة والشورى، الأولى هي مسؤولية شخصية لكل المسلمين عن الموارد الموكولة إليهم، والمؤتمنين عليها، والأخرى هي التزام ملاك هذه الموارد بالاستماع إلى شكاوى المتضررين بما يتم فعله باسمهم. يجب على المستثمرين ألا يلقوا اللوم فقط على صانعي القرارات الإدارية، ويفوضوا المسؤوليات، بل عليهم أن يشاركوا في المنشآت التجارية مشاركة فاعلة، حيث وظفوا أموالهم. ولهذا فإن المضاربة والمشاركة هما أمثل الصيغ للتنظيم التجاري في الإسلام. وتصلحان للمشروعات الصغيرة، إذ إنه في المشروعات الكبيرة، إذا كان لكل شريك تدخل مباشر في الشركة، فإن هذا قد يؤدي إلى النزاع والشلل الإداري.

وفي المشاركة لا تكون المسؤولية عادة محدودة، ما لم تكن هناك شركة منفصلة ذات شخصية قانونية خاصة بها. وهذا الموضوع، موضوع الشخصية المعنوية، جرت عليه دراسات وحدثت فيه خلافات كثيرة بين الباحثين المسلمين. ذلك لأن المسؤولية المالية المحدودة قد تعني التهرب من المسؤولية. وإن تحريم شركة المساهمة قد يضع المسلمين أمام عقبة كبيرة في عالم الأعمال الحديث. لكن ما جرى عليه العمل في التطبيق هو أن شركة المساهمة ذات المسؤولية المحدودة قد سمح لها بالعمل بحرية في جميع البلدان الإسلامية.

وإن غياب المنافسة القاتلة يعني أن هناك عددًا قليلًا من عمليات الدمج Merger والاستحواذ Take-over في البلدان الإسلامية، وهذا ما يفسر أيضًا لماذا كانت معظم المشروعات صغيرة وعائلية، تنتقل من جيل إلى جيل. والعمال غالبًا ما يكونون أكثر أمنًا وظيفيًا من نظرائهم في البلدان الغربية، فسياسة Hire and Fire أقل انتشارًا فيها. وتختلف مستويات الأجور، لكن التفاوت بينها أكبر مما هو في البلدان الغربية.

والعمل والجهد هما سبب استحقاق الأجر في العالم الإسلامي. لكن القيمة لا تعزى للعمل وحده، كما في التحليل الماركسي. فالعوائد التي تأخذ شكل الدخل الربعي على المال، أو على رأس المال المستثمر، هي جائزة. وفي الإسلام كما في المسيحية هنالك اهتمام ببحث المكاسب المضاربية، ولكن التأكيد على حرمتها في الإسلام أوضح، فهناك منع صريح للغرر وللمضاربة على الأسعار. وهناك بعض الجدل حول شرعية الاستثمار في الأسواق المالية، ويرى معظم الاقتصاديين المسلمين صحة المكاسب الرأسمالية في مقابل المخاطر. لقد كتبت عدة كتب حول الأسواق المالية في العالم الإسلامي، ولا سيما في ماليزيا، التي فيها أحد أهم الأسواق الناشئة في جنوب شرقي آسيا. وهناك إجماع على أن المضاربة على الأسعار غير جائزة. وعلى المستثمر المسلم أن يهتم اهتمامًا مباشرًا بالشركات التي يوظف فيها أمواله، لا أن يقتصر فقط على الأسهم التي يتوقع ارتفاع

أسعارها، الذي قد يكون ناشئًا من ضغوط المضاربة على الأسعار. فيجب أن تكون الآفاق الاستثمارية طويلة الأجل، لا مجرد البحث عن مكاسب سريعة قصيرة الأجل، ولكن يجب ترك الحكم إلى ضمير الفرد المسلم.

## الخاتمة

ظهرت أخلاقيات الأعمال بوصفها فرعًا علميًا منفصلًا ومتميزًا، بالاعتماد إلى حد كبير على الفلسفة الأخلاقية، وعلى دراسات الحالة التي تم تطويرها في معاهد الإدارة، لبيان المعضلات الأخلاقية التي يواجهها صانعو القرارات في مجال الأعمال. والأدبيات حول أخلاقيات الأعمال المسيحية والإسلامية محدودة جدًا، والقيم الدينية داخله ضمناً في كثير من النصوص والمقالات المكتوبة في أخلاقيات الأعمال التي تتخذ صبغة إنسانية. وانتقل المعلقون المسيحيون، ولا سيما في مجال الأخلاقيات الاجتماعية، إلى أكثر من مجرد نقد بسيط للرأسمالية والارتياب في الأسواق، إلى البحث عن فهم أعمق لكيفية عمل المنشآت الاقتصادية الغربية، وما يترتب على هذا من آثار أخلاقية. كذلك أمكن الحصول على دروس وأفكار قيمة نتيجة دراسة الممارسات التجارية في المجتمعات الشرقية. فلكل مجتمع دستوره الأخلاقي الخاص به، مع ما في هذا الدستور من أوجه ائتلاف واختلاف مع الممارسات الغربية. وظهرت آفاق جديدة لمزيد من البحث والتقصي حول أخلاقيات الأعمال من خلال الدراسة المقارنة بين الديانات، وخصوصًا في ظل العولمة الاقتصادية، التي تلعب فيها الشركات المتعددة الجنسيات دورًا كبيرًا ومتزايدًا. ودراستنا هذه هي بداية متواضعة، ويجب بذل المزيد من الجهد.

لكن هل يمكن أن نستخلص دروسًا عامة من خلال دراستنا المقارنة للاقتصاد والأخلاق، من منظور اليهودية والمسيحية والإسلام؟ قد يصعب تمييز أوجه التشابه والاختلاف، بالنظر للاختلاف ضمن الدين الواحد وبين الأديان، ولصعوبة المسائل الأخلاقية المتصلة بالاقتصاد والأعمال. غير أن هناك بعض النتائج التي يمكن استخلاصها من هذه الدراسة.

أولاً: من الواضح أن للمعتقدات تأثيرًا كبيرًا على السلوك الاقتصادي، كما تقول جوان روبنسون Joan Robinson. فالمعتقدات الدينية تشجع الوحدات الاقتصادية على السلوك بطرق معينة. ذلك لأنها تقدم معيارًا للحكم بالصواب أو الخطأ.

ثانيًا: يقدم الدين قواعد تحكم الحياة الاقتصادية، وهي أكثر تحديدًا في اليهودية والإسلام منها في المسيحية التي تعتمد على ضمير الفرد، وعلى قواعد السلوك الاجتماعي، لكن ضبط النفس بواسطة الضمير أمر مهم في الأديان الثلاثة.

ثالثًا: على الرغم من أن هناك فروقًا في العبادة والمنهج بين الأديان الثلاثة، وبداخل كل دين منها، إلا أن الهموم الأخلاقية في المجال الاقتصادي ليس بينها كبير اختلاف. فالاستقامة والعدالة في المعاملات الاقتصادية ومراعاة كرامة الفقراء هي السمات الأساسية المشتركة بينها جميعًا.

رابعًا: ظهر اهتمام أخلاقي بالنظم المالية الحديثة، وما يحدث من إساءة استخدام المسؤولية البشرية عن تخصيص الموارد. وهذا ما تجلّى من خلال اهتمام الاقتصاديين المسلمين بنظام مالي خال من الربا، كذلك هناك شعور من قبل المسيحيين بأن خلافتهم على الموارد لم تطبق في العالم الحديث كما يريد الله. إن حركة الاستثمار الأخلاقي، وإن كانت غير مقتصرة على المسيحيين، إلا أنها تبين ردة الفعل أمام هذه الاهتمامات، كما يلاحظ من الجدول المستمر حول أشكال حوكمة الشركات Corporate Governance. وحسب ما جاء في أقوال الكثير من الباحثين المذكورين في هذا الكتاب، فإن هناك اعترافًا بأن الهداية في هذه المسائل قد نجدها في التوراة الشفهية والمكتوبة، وفي نصوص العهد الجديد، وفي القرآن الكريم والكتابات الإسلامية ذات الصلة.





## الرأسمالية: هل هي أخلاقية؟ عرض كتاب أندريه كونت سبونفيل

الكتاب بعنوان: هل الرأسمالية أخلاقية *Le Capitalisme est-il moral*، تأليف أندريه كونت سبونفيل *André Comte-Sponville*، نشرته بالفرنسية Editions Albin Michel باريس ٢٠٠٤م، وترجمه إلى العربية بسام حجار، ونشرت الترجمة العربية دار الساقى، بيروت، ٢٠٠٥م، بالتعاون مع مركز البابطين للترجمة، وتقع الترجمة في ١٩٨ صفحة. وقد اعتمدت في هذا العرض على الترجمة العربية وحدها، لعدم توافر النسخة الفرنسية بين يدي.

يتألف الكتاب من أربعة فصول: الفصل الأول: عودة الأخلاق، والفصل الثاني: مشكلة الحدود والتمييز بين الأنساق، والفصل الثالث: هل الرأسمالية نظام أخلاقي؟ والفصل الرابع: اختلاط الأنساق: تفاهة وطغيان، ملائكية أو بربرية؟ وفي نهاية الكتاب: حوار مع المؤلف يقع في ٧٠ صفحة<sup>(١)</sup>. وهناك كلمة على الغلاف الأخير، جاء فيها أن: «الرأسمالية من دون أخلاق هي رأسمالية بلا روح أو هدف (...). ويحذر المؤلف من أن الرأسمالية من دون أخلاق وصفة لانهايار الحضارة العالمية، وبيحث عن مخرج إنساني بعيد عن المادية البحتة التي تتحكم بالعالم».

ومؤلف الكتاب (+ ١٩٥٢م) ليس مؤمناً، بل هو علماني ملحد كما يقول عن نفسه في عدة مواضع من الكتاب، وهو رجل فلسفة يجلّ الفلاسفة كثيراً، وليس رجل اقتصاد، ولكنه ذكر أنه اهتم بالاقتصاد اهتماماً جدياً لمدة

(١) من أصل ١٩٨ صفحة عدد صفحات الكتاب

عشر سنوات، ولأنه رجل فلسفة فليس من السهل فهمه بدقة، وقد تفهم عنه الشيء ونقيضه، ولا سيما إذا اكتفيت بقراءة واحدة وسريعة. وللمؤلف كتب أخرى غير كتابه الذي نحن بصدده، منها: تعريفات الفلسفة، المعجم الفلسفي، بحث في القنوط الغبطة، بحوث موجزة في الفضائل الكبرى. ويذكر أن كتابه هذا الأخير / قى رواجًا في فرنسا، لما فيه من جوانب غير مألوفة.

والكتاب الذي نعرضه هو في الأصل عبارة عن صيغة منقحة ومزيدة لمجموعة محاضرات ألقاها المؤلف، «غالبًا تحت العنوان نفسه، أمام جمهور مختلف في كل مرة: أمام طلاب وأساتذة معاهد التجارة أو الإدارة (في عدة مدن فرنسية)، أو أمام أعضاء عدد من الجمعيات (وخاصة جمعية تقدم الإدارة)، أو أمام عاملين متخصصين في هذه المنشأة أو تلك». وسأقسم العرض إلى قسمين: قسم يتعلق بمتن الكتاب، والآخر يتعلق بالحوار الطويل الملحق به.

## ١ - متن الكتاب:

في مقدمة الكتاب، يبين المؤلف أن هناك «عددًا من الأفكار تدور حول الصلة بين الأخلاق والاقتصاد»، أي بين السؤال الأخلاقي: ماذا يجب أن أفعل؟ والسؤال الاقتصادي: ماذا يمكنني أن أملك؟ وأن الحديث في الصحف يكثر في هذه الأيام، ومنذ سنوات طويلة (منذ ثمانينيات القرن العشرين)، عن عودة الأخلاق، حتى أطلق بعضهم على شباب اليوم بأنه «الجيل الأخلاقي». ويتوقع المؤلف أن يكون الجيل التالي هو «الجيل الروحي». وفي حين أن الجيل الأخلاقي يهتم بما يجب فعله من أجل الفقراء، فإن الجيل الروحي يهتم بمعنى الحياة. والجيل الأخلاقي هو جيل الثمانينيات والتسعينيات وما بعدها، وهو الذي يعتقد أن الأخلاق هي كل شيء، والجيل الذي قبله، جيل الستينيات والسبعينيات، كان يعتقد أن السياسة هي كل شيء!



## الأنساق الأربعة:

النسق ترجمة اللفظ الفرنسي *Système*، حسب المعجم الفلسفي الصادر عن مجمع اللغة العربية بالقاهرة، والنسق هو كلٌ متناسق (متجانس) ومستقل تحكمه قوانين خاصة به. ويستخدم المؤلف النسق بالمعنى الباسكالي مرادفًا لعبارة: المجال، أو المستوى. والأنساق عند باسكال، والمؤلف معجب به، ثلاثة: نسق البدن، نسق العقل، نسق القلب. ومنه قول باسكال: «القلب أسبابه التي يجهلها العقل». أما الأنساق عند المؤلف فهي أربعة: النسق العلمي التقني، والنسق القانوني السياسي، والنسق الأخلاقي، ونسق الحب. يضاف إليها عند المؤمنين: نسق الروح. وهذه الأنساق مرتبة من الأدنى إلى الأعلى، فلا يجوز الخلط بينها، أي لا يجوز أن يطغى الأدنى على الأعلى، ولا الأعلى على الأدنى، فإذا خضع النسق الأعلى للأدنى، فهذه بربرية، وإذا ألغى الأدنى منها بالأعلى، فهذه ملائكية.

إذا خضع النسق الثاني للأول فهذه بربرية تكنوقراطية أو ليبرالية (طغيان السوق)، وإذا خضع النسق الثالث للثاني فهذه بربرية سياسية (توتاليتارية) أو قانونية (قضائية)، وإذا خضع النسق الرابع للثالث فهذه بربرية وعظية ذات طابع أخلاقي، أو بربرية أخلاقية. وعلى هذا فإن البربري ليس هو الجائر أو العنيف فحسب، بل هو أيضًا من لا يعترف بأي قيمة سامية، ولا يؤمن إلا بالأدنى، فينغمس فيه، ويحب أن ينغمس معه الآخرون.

أما إذا ألغى النسق الأول باسم الثاني فهذه ملائكية سياسية أو قانونية، وإذا ألغى النسق الثاني باسم الثالث فهذه ملائكية أخلاقية، وإذا ألغيت الأنساق الثلاثة الأولى باسم الرابع فهذه ملائكية حب. وهذا كمن يقول: أنا لا أحتاج إلى أخلاق، لا أحتاج إلى سياسة أو قانون، لا أحتاج إلى علم أو تقنية، الحب وحده يكفي! وإذا ألغيت الأنساق الأربعة الأولى باسم الخامس فهذه نزعة دينية أصولية. والملائكية ليست أقل خطورة من البربرية، بل قد تكون أشد هولًا منها.

## قد يلتزم بالقانون ويكون وغداً:

تخيلوا فردًا شديد الاحترام لشرعية البلد الذي يحيى فيه، يؤدي كل ما يفرضه عليه القانون، ولا يقترّب مما يحظره عليه القانون، أي هو ملتزم مثالي بالقانون، لكنه يقصر التزامه على هذا القانون. وتعلمون أنه ما من قانون يحظر الكذب، إلا في حالات خاصة، وما من قانون يحظر الأناثية، وما من قانون يحظر الازدراء، وما من قانون يحظر الكراهية، وما من قانون يحظر اللؤم. ولهذا فإن صاحبنا هذا الملتزم بالقانون قد يكون كاذبًا، أو أنانيًا، أو مشحونًا بالازدراء والكراهية واللؤم. أفلا يصبح إذ ذاك وغداً وإن كان ملتزمًا بالشرعية؟ وقد يكون من ناحية أخرى صاحب كفاءة علمية متميزة، وبارعًا في مجال التقنيات، وعندئذ يكون أكثر فعالية، وأكثر خطورة. وبما أن كل نسق من الأنساق عاجز عن أن يحدّ نفسه بنفسه، فإنه لا يمكن تحديده من داخله، ولكن يمكن تحديده من خارجه. لهذا علينا أن نبحث عن نسق آخر، غير النسق العلمي التقني، والنسق القانوني، بحيث لا يكون كل ما هو ممكن علميًا وتقنيًا، ومباح قانونيًا، قابلاً للإنجاز بالفعل. إننا نحتاج إذن إلى النسق الأخلاقي، ونسق الحب.

ثمة أمور يبيحها القانون، ومع ذلك يجب أن نحرمها على أنفسنا، وثمة أمور لا يفرضها القانون، ومع ذلك يجب أن نفرضها على أنفسنا. فمن وجهة نظر الأفراد، لا بد أن يضاف الخلق إلى القانون.

وكما أن هناك من يلتزم بالقانون ويكون وغداً، فإن هناك من يلتزم بالأخلاق ظاهراً ويكون وغداً، وهنا لا يمكن أن يقال بأن هذا أخلاقي أو صاحب أخلاق، بل هو من أدعياء الأخلاق. أن تكون أخلاقياً يعني أن تهتم بواجباتك، وأن تكون دعياً أخلاق يعني أن تهتم بواجبات غيرك.

## ما أقوله أنا هو الصواب أنا رب العمل:

يقول المؤلف: تخيلوا شخصاً مؤهلاً مهنيًا، خارجاً للتو من إحدى مدارسنا الكبرى، يعمل في منشأة، ويختلف مع رب عمله، في هذه النقطة

الاستراتيجية أو تلك، وهو ذكي وعنيد، وأحياناً يتصاعد الموقف بينه وبين رب العمل، فيقول له رب العمل، وقد أعيته حيلة الإقناع: ما أقوله أنا هو الصواب، أنا رب العمل! فيجيبه الخبير: يا سيدي أنا لا أعترض على كونك رب العمل بأي شكل من الأشكال. نعم أنت رب العمل، ولن أفعل أنا إلا ما تقرره أنت. أنا ملزم بطاعتك ما دمت مستمرًا في العمل معك. لكن أن تلزمني بالإقرار بصواب رأيك، وأنا مقتنع بأنك على خطأ، بالاستناد إلى حجج متينة، هذا ما يتجاوز حقوقك وإمكاناتك. يمكن أن أستمري في الانصياع إلى قراراتك، إن أبقيتني في منشأتك، لكنني سأبقى على قناعتني بأنك مخطئ!

يلقى المؤلف هنا قائلاً: يبدو لي أن مديري المنشآت لو صادفوا مثل هذا الصنف من حملة المؤهلات، ولم يبادروا إلى إلحاقه بمنشأتهم، لكانوا على خطأ بيّن. أولاً لأن صاحبنا مؤهل، وثانياً لأنه شجاع، وكم تحتاج منشأتنا إلى الكفاءات الشجاعة، وثالثاً لأنه قادر على التوفيق بين خصلتين مهمتين، كل منهما تستحق التقدير على انفراد، وغالباً ما يشق الجمع بينهما، وهما حس الطاعة (الانضباط)، وحرية الضمير. فأنا على قناعة تامة بأن قسماً من مآسي هذا الزمان يكمن في أن كثيراً من الناس يريدون الطاعة في شيء، ولكن إذا كانوا موافقين عليه، وفي أن كثيراً من الناس اعتادوا الطاعة في كل شيء، وليس من المهم عندهم أن يكونوا موافقين أو غير موافقين. الأولون يملكون حرية الضمير، لكنهم لا يملكون حس الانضباط، والآخرون يملكون حس الانضباط، لكنهم لا يملكون حرية الضمير. لا ريب أن مجتمعنا يحتاج إلى أناس يجيدون التوفيق بين هاتين الفضيلتين. الطاعة للسلطة، والاحترام للضمير، الذي يقاوم كل شكل من أشكال الطغيان.

### بائع بارع أم بائع صالح؟

يقول المؤلف: تخيلوا أن أحدكم مدير منشأة، وعليه أن يوظف عامل مبيعات. من يختار لهذه الوظيفة؟ هل يختار بائعاً بارعاً أم بائعاً صالحاً؟

البائع البارع هو البائع الفعال، الماهر في عمله، الذي يحقق أرقام مبيعات كبيرة وهوامش أرباح عالية. والبائع الصالح هو البائع المفعم بالأريحية والتعاطف والحب. طبعًا إذا كانت الأوضاع مثالية فإن المدير يحتاج إلى الصفتين معًا، لكن الأمر ليس على الدوام ممكنًا من الناحية العملية. ما من مدير منشأة يقبل أن يقدم عامل المبيعات لديه مصالح الزبون على مصالح المنشأة التي يعمل فيها. ما بالك لو أن هذا البائع نصح الزبون بمنشأة أخرى غير منشأته؛ لأن منتجاتها أفضل من منتجات منشأته! لا ريب أن المدير سيختار العامل البارع، لكن أن يكون العامل بارعًا لا يبيح له كل شيء، إذ ينبغي للقانون والأخلاق أن يحدًا من الخارج بعض الحدود لسلوك العامل. وهذا لا يتعارض مع مصلحة العامل؛ لأن الزبائن لن يظلموا على وفائهم للمنشأة، إلا إذا استطاع العامل، على المدى البعيد، أن يوحي للزبائن بالثقة، وهذا كافٍ للحد من مصالحه الخاصة أن يترتب عليها الإضرار بمصالح الزبائن. البائع البارع ليس بالضرورة بائعًا صالحًا، لكن في ظل دولة قانون، وبالنظر إلى الأجل الطويل، تقتضي مصلحته ألا يكون بائعًا عديم الاستقامة (أو أن يتمتع بحيدٍ ما من الاستقامة).

سأل أحد الأطباء المؤلف: ما الأفضل في نظرك: أن أكون طبيبًا بارعًا أم طبيبًا صالحًا؟ الطبيب البارع يعني طبيبًا ذا كفاءة مجليًا في النسق الأول، في قمة المستوى العلمي والتقني. والطبيب الصالح في النسقين الثالث والرابع يعني طبيبًا مفعمًا بالأريحية والشعور الإنساني والحب. فأجابه المحاضر (المؤلف): الأفضل بالطبع أن يكون الاثنين معًا، لكن إذا تعين الاختيار، أفضل ألف مرة أن أعالج على يد طبيب بارع، حتى لو كانت دوافعه غير مقبولة أخلاقيًا، كحب المال مثلاً، على أن أعالج على يد طبيب صالح، ولكنه ضعيف الأهلية، قد يدعني بكثير من الإنسانية والنزاهة أحضرت طويلاً قبل الموت. لكن أن يكون المرء طبيبًا بارعًا لا يعفيه من السعي لأن يكون طبيبًا صالحًا.

وليس أكثرنا فضيلة أكثرنا كسبًا، أكثرنا كسبًا هو أكثرنا فعالية، أو

أكثرنا حطًا. لكن هذا لا يجب أن يدعونا إلى التخلي عن الأمانة، ولا إلى التخلي عن الكفاءة. أقول هنا تأكيدًا بأن الأمانة بدون كفاءة قد لا تعني شيئًا، الأمانة تأتي بعد الكفاءة.

### مكافحة البطالة:

في عام ١٩٨١م قال اليسار في البطالة: «إن التغلب على البطالة هو مسألة إرادة سياسية». وبمضي ولايتين رئاسيتين لميتران تضاعف عدد العاطلين عن العمل. وفي عام ١٩٩٥م قال شيراك: «التغلب على البطالة هو مسألة إرادة سياسية»! مضت سنتان ولبت عدد العاطلين عن العمل على حاله، عند أعلى المعدلات، وخسر شيراك الأثرية التي أوصلته إلى سدة الرئاسة. هل نسي ميتران أو شيراك سهوًا أن يزيدا (إرادة سياسية)؟ على العكس. التغلب على البطالة ليس مسألة إرادة سياسية. إن أقوى تعبير عن الإرادة السياسية في دولة قانون هو سن قانون لمكافحة البطالة. غير أن مثل هذا القانون لن يكون كافيًا لإيجاد فرصة عمل واحدة. البطالة هي مشكلة اقتصادية تطرح على مستوى النسق الأول، ولا يمكن حلها إلا على مستوى النسق الأول، أي من وجهة اقتصادية. أما الزعم بأنه قد يوجد حل، بجرّة قلم أو بمادة قانونية على مستوى النسق الثاني، لمشكلة مطروحة على مستوى النسق الأول، فهذا بالطبع توهم ما بعده توهم، إنه تعبير عن نزعة ملائكية واضحة!

### أريحية أم تكافل؟

في كل من الأريحية والتكافل يتوجب أخذ مصالح الآخرين بعين الاعتبار، لكننا في حال الأريحية نأخذ بعين الاعتبار مصالح الآخر، ولا نشاطه فيها، أي نكتفي بأن نحسن صنيعًا لأجله، ولا نحسن صنيعًا لأجل أنفسنا. فعندما تمنح فقيرًا يورو واحدًا يصبح الفقير مالكًا يورو إضافيًا، وتصبح أنت مالكًا يورو أقل. هذه أريحية، أو إيثار منزّه عن الغرض، أو سخاء.

هب أن سيارتك تعرضت لصدمة، وصارت خردة. ما الذي يحدث بعد ذلك؟ هل يجتمع عشرات الآلاف من الأبرار في التو لكي يشتروا لك سيارة؟ هل يدفعون لك ألف يورو إضافية زيادة على ثمنها السوقي؟ لا أبدًا، لكن إذا كانت سيارتك مؤمنة من قبل نفس الشركة التي يتعامل معها هؤلاء، فما هنا لا أعتقد أن أحدًا من هؤلاء وقع على وثيقة تأمين بدافع الأريحية، بل بدافع المصلحة. إن تعاونية المخاطر التي يعبر عنها مبدأ التأمين يتيح لهؤلاء جميعًا التلاقي الموضوعي بين المصالح. وبهذا يحمون أنفسهم من طوارئ الحياة. هذا هو مبدأ التأمين: تعاونية المخاطر، تضافر الإمكانيات، تلاقي المصالح، تكافل. فلا حاجة إذن لأن يكون أحدنا سخيا أو أريحيًا. التأمين سوق، تتم آلياته بدافع الأناية أو الأثرة، لا بدافع الإيثار. وهذا ما يضمن حسن عمل هذه الآلية، وكفاءة السوق وفعاليتها. نعم الأريحية هي الأصح أخلاقيا، ولكنها ليست هي الأصح اجتماعيا واقتصاديا وسياسيا وتاريخيا، فالتكافل هو أكثر فعالية بما لا يقاس. فلو اتكلنا على سخاء الأثرياء لكي نعالج الفقراء، لمات الفقراء من دون علاج. إننا لم نتكل على أريحية الأثرياء ولا الفقراء، بل ابتكرنا ما يسمى «الضمان الاجتماعي». إنه آلية ثقيلة باهظة الكلفة، ولكنه من أروع مظاهر التقدم في التاريخ الاجتماعي. وهذا يصح أيضا على شركات التأمين التي لا أحد يلجأ إليها لكي يحمي الآخرين، بل لكي يحمي نفسه وأقرباءه. يستفاد من كلام المؤلف بأن التأمين الخيري (القائم على الأريحية) لا يغني عن التأمين التعاوني والتأمين التجاري القائمين على التكافل.

### في الديمقراطية هل يمتلك الشعب كل الحقوق؟

طلب المؤلف من طلابه أن يكتبوا بحثًا للإجابة عن هذا السؤال، في مقرر الفلسفة السياسية، فأجاب الطلاب كلهم تقريبًا بالإيجاب. ذلك لأن الشعب هو السيد في النظام الديمقراطي. فاعترض عليهم الأستاذ بأن الشعب يمكنه إذن اضطهاد الأقليات وممارسة الاعتقالات والحروب العدوانية... فردة عليه أحد الطلاب: هذا لا يمكن؛ لأن الدستور يمنعه. فأجاب

الأستاذ: ولكن الدستور يمكن تعديله، بل تغييره، ولو لم يمكن تعديل الدستور أو تغييره لصار الدستور هو السيد، وليس الشعب. يعترف الأستاذ بأن طلابه كانوا على حق، في حدود النسق السياسي، ولكنهم أغفلوا ثلاث نقاط مهمة تحدّ من سيادة الشعب، حتى في النظام الديمقراطي:

**الأولى:** تتصل بالنسق العلمي، فالشعب حتى لو كان سيدًا، إلا أنه يبقى خاضعًا لقوانين الفطرة (الطبيعة) والعقل. فأن تكون حاكمًا سيدًا لا يعني أنك صرت صاحب قدرة مطلقة، تستطيع أن تفعل ما تشاء. إنك لا تمتلك إلا الحق فيما هو ممكن. فلو خالفت قوانين الطبيعة وقواعد العقل، فإن أمتك لن يكتب لها البقاء.

**والثانية:** تتعلق بالنسق السياسي، فالدولة ليست ذات قدرة كلية ومطلقة، إذ بإمكاننا مقاومة السلطة، ولو كانت ديمقراطية، بل ينبغي لنا أن نقاومها.

**والثالثة:** أن القانون ليس كل شيء، والسياسة ليست كل شيء، وحتى الشعب ليس كل شيء. فالنسق القانوني السياسي ليس سوى نسق بين أنساق أخرى، نعم هو نسق مستقل ومتماسك، لكنه هو الآخر محدود، لكن ليس من الداخل، إذ بالإمكان دائمًا إضافة قانون إلى قانون، وقوة إلى قوة. إنه محدود من الخارج؛ لأن الشعب السيد عاجز عن تعديل حقيقة علمية أو تقنية واحدة، فنحن لا نقترح على الصواب والخطأ، كما أننا لا نقترح على الخير والشر. ومن ثم فإن الديمقراطية لا تقوم مقام الكفاءة، ولا تقوم مقام الضمير (الأخلاق). فضمير الإنسان الصالح أكثر تطلبًا من القانون، وترتب على الفرد قدر أكبر من الواجبات المترتبة على المواطن. ومجموع ما هو مقبول أخلاقيًا أضيّق مجالًا مما هو مقبول قانونيًا. هذه هي الديمقراطية، إلا إذا أرادت أن تكون مجرد طغيان عددي!

**الشعب في الديمقراطية سيد، ولكنه لا يفقه من الأمر شيئًا:**

يقول المؤلف: في بعض الأوساط، أو في بعض الأوقات، يبادر أحد

إلى القول: طبعًا يا سيدي العزيز، الشعب سيد نفسه: نحن جميعًا ديمقراطيون، لكن ينبغي أن تقرّ معي بأن الشعب لا يفقه من الأمر شيئًا! نعم الشعب في سواده الأعظم لا يفقه من الأمر شيئًا. هل يختار الشعب رئيس الدولة بناءً على أفكاره وبرامجه أم بناءً على جاذبيته (الكاريزما) وصدقه الظاهر وابتسامته؟

الشعب ليس دائمًا على حق، وليس كل قانون صالحًا أخلاقيًا وفعاليًا اقتصاديًا. وكون القانون شرعيًا لا يحول دون أن يكون أحيانًا كارثة اقتصادية. للأسف الشديد، لا يكفي أن تنال الأغلبية البرلمانية لكي تكون على حق. فقد لا يتعلق الأمر بالتصويت، أي بالنسق الثاني، بل بالفهم والتفسير، أي بالنسق الأول.

هل تذكرون مثلًا الاستفتاء على معاهدة ماسترخت؟ من منا اقترح حقًا وهو يدرك حقيقة المعاهدة؟ أنا اقترعت مؤيدًا، غير أنني أذكر جيدًا ما كنت أشعر به من حيرة أمام حجج المؤيدين وحجج المعارضين، وما كنت أشعر به من ارتياب وعدم أهلية. ما مصلحة أوروبا؟ ما مصلحة فرنسا؟ ما مصلحتي الخاصة؟ لم أكن أدري تمامًا، مع أنني ممن حصلوا العلم العالي، وتعاطيت السياسة بشغف منذ ما يزيد على ثلاثين عامًا، وعُنتيت بالاقتصاد جديدًا مدة عشرة أعوام. أي معجزة تقدر لغالبية مواطنينا أن يكونوا أكثر مني اطلاعًا وكفاءة؟ لا جدوى من السؤال، فليس الأكثر كفاءة هم الذين يقررون في الديمقراطية، بل هم الأكثر عددًا. ففي انتخابات الرئاسة عندنا تحسم الفروق بين مختلف المرشحين من قبل أربعين مليون ناخب، وغالبًا ما يكون المعدل الوسطي لكفاءتهم أدنى بكثير من مستوى كفاءة أقل المرشحين كفاءة، إذا جرى انتقاء هؤلاء المرشحين كما ينبغي.

أنا لا أسوق هذا الكلام توبيخًا بالديمقراطية، بل لأننا لا نستطيع أن نصون الديمقراطية على نحو فعال إلا بشرط الوضوح، وخاصة فيما يتعلق بحدودها. وعلى أي حال فإن أرسقراطية المعرفة شرٌّ منها.



ويتابع المؤلف قائلاً: والنواب كما تعلمون أنتم وأعلم أنا ليسوا أكثر كفاءة بكثير، فلندع القرار لأصحاب الكفاءة، لتسير الأمور على ما يرام. لكن إذا اعتمدنا هذا المنطق إلى النهاية فإن الشعب لا يعود سيد نفسه في الديمقراطية، بل يكون الخبراء هم أسياد أنفسهم، ولا نعود في ظل الديمقراطية بمعنى الكلمة؛ لأن السلطة أعطيت لمن يعرفون، وانتزعت من الآخرين جميعاً، وهؤلاء هم الذين يشكلون الأغلبية، فماذا يبقى من الديمقراطية إذن؟ أخشى ألا يبقى سوى شبه ظاهري بها: بربرية تكنوقراطية، أو طغيان الخبراء.

قد يقول قائل: الشعب سيد نفسه، نحن جميعاً ديمقراطيون، لكن ألا تقرّ معي بأن حضور الدولة مبالغ فيه؟ لا لم يعد هناك حضور للدولة على الإطلاق، لم يعد هناك سوى الحد الأدنى من الحضور المقتصر على وظائفها في الإدارة والعدل والأمن والدبلوماسية. فالشعب لم يعد سيد نفسه، بل السيد هو رأس المال ومن يملكه، وبهذا لا نكون في ديمقراطية حقيقية، بل في بربرية ليبرالية، طغيان السوق. إن السياسة الاقتصادية المتبعة معظم الأحيان في أنظمة الحكم الليمينية المتطرفة تستلهم المبادئ الليبرالية المغالية: خصخصة، إلغاء مراقبة الأسعار، انفتاح على المنافسة الدولية... بهذا يُنتزع القدر الأكبر من السلطة من أيدي الدولة، ويُمنح للسوق والمستثمرين.

تابعوا أخبار المنازعات القضائية بين مايكروسوفت والقضاء الأمريكي، هل تجدون أن منطق السوق يحث على الاحتكار؟ ربما. لكن ثمة قانون يتصدى للشركات الاحتكارية، ويجب أن يطبق. الولايات المتحدة هي الأكثر ليبرالية في العالم، ومايكروسوفت هي إحدى أقوى المنشآت في العالم، والقانون يجب أن يفرض نفسه على الأسواق، وليس العكس، أنا أعلم جيداً أن هذا ليس بالأمر اليسير. ولكن هذا كاف للتذكير بأن السوق في الولايات المتحدة الأمريكية خاضعة للقانون، فالولايات المتحدة ديمقراطية، والشعب سيد نفسه، وليست وول ستريت هي السيد.

## عودة الأخلاق:

يقول المؤلف: «عندما أتحدث عن عودة الأخلاق، أو عندما يجري الحديث عنها في وسائل الإعلام، فإن ذلك لا يعني أن الناس اليوم أكثر صلاحًا مما كان عليه حال ذويهم أو أجدادهم. فالعودة إلى الأخلاق إنما تتم جوهرًا من خلال الخطاب، ليس لأن الناس صاروا حقًا أكثر صلاحًا، بل لأن الأخلاق غدت أكثر فأكثر مادة لحديثهم، بحيث يمكننا على الأقل الافتراض بأنهم يتحدثون عنها بمقدار ما هي غائبة عن واقع السلوك البشري (...). وقد باتت عودة الأخلاق هذه، إلى واجهة الخطاب المهيمن وواجهة الاهتمامات، ظاهرة اجتماعية تستحق التوقف عندها والتدقيق فيها». وربما صارت عبارة «الأخلاق» قديمة بعض الشيء، فأثر بعض الشباب عبارة أخرى جديدة، مثل عبارة «حقوق الإنسان»، و«العمل الخيري الإنساني» و«التضامن»... الخ.

ويقول أيضًا: لنذكر بعض الأمثلة التي تبرهن على أن هذا الجيل الأخلاقي حقيقة واقعة. ففي بلادنا تجري على نحو منتظم استطلاعات للرأي تسأل الشباب عن الشخصية التي تحظى بإعجابهم أكثر من سواها. ولو أجرينا استطلاعًا مماثلاً قبل ثلاثين عامًا لوجدنا أن أجوبة الشباب تتوزع على الأرجح بين مجموعتين مختلفتين: فمن جهة هناك من يختارون على سبيل المثال غيفارا الذي طالما زينت صورته غرف الطلاب والطالبات، ومن جهة أخرى هناك الذين يختارون الجنرال ديغول (...). في الفترة الممتدة بين الستينيات والسبعينيات (...). أما في الفترة الممتدة بين الثمانينيات والتسعينيات، وما زالت قائمة في حدود علمي حتى الآن، فإن الشخصية الأولى التي حظيت بإعجاب الشباب وتعاطفهم كانت شخصية الأب بيار، ليس بوصفه راهبًا كاثوليكيًا، أو شخصية دينية، بل بوصفه مدافعًا عن الفقراء والمهمشين، أي بوصفه شخصية إنسانية أو أخلاقية. (أقول هنا: ربما تكون هذه الفترة نفسها التي ظهر فيها في لبنان الشيخ صبحي الطفيلي صاحب ثورة الجياع ١٩٩٧م، وهو أول أمين عام لحزب الله). إن المسألة الروحية غدت اليوم راهنة أكثر مما كانت عليه طيلة عقود من الزمن.

شارك المؤلف في حوار تلفزيوني مع راهب بوذي، قبل أعوام، فقال الراهب: «لا يمكننا تغيير المجتمع ما لم نغير أنفسنا أولاً». فرأى المؤلف أن هذا الكلام ينمّ عن حس سليم في الظاهر، ولكنه ينطوي على قدر من الخبث في الباطن. ذلك أن الأفراد إذا انتظروا حتى يغدو كل منهم عادلاً، لكي يناضلوا من أجل العدالة، فلن تقوم هناك عدالة على الإطلاق! لكن ربما يكون فات المؤلف أن المناضل من أجل العدالة لا بد أن يكون أولاً متحلياً بها وعاشقاً لها، وإلا لا أدري كيف ينطلق نضاله؟

ويرى المؤلف أن المملكة العربية السعودية وإن كانت إسلامية، إلا أن هذا لا يحول في نظره دون كونها رأسمالية. ذلك لأن الإسلام لا يحرم الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج، ولا حرية السوق، ولا العمل المأجور، وهذه هي الركائز الثلاثة للنظام الرأسمالي، بل هذه هي الرأسمالية كما عرفها المؤلف. وأقول هنا تعليقاً بأن الإسلام يختلف مع ذلك عن الرأسمالية بأن هذه الأمور فيه مقيدة، وإذا قيل هي أيضاً مقيدة في الرأسمالية نقول إن قيود الإسلام قيود دينية مختلفة عن قيود الرأسمالية التي هي قيود بشرية، قد تخدم فئة دون أخرى.

يقول المؤلف: سذج هم أولئك الذين يعتقدون أن الإلحاد يلغي مسألة الأخلاق، بل العكس هو الصحيح، ذلك أن حاجتنا إلى الأخلاق تزداد كلما قلّ تمسكنا بالدين. لذلك نحن اليوم في أمس الحاجة إلى الأخلاق، ونحتاج إليها أكثر مما احتاجت إليها البشرية المتحضرة في أي حقبة أخرى؛ لأن البشرية، منذ ثلاثين قرناً، لم تشهد مجتمعاً على هذا القدر من العلمانية، فعندئذ يجب أن نستنتج بأننا اليوم محتاجون إلى الأخلاق أكثر مما احتجنا إليها طيلة ثلاثة آلاف عام!

#### أخلاقيات المنشأة:

أخلاقيات المنشأة، كما يقول المؤلف، هي خطاب أكثر منها معايير سلوك. ويقول البعض بأنها تحسّن صورة المنشأة، وتحسّن نوعية الإنتاج،

ومن ثم المبيعات. فهي دائرة ونافعة Ethics pays. لقد صار هناك علم تسويق أخلاقي Markéthique، وإدارة أخلاقيات الأعمال، وكثيرًا ما نسمع أن الأخلاق مصدر للربح. وينقل المؤلف نص إعلان عن دورة تأهيلية (تدريبية) لقاء مبلغ ٩٨ ألف فرنك فرنسي (قبل بدء التعامل باليورو) عدا الضرائب... لا بد للأخلاقيات من أن تكون عامل ربح لطرف ما!

لو كانت لديك حرية الاختيار بين قرارين: القرار (أ) والقرار (ب)، وإذا اخترت (أ) فأنت إنسان رائع وتكسب أموالًا طائلة، وإذا اخترت (ب) فأنت وغد وتخسر أموالًا طائلة، فلا شك أنك ستختار (أ)، يدفعك إلى ذلك الأخلاق والاقتصاد معًا، أي دافع الواجب ودافع المصلحة معًا. لكن يبقى أن نعلم على وجه اليقين: هل اخترت (أ) بدافع الواجب أم بدافع المصلحة، أي لأسباب أخلاقية أم لأسباب اقتصادية؟ أي الدافعين كان هو الحاسم في اختيارك؟ يرى المؤلف أن الدافع هو المصلحة، وأن السلوك هنا ليست له قيمة أخلاقية؛ لأن القيمة الأخلاقية يجب أن تكون متجردة، ومترفعة عن الغرض ومنزهة عنه. ويعرف المؤلف الأخلاق، على طريقة كانط، بأنها مجموع الواجبات والمحظورات التي نرفضها على أنفسنا، دون انتظار ثواب أو عقاب.

ويذكر المؤلف هنا مثالين: المثال الأول عن نفسه، والآخر عن السوق. يقول: هب أن المؤلف ألقى محاضرة أمام جمهور واسع حول الأخلاق والاقتصاد، لمدة ساعتين، وتبعها نقاش لمدة ثلاث ساعات. قد يبدو أن هذا السلوك كان من باب إعلاء فكرة المسؤولية التي تقع على عاتق المثقف أو الفيلسوف أو المواطن. لكن هب الآن أن أحد الحضور فاجأه بهذا السؤال: هل دفعوا لك مبلغًا من المال لقاء محاضرتك هذه، أم كنت متطوعًا بدون مقابل؟ هنا لا يسع أصدقائي إلا الاعتراض قائلين: لن يلومك أحد على ما حصلت عليه من تعويض مالي، فكل عمل ينبغي أن يكون له أجر. ونحن واثقون من أنك أديت واجبك على أكمل وجه. لكن لمجرد أنني ألقى محاضرتي بدافع المنفعة، حتى لو سلكت فيها مسلكًا أخلاقيًا، فإن

هذا العمل يصبح مجردًا من أي قيمة أخلاقية، في نظر أصدقائي الفلاسفة، ولا سيما كانط. ولهذا لا يمكن أن يخطر ببالي، ولو لحظة واحدة، أن أمتدح نفسي أخلاقياً لوجودي بينكم اليوم محاضراً.

لكن قد أستطيع أن أعلق هنا على المؤلف بأن الأستاذ ربما يلقي محاضرة، ولا يتقاضى عنها أي أجر، ومع ذلك لا يعدّ عمله أخلاقياً؛ لأنه قد ينشد مقابلًا آخر غير مادي: سمعة علمية، وظيفية، ترويح عن النفس، تجنب الاكتئاب... إلخ. وقد يتقاضى أجرًا، ولكه قد يبذل جهدًا ويحقق نجاحًا أعلى من أجره. وكذلك قد يكون هناك محاضران يتقاضيان الأجر نفسه، لكن أحدهما أعلى مستوى من الآخر، فهل صاحب المستوى الأعلى يمكن أن يكون عمله أخلاقياً؟ المهم هنا أن الأجر المادي، من وجهة نظر أخرى، قد لا يُسقط الخلق، ولا الدين، ولا الثواب الأخروي، عند المؤمنين بالآخرة.

أما المثال الآخر الذي يختص بالسوق فهو مثال الفيلسوف كانط. فالتاجر الذكي يتصف بالاستقامة لأنه يريد الاحتفاظ بزبائنه، ولذلك فهو لا يغش في بضائعه، ويتقاضى السعر نفسه من الجميع، ويحرص على ردّ الفكة محسوبة بدقة، بحيث إن طفلاً صغيراً يستطيع أن يشتري منه دون أن يخلّ التاجر معه بأمانته، بل يتعامل معه كأنه يتعامل مع شخص رشيد. لماذا؟ لأن هذا التاجر يعلم جيداً أن أي غش يرتكبه، ولو كان يسيراً، قد يفتضح أمره بعد ذلك، ومن ثم فإنه يخسر بعض الزبائن. وعلى المدى البعيد، قد يخسر من المال ما يزيد كثيراً على القروش التي كسبها بغير وجه حق. فهذا التاجر وإن كان يتصرف حسبما يمليه عليه الواجب، إلا أنه لا يتصرف بدافع الواجب، بل بدافع المصلحة؛ لأن من شأن القيمة الأخلاقية أن يكون هناك ترفع عن المصلحة الخاصة، كما يقول كانط. هنا أعلق بأن الذكي يؤثر الخلق، أما الغبي فهو جاهل، فإذا جمع إلى هذا سوء الخلق، كنا أمام كارثة، ولا سيما إذا زاد عدد الأغبياء في المجتمع على حد معين.

يقول المؤلف: ليس صحيحاً ما تروّج له جمعية حركة المنشآت في فرنسا MEDEF، ومركز المديرين الشبان CJD، عندما يسعيان إلى إقناعنا

بأن المنشأة هي في خدمة زبائنها وعمالها، إذ لا يعقل أن يكون ما يزعمانه صحيحًا ما دامت المنشأة في خدمة مساهميها. وفي حدود ما أعلم، ليس شائعًا، في بلد رأسمالي، السعي إلى إرضاء المساهم طلبًا لإرضاء الزبون، بل من الواضح أن الشائع هو عكس ذلك تمامًا. فمن أجل إرضاء المساهم يُبذل ما يُبذل لإرضاء الزبون، حتى لو باعوه، إذا كانت تلك متعته، منتجات ضارة، كالتبغ والكحول والبرامج التلفزيونية التي تبذلها الدهن. ومن المؤكد أن المنشأة هي، جزئيًا على الأقل، في خدمة عمالها، ولكن لأي سبب؟ لأن الوسيلة الوحيدة لإرضاء الزبون باستمرار، ومن ثم المساهم، هي طبعًا إرضاء العمال، ولو جزئيًا. لكن لنكفّ عن إيهام الناس بأننا إزاء ثالث. مقدس جديد، تتساوى فيه الأقاليم الثلاثة. فمثل هذا الزعم غير صحيح، ولم يكن كذلك يومًا من الأيام، ولن يكون. ففي بلد رأسمالي: العمال هم في خدمة الزبائن، وهؤلاء هم في خدمة المساهمين، وهذا ما يسمى بالتجارة. وإذا كان الأمر لا يستهويكم، فلا تنفّروا منه الآخريين.

وعندما تُظهرون لأكثر زبائنكم يسارًا احترامًا يفوق بكثير ما تظهرونه للمنظف الذي يُعنى بنظافة مكاتبكم في الصباح، أو للمتسول على أبواب مخازنكم، فهذا من باب حسن الإدارة والتسويق، وليس من باب القيم الأخلاقية. يمكن أن يكون ذلك نابغًا من ميثاق داخلي للمنشأة، ولكنه بالتأكيد ليس قيمة أخلاقية منزّهة عن الغرض. قد يكون قيمة تجارية، ولكنه ليس قيمة أخلاقية؛ لأن الأخلاق ليست للبيع.

ويعترض المؤلف على من يدعي احترام الزبون بدافع الأخلاق، ويقول: من أين لكم احترام الزبون؟ قرأت كبار الفلاسفة اليونانيين، وقرأت مونتaign Montaigne وسبينوزا وكانط، وقرأت الأناجيل، واطلعت على عدد من النصوص البوذية، ودققت في صفحات التوراة والقرآن... ولم أجد ذكرًا لاحترام الزبون. هنا يلّمح القارئ أن المؤلف، باعتباره ملحدًا، فإنه يضع الفلسفة في مكان الكتب السماوية، كما يمكن التساؤل: من قال بوجود الاكتفاء بالنصوص، ومنع القياس والاجتهاد؟!

يقول المؤلف: فإذا كانت أخلاقيات المنشأة مصدر ربح، فأين الأخلاق؟ هذا الأمر يتعلق بعلم الإدارة أو التسويق، ولا صلة له بالأخلاق البتة. ويميز المؤلف بين ما هو أخلاقي moral وما هو غير أخلاقي immoral وما هو غير ذي علاقة بالأخلاق amoral. ويرى أن الاقتصاد هو من النوع الأخير، فلا هو أخلاقي ولا هو غير أخلاقي، بل هو غير ذي علاقة بالأخلاق.

لكن المؤلف في موضع آخر من الكتاب يقول: الاقتصاد ليس شخصاً حتى تكون له أخلاق، نحن الذين يتعين علينا أن نكون أخلاقيين، دون التوهم بأن الاقتصاد سيغدو أخلاقياً. إنني لم أقل على الإطلاق إنه لا مكان للأخلاق في المنشأة، لا بل لعلي قلت عكس ذلك تماماً. قلت إن للأخلاق مكانها في المنشأة، وهذا المكان هو تحديداً مكان الأفراد. فأن يعمد رب عمل إلى منح نفسه أجراً خيالياً يفوق الحد الأدنى للأجر بمئتي مرة، بينما يفرض بالمقابل سياسة أجور تقشفية، هذا أمر يثير صدمة أخلاقية. غير أن هذه المسؤولية تقع على عاتق رب العمل، وعلى المساهمين الذين يطلقون يده، لا على المنشأة أو النظام. فللأخلاق إذن مكانها المتسع في المنشأة، غير أنه ليس هو مكان المنشأة، بل هو مكان الأفراد الذين يعملون فيها أو يديرونها. فلا تتكلوا على منشأتكم، أو على السوق، لتكون هي الأخلاقية بالنيابة عنكم. ومع ذلك ينبغي عدم الإفراط في التوهم والزج بالأخلاق في كل شيء. فالأخلاق ليست هي كل شيء، فهناك أشياء نحظرها على أنفسنا وليست محظورة أخلاقياً، وهناك أشياء نفعلها وليست واجبة أخلاقياً. دعونا لا نتكل على الأخلاق ولا على الدولة ليكونا فعالين بالنيابة عن السوق، ودعونا لا نتكل على السوق ولا على الدولة ليكونا أخلاقيين بالنيابة عنا.

قد يمكن هنا التعليق على المؤلف بأن هذا التمييز بين المنشأة وأفرادها قد لا يستقيم؛ لأن من البدهي أن الأخلاق تختص بالأشخاص الطبيعيين، لا بالأشخاص المعنوية (المنشآت). وقد تضع المنشأة ميثاقاً للأخلاق يلتزم به كل الأفراد العاملين فيها. لكن قد يتبين مراد المؤلف بصورة أوضح لدى الكلام عن مزايا الكتاب.

## الأخلاق والاقتصاد:

يقول المؤلف: العلوم لا أخلاق لها، والتقنيات لا أخلاق لها، فكيف بالاقتصاد، وهو علم وتقنية؟ لا أخلاق في الحساب (في الحساب لا حساب للأخلاق)، لا أخلاق في الفيزياء، لا أخلاق في الأحوال الجوية، (ربما فات المؤلف أن يقول: لا أخلاق في الأخلاق!).

هب أنك ذات يوم كنت تشاهد نشرة الأحوال الجوية في التلفزيون، وكانت السماء تمطر منذ ستة أسابيع، فقال المذيع: غداً أيها المشاهدون سيكون الجو صافياً. فلو هطلت الأمطار غداً لكان الأمر لا أخلاقياً! إذا قال المذيع ذلك فإنك ستقول في سرك: لا بد أن هذا المذيع قد فقد عقله! لأنك تعلم جيداً أن لا أخلاق في الأحوال الجوية. الأطفال وحدهم يحسبون أن المطر لطيف عندما يُنبئ الثمار والخضار، وأنه لثيم عندما يُحدث الفيضانات ويحول دون لعبهم بالكرة.

هب الآن أن مدير إحدى المنشآت يرغب في دراسة جدوى لأحد المشاريع، فسأل أحد الخبراء عن تقلبات أسعار الكاكاو خلال السنوات العشر المقبلة، فأجابه الخبير: لا مشكلة إطلاقاً يا حضرة المدير، لا يمكن لأسعار الكاكاو إلا أن ترتفع ارتفاعاً ملموساً. فقال المدير: أهذا ما تراه، ولماذا؟ ما الذي يجعلك واثقاً مما تقول؟ أجاب الخبير: الأمر يسير، فالأسعار متدنية جداً منذ مدة طويلة، ولا يمكن أن تستمر على هذه الشاكلة، فهذا أمر غير أخلاقي! فأبلغه المدير على الفور قرار الاستغناء عن خدماته.

فلم الإصرار إذن على الأخلاق في الاقتصاد؟ نعم السوق تحتاج إلى ثقة، ولكن السوق نفسها تستبعد من يشتهرون بالاحتيال، وتعاقب من يخون هذه الثقة. وهذه الثقة وهذا العقاب لا ينبعان من الأخلاق، بل ينبعان من السوق ذاتها، وهذا ما يُكسب السوق الفعالية والكفاءة. وليست الأخلاق هي التي تحدد الأسعار، بل قانون العرض والطلب، وليست الفضيلة هي التي توجد القيمة، بل العمل. وليس الواجب هو الذي ينظم الاقتصاد، بل السوق.



والبشر لا تحركهم الأخلاق، بل تحركهم مصالحهم، أو ما يحسبون أنها مصالحهم. وهم لا يقدّمون المصالح العامة على المصالح الخاصة؛ لأنهم أنانيون لا غيريّن، وأصحاب أثرة لا أصحاب إثارة. وهناك من يُثري دون أن يعمل، وهناك من يكذّب في العمل ويبقى فقيرًا. وأفضل وسيلة لكي تصبح ثريًا في بلد رأسمالي هو أن تكون ثريًا.

يقول آدم سميث: «نحن لا نتوقع أن نظفر بطعامنا بدافع الكرم من القصابين أو الخبازين، بل بدافع حرصهم على مصالحهم. فنحن بهذا لا نتوجه إلى ما هو إنساني فيهم، بل نتوجه إلى أنانيتهم، ونحن لا نخاطبهم بما لدينا من حاجات، بل بما ينتظرونه هم من مغانم». أنا عندما أشتري رغيف خبز من خباز لماذا يبيعني الرغيف؟ لأنه يفضل امتلاك ٧٥ سنتيمًا على امتلاكه الرغيف، فكلّفة الرغيف أقل بكثير. لماذا أشتريه منه؟ لأنني أفضل امتلاك رغيف خبز على امتلاك ٧٥ سنتيمًا. ولو عمدت إلى صنع الرغيف بنفسني لكلفني أكثر بكثير، ولن يكون بجودة رغيف الخباز. ولو اتكلت على سخاء الخباز لكي أحصل على الرغيف لقضيت جوعًا، ولو اتكل الخباز على سخائي لكي يحصل على المال لأفلس أيما إفلاس. لكن لو اتكل كل منا على مصلحة الآخر لتمكنا من إنجاز صفقة ممتازة. فأنا أتصرف بدافع المصلحة، وهو يتصرف بدافع المصلحة، فمصلحتنا إذن واحدة. فالتجارة تكفيها الأنانية، وهذا ما يصنع قوّتها. فأن تتاجر لا يعني مطلقًا أن تضحي بنفسك، بل العكس تمامًا. إنها طريقة لأن يكون الناس معًا، أو يقوموا بالأعمال معًا، وأن يتعاونوا لما فيه مصلحة الطرفين معًا، وإلا لما كانت تجارة، ولما كان زبائن. لا تزعم أنك تاجر بدافع الأريحية، ففي التجارة مصلحتك، وهذا أمر حسن في ذاته، لا داعي للخجل منه. فلو اتكلت على سخاء الزبائن لقضيت جوعًا، ولو اتكلت على أريحية العمال قضيت أيضًا، لكن لو اتكلت على مصلحتهم لكانت لك فرصة نجاح حقيقية.

نعم الأريحية فضيلة أخلاقية، لكن بما أننا جميعًا أنانيون فلنحاول

جميعًا أن نكون أنانيين بذكاء، بدل أن نكون أنانيين بغياء، بعضنا ضد البعض الآخر.

من القراءة الأولى والسريعة للكتاب، شعرت بأن المؤلف ضد الأخلاق بإطلاق، ولكنني وجدته في موضع آخر يقول: الحاصل أن هذا النظام (الرأسمالي) أثبت قيمته وإمكاناته منذ ما يكفي من الزمن، بحيث إننا لم نعد بحاجة إلى اختلاق مبررات أخلاقية كاذبة لتبريره. ذلك أن الغرض من النظام الاقتصادي أيًا كان هو خلق الثروة، على أن يتم ذلك إذا أمكن بأقل كلفة اجتماعية وسياسية وبيئية. وعلى هذه الصعد الثلاثة، تفوقت الرأسمالية على الاشتراكية، إلى حد بعيد، على الرغم من سيئاتها، بل أحيانًا بفضل هذه السيئات. لذلك قد يكون الخطأ كامنًا في الاعتقاد بأن الثروة تكفي لصنع حضارة، أو حتى لإيجاد مجتمع مقبول إنسانيًا. ومن ثم فإننا نحتاج إلى القانون وإلى السياسة. وبما أن القانون والسياسة لا يكفیان بدورهما، فإننا نحتاج أيضًا إلى الأخلاق والحب والروحانية. ولا يعقل أن نطالب الاقتصاد بأن يقوم مقام هذه الأمور كلها. إن الرأسمالية وجدت لكي تخلق الثروة، وهي تقوم بذلك على أكمل وجه، فلا حاجة إلى الكذب بشأنها، أفلا نقبلها؟ أن نقبلها هو عين العقل، ما دمت لا نملك ما يمكن أن يحل محلها. غير أن هذا لا يعني، بحال من الأحوال، أن نعبدها. إن السعي لجعل الرأسمالية أخلاقًا هو أشبه بالسعي لجعل السوق ديانةً، والمنشأة وثنًا. هذا ما ينبغي الحيلولة دونه، فلو غدت السوق دينًا لكانت أسوأ الأديان قاطبة، لكانت دين العجل المنقّب، ولعل أتفه أشكال الطغيان هو طغيان الثروة.

لقد تجلت عبقرية الرأسمالية في أنها لم تطالب الأفراد، لكي تضمن نجاحها، إلا بأن يكونوا على ما هم عليه: كونوا أنانيين، اهتموا بمصلحتكم، بذكاء إذا أمكن، وكل شيء يسير نحو الأفضل في السوق. عليكم بالثراء: هذه العبارة هي أفضل ما يعبر عن روح الرأسمالية، وهي لا تحتاج أن تكون محببة، لكي تكون موجودة، أو ناجحة. وأفضل وسيلة لكي

تصبح ثريًا، في بلد رأسمالي، هو أن تكون ثريًا وخير وسيلة لكي يموت المرء ثريًا، في بلد رأسمالي، هي أن يولد ثريًا أيضًا. فإذا ولد أحدكم وفي مهبه مليار يورو، فلا بد أن يكون معتوفاً، أو يكون مستشاره المالي في غاية الغباء، إذا مات وفي نعشه، أو في وصيته، أقل من مليار يورو. المال يجلب المال، والثروة تولد الثروة. فلو ملك أحدهم مليون يورو، ذهبًا أو نقدًا، وخبأها في بيته، فهو ثري، ولكنه لا يعدّ رأسماليًا، بل هو أحمق؛ لأن ثروته لا تولد ثروة!

إن خطأ ماركس المحبب والقاتل، في أن معًا، يكمن في رغبته في تنصيب الأخلاق اقتصادًا، بالخلاص من استغلال الإنسان للإنسان، والخلاص من الاستلاب واليأس والطبقات الاجتماعية، وحتى الدولة! ومنح كل فرد، مهما كانت موهبته أو مهنته، ما يسد حاجته: من كل حسب طاقته، ولكل حسب حاجته، وليس: من كل حسب عمله.

نعم الرأسمالية تحتاج إلى أخلاق وإلى روح، ولكن من خارجها، وليس من داخلها. يقول المؤلف: إن الغرب ما زال يحتفظ بخصوم له، أما الرأسمالية فلم يعد لها خصوم، وحتى لو بقي لها خصوم، إلا أن هؤلاء الخصوم ليس لديهم نموذج بديل مقنع يقدمونه ليحل محلها. إن الرأسمالية برغم عيوبها الكثيرة، وبرغم مظالمها التي لا تحصى، إلا أنها صارت تتمتع بما يشبه الاحتكار؛ لأنها فقدت خصمها التاريخي، الشيوعية، لكن لئن انتصرت الرأسمالية على الشيوعية، ما جدوى هذا الانتصار، إذا كنا لا ندري لماذا نعيش؟ إن الرأسمالية لا تطرح هذا السؤال على نفسها، وهذا ما يشكل بعض قوتها، فالرأسمالية لا تحتاج إلى معنى لكي تضمن حسن عملها، أما الأفراد فهم يحتاجون إليه، وأما الحضارات فإنها تحتاج إليه. هل ما زال الغرب يمتلك ما يقدمه إلى العالم؟ هل لا زال يحتفظ بما يكفي من الإيمان بقيمه لكي يدافع عنها؟ أم إنه لعجزه عن مزاولتها بنفسه، لم يعد قادرًا إلا على الإنتاج والاستهلاك، وإنجاز الأعمال والصفقات بانتظار الموت؟ المجتمعات تمقت الفراغ، فيجب على مجتمعنا أن يبحث عن القيم

والمثل والأخلاق، ولا سيما مع ظهور الجيل الأخلاقي فيه. إن المرء الذي يؤثر المال على الحب، ويضعه في مرتبة أسمى منه، لهو شخصية بائسة. وخير لنا أن نضع القيود والحدود على الرأسمالية من الخارج: القيود القانونية والسياسية والأخلاقية، من أن نحلم إلى ما لا نهاية بالأقول العظيم أو باقتصاد أخلاقي.

### أشياء ليست برسم البيع:

قال ليونيل جوسبان: نعم لاقتصاد السوق، لا لمجتمع السوق. يقول المؤلف: لا مأخذ لي على اقتصاد السوق، بل إنني أؤيده، إذ لا يوجد إلى يومنا هذا ما هو أفضل منه لخلق الثروة، وهل من سبيل لمكافحة الفقر من دون خلق الثروة؟ غير أن للسوق حدها أيضًا، وهو حد صارم، فهي لا تصلح إلا للسلع، أي لما هو معروض للبيع. إن الإقرار بهذا الحد هو ما يميز الليبراليين Libéraux عن الليبراليين المتطرفين أو المغالين Ultralibéraux. فإذا كنتم تعتقدون أن كل شيء قابل للبيع والشراء فأنتم ليبراليون متطرفون: السوق كقيلة بكل شيء، وينبغي منع الدولة من أي تدخل في الاقتصاد، على نحو ما ذهب إليه فريدريك باستيا أو ميلتون فريدمان، واختزال هذا الدور إلى حده الأدنى: العدالة، الأمن، الدبلوماسية. أما إذا كنتم تعتقدون أن ثمة أشياء ليست برسم البيع: الحياة، الصحة، العدالة، الحرية، الكرامة، التربية، الحب، العالم... فلن يسعكم عندئذ أن تُخضعوا كل شيء لمنطق السوق: ينبغي التصدي لتسليع Marchandisation حياتنا كلها، سواء على المستوى الفردي (وهذا دور الأخلاق والحب) أو على المستوى الاجتماعي (وهذا دور السياسة). الأخلاق والحب والسياسة ضرورية جميعًا. ولكن على مستوى المجتمع: السياسة هي الأكثر فعالية، إذ نحتاج إلى الدولة لتنظيم الجانب غير التجاري من التكافل، لصيانة ما هو غير قابل للبيع.

قلت إن الصحة ليست للبيع، ليست سلعة. قد يعترض أحدكم قائلاً:

بلى إن الدواء سلعة، تباع وتشتري، وعلينا أن نستفيد من كفاءة السوق للحصول على أدوية فعالة. ولكن هذا لا يبرر تحويل الصحة نفسها إلى سلعة، بل ينبغي إيجاد شيء ما بين سوق الدواء والحق في الرعاية الصحية، من شأنه أن يحمي هذه من اجتياح تلك. هذا الشيء هو ما نسميه في فرنسا الضمان الصحي. وهذا يصح على مستوى العالم بأسره. فإذا عمدت منشآت الأدوية إلى حماية مصالحها هذا أمر ضروري في النسق الأول، وأمر مشروع في النسق الثاني، ولكن لا يسعنا أن نقبل، في النسق الثالث، أن يموت أطفال، في أفريقيا مثلاً، من مرض السيدا (الإيدز)؛ لأن المنشآت المذكورة لا تسمح بتصنيع أدوية رخيصة مماثلة. هنا من واجب السياسة الدولية التدخل على هذا الصعيد، لا لإلغاء السوق، التي ندين لها بوجود هذه الأدوية، بل للحد من تأثيراتها، من الخارج، عندما تكون غير مقبولة سياسياً وغير مقبولة أخلاقياً.

## ٢ - حوار مع المؤلف:

وهذا ليس حوارياً معه أنا، بل هو حوار مع الذين حضروا محاضراته.

### أنا مدير منشأة أخلق فرص عمل فهل ما أفعله يعدّ أخلاقياً؟

لا أجده أخلاقياً، فدافعك ليس محبة الإنسانية، ولا خدمة العاطلين عن العمل، دافعك هو الربح. ولو كنت توفر فرص عمل لأسباب أخلاقية لوجب عليك أن تواصل خلق هذه الفرص حتى لو جاوزت حاجة منشأتك. ولو فعلت ذلك لما استمرت المنشأة لوقت طويل، بل قد تحتاج إلى صرف العمال للحفاظ على الربح. أفلا تبدو عندئذ أنك غير أخلاقي؟ أنت رئيس منشأة، لا رئيس جمعية خيرية، ولا مأخذ عليك في ذلك، فنحن نحتاج إلى المنشآت المنتجة أكثر مما نحتاج إلى الجمعيات الخيرية، حتى لو كانت أعمال هذه الجمعيات أعمالاً رائعة. فالعمل الخيري يُعنى بالفقراء، أما المنشأة فإنها تهدف إلى خلق الثروة، ومن منا لا يفضل الثروة على الفقر؟

نعم العمل الخيري يحظى بقدر كبير من الاستحسان الأخلاقي، لكن المنشأة تبقى إلى حد بعيد هي الأهم اقتصاديًا واجتماعيًا. من منا لا يضع الأب ييار في مرتبة أسمى من مرتبة أربع أرباب الأعمال وأكثرهم موهبة؟ لكن من منا أيضًا لا يفضل أن يكسب قوته من عمله في منشأة، بدل أن يبقى عالة على جمعية خيرية؟

قال لي رئيس منشأة: لقد خفضت الحكومة أعباء الرسوم المترتبة على المنشآت، من أجل إيجاد فرص عمل جديدة. لكنني قد أخفض الأسعار، ولا أشغل المزيد من العمال، لكي أظفر بحصص أكبر من السوق. فإذا تطلب ذلك المزيد من العمال فسأفعل ذلك عندئذ بكل سرور. أما أن يُطلب مني تشغيل عمال حتى لو أضر هذا بمصلحة منشأتي، فهذا لن أقبله على الإطلاق! يعلق المؤلف هنا قائلاً: قد يبدو هذا الكلام تهكميًا بعض الشيء، لكن النزعة التهكمية ليست سوى الحقيقة العارية، عندما لا تتخفى وراء الأخلاق.

