

مقدمتي  
التَّوْبَةُ وَالْإِسْلَامُ



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

مقدمة في

التعمير الإسلامي

تعريب  
د. عمر أحمد كشار

تأليف  
سمحة المفتي محمد تقي العثماني

راجع لغويًا  
د. بشار بكور

الطبعة الأولى

١٤٤١ هـ - ٢٠١٩ م

للمؤلف  
د. عمر أحمد كشكار  
محفوظة  
جميع الحقوق

يُمنعُ شرعاً وقانوناً الاقتباسُ والنسخُ والتخزينُ أو استعمال أي جزء من هذا الكتاب أو حفظ المعلومات واسترجاعها بالوسائل العادية أو الإلكترونية أو التسجيل على أشرطة أو أقراص مقروءة بأي شكل من الأشكال دون إذن خطي من صاحب الحقوق.

ISBN (ردمك): 978-9933-598-04-4

العنوان: مقدمة في التمويل الإسلامي

التأليف: سماحة المفتي محمد تقي العثماني

تعريب: د. عمر أحمد كشكار

راجعته لغوياً: د. بشار بكور

عدد الصفحات: ١٦٨ صفحة

قياس الصفحات: ٢٤ × ١٧

الإخراج الفني وتصميم الغلاف: فيصل حفيان

I-FIKR  
Islamic Finance Knowledge Repository  
خزانة المعرفة في المالية الإسلامية

ISRA  
CONSULTING



توزيع

دار الرواد للنشر

PIONEERS PUBLISHING HOUSE

سورية - دمشق - حليوني - شارع مسلم البارودي

تلفاكس: +963 11 2228261 - ص.ب: 4943

www.rowadpub.com

info@rowadpub.com

# مقدمة المؤلف

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على رسوله محمد خاتم النبيين وعلى آله وأصحابه أجمعين وعلى كل من تبعهم بإحسان إلى يوم الدين.

أما بعد،

فإنّ كتابي "An Introduction to Islamic Finance" (مقدمة في التمويل الإسلامي) الذي بيّنتُ فيه طرق التمويل الإسلامي لممارسي هذه الصناعة، قد تُرجم، والحمد لله إلى عدّة لغات حيّة، وقد لمس الأخ الفاضل عمر كشكار حفظه الله تعالى الحاجة بنقله إلى العربية، فاستأذني في ذلك، وأذنت له راجياً من الله تعالى تعميم نفعه، وقد جاء الأخ العزيز، بهذا الجهد المشكور في تعريبه، و يبدو من تسريح النظر فيه، أنه قد حاول توخي الصحة في التعبير. جزاه الله سبحانه وتعالى خيراً، وبارك في جهده هذا. آمين يا رب العالمين.

محمد تقي العثماني

تشرين الأول ٢٠١٨



## مقدمة المترجم

في عام ٢٠٠٥م ابتعني معهد الفتح الإسلامي في دمشق، (معهد الشام العالي حالياً)، مع بعض الإخوة الطلاب لدراسة الماجستير في معهد ماركفيلد للدراسات العليا في إنكلترا. وهناك حصلت على درجة الماجستير في التمويل الإسلامي، والمصارف، والإدارة. وقد ضم معهد ماركفيلد مكتبةً واسعة، جمعت مراجع وكتباً نفيسةً في الاقتصاد الإسلامي باللغتين العربية والإنجليزية. ومن الكتب التي اطلعت عليها في تلك المكتبة، وأثارت اهتمامي، كتاب بعنوان «مقدمة في التمويل الإسلامي»، لمؤلفه سماحة المفتي محمد تقي العثماني. والكتاب على صغر حجمه، نفيس بمعلوماته، ومكانة مؤلفه الرفيعة في عالم الاقتصاد والتمويل الإسلامي. فالكتاب بسيط العبارة، منظم الأفكار، غزير بالمعلومات التي تشمل معظم العقود والمعاملات الإسلامية المعاصرة، كالمشاركة، والمضاربة، والمراجحة، والإجارة، والسلم، والاستصناع، وغيرها. وهذا ما يجعله مرجعاً نموذجياً لمن أراد الاطلاع على التمويل الإسلامي بشكل عام.

وما يزال الكتاب -مع مضي بعض الوقت على صدور النسخة الإنجليزية- مرجعاً موثوقاً، غنياً بالأمثلة والشواهد الواقعية المستفاد من واقع عمل المؤسسات المالية الإسلامية، حول التطبيقات والممارسات العملية، والمسائل الشرعية المعاصرة الهامة، مثل غرامات التأخير التي تفرضها بعض المؤسسات المالية الإسلامية، ونفقات العين المستأجرة، وإعادة جدولة دفعات بيع المراجحة، والإبراء عند الدفع المبكر، ومسألة بيع الدين، وتصكيك الإجارة، وغيرها من المسائل الشرعية المعاصرة.

ومما أسهم في إثراء الجانب العملي من الكتاب، الخبرة الطويلة لمؤلفه سماحة المفتي الشيخ محمد تقي العثماني، حفظه الله تعالى، الذي يعد من أوائل من تفوق في مجال

التمويل الإسلامي، وكتب في المسائل الفقهية، والمعاملات المصرفية. فقد شغل سماحة المفتي العديد من المناصب، في الكثير من المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية. ولا يزال يرأس العديد من اللجان الشرعية للمصارف الإسلامية، والمؤسسات المالية الإسلامية؛ فهو الآن عضو مجمع الفقه الإسلامي بجدّة، بعد أن شغل منصب نائب الرئيس طيلة تسع سنوات، وعضو مجمع الفقه الإسلامي لرابطة العالم الإسلامي بمكة المكرمة، ورئيس الهيئة الشرعية لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (أيوبي)، ورئيس الهيئة الشرعية لمجموعة البنك الإسلامي للتنمية، ورئيس الهيئة الشرعية لمجموعة غايدنس (Guidance) المالية، ورئيس الهيئة الشرعية لمجموعة ميزان بنك في جمهورية باكستان الإسلامية. كما يشغل أيضا منصب رئاسة مركز الاقتصاد الإسلامي في باكستان منذ عام ١٩٩١م.

ولسماحة المفتي العديد من المؤلفات المهمة باللغة الأردية والإنجليزية والعربية. من أهم مؤلفاته العربية كتاب «تكملة فتح الملهم بشرح صحيح مسلم» (في ست مجلدات)، وبحوث في قضايا فقهية معاصرة (في مجلدين)، وفقه البيوع (في مجلدين).

وبعد أن اطلعت على الكتاب، ونظرت فيه، قررت ترجمته إلى العربية؛ ليتسنى للقارئ العربي الاطلاع عليه، والنفع به. وقد تواصلت مع سماحة المفتي، وحصلت على موافقته في تعريب الكتاب من الإنجليزية. وقد اقتصر عملي في الكتاب على الترجمة دون شرح أو زيادة. على أنني أرجو أن يوفقني الله تعالى في طبعة لاحقة، أن أوفي الكتاب حقه من مزيد بيان، وإيضاح، وإضافة، ومراجعة لبعض المعلومات الواردة فيه. وفي النهاية، أسأل الله العلي القدير أن يتقبل هذا العمل، وأن ينفع به القراء المعنيين بالاقتصاد والمالية الإسلامية، والله الموفق، وعليه قصد السبيل.

د. عمر كشكار

كوالالمبور، تشرين الأول ٢٠١٨

omer1399@gmail.com

# المحتويات

١٥	تقديم
١٩	بعض النقاط التمهيديّة
١٩	الإيمان بالتوجيه الإلهي
٢٠	الفرق الرئيس بين الاقتصاد الرأسمالي والاقتصاد الإسلامي
٢٢	التمويل المدعم بالأصول والموجودات
٢٤	رأس المال والمقاول
٢٥	الممارسات الحالية للمصارف الإسلامية
٢٧	المشاركة
٢٩	مفهوم المشاركة
٣١	القواعد الأساسية للمشاركة
٣٢	توزيع الربح
٣٢	نسبة الربح
٣٣	تقاسم الخسارة
٣٣	طبيعة رأس المال
٣٦	إدارة المشاركة
٣٦	فسخ المشاركة
٣٧	فسخ المشاركة دون إغلاق المشروع
٣٩	المضاربة
٤٠	مشاريع المضاربة

٤١	توزيع الربح
٤٢	فسخ المضاربة
٤٣	الجمع بين المشاركة والمضاربة
٤٤	استخدام المشاركة والمضاربة أدوات للتمويل
٤٥	تمويل المشاريع
٤٦	تصكيك المشاركة
٤٨	تمويل الصفقة المنفردة
٤٩	تمويل رأس المال العامل
٥٧	بعض الاعتراضات على التمويل بالمشاركة
٥٧	خطر الخسارة
٥٩	الغش
٦١	سرية العمل
٦١	عدم رغبة الزبائن في تقاسم الأرباح
٦٢	المشاركة المتناقصة
٦٤	تمويل المنازل على أساس المشاركة المتناقصة
٦٨	استخدام المشاركة المتناقصة في تمويل مشاريع الخدمات
٦٨	استخدام المشاركة المتناقصة لتمويل التجارة
٧٠	المراجعة
٧٠	مقدمة
٧١	بعض الأحكام الرئيسية للبيع
٧٥	البيع
٧٦	المراجعة

٧٧	المراجعة أداة للتمويل
٧٨	السمات الأساسية للتمويل بالمراجعة
٨١	بعض القضايا المتعلقة بالمراجعة
٨١	اختلاف الثمن بين البيع النقدي والبيع بالتقسيط
٨٦	استخدام معدل الفائدة معيارا لمعرفة مقدار نسبة الربح في المراجعة
٨٨	الوعد بالشراء
٩٢	تقديم الضمانات لثمن المراجعة
٩٤	ضمان المراجعة
٩٥	غرامة التعثر
٩٩	الاقتراح البديل
١٠١	لا يجوز التدوير في المراجعة
١٠٢	الإبراء في الدفع المبكر
١٠٣	حساب التكلفة في عقد المراجعة
١٠٥	السلع المعقود عليها في المراجعة
١٠٦	إعادة جدولة الدفعات في المراجعة
١٠٦	تصكيك المراجعة
١٠٧	بعض الأخطاء الأساسية في التمويل بالمراجعة
١٠٩	الخلاصة

١١١	الإجارة
١١٣	القواعد الأساسية لعقد الإجارة
١١٥	استخدام الإجارة أداة للتمويل
١١٦	١. بداية عقد الإجارة
١١٧	٢. العلاقة بين أطراف العقد

- ١١٨ . ٣. النفقات المترتبة على الملكية
- ١١٨ . ٤. مسؤولية أطراف العقد في حال خسارة العين المؤجرة .
- ١١٨ . ٥. تغيير الأجرة في العقود طويلة الأمد .
- ١٢١ . ٦. غرامة تأخير دفع الأجرة .
- ١٢٢ . ٧. فسخ عقد الإجارة .
- ١٢٢ . ٨. تأمين الأصول في الإجارة .
- ١٢٣ . ٩. قيمة العين المؤجرة بعد انتهاء فترة العقد .
- ١٢٤ . ١٠. تأجير العين المستأجرة لطرف ثالث .
- ١٢٥ . ١١. تخصيص الإجارة لطرف ثالث .
- ١٢٦ . تصكيك الإجارة .
- ١٢٧ . تأجير العين المستأجرة والاشتراك في عائدها .
- ١٢٨ . **السلم والاستصناع** .
- ١٢٨ . السلم .
- ١٢٩ . شروط السلم .
- ١٣٢ . استخدام السلم أداة للتمويل .
- ١٣٣ . بعض أحكام السلم الموازي .
- ١٣٥ . الاستصناع .
- ١٣٥ . الفرق بين الاستصناع والسلم .
- ١٣٦ . الفرق بين الاستصناع والإجارة .
- ١٣٦ . وقت التسليم .
- ١٣٧ . استخدام الاستصناع أداة للتمويل .
- ١٣٩ . **صناديق الاستثمار الإسلامية** .
- ١٤٠ . صندوق الأسهم .

١٤٢	شروط الاستثمار بالأسهم
١٤٦	صندوق الإجارة
١٤٧	صندوق السلع
١٤٨	صندوق المراجعة
١٤٩	بيع الدين
١٥٠	الصندوق المختلط
١٥١	مبدأ المسؤولية المحدودة
١٥٣	الوقف
١٥٥	بيت المال
١٥٥	أسهم الشركات
١٥٦	الميراث المدين
١٥٧	المسؤولية المحدودة لسيد العبد
١٦٠	أداء المصارف الإسلامية: تقييم واقعي



بسم الله الرحمن الرحيم  
 الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على رسوله الكريم،  
 وعلى آله وصحبه أجمعين، وعلى من تبعهم بإحسان إلى يوم الدين

## تقديم

حاول المسلمون خلال العقود القلائل الماضية إعادة تنظيم حياتهم على أسس المبادئ الإسلامية؛ فهم يشعرون أن السيطرة السياسية والاقتصادية للغرب خلال القرون الماضية قد أبعدهم عن المنهج الإسلامي، خاصة في المجالات الاقتصادية والاجتماعية. لذلك، وبعد حصولها على الحرية السياسية، تكافح الشعوب الإسلامية لإحياء هويتها، وتنظيم حياتها الجماعية وفق التعاليم الإسلامية.

كان التحدي الأكبر للمسلمين في المجال الاقتصادي يتمثل في إصلاح مؤسساتهم المالية، وجعلها تتناسب مع تعاليم الشريعة. لا شك أنه من الصعوبة بمكان، أن تعيد تنظيم المؤسسات المالية على أساس خال من الربا، في بيئة يهيمن عليها النظام الربوي.

يعتقد بعض الناس، الذين لا علم لهم بمبادئ الشريعة وفلسفتها الاقتصادية، أن إلغاء الربا في المصارف والمؤسسات المالية سوف يجعلها مؤسسات خيرية لا تجارية، تقدم خدماتها المالية دون مقابل. طبعاً، هذا تصور خاطئ تماماً؛ فالمقصود من القروض غير الربوية - حسب الشريعة - النشاطات التعاونية والخيرية، وليس المقصود منها الصفقات التجارية، إلا في نطاق محدود جداً. أما فيما يتعلق بالتمويل التجاري، فلدى الشريعة الإسلامية ترتيب آخر.

من حيث المبدأ، إن الشخص الذي يعطي مالاً لشخص آخر، يجب أن يعين أحد الخيارين: هل يريد بذلك مساعدة المقترض، أو يرغب في مشاركته في الربح؛ فإذا كان يريد

مساعدة المقترض، فيجب عليه أن يتنازل عن مطالبته بأي مال إضافي، أي يبقى المبلغ الأصلي مضموناً ومصوناً، ولكن لا يجوز له تقاضي أي ربح منه.

ولكن إذا قدم ماله كي يشارك الطرف الآخر في الأرباح، فيمكنه المطالبة بنسبة محددة من الربح الذي يكتسبه الطرف الآخر، ويجب عليه أيضاً أن يتحمل معه الخسائر.

فمن الواضح أن استبعاد الربا من النشاطات المالية، لا يعني بالضرورة استبعاد الربح أيضاً. وإذا كان المقصود من التمويل الأغراض التجارية، فيمكن في تلك الحال الاعتماد على مبدأ المشاركة في الربح والخسارة. وهذا هو الغرض الذي من أجله أنشئت المشاركة والمضاربة منذ بداية القانون التجاري الإسلامي.

هناك قطاعات الأعمال التي يكون فيها التمويل بالمشاركة والمضاربة غير عملي، أو غير مجدي لأي سبب من الأسباب. ومثل هذه الأعمال اقترح بعض العلماء المعاصرين بعض الأساليب الأخرى التي يمكن استخدامها للتمويل، كالمراجحة، والإجارة، والسلم، والاستصناع.

تم استخدام هذه الأساليب خلال العقود الماضية في المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية. وبالطبع فلا يمكن أن تُشكل كل تلك الأساليب البديل للربا بالمعنى الضيق. وسيكون من الخطأ الاعتقاد بإمكانية استخدامها تماماً بالطريقة نفسها التي يستخدم بها الربا؛ لأن هذه الأساليب التمويلية تتمتع بمجموعة من المبادئ والشروط الخاصة بها، بالإضافة إلى فلسفتها المميزة التي من دونها لا يجوز استخدامها وسائل للتمويل. وربما يؤدي الجهل بتلك المبادئ الأساسية، والتفاصيل المتعلقة بها، إلى الخلط بين التمويل الإسلامي، والنظام التقليدي الربوي.

يتكون هذا الكتاب من مجموعة منقحة من مقالاتي المختلفة التي تهدف إلى تقديم معلومات أساسية عن مبادئ وأساسيات التمويل الإسلامي، مع التركيز على أدوات التمويل التي تستخدمها المصارف الإسلامية وغيرها من المؤسسات المالية. وقد حاولت شرح المفاهيم الرئيسة لهذه الأدوات، مع المتطلبات الشرعية، دون إغفال الإشارة إلى الطريقة

الصحيحة لتطبيق هذه الأدوات التمويلية. وقد تعاملت أيضاً مع القضايا العملية المتعلقة بتطبيق هذه الأدوات، والحلول الممكنة لها في ضوء الشريعة.

وكوني رئيساً وعضواً في هيئات الرقابة الشرعية، لعدد من المصارف الإسلامية في بقاع مختلفة من العالم، عثرت على نقاط ضعف في عمليات تلك المصارف، بسبب نقص التصور الواضح للقواعد والمبادئ الشرعية. وهذا ما يؤكد الحاجة لهذا الكتاب، الذي حاولت من خلاله مناقشة الموضوع بطريقة بسيطة، يفهمها القارئ العادي، الذي لم تسنح له الفرصة لدراسة مبادئ التمويل الإسلامي دراسة معمقة.

وأرجو أن يسهل هذا العمل المتواضع فهم المبادئ الأساسية للتمويل الإسلامي، ونقاط الاختلاف الرئيسة بين الصيرفة التقليدية، والمالية الإسلامية. وأسأل الله تعالى أن يتقبل هذا الجهد المتواضع، ويشرفه برضاه، ويجعله نافعاً للقراء.

وما توفيقي إلا بالله

محمد تقي العثماني

كراتشي

١٤١٩/٣/٤ هجري

١٩٩٨/٦/٢٩ ميلادي



## بعض النقاط التمهيدية

قبل مناقشة طرق التمويل الإسلامي، لا بد من شرح بعض النقاط المتعلقة بالمبادئ الأساسية التي تحكم المنظومة الاقتصادية في المجتمع الإسلامي.

### الإيمان بالتوجيه الإلهي

إن أهم اعتقاد تدور حوله كل المفاهيم الإسلامية، هو أن العالم مخلوق، وينظمه إله واحد، خلق الإنسان، وجعله خليفة له في الأرض، ليؤدي وظائف معينة من خلال اتباع توجيهات خالقه. ولا تنحصر هذه التوجيهات ببعض العبادات، أو ما يسمى بالشعائر الدينية، بل هي تغطي جميع نواحي الحياة.

ليست تلك التوجيهات متعبة؛ فهي لا تحصر النشاطات الإنسانية في حلقة ضيقة، بحيث لا تدع مجالاً للعقل الإنساني للقيام بدوره؛ وهي ليست قليلة أو غامضة بحيث تدع نواحي الحياة خاضعة لتطلعات الإنسان ورغباته. بل على العكس، وبعيداً عن الإفراط والتفريط، يقدم الإسلام أسلوباً متوازناً يحكم به حياة الإنسان. وقد ترك الإسلام مساحة كبيرة من النشاطات الإنسانية خاضعة لمحاكمة الإنسان العقلية، وتعتمد على تقييمه للحقائق التي بين يديه. وكذلك أخضع الإسلام النشاطات الإنسانية إلى مجموعة من المبادئ الخالدة والصالحة لكل زمان ومكان، فلا يمكن انتهاكها بحجة أنها لا تلائم هذا الإنسان أو ذاك.

وحقيقة هذا التصور، أن العقل البشري على الرغم من إمكانياته الكبيرة، فهو لا يستطيع الادعاء بامتلاكه قدرة غير محدودة، توصله إلى الحقيقة المطلقة. بل إن هناك حدوداً

لو تجاوزها فلن يؤدي وظيفته كما ينبغي، وقد يقع فريسة الأخطاء. فهناك مجالات عديدة من الحياة البشرية يختلط فيها العقل بالرغبات، وقد تضلل الغرائز المنحرفة الإنسان تحت قناع المحاكمات العقلية، وتقوده إلى القرارات الخاطئة والمدمرة. فكل النظريات الماضية التي بان خطؤها اليوم، كانت تزعم وقت ظهورها أنها عقلانية، ولكن بعد قرون تم اكتشاف خطئها، وثبت سخفها عالمياً.

من الواضح إذاً أن مجال عمل العقل الإنساني محدود، فهناك مجالات لا يستطيع فيها العقل البشري إعطاء توجيه صحيح، أو على الأقل، يكون العقل فيها عرضة للخطأ إلى حد كبير.

لقد زدنا الخالق تبارك وتعالى بالهداية في هذه المجالات، من خلال الوحي المنزّل على أنبيائه. لذا فإن الاعتقاد الجازم لكل مسلم، هو وجوب اتباع الأوامر الإلهية التي نزل بها الوحي إلى النبي محمد ﷺ، نصاً ومعنى، ولا يمكن انتهاكها بذريعة المحاكمات العقلية، أو الرغبات الداخلية. وعليه، يجب دائماً أن تخضع كل النشاطات الإنسانية لهذه الأوامر، وتعمل في الحدود المبينة فيها.

خلافاً للأديان الأخرى، لا ينحصر الإسلام في بعض التعاليم الأخلاقية، والشعائر، أو العبادات، فهو هداية تشمل كل نواحي الحياة، بما فيها المجالات الاقتصادية والاجتماعية. وطاعة العباد لله تعالى ليست مطلوبة فقط في العبادات، بل هي مطلوبة أيضاً في النشاطات الاقتصادية، ولو بدت على حساب بعض المنافع الظاهرية، لأن هذه المنافع الظاهرية ربما تتحول ضد المصلحة العامة للمجتمع.

## ❖ الفرق الرئيس بين الاقتصاد الرأسمالي والاقتصاد الإسلامي

لا ينكر الإسلام قوى السوق، ولا اقتصاد السوق، ويقبل إلى حد ما بمبدأ الربح. وكذلك لا ينكر الإسلام الملكية الخاصة كلياً. والفرق الأساسي بين الاقتصاد الإسلامي والاقتصاد الرأسمالي، هو أنه في الرأسمالية العالمية يعطى كل من المحفز الربحي، والملكية الخاصة، قوة جامحة في صنع القرارات الاقتصادية، ولا تنضبط هذه الحرية بأي أوامر إلهية.

وإذا وجدت هناك أية قيود فهي من وضع البشر، وهي عرضة للتغيير الدائم من خلال التشريع الديمقراطي الذي لا يعترف بسلطة إلهية. وهذا الوضع أدى إلى عدد من الممارسات التي أخلّت بتوازن المجتمع.

يؤدي التعامل بالربا والميسر والمضاربات المحرمة إلى تركيز الثروة بأيدي القلة من الناس. وتُستغل الغرائز البشرية المنحرفة في كسب المال، من خلال منتجات فاسدة وظالمة. ويؤدي الهوس الكبير بالربح إلى الاحتكارات التي تشل قوى السوق، أو على الأقل تُعيق عملها الطبيعي. لذلك فإن الاقتصاد الرأسمالي الذي يزعم أنه قائم على قوى السوق، يوقف بشكل خاص العملية الطبيعية للعرض والطلب، لأن قوى السوق تعمل جيداً فقط في جو من التنافس الحر، بعيداً عن الاحتكار.

في الاقتصاد الرأسمالي التقليدي، يُحكم أحياناً على نشاطات اقتصادية بأنها ضارة للمجتمع، ولكن يُسمح لهذه النشاطات بالتواجد والاستمرار؛ لأنها تُضر بمصالح بعض المتنفذين الذين يسيطرون بالأغلبية على الهيئة التشريعية. ولأن كل سلطة خارج الحكم الديمقراطي تعد مرفوضة تماماً، فعلى سبيل المثال (عبارة "نثق بالله" المطبوعة على الدولار الأمريكي، هي مستبعدة تماماً من الميدان الاقتصادي والاجتماعي)، فليس هناك إذن توجيه إلهي معترف به لضبط النشاطات الاقتصادية.

لا يمكن إذن كبح المفسدات التي تظهر من هذا الموقف إلا إذا خضعت الإنسانية للسلطة الإلهية، وأطاعت أوامرها، وقبلتها على أنها الحقيقة المطلقة، وأقرت بوجود اتباعها في كل الحالات والظروف. وهذا تماماً ما يفعله الإسلام. فبعد أن اعترف الإسلام بالملكية الخاصة، وأقر بمبدأ الربح وقوى السوق، وضع قيوداً شرعية معينة على النشاطات الاقتصادية، ولا يمكن لأي سلطة بشرية أن تزيل هذه القيود التي فرضها الله، فهو العليم الخبير بكل شيء.

فالله تعالى حرم الربا، والميسر، واكتناز المال، والتعامل بالسلع أو الخدمات المحرمة، والبيوع القصيرة، والمضاربات المحرمة، وغيرها، كأمثلة يسيرة لهذه القيود الإلهية. وتشكل هذه المحرمات مجتمعة، الأثر المتراكم في المحافظة على التوازن، وعدالة التوزيع، والمساواة في الفرص.

## التمويل المدعم بالأصول والموجودات

من المميزات المهمة للتمويل الإسلامي أنه تمويل مستند إلى الأصول. يقوم المفهوم الرأسمالي أو التقليدي للتمويل على فرضية أن المصارف والمؤسسات التمويلية تتعامل بالنقود والأوراق المالية فقط. فهذه المؤسسات ممنوعة في بعض البلدان من التعامل بالسلع أو البضائع. أما الإسلام فلا يعترف بالنقود على أنها سلعة قابلة للتجارة إلا في حالات خاصة. النقود ليست نافعة بحد ذاتها، إذ هي مجرد وسيلة للتبادل؛ فكل وحدة من النقود تساوي ١٠٠٪ من مثيلها من العملة نفسها. لذلك، لا مجال لتحقيق الربح من خلال مبادلة هذه النقود بعضها ببعض.

يتحقق الربح عند مبادلة سلعة معينة تحمل منفعة ذاتية مقابل النقود، أو عند مبادلة عملتين مختلفتين بعضهما ببعض. فالربح الذي يحصل من خلال التعامل بالنقود (من العملة نفسها)، أو الأوراق التي تمثل تلك العملة، يعد من الربا المحرم. فالتمويل في الإسلام -بخلاف مؤسسات التمويل التقليدية- يقوم على أصول غير نقدية، وهذه الأصول هي التي تنتج الأصول والسلع الحقيقية.

تعد المشاركة والمضاربة الأداتين الحقيقيتين والمثاليين للتمويل في الشريعة الإسلامية، فعندما يساهم الممول بالمال على أساس هاتين الأداتين، فلا بد أن يتحول المال إلى أصول فيها منفعة بحد ذاتها، وعندها يتحقق الربح عند بيع هذه الأصول الحقيقية.

كذلك يمكن للتمويل بالسلم والاستصناع أن ينتج أصولاً حقيقية أيضاً. فمن خلال التمويل بالسلم يتسلم الممول، صاحب رأس المال، البضائع التي يمكن بها أن يحقق ربحاً إذا باعها في السوق. وفي الاستصناع، يتم إنتاج الأصول الحقيقية للممول الذي يمكنه أن يحقق بعض الربح عن طريقها.

وأما الإجارة التمويلية والمراجحة فهما ليستا في الأصل من أدوات التمويل؛ ولكن بسبب الحاجة تمت صياغتهما بطريقة تمكن من استخدامهما طرقتاً للتمويل ضمن شروط معينة، وخاصة في القطاعات التي يتعذر فيها استخدام المشاركة والمضاربة والسلم أو الاستصناع.

في بعض الأحيان، ينتقد البعض أساليب التمويل بالإجارة أو المرابحة؛ بحجة أن النتيجة النهائية لهما هي النتيجة النهائية نفسها للقرض الربوي، وهذا النقد مبرر إلى حد ما، لذلك تجمع هيئات المراقبة الشرعية في المصارف الإسلامية على أن الإجارة والمرابحة ليستا من الطرق المثلى للتمويل الإسلامي، وينبغي استخدامهما فقط عند الحاجة القصوى مع مراعاة كاملة للشروط المنصوص عليها في الشريعة. ورغم ذلك تكون عمليات التمويل بالإجارة والمرابحة مدعومة كلياً بالأصول، ويتميز التمويل بهما عن التمويل الربوي من خلال النقاط الآتية:

١. في التمويل التقليدي، يعطي الممول المال للزبون على أنه قرض ربوي، ولا يهمله بعد ذلك كيف سيستخدم الزبون المال، بخلاف التمويل بالمرابحة؛ حيث لا يقدم الممول أي مال، فهو بنفسه يشتري السلعة المطلوبة للزبون. ولأن الصفقة لا تتم إلا إذا تعهد الزبون للممول بشراء السلعة، فلا يمكن أن يتم التمويل بالمرابحة إلا أن يشتري الممول بضاعة معينة. وهذه الطريقة يكون التمويل دائماً مستنداً إلى أصول.