**الغرض من المنشأة ليس هو الربح، بل خلق الثروة التي يستفيد منها الجميع:**

هذا تلاعب بالألفاظ! خلق الثروة: نعم، لكن لمن؟ لمن يمتلكون المنشأة. الجميع يستفيدون: نعم، ولكن بمقادير متفاوتة جدًا. فالذين يملكون يُثرون بصورة أسرع ممن يعملون. وليس هذا مأخذًا على النظام، بل هو منطق النظام، وهو مشروع من الوجهة القانونية، وكفؤ من الوجهة الاقتصادية. أفليس الربح هو مكافأة الابتكار والمخاطرة، كما قال شومبيتر؟

**هل الغرض من المنشأة هو تحقيق الربح فقط؟**

الربح غاية من غايات المنشأة، بل غالبًا هو الغاية الأبرز، لكنها ليست هي الغاية الوحيدة بالضرورة. فقد تكون غاية المساهم أيضًا ديمومة المنشأة، كما هي الحال في الرأسمالية العائلية (المنشآت العائلية). وقد تكون غاية المنشأة أيضًا تحصيل السلطة والنفوذ، كما في بعض الشركات العاملة في مجال الاتصالات. وقد تكون غاية المنشأة حب الاستقلالية أو حب

المخاطرة (مقارنةً بالعمل المأجور). وقد تكون غاية المنشأة أيضًا العمل الخيري والإنساني، وهي حالة نادرة، لكنها موجودة بفضل وجود بعض أهل الخير. غير أن هذا كله لا يعفي المنشأة من السعي إلى الربح، وإلا لن يُكتب لها البقاء. نعم قد لا يكون تحقيق الربح هو الغاية الوحيدة، ولا الغاية الأولى، لكن لا بد أن يكون غاية أساسية.

**أنت تقول إن الرأسمالية ليست أخلاقية، فهل الاشتراكية أخلاقية؟**

أجل الاشتراكية بحسب التصور الذي وضعه ماركس كانت أخلاقية، وهذا ما حدا بخلفائه إلى الفشل والأخلاقية. وهنا أتحدث عن الاشتراكية بالمعنى الماركسي، وهي مبنية على الملكية المشتركة لوسائل الإنتاج، والتخطيط من قبل الدولة. وما يجعلها أخلاقية هو أن الثروة فيها جماعية، ويمكن أن تديرها الدولة من حيث المبدأ، لتضعها في خدمة مجموع الشعب، بدءًا بالأشد فقرًا، وليس على غرار الرأسمالية، في خدمة الأكثر ثراءً في المقام الأول. ولكن لأن الرأسمالية لا صلة لها بالأخلاق *amoral* فإنها تعمل جيدًا، ولا يحول ذلك دون الخطأ والشطط؛ لأنها تقوم على الأنانية (خلاف الإيثارية)، فلا عجب أن تعمل إذن بأقصى طاقتها! ولأن الاشتراكية تود أن تكون أخلاقية فهي لا تعمل، أو تعمل على نحو سيئ، أو لا تستطيع أن تعمل لأن الأخلاق عاجزة على مستوى المجتمع، إلا من خلال البيروقراطية والرقابة البوليسية والقسر والإرهاب.

**لَمْ تتحدث عن المساواة:**

إن كنت تقصد المساواة بين البشر في الحقوق والكرامة فهذه قيمة أخلاقية جوهرية، يسعى إليها على وجه التقريب كل من السياسة والقانون في بلادنا، ولكن ما زلنا بعيدين عن بلوغ الغاية. وإن كنت تقصد المساواة الاجتماعية والاقتصادية، وهو ما أرجحه، فهذا أمر تستعبده الرأسمالية التي تريد أن تكون الثروة عامل إثراء، وأن يكون العمل مصدرًا لعدم المساواة، ذلك لأن تحصيل الثروة إن لم يكن في متناول أحد، فلم العمل والكد

لتجاوز الحد الأدنى المطلوب؟ لم السعي للتفوق إذا كان التفوق على الآخرين غير متاح؟ بدافع الحب، بدافع الأريحية، بدافع الإحساس بالمسؤولية؟ لنكف عن التوهم. إن مجتمعًا يقوم على المساواة المطلقة ليس مجتمعًا قادرًا على البقاء، بل يتحول إلى مجتمع فقراء؛ لأنه يثبط الطاقات، ويضعف الرغبة في المخاطرة والإبداع، أو ينحرف منحازًا إلى أصحاب الامتيازات من المسنين المعتلين والفاستين الذين يموهون الإخفاقات. الإنسان اليساري يناضل من أجل المساواة والعدالة، والإنسان اليميني يكفي بالكرامة والمساواة أمام القانون، ويناضل من أجل الحرية والكفاءة والأجر العادل لأصحاب المهارات، فالتفاوت أجدى من حيث الأداء.

### هل أنت يميني أم يساري؟

لا أتق بجدوى هذا التصنيف، ولا أريد لمؤلفاتي أن تخاطب نصف البشرية فقط. ولم أسأل نفسي يومًا ما إذا كان الفلاسفة الذين أحبهم هم من اليمين أم من اليسار؟ وقد صفني بعض محازبي اليسار أو اليسار المتطرف، على سبيل الازدراء، بأنني اشتراكي ليبرالي. لم لا؟ نعم لحرية السوق لأنها أكثر كفاءة، ونعم لسعي الدولة للتعويض عما تخلفه هذه الحرية من آثار ظالمة. فالليبرالية لا تعني غياب الضوابط ولا غياب الدولة. والسوق تحتاج إلى ضوابط غير تجارية، كي لا تكون أمام اقتصاد مافيوبي. ويجب أن يتخلى اليسار عن الغلو في النزعة الحكومية، ويجب أن يتخلى اليمين عن الغلو في الليبرالية، دون أن يتخلى كل منهما عن أوجه الاختلاف بينهما. فاليسار هو الذي ناضل من أجل الانتخابات العامة والحريات النقابية والعلمانية والضرائب على الدخل والعطل المدفوعة الأجر. واليمين هو الذي منح المرأة حق الاقتراع وغير ذلك. والصراع بين اليمين واليسار ليس صراعًا بين الخير والشر، ولا بين الحق والباطل، بل هو صراع سياسي، والديمقراطية تحتاج إلى قطبين. ولا بأس في أن أعرف نفسي بأنني ليبرالي يساري النزعة. والليبراليون اليساريون يقرّون بإخفاق الماركسية، من دون التخلي مع ذلك عن السعي إلى إحقاق العدالة والحرية. ما عدت أدري إذا



كان صاحب هذه العبارة هو جورج أروويل أو برناردشو: «من لا يكون شيوعيًا وهو في العشرين من عمره يكون إنسانًا بلا قلب، ومن يقيم على الشيوعية وهو في الأربعين يكون إنسانًا بلا عقل». ومع أن هذه العبارة أشبه بالدعابة، إلا أنني لم أكن هذا ولا ذاك. إنني لا أؤمن كثيرًا بالآريحية في السياسة ولا في الاقتصاد، فالأثرياء إما أنهم لا يعطون الفقراء، أو يعطونهم الفتات. فينبغي أن ينظم الفقراء صفوفهم، وأن يدافعوا عن أنفسهم، وأن يسعوا إلى تحويل المجتمع، دون أن يفقدوا الفطنة. ولو ذهبنا بالفكرة إلى أبعد حدودها لربما تمكنا من زعزعة بعض الأفكار الجامدة والخطرة.

### هل العمل عبء يجب التخفيف منه بأي ثمن؟

البعض يصور العمل على أنه عبء ينبغي التخفيف منه، والبعض الآخر يصور العمل على أنه كعكة ينبغي اقتسامها. عبء أم كعكة؟ لا هذا ولا ذلك، أحيانًا يكون العمل الأمرين معًا. العمل ضرورة، لكن ما أجد صعوبة في فهمه: العمل قيمة. هل القيمة بمعنى سعر السوق، أم بمعنى القيمة الأخلاقية أو الروحية؟ القيمة بهذا المعنى هي ما لا ثمن له، والحال أن كل عمل له ثمن. ما هو سعرك لكي تحب؟ هذا ليس حبًا، بل بغاء. لكي تكون منصفًا، أينبغي أن تتلقى أجرًا؟ هذا فساد، لا عدل. بالمقابل، لكي تعمل تطلب شيئًا لقاء عملك (أجرًا، ربحًا)، وأنت مُحق فيما تطلب. الحب والعدل قيمتان أخلاقيتان، ليستا للبيع، أما العمل فهو برسم البيع، ما يعني أنه ليس قيمة أخلاقية.

لذلك ينبغي أن يكون للعمل معنى. أي معنى؟ كسب الرزق، وأيضًا تفتح الشخصية، المشاركة، المسؤولية... الذين يعملون تطوعًا بلا مقابل هذه هي حالهم. العمل ليس غاية، بل وسيلة. وهذا ما يجعله ضروريًا، ومهمًا. وإذا كان العمل وسيلة، فإنه كلما عملنا أقل كان أفضل لنا، ما دمتنا نحصل على النتيجة نفسها. لكن إياكم والتضحية بالجوهري من أجل ما هو مهم، أو غاية في الأهمية. قالت لي إحدى الممرضات: لم أصادف أبدًا

شخصًا على فراش الموت، ندم لأنه لم يعمل ساعة واحدة أكثر مما عمل،  
لكني صادفت الكثيرين ممن ندموا لأنهم لم يقضوا ساعة إضافية مع أحبائهم!  
دعونا لا نمتدح الكسل هنا، العمل ليس قيمة أخلاقية، لكن العمل  
المتقن قيمة أخلاقية بالتأكيد.

### حدود النمو:

النمو الاقتصادي نمو لا متناهٍ في المبدأ، إذ يسعنا على المستوى  
النظري دائمًا أن نضيف ثروة إلى الثروة، لكن هذا النمو بدأ يصطدم أكثر  
فأكثر بالحدود الصارمة لعلم البيئة. إنتم تعلمون أن هاتين الكلمتين: Economie (اقتصاد) و Ecologie (بيئة) مشتقتان من جذر لغوي واحد: oikos  
باليونانية، وهو المنزل. ومنزلنا اليوم هو العالم، والاقتصاد هو تديره  
الفعال، وعلم البيئة هو تديره المستدام. وهنا المشكلة بالضبط، ذلك أن  
فعالية النمو الاقتصادي، المذهلة منذ ما يقارب قرنين من الزمان، هي التي  
تهدد اليوم هذه الديمومة. فلو عاش ستة مليارات من البشر كما يعيش  
الغربيون، بمعدل مماثل لاستهلاك المياه العذبة، والبروتينات الحيوانية،  
والطاقة غير القابلة للتجديد، فإن هذا الكوكب لن يصمد لأكثر من عشر  
سنوات أخرى. يقول لي بعض الخبراء: إنه في غضون ثلاثين عامًا لن يعود  
هناك نفط، وستغدو المياه العذبة سلعة شحيحة. السؤال: ماذا نفعل؟ هذا  
سؤال سياسي، كما أنه أخلاقي وفلسفي، والاقتصاد لا يمتلك إجابة، إذن  
علينا نحن أن نجيب. هذا ما نسميه أخلاقًا على مستوى الأفراد، وسياسة  
على مستوى الشعوب. كلتاها ضرورية، لكن بما أن الأمر يتعلق بمشكلات  
الكوكب بأسره، فأيماني بالسياسة أشد.

### هل الصلاة تنبت الزرع؟

خذوا مثلًا الاقتصاد الرهباني (التقشفي) في العصر الوسيط، أحيانًا كان  
الرهبان أنفسهم هم الذين يصلون وهم الذين يزرعون، وأحيانًا أخرى، كانوا  
فريقين: فريقًا يصلني، وفريقًا يزرع. غير أن ذوي النظرة الثاقبة من الرهبان

كانوا يدركون جيدًا أن الصلاة لا تثبت الزرع، كما لا تضمن الزراعة. ينبغي إذن أن تعطي الصلاة وأن تعطي العمل ما يتطلبه كل منهما من وقت، من دون خلط بينهما، ومن دون اعتقاد أن أحدهما يمكن أن يقوم مقام الآخر. فالاتكال على الصلاة لإنبات الزرع لا يكون إلا من قبيل النزوع الملائكي، والاعتماد على العمل للارتقاء الروحي لا يكون إلا من باب البربرية.

وهذا يصح في البلدان الغربية، كما يصح في البلدان الأخرى، كالبلدان الإسلامية. تخيلوا أنني تلقيت دعوة من إيران، لإلقاء محاضرة حول الصلة بين الأخلاق والاقتصاد. لو حدث هذا لألقيت المحاضرة نفسها التي ألقيتها عليكم هذا اليوم، ولشقَّ على الحضور أكثر مما شقَّ عليكم قبلها، بل فهمها. فقد يعترض أحدهم قائلًا: إن الله هو الذي يشاء على كل صعيد، فالإقتصاد والسياسة والأخلاق كلها خاضعة لمشيئته. عندئذ أجيبه: حسنًا، لكن لم أنشأتم إذن منظمة البلدان المصدرة للنفط OPEC؟ لو أن الله هو من يحدد أسعار النفط لكانت الصلاة أكثر جدوى من المنظمة. ويعلم المسلمون جيدًا أن أسعار النفط ناجمة عن قوانين السوق. وفي هذه السوق، تسعى المنظمة للتأثير.

تعليقي هنا أن اتخاذ الأسباب مطلوب، عندنا نحن المسلمين، والمشية الإلهية قائمة بكل حال.

### المضاربة في البورصة هل هي أخلاقية؟

البعض يستثمر على المدى الطويل، والبعض يقوم بعمليات بيع وشراء شبه يومية. في نهاية المطاف، كل هذا ليس سوى مضاربات على ارتفاع أو انخفاض هذه الأسهم أو تلك. والواضح أن المضاربة لا علاقة لها بالأخلاق amoral، فلماذا ترى أنها لا أخلاقية immoral؟ إنها استثمار كسواه، والفرق أن فيها مخاطرة وربحًا أكثر من معظم الاستثمارات الأخرى. السؤال المهم هو ما إذا كانت البورصة مفيدة للاقتصاد. ولهذا يجب عليكم التوجه بالسؤال إلى الخبراء. لكن في حدود علمي لم أسمع

يومًا أن أحدًا طالب بإلغاء البورصة. عندما ترتفع الأسهم في البورصة يندد البعض بمن يُثرون وهم نيام. وعندما تنخفض يحتج البعض، من هؤلاء أو غيرهم، على المليارات التي تبذرت كالدخان، ويوجهون اللوم إلى الرأسمالية التي لا تحسن الأداء والتي هي غير رشيدة ومدمرة. ماذا يريدون؟ أن ترتفع الأسهم بنسبة ٢ - ٤٪ سنويًا؟ هذا ضرب من الاستثمار موجود، في غير البورصة، في دفتر التوفير فئة (أ).

دعوا الهزل جانبًا، إن وظيفة البورصة هي تجميع رؤوس الأموال، وكل اقتصاد رأسمالي يحتاج إلى البورصة. لكن هذا لا يحول دون كونها مسرحًا لتبديد الأموال والحيوية غير الرشيدة للأسواق، وأزمات الهبوط الحاد والمفاجئ، والتقلبات الحادة للأسعار، وأحيانًا جرائم الخبراء والفضائح. كما لا يحول دون ما هو أسوأ، وهو الضغوط الهائلة التي تتعرض لها المنشآت، وتكون لها آثار مدمرة اجتماعيًا، وغير مبررة اقتصاديًا. أجل كل هذا نجده في البورصة، ولكن إذا ألغيت البورصة فأين نجد رؤوس الأموال الضرورية للاستثمار وتحقيق النمو؟

غالبًا ما توصف البورصة بأنها غير رشيدة، وهذا خطأ شائع. ففي البورصة كما في أي مكان آخر، كل الأمور عقلانية، دون أن يعني هذا أنها معقولة. فالأمور النفسية والشائعات ونوبات الذعر والفرع ليست أقل عقلانية من سواها. جل ما في الأمر أنه قد يصعب أحيانًا توقعها والتحكم بها. فالبورصة هي أشبه بالأحوال الجوية، كل شيء فيها عقلاني، ولا شيء فيها يمكن توقعه، إلا على المدى القصير جدًا، وكل شيء فيها قابل للتفسير، ولكن بعد فوات الأوان. وهذا ما يجعل الأمر مثيرًا للاهتمام، ومحفوظًا بالمخاطر. إنها نظام فوضوي، بالمعنى الذي يقصده الفيزيائيون، غير أن فوضاها النظامية لا تلغي فعاليتها.

#### ماذا عن صناديق المعاشات؟

هذه المشكلة لا تعنيني هنا، ومع ذلك يدهشني أن يجعل منها البعض

ضربًا من الحرام، فالمسألة مسألة كفاءة وليست مسألة لاهوت. فإذا كانت صناديق المعاشات تعيننا على متطلبات التقاعد، فلم لا؟ وإذا كانت تستطيع الإسهام في الحد من استملاك منشآتنا من قبل رؤوس الأموال الأنغلوسكسونية، كما يحدث اليوم أكثر فأكثر، فلم لا؟ هل نقدر على ذلك؟ لست أنا من يقرر هذا الأمر، اسألوا الخبراء.

**إذا كان صحيحًا أنه لم يعد هناك بديل للراسمالية، فهل يعني هذا أننا بلغنا نهاية التاريخ، حسب فوكوياما؟**

لا أو من بأن للتاريخ نهاية، ولا أحد يعلم في أي عالم سوف يعيش أحفاد أحفادنا: في ديمقراطية أم في ديكتاتورية؟ في وفرة أم في تقشف؟ في بلد مستقل أم تابع؟ في سلام أم في حرب؟ في اقتصاد رأسمالي أم جماعي أم اقتصاد آخر؟ إن الاعتقاد بأننا بلغنا نهاية التاريخ هو من قبيل طمأننة النفس، أو من قبيل التغافل دون خوف.

**إذا وجد الحب هل نحتاج إلى الأخلاق؟**

إذا كفت امرأتك عن حبك، فما جدوى أن تقول لها: يجب أن تحبيني؟ الحب لا يتعلق بالإرادة. لو كانت هناك أم شابة ترضع وليدها، فسألها سائل: لم ترضعين طفلك؟ فأجابت: أنا أرضعه لأسباب أخلاقية، أو لأن هذا واجب عليّ. لا شك أنك ستقول في سرّك: بثست الأم وبثس الطفل! فالأم ترضع طفلها بدافع الحب. وإذا وجد الحب لم تعد هناك حاجة للأخلاق؛ لأن الحب يكفي، وهو خير من الأخلاق. ونحن لا نحتاج إلى الأخلاق إلا إذا غاب الحب. ولهذا نحن في أمس الحاجة إلى الأخلاق؛ لأن الحب غائب في معظم الأحيان. وعندما نعطي بدافع الحب لا يكون عطاؤنا سخاء، بل هو حب. فالسخاء هو أن تعطي من لا تحبهم، كأن تعطي طعامًا إلى جائع، أو مالًا إلى بائس. وإذا كنت لا تقوى على السخاء فاحترم على الأقل ملكية سواك. وإذا كنت عاجزًا عن احترام الغير، فتظاهر بذلك على الأقل. قل له: عفوا، إذا صدمته، قل له: إذا سمحت،

عندما تطلب منه شيئاً، قل له: شكراً، إذا أعطاك. إن الحب خير من الأخلاق، والأخلاق خير من القانون. غير أن الأخلاق ضرورية أكثر من الحب، والقانون أكثر واقعية من الأخلاق.

### مزايا الكتاب:

١ - كثيراً ما يدعي الناس أن هذا العمل صادر عن أخلاق ولا يكون كذلك، بل يكون صادراً عن مصلحة. وكثيراً ما يدعي بعضهم أن هذا العمل أخلاقي يخدم هذه الفئة، والحق أنه يخدم فئة أخرى غيرها. ومن ثم لا يجب الخلط بين الأخلاق والمصالح، كما لا يجب الخلط بين مصالح فئة ومصالح فئة أخرى.

لكن أقول هنا تعليقاً على المؤلف أن المصلحة قد تتفق مع الخلق، ولا سيما إذا كانت المصلحة ممتدة إلى المصلحة الأخرى. وكذلك قد يكون العمل محققاً لمصالح أكثر من فئة، ولكن قد تكون مصالح هذه الفئة مصالح أصلية، ومصالح الفئة الأخرى مصالح تابعة.

٢ - ينكر المؤلف محاولة من يريد صبغ النظام الرأسمالي بأنه نظام أخلاقي، فالاقتصاد عنده لا يوصف بأنه أخلاقي أو لا أخلاقي، بل يوصف بأنه لا صلة له بالأخلاق. وربما يفعلون ذلك لأجل معارضة النظام الاشتراكي، لكي يظهر النظام الرأسمالي بأنه نظام أخلاقي مثله. فلو قال أحد (وهو ما قاله فعلاً اقتصادي بارز): إن سعر الكاكاو سعر منخفض منذ أمد بعيد، وهو أدنى مما تقتضيه اللياقة أو الأخلاق! لقلنا: هذا خلط بين الأخلاق والاقتصاد، ولا محل لهذه الأخلاق المزعومة في علم الاقتصاد. فالأخلاق أو اللياقة لا تنتمي إلى نسق علم الاقتصاد، بل تنتمي إلى نسق آخر يقع خارج علم الاقتصاد. وقد ميز المؤلف بين أربعة أنساق: النسق العلمي التقني، والنسق القانوني السياسي، والنسق الأخلاقي، ونسق الحب (حب الحقيقة، حب الحرية، حب الإنسانية). والنسق القانوني يحدّ النسق العلمي، والنسق الأخلاقي يحدّ النسق العلمي، كما يحدّ النسق القانوني،

لكن نسق الحب لا يحدّ نسق الأخلاق، بل يكمله. ويضيف المؤلف بالنسبة للمؤمنين نسقًا خامسًا، هو النسق الإلهي، لكي يتّوج كل ما سبقه ويضمن تماسكه. ونسق الحب هو النسق الذي سماه المؤلف نسق الـ Ethique تمييزًا له عن نسق الـ Moral، مع أن اللفظين بالفرنسية باعترافه هما بمعنى واحد. واصطلاح من عنده بأن الأول هو كل ما نفعله بدافع الحب، والآخر هو كل ما نفعله بدافع الواجب.

٣ - خطأ النظام الاشتراكي أن أصحابه جعلوا الأخلاق فيه من داخله، وهذا أمر غير مقبول، لا من حيث الكفاءة، ولا من حيث الأخلاق.

٤ - القول بأن النظام الرأسمالي لا صلة له بالأخلاق، لا يعني انتفاء الأخلاق في المجتمع، فالأخلاق لا بد منها، ولكن بشرط أن تكون من خارج الاقتصاد، وليس من داخله. فالجمع بين الأخلاق والاقتصاد مطلوب، ولكن الخلط (المزج) بينهما مرفوض، وإن كان كل منهما ضروريًا، ذلك أن الخلط من شأنه أن يفسد ما هو جوهرى في كل منهما. ونحن نحتاج إليهما معًا، كما نحتاج إلى الفرق بينهما.

إني أؤيد المؤلف فيما قاله، وقد سبق لي أن قلت، قبل أن أطلع على كتابه بعدة أعوام، بأن علم الاقتصاد هو علم الأثرة، لا علم الإيثارة، كما يصور لنا الكثير من الباحثين المسلمين. وهذا الذي يذهبون إليه إنما يقضي على الاقتصاد والأخلاق معًا؛ لأنه يؤدي إلى الفشل، كما فشل النظام الاشتراكي.

يقول المؤلف: «إذا أردنا أن يكون هناك أخلاق في المجتمع الرأسمالي، والحال أن هذه الأخلاق موجودة فيه، فإن هذه الأخلاق لا يمكن أن تأتي، في المجتمع الرأسمالي وفي أي مجتمع آخر، إلا من مصدر آخر غير مصدر الاقتصاد نفسه. فلا يركن أحد منكم إلى أن السوق ستكون ذات خلق بالنيابة عنه».

٥ - لا بقاء لأي مجتمع بدون حضارة، ولا بقاء للحضارة من دون

رابط ديني أو أخلاقي . والمجتمع الغربي بات عاجزًا عن الاتحاد أو الترابط في أي شيء . لم يعد بوسع أفرادهِ إلا التشرنق (النزعة الفردية) . نعم النزعة الفردية لا تضع المجتمع موضع الشك؛ لأنها تتمشى مع الرأسمالية، بل هي تعبير عنها، وهي تولد مستهلكين من أحسن طراز، وما دام الناس يسعون إلى الرفاه، فإن ولادة المستهلكين الجيدين تتطلب منتجين أكفاء . ولهذا فإن مجتمعنا ليس مهديدًا، من حيث هو نظام اقتصادي، فهو قادر على البقاء، على الأقل لبعض الوقت . ولكنه مهدد من حيث فشله في إيجاد رابط بين الناس، أو معنى للحياة . قد يبقى المجتمع، ولكن الحضارة قد تزول، ولا مجتمع بدون حضارة، ونادراً ما أفلح مجتمع في البقاء طويلاً بعد أفول حضارته . ومبعث القلق هو موت الروح، أي زوال كل حياة روحية جديرة بهذا الاسم في الغرب على الأقل . فبعد خلو الكنائس من روادها، لا نملك إلا أن نحشد صباح كل أحد في أروقة المنشآت الكبرى (السوبر ماركت، والهايبر ماركت، والموال Mall) . ومن الخطأ الكبير أن نبتهج لذلك، فالمنشآت الكبرى لا تستطيع أن تحل محل الكنائس، وإن مجتمعاً ليس لديه ما يقدمه إلا مراكز التسوق الكبرى، وخاصة إلى شبابه، لهو على الأرجح مجتمع يرى المستقبل وراءه .

ولو تفحصنا كلمة «دين» Religion لوجدنا أن جذرها اللاتيني Religio يجد مصدره في الفعل religare، بمعنى «ربط» . وهكذا فإن الدين هو ما يربط، أو ما يوجد الرابط . فالدين يربط البشر فيما بينهم، من خلال ربطهم جميعاً بالله .

قد يتعجب السامع أو القارئ أن يصدر هذا الكلام عن فيلسوف يقول عن نفسه بأنه ملحد، إذا كان ذلك كذلك فإن الملحد إذا كان بلا دين، فإنه لا يشترط أن يكون بلا أخلاق . ولكن الأخلاق التي يبحث عنها المؤلف تتجاوز الأخلاق الموافقة للمصالح، لتصل إلى الأخلاق التي لا تقترب بأي مصلحة شخصية، وعندئذ يمكن أن نتساءل: هل يمكن أن تكون هناك أخلاق بلا دين؟ نعم في حدود المصلحة والعقل . لكن الدين يقدم الحافز



للجميع، وهو الآخرة ذات الثواب والعقاب، فماذا عسى أن تقدم الأخلاق وحدها بلا دين؟ لا أظن أنها ستقدم الكثير.

### كلمة مختصرة حول الترجمة:

الترجمة عموماً جيدة وواضحة ومفهومة. لكنني في بعض المواضع تمنيت على المترجم لو أنه وضع في آخر الكتاب قائمة مصطلحات، ولا سيما المصطلحات التي قد يختلف المترجمون في ترجمتها. فمن النادر أن يتطابق تكوين المترجم مع تكوين المؤلف تطابقاً كاملاً. فالكتاب فيه فلسفة وأخلاق وسياسة واقتصاد. وقد لا تتوافر للمترجم الكفاءة الواحدة في كل هذه الجوانب. ولهذا فإن قائمة المصطلحات تعين القارئ، ولا سيما الذي يعرف الفرنسية، على مراقبة عمل المترجم، أو الاختلاف معه في بعض المصطلحات. لكن المترجم ذكر في المتن أحياناً بعض الألفاظ أو الأعلام بالفرنسية، وهذا ما خفف من الأمر ولو قليلاً.

هناك بعض الأخطاء، منها قوله ص ٥٦ س ١٦: «هذا أسلوبه، يقول روسو، في أن يكون حرّاً». والصحيح أن يقول: «كما يقول روسو»، أو: «يقول روسو: هذا أسلوبه في أن يكون حرّاً». وهذا الخطأ متكرر في الكتاب، وهو محاكاة حرفية للأسلوب الفرنسي في التعبير. وقوله (ص ١٠٢ س ١١): «استقلالها عن بعضها البعض»، والصواب: «بعضها عن بعض» (تكرر ص ١٠٧ س ٧).

وكان يحسن استخدام نسق الحب بدلاً من نسق الأخلاقيات، وعدم مجارة المؤلف في ذلك، للتمييز بينه وبين نسق الأخلاق، إذ لا فرق في اللغة العربية، ولا الفرنسية كما اعترف المؤلف، بين الأخلاق والأخلاقيات. وكان يجب أيضاً استخدام عبارة «لا صلة له بالأخلاق»، أو محايد أخلاقياً، لترجمة amoral. فالمترجم ترجمها بعبارة «غير أخلاقي»، وترجم immoral لا أخلاقي! فأبي فرق بين «لا أخلاقي» و«غير أخلاقي»؟!.

وترجم كلمة amortissement استيفاء، والصواب: اهتلاك (ص ١٥٦).

واستخدم عبارة «الاقتصاد الجمعي» والأفضل: «الاقتصاد الكلي»، وعبارة «الاقتصاد الفرادي»، والصحيح: «الاقتصاد الجزئي» (ص ٧١).

على كل حال، تبقى الأخطاء المطبعية واللغوية (همزات الوصل والقطع وهمزة إن وغيرها) في حدود الهامش المقبول. لكن كان من المناسب أخيراً أن تكون هناك كلمة عن المؤلف، وكلمة أخرى عن المترجم، لكي تكتمل صناعة الترجمة.

### ختام المحاضرة:

زميله في قسم الاقتصاد بإحدى الجامعات توجه إلى إحدى الطالبات قائلاً لها: أنت مربية ماشية تغالبن ظروف العيش، وجيرانك يعيشون مثلك، لكن أحد هؤلاء الجيران عمد إلى زراعة البطاطا، وبعد مضي ستة أشهر فقط، لاحظت أنه صار يقود سيارة فخمة، ويجري ترميمات على منزله، وينشئ حوض سباحة في حديقته... ماذا تفعلين؟ توقعنا أن تكون الإجابة: أزرع البطاطا بدوري، لكنها قالت: أعانده وأبقى على حالي! لماذا؟ لأن الأمور تبقى على حالها: هناك من يمتلك الكثير، وهناك من لا يمتلك إلا الكفاف! يعلق المؤلف: نعم هناك دائماً فرصة للعناد وإبداء الغيظ والاحتجاج، وأحياناً يكون مثل هذا التصرف مشروعاً، وقد يكون ضرورياً، لكنه في نهاية المطاف غير كاف، على الأقل بالنسبة للجميع. قبل توزيع الثروة، يتعين أولاً إنتاجها. وأن تسهر الدولة على العدالة والحرية وحماية الضعفاء هذا أمر من صلب وظيفتها. غير أن هذا لا يعفي الأفراد بأي حال من الأحوال من بذل أفضل ما يستطيعون في الجوانب المترتبة عليهم. دعونا لا نتكل على الدولة في حل جميع مشكلاتنا، خاصة وأن موارد الدولة محدودة أيضاً، وأن الدين العام ارتفع في بلادنا إلى الضعف تقريباً بين العامين ١٩٩٥ و٢٠٠٣م، ويبشروننا بأنه سيتجاوز مليار يورو في العام ٢٠٠٤م؛ أي: ما يعني ٤٠ ألف يورو لكل عامل فرنسي! تركة ثقيلة على أولادنا، ليس في وسعنا أن نورثهم المزيد منها، وإلا كانت أنانية من قبلنا، ولم تكن تكافلاً عبر الأجيال.

دعونا لا نثبت زعم فريدريك باستيا الذي لم يكن يرى في الدولة إلا «خرافة اجتماعية عظيمة، يحاول كل منا من خلالها أن يحيى على حساب الآخرين جميعًا!» إن مصير الأمة منوط بالمواطنين، الذين هم المسؤولون في المقام الأول، مع قادتهم الذين انتخبوهم.

أعترف ختامًا بأن الفكر الذي اقترحته عليكم لا ينطوي على أجوبة شافية. فقد كنا نفضل جميعًا أن يكون الاقتصاد أخلاقيًا، وأن تكون الأخلاق ذات منفعة. فهذا أقرب إلى أهوائنا وتطلعاتنا. غير أن الفكر الذي لا ينطوي على أجوبة شافية ليس خاطئًا بالضرورة. إني أقرّ فيما اقترحته عليكم ببعض القسوة والصعوبة والتعقيد، لكن العالم ليس حضانة أطفال، كما كان يقول فرويد. حضانة الأطفال هي الموضع الذي يُجلب إليه كل ما يُمتع الأطفال، لضمان راحتهم وأمنهم. الغرض من وجود العالم ليس أن يكون متعة لنا، لذلك يمكننا بل يجب علينا تحويله. ولتحقيق ذلك، علينا أولاً أن نفهمه كما هو، لا كما نحب، أي من دون توهم. فليس من عادة الواقع أن يكون مُرضيًا. فكيف يكون الفكر (الحق) مُرضيًا؟ على الفكر أن لا يختلق حلولاً مزيفة، وأن لا يسعى إلى المواساة، ولا إلى الطمأنة. على الفكر أن لا يقترح إلا الشفافية والشجاعة. لم ينبغي للحقيقة أن ترضينا؟ لم ينبغي للمستقبل أن يقترن بالرفاه والراحة والرضا؟ المعركة مستمرة ولن تتوقف.

لو كانت الأخلاق مصدرًا للمنفعة (الكاملة) لكان العالم مصدرًا لمتعة عظيمة، ومن ثم لا حاجة إلى العمل، ولا إلى المنشآت، ولا إلى الرأسمالية، ولكانت المشاعر النبيلة وحدها تكفي.

ولو كان الاقتصاد أخلاقيًا بنفسه لكانت الحياة مصدرًا لمتعة مضاعفة، ولا حاجة هناك إلى دولة. أو فضيلة؛ لأن السوق وحدها تكفي. لأن الاقتصاد، ولا سيما الرأسمالي، ليس أخلاقيًا، ولأن الأخلاق غير مُربحة، فنحن نحتاج إليهما معًا، ولأنهما معًا غير كافيين، فنحن نحتاج جميعًا إلى السياسة.

والخلاصة: فإن الأخلاق مطلوبة في الاقتصاد، لكن هل نجعلها من داخل الاقتصاد أم من خارجه؟ أين مكان الأخلاق من الاقتصاد؟ متى نعمل بدافع المصلحة، ومتى نعمل بدافع الأخلاق؟ متى نعظم المصلحة، ومتى نحدّ من هذا التعظيم لأجل الأخلاق؟ هذا هو السؤال.

الأربعاء في ١٣/٥/١٤٢٨هـ

٢٠٠٧/٥/٣٠م



## القيم الأخلاقية في عالم المال والأعمال

### Ethics in The World of Business

عرض كتاب دافيد برايبروك

رجعت في موضوع الأخلاق والاقتصاد Ethics & Economics إلى كتابين مترجمين: الأول لكاتب فرنسي يدعى فرانسوا سلييه François Sellier، وعنوانه: «الأخلاق والحياة الاقتصادية» *Morale et Vie économique*، ترجمة عادل العوا، منشورات عويدات، باريس، ط ٢، ١٩٨٩م (١١٩ صفحة من القطع الصغير). لعل الطبعة الأولى كانت عام ١٩٨٠م. والكتاب مقسم إلى قسمين: القسم الأول: العمل، ويتضمن فصلين: الأول: أخلاق العمل وشروطه (وتحتها أربعة مباحث: العلاقات الإنسانية والعمل، الإنسان بدون عمل: البطالة، الإنسان في العمل: الصحة والسلامة، إصابات العمل)، والفصل الثاني: الأخلاق والحركة العمالية (وتحتها مبحثان: الوحدة والتكافل، التكافل المفتوح والتكافل المغلق). والقسم الثاني: المشكلات الأخلاقية في المبادلة والتوزيع، ويتضمن أربعة فصول: الأول: أخلاق المال، والثاني: العدالة والضرائب، والثالث: الأخلاق والممارسة التجارية، والرابع: الأخلاق والفكر الاقتصادي. والخاتمة في الأخلاق والمجتمع. هذا ما جاء في قائمة محتويات الكتاب الذي لن أفرد له عرضًا خاصًا؛ لأن مضامينه أقل من عناوينه، وهو متعب للقارئ دون جدوى تذكر. ومن المحتمل أن أساتذة علم الأخلاق في البلدان العربية كانوا محتاجين في ذلك الوقت لترجمة أي شيء من هذا القبيل إلى اللغة العربية، ولا سيما إذا كان موجزًا.

والكتاب الآخر لكاتب أمريكي يدعى دافيد برايبروك David Braybrooke، وعنوانه: «القيم الأخلاقية في عالم المال والأعمال» Ethics in The World of Business، ترجمة صلاح الدين الشريف، ونشر مكتبة الأنجلو المصرية، د.ت، والنسخة الإنكليزية المترجمة طبعة ١٩٨٣م. ويقع الكتاب في ٦٨٨ صفحة من القطع المتوسط. وقد يكون صعب القراءة على القارئ المعاصر، لا سيما وأنه طويل، وليس فيه فهرس للموضوعات ولا فهرس للألفاظ، لكن فيه مقدمة ترشد القارئ إلى جدول المحتويات. ولعل السبب أن الكتاب أشبه بكتب القصة والرواية. فهو مجموعة قصص واقعية مستمدة من سجلات المحاكم. وبهذا دخل الكاتب إلى موضوع الأخلاق من زاوية الواقع، حيث يذكر أحياناً أسماء بلدان وشركات معينة، ويطوي ذكر الأشخاص، أو يذكرهم بأسماء مستعارة.

ويبين الكتاب الآثار المترتبة على مخالفة الأخلاق، كالتحايل والغش والخداع (الجنح والجرائم الأخلاقية)، ومن ثم اللجوء إلى المحاكم لفصل المنازعات. وبهذا يكون المدخل إلى الموضوع أكثر واقعية وثراءً وتشويقاً، مما لو كان مجرد سرد نظري للأخلاق الإيجابية: الصدق، الأمانة، السماحة، العدل... أو للأخلاق السلبية: الكذب، خيانة الأمانة، الظلم، الغش، الخداع... فالمدخل النظري هو مدخل وعظي مثالي معياري قد يكون مملاً، والمدخل الآخر هو مدخل وضعي تحليلي نقدي، يبين الآثار الاقتصادية والاجتماعية والنفسية لكل من الأخلاق الإيجابية والأخلاق السلبية. فالأخلاق الحميدة لها آثار إيجابية، والأخلاق المذمومة لها آثار سلبية.

ولهذا الموضوع أهمية نظرية في الاقتصاد الإسلامي، وأهمية عملية حيال ادعاء فصل الأخلاق عن الاقتصاد، وحيال تفشي الفساد الاقتصادي والاجتماعي والسياسي في عالمنا المعاصر، الذي تهيمن عليه أنظمة مادية فاسدة ومفسدة. فالنظم الرأسمالية تقوم على عبادة المال، والنظم الديمقراطية تقوم على عبادة الناخب!

ومن خلال تقليب الكتاب صفحة صفحة وجدت أنه يحتوي على مقدمة (مرشد إلى جدول المحتويات)، وقسم أول يتضمن أعمال وتصرفات الأشخاص الطبيعيين، وفيه ثلاثة فصول: الفصل الأول: الأعمال التي تتم عن غير طريق الشركات (المعاملة الآمنة، ومعاملة الاحتيال أو التصرف المشبوه، الخداع والجور أو الغبن)، والفصل الثاني: مناقشات فلسفية (المبادلة والمنافسة في سوق المال والأعمال)، والفصل الثالث: الأشخاص المتعاملون مع الشركات.

والقسم الثاني: أعمال الشركات، وفيه أربعة فصول: الفصل الرابع: الشركات التي تتعامل مع جمهور المستهلكين (الأحكام القانونية، والأحكام الأخلاقية)، والفصل الخامس: الأمانة في الإعلان، والفصل السادس: صفات المنتجات ومزاياها، والفصل السابع: مزيد آخر من مشروعات المستهلكين.

والقسم الثالث: أفعال وإجراءات الشركات مع الموظفين والمستخدمين، وفيه خمسة فصول: الفصل الثامن: حق الإنسان في أن تستأجر خدماته، وأن يرقى في عمله، وأن يُحفظ له بوظيفته (السلطة غير المتساوية تفتح الباب للتجاوزات)، والفصل التاسع: الإلحاح أو المبالغة في المضايقات الجنسية للنساء، والفصل العاشر: التلاعب في السوق ونزعات الاستغلال (إساءة استخدام السلطة، التدخل في حياة المستخدمين خارج نطاق العمل، الأمن الصناعي، السلامة المهنية، التلوث، الضجيج والضوضاء، الإجهاد وضغوط العمل، أخطار العمل وحوادثه، التمييز في الأجور ضد الإناث، النقابات)، والفصل الحادي عشر: الاتحادات العمالية والمشاركة في إصدار القرارات (النقابات، ضمان الوظيفة أو العمل بعد العودة من الإجازة، مشاركة العمال في الإدارة)، والفصل الثاني عشر: الإغلاق وعمليات التحول من صناعة إلى أخرى.

سأعرض الأمثلة التي تعرض لها الكتاب من خلال تقسيمها إلى عنوانين: الأول للمبادلة والمنافسة، والآخر للعمل والعمال.

## المبادلة والمنافسة:

- بيع سيارة مستعملة، مع كتمان عيوبها (ص ١٥).
- شركة تباع سيارات مستعملة، تعدّل فيها عداد المسافة، ما حكم هذه الشركة، وما حكم الشخص الذي يتولى القيام بهذا العمل؟ (ص ١٤٠).
- الاتجار بتذاكر الحفلات، أي شراؤها بقصد إعادة بيعها (ص ١٧).
- هل يمكن أن تقوم منافسة صحيحة، إذا كانت العلاقة بين الطرفين علاقة السيد بالعبد؟ (تفاوت السلطة مع سوء استخدامها) (ص ١٩ و ٣٩).
- هل المنافسة محمودة؟ مزايا المنافسة وعيوبها (ص ٤٣ و ٧٨ و ٨١ و ٨٣).
- لعل في هذا إشارة إلى أن النظام الرأسمالي يقوم على التنافس، والنظام الاشتراكي يقوم على التعاون.
- قدم للجمهور ما يطلبه (الجمهور عايز كده): هل هذا شيء حسن، أم إنه يؤدي إلى إفساد الذوق العام؟ (ص ٦٩).
- ماذا تفعل إذا وجدت أن هناك خطأ في بطاقة تسعير السلعة: عبوة بندق محمص مسعرة بسعر عبوة فول سوداني محمص (ص ١١٠)، أي سلعة غالية سعرها البائع أو المسعّر خطأ بسعر سلعة أخرى رخيصة.
- باع أحد التجار خشبًا رديئًا على أنه خشب ممتاز، طويل البقاء وقوي التحمل ومقاوم لعوامل الانحلال والفساد، هل هذا من المنافسة الشريفة؟ (ص ١٧٣).
- باع تابوتًا من الصنف الرخيص على أنه تابوت من الصنف الغالي: النحاس الذي لا يصدأ ولا يتآكل ولا يتشمس، وقد تبين الغش عند الاضطرار إلى إخراج الميت من قبره (ص ٣٠١).
- إذا وجدت أن سعر سهم شركة ما يهبط، هل تباع أسهمك أم تمتنع عن ذلك، لمساعدة الشركة على تجاوز موقفها الصعب وإخراجها من محتتها؟ (ص ١٢٢).



- ما رأيك في المبدأ القائل بتوفير أكبر قدر ممكن من السعادة لأكبر عدد ممكن من الناس؟ (ص ١٢٥).

- ألا يجب تنظيم تبرعات الحملات الانتخابية لمنصب الرئيس وغيره من المناصب، لمعرفة مصادر هذه التبرعات ومصارفها ومشروعيتها؟ (ص ١٢٨).

- ما رأيك في القوانين واللوائح التي تشجع الأشياء السيئة بصورة فعالة؟ (ص ١٣٩).

- هل هناك أناس نظيفو التصرفات في سوق المال والأعمال؟ (ص ١٤٦).

- فتاة متشوقة لكي تصبح راقصة ضليعة في فنها، انتسبت إلى مدرسة أو معهد لتعلم فنون الرقص، أو همها القائمون على التعليم أو التدريب بأنها تتمتع بتناسق في الجسم ورشاقة في القوام ولطافة وتوازن في المشي والحركة، وأنها ستكون راقصة ممتازة. كل ذلك من أجل أن تتلقى دروسًا إضافية عديدة في الرقص. هل هذا عمل صحيح أم إنه غش واحتيال؟ يبدو أن الفتاة تكشف لها فيما بعد أنه من الغش، ورفعت دعوى ضد هؤلاء الغشاشين والمخادعين (ص ١٤٨).

- هل يجوز في الإعلان التجاري استخدام شهادات إطراء كاذبة، أو مقارنات سعرية لا يمكن إثباتها عند اللزوم؟ هل يمكن صياغة الإعلان بحيث يحمل أكثر من معنى؟ إذا كان الأمر يتعلق بالمنظفات مثلًا، هل يمكن أن يقال إن منتجنا ينظف أفضل من أي منظف آخر مشهور؟ (ص ١٦٠ و ١٦٩ و ٢١٥ و ٢١٧).

- تقليد الماركات أو العلامات التجارية أو الخلطات السرية (ص ٦١٦).

- شركة لإنتاج حليب الأطفال، تزعم أن الحليب الصناعي أفضل من حليب الأم (ص ٢٨٩)، أو طيب يصرح بذلك خشية انقطاع رزقه في الشركة.

- المسابقات والجوائز الرامية إلى تشجيع الإقبال على السلعة، ألا

يجب تنظيمها وبيان قواعدها ولوائحها وتشريعاتها؟ (ص ١٦٢).

- تلجأ بعض الشركات إلى إعداد نشرات لزبائنها مطبوعة بحرف صغير تصعب قراءته، مثل شركات الأدوية وشركات التأمين وشركات النقل (ص ١٦٠).

- شركة تنتج مشروبات غازية في زجاجات، ثبت أن نسبة منها قابلة للانفجار والتشطي وإلحاق الأذى بمستعملها (ص ٢٦٧).

- الإهمال والتقصير في حالات التعامل والاتجار بالمواد الخطرة (ص ٢٨٦).

- حالات التمييز العنصري المتعارضة مع حقوق الإنسان، بالنسبة للزبائن أو الموظفين، حسب الدين أو الجنس أو اللون (ص ٣١٩).

### العمل والعمال:

- الإحالة على المعاش: الحجج المؤيدة والمعارضة (ص ٣٤٢).

- إذا قرر رب العمل تسريح أحد عماله: هل يسرِّح الأكبر سنًا أم الأقل إنتاجًا؟ (ص ٣٤٩).

- جهود العمال هل تبرر أجورهم (ص ٥٣٧)؟

- هل يمكن دفع أجور عينية بدل الأجور النقدية؟ (ص ٥٤٨).

- مشاركة العمال في الأرباح (ص ٤٧١).

- مشاركة العمال في إصدار القرارات (ص ٦٣٠).

- مشاركة العمال في تنظيم العمل وتصميمه (ص ٦٤٠).

- مشاركة العمال أو تمثيلهم في الوحدات الإدارية (ص ٦٣٣).

- هل يمكن تحديد حد أدنى للأجر؟ (ص ٥٤٧ و ٥٥٢).

- التفاوت في الأجور: هل هو مبني على أسس موضوعية أخلاقية أم على أسس لا أخلاقية؟ (ص ٥٣٢).

- التمييز في الأجر حسب الجنس: إذا تساوت المرأة مع الرجل في الإنتاج، هل يمكن أن تعطى أجرًا أقل؟ (ص ٥٣٨). إذا أنتج الرجال والنساء كميات متساوية، ذات جودة متساوية، هل يمكن عدم التسوية بين الفريقين في الأجر؟ (ص ٥٤٢).

- هل يعدّ تفضيل الرجال على النساء، أو العكس، في بعض الأعمال، تمييزًا غير أخلاقي؟ (ص ٣٧٣).

- المضايقات الجنسية: التعيين أو الفصل من العمل أو تحديد الراتب أو نوع العمل، حسب الصلات الجنسية بين الرجل والمرأة (ص ٤٠٧).

- العمال البيض والعمال السود هل يخضعون لمعاملة واحدة؟ (ص ٣٧٩).

- جو العمل: الإضاءة، التهوية، النظافة، منع الضوضاء، توسيع المجال الذي يتحرك فيه العامل (ص ٦٤٥ و ٦٥١).

- اطمئنان العامل في عمله: الأمان الوظيفي (ص ٥٧٥).

- التغيب عن العمل وتكراره (ص ٥٨٣).

- نقل العامل من مكان إلى آخر (ص ٥٩١).

- تشغيل العمال بأجور منخفضة، أو ساعات طويلة، أو إضافية بالمجان، أو في الإجازات (ص ٤٦٢).

- فقدان العمل بعد العودة من الإجازة (ص ٥٩٨).

- تحميل العامل فوق طاقته أو ما لا قبل له به (ص ٥٨٠).

- إجبار العمال على الانضمام إلى النقابة، وعلى دفع رسوم الانضمام (ص ٦٠٢).

- إصلاح الآلة وصيانتها ومخاطر التأخر في ذلك على سلامة العمال (ص ٥٩٣).

- الأمن الصناعي والسلامة المهنية، الحوادث والإصابات، التلوث

(الضوضاء)، نقص السمع، إغماء، غثيان، صداع، اضطرابات نفسية، مرض، موت مبكر (ص ٤٨٥ و ٥١٥).

- إفشاء العاملين أسرار المنشأة (ص ٦١٣).

- تحويل الأموال العامة، أو أموال الغير، إلى أموال خاصة، أو التوسع في إنفاق المال العام، أو مال الغير (ص ٦١٣).

- اختلاس أموال الشركة (ص ٦١٩).

- شراء مواد بأكثر من قيمتها (ص ٦٢٠).

- الرشوة والهدية في صورة نقدية، أو عينية، قضاء إجازة في منتجع سياحي بالمجان (ص ٦١٣).

- لا مبالاة العمال، درجة اهتمام العامل بالعمل (ص ٦٤١).

- إساءة استخدام السلطة (ص ٤٦٢).

- سوء توزيع الثروة والدخل والسلطة (ص ٦٢٩).

- معاقبة العمال بعقوبات، عن حدوث أضرار بالآلات، ليسوا هم مسؤولين عنها، كالخصم من الأجر، أو الفصل من العمل (ص ٥٥١ و ٥٥٣).

- إغلاق المنشآت، وتحويلها إلى أمكنة أخرى، وتسريح العمال (ص ٦٥٧).

وأخيرًا فإن هناك أخلاقًا يجب أن تتحول إلى قوانين ولوائح، لكي تعم الجميع، وإلا فإن المنشأة تستطيع، في حدود معينة، تحقيق بعضها بالتنازل عن شيء من أرباحها، لكنها إذا تجاوزت الحدود خرجت من السوق.

الأربعاء ١٠٥/١٤٢٨هـ

٢٠٠٧/١/٢٤م



## القروض المتبادلة

### مناقشة ورقة نزيه حماد

في كتابه: «قضايا فقهية معاصرة في المال والاقتصاد»، ١٤٢١هـ، تعرض نزيه حماد للقروض المتبادلة، في حدود ١٥ صفحة، وذهب فيها إلى الجواز بالاستناد إلى من أجاز السفتجة. وقسم ورقته إلى مبحثين: الأول لحقيقة المعاملة وحكمها الشرعي، والآخر للتطبيقات المصرفية المعاصرة، ويعني بها الفتاوى الصادرة عن الندوات والهيئات الشرعية. وسناقش هذه الورقة بعد تمهيد موجز يتعلق ببيان معنى السفتجة.

#### السفتجة:

السفتجة هي وفاء الدين في بلد آخر. فإن كان الدين ناشئاً عن بيع مؤجل جاز وفاؤه في البلد الآخر، بشرط وبغير شرط. وإن كان الدين ناشئاً عن قرض جاز وفاؤه في البلد الآخر إذا لم يكن مشروطاً. أما إذا كان مشروطاً فإن جمهور الفقهاء يمتنعونه، وأجازه بعضهم إذا لم يكن فيه مؤنة (كلفة) على المقرض. فإن كان فيه مؤنة، مثل أن ينقل المقرض مال الوفاء إلى البلد الآخر، فيتكبد نفقة النقل أو التحويل وخطر الطريق، فهذا غير جائز عند أحد. أما إذا لم يكن فيه مؤنة، مثل أن يكون للمقرض مال في البلد الآخر كافٍ لوفاء القرض، فهذا جائز؛ لأنه إحسان آخر من المقرض إلى المقرض، إذ يترتب عليه نقل مال الوفاء من البلد الآخر إلى بلده. وإن كان للمقرض مصلحة في استيفاء القرض في البلد الآخر، لتوفير مؤنة النقل أو التحويل وخطر الطريق، فهذه المصلحة أو الفائدة جائزة؛ لأن مصلحة (منفعة) المقرض صادفت مصلحة مقابلة لها عند المقرض.

ويمكن القول بأن السفتجة جائزة عند من أجازها، إن لم يكن فيها مؤنة على المقرض، وهذا يعني جوازها إذا وقعت المؤنة على المقرض (استرداد المال من بلد الوفاء إلى بلد القرض)، وجوازها إذا كان فيها نفع للمقرض، ولو لم يكن فيها نفع للمقرض، وجوازها من باب أولى إذا كان فيها نفع للمقرض. وقلنا: من باب أولى؛ لأن المنافع تزداد، والتكاليف تنخفض. وقد تعرضت للسفتجة في مواضع أخرى، فلا أطيل فيها ههنا.

### هل القروض المتبادلة تشبه السفتجة؟

ذكرنا أن السفتجة جائزة عن بعض الحنابلة: ابن تيمية وابن القيم وابن قدامة، وممنوعة عند الجمهور. ورأينا أن السفتجة تابعة للقرض، وهي جائزة بشرط عدم المؤنة على المقرض، ومن ثم فهي جائزة من باب أولى إذا كان فيها منفعة للمقرض، إضافة فوق منفعة القرض.

أما القرض المتبادل: القرض بشرط القرض: أقرضك على أن تقرضني، فهذا قرض فيه مؤنة على المقرض، وهي الالتزام بالإقراض في مقابل الاقتراض. والقرض من عقود الإرفاق أو الإحسان، فإذا اشترط المقرض على المقرض أن يقرضه في مقابل قرضه، فإن القرض يخرج من عقود الإحسان إلى عقود المعاوضة، ومن ثم فإنه يخرج عن موضوعه ومقصوده، وهذا غير جائز شرعاً.

وعلى هذا فإن القرض المتبادل لا يشبه السفتجة ولا يجوز عند من أجازها، ومن ثم فلا يجوز عند أحد، ومن أجازها من المعاصرين فقد أخطأ، ولم يستوفِ البحث نقلاً ولا عقلاً.

### القرض المتبادل ممنوع عند كل من نص عليه:

١ - المالكية: في حاشية الدسوقي: «أسلفني وأسلفك هو سلف جر منفعة»<sup>(١)</sup>.

(١) حاشية الدسوقي ٣/٣٦٤، وانظر الخرخشي على خليل ٦/٥٤، ومواهب الجليل ٤/٣٩١.

٢ - الشافعية: في حاشية الشرواني على تحفة المحتاج: «لو شرط (... ) أن يقرضه، أي يقرض المقرض المقترض شيئاً آخر، لغا الشرط. وليس المعنى أن يقرض المقترض المقرض؛ لأنه حينئذٍ يجزى نفعاً للمقرض، فلا يصح»<sup>(١)</sup>.

٣ - الحنابلة: قال في المغني: «إن شرط في القرض (... ) أن يقرضه المقترض (... ) لم يجز»<sup>(٢)</sup>.

والخلاصة فإن القرض المتبادل كل من نص عليه لم يجزه، فهو: «محرم بإجماع أهل العلم، وقد جاء مصرحاً به عند المالكية والشافعية والحنابلة»<sup>(٣)</sup>.

### مناقشة الفتاوى التي أوردتها نزيه حماد:

في المبحث الثاني من ورقته، أورد نزيه حماد بعض الفتاوى التي تقوى بها في بحثه، مثل فتاوى ندوات البركة، والهيئة الشرعية لشركة الراجحي، وبنك فيصل الإسلامي السوداني، وبيت التمويل الكويتي. ويبدو أن المجامع الفقهية لم تفتَ لحسن الحظ حتى الآن بجواز القروض المتبادلة.

من هذه الفتاوى فتوى للندوة الثامنة للبركة، رمضان ١٤١٣هـ، تقول: «إذا اتفق بنكان على أن يوفر كل منهما للآخر المبالغ التي يطلبها أي منهما على سبيل القرض، من نفس العملة أو من عملة أخرى، فإن هذا الاتفاق جائز، تفادياً للتعامل بالفائدة أخذًا وإعطاءً على الحسابات المدينة بين البنكين، شريطة عدم توقف تقديم أحد القرضين على الآخر»<sup>(٤)</sup>.

هذه الفتوى آخرها يناقض أولها: فكيف يتفقان على أن يقدم كل منهما

- 
- (١) حاشية الشرواني على تحفة المحتاج لابن حجر الهيتمي ٤٧/٥، وانظر أيضًا حاشية الجمل على شرح المنهج ٢٦٢/٣.
- (٢) المغني ٣٦٠/٤، وانظر أيضًا كشاف القناع ٣١٧/٣.
- (٣) أحكام التعامل في الأسواق المالية المعاصرة لمبارك سليمان ١١١٢/٢.
- (٤) فتاوى ندوات البركة ص ١٤٢.

لآخر قرصاً؟! ثم يقال: شريطة عدم توقف تقديم أحد القرضين على الآخر؟! إنه مجرد لعب بالألفاظ، وعودة إلى الفائدة «المستتر»! ونجد مثل هذا التلاعب بالألفاظ في فتوى أخرى جاء فيها: «ولا سبيل إلى التعامل معها على وجه شرعي إلا بمثل هذا الاتفاق الذي يقصد به تجنب الفائدة وليس التعامل بها»<sup>(١)</sup>. يا لها من بلاغة في الصياغة!

كذلك نجد مثل هذا التحايل في فتوى أخرى تقول: «إن طريقة تبادل القروض مطبقة في بعض البنوك الإسلامية، وهي صحيحة إذا تمت دون ربط عقدي بين القرضين، وإنما تم ذلك بمذكرة تفاهم ومواعدة»<sup>(٢)</sup>، وكأن المواعدة أو المفاهمة يمكن أن تحل ما جرمته المعاقدة!

### هل يجوز القرض المتبادل بالاستناد إلى مبدأ المعاملة بالمثل؟

في فتوى لبيت التمويل الكويتي كان السؤال: ما مدى شرعية قيام بيت التمويل الكويتي بإيداع مبالغ لدى البنوك التجارية بدون فوائد، على أن تتبع هذه البنوك مبدأ التعامل بالمثل؟

فكان جواب المستشار الشرعي: بالرغم من أنني أكره المعاملة مع البنوك الربوية، حتى ولو كانت المعاملة غير ربوية، ولكن لعموم البلوى، ولحاجة المجتمع إلى التعامل معها، لا بأس من إقراضها قرصاً حسناً، والاقتراض منها كذلك، تشجيعاً لها على المعاملة غير الربوية<sup>(٣)</sup>.

والخطأ هنا:

١ - هل القرض الحسن بشرط القرض الحسن يبقى حسناً؟! إن القرض إذا اشترط فيه قرض مقابل لم يعد قرصاً حسناً، ولا قرصاً يراد به الإحسان أو الإرفاق، بل صار معاوضة ربوية. والقرض بشرط القرض ربا مثل الإعارة بشرط الإعارة، فإنها تتحول إلى إجارة.

(١) فتاوى ندوات البركة ص ١٩٢.

(٢) الأجوبة الشرعية في التطبيقات المصرفية لأبو غدة ص ١١٩.

(٣) الفتاوى الشرعية لبيت التمويل الكويتي ٧٣/١.



٢ - هل من فرق في التعامل بالمثل بين قروض حسنة متبادلة وقروض ربوية متبادلة؟ فلا بأس عند البنوك الربوية أن تأخذ ١٠٠ وتعطي ١٠٠، أو أن تأخذ ١٠٠ بفائدة ٧٪ وتعطي ١٠٠ بفائدة ٧٪.

٣ - مبدأ التعامل بالمثل مبدأ وارد في الإسلام في بعض الحالات، لكن إعماله في حالات أخرى يؤدي إلى الربا الصريح أو الخفي.

### أخطاء أخرى في بحث حماد:

١ - لم يناقش حماد مسألة مهمة، وهي أن الشرط يغير الحكم الشرعي. فالربا إذا كان غير مشروط فهو جائز، وإذا كان مشروطًا فهو حرام. وعلى هذا فإن القروض المتبادلة بالشرط لا يمكن أن تكون جائزة.

٢ - ذكر حماد (ص ٢٢٩) أن القروض المتبادلة تكون متساوية المبلغ والمدة. والحق أنه قد لا يكون المبلغ متساويًا ولا المدة، إنما يكون التساوي على أساس الأعداد (النمر)، وهي حاصل ضرب المبلغ بالمدة. وهذا معروف في علم الرياضيات التجارية والمالية.

٣ - يفهم من حماد أن قرصًا اليوم بمبلغ (١٠٠) ولمدة سنة يساوي قرصًا في المستقبل بمبلغ (١٠٠) ولمدة سنة. وهذا غير صحيح؛ لأن القرض الحالي أكبر قيمة من القرض المستقبلي، ولو تساوى المبلغ والمدة (أو النمر)، ذلك لأن للزمن حصة مالية، كما هو معلوم في الفقه والاقتصاد.

٤ - ذهب حماد إلى أن المنفعة المحرمة في القرض هي المنفعة الظاهرة (ص ٢٢٩). والصحيح أن المنفعة قد تكون خفية، كما في القروض المتبادلة. وتعلق الباحث بالقروض المتبادلة أشبه ما يكون بتعلق الغريق بقشة.

٥ - الحجج التي ساقها حماد لا تصلح فقط لإباحة القروض المتبادلة، بل تصلح أيضًا، وبالقوة نفسها، لإباحة القروض بفائدة! وكأنه يريد أن يقول: لا ملجأ من الفائدة إلا إليها، رفعًا للحرج وتخفيفًا للمشقة وحملاً على عموم البلوى ومبادئ العدل المطلق! والقرض بفائدة أقل تعقيدًا من

القرض المتبادل، وأقل كلفة، والأول أقرب إلى الاقتصاد النقدي، والآخر أقرب إلى اقتصاد المقايضة.

٦ - يفهم من بحث حماد (ص ٢٣١) أن عقد القرض قائم على العدل، والصواب أنه قائم على الإحسان.

٧ - ارتكب حماد خطأً شنيعاً بحق الحنابلة، عندما ذكر استدلالهم على عدم جواز القروض المتبادلة بالاستناد إلى النهي النبوي عن بيع وسلف. فالذي منعه الحنابلة بالاستناد إلى بيع وسلف هو شيء آخر غير القرض المتبادل. قال في المغني: «إن شرط في القرض أن يؤجره داره، أو يبيعه شيئاً، أو أن يقرضه المقرض مرة أخرى، لم يجز؛ لأن النبي ﷺ نهى عن بيع وسلف...»<sup>(١)</sup>. فهناك إذن صور أخرى: القرض بشرط الاستئجار بأقل من الأجرة، أو الشراء بأقل من الثمن... ومن ثم فإنه لا علاقة للقروض المتبادلة بالنهي عن بيع وسلف.

٨ - وارتكب خطأً آخر عندما خطأً الحنابلة في الاستدلال على منع القروض المتبادلة بالاستناد إلى بيعتين في بيعة:

١ - فالنص في المغني هو: «عقد في عقد»، وليس: «بيعتين في بيعة». وأما النص في كشاف القناع فهو وإن كان: «بيعتين في بيعة» إلا أن هذا ينطبق على الصور الأخرى المذكورة كما بينا: القرض بشرط البيع أو الإجارة.

٢ - القرض بشرط القرض هو فعلاً عقد في عقد، ولا يمكن إنكاره.

٣ - الصور التي نقلها عن الفقهاء في معنى: «بيعتين في بيعة» ليست مناسبة، وليست حصرية. ثم إن القرض تبرع، فإذا شرط في مقابله قرض آخر صار معاوضة، أي أقرب إلى البيع. وحرمة الربا جاءت في الشرع من باب ربا النسئة، ومن باب ربا البيوع أيضاً: ربا الفضل + ربا النساء. فدل

(١) المغني ٤/٣٦٠.

ذلك على أن التحايل على الربا قد يتم من طريق البيع وما شابهه.

والخلاصة فإن حمادًا لم يستطع إباحة القروض المتبادلة، لا بالاستناد إلى السفتجة، ولا بالاستناد إلى المعاملة بالمثل، ولا القواعد الفقهية المتعلقة بالتخفيف ورفع الحرج وعموم البلوى والعدل المطلق. وحري بنا أن نعتمد ما قاله فقهاء المالكية والشافعية والحنابلة؛ لأن مذاهبهم محررة وعميقة ودقيقة وخالية من الأخطاء التي ارتكبتها الباحث. وأما الفتاوى التي استند إليها وتقوى بها فهي خاضعة للمناقشة، ولا تتحلى بالرصانة المطلوبة. وإنني أرى أخيرًا أن على أعضاء هيئات الرقابة الشرعية ألا يكونوا مسترسلين ومتساهلين فيما بينهم، وعليهم إذا رأوا خطأ صادرًا من «الأصحاب» ألا يسكتوا عليه، هذا إذا أرادوا الرصانة والتماسك، ولا سيما في الأجل الطويل. فهذا الأجل كفيل بكشف الأخطاء، وكشف ما لم يكشف على الفور.



## التحوط في التمويل الإسلامي Hedging in Islamic Finance

عرض ومناقشة ورقة سامي السويلم

الورقة باللغة الإنكليزية من إصدارات المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، التابع للبنك الإسلامي للتنمية ١٤٢٧هـ (٢٠٠٦م). وتقع في (١٥٠) صفحة. ويبدو أن المعهد يبدي اهتمامًا بهذا النوع من البحوث، ويشجع الباحثين على بحثه ونقده، كما يظهر من تقديم الكتاب. ويذكر الباحث في مقدمة الكتاب أن محاولته هذه ليست نهائية، بل هي تحت التطوير؛ لأن الموضوع غني ومتشعب ومعقد، وليس في مقدور باحث واحد أن يحسمه، وغاية ما يتمناه صاحبه هو أن يشير إلى بعض الاتجاهات الملائمة لطرق الموضوع، واستثارة باحثين آخرين على متابعتها، ومحاولة إيجاد أجوبة عن المسائل التي تثير التحدي.

وتتألف هذه الورقة، التي هي حصيلة عدة أوراق سابقة للباحث<sup>(١)</sup>، من ثمانية فصول: الأول تمهيدي، والثاني عن تقلبات الأسواق المالية، والثالث عن المشتقات المالية، والرابع عن المنهج الإسلامي، والخامس عن نظرية الغرر، والسادس عن الهندسة المالية من منظور إسلامي، والسابع عن الأدوات الإسلامية للتحوط، والثامن ختامي.

جاء في المستخلص أن هذه الورقة تقترح عدة أدوات لمراقبة المخاطر وتخفيفها، وهي مرتبطة على العموم بالعقود الإسلامية. من هذه المخاطر:

(١) انظر قائمة المراجع ص ١٤٣ و ١٤٩.

مخاطر رأس المال، ومخاطر معدل العائد، ومخاطر السيولة، ومخاطر صرف العملات. وتقدم هذه الورقة أيضًا بعض أدوات التحوط التقليدية التي تبدو موافقة للمبادئ الإسلامية، وكذلك المنهج الإسلامي تجاه الخطر، واستراتيجيات تطوير المنتجات الإسلامية. ويمكن القول عمومًا من وجهة النظر الإسلامية بأن الخطر لا يمكن المتاجرة به مستقلاً عن ملكية الأصل ذي العلاقة. وعلى العكس من ذلك، فإن الأدوات التقليدية السائدة تمشي في الاتجاه المعاكس. فالخطر فيها منبت عن الملكية، ومن ثم فإنه يعامل كأنه سلعة في ذاته. وهذا ما يجعل كلاً من إدارة الخطر وخلق الثروة يتحرك في اتجاه مختلف، ويتنافس على الموارد النادرة. وأهم من هذا، فإن تسليع الخطر (جعله سلعة) يضع الحواجز أمام النمو، ويؤدي إلى تكثير الأخطار، ويصبح توزيع هذه الأخطار مشوهاً، من حيث إن الأكثر رغبة في تحملها هو الأقل قدرة على هذا التحمل. إن أدوات التحوط الإسلامية تتجنب هذه المحاذير، بأنها تربط الخطر بالملكية، ومن ثم بالأنشطة التي تحقق قيمة مضافة. وهذا ما يضمن إمكانية الكسب المتبادل، في الوقت الذي يتم فيه تخفيض المخاطر وإدارتها. وهذا يعني أن الأدوات الإسلامية تمزج بين إدارة الخطر وخلق الثروة، بما يؤدي إلى إنجاز أفضل على الجبهتين معاً. ويمكن تحقيق التحوط أيضًا من خلال ترتيبات غير ربحية (غير هادفة إلى الربح). فالتحوط المتبادل يمكن أن يسد حاجات الأطراف المختلفة، في تجنب الأخطار، بأقل ما يمكن من القيود. وبما أن التحوط المتبادل لا يهدف إلى الربح، فإنه يجنبنا مشكلات المضاربة السعيرية ومشكلات زيادة الأخطار المرتبطة بالنظام.

وقد يفيد القارئ المستعجل أن ننقل له أيضًا ما جاء في الفصل الختامي، حيث يقول الباحث بأن الخطر يشكل تحديًا للتمويل الإسلامي والتقليدي على السواء. وعلى الرغم من الأساليب البارة التي ابتكرت لإدارة الخطر، فإن الأسواق العالمية قد أصابها التقلب المتزايد والمستمر، وازدادت وتيرة الأزمات المالية وشدتها. وقد أثارت الأدوات التقليدية للخطر

العديد من الهموم، بخصوص عدم استقرار النظام، بالإضافة إلى عدة مشكلات تتعلق بالجوانب القانونية والأخلاقية. فهذه الأدوات يمكن استخدامها في التحوط والمقامرة معاً، كما بين كينيث آرو Kenneth Arrow، وليس هناك أي ضمان لكي تتجه هذه الأدوات نحو الأغراض الإنتاجية، بل تشير الإحصاءات بوضوح إلى أن استخدام هذه الأدوات في المضاربة السعرية وسائر الأنشطة المتعلقة بالمقامرة أكثر بكثير من استخدامها في التحوط. ويجمع المتخصصون على أن الخطر يمكن إدارته، ولكن لا يمكن استبعاده من الأنشطة الاقتصادية. «لا شيء من الخطر لاشيء من الكسب» (لا كسب بلا خطر) هي القاعدة الأولى في عالم التجارة. فلا يمكن تحقيق أي تقدم اقتصادي بدون تحمل مخاطر. فروح المخاطرة عند المنظم هي القوة التي تقود إلى الازدهار، ومن ثم فإن المخاطرة هي قيمة أخلاقية أساسية. وعلى هذا فإن التحدي يكمن في القدرة على التمييز بين هذين النقيضين، وإيجاد أدوات مختارة تصلح لإدارة الخطر، دون أن تصلح للقمار والسلوك غير الإنتاجي.

وبهذا يتضح أن العقل البشري إذا ترك وحده فإنه يعجز عن حل هذه المعضلة. لكن الهدي الإلهي يدل على الطريق الصحيح إلى الحل المنشود. ذلك أن تعاليم القرآن والسنة تقدم النطاق الضروري لإيجاد جواب لهذا التحدي القديم الضارب في عمق الزمن. وفي قلب هذا النطاق يقع التمازج بين إدارة الخطر وخلق القيمة المضافة. وهذا التمازج يرفع مستوى الكفاءة الاقتصادية، ويفتح الباب أمام ابتكارات غير محدودة. وتشكل هذه الورقة محاولة لبيان هذا النطاق، مع إعطاء أمثلة عملية. وتغطي الأدوات المقترحة تشكيلة واسعة من المخاطر، منها: مخاطر رأس المال، ومخاطر السيولة، ومخاطر معدل العائد، ومخاطر العملة. وهناك مناقشة لمعظم أساليب التمويل الإسلامية، مثل: المضاربة، والمشاركة، والمرابحة، والسلم، وكيف يمكن إدارة المخاطر المرتبطة بها. وتسفر هذه المناقشة عن ثراء الشريعة بالحلول الأصلية التي تحقق التكامل بين إدارة الخطر وخلق القيمة. فالشريعة

وإن كانت فيها قيود، إلا أن هذه القيود لا تمنع الابتكار؛ لأن الشريعة تهدينا دائماً للتي هي أقوم وأفضل (ص ٨٩). على أن هذه الأمثلة والأدوات ليست نهائية ولا حاسمة، ولكنها مجرد إشارة إلى الاتجاه نحو بحث علمي نافع في المستقبل.

وفيما يلي ملخص أوسع للكتاب، موزع على العناوين التالية، التي اختصرنا فيها من العناوين الكثيرة الواردة في الورقة:

### الحاجة إلى التحوط وإدارة الخطر:

تنمو الصناعة المالية الإسلامية بسرعة كبيرة، ويزداد باستمرار تقدير السوق للأدوات الإسلامية، كما تزداد رغبة المؤسسات المالية في تقديم الخدمات الإسلامية لزيائنها. غير أن الأدوات الإسلامية، ولا سيما أدوات التحوط وإدارة الخطر، لا تزال بعيدة عن مواكبة هذا النمو (ص ١٣).

### الخطر:

يمثل تحدياً للتمويل الإسلامي والتقليدي معاً، ويجمع الخبراء والمتخصصون على أن أي نمو اقتصادي لا يمكن أن يتم بدون ركوب المخاطر. فلا ربح بدون خطر هو المبدأ الأول في الاستثمار. وغياب الخطر إنما يشوه الحوافز، ويضعف الكفاءة الاقتصادية. ومن ثم فإن الخطر لازم للتقدم الاقتصادي. لكن بالمقابل، فإن الخطر الفاحش أو المفرط يعوق الاستثمار، ويمنع النمو. وتصبح المسألة إذن: كيف يمكن الوصول إلى نوع من التوازن بين هذين النقيضين؟ (ص ١٤). يصل الإسلام إلى هذا عن طريق عدم فصل الخطر عن ملكية السلع الحقيقية. أما التمويل التقليدي فيصل إلى ذلك عن طريق المشتقات المالية.

### المشتقات المالية:

تفصل الخطر عن الأصل ذي العلاقة. وهذا ما يؤدي إلى أن يتحرك كل من إدارة الخطر وخلق الثروة في اتجاه مختلف، ومن ثم التنافس على

الموارد المحدودة. إنهم يجعلون الخطر سلعة، ويترتب على هذا تكاثر المخاطر (مخاطر مركبة على غرار الفوائد المركبة)، واختلال توزيعها، وزيادة عدم الاستقرار وتركز الثروة. ولهذا فإن التمويل الإسلامي لا يصلح للمسلمين فحسب، بل يصلح لغيرهم أيضًا (ص ١٥). وقد شهد العقد الماضي أزمات مالية كبيرة، في عدة أنحاء من العالم، وتقلبات حادة في الأسواق المالية (ص ١٩)، وإن كانت هذه الأسواق متقلبة بطبيعتها، وهذا ما حدا بجوزيف ستيغلنز Stiglitz الحائز على جائزة نوبل لأن يقول: إن هناك خطأ ما في النظام المالي كله!

والمشتقات عبارة عن أدوات مالية للتجارة بالخطر، أهمها: المستقبلات، والخيارات، والمبادلات. وتصلح للتحوط كما تصلح للمضاربة في آن معًا. وهي لعبة ذات مبلغ صفري Zero-Sum Game؛ لأن ما يربحه أحد الطرفين هو ما يخسره الآخر، فهي ليست مبادلات حقيقية؛ لأن الملكية لا تنتقل من أحد الطرفين إلى الآخر، و٩٩٪ من هذه المبادلات تجري تسويتها قبل الاستحقاق، فهي ليست عقودًا للتسليم والتقاض، بل هي عقود للمحاسبة على فروق الأسعار، والمتحوظون والمستثمرون في السوق قلة، والذين يسيطرون على السوق هم المضاربون، و٩٧٪ من المشتقات تستخدم في المضاربة (ص ٤٨ و ٨٤). وسوق المشتقات هي سوق ذات مبلغ صفري؛ لأنها لا تخلق ثروة إضافية في مقابل المخاطر الإضافية التي تخلقها المشتقات، ولا سيما إذا كانت مرفوعة بالقروض.

وتجدر الإشارة إلى أن هذه المشتقات لاقت عند ظهورها في منتصف القرن التاسع عشر كثيرًا من الاعتراضات القانونية والأخلاقية، بأنها أسلحة للتدمير الشامل، أو قنابل موقوتة قابلة للانفجار في كل لحظة، أو أدوات للقمار أو الرهان، في أسواق هي أشبه بالكازينوهات التي تمارس فيها ألعاب بوكر، في مونت كارلو أو لاس فيغاس، إذ لا تسليم فيها ولا تسلم، بل هي تسوية نقدية على فروق الأسعار. يقول هنري غونزاليز Henry Gonzalez: «يمكنكم أن تسموا تجارة المشتقات كما تشاؤون، ولكن اسمها



في كتابي هو القمار». وما يتم التجارة به ليس هو الخطر؛ لأن الخطر ليس له وجود إلا في الأذهان، إن ما يجري التجارة به هو نقود بنقود، كما يقول كينيث آرو. وكذلك كان القانون المصري يعدها قمارًا حتى عام ١٩٠٩م.

وتسمح أسواق المشتقات بتحويل الخطر إلى من يرغب في تحمل الخطر، وليس إلى من يستطيع تحمله وإدارته. وفصل الخطر عن أصله المادي كفصل الزمن عن العمليات الحقيقية في القرض الربوي، كلاهما سبب في وقوع الأزمات المالية. والخطر والزمن يرتبط أحدهما بالآخر ارتباطًا كبيرًا، وهما في الحقيقة وجهان لعملة واحدة. وفصل الخطر يؤدي إلى زيادة المخاطر، وزيادة تكاليف إدارتها. كذلك الأمر بالنسبة للزمن، إذا تم فصله عن النشاط الحقيقي، من خلال الإقراض بالفائدة، فهذا يؤدي إلى ارتفاع مستويات الديون، وارتفاع تكاليف التمويل، من خلال ارتفاع تكاليف خدمة الدين، فكما أن الفائدة تتراكم وتتراكب على الديون السابقة، وتؤدي إلى إحداث فجوة هائلة بين النشاط التمويلي والنشاط الحقيقي، فكذلك المشتقات تتكاثر وتتراكب وتتباعد أكثر وأكثر عن النشاط الحقيقي. وكما أن الفوائد المركبة تحمل الاقتصاد تكاليف أكبر بكثير من تكاليف التمويل الحقيقي، فكذلك المشتقات تحمل الاقتصاد تكاليف أكثر بكثير من تكاليف المخاطر الحقيقية. فلا عجب إذن أن يعدّ الدين المستند إلى الفائدة عاملاً كبيرًا في تسهيل المضاربة على الأسعار وإحداث الأزمات المالية، كما يقول شابرا (ص٤٢). ولهذا يندمج في الإسلام القطاع الحقيقي والقطاع المالي معًا، ولا يفصل أحدهما عن الآخر.

والمشتقات مصممة للتعامل مع أخطار معروفة، أما أخطار القوة القاهرة فلا تحوط لها. ولذلك تبدو مشتقات التحوط كالمظلة التي تعطى للناس عندما يكون الجو صحواً، وتسترد منهم عندما يصبح الجو ممطرًا (ص٤٩)، وهذا ما يقال أيضًا بحق البنوك. وبالإضافة إلى ذلك، فإن أسواق المشتقات تتركز إلى حد كبير في عدد قليل من البنوك الكبرى، وتتركز تجارة هذه المشتقات في هذه البنوك. ويؤدي تركيز هذه الأخطار إلى عدم

الاستقرار الاقتصادي، ذلك لأن أي واحدة من هذه المؤسسات الكبرى إذا ما عانت من صعوبة، فإن العدوى تنتقل بصورة جدية وسريعة إلى مواضع بعيدة جدًا، وتكون المحصلة النهائية أن أسواق المشتقات تؤدي إلى تركيز المخاطر بدلًا من تشتيتها، الأمر الذي يكون من شأنه زيادة تقلبات السوق بدلًا من نقصانها. ويدعي البعض أن الأعداد الكبيرة من المضاربين تساعد على تنويع المخاطر وتحبيدها، وعلى تزويد السوق بالسيولة. قد يكون هذا صحيحًا لو كانت هذه المخاطر مستقلة بعضها عن بعض، كما يتطلب قانون الأعداد الكبيرة.

ويدل الواقع التاريخي على أن الأسواق العالمية يتزايد الترابط بينها بصورة مستمرة. فالأزمة الآسيوية عام ١٩٩٧م والأزمة الروسية عام ١٩٩٨م كان لهما أثر كبير جدًا على الأسواق الغربية. وعلى هذا لا يمكن أن نعتبر أسواق المشتقات مستقلة. يؤيد هذا «سلوك القطيع»، أي تقليد المستثمرين بعضهم لبعض في السوق. وينشأ هذا السلوك من اختلاف العوامل النفسية والعوامل المتعلقة بالمعلومات، الأمر الذي يؤدي لإحداث فقاعات وانهيارات. كذلك الأمر بالنسبة لسلوك المضاربين لا يمكن اعتباره مستقلًا تمامًا، ومن ثم فإن المضاربين يزدون في المخاطر بدلًا من إنقاصها.

ويدعي أنصار المشتقات أنها لا تجعل الاقتصاد أكثر تعرضًا للمخاطر؛ لأن تجارة المشتقات هي تجارة صفرية المبلغ، بمعنى أن ما يخسره طرف هو ما يربحه الطرف الآخر، ومن ثم فلا توجد خسارة صافية، والمشتقات لا تجعل النظام أسوأ. غير أن خصوم المشتقات يأخذون على هذه الحجة أنها لا تأخذ بالاعتبار كيف تؤثر الصفقات ذات المبلغ (أو المجموع) الصفري على المتغيرات الكلية. فالأنشطة الاقتصادية، ولا سيما إذا كانت مرفوعة بالديون، تخلق شبكة من العلاقات المالية بين المشاركين في السوق، بحيث إن انهيار أحدهم يجرّ انهيار الآخرين. ولئن كان هذا الترابط يؤدي إلى أن تكون السوق أكثر كفاءة، إلا أنه يجعلها في الوقت نفسه أكثر عرضًا للصدمات الخارجية.

## نظرية الألعاب (أو المباريات):

اللعبة لها عدة تعاريف، لكن تعريفها المختار هنا هي أنها معاوضة هادفة إلى الربح بين لاعبين أو أكثر، يكون الربح فيها غير مؤكد عند بدء اللعب. قد يقال هنا إن هذا ينطبق على المشاركة. هذا صحيح لأن الباحث يدخل المشاركة في التعريف، كما سيتبين بعد قليل. ويمكن تقسيم الألعاب إلى ثلاثة أنواع:

### ألعاب المبلغ الإيجابي Positive-Sum Games:

وهي الألعاب التي يكون فيها اللاعبون ذوي مصالح مشتركة غير متعارضة: يربحون معاً أو يخسرون معاً، ويضرب الباحث مثلاً على ذلك بالمشاركة، حيث يربح الشركاء إذا ربحت الشركة، ويخسرون إذا خسرت، ولا يشترط التساوي بينهم في ذلك.

### ألعاب المبلغ الصفري Zero-Sum Games:

وهي الألعاب التي إذا ربح فيها أحدهم خسر الآخر، مثال ذلك ألعاب القمار، حيث يكون ربح أحدهم على حساب الآخر، ومن ثم فإن مصالح الفريقين متعارضة. ويتم تحويل الثروة من فريق إلى آخر بدون مقابل، فهذا من باب أكل المال بالباطل، في الوقت الذي يريد فيه كل من الفريقين الربح، ولا يريد التبرع أو الهبة. فهذه الألعاب يربح فيها الطرفان في بداية اللعبة؛ لأن كلاً منهما يتوقع الربح، ولكن في نهاية اللعبة هناك طرف واحد هو الراجح، والآخر خاسر. فهي في البدء رابح رابح، وفي الختام رابح خاسر. والعبرة بالنتيجة الفعلية، وليس بالنتيجة المتوقعة.

### الألعاب المختلطة Mixed Games:

وهي التي تجمع بين النوعين، إذ تسمح بالكسب المشترك، مع وجود تنازع في المصالح. مثالها: المزارعة، والجمالة، والعربون. والحقيقة أن معظم الأنشطة الاقتصادية هي من باب الألعاب المختلطة أو الألعاب غير

الصفرية، كما يقول شيلينغ Schelling. وعلى هذا فإن الحياة ليست قماراً، كما يدعي الكثير من الكتاب (ص ٧٢).

### الخطر في الإسلام:

يقول ابن تيمية: «الخطر خطران: خطر التجارة، وهو أن يشتري السلعة بقصد أن يبيعها بربح، ويتوكل على الله في ذلك، فهذا لا بد منه للتجار (...). فالتجارة لا تكون إلا كذلك. والخطر الثاني: الميسر الذي يتضمن أكل مال الناس بالباطل، فهذا الذي حرمه الله ورسوله»<sup>(١)</sup>. ويعلق الباحث على هذا الكلام فيقول: إن هناك نوعين من الخطر: خطر مرتبط بالمعاملات الاقتصادية العادية، أي الأنشطة التي تضيف قيمة أو تخلق ثروة؛ والخطر الثاني هو الخطر المرتبط بأكل المال بالباطل، أي بالأنشطة ذات المبلغ الصفري، حيث لا توجد ثروة إضافية صافية (ص ٥٥).

والخطر بالنسبة للمنفعة كالمشقة بالنسبة للمنفعة، فالخطر والمشقة غير مقصودين في ذاتهما، إنما المقصود هو المنفعة التي قد لا تفك عن خطر أو مشقة. يقول ابن تيمية: «قول بعض الناس: الثواب على قدر المشقة ليس بمستقيم على الإطلاق (...). ولو قيل: الأجر على قدر منفعة العمل وفائدته لكان صحيحاً (...). أما كونه مشقة فليس هو سبباً لفضل العمل ورجحانه، ولكن قد يكون في العمل الفاضل مشقة، لكن فضله لمعنى غير مشقته (...). قال النبي ﷺ لعائشة في العمرة: (أجرك على قدر نصبك)؛ لأن الأجر على قدر العمل في بعد المسافة، وبالبعد يكثر النصب، فيكثر الأجر (...). وكثيراً ما يكثر الثواب على قدر المشقة والتعب، لا لأن التعب والمشقة مقصود من العمل، ولكن لأن العمل مستلزم للمشقة والتعب»<sup>(٢)</sup>.

ويتعرض الباحث لما أسماه «الخطر المغتفر»، الذي شرط له ثلاثة

(١) تفسير آيات أشكلت ٧٠٠/٢.

(٢) فتاوى ابن تيمية ٦٢٠/١٠.

شروط: الأول أن لا يمكن تجنبه (أو الاحتراز منه)، والثاني أن يكون يسيراً، والثالث أن يكون تابعاً غير مقصود (ص ٥٨).

ورأى الباحث أن الخطر يغتفر إذا كان احتمال النجاح أعلى من احتمال الفشل (ص ٦٠). وبنى على هذا أن الخطر في اليانصيب غير مغتفر؛ لأن احتمال الفشل أو الخسارة أعلى بكثير من احتمال الفوز أو الربح، ويتم التعويض عن ضعف احتمال الفوز بتكبير حجم الجائزة، لإغواء المقامر (الاحتمال صغير، والمبلغ كبير)، ومثله المضارب في البورصة، فإن الذين يتاجرون بالمشتقات (كالمستقبلات، والخيارات) يخسرون أكثر من ٧٠٪ من عدد المرات. وأخيراً فإن الخطر في الإسلام ليس مرغوباً في ذاته، إنما المرغوب هو خلق القيمة، والخطر تابع.

### الأدوات الإسلامية للتحوط:

التحوط بالمعنى الشائع هو التقليل ما أمكن من التعرض للخطر. وبما أن الخطر لا يمكن استبعاده من الأنشطة الاقتصادية، فإن الوساطة المالية تهدف إلى إدارة الخطر، ولا تهدف إلى استبعاده. ويعلم المستثمرون أن أول قاعدة من قواعد اللعبة هي: لا خطر لا كسب. ولهذا فإن التحوط يعني إدارة الخطر، ولا يعني استبعاده. ويكمن التحدي في استخدام أدوات تحوط تحقق منافع توزيع الخطر، دون أن تساعد على القمار. وهذا يتطلب أن تكون هذه الأدوات مندمجة بالأنشطة الحقيقية التي تضيف قيمة، ولا تكون حيادية أمام القمار.

وهناك عدة أنواع من التحوط: تحوط اقتصادي، وتحوط تعاوني، وتحوط تعاقدية. ويتم التحوط الاقتصادي عن طريق تنويع الاستثمارات، وتحقيق التوافق بين الإيرادات والمصروفات، أو بين الأصول والخصوم في الميزانية. فالبنوك مثلاً تقرض لأجل قصير، وتقرض لآجال أطول، لكن مما يساعد على حل مشكلتها هو وجود المصارف المركزية ونظام التأمين على الودائع.

وهناك تحوط طبيعي، فالبنوك العالمية مثلاً تتعامل بعملات عديدة مختلفة، فهي بطبيعتها متحولة من خطر صرف العملات، دون استخدام أي أداة من أدوات التحوط.

والتحوط التعاوني يقضي على المضاربة السعرية؛ لأنه بلا أرباح، والمضاربة تهدف إلى الربح. وبهذا يمكن إنشاء صندوق تعاوني للتحوط من أخطار العملات، تحول إليه أرباح وخسائر صرف العملات، وإذا بقي فيه فائض تم الاحتفاظ به لتغطية أي عجز في المستقبل.

أما التحوط التعااقدي فيرى الباحث فيه أن من الممكن التحوط من تغيرات معدل العائد في الإجارة المنتهية بالتملك باتفاق الطرفين على مراجعة أو تجديد عقد الإجارة بشكل دوري (كل ٦ أشهر مثلاً)، حتى يتمشى معدل الأجر مع المعدلات السوقية.

أما إذا كان العقد مرابحة فيمكن الاتفاق في نظر الباحث على إمكان زيادة مبلغ القسط، وتقصير مدة الدين، إذا ارتفع معدل العائد. أما في حال انخفاض معدل العائد، فيمكن إنقاص مبلغ القسط، وزيادة مدة الدين. وزيادة مبلغ القسط توفر السيولة للممول، وإنقاص المبلغ يوفر السيولة للعميل. ويقترح الباحث في المرابحة أن يحصل البنك الإسلامي على حصة من الربح بدلاً من الربح المعلوم. وبهذا يتحوط من انخفاض معدل العائد، ويشارك في ارتفاعه. فيتخلص بذلك العميل من عبء العائد الثابت، ويستفيد البنك من عائد أعلى، ولا يكون هناك تنازع مصالح بين الطرفين.

ويقترح الباحث أسلوباً آخر للتحوط من خطر انخفاض رأس المال، عن طريق ما أسماه بتحوط الفريق (أو الطرف) الثالث، حيث يقدم الممول (البنك) المال إلى الشركة بأسلوب المشاركة، ويصبح شريكاً مساهماً في الشركة. ثم يبيع جزءاً من مساهمته (٩٠٪ مثلاً) إلى طرف ثالث (شركة تأمين إسلامية مثلاً) بضمن مؤجل يساوي رأس ماله، ويحتفظ بالباقي (٥٪) الذي يسمح له بالاشتراك في أرباح الشركة، في حين أن الثمن المؤجل يحمي

استثماره. وبهذا يشترك الطرف الثالث في الشركة، بدون أن يدفع شيئاً. وعندئذ فإن الشركة لا تتحمل عبء الدين، ويبقى الاستثمار بالنسبة للشركة شكلاً من أشكال المشاركة. وبهذا فإن هذا الترتيب يسمح للجميع بالكسب.

وفي البيع بضمن مؤجل، هناك ثلاثة أخطار: خطر الائتمان، وخطر السيولة، وخطر معدل العائد. أما الخطر الائتماني فيمكن معالجته عن طريق الكفالة أو الرهن، لكن لا يمكن معالجة خطر المماطلة بزيادة الدين. كما أن المدين إذا لم يكن قادراً أو راغباً في دفع ١٠٠٠ مثلاً، فكيف يدفع ١٢٠٠؟ فإن زيادة الدين لا تشكل حافزاً كافياً للدفع. والحل المباشر الذي طبقته بنجاح بعض المصارف الإسلامية المعروفة هو الوصول المباشر إلى دخل العميل، حيث يمكن للمصرف اقتطاع المبلغ مباشرة في وقته. وهذا ما أدى إلى هبوط معدل المماطلة إلى ٣ بالألف، دون حاجة إلى تطبيق أي شرط جزائي.

أما خطر السيولة فإنه ينشأ من أن الثمن المؤجل هو دين نقدي لا يمكن بيعه بضمن حال. وهذا يعني أن الديون الطويلة الأجل يواجه فيها المصرف مخاطر السيولة، إذ لا يستطيع تنضيضها (تسييلها) أو تصكيكها (توريقها، تسنيدها). وهنا يقترح الباحث حلين: الحل الأول مبادلة الدين بسلعة بدل النقود، حيث يمكن للمصرف استخدام الدين في دفع ثمن الأصول أو السلع التي يشتريها مرابحة، ويرى الباحث بهذا أن الدين قد تم خصمه بطريقة ملائمة. والحل الآخر هو دمج الدين النقدي مع أصول حقيقية في محفظة واحدة، بحيث لا يتجاوز الدين نسبة ٥٠٪، وعندئذ يمكن تصكيك المحفظة.

أما خطر معدل العائد (أو معدل المرابحة) فيمكن التحوط من تغيراته بتغيير مبلغ القسط وتغيير مدة الدين، كما سبق بيانه.

ولدى كلامه عن التحوط من تغيرات معدل العائد، قدم الباحث حلاً عاماً بإمكان تنويع الثمن المؤجل (ص ١٢٧) إلى سلع أو أسهم أو وحدات

استثمارية أو صكوك أو مزيج من ذلك كله، بحيث تصبح نسبة الأصول الحقيقية ٥١٪، لكي يكون الدين (الثن المؤجل) قابلاً للتصكيك والتداول شرعاً، ولكي يستفيد الممول (البنك) من تغيرات أسعار الأصول، بدل اللجوء إلى معدل الفائدة العائم، ولكي يتم التخلص أيضاً من تنازع المصالح. وتختلف الصكوك المتنوعة الثمن عن السندات المرتبطة بسلعة، والمعروفة في البلدان الغربية، في أن الأولى عبارة عن مبادلة نقد بسلعة، في حين أن الأخرى عبارة عن مبادلة نقد بنقد.

وفي سياق كلامه عن التحوط من تغيرات معدل العائد، يقترح الباحث أسلوب السلم المستند إلى القيمة بدل الكمية. ومن المعلوم أن السلم عبارة عن ثمن معجل مقابل مبيع مؤجل. ويستفيد فيه البائع من التمويل الذي يقدمه إليه المشتري، ويستفيد المشتري من الحطيطة في الثمن التي يقدمها البائع لقاء التعجيل. ويجب في السلم تحديد الكمية المباعة. والمشكلة فيه هي احتمال تغير ثمن السلعة عند حلول الأجل، فقد يختلف هذا الثمن عن الثمن الذي كان متوقعاً عند العقد. فانخفاض ثمن السوق عند تسليم المبيع قد يقضي على الحطيطة التي استفاد منها المشتري عند العقد وزيادة. ولهذا يمكن اللجوء إلى السلم بسعر السوق يوم التسليم، وقد أجازاه ابن تيمية. وفي هذا النوع من السلم، يعجل مبلغ السلم، أما كمية السلم فلا تعرف إلا عند التسليم، وذلك بتقسيم مبلغ السلم على سعر الوحدة في السوق. فإذا انخفض السعر عند الاستحقاق زادت الكمية الواجب تسليمها، وعلى العكس إذا ارتفع السعر نقصت الكمية. وفي هذا النوع من السلم لا يحدث نزاع بين الطرفين؛ لأن سعر السوق لا يتحكم أي منهما في تحديده. وليس في هذا السلم أي ربا؛ لأن العملية عبارة عن نقد بسلعة، وليست نقداً بنقد، فالمشتري عند الاستحقاق يتسلم سلعة، ولا يتسلم نقداً. وهذه العملية تشبه المرابحة، حيث إن البنك في المرابحة يشتري نقداً ويبيع لأجل، وفي هذا السلم يشتري لأجل ويبيع نقداً، ومن ثم فلا يختلف هذا السلم عن المرابحة إلا في ترتيب الخطوات. ويمكن هذا السلم الطرفين من أن يكسبا معاً،



بخلاف القرض الربوي. وبما أن سلعة السلم لا يمكن بيعها قبل قبضها عند جمهور الفقهاء، لثلا يؤدي هذا إلى بيع المسلم فيه قبل قبضه، أو إلى ربح ما لم يضمن، فإن من الممكن إذا أراد المشتري التحوط من خطر السيولة اللجوء إلى السلم الموازي.

### تعليق:

ليست هذه هي المرة الأولى التي أتعرض فيها للخطر، فقد سبق أن كتبت في كتابي أصول الاقتصاد الإسلامي (١٤٠٩هـ) عن الخطر والزمن، وجعلتهما من عوامل الإنتاج التابعة، غير المستقلة، وذكرت أن الزمن لا يباع منفصلاً، ولكنه إذا تجسد في عمل أو مال أو حق أو دين كان له أثر في زيادة الإنتاج، وكانت له حصة إضافية من الربح أو الناتج<sup>(١)</sup>. وتعرضت لدور المخاطرة في الكسب والتوزيع، في سياق نقدي لكتاب محمد باقر الصدر «اقتصادنا»، وشرحت حديث «الخراج بالضمان»، وقلت بأنه لا يفيد أن الخراج بالضمان المحض، بل يفيد ضمان الملك. وكذلك تعرضت لقاعدة «يستحق الربح بالمال والعمل والضمان»، وبينت أن الضمان في القاعدة والحديث بمعنى المخاطرة<sup>(٢)</sup>. وفي الكتاب نفسه، طرحت سؤالاً: هل الأجر في الإسلام على قدر المشقة؟ وأوضحت أن معناه صحيح بافتراض أن كبر المشقة يتوافق مع كبر المنفعة<sup>(٣)</sup>، وكنت نشرت مقالاً حول الموضوع<sup>(٤)</sup>، وعدت إلى موضوع الزمن والمخاطرة في مقال لي بمجلة الإسلام اليوم ١٤١٣هـ، نقلته أيضًا في الكتاب<sup>(٥)</sup>، وعرضت فيه لحديث

(١) أصول الاقتصاد الإسلامي ص ٩٧.

(٢) نفسه ص ٢١٨.

(٣) نفسه ص ١٩٦.

(٤) انظر: مجلة الوعي الإسلامي ١٤٠٥هـ، نقلته في كتابي «بحوث في الاقتصاد

الإسلامي» ١٤٢١هـ (ص ٢٦٠).

(٥) نفسه ص ١٠١.

النهي عن ربح ما لم يضمن<sup>(١)</sup>. وذكرت (ص ١١٩) نص ابن تيمية: «ليس في الأدلة الشرعية ما يوجب تحريم كل مخاطرة»<sup>(٢)</sup>، ونص ابن القيم: «المخاطرة مخاطرتان: مخاطرة التجارة (...)، ومخاطرة الميسر»<sup>(٣)</sup>.

وفي كتابي «الخطر والتأمين»، ١٤٢٢هـ، عالجت الخطر عند علماء المسلمين، وذكرت نص ابن تيمية الذي اعتمد عليه ابن القيم: «الخطر خطران...»<sup>(٤)</sup>. وفي حوار الأربعاء المنشور في الموقع الإلكتروني للمركز ١٠/٤/١٤٢٦هـ<sup>(٥)</sup>، صرحت أيضًا بأن الخطر لا يباع مستقلًا. وفي كتابي «الميسر والقمار» ١٤١٣هـ، يجد القارئ المتبع كلاً ما عن الميسر والقمار والرهان والغرر والمخاطرة والقرعة والتأمين والمضاربة على الأسعار في البورصة ونظرية الألعاب (المباريات) ونظرية الاحتمالات<sup>(٦)</sup>. وأرسلت تعليقًا لشركة الراجحي حول السلم بسعر السوق يوم التسليم<sup>(٧)</sup> مع الاختلاف بين المواضيع الثلاثة في بعض التفاصيل. هذه هي عدتي المتواضعة لمواجهة مثل هذا الموضوع.

تكلم الباحث عن الخطر المغتفر (ص ٥٨)، والفقهاء يتكلمون عن الغرر المغتفر، وليس عن الخطر المغتفر، والخطر مختلف بمعناه الاصطلاحي عن الغرر. وطبق على الخطر المغتفر نفس شروط الغرر المغتفر: ألا يمكن تجنبه، أن يكون سيرًا، أن يكون تابعًا. ولكنه أعطى لهذه الشروط معاني

(١) انظر أيضًا الكتاب نفسه ص ١١٣ و ١٤٢ و ٣٣٨.

(٢) مختصر الفتاوى المصرية ص ٥٣٥.

(٣) زاد المعاد ٣/٢٦٣.

(٤) تفسير آيات أشكلت ٢/٧٠٠.

(٥) انظر كتابي: المجموع في الاقتصاد الإسلامي ص ٢٢١.

(٦) الميسر والقمار ص ١٦ و ٢٧ و ٥٨.

(٧) يمكن الرجوع إليه في حوار الأربعاء المنشور في موقع المركز ٣/٨/١٤٢٣هـ، وفي

مجلة جامعة الملك عبد العزيز: الاقتصاد الإسلامي، المجلد ١٦ العدد ٢،

١٤٢٤هـ ص ٦٧، وكتابي «المجموع» (ص ٤٥٣).

مختلفة لم تخطر على بال الفقهاء. فالفقهاء يعنون بالشرط الأول أن الغرر إذا أمكن اجتنابه فيجب ذلك ولو كان سيرا. أما الباحث فقد رأى أن هذا الشرط يستلزم عدم إمكان بلوغ مستوى محدد من القيمة المضافة للنشاط المعني، دون تحمل خطر الخسارة أو خطر الفشل. ومن الواضح أن المعنيين مختلفان، وأن الباحث يحمل أقوال الفقهاء على معان لا يريدونها، ولا يقوم هو بإثباتها، أو ببيان طريق التوصل إليها. ومن الواضح ما يعنيه الفقهاء بالشرط الثاني، وهو أن يكون الغرر سيرا. أما الباحث فقد رأى أن معناه هو أن يكون احتمال الفشل صغيرا، أقل من احتمال النجاح. ولم يبين الباحث كيف انتقل من المعنى الذي يريده الفقهاء إلى المعنى الذي يريده هو، أو يريده العلم الغربي الذي ينقل عنه وعن كتبه. والفقهاء يعنون بالشرط الثالث أن يكون الغرر في تابع السلعة المعقود عليها، وليس في أصلها، مثل بيع الثمرة التي لم يبدُ صلاحها مع الأصل (الشجرة)، أو بيع الشاة مع حملها الذي في بطنها، أو مع اللبن الذي في ضرعها. لكن الباحث ذهب إلى أن المعنى هو أن الهدف من النشاط الاقتصادي المعتاد هو المنفعة أو القيمة التي يضيفها هذا النشاط، وليس الخطر الذي يستلزمه هذا النشاط، ومن ثم لا يمكن أن يكون الخطر هو الجزء المقصود من هذا النشاط. ولم يبين الباحث كيف توصل إلى هذا المعنى، لكنه ربما رآه في الكتب المتاحة ونقله في موضع يراه هو قريبا، ويراه القارئ بعيدا.

وإني أرى أن الغرر يتعلق بالعقود، أي بين طرفين، وليس كذلك الخطر بالضرورة. ووصف الغرر بأنه مغتفر أو غير مغتفر يختص بهذه العلاقة الغررية بين الطرفين، ولا يمتد إلى الخطر، وإن كان المعنى اللغوي لكل من الخطر والغرر واحداً، لكن المسألة تتعلق هنا بالمعنى الاصطلاحي الذي يفرق بينهما. فالغرر بمعناه الاصطلاحي ليس مرادفاً للخطر، وليس مرادفاً لعدم التأكد. فالغرر فيه خداع، وهو بمعنى الشك، أو الشك فما دون (الوهم)، أما عدم التأكد فهو الظن، أو الظن فما دون، والخطر أعم منهما، إذ يشمل الغرر وعدم التأكد معاً، وترجم الغرر بالفرنسية Aléa، وعقد الغرر

بالفرنسية *Contrat aléatoire*، وبالإنكليزية *Aleatory Contract*. يؤيد ذلك أن القمار في تعريفه الاصطلاحي هو كل لعب على مال يدفعه الغالب إلى المغلوب. فهو حرام ولو كان كل من اللاعبين يغلب فرصة الفوز على فرصة الخسارة. وعلى هذا فإن المعيار هنا هو معيار نوعي أيضًا، وليس معيارًا كميًا فحسب، إذ يرى الباحث الموازنة بين فرصة الفوز وفرصة الخسارة لكي يحكم على الخطر: هل هو مغتفر جائز أم غير مغتفر ولا جائز؟

بعد أن أجمل الباحث الشروط الثلاثة للخطر المغتفر، عاد إلى تفصيلها بأن أفرد لكل شرط عنوانًا خاصًا به. فلدى كلامه عن الشرط الأول، شرط عدم إمكان تجنب الخطر، تكلم تحته عن عدم جواز فصل الخطر عن المعاملات الحقيقية ذات القيمة المضافة، وذهب إلى أن فصل الخطر يخلق مزيدًا من الأخطار، ويجعل الاقتصاد أكثر تعرضًا لعدم الاستقرار. ولا اعتراض لي على فصل الخطر، لكن الاعتراض على أن يكون تجنب الخطر بمعنى فصل الخطر. كيف يكون المعنى واحدًا، والخطر يجب اجتنابه، عند الإمكان، ليكون جائزًا، أما فصل الخطر فلا يجوز أصلًا، أي يجب عدم فصله!

ميّز الباحث بين الاستثمار والقمار على أساس احتمال النجاح والفشل. فالاستثمار يرجح فيه احتمال النجاح على احتمال الفشل، والقمار بخلافه. لكن لا يبدو لي أن الباحث يستطيع الاعتماد على مثل هذه المعايير الكمية وحدها. فقد يراهن أحدهم، ويرجح الفوز، ومع ذلك يعدّ عمله رهانًا غير جائز، كما في سباق الخيل. وقد يدخل أحدهم في مشروع ذي مخاطرة عالية، ولكن ربحه المتوقع مرتفع جدًا، ولا يمكن أن يقال إن مخاطرته غير جائزة شرعًا. وقد يدخل أحدهم في لعبة، وهو شبه متأكد من الفوز، ومع ذلك تعدّ قمارًا ممنوعًا. ومن هنا فإن المعيار الكمي السهل الذي يجتهد الباحث في البحث عنه غير كاف وغير مسلم.

من بين الأدوات التي اقترحها الباحث للتحوط الإسلامي: التحوط التعاوني (التبادلي) الثنائي لاقتسام المخاطر بين الطرفين في البيوع المؤجلة

لأجال طويلة. فإذا كان العقد إجارة منتهية بالتملك أمكن الاتفاق على تجديد العقد دوريًا. ولكن لما كانت هذه الإجارة هي في حقيقتها بيعًا بالتقسيط تستر بالإجارة لأجل الضمان، بعدم نقل ملكية المبيع حتى الانتهاء من سداد كامل الأقساط، فلا أظن أن تجديد العقد يحظى بالجواز الشرعي بسهولة. وكذلك الأمر إذا كان العقد مرابحة، ذلك بأن تغيير الأقساط عددًا ومبلغًا ومدة لا يمكن أن يتم بدون الرجوع إلى قيمة الزمن. وإذا كانت قيمة الزمن معتبرة شرعًا عند عقد البيع، إلا أنها ليست كذلك بعد الانعقاد وترتب الأقساط في الذمة، فهذا ممكن في التمويل التقليدي عن طريق سعر الفائدة أو سعر الخصم، وليس ممكنًا في التمويل الإسلامي.

المأخذ الشرعي على الجمع بين البيع (الآجل) والمضاربة هو أننا نصير أمام شريك يشترك في الربح دون الخسارة! وهو جائز عندي للعامل دون رب المال. كما أن البنك قد لا يفضل التخلي عن الربح المضمون في المرابحة إلى الربح غير المضمون في المضاربة، لما في هذه المضاربة من مخاطر تلاعب المضارب بالربح، وهذا ما ذكره الباحث نفسه (ص ١٢١). وفي كلام الباحث ما يوحي بأننا إذا تخلصنا من تنازع المصالح نكون قد حققنا المعيار الشرعي لجواز الحل المقترح!

الاقتراح المتعلق بتحوط الفريق الثالث اقتراح غامض، وكلام الباحث في آخره، بأنه يسمح لكل الأطراف بالكسب، يوحي بأن هذا المعيار المعتمد على نظرية الألعاب هو المعيار الشرعي لجواز الاقتراح!

الاقتراح المتعلق بتبنيع الثمن المؤجل، كان يجب فيه التنبيه إلى أن الثمن المؤجل يجب أن يكون مثلثًا؛ لأنه دين، وإلى أن أنواع الثمن المؤجل يجب أن يراعى فيها أن لا يكون البدلان ربويين والمبادلة ربوية. فإذا كان المبيع المؤجل قمحًا امتنع أن يكون الثمن المؤجل قمحًا أو فيه قمح؛ لأن مبادلة القمح بالقمح يجب فيها التساوي والحلول. كما امتنع أن يكون الثمن المؤجل شعيرًا أو تمرًا أو ملحًا أو ما يلحق به قياسًا؛ لأن مبادلة القمح بالشعير، أو بأي صنف آخر من الأصناف المذكورة، يجب فيها الحلول،

وهكذا. وقد يؤخذ على هذا الحل أيضًا أن فيه ردّة من الاقتصاد النقدي إلى اقتصاد المقايضة.

الاقتراح المتعلق بالسلم بسعر السوق يوم التسليم قد يؤخذ عليه أن فيه ربا؛ لأنه عبارة عن ١٠٠ مقابل ١١٠ مضمونة، أما في السلم العادي فإن الـ ١١٠ غير مضمونة إزاء تغيرات الأسعار. وهذا ما كان بينه نزبه حماد في تعليقه على الورقة المقدمة إلى الملتقى الفقهي الثاني لشركة الراجحي ١٤٢٣هـ، وأيدته في تعليقي أنا أيضًا<sup>(١)</sup>. ولكن الباحث لم يُجِلْ على نزبه حماد في بحثه هذا، في الوقت الذي أحال فيه على محمد عمر شابرا في نقطة تتعلق بتحريم الربا في جميع الأديان (ص٩٦)!

البحث شكل ومضمون، والشكل يخدم المضمون، وفي هذا البحث عيب في الشكل، ففي الصفحات ٥٨ - ٦٨، ذكر الباحث ثلاثة شروط للخطر المغتفر: ألا يمكن تجنبه، أن يكون سيرا، أن يكون تابعا. ثم شرع في التفصيل، فخصص عنوانا لعدم إمكان تجنب الخطر (ص٥٨)، ثم وضع عناوين أخرى على المستوى نفسه، من حيث حجم الحرف وطبيعته (مائل)، بالرغم من أن هذه العناوين بعضها أساسي وبعضها فرعي، وهذا ما أدى إلى صعوبة المتابعة والفهم من القارئ. كذلك كرر الشيء نفسه في الصفحات ١١١ - ١٤٠، حيث ذكر ثلاث استراتيجيات ممكنة للتحوط: التحوط الاقتصادي، والتحوط التعاوني، والتحوط التعاقدي (ص١١١)، ولكنه في الصفحات التالية أضاف: التحوط الطبيعي (ص١١٤)، والتحوط الديناميكي (ص١١٥)، كما حشر عناوين أخرى بينها على المستوى نفسه، من حجم الحرف وطبيعة الحرف (مائل). وفي مبحث البيع بثمن مؤجل (ص١٢٥) قسم الأخطار إلى ثلاثة: خطر الائتمان، وخطر السيولة، وخطر معدل العائد. ثم أفرد مبحثا للخطر الثاني والثالث، ولم يفعل الشيء نفسه بالنسبة للخطر

(١) انظر كتابي المجموع في الاقتصاد الإسلامي ص٤٥٣، ومقالي في مجلة جامعة الملك عبد العزيز: الاقتصاد الإسلامي، المجلد ١٦، العدد ٢، ١٤٢٤هـ ص٦٧.

الأول، بل دمج مع مقدمة الفصل! وتكرر العنوان نفسه تحت الفصل الواحد، فخطر معدل العائد (ص1٢٦) تكرر أيضًا بنفس الحرف والشكل (ص1٣٦) تحت الفصل السابع. فاختلطت العناوين بعضها ببعض، وكان لهذا أثر على متابعة القارئ من حيث سهولة القراءة والفهم. وعلى هذا يحسن ضبط عناوين المباحث تحت الفصول، وبيان ما هو أساسي وما هو فرعي، سواء في متن البحث أو في فهرسه. قد يكون سبب هذا كله أن الورقة ورقة مناسبات محددة بتاريخ معين، لم يتمكن الباحث من إنجازها في هذا التاريخ على الوجه الذي يريده. فإذا كان هذا صحيحًا فهو مغتفر في هذه الطبعة فقط، دون الطبعات اللاحقة.

أخيرًا أشكر للدكتور سامي السويلم بحثه القيم الذي كانت فيه مزايا عديدة، منها دقة الموضوع وصعوبته، ونقده للمشتقات، ورجوعه إلى عدة مراجع إنكليزية حديثة، ومحاولته التعبير عن الغرر بلغة نظرية الألعاب. هل سيتم مناقشة وتطبيق الأدوات الإسلامية المقترحة، أم ستبقى مجرد تمرينات ذهنية للتجمل؟ المصارف التقليدية عندنا تحاكي المصارف الغربية بأسمائها ومصطلحاتها، والمصارف الإسلامية تحاكيها بأسماء ومصطلحات شرعية، بدعوى أنه مُجَرَّب، وهذا هو السائد في العالم.

وكنت أتمنى أن أعرف من بحث الدكتور سويلم ما إذا كان إجراء عقد معاكس Reverse Contract يفيد فعليًا في التحوط، أم يراد منه استدراج الناس إلى المضاربة أو المراهنة على الأسعار، للوصول إلى فروق الأسعار؟

الأربعاء ٢٠/١٢/١٤٢٧هـ

٢٠٠٧/١/١٠ م .



## أحكام التعامل في الأسواق المالية المعاصرة

عرض ومناقشة كتاب مبارك سليمان

الكتاب من نشر دار كنوز إشبيليا في الرياض ١٤٢٦هـ (٢٠٠٥م)، وأصله رسالة دكتوراه مقدمة إلى جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية بالرياض، ويقع في (١٢٢٤) صفحة مقسمة على مجلدين. ويتألف الكتاب من باب تمهيدي في حقيقة الأسواق المالية (التعريف والأنواع والرقابة الفنية والشرعية)، وثلاثة أبواب أخرى: الباب الأول في الأدوات المالية المتداولة في الأسواق المالية المعاصرة وأحكامها الفقهية (الأسهم، والسندات، وأذونات الخزنة، والأوراق التجارية، وشهادات الإيداع، والقبولات المصرفية)، والباب الثاني في إجراءات التعامل في الأسواق المالية المعاصرة وأحكامها الفقهية (أعضاء السوق: الوسطاء، والتجار، والمتخصصون، وأمر البيع والشراء، التسعير، طرق التداول، التسوية، المقاصة، نقل الملكية)، والباب الثالث في عقود المعاملات في الأسواق المالية وأحكامها الفقهية (المعاملات العاجلة، الشراء بالهامش، البيع على المكشوف، قرض الأسهم، المعاملات الآجلة: الباتة، بشرط التعويض، الشرطية البسيطة، بشرط الانتقاء، الشرطية المركبة، مع خيار الزيادة، الشرطية المضاعفة، المرابحة، الوضعية، العقود المستقبلية، المشتقات، العقود الأمامية، العقود المستقبلية على السلع، على المؤشرات، الصفقات العكسية Reverse Transactions، الخيارات، المبادلات: مبادلات أسعار الفائدة، مبادلات العملات، مبادلات معدلات عوائد الأسهم، مبادلات السلع). وبالإضافة إلى هذه الأبواب المذكورة، هناك خاتمة مؤلفة من (٢٠) صفحة.

وتضمن الكتاب المسائل التالية:



## \* الباب التمهيدي: حقيقة الأسواق المالية

### - التعريف:

السوق المالية هي المجال الذي يتم من خلاله إصدار أدوات معينة قابلة للتداول، وذلك للحصول على الأموال اللازمة للمشروعات الإنتاجية وغيرها (ص ٣٩).

### - الوظيفة:

الوظيفة الأساسية للسوق المالية هي تيسير حصول الفئات ذات العجز المالي على الأموال اللازمة لها من الفئات ذات الفائض المالي (ص ٤١). وهذا التمويل إما أن يكون تمويلًا مباشرًا عن طريق القروض والسندات والأسهم، أو تمويلًا غير مباشر بواسطة المؤسسات المالية الوسيطة (البنوك، شركات التأمين).

### - السوق الأولية والسوق الثانوية:

السوق الأولية Primary Market: هي سوق الإصدار، والسوق الثانوية Secondary Market هي سوق التداول.

تستفيد الشركة من تداول أوراقها المالية في السوق الثانوية: الإعلان الدائم عن الشركة، مما يكسبها شهرة وسمعة، التعرف على المركز المالي للشركة من خلال أسعار أوراقها، تسهيل حصول الشركة على المال عن طريق إصدار الأسهم والسندات، سرعة وسهولة تنضيف الأوراق بأفضل سعر، لا سيما وأن السوق الثانوية سوق مستمرة، تشجيع إقبال الجمهور على شراء الأوراق وتداولها (ص ٧٧).

### - السوق المنظمة والسوق غير المنظمة:

السوق المنظمة (الرسمية) هي القاعة المخصصة للتداول (البورصة)، والسوق غير المنظمة (غير الرسمية) هي السوق التي يتم فيها التداول من خلال مكاتب السماسرة والوسطاء (سوق التداول خارج البورصة Over the Counter Market) (ص ٥٩).

## - سوق رأس المال وسوق النقد:

سوق رأس المال Capital Market هي التي يتم فيها التعامل بالأدوات المالية ذات الأجل المتوسط والطويل (أكثر من سنة). وسوق النقد Money Market هي التي يتم فيها التعامل بالأدوات المالية ذات الأجل القصير (لا يزيد على سنة)، وهي التي يمكن تنضيضها بسرعة ويسر (ص ٦٣ و ٦٥).

## - الرقابة:

تخضع الأسواق المالية لرقابة هيئة سوق المال والبنك المركزي وغيرهما، حتى في البلدان الليبرالية، من أجل ضمان الجدية والشفافية والإفصاح، ولمنع ابتزاز أموال الناس عن طريق إنشاء الشركات الوهمية، والمشروعات الفاشلة، ومنع البيوع الصورية، والتلاعب بالأسعار والتأثير عليها بأساليب غير مشروعة، وتداول معلومات مزيفة، وترويج الإشاعات الكاذبة، ومنع مديري الشركات والعاملين فيها، الذين يطلعون على معلومات خاصة عن الشركة، من استخدام هذه المعلومات في المضاربة على أوراق الشركة، ومنع تداول الأسهم التي يكتتب فيه المؤسسون قبل نشر الميزانية وحساب الأرباح والخسائر عن ستين مائتين كاملتين (ص ٨٥ و ٩١).

## - الرقابة الشرعية:

تعزز الرقابة الفنية من حيث الالتزام بالدين والخلق.

## \* الباب الأول: الأدوات المالية المتداولة في الأسواق المالية

### - الأسواق المالية:

تعتمد على شركات المساهمة (أسهمها وسنداتها)، وشركة المساهمة جائزة شرعاً إذا كان نشاطها مباحاً. وهي تتمتع بشخصية اعتبارية وذمة مالية مستقلة (ص ١٤٧)، ومسؤولية المساهم فيها محدودة بمقدار القيمة الاسمية لأسهمه. ويترتب على هذا أن دائن المساهم لا يحق له أن يطالب باستيفاء دينه من حصة المساهم في الشركة؛ لأنها انتقلت إلى ملكية الشركة، وإنما

يقتصر حقه على حصة المساهم في الربح (ص ١٠٩)، أو على حصة بيع أسهمه في السوق. وبما أن شركة المساهمة من شركات الأموال بالمعنى القانوني، لا من شركات الأشخاص، فإنها لا تنفسخ بموت المساهم أو إفلاسه أو الحجر عليه أو بدخوله إلى الشركة أو خروجه منها (ص ١١٠). كما أن رأس مال الشركة لا يتأثر بدخول شريك وخروج آخر؛ لأن الدخول أو الخروج يتم في السوق، بحلول شريك محل آخر.

#### - السهم:

هو حصة الشريك في الشركة ممثلة بصك قابل للتداول (ص ١١٣)، وله قيمة اسمية، وقيمة إصدار (أعلى أو أقل: علاوة إصدار، أو خصم إصدار)، وقيمة دفترية (تراعي الاحتياطات والأرباح غير الموزعة بالإضافة إلى رأس المال)، وقيمة حقيقية (حسب قيمة صافي الموجودات بعد إعادة تقويمها بالأسعار الجارية)، وقيمة سوقية (حسب سعر السوق)، وقيمة تصفية (ص ١١٥).

#### - الأسهم العادية:

جائزة شرعاً (ص ١٤٨)، وهي الأسهم التي يتكون منها رأس مال الشركة، وتخول حاملها الحقوق التالية: حق حضور الجمعية العامة للشركة، حق التصويت على قراراتها، حق ترشيح نفسه لعضوية مجلس الإدارة، إذا كان يملك حدًا أدنى من الأسهم، حق الحصول على حصة من الأرباح السنوية عند تحققها وتوزيعها، حق الحصول على حصة من صافي أصول الشركة عند تصفيتها، حق الأولوية في الاكتتاب في الأسهم الجديدة التي تصدرها الشركة لزيادة رأس المال، حق نقل ملكية السهم إلى شخص آخر، بطريق البيع في السوق المالية، أو بغيره من الطرق، حق انتخاب أعضاء مجلس الإدارة، حق الاطلاع على دفاتر الشركة وأوراقها (ص ١١٩).

#### - الأسهم الممتازة (المفضلة):

هي الأسهم التي يكون لحاملها الأولوية في الحصول على الأرباح

(في صورة نسبة مئوية ثابتة من القيمة الاسمية)، قبل حملة الأسهم العادية، وكذلك الأولوية في الحصول على نصيبهم من صافي موجودات الشركة عند التصفية (ص ١٢١). وهذه الأسهم غير جائزة، وأيد الباحث رأيه بقرار مجمع الفقه الإسلامي الذي ينص على أنه: «لا يجوز إصدار أسهم ممتازة لها خصائص مالية، تؤدي إلى ضمان رأس المال، أو ضمان قدر من الربح، أو تقديمها عند التصفية، أو عند توزيع الأرباح» (ص ١٥١).

#### - الأسهم الممتازة ذات الصوت المتعدد:

تعطي حاملها أكثر من صوت في الجمعية العمومية، وفيها خلاف بين العلماء المعاصرين، ورجح الباحث القول بالجواز، إذا كان هذا الامتياز في التصويت لغرض صحيح، مثل أن يكون صاحبه معروفًا بسداد الرأي، أو الخبرة في المجال المرتبط بنشأة الشركة ونحو ذلك، بشرط أن يكون هذا الامتياز منصوصًا عليه في نظام الشركة. واحتج الباحث بأن التساوي في التصويت لو كان واجبًا لوجب أن يكون هذا التساوي بحسب الرؤوس، لا بحسب عدد الأسهم (ص ١٥٤).

#### - أسهم التمتع:

هي التي تعطى للشريك عوضًا عن أسهمه، التي رُدت إليه قيمتها أثناء قيام الشركة، حيث تدعو بعض الحالات إلى ذلك، كما إذا كانت الشركة حاصلة على امتياز من الحكومة باستغلال مرفق عام لمدة معينة، تصبح بعدها موجودات الشركة ملكًا للدولة، أو كانت موجودات الشركة مما يتلف بمرور الزمن، كشركات المناجم. ويعطى مالك أسهم التمتع نصيبًا من الأرباح أقل من مالك السهم العادي، ولا يكون له نصيب في صافي موجودات الشركة عند حلها، إلا بعد أن يستوفي مالكو الأسهم العادية قيمة أسهمهم (ص ١١٨). ولمالك سهم التمتع حق حضور الجمعية العامة، والتصويت على قراراتها. ويتم رد القيمة باستهلاك عدد من الأسهم كل عام عن طريق القرعة، أو باستهلاك جميع الأسهم استهلاكًا تدريجيًا، بأن يرد إلى

المساهمين كل عام جزء من القيمة الاسمية لأسهمهم، إلى أن تستهلك جميعها مع انتهاء الشركة. وفي كلتا الحالتين، تستهلك الأسهم من الأرباح أو من الاحتياطي، لكي يبقى رأس مال الشركة ثابتًا، لضمان حقوق الدائنين. ولا يتم الاستهلاك إلا إذا كان منصوصًا عليه في نظام الشركة (ص ١٥٥).

واستهلاك الأسهم بطريق القرعة فيه قولان، اختار الباحث القول بالجواز (ص ١٦٥). وذكر الباحث أن جمهور الباحثين المعاصرين يمنعون إصدار أسهم التمتع (ص ١٦٧)، وأجاز بعضهم الاستهلاك التدريجي لجميع الأسهم دون أن تستبدل بها أسهم تتمتع (ص ١٦٣).

#### - الأسهم الاسمية:

جائزة، وهي الأسهم التي يظهر عليها اسم مالكيها، وتسجل في سجلات خاصة في الشركة مع كل إصدار أو انتقال للملكية (ص ١٧٥).

#### - الأسهم الإنشائية أو لأمر:

جائزة أيضًا، وهي الأسهم التي يظهر فيها اسم مالكيها، مع النص بأنها لإذنه أو لأمره. وعند بيعها يقوم البائع بتظهيرها لأمر المشتري، ومن ثم فإن تداولها يتم بطريق التظهير، ولا حاجة لإثباتها في سجلات الشركة.

#### - الأسهم لحاملها:

هي الأسهم التي لا يظهر فيها اسم مالكيها، بل يظهر فيها أنها لحاملها، وبعدد حاملها مالكًا لها، ويتم تداولها بمجرد المناولة، من يد البائع إلى يد المشتري. وفيها خلاف بين العلماء، وأجازها مجمع الفقه الإسلامي بجدة، ورجح الباحث رأي القائلين بالجواز (ص ١٨٢).

#### - تداول الأسهم:

الذين منعوا شركة المساهمة لا بد أن يمنعوا أيضًا تداول أسهمها، أما الذين أجازوها فقد أجازوا تداول الأسهم، إما مطلقًا أو بقيود. والذين

أجازوا التداول مطلقاً نظروا إلى السهم على أنه ليس حصة شائعة في موجودات الشركة، والذين أجازوه بقيود نظروا إليه على أنه حصة شائعة، وعلى أن تداوله إنما هو في حقيقته تداول لهذه الموجودات التي تشمل على عروض ونقود وديون، فيجب أن يراعى في هذا التداول أحكام تداول النقود والديون (الصرف، وبيع الدين)، خشية الربا. والرأي الأول هو رأي المجمع، والرأي الآخر هو رأي مفتي المملكة العربية السعودية سابقاً الشيخ محمد بن إبراهيم آل الشيخ، الذي ورد إليه استفتاء عن شركات المساهمة التي عمت بها البلوى، وهي عبارة عن رؤوس أموال، بعضها نقد، وبعضها ديون لها وعليها، وبعضها ممتلكات وأدوات لا يمكن ضبطها بالرؤية ولا بالوصف. فأجاب بأن تداول الأسهم جائز؛ لأن الشركة تصدر في كل سنة نشرات توضح أرباحها وخسائرها وميزانيتها التي تبين موجوداتها، أما النقود والديون فهي أشياء تابعة، والقاعدة أنه يثبت تبعاً ما لا يثبت استقلالاً، يدل على ذلك حديث ابن عمر مرفوعاً: «من باع عبداً وله مال، فماله للبائع، إلا أن يشترطه المبتاع»<sup>(١)</sup>، وحديث ابن عمر الآخر: «من باع نخلاً بعد أن تؤبر، فثمرتها للذي باعها، إلا أن يشترط المبتاع»<sup>(٢)</sup>. وجه الدلالة أن بيع الثمرة قبل بدو صلاحها لا يجوز، لكن لما كانت تابعة لأصلها اغتفر فيها ما لم يغتفر لو كانت مستقلة بالعقد.

يؤيد ذلك أن هذه الشركات ليس المقصود منها موجوداتها الحالية، إنما المقصود أمر آخر وراء ذلك، وهو نجاحها ومستقبلها وقوة الأمل في إنتاجها والحصول على أرباحها المستمرة غالباً (ص ١٩٨)<sup>(٣)</sup>. والقوانين الوضعية لا تنظر إلى السهم على أنه حصة شائعة، بل على أنه شيء قائم بذاته، وأن المساهم لا يملك حصة شائعة في موجودات الشركة، فهذه

(١) متفق عليه.

(٢) متفق عليه.

(٣) فتاوى ورسائل الشيخ محمد بن إبراهيم ٤٢/٧.

الموجودات ملك للشركة بوصفها شخصية معنوية مستقلة، وليست ملكًا للمساهمين، وأن السهم يعدّ من الأموال المنقولة، حتى ولو كانت موجودات الشركة كلها عقارات. والسهم يخول صاحبه حق الحصول على الأرباح عند توزيعها، وحق الحصول على حصة من صافي أموال الشركة عند تصفيتها، وغير ذلك من الحقوق المشابهة (ص ١٨٦). ويبدو أن الباحث اختار ضمناً رأي الشيخ ابن إبراهيم (ص ١٩٦).

#### - السندات:

هي أوراق مالية تصدرها الشركات والحكومات لأجل الاقتراض، وقد تكون قصيرة الأجل أو متوسطة أو طويلة، وهي غير جائزة لأنها عبارة عن قروض بفائدة.

#### - السندات ذات التاريخ المحدد للوفاء:

وهي السندات التي لا يجوز لمصدرها إلزام حملتها بقبول الوفاء بها قبل تاريخ الاستحقاق (ص ٢٠٤).

#### - السندات القابلة للاستدعاء:

وهي السندات التي يحق لمصدرها رد قيمتها قبل تاريخ الاستحقاق (ص ٢٠٥).

#### - السندات القابلة للتحويل:

وهي السندات التي يمكن تحويلها إلى أسهم عادية أو ممتازة بعد مضي مدة محددة، إذا رغب حاملها في ذلك، فيتحول بذلك من دائن للشركة إلى شريك مساهم (ص ٢٠٦).

#### - السندات ذات الكوبون الصفري:

وهي السندات التي تباع بخضم من قيمتها الاسمية (ص ٢٠٧).

## - سندات الدخل:

وهي السندات التي لا يحق لحملتها المطالبة بفوائدها السنوية، إلا في السنوات التي تحقق فيها الشركة أرباحًا، وقد يتم دفع فوائد السنوات الماضية من أرباح السنوات اللاحقة (ص ٢٠٨).

## - السندات المشاركة:

وهي السندات التي تعطي حاملها الحق في حصة من أرباح الشركة إذا وصلت إلى حد معين، وذلك بالإضافة إلى فوائدها الدورية (ص ٢٠٨).