٢. في نظام التمويل التقليدي، يتم تقديم القروض للمشروع الربح. فيكمن لنادي مقامرة أن يطلب قرضاً من المصرف لتطوير عمله. فعلى سبيل المثال، يعد المصرف التقليدي المجالات أو شركات الأفلام الإباحية من الزبائن المتميزة، كأى شركة بناء. فالتمويل التقليدي ليس مقيداً بقيود إلهية أو دينية. أما المصارف الإسلامية، ومؤسسات التمويل الإسلامية، فلا يمكنها أن تغض الطرف عن طبيعة العمل الذي تُقدم له التمويل، فلا يمكنها إبرام عقد مرابحة لغرض محرم في الشريعة، أو مضر لأخلاق المجتمع.

٣. أحد الشروط الأساسية لصحة المرابحة أن يشتري الممول السلعة، وهذا يعني أنه يتحمل مسؤولية السلعة قبل أن يبيعها للمشتري، فالربح الذي يحصل عليه الممول هو في مقابل المخاطرة التي يتحملها تجاه السلعة، ولا توجد مثل هذه المخاطرة في القرض الربوي.

٤. في القرض الربوي يستمر القرض بالزيادة مع مرور الوقت، أما في التمويل بالمرابحة، فيبقى الثمن ثابتاً حالما يتم الاتفاق عليه. نتيجة لذلك لا يمكن للمصرف الإسلامي

أن يطالب الزبون بأي زيادة على المبلغ الأصلي في حال تخلف عن الدفع في الوقت المحدد؛ لأنه لا يوجد في الشريعة مفهوم المال مقابل الزيادة في الوقت.

٥. وفي الإجارة أيضاً يتم التمويل عبر تقديم أصل أو عقار له منفعة معينة. وتقع مسؤولية العين المؤجرة على المؤجر أو الممول خلال مدة العقد، بمعنى أنه لو عطبت أو تضررت العين المؤجرة دون إهمال أو تقصير من المستأجر فالمسؤولية تقع كاملة على كاهل المؤجر.

يتضح من المناقشة السابقة أن كل صفقة تمويل في النظام الإسلامي تساهم في خلق أصل أو قيمة جديدة مضافة، وهذا يصدق حتى على التمويل بالمراجحة والإجارة، مع أنهما لا تشكلان الطريقة المثلى للتمويل، ويتعرضان دائماً للنقد؛ لأنهما قريبتان جداً - من حيث النتيجة - من التمويل الربوي.

أما التمويل الربوي فلا يؤدي بالضرورة إلى خلق أصول حقيقية. لذلك فالنقود المقدمة في شكل قروض من المؤسسات التمويلية، لا توازي البضائع والخدمات الحقيقية المنتجة في المجتمع؛ لأن القروض تنشئ نقوداً اصطناعية تؤدي إلى زيادة كمية المال، وأحياناً إلى تضاعفه دون إيجاد أصول حقيقية بالكمية نفسها. وهذه الفجوة بين كمية المال الموجود، وإنتاج الأصول الحقيقية، تسبب التضخم وتدعمه. أما التمويل في النظام الإسلامي فمستند ومدعم بالأصول، فهو دائماً مساوٍ للبضائع والخدمات الموجودة.

## رأس المال والمقاول ❁

وفق النظرية الرأسمالية، يُعد رأس المال والمقاول عنصرين منفصلين للإنتاج، يحصل الأول على الربا، ويحصل الثاني على الربح، ويتحقق العائد الربوي من خلال الزيادة الثابتة على رأس المال، على حين يتحقق الربح فقط عند وجود فائض بعد توزيع العائد على كل من الأرض والعمل ورأس المال (على صورة إيجار أو رواتب أو ربا).

على العكس من ذلك، لا يعترف الإسلام برأس المال أو بالمقاول عنصرين منفصلين للإنتاج. فكل من يساهم في رأس المال (على صورة نقود) في مشروع معين، ويتحمل

مسؤولية الخسارة، يستحق نسبة معينة من الربح الفعلي. بهذه الطريقة يكون رأس المال عنصراً مفيداً بحد ذاته في المقابلة، وبخاصة فيما يتعلق بعنصر المخاطرة في العمل. فبدلاً من تحديد العائد بطريقة الربا فإن رأس المال ينتج ربحاً، وكلما زاد ربح المشروع زاد العائد على رأس المال، وبهذه الطريقة، يكون الربح المتحقق من النشاطات الممولة في المجتمع موزعاً بالتساوي على جميع الأشخاص الذين ساهموا في رأس المال في المشروع، ولو كانت مساهمة قليلة.

وفي سياق التطبيقات المعاصرة، تقدم المصارف والمؤسسات المالية رأس المال للنشاطات الاقتصادية من الإيداعات المتجمعة لديها، وبالتالي، فإن تدفق الربح الفعلي الذي يكسبه المجتمع قد يوجّه إلى المدوّعين بنسب متساوية، وهذا يؤدي بدوره إلى توزيع الثروة على شريحة واسعة من المجتمع، ويحول دون تركيز الثروة بأيدي القلة.

### الممارسات الحالية للمصارف الإسلامية

يعترض البعض أحياناً على نظام التمويل الإسلامي، ويجادل بأن المصارف الإسلامية والمؤسسات التمويلية التي تعمل منذ ثلاثة عقود، لم تُحدث أي تغيير ملموس في المنظومة الاقتصادية، ولا حتى في مجال التمويل. ويشير هذا إلى أن المزاعم المتبجحة بإيجاد العدالة في التوزيع تحت مظلة الصيرفة الإسلامية هي مزاعم مبالغ فيها.

وهذا النقد ليس واقعياً؛ لأنه يتجاهل عدة حقائق:

**أولاً:** أن المصارف الإسلامية والمؤسسات التمويلية مقارنة مع الصيرفة التقليدية، ليست أكثر من نقطة في بحر، فليس من المفترض أن تحدث ثورة في الاقتصاد في فترة قصيرة.

**ثانياً:** ما تزال هذه المؤسسات تمر بفترة النشوء، ويجب عليها أن تعمل في ظل عدد كبير من القيود، لهذا لم يتمكن بعضها من تحقيق متطلبات الشريعة في كل المنتجات، ولا يمكن وصف كل صفقة تنجزها تلك المؤسسات بأنها موافقة للشريعة تماماً.

**ثالثاً:** عادة لا تدعم الحكومات والأنظمة القانونية وأنظمة الضرائب والمصارف المركزية المصارف الإسلامية، والمؤسسات التمويلية، في البلدان التي تعمل بها. وفي هذه الظروف،

أعطيت المصارف والمؤسسات الإسلامية بعض الامتيازات بناء على الحاجة والضرورة، وليس على أساس المبادئ الأصلية والمثالية للشريعة.

من جهة أخرى، فالإسلام كأسلوب عملي للحياة، يحتوي على مجموعتين من الأحكام، تقوم الأولى على المقاصد المثالية للشريعة، وتطبيقها في الظروف العادية، وتقوم الثانية على التسهيلات في الأحوال الاستثنائية. يقوم النظام الإسلامي الحقيقي على الظروف العادية التي تحكمها المجموعة الأولى من الأحكام، أما المجموعة الثانية من الأحكام فهي تنازل يتم تقديمه عند الحاجة، ولا تعكس الصورة الحقيقية للنظام الحقيقي للإسلام.

ولأن المصارف الإسلامية تزاوّل عملها في ظل عدد من القيود، فهي تعتمد غالباً على المجموعة الثانية من الأحكام، ولم تستطع نشاطاتها أن تحدث تغييراً ملموساً حتى ولو في الإطار المحدود. إلا أنه لو كان النظام التمويلي بأكمله يعتمد على المبادئ الإسلامية المثالية، لأحدثَ بالتأكيد أثراً واضحاً في الاقتصاد.

وينبغي الإشارة هنا إلى أن هذا الكتاب هو مرشد للمؤسسات التمويلية الموجودة على الساحة حالياً، فإنه قد تعامل مع المجموعتين من الأحكام. ففي البداية تم توضيح المبادئ الإسلامية المثالية للتمويل، وبعد ذلك تم مناقشة أفضل التنازلات التي يمكن تقديمها في هذه المرحلة الانتقالية؛ حيث تعمل المؤسسات الإسلامية تحت ضغط النظام النقدي التقليدي والقانوني الحالي.

إن الشريعة السمحاء بها عدة مبادئ محددة لمثل تلك التنازلات أيضاً، وهدفها الرئيس تجنب المحرمات الصريحة بتبني أخفّ الضررين، وقد لا يخدم هذا الإجراء الغرض الرئيس من إنشاء نظام إسلامي حقيقي، ولكنه قد يساعد في الابتعاد عن ارتكاب المحرم الصريح، ويحمي من شر المعصية، وهو هدف عزيز بحد ذاته للمسلم، وإن كان ذلك على مستوى فردي.

كذلك، يساعد هذا الإجراء المجتمع في التقدم التدريجي باتجاه الهدف النهائي في إقامة النظام الإسلامي الكلي. وينبغي أن يُقرأ هذا الكتاب في ضوء هذا التصور للشريعة الإسلامية.

## المشاركة

المشاركة تعني التشارك، وفي سياق الأعمال والتجارة تعني مشروعاً مشتركاً، يشترك فيه جميع الشركاء في الربح والخسارة، وهو بديل مثالي للتمويل الربوي، بآثاره البعيدة على كل من الإنتاج والتوزيع. يُعد الربا، في الاقتصاد الرأسمالي الحالي، الأداة الوحيدة التي تستخدم في تمويل كل شيء، وقد حرم الإسلام الربا، وحرّم استخدامه في تقديم التمويل، من أي نوع كان، لذلك يبرز دور المشاركة في القيام بدور أساسي في اقتصاد قائم على المبادئ الإسلامية.

تحدد في الربا نسبةً معينة مسبقاً من العائد على القرض المقدم من الممول بغض النظر عن الربح المحقق أو الخسارة الواقعة على المدين، لكن المشاركة لا تتوقع أي نسبة محددة من العائد. بل يعتمد العائد في المشاركة على الربح الحقيقي المحقق من المشروع المشترك. في التمويل الربوي، لا يتحمل الممول أي خسارة، أما في المشاركة فيمكن للممول أن يتحملها إذا لم يحقق المشروع المشترك ربحاً. لقد وصف الإسلام الربا بأنه وسيلة ظالمة للتمويل؛ لأنه يؤدي إلى ظلم يلحق إما بالدائن أو المدين. فلو تحمل المدين خسارة، فمن غير العدل أن يطالبه الدائن بنسبة محددة من العائد، وإذا حقق المدين ربحاً كبيراً، فمن غير العدل أن يُعطى الدائنُ نسبة صغيرة من الربح، تاركاً القسم الأكبر للمدين.

في النظام الاقتصادي المعاصر، تقدم المصارف أموال المودعين في شكل قروض للمستثمرين من رجال الأعمال في مجالي الصناعة والتجارة. فعلى سبيل المثال، إذا أسس مستثمرون مشروعاً مربحاً جداً، برأس مال قدره ١٠٠ مليون، ٩٠ مليوناً منها ممولة من المصرف، و ١٠ مليون من مالهم الخاص، فهذا يعني أن ٩٠٪ من المشروع قد تم بمال

المودعين، في حين لم يساهم المستثمرون من ملهم إلا بنسبة ١٠٪. فلو حقق هذا المشروع أرباحاً كبيرة، فلن يذهب للمودعين -عن طريق المصارف- إلا قسم ضئيل من تلك الأرباح، قد يصل إلى ١٤ أو ١٥٪، بينما يحصل المستثمرون على النسبة الباقية، رغم أن مساهمتهم الحقيقية في المشروع لم تتجاوز نسبة ١٠٪. وحتى تلك النسبة الضئيلة من الأرباح، التي لم تتجاوز ١٤ أو ١٥٪، التي مُنحت للمودعين، يستردها المستثمرون في نهاية الأمر، لأنها تدرج في تكلفة الإنتاج. وتكون النتيجة النهائية أن ربح المشروع يذهب للأشخاص الذين لا تتجاوز مساهمتهم ١٠٪ من إجمالي المشروع، ولا يحصل أولئك الذين ساهموا بـ ٩٠٪ من المشروع، إلا على نسبة محددة من الفائدة (الربا)، والتي غالباً ما يدفعونها ثانية من خلال ارتفاع أسعار المنتجات. وفي المقابل، لو أفلس الصناعيون، فإن خسارتهم لن تتجاوز نسبة ١٠٪، أما الـ ٩٠٪ الباقية، فيتحملها المصرف، وفي بعض الأحيان المودعون. وبهذه الطريقة، تكون نسبة الربا هي السبب الرئيس في عدم وجود توازن في نظام التوزيع، والذي يميل بشكل دائم لمصلحة الأغنياء ضد مصالح الفقراء.

أرسى الإسلام مبدأ واضحاً تماماً للممول، وهو أنه يجب على الممول أن يحدد غرضه من تقديم القرض، إن كان مساعدةً للمدين، حسبة لله تعالى، أو من أجل مشاركته في الربح. فإذا أراد مساعدة المدين، فيجب أن يمتنع عن المطالبة بأي زيادة على المبلغ الأصلي للقرض؛ لأن غرضه هو مساعدته. أما إذا كان يريد حصة في أرباح المدين، فيجب عليه أيضاً أن يشاركه في الخسارة. لذلك ترتبط عوائد الممول في المشاركة مع الأرباح الحقيقية التي يحققها المشروع؛ فإذا حقق المشروع ربحاً كبيراً، فلا يمكن أن يأخذه المستثمر وحده؛ بل يجب أن يشترك فيه الناس العاديون، كالمودعين في المصرف مثلاً. بهذه الطريقة، فإن المشاركة تميل لصالح الناس العاديين بدلاً من الأغنياء فقط، وتلك هي الفكرة المحورية التي تبرر اقتراح الإسلام المشاركة بديلاً للتمويل الربوي. لا شك أن المشاركة تحتوي على عدد من المشاكل، وخاصة عند تطبيقها الكامل كأسلوب عالمي للتمويل. يعتقد البعض أن المشاركة هي أداة تقليدية قديمة، لا يمكنها مواكبة الحاجة المتقدمة للصفقات السريعة، إلا أن هذا التصور يرجع إلى قلة المعرفة بمبادئ المشاركة. في الواقع، لم يضع الإسلام صيغة أو إجراء

معيناً للمشاركة، إنما وضع مبادئ عامة يمكن أن تستوعب صيغاً وإجراءات عدة، وبناء عليه، فلا يمكن رفض أي صيغة أو إجراء للمشاركة لمجرد أنه لم يكن موجوداً في الماضي؛ فيمكن لكل صيغة أن تكون مقبولة في الشريعة، ما دامت لا تنتهك مبدأً أساسياً في القرآن الكريم، أو سنة النبي ﷺ، وإجماع الفقهاء المسلمين؛ فإذن، ليس من الضروري أن يقتصر تطبيق المشاركة على صيغتها القديمة التقليدية.

يحتوي الفصل الحالي على مناقشة للمبادئ الأساسية للمشاركة، والطريقة التي يمكن أن تطبق من خلالها في سياق الأعمال والتجارة الحاليين، وتهدف هذه المناقشة إلى تقديم المشاركة بوصفها أسلوباً حديثاً للتمويل، وقد تم عرض قضية المشاركة من خلال الإشارة إلى كتب الفقه الإسلامي، وكذلك المشاكل الأساسية التي تواجه تطبيقها في الوضع الحالي. وآمل أن تفتح هذه المناقشة آفاقاً جديدة لأفكار الفقهاء والاقتصاديين المسلمين، وأن تساعد في تطبيق اقتصاد إسلامي حقيقي.

### ❖ مفهوم المشاركة

المشاركة هي مصطلح عادة ما يشار إليه في سياق طرق التمويل الإسلامي، ودلالة هذا المصطلح محدودة نوعاً ما مقارنة بمصطلح «شركة» الأكثر استخداماً في الفقه الإسلامي. ولغرض توضيح المفاهيم الأساسية، فمن الملائم في البداية شرح معنى كل مصطلح، وعرض ميزاته مقارنة بالآخر.

تعني كلمة "شركة" التشارك، وفي مصطلح الفقه الإسلامي، تنقسم الشركة إلى نوعين:

**شركة الملك:** وتعني اشتراك شخصين أو أكثر في ملكية شيء معين.

وهذا النوع من الشركة قد يوجد بطريقتين مختلفتين، فأحياناً يبدأ العمل بها حسب رغبة أطراف العقد، فمثلاً، لو اشترى شخصان أو أكثر آلة، فسوف تصبح ملكاً لهما، وتسمى العلاقة بينهما «شركة الملك». فهنا تظهر هذه العلاقة بكامل رغبتها واختيارها عند شرائها الآلة بالشراكة.

ولكن هناك حالات تبدأ فيها الشراكة مباشرة دون حاجة أطراف العقد إلى القيام بأي عمل، فمثلاً، بعد موت الشخص، يرث الورثة كل التركة التي تصبح ملكاً لهم بشكل مشترك، بسبب موت ذلك الشخص.

**شركة العقد:** وهو النوع الثاني للشركة، ويعني «المشاركة المنعقدة بعقد مشترك»، وقد تترجم اختصاراً بـ «مشروع تجاري مشترك».

وتنقسم شركة العقد إلى ثلاثة أنواع:

أ. **شركة الأموال،** حيث يستثمر كل الشركاء بعض رأس المال في مشروع تجاري.

ب. **شركة العمل،** حيث يلتزم كل الشركاء بتقديم الخدمات للزبائن، بحيث تقسم الأجر التي تؤخذ من الزبائن بين الشركاء حسب النسبة المتفق عليها. فمثلاً، لو اتفق شخصان على تقديم خدمات الخياطة لزبائنهما، بشرط أن توضع جميع الأجر في صندوق واحد، ثم تقسم عليهما، بغض النظر عن العمل الذي قام به كل شريك، لأطلق على هذه الشركة اسم شركة العمل، وتدعى أيضاً شركة التقابل، أو شركة الصنائع، أو شركة الأبدان.

ج. أما القسم الثالث لشركة العقد فهي **شركة الوجوه،** حيث لا يوجد للشركاء في هذا النوع من الشركات أي استثمار مطلقاً، فكل ما يفعلونه أنهم يشتركون البضائع بثمن مؤجل، ويبيعونها بثمن حال، ويوزع الربح الذي يجنونه حسب النسبة المتفق عليها.

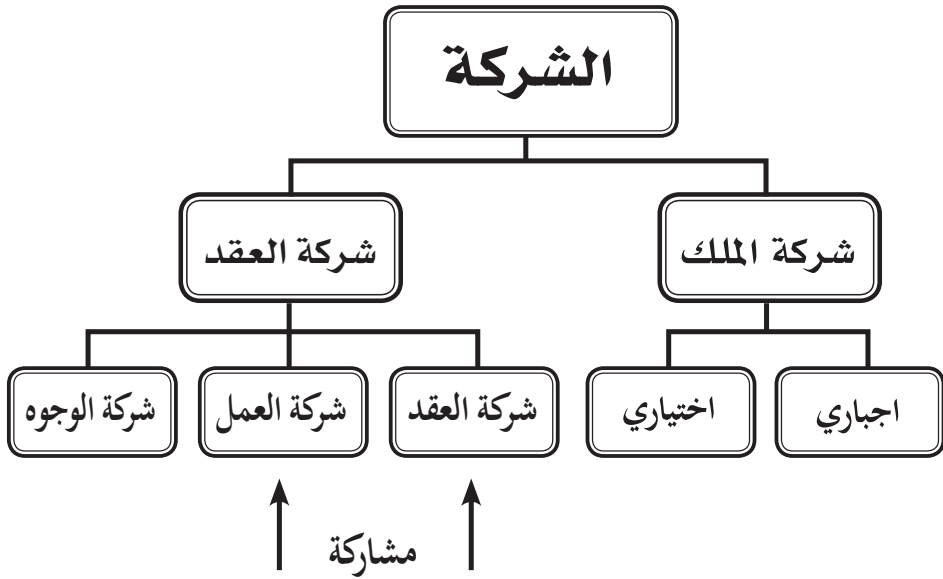
يطلق على كل تلك الأنواع من الشراكات مصطلح «الشركة» في الفقه الإسلامي، ولا يوجد مصطلح «مشاركة» في كتب الفقه؛ فقد أدخله مؤخراً العلماء الذين كتبوا عن الأساليب الإسلامية للتمويل؛ وهي عادة ما تكون مقيدة بنوع خاص من الشركة، وهي شركة الأموال، حيث يستثمر شخصان أو أكثر بعض ماله في مشروع تجاري مشترك؛ إلا أنها أحياناً تشمل شركة المال، حيث تكون الشركة في مجال الخدمات.

ويظهر مما تقدم أن مصطلح «شركة» يحمل معنى أوسع بكثير من مصطلح «مشاركة» المستخدم اليوم، حيث يستخدم مصطلح المشاركة للدلالة فقط على شركة الأموال، ويشمل مصطلح «شركة» كل أنواع الملكية المشتركة، وأنواع المشاركات.

يبين الجدول رقم (١) الأنواع المختلفة للشركة، ويبين كذلك النوعين اللذين يطلق عليهما مشاركة في الاصطلاح الحديث.

وحيث إن المشاركة متصلة أكثر بموضوع المناقشة السابقة، وهي أيضاً مشابهة تقريباً لشركة الأموال، فسوف نتوقف عندها، ونشرح في المثال الأول المفهوم التقليدي لهذا النوع من الشركة، ثم نعطي موجزاً عن تطبيقات مفهوم التمويل هذا، في السياق المعاصر.

### الجدول (١)



### القواعد الأساسية للمشاركة

١. المشاركة أو شركة الأموال هي علاقة بين الأطراف، عبر عقد مشترك، لذلك فإنه من نافلة القول أن نذكر أن العناصر الضرورية للعقد الصحيح يجب أن تتوفر هنا أيضاً، فمثلاً، يجب أن تتوفر في الأطراف المتعاقدة القدرة على مباشرة العقد، وأن يتم العقد برضا الأطراف، دون إكراه، أو احتيال، أو غش، إلخ.

لكن هناك عناصر معينة خاصة بعقد المشاركة، يمكن تلخيصها فيما يلي:

## توزيع الربح:

٢. يجب تبيين نسبة الربح بين الشركاء وقت إبرام العقد، فإذا لم تحدد هذه النسبة، لم يصح العقد شرعاً.

٣. يجب أن تحدد نسبة الربح لكل شريك حسب الربح الحقيقي، وليس حسب المال الذي استثمره. فلا يجوز تحديد مبلغ مقطوع لأي شريك، أو تحديد أية نسبة ربح مرتبطة بالمال الذي يستثمره.

لذلك، لو أن زيداً وعمراً دخلا في عقد مشاركة، واتفقا على أن يأخذ زيد ربحاً شهرياً يبلغ ١٠,٠٠٠ روية، والباقي لعمرو، وكانت المشاركة فاسدة. ومثل ذلك لو أنهما اتفقا على أن يأخذ زيد ١٥٪ من رأس المال المستثمر، لكان العقد فاسداً. فينبغي أن يكون الأساس الصحيح للتوزيع نسبة متفقاً عليها من الربح الحقيقي الحاصل للعمل.

فلو تم الاتفاق على أن يكون هناك مبلغ مقطوع، أو نسبة مقطوعة من المال المستثمر لأي من الشركاء، فيجب أن تنص الاتفاقية بشكل واضح أن ذلك سوف يخضع للتسوية في نهاية المدة، وهذا يعني أن أي مبلغ قد سُحب من أي طرف سوف يُعدّ ”دفعة على الحساب“، وسوف يتم تسويته مع الربح الحقيقي الذي قد يستحقه في نهاية المدة. فإن لم يحصل أي ربح، أو كان أقل من المتوقع، وجب على الشريك إرجاع المال.

## نسبة الربح

٤. هل من الضروري أن تتوافق نسبة الربح لكل شريك مع نسبة رأس المال الذي يستثمره؟ هناك أكثر من رأي للفقهاء حول هذه المسألة؛ وبيان ذلك على النحو التالي:

٥. يرى الإمام مالك والإمام الشافعي، رحمهما الله، أنه من الضروري لصحة المشاركة حصول كل شريك على ربح يتوافق تماماً مع المبلغ المستثمر، لذلك، فإذا استثمر الشريك ٤٠٪ من رأس المال، فيجب أن يحصل على ٤٠٪ من الربح، وأي اتفاق يعطيه أكثر أو أقل من ٤٠٪ يجعل المشاركة فاسدة.

٦. على العكس من ذلك، يرى الإمام أحمد أن نسبة الربح قد تختلف عن نسبة المال المستثمر إذا اتفق الفريقان على ذلك، وكان برضاهم، لذلك يباح أن يأخذ من يستثمر ٤٠٪ من رأس المال ٦٠٪ أو ٧٠٪ من الربح، وأن يأخذ من يستثمر ٦٠٪ أو ٤٠٪ فقط ٣٠٪ من الربح.<sup>(١)</sup>

أما الرأي الثالث فينسب إلى الإمام أبي حنيفة رحمه الله، والذي يمكن عده رأياً وسطاً بين الرأيين المذكورين، وينص على أن نسبة الربح قد تختلف عن نسبة المال المستثمر في الحالات العادية. إلا أن الشريك لو وضع شرطاً في العقد أنه لا يعمل أبداً، وأنه سيبقى شريكاً بالمال دون العمل خلال مدة المشاركة، ففي هذه الحالة لا يمكن أن يكون نصيبه أكثر من نسبة استثماره.<sup>(٢)</sup>

### تقاسم الخسارة

وأما في حالة الخسارة، فيجمع كل فقهاء المسلمين على أن كل شريك يجب أن يتحمل خسارة تتوافق تماماً مع نسبة استثماره، لذلك فالشريك الذي يسهم بـ ٤٠٪ من رأس المال، يجب أن يتحمل ٤٠٪ من الخسارة، لا أكثر ولا أقل، وأي شرط ينص على خلاف ذلك يجعل المشاركة فاسدة، وهناك إجماع بين الفقهاء على ذلك.<sup>(٣)</sup>

لذلك يرى الإمام الشافعي أن نسبة الشريك من الربح والخسارة يجب أن تتوافق مع نسبة استثماره، بينما يرى الإمامان أبو حنيفة، وأحمد أن نسبة الربح قد تختلف عن نسبة المال المستثمر، حسب اتفاق الشركاء، لكن نسبة الخسارة يجب أن تقسم فيما بينهم تماماً حسب نسبة رأس المال الذي يستثمره كل واحد منهم. وقد نصت القاعدة الفقهية على هذا المبدأ: «الربح على ما اصطلاحاً عليه، والوضعية على قدر المال».

### طبيعة رأس المال

يرى معظم فقهاء المسلمين أن رأس المال يجب أن يكون نقوداً، وهذا يعني أن عقد المشاركة ينبغي أن يقوم على المال، وليس على البضائع أو السلع. بعبارة أخرى، إن رأس

(١) ابن قدامة، المغني، (بيروت، دار الفكر، ١٩٧٢)، ٥: ١٤٠.

(٢) الكاساني، بدائع الصنائع، ٦٣-١٦٢: ٦.

(٣) ابن قدامة، المغني، ٥: ١٤٧.

المال في المشروع المشترك يجب أن يكون مالياً وليس سلعة أو بضاعة، لكن هناك عدة آراء في هذا المجال، نلخصها فيما يلي:

١. يرى الإمام مالك أنه لا يشترط لصحة المشاركة أن يكون رأس المال نقوداً، فيباح للشريك أن يساهم في المشاركة بالسلع أو البضائع، ويحدد نصيبه على أساس التقييم لتلك السلع والبضائع، حسب سعر السوق وقت العقد؛ ويتبنى هذا الرأي أيضاً بعض فقهاء الحنابلة.<sup>(١)</sup>

٢. يرى الإمام أبو حنيفة، والإمام أحمد عدم صحة المساهمة بالسلع في المشاركة، ويرون ذلك لسببين: الأول: أن سلع كل شريك تظل دائماً متميزة عن سلع الشريك الآخر، فمثلاً لو ساهم عمرو بسيارة للمشروع، وساهم زيد بسيارة أخرى، لظلت كل سيارة من هاتين السيارتين ملكاً خاصاً لصاحبها الذي ساهم بها. فلو أن عمراً باع سيارته، لوجب أن يذهب ثمنها له وحده، ولا حق لزيد أن يطالبه بحصته من الثمن، فلذلك، كلما كانت سلعة أحد الشركاء متميزة عن سلعة الشريك الآخر، تعذرت الشراكة. ولو كان المال المستثمر من كل شريك نقوداً، لما أمكن تمييز رأس مال أحد الشريكين عن الآخر؛ لأن قطع النقود لا يمكن تمييزها، لذلك سوف يكون لهما نصيب من مجموع المال وبذلك تنعقد المشاركة.<sup>(٢)</sup>

الثاني: أن هناك عدة حالات في المشاركة يعمد الشركاء فيها إلى إعادة توزيع رأس المال لكل شريك، فإذا كان رأس المال سلعة، لتعذر إعادة توزيعها؛ لأنه قد يتم بيعها في وقتها. وإذا تم إعادة توزيع رأس المال على أساس قيمتها، فقد تزيد قيمتها. كما أن هناك احتمالاً أن يحصل أحد الشركاء على كل ربح المشروع؛ بسبب زيادة قيمة السلع التي ساهم بها في المشروع، ولا يترك شيئاً للشريك الآخر. ولو انخفضت قيمة السلع، فهناك احتمال أن يحصل أحد الشريكين على جزء من الثمن الأصلي من سلعة الشريك الآخر، إضافة إلى سلعته التي استثمر بها.<sup>(٣)</sup>

(١) ابن قدامة، المغني، ١٢٥: ٥.