## - أذونات الخزنة:

هي أدوات دين قصيرة الأجل، تصدرها الحكومة بغرض الاقتراض، وتتراوح فترة استحقاقها بين ٣ أشهر و١٢ شهرًا. وتباع بخصم إصدار، أي بسعر أقل من قيمتها الاسمية، على أن يستردّ مشتريها قيمتها الاسمية في تاريخ الاستحقاق، وحكمها الشرعي هو حكم السندات (ص ٢٦٧ و ٢٦٩). وأذونات الخزنة هي من أدوات السوق النقدية، التي يضاف إليها: الأوراق التجارية، وشهادات الإيداع، والقبولات المصرفية. والأوراق التجارية هي الكمبيالات والسندات لأمر القابلة للخصم. وشهادات الإيداع هي أوراق مالية تثبت أن لحاملها وديعة لدى المصرف الذي أصدرها بالقيمة الاسمية المدونة عليها، وتصدر بقيم مختلفة، وأجال متفاوتة لا تتجاوز السنة في الغالب، ومعدلات فائدة ثابتة أو متغيرة. والقبولات المصرفية عبارة عن تعهدات من قبل المصارف بدفع كمبيالات مسحوبة عليها، تختتم بكلمة «مقبول». وحكمها الشرعي هو حكم الضمان، ومن ثم لا يجوز أخذ عوض (أجر) عنه، لكن أجاز الباحث فيه استرداد المصاريف الإدارية الفعلية (ص ٢٦٧ - ٤١١).



## \* الباب الثاني: إجراءات التعامل في الأسواق المالية

### - أعضاء السوق:

الوسطاء، والتجار، والمتخصصون (صناع السوق). وعضوية السوق ليست مجانية، بل هي في مقابل رسوم اشتراك، تتراوح في بورصة نيويورك بين ٣٥٠٠٠ و ٥٠٠ ٠٠٠ دولار (ص٤١٨).

### - الوسيط:

هو الذي يقوم ببيع وشراء الأوراق المالية في البورصة نيابة عن العملاء، وقد يسمى السمسار أو الدلال (ص٤١٩). ويقتصر تداول الأوراق المالية على الوسطاء المرخص لهم (ص٤٢٨)، سواء تم التداول في قاعات التداول التقليدية أم عن طريق أنظمة التداول الإلكترونية، وذلك من أجل حماية المستثمرين من استغلال المضاربين المحترفين، وضمان حسن سير السوق. ولا يعدّ هذا من باب الامتياز أو الاحتكار؛ لأن الباب مفتوح لكل من تتوافر فيه الشروط. وهذه الوساطة جائزة؛ لأنها من باب الوكالة بأجر أو جعل (عمولة). وتحديد مقدار العمولة من قبل الجهات المشرفة يعدّ ضرورياً من التسعير الجائز. ومن الجائز كذلك تقدير العمولة بالنسبة، ولا سيما إذا كان ثمن البيع أو الشراء معلوماً، إذ يمكن عندئذ معرفة العمولة بالحساب (ص٥٠٣).

### - التجار:

هم الذين يتخصصون في بيع وشراء مجموعة صغيرة من الأوراق المالية، وهم نوعان: تجار صالة يبيعون ويشترون لأنفسهم، دون وساطة أحد، وتجار طلبيات صغيرة (تجار تجزئة)، إذ لا يسمح في بعض البورصات ببيع أو شراء أقل من وحدة تداول (١٠٠ سهم مثلاً) داخل قاعة التداول (المقصورة)، فيقوم هؤلاء التجار بتجميع طلبات شراء الأوراق التي تقل عن وحدة التداول، ثم يقومون بشراء وحدة تداول كاملة، يتم تجزئتها وبيعها بعد ذلك حسب رغبات طالبي الشراء، أو يقومون بتجميع عروض بيع الأوراق

التي تقل عن وحدة التداول، حتى يتم بيعها حسب وحدات التداول المطلوبة (ص ٥١٠). ونقل الباحث رأيين في المتاجرة بالأسهم، واختار رأي القائلين بالجواز. أما الصديق الضرير فقد ذهب إلى أن «اتخاذ الأسهم سلعة تشتري وتباع بقصد الربح لا يخلو من شبهة بيع النقد بأكثر منه، ما دام مشتري السهم لا غرض له في المشاركة في موجودات الشركة»<sup>(١)</sup>، وأن هذه التجارة «تجارة يصعب الالتزام فيها بأحكام الشريعة الإسلامية، ولا مصلحة فيها للمجتمع، بل قد تعود عليه بأضرار بالغة»<sup>(٢)</sup>. ولعل الضرير يقصد المنع لا لأجل الربا، بل لأجل المضاربة على الأسعار. وقد اختار الباحث الكلام في هذا الموضوع عن مشروعية المتاجرة بالأسهم، لمجرد توافق اللفظين، لكن الأمر في الأسواق المالية أعم من هذا بكثير، ويتعلق بالمضاربة أكثر منها بالمتاجرة.

#### - المتخصصون (صناع السوق):

هم الذين يتخصص كل منهم في التعامل في نوع واحد أو أكثر من الأوراق المالية، في مقصورات خاصة بكل نوع أو بمجموعة من الأنواع. وهم لا يتعاملون مع الجمهور، بل مع السماسرة، أو يتعاملون لحسابهم الخاص، ولكن أوامر السماسرة مقدمة على أوامرهم الخاصة (ص ٥١٥). وهذا التقديم جائز لأنه من الأمور الإجرائية، كذلك تفويض السماسرة للمتخصصين في تنفيذ أوامر عملائهم جائز؛ لأن للوكيل أن يوكل غيره (ص ٥٢٠).

#### - أوامر البيع والشراء:

الأمر بالمعنى الاصطلاحي في السوق المالية هو الطلب الصادر من شخص إلى وسيط، لبيع أو شراء أوراق مالية محددة (ص ٥٢٥). والأوامر على أنواع:

(١) مجلة المجمع، العدد ٤، ج ١ ص ٧٦٧.

(٢) نفسه ص ٢٦٩.

### - الأمر المحدد السعر:

فإن كان أمر شراء فعلى السمسار المبادرة إلى التنفيذ عندما يصل إلى السوق أمر مقابل، مطابق للسعر أو أقل منه، ولا يجوز للسمسار أن يؤجل التنفيذ طمعاً في الحصول على سعر أقل. وإن كان أمر بيع فعليه التنفيذ عندما يصل إلى السوق أمر مقابل، مطابق للسعر أو أعلى منه (ص ٥٢٩).

### - الأمر السوقي:

وهو الأمر بالشراء أو البيع بالسعر السائد في السوق، أي أفضل سعر سوقي وقت التنفيذ. ويرى بعضهم أن هذه الأوامر هي من قبيل الأوامر الفورية، ويرى آخرون أنها من قبيل الأوامر اليومية، أي التي تنتهي بنهاية اليوم الذي صدرت فيه (ص ٥٣٠).

### - الأمر بسعر الافتتاح أو بسعر الإقفال:

أي بالسعر الذي تبلغه الورقة عند افتتاح التعامل في السوق، أو عند آخر جلسة تداول قبيل الإقفال (ص ٥٣١).

### - الأمر بسعر تقريبي:

أي بسعر محدد زائد/ناقص مبلغ قليل (ص ٥٣١).

### - الأمر الموقوف:

أي الذي يتوقف تنفيذه على بلوغ سعر سوقي محدد (ص ٥٣١).

### - الأمر المؤقت:

بمدة معينة: يوم، أسبوع، شهر... يبطل بانتهاء مدته إذا لم يمكن تنفيذه خلال المدة المحددة. وإذا صدر الأمر من غير توقيت بمدة فإنه يعدّ أمراً يومياً (ص ٥٣٤).

### - الأمر المفتوح المدة:

يظل قائماً إلى أن يتم تنفيذه أو إلغاؤه. وقد يشترط تأكيده بعد مضي فترة محددة: أسبوع، ٣ أشهر، ٦ أشهر... (ص ٥٣٥).

- الأمر مع اشتراط تنفيذه فورًا (ص ٥٣٥).
- الأمر مع اشتراط تنفيذه كله (ص ٥٣٥).
- الأمر مع اشتراط تنفيذه كله أو بعضه فورًا (ص ٥٣٦).

#### - الأمر الزوجي (غير الكسري):

الموافق لوحدة التداول (١٠٠ سهم مثلاً) أو مضاعفاتها (ص ٥٣٦).

#### - الأمر الفردي (الكسري):

وهو الذي يقل فيه عدد الأوراق عن وحدة التداول المقررة (ص ٥٣٧). ويمكن تجميع الأوامر الفردية عن طريق تجار الطلبات الصغيرة داخل البورصة، أو عن طريق بيوت السمسرة خارج البورصة. وعمولة السمسرة عن الأوامر الفردية أعلى منها على الأوامر الزوجية (ص ٥٣٧).

#### - الأمر المطلق:

يفوض فيه العميل سمساره في اختيار نوع الأوراق وعددها وسعرها ووقت التنفيذ. وقد يقتصر التفويض على السعر والوقت فقط، كما قد يقتصر على مبلغ محدد (١٠ ٠٠٠ ريال مثلاً).

#### - مشروعية الأوامر:

أجاز الباحث كل هذه الأوامر بالاستناد إلى أحكام الوكالة بأجر أو جعل، سواء تم تحديده أو ترك بدون تقدير (ص ٥٣٩).

#### - تسعير الأوراق المالية:

المراد بالتسعير بالمعنى الاصطلاحي في الأسواق المالية هو تحديد السعر الذي تلتقي عنده عروض البيع وطلبات الشراء، بأكبر عدد ممكن الأوراق، في إحدى جلسات البورصة، ويتم تدوينه في لوحة الأسعار (التسعيرة)، ويسمى سعر البورصة (ص ٥٦٧).

## - طرق التسعير:

عديدة منها: التسعير بالمناداة، التسعير بالمقارنة، التسعير بالصندوق (ص ٥٦٧).

## - التسعير بالمناداة:

ويتم بأن يجتمع مندوبو الوسطاء، أو الوسطاء أنفسهم، ومعهم عروض البيع وطلبات الشراء، في صباح كل يوم، داخل منطقة مسيجة، يقف فيها دلال مختص، معه جهاز مكبر للصوت، لتسهيل اتصاله بالشخص المكلف بكتابة الأسعار في اللوحة المعدة لكل ورقة. يقول الراغب في الشراء: أنا آخذ، والراغب في البيع: أنا معي. وبالنظر للضجيج الذي يصاحب هذه الطريقة، يتم اللجوء إلى إشارة اليد، بوضع الساعد أفقيًا باتجاه الجسم حال الشراء، وعموديًا حال البيع. ويتم عقد صفقات مبدئية بين الوسطاء بالسعر المعلن، فإذا انقطعت الأصوات تم اعتماد السعر، وتدوينه في اللوحة، ويكون هو السعر الرسمي، وعندئذ تتحول الصفقات المبدئية إلى عقود نهائية (ص ٥٦٧).

## - التسعير بالمقارنة:

هنا يقوم الموظف المختص، صباح كل يوم، بتدوين طلبات البيع والشراء لكل ورقة مالية في سجل خاص، أو باستخدام الحاسوب المعتمد على أنظمة التداول الإلكتروني، بدل التداول اليدوي، ومن خلال ذلك يعرف مقدار ما يطلب بيعه وشراؤه من كل ورقة، ويتم اختيار السعر الذي يؤدي إلى تلبية أكبر عدد ممكن من الأوراق (ص ٥٧٠).

## - التسعير بالصندوق:

وهو صورة من صور التسعير بالمقارنة، يتم اللجوء إليها عندما تكون عروض البيع وطلبات الشراء كثيرة، وعندئذ يقوم الوسطاء بوضعها في صندوق خاص، تقوم بعد ذلك لجنة السوق بفرزها، وتحديد السعر بالطريقة السابقة، أي طريقة التسعير بالمقارنة (ص ٥٧٢).

## - تحديد مقدار التغير في سعر التداول:

أي فرض حد أدنى وحد أعلى للزيادة والنقصان (ص ٥٧٧). وتعدّ الأوراق المالية من أكثر أنواع السلع تغيرًا في الأسعار، وأشدّها تقلبًا، وأسرعها تأثيرًا واستجابة للمعلومات والأخبار المتعلقة بالشركة المصدرة. وأخطر ما يؤثر في أسعار الأوراق: الشائعات، والأخبار الكاذبة، والمضاربات غير المحسوبة، والصفقات الوهمية (ص ٥٨٣). فإذا فرضنا أن الحد الأعلى المسموح به للتذبذب في السعر ارتفاعًا وانخفاضًا ١٠٪ من سعر الإغلاق، فإن السهم إذا كان سعره ١٠٠ ريال فلا يسمح أن ينخفض أثناء التداول عن ٩٠، ولا أن يزيد على ١١٠. والغرض من هذا هو تحقيق استقرار نسبي في الأسعار، ومنع حمى المضاربة، وحماية المتعاملين، لا سيما الذين يستدينون من المصارف بضمّان أوراقهم المالية، من خسارة فادحة، والحيلولة دون تغير الأسعار تغيرًا لا تبرره ظروف العرض والطلب، ويتحمل غرمه صغار المستثمرين. ومع ذلك فقد انتقد البعض تحديد نسبة التغير، من حيث إنه يؤدي إلى تقليص حجم النشاط في السوق، ويمكن التحايل عليه بتوقيف عمليات البيع إلى اليوم التالي، كما يخالف شرطًا من شروط السوق الكفؤ التي يفترض أن تعكس أسعار الأوراق فيها القيمة الحقيقية لها. وقد أجاز الباحث كل هذه الأنواع من التسعير، إما لأنها غير داخلية في التسعير المحرم، وإما لما فيها من مصلحة، شريطة أن يكون مقدار التذبذب المسموح به معقولًا، لا أن يكون ضئيلًا جدًا: ١٪ مثلاً، بحيث يؤدي إلى التضيق على الناس في أموالهم (ص ٥٩٠).

## - الصفقات التطبيقية (أو المتطابقة):

وهي أن يتلقى السمسار أمرين متضادين من عميلين مختلفين، أحدهما يريد بيع عدد محدد من أسهم معينة، والآخر يريد شراء العدد نفسه من الأسهم نفسها. هذه الصفقات يجب أن تتم داخل قاعة التداول؛ لأن العقود في البورصات تقوم على مبدأ المزاد العلني. ويمكن أن يتم تنفيذ كل أمر بمعزل عن الآخر، ويمكن المزاجعة بين الأمرين، بأن يشتري السمسار لهذا

من هذا، بشرط ألا يجد عرضًا أو طلبًا أكثر ملاءمة لكل من العميلين، ويتم تثبيت ذلك في دفتر السمسار، مع توقيع أحد أعضاء البورصة. ويمكن الإعلان قبل تنفيذ الأمرين عن ذلك لمدة معينة، بحيث يكون لمن لديه أمر بيع بسعر أقل، أو أمر شراء بسعر أعلى من السعر المعلن، الأولوية في تنفيذ الصفقة. فإذا انقضت المدة، ولم يتقدم أحد، جاز للوسيط إبرام العقد لكل من العميلين. ويمكن تنفيذ هذه العملية بواسطة النظام الآلي (برامج كمبيوتر خاصة)، بتسجيل الطلب والعرض، وترك العملية معلقة لمدة نصف ساعة، قبل تحويلها إلى عملية فعلية، لتتمكن كل شركة سمسرة لديها طلب أو عرض على هذه الأوراق من التدخل لتنفيذ العملية، بتسجيل طلب بسعر أعلى، أو عرض بسعر أدنى. فإذا لم يتقدم أحد، تم تنفيذ العملية التطبيقية (المتطابقة) آليًا بسعر الإقفال لحظة تسجيلها (ص ٦٠٩). ويجوز عند بعض الفقهاء تولي الوكيل طرفي العقد: البائع والمشتري، ولا سيما إذا أذن له في ذلك، وكان غير متهم (ص ٦٢٨).

- تقوم عمليات بيع وشراء الأوراق المالية في البورصات على المزايمة والمناقصة: مزايمة الراغبين في الشراء، ومناقصة الراغبين في البيع. والمزايمة جائزة عند الفقهاء، والمناقصة أختها (ص ٦٢٤).

- تقوم عمليات بيع وشراء الأوراق المالية في سوق التداول خارج البورصة (السوق غير المنظمة) على أساس بيع المساومة (أو المماكسة، أو المكايسة)، وهذا البيع جائز (ص ٦٣٥).

#### - التسوية والمقاصة ونقل الملكية:

التسوية هي اتخاذ الإجراءات اللازمة لكي يقوم وسيط المشتري بتسليم الثمن، ويقوم وسيط البائع بتسليم الأوراق المالية، مع التأكد من سلامة هذه الأوراق من الغش ونحوه، وعدم وجود قيود تمنع تداولها، من رهن وغيره. والمقاصة هي أن يقوم كل واحد من الوسطاء بإسقاط ما له من دين على الوسيط الآخر، في مقابل ما لهذا الوسيط الآخر عليه من دين. ونقل الملكية

هو تحويل ملكية الأسهم من البائع إلى المشتري. وهذا كله جائز؛ لأن التسوية هي مقتضى عقد البيع، ونقل الملكية هي وسيلة لإثبات ملكية المساهم التي تحفظ الحقوق وتصورها من الضياع وتقطع سبيل النزاع، والمقاصة بين الديون اختار فيها الباحث الجواز إذا كان الدينان من جنس واحد، أو من جنسين مختلفين (مصارفة)، حالين أو مؤجلين إلى أجل واحد، بل أجازها حتى لو كانا مؤجلين إلى أجلين مختلفين، أو أحدهما حالاً والآخر مؤجلاً (ص ٦٦٢)، وهذا فيه نظر؛ لأن للزمن حصة، بمعنى أن الدين المؤجل لا يتساوى مع الدين المعجل ولو اتفقا في المقدار، ف(١٠٠) معجلة أكبر في القيمة من (١٠٠) مؤجلة.

### \* الباب الثالث: عقود المعاملات في الأسواق المالية

#### - معاملات الأسواق المالية:

هي نوعان: معاملات عاجلة، معاملات آجلة.

#### - المعاملات العاجلة:

هي المعاملات التي يتم فيها تسليم الأوراق المالية المباعة، وتسليم ثمنها بعد تنفيذ العقد مباشرة، أو خلال مدة قصيرة. وأدرج تحتها الباحث: الشراء بكامل الثمن، الشراء بجزء من الثمن (الشراء بالهامش)، البيع على المكشوف. وهذا يعني أن وصف «العاجلة» اصطلاح وضعي، وليس بمعناه الإسلامي.

#### - أغراض المتعاملين من المعاملات العاجلة:

الاستثمار، المضاربة، التحوط، المراجعة.

#### - الاستثمار:

هو اقتناء أصل بهدف تحقيق عائد (تدفق نقدي) مستقبلي. وهذا الأصل قد يكون مادياً مثل العقار والآلة، وقد يكون مالياً مثل الأسهم والسندات. ويقصد بالاستثمار هنا شراء الأوراق المالية بقصد الاحتفاظ بها، والحصول على الأرباح الدورية الموزعة (ص ٦٧٢).



## - المضاربة:

هي شراء الأوراق المالية بقصد بيعها، والحصول على أرباحها الرأسمالية، أي على فروق الأسعار بين الشراء والبيع، الناتجة عن التنبؤ بتغيرات أسعار هذه الأوراق. ويميزها الاقتصاديون الوضعيون عن المقامرة، بأنها تعتمد على المعلومات والتحليل العلمي، بخلاف المقامرة فإنها تعتمد على الحظ والمغامرة. وذهب الباحث إلى أن الحكم على المضاربة بالحل أو الحرمة يتوقف على العقود: هل هي عاجلة أم آجلة أم مستقبلية...؟ (ص ٦٧٥).

وهذا معناه أن المضاربة عنده جائزة كالمتاجرة، والحرمة تأتي من غيرها لا من ذاتها، وهذا فيه نظر؛ لأن المضاربة على الأسعار صعودها وهبوطها أشبه ما تكون بالمراهنة، وهذه المضاربة هي الغالبة على عمليات البورصة، وتحتاج إلى دراسة واسعة وعميقة، وما كتبه الباحث قليل لا يشفي الغليل.

## - التحوط (التغطية):

ويقصد به حماية المستثمر نفسه من مخاطر انخفاض أسعار الأوراق المالية التي يملكها. وهذا التحوط إما أن يكون كاملاً أو غير كامل، وذلك بالاستناد إلى البيع على المكشوف الذي ستعرض له بعد قليل. وفي التحوط الكامل يقوم من يملك أسهماً بغرض الاستثمار ببيع أسهم مماثلة على المكشوف، بنفس السعر الذي اشتراها به، حتى إذا ما انخفض سعر السهم، وحدثت له خسارة، جاء ربحه من عملية البيع على المكشوف ليغطي هذه الخسارة تغطية كاملة. وفي التحوط غير الكامل، يشتري أسهماً مماثلة بسعر مختلف أقل أو أكثر، بحيث إذا انخفض سعر السهم وحدثت له خسارة، جاء ربحه من البيع على المكشوف ليغطي جزءاً منها (ص ٦٧٨).

## - المراجعة (الموازنة) Arbitrage:

هي شراء ورقة من سوق ذات سعر منخفض، وبيعها في الوقت نفسه على المكشوف في سوق ذات سعر مرتفع. ومن شأن هذه العملية أن تميل الأسعار بواسطتها إلى التساوي فيما بينها (ص ٦٨١).

## - الشراء بكامل الثمن:

وهو أن يدفع المشتري جميع ثمن الأوراق المشتراة من ماله، دون اقتراض. وقد أجازته الباحت سواء أكان الغرض منه الاستثمار أم المضاربة، فالمضاربة عنده كما في الغرب نوع من المتاجرة، وهي ليست حرماً، إنما الحرام ما قد يشوبها من تصرفات يكون لها تأثير غير مبرر في أسعار الأوراق، مثل الشائعات الكاذبة المتعلقة بتوزيع الأرباح، والبيع الصورية لابنه أو أحد أفراد أسرته، فهذا كله نوع من الخداع والتحايل والإيهام بأن السوق نشطة (ص ٦٨٣).

## - الشراء بجزء من الثمن (الشراء بالهامش Margin Trading):

وهو أن يقوم المستثمر بدفع جزء من ثمن الأسهم من أمواله الخاصة، والجزء الباقي من أموال مقترضة، من المصارف أو من بيوت السمسرة، على أن تسجل الأسهم المشتراة باسم بيت السمسرة، لكي يتمكن هذا الأخير من اقتراض المبلغ من أحد المصارف، ورهن الأسهم لديه، ويتم هذا الاقتراض من المصرف بفائدة معينة، ثم الإقراض إلى المشتري بفائدة أعلى. وقد يشترط السمسار بيع الأسهم المرهونة لديه عند حلول الأجل، وعدم تسديد القرض. ويطلق الهامش على الجزء الذي يدفعه المستثمر من أمواله الخاصة، ويسمى الهامش المبدئي. وإذا انخفضت قيمة الأسهم، كان على المقترض أن يدفع للسمسار، خلال مدة محددة، هامشاً آخر يسمى هامش الوقاية (أو هامش الصيانة). ويستخدم البنك المركزي الهامش وسيلة للتحكم في نشاط السوق، عن طريق رفع نسبة الهامش عند ارتفاع حدة المضاربة، وخفضها عند ضعف نشاط البورصة. والشراء بالهامش غير جائز لأجل القرض الربوي، ولكن إذا وقع القرض فإن الراجح عند الباحث هو بقاء العقد وفساد الشرط الربوي. ولو خلا الشراء بالهامش من الربا، أو جرى التمويل بأسلوب المشاركة، لكان مباحاً. كذلك فإن رهن الأسهم جائز، ولا فرق عند الباحث بين أن تكون موجودات الشركة أعياناً أو نقوداً أو ديوناً (ص ٧١٤).

## - البيع على المكشوف (البيع القصير Short Sale):

وهو بيع أوراق مالية لا يملكها البائع عند البيع (ومن هنا جاء لفظ المكشوف)، وإنما يقوم باقتراضها من السمسار أو غيره، وتسليمها إلى المشتري، على أن يقوم فيما بعد بشرائها من السوق وتسليمها إلى المقرض في وقت محدد. والهدف من البيع على المكشوف هو المضاربة على فروق الأسعار، من أجل تحقيق ربح رأسمالي في الأجل القصير. ولهذا لا يقدم عليه إلا من يتوقع انخفاض أسعار الأوراق المالية في المستقبل، بحيث يربح الفرق بين السعر المرتفع الذي باعها به في الحال والسعر المنخفض الذي يشتريها به في المستقبل. فإذا تم البيع على المكشوف قبل اقتراض الأسهم فإن هذا غير جائز؛ لأنه من باب بيع ما لا يملك. وإذا تم بعد اقتراض الأسهم، وكان الاقتراض من السمسار نفسه، فهذا غير جائز؛ لأن فيه جمعاً بين بيع وسلف، أي بين عقد تبرع وعقد معاوضة. وإذا كان الاقتراض من غير السمسار كان البيع على المكشوف جائزاً، عند من يقول بجواز قرض الأسهم. ويجوز أن يكون قرض الأسهم قابلاً للاستدعاء (حالياً) من الطرفين. ويجوز قرض الأسهم عند البعض دون تمييز بين ما إذا كانت موجودات الشركة أعياناً أو نقوداً أو ديوناً؛ لأن السهم شيء منفصل وقائم بذاته، وليس حصة شائعة في صافي الموجودات. وكذلك الأمر فيما يتعلق برهن الأسهم (ص ٧٤٣ وما بعدها).

## - المعاملات الآجلة:

هي عقود بيع على الأوراق المالية، يتأجل فيها المبيع والثلث معاً إلى يوم التصفية (ص ٧٨٧).

## - أغراض المتعاملين من المعاملات الآجلة:

المضاربة، والتحوط، والمراجعة. وفي هذه المضاربة ليس هناك تقابض، فلا البائع ينوي تسليم ما باعه، ولا المشتري يريد تسلّم ما اشتراه، بل ينحصر الأمر كله في قبض أو دفع فروق الأسعار. ويتم التحوط عن

طريق البيع على المكشوف، بمعنى بيع أسهم غير مملوكة بيعًا آجلًا، ثم شراؤها من السوق عند حلول الأجل، وتسليمها إلى المشتري. وتعمل المراجعة على تقارب الأسعار بين البورصات المختلفة، كما سبق بيانه (ص ٧٩٥). والمعاملات الآجلة على أنواع:

#### - المعاملات الآجلة الباتة:

هي المعاملات الملزمة للطرفين، فليس لأحدهما حق العدول عن إتمام الصفقة، بل يلتزم البائع بتسليم الأوراق المبيعة، والمشتري بدفع الثمن. وهذه المعاملات قائمة على أساس تأجيل الثمن والمثمن معًا. ويمكن تصفية العقد بقبض فروق الأسعار، أي دون تسليم واستلام. وهي غير جائزة؛ لأنها من باب بيع الكالئء بالكالئء (ص ٨٤٤).

#### - المعاملات الآجلة بشرط التعويض:

هي عبارة عن بيع أوراق مالية مؤجلة بثمن مؤجل، مع شرط الخيار لأحد المتعاقدين في فسخ العقد مقابل عوض. وعلى مشتري الخيار أن يقرر الإمضاء أو الفسخ في اليوم الذي يسبق يوم التصفية، ويسمى يوم جواب الشرط. وهو يستخدم الفسخ إذا تقلبت الأسعار في غير صالحه. وقد شبه بعض الباحثين هذه المعاملة ببيع العربون، إلا أن الباعث على دفع العربون مختلف عن الباعث على دفع العوض، فالعربون ليس مقصودًا في ذاته، بخلاف العوض فإن المقصود منه هو توقع تغير الأسعار. أما اشتراط حق الفسخ فهو شبيه بخيار الشرط المعروف في الفقه الإسلامي مع تحديد مدة الخيار، لكن العوض عن الفسخ (الإقالة) غير جائز؛ لأن الإقالة من باب المعروف (الإحسان). وأهم من هذا أن هذه المعاملة تشكو أيضًا من تأجيل البدلين معًا، كما في المعاملات الآجلة الباتة (ص ٨٥٠).

#### - المعاملات الآجلة الشرطية البسيطة:

هي بيع أوراق مالية مؤجلة بثمن مؤجل، مع شرط الخيار لأحد المتعاقدين في فسخ العقد مقابل عوض يدفعه مقدمًا ولا يقبل الرد. وهي

بهذا تختلف عن سابقتها بأن العوض يدفع مقدماً، أي هو في مقابل الخيار، وليس في مقابل الفسخ. وهي غير جائزة للأسباب نفسها، ولا يجوز الاعتياض عن الحقوق المجردة، ومنها حق الخيار (ص ٨٧١).

#### - المعاملات الآجلة بشرط الانتقاء:

هي المعاملات التي يكون فيها لأحد الطرفين الخيار، في موعد محدد، في أن يبيع الطرف الآخر أوراقاً مالية بسعر محدد، أو أن يشتري منه هذه الأوراق بسعر أعلى منه. ومن ثم فإن كل واحد من الطرفين يحتمل أن يكون بائعاً أو مشترياً، بحسب ما يقرره الطرف الآخر صاحب الخيار. وهنا يتوقع مشتري الخيار تغير الأسعار تغيراً كبيراً، بينما يتوقع معطي الخيار استقرارها أو عدم تغيرها تغيراً كبيراً. ويترتب على هذا تحقيق ربح لأحد الطرفين وخسارة للطرف الآخر. وحقيقة المعاملة أنها مواعدة ملزمة للطرفين. والراجع في الوعد أنه غير ملزم ديانة ولا قضاءً، فقد يكون الواعد عازماً على الوفاء، وليس من طبعه الإخلاف ولا من عادته، لكن قد يعرض له مانع، أو يبدو له رأي لأمر ما أن لا يفي، ولا يعدّ هذا كذباً. والوعد إذا كان ملزماً فإنه يأخذ حكم العقد المبرم، ومن ثم تشترط فيه شروط العقد، مثل ملكية المبيع، وتعجيل البدلين أو أحدهما على الأقل، وإلا اتخذ الوعد الملزم حيلة لتحليل الحرام، مثل بيع الإنسان ما لا يملك، وبيع الدين بالدين... (ص ٨٧٦).

#### - المعاملات الآجلة الشرطية المركبة:

هي المعاملات التي يكون فيها لأحد الطرفين الخيار، في موعد محدد، في البيع، أو الشراء، أو الفسخ، مقابل تعويض أكبر من التعويض في المعاملات الآجلة الشرطية البسيطة، ويدفع هذا التعويض مقدماً ولا يقبل الرد. فهذه المعاملة مركبة إذن من ثلاثة خيارات مجتمعة: بيع، شراء، فسخ. ويتوقف قرار مشتري الخيار على تغير الأسعار. فإذا زادت على السعر المتفق عليه اختار الشراء؛ لأنه اشترى بالسعر المنخفض المتفق عليه،

وباع بالسعر المرتفع يوم التصفية. وإذا انخفضت الأسعار اختار البيع. هذا إذا كان تغير الأسعار تغيرًا كبيرًا كافيًا لتعويضه عن العوض الذي بذله. أما إذا كان التغير طفيفًا فإنه يختار فسخ العقد؛ لأن تنفيذ العقد في هذه الحالة سيكبدته تكاليف السمسرة. وتختلف المعاملات الشرطية المركبة عن المعاملات الآجلة بشرط الانتقاء بأن سعر البيع وسعر الشراء واحد فيها، بخلاف الأخيرة، وبأن لمشترط الخيار فيها حق الفسخ، وبأن مشترط الخيار يدفع عوضًا لقاء تمتعه بحق الخيار. والمعاملات الشرطية المركبة هي عبارة عن وعد غير ملزم لأحد الطرفين، وهو الطرف المتمتع بالخيار، وملزم للطرف الآخر. وبالإضافة إلى ذلك فإن في هذه المعاملة تأجيلًا للبديلين، وترددًا بين البيع والشراء، وعوضًا في مقابل الخيار، ومن ثم فإنها غير جائزة (ص ٨٩٣).

#### - المعاملات الآجلة مع خيار الزيادة:

هي بيع أوراق مالية مؤجلة بثمن مؤجل، مع اشتراط أحد العاقدين الخيار في مضاعفة الكمية المباعة أو المشتراة، بنفس السعر المتفق عليه. فهي إذن نوع من المعاملات الآجلة الباتة، مع إضافة الخيار المذكور. ويقدم مشترط الخيار على استخدام الخيار إذا رأى أن تقلب الأسعار يمشي في صالحه. وبما أن المعاملات الآجلة الباتة غير جائزة، فهذه أيضًا تأخذ حكمها؛ لأنه إذا بطل الشيء بطل ما في ضمنه، وهو شرط الخيار بالزيادة.

#### - المعاملات الآجلة الشرطية المضاعفة:

هي بيع أوراق مالية مؤجلة بثمن مؤجل، مع اشتراط أحد العاقدين الخيار في مضاعفة الكمية المباعة أو المشتراة، بنفس السعر المتفق عليه، مقابل عوض يدفعه للعاقدين الآخر غير قابل للرد. هذه المعاملات تأخذ حكم سابقتهما، أما ما أضيف إليها من العوض فهو أيضًا غير جائز كما قدمنا.

#### - المرابحة والوضيعة:

أ - المرابحة: هي بالمصطلح المعروف في الأسواق المالية بيع أوراق

مالية بضمن حال، ثم شراؤها منه مؤجلة بضمن مؤجل يزيد على الثمن الحال. فيقوم المشتري في المعاملة الآجلة الباتة، عند حلول الأجل، ببيع أسهم من أسهم الشركة التي اشترى أسهمها في العقد السابق بيعًا حالًا بسعر يوم التصفية، ثم يقوم بشراء هذه الأسهم من المشتري نفسه شراءً آجلًا إلى يوم التصفية التالي، بضمن أعلى من سعر يوم التصفية بمقدار بدل التأجيل، أي تأجيل التصفية. وهي غير جائزة؛ لأنها تقوم على بيع أسهم غير مملوكة (بيع ما لا يملك)، وعلى العينة، أي بيع نقد بنقد مؤجل أكثر منه، والأسهم مجرد واسطة (لغو)، ولأن العقد الثاني مشروط في العقد الأول، ولأن فيها تأجيل البدلين.

ب - الوضعية: هي بالمصطلح المعروف في الأسواق المالية شراء أوراق مالية بضمن حال، ثم بيعها من البائع نفسه مؤجلة بضمن مؤجل أقل من ثمنها الحال. وحكمها هو حكم المرابحة المبين آنفًا.

#### - المشتقات المالية Derivatives:

هي عبارة عن عقود فرعية مشتقة من عقود أساسية، وليس لها قيمة في ذاتها، إنما تستمد قيمتها من غيرها (من قيمة الأوراق المالية التي تنصب عليها)، وتستخدم لغرض المضاربة أو التحوط. وهذا التعريف فيه غموض سيزول من خلال التعرف على أنواع هذه المشتقات: العقود المستقبلية Futures، العقود الأمامية Forwards، عقود الخيار Options، عقود المبادلة Swaps. وبدأ ظهور المشتقات عام ١٩٧٢م في الولايات المتحدة، وعام ١٩٨٢م في بريطانيا، وعام ١٩٨٥م في اليابان. وقد احتلت هذه العقود جزءًا كبيرًا من الكتاب (أكثر من ٢٠٠ صفحة).

#### - العقود المستقبلية Futures:

هي عقود منمطة لشراء أو بيع سلع أو أصول مالية، يتم تسليمها وتسلمها، في سوق مالية منظمة، في موعد محدد، ويحدد سعرها وقت إنشاء العقد. وتتم بطريقة المزاد المفتوح. ويقصد بنمطية العقود أن شروطها

ومواصفاتها محددة من إدارة السوق، ولا يمكن لأحد الطرفين وضع شروط أو مواصفات خاصة من عنده، بل ليس له إلا أن يختار ما يناسبه من الشروط والمواصفات المعروضة. ويشمل التمييز حجم العقد، وتاريخ تنفيذه، وصفات المبيع، وطرق التسليم، ومتطلبات التعامل من هامش وغيره. وتختلف العقود المستقبلية عن العقود الأمامية بأنها نمطية، أي ليست محلًا للتفاوض، وبأنها تتم داخل البورصة، ويهدف المتعاملون فيها إلى المضاربة، ولا غرض لهم بالسلع، وذلك كله بخلاف العقود الأمامية.

وتعدّ العقود المستقبلية تطويرًا للمعاملات الآجلة الباتة، وتتفق معها في أن كلاً منهما عبارة عن بيع شيء مؤجل بثمن مؤجل. وليست كل السلع صالحة للعقود المستقبلية، بل لا بد من توافر عدة شروط، منها أن تكون السلعة قابلة للتمييز من حيث الجودة والكمية، وقابلة للتخزين لكي تكون متوافرة في التاريخ المحدد، وأن يكون الطلب عليها نشطًا، مثل المحاصيل الزراعية (القمح، الذرة، الشعير، الرز، الفول، القطن، البن، السكر، الكاكاو) والمعادن (الذهب، الفضة، الألمنيوم).

وهذه العقود غير جائزة، بسبب تأجيل البدلين فيها، وبسبب الربا في حالة العقود المستقبلية على الذهب والفضة اللذين يتم تبادلها بالنقد الورقية، وبسبب القمار لأن كلاً من العاقدين لا ينفك عن أن يكون غانمًا إذا تغيرت الأسعار لصالحه، أو غارمًا إذا حدث العكس، وليس من مقصود أي منهما أن يسلم السلعة أو يتسلمها. لكن ليس فيها بيع ما لا يملك كما ذهب إليه البعض؛ لأن السلعة فيها تكون موصوفة في الذمة، ولا يشترط أن تكون مملوكة للبائع إذا كانت مؤجلة التسليم. وهنا رفض الباحث فوائد المضاربة في العقود المستقبلية (مثل زيادة حجم التعامل وعدد المتعاملين، وتحقيق الاستقرار في الأسعار)، وقال: «إن المضاربة هي التي تعمل على قلب الأسعار وعدم استقرارها، فترفعها تارة وتخفضها تارة، فأين الاستقرار المزعوم؟» (ص ٩٥٢). وقال أيضًا: «إن هذا البيع والشراء لا يراد بهما تحصيل مقصودهما، وهو القبض، أعني قبض البائع للثمن وقبض المشتري



للمؤمن، وإنما المقصود بهما المحاسبة على فروق الأسعار. وحقيقة ذلك المراهنة على الأسعار، التي هي نوع من الميسر والقمار المحرم» (ص ١٠٠١). وهذا قد يتناقض مع قوله في موضع سابق. يضاف إلى ذلك في العقود المستقبلية على مؤشرات الأسهم أن هذه العقود واقعة على ما ليس بمال، بل هي مجرد أرقام.

ولهذا جاء في قرار مجمع الفقه الإسلامي بجدة أنه «لا يجوز بيع وشراء المؤشر؛ لأنه مقامرة بحتة، وهو بيع شيء خيالي لا يمكن وجوده» (ص ٩٦٢). فالمؤشر هو رقم يشير إلى حركة أسعار الأسهم في السوق، بالاعتماد على مجموعة من الأسهم التي يغلب على الظن أنها عينة مناسبة تمثل الأسهم المتداولة في السوق، مثل مؤشر داو جونز الصناعي ومؤشر ستاندرد آند بور في أمريكا، ومؤشر الفايينشال تايمز في بريطانيا، ومؤشر نيكي في اليابان (ص ٩٥٥).

#### - عقود الخيار Options:

عقد الخيار يعطي لحامله الحق في شراء أو بيع ورقة مالية، في تاريخ لاحق، بسعر محدد وقت التعاقد، على أن يكون لمشتري الخيار الحق في التنفيذ أو عدمه، في مقابل عوض (ثمن) يدفعه إلى البائع الذي يسمى محرر الخيار. فالمعقود عليه في عقود الخيار هو الخيار نفسه (بين البيع وعدمه، أو بين الشراء وعدمه)، وليس الأوراق المالية كما في العقود المستقبلية. والعقد ملزم لأحد العاقدين، وهو بائع الخيار أو محرر الخيار، وغير ملزم للعقد الآخر، وهو مشتري الخيار. وقد يكون الخيار على السلع أو الأسهم أو العملات أو المؤشرات أو غيرها. والسعر المحدد هو سعر التنفيذ (أو سعر الممارسة) وهو السعر الذي يحق لمشتري الخيار أن يبيع أو يشتري الأسهم به، إذا رغب في ذلك، أو أن تتم التسوية به بين طرفي العقد في تاريخ التنفيذ. وتاريخ التنفيذ هو التاريخ الذي ينتهي بانتهائه حق المشتري في الخيار. وقد لا يحق للمشتري تنفيذ العقد إلا في هذا التاريخ، ويسمى

عندئذ الخيار الأوروبي. وقد يحق له التنفيذ في أي وقت خلال الفترة الممتدة من تاريخ العقد إلى تاريخ التنفيذ، ويسمى عندئذ الخيار الأمريكي. وثمان الخيار (أو العلاوة، أو المكافأة) هو المبلغ الذي يدفعه مشتري الخيار إلى محرره في مقابل تمتعه بحق الخيار، والتزام المحرر بالتنفيذ. وهذا المبلغ غير قابل للرد. والخيار حق قابل للتداول، ولهذا عد أداة مالية مشتقة، تستمد قيمتها من قيمة الأصل محل الخيار. ويدفع كل من طرفي العقد عمولة إلى السمسار الذي يتعامل معه. وتحدد هذه العمولة بنسبة معينة من ثمن الخيار، وليس من ثمن الأسهم محل الخيار. وعند تنفيذ العقد، يدفع كل منهما عمولة أخرى، تحدد بنسبة معينة من سعر التنفيذ، لا من القيمة السوقية للأسهم محل الخيار.

ويختلف عقد الخيار عن بيع العربون بأن الثمن في الخيار ليس جزءاً من ثمن السلعة محل الخيار، وبأن الخيار يمكن تداوله، والغرض منه ليس قبض الثمن والمثمن، بل الاستفادة من فروق الأسعار، ومن ثم فإنه ينتهي إلى تسوية نقدية، وليس إلى التقابض، وهو يرد على الخيار نفسه، وليس على السلعة. كما يختلف عقد الخيار عن بيع الخيار المعروف في الفقه الإسلامي بأن عقد الخيار عقد مستقل بذاته، أما خيار الشرط في البيع فإنه تابع للبيع، ويشكلان معاً عقداً واحداً، بخلاف عقد الخيار فإنه يتضمن عقدين: عقداً على الخيار، وآخر على السلعة. وعقد الخيار هو من باب العقود، وليس من باب الوعود، فهو شبيه ببيع الحق في الفقه. وهناك حقوق يجوز بيعها لأنها متعلقة بمال، وحقوق لا يجوز بيعها. فالمبيع لا بد أن يكون مالاً أو حقاً متعلقاً بمال، وحق الخيار هو حق مجرد لا يجوز بيعه، وإذا بيع فهو من باب أكل المال بالباطل. ولا يمكن الادعاء بما في عقد الخيار من نفع، فإن مجرد وجود نفع في عقد من العقود لا يستلزم إباحته، إذ لا يخلو عقد من نفع، فالميسر فيه نفع، ولكنه حرام بنص القرآن.

وهذا ما نص عليه قرار مجمع الفقه الإسلامي بجدة بقوله: «إن عقود الاختيارات كما تجري اليوم في الأسواق المالية العالمية هي عقود

مستحدثة، لا تنضوي تحت أي عقد من العقود الشرعية المسماة. وبما أن المعقود عليه ليس مالاً ولا منفعة ولا حقاً مالياً يجوز الاعتياض عنه، فإنه عقد غير جائز شرعاً؛ لأن فيه تأجيل البديلين، وهو ما يسمى ابتداء الدين بالدين المجمع على منعه، ولأن فيه بيع الإنسان ما لا يملك على غير وجه السلم، وهو ممنوع أيضاً باتفاق الفقهاء. وبما أن هذه العقود لا تجوز ابتداءً فلا يجوز تداولها» (ص ١٠٦٩).

ويهدف المتعاملون بعقود الخيار إما إلى التحوط وإما إلى المضاربة. والشريعة لا تبيح عقداً من أجل أنه يحقق الحماية لأحد طرفي العقد، في الوقت الذي يعرّض فيه هذا العقد الطرف الآخر للخطر. ذلك أن تحوط أحد الطرفين، وهو مشتري الخيار سيكون على حساب الطرف الآخر وهو المحرر. كما لا يمكن الادعاء لإباحة عقد الخيار بأن المتعاملين به يعتمدون على دراسات علمية، لا على الرجم بالغيب. ذلك أن هذه العقود لا يمكن أن تقوم إلا إذا كانت توقعات كل واحد من الطرفين مخالفة لتوقعات الطرف الآخر، فإذا كان كل منهما مستنداً إلى دراسات علمية، ثم صدقت توقعات أحدهما، وخابت توقعات الآخر، كان معنى ذلك أن إحدى الدراستين خاطئة، ومن ثم فإن الدراسات لا تزيد على كونها مجرد احتمالات. وهنا يعود الباحث إلى الكلام عن المضاربة بقوله: «إن معنى المضاربة على فروق الأسعار: السعي لتحقيق الربح من خلال الحصول على الفرق بين سعر الشراء وسعر البيع، وهذا في ذاته لا محذور فيه، بل هو شأن التجارة، لكن المحذور فيما يصاحب ذلك غالباً من عدم ملكية مشتري الخيار للأسهم أو السلعة أو العملة التي اشترى حق بيعها، أو من عدم ملكية المحرر للأسهم أو السلعة أو العملة التي حذر عليها اختيار شراء، أو من بيع المشتري لها قبل قبضها، أو الاكتفاء بالمحاسبة على فروق الأسعار» (ص ١٠٥٧). ويبدو لي أن كلام الباحث في المضاربة فيه تضارب، سواء على صعيد هذا النص، أو على صعيد مقارنة نصوصه بعضها ببعض.

## - عقود المبادلات Swaps:

هي نوع من أنواع المشتقات المالية، التي يتم التعامل بها في الأسواق غير المنظمة. ومن ثم فهي لا تخضع لشروط نمطية محددة، بل يمكن لكل من طرفي العقد إملاء الشروط التي تلائمه. وهي باصطلاح الأسواق المالية اتفاق تعاقدي، بواسطة وسيط، لتبادل الالتزامات أو الحقوق، أي بمقايضة الدفعات المترتبة على التزامات كان قد قطعها كل منهما لطرف آخر (ثالث)، وذلك دون إخلال بالالتزام الأصلي لكل منهما حيال الطرف الثالث غير المشمول بالعقد، أو بمقايضة المقبوضات المترتبة لكل منهما على أصول يمتلكها، وذلك دون إخلال بحق كل منهما على هذه الأصول. وهي على أنواع:

## - عقود مبادلة أسعار الفائدة:

وهي اتفاق بين طرفين على مقايضة معدلات عائد متغيرة بمعدلات عائد ثابتة، على مبلغ محدد بعملة معينة، دون أن يقترن ذلك بالضرورة بتبادل هذا المبلغ. ويهدف المتعاملون من وراء هذه العقود إلى تخفيض تكلفة التمويل، أو التحوط ضد تغيرات أسعار الفائدة، أو المضاربة للاستفادة من فروق أسعار الفائدة، أي بين سعر الفائدة المتفق عليه في العقد وسعر الفائدة السائد في تاريخ التسوية. وحقيقة هذه المبادلة أنها ليست مبادلة بين فوائد القروض، حسب ظاهر العبارة، بل هي مبادلة بين مقدار معلوم من النقود يقدر بمعدل الفائدة على مبلغ محدد بمقدار آخر غير معلوم وقت التعاقد، وإنما يتم تحديده حسب سعر الفائدة السائد في الوقت المحدد لإجراء المبادلة، أي هو بعبارة أخرى بيع نقود بنقود مع التفاضل والتأجيل، ففيه ربا نسبية إذا كان البدلان من عملة واحدة، وربما نساء إذا كان البدلان من عملتين مختلفتين، وفيه قمار أيضًا لدخول الطرفين في العقد على أن يدفع أحدهما إلى الآخر الفرق بين المبلغين في الأجل المحدد، حسب سعر الفائدة في هذا الأجل، فكان كل منهما إما غانمًا أو غارمًا، وهذه هي حقيقة القمار.

## - عقود مبادلة العملات:

هي اتفاق بين طرفين لشراء مبالغ محددة من العملات الأجنبية، على أساس السعر الآني، وبيع المبالغ نفسها، على أساس السعر الآجل. فهي عقد مركب من عقدين: أحدهما لبيع عملة كالريال، بعملة أخرى كالجنيه، بيعًا حاليًا، والثاني لشراء العملة المبيعة في العقد الأول (الريال) بالعملة الأخرى نفسها (الجنيه)، على أن يتم التقابض (التسليم والتسلم) في وقت لاحق. وغالبًا ما يختلف سعر العقد الآجل عن سعر العقد الحال. وقد يكون السعر في العقدين واحدًا، على أن يدفع كل من الطرفين للآخر فائدة عن العملة التي قبضها. وهذا ما يشبه القرض من الجانبين (القرض المتبادل)، فكأن أحدهما أقرض الآخر ريبالات لمدة معينة، في مقابل أن يقرضه الآخر جنيهات مثلًا للمدة نفسها، ويدفع كل منهما للآخر فائدة على المبلغ المقترض بعملة القرض. ويهدف المتعاملون بهذه العقود إلى تأمين احتياجاتهم من العملات الأجنبية، وتخفيض تكلفة التمويل، والتحوط لتقلبات أسعار الصرف في غير صالحهم، والمضاربة للاستفادة من فروق أسعار صرف العملات وأسعار الفائدة عليها. كما قد يلجؤون إليها لأغراض استثمارية، وذلك بشراء عملة ذات فائدة مرتفعة بعملة ذات فائدة أقل، وإيداع العملة المشتراة في أحد المصارف بفائدة تغطي تكلفة إعادة الشراء. وحكم هذا العقد هو الجواز في حالة البيع الحال الذي يتم فيه التقابض، وعدم الجواز في حالة البيع الآجل (الصرف المؤخر). لكن البيع الثاني شرط في البيع الأول، فهل يفسده؟ قولان. وفي نظري أن هذا العقد غير جائز؛ لأنه عقد مزدوج، لا يمكن فيه فك أحد العقدين عن الآخر.

ويرى الباحث أن القروض المتبادلة (أسلفني أسلفك)، ولو بدون فائدة، هي حرام بإجماع أهل العلم، خلافاً لنزبه حماد ومن كان على رأيه من الأفراد أو الهيئات. وقد صرح بمنعها المالكية والشافعية والحنابلة (ص ١١١٢).

## - عقود مبادلات عوائد الأسهم:

هي اتفاق بين طرفين على المقايضة في تاريخ لاحق، بين معدل العائد على سهم معين، أو مجموعة من الأسهم، ومعدل العائد على سهم، أو أصل مالي آخر، مثل سعر الفائدة السائد في تاريخ محدد. وحقيقة هذا العقد أنه مبادلة نقود بنقود مع التأجيل، ومع جهالة مقدار هذه النقود عند التعاقد، إذ لا يعلم قدرها إلا في الوقت المحدد لإجراء المبادلة، حسب معدل الفائدة على الأسهم في هذا الوقت. ففي هذا العقد ربا ودين بدين (لأن بدليه مؤجلان) وغرر وقمار لأن المقصود منه المحاسبة على الفرق بين معدلي العائد، ولأن أحد العاقدين غانم والآخر غارم.

## - عقود مبادلات السلع:

وهي أن يقوم أحد الطرفين بالشراء الآني من الطرف الآخر، لكمية معينة من السلعة محل التعاقد بالسعر السائد، مع تسديد الثمن فوراً، وبيعها له في الوقت نفسه بيعاً آجلاً، بسعر متفق عليه مسبقاً، مع تسديد الثمن في آجال محددة. فهذه العملية لا تتضمن إذن تبادلًا فعليًا للسلعة محل التعاقد، وهي تشبه العينة؛ لأن السلعة ليست مقصودة في العقد، ولأن العقد الثاني شرط في العقد الأول.

أود أن أشير أخيرًا إلى أنني قد اختلف مع الباحث في مسألة تأجيل البدلين، فإني أرى جوازها في بيع التوريد، وعدم جوازها في البورصة، لا لأنها غير جائزة في ذاتها، بل لاقترانها بالمضاربة على الأسعار.

والخلاصة فإن أهم ما يؤخذ على بعض عمليات البورصة، بمعايير الفقه الإسلامي، هو الربا (العينة، الصرف المؤخر، القروض المتبادلة) والغرر والقمار والنجش والخداع والمكايد وبيع ما لا يملك وسيطرة الكبار المطلعين وترويج الشائعات والتلاعب بالأسعار وما شابه ذلك من الممارسات، بالإضافة إلى المضاربة، التي هي أشبه ما تكون بالمراهنة على الأسعار. والبورصة، في شكلها الحالي، هي من جملة الأشياء التي يفرضها

كبار الرأسماليين، سواء على بلدانهم أو على البلدان الأخرى المستضعفة، لاستنزاف مدخرات الأفراد والبلدان معًا. وإذا فرضنا أن حدود التغيير السعري اليومي في البورصة ١٠٪، فإن اتجاهها نزوليًا لمدة أيام قليلة كاف لتدمير ثروة المستثمر المسكين في البورصة.

من مزايا الكتاب أنه جامع شامل وأكثر وضوحًا من غيره في هذه المسائل المعقدة والمتداخلة، ولكن قد يؤخذ عليه التوسع في التعرض لموضوعات سبق لغيره التعرض لها، وكذلك التوسع في الاستدلال لها. من ذلك مثلاً: شركات المساهمة، والأسهم، والسندات (ص ١٠٦)، والأوراق التجارية (ص ٢٧٧)، وخصم الأوراق التجارية (ص ٣٠١)، والوساطة والسمسرة (ص ٤٣٤)، والتسعير بمعناه العام (ص ٤٧٦)، وبيع المزايدة (ص ٦١٠). فهذه عدة أطروحات في أطروحة واحدة، لكن ربما يشفع للباحث أنه أراد أن يكون له، وبين يديه، عمل متكامل في الموضوع. وكنت أتمنى أن يكون الباحث أكثر توسعًا في المضاربة وأقل ترددًا في موقفه منها، الذي بيناه في أكثر من موضع في هذه المراجعة. فهو تارة يقول إن المضاربة كالماتجة، وتارة يقول إنها تعمل على تقلب الأسعار، وتشبه المراهنه. ولا ريب أن الباحث في نهاية المطاف مأجور ومشكور على هذا العمل العلمي الضخم.



## التأمين وأحكامه

### مناقشة كتاب سليمان ثنيان

هذا الكتاب من نشر دار ابن حزم، بيروت، ١٤٢٤هـ (٢٠٠٣م)، وأصله رسالة دكتوراه مقدمة إلى جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية ١٤١١هـ، وسبق نشره في دار العواصم المتحدة، بيروت، ١٤١٤هـ (١٩٩٣م)، ويقع في ٤٠٦ صفحات، ويتضمن مقدمة حول بيان أن الأصل في العقود هو الإباحة، وثلاثة أبواب: الباب الأول في حقيقة التأمين، والثاني في حكم التأمين، والثالث في بيان بعض الحلول والاقتراحات. وقد سلك الباحث في كتابه نفس مسلك الشيخ شوكت عليان في كتابه عن التأمين في الشريعة والقانون، من حيث مناقشة أدلة المجيزين الذين حاولوا تخريج التأمين على أساس ضمان خطر الطريق، والإجارة، والجعالة، والوديعة، والسلم، والمضاربة، والموالاة، والعاقلة، والوعد الملزم، والمصلحة، والعرف، ومعاشات التقاعد (ص١٥٨). كما سلك ثنيان نفس مسلك عليان في اقتراح البدائل الموجودة أصلاً في الشريعة: الزكاة، والكفارات، والנדور، ونفقات الأقارب، والمواريث، والوصايا، والصدقات المندوبة، والعواقل والديات، وحقوق الجار، والضيف، والإغاثة، وفك الأسير، وإصلاح ذات البين، والفيء، والبطء النقدي والعيني (قمح، زيت، خل)، والإعانات الحكومية عند الجوائح، وكفالة اليتيم... إلخ (ص٣١١). وهو ما عبر عنه البعض بالتأمين الأصلي لا البديل.

ويبدو أن مما شجعه على الكتابة في موضوع التأمين واختيار حكمه عليه، من بين أمور أخرى، هو تجربته الشخصية أثناء إقامته الطويلة في ألمانيا (ص٧)، إذ يقول: «لقد عايشت ذلك بنفسي، فقد صدم سيارتي أحد



السكاري، في إحدى الدول الأوروبية، وكان خطؤه واضحًا، ولكن أحد المحامين التابعين لشركة التأمين دون علمي، تقدم إلي وعرض علي خدماته للدفاع عني وإثبات حقي كاملاً، فكانت النتيجة أن أخذ نقودي، وأبطل حقي، ونصر شركته. ولكن الله نصرني عليه بعد كشف اللعبة، والحمد لله، وكنت مجبراً على هذا التأمين، وما عرفت حكمه بعد» (ص ١٣٤).

ويقول أيضاً: «عرفت حقيقة التأمين، وذقت ويلاته، وعانيت من سوءاته سنوات وسنوات، أثناء دراستي في أوروبا. لذلك كرست جهوداً خاصة للتحقق من هذا الادعاء (ادعاء التعاون في التأمين)، فربما كنت مخطئاً وهؤلاء الكتاب مصيبون، فأوليته اهتماماً خاصاً فيما قرأت من كتب ومجلات وبحوث حول التأمين مما كتبه الغربيون، وفي لقاءاتي مع المختصين والخبراء في الاقتصاد عامة والتأمين خاصة» (ص ٢١١).

«قمت برحلة إلى ألمانيا، والولايات المتحدة الأمريكية، وبريطانيا، والتقيت هناك بعدة شخصيات، على مستويات مختلفة، ما بين أستاذ كرسي للتأمين، وخبير للتأمين، وباحث فيه، ومتعامل معه، وقد أقيت عليهم عدة أسئلة، كل بما يناسبه حول حقيقة التأمين. وكان من بين الأسئلة التي طرحتها على الجميع السؤال عن التعاون في التأمين التجاري، فكانت الإجابة بالنفي من الجميع، مع الاستنكار أحياناً، حتى قال بعض الخبراء المختصين من العاملين لدى بعض شركات التأمين في أوروبا، ولن أذكر اسمه لعدم رغبته في ذلك: نعم إن في التأمين تعاوناً بين رجال شركات التأمين في نصب شبكاتهم لاصطياد الحوت السمين الثمين، وتكبيله في رق التأمين» (ص ٢١١).

«لقد عشت واقع التأمين ونزاعاته بنفسي مدة تسع سنوات في ألمانيا، فوقفت على قضايا وأمور لا يكاد يصدقها عقل، ورأيت استعداداً ضخماً وقدرات رهيبية، كلها مجندة للتصدي لشكاوى الناس حول التأمين وإبطالها» (ص ٢٤٠). «أجريت في مصر مقابلة (في المحرم ١٤٠٨هـ) مع عدد من الأشخاص الماهرين ببعض الحرف والصناعات والكفاءات الخاصة، ممن

كان بإمكانهم إقامة معامل إنتاج ذات قدرات محدودة، وكان سؤالي يتوجه حول السبب في عدم إقامتهم لمثل هذه المشاريع، فكانت إجابة حوالي (٥٥٪) منهم بأن المانع لهم من ذلك هو ارتفاع نفقة الإنشاء، وخاصة نفقة التأمين. وصرح حوالي (٤٥٪) منهم بأنه ما منعه من إقامة مشغل مثل هذا يناسب مجال تخصصه إلا تكلفة التأمين، بل إن بعضهم قال إنه قد قام بإنشاء شيء من ذلك، فأجهضه التأمين، وقضى عليه، حتى اضطر إلى توقيفه أو إلغائه. وسمعت كثيرًا لهجة مستنكرة تقول: ما ندري هل نشغل لأكل لقمة العيش أم لشركات التأمين؟! (ص ١٢٩ و ٢٤٧ و ٣٥٥).

«أسجل نتيجة بحث ميداني حول إيجابيات التأمين وسلبياته، قمت به في مصر وألمانيا عام ١٤٠٨هـ، وفي الولايات المتحدة الأمريكية والمملكة المتحدة عام ١٤٠٩هـ، وقد عممت هذا البحث على مختلف فئات هذه المجتمعات بقدر المستطاع (...)، وكانت النتيجة أن ٥٥٪ تقريبًا، بعد التوعية والتثقيف لبعض الفئات منهم، يقولون إن شر التأمين يغلب خيره، و٢٥٪ منهم يقولون إنه شر لا خير فيه، و١٥٪ منهم يقولون إن خيره يساوي شره، و٥٪ فقط هم الذين غلبوا خيره على شره» (ص ١٤٢).

ويبدو أن الباحث متأثر أيضًا برأي الاقتصادي الأمريكي فيلبن (... - ١٩٢٩م) في التأمين والربا ونقد نمط الحياة الغربية والاستهلاك التفاخري والنظام الرأسمالي والجرأة العلمية (ص ٥٨)، لا سيما وأنه قرأ له وعنه بالإنكليزية والألمانية العديد من الكتابات<sup>(١)</sup>.

### مزايا الكتاب:

١ - الذين كتبوا في التأمين بعضهم يمنع التأمين التعاوني والتجاري والاجتماعي معًا، وبعضهم يجيز التعاوني والاجتماعي ويمنع التجاري، وبعضهم يجيز التعاوني والاجتماعي والتجاري معًا. وكتاب الثيان يأتي ضمن

(١) انظر قائمة المراجع ص ٣٨٦ و ٣٩٣.

الفريق الأول المانع، وفيه إضافة على من سبقه من أعضاء هذا الفريق من الفقهاء. فكتاب الشيخ شوكت عليان عن التأمين في الشريعة والقانون كان يتقدم هذا الفريق، ثم جاء كتاب الشيان ليضيف إليه ويقويه، لعله أقوى ما كتب حتى الآن في منع التأمين بأنواعه الثلاثة جميعاً.

٢ - رجع المؤلف إلى مراجع جديدة لم يرجع إليها غيره، مكتوبة باللغة الإنكليزية مثل: كيف تسرقك وثائقك في التأمين على الحياة للولترسي كتون (د.ت)، كيف تسرقك وثائقك في التأمين على الحياة لآثر ملتون ١٩٨١م، أو باللغة الألمانية: أثر التأمين في الاقتصاد القومي لبول برس (د.ت)، أسس التأمين الذاتي لفرانس بوشنر وجيريت فنتر ١٩٨٦م، أسس قوانين التأمين الاجتماعي لمانفريد شولي ١٩٨٤م، ألفبائية التأمين لريمر سميت ١٩٨٢م، الأمن بين التأمين الاجتماعي والذاتي لروبرت شفالبير ١٩٧٧م، إلى خاتمة الطعام أيها السم الزعاف لشيفر ماكس ١٩٨١م، الأمن بين التأمين الاجتماعي والذاتي لروبرت شفالبير ١٩٧٧م، الأمن الخادع لبرند كرشنر ١٩٨٤م، أمن لكن بنقود أقل لهنز ديترماير ١٩٨٤م، التأمين الاجتماعي والتأمين الذاتي للولتر ليزنر ١٩٧٤م، التأمينات الخاصة لنوربرت كالشكو ١٩٧٨م، التراكم والتنظيم في التأمين الاجتماعي والخاص لألفريد ماورو ١٩٧٤م، توجيه التأمين على الحياة لهنز ديتر ماير ١٩٨٦م، جمعية التأمين التبادلي في نظام التعاقد لبرنهارد جروسفلد ١٩٧٥م، حقوق وواجبات المؤمن له لجيرهارد منيزولت ١٩٨١م، فح التأمين لأنتون أندرياس جوها ١٩٨٦م، المدخل إلى تاريخ التأمين لبتركخ ١٩٧٦م، المنزل في التأمين لرودرش كابل ١٩٨٦م، مشكلات الأنظمة القانونية في جمعيات التأمين التبادلي لفولغرام هاوت ١٩٨٣م، مجلة اقتصاد التأمين في ألمانيا ١٩٧٥ - ١٩٨٧م، مجلة اقتصاد التأمين الألماني ١٩٨٦م. وكان لهذه المراجع الألمانية المختارة أثر على رأيه في التأمين.

٣ - بدا لي أن الباحث يعبر عن رأيه بصدق وحرارة وجرأة وغيره واضحة على الدين والخلق.

٤ - لغة البحث جيدة وواضحة، وإن كان هناك بعض الأخطاء المطبعية واللغوية، ولا سيما فيما يتعلق باستخدام الهمزات (همزة الوصل والقطع).

المأخذ:

### - تعريف التامين:

نقل أحد تعاريف التامين بأنه «عقد يلتزم المؤمن بمقتضاه أن يؤدي إلى المؤمن له، أو إلى المستفيد الذي اشترط التامين لصالحه، مبلغاً من المال، أو إيراداً مرتباً، أو أي عوض مالي آخر، في حالة وقوع الحادث، أو تحقق الخطر المبين بالعقد، وذلك نظير قسط أو أي دفعة مالية أخرى يؤديها المؤمن له إلى المؤمن» (ص ٣٩). ثم وجه إلى هذا التعريف نقداً بأنه أهمل جانباً مهماً فيه، وهو الاحتمالية، إذ لم يذكر أن الخطر أو الحادث احتمالي (ص ٣٩). والحقيقة أن لفظ الخطر الوارد في التعريف يغني عن لفظ الاحتمال<sup>(١)</sup>. ونقل تعريفاً آخر بأن «التامين عقد يتعهد بمقتضاه شخص يسمى المؤمن بأن يعوض آخر يسمى المستأمن عن خسارة احتمالية يتعرض لها هذا الأخير، في مقابل مبلغ من النقود، هو القسط الذي يقوم المستأمن بدفعه إلى المؤمن». ثم أخذ على هذا التعريف بأنه عبر بشخص بدلاً من طرف أو هيئة. والحقيقة أن المصطلح القانوني «شخص» يفيد الشخص الطبيعي والشخص الاعتباري (الشركة أو الهيئة)، ومن ثم فلا حاجة إلى هذا الإيراد.

### - هل في التامين تعاون؟

يقول الباحث: «لم أر أحداً غير العرب، أو بعبارة أدق من غير الذين يكتبون للمسلمين، يذهب إلى أن في التامين تعاوناً، بل إن خبراء التامين ورجال الاقتصاد في الغرب مجمعون على أنه عقد معاوضة بحتة، لا مجال فيه للتعاون بوجه من الوجوه» (ص ٢١٠). وجه التعاون في التامين التعاوني أن المشتركين يتعاونون فيما بينهم بدفع الاشتراكات التي يستفيد منها من تحل به

(١) انظر ما قاله الباحث نفسه ص ٦٤ لدى كلامه عن الخطر.

كارثة، فما يدفع من تعويض مصدره اشتراكات هؤلاء المشتركين. ووجه التعاون في التأمين التجاري أن المستأمنين يتعاونون فيما بينهم بدفع الأقساط التي يستفيد منها من تحلّ به كارثة. والفرق بين التعاوني والتجاري أن الأول تديره جمعية تعاونية بلا أرباح، والآخر تديره شركة تجارية تحقق ربحاً، والربح جائر.

#### - الربا:

يدخل الربا (الفائدة) في حساب قسط التأمين، كما يدخل في استثمار أقساط التأمين، وعند التأخر في سداد الأقساط. ويمكن تخلص التأمين من الربا باللجوء إلى أساليب إسلامية بديلة. ويقول الباحث: «الربا عند جمهور العلماء نوعان: ربا الفضل، وربا النسيئة» (ص ٢١٥). والصواب أن الربا نوعان: ربا قروض (أو ربا نسيئة)، وربا بيوع. وربي البيوع نوعان: ربا فضل، وربي نساء. ومن ثم فإن ربا النسيئة مختلف في الاصطلاح الفقهي عن ربا النساء. فربي النسيئة زيادة مع زمن، وربي النساء زمن بدون زيادة، وهو يعني أن المعجل خير من المؤجل، ولو تساوا في المبلغ. ويقول الباحث أيضاً: «فيه (أي في التأمين) نوعا الربا، والصرف الفاسد» (ص ٢٢٠). والحقيقة أن هذين الأمرين بمعنى واحد، ولعل الباحث لجأ إلى شيء من التحويل لإثبات رأيه. ويقول الباحث: «أجاب المحرمون للتأمين على هذا الرد بأنه اعتراف منكم بوجود الربا في التأمين، فهو اعتراف منكم بطلانه» (ص ٢٢٠). من قال إن المجيزين لا يعترفون بوجود الربا في التأمين المطبق في الغرب؟ والاعتراف بالربا لا يقتضي بطلان التأمين بالضرورة، بل يمكن أن يقتضي تعديله فقط، دون نسفه من أساسه.

#### - القمار:

ينقل الباحث تعريفاً للقمار بأنه «كل لعب فيه مراهنه» (ص ٢٢٣). لكن هذا التعريف من باب تعريف الشيء بنفسه أو بمرادفه، فكأنه يقول: القمار كل لعب فيه قمار!

## - الغرر:

أخذ الباحث على التأمين بأن فيه قمارًا (ص ٢٢٢)، وغررًا (ص ٢٣٠)، والمؤدى واحد، وكان يمكن الاكتفاء بالغرر. ويقول الباحث: «الغرر الكثير يحرم في عقود المعاوضات عند الفقهاء كافة» (ص ٢٣٤). ولكن الجعالة جائزة عند جمهور الفقهاء مع كونها معاوضة، وفيها غرر كثير، في الحصول وفي المقدار وفي الأجل. فمن صور الجعالة قوله: من عثر على سيارتي المسروقة فله ١٠٠٠ ريال، والباحث عنها قد يعمل كثيرًا أو قليلًا، لمدة قصيرة أو طويلة، وقد يجدها وقد لا يجدها، ومن ثم فقد يحصل على الجعل أو لا يحصل عليه.

## - الاحتمال:

يقول الباحث: «القمار (...) قائم على الاحتمال» (ص ٢٢٣). وهذا فيه إيحاء بأن الاحتمال غير جائز، وهو غير صحيح. فربح التاجر قائم على الاحتمال، وهو جائز. وكذلك حصة الشريك أو المضارب في الربح.

## - المخاطرة:

يقول الباحث: «القمار (...) قائم على المخاطرة» (ص ٢٢٣). وكأن المخاطرة كلها حرام! فإن الأنشطة التجارية كلها قائمة على المخاطرة، وهي حلال. وعلى العكس فإن الربا لا مخاطرة فيه، وهو حرام.

## - الحظ:

كلام الباحث (ص ٢٢٤) قد يوحي بأن «جميع أنواع المعاوضات التي تعتمد على الحظ» حرام. والحقيقة أن من الحظ ما هو حلال، كأن يرزق هذا التاجر دون غيره، أو يمرض هذا المتسابق، أو يرث هذا ويحجب ذاك، أو يكثر عدد الورثة فيقل نصيب الوارث، كذلك القرعة جائزة وتعتمد على الحظ... إلخ.

## - البيع بالرقم:

يقول الباحث: «إن الفقهاء يعدّون أنواعًا من البيوع الجادة قمارًا، كالبيع بالرقم وبيع الملامسة والمنازعة وبيع الأبق والشارد» (ص ٢٢٧). لكن البيع بالرقم جائز، وهو البيع بسعر مرقوم على السلعة، وأين هو من سائر البيوع المذكورة؟!»

## - الميراث:

يقول المؤلف: «يخالف التأمين حكم الله في الميراث، فإنه إذا مات المؤمن عليه صرف مبلغ التأمين (. . .) إلى المستفيد المحدد في العقد (. . .)، من غير اعتبار عندهم لحكم الله المحدد في الميراث» (ص ٢٤٦). وهنا أقول: يجب تعديل عقد التأمين عندنا بما يتماشى مع أحكام الميراث.

## - قانون الأعداد الكبيرة:

يقول الباحث: «إنه باعترافكم لو نُظر إلى كل عقد من عقود التأمين على حدة لكان قمارًا لا يقره شرع ولا قانون، ونحن نقول: هل يقول أحد ممن يعرف الشرع، ويخشى الله ويتقيه، بأن انضمام المقامرات بعضها إلى بعض يزيل ما فيها من مقامرة؟!» (ص ٢٢٩). كأن الباحث يقول الناس ما لم يقولوه، فهؤلاء يقولون بأن الأعداد الكبيرة تساعد على مزيد من الدقة في قياس احتمال وقوع الحادث، ومن ثم حساب القسط، وتخفيض مستوى الغرر في عقد التأمين. وهذا مختلف عن قول الباحث.

## - التفضيل الزمني:

يقول الباحث على لسان الموظفين والعمال الذين تقطعت من رواتبهم أقساط التأمينات الاجتماعية: «إن ٥٠٠ ريال حاضرة أحب إلينا من ١٠٠ ٠٠٠ ريال بعد حين» (ص ٢٦٣). وهذا فيه خطأ علميان: الخطأ الأول أنه يجب تحديد الأجل، أما قولهم: بعد حين، فهذا يعني أن الأجل غير محدد، ولا بد من تحديده في المعاوذات؛ لأن للزمن حصة مالية فيها. والخطأ الآخر أن مبلغ ١٠٠ ٠٠٠ مبالغ فيه جدًّا، ولو قالوا إن ٥٠٠ حاضرة أحب إلينا من ٥٠٠ بعد سنة لكان قولهم معقولًا وعلميًا.

## - المنازعات:

يرى الباحث أن التأمين يتعين «تحريره لكثرة ما فيه من النزاع والخصومات بين الناس وشركات التأمين. فمن واقع سجلات المحاكم، ومرافعات المحامين، وتقارير الشرطة والمباحث والمرور، ومحاضر المختصين بالجنايات والقضايا العامة والخاصة، والمقررين في المستشفيات والمختبرات التابعة لأجهزة التحقيق وغيرها، نجد الناس لا يتنازعون في شيء كتنازعهم في قضايا التأمين، حتى غصت المحاكم وغيرها بهذه القضايا، مما اضطر الكثير منها إلى إحداث أقسام خاصة تتولى هذه القضايا» (ص ٢٣٩). هذا الادعاء يحتاج إلى دراسة إحصائية تقارن بين منازعات التأمين والمنازعات الأخرى التجارية الجائزة. فإذا ثبت أن بعض أنواع التأمين تؤدي إلى منازعات كثيرة ذات تكاليف عالية غير محتملة، قياسًا بغيرها، فيمكن تحريم هذه الأنواع سداً للذريعة. لكن لا يمكن الاعتماد على مجرد المشاهدات والمشاعر والتجارب الشخصية.

## - جرائم الحرق والقتل:

يقول الباحث: «يتعمد بعض المؤمن لهم إتلاف ماله المؤمن عليه بحريق أو غيره ليحصل على مبلغ التأمين» (ص ١٢٩). ويقول أيضًا: «بغري التأمين كثيرًا من المجرمين وضعاف النفوس بارتكاب كثير من الجرائم الفظيعة، وخاصة بين الأقارب، للحصول على مبالغ تأمينهم» (ص ٢٤٦، وانظر أيضًا ص ١٣٢ و ٣٥٠). هنا يمكن أن يقال في التأمين ما يقال في الميراث من أنه من استعجل الشيء قبل أوانه عوقب بحرمانه، وهذه القاعدة الفقهية تعني معاقبة الجاني دون إلغاء النشاط من أساسه. فاختطاف الطائرات لم يمنع الطيران من أصله، وخيانة بعض الأطباء تقتضي معاقبتهم ولا تقتضي إلغاء مهنة الطب من أساسها، وكذلك غش بعض الأساتذة في البحوث العلمية وانتحالها يتطلب عقوبة هؤلاء دون إلغاء مهنة التعليم أو عملية البحث العلمي من أساسها.



## - الإهمال:

يقول الباحث: «يتسبب التأمين في وقوع كثير من الإهمال لدى المؤمن لهم، الذين (...). لا يحافظون على أموالهم وممتلكاتهم المؤمن عليها كمحافظتهم على غير المؤمن عليها» (ص ١٣٥ و ٢٤٨ و ٣٥٧). لكن هذا الإهمال قد نجده أيضًا عند الموظف أو العامل الذي يأخذ أجرًا زمنيًا (على الزمن لا على القطعة).

## - شراء الذمم:

يقول الباحث: «تستخدم شركات التأمين أعدادًا كبيرة من أشهر المحامين في العالم، ليتولوا الدفاع عنها بالحق أو بالباطل، لإبطال حجج خصومها من المؤمن لهم. وهي لا تقف عند هذا الحد، ولكنها تستميل بالمال الأطباء المقررين، وقضاة المحاكم القانونيين، وكل من له أثر في تقرير الحوادث. إنها تفعل ذلك لإيجاد أي ثغرة تخرج بها من المسؤولية، فتتحلل من دفع مبالغ التأمين المستحقة بوقوع الحادث المؤمن ضده. وما أيسر الثغرات، وخاصة مع شروطها المعقدة التي يصعب الإمام بها على كثير من الناس» (ص ١٣٤)، وانظر أيضًا ص ٧٩ و ١١٠). ولكن هذا يمكن أن يقع في شركات التأمين وفي غيرها من الشركات التجارية والصناعية والزراعية، ويجب معالجته في جميع الشركات، وليس في شركات التأمين فحسب.

## - تركيز الثروة:

يقول الباحث: «إن التأمين، وخاصة التجاري منه، أعظم وسيلة عرفها الإنسان في العصر الحديث لتجميع الأموال الطائلة في أيدي قلة من الناس (...).، وإنه نتيجة لتجمع الأموال الباهظة والثروات الطائلة في أيدي مملكي شركات التأمين الكبرى، صار لهم دور كبير في توجيه شؤون الاقتصاد والسياسة، وفقًا لمصالحهم وأهوائهم» (ص ١٣١ و ٢٤٨). لكن هذا التركيز لا يختص بشركات التأمين فقط، بل ينسحب أيضًا إلى سائر الشركات الاحتكارية الكبرى، حتى ولو كانت تعمل في مجال الزراعة والصناعة وأي نشاط آخر حلال. فيجب منع هذا التركيز في شركات التأمين وغيرها.

## - المعاملات المالية هل هي ثابتة أم متجددة؟

في الفصل الأخير من كتابه، يوازن الباحث بين الأخذ بالتأمين وبين الاكتفاء بأحكام الشرع (ص ٣٤٧)، وطبعًا يكتفي بأحكام الشرع، ويرفض التأمين التعاوني والتجاري والاجتماعي (تأمينات الموظفين والعمال: التقاعد والتأمينات الاجتماعية). وهذه الموازنة تكاد تشيع في كتابه كله. وهنا نتساءل: هل المقصود بأحكام الشرع ما جاء في القرآن والسنة فقط؟ أم يضاف إليه ما جاء به الفقهاء؟ وإذا أضيف الفقه فعند أي عصر نتوقف ونعتبر هذا الفقه هو الممثل لأحكام الشرع؟ هل نقف عند العصر النبوي أم عصر الصحابة أم عصر التابعين أم تابعي التابعين أم أئمة المذاهب أم ماذا؟ الحقيقة أن باب الاجتهاد مفتوح للمسائل المستجدة في كل عصر ومصر، ولا يمكن الوقوف عند زمن معين أو مكان معين، المهم أن يكون الاجتهاد موافقًا للشرع وعلله وحكمه وقواعده ومقاصده، والله أعلم.

يقول المؤلف: «إن الموت والمرض والعجز والحريق والسرقة وغيرها مما يريدون التأمين ضده هي أضرار قديمة موجودة زمن التشريع، فإحداث عقود جديدة للتأمين ضدها يعني أن التشريع لم يكتمل، وأنه أغفل أمورًا لا بد من استدراكها، تعالى الله عما يقولون علوًا كبيرًا» (ص ٣٦٢). ويرى أن هذا مخالف لقول الله تعالى، ومخالف لقول الرسول ﷺ، ويقول: «لو كان التأمين خيرًا كما يقولون للدنا عليه رسول الله ﷺ. فإذا لم يدلنا عليه علمنا أنه ليس بخير!» (ص ٣٦٢).

## - القسوة:

يقول الباحث: «استُصدرت الفتاوى بحلّ التأمين، من بعض ضعاف النفوس، حتى أصبح للتأمين دعاة وأنصار في بلاد المسلمين، إما مخدوعون أو ماجورون» (ص ٢٤٢). ويقول أيضًا: «هذا القول (بأن في التأمين تعاونًا) مرفوض شرعًا وعقلًا وعرفًا، ولو قال به أحد العامة لضحك منه الناس، لسوء جهله وقلة بصيرته» (ص ٢٠٩).

وأخيرًا أرجو أن تكون هذه الملاحظات نافعة للباحث، وهي إن لم تنفعه في تغيير رأيه، فعلى الأقل في تنقيح كتابه وتقوية حجته، وإن بقي متمسكًا برأيه في منع التأمين، «وقد قال أكثر أهل العلم المعتد بهم في بلاد المسلمين بتحريمه، لما فيه من الربا والغرر والميسر وغير ذلك» (ص ١٣٨). ويرى الباحث أن التأمين الذاتي «أخذت به بعض المصانع في أمريكا وأوروبا، فنجحوا نجاحًا كبيرًا، وهو أن يخصصوا مبلغًا من المال لتأمين الحوادث، ويستثمروه. وقد أدخل عليهم أرباحًا عظيمة، بدلًا من ذهابه هباءً إلى صناديق التأمين» (ص ١٤١). كما يرى الباحث «أن التأمين الاجتماعي يمكن أن يصير جائزًا، إذا تمحض تبرعًا من الدولة، أي من غير اقتطاع أي نسبة من أجر العامل أو الموظف، أو يكون على هيئة مضاربة صحيحة، تنطبق عليها شروط العقود الإسلامية الصحيحة» (ص ٣٦٥).

على كل حال فإن الذين يمنعون التأمين التعاوني والتجاري والاجتماعي معًا هم أفضل منطلقًا من الذين يجيزون التعاوني والاجتماعي ويمنعون التجاري، ولكنهم من الناحية العملية هم أقل مرونة وأضعف استجابة لمقتضيات التطور. ذلك لأن كلاً من التأمين التعاوني والاجتماعي يدخل في باب المعاوضات، وإن كان بلا أرباح، فهو في هذا شأنه شأن التأمين التجاري الذي لا تختلف المعاوضة فيه عن التأمين التعاوني والاجتماعي إلا أنها يربح، والربح جائز. والذين يبيحون التأمين التعاوني أو الاجتماعي بدعوى أنه من التبرعات، والتبرعات يغتفر فيها الغرر، لا يستندون إلى أساس صحيح، والله أعلم.

الأربعاء ١١/٢٩/١٤٢٧ هـ

٢٠٠٦/١٢/٢٠ م





## الإسلام والتحدي الاقتصادي

### Islam and the Economic Challenge

مناقشة كتاب محمد عمر شابرا تأليفاً وترجمة

محمد عمر شابرا من مواليد عام ١٩٣٣م، حاز في عام واحد ١٩٨٩م على جائزة الملك فيصل العالمية للدراسات الإسلامية (المعاملات المالية، عن كتابه: نحو نظام نقدي عادل ١٩٨٧م، مناصفة مع الصديق الضرير عن رسالته للدكتوراه ١٩٦٧م: الغرر وأثره في العقود)، وعلى جائزة البنك الإسلامي للتنمية في الاقتصاد الإسلامي. أهم كتبه ثلاثة: الأول: نحو نظام نقدي عادل ١٩٨٥م، والثاني: الإسلام والتحدي الاقتصادي ١٩٩٢م، والثالث: مستقبل علم الاقتصاد من منظور إسلامي ٢٠٠٠م. والكتب الثلاثة مترجمة إلى العربية، الأول في عام ١٩٨٧م، والثاني ١٩٩٦م، والثالث ٢٠٠٥م. والجهة الناشرة للنسخ الإنكليزية هي المؤسسة الإسلامية Islamic Foundation بلندن، والجهة الناشرة للنسخ العربية هي المعهد العالمي للفكر الإسلامي بواشنطن.

إن كتاب الإسلام والتحدي الاقتصادي (الترجمة العربية ١٩٩٦م) كتاب في النظم الاقتصادية المقارنة، أو في الاقتصاد المقارن Comparative Economics، تم نشره بالتعاون بين المعهد العالمي للفكر الإسلامي بواشنطن والمعهد العربي للدراسات المالية والمصرفية بعمّان والبنك المركزي الأردني، ويقع في ٤٩٠ صفحة، ترجمه إلى العربية محمد زهير السهموري، وراجعه محمد أنس الزرقا، وقدم طبعته العربية محمد سعيد النابلسي، وطبعته الإنكليزية خورشيد أحمد.

ويتألف الكتاب من فصل تمهيدي وقسمين: الأول: الأنظمة السائدة، والثاني: النظام الإسلامي. وتحت القسم الأول أربعة فصول: الأول عن الاقتصاد الرأسمالي، والثاني عن الاقتصاد الاشتراكي، والثالث عن اقتصاد دولة الرفاه، والرابع عن الاقتصاد الإنمائي.

## ١ - الاقتصاد الرأسمالي:

لا شك أن نظام السوق قد أدى إلى فترة طويلة من الازدهار في الاقتصادات الغربية، إذ تحققت على وجه العموم معدلات نمو مرتفعة، وزيادات كبيرة في الثروة. لكن هذا الازدهار لم يسفر عن إزالة الفقر، وتلبية حاجات الجماهير، بل أدى إلى زيادة الأثرياء ثراءً، وزيادة الفقراء فقرًا، وتوسيع الفجوة وزيادة التفاوت بين الناس، والتوسع النقدي والائتماني، وارتفاع معدلات التضخم والبطالة، والمضاربات والتقلبات الاقتصادية وعدم الاستقرار والديون الثقيلة، بالإضافة إلى التحلل الأخلاقي والتفسخ العائلي والاجتماعي، والإرهاب والجريمة المنظمة.

يقول هنري جورج، في كتابه «التقدم والفقر»: «ما دامت زيادة الثروة، الناجمة عن التقدم في العصر الحديث، تذهب لتكوين ثروات طائلة وزيادة الترف والتناقض بين المالكين والمعدمين، فإن التقدم لا يمكن أن يكون حقيقيًا ولا دائمًا». ويرى هايمان مينسكي Hyman Minsky: «أن المجتمعات الرأسمالية مجتمعات ظالمة». ويقول جون غالبريث John Galbraith: «صار استهلاك السلع أكبر مصدر للسرور، وأعلى مقياس للإنجاز البشري»، ووصفت هذه الظاهرة بظاهرة الاستهلاك التفاخري Conspicuous (Ostentatious) Consumption، نتيجة أثر محبي الظهور Snob Effect أو Bandwagon Effect. ويقول غالبريث أيضًا في كتابه «مجتمع الوفرة The Affluent Society»: «إن النمط السائد لتخصيص الموارد، في الولايات المتحدة الأمريكية، منحاز لإشباع الرغبات الاستهلاكية المصطنعة، وإهمال الحاجات الأساسية إهمالًا كبيرًا، ومن بين هذه الحاجات: التعليم

والسكن والرعاية الصحية والمرافق العامة، وهي حاجات أساسية للفرد والمجتمع والتقدم في المستقبل». ويذهب تاووني Tawney في كتابه «مجتمع حب الكسب Acquisitive Society» إلى «أن جزءًا من السلع التي تنتج كل سنة، وتسمى ثروة، وتحسب من دخل الأمة، هي في حقيقتها هدر، وكان ينبغي تأخير إنتاجها، أو عدم إنتاجها بالمرّة». ويمكن هنا أن نضيف ما قاله رجاء غارودي، في محاضراته عن الإسلام وأزمة الغرب من «أن الاقتصاد يسيطر عليه النمو، الذي لا يعدو معناه الرغبة الجنونية في زيادة الإنتاج وسرعته: إنتاج أي شيء، نافع غير نافع، ضار مميت، لا يهّم!»

وفي الاقتصاد الرأسمالي حل الاحتكار عمليًا محل المنافسة المزعومة نظريًا، فالشركات العملاقة هي التي تسيطر على الكثير من الأنشطة، وصار لها نفوذ سياسي واجتماعي هائل، وتأثير كبير على قرارات الحكومة، بل على العالم كله. وأدت إلى تركيز الثروة والسلطة في أيدي القليل من الناس، بل انتزعت مقاليد الحكم من الكونغرس والإدارة الأمريكية. فالثراء والولاء صار لهما أكبر دور في الوصول إلى المناصب الإدارية في الشركات العملاقة.

والاقتصاد الرأسمالي قليل الاهتمام بالتوزيع، فهو يهتم بالنمو، ويروج مقولة مفادها أن النمو هو الذي يحل تلقائيًا مشكلة التوزيع، في حين أن خصوم هذا الاقتصاد يطالبون بالتوزيع قبل النمو، أو بالتوزيع مع النمو. ويتجاهل الاقتصاد الرأسمالي حقوق الفقراء، ويزعم أن الثري إنما صار ثريًا بمهارته وقوته، وأن الفقير صار فقيرًا بكسله وعجزه، ومن ثم فهو المسؤول عن فقره. ولذلك يجب إلغاء دعم السلع الأساسية، وترك الفقراء يتدبرون أنفسهم بأنفسهم. فالفقر في النظام الرأسمالي عقاب على رذيلة، والثراء ثواب على فضيلة. ويا ليت ثراءهم كان من مصادر مشروعة، فأكثره من نهب المستضعفين من الأفراد والبلدان، ومن استغلال القوة والنفوذ المالي والسياسي، وشراء الذمم والضمان بالرشوة والفساد والتهرب من دفع الضرائب والرسوم ومن سداد القروض.

ويبدو لي أن الرأسمالية قابلة للتعديل حسب النظم المنافسة. فإذا نافستها الاشتراكية زاد دور الدولة فيها (دولة متدخلة)، وإذا ضعفت الاشتراكية نقص دور الدولة، وتقلص إلى الحد الأدنى (دولة حارسة). ولا تعدم الرأسمالية التبرير، ففي الحالة الأولى يجري الكلام عن «فشل السوق»، وفي الحالة الأخرى يجري الكلام عن «فشل الحكومة». والرأسمالية بطبيعتها تكره الدين والخلق، وتكره تدخل الكنيسة والدولة، من أجل أي دور أخلاقي أو اجتماعي لهما، إلا في الحد الأدنى الضروري لإضفاء مسحة من التجمل الخادع.

هذا وقد لخص المؤلف الكلام عن الرأسمالية، في حوالي ٣ صفحات، في الفصل الثاني عشر الأخير من الكتاب، ويمكن للقارئ الرجوع إلى ملخصه إذا أراد.

### انتقادات غير مقبولة:

#### - السعي وراء المصلحة الذاتية:

إن سعي المرء وراء مصلحته الذاتية أمر مقبول في الاقتصاد، وفي الإسلام أيضًا، وهو الأصل، ولا يتم تغليب المصلحة العامة على المصلحة الخاصة إلا عند التعارض. فالرشد مصطلح اقتصادي وإسلامي، وهو يعني صلاح المال، عند جمهور علماء الفقه والأصول، وعكسه السفه وهو سوء التصرف في المال. فليس من المستنكر في الإسلام السعي إلى المنافع الشخصية والعائلية، ولا السعي إلى المنافع المادية.

وقد لاحظت أن المؤلف عندما يبحث في الاقتصاد الرأسمالي أول الكتاب يشعر القارئ بأنه ينتقد هذا المبدأ، وعندما يبحث في الاقتصاد الإسلامي يشعر القارئ بأن المؤلف يقبله أو يتردد. وتفسير ذلك أن المؤلف ربما كتب الفصل المتعلق بالاقتصاد الرأسمالي في زمن، وكتب الفصل المتعلق بالاقتصاد الإسلامي في زمن آخر لاحق، ثم عند إعداد الكتاب، جمع بين الفصلين دون مراجعة. وربما يكون السبب أن المؤلف يشتد على

الخصوم، ويتساهل مع الأنصار، وأرجو أن لا يعتقد المؤلف أو القارئ أن هذا من باب: ﴿أَشِدَّاءُ عَلَى الْكُفَّارِ وَرَحَمَاءُ بَيْنَهُمْ﴾ [الفتح: ٢٩].

#### - المصلحة الخاصة والمصلحة العامة:

يستنكر المؤلف أيضًا ما يذكره الاقتصاديون عن آدم سميث من أن السعي إلى المصلحة الخاصة يتضمن في طياته خدمة المصلحة العامة، وهو ما أطلق عليه اليد الخفية. وقد بينت في مواضع أخرى أن علماء المسلمين قد سبقوا آدم سميث إلى اليد الخفية، ومن هؤلاء العلماء الغزالي والسبكي والشاطبي.

#### - تعظيم المنافع والأرباح:

يشجب المؤلف هذا التعظيم في الكثير من المواضع في كتابه، مع أنه غير مخالف للإسلام، بل هو موافق له، ما دام أنه مقيد بالأحكام الشرعية. فهذا هو الفرق بين التعظيم الرأسمالي والتعظيم الإسلامي، أما التعظيم نفسه فلا غبار عليه أبدًا في الإسلام من حيث المبدأ.

#### - الإنسان الاقتصادي:

يعيب المؤلف على الإنسان الاقتصادي أنه ضيق الأفق، ويحسن أن يستبدل به الإنسان الإسلامي. لكن هذا النقد موضع نظر أيضًا، فبما أننا مهتمون هنا بعلم الاقتصاد، فلا أرى بأسًا من أن يهتم علم الاقتصاد بالجانب الاقتصادي من سلوك الإنسان، أما الجوانب الأخرى فتترك لعلوم أخرى. والنظرة المتكاملة لا يمكن تحميلها على علم الاقتصاد وحده، بل لا بد من أن تشترك فيها سائر العلوم الأخرى. وهذه النظرة المتكاملة هي من وظيفة علم الفلسفة، وليست من وظيفة علم الاقتصاد.

#### ٢ - الاقتصاد الاشتراكي:

##### الاشتراكية الماركسية:

تقوم الماركسية على إلغاء الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج، وتأميمها.



فالبشر لا يمكن إصلاحهم، ومن ثم لا بد من نزع الملكية الخاصة منهم؛ لأنها مصدر للتسلط والاستغلال. كما تقوم الماركسية على إحلال القطاع العام محل القطاع الخاص، وعلى شعار: من كل حسب طاقته، ولكل حسب حاجته، وعلى التخطيط المركزي، والتبشير بالوصول إلى مجتمع في نهاية المطاف خال من الدولة.

### اشتراكية السوق:

هي اشتراكية معدلة ببعض الحقن من نظام السوق، مثل تحقيق لا مركزية جزئية في آلية صنع القرار الاقتصادي، وإتاحة بعض المجال لإشارات السوق، والمبادرات الخاصة، والعودة إلى القول بمشروعية الأرباح، والاقتراب من أسعار واقعية للسلع والعملات. ولعل هذا النوع من الاقتصاد الاشتراكي هو ما وصف باقتصاد السوق الاجتماعي Social Market Economy.

لكن المشكلات بقيت قائمة، مثل مشكلة تناقص الإنتاجية، وتباطؤ النمو، والسلع المتدنية الجودة، وشح السلع الضرورية، والفساد الإداري والمالي، وعجز الميزانية والتضخم والبطالة والديون الباهظة. ولم تقترن الإصلاحات الاقتصادية بالإصلاحات السياسية (الديمقراطية، والحرية). وازدادت حدة هذه المشكلات، حتى تهاوت النظم الاشتراكية مثل أحجار الدومينو، في جميع بلدان أوروبا الشرقية عام ١٩٨٩م.

### الاشتراكية الديمقراطية:

لا يكاد يشعر القارئ بالفرق بين الاشتراكية السوقية والاشتراكية الديمقراطية عند المؤلف، حتى إنه كرر في الاشتراكية الديمقراطية ما سبق أن قاله في الاشتراكية السوقية، وإن كان العنوان يوحي بأن الأولى هي الاشتراكية المعدلة بإصلاحات اقتصادية، والأخرى هي المعدلة بإصلاحات سياسية.

هذا وقد لخص المؤلف الكلام عن الاشتراكية، في حوالي نصف

صفحة، في الفصل الثاني عشر الأخير من الكتاب، ويمكن للقارئ الرجوع إلى ملخص المؤلف إذا أراد.

### نقد الاقتصاد الاشتراكي:

إن تخصيص الموارد بين آلاف السلع الرأسمالية والاستهلاكية والخدمات، وتحديد الأسعار، يعدّ أمرًا في غاية الصعوبة والتعقيد، ويؤدي إلى تباطؤ القرارات الاقتصادية، وعدم الاستجابة في الوقت المناسب للتغيرات الاقتصادية. كما يؤدي إلى غياب الحوافز، وإلى أسواق سوداء، وفائض في بعض السلع، وشح في سلع أخرى، وطوابير انتظار، وأسعار غير واقعية. كما أن الإعانات التي ينطوي عليها نظام الأسعار تفيد الأغنياء وأصحاب الامتيازات أكثر مما تفيد الفقراء وذوي الدخل المحدود والعمال الذين زاد يؤسهم. وبسبب غياب الحوافز، أخذت معدلات النمو في التباطؤ، وصارت روسيا السوفياتية أكبر مستورد للقمح، بعد أن كانت أعظم مصدر له. وباجتماع السلطة الاقتصادية مع السلطة السياسية صارت رأسمالية الدولة أكثر طغيانًا من رأسمالية القطاع الخاص، وأكثر استبدادًا (دولة شمولية). وأصبحت الدولة أكثر قوة، بدل أن تتحلّ كما بشر ماركس. ثم اضطروا إلى ترقيع هذه الاشتراكية ببعض عناصر من الرأسمالية، لكن هذه الاشتراكية ما لبثت أن انهارت، بالرغم من المراجعات التصحيحية Revisionism التي أجريت عليها. وبدأ بيع المؤسسات العامة بالمزاد العلني، بعد إجراء تقويم مالي لهذه المؤسسات تحيط به الشبهات، ولم يستطع شراء أسهمها إلا الذين استطاعوا في السابق استغلال نفوذهم، وتكوين ثروات خيالية غير مشروعة.

### ٣ - اقتصاد دولة الرفاه:

اضطرت الرأسمالية إلى دولة الرفاه، للحد من جاذبية الاشتراكية، والتقليل من التجاوزات الرأسمالية، واستجابة للتحدي الناجم عن صعوبات الركود والحرب. فصاروا يقولون بأن الرفاه العام أهم من أن يترك لقوى

السوق، وأن على الدولة أن تقوم بدور اقتصادي واجتماعي أكبر. وبدأ الكلام عن دور الدولة وفشل السوق، والضرائب التصاعدية، والتأمين الصحي، واقتصاد المنح Grants Economics أو الاقتصاد الإيثاري، والاقتصاد الإنساني، والاقتصاد الاجتماعي، والتخلي عن الحياض القيمي، والعودة إلى القيم والمسؤولية الأخلاقية والمسؤولية الاجتماعية.

هذا وقد لخص المؤلف الكلام عن دولة الرفاه، في حوالي صفحة واحدة، في الفصل الثاني عشر الأخير من الكتاب، ويمكن للقارئ الرجوع إلى ملخصه إذا أراد.

#### ٤ - الاقتصاد الإنمائي:

هو فرع منبثق عن أحد الاتجاهات الرئيسة الثلاثة في علم الاقتصاد السائد (النيوكلاسيكي، الكينزي، الاشتراكي). ولد بعد الحرب العالمية الثانية، واستقلال عدد من البلدان النامية. وظهر أول عدد من مجلة «التنمية الاقتصادية والتغير الثقافي» Economic Development and Cultural Change عام ١٩٥٢م. وبما أن الاقتصاد الكينزي والاشتراكي كانا ينتشران في الغرب في ذلك الوقت، نتيجة الكساد الكبير، ومشكلات إعادة التعمير بعد الحرب، فقد ابتعد الاقتصاد الإنمائي عن أساسه النيوكلاسيكي، وشرع ينادي بتقليل الاعتماد على السوق، وإعطاء دور أكبر للحكومة في الاقتصاد. وعندما ضعف الاقتصاد الكينزي والاشتراكي في أوائل السبعينيات، وقوي الاقتصاد النيوكلاسيكي، دخل الاقتصاد الإنمائي في أزمة. ومع أن الكثيرين من الاقتصاديين الإنمائيين لا زالوا يعتقدون بفائدته، إلا أن عددًا منهم أخذ يشك في شرعية هذا الفرع العلمي وفائدته، منهم ديباك لال Deepak Lal الذي ألف كتابًا بعنوان: فقر الاقتصاد الإنمائي Poverty of Development Economics ١٩٨٤م، وألبرت هرشمان Albert Hirschman بعنوان: صعود وهبوط الاقتصاد الإنمائي .The Rise and Decline of Development Economics

لقد شهد الاقتصاد الإنمائي ولاءً متقلّبًا: من السوق إلى الدولة، ومن الدولة إلى السوق. وعزا بعض المتعصبين الفقر والتخلف في الأمم النامية إلى ضعفها العرقي والثقافي، وربما العقلي. يقول يوجين ستالي Eugene Staley في كتابه: «مستقبل الأقطار المتخلفة»: «إن تنمية البلدان الفقيرة لا يمكن أن تنجح إلا إذا جاءت على صورة الولايات المتحدة الأمريكية ومثالها». وساد الرأي القائل بأن الثقافة الغربية وقيمها المادية هي المثل الأعلى للتنمية، وأن البلدان المتخلفة لن تتقدم إلا إذا أخذت بالحدثة. ولا تقتصر هذه الحدثة على مجرد تبني التكنولوجيا الحديثة، والأساليب الحديثة في الإدارة والتسويق، بل يجب أن تمتد إلى القيم والأنماط الغربية أيضًا.

وذهب غونار ميردال Gunar Myrdal في كتابه «الدراما الآسيوية» Asian Drama إلى أن المثل العليا للتحديث هي: الرشد والعدالة الاجتماعية والاقتصادية والكفاءة والمثابرة والتنظيم ودقة المواعيد والاقتصاد في الإنفاق والأمانة الشديدة وعقلانية القرارات والاستعداد للتغير والتيقظ للفرص وحيوية روح المشروع (روح الإقدام على المشاريع) والاستقامة والاعتماد على الذات وحب التعاون والرغبة في النظر البعيد. ولا شك أن كلام ميردال صحيح، ويحسن إيرادها في المتن، بدل الحاشية، ولكن هذه القيم ليست مقتصرة على النظم الغربية.

وسادت فكرة «الحلقة المفرغة أو المرذولة للفقر» Vicious Circle of Poverty. وملخصها أن البلد فقير لأنه فقير! وانتشرت روح التشاؤم في إمكان تنمية البلدان المتخلفة، ورأى البعض أنه لا بد من دفعة قوية Big Push لتحقيق النمو المستولد والمستدام ذاتيًا، من خلال التركيز على الصناعة، ولا سيما الصناعة الثقيلة، وكذلك التركيز على المشاريع الكبيرة ذات رأس المال الكثيف. كما صارت أدبيات التنمية حافلة بالتأكيد على التعارض أو التنازع بين العدالة والنمو، حتى كتب آرثر لويس Arthur Lewis في كتابه «نظرية النمو الاقتصادي» قائلًا: «تجدد الملاحظة أولاً بأن موضوعنا هو النمو، وليس التوزيع». بل ذهب بعضهم إلى حد الدعوة إلى زيادة التفاوت في

الدخول والثروات، بدلاً من الحد منها؛ لأن الفقراء يستهلكون ولا يدخرون، بخلاف الأغنياء الذين يدخرون ويعملون على تكوين رأس المال والاستثمار المنتج. وبين آخرون أن «التنقيط الخفيف» Trickle-down يمكن أن يحل مشكلة الفقر والتوزيع، بتسرب منافع التنمية وثمارها إلى الفقراء قليلاً قليلاً وبالتدرج. وتأثر بهذا عدد من رجال الاقتصاد في بلدان العالم الثالث، منهم محبوب الحق، الذي صار فيما بعد وزيراً للمالية والتخطيط في باكستان، إذ قال: «يجب أن تقبل البلدان المتخلفة فلسفة النمو، وأن تصرف النظر، حتى المستقبل البعيد، عن جميع أفكار التوزيع العادل ودولة الرفاه، فهذه الكماليات لا تستطيع التمتع بها إلا البلدان المتقدمة».

وخلافاً لهذا، يقول ددلي سيرز Dudley Seers في كتابه «معنى التنمية»: «إن الأسئلة التي يجب أن تطرح حول التنمية في أي بلد: ما الذي حصل بشأن الفقر؟ ما الذي حصل بشأن البطالة؟ ما الذي حصل بشأن التفاوت في التوزيع؟ إذا انخفض هذا كله كان هناك تنمية وتقدم. أما إذا ارتفع ذلك فمن الصعب أن يقال إن هناك تنمية حدثت، حتى لو تضاعف متوسط الدخل الفردي! وذهب ميردال إلى أن التفاوت بكل أشكاله إنما يلحق الضرر بالإنتاجية. وبين بعض العلماء أنه يؤدي أيضاً إلى شيوع الاستهلاك التافخي بين الأغنياء، ومزاحمة الموارد المخصصة لتلبية حاجات الفقراء. ودعا بعضهم إلى شيء من التضخم من أجل تمويل التنمية، على الرغم من أن التضخم ضريبة مستترة، ويعمل على إعادة التوزيع لصالح الأغنياء، بل هو بلاء، كما قال آرثر لويس.

وظهرت في الأدبيات التنموية خلافات ومجادلات عقيمة: هل الزراعة أفضل أم الصناعة؟ الواردات أم الصادرات؟ السوق أم الدولة؟ الريف أم المدينة؟ النمو المتوازن أم غير المتوازن؟

الذي حدث أن البلدان الفقيرة تأرجحت بين اليمين واليسار، ولم تفلح في تحقيق التنمية والعدالة والاستقرار، على الرغم من التخطيط واستخدام نماذج الاقتصاد القياسي، مع العلم أنه كان بإمكان هذه البلدان أن تكتفي

بالاستفادة من التطبيق السليم للمبادئ الأساسية لعلم الاقتصاد، بدلاً من اللجوء إلى استخدام بعض النظريات والأساليب البراقة، كما قال جيرالد ماير . Gerald Meier

هذا وقد لخص المؤلف الكلام عن الرأسمالية، والاشتراكية، ودولة الرفاه، في الفصل الثاني عشر آخر الكتاب، ولكنه لم يلخص كلامه عن الاقتصاد الإنمائي! ومن ثم فإنني لا أستطيع أن أحيل القارئ هنا على أي ملخص للمؤلف، كما فعلت في النظم الاقتصادية الثلاثة الأخرى.

## ٥ - الاقتصاد الإسلامي:

الموارد في الإسلام أمانة بين أيدي البشر، وهي لمنفعة الجميع، وليست لمنفعة شخص أو أسرة أو حزب فقط، والناس مستخلفون عليها، ومحاسبون على أعمالهم وتصرفاتهم أمام الله، فهناك حياة أخرى بعد الموت ومحاسبة ومساءلة وجزاء. فلا بد من العمل على إحقاق الحق، وإبطال الباطل، ومنع الظلم، وتحقيق العدل. قال العلماء: إن الله يقيم الدولة العادلة وإن كانت كافرة، ولا يقيم الدولة الظالمة وإن كانت مسلمة، وإن الدنيا تدوم مع العدل والكفر، ولا تدوم مع الظلم والإسلام. فالإسلام بلا عدل إسلام منقوص لا يكفي، بل لا بد معه من العدل، بل العدل مكون أساسي من مكونات الإسلام. ولهذا دعا الإسلام إلى تلبية الحاجات الأساسية للناس، وذكر المؤلف أنه لا يقول هذا من باب التأثير ببعض الآراء الغربية التي اعتبرت مدخل تلبية الحاجات من أهم المداخل إلى التنمية والتقدم. فقد كتب بول ستريتن Paul Streeten كتاباً معبراً عن هذا الموضوع بعنوان: A Basic Needs Approach to Economic Development

إن الاستراتيجية المثلى لتخصيص الموارد في الإسلام إنما يجب أن تتم من خلال مصفاتيْن: مصفاة الأخلاق، ومصفاة الأسعار. فمصفاة الأخلاق تستبعد الطلبات غير المشروعة على الموارد، ومصفاة الأسعار تستبعد الطلبات غير اللازمة. ولا ريب أن الأخلاق تحتاج إلى الدين. يقول

ديورانت Durant في كتابه: «دروس التاريخ»: «لم يكن هناك مثال يعتد به في التاريخ، لمجتمع نجح في الحفاظ على الحياة الأخلاقية، إلا بمساعدة الدين». ويقول صامويل بريتان Samuel Brittan في مقال له في الـ Financial Times بتاريخ ٢٠/١١/١٩٨٧م: «إن أكبر خطأ يرتكبه المكابرون هو التقليل من شأن الشرعية الأخلاقية في السلوك البشري. فلا يمكن لأي منظمة بشرية أن تنجح في عملها بدون قواعد أو ضوابط لكبح السعي وراء المصلحة الخاصة». وما من عاملين كان لهما أثر مدمر على الروح المعنوي والحيوية والإبداع أكثر من عاملي الفقر والظلم اللذين لا يجدي معهما أي وعظ. ذلك أن ما يحتاج إليه الناس هو العدل والتدريب وأدوات العمل، عند ذلك يتحسن أداؤهم ويتضاعف أضعافاً مضاعفة. فما لم يأخذ العدل مجراه لا يمكن أن تكون استجاباتهم إيجابية.

### مزايا الكتاب:

- فتح الباب لنقد الفكر الاقتصادي السائد، بغض النظر عن صحة هذا النقد أو عدم صحته.

- نقد فكر غربي بفكر غربي: فهو ينتقد الفكر الاقتصادي السائد بفكر غربي آخر، ينتمي إلى الاقتصاد الاشتراكي، أو الاقتصاد المؤسسي، أو الاقتصاد الإيثاري، أو الاقتصاد الإنساني، أو الاقتصاد الاجتماعي. وهذا مفيد لكي يطلع المسلمون والعرب على الفكر الغربي واتجاهاته وأنواعه، وإمكان الاستفادة منه. كما أن هذا الاتجاه يجد ترحيباً في الأوساط الغربية، والأوساط الإسلامية التي تجد ملاذاً آمناً في أن تقول ما يقوله الغرب، بطريقة أو بأخرى. ولو قالت قولاً آخر لوجدت مقاومة واتهاماً وعداءً. وهذا يمكن أن يتلخص بكلمة مفادها أن القول ما قاله الغرب. وعلى هذا لو كان عندنا فكرة فإن علينا أن نصدرها إلى الغرب، ثم يعيد الغرب تصديرها إلينا.

- رجوع المؤلف إلى عدد كبير من الكتابات باللغة الإنكليزية، يجدها

القارئ في قائمة المراجع آخر الكتاب. ولا شك أنها أثرت الكتاب بالعديد من الشواهد والنصوص المفيدة.

### ما قد يؤخذ على الكتاب:

- نقد الفكر الاقتصادي الغربي السائد تم استمداده من فكر غربي آخر، وهذا الأمر وإن اعتبرناه من مزايا الكتاب من جهة، إلا أنه من جهة أخرى لم يتم بالاعتماد على معايير إسلامية مستمدة من الأحكام والأخلاقيات الإسلامية، وهذا يعني أن النقد قد يكون مفيداً، ولكنه غير كاف على أي حال.

- نقد الفكر السائد بكل نقد أمكن العثور عليه، دون تمحيص لصحة هذا النقد، أو لمدى صحته. فإذا كانت لدينا فكرتان: فكرة منقودة، وفكرة ناقدة، فإننا لا نستطيع أن نسلط الثانية على الأولى، بل علينا أن نفحص الثانية مثل الأولى، فقد تكون الأولى صحيحة، والأخرى غير صحيحة. مثال ذلك ما ذكرناه سابقاً تحت عنوان: «انتقادات غير مقبولة». وقد يحلو للبعض أن ينقض كل فكرة سائدة بأي فكرة معارضة لها، حتى يقال عنه مثقف أو جريء أو غير ذلك من نعوت.

- نقد فكرة غربية بفكرة غربية لاحقة لها زمنيًا، وقد يتوهم القارئ العادي بأن المؤلف هو صاحب الفكرة اللاحقة، والأمر قد يكون بخلاف ذلك. مثال ذلك نقد التكاليف الخاصة بالتكاليف الاجتماعية، فكلتاهما معروفة في الغرب، وإن تأخر ظهور الثانية بالنسبة للأولى. وكذلك فكرة مراعاة الأجيال اللاحقة بالإضافة إلى الجيل الحالي، أو مراعاة البيئة، أو الموارد غير المتجددة، أو التوزيع قبل النمو، أو مع النمو، أو العدالة إلى جانب الكفاءة، أو دعم المشروعات المتوسطة والصغيرة، أو تخفيف تركيز الثروة والسلطة أو الدعوة إلى تقليل نفوذ المصارف وشركات التأمين والشركات الاحتكارية العملاقة المتعددة الجنسيات، أو حتى مراعاة القيم الأخلاقية، ومحاربة الفساد، وما إلى ذلك.



- يشعر القارئ العارف بأنه يقرأ كتابًا غريبًا، أي كأن الكتاب كتبه مؤلف غربي، ثم أعطي إلى شخص مسلم، ليرش فيه بعض الآيات والأحاديث ومقاصد الشريعة والقواعد الكلية والمراجع العربية. ولو أخلي الكتاب من هذه الإضافات الإسلامية ربما لم يتغير شيء، أو ربما صار الكتاب أفضل وأوضح وأصرح وأخضر وأخف. فالأصل غربي والاختيار الإسلامي تابع للغربي! وعلى هذا أتساءل: هل يجوز لمترجم أن يترجم كتابًا غريبًا، أو لمؤلف أن يجمع كتابًا من كتب غربية، ثم يفتحه بالبسملة، ويختتمه بالحمدلة، ألا يمكن أن يوحي هذا للقراء بأن الكتاب موافق للشريعة الإسلامية؟!.

#### - التكرار:

هناك أفكار غالية على المؤلف، هذا لا بأس فيه، ولكنه يكررها إلى درجة كبيرة مملة للقارئ، بين الفصول، بل في الفصل الواحد، بل في المبحث الواحد، بحيث إن الأفكار والشواهد المهمة قد تضيع في خضم هذا التكرار الرهيب. وكان من المستحسن جمع هذه الأفكار في موضع واحد منعا للتكرار. من هذه الأفكار:

- الاهتمام بالمشروعات المتوسطة والصغيرة، وعدم ضحة الادعاء بأن المشروعات الكبيرة هي دائما أكفأ.
- التقريب بين الناس في التوزيع، توزيع الدخل والثروة وملكية الأرض، والتقليل من تركيز الثروة والسلطة السياسية والاقتصادية.
- الاهتمام بالريف والزراعة، مع ما ينشأ عن هذا من تخفيف الضغط على المدن.
- تثبيط الاستهلاك التفاخري (المظهري، الاستعراضى، الترفى).
- التقليل من الاعتماد على الديون، ولا سيما الخارجية منها.
- تخفيض الإنفاق العسكري.
- الإعانات يجب أن يستفيد منها الفقراء دون الأغنياء.

• سد الحاجات الأساسية للناس، وتحقيق العدالة والكفاءة ومقاصد الشريعة.

• مكافحة الفساد والهدر والترف والسرف والتبذير، بالمحاسبة والمساءلة وحرية النقد.

• إصلاح النظام المصرفي والأسواق المالية.

• الإصلاح الأخلاقي لتحقيق العدالة، وتقليل العنف والجريمة والطلاق والانتحار والإدمان والتفكك العائلي والاجتماعي والاضطراب السياسي. ويمكن أن يفيد هذا الإصلاح في إيجاد آليات اصطفاة أخلاقي (مصفاة أخلاقية) تعمل جنباً إلى جنب مع مصفاة الأسعار، من أجل حسن تخصيص الموارد وتوزيعها.

#### الترجمة:

الترجمة جيدة ومفهومة، على وجه العموم، ولكن لي عليها المآخذ

التالية:

#### المصطلحات:

• **المنظم:** استخدم المترجم مصطلح «المقاول» بدل المنظم، وهذا غير مألوف في الكتابات الاقتصادية العربية. والظاهر أنه رجع إلى قاموس المورد لترجمة مصطلح Entrepreneur. ويؤخذ على هذا القاموس، الجيد في أصله، بعض المآخذ، منها عدم ذكر الترجمة الاقتصادية لهذا المصطلح، ومنها أن الطبقات المتتالية لهذا القاموس، بعد طبعته الأولى ١٩٦٧م، لا زيادة فيها ولا تنقيح ولا تعديل، إلا الشيء القليل المهمل. وقد تكرر استخدام لفظ «المقاول» مرات كثيرة في الترجمة.

• **الرفاهية:** استخدم المترجم مصطلح «الرفاهية» تأثراً بالمصطلحات الاقتصادية السائدة، ولا سيما مصطلح دولة الرفاهية أو الرفاه Welfare State. وهذا المصطلح لا يصلح حتى للتعبير عن الاقتصاد الغربي، ومن باب أولى لا يصلح للتعبير عن الاقتصاد الإسلامي، ولا سيما في سياق تلبية حاجات

الفقراء، فأين هم من الرفاهية؟! وحتى لو تعلق الأمر بالرفاه العام النسبي، أو برفاه الطبقة الثرية، فإن الإسلام قد لا يساعد كثيراً على إقرار هذا التعبير؛ لأن فيه مبالغة تجعلني أتردد في استعماله، ولا سيما في المرحلة الحالية التي تعيشها البلدان الإسلامية.

يقال: رفه عنه: خفف، لكن الرفاه عندما يطلق يفيد ما هو أكثر من هذا بكثير. وكذلك لفظ «الرغد». نعم ورد هذا اللفظ في القرآن في سورة البقرة الآية (٣٥): ﴿أَسْكُنْ أَنتَ وَزَوْجُكَ الْجَنَّةَ وَكُلَا مِنْهَا رَغَدًا﴾، وفي الآية (٥٨) من السورة نفسها: ﴿أَدْخُلُوا هَذِهِ الْقَرْيَةَ فَكُلُوا مِنْهَا حَيْثُ شِئْتُمْ رَغَدًا﴾ إلى قوله: ﴿قَبَدَلِ الَّذِينَ ظَلَمُوا قَوْلًا غَيْرَ الَّذِي قِيلَ لَهُمْ فَأَنْزَلْنَا عَلَى الَّذِينَ ظَلَمُوا رِجْزًا مِّنَ السَّمَاءِ يَمَا كَانُوا يُفْسِقُونَ ﴿٥٩﴾﴾، وفي سورة النحل الآية ١١٢: ﴿وَضَرَبَ اللَّهُ مَثَلًا قَرْيَةً كَانَتْ ءَامِنَةً مُّطْمَئِنَّةً يَأْتِيهَا رِزْقُهَا رَغَدًا مِّن كُلِّ مَكَانٍ فَكَفَرَتْ بِأَنْعُمِ اللَّهِ فَأَذَقَهَا اللَّهُ لِسَاسَ الْجُوعِ وَالْخَوْفِ يَمَا كَانُوا يَصْنَعُونَ﴾. فالرغد في الآية الأولى يختص بالجنة، لا بالدنيا، وفي الآيتين الثانية والثالثة قد يتعلق بابتلاء خاص، وكان من شأنه الرخاء والاسترخاء والظلم والكبر والفسق والكفر والعذاب، ولم أجد من نبه على هذا من المفسرين القدامى والمحدثين. والخلاصة فإنني أميل إلى أنه لا رغد في الدنيا، إنما الرغد في الجنة، وإذا وجد الرغد في الدنيا فهو استدراج على سبيل الابتلاء، والله أعلم.

وأرجح أن هناك خطأ في سوء اختيار العبارة العربية المناسبة لترجمة العبارة الإنكليزية Welfare State، فلعل العبارة المناسبة هي: دولة الرعاية، أو دولة الرعاية الاجتماعية. وعلى هذا فإن استخدام كلمة «رعاية» أفضل من كلمة «رفاه». وعلى هذا المعنى يجب حمل الكلمة الإنكليزية. وأقترح إضافة لفظ «الرعاية» إلى قاموس المورد وغيره من القواميس. والعبارة الفرنسية المقابلة هي Etat-Providence، وهي أقرب إلى معنى الرعاية منها إلى الرفاه.

• الإشباع: هذا المصطلح شائع في الاقتصاد الغربي، ولكنه لا يصلح للاقتصاد الإسلامي، ويحسن العدول عنه، فنقول: تلبية الحاجات، أو سد

الحاجات، بدل إشباع الحاجات. فالمسلم يتجنب في استهلاكه درجة الإشباع؛ لأن الإشباع يؤدي إلى حالات وتصرفات غير مرغوبة إسلامياً.

• **الحددي:** استخدم المترجم بدلاً منه «الهامشي»، وهذا غير مألوف، ويحدث لبساً عند القارئ العادي، مثال ذلك: الناتج الحددي، أو المنفعة الحدية.

• **المصرفي:** استعمل عبارة: النظام المالي، والمقصود: النظام المصرفي؛ لأن «المالي» قد يقصد به: الضريبي.

• **الوفورات الخارجية External Economies:** عبر المترجم عنها بـ «الاقتصادات الخارجية»، وهذا ينافي العرف الاقتصادي في المصطلحات.

• **التعظيم:** تجنب المترجم هذا المصطلح الشائع، واستخدم بدلاً منه «التكبير» أو «تحقيق الحد الأقصى»، ولا حاجة إلى هذا التكلف باستخدام كلمة غير شائعة، أو عبارة مطولة، فالتعظيم شائع ومختصر ومقبول، وقد دافعت عن استخدامه في مواضع أخرى.

• **المخاطرة:** عدل عنها إلى «المغامرة»، وهذا غير ملائم؛ لأن المصطلح الإنكليزي هو Risk. كما استخدم، بالاعتماد على قاموس المورد أيضاً، عبارة «روح المغامرة Enterprise» بدل «روح المشروع»، بمعنى روح الإقدام على المشروعات وتحمل المخاطرة.

• **الناتج:** استخدم بدلاً منه «الإنتاج»، وهناك فرق بينهما، وهذا خطأ شائع في الكتابات الاقتصادية العربية.

• **الفاعلون الاقتصاديون:** استخدم بدلاً منه «الوكلاء الاقتصاديين»، حسب قاموس المورد، وليس بصحيح. يمكن أيضاً استخدام عبارة: أطراف النشاط الاقتصادي، أو الوحدات الاقتصادية.

• **الخصخصة:** تارة استخدم هذا المصطلح، وتارة استخدم مصطلح «التخصيص»، وهذا غير مناسب. ويحسن ترك عبارة التخصيص لترجمة لفظ Allocation.

• **تعرفة وتعريفات (جمركية):** استعمل بدلاً منها «تعريفة» و«تعريفات»، تأثرًا بقاموس المورد، والمعنى مختلف.

• **منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OECD:** استخدم بدلاً منها «منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي». تصور أن تكون هذه العبارة في لوحة المنظمة على مدخل المبنى!

- استخدام عبارات غير لائقة دينيًا، كقوله: «يمكن تحقيق ذلك على نحو أسرع إذا استخدم الإسلام كآلية للتغيير الاجتماعي» (ص ٣٧٨). وهذا يمكن أن يقوله شخص غير مسلم، أما أن يقوله مسلم، فهذه لوثة غريبة. وهي من مسؤولية المؤلف ثم المترجم ثم المراجع، ولكنها حالة نادرة في الكتاب، وربما وحيدة.

- استخدام عبارات أو ألفاظ لا لزوم لها، وتغير المعنى: من ذلك لفظ «حالات»، كقوله: إزالة حالات اختلال التوازن، والصواب: إزالة الاختلال، لا سيما وأنها غير موجودة في الأصل الإنكليزي. وقد تكرر هذا الاستخدام في مواضع كثيرة جدًا يصعب حصرها. انظر مثلاً ص ٤١٠، حيث تكرر هذا اللفظ ٧ مرات في صفحة واحدة فقط!

- استخدام عبارات مغلوطة، مثل: غير مستصوب، لترجمة Undesirable، والمراد: غير مرغوب.

- الآيات القرآنية: انظر ص ٢٨٩ و ٣٠١ تجد أن هناك كلمات يجب حذفها أو إضافتها حتى يكون الشاهد القرآني صحيحًا.

- فهرس الألفاظ الهجائي الذي سمي الكشاف الموضوعي (ص ٤٦٩) هو فهرس انتقائي يغلب عليه الطابع التريني، فأرقام الصفحات فيه غير شاملة. كما أن هناك ألفاظًا ورد بحذائها أرقام صفحات كثيرة، كان من المستحسن تفرعها إلى ألفاظ فرعية أخرى.

- الأخطاء اللغوية والمطبعية: عديدة، منها سوء استخدام الهمزات (همزة الوصل وهمزة القطع)، ففي الصفحة ٥ فقط تكرر هذا الخطأ ١٣

مرة! وسوء استخدام «كلما»، كقوله: «كلما ضاقت قاعدة الضريبة كلما وجب رفع معدلاتها»، والصواب: حذف «كلما» الثانية. ومن هذه الأخطاء أيضًا: بضع مفكرين (ص ٥٢)، والصواب: بضعة. معظم هؤلاء المدبرون المهنيون (ص ٨٢)، والصواب: المديرين المهنيين. إحدى الاحتياجات (ص ٩٩)، والصواب: أحد. أدت النزعة الفردية والانغلاق اللذين (ص ١٠١)، والصواب: اللذان. مشترواتهم (ص ١١٧)، والصواب: مشترياتهم. اختيار بعضهم البعض (ص ١٢٢)، والصواب: بعضهم بعضًا. بضعة مؤسسات، بضعة شركات (ص ١٢٣)، والصواب: بضع. تحقق أهداف الكفاءة والإنصاف (ص ١٤٤)، والصواب: هدفي (يجب الانتباه إلى أن المثنى موجود في اللغة العربية، وغير موجود في اللغة الإنكليزية، إذ المثنى فيها جمع). لم ترى حاجة (ص ١٥٥)، والصواب: لم تر. اضطرت كلاهما (ص ١٨٥)، والصواب: كلتاهما. كون افتراض الرشد هو أمر واقعي (ص ١٨٩)، والصواب: أمرًا واقعيًا. يقذف إثمًا (ص ٢٠٦)، والصواب: يقترف إثمًا. ليس هم أنفسهم (ص ٢١٨)، والصواب: ليسوا. بطريقة مجزأة (ص ٢٨٩)، والصواب: مجزأة. مستوًا كافيًا (ص ٤١١)، والصواب: مستوى... إلخ. ويمكن القول بأنه لا تكاد توجد صفحة واحدة من صفحات الكتاب المترجم إلا وفيها خطأ واحد أو أكثر، إما جديد وإما مكرر.

ويلاحظ أخيرًا تأخر صدور الترجمة، فالأصل الإنكليزي للكتاب صدر في عام ١٩٩٢م، والترجمة عام ١٩٩٦م، أي هناك ٤ سنوات بين الطبعة الإنكليزية والطبعة العربية! فهل تأخرت عند المترجم أم عند المراجع أم عند الراقرن أم عند المعهد أم عند الناشر، أم تأخر الشروع فيها؟ أم تعددت الأيدي هنا وهناك؟ وهل هذا التعدد، مع ما استغرقه من مدة، كان سببًا في تحسين الترجمة، أم في بقائها على ما هي عليه، أم في تدهورها؟

نعم من المهم أن تنجز عملاً ما، لكن من المهم بالقدر نفسه وأكثر أن تنجز هذا العمل في الوقت المناسب. ولن يستطيع الاقتصاديون المسلمون أن ينتقلوا من اقتصاد إسلامي صوري إلى اقتصاد إسلامي حقيقي، إلا إذا

انتقلوا من مرحلة النقل عن الاقتصاديين، والنقل عن الفقهاء (وأغلبهم ينقل عن المعاصرين منهم فقط)، إلى مرحلة التحقيق والاجتهاد على الصعيدين الاقتصادي والفقهي معاً.

الأربعاء في ٢٠٠٣/٢/١٤٢٨ هـ

٢٠٠٧/٢/٢١ م





## يوسف القرضاوي

### مناقشة كتابه: فقه الزكاة

للقرضاوي في مجال الفقه المالي خمسة كتب: الأول: فقه الزكاة، والثاني: مشكلة الفقر وكيف عالجه الإسلام؟ والثالث: بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجريره المصارف الإسلامية، والرابع: دور القيم والأخلاق في الاقتصاد الإسلامي، والخامس: فوائد البنوك هي الربا الحرام. ولعل أهم هذه الكتب هو كتاب فقه الزكاة، من حيث حجمه والجهد المبذول فيه وعدد طبعاته واللغات التي ترجم إليها.

والطبعة التي أرجع إليها هي الطبعة ١٦ لمكتبة وهبة بالقاهرة ١٤٠٦هـ (١٩٨٦م). ولا أظن أن هناك تعديلات جوهرية في الطباعات السابقة واللاحقة، ذلك لأن الكاتب ربما يفضل أن يضيف إلى رصيده كتابًا جديدًا على الرجوع إلى كتاب قديم بالتنقيح والزيادة. وتقع هذه الطبعة في مجلدين كبيرين، يبلغ مجموع صفحاتهما ١٢٤٠ صفحة. وهي في أصلها رسالة دكتوراه، حصل عليها عام ١٩٧٣م. ويبدو أن تاريخ الطبعة الأولى هو ١٣٨٩هـ (١٩٦٩م)، كما يظهر من مقدمتها. والفجوة الزمنية بين الطبعة الأولى وتاريخ مناقشة الرسالة قد تفسر بتأجيل المناقشة (ص ٥٠)، ربما للاختلاف حول بعض ما جاء في الرسالة.

ويتألف الكتاب من مقدمة في خطة البحث، وتمهيد في معنى الزكاة والصدقة، وتسعة أبواب: الباب الأول: وجوب الزكاة ومزنتها في الإسلام، والباب الثاني: على من تجب الزكاة؟ والباب الثالث: الأموال التي تجب فيها الزكاة ومقادير الواجب فيها، والباب الرابع: مصارف الزكاة، والباب



الخامس: طريقة أداء الزكاة، والباب السادس: أهداف الزكاة وآثارها في حياة الفرد والمجتمع، والباب السابع: زكاة الفطر، والباب الثامن: أفي المال حق سوى الزكاة؟ والباب التاسع: الزكاة والضريبة، والخاتمة: الزكاة الإسلامية نظام جديد فريد.

### من مزايا الكتاب:

- أوسع كتاب حتى الآن في فقه الزكاة، وإذا ذكرت الزكاة ذكر معها القرضاي.

- رجوع الباحث فيه إلى الكتابات الاقتصادية في المالية العامة والضرائب<sup>(١)</sup>، بالإضافة إلى الكتابات الفقهية القديمة والحديثة.

- محاولة الاجتهاد في عدد من المسائل الحديثة، مثل: هل يجوز أخذ مقدار الزكاة من غير المسلمين كضريبة؟ (ص١١٢)، مكافآت الموظفين ومدخراتهم (ص١٥٠)، إمكان اتخاذ مذهب الخلطة في زكاة الأنعام أساساً لمعاملة الشركات كشخصية معنوية (ص٢٣١ و٢٤٧)، زكاة النقود الورقية (ص٢٧٩)، زكاة كسب العمل والمهن الحرة (ص٤٨٦)، هل تفرض ضرائب مع الزكاة؟ (ص١٠٨٢) . . . إلخ. على أن كثيراً من أفكاره مقتبس عن سبقوه، مثل محمد أبو زهرة وعبد الرحمن حسن وعبد الوهاب خلاف ومحمد الغزالي، كما سيتبين. وإني أوصي دور النشر بطباعة إسهامات هؤلاء الأساتذة في مجال الزكاة، من أجل بيان هذه الإسهامات من جهة، ومن أجل حفظ حقوقهم المعنوية من جهة أخرى.

- كان هذا الكتاب ولا يزال مرجعاً للكثير من الباحثين في الزكاة والاقتصاد الإسلامي، سواء كانوا من أهل الفقه أو الاقتصاد أو الإدارة أو المحاسبة أو القانون. بعضهم يشير إليه ويحيل، وبعضهم لا يفعل ذلك، يستفيد من المضمون والمظان والمراجع، دون إشارة ولا إحالة. ومما

(١) انظر قائمة المراجع ص١٢٠٣.

ساعدهم على ذلك أن الكتاب كبير (١٢٤٠ صفحة)، ويمكن الاعتراف منه في كثير من البحوث التي تقع في ٥٠ صفحة أو أكثر أو أقل.  
- اللغة واضحة تجمع بين لغة الفقهاء ولغة الأدباء.

### المسائل التي أراها خاضعة للمناقشة:

#### - الأموال الظاهرة والباطنة:

الأموال الظاهرة هي الأموال غير القابلة للإخفاء، كالزروع والثمار، بخلاف الأموال الباطنة، كالنقود والذهب والفضة. وقد أنكر بعض العلماء المعاصرين، مثل أبو زهرة والقرضاوي، هذه التفرقة بين الأموال الظاهرة والباطنة. يقول القرضاوي: «الذي يتضح لي أن التفريق بين المال الظاهر والباطن أمر غير واضح» (ص ١٧٠). ويقول أيضًا: «الذي أراه أن النصوص والأدلة الشرعية (...) لم تفرق بين مال ظاهر ومال باطن»<sup>(١)</sup>.

والحقيقة أن هذه التفرقة الفقهية أمر طبيعي ومنطقي وشرعي، ولها أغراض نافعة، وتنبني عليها أحكام شرعية متعددة، في جميع المذاهب، وفيها إجماع لا تجوز مخالفته، ولا داعي لهذه المخالفة. وهناك خمسة أغراض وراء هذه التفرقة:

١ - غرض يتعلق بولاية الجباية، فالأموال الظاهرة تليها الدولة، والأموال الباطنة تترك للأفراد، ولو لم تترك لوجب التجسس، وهو ممنوع.

٢ - غرض يتعلق بالفقراء. يقول ابن قدامة: «إن وجوب الزكاة في الأموال الظاهرة أكد، لظهورها وتعلق قلوب الفقراء بها، لرؤيتهم إياها»<sup>(٢)</sup>. ويقول القرافي: «لتعلق آمال فقراء كل بلد بأغنياء أهلها»<sup>(٣)</sup>.