(٢) الكاساني، بدائع الصنائع، ٥٩: ٦.

(٣) ابن قدامة، المغني ٢٥ - ١٢٤: ٥.

٣. توسط الإمام الشافعي بين الرأيين، كما شرحنا سابقاً، حيث يرى أن السلع نوعان:

أ. المثلية: وهي السلع التي لو هلكت، لأمكن تعويضها بسلع مماثلة في الكمية والنوع، كالقمح والأرز، إلخ. فلو هلك ١٠٠ كغ من القمح، لأمكن استبدالها بسهولة بـ ١٠٠ كغ أخرى، من النوعية نفسها.

ب. القيمة: وهي السلع التي لا يمكن تعويضها بسلع مماثلة، كالمواشي، فكل رأس من الغنم له خواصه التي لا يمكن أن توجد في رأس غنم آخر. لذلك فلو قتل شخص رأس غنم لشخص آخر، فإنه لا يمكن تعويضه بإعطائه رأس غنم شبيه له، فهو مطالب بدفع الثمن. يقول الإمام الشافعي: إن السلع من النوع الأول (ذوات الأمثال) يمكن المساهمة بها في المشاركة، وتعد نصيب الشريك من رأس المال، أما السلع من النوع الثاني (ذوات القيمة) فلا يمكن المساهمة بها في رأس مال.<sup>(١)</sup>

بهذا التمييز بين السلع المثلية، والسلع القيمة، يمكن للإمام الشافعي أن يرد على الاعتراض الثاني «للمشاركة بالسلع» الذي اعترض به الإمام أحمد. فبالنسبة للسلع المثلية، فقد يتم إعادة توزيع رأس المال بإعطاء كل شريك السلع المشابهة التي يستثمر بها. ويبقى الاعتراض الثاني بلا إجابة من الإمام الشافعي.

وللرد على هذا الاعتراض أيضاً يقول الإمام أبو حنيفة: إن السلع المثلية يمكن أن تشكل مساهمة في رأس المال فقط في حال تم خلط السلع لكل شريك مع سلع الشريك الآخر، بطريقة لا يمكن تمييزها عن سلع الشريك الآخر.<sup>(٢)</sup>

باختصار، لو أراد أحد أن يساهم في المشاركة ببعض السلع، فيمكنه فعل ذلك دون أية قيود حسب الإمام مالك، وتحدد حصته في المشاركة حسب القيمة السوقية للسلع وقت بدء المشاركة. وحسب الإمام الشافعي، يمكنه فعل ذلك فقط إذا كانت السلع مثلية.

(١) المرجع السابق ١٢٥.

(٢) الكاساني، المرجع السابق.

وعند الإمام أبي حنيفة، إذا كانت السلع مثلية، أمكن فعل ذلك إذا تم خلط سلع الشريكين بعضها ببعض، أما إذا كانت السلع قيمية، فلا تصلح أن تشكل جزءاً من رأس المال في المشاركة.

ويبدو أن رأي الإمام مالك أبسط وأقرب للقبول؛ لأنه يلي حاجات العمل المصرفي المعاصر، لذلك يمكن العمل به.<sup>(١)</sup>

يمكن أن نستخلص مما سبق أن رأس المال في المشاركة يمكن أن يكون نقداً أو سلعة، فإذا كان سلعة فقيمتها السوقية تحدد نصيب الشريك في رأس المال.

### ✽ إدارة المشاركة

يقوم المبدأ العام في المشاركة على أن لكل شريك الحق في القيام بدوره في إدارة المشاركة والعمل فيها، ولكن قد يتفق الشركاء على أن تقع الإدارة على عاتق واحد منهم، وألا يتدخل أي شريك آخر في المشاركة. غير أنه في هذه الحالة يأخذ الشريك غير العامل ربحاً يتناسب مع ماله المستثمر، ولا ينبغي أن تتجاوز حصته في الربح نسبة المال الذي يستثمره كما أوضحنا سابقاً.

ولو اتفق كل الشركاء على العمل في المشروع الجديد، لوجب معاملة كل واحد منهم وكيلاً لباقي الشركاء في كل الأمور المتعلقة بالشراكة، وأي عمل يقوم به أي واحد منهم يكون مقبولاً لديهم جميعاً.

### ✽ فسخ المشاركة

تُفسخ المشاركة في إحدى الحالات الآتية:

١. لكل شريك الحق في فسخ المشاركة في أي وقت، بعد إشعار شريكه، وبذلك تنتهي المشاركة، وفي هذه الحالة، إذا كانت أصول المشاركة نقوداً، وجب توزيع هذه النقود حسب النسب بين الشركاء، وإذا لم تكن الأصول نقوداً، اتفق الشركاء على تصفية

(١) أشرف علي التهانوي، إمداد الفتاوى.

العمل، أو على توزيع الأصول، أو تقسيمها بين الشركاء كما هي. وإذا حصل خلاف بين الشركاء في ذلك، أي لو أراد أحدهم تصفية العمل، وأراد الآخر توزيع أو تقسيم الأصول غير النقدية، لقدم الأخير، أي التوزيع؛ لأنه بعد إلغاء المشاركة تصبح كل الأصول ملكاً مشتركاً للشركاء، وللشريك الحق في التقسيم أو الفصل، ولا يستطيع أحد إجباره على تصفية العمل، إلا أنه لو كانت الأصول غير قابلة للفصل أو القسمة كالألات، فيمكن بيعها وتوزيع ثمنها.<sup>(١)</sup>

٢. إذا مات أحد الشركاء خلال عقد المشاركة بطل عقد المشاركة معه، ولورثته في هذه الحالة الخيار، إما أن يسحبوا حصتهم من العمل، أو يتابعوا في عقد المشاركة.<sup>(٢)</sup>

٣. تبطل المشاركة أيضاً إذا جُن أحد الشركاء، أو أصبح غير قادر على إبرام الصفقات التجارية.<sup>(٣)</sup>

### فسخ المشاركة دون إغلاق المشروع

إذا أراد أحد الشركاء إنهاء المشاركة، وأراد الشريك الآخر أو الشركاء الآخرون المتابعة في المشروع، أمكن ذلك بالتراضي فيما بينهم. فقد يشتري الشركاء الذين يودون متابعة المشروع حصة الشريك الذي يريد إنهاء الشراكة، لأن إنهاء المشاركة مع أحد الشركاء لا يعني إنهاءها مع الشركاء الآخرين.<sup>(٤)</sup>

وفي هذه الحالة يحدد ثمن حصة الشريك الذي يريد الانسحاب من المشروع بالتراضي المتبادل، وإذا حصل خلاف حول تقييم الحصة، ولم يصل الشركاء إلى ثمن متفق عليه، يجبر هذا الشريك الشركاء الآخرين على تصفية الأصول أو توزيعها.

وهنا يظهر السؤال الآتي: هل يجوز للشركاء الاتفاق عند دخولهم في عقد المشاركة، على ألا يتم تصفية الأصول أو الانسحاب من المشروع إلا إذا أراد ذلك كل الشركاء أو

(١) ابن قدامة، المغني، ٣٤-١٣٣: ٥.

(٢) المرجع السابق.

(٣) المرجع السابق.

(٤) انظر الفتاوى الهندية، ٣٦-٣٣٥: ٢.

معظمهم، وأنه يجب على الشريك الذي يريد الخروج من الشراكة أن يبيع حصته للشركاء الآخرين، وألا يجبرهم على تجزئة العمل أو تصفيته؟

معظم كتب الفقه الإسلامي لا تجيب عن هذا السؤال، ولكن يبدو أنه لا مانع من الناحية الشرعية إذا اتفق الشركاء على هذا الشرط في بداية المشاركة، وقد أباح ذلك صراحة بعض الفقهاء الحنابلة.<sup>(١)</sup>

قد يُبرر هذا الشرط خاصة في الظروف المعاصرة؛ على أساس أن طبيعة الأعمال في معظم الحالات تتطلب الاستمرار في المشروع لكي ينجح، وتصفية العمل أو انسحاب أحد الشركاء قد يسبب ضرراً كبيراً للشركاء الآخرين.

فمثلاً، لو أن مشروعاً ما طويل الأمد قد بدأ باستثمار مبالغ كبيرة من المال فيه، وأراد أحد الشركاء تصفية العمل في المراحل الأولى للمشروع، وكان إعطاء ذلك الشريك صلاحية التصفية أو الانفصال التعسفي أمراً مدمراً للشركاء الآخرين، وكذلك للنمو الاقتصادي للمجتمع. لذلك يبدو مثل هذا الشرط مبرراً، ويمكن الاستدلال لذلك بالمبدأ العام الذي وضعه النبي الكريم محمد ﷺ في الحديث المشهور: ”المسلمون عند شروطهم، إلا شرطاً أحل حراماً أو حرم حلالاً“.

إلى الآن تم تلخيص مفهوم شركة الأموال، أو المشاركة في معناها الأصلي أو التقليدي. ونأتي الآن إلى مناقشة بعض القضايا الأساسية المتعلقة بتطبيق المشاركة في الظروف المعاصرة باعتبارها أداة للتمويل. ويبدو أنه من الملائم أكثر أن نناقش هذه القضايا بعد إعطاء مقدمة للمضاربة، وهي نوع آخر من الأدوات التمويلية التي تعتمد على مقاسمة الربح. وبما أن قواعد التمويل متشابهة في كل من المشاركة والمضاربة، كما أن القضايا المتعلقة بتطبيقهما أيضاً مترابطة، فسوف يكون من المفيد أكثر مناقشة مفهوم المضاربة قبل الشروع في هذه القضايا.

(١) انظر المرادوي، الإنصاف (بيروت، ١٤٠٠ هجري)، ٤٢٣:٥.

## المضاربة

المضاربة هي نوع خاص من المشاركة، يعطي الشريك فيها المال لشريك آخر، لاستثماره في مشروع تجاري. ويأتي المال من الشريك الأول الذي يدعى «رب المال»، وتكون الإدارة والعمل حصرياً من مسؤولية الشريك الآخر الذي يُدعى «المضارب».

يلخّص الفرق بين المشاركة والمضاربة في النقاط الآتية:

١. في المشاركة يكون رأس المال من كل الشركاء، وأما في المضاربة فيكون رأس المال من رب المال فقط.

٢. في المشاركة يمكن لكل الشركاء المشاركة في إدارة المشروع والعمل فيه، لكن في المضاربة لا يملك رب المال الحق في المشاركة في الإدارة، حيث تقتصر الإدارة على المضارب فقط.

٣. في المشاركة يتحمل كل الشركاء الخسارة بحسب نسبة استثمارهم، أما في المضاربة، فيتحمل رب المال أية خسارة - إن وجدت - لأن المضارب لا يستثمر أي شيء، فتتحصّر خسارته فقط في جهده الذي ذهب سدى، وعمله الذي لم يثمر أي شيء. وهذا المبدأ يخضع لشرط أن يعمل المضارب بيقظة تامةٍ تتطلبها عادة مثل هذه الأعمال، وإذا أهمل أو خان في عمله، كان مسؤولاً عن الخسارة التي تسبب بها إهماله أو تقصيره.

٤. عادة تكون المسؤولية في المشاركة غير محدودة، فإذا تجاوزت المستحقات للعمل (المطالب) الأصول، وتم تصفية العمل، يتحمل كل الشركاء تلك المستحقات الزائدة، كلٌّ حسب حصته في رأس المال المستثمر. إلا أنه إذا اتفق الشركاء على ألا يستدين أي شريك خلال مدة الشراكة، ففي تلك الحالة تقع المستحقات الزائدة على الشريك

المستدين الذي انتهك ذلك الشرط المذكور. بخلاف الحال في المضاربة، حيث تكون مسؤولية رب المال حسب نسبة استثماره، إلا إذا أجاز للمضارب أن يستدين باسمه. ٥. في المشاركة، بمجرد أن يخلط الشركاء رأس المال في صندوق واحد، تصبح كل أصول المشاركة مملوكة للجميع، حسب نسبة المال الذي يستثمرونه، لذلك يمكن لكل واحد منهم أن يستفيد من زيادة السعر في قيمة الأصول، حتى ولو لم يتحقق أي ربح في المبيعات. أما في المضاربة فيختلف الحال، حيث تكون كل البضائع التي اشتراها المضارب ملكاً لرب المال وحده، ويمكن للمضارب أن يجوز على بعض الربح فقط في حال حصول الربح في البضائع، لذلك فليس من حقه أن يطالب بنصيبه من الأصول ذاتها، حتى ولو زادت قيمتها<sup>(١)</sup>.

### مشاريع المضاربة

قد يحدد رب المال عملاً خاصاً للمضارب، بحيث يستثمر المال فقط في ذلك النوع من العمل. وتسمى هذه **المضاربة بالمقيدة**؛ أما إذا ترك الأمر مفتوحاً للمضارب بأن يعمل بأي عمل، كان ذلك تفويضاً له بأن يستثمر بأي عمل يراه مناسباً، ويسمى هذا النوع من المضاربة **بالمضاربة المطلقة**.

يمكن لرب المال إبرام المضاربة مع أكثر من مضارب في صفقة واحدة، وهذا يعني أن يقدم ماله لكل من زيد وعمرو، ويمكن لكل واحد منهما أن يعمل له مضارباً، ويستخدم رأس مال المضاربة بينهما سوياً، وتوزع حصة المضارب بينهما حسب النسبة المتفق عليها<sup>(٢)</sup>. وفي هذه الحالة يدير كلا المضاربين العمل فيما بينهما كما لو كانا شريكين.

يجوز للمضارب أو المضاربين، حسب الحالة، بأن يعملوا أي شيء يتناسب مع طبيعة مشروع المضاربة، إلا أنهما لو أرادا فعل أي شيء غير طبيعي، خلافاً للأعراف المعتادة بين التجار، لما أمكنهما ذلك دون إذن صريح من رب المال.

(١) يرى بعض الفقهاء أن أي زيادة طبيعية في رأس المال قد تعد ربحاً يوزع على رب المال والمضارب. فمثلاً لو كان رأس المال غنماً، وأنجب بعضها خرافاً، تعد هذه الخراف ربحاً يجب تقسيمه بين الأطراف المتعاقدة حسب النسب المتفق عليها. (انظر النووي، روضة الطالبين، ١٢٥: ٥)، وهذا رأي الأقلية من العلماء.

(٢) ابن قدامة، المغني ١٤٥: ٥.

## توزيع الربح

من الضروري لصحة المضاربة، أن يتفق أطراف العقد من البداية على نسبة محددة من الربح الحقيقي لكل طرف، ولا توجد نسبة معينة في الشريعة تنص على تقاسم الأرباح، بل تُركت للتراضي المشترك. فيمكنهم تقاسم الربح بنسب متساوية، ويمكنهم كذلك تحديد نسب مختلفة لرب المال والمضارب. ولكن ليس لهم أن يحددوا مبلغاً مقطوعاً من الربح لأي فريق، وكذلك لا يمكنهم أن يحددوا حصة أي طرف عند نسبة معينة مرتبطة برأس المال. فمثلاً لو كان رأس المال ١٠٠,٠٠٠ روبية، لما أمكنهم أن يشترطوا تخصيص ١٠,٠٠٠ روبية من الربح للمضارب، ولا يمكنهم أن يجعلوا ٢٠٪ من رأس المال لرب المال، ولكن يمكنهم أن يتفقوا على أن يذهب ٤٠٪ من الربح الحقيقي للمضارب، و ٦٠٪ لرب المال، أو العكس. وبياح أيضاً أن تختلف التَّسبب باختلاف الظروف، فمثلاً، يمكن لرب المال أن يقول للمضارب: ”إذا ضاربت في القمح فلك ٥٠٪ من الربح، وإذا ضاربت بالطحين فلك ٣٣٪ من الربح“، ومثل ذلك يمكنه أن يقول: ”إذا ضاربت في بلدك فلك ٣٠٪ من الربح، وإذا ضاربت في بلد آخر فلك ٥٠٪ من الربح“<sup>(١)</sup>.

إلى جانب نسبة الربح المتفق عليها كما في الأسلوب السابق، لا يمكن للمضارب أن يطالب بأي راتب دوري، أو رسوم، أو مكافأة للعمل الذي يقوم به للمضاربة.<sup>(٢)</sup> وقد اجتمعت كل المذاهب الفقهية على ذلك.

لكن الإمام أحمد أباح للمضارب أن يستجرّ مصروفه اليومي للطعام فقط من حساب المضاربة<sup>(٣)</sup>، وقيد الفقهاء الحنفية هذا الحق بأن يكون المضارب في رحلة عمل خارج بلده، فيمكنه في هذه الحال أن يطالب بمصروفه اليومي، ومسكنه، وطعامه، وغير ذلك، ولا يمكنه أن يأخذ حصة بشكل يومي عندما يكون في بلده.<sup>(٤)</sup>

(١) الكاساني، بدائع الصنائع ٦:٩٩.

(٢) السرخسي، المبسوط - ١٤٩: ١٥٠٢٢.

(٣) ابن قدامة، المغني ٥: ١٨٦.

(٤) الكاساني، بدائع الصنائع ٦: ١٠٩.

وإذا لحقت خسارة بالعمل في بعض الصفقات، وحققت الصفقات الأخرى ربحاً، فيجب استخدام الربح لتعويض الخسارة، وإذا بقي شيء من الربح بعد ذلك فيجب تقاسمه حسب النسبة المتفق عليها.<sup>(١)</sup>

## فسخ المضاربة

يمكن لأيٍّ من الأطراف المتعاقدة فسخ المضاربة في أي وقت، والشرط الوحيد هو إبلاغ الطرف الآخر. وإذا كانت أصول المضاربة نقوداً وقت الفسخ، وتحقق ربحٌ زائدٌ على المبلغ الأصلي، فيجب توزيعه حسب النسبة المتفق عليها، وأما إذا لم تكن أصول المضاربة نقوداً، أُعطي المضارب وقتاً لبيعها وتحويلها إلى نقود، حتى يمكن تحديد الربح الفعلي.<sup>(٢)</sup>

هناك خلاف بين فقهاء المسلمين في مسألة مدى جواز إبرام عقد المضاربة لمدة معينة، يفسخ العقد بعدها تلقائياً، حيث يرى أصحاب المذهب الحنفي والحنبلي أنه يمكن تقييد عقد المضاربة بفترة معينة، كسنة واحدة، أو ستة أشهر، حيث تنتهي بعدها دون إشعار. وبخلافهم، يرى أصحاب المذهب الشافعي والمالكي أن عقد المضاربة لا يمكن تقييده بفترة معينة.<sup>(٣)</sup>

على أية حال، يرجع الخلاف إلى مسألة الحد الأقصى لعقد المضاربة، وما إذا كان من الممكن تحديد وقت لا يمكن فسخ عقد المضاربة قبله، ولا يوجد جواب صريح لهذا التساؤل في كتب الفقه الإسلامي، ولكن يبدو من المبادئ العامة المذكورة هنا أنه لا يمكن تحديد حد أدنى، بل يكون لكل طرف الحرية في إنهاء العقد عندما يريد.

إن تمكين الأطراف المتعاقدة من فسخ المضاربة عندما يشاؤون، قد يخلق بعض المشاكل، خاصةً في الظروف الحالية، لأن معظم المشاريع الاستثمارية تحتاج بعض الوقت حتى تنمر، وتتطلب أيضاً جهوداً دائمة ومعقدة، لذلك فقد يكون إنهاء المضاربة من قبل رب المال في بداية المشروع مدمراً للمشروع، وبشكل خاص فقد توجه ضربة قاضية للمضارب الذي لا

(١) ابن قدامة، المغني ١٦٨: ٥.

(٢) الكاساني، بدائع الصنائع ١٠٩: ٦.

(٣) المرجع السابق، وانظر أيضاً ابن قدامة، المغني ١٨٥: ٥، السرخسي، المسبوط ١٣٣: ٢٢.

يكسب شيئاً على الرغم من كل جهوده. لذلك فلو اتفق الطرفان على ألا يفسخا عقد المضاربة خلال فترة معينة، إلا في ظروف محددة، فلا يبدو ذلك مخالفاً لمبادئ الشريعة؛ خاصةً في ضوء الحديث الشريف المذكور سابقاً: «المسلمون عند شروطهم، إلا شرطاً أحل حراماً أو حرم حلالاً».

### الجمع بين المشاركة والمضاربة

يُفترض من عقد المضاربة ألا يساهم المضارب بأي رأس مال في المضاربة، بل هو مسؤول عن الإدارة فقط، ويأتي رأس المال من رب المال. ولكن هناك حالات يريد فيها المضارب أن يستثمر بعضاً من رأس ماله في المضاربة، وفي مثل تلك الحالات يتم الجمع بين المشاركة والمضاربة معاً، فمثلاً، لو أعطى زيدٌ لعمر مبلغ ١٠٠,٠٠٠ روبية في عقد مضاربة، وأضاف عمرو مبلغ ٥٠,٠٠٠ من حسابه الخاص بإذن زيد، فإن مثل هذه النوع من المشاركة يعامل على أنه جمع بين المشاركة والمضاربة. وهنا قد يخصص المضارب لنفسه نسبة معينة من الربح مقابل ماله، كونه شريكاً، وفي الوقت نفسه، فقد يخصص نسبة أخرى لإدارته وعمله مضارباً. إن الأساس لتوزيع الربح في المثال السابق هو أن يضمن عمرو ثلث الربح الفعلي مقابل ماله المستثمر، وأما الثلثان المتبقيان، فيتم تقاسمهما بينهما على التساوي، ويمكن كذلك للأطراف أن يتفقوا على التقاسم بأية نسبة أخرى، والشرط الوحيد هو أن الشريك بالمال فقط ينبغي ألا يأخذ نسبة أكبر من نسبة ماله المستثمر.

لذلك ففي المثال المذكور سابقاً، لا يستطيع زيد أن يخصص لنفسه أكثر من ثلثي الربح الإجمالي؛ لأنه لم يستثمر أكثر من ثلثي رأس المال. وباختصار، يمكنهما أن يتفقا على أية نسبة، ولو اتفقا على أن يوزع الربح الإجمالي بالتساوي، فهذا يعني أن ثلث الربح الإجمالي يذهب لعمر بصفته مستثمراً، وربع الثلثين المتبقين يذهب إليه كمضارب، ويذهب الباقي لزيد بصفته رب المال.<sup>(١)</sup>

(١) ابن قدامة، المغني ١٣٧-١٣٦: ٥، الكاساني، بدائع الصنائع.

## استخدام المشاركة والمضاربة أدوات للتمويل

في الأقسام الماضية شرحنا المفهوم التقليدي للمشاركة والمضاربة، والمبادئ الأساسية الشرعية التي تحكمهما، ومن الملائم الآن، أن نناقش الطريقة التي يمكن من خلالها استخدام هاتين الوسيلتين، لغرض التمويل في سياق التجارة والصناعة المعاصرين.

يفترض مفهوم المشاركة والمضاربة المشروح في كتب الفقه الإسلامي، أن قصد هذه العقود هو البدء في مشروع مشترك، يساهم فيه كل الشركاء في العمل تماماً من البداية، ويظلون شركاء حتى نهاية العمل عندما يتم تصفية كل الموجودات.

وقد يكون من الصعب أن يجد الشخص في كتب الفقه الإسلامي مبدأ العمل الجاري أو القائم، حيث يشترك الشركاء في المشروع ثم يتركونه دون أن يؤثروا بأي طريقة على استمرارية العمل. وذلك طبيعي لأن الكتب التقليدية للفقه الإسلامي كتبت في بيئة لم تكن المشاريع التجارية الضخمة رائجة فيها، ولم تكن النشاطات التجارية معقدة كما هي الآن، لذلك لم يتناولوا مثل تلك المسائل.

ولكن هذا لا يعني أنه لا يمكن استخدام المشاركة والمضاربة في تمويل المشاريع القائمة. تقوم المشاركة والمضاربة على بعض المبادئ التي يجب مراعاتها؛ ويتفاوت تطبيق هذه المبادئ من وقت لآخر، لنلق نظرة على هذه المبادئ قبل الدخول في التفاصيل:

١. لا يعني التمويل بالمشاركة والمضاربة أبداً تقديم المال، إنما يعني المشاركة في العمل، وفي حالة المشاركة، فإنها تعني المشاركة في الأصول والموجودات للمشروع، حسب نسبة التمويل.

٢. يجب على الممول أو المستثمر تحمل الخسارة بما يتوافق مع نسبة التمويل.

٣. للشركاء الحرية الكاملة أن يتفقوا برضاهم على نسبة الربح لكل فريق، وقد تختلف هذه النسبة عن نسبة المشاركة بالمال، إلا أنه لا يمكن للشريك الذي استبعد نفسه من مسؤولية العمل في المشروع، أن يطالب بنسبة أكبر من نسبة ماله المستثمر.

٤. يجب أن يتحمل كل طرف من الخسارة بما يتوافق مع نسبة ماله المستثمر.
٥. إذا أخذنا بعين الاعتبار هذه المبادئ العريضة، فيمكننا أن نرى أن المشاركة والمضاربة تستخدمان في قطاعات مختلفة من التمويل.

### تمويل المشاريع

بالنسبة لتمويل المشاريع، يمكن بسهولة تبني الطريقة التقليدية للمشاركة والمضاربة، فإذا أراد الممول أن يمول كامل المشروع، فيمكن استعمال صيغة المضاربة، وإذا جاء رأس المال من كلا الطرفين، فيمكن تبني صيغة المشاركة. في هذه الحالة إذا كانت الإدارة مسؤولة طرف واحد، وجاء رأس المال من كلا الطرفين، فيمكن عندها استخدام المشاركة والمضاربة، حسب القواعد التي نوقشت مسبقاً.

بما أنه سيتم تطبيق المشاركة والمضاربة من بداية المشروع، فلا ينبغي أن تظهر أية مشكلة تتعلق بتقييم رأس المال. وكذلك فإن توزيع الأرباح حسب القواعد المحاسبية الاعتيادية لن يكون صعباً. أما إذا أراد الممول أن ينسحب من المشاركة، في حين يريد الطرف الآخر أن يكمل المشروع، فيمكنه أن يشتري حصة الطرف الآخر بسعر يتفقان عليه. بهذه الطريقة يمكن للممول أن يسترد المبلغ الذي استثمره مع الربح، إذا كان هناك ربح. وسوف يتم مناقشة الأساس في تحديد ثمن حصته فيما بعد (عند مناقشة تمويل رأس المال العامل). من ناحية أخرى يمكن لرجل الأعمال أن يستمر في مشروعه وحده، أو أن يبيع حصة الممول الأول لشخص آخر يمكنه أن يحل محل الممول.

بما أن المؤسسات التمويلية عادة لا تريد أن تبقى شريكاً في المشروع، فإن من صالحها أن تبيع حصتها لشركاء آخرين في المشروع كما ذكر، وإذا تعذر بيع الحصة دفعة واحدة لقلة السيولة في المشروع، فيمكن تقسيم حصة الممول لحصص صغيرة، ويمكن بيع كل حصة بعد فترة مناسبة، وفي كل مرة يتم فيها بيع حصة تنخفض حصة الممول حسب الحصة، وعندما يتم بيع جميع الحصص، يخرج الممول من المشروع بشكل كامل.

## تصكيك المشاركة

إن المشاركة صيغة تمويل، يمكن تحويلها إلى سندات بسهولة، خاصة في حال المشاريع الكبيرة التي تتطلب مبالغ ضخمة، لا يمكن توفيرها من عدد محدود من المكتتبين. يمكن أن يعطى كل مكتتب وثيقة مشاركة تمثل ملكيته النسبية لموجودات المشاركة، وبعد بدء المشروع بالموجودات المادية، يمكن لوثائق المشاركة هذه أن تعامل معاملة السندات القابلة للمساومة، ويمكن بيعها وشراؤها في سوق الأوراق المالية. إلا أن الاتجار بهذه السندات غير جائز عندما تكون كل الموجودات في المشاركة نقوداً (أي على شكل نقود، أو سندات قبض، أو دفعات مستحقة من الآخرين).

ولفهم هذه النقطة جيداً، يجب الإشارة إلى أن المساهمة في المشاركة تختلف عن تقديم الدين؛ فالسند الذي يصدر لتقديم دين، لا علاقة له بالعمل الحقيقي المشغل بالمال المقترض. فالسند يمثل ديناً واجب الدفع لحامله في أية حال، وغالباً مع فائدة. على العكس من ذلك، تمثل سندات المشاركة لحاملها ملكية نسبية ومباشرة للموجودات في المشروع، فإذا كانت كل الموجودات في المشروع المشترك نقوداً، فإن السند يمثل نسبة معينة من المال المملوك من قبل المشروع. فمثلاً، لو تم إصدار مئة سند، قيمة كل واحد مليون روبية، فهذا يعني أن القيمة الكلية للمشروع هي مئة مليون؛ في هذه الحالة لا يمكن بيع السند في السوق إلا بقيمته الاسمية؛ لأنه لو تم بيع السند بأكثر من مليون روبية، فهذا يعني بيعه وتبادلته بأكثر من مليون، وهو غير مباح في الشريعة؛ لأنه عند مبادلة المال بالمال، يجب أن يكونا متساويين، وأية زيادة في أحد الطرفين تعد رباً. لذلك عندما يوظف المال المشترك في شراء أصول غير نقدية، مثل أرض، أو بناء معدات صناعية، أو مواد أولية، أو أثاث وغيره، فإن سندات المشاركة تمثل لحامل السند ملكية نسبية للموجودات. وفي المثال السابق، كل سند يمثل نسبة واحد من مئة من الموجودات. وفي هذه الحالة تسمح الشريعة ببيع هذه السندات في سوق الأوراق المالية، مقابل أي سعر متفق عليه بين الأطراف، ذلك السعر الذي قد يكون أعلى من القيمة الاسمية لهذا السند، لأن السلعة في البيع هي حصة في الموجودات

الملموسة الحقيقية، وليست فقط نقودًا، لذلك يمكن لهذه الموجودات أن تعامل مثل أية سلعة أخرى، يمكن بيعها بربح أو خسارة.

في معظم الحالات تكون الموجودات خليطاً من أشياء نقدية وعينية، ويحدث هذا عندما يحول الشريك العامل جزءاً من المال المشترك إلى موجودات ثابتة، أو مواد أولية، ويبقى باقي المال على شكل نقود. وقد يتم بيع تلك الموجودات، بعد تحويل كل المال إلى أصول ثابتة، والحصول على النقود من عائدات البيع. وفي بعض الحالات يصبح الثمن ديناً في ذمة الزبائن، ولكنه لم يُستلم بعد، فهذه المبالغ المستحقة، كونها ديناً، تعامل كذلك معاملة المال النقدي. وهنا يبرز تساؤل عن حكم الشريعة في كون أصول المشروع خليطاً من موجودات نقدية وغير نقدية، ومدى إمكانية الاتجار بسندات المشاركة في مشروع كهذا. تختلف آراء الفقهاء المعاصرين حول هذه النقطة، فالمذهب الشافعي على أنه لا يمكن بيع مثل هذه السندات؛ لأنه عندما تكون الموجودات خليطاً من أصول نقدية وغيرها، فلا يمكن بيعها إلا إذا فصل الجزء غير النقدي من المشروع، وبيع منفصلاً.<sup>(١)</sup>

أما المذهب الحنفي، فيرى أنه عندما يكون هناك خليط بين الموجودات النقدية وغير النقدية، فيمكن بيعها وشراؤها مقابل مبلغ أكبر من مبلغ الأصول النقدية في الخليط. وفي هذه الحالة، يتقابل النقدين من المبلغ المدفوع والأصول النقدية، والزائد يؤخذ على أنه ثمن الموجودات غير النقدية المملوكة للمشروع. لنقل مثلاً بأن مشروع المشاركة يحتوي على ٤٠٪ أصولاً غير نقدية، مثل الآلات والأشياء الثابتة وغيرها، و ٦٠٪ من الأصول النقدية، مثل النقود وسندات القبض، فكل سند مشاركة يحمل قيمة اسمية تبلغ ١٠٠ روبية تمثل ٦٠٪ من الأصول النقدية، و ٤٠٪ من الموجودات غير النقدية، وهذا السند يمكن بيعه بأي ثمن أكثر من ٦٠ روبية، فإذا بيع بـ ١١٠ روبيات، فهذا يعني أن الـ ٦٠ روبية من الثمن هي مقابل الـ ٦٠ روبية الموجودة في السند، والـ ٥٠ روبية هي مقابل الحصة النسبية للموجودات غير النقدية، ولكن لا يسمح أبداً ببيع السند بـ ٦٠ روبية أو أقل؛ لأنه في هذه الحالة لا يساوي مبلغ الـ ٦٠ روبية، ومن باب أولى الموجودات الأخرى.

(١) يعتمد هذا الرأي على المبدأ المعروف بـ «مد العجوة» المشروح في كتب الفقه الإسلامي، انظر مثلاً الخطابي،

وحسب المذهب الحنفي، لا تحدد نسبة معينة للموجودات غير النقدية من الكل، لذلك فإنه حتى لو كانت الموجودات غير النقدية تمثل أقل من ٥٠٪ من الكل، يسمح تداولها حسب الصيغة المذكورة آنفاً.

ومعظم العلماء المعاصرين بمن فيهم أصحاب المذهب الشافعي سمحوا بالتعامل بالأجزاء، فقط عندما تكون الموجودات غير النقدية للمشروع تمثل أكثر من ٥٠٪ من قيمتها الإجمالية، ولكن إذا تم الأخذ بالمذهب الحنفي، فسوف يكون الاتجار مسموحاً حتى لو كانت الموجودات غير النقدية أقل من ٥٠٪، ولكن ينبغي ألا يكون حجم الموجودات غير النقدية ضئيلاً جداً.

### تمويل الصفقة المنفردة

يمكن استخدام المشاركة والمضاربة بسهولة لتمويل صفقة واحدة، إلى جانب تلبية الحاجات اليومية للتجار الصغار، كما يمكن توظيف هذه الوسائل لتمويل الصادرات والواردات؛ حيث يمكن للمستورد أن يطلب من الممول تمويل صفقة واحدة من الاستيراد على أساس المشاركة والمضاربة. كما يمكن للمصارف أيضاً أن تستخدم هذه الأدوات لتمويل الاستيراد، فإذا فُتح اعتماد دون هامش، جاز استخدام صيغة المضاربة، وإذا فُتح مع بعض الهامش، جاز اعتماد صيغة المشاركة، أو الجمع بين المشاركة والمضاربة. وبعد أن يتم تخليص البضائع من الميناء، يمكن تقاسم عوائدها بين المستورد والممول، وذلك حسب النسبة المتفق عليها.

في هذه الحالة، تبقى ملكية البضائع المستوردة للمول حسب نسبة المال الذي يستثمره. ويمكن تقييد المشاركة بفترة محددة، وإذا لم يتم بيع البضائع في السوق قبل نهاية تلك الفترة المحددة، فيمكن للمستورد أن يشتري حصة الممول، وبذلك يصبح المستورد المالك الوحيد للبضائع. ولكن البيع يجب أن يتم حسب سعر السوق، أو بسعر متفق عليه بين الأطراف وقت البيع، وليس بسعر متفق عليه مسبقاً وقت الدخول بالمشاركة، فإذا كان السعر متفقاً عليه مسبقاً، فلا يستطيع الممول أن يجبر الزبون أو المستورد على الشراء.

كذلك تصبح المشاركة أسهل في حالة تمويل عمليات التصدير، عندما يملك المُصدِّر طلباً خاصاً من الخارج، ويكون سعر البضائع المصدرة معروف بشكل جيد، وفي الوقت نفسه يمكن للممول أن يحسب الربح المتوقع بسهولة، كما يمكنه تمويله على أساس المشاركة أو المضاربة، أو قد يشترك بفاتورة الصادرات على نسبة متفق عليها مسبقاً. ولكي يحمي نفسه من التقصير من قِبل المُصدِّر، يمكن للممول أن يشترط على المُصدِّر أن يكون التصدير حسب الشروط المنصوص عليها في خطاب الضمان، وفي هذه الحالة، لو وُجد بعض التناقض، يكون المُصدِّر وحده المسؤول، ويكون الممول في مأمن من أية خسارة ناجمة عن تقصير المصدر. ولأن الممول شريك المُصدِّر، فهو مسؤول عن أية خسارة قد تقع لأي سبب غير التقصير، أو سوء التصرف من جهة المصدر.

### تمويل رأس المال العامل

عندما يتطلب رأس المال العامل تمويلاً لمشروع قائم، يمكن استخدام أدوات المشاركة والمضاربة بالطريقة الآتية:

١. يتم تقييم رأس المال للمشروع القائم بالتراضي بين الأطراف المتعاقدة. وقد ذكرنا عند مناقشة مبدأ المشاركة، أنه من غير الضروري عند الإمام مالك أن تكون المساهمة في رأس مال المشاركة مساهمة نقدية، فيمكن للأصول غير النقدية أن تشكل جزءاً من رأس المال، على أساس التقييم، ويمكن تبني هذا الرأي هنا. وبهذه الطريقة، فإن قيمة المشروع يمكن أن يُنظر إليها على أنها رأس مالٍ مستثمر، خاص بالمضارب، الذي يعمل ويحتاج إلى التمويل، ويعامل المال المقدم من قِبل الممول بمنزلة نصيبه من رأس مال المشروع. يمكن أن تحدد المشاركة بفترة معينة، كسنة واحدة، أو ستة أشهر، أو أقل. يتفق الفريقان على نسبة الربح المقدمة للممول، والتي ينبغي ألا تتجاوز نسبته من رأس المال في المشروع، كونه لن يعمل في المشروع، وعند انتهاء المدة، تقيّم كل الأصول النقدية وغيرها، ويوزع الربح على أساس هذا التقييم.

حسب المفهوم التقليدي، لا يمكن تحديد الربح إلا إذا تم تصفية جميع الموجودات، وحوّلت إلى نقد، لكن تقييم الموجودات يمكن أن يُعد تصفية فعلية للموجودات، بناء على الرضا المتبادل بين الأطراف المتعاقدة، لأنه لا يوجد في الشريعة ما يحرم مثل هذا الاتفاق. ويمكن أن يعني ذلك أيضاً أن الشريك العامل قد اشترى نصيب الممول من أصول المشروع، وتم تحديد ثمن حصته على أساس التقييم، باعتبار نسبة الربح المستحق له، حسب شروط المشاركة.

مثلاً، لنفترض أن القيمة الكلية لمشروع عمرو هي ٣٠ وحدة، وجاء زيد ومول ٢٠ وحدة إضافية، رافعاً القيمة الإجمالية إلى ٥٠ وحدة، وهذا يعني أن زيداً قد ساهم بـ ٤٠٪ من الوحدات، وساهم عمرو بـ ٦٠٪، واتفقوا على أن يأخذ زيد ٢٠٪ من الأرباح الفعلية، وفي نهاية الفترة، ارتفعت القيمة الإجمالية للعمل إلى ١٠٠ وحدة، فلو أن عمرو اشترى حصة زيد، فينبغي عليه أن يدفع ٤٠ وحدة؛ لأنه يملك ٤٠٪ من موجودات المشروع. ولكن من أجل أن تنعكس نسبة الربح المتفق عليها في ثمن حصته، فإن صيغة التسعير سوف تختلف. فأي زيادة في قيمة المشروع سوف تقسم على الأطراف بنسبة ٢٠٪ مقابل ٨٠٪؛ لأن هذه النسبة قد حُددت في العقد بهدف توزيع الربح؛ ولأن الزيادة في قيمة العمل هي ٥٠ وحدة، فإن هذه الوحدات الخمسين تقسم حسب النسبة ٢٠-٨٠، وهذا يعني أن زيداً قد ربح ١٠ وحدات، وتضاف هذه الوحدات العشر إلى الواحدات العشرين الأصلية، وتصبح قيمة حصته ٣٠ وحدة.

وفي حالة الخسارة، ينبغي أن يقسم النقص في القيمة الإجمالية للموجودات بنفس نسبة مساهمة الشركاء، أي بنسبة ٦٠/٤٠. لذلك فإذا انخفضت قيمة العمل في المثال السابق بعشر وحدات جاعلة العدد الإجمالي للوحدات ٤٠ وحدة فقط، فإن خسارة الوحدات الأربع سوف يتحملها زيد (كونها ٤٠٪ من الخسارة)، وتخصم هذه الوحدات الأربع من العشرين وحدة الأصلية، ويحدد ثمن حصته بـ ١٦ وحدة.

الشكل ٢

المشروع					
زيد		القيمة الأصلية ٥٠	عمرو		
٢٠ (%٤٠)	المساهمة		٣٠ (%٦٠)	المساهمة	
%٢٠	النسبة المتفق عليها من الربح		%٨٠	النسبة المتفق عليها من الربح	
الاستحقاق			الاستحقاق		
١٠ (%٢٠)	حصة زيد من الربح	١٠٠	القيمة المساهمة	٤٠ (%٨٠)	حصة عمرو من الربح
٢٠	مساهمة زيد الأصلية	الربح ٥٠	٣٠	مساهمة عمرو الأصلية	
٣٠	الاستحقاق الكلي ↑ ثمن السهم		٧٠	الاستحقاق الكلي ↑ ثمن السهم	

المشاركة في الربح الإجمالي فقط

٢. قد يكون التمويل على أساس المشاركة، حسب الإجراء السابق ذكره، صعباً في مشروع يوجد فيه الكثير من الأصول الثابتة، وخاصة إذا كان ذلك في مشروع قائم؛ لأن تقييم كل موجوداتها، وتقييم الإهلاك (الخسارة الناجمة عن استهلاك الأصول)، أو ارتفاع قيمتها، قد يسبب مشاكل محاسبية، ويؤدي إلى ظهور الخلافات، وفي مثل هذه الحالات يمكن تطبيق المشاركة بطريقة أخرى.

وتظهر الصعوبات الكبيرة في هذه الحالات عند حساب التكاليف غير المباشرة، مثل الإهلاك للأصول، ورواتب الموظفين، وغير ذلك. ولحل هذه المشكلة، قد يتفق الطرفان على أنه بدلاً من توزيع الربح الصافي يتم توزيع الربح الإجمالي على الأطراف المتعاقدة، أي أن النفقات غير المباشرة لن تحتسب من الربح الموزع، وهذا يعني أن كل النفقات غير المباشرة سوف يتحملها الصناعي صاحب المشروع طوعاً، وتحمل المشاركة فقط النفقات المباشرة، مثل المواد الخام، والعمالة المباشرة، والكهرباء، وغير ذلك. ولكن بما أن الصناعي يقدم الآلات والبناء والموظفين للمشاركة بشكل طوعي، فإن نسبة ربحه قد ترتفع لتعوضه إلى حد ما.

قد يبرر هذا الترتيب على أساس أن زبائن المؤسسات التمويلية لا يقيدون أنفسهم بالعمليات التي يطلبون التمويل لها من المؤسسات التمويلية. لذلك، فإن آلتهم وموظفيهم عادة ما تكون موظفة أيضاً بأعمال أخرى قد لا تكون خاضعة للمشاركة، وفي مثل هذه الحالة، فإن تكلفة كل النفقات لا يمكن فرضها على المشاركة.

لنأخذ مثلاً عملياً، لنفترض أن محلجة قطن فيها مبنى يساوي ٢٢ مليون روبية، وفيه آلات وتجهيزات تساوي ٢ مليون روبية، ويُدفع للموظفين ٥٠,٠٠٠ روبية كل شهر؛ وطلب المصنع تمويلاً بمبلغ ٥ ملايين روبية من مصرف آخر، على أساس المشاركة لمدة سنة كاملة، أي أنه بعد عام واحد ستنتهي المشاركة، وستوزع كل الأرباح المحققة بين الأطراف حسب النسبة المتفق عليها، وعند تحديد الربح تخصم كل النفقات المباشرة من الدخل، تلك النفقات التي قد تتضمن الأشياء الآتية:

أ- المبلغ المدفوع في شراء المواد الخام.

ب- أجور العمال المعنيين مباشرة بمعالجة المواد الخام.

ث- مصاريف الكهرباء المستهلكة في عملية الحلج.

ج- الفواتير والخدمات الأخرى المقدمة مباشرة للمشاركة.

وفيما يخص البناء والآلات ورواتب الموظفين، فواضح أنها لا تخص مشروع المشاركة وحده، لأن المشاركة سوف تنتهي في غضون عام واحد، لكن البناء والمعدات قد تم شراؤها لمدة أطول بكثير، حيث سيستخدمها مصنع الحلج للعمل الذي لن يخضع لعقد المشاركة الحالي الذي يستمر فقط لسنة واحدة. لذلك فإن التكلفة الكلية للبناء والمعدات لا يمكن أن تتحملها هذه المشاركة القصيرة، كل ما يمكن فعله، هو أن انخفاض سعر الموجودات الناجم عن استهلاك البناء والمعدات خلال مدة المشاركة، يمكن إدراجه في النفقات، غير أنه -من الناحية العملية- سيكون من الصعب جداً تحديد تكلفة هذا الاستهلاك، وقد يؤدي هذا إلى الخلاف أيضاً، لذلك هناك طريقتان عمليتان لحل هذه المشكلة:

في الحالة الأولى، قد يتفق الطرفان أن يدفع صندوق المشاركة أجرة متفقاً عليها للزبون، مقابل استخدام المعدات والبناء المملوك للزبون، بحيث تدفع هذه الأجرة له من صندوق المشاركة بغض النظر عن الربح والخسارة الناجمة للعمل.

والخيار الثاني، هو أنه بدلاً من دفع الأجرة للزبون، يمكن زيادة نسبة ربحه، ومن الناحية الشرعية قد يبرر هذا الإجراء قياساً على المضاربة في الخدمات، وهي مباحة عند الإمام أحمد بن حنبل رحمه الله تعالى.

### حساب المشاركة الجاري على أساس المنتجات اليومية

٣. تمول الكثير من المؤسسات المالية رأس المال العامل لمشروع ما، عبر فتح حساب جارٍ لهم، يسحب منه الزبائن مبالغ مختلفة في مواعيد مختلفة، ويعيدون في الوقت نفسه المبالغ الفائضة إلى تلك الحسابات. لذلك فإن عملية الإقراض والاقتراض تستمر حتى يوم حلول تلك المبالغ، وتحسب الفائدة على أساس المنتجات اليومية.

وهنا يبرز التساؤل التالي: هل يمكن لمثل هذه الترتيبات أن تتاح باستخدام المشاركة والمضاربة التمويلية؟ بالطبع لكونها ظاهرة جديدة، فلا يمكن إيجاد جواب صريح لهذا السؤال في كتب الفقه الإسلامي التقليدية. و إذا اعتبرنا المبادئ الأساسية للمشاركة، فإن الاقتراح التالي

يناسب هذا الغرض:

- أ. يجب تخصيص نسبة معينة من الربح الفعلي للإدارة.
- ب. يجب تخصيص النسبة المتبقية من الربح للمستثمرين.
- ت. ينبغي أن يتحمل المستثمرون الخسارة عند وجودها فقط حسب نسبة استثماراتهم.
- ث. يُعامل الرصيد الإجمالي للمساهمات المقدمة لحساب المشاركة، والمحاسب على أساس المنتجات اليومية، على أنه حصة الممول من رأس المال.
- ج. ينبغي أن يحتسب الربح الحاصل في نهاية الفترة على أساس المنتج اليومي، وأن يوزع على هذا الأساس.

إذا وافق الطرفان على هذه الاتفاقية، فلا يبدو أنها تعارض مبادئ المشاركة. لكن هذا المقترح يحتاج إلى تمعن وبحث أكثر من علماء الفقه الإسلامي، ويعني ذلك عملياً أن الطرفين اتفقا على مبدأ تقسيم الربح الحاصل لصندوق المشاركة في نهاية الفترة، على رأس المال المستخدم في كل يوم، وينتج عن هذه القسمة معدل الربح لكل روبية على كل يوم. يُضرب مبلغ الربح الإجمالي لكل روبية كل يوم في عدد الأيام التي وضع فيها كل مستثمر ماله في المشروع، وبذلك تُحدد حصته من الربح على أساس المنتج اليومي.

لا يسمح بعض العلماء المعاصرين باستخدام هذه الطريقة في حساب الأرباح؛ لأنها طريقة نظرية، لا تعكس الأرباح الحقيقية التي يستحقها كل شريك في المشاركة، فقد يحقق العمل أرباحاً كبيرة في فترة لا يستثمر فيها أحد المستثمرين أي مال في العمل مطلقاً، أو قد يكون قد استثمر مبلغاً بسيطاً جداً، ومع ذلك فهو -حينئذ- يعامل معاملة المستثمرين الذين لديهم استثمارات كبيرة في العمل خلال تلك الفترة. وعلى العكس من ذلك، قد يتكبّد المشروع خسائر فادحة في فترة يستثمر فيها أحد المستثمرين مبالغ كبيرة، فيتم تحميل بعض تلك الخسائر على مستثمرين آخرين لا يملكون أية استثمارات في تلك الفترة، أو كانت استثماراتهم بسيطة جداً في تلك الفترة.

غير أنه يمكن دحض هذه الحجة، على أساس أنه من غير الضروري في المشاركة أن يأخذ الشريك الربح على ماله فقط؛ فعندما ينشأ صندوق المشاركة، يستحق كل المشاركين نصيبهم من الربح الحاصل لهذا الصندوق المشترك، سواء أكان ماله مستثمراً بالفعل في صفقة معينة أو لا، وهذا الرأي صحيح، وخاصة في المذهب الحنفي الذي لا يشترط لصحة عقد المشاركة أن تُخلط المشاركات النقدية للشركاء بعضها ببعض. وهذا يعني أنه لو دخل عمرو في عقد مشاركة مع زيد، ولكنه لم يجعل ماله في الصندوق المشترك، فإنه يبقى له نصيب في الربح من صفقات المشاركة التي أبرمها زيد بماله الخاص.<sup>(١)</sup>

فعلى الرغم من أن استحقاقه لسهم في الربح يتعلق بدفعه المال الذي تعهد به، تبقى حقيقة أن الربح لهذه الصفقة بالذات لم يكن نتيجة لماله، لأن المال الذي دفعه في مرحلة لاحقة قد يستخدم في صفقة أخرى. لنقل إن عمرواً وزيداً دخلا في مشاركة للقيام بمشروع كلفته ١٠٠,٠٠٠ روبية، واتفقا على أن يساهم كل واحد منهما بخمسين ألف روبية، ويوزع الربح بينهما بالتساوي، لكن عمراً لم يستثمر نصيبه في العمل المشترك، ووجد زيد صفقة رابحة، اشترى فيها جهازاً تكيف لصالح المشاركة بمبلغ ٥٠,٠٠٠ روبية، وهو المبلغ الذي ساهم به في العمل، ثم باع الجهازين بـ ٦٠,٠٠٠ روبية، وقد ربح بذلك عشرة آلاف روبية؛ وبعد هذه الصفقة قدم عمرو نصيبه من المشاركة وهو مبلغ ٥٠,٠٠٠ روبية، وحدث أن اشترى الشريكان ثلاثين بمساهمة (مساهمة عمرو)، ولم يستطيعا بيعهما لاحقاً بأكثر من ٤٨,٠٠٠، وهذا يعني أن الصفقة قد خسرت مبلغ ألفي روبية، فعلى الرغم من أن مساهمة عمرو قد ألحقت بمبلغ المشاركة خسارة قدرها ألفا روبية، وأن الصفقة الرابحة تم تمويلها بشكل كامل من مال زيد (لم يقدم عمرو أي مساهمة)، إلا أن عمراً سوف يشارك زيداً في الربح من الصفقة الأولى الرابحة، وسوف تُخصم خسارة ألفي روبية من ربح الصفقة الرابحة، وبذلك ينخفض الربح إلى ثمانية آلاف روبية فقط، ويتم تقاسم الربح الباقي بالتساوي بين الشريكين؛ وهذا يعني حصول عمرو على أربعة آلاف روبية، مع أن صفقته قد ألحقت خسارة بالمشاركة.

(١) انظر الكاساني، بدائع الصنائع، ٦٠، ٥٤:٦.

والسبب في ذلك يرجع إلى أنه بمجرد أن يتفق الشريكان في عقد المشاركة، فإن كل الصفقات اللاحقة المبرمة لصالح عقد المشاركة تنتمي لصندوق المشاركة، بغض النظر عن مال الشخص الذي استثمر في الصفقة، ويُعد كل شريك طرفاً في كل صفقة بمجرد دخوله في عقد المشاركة.

قد يكون هناك اعتراض على التوضيح السابق، وهو أن عمرواً قد تعهد بدفع خمسين ألف روية، وهو ما يعني أن الأمر واضح من البداية أنه سوف يساهم بمبلغ معين في المشاركة. وأما بالنسبة لحساب المشاركة الجاري المقترح، حيث يدخل الشركاء ويخرجون كل يوم في عقد المشاركة، ولا يتعهد أي شخص بالمساهمة بأي مبلغ محدد، فرأس المال الذي ساهم به كل شريك غير معروف وقت دخول المشاركة، وهو الشيء الذي جعل المشاركة باطلة.

وللرد على هذا الاعتراض، نؤكد أن هناك آراء مختلفة لعلماء الشريعة حول ضرورة كون رأس المال في عقد المشاركة معلوماً للشركاء. ويجمع فقهاء الحنفية على أنه ليس شرطاً، فعلى سبيل المثال، يقول الإمام الكاساني الفقيه الحنفي الشهير: «وأما العلم بمقدار رأس المال وقت العقد، فليس بشرط لجواز الشركة بالأموال. وعند الشافعي شرط...، ولنا أن الجهالة لا تمنع جواز العقد لعينها، بل لإفضائها إلى المنازعة. وجهالة رأس المال وقت العقد لا تفضي إلى المنازعة؛ لأنه يعلم مقداره ظاهراً، وغالباً لأن الدراهم والدنانير توازنان وقت الشراء، فيعلم مقدارها، فلا يؤدي إلى جهالة مقدار الربح وقت القسمة»<sup>(١)</sup>.

يتضح مما سبق أنه حتى لو كان مبلغ رأس المال غير معلوم وقت المشاركة، فإن العقد صحيح، والشرط الوحيد ألا يؤدي ذلك إلى الإبهام في الربح وقت التوزيع. وتوزيع الربح على أساس المنتج اليومي يحقق هذا الشرط. صحيح أن مفهوم المشاركة الجارية أو القائمة - حيث يسحب بعض الشركاء من وقت لآخر بعضاً من المبالغ ويودعون أموالاً جديدة، ويحتسب الربح على المنتجات اليومية - ليس موجوداً في الكتب التقليدية لفقهاء الإسلام، ولكن هذا الشيء بحد ذاته لا يجعل الترتيب الجديد باطلاً في الشريعة إذا كان لا يتعارض مع المبدأ الأساسي للمشاركة، حيث يُعامل كل الشركاء على التساوي في النظام المقترح.

(١) الكاساني، بدائع الصنائع ٦:٦٣.

ويحتسب ربح كل شريك على أساس المدة التي بقي فيها ماله في الصندوق المشترك. ما من شك أن الأرباح الإجمالية التي حصلها الصندوق قد تمت بواسطة استخدام المبالغ التي ساهم بها جميع المشتركين، فإذا اتفق جميعهم، مع الرضا المشترك، على توزيع الأرباح على أساس المنتجات اليومية، فلا يوجد مانع في الشريعة؛ بل يدخل ضمن الهدى العام للنبي الكريم محمد ﷺ، في حديثه المشهور: "المسلمون على شروطهم، إلا شرطاً أحل حراماً أو حرم حلالاً". وإذا لم يقبل التوزيع على أساس المنتجات اليومية، فهذا يعني أنه ما من أحد يستطيع أن يسحب ويدفع مبالغ جديدة في الصندوق المشترك. وفي تلك الحالة لن يستطيع أحد أن يشترك في الصندوق المشترك، إلا في مواعيد محددة في بداية كل مرحلة جديدة. وهذا أمر غير عملي مطلقاً للبنوك والمؤسسات المالية فيما يتعلق بالإيداعات، حيث يسحب ويضيف المودعون لحساباتهم مرات عديدة في اليوم. إن رفض مبدأ المنتجات اليومية سوف يجبرهم على الانتظار قبل أن يودعوا أموالهم الفائضة في حساب رابع. وسوف يعيق هذا الاستفادة من المدخرات لتنمية الصناعة والتجارة، وسوف يُقي على عجلة النشاطات المالية عالقة لفترات طويلة. وما من حل آخر لهذه المشكلة سوى تطبيق طريقة المنتجات اليومية في حساب الأرباح، ونظراً لعدم وجود أي مانع شرعي لتبني هذه الطريقة، فلا مشكلة في تبني ذلك.

### بعض الاعتراضات على التمويل بالمشاركة

فيما يلي بعض الاعتراضات المثارة من الناحية العملية ضد استخدام المشاركة وسيلة للتمويل.

#### خطر الخسارة:

يدّعي البعض أن هناك احتمالاً كبيراً، عند التمويل بالمشاركة، أن تنتقل الخسارة إلى المصرف أو إلى المؤسسة الممولة، وسوف تنتقل هذه الخسارة أيضاً إلى المودعين. واحتمال تعرض المودعين للخسارة شيء يجعل المستثمرين يترددون في إيداع أموالهم في المصارف، أو

المؤسسات المالية، وبذلك تبقى مدخراتهم إما دون استثمار، أو أنها تستخدم في صفقات خارج القنوات المصرفية، وهو ما لا يساهم في التطور الاقتصادي على المستوى الوطني.

وقد أُسيء فهم هذه الحجة، فقبل التمويل على أساس المشاركة، يدرس المصرف أو المؤسسة التمويلية الجدوى الاقتصادية للمشروع المقترح للتمويل؛ وحتى في النظام الحالي القائم على الفائدة، لا يقدم المصرف القروض لكل متقدم، فهم يدرسون إمكانيات المشروع، وإذا أدركوا أنه غير ربحي رفضوا تقديم التمويل، وفي حالة المشاركة فإنهم يقومون بهذه الدراسة بتمعن وحذر أكثر. أضف إلى ذلك، أنه ما من مصرف يقيد نفسه بعقد مشاركة مفرد، فهناك دائماً حقيبة استثمارية متنوعة من المشاركة. فلو أن مصرفاً مؤل ١٠٠ من زبائنه على أساس المشاركة، وبعد دراسة الجدوى الاقتصادية لطلب كل منهم، فمن المستبعد جداً أن كل هذه الطلبات، أو معظمها، سوف يؤدي إلى خسارة.