---

(١) ص ٧٧٤، وكرر مثل ذلك في مقالاته التي نشرها في مجلة النور بالكويت، وفي بحثه المقدم إلى جائزة البنك الإسلامي للتنمية (والمستل من كتابه: فقه الزكاة): لكي تنجح مؤسسة الزكاة في التطبيق المعاصر ١٤١٥ هـ ص ٢٣.

(٢) المغني ٥٤٥/٢ و ٦٣٦.

(٣) الذخيرة ١٥٢/٣.

٣ - غرض يتعلق بنقل الحصيلة، من بلد إلى بلد، فقد يترخص العلماء في الأموال الباطنة ما لا يترخصون في الأموال الظاهرة.

٤ - غرض يتعلق بالديون، فالدين أمر باطني، وقد يترخص العلماء في طرحه من الأموال الباطنة، ويتشددون في طرحه من الأموال الظاهرة.

٥ - غرض يتعلق بالنفقات، فنفقة العلف روعيت في المواشي من طريق المعدل، فالمعلوفة لا زكاة فيها عند الجمهور. ونفقة السقي روعيت في الزروع والثمار أيضًا من طريق المعدل، ارتفاعه وانخفاضه، فالمسقية زكاتها ٥٪، والبعلية ١٠٪. أما النفقات الأخرى فلا اعتبار لها في الأموال الظاهرة، عند عدد من العلماء<sup>(١)</sup>.

وقد عرض هذا الموضوع على الندوة الخامسة لقضايا الزكاة المعاصرة ١٤١٥هـ (١٩٩٥م) التي تعقدها الهيئة الشرعية العالمية للزكاة، وقدم فيه بحثان، أحدهما لمحمد سليمان الأشقر، والآخر لي، وانتهت الندوة إلى أن تقسيم الأموال الزكوية إلى ظاهرة وباطنة هو محل اتفاق بين العلماء، وتبني عليه أحكام فقهية مختلفة... إلخ.

### الأصول الثابتة: إعفاؤها في التجارة بخلاف الصناعة:

الأصول الثابتة عبارة فقهية ومحاسبية، وهي الأموال التي ينتفع بها مع بقاء عينها، بحيث تستهلك على عدة دورات مالية، ولا تكون معدة للبيع في كل وقت، كالأراضي والمباني والآلات والأثاث وسائر الأموال التي تستعين بها المنشأة التجارية أو الصناعية أو الخدمية على أعمالها، من أجل تحقيق الأرباح. وهي تختلف عن الأصول المتداولة التي تتضمن عروض التجارة المعدة للبيع في كل وقت، والأموال النقدية والذمم المدينة وغيرها.

وحكم الأصول الثابتة عند جمهور العلماء هو الإعفاء من الزكاة، وكذلك رأى أبو زهرة وخلاف والقرضاوي في المتاجر، لكنهم في المصانع

(١) للتوسع راجع كتابي: بحوث في الزكاة ص ٢٠٣.

(المستغلات) رأوا عدم إعفائها! يقول القرضاوي: «العروض (الأصول) الثابتة لا تزكى، والمعتبر في رأس مال التجارة الذي يجب تزكيته هو المال السائل، أو رأس المال المتداول، أما المباني والأثاث الثابت للمحلات التجارية ونحوه، مما لا يباع ولا يحرك، فلا يحتسب عند التقويم، ولا تخرج عنه الزكاة» (١/٣٤١). «أما المصانع فإن الزكاة تفرض فيها، ولا نستطيع أن نقول إن تلك مخالفة لأقوال الفقهاء (. . .). وإذا كان الفقهاء لم يوجبوا الزكاة في أدوات الصناعة في عصورهم، فلأنها كانت أدوات أولية لا تتجاوز الحاجة الأصلية» (١/٤٦٤ و ٤٦٩ و ٤٧٦).

قد يؤخذ على هذا الرأي أن من الواجب معاملة الأصول الثابتة معاملة واحدة في كل من التجارة والصناعة دون تمييز<sup>(١)</sup>.

### المستغلات:

هي الأصول الثابتة المعدّة للكراء، مثل الدور والدواب التي تكرى بأجرة معينة. ويرى بعض الفقهاء مثل أبو زهرة وخلاف والقرضاوي وجوب الزكاة فيها، وتشمل العمائر والمصانع والسيارات والسفن والطائرات وسائر وسائل النقل. يقول القرضاوي: «الأولى أن تكون زكاة العمارة والمصنع ونحوهما في غلتهما» (ص٤٧٤). «وهذا الرأي يجعل الواجب العشر أو نصفه، اعتباراً بزكاة الزروع والثمار، وقياساً لدخل العمارات والمصانع ونحوهما على دخل الأرض الزراعية» (ص٤٨٠). وقدر القرضاوي النصاب فيها بنصاب النقود، ورفع النفقات والديون من الإيراد، وأعفى الحد الأدنى من المعيشة (ص٤٨٤). ونقل القرضاوي عن محمد أبو زهرة وعبد الوهاب خلاف وعبد الرحمن حسن أن كسب العمل يشبه كراء الدار، وتجب فيهما زكاة المال المستفاد (ص٤٨٩).

(١) للتوسع راجع مقالي حول الموضوع المنشور في صحيفة الوحدة أبو ظبي، والمنقول في كتابي: المحصول في علوم الزكاة ص١٤٥.

وتعليقًا على هذا أقول إن الإنسان قد يكسب من ماله، أو من عمله، أو منهما معًا. وهذا المال قد يكون عروضًا تجارية (بضائع)، وقد يكون أصولًا ثابتة. فإذا كان أصولًا ثابتة كان معنى هذا أنه يكسب من عمله وأنته. ولذلك لا أصحح ما قاله الأساتذة المذكورون. ذلك أن كراء الدار دخل ناتج من مال، في حين أن كسب العمل (الراتب أو الأجر) دخل ناتج من عمل. الأول يدخل في المستغلات (حسب عبارة بعض الفقهاء) دون الثاني.

وقد عرض هذا الموضوع على الندوة الخامسة لقضايا الزكاة المعاصرة ١٤١٥هـ (١٩٩٥م)، وتقرر فيها يا يلي: «الموجودات المادية التي تدرّ غلة للمشروع، مثل آلات الصناعة والبيوت المؤجرة، هذا النوع لا تجب الزكاة في أصله، إنما تجب في صافي غلته بنسبة ٢,٥٪، بعد مرور حول من بداية الإنتاج، وضم ذلك إلى سائر أموال المزكي»<sup>(١)</sup>.

كما عرض الموضوع نفسه على مجمع الفقه الإسلامي، فقرر المجمع ما يلي:

- لم يؤثر نص واضح يوجب الزكاة في العقارات والأراضي المأجورة.  
- لم يؤثر نص كذلك يوجب الزكاة الفورية في غلة العقارات والأراضي المأجورة غير الزراعية.

ولذلك فإن الزكاة غير واجبة في أصول العقارات والأراضي المأجورة. وتجب في الغلة، وهي ربع العشر، بعد دوران الحول<sup>(٢)</sup>.

والحقيقة أن هذا يعني أن الزكاة لا تجب لا في أصولها ولا في غلتها، فالزكاة على الغلة بعد حولان الحول هي زكاة تقود، وليست زكاة مستغلات. ولو كان القرار هكذا لكان أصرح وأوضح.

(١) فتاوى وتوصيات ندوات قضايا الزكاة المعاصرة ص ١٢٩.

(٢) مجلة المجمع، العدد ٢، الجزء ١، ١٤٠٦هـ ص ١٩٨.

## الرواتب والأجور وكسب المهن الحرة (المال المستفاد):

يرى أبو زهرة والغزالي والقرضاوي وجوب زكاتها. يقول القرضاوي: «بعد استقراء النصوص الواردة في أحكام الزكاة في شتى أنواع المال، وبعد النظر في حكمة تشريع الزكاة، ومقصود الشارع من وراء فرضيتها، والاستهداء بما تقتضيه مصلحة الإسلام والمسلمين في عصرنا هذا، فالذي أختاره أن المال المستفاد، كراتب الموظف وأجر العامل ودخل الطبيب والمهندس والمحامي وغيرهم من ذوي المهن الحرة (...). لا يشترط لوجوب الزكاة فيه مرور حول، بل يذكيه حين قبضه» (ص ٥٠٣). ومن أجل هذا، ذهب إلى أن «اشتراط الحول في كل مال، حتى المستفاد منه، ليس فيه نص في مرتبة الصحيح أو الحسن» (ص ٥٠٤)، وإلى وجوب قياس زكاة المال المستفاد على زكاة الزروع والثمار (ص ٥٠٥)، وإلى «أن اشتراط الحول في المال المستفاد معناه إعفاء كثير من كبار الموظفين وأصحاب المهن الحرة من وجوب الزكاة في دخولهم الضخمة» (ص ٥٠٥)، وإلى أن ذلك «أنفع للفقراء والمستحقين، حيث يمكن أن يأتي بحصيلة ضخمة لبيت مال الزكاة، مع سهولة التحصيل للحكومة، وسهولة دفع الزكاة على الممول، وذلك بأخذها من رواتب الموظفين والعمال في الحكومة والمؤسسات عن طريق ما يسميه علماء الضريبة الحجز في المنبع، على نحو ما كان يفعل ابن مسعود ومعاوية وعمر بن عبد العزيز رضي الله عنهم من اقتطاع الزكاة من العطاء إذا أعطوه، وكلمة العطاء تعني رواتب الجند ومن في حكمهم» (ص ٥٠٦).

وإني أميل إلى أن الزكاة في الإسلام هي زكاة على الأصول (الأموال)، وليست زكاة على الدخول. وربما تأثر القرضاوي بالضريبة الوضعية على الرواتب والأجور، فاحتاج لذلك إلى عدة تكلفات، منها توهين الأحاديث الواردة في الحول، أي عدم اشتراط حولان الحول، ومنها الاصطدام بمشكلة أخرى هي اشتراط الفضل عن الحوائج الأصلية، واشتراط النصاب. فذهب في الحوائج الأصلية إلى التقدير، وليس إلى ما يقع فعلاً. وذهب في النصاب الشرعي إلى تقريبه من المفهوم الوضعي للحد الأدنى من

المعيشة، وهما مفهومان مختلفان. والحقيقة أيضًا هي أن جميع الأموال أصلها أموال مستفادة. وزكاة الرواتب والأجور تتناقض مع زكاة النقود، فإذا تم فرضهما معًا أدى هذا إلى الثني (الازدواج). وما كانت تأخذه الدولة من العطاء ليس هو من باب زكاة المال المستفاد، بل هو زكاة مال آخر، استحق أداؤها، فتم تنزيلها من العطاء، على سبيل المقاصة بين الحقوق. ثم إن هناك من العلماء، مثل البروفسور موريس آليه، من دعا إلى إلغاء جميع الضرائب على الدخل في فرنسا، وفرض ضريبة على رأس المال، بمعدل نسبي غير تصاعدي مقداره ٢ - ٢,٥٪، وبدون تفتيش ولا إزعاج<sup>(١)</sup>.

### زكاة الدخل:

يقول القرضاوي: «الإسلام كما فرض الزكاة على رأس المال، في الثروة الحيوانية والتجارية والنقدية، فرض الزكاة على الدخل والإيراد أيضًا». وأوضح مثل لذلك ما فرضه الإسلام على دخل الاستغلال الزراعي، أو ما عرف باسم «زكاة الزروع والثمار» (ص١٠٤١).

والحقيقة أن الزروع والثمار ليست دخلًا، بل هي ناتج (خارج، محصول)، وهناك فرق بين الناتج والدخل. وهذا الخطأ جرّ إلى خطأ أفدح منه، إذ قال بعض الباحثين من الاقتصاديين المسلمين بأن الزكاة استوعبت كل أنواع الدخل. والحقيقة أن زكاة الزروع والثمار هي زكاة على رأس المال النامي، وليست زكاة على الدخل<sup>(٢)</sup>.

### أخطاء محاسبية:

يقول القرضاوي: «على التاجر المسلم، إذا حلّ موعد الزكاة، أن يضم ماله بعضه إلى بعض: رأس المال، والأرباح، والمدخرات

(١) راجع حوار الأربعاء ١٤٢٥/١/٢ هـ المنشور على الموقع الإلكتروني للمركز، أو في كتابي: المحصول في علوم الزكاة ص١٣٩.

(٢) انظر المحصول في علوم الزكاة ص١٦١.

(الاحتياطيات)، والديون المرجوة (...). وأما ما عليه من ديون فإنه يطرحها من جملة ماله، ثم يركي ما بقي» (ص ٣٣٩).

يلاحظ هنا أن رأس المال، والأرباح، والاحتياطيات، كلها مصطلحات محاسبية، وتنتمي إلى جانب الخصوم من الميزانية، والديون المرجوة تنتمي إلى جانب الأصول، وهذا الجمع بين الأصول والخصوم لا يصح. ويريد القرضاوي برأس المال عروض التجارة والأموال النقدية. ولا شأن هنا للأرباح والاحتياطيات. أما ما عليه من ديون فهذا من عناصر الخصوم. وسبب الخطأ أن القرضاوي يستخدم لغة رجال المحاسبة دون أن يجيدها. وعبارته المنقولة هنا هي نفس عبارة جاد الحق<sup>(١)</sup>.

واستخدم في كتابه فقه الزكاة عنوان الثروة الحيوانية (ص ١٧٨)، والثروة التجارية (ص ٣١٩)، والثروة الزراعية (ص ٣٤٦)، والثروة المعدنية والبحرية (ص ٤٣٢)، دون أن يدافع عنها، وهي عناوين لم يستخدمها الفقهاء، بل استخدموا عبارة السوائم، وعروض التجارة، والزروع والشمار، والمعادن والكنز والركاز. كما استخدم عبارة العروض الثابتة (ص ٣٤١) بدل الأصول الثابتة، وفي ذلك كله نظر. وبهذا فإن استخدام مصطلحات علماء رجال المحاسبة ورجال الضرائب والمالية العامة قد يؤدي إلى لغة لا يفهمها الفقهاء ولا المحاسبون ولا الاقتصاديون، كما يؤدي إلى الوقوع في أخطاء.

وهناك أمور أخرى، جاء بحثها في فقه الزكاة مقتضياً، وتوسعت فيها في كتب أو بحوث مفردة، مثل: شرط النماء في زكاة المال، وزكاة الديون، وزكاة القطاع العام الاقتصادي، وزكاة التأمينات والمعاشات، ومصرف الغارمين، فالأول والثاني أفردت لهما كتاباً، والثالث والرابع والخامس أفردت لكل منها بحثاً، يستطيع القارئ الرجوع إليه في كتابي: «بحوث في الزكاة» و«المحصول في علوم الزكاة».

(١) انظر فتاوى الزكاة، بيت الزكاة ص ٢٣.



## يوسف القرضاوي

مناقشة كتابه: بيع المرابحة للأمر بالشراء

كتاب «بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجرّه المصارف الإسلامية» ليوسف القرضاوي طبع عدة طبعات، والطبعة التي رجعت إليها هي من نشر دار القلم في الكويت، ط ١، ١٤٠٤هـ (١٩٨٤م)، ولعله يقصد بالعنوان معارضة كتاب محمد سليمان الأشقر بالعنوان نفسه تقريباً: بيع المرابحة كما تجرّه البنوك الإسلامية. ويقع كتاب القرضاوي في ١٢٨ صفحة. ويتألف من مقدمة، وثلاثة فصول: الأول: فتاوى صادرة في موضوع البحث، والثاني: قواعد حاكمة للمعاملات، والثالث: تصوير المسألة والاعتراضات عليها، ثم خاتمة، وملاحق.

### \* الفصل الأول: الفتاوى

في الفصل الأول نقل أربع فتاوى: الأولى: فتوى مستشار بيت التمويل الكويتي، والثانية: فتوى مؤتمر المصرف الإسلامي الأول بدبي، والثالثة: فتوى مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني بالكويت، والرابعة: فتوى الشيخ ابن باز.

الفتوى الأولى (١٣٩٩هـ) هي فتوى بدر المتولي عبد الباسط المستشار الشرعي لبيت التمويل الكويتي، ومفادها أنه يميل إلى الأخذ برأي ابن شبرمة القائل بأن كل وعد بالتزام لا يحلّ حراماً، ولا يحرم حلالاً، يكون وعداً ملزماً، قضاءً وديانةً. وهذا أيسر على الناس، وأضبط للمعاملات.

والفتوى الثانية (١٣٩٩هـ) هي فتوى مؤتمر المصرف الإسلامي الأول، ومفادها أن مثل هذا التعامل يتضمن وعداً من عميل المصرف بالشراء،

ووعداً آخر من المصرف بإتمام هذا البيع بعد الشراء، وأن مثل هذا الوعد ملزم للطرفين قضاءً طبقاً لأحكام المذهب المالكي، وملزم ديانةً طبقاً لأحكام المذاهب الأخرى، وأن ما يلزم ديانةً يمكن الإلزام به قضاءً، إذا اقتضت المصلحة ذلك، وأمكن للقضاء التدخل فيه.

والفتوى الثالثة (١٤٠٣هـ) هي فتوى مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني، ومفادها أن المواعدة على بيع المرابحة للأمر بالشراء، بعد تملك السلعة المشتراة، هو أمر جائز شرعاً، طالما كانت تقع على المصرف مسؤولية الهلاك قبل التسليم، وتبعية الرد فيما يستوجب الرد ببيع خفي، وأن الأخذ بالإلزام أمر مقبول شرعاً، وهو الأحفظ لمصلحة التعامل واستقرار المعاملات، وفيه مراعاة لمصلحة المصرف والعميل معاً، وكل مصرف مخير بين الإلزام وعدمه، حسبما تراه هيئة الرقابة الشرعية لديه، ويجوز أخذ العربون، بشرط ألا يستقطع منه المصرف إلا بمقدار الضرر الفعلي المتحقق من جراء النكول بالوعد.

والفتوى الرابعة (١٤٠٢هـ) هي فتوى الشيخ ابن باز، ومفادها عدم جواز إلزام العميل بوعده.

ويلاحظ أن الفتاوى الثلاثة الأولى هي من قبيل فتوى المصرف لنفسه؛ لأن المفتي مستشار لديه بأجر، أو لأن المصرف هو الذي دعا إلى المؤتمر وموَّله. وسوف يرد معنا بعد قليل بعض الإشكالات على مضمون هذه الفتاوى.

أما الفتوى الرابعة فإنها لا تخدم القرضاي في شيء؛ لأن مراده الوصول إلى الإلزام بالوعد، والفتوى بخلافه. وقد يلتبس هذا على القارئ العادي؛ لأن المؤلف جمع بين الفتاوى الأربعة جميعاً، ولم يعلق، مما قد يوهم القارئ بأن الفتاوى كلها في صالح المؤلف، وليس الأمر كذلك!

وتجدر الإشارة إلى أن العربون المذكور في الفتوى الثالثة لا يقتصر في الظاهر على حالة الإلزام بالوعد، بل يمتد أيضاً إلى حالة عدم الإلزام،

وعندئذ فإن عدم الإلزام يصير في حكم الإلزام؛ لأجل العربون (الشرط الجزائي)!

### \* الفصل الثاني: قواعد حاكمة للمعاملات

ذكر منها المؤلف خمس قواعد: الأولى: الأصل في المعاملات الإباحة، والثانية: أحل الله البيع، والثالثة: المعاملات مبنية على مراعاة العلل والمصالح، والرابعة: حق علماء العصر في الاجتهاد، والخامسة: حاجة الناس في عصرنا إلى التيسير.

لا اعترض لي على القاعدة الأولى، إنما الاعتراض على وضعها في غير موضعها. فلا يمكن أن يقال مثل هذا بحق المراجعة الملزمة، وما ثار حولها قديمًا وحديثًا. وقد تعب المؤلف جدًّا في محاولة إباحتها وتخليصها من الاعتراضات والشبهات، ولكنه في نظري لم يفلح. فكيف يقال إن الأصل في مثل هذه المعاملة وأمثالها الإباحة؟!

يقول المؤلف: «إن الاتجاه التشريعي في القرآن والسنة هو الميل إلى تقليل المحرمات وتضييقها» (ص ٢٢). «فلا ينبغي أن نخالف عن هذا الاتجاه القرآني والنبوي، بتكثير المحرمات، وتوسيع دائرة الممنوعات» (ص ٢٣). وفي رأبي أنه كان يجب القول بأن الاتجاه هو قلة المحرمات وكثرة المباحات، وهناك فرق بين هذا القول والقول بتقليل المحرمات وتكثير المباحات. فليس هذا من وظيفة الباحث أو المجتهد، إنما وظيفته أن يبحث عن المعاملة: هل تقع ضمن دائرة المحرمات أم ضمن دائرة المباحات؟ ولو كانت وظيفته التقليل والتكثير لأدى هذا إلى تحليل الحرام، من أجل تكثير الحلال!

أما القاعدة الثانية ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ﴾ فهي نص قرآني لا يعترض عليه مسلم، لكن هذا لا يفيد أن كل بيع حلال. ونزاعنا هنا: هل المراجعة الملزمة هي من باب البيع الحلال أم من باب البيع الحرام؟

أما القاعدة الثالثة (المعاملات مبنية على مراعاة العلل والمصالح) فلا أنازع فيها، ولكن تكلم عنها المؤلف، دون أن يربطها بالمسألة المتنازع فيها.

أما القاعدة الرابعة (حق علماء العصر في الاجتهاد) فلا نزاع فيها عندي أيضًا، ولكن على المجتهد أن يجتهد حسب الأصول والقواعد والمقاصد، وإذا اختلف اجتهاده عن اجتهاد العلماء السابقين، فيجب بيان وجه هذا الاختلاف وسببه المقبول شرعًا. ثم يجب التأكد من هذا الاجتهاد: هل هو حقًا اجتهاد أم هو شيء آخر مبني على التيسير، بحيث إنه كلما عرض عليه أمران اختار أيسرهما والسلام، ثم دافع عن هذا الاختيار بأي حجة وأي كلام؟

أما القاعدة الخامسة (حاجة الناس إلى التيسير) فنقول إنه لا بأس في التيسير ما لم يكن إثمًا. ويجب على المجتهد أن يعلم المواطن التي شدد فيها الشارع، والمواطن التي يسر فيها، وهل تدخل المعاملة في باب العزائم أم في باب الرخص. وكثيرًا ما يتم الخلط بين الرخص والحيل (غير المقبولة). فقد يطلق المتحايلون على الحيل أنها رخص، وهي ليست كذلك. أما إذا كان الهدف الخفي هو التيسير دائمًا، فما أسهل «الاجتهاد» عندئذ! وكذلك إذا كان المطلوب هو التشديد. نعم إذا تكافأت الأدلة أمكن الأخذ بالتيسير، أما إذا كانت الأدلة غير متكافئة، والشبهات تحيط بالمعاملة من كل جانب، فكيف نتكلم عن التيسير، فضلًا عن أن نأخذ به، ونتهم الخصوم بالتشدد؟

يقول النووي: «يحرم التساهل في الفتوى، ومن عرف به حرم استفتاءه (...). ومن التساهل أن تحمله الأغراض الفاسدة على تتبع الحيل المحرمة أو المكروهة، والتمسك بالشبه، طلبًا للترخيص لمن يروم نفعه، أو التغلظ على من يريد ضره. وأما من صح قصده (...). فذلك حسن جميل. وعليه يحمل ما جاء عن بعض السلف من نحو هذا، كقول سفيان: أما التشديد فيحسنة كل أحد»<sup>(١)</sup>. وفعلاً قد يأخذ المفتي أجرًا من المستفتي فيروم نفعه؛ لأنه نفعه (نفع متبادل)، وقد لا يأخذ أجرًا فيتشدد.

(١) المجموع ٤٦/١.

والمختار للمفتي أن يكون متبرعًا بفتواه، ويجوز له أخذ رزق من بيت المال، ما لم تتعين عليه، ويكون مستغنيًا، وليس له بحال أخذ الأجرة من المستفتي؛ لأن هذا يؤدي إلى التساهل في الفتوى والتحايل، وربما أصبحت الأجرة بمثابة رشوة، لكي يفتيه بما يريد. واحتمل بعض المشايخ فزعموا أنهم يأخذون الأجرة على كتابة الخط، لا على الفتوى<sup>(١)</sup>!. وقد يحتالون أيضًا فيأخذون الأجرة سرًا، بلا شفافية تكشف عن الأجر ومقداره.

وقد نقل أحمد النجار عن فهمي هويدي في كتابه «الدين المنقوص»<sup>(٢)</sup>، الرأي نفسه، وذكر أيضًا أن العروض توالى على أعضاء هيئات الرقابة الشرعية برواتب ضخمة، تصل إلى آلاف الدولارات، وصاروا يُعرضون عن المشاركة في الفتوى إذا لم يدفع لهم مقابل، وتنافسوا على الأجر كلما كان أعلى<sup>(٣)</sup>: وهؤلاء الفقهاء ليسوا ملائكة، ولو كانوا ملائكة ما أخذوا أجرًا<sup>(٤)</sup>.

### \* الفصل الثالث: تصوير المسألة والاعتراضات عليها

صور المؤلف المسألة، ثم ذكر بحقها ستة اعتراضات، تثار حولها، ويريد دفعها والرد عليها: ١ - حيلة ربوية، ٢ - لم يقل بحلها أحد، ٣ - عينه، ٤ - بيعتان في بيعة، ٥ - بيع ما لا يملك، ٦ - الوعد الملزم.

### تصوير المسألة:

«ذهب زيد من الناس إلى المصرف الإسلامي وقال له: أنا صاحب مستشفى لعلاج أمراض القلب، وأريد شراء أجهزة حديثة ومتطورة لإجراء

(١) انظر المجموع ٤٦/١.

(٢) مركز الأهرام، القاهرة، ط٢، ١٤٠٩هـ - ١٩٨٨م ص١٧٦.

(٣) حركة البنوك الإسلامية ص٤٧٦ و٤٩١ و٥٩٥، وهذا الكتاب المطول أشبه بمذكرات أحمد النجار.

(٤) انظر أيضًا بيع المراجعة كما تجر به البنوك الإسلامية، لمحمد سليمان الأشقر ص٧٩ - ٨٠، والبنوك الإسلامية لعائشة المالقي ص١٧٠.

العمليات الجراحية القلبية، من الشركة الفلانية، بألمانيا أو الولايات المتحدة، ليس معي الآن ثمنها... إلخ.

لاحظ هنا دهاء المؤلف في اختيار المثال: مستشفى، ومرض قلب، وما إلى ذلك، والمقصود استدرا عطف القارئ لإباحة المعاملة، ولو من باب الضرورات من طرف خفي! ومن المعلوم أن الضرورات تبيح المحظورات، أي تبيح الربا!

### حيلة ربوية:

أي البيع والشراء فيها صوري، يراد منه التمويل بفائدة. يقول المؤلف: «إن هذا الكلام ليس صحيحًا في تصوير الواقع، فالمصرف يشتري حقيقة، ولكنه يشتري لبيع لغيره، كما يفعل أي تاجر» (ص ٤١). «والقول بأن هذه العملية هي نفس ما يجري في البنوك الربوية، وإنما تغيرت الصورة فقط، قول غير صحيح (...). على أن تغيير الصورة أحيانًا يكون مهمًا جدًّا، وإن كانت نتيجة الأمرين واحدة في الظاهر. فلو قال رجل لآخر أمام ملاء من الناس: خذ هذا المبلغ، واسمح لي أن آخذ ابنتك لأزني بها، فقبل، وقبلت البنت، لكان كل منهم مرتكبًا منكرًا من أشنع المنكرات. ولو أنه قال له: زوجتيها وخذ هذا المبلغ مهرًا لها، فقبل وقبلت، لكان كل من الثلاثة محسنًا. والنتيجة في الظاهر واحدة، ولكن يترتب على مجرد كلمة «زواج» من الحقوق والمسؤوليات شيء كثير» (ص ٤٢ - ٤٣). «والشاهد أن تغيير الصورة قد يؤدي إلى تغيير الحكم، وإن لم يتغير النتيجة» (ص ٤٥).

لاحظ كيف لجأ المؤلف إلى تصوير الفرق بين الزنا والزواج أولاً كأنه مجرد فرق في الصورة، ثم عاد مؤخرًا إلى أن الزواج تترتب عليه حقوق ومسؤوليات! وهذا تلاعب بالتصوير، عن طريق التقديم والتأخير، قد يراد منه التأثير على العوام، لكن الحقيقة أن الفرق بين الزنا والزواج ليس مجرد فرق في الصورة، بل هو فرق في الصورة والمضمون، وإذا اختلفت الأسماء في الشرع اختلفت المسميات. ومن المعلوم لدى الجميع أن العبرة، عند

ادعاء مثل هذه الادعاءات، للمقاصد والمعاني، لا للألفاظ والمباني. لكن المؤلف يريد أن يقول لنا هنا إن العبرة بالصور والألفاظ والمباني! لا أدري لأجل ماذا يجهد النفس والفقه معاً؟

هنا يقول المؤلف بأن المصرف تاجر كغيره من التجار (ص ٤١)، ولكنه في موضع آخر من الكتاب نفسه (ص ١١٠)، يقول إن المصرف ليس تاجرًا، بل هو وسيط مالي، أو بيت تمويل، فكيف يقول هنا شيئًا وهناك شيئًا آخر؟ هل المقصود تدبير الأمر في كل موضع كيفما اتفق، لعل القارئ ينسى ما قيل له في الموضوع الآخر؟

ويذكر المؤلف حديث: بع الجمع بالدرهم، ثم ابتع بالدرهم جنبًا، ثم يقول: «النتيجة من البيع الأول والثاني واحدة، وهي الحصول على التمر الجيد بدل الرديء» (ص ٤٥). وهذا غير صحيح؛ لأن البيع الأول غير مرتبط بالبيع الثاني، فمن باع الجمع بالدرهم غير ملزم، بشرط ولا بعقد ولا بوعده، بشراء الجنب من البائع نفسه، فقد يشتريه منه أو من غيره. وهذا الحديث كثيرًا ما يحتج به أهل الحيل على هذه الشاكلة من الغلط أو المغالطة.

### معاملة لم يقل بحلها أحد:

كرر المؤلف هنا ما قاله في الفصل الثاني، في القاعدة الأولى: الأصل في المعاملات الإباحة، لعله يريد تكبير الكتاب. ثم ذكر نص الإمام الشافعي في الأم، وقد صار معروفًا، وأن المصارف يأخذ بعضها بالإلزام في الوعد، وبعضها بالخيار، ثم قال: «من يدري لعل الإمام الكبير لو رأى ما يترتب اليوم على إعطاء الخيار لطالب الشراء، في الصفقات الكبيرة، من الأضرار والخسائر، لغير اجتهاده، دفعًا للضرر، وتجنبًا لأسباب النزاع بين الناس. ولقد غير عليه السلام اجتهاده في كثير من المسائل، التي أصبح له فيها قولان معروفان: قديم وجديد، مع قصر المدة، وبطء التغيير في أنماط الحياة» (ص ٥١).

لو أن المؤلف، بدل تكرار الكلام عن قاعدة الأصل في المعاملات الإباحة، رجع إلى بعض مسائل الإمام الشافعي التي غير فيها قوله، لكان أفضل له من هذا التزيد على الإمام بعد وفاته، لا سيما وأن «لو» هذه تفتح عمل الشيطان!

وهناك شيء آخر في هذا المقام، وهو أن المؤلف قال في عنوان الفصل: «معاملة لم يقل بحلها أحد»، والصواب: «معاملة قال بحرمها كل أحد»، وفرق كبير بين الأمرين. ولو قال ما هو صحيح، لو قر على نفسه الكلام في «أنه ليس من الضروري في المعاملات الحديثة أن نجد من أئمتنا السابقين من قال بحلها» (ص ٤٩)، وفي «أننا وجدنا من أئمتنا من قال بحل هذه المعاملة» (ص ٥٠). وهو يعلم أن الخلاف بين الباحثين هو في المراجعة الملزمة، وليس في غيرها. والكلام في غير هذا إنما يعدّ من باب الحشو وإضاعة الوقت، أو من باب الاستعراض.

ثم تكلم عن التلفيق كلامًا موجزًا لا طائل تحته؛ لأن من المعلوم في الشرع أن للاجتماع حكمًا قد يختلف عن حكم الأفراد (مثل بيع وسلف، أو قرض بشرط القرض، أو وعد بشرط الإلزام)، وكان على المؤلف إطالة النفس في بحث التلفيق وعلاقته بمسألة الإلزام بالوعد حصراً.

ثم قال: «على أن القضية التي معنا لو أخذناها من وجهة نظر التقليد لا تعتبر أيضًا من باب التلفيق؛ لأن موضوع الوعد، والإلزام به، موضوع مستقل عن بيع المراجعة» (ص ٥٢)!

يعلم المؤلف أن خصومه في هذه المسألة ليسوا من أهل التقليد، كما أن الوعد من صلب موضوع المراجعة وسائر المعاوضات (الوعد في المعاوضات)، وليس كما قال. والباحثون الذين بحثوا الوعد في الدورة الخامسة للمجمع، ١٤٠٩ هـ (١٩٨٨ م)، بصورة مستقلة عن المراجعة وسائر المعاوضات، لم يفعلوا شيئًا. وربما لم يأتوا على ذكر المراجعة وغيرها من المعاوضات عن قصد، لكي يبقوا مسؤولين عن حكم الوعد المجرد، وليس



عن حكم الوعد في المعاوضة (الوعد التجاري)، ولكي يتركوا للمصارف،  
التي يرومون الفتوى لها، أن تفهم ما تريد، وتفعل ما تريد.

### هي من بيع العينة:

العينة كما ذكر المالكية هي أن يقول: اشتر لي سلعة كذا بعشرة نقداً،  
وأنا أبتاعها منك باثني عشر إلى أجل. قالوا: ومبناها على سد الذرائع،  
وهي الأشياء التي ظاهرها الإباحة، ويتوصل بها إلى فعل المحظور (ص ٥٥).  
ونقل المؤلف عن محمد أبو زهرة في كتابه أصول الفقه أنه لا يجوز المبالغة  
في سد الذرائع (ص ٥٧). وهذا ما قاله ابن تيمية قبله<sup>(١)</sup>.

يقول المؤلف: «من المؤكد أن صورة المعاملة التي سميت ببيع  
المرابحة، والتي تجريها المصارف الإسلامية، والتي أفتت فيها هيئات الرقابة  
الشرعية بالجواز، ليست من هذه الصورة الممنوعة في شيء، إذ من الواضح  
أن العميل، الذي يجيء إلى المصرف طالباً شراء سلعة معينة، يريد هذه  
السلعة بالفعل» (ص ٦٥).

لا شك أن الذي يلجأ إلى طلب التمويل إنما يفعل ذلك بقصد تمويل  
شراء سلعة حقيقية، ليس هذا هو المقصود، إنما المقصود أن الدور الذي  
يقوم به المصرف هو دور الممول، وليس دور التاجر.

وتجدر الإشارة هنا إلى أن المرابحة لا تجوز عند المالكية الذين  
توسعوا في سد الذرائع، ولا عند الشافعية الذين لم يتوسعوا فيه  
كالمالكية<sup>(٢)</sup>، بل هي ممنوعة بإجماع المذاهب الأربعة<sup>(٣)</sup>. وعلى هذا تبدو

(١) الفتاوى ٢٦/٢٩ - ٣٠، وتفسير آيات أشكلت ٢/٦٨٢.

(٢) انظر كتابي: المجموع ص ٣٨٥.

(٣) نفسه ص ٣٧١، وانظر أيضاً تهذيب السنن ٣٤٧/٩، والبيان والتحصيل ٨٦/٧،  
والشرح الصغير ٣/١٢٩، وحاشية الدسوقي ٣/٨٩، وكتاب المخارج في الحيل  
لمحمد بن الحسن الشيباني، بعناية يوسف شخت، لبيسك، ١٩٣٠م ص ٣٧، وكتاب  
الحيل للخصاف، القاهرة، ١٣١٤هـ ص ١٣ - ١٤ و١٢٧، والمبسوط ٣٠/٢٣٧ -  
٢٣٨.

مهمة القضاوي أمام هذا الإجماع مهمة شاقة ومتعسرة، إن لم تكن متعذرة! والتصدي لهذه المهمة فيه من الاستعراض والجسارة أكثر مما فيه من الفائدة.

### هي من بيعتين في بيعة:

فالسلة الواحدة تباع بيعتين: بيعة بثمان نقدي، وبيعة بثمان مؤجل أعلى: أشرتها بـ ١٠٠ نقدًا وأبيعتها بـ ١١٠ لسنة، وفي هذا ربا، ما لم ترد إلى أو كس البيعتين. ولا ينفع المؤلف أن يقول تحكيمياً بأن: «صورة بيع المرابحة الذي تجريره المصارف الإسلامية بعيدة كل البعد عن هذا المفهوم» (ص ٧٤)، أو أن يقول بأن: «السلة المطلوب شراؤها غير مربوطة ولا مشروطة بسلة أخرى» (ص ٧٤). والحقيقة أن إحدى البيعتين مشروطة ومربوطة بالبيعة الأخرى، طالما أن المرابحة ملزمة.

### هي من بيع ما لا يملك:

يقول القضاوي: «بعد التسليم بصحة الحديث (حديث النهي عن بيع ما ليس عنده)، وهو ما أرجحه، يبقى البحث في دلالته: هل النهي فيه للتحريم أو للكراهة أو لمجرد الإرشاد؟» (ص ٨٢). لا أدري لماذا يشكك القضاوي في دلالة النهي، ولم يفعل هذا غيره!

ويقول أيضًا: «قد يظهر له (للفقيه المسلم المعاصر) أن المقصود منه (من حديث: لا تبع ما ليس عندك) سد الذرائع إلى التنازع. فقد يتورط في الارتباط والاتفاق على بيع ما ليس عنده، ثم لا يجده في السوق، ويعجز عن تسليمه لمن باعه. وهنا يحدث النزاع الذي يحرص الإسلام على منعه، ولا سيما أن سوق المدينة (المنورة) في ذلك الوقت كانت جد محدودة. فإذا تصورنا الآن أن الوضع مختلف، وأن التاجر الآن يستطيع بواسطة الهاتف أو التلكس، الاتصال بأسواق العالم في برهة يسيرة، وشراء ما يريد شراءه أو حجز ما يريد حجزه من سلع، في الوقت الذي يحدده، فقد نجد أن مقصود

النهى هنا غير متحقق، وأن الشيء المحذور هنا، وهو العجز عن التسليم أو النزاع، مأمون» (ص ٢٦ - ٢٧).

أقول: في هذا الكلام إحياء بأن السنة النبوية مرتبطة ببيئة معينة قديمة، وليست صالحة لكل زمان ومكان. ثم إن هذا الكلام لا حاجة إليه؛ لأن بيع الموصوف في الذمة (بيع السلم) موجود في فقهاءنا القديم، ومن شروطه أن تكون السلعة مثلية، ويغلب وجودها وقت التسليم، سواء أكانت السوق سوق المدينة أم سوق واشنطن! كنت أتوقع أن يصدر مثل هذا الكلام من اقتصادي غير فقيه، ولعله منقول، سماعًا أو قراءة، دون إحالة.

ويقول أيضًا: «هنا نقرر مطمئنين أن العلماء الذين شاركوا في مؤتمر المصرف الإسلامي الأول في دبي، ومؤتمر المصرف الإسلامي الثاني في الكويت، إنما أجازوا للمصرف الإسلامي البيع للأمر بالشراء، إذا تملك السلعة بالفعل. وما يجري بين المصرف وطالب الشراء قبل ذلك إنما هو مواعدة بينهما، وليس بيعًا وشراء» (ص ٨٣). أقول هنا: إذا كانت المواعدة ملزمة صارت معاقدة من باب البيع والشراء، ولم تعد مواعدة في حقيقة الأمر.

ويقول كذلك: «لهذا نجد لدى بيت التمويل الكويتي، ومصرف قطر الإسلامي، ومصرف فيصل الإسلامي بالبحرين، مثلًا، ورقتين أو استثماريتين: إحداهما: رغبة أو وعد بالشراء من العميل، وبالبيع من المصرف، والثانية: عقد بيع بعد شراء السلعة وتملكها» (ص ٨٤). إذا كانت المواعدة ملزمة، فلماذا يكون هناك ورقتان؟

### الوعد الملزم:

ذهب المؤلف إلى أن الوعد كله ملزم، سواء أكان في التبرعات أم في المعاوضات، في الديانة أم في القضاء. ولم يميز بين الوعود والعهود والعقود والشروط. وبهذا استراح المفتي والمستفتي معًا. ولا أدري قد يأتي يوم تكون فيه حاجة لهم إلى التمييز بين الوعد والعقد، فكيف ستكون الجولات الفقهية عندئذ لإباحة هذا التمييز؟

والمشكلة في هذا الاتجاه أن العلماء اصطدموا ببيع ما ليس عنده، فعدلوا عن العقد إلى الوعد، فإذا صار الوعد بعد ذلك ملزماً، وكان الوعد كالعقد من حيث الإلزام، فما فائدة هذا العدول؟ الذي أراه هو أن الوعد إذا صار ملزماً فهو في حكم العقد، فإذا كان العقد المعدول عنه حراماً (بيع ما ليس عنده، أو بيع ما لا يملك)، كان الوعد حراماً مثله. فيمكن أن نضع هنا قاعدة مفادها أن العقد إذا حرم في شيء حرم فيه الوعد الملزم.

يقول القرضاوي: «من هذا ما تعد به الحكومات موظفيها من علاوات وترقيات وإعانات اجتماعية في حالة الزواج والإنجاب وغيرها. وما تعد به الوزارات والمؤسسات العاملين فيها من مكافآت وحوافز، لمن يقوم بجهود معين كعمل إضافي أو خدمة معينة، أو تحسين لمستوى العمل، أو نحو ذلك، فيجب أن توفي به» (ص ١٠٢).

لكن هذه يا أستاذ عقود، لا وعود، ألا ترى معي كيف لجأ إلى التعبير عن العقد بالوعد، حتى إذا لم يكن الوعد ملزماً في الحالات المذكورة، أدى هذا إلى الاستهجان الكبير من جانب القارئ العادي!

كذلك أراد أن يحتج لرأيه بالاستصناع، فذكر أن الحنفية اختلفوا فيه: هل هو مواعدة أم معاقدة (ص ١٠٥)؟ أقول: لو كانت المواعدة ملزمة عندهم، كما يقول، لما كان لاختلافهم معنى.

يقول الشيخ عبد الله بن بية، وهو مالكي المذهب: «يجب أن ننتهي من مسألة الوعد الملزم. هذه المسألة لا أصل لها، وفي المذهب الذي أرادوا الاعتماد عليه، في الوعد الملزم في المعاوضات، لا يوجد فيه وعد ملزم في المعاوضات أصلاً. إذا كان ملزماً فإنه عقد. العقد هو الملزم في المعاوضات، وليس الوعد. يجب أن ينتهي المجلس من هذه القضية، التي نشأت بسبب جهلهم في الحقيقة، وبسبب عدم فهمهم للمذهب المالكي في هذه المسألة. الوعد الملزم في المذهب المالكي يتعلق بالتبرعات، ولا يتعلق

بالمعاوضات. إذن إذا كان ملزماً فلا داعي لتسميته وعداً، فهو عقد ملزم<sup>(١)</sup>.

وفي نقده للدكتور الصديق الضرير، الذي يلزم طرفاً دون آخر، يقول ابن بية أيضاً: «لم أفهم كيف ألزم (الضرير) طرفاً، ولم يلزم الطرف الآخر، ليكن منطقياً مع نفسه، ومع النصوص التي أوردها، فإذا ألزم البنك فعلية أن يلزم الطرف الآخر الذي وعد، أو أن لا يلزم أحداً منهما. وقد راجعت نص الشافعي فما وجدت فيه إلزاماً»<sup>(٢)</sup>.

وكذلك انتقده القرضاوي قائلاً: «كيف نقول بالإلزام في الوعد بالنسبة للمصرف، ولا نقول به بالنسبة للآخرين»<sup>(٣)</sup>!. وإني لأتعجب، بعد ذلك، كيف صدر قرار المجمع موافقاً للضرير، ومخالفاً لمنتقديه؟ لعلها لجنة الصياغة، أو حظوة الضرير عند رئيس المجمع.

يبدو لي أن سبب الخطأ عند الضرير هو أنه نقل الحكم من مسألة إلى أخرى، دون استشعار الفرق بينهما. ففي الفقه والقانون، قد يعطى الخيار لأحد الطرفين، إذا كان له مسوغ، كما لو اشترى أحدهم ما لم يره، فإن له خيار الرؤية، أما البائع فليس له خيار هنا؛ لأن المبيع معروف له؛ لأنه مالكة. لكن لو باع البائع ما لم يره هو أيضاً، لوجب الخيار للطرفين، كأن يبيع مالاً ورثه في بلد آخر.

وهناك علماء وباحثون آخرون يرون الخيار للطرفين، منهم محمد سليمان الأشقر (ص ٤٠ و ٤٤ و ٤٩ و ٥٧ - ٦١ و ٧٥)، وأحمد الريان الذي يقول: «أميل إلى رأي من يرى عدم الإلزام، سواء للعميل أو للمصرف»<sup>(٤)</sup>.

(١) مداخلة شفهية، مجلة مجمع الفقه الإسلامي بجدة، العدد ٧ الجزء ٢، ١٤١٢هـ = ١٩٩٢م، ص ٧٦٧.

(٢) مجلة المجمع، العدد ٥، ج ٢، ١٤٠٩هـ = ١٩٨٨م، ص ١٥٥١.

(٣) مجلة المجمع، العدد ٥، ج ٢ ص ١٥٦٦.

(٤) فقه البيوع المنهي عنها مع تطبيقاتها الحديثة في المصارف الإسلامية، البنك الإسلامي للتنمية، ١٤١٦هـ = ١٩٩٥م، ص ٤٥، وانظر أيضاً أحكام التعامل في =

## محاولة الجمع بين الأقوال المختلفة في الوعد:

لقد حاولت الجمع بين الأقوال المختلفة في الوعد على الشكل التالي:

- أحسن المذاهب في الوعد في نظري هو التفصيل: فقد يكون حرامًا أو مكروهاً أو مباحًا أو مستحبًا، حسب الحال.

- لكن لا يجوز أن يكون الوعد واجبًا أو ملزمًا بحال؛ لأنه عندئذ يصير في معنى العقد، وليس من اللائق الخلط بين الوعد والعقد، وجعلهما مترادفين، فلكل منهما تطبيق مفيد يختلف فيه عن الآخر.

- يجوز إخلاف الوعد لعذر، ولا يكون المخلف آثمًا ولا منافقًا ولا كاذبًا. فالإنسان عندما يعد ولا يعقد، فإنه يتوقع أن تكون هناك أسباب في المستقبل قد تجعله مضطرًا لإخلاف وعده. ولذلك يريد عن طريق الوعد أن يجعل لنفسه الخيار في الإمضاء أو في الرجوع. لا يمكن هنا للبشر أن يتخلقوا بأخلاق الله؛ لأن الله سبحانه عالم قادر، فإذا وعد فإنه لا يخفى عليه شيء، ولا يعجزه شيء، بخلاف البشر.

- لا يجوز أن يعد المسلم وفي نيته الإخلاف. فيجب عند الوعد أن تكون نيته الوفاء، أو إمكان الوفاء، وإلا كان كاذبًا منافقًا متحايلًا. قال ﷺ: «إذا وعد أحدكم أخاه، ومن نيته أن يفي، فلم يفي، فلا شيء عليه»<sup>(١)</sup>.

- القول بلزوم الوعد مطلقًا غير معقول، وفيه الكثير من التزويد والتبسيط.

- القول باستحباب الوفاء أيضًا غير مُسلم في جميع الحالات.

- مذهب المالكية في الوعد: مذهب السبب أو الورطة، مذهب فيه نظر. فلو وعدني رجل بأني إذا تزوجت أعطاني ١٠ آلاف ريال، فإني قد

---

= الأسواق المالية لمبارك سليمان ٢/ ٨٨٠ و ٨٩٠، والربا في المعاملات المصرفية المعاصرة لعبد الله السعيد ٢/ ١١٠٠ - ١١٠١، والمصارف الإسلامية لعبد الرزاق الهيتي ص ٥٢٨، والبنوك الإسلامية لعائشة المالقي ص ٤٥٩. (١) عون المعبود ١٣/ ٣٣٩، وانظر الفروق للقرافي ٤/ ٢١.

لا أمضي إذا عرفت أن وعده غير ملزم، وقد أمضي إذا عرفت أن وعده ملزم، وهو ملتزم فعلاً وسلوكًا بمذهبه. وقد تجد كثيرًا من الفقهاء يرفعون أصواتهم بالوعد الملزم، ولكنهم لا يطبقون ذلك على أنفسهم! ولا يعدو أن يكون رأيهم من باب المزايدات اللسانية.

- التمييز في الأحكام بين الوعد والعدة والمواعدة تمييز لم أفهم له وجهًا، وهذا هو رأي الدكتور محمد رضا عبد الجبار العاني، المنقول في مجلة المجمع<sup>(١)</sup>.

- من ذهب من العلماء، كالزرقا<sup>(٢)</sup> والقرضاوي<sup>(٣)</sup>، إلى أن الوعد في المعاوضات الوفاء به أولى وأوجب من التبرعات، مذهب عجيب جدًا؛ لأنه يقلب الفقه والأصول وأحكام الوعد والغرر رأسًا على عقب، وبجراحة عجيبة.

- لم يختلف الحنفية في الاستصناع: هل هو وعد ملزم أم غير ملزم، كما صور لنا القرضاوي، إنما اختلفوا: هل هو عقد أم وعد. ولو كان الوعد عندهم ملزمًا ما كان لاختلافهم معنى!

- في المبدع شرح المقنع ٣٤٥/٩ (آخر صفحة): «العدة عَطِيَّة» إسناده حسن. «العدة ذَيْن» إسناده ضعيف. وهذا يعني أن العدة غير ملزمة، كالعطية، ولو كانت ملزمة لكانت كالدين.

- قد يقال: بما أن الوعد غير ملزم، فإنه لا جدوى من الوعد في المعاوضة. «لا تُؤَاعِدْهُ»<sup>(٤)</sup>. ولهذا كره الإمام مالك أن تكون بين الطرفين مواعدة<sup>(٥)</sup>.

(١) العدد ٥ ج ٢.

(٢) في كتابه: نظام التأمين ص ٥٨ و ١٣١.

(٣) في كتابه: بيع المرابحة ص ١٠٢ و ١٠٣.

(٤) مصنف عبد الرزاق ٤٢/٨.

(٥) انظر إيضاح المسالك إلى قواعد الإمام مالك ص ٢٧٨، ومجلة المجمع، العدد ٥،

ج ٢ ص ٨١٧.

- من كان مذهبه في الوعد هو الإلزام، أو حتى التذب (الاستحباب)، فلا يجوز له إدخال الوعد على المرابحة بحال، إلا أن يختار العدول عن مذهبه إلى مذهب الخيار. فلو عمل بمذهبه لأدى الوعد إلى حرام، فما معنى أن يهرب من عقد حرام، فيلجأ إلى الوعد، ثم يجعله ملزماً، فيعود إلى ما كان هرب منه! أفليس هذا من الحيل القبيحة؟

- الوعد الملزم كارثة فقهية كبيرة، إذ به يمكن استحلال أي عقد حرام، عن طريق التليس واللف والدوران، فيجعل العقد الحرام وعداً، ثم يجعل الوعد ملزماً، فيصير العقد حلالاً، وهو حرام!

- الوعد الملزم مقتبس من القانون الوضعي، أما في الفقه الإسلامي فلا مجال ولا أثر للوعد في المعاضات، إلا إذا كان غير ملزم<sup>(١)</sup>.

وأخيراً فإنني أرجو ألا يتحول فقهاؤنا كالمحامين في النظم الوضعية الراهنة يدافعون عن موكلهم بالحق وغيره، وما أشعر به من خلال مرافعة القضاة ومدافعة عن المرابحة الملزمة هو أنه كان متحمساً جداً، ومبالغاً جداً في محاولته لإياحة هذه المرابحة! لا أدل على ذلك من أنه هو نفسه قد عدل في الطبعة الثانية من موقفه من المرابحة، وكذلك فعل الشيخ مصطفى الزرقا، بل والمجامع الفقهية التي وإن لم تحرم المرابحة، إلا أنها أوصت على الأقل بالتخفيف منها<sup>(٢)</sup>. ولعل شطارة بعض الباحثين والمفتين، في المرافعة والدفاع، لم تؤد إلى إقناع الخاصة ولا العامة، فاضطر هؤلاء الباحثون والمفتون إلى تغيير مواقفهم، وهذا شبيه بتغيير رئيس الدولة «الديمقراطية» موقفه، إذا غير الناخبون موقفهم. لكن الفرق بين الحالتين هو

---

(١) انظر بحث العاني في مجلة المجمع، العدد ٥، ج ٢ ص ٧٨١، والبنوك الإسلامية لعائشة المالقي ص ٤٦٣، وما ذكرته في الوعد هنا أصله مداخلة شفوية في الدورة العاشرة لمجمع الفقه الإسلامي بجدة، انظر أيضاً كتابي: بحوث في المصارف الإسلامية ص ٦ و ١٣ و ٢٤٩ و ٢٥٨ و ٢٦٦ و ٢٧٦ و ٣٣٦ و ٣٦١، وكتابي: المجموع في الاقتصاد الإسلامي ص ٣٤٩ و ٤٠٣.

(٢) انظر مجلة المجمع، العدد ٨، ج ٣ ص ٧٩٢.



أن المسلمين يعبدون الله، والديمقراطيين يعبدون الناخب، وهو فرق عظيم!  
يقول القرضاوي في مقدمة كتابه: «لم أشتغل بالكتابة في فقه المعاملات التي تجربها المصارف الإسلامية، اكتفاءً بالإخوة الذين سبقوني وتخصصوا في هذا الجانب، وهم أقدر عليه مني» (ص ٦). هذا مع أنه يعمل عضواً، بل رئيساً، في الكثير من هيئات الرقابة الشرعية في المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية (ص ٦). لقد رأيت القرضاوي، في عدد من المناسبات، يؤيد بعض المعاملات، ويشي على بعض الباحثين، مما جعلني أقتنع بأنه يقول ما يقول من باب الحقيقة، وليس من باب التواضع.

إن كل ما ورد في كتاب القرضاوي، من شواهد ومراجع، كان كله موجوداً عند من سبقوه إلى هذا الموضوع، اللهم إلا توسعه في إثبات الإلزام بالوعد المجرد. وهناك عدد من رسائل الماجستير والدكتوراه في بيع المرابحة كلها استفادت من جهود السابقين، وكانت مهمتهم سهلة جداً، بحيث يمكن كتابة الرسالة في وقت وجيز جداً (أسبوعين). ولعل قبول بعض الجامعات الكتابة في مثل هذه الموضوعات لم يكن بقصد الإضافة العلمية، إنما كان بقصد الانتصار للرأي (من جانب المشرفين على الرسائل، وبعضهم أعضاء في الهيئات الشرعية)، لا سيما وأنه يتعلق بمؤسسات مالية ومصرفية كبيرة.

وإنني أرى أن الشيخ القرضاوي قد تم تورطه، أو توريطه، في كتابة هذا الكتاب، لمعادنة الأئمة والفقهاء السابقين، مستفيداً من نفوذه الإعلامي، وقربه من الدوائر السياسية والمالية. وقد لا يكون من المناسب أن تلجأ المؤسسات الإسلامية إلى مثل هذه الأشياء المنصوص على حزمته أو كراهتها؛ لأنها صعبة القبول، وقد تفتن الناس عن فقههم ودينهم. ولا ينفع معها التشاطر الفقهي ومحاولات التنطح للفقهاء السابقين، والمزايدة عليهم، بمثل هذه الكليشيهات التي صارت معروفة وجاهزة، كمثّل قول بعضهم: لو عاشوا لغيروا أقوالهم، ولقالوا بمثل ما قلنا، ونستطيع مخالفة أقوالهم كلها، وأن نلفق بينها كما نشاء، ولسنا ملزمين بأرائهم (ص ٢٨ و ٥١ و ١٠٣). فيستطيع

أن يقول مثل هذه الأقوال أيضًا من يريد إباحة الفائدة، وليس فقط من يريد إباحة المرابحة المصرفية الملزمة!

المشكلة الحقيقية، كما بينها في كتابات سابقة، هي أن البنك إذا اشتغل ببيع وشراء السلع لم يعد بنكًا، وإذا اشتغل بنكًا فإنه إما أن يتعامل بالفائدة بطريقة صريحة أو بطريقة ملتوية. ومن ظن أن البنك يمكن أن يعمل وسيطًا ماليًا، مع اشتغاله بالبيع والشراء، فقد غلط أو غالط. وليست المسألة مسألة شطارة فقهية، بل المسألة مسألة اجتهاد حسب الأصول والقواعد والمقاصد، وبمنهج اجتهادي حقيقي وصحيح ومريح، لا ليّ فيه ولا قسر ولا تزيد ولا أحكام مسبقة. فالحسارة شيء والاجتهاد شيء آخر. ويجب أن نعلم أن إباحة المرابحة وأمثالها من شأنها أن تستوي فيها المصارف الإسلامية مع المصارف التقليدية، مع فارق واحد، هو أن الأولى فيها هيئات رقابة شرعية، بخلاف الأخرى. كما يجب أن نعلم أن المرابحة إذا لم تكن ملزمة (المواعدة فيها غير ملزمة) فلا ترد بحقها الشبهات الأخرى: حيلة ربوية، لم يقل بحلها أحد، بيع عينة، بيعتان في بيعة، بيع ما لا يملك. وترد هذه الشبهات كلها بحق المرابحة إذا كانت ملزمة. فالعامل الحاسم في الحل والحرمة هو الوعد: هل هو غير ملزم فتحل، أم ملزم فتحرم. وعلى هذا فإن النظر الفقهي يجب أن يتم على مستويين: مستوى جزئي، ومستوى كلي. فحتى لو اجتازت العملية المستويات الجزئية كلاً على حدة، لكنها قد تفشل بالنظر إلى اجتماع الأجزاء كلها بعضها مع بعض، أو بالنظر لاجتماع جزء واحد مع سائر الأجزاء.

وأقترح بهذه المناسبة أن تفحص أعمال الهيئات الشرعية بخمسة معايير: معيار المشروعية الحقيقية، ومعيار الكفاءة (كلفة المعاملات)، ومعيار القبول لدى الجمهور، ومعيار الأجر على الفتوى، ومعيار الاستقلالية.

في الكتاب أخيراً عدد من الأخطاء، منها ص ٦ س ٤: «يهيء» والصواب: يهيه، وص ١١ س ١٨ سقط من الفهرس: ما قيل من أنها بيعتان في بيعة، وص ٢٦ س ٣: «عل» والصواب: على، وص ٣١ س ٧: «إل»

والصواب: إلى، وص ٤٩ س أخير: «فالأفضل» والصواب: فالأصل،  
وص ٥٠ س ٥: «هذيه» والصواب: هذين، وص ٦١ الهامش ٢ و ٣:  
«المحلي» والصواب: المحلى، وص ٩٣ س ٥: «الآفة الثالثة عشر»  
والصواب: الثالثة عشرة، وص ١٠٤ س ١٣: «التعزير» والصواب: التعزير،  
وص ١٠٥ س ١٩: «فلا» والصواب: فلما، وهناك أخطاء أخرى تتعلق  
باستخدام الهمزة: فوق الألف أو تحتها، هل هي همزة قطع فتكتب، أم  
همزة وصل فتهمل.



## عقد الإجارة المنتهي بالتملك مراجعة كتاب سعد الشتري

مقدمة:

يقع الكتاب في ٦٢ صفحة من القطع الصغير، يبدأ فيه الكاتب بتعريف العقد، والإجارة، والتملك، والبيع، والإجارة المنتهية بالتملك، ثم يعطي بعض صور العقد، والصورة المشهورة. ثم يقدم بعض ما يمكن أن يرد على العقد، كبيعتين في بيعة، وعقدين في عقد، والبيع المعلق، ليصل في نهاية المطاف إلى الرأي المختار، وهو الجواز، مع بعض القيود.

تعريف العقد:

يعرف الباحث العقد بأنه عقد بعوض على منفعة عين، ينقلب إلى ذاتها، بسداد جميع العوض. يعني بذلك أنه إجارة تنقلب إلى بيع بعد سداد أقساطها كلها. وكأن الباحث يتجنب ذكر لفظي الإجارة والبيع، ولم يذكر السبب.

صورة العقد:

يتسلم عينًا لآخر، ينتفع بها بعوض، على أقساط، ويتملكها بعد سداد الأقساط. فإذا عجز عن السداد استحق المالك الأقساط السابقة، وحق له استرجاع العين.

هل هو من بيعتين في بيعة؟

ليس من هذا الباب؛ لأنه يقع على عين واحدة، في حين أن البيعتين تقعان على سلعتين مختلفتين.

## البيع المعلق:

عقد الإجارة المنتهي بالتملك عقد يكون فيه البيع معلقًا على سداد الأقساط. والبيع المعلق عمومًا هو ما ربط حصوله بشيء خارج عنه، والجمهور يرون عدم صحته؛ لأن المقصود بالبيع انتقال الملك في الحال، وذهب ابن تيمية وابن القيم إلى صحته، وإلى أنه لا يوجد دليل على أن من مقتضى البيع التسليم في الحال (ص ٤٠).

## رأي الباحث:

يرى أن الأصل في هذا العقد هو الجواز، وهو شبيه ببيع العربون، من حيث إن كليهما معلق على شرط مستقبل، ويستحق البائع فيه جزءًا من الثمن عند عدم إمضاء البيع، بل هو أولى بالجواز من بيع العربون، ففيه نفع للمشتري، وهو تملك بعض منفعة المبيع، أما في بيع العربون فالبائع يستحق مال المشتري بلا مقابل يستفيد منه المشتري مباشرة.

ولكن الباحث يرى أن يد المشتري بين تاريخ العقد وتاريخ انتهاء السداد يد أمين، لا يضمن إلا إذا تعدى أو فرط. فإذا تلفت السلعة بغير تفريط من المستأجر فإنها تتلف على المؤجر، ولا يرى الباحث جواز اشتراط ضمان المشتري للسلعة في حال تلفها بغير تفريط منه، كما لا يرى جواز إلزام المستأجر بإجراء عقد التأمين.

## نقد:

- عرّف الباحث (ص ١٣) العقد بأنه عقد بعوض على منفعة عين، ينقلب إلى ذاتها بسداد جميع العوض. لم أفهم كيف ينقلب؟ هل ينقلب بواسطة البيع، أم بواسطة الهبة؟ وهل هو قبل الانقلاب إجارة ترتب آثارها بحيث إن المؤجر مالك، والمستأجر أمين لا يضمن إلا إذا تعدى، وإذا ارتفعت قيمة السلعة كان ارتفاعها للمؤجر، وإذا انخفضت انخفضت عليه؟ أم هو قبل الانقلاب بيع ترتب آثاره بحيث إن المشتري مالك، وضامن لما يملك، وإذا

ارتفعت قيمة السلعة كان هو الغانم، وإذا انخفضت كان هو المسؤول؟ لم يدخل الباحث في شي من هذا كله، مع أن أهميته أساسية وحاسمة.

- ذهب الباحث (ص ٣٢) إلى أن الثمن قبل سداد الأقساط يعتبر أجرة، وبعد سدادها يتبين أنه ثمن! لم يبين لنا الباحث ما إذا كان هذا الذي يقوله معروف ومألوف في الفقه وأصوله؟

ويبدو أن هذا العقد له ظاهر وباطن، فظاهره إجارة وحقيقته بيع، ولا تعرف هذه الحقيقة للغير إلا بعد السداد. ولكن المتعاقدين يعرفان ذلك مسبقًا. والحقيقة أنه بيع، والإجارة فيه حيلة من أجل الضمان.

- احتج الباحث (ص ٧٤) بأن الأصل في المعاملات الإباحة، ولكن احتجاجة هذا يصلح عندما يكون العقد خاليًا من الشبهات. أما عندما تحيط به الشبهات، ويحار العلماء في تكييفه، فإن الأصل فيه يصير هو المنع، وعلى الباحث تخليصه من الشبهات الواردة عليه، حتى يصير جائزًا.

- احتج الباحث (ص ٥١) بأن العقد شبيه ببيع العربون، بل هو أولى منه بالجواز. وهذا غير مسلم؛ لأن بيع العربون واضح وصریح، وهذا العقد فيه لف ودوران وحيلة ومشكلات متعددة. من ذلك أن البيع ينقل الملكية، والإيجار لا ينقل الملكية، وقد ذكر الباحث أن المؤجر ضامن للمأجور، ما لم يتعدّ المستأجر، ولا يجوز أن يلزمه بالتأمين. لكنه لم يذكر إذا ارتفعت قيمة السلعة قبل انتقال ملكيتها، أو انخفضت، من هو الغانم ومن هو الغارم؟ كما لم يذكر إذا عجز المستأجر عن السداد، واسترد المؤجر سلعته، وكانت قيمتها أكثر من حقه أو أقل، كيف يكون الموقف؟

- ذكر الباحث (ص ٥٣) بعض أحكام العقد، منها أن تكون يد المشتري يد أمين، وأن السلعة إذا تلفت بغير تعدّ منه كان تلفها على المؤجر، وأن البائع لا يجوز له أن يشترط الضمان على المشتري (ص ٥٥)، ولا يجوز له أن يلزم المستأجر بالتأمين على السلعة (ص ٥٦).

كان من الأفضل ذكر هذه الأمور مسبقًا في صورة العقد التي رأى

الباحث جوازها؛ لأن الحكم على الشيء فرع عن تصوره. ولولا أنه ذكر مثل هذه الأمور في آخر كتابه لكانت المشكلة أكبر. ومع ذلك فقد قرر منذ البدء أن العقد جائز، ثم بعد ذلك تمسك فيه بهذه الأمور، والسؤال: هل هذه الأمور مطبقة في الواقع حتى نقول إن العقد جائز؟ وحتى نعد الباحث من المجيزين؟ إن القول بأنه جائز، بخض النظر عن الأمور المذكورة، فيه متمسك للمجيزين له بلا قيود، أو للمجيزين له كما هو منقول عن الغرب، وكما هو شائع في التطبيق العملي.

### قرار هيئة كبار العلماء:

يبدو أن الباحث لم يوافق الهيئة على منع العقد، ولكنه طالب وفقاً للهيئة أن يكون المأجور مضموناً على المؤجر ما لم يتعد المستأجر، وأنه إذا تلف بغير تعدّ منه فإن التلف يكون على المؤجر، ومنع اشتراط الضمان على المستأجر، وإلزامه بالتأمين على المأجور. وهذا هو رأي الشيخ عبد الله المنيع والشيخ عبد الله البسام اللذين كانا مخالفين لقرار الهيئة.