وبعد الأخذ بالإجراءات المناسبة والحذر المطلوب، فأسوأ ما يمكن حدوثه هو أن بعض هذه المشاركات قد يخسر. ولكن من ناحية أخرى فمن المتوقع أن المشاركات الراجحة ستعطي عائداً أكثر من القروض الربوية؛ لأنه من المفترض توزيع الربح الحقيقي بين المصرف والزبون. وبالمجمل، فإن حقيبة المشاركة لا يتوقع أن تتحمل أي خسارة، واحتمال الخسارة للحقيبة بأكملها هو احتمال نظري فقط، ولا ينبغي أن يثني المودعين عن الاستثمار فيها. واحتمال الخسارة النظري هذا بالنسبة لمؤسسة مالية، هو أقل بكثير من احتمالاته في شركة مساهمة عامة، تكون أعمالها مقيدة لقطاع محدود من النشاطات التجارية. وبالتالي فلن يمنع احتمال الخسارة الناس الذين يشترون أسهماً من الاستثمار في هذه الأسهم. وسيكون وضع المصرف أو المؤسسات المالية أقوى بكثير؛ وذلك لأن نشاطاتهم القائمة على المشاركة سوف تتنوع؛ حيث ستعوض أي خسارة محتملة لأي مشاركة من خلال الأرباح المكتسبة من المشاركات الأخرى.

وبغض النظر عن ذلك، يجب على الاقتصاد الإسلامي أن يوجد عقلية تؤمن بأن أي ربح يتحصل من المال هو مكافأة لتحمل المخاطرة لذلك العمل. وقد تُقلل الخبرة وتنويع

الحقيقية الاستثمارية هذا الخطر، بحيث يصبح خطراً افتراضياً أو نظرياً فقط، ولا سبيل لإزالة هذا الخطر كلياً. وعلى كل من يريد الربح أن يقبل بالحد الأدنى من المخاطرة، وبما أن هذا الفهم موجود مسبقاً بالنسبة لشركات المساهمة العادية، فلم يحدث أن اعترض أحدٌ على تعرض مال أصحاب الأسهم للخسارة.

يعود سبب المشكلة إلى النظام الذي يفصل بين الصيرفة والتمويل من ناحية، والنشاطات التجارية العادية من ناحية أخرى، ذلك النظام الذي أجبر الناس على الاعتقاد بأن المصارف والمؤسسات المالية تتعامل بالمال والأوراق فقط، ولا علاقة لها بالنتائج التي تظهر من خلال العمليات التجارية والصناعية. لذلك يجادل البعض بأنهم يستحقون عائداً محدداً في أية حال. ولقد جلب هذا الفصل بين قطاع التمويل وقطاع التجارة والصناعة أضراراً جسيمة على الاقتصاد على مستوى كبير. من البديهي أننا عندما نتكلم عن الصيرفة الإسلامية، فإننا لا نعني مطلقاً أنه سيتبع النظام التقليدي في كل نواحيه. فالإسلام يُرسي القيم والمبادئ الخاصة التي لا تؤمن بفصل التمويل عن التجارة والصناعة، وعندما يُفهم هذا النظام الإسلامي، فإن الناس رغم المخاطرة النظرية للخسارة، سوف يستثمرون في قطاع التمويل بحماس أكثر من استثمارهم في الشركات المساهمة الراجعة.

## الغش

هناك أيضاً مخاوف أخرى بالنسبة للتمويل بالمشاركة، تتعلق باستغلال الزبائن المحتالين لهذه الوسيلة التمويلية، والامتناع عن دفع الأرباح للممولين، فيمكنهم أن يُظهروا أن العمل لم يحقق ربحاً، أو أن يدَّعوا أن المشروع قد خسر، وفي هذه الحالة يتعرض الربح، ومعه المبلغ الأصلي، للخسارة.

وهذا خوف مبرر دون شك، خاصة في المجتمعات التي يكون فيها الفساد منتشرًا بشكل كبير. وليس من الصعب حل هذه المشكلة كما يتوقع؛ فإذا أُديرت جميع المصارف في الدولة بطريقة إسلامية، مع دعم مناسب من المصرف المركزي والحكومة، فلن يصبح من الصعب التغلب على مشكلة الاحتيال. بادئ ذي بدء، ينبغي تطبيق نظام رقابة مصمم

بشكل جيد يتم من خلاله التحكم والاطلاع على حسابات كل الزبائن. وقد سبق مناقشة فكرة حساب الربح على أساس الهوامش الإجمالية (gross margins)، حيث يقل احتمال النزاع وسوء التصرف. وإذا ثبت صدور سوء تصرف أو غش أو إهمال من أي زبون، فسوف يتعرض لخطوات عقابية، وقد يحرم من الحصول على تسهيل من أي مصرف في البلد على الأقل لفترة محددة.

وتشكل هذه الخطوات رادعاً قوياً ضد إخفاء الأرباح الحقيقية، أو ارتكاب أي عمل غش آخر. أضف إلى ذلك، أنه لا يمكن لزبائن المصارف إظهار الخسارة المزيفة دوماً؛ بل على العكس؛ لأن ذلك سيكون ضد مصالحهم من نواحٍ كثيرة.

صحيح أنه حتى بعد اتخاذ كل الإجراءات الاحترازية، يبقى هناك احتمال في بعض الحالات التي ينجح فيها الزبائن المحتالون في تمرير خدعهم، ولكن الخطوات العقابية، والجو العام للعمل، سوف يقلل بالتدرج من عدد تلك الحالات (حتى في الاقتصاد القائم على الفائدة، فإن المتخلفين عن الدفع ما يزالون يشكلون مشكلة الديون السيئة)، ولكن لا ينبغي أن يتخذ ذلك عذراً أو مبرراً لرفض نظام المشاركة بأكمله.

٩. لا شك أن مخاوف الغش أشد على المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية التي تعمل بمعزل عن الاتجاه السائد للمصارف التقليدية. لأنها لا تتمتع بدعم حكوماتها ومصارفها المركزية، فلا يمكنها تغيير النظام، أو فرض قوانينها وأنظمتها الخاصة. لكن رغم ذلك، يجب ألا تنسى المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية أنها ليست مجرد مؤسسات تجارية، بل قامت لتقدم نظاماً مصرفياً جديداً له طريقته الخاصة به. ومن واجبها أن تشجع هذا النظام الجديد، ولو قلل ذلك من حجم الأرباح نسبياً. لذلك ينبغي أن تبدأ المصارف باستخدام أسلوب المشاركة على الأقل على أساس انتقائي. فلدى كل مصرف عدد من الزبائن الذين يوثق بأمانتهم، وينبغي على المصارف الإسلامية أن تبدأ على الأقل بتمويلهم على أساس المشاركة الحقيقية. وسيساعد ذلك في إنشاء سابقة جيدة في السوق، ويحفز الآخرين على الحذو حذوهم. إضافة إلى أن هناك قطاعات

من التمويل يمكن فيها استخدام المشاركة بسهولة. فاستخدام أسلوب المشاركة في تمويل الصادرات أمر لا مجال فيه للغش، فللمُصدِّر طلبية محددة من الخارج، والأسعار متفق عليها، وليس من الصعب تحديد التكلفة، وعادة يتم تأمين الدفعات عبر خطاب الاعتماد، وتسدد الدفعات عبر المصرف نفسه، وما من سبب لعدم تبني اتفاق المشاركة في مثل هذه الحالات. وبالطريقة بنفسها أيضاً يتم تمويل الواردات، ويمكن تصميمها على أساس المشاركة، مع بعض الاحتياطات، كما شُرح سابقاً في هذا الفصل.

### سرية العمل:

هناك انتقاد آخر للتمويل بالمشاركة، وهو أنه عندما نجعل الممول شريكاً في عمل الزبون، فقد يطلع على أسرار عمل الزبون، ومنه تنتقل تلك الأسرار إلى التجار الآخرين، والحل لهذه المشكلة سهل جداً، فعند دخول الزبون في المشاركة، قد يضع شرطاً، وهو ألا يتدخل الممول في أمور الإدارة، وألا يكشف عن أية معلومات لأي شخص دون إذن مسبق من الزبون. وعادة ما يُحترم اتفاق «الحفاظ على السرية» من قِبل المؤسسات المحترمة، وخاصة المصارف والمؤسسات المالية التي تبني عملها بأكمله على السرية التامة.

### عدم رغبة الزبون بتقاسم الربح:

عادة لا يرغب الزبائن بمقاسمة الأرباح الحقيقية للعمل مع المصرف، ويعود هذا التردد إلى سببين:

١. يعتقد الزبائن أنه ليس من حق المصرف أن يقاسمهم الربح الحقيقي الذي قد يكون كبيراً لأن المصرف لا علاقة له بإدارة وتشغيل العمل، فلا يرون أنه من الإنصاف أن يتقاسم الزبائن ثمار جهدهم مع المصرف الذي أمدهم بالنقود فقط. وكذلك يجادل الزبائن أن المصارف التقليدية ترضى بنسبة ضئيلة من الفوائد، وكذلك ينبغي أن يكون حال المصارف الإسلامية.

٢. لا يرغب الزبائن في الكشف عن أرباحهم الحقيقية للمصارف؛ خشية أن تُمرَّر تلك المعلومات إلى السلطات المعنية، وبذلك ترتفع استحقاقات الضرائب عليهم.

على الرغم من أن حل إشكالية السبب الأول ليس سهلاً؛ فهو كذلك ليس صعباً أو مستحيلاً. يحتاج مثل هؤلاء الزبائن أن يقتنعوا بأن الاقتراض بالفائدة هو إثم كبير، إلا إذا كان هناك ضرورة قصوى لمثل هذا الاقتراض. فمجرد الرغبة في التوسع في العمل ليس ضرورة ملحة بأي حال من الأحوال. أما عند إبرامهم اتفاقاً مباحاً للحصول على التمويل لعملهم عن طريق المشاركة، فهم يكسبون رضا الله تعالى، بل وأيضاً يحصلون على عوائد حلال، لهم وللمصارف الإسلامية.

أما إشكالية السبب الآخر، فكل ما يمكن قوله هو أنه في بعض البلدان الإسلامية، تكون نسبة الضرائب باهظة وغير عادلة. يجب على المصارف الإسلامية والزبائن أن يضغطوا على الحكومات ويكافحوا من أجل تغيير القوانين التي تعيق التقدم باتجاه الصيرفة الإسلامية، كما أن على الحكومات أن تحاول إدراك حقيقة أنه إذا كانت نسب الضرائب معقولة، وإذا اقتنع دافعو الضرائب بأنهم سوف يستفيدون عند دفعهم ضرائبهم بصدق ودون غش، فسيزيد هذا من عائدات الحكومة، ولن ينقصها.

### ✦ المشاركة المتناقصة:

هناك صيغة أخرى للمشاركة طورت في الماضي القريب، تُدعى المشاركة المتناقصة. وتنص على أن يساهم كل من الممول والزبون في الملكية المشتركة لمتاع أو عقار، أو في مشروع تجاري مشترك، وتقسم حصة الممول إلى عدد من الوحدات، ويتم التفاهم على أن الزبون سوف يشتري هذه الوحدات من الممول، الواحدة تلو الأخرى على فترات محددة، وبذلك يزيد حصته تدريجياً حتى يشتري جميع حصة الممول، ويصبح المالك الوحيد للمتاع أو العقار أو المشروع بطبيعة الحال. وقد أخذ مفهوم المشاركة المتناقصة أشكالاً مختلفة في صفقات مختلفة، وفيما يلي بعض هذه الأمثلة:

١. تستخدم المشاركة المتناقصة غالباً في تمويل المنازل، حيث يريد الزبون شراء منزل ولا يملك المال اللازم لذلك. فيتقدم إلى الممول الذي يوافق على مشاركة الزبون في شراء المنزل المطلوب. يدفع الزبون ٢٠٪ من ثمن المنزل ويدفع الممول ٨٠٪. وبذلك يملك الممول ٨٠٪ من المنزل، ويملك الزبون ٢٠٪. بعد الاشتراك في شراء المنزل، يستخدم الزبون المنزل لحاجته السكنية، ويدفع أجرة للممول لاستخدام حصته من العقار. في الوقت نفسه، تُقسم حصة الممول إلى ثمانية أجزاء متساوية، يمثل كل جزء ١٠٪ من ملكية المنزل. ويعدّ الزبون الممولَ بشراء جزء واحد كل ثلاثة أشهر، فبعد مرور ثلاثة أشهر، يشتري جزءاً من الممول، ويدفع عُشر ثمن المنزل. وتظل حصة الممول تتناقص من ٨٠٪ إلى ٧٠٪، وهكذا. وبذلك تنخفض الأجرة المستحقة للممول عن حصته بالنسبة نفسها. وفي نهاية الفترة الثانية يشتري الزبون جزءاً آخر، لتزيد حصته في العقار إلى ٤٠٪، وتنخفض حصة الممول إلى ٦٠٪، وأيضاً تنخفض الأجرة المستحقة على الزبون بالنسبة نفسها. وتستمر العملية على هذه الوتيرة حتى نهاية السنتين، وعندها يكون الزبون قد اشترى حصة الممول بأكملها، فتصبح حصته صفراً، وتزيد حصة الزبون إلى ١٠٠٪.

تسمح هذه الطريقة للممول بمطالبة الزبون بأجرة حسب ملكيته في العقار، وفي الوقت نفسه تسمح له باستعادة ماله تدريجياً من خلال شراء الزبون لحصته في العقار.

٢. يريد عمرو أن يشتري سيارة أجرة، لاستخدامها في تقديم خدمات النقل للركاب، وكسب دخله من خلال الأجرة التي يحصل عليها، ولكنه لا يملك المال الكافي لشراء تلك السيارة. يوافق زيد على أن يشترك معه في شراء السيارة، فيشتريان السيارة، بحيث يدفع زيد ٨٠٪ من الثمن، ويدفع عمرو ٢٠٪. وبعد شراء السيارة يستخدمها عمرو في نقل الركاب، ويكون دخلها الصافي اليومي هو ١٠٠٠ روبية، وبما أن نصيب زيد هو ٨٠٪ من السيارة، فإن ٨٠٪ من الدخل سوف يذهب له، و ٢٠٪ من الدخل يذهب لعمرو الذي تبلغ حصته فقط ٢٠٪ من السيارة. وهذا يعني أن زيداً يكسب ٨٠٠ روبية، بينما يكسب عمرو ٢٠٠ روبية يومياً. في الوقت نفسه يتم تقسيم

حصة زيد إلى ثمانية أجزاء، وبعد ثلاثة أشهر يشتري عمرو جزءاً من حصة زيد. وبهذا ينخفض نصيب زيد إلى ٧٠٪، ليزيد نصيب عمرو إلى ٣٠٪، وهذا يعني أن عمراً سوف يتقاضى ٣٠٠ روية من دخل السيارة، وسوف يأخذ زيد ٧٠٠ روية. وتستمر العملية حتى نهاية السنتين، فتصبح السيارة بأكملها ملكاً لعمرو، ويسترد زيد ماله الأصلي مع العائد الذي حصل عليه.

٣. يرغب عمرو بالبدء في إنشاء ورشة ملابس جاهزة، ولكنه يفتقر إلى المال المطلوب لهذا المشروع. يوافق زيد على أن يساهم معه فترة محددة، لمدة سنتين على سبيل المثال. يساهم عمرو بـ ٤٠٪ من التمويل، ويساهم زيد بـ ٦٠٪ منه. ويبدأ العمل على أساس المشاركة، ويتفقان بوضوح على نسبة الربح المخصص لكل منهما، وفي الوقت نفسه يقسم نصيب زيد إلى ستة أجزاء متساوية، ويشتري عمرو حصة زيد بالتدريج. وبعد نهاية السنتين يخرج زيد من المشروع وتبقى ملكيته كاملة لعمرو. وإلى جانب الأرباح الدورية التي حصل عليها زيد، يحصل على ثمن أسهمه في المشروع التي عادة ما تُعيد له رأس ماله الأصلي الذي استثمره.

من وجهة النظر الشرعية، تتألف صيغة المشاركة المتناقصة هذه من عدة صفقات، تلعب دورها في مراحل مختلفة من العقد. لذلك سوف يناقش كل مثال من الأمثلة الآتية للمشاركة المتناقصة في ضوء المبادئ الإسلامية.

### تمويل المنازل على أساس المشاركة المتناقصة:

يتألف الترتيب المقترح من العقود الآتية:

١. إنشاء ملكية مشتركة للعين (شركة الملك).
٢. تأجير سهم الممول للزبون.
٣. وعد من الزبون بشراء حصة الممول من الأسهم.
٤. إجراء شراء حقيقي للأسهم في مراحل مختلفة.

٥. تعديل الأجرة حسب الحصة المتبقية للممول في العين.

ولنناقش عناصر هذا الترتيب بتفصيل أكثر على النحو الآتي:

أ. تتم الخطوة الأولى في الترتيب المذكور من خلال إنشاء ملكية مشتركة للعين. وقد شرحنا في بداية هذا الفصل أن شركة الملك يمكن أن توجد بطرق عدة، بما في ذلك الشراء المشترك بين الأطراف، وهذا أمر مشروع في كل مذاهب الفقه الإسلامي<sup>(١)</sup>. لذلك ما من اعتراض يُذكر على إنشاء الملكية المشتركة للعين.

ب. الجزء الثاني من الترتيب، أن يُؤجر الممول حصته في المنزل لزبونه، ويأخذ منه أجرة معينة، وهذا الترتيب هو محل اتفاق، فلا يوجد خلاف بين فقهاء المسلمين على مشروعية تأجير الشخص حصته من العين لشريكه. إذا أجز الشخص حصته لشخص ثالث، فإن مشروعية ذلك محل خلاف بين فقهاء المسلمين؛ يرى الإمام أبو حنيفة وزفر عدم جواز تأجير الحصة غير القابلة للقسمة لطرف ثالث، ويرى الإمام مالك، والإمام الشافعي، وأبو يوسف، والإمام محمد بن الحسن، أنه يحق للشخص تأجير حصته لأي أحد. ولكن بالنسبة لتأجير العين للشريك نفسه فقد أجمع الكل على مشروعية ذلك.<sup>(٢)</sup>

ت. الخطوة الثالثة في الترتيب المذكور، هو أن يشتري الزبون كل حصة الممول غير المقسمة، وهذا العقد مباح أيضاً. فإذا كانت الحصة غير المقسمة تتعلق بالأرض والبناء، فيبغ كليهما مباح في كل المذاهب الإسلامية، ومثل ذلك إذا كانت الحصة غير المقسمة ستباع للشريك، فهذا البيع أيضاً مباح بإجماع فقهاء المسلمين، إلا أن هناك خلافاً عند بيعها لطرف ثالث.<sup>(٣)</sup>

يتضح من النقاط الثلاثة، أن كل واحدة من الصفقات المذكورة أعلاه مباحة وحدها، ولكن السؤال: هل يجوز ضم هذه الصفقات في عقد واحد؟ والجواب أنه

(١) انظر مثلاً رد المختار، ٣٦٥ - ٣٦٤: ٣.

(٢) انظر ابن قدامة، المغني، ٦١٣٧، رد المختار، ٤٨ - ٤٧: ٦.

(٣) انظر رد المختار، ٣٦٥: ٣.

إذا جمعت كل هذه الصفقات، تصبح كل واحدة منها شرطاً للصفقة الأخرى، وهذا أمر غير جائز في الشريعة؛ لأن هناك قاعدة معروفة في فقه المعاملات الإسلامي تقول بعدم جواز تعليق صفقة بأخرى، وجعلها شرطاً لها. لكن الأسلوب المقترح يشير إلى أنه بدلاً من ربط الصفقتين إحداهما بالأخرى، يجب أن يصدر وعد من الزبون، يعُدُّ بموجبه بأمرين: أولاً باستئجار حصة الممول، ودفع الأجرة المتفق عليها، وثانياً بشراء أجزاء حصة الممول في البيت على مراحل مختلفة. ويقودنا هذا إلى المسألة الرابعة، وهي إلزامية هذا الوعد.

ث. من المعلوم عموماً أن الوعد بفعل شيء ما، يؤدي فقط إلى التزام أخلاقي على الواعد، غير أنه لا يمكن إلزام الواعد به أمام المحكمة. لكن هناك عدداً من فقهاء المسلمين الذين يرون أن الوعود ملزمة، وأن المحاكم يمكن أن تجبر الواعد على تنفيذ وعده، خاصة في سياق النشاطات التجارية. ويمكن الاستدلال برأي بعض الفقهاء المالكية والحنفية، خاصة منهم الذين أعلنوا إمكانية تنفيذ الوعود من خلال المحاكم عند الحاجة. وقد تبني فقهاء الحنفية هذا الرأي فيما يتعلق ببيع خاص يدعى ببيع الوفاء. وبيع الوفاء هذا، هو ترتيب بيع منزل معين، يتعهد من خلاله المشتري للبائع أنه حالما يوفي للبائع ثمن البيت، فإنه (المشتري) سيبيعه البيت ثانية. وهذا البيع كان شائعاً في بلدان آسيا الوسطى. ويرى فقهاء الحنفية أنه لو جعل إعادة بيع المنزل للبائع الأصلي شرطاً للبيع الأول، لم يصح البيع. أما إذا تم البيع الأول دون أي شرط، وبعد إبرامه وَعَدَّ المشتري البائع بإعادة بيع المنزل له عندما يقدم له نفس الثمن، فيصح هذا الوعد واجب النفاذ، ولا يشكل التزاماً أخلاقياً فحسب؛ بل أيضاً حقاً نافذاً للبائع الأول. وقد بنى فقهاء المسلمين الذين يتبنون هذا الترتيب رأيهم على المبدأ القائل «قد تُجعل المواعيد لازمةً لحاجة الناس»، حتى لو صدر الوعد قبل إبرام البيع الأول، وتم إبرام البيع دون أية شروط، صح العقد عند عدد من فقهاء الحنفية.<sup>(١)</sup>

(١) انظر جامع الفصولين ٢:٢٣٧، وردّ المختار ٤:١٣٥.

قد يعترض البعض أنه إذا تم الوعد بإعادة البيع قبل الدخول بالبيع الحقيقي، فقد يرقى ذلك عملياً إلى ما يسمى «الشرط على البيع» نفسه، وذلك لأنه يفهم من الوعد أنه تم بين الأطراف عند البيع، لذلك حتى لو كان البيع قد تم دون شروط معلنة، فيجب معاملته معاملة البيع بالشرط؛ لوجود وعد صريح قد سبقه.

يمكن الرد على هذا الاعتراض بالقول بأن هناك فرقاً كبيراً بين وضع شرط للبيع، وإعطاء وعد منفصل دون جعله شرطاً فإذا ذكر الشرط صراحة وقت البيع، فهذا يعني أن البيع سيكون نافذاً فقط عندما يتحقق الشرط، وهذا يعني أيضاً أنه لو لم يتحقق الشرط في المستقبل، فلن يصح البيع. وهذا يجعل عقد البيع معلقاً على حادث في المستقبل، قد يحدث، وقد لا يحدث، وهو الشيء الذي يؤدي إلى الغرر في العقد، وهو محرم قطعاً في الشريعة.

في المقابل إذا تم البيع دون أي شرط، ووعد أحد الأطراف بفعل شيء ما بشكل منفصل، فلا يمكن عدُّ البيع معلقاً أو مشروطاً بفعل الشيء الموعود، ويكون البيع ناجزاً، بغض النظر عما إذا وثق الواعد بوعدته أم لا. وحتى إذا تراجع الواعد عن وعده، يبقى البيع ناجزاً. كل ما يمكن للموعد فعله، هو إجبار الواعد على إنجاز وعده من خلال المحكمة، وإذا لم يتمكن الواعد من تحقيق وعده، فيمكن للموعد أن يطالب بتعويض عن الأضرار التي لحقت نتيجة الإخلال بالوعد.

يوضح لنا هذا، أن الوعد بالشراء حين يكون منفصلاً ومستقلاً، لا يجعل العقد الأصلي مشروطاً ولا معلقاً، لذلك يمكن أن يكون ملزماً. وبناء على هذا التحليل، يمكن استخدام المشاركة المتناقضة في تمويل المنازل بالشروط الآتية:

(أ) لا يجوز جمع كل اتفاقيات الشراء المشترك، والإجارة، وبيع أجزاء مختلفة من أسهم الممول مع بعضها البعض في عقد واحد؛ ولكن يمكن جعل عقد الشراء المشترك، وعقد الإجارة، في وثيقة واحدة، حيث يوافق الممول على تأجير حصته للزبون بعد الشراء المشترك. وهذا جائز؛ لأنه كما مر في الفصول السابقة، يمكن

إبرام عقد الإجارة بتاريخ مستقبلي. وفي الوقت نفسه يمكن للزبون أن يوقع وعداً من طرف واحد بشراء أجزاء مختلفة من حصة الممول على فترات، ويتعهد كذلك الممول أنه عند شراء جزء من حصته، فإنه سوف يخفض الأجرة المستحقة على الأجزاء المتبقية من حصته.

(ب) عند شراء كل جزء، يجب أن يتم البيع من خلال تبادل الإيجاب والقبول في وقت محدد.

(ج) من الأفضل أن يشتري الزبون الأجزاء المختلفة على أساس القيمة السوقية للمنزل كما هي شائعة وقت شراء ذلك الجزء، ويجوز أيضاً أن يتفق الطرفان على سعر محدد في الوعد بالشراء الموقع من الزبون.

### استخدام المشاركة المتناقصة لتمويل مشاريع الخدمات

المثال الثاني عن المشاركة المتناقصة هو الاشتراك في شراء سيارة، من أجل تحقيق دخل باستخدامها سيارة أجرة. يتألف هذا الاتفاق من العناصر الآتية:

- أ. إنشاء ملكية مشتركة لسيارة الأجرة على صيغة شركة الملك، وهذا جائز في الشريعة.
- ب. الاشتراك في الدخل المتحقق من تشغيل السيارة، وهذا جائز أيضاً، كما مر في هذا الفصل.
- ت. شراء الزبون للأجزاء المختلفة من حصة الممول في السيارة؛ ويخضع هذا أيضاً للشروط المفصلة نفسها سابقاً في تمويل المنازل. لكن هناك فرقاً بسيطاً بين تمويل المنازل، والاتفاق المقترح في المثال الثاني الذي ناقشه. فعندما تستخدم سيارة الأجرة عادة تفقد بعضاً من قيمتها مع مرور الوقت، لذلك يجب أخذ هذا الأمر بعين الاعتبار عند تحديد ثمن الأجزاء المختلفة لحصة الممول.

### استخدام المشاركة المتناقصة لتمويل التجارة

المثال الثالث للمشاركة المتناقصة هو أن يساهم الممول بـ ٦٠٪ من رأس المال لإنشاء مشروع ألبسة جاهزة مثلاً. ويتألف هذا الاتفاق من عنصرين فقط:

١. هذا الاتفاق هو ببساطة عقد مشاركة، حيث يستثمر شريكان مبالغ مختلفة من المال في مشروع مشترك، وهذا بالتأكيد مباح، ويخضع لشروط المشاركة المفصلة سابقا في هذا الفصل.

٢. شراء الزبون للأجزاء المختلفة من حصة الممول، ويمكن أن يكون ذلك بوعد منفصل ومستقل من الزبون. أما المتطلبات الشرعية المتعلقة بهذا الوعد، فهي نفسها المذكورة في تمويل المنازل، مع فارق مهم جداً؛ حيث لا يجوز هنا تحديد ثمن أجزاء حصة الممول في وعد الشراء؛ لأنه إذا تم تحديد الثمن وقت الدخول بالمشاركة، فهذا عملياً يعني ضمان رأس المال المستثمر من الممول بربح أو دون ربح، وهذا محرم قطعاً في عقد المشاركة. لذلك هناك خياران للممول من أجل تحديد ثمن أجزاء حصته التي يريد الزبون شراءها، أحد الخيارين هو أن يوافق الممول على بيع الأجزاء على أساس تقييم المشروع وقت شراء كل جزء، وكلما زادت قيمة المشروع زاد الثمن، والعكس صحيح. ويمكن إجراء مثل هذا التقييم حسب المبادئ المعترف بها من خلال الخبراء الذين يمكن أن يتفق على شخصياتهم بين الأطراف عند توقيع الوعد. والخيار الثاني هو أن يسمح الممول للزبون ببيع هذه الأجزاء لأي شخص آخر بأي ثمن يستطيع دفعه، ولكن في الوقت نفسه يعرض ثمناً محدداً للزبون، حيث ينص على أنه إذا وجد مشترياً لذلك الجزء بثمان أعلى فيمكنه بيعه له، ولكن إذا أراد بيعه للممول، فيجب موافقة الممول على شرائه بالثمن الذي يحدده. والملاحظ أنه مع توفر كلا الخيارين، وتوافقهما مع مبادئ الشريعة، إلا أن الخيار الثاني لا يبدو عملياً للممول؛ لأنه سيؤدي إلى إيجاد شركاء جدد في المشاركة، وسوف يؤثر هذا على العملية بأكملها، وسوف يلغي الهدف من المشاركة المتناقصة التي يريد الممول من خلالها استرداد أمواله في غضون فترة محددة. لذلك، ومن أجل تحقيق الهدف من المشاركة المتناقصة، يبقى الخيار الأول هو الخيار العملي الوحيد.