### من مزايا الكتاب:

- المناقشة، فهناك فقهاء ينقلون ولا يناقشون.
- تعليق جواز العقد على الأمور التي سبق ذكرها.
- والباحث مشكور ومأجور، إن شاء الله، على محاولته.



## هل يجوز في المضاربة أن يضمن العامل رأس المال؟

### تعليق على اقتراح

يتلخص اقتراح التجاني عبد القادر بأن العامل (وهو هنا المصرف الإسلامي) إذا ربحت المضاربة فلرب المال (المودع) حصته في الربح، وإذا خسرت فالعامل يتحمل الخسارة دون رب المال.

ولعل تكييف هذا الاقتراح أن فيه اجتماع قرض وقراض. فهو قرض من حيث إن العامل يضمن مال رب المال، وهو قراض من حيث إن لرب المال حصة في الربح، وهما متضادان؛ لأن القرض عقد تبرع، والقراض عقد معاوضة، وهذا يعني أن القرض صار عقد معاوضة، والعملية صارت قروض مشاركة في الأرباح<sup>(١)</sup>.

وقد تعرض الفقهاء القدامى صراحة لضمان العامل رأس مال المضاربة، ولم يجزه منهم أحد، إلا الشوكاني، وهو من المتأخرين (ت ١٢٥٠هـ).

ففي النص الذي نقله التجاني عن ابن رشد أنه «إذا شرط رب المال الضمان على العامل، قال مالك: لا يجوز القراض، وهو فاسد، وبه قال الشافعي. وقال أبو حنيفة وأصحابه: القراض جائز، والشرط باطل»<sup>(٢)</sup>.

فلا خلاف بين الفقهاء على عدم الجواز<sup>(٣)</sup>، إنما الخلاف: هل يبطل العقد، أم يبطل الشرط، ويبقى العقد؟

(١) الجامع في أصول الربا ص ٢٩٩.

(٢) بداية المجتهد ٢/٢٧٠.

(٣) قرار المجمع عام ١٤٠٨هـ = ١٩٨٨م.



كذلك في المدونة: «سألت مالكًا عن الرجل يدفع إلى الرجل مالًا قِراضًا، على أن العامل ضامن للمال، قال مالك: يردّ إلى قِراضٍ مثله، ولا ضمان عليه»<sup>(١)</sup>.

وفي جواهر الإكليل: إذا «شرط (رب المال) على عامله ضمان رأس ماله، فلا يجوز، وإن وقع وعمل (أي عمل العامل برأس المال) فله قِراضٍ مثله»<sup>(٢)</sup>.

أما ما قاله الشوكاني: «لا يضمنون إلا لجناية أو تفريط، وإذا ضمّنوا ضمّنوا؛ لأنهم قد اختاروا ذلك لأنفسهم، والتراضي هو المناط في تحليل أموال العباد»<sup>(٣)</sup>، وذكر منهم: المضارب. هذا القول لم يقله أحد من الفقهاء قبله.

وما ذكره التجاني من التفريق بين ضمان العامل بالشرط وضمّانه بالتطوع لا يغير من الأمر شيئًا؛ لأنه من باب تغيير الأسماء والألفاظ، دون تغيير المسميات والمعاني. فالضمان بالتبرع هو بمعنى الضمان بالشرط هنا؛ لأنه ضمان تعاقدية على كل حال، سواء حصل بالشرط أو بالاتفاق أو بغير ذلك.

وقد كتب نزيه حماد بحثًا بعنوان: «مدى صحة تضمين يد الأمانة بالشرط في الفقه الإسلامي»، لم يصل فيه إلى إمكان ضمان عامل المضاربة، بل قال: «لا يغرم المضارب شيئًا من الخسارة والنقصان في رأس مال المضاربة (...). إذا اشترط عليه الضمان» (ص ١٩ و ٦٠). هذا برغم اطلاعه على السيل الجرار للشوكاني، والإحالة إليه في أكثر من موضع.

وذكر التجاني في ورقته أن العامل المضارب يمكنه أن يتبرع بحصته في الربح لرب المال، ويكون ذلك إبضاعًا جائزًا. نعم الإبضاع جائز، ولكن

(١) المدونة ٥٨/٤.

(٢) جواهر الإكليل ١٧٢/٢.

(٣) السيل الجرار ٢١٦/٣ - ٢١٧.

الإبضاع شيء، والمضاربة (القرض) شيء آخر، فالإبضاع من التبرعات، والمضاربة من المعاوضات، وحكهما عند العلماء مختلف.

واحتج التجاني بأن شرط ضمان المضارب لا يعمل؛ لأن الفقهاء قالوا بصحة العقد وإبطال الشرط، ولأن العامل المضارب (المصرف) يعتمد في تمويلاته على بيع المرابحة، وهو موثق بضمانات مادية قوية، والربح فيها مضمون. وهذا يجاب عنه بأن هناك تناقضًا بين قول الفقهاء وقول التجاني، بين القول بأن الشرط يبطل، والشرط لا يعمل. كما يجاب بأن بيع المرابحة، حتى عند القائلين بجوازه في المصارف، لا يمنع هذه المصارف من التعرض للأخطار والخسائر.

وحاول التجاني أن يستند إلى تضمين المضارب، إذا دفع مال رب المال إلى مضارب آخر. فقد رأى الفقهاء أنه يضمن؛ لأنه متعد. لكن هل نقيم المصرف الإسلامي على أساس التعدي؟ قال في بداية المجتهد: «لم يختلف هؤلاء المشاهير من فقهاء الأمصار أنه إن دفع العامل رأس مال القراض إلى مقارض آخر أنه ضامن، إن كان خسران...»<sup>(١)</sup>، والضمان هنا لأجل التعدي.

واحتج التجاني أيضًا بأن بعض الفقهاء احتالوا على حرمة الضمان، وتفننوا في الحيل للوصول إليه، ونقل حيلتين عن الكاساني (الحنفي) في بدائع الصنائع، واستنبط من هذا أنهم كانوا يرون ضرورة هذا الضمان أو الحاجة إليه. وهنا يقال بأن الضمان لو كان جائزًا ما احتاجوا إلى الحيلة، والحيلة على الحرام حرام. والدوافع إلى الحيل المحرمة المذمومة كثيرة، لكن لا يؤخذ منها جِلّ الضمان، بل يؤخذ منها حرمة الحيلة.

كما احتج التجاني بأن السلطات الرقابية والإشرافية تمنع تعريض أموال أرباب المال (المودعين في المصارف) إلى خطر الخسارة. وهذا يردّ عليه

(١) بداية المجتهد ٢/٢٧٤.

بأن هذه السلطات المصرفية أنشئت لأجل البنوك التقليدية، وليست ملائمة للمصارف الإسلامية. وإذا أرادت المصارف الإسلامية أن تتكيف مع متطلبات هذه السلطات، فلا بد أن تعود هذه المصارف كالبنوك التقليدية.

وأخيرًا فإن الصيغة المقترحة تصادم قاعدتين: قاعدة الغنم بالغرم، وقاعدة الخراج بالضمان، وكلاهما قائمة على أساس أن الربح في مقابل الخسارة، وأن رب المال في حالة الخسارة يخسر ماله، والعامل يخسر عمله.

وبالإضافة إلى المناقشة الشرعية للاقتراح، فإن هناك مناقشة عملية، وهي أن الاقتراح قائم على أساس العودة إلى الفائدة، بأسماء أخرى، فهل الفائدة إلا ضمان رأس المال، وضمن زيادة عليه؟

وهذا الاقتراح ليس جديدًا، بل هو مسبوق بعدة محاولات، منها محاولة لمحمد باقر الصدر في كتابه: «البنك اللاربوي» (ص ٣٢ و ١٨٤)، ولسامي حمود في أطروحته: «تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية» (ص ٣٩٩)، ولجمال الدين عطية في كتابه: «البنوك الإسلامية بين النظرية والتطبيق» (ص ٤٩)، ولسيد طنطاوي في كتابه: «معاملات البنوك وأحكامها الشرعية» (ص ١٢٨) (وهو ترداد واختيار لما سبق أن قاله: محمد عبده، ومحمد رشيد رضا، وعبد الوهاب خلاف، وعلي الخفيف، وغيرهم)، ولحسين حامد حسان في ورقته: «ضمان رأس المال أو الربح في صكوك المضاربة» (ص ٨ - ٩)، ولمحمد شوقي الفنجري في كتابه: «نحو اقتصاد إسلامي» (ص ١٣٠)<sup>(١)</sup>.

واستند الأول إلى ضمان الطرف الثالث، والثاني إلى ضمان الأجير المشترك، والثالث إلى القوانين والنظم التي لا تسمح بتعريض الودائع المصرفية لخطر الخسارة، والرابع إلى أن ضمان رأس المال والربح في

---

(١) ينظر أيضًا: بحوث في المصارف الإسلامية ص ١٣٦ و ١٦٨؛ والمصارف الإسلامية ص ١٩.

القراض لا يقبله قرصاً ربوياً، والخامس إلى ما استند إليه الأول، والسادس إلى قراض معلوم الربح مسبقاً<sup>(١)</sup>.

قال أيوب السخيتاني: «لو أتوا الأمر على وجهه كان أهون عليّ»<sup>(٢)</sup>، ذلك لأن الحيلة على الحرام لا تجعل الحرام حلالاً، ولأن فيها خداعاً لله ولرسوله ولعامة المؤمنين. قال تعالى: ﴿وَمَنْ يَتَّقِ اللَّهَ يَجْعَلْ لَهُ مَخْرَجًا ۗ وَيَرْزُقْهُ مِنْ حَيْثُ لَا يَحْتَسِبُ ۗ وَمَنْ يَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ فَهُوَ حَسْبُهُ﴾ [الطلاق: ٢ - ٣].



---

(١) المصارف الإسلامية ص ١٩؛ والربا والفائدة ص ٦٠.  
(٢) إقامة الدليل على إبطال التحليل ١١٢/٣ و ١١٨ و ٢٥٢.



## هل يمكن لعامل المضاربة، ولا سيما إذا كان مصرفاً أن يشترك في الخسارة مع رب المال؟

هذه مناقشة للأفكار التي طرحها د. عبد العظيم إصلاحي، في حوار الأربعاء ١١/٤/١٤٢٤هـ = ٢٠٠٣/٦/١١م، تحت عنوان: «تساؤلات حول توزيع الأرباح والخسائر في عقد المضاربة في البنوك الإسلامية».

ذكر د. إصلاحي، في عرضه، أن أحكام المضاربة أحكام فقهية اجتهادية، ليس لها سند من القرآن والسنة والإجماع، وذلك لتمرير اقتراحه بإشراك عامل المضاربة (المصرف) في الخسارة مع رب المال (المودع).

والحقيقة أن المضاربة جائزة بالسنة والإجماع، وأن عدداً من أحكامها التفصيلية مستمد من أحكام المزارعة والمساقاة التي وردت فيها أحاديث كثيرة. وهو استمداد على سبيل القياس، والقياس عندنا مصدر تشريعي أصلي ومعتبر.

كما ذكر أن المضاربة جازت ترخيصاً واستحساناً، ومن ثم فمن الممكن أن نترخص ونستحسن بعض المقترحات التي هي على شاكلة مقترحه. والواقع أن الترخيص والاستحسان يعبر عن رأي الحنفية خصوصاً، وربما يعبر أيضاً عن رأي جمهور الفقهاء الذين رأوا أن المضاربة نوع من الإجارة، أو هي من جنس المعاوضات. ولكن رأي ابن تيمية وابن القيم أنها من جنس المشاركات، ومن ثم فهي على القياس، وليست مخالفة له. وإني أرى أن رأي ابن تيمية هو الأقوى، والعبرة بقوة الدليل، لا بعدد الآراء.

من الاقتراحات المعاصرة في المضاربة اقتراح بضمان رأس مال رب

المال (المودع في المصرف)، ولا سيما إذا كان من صغار المودعين. ويترتب على هذا الاقتراح أن عامل المضاربة، وهو المصرف هنا، يضمن للمودع (رب المال) الخسارة كلها إذا وقعت. وفي هذا شبهة ربا، لأن الربا ليس إلا ضمان رأس المال، وضمن زيادة عليه. فمن قال بضمن رأس المال فقد قطع نصف الطريق إلى الربا. نعم أجاز بعض العلماء ضمان رأس المال في الإيضاع (بمال اليتيم مثلاً)، لا في المضاربة، والإيضاع أن يدفع ماله لمن يتجر له به، والربح كله لرب المال<sup>(١)</sup>. غير أن الإيضاع مبناه على التبرع، والمضاربة مبناها على المشاركة والمعاوضة، وأحكام التبرعات مختلفة في الإسلام عن أحكام المعاوضات والمشاركات.

أما اقتراح د. إصلاحه فهو يقوم على أن يشترك عامل المضاربة (المصرف) في الخسارة، وفق النسبة التي يتفق عليها الطرفان: العامل ورب المال. ويرى أن اقتراحه هذا يعبر عن موقف وسط بين من يرفض الضمان من أصله وبين من يضمن رأس مال المودع بكامله.

ولعل أهم مبرر لاقتراحه هذا هو أن عامل المضاربة (المصرف) هنا ليس فقيراً، بل هو غني، ويملك المال، ويستطيع أن يتحمل جزءاً من الخسارة حسب الاتفاق.

ولعل الذي أوحى لإصلاحه (وغيره) بهذا الاقتراح وأمثاله هو أن الاقتصاديين المسلمين الناطقين بالإنكليزية، ومعهم بعض الفقهاء، قد ترجموا المضاربة على أنها شركة في الأرباح والخسائر:

#### Profit-Loss Sharing (PLS)

وهي ترجمة خاطئة، يجب المسارعة إلى إصلاحها. والصواب أنها شركة في الربح فقط (Profit Sharing (PS)، ذلك لأن الخسارة (المالية) يتحملها رب المال وحده، والعامل عند وقوع هذه الخسارة المالية يخسر عمله. ولا يتحمل أي خسارة مالية إلا عند التعدي والتقصير.

(١) الحاوي ٤٤٤/٦، والمغني ٢٩٣/٤.

ولا يقال هنا إن العامل يتحمل الخسارة أيضًا في عمله. ذلك لأن خسارة المال مختلفة عن خسارة العمل، وعندما تطلق الخسارة في المضاربة فإنما يراد بها خسارة المال، ولا يشارك العامل في خسارة المال.

وكون الخسارة (المالية) تقع على رب المال، في المضاربة، هذا أمر يتعلق بالنظام العام لهذه الشركة، ولا يجوز أن يتفق العاقدان على خلافه. وهذا يطبق عند توزيع الخسارة، ولا حاجة للنص عليه في العقد. وهو موضع إجماع الفقهاء، وهو إجماع مؤسس، ذلك لأن عامل المضاربة لم يتقدم إلى شركة المضاربة بأي حصة مالية، إنما حصته هي حصة عمل فقط، ومن ثم فإنه مسؤول عن حصة العمل، ورب المال مسؤول عن حصة المال. وحتى لو كان للعامل مال خاص، خارج الشركة، فمسؤوليته محدودة بحصته التي قدمها للشركة، وهي حصة عمل، ولا تمتد إلى أمواله الخاصة خارج الشركة، إذا وجدت.

وإذا أراد إصلاحي إشراك المصرف في الخسارة، فعليه أن يطلب من المصرف أن يقدم حصة مالية، ومن ثم تنتقل من عقد المضاربة إلى عقد الشركة. فإذا كانت المضاربة شركة في الربح، فإن الشركة شركة في المال والربح والخسارة. فما يطالب إصلاحي بتحميله للمضاربة هو موجود في الشركة، ولا حاجة لتحميل المضاربة ما لا تحتمل.

يرى د. إصلاحي أن المضاربة شركة عادلة في حالة الربح فقط، وغير عادلة في حالة عدم الربح، وفي حالة الخسارة أيضًا.

حسب مثاله: رأس المال: ١ ٠٠٠ ٠٠٠ ريال.

الربح: ١٠٠ ٠٠٠ ريال.

توزيع الربح: ٥٠٪

طبعًا هذه النسبة تفيد ضمناً أن العمل يقوم بقيمة حالية معادلة لقيمة رأس المال، وأن قوتها في إدراج الربح قوة متساوية. وهذا لا يعني أن العمل قد أصبح في حكم المال من جميع الوجوه، فالعمل له أحكام،

والمال له أحكام أخرى. فإذا أخذ كل من الطرفين هنا ٥٠ ٠٠٠ ريال فلا مشكلة عند د. إصلاحي، إذ يرى أن المضاربة عادلة في هذه الحالة، حالة الربح.

ولكن المشكلة عنده في حالة عدم الربح، وفي حالة الخسارة، حيث يرى أن المضاربة فيهما غير عادلة، إذا لم يشترك العامل في الخسارة. والذي يبدو أن د. إصلاحي ينظر إلى خسارة المال، ولا ينظر إلى خسارة العمل، كما أنه لا ينظر إلى مقدار الخسارة في كل منهما.

ففي حالة عدم الربح، يرجع إلى رب المال ماله، ولا يرجع إلى العامل شيء. وأوّل هذا أن العامل خسر عمله، ورب المال خسر ربحه. وهذا يعني بعبارة أخرى أن رب المال لم يخسر من ماله شيئاً، ولكن العامل خسر كل عمله.

وفي حالة الخسارة، ولتكن: ١٠٠ ٠٠٠ ريال مثلاً. عندئذ يرجع إلى رب المال: ١٠٠ ٠٠٠ - ١٠٠ ٠٠٠ = ٩٠٠ ٠٠٠ ريال. ولا يرجع إلى العامل شيء. وتفسير هذا أن العامل خسر كل عمله، ولكن رب المال لم يخسر من ماله إلا جزءاً منه.

ويلاحظ أن خسارة رب المال محدودة بحصته المالية. فإذا تجاوزت الخسارة هذه الحصة كان العامل مسؤولاً عنها في ماله الخاص، وهذا يحصل فيما لو استدان العامل للمضاربة بغير إذن رب المال.

وكما أن الخسارة المالية تقع على رب المال، وقد تكون جزئية، أي أقل من رأس ماله، وقد تكون كلية بحيث تبطل رأس ماله جميعاً. في مقابل ذلك نجد أن العامل إذا لم تربح المضاربة فإنه يخسر عمله كله، وتوقف خسارته عند هذه الحدود، فلا تزداد بوقوع الخسارة، ولا بزيادتها، أي إن خسارته ثابتة بين نقطة عدم الربح ونقطة الخسارة، أيًا كانت قيمة هذه الخسارة.

ذلك لأن مبني المضاربة قائم على توقع الربح، فإذا لم يحصل



الربح، أو حصلت خسارة، قليلة كانت أو كثيرة، فإن خسارة العامل لا تتغير ضمن هذا المدى، بخلاف رب المال. فإذا غطت الخسارة رأس المال كله، فعند هذه النقطة يخسر رب المال كل ماله، ويخسر العامل كل عمله.

ثم قال: إذا كانت نسبة توزيع الربح ٩٩٪ للمضارب و١٪ لرب المال، فهل من المعقول أن تكون خسارة رأس المال كلها على من يربح ١٪، ولا شيء من هذه الخسارة على من يربح ٩٩٪؟

لم ينتبه د. إصلاحي إلى دلالة نسبة توزيع الربح. فهذه النسبة تدل على أن عمل المضارب مقوّم بأكثر من مال رب المال بـ ٩٩ مرة. فلو فرضنا أن العمل مقوّم بـ ٩٩ ريالاً، والمال مقوم بـ ١ ريال. ففي حال الخسارة، يخسر العامل عمله، ولا يخسر رب المال أكثر من ريال واحد فقط. فأين الظلم في هذا؟ ربما يقال هنا: إن العامل هو المظلوم، على عكس ما يقول د. إصلاحي.

غير أن التأمل يفضي بنا إلى أن المضاربة عادلة بين الطرفين، لأن الغرم بالغنم، بالنسبة لكل منهما. والغرم هو الخسارة، والغنم هو الربح. والربح بالنسبة لرب المال نماء ماله، والخسارة عكسه (نماء سالب). وهذا هو معنى: «الخراج بالضمان» أو «الغلة بالضمان». فخراج رب المال، وهو حصته من الربح، هو في مقابل تحمله الخسارة إذا وقعت. وخراج العامل، وهو حصته من الربح، هو في مقابل تحمله الخسارة إذا وقعت. وخسارته هي خسارة في حصته، وهي العمل، وليست خسارة في حصة مالية، لأنه لم يقدم أصلاً أي حصة مالية في الشركة.

والخلاصة فإن المضاربة شركة عادلة في حال الربح، وفي حال الخسارة. لكن يجب الانتباه إلى تقويم حصة العمل من أجل الاتفاق على نسبة توزيع الربح. كما يجب الانتباه أن نسبة توزيع الربح إنما تدل أيضاً على قيمة حصة العمل. قال السرخسي: «المنافع إنما تتقوم بالعقد. فممنفعة

كل واحد منهما يتقوم بمقدار ما شرط لنفسه من الربح»<sup>(١)</sup>.

ولا تتحدد نسبة توزيع الربح بين الشريكين، في المضاربة، بصورة عشوائية، بل على أساس إعطاء أجر احتمالي للعامل يساوي أجر المثل الثابت (أجره في السوق)، بالإضافة إلى علاوة مخاطرة يقبل بها، لأن أجره أجر احتمالي معرض للمخاطرة (الخسارة، أو عدم الربح)، وليس أجرًا ثابتًا. ولا تنعقد المضاربة بين الشريكين، من الناحية الفنية والعملية، إلا إذا توقع العامل أجرًا احتماليًا مقبولًا عنده، وتوقع رب المال عائدًا احتماليًا مقبولًا عنده أيضًا، بحيث يزيد على العائد الثابت بمقدار علاوة المخاطرة أيضًا.

ومن ثم فإن اقتراح إصلاحه باشتراك عامل المضاربة في الخسارة اقتراح غير مقبول، ومخالف لإجماع الفقهاء، ويدخل في باب الشروط الفاسدة عند هؤلاء الفقهاء. ويمكن تحقيق اقتراحه بالانتقال من المضاربة إلى الشركة، فلا حاجة إليه إذن. كما أن وصفه المضاربة بأنها غير عادلة وصف غير صحيح، لا سيما وأن المضاربة قد أصبحت جزءًا من الفقه الإسلامي على مرّ العصور، وكانت موضع إجماع، فلا يعقل أن يجمع الأئمة والعلماء على أمر غير عادل في المضاربة وغيرها، والله أعلم.

الأربعاء في ١٥/١١/١٤٢٤هـ

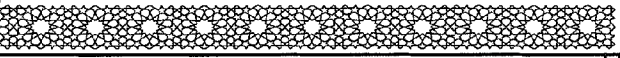
٢٠٠٤/٠١/٠٧م

د. رفيق يونس المصري



---

(١) المبسوط ١١/١٥، وانظر الحصة بالعمل للسيد، ولا سيما ص ١٧٥ و ٣٣٠ و ٣٣٢ و ٣٣٧ و ٣٣٩ و ٣٤٢ و ٣٤٤.



## زكاة الإبل تعليق على ورقة العوران

قرأت ورقة أحمد العوران بعنوان: «الزكاة الواجبة في الإبل إذا زادت على عشرين ومائة»، أكثر من مرة، ولكني لم أفهم منها إلا ما كان مفهومًا لي سابقًا من مقدمات وعناصر مساعدة، والمهم أن أفهم فكرته، ولهذا عدلت عن قراءة عباراته العادية إلى قراءة عباراته الحسابية (الجداول). وقد يتساءل القارئ لماذا حصر الباحث اهتمامه بزكاة الإبل إذا زادت على ١٢٠، ولم يتعرض إلى زكاة الإبل من أصلها؟ يبدو لي أن السبب هو أنه اعتمد على كتاب فقه الزكاة للقرضاوي، الذي جاء فيه أن هناك إجماعًا على زكاة الإبل في نصابها ومقدارها من بداية النصاب وحتى العدد ١٢٠<sup>(١)</sup>. أما بعد هذا العدد فهناك خلاف في السنن، وخلاف في الآراء الفقهية، وأهم هذه الآراء رأيان: رأي الجمهور وفقهاء الحديث، ورأي الحنفية. وتنحصر محاولة العوران في بيان هذين الرأيين ومناقشتهما، ثم في إضافة رأي ثالث من جانبه، بغية الوصول إلى رأي موحد تنتظم فيه الشرائح (الفئات) والمقادير الواجبة فيها.

### القدر المُجمَع عليه:

ذكرنا أن القدر المجمع عليه في زكاة الإبل يقف عند العدد ١٢٠، ويتمثل في الجدول التالي:

(١) فقه الزكاة ص ١٨٥.

| الواجب    | الشريحة  |
|-----------|----------|
| لا شيء    | ٤ - ١    |
| شاة واحدة | ٩ - ٥    |
| شأتان     | ١٤ - ١٠  |
| ٣ شياه    | ١٩ - ١٥  |
| ٤ شياه    | ٢٤ - ٢٠  |
| بنت مَخاض | ٣٥ - ٢٥  |
| بنت لبون  | ٤٥ - ٣٦  |
| حقة       | ٦٠ - ٤٦  |
| جذعة      | ٧٥ - ٦١  |
| بنتا لبون | ٩٠ - ٧٦  |
| حقتان     | ١٢٠ - ٩١ |

فإذا زاد العدد على ذلك ففي كل أربعين منه بنت لبون، أو في كل خمسين حقة.

- بنت المَخاض: عمرها سنة، سميت بذلك لأن أمها لحقت بالمخاض، أي صارت من الحوامل.

بنت اللبون: عمرها سنتان، سميت بذلك لأن أمها وضعت غيرها وصارت ذات لبن.

الحقة: عمرها ثلاث سنوات، سميت بذلك لأنها استحقت أن يطرقها الفحل.

الجذعة: عمرها أربع سنوات.

- الواجب في الشرائح الخمسة الأولى يؤدي من الغنم، لا من الإبل، لأن هذه الشرائح صغيرة، والواجب فيها قليل، والإبل غير قابلة للتجزئة، فاستعويض بالغنم عن الإبل، بافتراض أن رب المال يملك إبلًا وغنمًا. والأصل في الزكاة أن تؤدي زكاة كل مال من جنسه، ما لم يتعذر أو يتعسر.

أما الواجب في الشرائح التالية فيؤدى من الإبل نفسها، لأن الشرائح صارت كبيرة، والواجب فيها يمكن أداؤه من الإبل، دون تجزئة.

- ومن البدهي أن بنت مخاض من الإبل أعلى قيمة من ٤ شياه، لأن بنت المخاض واجبة في الشريحة الأعلى. ومن البدهي كذلك أن بنت لبون من الإبل أعلى قيمة من بنت المخاض، والحقه أعلى من الجذعة. ويمكن بالاعتماد على الجدول استخلاص العلاقة السعرية بين الأسنان المختلفة للإبل، وبين الإبل والغنم، في ذلك الوقت، كما سيأتي.

- ويلاحظ في الجدول أن عدد الإبل عندما يزيد على ١٢٠ فإن الواجب يتحدد ببنت لبون، أو بحقة، ولم يعد هناك ذكر لبنت المخاض، ولا للجذعة.

- ويلاحظ أيضًا أن مدى الشريحة في الشرائح الخمسة الأولى التي يتوجب فيها الغنم هو: ٤. والشرائح هنا متساوية فيما بينها من حيث المدى. أما الشرائح التالية التي يتوجب فيها الأداء من الإبل فإن مدى الشريحة فيها يختلف من شريحة إلى أخرى: ١٠، ٩، ١٤، ١٤، ١٤، ٢٩. فقد قفز مدى الشريحة من ٤ في الشرائح التي يتوجب فيها الغنم (شرائح الإبل القليلة) إلى ١٠ و ١٤ و ٢٩ في الشرائح التي يتوجب فيها الإبل (شرائح الإبل الكثيرة).

- وقوله ﷺ: «إذا زاد العدد على ١٢٠ ففي كل أربعين بنت لبون» يفيد أن مدى الشريحة ارتفع إلى ٤٠، وكذلك قوله: «في كل خمسين حقة» يفيد أن مدى الشريحة ارتفع إلى ٥٠. وهذا في الحالتين مدى واسع، يفيد إعفاءً واسعاً ضمن حدود كل شريحة. وهذا الإعفاء ضمن الشريحة (أو الفئة) يعبر عنه الفقهاء بعبارة: لا أشقاص على الأوقاص، أي لا أجزاء (أو لا كسور) في داخل كل شريحة أو فئة.

**القدر المختلف فيه (تعليق على ورقة العوران):**

ذكرنا أن القدر المختلف فيه في زكاة الإبل يبدأ بعد العدد ١٢٠،

وأبدي هنا بعض التعليقات التي قد تساعد على فهم فكرة العوران، وتقريبها إلى القارئ:

- العلاقة السعرية بين أسنان الإبل من خلال جدول زكاة الإبل:

بنت مخاض = بنت لبون - ٢ شاة أي: بنت لبون = بنت مخاض + ٢ شاة

بنت لبون = حقة - ٢ شاة أي: حقة = بنت لبون + ٢ شاة

حقة = جذعة - ٢ شاة أي: جذعة = حقة + ٢ شاة

هذه المعادلات الثلاثة ذكرها العوران، ويبدو أنه استمدتها من جدول

زكاة الإبل، وهي صحيحة عندما كان مدى الشريحة ١٠ وهو ما يقابله ٢ شاة

في الجدول، ولكن قد لا تكون صحيحة عندما يصبح مدى الشريحة ١٥،

فيصير المقابل ٣ شياه، وهي حالة الفئة ٤٦ - ٦٠ التي يكون فيها الواجب حقة!

- قول الباحث: «إن الرسول الكريم استخدم لتحديد النصاب مرة

أعداداً كقوله: في كل خمس شاة، ومرة فئات عديدة كقوله: إذا بلغت

خمسًا وعشرين إلى خمس وثلاثين». يبدو لي أنه ليس هناك فرق بين

الحالتين، فالحالة الأولى هي أيضًا من قبيل الفئات العديدة، وتقدير الكلام:

٥ - ٩: شاة، ١٠ - ١٤: شاتان، ١٥ - ١٩: ٣ شياه، ٢٠ - ٢٤: ٤ شياه،

كما في الجدول أعلاه.

- وكذلك قوله ﷺ: «في كل أربعين بنت لبون» يفيد الشيء نفسه (انظر

الجدول رقم ٢ و٣ في ورقة العوران).

- من أراد من القراء فهم ما يقوله العوران فعليه ألا يقرأ ما كتبه نثرًا

بعبارات أدبية، بل عليه أن يركز نظره على ما ذكره بعبارات عددية وحسابية

وجداول، كما سبق أن قلت.

- الجدول رقم ١ (العدد حتى ١٢٠) مطابق لجدول القرضاوي في فقه

الزكاة (ص ١٨٥). لكنه عرض بعضه في صورة أرقام، وبعضه في صورة فئات

أو شرائح. وكان من الأفضل عرض الجدول كله في صورة شرائح، لأن

الأرقام هنا تنطوي ضمناً على شرائح، كما بينا.

- الجدول رقم ٢ (العدد بعد ١٢٠ حسب مذهب الجمهور) مطابق أيضًا لجدول القرضاوي (ص١٨٦)، إلا أنه عبر عن أسنان الإبل بالرموز: بنت لبون: ل، حقة: ح. وهذا لا بأس فيه من حيث الاختصار، وتيسير العرض الجدولي، إلا أن العرض الآخر قد يكون أوضح للقارئ، ولا سيما للقارئ العادي.

- الجدول رقم ٣ (العدد بعد ١٢٠ حسب مذهب الحنفية) مطابق أيضًا لجدول القرضاوي (ص١٩٥)، إلا من حيث استخدام الرموز: شاة: ش، بنت مخاض: م، وهناك عبارة عند القرضاوي: «٤ فقط بنت لبون»، غير مفهومة، لعلها خطأ مطبعي، يقابلها عند العوران: ٤ ح، أي بإهمال عبارة: بنت لبون.

- الجدول رقم ٤ يعبر عن رأيه المقترح، ويلاحظ فيه أنه عبّر بالزيادة في أعداد الإبل، واستخدم إشارة + وجعل الزيادات فيه منتظمة، تزداد خمسة خمسة، وحدد الواجب تارة بالشيء في البدء، وتارة بالإبل مع الجيران بالغنم، أو دون جيران.

- الجدول رقم ٥: بدأ فيه بالعدد ١٢٥ مع التصاعد فيه خمسة خمسة (بصورة منتظمة) إلى العدد ٢٢٠، وقسمه قسمين متساويين: القسم الأول ينتهي بالعدد ١٧٠، والقسم الثاني ينتهي بالعدد ٢٢٠، ويلاحظ في القسم الأول أن الواجب فيه دائماً حقتان، وفي القسم الثاني ثلاث حقائق، وفي كل من القسمين زيادات متماثلة من الشيء أو من الإبل.

- الجدول رقم ٦: مطابق للجدول رقم ٤، مع زيادة عمود آخر تم فيه تحويل المقدار الواجب إلى شيء (حسب أسعارها المستخلصة من جداول زكاة الإبل، والموافقة لأسعار وقتها في عهد الرسالة كما ذكرنا أعلاه). ويلاحظ في هذا الجدول أن الزيادات منتظمة: خمسة خمسة، والواجب (في العمود المضاف) منتظم بزيادة متساوية قدرها شاة واحدة في كل مرة. فالعمود الأول يشكل متوالية حسابية (عددية) حدها الأول: ٥، وحدها

الأخير: ٥٠، وأساسها: ٥، والعمود الأخير (المضاف) يشكل أيضًا متوالية حسابية (عددية) حدها الأول: ١، والأخير: ١٠، وأساسها: ١. فصار هناك انتظام في كل من العدد والواجب.

- الجدول رقم ٧: جدول الآراء المقارنة (رأي الجمهور، رأي الحنفية، رأي الباحث). ويلاحظ فيه أن أعداد الإبل في الرأي الأول جاءت على شكل فئات منتظمة (مدى موحد لكل الفئات مقداره: ١٠ تقريبًا). أما الرأي الثاني والثالث فقد جاءت فيه أعداد الإبل على شكل أرقام تزداد بصورة منتظمة: خمسة خمسة. وتم تحديد الواجب في الآراء الثلاثة في صورة موحدة، على أساس الشياه، لكي يدرك القارئ الفرق بين الآراء الثلاثة بلغة واحدة، هي لغة الشياه. كما يلاحظ أن الواجب في الرأي الأول يزداد بصورة منتظمة: متوالية عددية أساسها: ٢، وفي الرأي الثاني يزداد الواجب بصورة شبه منتظمة: متوالية عددية أساسها: ١، وأحيانًا تختل إلى: ٢، أو ٤. أما الواجب في الرأي الثالث (المقترح) فنجد فيه أن أعداد الإبل متوالية عددية منتظمة حدها الأول: ١٢٥، والأخير: ٢٢٠، وأساسها: ٥. كما نجد فيه أن الواجب هو أيضًا متوالية عددية منتظمة حدها الأول: ٢١، والأخير: ٤٠، وأساسها: ١.

- من يكتفي بقراءة ملخص العوران لا أظن أنه سيفهم ما أراد طرحه في الورقة إطلاقيًا، والسبب أن الباحث أقدر على التعبير الحسابي منه على التعبير الأدبي، وملخصه أدبي لا حسابي. ولذلك أنصح القارئ بأن يستعيض عن هذا الملخص بالتمعن في الجدول رقم ٦ والجدول رقم ٧. والجدول الأخير برهان من الباحث على التماسك المنطقي للجدول السابق له. فعلى القارئ ألا يظن أن العوران أراد إخراج زكاة الإبل من الغنم بالنسبة لكل الفئات، وهذا ما يمكن أن يُظن إذا تم الاكتفاء بقراءة الجدول رقم ٧، لفهم فكرة الباحث.

هذا هو الإسهام الذي قدمه العوران، والذي لا يمكن الوقوف عليه بوضوح من خلال تعبيره الأدبي، بل من خلال تعبيره الحسابي (الجدول)،



ولا شك أن الموضوع المطروق موضوع دقيق ومحدد جدًا، وهذا أمر محمود ويجب تشجيع الباحثين على مثله، وفيه محاولة جديدة لتحقيق الانتظام في زكاة الإبل، ضمن النطاق الخلافى، انطلاقًا من الآراء الفقهية المختلفة، مع محاولة الاستفادة منها وتشذيبها والجمع بينها بطريقة علمية مقبولة. ولكن عرض العوران إذا كان عرضًا جيدًا من الناحية الحسائية، إلا أنه من الناحية الأدبية (اللغة العادية) يحتاج إلى تحرير وإعادة صياغة، من باحث آخر يفهم ما يريده العوران، ويحسن صياغته لعموم القراء. ولا شك أن تعدد الباحثين وتعدد الأنظار يساعدان دومًا على المزيد من الفهم والتطوير.

ملاحظة: الطبعة التي رجعت إليها من كتاب فقه الزكاة للقرضاوي هي من نشر مكتبة وهبة، القاهرة، ١٤٠٦هـ.

رفيق يونس المصري



## زكاة السوائم

### هل هي نسبية أم تنازلية أم تصاعدية؟

الزكاة نسبية: يلاحظ في الزكاة أن كل أنواع الزكوات: زكاة النقود، زكاة عروض التجارة، زكاة الزروع والثمار، زكوات نسبية، بمعدل ربع العشر (٢,٥)، أو نصف العشر (٥)، أو العشر (١٠)، أو الخمس (٢٠)، ولا توجد فيها شرائح على الإطلاق.

زكاة السوائم هل هي نسبية؟ يلاحظ في زكاة السوائم أنها تارة نسبية، وتارة تنازلية، وتارة تصاعدية، لأنها مصممة على أساس الشرائح. ففي زكاة الغنم مثلاً نجد الشرائح التالية:

| الواجب | الشريحة      |
|--------|--------------|
| لا شيء | ٠٠١ - ٠٣٩    |
| شاة    | ٠٤٠ - ١٢٠    |
| شأتان  | ١٢١ - ٢٠٠    |
| ٣ شياه | ٢٠١ - ٢٩٩    |
| شاة    | ثم في كل ١٠٠ |

فهي نسبية على رأس كل شريحة (بمعدل مختلف بين الشرائح): في كل ٤٠ شاة، ثم في كل ١٢١ شأتان، وفي كل ٢٠١ ثلاث شياه، ثم في كل ١٠٠ شاة.

وهي تنازلية في حدود الفئة الواحدة: فالواجب شاة واحدة سواء كان العدد ٤٠ أو ٨٠ أو ١٢٠. ثم الواجب شأتان سواء كان العدد ١٢١ أو ١٦٠ أو ٢٠٠. ثم الواجب ٣ شياه سواء كان العدد ٢٠١ أو ٢٥٠ أو ٢٩٩.

وهي تصاعديّة عند الانتقال من شريعة إلى شريعة تالية لها. ففي ١٢٠ شاة واحدة، وفي ١٢١ شاتان. وفي ٢٠٠ شاتان، وفي ٢٠١ ثلاث شياه<sup>(١)</sup>.

### الحكمة:

١ - ما الحكمة من أن زكاة السوائم جاءت على هذه الشاكلة الخاصة دون غيرها من الزكوات الأخرى؟

٢ - ولماذا كانت الشريعة واسعة؟ فالواجب في الأربعين الواحدة شاة، والواجب في ثلاثة أربعينات (١٢٠) شاة واحدة أيضًا.

ما مدى صحة ما ورد في بعض أحاديث زكاة السوائم؟: نرجو من علماء الحديث التأكيد من صحة الأحاديث المتعلقة بزكاة السوائم، ولا سيما في الأمور التالية:

١ - هل زكاة السوائم هي كذلك نسبية وتنازلية وتصاعديّة؟ أي: هل هي مفروضة فعلاً على شكل شرائح (أوقاص، أشناق)، أم هي مفروضة بشكل نسبي كسائر الزكوات الأخرى بدون شرائح؟

٢ - إذا كانت على شكل شرائح، هل من الثابت نقلاً كذلك أن تكون الشريعة مثلاً من ٤٠ إلى ١٢٠ فيها شاة واحدة، مع أن في هذه الشريعة ثلاثة أربعينات؟ وبعبارة أخرى: هل يمكن أن يكون الواجب واحدًا (شاة واحدة) سواء كان العدد ٤٠ أو ٨٠ أو ١٢٠؟

٣ - إذا كانت على شكل شرائح، ما الحكمة من أن هذه الشرائح غير متساوية؟

مدى الشريعة الأولى: ٨٠

مدى الشريعة الثانية: ٨٠ تقريبًا

مدى الشريعة الثالثة: ١٠٠ تقريبًا

---

(١) انظر: فقه الزكاة المعاصر، ص ٣٥.

وقوله في البداية: (في كل ٤٠ شاة: ٢,٥)، وقوله في النهاية: (في كل ١٠٠ شاة: ١)، كيف يفسر هذا الاختلاف في المعدل؟

هل يمكن أن تكون زكاة السوائم نسبية مفروضة على القيمة؟

١ - يلاحظ أن وحدة المال المزكى (الشاة) هي وحدة كبيرة نسبيًا، ولا يمكن تجزئتها إلا عن طريق القيمة، أو عن طريق إخراج الزكاة من مال آخر قابل للتجزئة بصورة مطلقة، كالنقود مثلاً، أو بصورة نسبية، كالغنم بالنسبة للإبل. وتصبح زكاة السائمة نسبية إذا كانت مفروضة على كل وحدة من وحدات المال، وليس على كل شريحة من الشرائح.

٢ - إذا فرضت زكاة السوائم على القيمة، وليس على العين، فإنها تصبح شبيهة بزكاة عروض التجارة، عندما تكون هذه العروض ذات وحدات كبيرة نسبيًا، مثل: العقارات، السيارات، والشلاجات، والغسالات، والحواسب الآلية... إلخ. وتختلف السوائم عن العروض من حيث إن العروض قد تكون متنوعة لدى التاجر: أقمشة، ألبسة، خيوطًا... إلخ، وإن السوائم قد تكون أقرب إلى التجانس (الإبل جنس، والبقر جنس، والغنم جنس)، ولكن قد تختلف من حيث سنها وحجمها وجودتها.

٣ - إن فرض الزكاة على قيمة السائمة مطبق عند بعض الفقهاء في زكاة الخيل. فعن إبراهيم النخعي وأبي حنيفة في زكاة الخيل أنها تقوّم ويُخرج عنها ربع عشر قيمتها<sup>(١)</sup>.

٤ - كما أجاز بعض العلماء إخراج القيمة في الزكاة عمومًا. قال أبو حنيفة: إن لزمه شاة فأخرج عنها دراهم بقيمتها، أو أخرج عنها ما له قيمة عنده كالكلب والثياب جاز<sup>(٢)</sup>. وأجاز آخرون إخراج القيمة للضرورة، كمن

(١) المحلى ٢٢٦/٥ - ٢٢٧، والموسوعة الفقهية المقارنة: التجريد، ١٢٥٤/٣، وحاشية ابن عابدين ٢٥/٢، والبنية شرح الهداية ٦٠/٣، ونيل الأوطار ١٥٤/٤، وفقه الزكاة ١/٢٣٣ و ٢٣٥ و ٢٣٦ و ٢٣٩، ٢/١٠٦٤.

(٢) المجموع ٤٠٢/٥، وحاشية ابن عابدين ٢٢/٢.

وجب عليه شاة في خمس من الإبل، ففقد الشاة ولم يمكنه تحصيلها، فإنه يخرج قيمتها دراهم، ويجزئه. وكذلك إذا لزمه شاة عن أربعين شاة، ثم تلف المال كله، وتعسر تحصيل شاة. ومن مواضع الضرورة التي تجزئ فيها القيمة ما إذا ألزمهم السلطان بالقيمة وأخذها منهم، فإنها تجزئهم<sup>(١)</sup>.



---

(١) المجموع ٤٠٥/٥، والموسوعة الفقهية المقارنة: التجريد ٣/١٢٤٣، والبنية شرح الهداية ٣/٧٢، ونيل الأوطار ٤/١٧١.

## سندات القراض وضمان الفريق الثالث وتطبيقاتهما في تمويل التنمية في البلدان الإسلامية

تعليق على منذر قحف

سيقتصر تعليقي على نقاط الاختلاف، أما النقاط الأخرى التي لا أتعرض لها فهي عندي موضع اتفاق مع الكاتب، في جملتها.  
وسأكتفي بالتعليق على القسم الأول من البحث، وهو ما يختص بالقراض، أما القسم الثاني المتعلق بضمان الفريق الثالث فقد سبق تعليق الدكتور أحمد محيي الدين عليه<sup>(١)</sup>.

### ١ - هل القراض سلف بمنفعة؟

تعريف القراض (= المضاربة) باختصار هو شركة في الربح، بين مال من طرف، وعمل من طرف آخر.

وقد اختلف العلماء في حقيقته (= تكييفه):

هل هو مستثنى من السلف بمنفعة؟

هل هو مستثنى من الإجارة؟

هل هو شركة، وفق القياس؟

نقل الدكتور منذر أن من الفقهاء من خرج القراض على السلف بمنفعة. وفعلاً فإن المالكية ذهبوا إلى أن القراض مستثنى من السلف

(١) في المجلد ٣، ١٤١١هـ - ١٩٩١م ص ٦٩ - ٧٢، ورد الدكتور منذر في المجلد نفسه ص ٧٣ - ٧٧.

بمنفعة<sup>(١)</sup>، والسلف معناه هنا: القرض، أي أن القراض عندهم مستثنى من القرض الربوي، أي جاز على خلاف القياس.

غير أن الحقيقة أن القراض لا هو قرض، ولا هو ربا:

فالقرض أن يقدم المقرض مالا ليرد إليه المقترض مثله، ولا كذلك القراض. فالقراض أن يقدم رب المال مالا، لا ليرد إليه العامل مثله، بل ليرده إليه زائدا بالربح، أو ناقصا بالخسارة. فالقرض مضمون في ذمة المقترض، أما القراض فلا يضمنه العامل (إلا إذا تعدى). ومن مقتضى هذا أن القرض ينقل ملكية المال من المقرض إلى المقترض (فهو من العقود الناقلة للملكية)، أما القراض فالملكية فيه تبقى ثابتة لرب المال، برغم التحولات التي تطرأ على أشكال رأس المال، خلال عمل العامل به: رأس مال نقدي ← عرّوض، ديون ← رأس مال نقدي. وبما أن رب المال مالك للمال فإنه يضمنه، أي يتحمل مخاطرته وخسارته.

والربا هو ما يشترطه المقرض على المقترض من زيادة في مقابل الأجل. وليس في القراض مثل هذا الاشتراط لأي زيادة مضمونة.

النتيجة هنا أن القراض ليس فيه معنى السلف بمنفعة، بل يمكن أن يقال إنه البديل الشرعي للسلف الربوي المحرم، ومن ثم فليس فيه أي استثناء من ذلك السلف بمنفعة.

## ٢ - هل القراض إجارة مجهولة؟

نقل الدكتور منذر أن من الفقهاء من خرج القراض على الإجارة بأجرة غير معلومة. وفعلاً فإن جمهور الفقهاء (وهم الحنفية، والمالكية، والشافعية) ذهبوا إلى أن القراض مستثنى من الإجارة المجهولة، ومن ثم فهو جائز على خلاف القياس.

فرب المال في القراض يستأجر عاملاً يعمل له في ماله، بأجر غير

(١) حاشية الدسوقي ٥١٨/٣.

معلوم، إنما يمثل هذا الأجر نسبة «معلومة» من الربح. فالأجر مجهول، ولكن النسبة (= طريقة حسابه) معلومة. ومما يؤيد هذا الاتجاه أن العامل، في القراض، لا يتحمل أي خسارة مالية، غاية ما هنالك أنه عند خسارة القراض يخسر عمله فقط، فالعمل هو الحصة التي قدمها في عقد القراض، ولم يقدم حصة مالية. فالعامل إذن إما أن يتقاضى جزءًا من الربح إذا ربح القراض، أو لا يتقاضى شيئًا إذا خسر القراض، أو لم يربح شيئًا. فكأن العامل أجبر بحصة من الربح، لا بأجر مقطوع (كما في الإجارة الشرعية).

فالإجارة المقصودة هنا للفقهاء هي إجارة أشخاص، تتمثل في استئجار رب المال للعامل، وليست إجارة أموال، تتمثل في استئجار العامل مال رب المال. فلا يجوز شرعًا أن يستأجر أحدٌ نقود أحدٍ بأجرٍ مقطوع؛ لأن هذا في حقيقته ربًا، فأجر النقود ربًا حرام.

ومع أن القائلين بأن القراض مستثنى من الإجارة هم جمهور الفقهاء، إلا أن قولهم هذا مرجوح بقول ابن تيمية ومن تابعه، وهو ما سنذكره في الحال.

### ٣ - القراض شركة:

ذهب الدكتور مندر في بحثه إلى أن القراض ليس شركة، وبنى عليه أن رب المال في القراض لا يملك إلا النقود التي يقدمها للعامل في عقد القراض، أي نقودًا مثلها يردها إليه العامل عند انتهاء العقد، مزيدة بالربح، منقوصة بالخسارة. ويعني بهذا أن رب المال لا يملك العُروض والديون (= الأصول، الموجودات) التي يتحول إليها ماله بعد عقد القراض، ومباشرة العامل أعمال التجارة التي يرمي إليها هذا القراض. وبنى على هذا أن الدولة لو أصدرت سندات قراض، واكتتب فيها أرباب المال من الأفراد والشركات الخاصة، فإن هؤلاء المكتتبين لا يعدون مالكيين للعروض أو الأصول التي تشتريها الدولة بأموالهم، إنما المالك هذا هو الدولة. وعلى هذا فالقراض عند الدكتور مندر هو أشبه بالقرض منه بالشركة، من حيث إنه تمويل لا تنبني عليه ملكية (للأصول) ولا إدارة.



ولعل أوضح عبارة للدكتور منذر في تعريف القراء بمراده هي ما ذكره في هامش الصفحة ٥٣، حيث قال: «يلاحظ أن التفريق بين سند القراض والسهم من حيث حقوق الملكية كان واضحاً جداً في ذهن البروفيسور محمد نجاة الله صديقي، حيث قال: وحاملو أسهم المضاربة ليسوا مالكين لأي جزء من المشروع الذي استثمروا فيه... أي إن شهادات الأسهم لا تعدُّ شهادات تملك... إنما هي إمداد المشروع برأس المال، وهذه السمة تميز أسهم المضاربة عن أسهم المشاركة».

والحقيقة عندي أن رب المال في القراض هو المالك، يملك النقود التي قدمها إلى العامل، فإذا قام العامل بشراء عُروض التجارة بقيت ملكية رب المال على هذه العُروض. وفي أحسن الأحوال لا يملك العامل من موجودات القراض إلا بمقدار حصته في الربح، فإذا قبضها عادت الملكية خالصةً لرب المال. ولذلك فرب المال لا يعني فقط أنه المالك للمال النقدي، بل كذلك هو المالك لأي مال آخر يتحول إليه هذا المال النقدي بعد بدء العمل وحتى نهايته.

ولا أعلم فقيهاً (سواء اعتبر القراض على القياس أو على خلافه) ولا رجل قانون (في مجال شركة التوصية البسيطة مثلاً، وهي قريبة من القراض) يرى أن رب المال لا يملك إلا نقوداً. فهذا لا يصح إلا في قانون وضعي يبيح الربا، أي يبيح القرض الربوي. ففي القرض الربوي نعم يملك رب المال (= المقرض) نقوداً في ذمة المقرض بمقدار رأس مال القرض وفائدته.

وينبغي على ما نقول أن الدولة (القطاع العام الاقتصادي) إذا أصدرت سندات قراض، واكتتب فيها أفراد أو شركات خاصة، فإن هذا القطاع يتحول من قطاع عام إلى قطاع مشترك (= مختلط)، إذا اشتركت الدولة مع القطاع الخاص في تقديم المال، وإلى قطاع خاص إذا انفرد القطاع الخاص بتقديم المال. هذا باعتبار الملكية، أما باعتبار الإدارة فكذلك قد تنفرد الدولة بالإدارة أو تشترك مع القطاع الخاص.

كما ينبغي على ما نقول أن الأصل أن الأرباح الرأسمالية (= زيادات قيمة العروض) تكون من حق رب المال، فالأصل أن العامل مشترك في الأرباح الإيرادية فقط، إلا إذا تسامح رب المال في حقه.

كما ينبغي على ما نقول أن عبارة «أسهم القراض» أفضل من عبارة «سندات القراض»؛ لأن «الأسهم» أقرب في أذهان الناس إلى الشركة، و«السندات» أقرب إلى القرض، ولأن «أسهم القراض» أبعد عن مشاكلة السندات الربوية الشائعة في عصرنا، في نطاق الاقتصادات الوضعية.

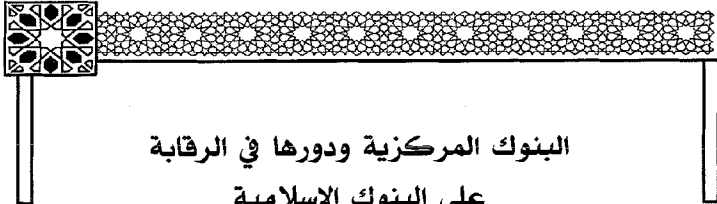
والقول بأن القراض شركة، أي من جنس المشاركات، لا من جنس المعاوضات (الإجازات)، وإن كان فيه شوبُّ المُعاوضة، لعل الفضل فيه يرجع أول ما يرجع إلى ابن تيمية في رسالته عن القياس. ورأيه هو الأصح من بين جميع الآراء.

نعم إن الشركات تتفاوت في قوتها ومداها، فبعضها شركة في الربح (كالقراض)، وبعضها شركة في الربح والخسارة (كالعنان والمُفاوضة)، وبعضها شركة في المال (كالعنان والمُفاوضة، بالنظر إلى أرباب المال)، وبعضها شركة في المال والربح والخسارة والإدارة (كالمُفاوضة، بالنظر إلى مجموع الشركاء)، وبعضها شركة في الإيراد (قبل الربح) كالأبدان، وبعضها شركة في الناتج (كالمُزارعة)... إلخ.

وأياً ما كان الأمر فإن القراض نوع من أنواع الشركات بلا ريب، وأفرده علماؤنا بالبحث لأهميته، ولا يقبل القول بأنه ليس شركة، لا سيما إذا كان هذا القول ابتغاء غرض مفاده أن رب المال في القراض لا يملك إلا نقوداً...

هذا ما بدا لي في التعليق على بحث الدكتور منذر، والحمد لله أولاً وأخيراً.





## البنوك المركزية ودورها في الرقابة على البنوك الإسلامية عرض كتاب أحمد جابر

يقع الكتاب في ٢٥٥ صفحة، ويحتوي على مقدمة وخاتمة وخمسة فصول:

- الفصل الأول: المفاهيم الأساسية للمصارف الإسلامية؛
  - الفصل الثاني: البنك المركزي والرقابة على البنوك والائتمان؛
  - الفصل الثالث: رقابة البنك المركزي على المصارف الإسلامية وفروع المعاملات الإسلامية؛
  - الفصل الرابع: علاقة البنوك المركزية بالمصارف الإسلامية وعرض تجارب الدول الإسلامية؛
  - الفصل الخامس: الإطار العام المقترح لتطوير أساليب رقابة البنك المركزي على المصارف الإسلامية.
- وفي آخر الكتاب أربعة ملاحق:
- الملحق الأول: القانون رقم ١٠ لعام ١٩٨٠، المتعلق بالمصارف في دولة الإمارات العربية المتحدة؛
  - الملحق الثاني: القانون رقم ٦ لعام ١٩٨٥م، الخاص بالمصارف الإسلامية في دولة الإمارات؛
  - الملحق الثالث: النظام المصرفي الإسلامي في إيران؛
  - الملحق الرابع: مشروع لجنة تقنين أحكام الشريعة الإسلامية في مجلس الشعب المصري، بخصوص العمليات المصرفية.

في الفصل الأول بين الباحث أن المصارف الإسلامية لا تتعامل بالفائدة أخذًا ولا عطاءً، وأن في مصر حاليًا أربعة بنوك إسلامية هي: بنك ناصر الاجتماعي، وبنك فيصل الإسلامي المصري، والمصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية، وبيت التمويل المصري السعودي. كما بين أن عددًا كبيرًا من البنوك التقليدية قد افتتحت فروعًا للمعاملات الإسلامية، وصل عددها إلى (٦٥) فرعًا (ص١٣).

وذكر أن العلاقة بين البنوك الإسلامية والمتعاملين معها ليست علاقة دائنية ومديونية، بل هي علاقة مشاركة ومتاجرة (ص٢٣)، وأن من عيوب هذه البنوك عدم إشراك أصحاب الودائع في الإدارة والرقابة (ص٢٦)، وأن البنك الإسلامي يقدم ميزات للمودعين، لتشجيعهم على الادخار، من ذلك إعطاؤهم أولوية في الاستفادة من قروض البنك وخدماته الاجتماعية والمصرفية وجواتره وحوافزه (ص٢٩). ثم ذكر صيغ التمويل المختلفة: البيع الآجل، المرابحة، السلم، الاستصناع، الإجارة التشغيلية، الإجارة التمليلية (المنتھية بالتمليك)، المشاركة الدائمة، المشاركة المتناقصة، المضاربة، المزارعة، الاستثمار المباشر، الإقراض. ويُنَّ مشروعية كل منها، ثم بيَّن الفرق بين ميزانية مصرف إسلامي ومصرف تقليدي، حيث تختفي في الأولى: القروض والسلف، والأوراق التجارية المخصوصة، وتظهر المشاركات والمضاربات والمرابحات (ص٦٥). وعندما عرض للمزارعة (ص٥٨) لم يبين كيفية تطبيقها في المصارف. واستدل لجواز البيع الآجل (ص٣٢)، ولكنه لم يستدل لجواز الزيادة في الثمن المؤجل، كما لم يدخل في مسائل تفصيلية شائكة، كالوعد الملزم، وتوكيل البنك عميله في المرابحة وغيرها. ولعل عذره أن الكتاب لا يتعلق بهذه المسائل بصفة أساسية، إنما يعرض لها باختصار.

وفي الفصل الثاني تعرض الكاتب لوظائف البنك المركزي، ومنها الرقابة على البنوك. كما تعرض لأساليب هذا البنك في التأثير على حجم الائتمان واتجاهه، مثل تغيير سعر الخصم، ونسبة الاحتياطي النقدي، ونسبة

السيولة، وسياسة السوق المفتوحة، والمقرض الأخير، والإقناع الأدبي، والرقابة النوعية. ولا أطيل على القارئ في الوقوف عند هذه الوظائف المعروفة، التي لا بأس في تفصيلها في الكتاب دون ملخصه.

وفي الفصل الثالث ذكر الباحث أن البنوك الإسلامية كانت في البداية تتمتع بإغفاءات كاملة من معظم أدوات الرقابة المصرفية (ص ٨٩). ولكنها بعد ذلك خضعت للرقابة، وعملت بمثل ما تعامل به البنوك التقليدية. ثم ذكر أنها تخضع لنوعين من الرقابة: رقابة شرعية، ورقابة مصرفية. ولكنه لم يفصل في الرقابة الشرعية؛ لأنها خارجة عن موضوع كتابه، وسرعان ما عاد إلى رقابة المصرف المركزي. وذكر أن في مصر أربعة بنوك إسلامية، كما قدمنا في الفصل الأول، ثلاثة منها تخضع لرقابة المصرف المركزي، والرابع، وهو بنك ناصر، لا يخضع (ص ٩١)، وأن البنك المركزي توقف، بعد عام ١٩٨٢م، عن منح تراخيص لفتح فروع جديدة للبنوك الإسلامية. وأوضح أن الرقابة عليها تحتاج إلى أدوات وسياسات معدلة، فالحسابات الاستثمارية لا تشكل ديوناً على المصارف الإسلامية؛ لأنها قائمة على المشاركة، ومعرضة للخسارة، فلا حاجة إلى تطبيق نسبة الاحتياطي النقدي عليها. كما بيّن أن البنوك الإسلامية لا تستفيد من القروض المقدمة من البنك المركزي بوصفه مقرضاً أخيراً؛ لأنها قروض بفائدة. وهذا ما أدى إلى زيادة الاحتياطي الاختياري في هذه البنوك، ومن ثم إلى انخفاض العائد على استثماراتها (ص ١٠٢). ويحظر البنك المركزي على هذه البنوك أن تتعامل بالعقار والمنقول وأسهم الشركات بما يزيد على ٤٠٪ من رأس المال. واقترح الباحث، بدلاً من السندات بفائدة، أوراقاً مالية إسلامية؛ لأجل نسبة السيولة، وسياسة السوق المفتوحة، وهي: شهادات الإيداع القائمة على المشاركة، وشهادات الاستثمار في مشروع محدد، مثل مجمع إسكاني، أو مشروع لاستصلاح الأراضي (ص ١١٢).

أقول هنا: لعل الذي دعا البنك المركزي المصري إلى تطبيق نفس الأدوات والسياسات هو أن البنوك الإسلامية تتجه أكثر فأكثر نحو

المداينات، مثل: بيع التقييط، والمرابحة، والإجارة المنتهية بالتملك، والتورق. وتتخلى عن المشاركات، مما يجعل الفوارق بينها وبين البنوك التقليدية تنقلص. وأرى أن خضوع المصارف الإسلامية لرقابة المصرف المركزي ضروري، لا سيما في مجال أسعار الفوائد المدينة والدائنة. ويذكر المؤلف في مواضع عديدة من كتابه (ص ١٣ و ١٩ و ٢٠ و ٢٣ و ٣٠ و ٩٣ و ٩٧ و ١٣٦ و ١٥٢ و ١٥٩ و ١٧١) أن المصارف الإسلامية لا تتعامل بالفائدة أخذًا ولا عطاءً. وهذا صحيح في القروض، وليس صحيحًا في البيوع المؤجلة والعمليات البنوية عليها، حيث تجوز الزيادة للتأجيل (عند جمهور العلماء) والحطيطة للتعجيل (عند عدد من العلماء)، لقوله ﷺ: «**ضعوا وتعجلوا**». فهذه فائدة جائزة في البيوع المؤجلة. ومعظم تمويلات المصارف الإسلامية قائمة على أساس أقساط دورية مؤجلة وديون تستند إلى بيوع مؤجلة، يجوز فيها زيادة الثمن الآجل على العاجل، فالفقهاء يقولون إن للزمن حصة من الثمن، ويقولون إن المعجل خير من المؤجل. وهذا الفرق في الثمن، بين الآجل والعاجل، هو عبارة عن فائدة جائزة، لا مانع من حسابها وفق معدلات الفائدة وجداولها، فلا مصلحة للمصارف الإسلامية أن تقيد نفسها بما لم يقيد به الشرع، كذلك لا مصلحة للمتعاملين مع المصارف في تجنب الالتزام بمقياس واضح، كي لا يؤدي ذلك إلى معدلات فائدة فاحشة ومنفلتة. وكان من المستحسن أن تدرس تمويلات المستهلكين، سواء عن طريق المرابحة أو الإجارة أو غيرهما، للتأكد من مراعاة الزمن الذي يدفع فيه كل قسط، بحيث يجري تنزيله من أصل الدين. فقد يقال إن معدل الفائدة هو ٦٪، والحقيقة أنه ١٢٪ أو أكثر؛ لأن الأول محسوب وكان العميل يسد الدين دفعة واحدة، لا على دفعات دورية.

وربما كان مفيدًا لو تعرض الباحث لعقود المداينات، كالمرابحة والإجارة، وفحص نماذجها في المصارف المصرية، للوقوف على مدى تحقيق التوازن بين حقوق الدائن وحقوق المدين. فربما كانت سلطة الدائن واسعة، وحقوق المدين مجهولة، لا سيما إذا تعرض العقد لمشكلات في

السداد، أو رغب المشتري في تعجيل السداد. فهل هناك أسس معلومة لحل هذه المشكلات، أم الأمر متروك لتقدير البائع الممول؟

وقد لاحظت أن الباحث يدمج دائماً بين المشاركة والمضاربة والمرابحة (ص ١٩ و ٩٥)، وكان من المستحسن فصل المرابحة عنهما؛ لأن المرابحة مداينة (دين)، فهي بهذا مختلفة عن المشاركة. وكان يحسن هذا الفصل أيضاً في ميزانية البنك الإسلامي (ص ٦٤)، لمزيد من الشفافية والإفصاح والمساعدة على الدراسة والتحليل. وإن لفظ «المرابحة» قد يوهم بأنها مشاركة في الربح، وليس كذلك. فهناك ألفاظ لا تفيد المشاركة، بالرغم من صيغتها اللفظية، كالمداينة.

وفي الفصل الرابع عرض تجارب بعض الدول. ففي تركيا صدر تشريع خاص يسمى «بيوت التمويل الخاصة» (ص ١٣٥). وكذلك صدر في الفلبين تشريع بخصوص «بنك الأمانة» (ص ١٣٦)، سمح للبنك بإنشاء شركات تعمل في التجارة والزراعة والصناعة (ص ١٣٦). وفي دولة الإمارات العربية المتحدة، صدر قانون خاص بالمصارف الإسلامية، نص على تشكيل هيئة شرعية عليا بقرار من مجلس الوزراء (ص ١٥٢)، تلحق بوزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، وعلى تشكيل هيئة رقابة شرعية في كل بنك، لا يقل عدد أعضائها عن ثلاثة (ص ١٥٣ و ٢٣٣). وسمح لهذه المصارف بتملك العقارات والأسهم والبضائع، وممارسة التجارة والصناعة. كما استثنى من أسعار الفائدة المدينة والدائنة، التي يقررها المصرف المركزي. وذكر الباحث أن هذا الاستثناء منطقي (ص ١٥٢)، وأن القانون لم يتعرض لأدوات السياسة النقدية وأدوات الرقابة الكمية والنوعية، بل أبقى عليها كما هي بالنسبة للبنوك التقليدية.

أقول: إن المشكلة هنا أن البنك إذا عمل في التجارة والصناعة والزراعة، وتاجر بالسلع والعقارات، وصار تاجر سلع، فإنه بذلك يخرج عن الأعمال المصرفية إلى الأعمال التجارية التي تمارسها المنشآت التجارية والصناعية والزراعية، غير المصرفية، وبهذا لا تعود هناك حاجة إلى رقابة

المصرف المركزي. وإذا عمل المصرف الإسلامي بالمديانات، ولم يخضع لرقابة المصرف المركزي، فإن معدلات العائد قد تصبح منفلته، وفاحشة، لا سيما بالنسبة لصغار المستهلكين الذين لا يحسنون التعامل مع رياضيات الاستثمار والتمويل (الرياضيات المالية).

وذكر الباحث التجربة الباكستانية (ص ١٤٠)، حيث يتمتع البنك المركزي بسلطة تقرير الحد الأقصى والحد الأدنى لنسب المشاركة في أرباح التمويلات التي تمنحها المصارف (ص ١٤٦). وذكر أيضًا التجربة الإيرانية (ص ١٤٧)، حيث أجاز القانون منح جوائز، غير محددة، على الودائع، ومنح المودعين حق الأولوية في الاستفادة من التسهيلات المصرفية (ص ١٤٧ و ٢٣٧)، ولم يناقش هذه المزايا من حيث المشروعية.