## المراجحة

### مقدمة

تستخدم معظم المصارف والمؤسسات الإسلامية المراجحة وسيلة للتمويل الإسلامي، وتقوم عليها معظم عملياتها التمويلية، لذلك تعدها الدوائر الاقتصادية اليوم أداة لعمليات الصيرفة، لكن المفهوم الأصلي للمراجحة يختلف تماماً.

المراجحة مصطلح فقهي، يشير إلى نوع خاص من البيع، ولا علاقة له مطلقاً بالتمويل في معناه الأصلي. فإذا اتفق البائع مع المشتري على تزويده بسلعة محددة، بإضافة ربح محدد على التكلفة، فهذه الصفقة تُدعى المراجحة.

والعنصر الرئيس في المراجحة هو أن يكشف البائع عن التكلفة الأصلية التي دفعها في شراء السلعة، ثم يضيف بعض الربح عليها؛ ويمكن أن يكون هذا الربح مبلغاً مقطوعاً، أو أن يكون على أساس النسبة.

ويمكن أن يكون الدفع في المراجحة نقداً، وأن يكون في تاريخ لاحق يتفق عليه الطرفان. لذلك لا تتضمن المراجحة بالضرورة تأجيل الدفع كما يعتقد بعض الناس غير المتمكنين في الفقه الإسلامي، والذين سمعوا بالمراجحة فقط من خلال العمليات المصرفية.

المراجحة في دلالتها الإسلامية الأصلية مجرد بيع، والسمة الوحيدة التي تميز المراجحة عن الأنواع الأخرى للبيع، هي أن البائع في المراجحة يخبر المشتري صراحة عن مبلغ التكلفة التي تحمّلها، وعن مبلغ الربح الذي سيضيفه إلى التكلفة.

فإذا باع شخص ساعة ما مقابل ثمن مقطوع، دون الإشارة إلى التكلفة، فهذه الصفقة ليست مراجعة، حتى ولو كان يكسب ربحاً مضافاً إلى التكلفة؛ لأن هذا البيع ليس قائماً على مفهوم "تكلفة الشراء بالإضافة إلى الربح"، فالبيع يُدعى في هذه الحالة "مساومة".

هذا هو المعنى الحقيقي لمصطلح المراجعة، والذي هو عبارة عن بيع صاف وبسيط. إلا أن المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية تستخدم هذا النوع من البيع وسيلة للتمويل، وذلك بإضافة مفاهيم أخرى إليه. ولكن مشروعية هذه الصفقات تتوقف على بعض الشروط التي يجب مراعاتها من الناحية الشرعية. ومن أجل فهم تلك الشروط بشكل صحيح، يجب علينا أن نعي في المقام الأول أن المراجعة بيع بكل مضامينه، يجب أن تتوفر فيه كل العناصر الرئيسة للبيع المشروع. لذلك سوف تبدأ هذه المناقشة ببعض الأحكام الرئيسة للبيع، والتي من دونها لا يصح البيع في الشريعة، بعدها سنناقش بعض الأحكام الخاصة التي تحكم بيع المراجعة، وفي النهاية سوف نعرض بشيء من التفصيل الإجراءات الصحيحة لاستخدام المراجعة وسيلة مقبولة للتمويل.

وقد حاولنا تلخيص المبادئ المفصلة بأقصر الجمل الممكنة، بحيث يمكن فهم النقاط الأساسية بسرعة، ويمكن الاحتفاظ بها مرجعاً.

### بعض الأحكام الرئيسة للبيع

يُعرف البيع في الشريعة بأنه «مبادلة شيء متقوّم بشيء آخر متقوّم (مال بمال) مع الرضا المتبادل».

وقد وضع الفقه الإسلامي أحكاماً كثيرة تحكم عقد البيع، وألف فقهاء المسلمين عدداً كبيراً من الكتب في عدد من المجلدات لشرح هذه الأحكام بالتفصيل. والمقصود هنا هو إعطاء ملخص عن تلك الأحكام المتعلقة بعمليات المراجعة كما تطبقها المؤسسات المالية.

**الحكم الأول:** يجب أن تكون العين محل البيع موجودة وقت البيع، لذلك لا يجوز بيع شيء غير موجود، وإذا تم بيع شيء غير موجود لم يصح البيع في الشريعة، ولو مع الرضا المتبادل.

**مثال:** لو باع عمرو لزيد ولد البقرة قبل ولادته، لم يصح البيع.

**الحكم الثاني:** يجب أن تكون العين محل البيع ملكاً للبائع وقت البيع، لذلك لا يجوز بيع الشخص ما لا يملك، ولو باع شيئاً قبل ملكه لم يصح البيع.

**مثال:** لو باع عمرو سيارة لزيد، وكانت السيارة موجودة عند بكر، ولكن عمراً يأمل شراءها من بكر وتسليمها لزيد لاحقاً، فالبيع غير صحيح؛ لأن السيارة ليست ملكاً لعمرو وقت البيع.

**الحكم الثالث:** يجب أن تكون العين محل البيع في حيازة البائع الفعلية، أو الحكمية، عند بيع العين لشخص آخر. وتعني الحيازة الحكمية تلك الحالة التي لم يتسلم فيها المالك العين بشكل مادي ومحسوس، ولكن العين أصبحت تحت تصرفه، وانتقلت إليه بموجبه كل الحقوق والالتزامات، بما في ذلك مخاطر الهلاك.

#### أمثلة:

أ. لو اشترى عمرو سيارة من زيد، ولم يسلمها له ولا لوكيله، فلا يحق لعمرو بيع السيارة لبكر، وإذا باعها له قبل أن يتسلمها، كان البيع باطلاً.

ب. لو اشترى عمرو سيارة من زيد، وبعد الوقوف على السيارة وضع زيد السيارة في مكان يعود له، غير أنه بإمكان عمرو أن يدخله في أي وقت يشاء، وقد سمح زيد لعمرو بتسلم السيارة من ذلك المكان في أي وقت يشاء، ففي هذه الحالة تنتقل مسؤولية السيارة إلى عمرو، وتعد السيارة في الحيازة الحكمية لعمرو. بناء عليه، لو باع عمرو السيارة لبكر دون أن يتسلمها من زيد بصورة حسية وحقيقية، صح البيع.

**التوضيح ١.** خلاصة الأحكام السابقة التي مرت معنا في الفقرة الأولى والثانية والثالثة، هي أن الشخص لا يستطيع بيع شيء إلا:

١. أن يكون موجوداً.
٢. أن يكون ملكاً للبائع.
٣. أن يكون مملوكاً ملكاً حقيقياً أو حكماً للبائع.

**التوضيح ٢.** هناك فرق كبير بين البيع الحقيقي، ومجرد الوعد بالبيع. فالبيع الحقيقي لا يمكن إبرامه إلا إذا تحققت فيه الشروط الثلاثة السابقة. لكن يمكن للشخص أن يعدّ بيع شيء ليس ملكاً له، ولا تحت حيازته، ويشكل هذا الوعد في الأصل مجرد التزام أخلاقي على الواعد أن ينفذه. لكن في حالات معينة، وخاصة عندما يتحمل الموعد بعض الأعباء نتيجة للوعد، يمكن عندها إلزام الواعد بالوعد بحكم المحكمة. وفي مثل هذه الحالات قد تجبر المحكمة الواعد بتحقيق وعده، أي بأن يبرم البيع، وإذا لم يفعل ذلك فقد تأمره المحكمة بدفع الأضرار الناجمة عن عدم الالتزام بالوعد.

لكن يجب أن يتم البيع الحقيقي بعد أن تصبح السلعة في حيازة البائع، ويتطلب هذا إيجاباً وقبولاً منفصلين، ولا تترتب النتائج القانونية للبيع إلا إذا تم بهذه الطريقة.

**استثناء:** يمكن التغاضي عن الأحكام المذكورة في الفقرات ١-٢-٣ فيما يتعلق بنوعين من البيع، وهما:

- أ. بيع السلم.
- ب. الاستصناع.

وسوف نناقش أحكام هذين النوعين في فصل مستقل من الكتاب.

**الحكم الرابع:** يجب أن يكون البيع قطعياً وحالاً، لذلك لا يصح البيع بتاريخ مستقبلي، ولا البيع المعلق بحادثة مستقبلية. وإذا أراد الطرفان أن يبرما بيعاً صحيحاً، وجب عليهما أن يبرماه عندما يجل التاريخ المستقبلي، أو يقع الشيء المعلق عليه.

أمثلة:

أ. يقول عمرو لزيد في أول كانون الثاني: «أبيع سيارتي لك في بداية شباط»، لم يصح البيع.

ب. يقول عمرو لزيد: ”إذا فاز حزب كذا في الانتخابات فقد بعثك سيارتي“، لم يصح البيع، لأنه معلق على تاريخ مستقبلي.

الحكم الخامس: يجب أن يكون المبيع شيئاً أو متاعاً متقوماً. لذلك لا يجوز بيع أو شراء شيء لا قيمة له في عُرف التجار.

الحكم السادس: يجب ألا يكون المبيع مستخدماً في أشياء محرمة، كالخمر ولحم الخنزير وما شابه.

الحكم السابع: يجب أن يكون المبيع محدداً ومعلوماً للمشتري.

توضيح: يمكن تحديد المبيع بالتعيين، أو بالتحديد المفصل، الذي يمكن من خلاله تمييزه عن الأشياء الأخرى التي لم تُبع بعد.

مثال: لو كان هناك بناء يتألف من عدد من الشقق المتشابهة، وقال عمرو، وهو مالك البناء، لزيد: «بعثك أحد هذه الشقق»، ووافق زيد، لم يصح البيع، إلا إذا حددت الشقة المقصودة بالبيع بشكل خاص، أو تعينت للبائع.

الحكم الثامن: يجب أن يكون تسليم السلعة للمشتري أكيداً، وليس معلقاً أو معتمداً على الحظ.

مثال: لو باع شخص سيارته المسروقة من شخص مجهول، واشتراها شخص آخر على أمل أن يستعيدها البائع، لم يصح البيع.

الحكم التاسع: يُعد تعيين الثمن شرطاً ضرورياً لصحة البيع، أما إذا كان الثمن غير محدد، لم يصح البيع.

مثال: لو قال عمرو لزيد: «إذا دفعْتُ لك في غضون شهر، فالثمن حينئذ ٥٠ رويبةً، وإذا دفعت بعد شهرين، كان الثمن ٥٥ رويبةً، ووافق زيد، فإن الثمن ما يزال مجهولاً، والبيع باطل، إلا إذا اتفق الطرفان على أحد الخيارين وقت البيع.

**الحكم العاشر:** يجب ألا يكون البيع مشروطاً؛ فلا يصح البيع المشروط إلا إذا كان الشرط جزءاً من الصفقة في عُرف التجار.

أمثلة:

ث. لو قال عمرو لزيد: أشتري منك السيارة بشرط توظيف ابني لديك في الشركة، كان البيع مشروطاً وغير صحيح.

ج. لو اشترى عمرو ثلاجة من زيد، شرط قيام زيد بصيانة مجانية للثلاجة لمدة عامين، صح العقد وصح البيع؛ لأن الشرط جزء من العقد في عُرف التجار.

## ❖ البيع المؤجل

١. يطلق «البيع المؤجل» على البيع الذي يتفق فيه الطرفان على تسديد الثمن مؤجلاً.
٢. يصح بيع المؤجل، إذا تم تحديد موعد الدفع تحديداً لا لبس فيه.
٣. يمكن تحديد موعد الدفع إما بالإشارة إلى تاريخ خاص، أو بتعيين فترة محددة، كثلاثة أشهر، ولكن لا يمكن تحديده بالإشارة إلى تاريخ مستقبلي غير معروف وغير محدد، لأنه لا يصح البيع عندما يكون تاريخ الدفع غير معروف وغير محدد.
٤. إذا تم تحديد فترة معينة للدفع كشهر واحد، فيجب أن تبدأ هذه الفترة من تاريخ التسليم، إلا إذا اتفق الطرفان على خلاف ذلك.
٥. يمكن أن يكون الثمن المؤجل أكثر من الثمن المعجل، لكن يجب أن يحدد وقت البيع.
٦. حالما يتم تحديد الثمن، لا يمكن خفض الثمن عند الدفع المبكر، وكذلك لا يمكن الزيادة في الثمن عند التأخر عن الدفع.

٧. من أجل الضغط على المشتري للالتزام بالدفعات المحددة في وقتها، يمكن مطالبته بتقديم وعد بالتبرع بمبلغ معين من المال لجهة خيرية في حال تخلف عن الدفع. يمكن للبائع في مثل هذه الحالة تسلّم هذا المبلغ من المشتري، لكن لا يجوز جعله جزءاً من دخله؛ بل يستخدمه لأغراض خيرية نيابة عن المشتري. يمكن متابعة المناقشة المفصلة عن هذا الموضوع لاحقاً في هذا الفصل.

٨. عند بيع السلعة تقسيطاً، يحق للبائع الاشتراط على المشتري أنه في حال تخلفه عن الدفع في الوقت المحدد، تصبح الدفعات المتبقية حالة.

٩. ومن أجل تأمين دفع الثمن كاملاً، يمكن للبائع مطالبة المشتري بتقديم تأمين على شكل رهن عقاري، أو إشارة حجز على أي من أصوله أو عقاراته الموجودة.

١٠. يمكن مطالبة المشتري بتوقيع سند أو كميالة، ولكن لا يمكن بيع السند أو الكميالة لطرف ثالث بسعر مختلف عن السعر الحقيقي (القيمة الاسمية).

## المراجعة

١. المراجعة هي نوع خاص من البيع يذكر فيه البائع بوضوح كلفة السلعة المشتراة، وبيعتها لشخص آخر مضيفاً بعض الربح أو الزيادة.

٢. يمكن تحديد الربح في عقد المراجعة بالتراضي، إما على مبلغ مقطوع، أو على نسبة معينة من الربح يتم إضافتها للكلفة.

٣. ينبغي أن تضاف كل التكاليف الواقعة على البائع في تحصيل السلعة، مثل الشحن والجمارك،... إلخ. على الثمن الأصلي للسلعة، ويمكن إضافة المبلغ على السعر الإجمالي. ولا يمكن للتكاليف المتكررة للعمل مثل رواتب الموظفين، وإيجار المبنى، وغيرها، أن تضاف في تكلفة صفقة واحدة من المراجعة؛ بل لا بد من الربح أن يأخذ في الحسبان تلك التكاليف.

٤. يصح عقد المراجحة فقط في حال أمكن تحديد التكلفة بشكل مؤكد. وفي حال لم يمكن تحديد التكلفة، فلا يمكن بيع السلعة على أساس المراجحة. وفي هذه الحالة يمكن بيع السلعة على أساس المساومة، أي دون إشارة إلى التكلفة أو نسبة الربح، على أن يحدد ثمن السلعة في هذه الحالة بمبلغ مقطوع بالتراضي المتبادل.

**المثال (١):** اشترى شخص حذاء ب ١٠٠ روبية، ويريد بيعه بمراجحةً بربح ١٠٪، والتكلفة الأصلية معروفة، صح عقد المراجحة.

**المثال (٢):** اشترى شخص سترة جاهزة مع حذاء، بصفقة واحدة بمبلغ مقطوع ٥٠٠ روبية، يمكنه بيع السترة مع الحذاء بمراجحة، ولكنه لا يستطيع بيع الحذاء منفصلاً بمراجحة؛ لأن تكلفة الحذاء وحده غير معروفة، فإذا أراد بيع الحذاء منفصلاً، فيجب أن يبيعه دون الإشارة إلى نسبة الربح المضافة.

### المراجحة أداة للتمويل

تعد المراجحة في الأصل نوعاً خاصاً من البيع، وليس طريقة للتمويل. فالأسلوب الأمثل للتمويل حسب الشريعة، هو المضاربة أو المشاركة اللتان نوقشتا في الفصل الأول. لكن من المنظور الاقتصادي الحالي، هناك صعوبات خاصة محددة تواجه استخدام المضاربة والمشاركة في بعض نواحي التمويل. ولذلك أباح علماء الشريعة المعاصرون، وفق شروط محددة، استخدام المراجحة على أساس الدفعات المؤجلة طريقةً للتمويل. لكنَّ هناك نقطتين أساسيتين يجب فهمهما تماماً في هذا الخصوص:

١. يجب ألا نتغاضى عن حقيقة أن المراجحة في الأصل ليست طريقة للتمويل، إنما هي فقط أداة لتجنب الوقوع في الربا، وليست الوسيلة الأمثل لتنفيذ الأهداف الحقيقية الاقتصادية للإسلام. وينبغي استخدام هذه الوسيلة كمرحلة انتقالية في عملية أسلمة الاقتصاد، وينبغي أن ينحصر استخدامها في الحالات التي يصعب فيها تطبيق المضاربة والمشاركة.

٢. النقطة المهمة الثانية، هي أن عقد المراجعة لا يتم فقط من خلال استبدال كلمة "فائدة" بكلمات "الربح" أو "الزيادة". في الواقع قد أباح علماء الشريعة المراجعة بطريقة للتمويل بعدة شروط، وإذا لم يتم مراعاة تلك الشروط بالكامل، فلن تصبح المراجعة عقداً مشروعاً. في الحقيقة، إن مراعاة هذه الشروط هو الذي يجعل الفرق واضحاً بين القرض الربوي وعقد المراجعة، فإذا أهملت هذه الشروط، لم يصح عقد المراجعة.

### السمات الأساسية للتمويل بالمراجعة

١. ليست المراجعة قرصاً بفائدة، بل هي بيع سلعة بثمن مؤجل، يتضمن ربحاً متفقاً عليه، يضاف للكلفة.
٢. كون المراجعة بيعاً وليس قرصاً، يوجب تحقيق الشروط الضرورية للبيع الصحيح، وخاصة تلك المذكورة سابقاً في هذا الفصل.
٣. لا يمكن استخدام المراجعة طريقة للتمويل، إلا عندما يحتاج الزبون التمويل فعلياً لشراء بعض السلع. فمثلاً لو أراد التمويل لشراء القطن مادةً أولية لمصنع الغزل، فيمكن للبنك أن يبيعه القطن مراجعة. ولكن عندما يحتاج التمويل لأغراض أخرى، مثل دفع ثمن السلع التي اشتراها مسبقاً، أو لدفع فواتير الكهرباء، أو أية منافع أخرى، أو لدفع رواتب الموظفين، فعندها لا يمكن استخدام المراجعة؛ لأنها تتطلب بيعاً حقيقياً لبعض السلع، وليس فقط تقديم القرض.
٤. يجب على الممول أن يمتلك السلعة قبل بيعها للزبون.
٥. يجب حيازة الممول للسلعة حيازة مادية أو معنوية، بمعنى أن السلعة يجب أن تقع تحت مسؤوليته، ولو لفترة قصيرة.
٦. أفضل طريقة للمراجعة، كما نصت الشريعة، هي أن يشتري الممول السلعة لنفسه، ويجعلها في حيازته، أو أن يشتري السلعة من خلال شخص ثالث يُعَيِّنُه وكيلاً عنه قبل أن يبيعها للزبون. وفي حالات خاصة، حين يتعذر الشراء المباشر من المصدر لسبب

من الأسباب، يسمح للممول أن يجعل الزبون وكيله في شراء السلعة بالنيابة عنه، وفي هذه الحالة يشتري الزبون السلعة أولاً نيابة عن مموله، ويجوزها، ومن ثم يشتري السلعة من الممول بضمن مؤجل.

ينبغي أن تكون حيازة الزبون للسلعة كما في المثال الأول، في حدود إمكاناته وكيلاً عن الممول. وإمكاناته تسمح له بأن يكون مؤتمناً لا أكثر. وملكية السلعة تذهب للممول، ومسؤولية السلعة تقع عليه بسبب الملكية. ولكن عندما يشتري الزبون السلعة من الممول، تنتقل الملكية والمخاطرة إلى الزبون.

٧. كما ذكر سابقاً، لا يتم البيع حتى تصبح السلعة في حيازة البائع، ولكن يمكن للبائع أن يعد بيعها حتى ولو لم تكن في حيازته، وينطبق الشيء نفسه على المراوحة.

٨. في ضوء المبادئ المذكورة لاحقاً، يمكن للمؤسسة التمويلية استخدام المراوحة وسيلة للتمويل، من خلال تبني الإجراءات الآتية:

أولاً: يوقع الزبون والمؤسسة اتفاقية شاملة، تعد المؤسسة من خلالها الزبون ببيع السلعة، ويعد الزبون المؤسسة بشراء السلع من وقت لآخر، على نسبة ربح متفق عليها تضاف لكلفة الشراء. وتحدد هذه الاتفاقية الحد الذي يمكن من خلاله لخدمة التمويل هذه أن تكون متاحة.

ثانياً: عندما يطلب الزبون سلعة معينة، تعين المؤسسة الزبون وكيلاً في شراء السلعة نيابة عنها، ويوقع الطرفان عقد وكالة.

ثالثاً: يشتري الزبون السلعة نيابة عن المؤسسة، ويجوزها وكيلاً عن المؤسسة.

رابعاً: يبلغ الزبون المؤسسة أنه اشترى السلعة، وفي الوقت نفسه يقدم عرضاً لشرائها من المؤسسة.

خامساً: تقبل المؤسسة العرض، ويتم البيع، وتنتقل بذلك المسؤولية والملكية إلى الزبون.

هذه الخطوات الخمسة ضرورية لإبرام عقد مراجعة صحيح. فإذا اشترت المؤسسة السلعة مباشرة من المصدر، وهو الأفضل، فلا تحتاج إلى عقد وكالة في هذه الحالة، وتسقط المرحلة الثانية من العملية. وفي المرحلة الثالثة تشتري المؤسسة بنفسها السلعة من المصدر، وتنحصر المرحلة الرابعة من الصفقة بتقديم عرض من الزبون.

إن أهم عنصر في صفقة المراجعة هو أن مسؤولية السلعة يجب أن تبقى على المؤسسة خلال الفترة من المرحلة الثالثة إلى المرحلة الخامسة. وهذه هي السمة الوحيدة التي تميز المراجعة عن التمويل الربوي. لذلك يجب مراعاتها بشدة في كل المراحل، وإلا لم تصح المراجعة في نظر الشريعة.

٩. كي تصح المراجعة، هناك شرط ضروري يجب مراعاته، وهو شراء السلعة من طرف ثالث. إن شراء السلعة من الزبون نفسه بعقد "إعادة الشراء" ليس صحيحاً في الشريعة، ولذلك فإن المراجعة المبنية على هذا النوع من العقود تعد صفقة ربوية.

١٠. إن الإجراءات المذكورة سابقاً للتمويل بالمراجعة تشكل صفقة معقدة، يكون للأطراف فيها وظائف مختلفة في مراحل مختلفة.

أ. في المرحلة الأولى، يتعهد الزبون والمؤسسة بشراء وبيع السلعة في المستقبل، وهذا ليس بيعاً حقيقياً؛ بل هو تعهد بمباشرة البيع على أساس المراجعة. فالعلاقة في هذه المرحلة بين الزبون والمؤسسة هي علاقة وعد بين طرفين.

ب. وفي المرحلة الثانية، تصبح العلاقة بين الأطراف علاقة أصيل ووكيل.

ت. وفي المرحلة الثالثة، تصبح العلاقة بين المؤسسة والمصدر علاقة بائع ومشتري.

ث. وفي المرحلة الرابعة والخامسة، تدخل علاقة المشتري والبائع حيز التنفيذ بين المؤسسة والزبون، وبذلك يبرم البيع على أساس الدفعات المؤجلة، وهنا تظهر بينهما علاقة دائن ومدين في وقت واحد.

يجب أن تكون كل تلك الوظائف حاضرة في الذهن، ويجب أن تطبق مع كل الآثار المترتبة عليها في المرحلة المناسبة، وينبغي عدم خلط هذه الوظائف بعضها ببعض.

١١. قد تطلب المؤسسة من الزبون تقديم ضمان فوري لتغطية المبلغ الذي تدفعه، والذي سيدفعه الزبون ثمناً مؤجلاً. وقد تطلب أيضاً من الزبون التوقيع على تعهد أو كميالة، لكن يجب أن يكون ذلك بعد إبرام عقد البيع، أي بعد المرحلة الخامسة السابق ذكرها. والسبب هو أن المدين يوقع التعهد للدائن، ولكن علاقة «الدائن والمدين» تبدأ بين الزبون والمؤسسة فقط في المرحلة الخامسة، حيث يبرم البيع بينهما.

١٢. لا يمكن زيادة الثمن في العقد في حال تخلف المشتري عن دفع الثمن في الوقت المحدد. ولكن في حال تعهد في العقد بدفع مبلغ من المال لجهة خيرية، كما ذكر في الفقرة السابعة في قواعد البيع المؤجل، توجب عليه دفع المبلغ الذي تعهد بدفعه. وهذا المبلغ الذي دفعه يجب ألا يكون جزءاً من الدخل (الربح) للبائع أو الممول؛ بل يجب صرفه لجهة خيرية نيابة عن المشتري، كما سيشرح لاحقاً بالتفصيل.

### ✿ بعض القضايا المتعلقة بالمراجعة

مرّ شرح المبدأ الرئيس للمراجعة شرحاً جيداً، والآن نناقش بعض القضايا المتعلقة بالإشارة إلى المبادئ الإسلامية المهمة، وتطبيقها العملي في عقد المراجعة، لأنه من دون الفهم الصحيح لهذه القضايا، سيبقى المفهوم غامضاً، ويكون تطبيقه العملي عرضة للأخطاء وسوء الفهم.

### ✿ اختلاف الثمن بين البيع النقدي والبيع بالتقسيط

أهم سؤال يطرح عن المراجعة عندما تستخدم وسيلة للتمويل، أنها دائماً تتم على أساس الدفعات المؤجلة، حيث يشتري الممول السلعة نقداً ويبيعها للزبون ديناً. وعند بيع السلعة ديناً للزبون، لا بد أن يؤخذ في الحسبان المدة التي سيدفع الزبون خلالها الثمن، وبناء عليه يزيد الممول في السعر. وكلما طالت مدة استحقاق الدفع في المراجعة زاد الثمن. لذلك يكون

ثمن السلعة في المراجحة المطبقة في المصارف الإسلامية دائماً أعلى من ثمن السلعة في السوق. فإذا استطاع الزبون أن يشتري السلعة نفسها في السوق نقداً، فسوف يدفع أقل بكثير من سعر السلعة في عقد المراجحة الذي يدفعه على دفعات مؤجلة. والسؤال الذي يظهر هو: هل يجوز زيادة ثمن السلعة في البيع ديناً عن البيع نقداً؟ ويرى بعض الناس أن الزيادة في الثمن عند البيع ديناً مقابل المدة المعطاة للمشتري، يجب معاملتها معاملة الربا المأخوذة على القرض، لأنه في كلتا الحالتين تؤخذ الزيادة مقابل تأجيل الثمن. وبناء عليه، هم يعتقدون أن عقد المراجحة كما هو مطبق في المصارف الإسلامية، لا يختلف من حيث الجوهر عن القروض الربوية المقدمة في المصارف التقليدية. ويعتمد هذا الرأي، الذي يبدو منطقياً في الظاهر، على سوء فهم لمبادئ الشريعة بما يتعلق بتحريم الربا. ومن أجل تحقيق فهم صحيح لهذا المبدأ، يجب التنبيه إلى النقاط الآتية:

لا تُفَرِّق النظرية الرأسمالية الحديثة بين النقود والسلع فيما يخص الصفقات التجارية، وعند التبادل يتم التعامل مع النقود والسلع على حد سواء. فالنقود والسلع يمكن المتاجرة بها، وبيعها بالسعر الذي يتفق عليه الطرفان. فيمكن للشخص أن يبيع دولاراً بدولارين حالاً أو مؤجلاً تماماً، كما يبيع سلعة قيمتها دولار بدولارين. والشرط الوحيد هو أن يتم ذلك بتراضي الطرفين. غير أن المبادئ الإسلامية تختلف فيما يتعلق بهذه النظرية، فالنقود والسلع حسب مبادئ الشريعة لها مواصفات مختلفة، ولذلك تعامل بشكل مختلف. وفيما يلي، تلخيص للنقاط الأساسية للفرق بين النقود والسلع من المنظور الإسلامي:

أ. لا تعد النقود نافعة بحد ذاتها، ولا يمكن استخدامها في تلبية الحاجات البشرية مباشرة. يمكن استخدام النقود فقط للحصول على بعض البضائع والسلع، أما السلع من ناحية أخرى، فهي نافعة بحد ذاتها، ويمكن استخدامها مباشرة دون مبادلتها مع أي شيء آخر.

ب. يمكن أن تحتوي السلع على أنواع مختلفة، لكن لا يوجد للنقود أنواع، عدا أنها مقياس للقيمة ووسيلة للتبادل. لذلك فكل النقود في مختلف العملات مساوية

١٠٠٪ لبعضها. فمثلاً قطعة الألف روبية القديمة والمتسخة، تساوي تماماً قطعة مماثلة جديدة للمبلغ نفسه.

ت. بالنسبة للسلع، يتم البيع أو الشراء على سلعة بعينها، أو على الأقل على سلعة لها مواصفات محددة، فلو أن أحداً اشترى سيارة وحددها بعينها، ووافق البائع على ذلك، فمن حقه أن يأخذ السيارة نفسها، ولا يمكن للبائع أن يجبره على أخذ سيارة أخرى، ولو كانت من النوع أو النوعية نفسها، إلا إذا ذلك وافق المشتري، وهذا يعني إلغاء البيع الأول، وعقد بيع جديد على السيارة الجديدة بموافقة الطرفين.

على العكس من ذلك، لا يمكن تحديد النقود في أي صفقة، فلو أن أحداً اشترى سلعة من شخص آخر، وحدد قطعة نقد من الألف روبية كانت معه، فيمكنه أن يدفع قطعة أخرى من العملة نفسها، ولا يستطيع الشخص الآخر أن يصر على القطعة المحددة. وبناء على هذه الاختلافات، يُعد الإسلام السلع والنقود مختلفين تماماً. فلا تحمل النقود منفعة متصلة بحد ذاتها، فهي مجرد وسيلة للتبادل، وليس فيها أنواع مختلفة، فمبادلة وحدة نقدية بمثلتها من العملة نفسها لا يتم إلا مثلاً بمثل. فلو أنه تم تبادل قطعة نقدية من الألف روبية مع قطعة أخرى من العملة نفسها، فيجب أن تكون بقيمة الألف روبية. فثمن القطعة الأولى لا يمكن زيادته ولا نقصه عن الألف روبية، حتى ولو كان التبادل حلاً غير مؤجل؛ لأن القطعة النقدية لا تمتلك منفعة متصلة فيها بحد ذاتها، ولا نوعية مختلفة (معتزف بها قانونياً). لذلك، فأى زيادة في أحد الطرفين لا اعتبار لها، وهو غير مسموح في الشريعة. وكما يصدق ذلك على صفقة التبادل الحال غير المؤجل، يصدق أيضاً على التبادل المؤجل، حين يكون طرفا التبادل في الصفقة نقوداً، لأن أي زيادة في البيع المؤجل (حين يكون تبادل المال بالمال) سوف تكون مقابل الوقت فقط.

وتختلف الحالة في السلع العادية؛ نظراً لوجود منفعة متصلة فيها بحد ذاتها، وتختلف نوعياتها. فللبائع مطلق الحرية في بيعها بالثمن الذي يريد، ويخضع ذلك لقوى العرض والطلب. فيمكن للبائع إذا لم يكن غاشماً أو محتالاً أن يبيع سلعة بثمن أعلى من سعر السوق، إذا رضي المشتري. وإذا قبل المشتري أن يشتريها بثمن أعلى حلت تلك الزيادة

للبيع. وحيث يمكنه أن يبيع سلعته بثمن أعلى نقداً، يمكنه كذلك أن يبيعها بثمن أعلى في البيع دينياً، فقط بشرط ألا يغش المشتري، أو يكرهه، وبشرط قبول المشتري للثمن بإرادته.

يعترض بعضهم على فكرة أن الزيادة على الثمن عند البيع نقداً ليست مقابل تأجيل الدفع، لذلك فهي مباحة، أما في البيع دينياً، فتُعد الزيادة مقابل الوقت فقط، وهذا يجعلها مثل الربا. وهذا الاعتراض -مجدداً- مبني على سوء الفهم، وأنه عندما تكون هناك زيادة باعتبار وقت الدفع فإن الصفقة تدخل في الربا. هذا التصور ليس صحيحاً؛ فالزيادة المأخوذة مقابل الدفع المؤجل تصبح ربا فقط في حال كان طرفاً البيع نقوداً، ولكن إذا بيعت السلعة مقابل النقود، فللبائع -بعد تحديد الثمن- أن يأخذ في الحساب عدة عناصر، ومن بينها وقت الدفع. فقد يطلب البائع، وهو المالك للسلعة التي تعد المنفعة فيها أصيلة، قد يملك ثمناً أعلى، وقد يوافق المشتري أن يدفعه لعدة أسباب، منها:

- أ. أن يكون متجره أقرب إلى المشتري الذي لا يريد الذهاب إلى السوق البعيدة.
- ب. أن يكون البائع أميناً بالنسبة للمشتري أكثر من غيره، ويثق به أكثر من غيره، كونه يبيعه الأشياء المطلوبة غير معيبة.
- ت. أن البائع يعطيه الأولوية في السلع المطلوبة.
- ث. أن جو المتجر أكثر نظافة وراحة من متاجر أخرى.
- ج. أن البائع مجامل أكثر من غيره.

ح. تقوم هذه العوامل أو ما شابهها بدور في أخذ ثمن أعلى من الزبون. وبالطريقة نفسها، لو زاد البائع الثمن لأنه يسمح بالدين لزبونه، فإن ذلك ليس محرماً في الشريعة، إذا لم يكن هناك غش، وقبل المشتري بذلك برضاه. أي كان سبب الزيادة، فإن الثمن بأكمله هو مقابل السلعة وليس النقود. صحيح أن البائع عند زيادته ثمن السلعة قد أخذ في الحساب وقت الدفع، ولكن حين يتم تحديد الثمن، فإن الزيادة تعود للسلعة وليس للوقت. لذلك فلو لم يدفع المشتري في الوقت المحدد، فإن الثمن

يبقى على حاله، ولا يمكن للبائع بأي حال من الأحوال زيادته. فلو أن الزيادة كانت مقابل الوقت لزاد الثمن كلما سمح البائع للمشتري بوقت أطول.

وبطريقة أخرى، حيث أمكن مبادلة النقود بالنقود فقط مثلاً بمثل، كما بين سابقاً، فإن أي زيادة تؤخذ في البيع ديناً (عند بيع النقود بالنقود) فهي فقط مقابل الوقت، وفي هذه الحالة عندما يسمح الدائن للمدين بمزيد من الوقت، فإنه يطالبه بزيادة على الثمن الأصلي. على العكس، عند بيع السلعة ديناً، لا يكون الوقت هو الاعتبار الوحيد في تحديد الثمن، فتحديد الثمن يكون مقابل السلعة وليس مقابل الوقت، إلا أن الوقت قد يكون عنصراً إضافياً في تحديد ثمن السلعة، مثله مثل أي عنصر من العناصر التي ذكرت سابقاً، وحالماً يأخذ هذا العنصر دوره، يعود كل جزء من الثمن إلى السلعة.

ونتيجة هذه المناقشة، عند مبادلة النقود بالنقود لا يسمح بالزيادة، سواء في البيع نقداً أو ديناً، ولكن عندما تباع السلعة مقابل النقود، فقد يكون الثمن الذي اتفق عليه الطرفان أعلى من سعر السوق في كل من البيع نقداً أو ديناً. قد تكون مدة السداد عنصراً إضافياً في تحديد ثمن السلعة، ولا يمكن لها أن تمثل العنصر الرئيس، أو الاعتبار الوحيد للزيادة المستحقة عند مبادلة النقود بالنقود.

يُجمع على هذا الموقف أصحاب المذاهب الأربعة في الفقه الإسلامي، وغالبية فقهاء المسلمين. ويقولون: لو أن البائع حدد ثمنين للسلعة، واحداً للبيع ديناً، والآخر للبيع نقداً، وكان ثمن البيع ديناً أعلى من البيع نقداً، جاز ذلك شرعاً، بشرط وحيد، وهو أنه عند إبرام العقد لا بد من تحديد الثمنين، لتجنب الغموض في العقد. فمثلاً، يُسمح للبائع عند المساومة أن يقول للمشتري: "إذا اشتريت السلعة نقداً فسعرها ١٠٠ روية، وإذا اشتريتها ديناً لستة أشهر كان ثمنها ١١٠ روية". ولكن يجب على المشتري أن يختار أحد الخيارين، وينبغي أن يقول: إنه سيشتريها ديناً مقابل ١١٠ روية، وبذلك يكون الثمن عند إبرام العقد معلوماً للطرفين<sup>(١)</sup>.

(١) ابن قدامة المقدسي ٤: ٢٩٠، والشوكاني في المبسوط ٨: ١٣، والدسوقي ٣: ٥٨، ومعني المحتاج ٣١: ٢.

إلا أنه إذا لم يُعين أحد الخيارين بشكل خاص، لم يصح البيع. وقد يحدث ذلك في بيوع التقسيط، حيث توضع أسعار مختلفة لأزمنة مختلفة. في تلك الحالة يضع البائع جدولاً من الأسعار حسب أوقات الدفع، فمثلاً ١٠٠٠ روية لمدة ثلاثة أشهر، و ١١٠٠ روية لسته أشهر، و ١٢٠٠ لتسعة أشهر، وهكذا. فعندما يأخذ المشتري السلعة دون تحديد الخيار الذي سيأخذه، متصوراً أنه سيدفع الثمن في المستقبل حسب ما يتيسر له، فهذا العقد باطل؛ لأنه لم يحدد وقت الدفع والثمن. ولكنه لو اختار أحد الخيارات بوضوح، وقال مثلاً بأنه سيشتري السلعة لسته أشهر ديناً بثمان ١١٠٠، لصح البيع.

وهنا لا بد من الإشارة إلى نقطة أخرى، وهي أن المسموح به هو زيادة ثمن السلعة عند بيعها ديناً عن ثمنها نقداً، ولكن لو تم البيع نقداً، واشترط البائع أنه في حال تأخر المشتري في الدفع فسوف يأخذ ١٠٪ سنوياً غرامة تأخير أو ربا، فإن ذلك محرم كلياً؛ لأن هذه الزيادة ليست جزءاً من الثمن، بل هي ربا يؤخذ مقابل الدين.

والفرق العملي بين الحالتين، أن المبلغ المضاف حين يكون جزءاً من الثمن، قد يؤخذ على أساس مرة واحدة فقط، فلو استطاع المشتري أن يدفع في الوقت المحدد، فلا يحق للبائع أن يأخذ مبلغاً إضافياً مرة ثانية. ويبقى الثمن على حاله دون أية إضافة. وعلى العكس فعندما لا يكون المبلغ المضاف جزءاً من الثمن، فسوف يستمر في الزيادة حسب فترة التأخر في الدفع.

### استخدام معدل الفائدة معياراً لمعرفة مقدار نسبة الربح في المراجعة

تحدد الكثير من المؤسسات المالية التي تمول بالمراجعة ربحها، أو الزيادة على التكلفة، باستخدام معدل الفائدة المتداول غالباً، والذي يطلق عليه اسم (لايبور LIBOR) معياراً، (وهو سعر الاقتراض بين المصارف). فمثلاً، إذا كان سعر لايبور ٦٪، فإن المؤسسات المالية تحدد ربحها في عقد المراجعة بنسبة تساويه، أو تزيد عليه. وقد يُنتقد هذا الفعل، على أساس أن الربح المعتمد على معدل الفائدة يجب أن يكون محروماً كالفائدة عينها.

ما من شك أن استخدام معدل الفائدة في تحديد الربح الحلال لا يمكن أن يكون مرغوباً فيه؛ فهو بالتأكيد يجعل الصفقة شبيهة بالتمويل الربوي، على الأقل ظاهراً. وإذا أخذنا بعين الاعتبار التحريم الشديد للربا، فإنه يجب تجنب حتى هذا المعيار ما أمكن. ولا ينبغي أن نتجاهل حقيقة أن أهم شرط لصحة المراجعة أن تكون بيعاً حقيقياً، بكل عناصره ونتائجه الضرورية. فإذا حققت المراجعة كل الشروط المذكورة سابقاً في هذا الفصل، فإن استخدام معدل الفائدة مقياساً في تحديد الربح لا يجعلها باطلة أو محرمة؛ لأن الصفقة بعينها لا تحتوي على الربا، رغم استخدام معدل الفائدة كمؤشر أو مقياس. ولتوضيح ذلك دعني أعطيك هذا المثال: لو أن عمراً وزيداً أخوان، وكان عمرو يتاجر بالكحول المحرمة في الشريعة. ولأن زيداً شخص مسلم ملتزم، فإنه يكره عمل عمرو، وبدأ هو بمشروع مشروبات غازية، ويريد أن يكسب من عمله الربح نفسه الذي يجنيه عمرو من عمله في الكحول، لذلك قرر أن يأخذ من زبائنه النسبة نفسها من الأرباح التي يأخذها عمرو من بيع الكحول. لذلك، ربط زيداً نسبة الربح بنسبة عمرو في عمله المحرم. قد يتساءل المرء عن مدى ملاءمة هذا التصرف في تحديد الربح، ولكن بالتأكيد لا يمكن لأحد أن يقول بأن الربح الذي حققه في الكسب الحلال هو كسب محرم، فقط لأنه استخدم معدل الربح في العمل المحرم مقياساً لربحه.

وحيث تتم المراجعة حسب المبادئ الإسلامية، وتحقق الشروط الضرورية، فإن مجرد تحديد الربح كما تحدد الفائدة أو الربا لا يجعلها محرمة. علماً أنه يجب على المصارف والمؤسسات الإسلامية التخلص من ذلك في أقرب وقت ممكن؛ وذلك لعدة أسباب، أولاً: لأنها تجعل من نسبة الربا مثلاً للعمل الحلال، وهذا تصرف غير مرغوب فيه. وثانياً: لأنها لا تعكس النظرة الأساسية للاقتصاد الإسلامي؛ كونها لا تؤثر على نظام التوزيع. لذلك يجب على المصارف والمؤسسات الإسلامية أن تجتهد قدر الإمكان في إيجاد مؤشر إسلامي يناسبها. ويمكن لذلك أن يتم بإيجاد سوق بين المصارف، قائم على الأسس الإسلامية، عبر إنشاء صندوق يستثمر بأدوات مستندة إلى أصول مثل المشاركة والإجارة وغيرها. فإذا كانت غالبية أصول الصندوق على شكل موجودات مادية، مثل عقار، أو معدات مؤجرة،

أو أسهم في مشروع، فيمكن في هذه الحالة لأسهمها أن تباع وتُشترى على أساس قيمة الموجودات الصافية المحددة بشكل دوري. قد تكون هذه الأسهم قابلة للمساومة، وقد تستخدم للتمويل القصير الأمد. كذلك يمكن للبنوك التي تملك سيولة فائضة شراء الأسهم التي تحتاجها، وبيعها عند الحاجة للسيولة. ويمكن بذلك إيجاد سوق بين المصارف، وقد تستخدم قيمة هذه الأسهم مؤشراً في تحديد ربح المراجحة والإجارة أيضاً.

### الوعد بالشراء

هناك مسألة أخرى في تمويل المراجحة، ما تزال خاضعة للنقاش بين علماء الشريعة المعاصرين، وهي عدم قدرة الممول أو المصرف على إبرام عقد بيع، وذلك عندما يطلب الزبون منه التمويل بالمراجحة؛ لأن المصرف لا يملك السلعة المطلوبة في تلك المرحلة، وكما مرّ سابقاً من أن الشخص لا يستطيع أن يبيع سلعة لا يملكها، وكذلك لا يستطيع أن يبرم بيعاً معلقاً. لذلك فإنه ملزم بشراء السلعة من المصدر، وبعد ذلك يبيعها للزبون، بعد حيازتها مادياً أو معنوياً. وإذا لم يكن الزبون ملزماً بشراء السلعة بعد أن اشتراها الممول من المصدر، فقد يكلفه ذلك مصاريف طائلة، وقد لا يوجد طلب في السوق على السلعة، فيصعب تصريفها، وفي هذه الحالة قد يتحمل الممول خسائر فادحة.

وحل هذه المشكلة في المراجحة يتمثل في أن يُطلب من الزبون توقيع وعد بشراء السلعة حالما يحوزها الممول. وبدلاً من جعله بيعاً مؤجلاً ملزماً للطرفين، يكون وعداً يلزم الزبون، ولا يلزم الممول. وكونه وعداً من طرف واحد، يمكن تمييزه عن العقد المؤجل الملزم للطرفين. وقد يُعترض على هذا الحل بأن الوعد الأحادي يخلق التزاماً أخلاقياً، ولا يمكن إنفاذه، حسب الشريعة، من المحاكم. ويقودنا ذلك إلى السؤال الآتي: هل الوعد من جانب واحد ملزم في الشريعة؟ الانطباع الأول لهذا السؤال أنه غير ملزم، ولكن قبل أن نقبل هذا الانطباع على عواهنه، يجب علينا أن نتفحصه في ضوء المصادر الأصلية للشريعة.

تُظهر الدراسة المتعمقة للنصوص المتعلقة بذلك في كتب الفقه الإسلامي، أن الفقهاء اختلفوا في الموضوع، ويمكن تلخيص آرائهم كما يلي:

١. يرى الكثير منهم أن الالتزام بالوعد خلق حسن، وينبغي على الواعد الوفاء به، والخلف بالوعد خلق مذموم، ولكنه ليس واجباً، ولا ملزماً في المحاكم. وينسب هذا القول إلى الإمام أبي حنيفة، والإمام الشافعي، والإمام أحمد، وبعض فقهاء المالكية<sup>(١)</sup>. لكن كما سيظهر لاحقاً، لا يتفق الكثير من فقهاء الحنفية والمالكية والشافعية مع هذا الرأي.

٢. يرى عدد من فقهاء المسلمين وجوب الوفاء بالوعد أخلاقياً وقانونياً. ويرون أن الوعد يمكن إنفاذه من المحاكم. ويُنسب هذا الرأي لسمرة بن جندب، الصحابي المعروف، وعمر بن عبد العزيز، والحسن البصري، وسعيد بن الأشوع، وإسحق بن راهويه، والإمام البخاري<sup>(٢)</sup>. ويؤيد ذلك أيضاً بعض فقهاء المالكية، ويفضله ابن العربي، وابن الشاة، وكذلك الغزالي الفقيه الشافعي المشهور، الذي يقول بأن الوعد ملزم إذا تم بصيغة قاطعة، ويرى ذلك ابن شبرمة<sup>(٣)</sup>.

ويُنسب الرأي الثالث لبعض فقهاء المالكية، الذين يقولون بأن الوعد في الأحوال العادية ليس ملزماً، ولكن إذا تسبب الواعد للموعد ببعض النفقات، أو قام بجهد أو التزام بناء على الوعد، وجب على الواعد أن يفي بوعدته، وقد تجرّه على ذلك المحاكم<sup>(٤)</sup>.

يزعم بعض الفقهاء المعاصرين، أن الفقهاء الذين قبلوا الإلزام في الوعد، يرون ذلك فقط في الهدايا من جانب واحد، والدفعات الطوعية، ولم يقبل أحد منهم الطبيعة الإلزامية لإبرام صفقة تجارية، أو نقدية، من جانب واحد. قد لا تبدو هذه فكرة صحيحة؛ لأن المالكية والحنفية أباحوا البيع بالوفاء، بناء على الوعد الملزم. والبيع بالوفاء هو نوع خاص

(١) انظر عمدة القاري ١٢١:١٢، ومرقاة المفاتيح ٦٥٣:٤، وأذكار النووي ٢٨٢، وفتح العلي المالك ٢٥٤:١.

(٢) انظر صحيح البخاري، كتاب الشهادة، حيث ينقل آراء كل هؤلاء العلماء.

(٣) القرطبي، الجامع لأحكام القرآن ١٨:٢٩، وحاشية بن الشاط على فروق القراني ٤:٢٤، والغزالي، إحياء علوم الدين ١٣٣:٣، وابن حزم، المحلى ٢٨:٨.

(٤) الفروق للقراني ٤:٢٥، وفتح العلي المالك ٢٥٤:١.

من البيع، يتعهد فيه المشتري للسلعة غير المنقولة ببيعها ثانية للبائع الأول، بعد أن يؤدي ما عليه من الدين. وقد تمت مناقشة مسألة البيع بالوفاء بشكل مفصل في الفصل الأول، عند شرح مفهوم تمويل المنزل على أساس المشاركة المتناقصة. وخلاصة الموضوع، أن البائع لو جعل إعادة الشراء شرطاً للبيع الأصلي، كان ذلك غير صحيح، أما إذا تم العقد الأصلي بين الأطراف بشكل غير مشروط، ووقع البائع وعداً منفصلاً ومستقلاً، بأن يعيد شراء السلعة المباعة، كان الوعد ملزماً للواعد، وناظراً في المحاكم، وقد قال بالطبيعة الإلزامية لهذا الوعد في هذه الحالة المالكية والحنفية.<sup>(١)</sup>

بالطبع لا يتعلق هذا الوعد بالهدية، بل هو وعد بإبرام البيع في المستقبل. وقد قبل الفقهاء المالكية والحنفية العقد على أنه ملزم، ونافذ في المحاكم. ويتضح من ذلك، أن الفقهاء الذين يرون الإلزام في الوعود لا يقتصرون ذلك بالهدايا فقط، بل يرون أن المبدأ نفسه يطبق على الوعود حين يتعهد الواعد بإبرام عقد مع طرف آخر في المستقبل.

في الحقيقة، إن القرآن الكريم والسنة المطهرة واضحان جداً في وجوب الوفاء بالوعد؛ ففي القرآن الكريم نقرأ قوله تعالى: ﴿وَأَوْفُوا بِالْعَهْدِ إِنَّ الْعَهْدَ كَانَ مَسْئُولًا﴾ (١٧:٣٤). وقال تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفْعَلُونَ كَبِرَ مَقْتًا عِنْدَ اللَّهِ أَنْ تَقُولُوا مَا لَا تَفْعَلُونَ﴾ (٦١:٢،٣). يقول الإمام أبو بكر الجصاص: «تدل هذه الآية من القرآن الكريم، أن المرء إذا تعهد بفعل شيء، سواء كان عبادة أو معاملة، وجب عليه الإيفاء به».<sup>(٢)</sup> ويقول النبي ﷺ: «آية المنافق ثلاث: إذا حدث كذب، وإذا وعد أخلف، وإذا أوتى من خان».<sup>(٣)</sup> وهذا مجرد مثال، وهناك عدد كبير من الأحاديث النبوية التي تحث على الإيفاء بالوعد، وتحرم بوضوح الخلف بالوعد، إلا لسبب مبيح.

لذلك يتضح من هذه الأوامر النبوية، أن الإيفاء بالوعد أمر واجب، أما بالنسبة لإنفاذ الوعد في المحاكم فهذا أمر يعتمد على طبيعة الوعد. بالتأكيد هناك أنواع من الوعود لا

(١) الخطاب، تحرير الكلام (بيروت ١٤٠٤) ٢٣٩.

(٢) الجصاص، أحكام القرآن، ٣: ٤٢٠.

(٣) صحيح البخاري، كتاب الإيمان.

يمكن إنفاذها في المحاكم، فمثلاً في الخطبة يعد الطرفان بإكمال الزواج، وتبقى هذه الوعود الأخلاقية غير ملزمة، ولا يمكن إنفاذها في المحاكم. ولكن في المعاملات التجارية، حيث يتعهد أحد الفريقين ببيع شيء أو شرائه من الطرف الآخر الذي يتحمل بدوره بعض التكاليف على هذا الأساس، لا يوجد سبب مبرر لعدم تنفيذ هذا الوعد. لذلك، وبناء على أوامر واضحة في الإسلام، إذا اتفق الفريقان على لزوم الوعد للواعد، لزم تنفيذ ذلك. ولا يتعلق هذا الأمر بالمراجعة وحدها، بل يشمل كل النشاطات التجارية التي قد تتأثر بشكل خطير، إذا لم يتم الالتزام بالوعد في المعاملات التجارية. فلو طلب شخص من تاجر أن يحضر له بضاعة معينة، ووعدته بأن يشتريها منه، وبناء على ذلك، قام التاجر باستيراد السلعة من الخارج، وتحمل مصاريف كبيرة، فكيف يكون مباحاً لذلك الشخص الذي طلب البضاعة أن يرفض شراءها؟ لا يوجد في القرآن الكريم، ولا في السنة المطهرة، أي نص يمنع من جعل مثل هذه الوعود ملزمة. وبناء على ذلك، فقد قرر المجمع الفقهي الإسلامي بجدّة أن يجعل الوعود في المعاملات التجارية ملزمة للواعد بالشروط الآتية:

أ. أن يكون وعداً من طرف واحد.

ب. أن يترتب على الوعد بعض المسؤوليات.

ت. إذا كان الوعد بشراء شيء ما، فإن البيع الفعلي يجب أن يتم في الوقت المحدد بتبادل الإيجاب والقبول، ولا يجب أن يؤخذ الوعد بحذ ذاته على أنه بيع نهائي.

ث. إذا لم يف الواعد بوعدته، تجبره المحكمة، إما بشراء السلعة، أو بدفع الأضرار الواقعة على البائع<sup>(١)</sup>. وتتضمن الأضرار الواقعة الخسارة المالية الحقيقية الواقعة عليه، ولا تتضمن الفرص الضائعة.

بناء على ذلك، يجوز للزبون أن يعدّ الممول بشراء السلعة بعد أن يجوزها الممول من المصدر، ويكون هذا الوعد ملزماً له، ونافذاً في المحاكم بالطريقة المشروحة في الأعلى. ولا

(١) القرار رقم ٢ و ٣ في الاجتماع الخامس للمجمع الفقهي الخامس المنعقد في الكويت عام ١٤٠٩ للهجرة.

انظر مجلة المجمع رقم ٥، ١٥٩٩: ٢.

يرقى الوعد لدرجة البيع الحقيقي؛ بل يبقى وعداً، ولا يتم الوعد الحقيقي إلا بعد حيازة السلعة من الممول، حيث يجب تبادل الإيجاب والقبول.

## تقديم الضمانات لثمن المراجعة

الأمر الآخر الذي يتعلق بالتمويل بالمراجعة، هو أن الثمن فيها يمكن دفعه في وقت لاحق، ولذلك فرمما يود الممول أو البائع التحقق من تسديد الثمن في الوقت المحدد، ولهذا الغرض قد يطلب من الزبون تقديم ضمان مناسب. وقد يكون هذا الضمان رهناً عقارياً، أو إشارة حجز، أو غيره. لذلك لا بد من الأخذ في الحسبان بعض القواعد الأساسية للضمان:

١. يمكن طلب الضمان عندما ينجم عن الصفقة أية مسؤولية، أو دين، ولا يمكن طلبه في حال عدم وجود أية مسؤولية أو دين. وكما أوضحنا سابقاً، فإن إجراءات التمويل بالمراجعة تتألف من عدة مراحل، في المراحل الأولى لا يتحمل الزبون أي دين، وتظهر علاقة الدائن والمدين بعد أن يبيع الممول السلعة للزبون ديناً. لذلك فإن الطريقة المناسبة لصفقة المراجعة، تكون بطلب الممول ضماناً بعد أن يبيع السلعة فعلاً للزبون، ويصبح الثمن ديناً عليه، لأن الزبون يصبح في هذه المرحلة مديناً. إلا أنه يباح أيضاً للزبون أن يقدم ضماناً في المراحل الأولى، ولكن بعد تحديد ثمن المراجعة. وفي هذه الحالة يقع على الممول مسؤولية هلاك الضمان إذا حاز عليه قبل البيع. ويجب عليه إما دفع القيمة السوقية للعين المرهونة، وإلغاء المراجعة، أو يمكن له بيع السلعة التي طلبها الزبون، مع خصم القيمة السوقية للعين المرهونة من ثمن السلعة المباعة<sup>(١)</sup>.

٢. يجوز أيضاً تقديم السلعة المباعة للبائع ضماناً، حيث يرى بعض العلماء إمكانية ذلك بعد أن يتسلم المشتري السلعة، وليس قبل ذلك، أي بعد أن يتسلم المشتري السلعة من البائع مادياً أو معنوياً، وبعدها يعطيه إياها على أنها رهن، وبذلك يتميز عقد الرهن من

(١) يكتب ابن نجيم: وإنما يصح الرهن بدين ولو موعوداً. . . ولو أخذ الرهن بشرط أن يقرضه كذا، فهلك في يده قبل أن يقرضه، هلك بالأقل من قيمته، ومما سماه له من القرض (البحر الرائق ٤٥٠: ٨، طبعة مكة).

البيع. وبعد دراسة النصوص الواردة بخصوص ذلك، يمكن استنتاج أن الفقهاء الأوائل قد جعلوا ذلك شرطاً للبيع نقداً فقط، وليس للبيع ديناً. (١)

لذلك فليس من الضروري أن يتسلم المشتري السلعة قبل أن يسلمها على أنها رهن للبائع، والشرط الوحيد هو وجوب تحديد الوقت الذي يبدأ منه اعتبار السلعة أو العقار رهناً، لأن السلعة من بداية ذلك الوقت ستكون عند البائع بصفة مختلفة، ولذلك يجب أن تميز بشكل واضح. فمثلاً لو باع عمرو لزيد سيارة في الأول من كانون الثاني بـ ٥٠٠,٠٠٠ روبية، على أن تُدفع في الأول من حزيران، وطلب عمرو من زيد ضماناً يكفل الدفع في الوقت المحدد، ولم يتسلم زيد السيارة بعد، وعرض على عمرو أن يحتفظ بالسيارة رهناً من اليوم الثاني من كانون الثاني. فلو هلكت السيارة قبل الثاني من كانون الثاني فسخ البيع، ولن يدفع زيد شيئاً. أما إذا هلكت السيارة بعد الثاني من كانون الثاني صح البيع، وخضع للأحكام الخاصة بهلاك الرهن. ويرى الفقهاء الحنفية في هذه الحالة أنه يجب على البائع أن يتحمل خسارة السيارة بأقل السعرين: أي سعرها السوقي، أو سعر البيع المتفق عليه. فلو كان سعرها السوقي ٤٥٠,٠٠٠، فله أن يطالب بما تبقى من سعر البيع المتفق عليه، أي ٥٠,٠٠٠ روبية، أما إذا كان سعر السيارة في السوق ٥٠٠,٠٠٠ روبية أو أكثر، فليس له أخذ شيء من المشتري. وهذا هو مذهب الحنفية، أما الشافعية والحنابلة فإنهم يرون أن السيارة إذا هلكت بإهمال من الخصم المرتهنة عنده، وجب عليه تحمل الخسارة بسعرها في السوق، أما إذا هلكت دون تقصير، لم يكن مسؤولاً عن شيء، ووجب على المشتري تحمل الخسارة، ودفع كامل الثمن (٢).