وعرض تجربة البنك الإسلامي الأردني، الذي لا يستفيد من البنك المركزي مقرضًا أخيرًا، مما يجعل البنك مضطرًا للاحتفاظ بنسب عالية من السيولة، يكون من شأنها هبوط عائد الاستثمار. كما عرض تجربة بنك فيصل الإسلامي المصري، والمصرف الدولي للاستثمار والتنمية (ص ١٥٧)، وقد سبق الحديث عنهما. ثم عرض تجربة الكويت (ص ١٦٢)، وتجربة السودان (ص ١٦٣)، حيث لا يطبق المصرف المركزي أسعار الفائدة المدينة والدائنة على البنوك الإسلامية. وبين أنه في عام ١٩٨٧م، أصدر البنك المركزي (بنك السودان) منشورًا بتطبيق معدل ثابت أسماء «العائد التعويضي»، يتم تحديده بين فترة وأخرى حسب معدلات التضخم، لكن العلماء اعتبروه نوعًا من الربا، وارتدادًا إلى النظام التقليدي (ص ١٦٥).

وفي الفصل الخامس اقترح الباحث بعض الأساليب لرقابة البنك المركزي على البنوك الإسلامية، منها أن تكون تكلفة التمويل أقل منها في البنوك التقليدية (ص ١٧٨). وربما يبدو هذا الاقتراح غريبًا، لا سيما بالنسبة للصيغ القائمة على المشاركة، حيث تضاف علاوة لقاء المخاطرة، وهذه الصيغ هي التي ركز عليها الباحث في كتابه. وهناك مقترحات أخرى ذكرها، ويمكن استنباط معظمها من الفصول السابقة.



في الكتاب عدد من الأخطاء المطبعية، منها: «الكفاءة الجديدة» (ص ٢١)، والصواب: «الكفاءة الحديدية». ومنها: «تحويل مخفض الكلفة» (ص ١٠٢)، والصواب: «تمويل». ومنها: «الليبدو Lidor» (ص ١٥٥)، والصواب: «الليبور Libor». ومنها الأسطر الأولى في الصفحة ١٥٩. ومنها قوله: «لا يلتزم خلالها الأول» (ص ١٧١)، حيث بقيت الجملة ناقصة.

وهناك عدد آخر من الأخطاء اللغوية، منها: «ما قد يُمنَّ به المضارب من خسارة» (ص ٣٠)، والصواب: «يمنى». ومنها: «ما بين البنوك بعضها البعض» (ص ٦٨)، والصواب: «بعضها وبعض». ومنها: «لا تمنح قروض» (ص ١٢٠)، والصواب: «قروضًا». ومنها: «رأينا تجاريًا» (ص ١٤٩)، والصواب: «تجارب». ومنها: «الرؤيا» (ص ١٨٣)، والصواب: «الرؤية».

وأخيرًا أود أن أختتم هذا العرض بأنني لمست في الكتاب الكثير من الإحاطة والسلاسة والوضوح والتشويق وحسن العرض والتقسيم.

جدة ١٤٢٣/٤/٠٤ هـ

٢٠٠٢/٦/١٥ م





## نظام حماية الودائع لدى المصارف الإسلامية

مراجعة بحث عثمان بابكر أحمد

يقع البحث في ١٢١ صفحة، ويتألف من أربعة مباحث: الأول في النظم التقليدية لحماية الودائع، والثاني في نظم حماية الودائع في المصارف الإسلامية، والثالث في الجوانب الشرعية لضمان الودائع في المصارف الإسلامية، والرابع في النظام المقترح لحماية الودائع في المصارف الإسلامية. فالمبحث الأول في التأمين على الودائع المصرفية، كما تعرضه الكتب الفنية، مثل كتاب الدكتور نبيل حشاد (١٩٩٤م)، الصادر عن المعهد العربي للدراسات المالية والمصرفية في عمان.

والمبحث الثاني يتضمن عرضاً لما هو موجود حالياً في المصارف الإسلامية، كصندوق مخاطر الاستثمار في البنك الإسلامي الأردني، وقانون ضمان الودائع المصرفية لعام ١٩٩٦م في السودان، وهو شبيه بنظام التأمين على الودائع في البلدان الغربية.

والمبحث الثالث عبارة عن استعراض لما حاوله بعض الباحثين من ضمان الوديعة الاستثمارية القائمة على القراض (المضاربة)، مثل محمد باقر الصدر، وسامي حمود، وجمال الدين عطية، ومحمد شوقي الفنجرى... فالثلاثة الأول سعوا إلى ضمان أصل الوديعة، والرابع سعى أيضاً إلى ضمان فائدة عليها.

والمبحث الرابع عن النظام المقترح ما هو إلا إعادة لما سبق أن بيّنه الباحث في المبحث الأول، وهو نفس النظام المطبق في المصارف التقليدية، ويدخل في باب التأمين على الودائع.

والمعلوم أن الودائع في المصارف الإسلامية نوعان: ودائع قرض، وودائع قراض. فالأولى هي الودائع والحسابات الجارية بدون فائدة. والثانية هي الودائع الاستثمارية القائمة على المشاركة في الربح والخسارة.

فأما الأولى فهي مضمونة بأصلها، وهي شبيهة بالودائع والحسابات الجارية، الموجودة في المصارف التقليدية، ولا فائدة عليها. وقد يناسبها تعزيز ضمان الوديعة بضمان آخر، وهو التأمين عليها لدى هيئة أخرى، خشية أن يعجز المصرف عن رد أصلها.

وأما الثانية فهي غير مضمونة الأصل ولا العائد؛ لأنها قائمة على القراض (المضاربة)، أي على الاشتراك في الربح والخسارة. وهذه الودائع ليس لها مثل في البنوك التقليدية، ولا سيما قبل إنشاء المصارف الإسلامية. وما يقابلها في البنوك التقليدية هي الودائع القائمة على الفائدة الثابتة.

والحقيقة أن تسميتها ودائع قد يكون له ما يبرره في البنوك التقليدية، وهو أن البنك يضمن ردها، كما يضمن الوديع رد الوديعة. لكن تسميتها ودائع في المصارف الإسلامية ما هو إلا من باب مقابلة اللفظ باللفظ، والحفاظ على نفس المصطلح، ولو تغير المضمون. وهذه الودائع هي أقرب إلى الأسهم في النظام الوضعي، أو إلى شركة التوصية المعروفة في القوانين الوضعية. ولذلك كان على الباحث أن يفتش، في هذا النظام الوضعي نفسه، عن النظام الذي يحمي الأسهم أو حصص أرباب المال في شركات التوصية، لا الذي يحمي الودائع المضمونة، وإن كان المطلوب من الباحثين في الاقتصاد الإسلامي ما هو أكثر من هذا.

وربما كان الأجدى أن يطرح الباحث في بحثه، منذ البداية، نظام التأمين على الودائع، كما هو في البلدان الغربية، أو يطرح صورة محددة منه، ثم يبحث مدى شرعيتها، أو يحاول الاقتراب منها. ولكن الباحث نحا في بحثه جهة الضمان، وكان من الأنسب أن ينحو نحو التأمين. فالمسألة هي مسألة تأمين على الوديعة، وليست مسألة ضمان الوديعة. فالفرض هو أن

الودائع المشاركة في الربح والخسارة، بغض النظر عن كونها مضمونة أو غير مضمونة، هل التأمين عليها وارد؟ وهل يجوز؟ أو هل من طريقة لجوازه؟ لكن المشكلة أن الباحث الاقتصادي وليس فقيهاً: اكتفى بأن يأتي بما عند الاقتصاديين أو المصرفيين، وأن يترك للفقهاء مهمة النظر فيما عندهم. فإذا اكتفى الاقتصاديون بما عندهم، واكتفى الفقهاء بما عندهم، فهل نستطيع حل مشكلاتنا؟ لو اكتفينا بالأول لتحققت الحداثة بدون مشروعية أو أصالة، ولو اكتفينا بالثاني لتحققت المشروعية بدون حداثة. وعندئذ فإن الاقتصاديين المسلمين لا يفعلون شيئاً؛ لأن هناك فريقاً تكفل بالأول، وفريقاً آخر تكفل بالثاني، فأين مهمة الفريق الثالث؟ إن مهمة هذا الفريق هو ردم الهوة بين الفريقين؛ لأن الميل عند الاقتصاديين هو الجري وراء الغرب، والميل عند الفقهاء هو الجري وراء التراث. وعندما بدأنا المسيرة قلنا بأننا نختلف عنهم، ثم ما لبثنا أن بحثنا عن كل شيء عندهم، للعودة عن قصد أو غير قصد إلى ما عندهم، وترك ما عندنا: اختلاف في القول، وتشابه في العمل. فهل تصالح الفريقان على «الغرب» مغلفاً بـ«التراث»؟

لقد استطاع الباحث أن يجمع المعلومات، ولكنه لم يقم بمعالجة هذه المعلومات، فبقي في طور الجمع، ولم يصل إلى طور المعالجة والبحث. فهل تقتصر مساهمة الباحث على أنهم في نظامهم يشتركون سندات حكومية بفائدة (ص ١٥ و ١٧ و ١٠٤)، وعلينا ألا نشترئها؟

في الصفحة ٤٩، انتقد الباحث قانون ضمان الودائع المصرفية لعام ١٩٩٦م في السودان، قائلاً: «إن كان القانون يقصد بالمدععين أصحاب الودائع الجارية، فهؤلاء مكفولون بموجب عقد الوديعة، الذي هو عقد أمانة». وههنا في نظري خطأ: الأول أن الوديعة هنا عقد قرض، وليست أمانة (انظر أيضًا ص ٨٢ - ٨٣)، والثاني أن ضمان الوديعة بموجب عقد القرض هو غير ضمان الوديعة بموجب عقد التأمين. والباحث نفسه يدعو إلى ضمان الودائع في المصارف الإسلامية، حتى لو كانت قروضاً (ص ١٧ و ٤٢ و ٨٤ و ١١١)، وإن كانت عباراته مضطربة، فتارة يصرح بأن هذا الضمان مطلوب

هنا أيضًا، وتارة يفهم من كلامه بأنه لا حاجة إليه، وإنما الحاجة إليه في الودائع المشاركة في الربح والخسارة.

وفي الصفحة ٥٥، انتقد أيضًا القانون السوداني نفسه، بأنه لم يشر إلى «كيفية معالجة الوضع، إن حدث خسارة في حسابات وودائع الاستثمار، بسبب تقصير من المصرف». ولا أرى حاجة إلى هذا الانتقاد؛ لأنه لا حاجة للنص على ذلك في القانون؛ لأن الحكم معروف، فإذا كان المصرف مقصرًا فهو الذي يتحمل تبعه تقصيره، لا هيئة التأمين.

وفي الصفحة ٦٠ تعرض الباحث للضمان ومشروعيته، وأطال لأنه أمر جاهز وسهل، وما ذكره معروف، وكان المنتظر منه أن يتعرض لمشروعية الضمان الذي اقترحه، لا الضمان الوارد في الكتابات القديمة والحديثة. وهذا ضروري أيضًا، كي لا يشعر القارئ غير المختص بأن الضمان المقترح جائز، ما دام الضمان جائزًا.

وفي الصفحة ١٠١، نجد أن النظام المقترح شبيه بالنظام السوداني الذي انتقده (ص٤٩)، وشبيه أيضًا بالنظام المطبق في المصارف التقليدية.

وفي الصفحة ١٠١ أيضًا، ربط بين الضمان المقترح والضمان في القراض (المضاربة)، في حالة التعدي أو التقصير، مع أنهما مختلفان. فالتأمين على الودائع ليست له صلة بهذا التعدي والتقصير، وما يبني عليهما من ضمان، إلا في حالة البحث عن تحديد المسؤول، عند وجود الأمرين معًا: الضمان، والتأمين.

وفي الصفحة ٥٩ و٨٢، توسع الباحث في ضمان المضارب (بالشرط، بالتبرع...)، وهو معروف ومبسوط في كتب السابقين، وخارج عن الموضوع؛ لأن ضمان المضارب مختلف عن التأمين على الودائع، كما بينا. ولو طرح الموضوع، منذ البداية، على أنه تأمين على الودائع، ثم بحث هذا التأمين في حالة الودائع الجارية، ثم في حالة الودائع الاستثمارية (القائمة على القراض أو المضاربة)، لكان البحث أكثر فاعلية وأقل تشويشًا وحشواً.

هناك بعض الأخطاء اللغوية والمطبعية. منها في الصفحة ١٤ السطر ١٢: «قروضًا مضمونة مأذون في استعمالها»، الصواب: «مأذونًا». وفي الصفحة ٢٤ السطر ٤: «تقدمت برؤيا جديدة»، الصواب: «رؤية». وفي الصفحة ٢٤ السطر ٢١: nur knba؟ وفي الصفحة ٣٧ السطر ٢٣: «خمس عوامل»، الصواب: «خمسة». وفي الصفحة ٤٢ السطر ٣: «لأن المصرف الإسلامي ضامنًا»، الصواب: «ضامن». وفي الصفحة ٤٨ السطر ١٥: «تضيد»، الصواب: «تنضيض».

وفي الصفحة ٤٤ السطر ٨: «احتياطي الديون الهالكة»، الأفضل: «مخصص» أو «مؤونة»، حيث الأول مستخدم في البلدان الأنغلو سكونية، والثاني في فرنسا.

وأخيرًا، ليس الاقتصاد الإسلامي أن ننقل شيئًا من الاقتصاد، ونشر فيه شيئًا من الفقه والمراجع الفقهية، فيصير اقتصادًا إسلاميًا. علينا أن نتساءل: هل أضاف البحث شيئًا إلى الاقتصاد؟ هل أضاف شيئًا إلى الفقه؟ هل مزج بين الفقه والاقتصاد، فخرج بمنتج جديد نافع؟ هل نقل شيئًا مفيدًا من اللغات الأجنبية إلى العربية، لا يعرفه أهل العربية، أو العكس؟





## الحاجات البشرية: مدخل إلى النظرية الاقتصادية الإسلامية

عرض ومناقشة كتاب محمد البشير فرحان مرعي

الكتاب من نشر دار البحوث للدراسات الإسلامية وإحياء التراث بديي ١٤٢٢هـ، ويقع في ٢١٨ صفحة، ويتألف من مقدمة وخاتمة وثمانية فصول: الفصل الأول في منشأ الحاجات وأقسامها، والثاني في خصائصها، والثالث في علاقتها بالشريعة والمقاصد الشرعية، والرابع في وسائل إشباعها في الإسلام، والخامس في الندرة، والسادس في علاقة الحاجة بالإنتاج، والسابع في علاقتها بالتطور الإنتاجي، والثامن في علاقتها بالتنمية.

### من مزايا الكتاب:

أنه مؤلف من كاتب جديد، وإن كان سته دخل في الستين، وهو يجمع بين الاقتصاد والشريعة، إذ يحمل بكالوريوس اقتصاد عام ١٩٦٩م، وماجستير في الاقتصاد والعلوم المالية عام ١٩٨٥م. والكتاب لغته سهلة وواضحة، وتم فيه تخريج الأحاديث النبوية الشريفة.

لكن أهم ما يؤخذ عليه أنه ربما كتب في عام ١٩٨٥م (وأرجح أنه رسالته للماجستير)، ونشر في عام ٢٠٠١م، أي بفجوة زمنية مقدارها ١٦ سنة، يدل على ذلك قائمة مراجعه في الاقتصاد الإسلامي، من حيث الكتابات وأصحابها وتواريخها. وقد صدرت خلال هذه الفترة كتابات كثيرة حول الموضوع.

كما يؤخذ عليه عنوانه، إذ يحسن أن يكون: «الحاجات البشرية: مدخل إلى النظام الاقتصادي الإسلامي»، فهناك فرق بين النظرية والنظام.

ويلاحظ في الكتاب غموض الفرق بين العرف والعادة (ص ٣١)، وغموض السطرين الأولين في (ص ١٠٦)، والسطر الأخير (ص ١١٣). وما ذكره من أن الندرة يختلف تعريفها في اللغة عن تعريفها في الاقتصاد (ص ١٠٥)، هذا غير صحيح، بل التعريف الاصطلاحي مستمد من التعريف اللغوي، ومن الطبيعي أن يزيد التعريف الاصطلاحي على اللغوي. وقد ذكر من بين أسباب الندرة: عدم الجدوى الاقتصادية لبعض المشروعات (ص ١٢٧)، وكذلك اكتشاف سلع جديدة (ص ١٢٨)، وكذلك مشروعات العائد السلبي (ص ١٢٩)، وجاء الكاتب بهذه الأسباب في معرض الإنكار، وهذا مستغرب. واستخدم (ص ١٧٠ - ١٧٣): الحاجات الضرورية، والحاجات الكمالية، والحاجات التحسينية، ولا فرق بين النوعين الأخيرين، وكان من الأفضل استخدام الضروريات، والحاجيات، والتحسينيات (أو الكماليات). هذا هو المعروف عند علمائنا، وهو الصحيح.

وربما كان هناك مأخذ يتعلق بالناشر، لا بالكاتب، وهو أن الكتاب ورقه مصقول ومكلف، لكنه يؤدي عيون القراء.

وعلى الرغم من احتمال تنقيح الكتاب لدى دار النشر، إلا أنه لا تزال فيه بعض الأخطاء، مثل: ثلاث مواضع (ص ١٧)، والصواب: ثلاثة؛ ومفاهيم مترابطة مع بعضها البعض (ص ٢٦)، والصواب: بعضها مع بعض؛ وتكرر مثل هذا الخطأ في (ص ٢٩ و ٣٩ و ٥٥). وكذلك قوله: إن هناك طريقتان (ص ٤٢)، والصواب: طريقتين؛ وقوله: لن يرضَ (ص ٨٢)، والصواب: يرضى. كذلك هناك أخطاء أخرى في الصفحات ٨٤ و ٨٥ و ١٣١ و ١٧٨ و ١٧٣ و ١٩٥، لا يتسع المجال لذكرها والإحاطة بها.

إن الكاتب مقلّ، وأرجو ألا يمنعه سنّه من مواصلة البحث، ومحاولة نشر كل بحث في حينه دون تأخير، والله يحفظه ويرعاه، وهو مشكور ومأجور على جهده، إن شاء الله، هو ومن حَكَم الكتاب ونشره ووزعه بأثمان رمزية.



وأخيراً، ليس المقصود هنا مجرد التعريف بالكتاب وكاتبه وناشره، بل المقصود أيضاً محاولة متواضعة لدفع البحث العلمي في الاقتصاد الإسلامي، بحثاً وتحكيمياً وإدارة، ولو خطوة واحدة إلى الأمام.

جدة في ٢٧/٠٧/١٤٢٣هـ

٢٠٠٢/١٠/٠٤م



## من أجل بحوث جادة في الاقتصاد الإسلامي

اخترت للمناقشة، تحت هذا العنوان، بحثين من مجلتين مختلفتين، إحداهما تصدر عن المركز (مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي)، والأخرى تصدر عن المعهد (المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية)، وكلاهما محكمة. وأحد الباحثين يقع في الفقه (فقه الزكاة)، والآخر في الاقتصاد الإسلامي. ويغلب على الظن أن هذين الباحثين قد أعدّا بغرض الترقية العلمية. الأول صدر في عام ١٤٢٧هـ (٢٠٠٦م)، والآخر في عام ١٤٢٦هـ (٢٠٠٥م) من الناحية النظرية، أما من الناحية العملية فقد صدر في عام ١٤٢٨هـ (٢٠٠٧م)، وكلاهما باللغة العربية.

### \* البحث الأول: القوانين الزمانية والمكانية لدفع الزكاة في الوقت الحاضر لنزار الشيخ

نشرت مجلة جامعة الملك عبد العزيز: الاقتصاد الإسلامي، المجلد ١٩، العدد ١، ١٤٢٧هـ (٢٠٠٦م)، بحثاً بعنوان: «القوانين الزمانية والمكانية لدفع الزكاة في الوقت المعاصر» لنزار الشيخ. ويقع البحث في ٤٠ صفحة. ويتألف من مقدمة وخاتمة وخمسة مباحث:

- المبحث الأول: مواقيت وجوب الزكاة.
- المبحث الثاني: قوانين تحديد الحول الزكوي وبيان موانع استمراره.
- المبحث الثالث: قوانين بداية الحول الزكوي في المال المستفاد.
- المبحث الرابع: موانع استمرار الحول الزكوي.
- المبحث الخامس: قوانين المواقيت المكانية للزكاة.

## عنوان البحث:

عنوان البحث هو «القوانين الزمانية والمكانية لدفع الزكاة في الوقت المعاصر»، والأفضل أن يستخدم لفظ «الحاضر» بدل «المعاصر». ولعله يقصد: المواقيت الزمانية والمكانية، أما التعبير بالقوانين فسيبه أن الباحث عرض بحثه في شكل مواد: المادة الأولى، المادة الثانية... إلخ، على طريقة أهل القانون. وليست طريقة جديدة، فقد سبقه إليها عدد من المؤلفين، منهم: عبد الرحمن حبنكة الميداني: تيسير فقه فريضة الزكاة، تبيين وتقنين وترجيح، نشر جمعية بيت الخير، دبي، ط ٢، ١٤٢١هـ (٢٠٠٠م)، وقانون الزكاة في الجمهورية العربية الليبية، دار الفتح، دار التراث العربي، ليبيا، ط ١، ١٣٩٢هـ (١٩٧٢م)، والقانون السعودي، والقانون السوداني، والقانون الباكستاني. وقد تعرضت لهذه القوانين في كتاب الزكاة: قانونها، إدارتها، محاسبتها، مراجعتها، مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي، جدة، ١٤٠٤هـ (١٩٨٤م)، وفي كتابي «بحوث في الزكاة»، دار المكتبي، دمشق، ١٤٢٠هـ (٢٠٠٠م).

## الجديد في البحث:

تحت عنوان: «منهج البحث وأهم الأمور الجديدة فيه»، كتب الباحث هذه الأسطر: «لأجل ما سبق سعيت لبيان التأقيت الزماني والمكاني للزكاة، لكن انطلاقاً من قواعد أو قوانين أصوغها، ثم آتي على شرحها، بادئاً بذكر الدليل، ثم أبين الآراء الفقهية، فعساها أن تكون سنداً للمهتمين من السياسيين الاقتصاديين، ممن يهتمون بتأقيت الاقتصاد الإسلامي، والذي هو بحد ذاته نظام معجز، لا يستطيع البشر أن يأتوا بمثله، ولو كان بعضهم لبعض ظهيراً (كذا والصواب: ظهيراً)، وعساها أيضاً أن تكون اللبنة الأولى للمهتمين بأزمة الضرائب، فبناءً على تلك المواقيت الزكوية يبنون بعض البحوث أو الآراء».

لا أدري أين الجديد؟ لا جديد إلا في العنوان! ثم إن كلامه عن

الإعجاز الزكوي في مواضع متعددة (ص ٣ و ٤ و ٦ و ٤٠) ليس محله ههنا؛ لأن البحث يتعلق بالقوانين الزمانية والمكانية، وليس بالإعجاز. والإعجاز شيء وقدرة الباحث على إظهاره شيء آخر، فهل استطاع الباحث إظهار الإعجاز؟ أم أن هذا الكلام يراد منه تلمين موقف المحكم العلمي، لا سيما إذا صادف أن كان هذا المحكم عاطفيًا، يرتخي بمثل هذا الكلام!

### بحث ما هو مبحوث:

ما تناوله الباحث في بحثه ينصب على الحول، وانقطاع الحول، وتعجيل الزكاة، وتأخير الزكاة، والنصاب، والمال المستفاد، ونقل الزكاة، وهذه كلها أمور مبحوثة قديمًا وحديثًا. هل البحث العلمي عندنا نحن المسلمين أن تكون لدينا أفكار قليلة محددة، يتعاقب عليها المسلمون بالتكرار والاجترار جيلًا بعد جيل، بحيث يتغير الأشخاص ولا تتغير الأفكار ولا تنمو ولا تزداد؟!

وفي (ص ٢٠ الهامش ٦٠) قال الباحث: «استعنت في بيان هذا المبحث بمحاضرة الدكتور محمد عثمان شبير، حفظه الله وجزاه خيرًا». لو كان الباحث يعدّ كتابًا دراسيًا ربما كان لعمله وجه، وكذلك لو كان يعدّ ملخصًا في الزكاة، لكن هل التلخيص يرقى إلى مستوى البحث العلمي الذي يقدم للترقية؟ كان على الباحث أن يستغني عن مبحثه هنا، ويكتفي بالإحالة إلى الدكتور شبير. وكان بإمكانه أيضًا أن يعود إلى بحوث أخرى كثيرة، قديمة وحديثة في الموضوع، ولكنه يستسهل! فهناك كتابات كثيرة قدمت إلى دورات الهيئة الشرعية العالمية للزكاة، وهناك رسائل وأطروحات جامعية عديدة.

وإذا كان الباحث كتب بحثه من أجل كلمتين أو ثلاث في النقد، مثل ما ذكره (ص ١٤) أعلاه وأدناه، و(ص ١٧ و ٣٧)، فلماذا لم يقصر بحثه على هذا النقد، في مسائل محددة، يتوسع فيها، ويعرض فيها مقدرته العلمية، وقدرته على النقد والمناظرة، بحيث يفهم عنه القارئ ما يريد؟ فالنقد على طريقتة العابرة لا يسمن علميًا ولا يغني من جوع.

## الإحالات:

في (ص ٩) جاء في المتن: «قال الحنابلة»، وفي الهامش تمت الإحالة إلى «الشربيني: المغني، والمبدع». غير أن عنوان كتاب الشربيني هو «مغني المحتاج»، وليس «المغني». وإذا كان هذا من قبيل الاختصار فإن هذا الاختصار يؤدي إلى اللبس؛ لأن الباحث رجع أيضًا إلى كتاب «المغني» لابن قدامة. ثم إن النص حنبلي، والإحالة شافعية. أما المبدع فهو كتاب حنبلي. وإذا كان النص المنقول حنبليًا، وأراد أن يحيل الباحث إلى كتاب غير حنبلي فعليه أن يقول: قارنْ كذا، أما عطف كتاب على آخر بهذه الصورة فإنه يوهم بأن الكتابين من مذهب واحد. ولعل هناك خطأ مطبعيًا؛ لأن الإحالة على المبدع بالجزء نفسه والصفحة نفسها جاءت مرتين في سطرين متتاليين.

## التشكيل:

أقصد الضمة والفتحة والكسرة... إلخ. أسرف الباحث في التشكيل، حتى إن البحث صار كأنه موجه لتلاميذ المدارس الابتدائية! لا اعتراض على التشكيل في الآيات القرآنية، لا سيما وأنها مصورة تصويرًا، ولا اعتراض عليه في الكلمات التي يشكل على القارئ لفظها. لكن انظر إلى هذه الجملة مثلًا: «أَمْ كَيْفَ حَقَّقْتَهَا بَعْدَ قَطْعِهَا». لماذا الشكل هنا؟! هل هو من باب التعويض عن ضعف الموضوع، وإشغال بعض القراء بالبهارج الشكلية التي تدل على علو كعب الباحث في النحو، بتمييز الفاعل من المفعول، والمنصوب من المجرور؟ وإذا كان الباحث ماهرًا في ضبط الكلمات بالشكل، فلماذا لا يشتغل بضبط كتب تلاميذ المدارس؟ وإذا كان عالمًا في اللغة، فلماذا لا يكتب بحوثه في اللغة، ويدع البحث في الزكاة؟ ومثل هذا العالم في اللغة رأيته يعلق في تحكيم له قائلًا: «ليس كل المسلمين عاجزون» (كذا)! كما أنه لم ينس في تحكيمه أن يقول: «إن كنت مصيبًا فمن فضل الله، وإن كنت مخطئًا فلا تبخلوا بنصحي». حدث ذات مرة أن اثنين من الأساتذة حكما بحثًا من البحوث، فالذي لم يكتب في الموضوع،

ولم يقرأ ولم يطلع، حكم على البحث بالقبول، ورأى فيه جديدًا، والذي كتب في الموضوع، وقرأ كثيرًا واطلع، حكم على البحث بأنه لا جديد فيه! والذين يقرؤون اليوم هم قلة، من الطلاب والأساتذة معًا، باعترافهم واعتراف الكثير من المراقبين.

ومع ذلك كله، هناك في البحث أخطاء في الشكل، أذكر منها:

- (ص ٤ س ٨): «عروا»، الصواب: «عروا»، في قوله: جاؤوا وعروا.
- (ص ٦ س ١٤): «لا إله إلا الله»، الصواب: «لا إله إلا الله».
- (ص ١٥ س ٤ و ١٣): «حين تطيب أول الثمرة»، والصواب: «الثمرة».
- (ص ١٨ س ١٤): «فإن لم تدعوا»، الصواب: «تدعوا».
- (ص ١٩ س ٤): «فانهارت عليه تيرًا»، الصواب: «تيرًا».
- (ص ١٩ س ١١): «العَدَن»، والصواب: «العَدْن»، بمعنى: الإقامة، ومنه: جنات عدن.

#### علامات الترقيم:

في (ص ١٠ س ٦ - ٨)، هناك فواصل عربية وأجنبية مختلطة: تارة فاصلة عربية وتارة فاصلة أجنبية! وهنا أذكر أن أحد المحكمين تسلم بحثًا بالبريد الإلكتروني من أجل تحكيمه قبل نشره، فأخذ على الورقة المرسله إليه أن هناك نقطة بأول السطر، وفاصلة بأول السطر! والأمر هنا مختلف، فتعليق المحكم كان على ورقة غير منشورة، أما تعليقي هنا فهو على ورقة منشورة. ولا أدري كيف نشق بمحكم يتفوه بمثل تلك الملاحظات!

#### جمل مضطربة:

- (ص ٨ س ١٠): «أول ما قاله بعض الحنفية السابق».
- (ص ٩ س ٤): «إن خشي إخراجها ضررًا في نفسه أو مال له سواها!»
- (ص ٩ س ١١): «وقيده بعض الحنابلة بما لم يشتد ضرر الحاضرين!»
- (ص ١٢ س ١): «حَوِّله كما قال الجمهور من أنه يكون بالحول

القمري»، لعل الصواب: «حوله كما قال الجمهور هو الحول القمري». - (ص ١٢ س ٢١): «هذا الكلام قد يقال ثمة وجود دولة إسلامية»، والصواب: «عند وجود».

- (ص ١٩ الهامش ٥٣): «التبر ما كان من الذهب غير مضروب، فإذا ضرب: دنانير»، الصواب: «فإذا ضرب دنانير فهو عين»، ولعل الباحث لم يفهم كلمة «العين»، فحذفها، فاختل الكلام! والعين: النقد، خلاف: الدين.

### رحمه الله:

ذكر الباحث هذه العبارة في بحثه حوالي (٥٠) مرة، فتحول الأمر من ورقة بحث إلى ورقة نعي. وإني أقترح في البحوث الإسلامية تجنب هذه العبارات، إلا عبارة إجلال تخص الله تعالى، أو عبارة صلاة تخص النبي ﷺ، أو عبارة ﷺ للصحابة. أما رحمه الله، وحفظه الله وجزاه الله خيراً (ص ١٣ س ١٨، ص ٢٠ س ٢٨)، فلا داعي لها في البحوث العلمية. وهي عبارات قد يراد منها التملق وتمرير البحث لدى المحكمين المشايخ. وقد سمعت بعض هؤلاء يقولون: قال العلماء رحمهم الله!

### أخطاء لغوية:

- «أنصب الأموال الزكائية» (انظر المستخلص أول البحث)، والصواب: «نُصِبَ الأموال الزكوية». وتكرر هذا الخطأ في النسبة إلى الزكاة: «زكاتي» مرات كثيرة في متن البحث، وحتى في عناوينه السوداء.

- (ص ٥ س ١٦): «وإذا رجعنا القهقري إلى الآية والحديث الشريف»، والصواب: حذف «القهقري»، فإنها لا تليق بالقرآن والحديث.

- (ص ٦ س ١): «ولو كان بعضهم لبعض ظهرياً»، والصواب: «ظهرياً».

- (ص ١٢ س ٢٢): «تكاد لا تجد»، والصواب: «لا تكاد تجد».

- (ص ٢٠ س ٥): «غير مبقي»، الصواب: «غير مُبقي» أو «غير باق».

- (ص ٢٧ س ٥): «تبرأة لذمته»، الصواب: «تبرئة لذمته».

- (ص ٣٢ س ١٨): «مبادلة عروض التجارة ببعضها» الصواب: «بعضها ببعض»، وتكرر هذا الخطأ مرتين آخرين ص ٣٣ س ١٢ و ١٣.  
- (ص ٣٤ س ٧): «سقوطها على»، الصواب: «سقوطها عن».  
- (ص ٣٥ س ١٨): «في البلد الذي فيه المزكّين»، والصواب: «المزكّون».

- (ص ٣٦ آخر الهامش ١٠٩): «جوازها»، الصواب: «جوازه».  
- كذلك فإن هناك أخطاء تتعلق بهمزة «إن» كسرها وفتحها، أي: هل تكتب الهمزة تحت الألف أم فوقها؟

### أخطاء مطبعية:

(ص ٣٠ س ١٦): «ملك الموروث» والصواب: «ملك المورث».

### اللغة الإنكليزية:

في المستخلص باللغة الإنكليزية (ص ٤٣) ترجم الباحث: «مدرسة التميز النموذجية» هكذا: «Al-Tamaz Al-Namozajeeia School»، ولعل الصواب: «Ideal Excellence School».

### الخاتمة:

جاء في خاتمة البحث هذه الأسطر: «إن تأقيت الزكاة نظام إلهي معجز، لو التزم المسلمون به لما بقي فقير مسلم على وجه الأرض. هذا وما صغته من القوانين كان اجتهادًا مني وفق ما رجحته من الآراء الفقهية، فما كان من صواب بفضل الله تعالى، وإن كان خطأ فكل بني آدم خطأ، ورحم الله امرئًا أهدي إلي عيوبي. وصلى الله على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه وسلم». هل هذه خاتمة بحث علمي، أم النتائج التي توصل إليها، أم أبن الأمور الجديدة في بحثه؟ ثم إن كلامه عن الإعجاز لا مكان له، كما سبق أن قلنا؛ لأن بحثه لا يتعلق بالإعجاز. كما أن قوله: «لما بقي فقير مسلم على وجه الأرض» غير مسلم؛ لأن الزكاة قد لا تكفي، ولهذا تكلم



العلماء عن التوظيف المالي الإضافي، كالجويني والغزالي والشاطبي وغيرهم، ويبدو أن اطلاع الباحث قليل. كذلك فإن الباحث ليس رجل قانون، ولهذا فإن صياغته القانونية ليست مقبولة عند رجال القانون، ولم يستأنس بالصياغات القانونية التي سبقت. وها أنذا أهديت إليه عيوبه، فهل سيرحميني؟

### المراجع:

هناك مراجع أحال عليها الباحث في بحثه، ولكنها لم ترد في قائمة المراجع، كالمغني لابن قدامة، الذي ورد ذكره في مواضع عديدة من البحث. وعند ذكره المرجع المتعلق بابن عابدين، ذكر أنه طبعة دار الثقافة، ثم ذكر دار الثقافة، فلماذا تذكر دار الثقافة مرتين في مرجع واحد؟ لقد توسعت في النواحي الشكلية؛ لأن الباحث لا يزيد عليها، لأجل التغطية على النواحي الموضوعية.

### \* البحث الثاني: دراسة تقويمية لبعض المراجع المعاصرة في الاقتصاد الإسلامي لكمال توفيق حطاب

صدر العدد الأول من المجلد ١٣ لمجلة «دراسات اقتصادية إسلامية»، عن المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية، رجب ١٤٢٦هـ/ ٢٠٠٥م (العدد صدر متأخرًا في ٢٠٠٧م). وفيه مقال للدكتور كمال توفيق حطاب من جامعة اليرموك في الأردن، بعنوان «دراسة تقويمية لبعض المراجع المعاصرة في الاقتصاد الإسلامي» (٣٣ صفحة). واشتمل المقال على خلفية الدراسة، مشكلة الدراسة، هدف الدراسة، أسئلة الدراسة، أهم المعايير التي سوف يتم استخدامها، موضوعات الاقتصاد الإسلامي، محددات الدراسة، الطريقة والإجراءات، تقويم ثلاثة مراجع في الاقتصاد الإسلامي. وألحق بالمقال استبانة تقويم كتاب موجهة للطلاب.

## تعريف التقويم:

عرف الباحث التقويم بأنه التصويب والتصحيح، وليس التشهير والتجريح، ومن خلاله يمكن تحديد عناصر القوة والضعف في أي كتاب، ومن ثم اتخاذ ما يلزم من قرارات أو إجراءات وفق الإمكانيات المتاحة.

## أهمية الدراسة:

يقول الباحث: «بدأت الجامعات العربية بتدريس علم الاقتصاد الإسلامي منذ فترة وجيزة، لا تتعدى ثلاثة عقود. وبالرغم من كثرة الكتابات والمراجع في الاقتصاد الإسلامي إلا أنها لا زالت بحاجة إلى المزيد من الدقة والعمق والتركيز. فكثير منها يأخذ الطابع التجاري، أو يتمشى مع ظروف السوق، وبعضها يركز على جانب واحد، كالنظام الاقتصادي، أو المبادئ الاقتصادية في القرآن والسنة، كما أن مناطق الاتفاق بينها في المنهجية والمضمون والأهداف تبدو متباعدة، الأمر الذي يزيد في تشتت جهود الباحثين وطاقاتهم (...). وتوفر هذه الدراسة فرصة مهمة لتشخيص حالة مراجع الاقتصاد الإسلامي، والحكم عليها في ضوء التطلعات التي توفرها المعايير المقترحة في هذه الدراسة».

لا أدري ما العيب في أن يركز الكتاب على النظام الاقتصادي، أو على المبادئ الاقتصادية؟ ربما يقصد الباحث أن معظم الكتب تركز على هذا، بمعنى أن هناك موضوعات أشبعت بحثاً، وموضوعات لا تزال مهمة أو أنها تحتاج إلى المزيد.

## هدف الدراسة:

حدده الباحث بما يلي:

- الوصول إلى مواصفات المرجع النموذجي للاقتصاد الإسلامي.
- إعطاء أوزان نسبية للمواصفات التي يتمتع بها كل مرجع.
- ترتيب هذه المراجع من حيث درجة الأفضلية... إلخ. وهذا لم يحصل، ولا يمكن الحصول عليه لاستحالة المقارنة بين الكتب الثلاثة

المختارة، لأسباب سنأتي على ذكرها. ولعل الباحث يقصد بالترتيب هنا الترتيب بين الكتب الدراسية في الموضوع الواحد، وليس الترتيب بين الكتب الثلاثة المختارة في دراسته. كلامه يوهم بالمعنى الأخير، وربما لا يقصده.

### معايير الدراسة:

بينها الباحث مرتين متتاليتين: مرة تحت عنوان «أسئلة الدراسة»، ومرة أخرى تحت عنوان «أهم المعايير التي سوف يتم استخدامها». وهذه المعايير هي: الشمول، الأسلوب، وضوح الأهداف وتكامل المضمون، استخدام الوسائل التوضيحية، التميز والأصالة، الموضوعية والأمانة العلمية، العمق، المصادر وتنوعها، شمول المقدمة ومدى أهمية النتائج، شكل الكتاب وإخراجه.

ولكن يؤخذ على هذه المعايير أنها أغفلت المستوى الفني للكتاب، إذا ما قورن مثلاً بكتاب مترجم عن اللغة الأجنبية. فأيهما أفضل أن نختار كتاباً عالمياً نترجمه، ثم نعلق عليه إسلامياً؟ أم يقوم مؤلف مسلم بالنقل عن الكتب الأجنبية أو العربية، ويمزج نقوله ببعض الإدخالات الإسلامية، وقد يتم هذا بطريقة مزاجية؟ فالجواب الوضعية من الاقتصاد عند أصحابه أعلى مستوى منها عند مؤلفينا الذين قد يترجمون أحياناً ويدعون أنهم مؤلفون! وقد تكون ترجمتهم ناقصة أو سيئة، كما قد يقع فيها الكثير أو القليل من الأخطاء في المعادلات الرياضية والرسوم البيانية والإملاء والنحو والطباعة... إلخ. ويلاحظ أيضاً أن المستوى الفني (الاقتصادي) للاقتصاديين المسلمين ليس من أحسن المستويات بين نظرائهم من المسلمين والعرب. فمن أراد تعلم الاقتصاد من الناحية الفنية الوضعية قد لا يختار تعلمه على يد اقتصادي مسلم، بل قد يختار كتاباً آخر أعمق وأدق وأوضح وأحسن لغة وأكثر صرامة وأمانة وأقل تشويشاً. ولا حاجة لذكر أمثلة أو أسماء من هذا الفريق أو ذلك. وكم تمنيت لو أن بعض الاقتصاديين الوضعيين من العرب قد اهتموا بإضافة الجوانب الإسلامية. ألم يقل

النبي ﷺ: «اللهم أعز الإسلام بأحد العُمَرَيْن»؟ إن أكثر الباحثين في الإسلام والاقتصاد الإسلامي والفقهاء المالي هم من فئة الفقراء والمساكين والغارمين والمؤلفة قلوبهم وأبناء السبيل. وعلينا أن نحذر من التساهل والاسترخاء والغفلة والخور والضعف، كي لا تنطبق علينا مقولة أن الدين أفيون الشعوب. ولا أقصد بالدين هنا دين الله المنزل، معاذ الله، بل أقصد دين العباد المطبق.

كما قد يؤخذ على هذه المعايير أنها اشتملت على ضرورة التعرض للنتائج في الكتاب، مع أن الكتاب الدراسي لا يطلب فيه استخلاصات ولا نتائج ولا توصيات، فهذه الأمور من مستلزمات البحث وليست من مستلزمات الكتاب، ولا سيما إذا كان هذا الكتاب دراسياً.

وكثيراً ما نجد بعض الباحثين يستكثرون في مطلع البحث من ذكر مثل هذه العناوين: مشكلة الدراسة، خلفية الدراسة، هدف الدراسة، فروض الدراسة، مناهج الدراسة... إلخ، ثم بعد ذلك تجد البحث فارغاً. ومن الباحثين من تجد بحوثهم جيدة ومشوقة، مع خلوها من مثل هذه الادعاءات.

وكنت أتمنى لو ناقش الباحث ميل الكثير من المؤلفين للكتب الدراسية في بلداننا العربية والإسلامية إلى عدم ذكر المصادر والمراجع في الهوامش، وقد يكتبون بذكرها في قائمة المراجع، وقد لا يذكرن حتى أي قائمة للمراجع، أو يذكرن مرجعاً واحداً أو اثنين أو ثلاثة فقط. وهو يصرّ على إدراج المصادر بين المعايير. لكن هو نفسه حتى في دراسته هذه تعدّ مراجعه قليلة، ومعظمها لا يتعلق بالاقتصاد ولا بالاقتصاد الإسلامي، اللهم إلا المراجع الثلاثة موضع الدراسة، ولا أدري إن كان قرأ مرجع محمد عفر كله (١٨٠٠ صفحة) أم اكتفى بتقليب صفحاته وعناوينه الكبرى؟ لم يصرّح.

#### موضوعات الاقتصاد الإسلامي:

حددها الباحث حسب دليل جامعة اليرموك ٢٠٠١م: اقتصاد جزئي،

اقتصاد كلي، نقود وبنوك، مالية عامة، تجارة دولية، تخطيط اقتصادي، تنمية اقتصادية.

ويؤخذ على الباحث هنا أنه يحكم على كل كتاب من حيث شموله لهذه الموضوعات كلها، فإذا استوفأها جميعاً كان كاملاً، وحصل على الدرجة الكاملة، وإذا قصر عنها عُدَّ ناقصاً بمقدار قصوره، وهذا خطأ. ويصح حكمه، في ضوء المعايير الأخرى، لو أن الكتب الثلاثة كلها في موضوع واحد (كلي، أو جزئي، أو مبادئ... إلخ)، ومستوى واحد (أولي، أو متقدم، جامعي، أو دراسات عليا... إلخ)، وحجم واحد. أما كلام الباحث عن الشمول بالصورة التي شرحها فكأنه يوحي بأن الأمر يتعلق بموسوعة، وليس بكتاب دراسي.

### تقويم ثلاثة مراجع:

يقول الباحث: «بعد استقراء لأهم مراجع الاقتصاد الإسلامي المعتمدة للتدريس في بعض الجامعات العربية، تم اختيار ثلاثة مراجع يتم تقويمها في ضوء المعايير التي تم التوصل إليها في هذه الدراسة، وهي:

- عبد الرحمن يسري، دراسات في علم الاقتصاد الإسلامي، الدار الجامعية، الإسكندرية، ٢٠٠١م، يتم تدريسه في جامعة الإسكندرية.

- سعيد مرطان، مدخل للفكر الاقتصادي في الإسلام، مؤسسة الرسالة، بيروت، ١٩٨٦م، يتم تدريسه في جامعة اليرموك.

- محمد عبد المنعم عفر، الاقتصاد الإسلامي، دار البيان، جدة، ١٩٨٥م، يتم تدريسه في جامعة أم القرى، وجامعة اليرموك.

وهنا يؤخذ على اختيار الباحث أن هذه الكتب المختارة غير متجانسة، لا من حيث موضوعها، ولا من حيث المستوى الذي تتوجه إليه، ولا من حيث حجمها، ولا من حيث ظروف تأليفها، فعلى أي أساس يفاضل بينها؟ فكتاب عبد الرحمن يسري يقع في ٣٧٧ صفحة، وكتاب سعيد مرطان ٢٧٢ صفحة، وكتاب محمد عفر ١٨٠٠ صفحة. وكل كتاب من هذه الكتب كتب

في زمن مختلف، أحدها في النظام الاقتصادي، وآخر في النظرية والتحليل، وكل منها له ترتيب مختلف عن الآخر، ومحتويات كل كتاب مختلفة عن الآخر. وبعض هذه المحتويات لم تحدد لأغراض التدريس، بل هي مجرد جمع لبحوث قدمها المؤلف في بعض المؤتمرات والندوات. وفي بعض الحالات فإن الأستاذ نفسه هو المؤلف، يفرض كتابه على طلابه فرضاً. فالدكتور حطاب يفاضل بينها كما لو قدمت جميعاً في موضوع واحد إلى مسابقة واحدة، حددت فيها المفردات والمحتويات والأدوات وعدد الصفحات. وكان من المتوقع في نهاية دراسته أن يبين الدرجة الكلية لكل كتاب، وأن يبين ترتيب هذه الكتب من حيث الأفضلية، كما تعهد في هدف الدراسة، ولكنه لم يفعل، لسبب أو لآخر، إما منه أو من المحكمين. ولو أنه قوم كل كتاب على انفراد حسب المعايير التي حددها لكنت دراسته أفضل من الناحية المنهجية والعلمية. ولعله قصد فقط عرض كل كتاب على المعايير، ولم يقصد بعد ذلك عرض الكتب بعضها على بعض، أي لم يقصد المفاضلة بينها.

### الاستبانة:

يذكر الباحث أن هناك ثلاث استبانات: الأولى للطلاب، والثانية للأساتذة وطلبة الدراسات العليا، والثالثة للخبراء والباحثين المتميزين في الاقتصاد الإسلامي. لكنه ذكر قبل ذلك في الهامش أنه طبق استبانة الطلاب على كتاب واحد فقط، وهو كتاب سعيد مرطان، ولم يطبق الاستبانتين الآخرين عليه، كما لم يطبق أي استبانة من الاستبانات الثلاثة على أي من الكتابين الآخرين؛ لأن هذا برأيه يحتاج إلى فريق من الباحثين.

ويؤخذ على الباحث هنا أنه ذكر في نهاية دراسته استبانة الطلاب مرتين: مرة فارغة ومرة مملوءة، وكان يكفي ذكرها مملوءة فقط، وبهذا يستغني عن الملحق الثاني. ثم ما مدى جدية الطلبة في ملء الاستبانة؟ كيف نستطيع أن نتأكد أن هذه الاستبانة قد ملأها الطلبة، ولم يملأها الباحث

بنفسه؟ فهناك من الباحثين وطلبة الدراسات العليا من يعدّ نتائج الدراسة سلفاً، ثم يملأ الاستبانة بحسبها. ثم إلى أي مدى يمكن الاعتماد على الطلبة (طلبتنا) في تقويم الكتب والبحوث؟ هل إنتاج البحوث العلمية شبيه بإنتاج الأحذية مثلاً؟ هل يستطيع الطلبة (طلبتنا) أن يقفوا على سلامة اللغة وحسن الصياغة والتعبير، والأمانة العلمية في عرض أفكار الآخرين، والنتائج العلمية، وكفاية المراجع والمصادر، ومقارنة الكتاب بالكتب الأخرى، كما جاء في الاستبانة؟ هل يقرؤون؟ هل يقدرون؟ لقد استغربت قول الباحث بأن «نتائج تطبيق المعايير من خلال الاستبانة على الطلبة تتوافق مع التقييم الذي قمت به شخصياً من قراءتي ومراجعتي للكتاب!» ويا ليتهم كانوا من طلبة الدراسات العليا!

### مزايا الدراسة:

تكمن مزايا الدراسة في محاولة البحث عن معايير لتقويم الكتب والبحوث، ولكن هذه المعايير تكاد تكون معروفة لكل باحث ومحكم، وينص عليها في استمارات التحكيم العلمي. وعندني أن تقويم أي بحث في الاقتصاد الإسلامي يجب أن ينطلق من مثل هذه المعايير: ماذا أضاف الباحث المسلم إلى علم الاقتصاد؟ ماذا أضاف إلى العلوم الإسلامية؟ ماذا أضاف إلى الدقة والعمق واللغة والأسلوب والوضوح والبعد عن الإملال؟ هل كان لعلومه الإسلامية أثر في علم الاقتصاد؟ هل كان لعلم الاقتصاد أثر في علومه الإسلامية؟ أي ماذا أضاف إلى الشكل والمضمون؟ هل اقتصرت إضافته على المضمون فقط، أم على الشكل فقط، أم امتدت إليهما معاً؟

\* \* \*

المهم أن الباحث لم يوفق علمياً في إقدامه على المفاضلة بين الكتب الثلاثة، ولكن يمكن استنقاذ عمله وتصحيح هذا العمل قليلاً، إذا نظرنا إليه من حيث إنه حكم شخصي للباحث على كل كتاب بمفرده، أشبه ما يكون بتحكيم علمي أو عرض كتاب، حسب المعايير التي اختارها، وإن كان هناك

أحياناً شيء من المجاملة أوقعه في التناقض، كقوله عن أحد الباحثين إنه من المجتهدين، ثم قوله عنه بعد قليل إن معالجته الفقهية ضعيفة عموماً!

أما المفاضلة بين الكتب المختارة فهي غير علمية، وغير منهجية؛ لأنها غير متجانسة، لا من حيث المحتوى، ولا من حيث الحجم، ولا من حيث الزمن. وإذا اخترنا تصحيح البحث وجب تصحيح ما يلي:

١ - حذف معيار الشمول، بمعنى شمول موضوعات الاقتصاد الإسلامي، كما بينها الباحث: جزئي، كلي، نقود وبنوك... إلخ، والحكم على الكتاب من خلال موضوع واحد: اقتصاد جزئي مثلاً. وقد يقتضي هذا حذف الفقرة المتعلقة بموضوعات الاقتصاد الإسلامي من أصلها.

٢ - لا يحتاج الكتاب الدراسي ما يحتاج إليه البحث من بيان النتائج، ومن ثم يجب حذف معيار النتائج وما شابه ذلك من المعايير المختارة. لكن يمكن أن يكون هناك تلخيص لكل فصل من الفصول في آخر الفصل نفسه، وليس في آخر الكتاب.

٣ - معيار إخراج الكتاب معيار قليل الأهمية؛ لأن الكتاب إذا كان جيداً أمكن إعادة طبعه مع حسن الإخراج، وهذا أمر سهل.

٤ - كذلك الأخطاء اللغوية والإملائية والمطبعية إذا كان الكتاب جيداً أمكن تصحيحها بسهولة.

٥ - لا يشترط أن يحتوي الكتاب الدراسي على إضافات علمية، كما ذكر الباحث في الخلاصة والنتائج؛ لأن الإضافات العلمية موضعها في البحوث وليس في الكتب الدراسية، سواء أكانت هذه البحوث لصاحب الكتاب الدراسي أم لغيره.

وتجدر الإشارة أخيراً إلى أن عمل الباحث في هذه الدراسة أشبه ما يكون بعمل المحكم العلمي، لكن في حين أن التحكيم العلمي سري غير منشور، فإن هذا التحكيم علني منشور. وعندئذ فإن الباحث وغيره من الباحثين الآخرين يستطيعون، بواسطة هذه الحيلة، تحويل كل التحكيمات



العلمية التي قاموا بها إلى بحوث علمية للترقية! وفي حين أن التحكيم العلمي السري يخلو من المجاملة، وقد يكون أحياناً قاسياً ووحشياً، فإن التحكيم العلني المنشور لا بد له من شيء من المجاملة، لكي يمر من جهة، ولكي يستفيد من جهة أخرى من حالة الانتقال من السرية إلى العلنية، ومن يدري: لعل الجهة الناشرة تحول هذا التحكيم العلني إلى الذين تم تحكيمهم، لتحكيم التحكيم: يسري، مرطان، عفر. وكما يمكن تحويل التحكيمات العلمية إلى بحوث، كذلك يمكن تحويل عروض الكتب إلى بحوث. أفليست هذه الدراسة ضرباً من عروض الكتب تحول بضربة سحرية إلى بحث علمي تم قبوله ونشره! غير أن عرض الكتب وتحكيم البحوث لا يُقبلان في الترقيات العلمية، بخلاف البحوث. فلماذا لا نحول العروض والتحكيمات إلى بحوث؟ أفليس هذا ابتكاراً يفيد الأساتذة والباحثين المتطلعين إلى الترقية؟! ليس عليك إلا أن تأتي بتحكيم علمي، أو عرض كتاب، وتضيف كلمتين إلى أوله، وكلمتين في آخره، ويكون لديك بحث علمي سريع وجاهز للنشر والترقية معاً!

أيها الباحثون المسلمون: خذوا البحث العلمي بقوة، ولا تستحلوه بأدنى الحيل! فليس كل ما يمرّ قضاءً يمرّ ديانةً، كما أن هذا العلم دين، فلتكن بحوثنا بالمستوى الذي يليق بهذا الدين.

الأربعاء في ٢٢/٤/١٤٢٨ هـ

٢٠٠٧/٥/٠٩ م



## باحثون يبيعون ما ليس عندهم

أحد الباحثين كتب سيرته الذاتية، وقدمها لأحد المؤتمرات، وقال فيها: إنه كتب ما يزيد على تسعين كتابًا! وكان المسألة مسألة مزايمة، لعله رأى زميلًا له ذكر أن له خمسين كتابًا، فأحب أن يزيد عليه. ولو تحقق المؤتمر من ادعاء هذا الباحث لوجد أن ما كتبه قد لا يزيد على تسعة كتب، وربما كرر بعضها بعضًا!

باحث آخر كتب كتابًا في الزكاة، وأرسله إلى عدة جهات لنشره، فاعتذرت هذه الجهات كلها عن عدم النشر، فقام بنشره في إحدى دور النشر الخاصة، وألحق به صورًا من خطابات الاعتذار، للإيحاء بأن هذه الجهات تتبناه، وخصص صفحة في بداية الكتاب لشكرها وتقديرها، وللإيحاء أيضًا بأن هذه الخطابات هي خطابات تزكية وتقريظ، والحقيقة أنها خطابات تملص مهذب!

باحث ثالث كتب على غلاف كتابه ما يلي: «حصل على العديد من الجوائز العلمية والدولية وشهادات تقدير متنوعة في التميز والإبداع. نشر العديد من الأبحاث المحكمة في دوريات عربية ودولية».

وعندما تنظر في الجوائز التي حصل عليها هذا الباحث تجد أنها جوائز «تشجيعية» تمنح للمبتدئين، ولا يتقدم إليها الكبار. ولكن الباحث يريد أن يوحى للقارئ بأن هذه الجوائز تقديرية، تمنح لكبار الباحثين! كما تجد أن هذه الجوائز ليست «دولية»، إنما هي جوائز محلية. كذلك قوله «جوائز علمية ودولية» فيه خطأ، فكأن الجوائز الدولية ليست علمية، وكان الجوائز العلمية لا تكون إلا محلية! ويبدو أن هذا الباحث مغرم بالجوائز، فلا يكاد

يكتب بحثًا إلا لجائزة، وكأن الجوائز كلها نزيهة وكلها رصينة وأمينة، ويجب السعي لها، وكأن لجان الاختيار فيها دائمًا على مستوى عال من العلم والحيادية.

وإذا بحثت في الدوريات التي نشر فيها فلا تجد أنها دولية. المهم أن هذا الباحث يستخدم عبارات موهمة ومضللة وخادعة.

وعندما قام أحد الباحثين بمراجعة كتابه، وبين له ما فيه من مزايا وعيوب، ردَّ بأن كلام المراجع كله أخطاء منهجية، ومغالطات، وبعد عن الأمانة العلمية، واستنباط دلالات غير صحيحة في فهم النصوص، وخروج عن السياق العام للنصوص الواردة، وهذا يدل على فهم خاطئ وقاصر، وأن المراجع قد أصابه الخرف! وبذلك أراد هذا الباحث أن يبين أن ما كتبه هو كله صحيح، وما كتبه المراجع كله خطأ، مع أن الفرق بين المراجع والباحث كبير جدًا في السن والخبرة والإحاطة بعلوم الاقتصاد والعلوم الإسلامية والعلوم اللغوية وعلوم التراث. ولدى دراسة اعتراضاته تبين أنها غير صحيحة، وكل ما يريده منها أن يستعرض أمام عامة القراء أنه يتكلم، ولو بكلمات إنشائية لا معنى لها!

وعند تخريجه لبعض الأحاديث استخدم عبارة علماء الحديث: «لم أجد له أصلًا»، دون أن يشرح ماذا يقصد بها؟ وهل هو عالم في الحديث النبوي أم مجرد باحث يعتمد على أقراص الكمبيوتر؟ وهل تم البحث عن الحديث بلفظه فقط أم بلفظه ومعناه معًا؟ وما هي الكتب التي رجع إليها حتى أصدر حكمه هذا؟ وماذا تعني هذه العبارة عند علماء الحديث؟ وهل يستطيع باحث مثله لا يزال في بداية الطريق في البحث العلمي أن يستخدمها؟

وفي كتاب آخر له بيَّن أن الدراسات المعاصرة مقصرة في الإحاطة بكتب التراث، وأجرى بعض الإحصائيات، وبنى عليها حكمه، ولكن فاته أمران: الأول أن كتب التراث ليست كلها جيدة وتستحق التحقيق والإخراج،

وهو غير قادر على قراءتها وتقويمها. والثاني أن مكانته العلمية لا تسمح له بتوجيه النقد لغيره في أمور لا يحسنها، بل عليه أن يترث كثيرًا، ويكتب كثيرًا، وبصورة رصينة وأمينة، حتى يبلغ هذه المرتبة، ويصدقه الناس فيما يقول. ولكنه أراد أن يلبس ثوبي زور، وأن يبيع ما لا يملك! وهذا شأنه شأن باحث مبتدئ أراد أن يختصر الطريق ويحرق المراحل، ورأى غيره يراجع وينتقد ويناظر، فأراد أن يقلده في الصورة، بافتراض أن من يسمعه ويشاهده لا يفهم شيئًا!

هذا الباحث ربما يكون بطبعه «منفاحًا»، وربما ينتمي إلى قبيلة معينة ويريد أن يتظاهر أمامها بالزعامة التي لا تخدم، أو يكون متميًّا إلى جماعة سياسية ويريد أن يوحى إلى أتباعها بأنه منظر عظيم ومفكر كبير لا يشق له غبار! إن المتكبر لا يتعلم ولا يستطيع أن يكون باحثًا، أما المتواضع الصادق فإن الله يعلمه ويعينه شيئًا فشيئًا حتى ترتفع مكانته العلمية. والغريب أن هذه السلوكيات تصدر عن أناس مسلمين، ربما يكونون أئمة مساجد وخطباء أو دعاة، يتقافزون على المنابر، ويتزيون بلباس المسلمين، وربما تكون لهم لحى، ويلبسون الحجة والعمة وما شاكل ذلك! إنهم منافقون دجالون مشعوذون، ما لم يرجعوا عن سلوكهم هذا، ويعرفوا قدر أنفسهم، بدون تجاوز ولا كذب ولا شهادة زور! ويبدو أن هذا الباحث إذا ذهب إلى السودان للدراسة مثلًا صار صوفيًا، وإذا أتى إلى السعودية للعمل صار سلفيًا، ومن يدري لعله إذا سافر إلى أمريكا للهجرة صار أمريكيًا!

هذا الرجل لديه جنون عظمة، وجنون جوائز، ويبيع ما ليس عنده في العلوم الاقتصادية والعلوم الإسلامية والعلوم اللغوية. نسأل الله له الهداية والعودة إلى جادة الحق والاستقامة.



## المحتويات

| الموضوع   | الصفحة |
|---|--------|
| * مقدمة .....   | ٥      |
| - إلى الذين يظنون أن الدين للآخرة فقط .....                             | ٩      |
| - الفرق بين النظام الاقتصادي الإسلامي والنظام الاقتصادي الرأسمالي ..... | ١٢     |
| - منافع التجارة .....   | ١٦     |
| - مخاطر التجارة .....   | ١٧     |
| - التجارة والمضاربة (على الأسعار) .....                                 | ١٨     |
| - تجار الصحابة .....  | ٢٠     |
| - السوق .....   | ٢١     |
| - المحرمات محدودة والمباحات غير محدودة .....                            | ٢٤     |
| - لا يبيع في سوقنا إلا من تفقه في الدين .....                           | ٢٧     |
| - من أدب التجار .....   | ٢٨     |
| - حب المال .....  | ٣٠     |
| - أجملوا في الطلب .....   | ٣٢     |
| - التجار الفجار .....   | ٣٤     |
| - التاجر الذي يزن بميزانين ﴿وَيْلٌ لِلْمُطَفِّفِينَ﴾ .....              | ٣٥     |
| - البيع على البيع .....   | ٣٦     |
| - الغش .....  | ٣٧     |
| - كتمان العيوب .....  | ٣٩     |
| - لا تردّوا قليل الربح فتحرموا كثيره .....                              | ٤٠     |
| - من ترون لي أن أعامل من الناس؟ .....                                   | ٤١     |
| - هل يجب على التاجر أن يدفع أجرًا يحقق كفاية العامل؟ .....              | ٤٢     |
| - التفاوت الفاحش في الأجور .....  | ٤٣     |
| - الاحتكار .....  | ٤٥     |

- ٤٧ ..... التسعير
- ٤٩ ..... البيع بسعر السوق
- ٦٠ ..... بيع الاسترجار: تعريفه وإشكالاته
- ٧٦ ..... بيوع المساومة وبيوع الأمانة
- ٧٧ ..... الغرر وعدم التأكد
- ٨٧ ..... وضع الجوائح
- ٩٠ ..... عمل الفقهاء لدى رجال الأموال والأعمال
- ٩٤ ..... الاقتصاد والأخلاق
- ٩٨ ..... أين تتجلى الأخلاق في الاقتصاد؟
- ١٠١ ..... الخطر الأخلاقي Moral Hazard
- ١٠٤ ..... المعلومات غير المتكافئة
- ١٠٧ ..... نقل المعلومات عبر الأسعار
- ١٠٨ ..... هل من الأخلاق أن يكون خلوقاً عندما تستدعي مصلحته ذلك؟
- ١١٠ ..... الخطر الأخلاقي والعقود
- ١١٢ ..... العقود الحافزة Incentive Contracts
- ١١٦ ..... هل يجوز للمسلم أن يسعى وراء مصلحته الخاصة؟
- ١١٧ ..... الرشد
- ١١٨ ..... أيهما أفضل: الغنى أم الفقر؟
- ١٢٠ ..... أيها أفضل: التجارة أم الصناعة أم الزراعة؟
- ١٢١ ..... هل يجوز للسلطان أن يكون تاجراً؟
- ١٢٣ ..... الاقتصاد والأخلاق والدين: عرض كتاب رودني ويلسون
- ١٤٣ ..... الرأسمالية هل هي أخلاقية؟ عرض كتاب أندريه كونت سبونيل
- ١٨١ ..... القيم الأخلاقية في عالم المال والأعمال: عرض كتاب دافيد برايبيروك
- ١٨٩ ..... القروض المتبادلة: مناقشة ورقة نزيه حمّاد
- ١٩٦ ..... التحوط في التمويل الإسلامي: عرض ومناقشة ورقة سامي السويلم
- ..... أحكام التعامل في الأسواق المالية المعاصرة: عرض ومناقشة كتاب مبارك سليمان
- ٢١٦ .....
- ٢٤٨ ..... التأمين وأحكامه: مناقشة كتاب سليمان ثنيان
- ٢٦٠ ..... الإسلام والتحدي الاقتصادي: مناقشة كتاب محمد عمر شابرنا تأليفاً وترجمة ..

- يوسف القرضاوي: مناقشة كتابه فقه الزكاة ..... ٢٨٠
- يوسف القرضاوي: مناقشة كتابه بيع المرابحة للأمر بالشراء ..... ٢٨٩
- عقد الإجارة المنتهي بالتملك: مراجعة كتاب سعد الشثري ..... ٣٠٨
- هل يجوز في المضاربة أن يضمن العامل رأس المال؟ تعليق على اقتراح .. ٣١٢
- هل يمكن لعامل المضاربة، ولا سيما إذا كان مصرفاً أن يشترك في  
الخسارة مع رب المال؟ ..... ٣١٧
- زكاة الإبل: تعليق على ورقة العوران ..... ٣٢٣
- زكاة السوائم هل هي نسبية أم تنازلية أم تصاعدية؟ ..... ٣٣٠
- سندات القراض وضمن الفريق الثالث وتطبيقاتها في تمويل التنمية في  
البلدان الإسلامية: تعليق على بحث منذر قحف ..... ٣٣٤
- البنوك المركزية ودورها في الرقابة على البنوك الإسلامية: عرض كتاب  
أحمد جابر ..... ٣٣٩
- نظام حماية الودائع لدى المصارف الإسلامية: مراجعة بحث عثمان بابكر  
أحمد ..... ٣٤٦
- الحاجات البشرية: مدخل إلى النظرية الاقتصادية الإسلامية: عرض  
ومناقشة كتاب محمد البشير فرحان مرعي ..... ٣٥١
- من أجل بحوث جادة في الاقتصاد الإسلامي ..... ٣٥٤
- باحثون يبيعون ما ليس عندهم ..... ٣٧٠
- \* المحتويات ..... ٣٧٣