ويتضح من المثال السابق، أن حيازة عمرو للسيارة بائعاً، تختلف عن حيازته لها مرتهناً، من حيث الآثار والنتائج. لذلك ينبغي تحديد الوقت الذي يبدأ فيه حيازته لها كرهن بشكل واضح. وإلا اختلطت المسميات، وأدى ذلك إلى الخلاف، وهو ما يجعل الضمان باطلاً.

(١) توجد مناقشة هذا الموضوع في الطبعة المنقحة لكتابي الصادر باللغة العربية «بحوث في قضايا فقهية معاصرة».

(٢) انظر ابن قدامة، المغني ٤: ٤٤٢، والغزالي، الوسيط ٣: ٥٠٩، وابن عابدين، رد المختار ٥: ٣٤١.

## ☆ ضمان المراجعة

يمكن أيضاً أن يطلب البائع في عقد المراجعة التمويلية من المشتري أو الزبون ضماناً يقدمه طرف ثالث. وفي حال لم يتمكن المشتري من دفع الثمن في الوقت المحدد، يلجأ البائع إلى الكفيل الذي يكون مسؤولاً عن دفع الثمن الذي كفله. وأحكام الشريعة المتعلقة بالكفالة مشروحة بشكل كامل في كتب الفقه الإسلامي، إلا أنني سأوضح نقطتين هامتين في سياق الصيرفة الإسلامية.

في الأجواء التجارية المعاصرة، لا يضمن الكفيل الدفع دون أن يأخذ رسوماً أو أجرة من المدين الأصلي. وهناك تقريباً إجماع في كتب الفقه التقليدية على أن الكفالة عمل طوعي، ولا يمكن أخذ الأجرة عليها، وكل ما يمكن للكفيل أخذه هو التكاليف الحقيقية التي يتحملها في تقديم الكفالة، أما الكفالة بحد ذاتها فيجب أن تكون مجانية دون مقابل. والسبب في تحريم ذلك، أن الشخص الذي يقدم مالاً أو قرضاً لشخص آخر، لا يمكنه أخذ أجرة على تقديم قرض؛ لأنه بذلك يرتكب الربا أو الفائدة المحرمة. ويجب أن ينطبق هذا التحريم على الكفيل أكثر؛ لأنه لا يقدم مالاً؛ بل يتعهد بتقديم مبلغ معين نيابة عن المدين الأصلي في حال تخلف عن السداد. فإذا حُرّم على مَنْ قدم مالاً أن يأخذ أجراً، فكيف يباح لمن تعهد فقط ولم يدفع شيئاً في الحقيقة أن يأخذ أجراً؟ لِئَلْ يُنْقَلُ إن عَمَرًا استدان ١٠٠ دولار أمريكي من زيد، الذي طلب منه بدوره أن يقدم كفيلاً، فقال سعد لعمرو: "أدفع لك ١٠٠ دولاراً الآن لزيد، ولكن يجب عليك أن تدفع لي ١١٠ دولاراً مؤجلاً". بالطبع فإن الدولارات العشرة المأخوذة من عمرو ليست مباحة؛ لأنها ربا. ثم جاء عبيد إلى عمرو وقال: "أكفلك وتدفع لي عشرة دولارات مقابل هذه الخدمة". فإذا سمحنا بتقاضي عشرة دولارات للكفالة، فهذا يعني أن سعداً لا يمكنه أخذ عشرة دولارات على الرغم من حقيقة أنه دفع حقيقة المبلغ، وعبيد يستطيع أخذ العشرة دولارات مع أنه في الحقيقة فقط تعهد بدفع المبلغ في حال تخلف عمرو عن الدفع. ويبدو هذا ظلاماً واضحاً، لذلك حرم فقهاء المذاهب تقاضي الأجرة على الكفالة، بحيث يتساوى سعد وعبيد في المثال السابق. لكن ينظر بعض العلماء المعاصرين إلى المشكلة من زاوية مختلفة، فهم يشعرون أن الكفالة

أصبحت أمراً ضرورياً، وخاصة في التجارة العالمية، حيث لا يعرف البائعون والمشترون بعضهم بعضاً، ولا يستطيع المشتري دفع الثمن مباشرة عند إرسال البضائع. لذلك كان لا بد من وجود وسيط يضمن الدفع، ومن الصعب جداً إيجاد كفلاء يقدمون هذه الخدمة مجاناً بالمبالغ المطلوبة. وبجانب أخذنا بعين الاعتبار كل هذه الحقائق، فإن بعض العلماء في أوقاتنا يتبنون أسلوباً آخر، حيث يرون أن تحريم أخذ الأجرة على الكفالة لا يعتمد على أي أمر محدد في القرآن الكريم، أو سنة النبي الكريم ﷺ، بل هو فهم استنتجته الناس من تحريم الربا؛ كونه أحد نتائجه الإضافية.

بالإضافة إلى أن الكفالة في الماضي كانت بسيطة، أما بالنسبة للنشاطات التجارية في أيامنا، فيحتاج الكفيل أحياناً لعدد من الدراسات، والكثير من العمل الإداري، لذلك يرون أن تحريم أخذ الأجرة على الكفالة ينبغي أن يعاد النظر فيه من هذا المنظور. ويحتاج موضوع أخذ الأجرة على الكفالة المزيد من البحث والمناقشة أمام منتدى كبير من العلماء. وحتى يصدر حكم محدد من هكذا منتدى، فإنه لا يجوز دفع أية أجرة، أو تقاضيها، من أي مؤسسة تمويلية إسلامية. و عوضاً عن ذلك، يمكنهم أخذ أو دفع الأجرة لتغطية النفقات المترتبة على إجراءات إصدار الكفالة.

### ✦ غرامة التعثر

المسألة الأخرى المتعلقة بالتمويل بالمراجعة، هي أنه لو تخلف الزبون عن الدفع في الوقت المحدد، لا يمكن زيادة الثمن. أما في القروض الربوية، فإن القرض يزيد حسب مدة التأخير، ولكن في التمويل بالمراجعة، عندما يتم تحديد الثمن، لا يمكن زيادته. وقد يستغل بعض الزبائن السيئين هذا القيد أحياناً، حيث يتعمدون عدم دفع الثمن في الوقت المحدد، لأنهم يعلمون أنه لن يُفرض عليهم دفع مبلغ إضافي في حال التخلف.

لا ينبغي أن تسبب هذه الميزة مشكلة كبيرة في بلد تعمل فيه كل المصارف والمؤسسات المالية حسب المبادئ الإسلامية؛ لأنه يمكن للحكومة أو للبنك المركزي، أن يطور نظاماً يتم من خلاله حرمان مثل هؤلاء من الحصول على أي تسهيل من المؤسسات المالية. وقد

يشكل هذا النظام رادعاً ضد المتخلفين عمداً. أما في البلدان التي تعمل فيها المصارف الإسلامية والمؤسسات التمويلية بمعزل عن أغلبية المؤسسات المالية التي تعمل على أساس الربا، فلا يمكن لهذا النظام أن ينجح، لأن الزبون الذي يجرم من هذا التسهيل في المصرف الإسلامي، يمكنه أن يذهب إلى المؤسسات التقليدية أو الربوية. ولحل هذه المشكلة اقترح بعض العلماء المعاصرين أن يفرض على الزبائن الذين يتخلفون عن الدفع بشكل متعمد للمصرف الإسلامي تعويضاً عن الخسائر التي يمكن أن تقع نتيجة تخلفهم. واقترحوا أن يكون مبلغ التعويض مساوياً للربح الذي يدفعه المصرف للمودعين خلال مدة التخلف. لنقل مثلاً: إن المتخلف دفع الثمن متأخراً ثلاثة أشهر عن التاريخ المحدد، فإذا دفع المصرف للمودعين ربح ٥٪، فيجب على الزبون المتأخر أن يدفع ٥٪ تعويضاً لخسارة المصرف. ويوجب العلماء الذين اقترحوا هذا الحل الالتزام بالشروط الآتية:

١. ينبغي أن يعطى المتخلف مدة معقولة، أقلها شهراً، بعد حلول وقت الدفع، ويرسل له تحذيراً كل أسبوع، بأنه يجب أن يدفع الثمن، وإلا سيفرض عليه دفع التعويض.
٢. أن يكون هناك دليل قاطع بعدم وجود عذر مبرر للمتخلف. فإن كان تخلفه نتيجة الفقر، فلا يجب عليه دفع أي تعويض؛ بل يجب أن يعطى مهلة حتى يتمكن من الدفع، لأن القرآن الكريم يقول بوضوح: ﴿وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنُظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ﴾ (٢:٢٨٠).
٣. يباح التعويض فقط في حال حقق الحساب الاستثماري للبنك ربحاً خلال مدة التخلف، فإن لم يحقق ربحاً، فلا ينبغي مطالبة الزبون بأي تعويض.

لا يقبل معظم العلماء المعاصرين -بمن فيهم المؤلف- هذا التعويض، ويرون أن هذا الاقتراح لا يتوافق مع مبادئ الشريعة، ولا يحل مشكلة التخلف عن الدفع.

أولاً: إن أي مبلغ إضافي يؤخذ من المدين هو ربا، فقد اعتاد الناس في الجاهلية قبل الإسلام، أن يأخذوا مبلغاً إضافياً من المدين، عندما يتخلف عن الدفع في الوقت المحدد، ويقولون: إما أن تقضي أو أن تربى. والاقتراح المذكور لدفع تعويض للمقرض أو الدائن يشبه هذا الموقف.

غير أنه يمكن القول بأن الاقتراح المذكور يختلف عن فعل الجاهلية، لأنه يعطي المدين مهلة مناسبة مدتها شهر، للتأكد من أنه يتأخر عن الدفع دون عذر مبرر. ولإمكانية إعفائه عن التعويض، إذا تبين أن تخلفه ناجم عن فقر أو ضيق حال. ولكن منهج التطبيق العملي لهذا المبدأ يجعل من الصعب تطبيق هذه الشروط؛ فكل مدين يمكن أن يدّعي أن تخلفه حصل نتيجة ضائقة مالية وقت التسديد. كما أنه من الصعب على كل مؤسسة مالية أن تجري تحقيقاً عن الوضع المالي لكل زبون، وتتحقق فيما إذا كان قادراً على الدفع أم لا. إن ما تفعله المصارف عادة، هو أنها تفترض أن كل زبون قادر على الدفع، إلا إذا أعلن الإفلاس، أو عدم القدرة على الدفع. ويعني هذا، أن هذه الميزة يتمتع بها فقط الناس المعسرون. والإعسار أو الإفلاس بالطبع ظاهرة نادرة، ووضع نادر، فحتى المصارف الربوية لا يمكنها استرداد الفائدة من المقترض في تلك الحالة. لذلك فإن هذا الاقتراح لا يترك أي فرق عملي أو مهم بين التمويل الربوي، والتمويل الإسلامي.

أما فيما يتعلق بالمهلة، فإنها ميزة تعطى من المصارف التقليدية كذلك. مرة أخرى في التطبيق العملي، يوجد فرق ملموس بين الفائدة وبين الدفعة المأخوذة تعويضاً، ويستدل على مشروعية أخذ التعويض أن النبي ﷺ قد أدان تأخير الدفع دون عذر مبرر. يقول ﷺ في الحديث المشهور: "لِيُؤَاخِذِ الْوَالِدِ يُجْلُ عُقُوبَتَهُ وَعِرْضَهُ"<sup>(١)</sup>، حيث أباح النبي ﷺ فرض عقوبة على مثل هذا الشخص. وقد تنوع العقوبات، بما في ذلك فرض عقوبة نقدية. ويغفل هذا الرأي الحقيقة القائلة بأنه حتى لو افترضنا أن فرض الغرامة أو العقوبة المالية مباح في الشريعة<sup>(٢)</sup>، فإنها تُفرض من قِبل المحكمة، وتدفع عادة إلى الحكومة، ولا يبيح أحد أن يفرض غرامة على نفسه (ولمصلحته)، دون قرار من محكمة مختصة تبت في الأمر.

(١) صحيح البخاري، حديث رقم ٢٤٠٠، مع فتح الباري ٥: ٦٢.

(٢) لا يبيح الكثير من أئمة المذاهب فرض الغرامة حتى من قِبل المحكمة، ولكن بعضهم يبيحونها، مثل الإماماً وأبو يوسف، وهذا هو رأي معظم الفقهاء المعاصرين.

إضافة إلى ذلك، فلو كانت الغرامة عقوبة مشروعة، لثم فرضها حتى ولو لم يجرز الحساب الاستثماري أي ربح خلال تلك الفترة؛ لأنه تم إثبات التقصير، ولا علاقة له بربح الحساب الاستثماري للمصرف.

في الحقيقة، إن اقتراح التعويض المساوي لنسبة الربح في الحساب الاستثماري، مبني على مفهوم الفرصة الضائعة للنقود، وهذا المفهوم غير وارد في مبادئ الشريعة، ولا يقر الإسلام بالفرصة الضائعة للنقود؛

لأنه بعد إقصاء الربا من الاقتصاد، فلا عائد محدد على النقود، فهو دائماً عرضة للربح والخسارة. فالمخاطرة بخسارة النقود هي التي تجعله مستحقاً للربح. وهناك نقطة أخرى جديرة بالاهتمام، وهي أن المتخلف عن دفع الدين في أحسن أحواله هو مثل اللص أو الغاصب، ولكن دراسة القواعد المتعلقة بالسرقة أو الغصب، تُظهر أن السارق يخضع لعقوبة قاسية جداً، وهي قطع يديه، ولكنه لا يُطلب منه أبداً أن يدفع تعويضاً لمن سرق منه. ومثل ذلك لو أن شخصاً غصب مال شخص آخر، فإنه يعزر، وما من فقيه مسلم قال بفرض غرامة مالية عليه لتعويض المالك.

يرى الإمام الشافعي أن الغاصب لأرض غيره، وجب عليه دفع إيجار الأرض حسب سعر السوق، أما لو غصب مالاً، فإنه يرد المبلغ نفسه دون زيادة.<sup>(١)</sup>

تتعاضد كل هذه القواعد لتبرهن أن الشريعة الإسلامية لا تقر بقيمة الفرصة الضائعة للنقود؛ لأنه كما بيّنا سابقاً، لا يوجد عائد محدد، ولا قيمة له بحد ذاته.

وبناء على ما تقدم، لا يقر معظم العلماء المعاصرين بفكرة أخذ تعويض ممن تخلف عن الدفع. وقد نوقش الموضوع بشكل مفصل في الجلسة السنوية لمجمع الفقه الإسلامي في جدة، وقرر عدم مشروعية مثل هذا التعويض في الشريعة.<sup>(٢)</sup>

(١) الشيرازي، المهذب ٣٧٠:١.

(٢) القرار رقم ٥٣ الجلسة السنوية لمجمع الفقه الإسلامي في جدة، المجلة رقم ٦، ٤٤٧:١.

تدل هذه المناقشة على أن التعويض المقترح غير مشروع في الشريعة، ويلاحظ الآن أن هذا المقترح لا يحل مشكلة التخلف عن الدفع مطلقاً؛ بل على العكس، فقد يشجع المدينين على التخلف كلما أرادوا ذلك. والسبب أنه حسب الاقتراح فإنه يطلب من المتخلف عن الدفع أن يدفع تعويضاً يساوي العائد الذي يحرقه المودعون لفترة التخلف نفسها. وواضح أن نسبة العائد الذي يحققه المودعون هو دائماً أقل من نسبة الربح الذي يدفعه الزبون في المراجعة، لذلك فإن الزبون سيدفع بعد التخلف أقل بكثير من دفعه قبل التخلف، مما يعني أنه سيكون راجباً في دفع هذا المبلغ، وليس الثمن الذي سيستثمره بدلاً من ذلك في مشروع أكثر ربحاً. لنقل مثلاً بأن نسبة الربح المتفق عليها في المراجعة لستة أشهر هي ١٥٪، ونسبة الربح بالنسبة للمودعين هي ١٠٪ سنوياً، فهذا يعني أنه لو أمسك الزبون ثمن المراجعة بعد حلول الوقت المحدد، واحتفظ به لستة أشهر أخرى، سيتوجب عليه دفع تعويض بنسبة ١٠٪، وهو أقل بكثير من نسبة المراجعة الأصلية (١٥٪)، وبذلك يتخلف عن الدفع، ويتمتع بتسهيل آخر للستة أشهر القادمة بنسبة أقل. لذلك فإن هذا الاقتراح ليس فقط مخالفاً للشريعة؛ بل هو أيضاً قاصر عن حل مشكلة التخلف عن الدفع.

### ❖ الاقتراح البديل

السؤال الذي يطرح نفسه: كيف تحل المؤسسات المالية مشكلة التخلف عن السداد؟ فإذا لم يأخذوا شيئاً، فقد يكون ذلك دافعاً للسينين من الناس كي يتخلفوا عن الدفع بشكل دائم. والجواب لهذا السؤال بيانه كالاتي: ذكرنا من قبل أن الحل الحقيقي لهذه المشكلة هو تطوير نظام يعاقب فيه المتخلفون بجرماتهم من التمتع ببعض التسهيلات المالية في المستقبل، إلا أنه كما بينا سابقاً، يمكن لذلك أن يفيد عندما يكون النظام المصرفي كله قائماً على المبادئ الإسلامية، أو أن تعطى المصارف الإسلامية حماية كافية ضد المتخلفين عن الدفع. لذلك، وحتى يأتي الوقت الذي يتحقق فيه هذا الهدف، فإننا قد نحتاج بديلاً آخر.

لهذا الغرض، اقترح البعض أن يتعهد الزبون عند إبرامه صفقة مراجعة، بأنه في حال التخلف عن الدفع في الوقت المحدد، سيدفع مبلغاً محدداً لصندوق خيري يديره المصرف،

ويجب التأكيد على أن هذا المبلغ لن يشكل أي جزء من عائدات المصرف. كذلك يمكن للمصرف أن يخصص صندوقاً خيراً لهذا الغرض، بحيث تستخدم كل مبالغ الصندوق حصرياً لغرض خيري تفره الشريعة. ويمكن للمصرف أيضاً أن يقدم للمحتاجين قروضاً حسنةً من هذا الصندوق الخيري. ويعتمد هذا المقترح على فتوى بعض فقهاء المالكية، تنص على تحريم الشريعة مطالبة المدين بدفع مبلغ إضافي في حال تخلف عن الدفع؛ لأن ذلك يصبح كأخذ الربا، ولكن من أجل أن نضمن دفع المدين في الوقت المحدد، فيمكن له أن يتعهد بدفع مبلغ معين لجهة خيرية، في حال تخلف عن الدفع في الوقت المحدد. وهذا في الحقيقة نوع من اليمين والتعهد الذي هو إلزام شخصي، لكيلا يتخلف الإنسان عن الدفع. وعادة يكون التعهد التزاماً أخلاقياً أو دينياً، وهو غير ملزم أمام المحاكم. إلا أن بعض فقهاء المالكية يبيحون جعله ملزماً<sup>(١)</sup> ولا يوجد شيء في القرآن الكريم، أو السنة النبوية، يحرم جعله ملزماً أمام المحاكم. لذلك في حالات الضرورة يمكن العمل بهذا الرأي. ولكن عند تطبيق هذا المقترح لا بد من أخذ النقاط الآتية في الحسبان:

١. الهدف من وراء هذا المقترح، هو الضغط على المدين كي يدفع مستحقاته في الوقت المحدد، وليس لزيادة دخل الدائن أو الممول، أو تعويضه عن الفرصة الضائعة. لذلك يجب التأكد من أن هذه الغرامة لا تشكل جزءاً من دخل المصرف في أي حال من الأحوال، أو استخدامها لدفع ضرائب أو تسديد التزامات على المصرف.
٢. بما أن الممول لا يستحق مبلغ الغرامة دخلاً له، بل يذهب لجهة خيرية، فيمكن أن يكون أي مبلغ يتعهد المدين بدفعه مبلغاً طوعياً، وكذلك يمكن تحديده على أساس نسبة مئوية سنوية. لذلك يمكن أن يستخدم مبلغ الغرامة رادعاً حقيقياً ضد أي تخلف، وذلك بخلاف المقترح السابق للتعويض المطروح سابقاً، الذي قد يشجع التخلف عن الدفع.
٣. بما أن الغرامة التي يتعهد بها المدين هي بالأصل تعهد خطي، وليس غرامة من الممول، لذا ينبغي أن تعكس الاتفاقية هذا المبدأ. لذلك ينبغي أن يكون نص الغرامة على النحو الآتي: يتعهد المدين أنه إذا تخلف عن دفع مستحقاته تحت هذه الاتفاقية،

(١) الخطاب، تحرير الكلام (بيروت ١٤٠٤ هجري) ١٧٦.

فسوف يدفع لحساب كذا، أو صندوق كذا الخيري الذي يديره المصرف، أو الممول، مبلغاً يحسب على أساس نسبة كذا %، لكل يوم يتخلف فيه عن الدفع، إلا إذا كان تخلفه عن الدفع بسبب فقر أو شيء خارج عن إرادته.

٤. وكونه تعهد بعمل خيري، فإن الأصل أن يباح للزبون أن يعطي المبلغ المحدد لأي جهة خيرية يختارها، ولكن من أجل التأكد من التزامه بالدفع، يخصص لهذا الغرض الصندوق، أو الحساب الخيري الذي يديره المصرف أو الممول. ولا يخالف هذا التعهد المحدد أياً من مبادئ الشريعة. لكن من الضروري أن يخصص المصرف أو المؤسسة التمويلية صندوقاً منفصلاً، أو على الأقل حساباً منفصلاً لهذا الغرض. ويجب أن تصرف كل المبالغ المودعة في ذلك الحساب إلى جهات خيرية معروفة للزبون أو المدين. ومن الجدير بالذكر أن هذا المقترح يطبق بنجاح في عدد كبير من المؤسسات التمويلية الإسلامية

### ❖ لا يجوز التدوير في المراجعة

هناك حكم آخر يجب تذكره والالتزام به جيداً، وهو أن صفقة المراجعة لا يمكن تدويرها فترة إضافية. ففي التمويل الربوي، إذا لم يتمكن الزبون من الدفع في الوقت المحدد لأي سبب، يُطلب من المصرف تمديد الصفقة فترة أخرى، وفي حال وافق المصرف على طلبه، يتم تدوير الصفقة على الشروط المتفق عليها من الطرفين في ذلك الوقت، وتطبق نسبة الفائدة الجديدة على المدة الجديدة، وهذا يعني في الواقع أنه قد تم تقديم قرضٍ آخر بالمبلغ نفسه للمستقرض.

لقد أساء بعض المصارف أو المؤسسات التمويلية الإسلامية فهم عقد المراجعة، واعتبروه مجرد وسيلة للتمويل لمشاهدة للقرض الربوي. لذلك بدؤوا باستخدام التدوير في المراجعة، فإذا طلب الزبون منهم أن يمددوا تاريخ حلول الدفع في المراجعة، ودّروها، ومددوا مدة الدفع بإضافة مبلغ يأخذونه من الزبون، وذلك يعني عملياً أن عقد مراجعة جديد قد تم على السلعة نفسها، وهذا التصرف مخالف تماماً لمبادئ الشريعة.

ينبغي استيعاب حقيقة أن المراجعة ليست قرصاً؛ بل هي بيع سلعة، يكون فيها الثمن مؤجلاً لوقت محدد. وحين يتم بيع السلعة، تنتقل ملكيتها إلى الزبون، ولم تعد ملكاً للبائع. وكل ما يستطيع البائع المطالبة به هو الثمن المتفق عليه، الذي أصبح ديناً واجب الدفع على المشتري. لذلك لا مجال لإبرام بيع آخر على السلعة نفسها بين الأطراف نفسها. وببساطة، فإن التدوير في المراجعة هو مجرد ربا، لأنه اتفاق على دفع مبلغ إضافي على دين ناجم عن بيع المراجعة.

### الإبراء عند الدفع المبكر

أحياناً يريد الزبون دفع المبلغ قبل الوقت المحدد، وفي هذه الحالة يريد أن يحصل على حسم على الثمن المؤجل المتفق عليه. فهل يباح إعطاؤه حسماً عند الدفع المبكر؟ ناقش فقهاء المذاهب هذه المسألة بالتفصيل، وتُعرف هذه القضية في كتب الشريعة الإسلامية بـ «ضَعُّ وتعَجُّل». ويبيح بعض فقهاء المذاهب هذه الاتفاقية، ولكن غالبية فقهاء المسلمين -بمن فيهم أصحاب المذاهب الأربعة- لا يبيحون ذلك إذا كان الحسم شرطاً للدفع المبكر.<sup>(١)</sup>

تعتمد وجهة نظر المبيحين للإبراء، على الحديث الذي روي عن عبد الله بن عباس أنه قال عندما طرد يهود بنو النضير من المدينة (بسبب مؤامرتهم)، وجاء بعض الناس إلى النبي ﷺ، وقالوا: لقد أمرتهم أن يخرجوا، ولكن بعض الناس مدينون لهم ببعض الديون التي لم يحل أجلها بعد، عندها قال النبي ﷺ (لليهود الدائنين): "ضعوا وتعجلوا."<sup>(٢)</sup>

لا يقبل غالبية فقهاء المسلمين هذا الحديث؛ لأنه غير صحيح. حتى الإمام البيهقي الذي روى الحديث في كتابه، أقر بأن هذا الحديث ضعيف الرواية. وحتى لو صح الحديث، فإن إخراج بني النضير كان في السنة الثانية للهجرة، حيث لم يكن الربا محرماً بعد، وقد ذكر الواقدي أن بني النضير كانوا يقرضون بالربا، لذلك فالإجراء الذي قام به النبي ﷺ هو أن

(١) ابن قدامة، المغني ٧٥-١٧٤: ٤، ومناقشة الموضوع بشكل كامل انظر كتابي الصادر باللغة العربية بعنوان

«بحوث في قضايا فقهية معاصرة» ٢٥.

(٢) البيهقي، السنن الكبرى، ٦: ٢٨.

يتنازل الدائنون عن الربا، مقابل دفع المدينين المبلغ الأصلي حالاً. وروى الواقدي أن سلام بن أبي حقيق، أقرض أسيد بن حضير ثمانين ديناراً، على أن يدفعها بعد سنة بزيادة أربعين ديناراً. لذلك كان على أسيد أن يدفع مائة وعشرين ديناراً بعد سنة. وبعد الإجراء الذي قال به النبي ﷺ دفع أسيد المبلغ الأصلي ثمانين ديناراً، وتنازل سلام عن الباقي<sup>(١)</sup>.

لهذه الأسباب يرى معظم الفقهاء أنه لا يجوز تقديم الدفعات المؤجلة، إذا كانت مشروطة بحسم على المبلغ الأصلي، وقد تبنى مجمع الفقه الإسلامي هذا الرأي في جلسته السنوية<sup>(٢)</sup>.

ويعني هذا أنه في عقود المراجحة التي يعقدها المصرف الإسلامي، أو المؤسسة التمويلية، لا يمكن أن يدرج في الاتفاقية شرط الخصم. أما لو أعطى المصرف أو المؤسسة التمويلية حسماً من تلقاء نفسه، فلا مانع من ذلك؛ خاصة عندما يكون الزبون محتاجاً. فمثلاً، لو اشترى مزارعٌ فقير جراراً، أو أداة زراعية على أساس المراجحة، فينبغي على المصرف أن يعطيه حسماً بشكل طوعي.

### حساب التكلفة في عقد المراجحة

ذكرنا أن عقد المراجحة هو بيع بإضافة (ربح محدد) على التكلفة، لذلك يمكن إبرامها فقط عندما يمكن للبائع أن يتأكد من التكلفة الحقيقية التي تحمّلها في حيازة السلعة التي يريد بيعها. أما إذا لم يتأكد من التكلفة الحقيقية، فلا يمكن إبرام المراجحة، وفي هذه الحالة، يمكن إبرام العقد على أساس المساومة، أي البيع دون الإشارة إلى التكلفة.

يقودنا هذا المبدأ إلى حكم آخر، وهو أن عقد المراجحة يجب أن يكون بالعملة نفسها التي اشترى بها المشتري السلعة من المصدر الرئيس. فلو اشترى البائع بالروبية، فيجب أن يتم البيع اللاحق للمشتري الأخير بالروبية أيضاً. ولو تم العقد الأول بالدولار الأمريكي، فيجب أن يكون ثمن المراجحة بالدولار الأمريكي أيضاً، بحيث يتم تحديد التكلفة بدقة.

(١) الواقدي، المغازي ٣٧٤: ١.

(٢) القرار رقم ٦٦ الجلسة السادسة لمجمع الفقه الإسلامي، جدة، المجلد رقم ٧، ٢١٧: ٢.

إلا أنه بالنسبة للتجارة العالمية قد يكون من الصعب جعل كلا العقدين بالعملية نفسها، فإذا تم استيراد السلعة المراد بيعها للزبون من بلد أجنبي، والمشتري الأخير في باكستان مثلاً، فإن ثمن البيع الأصلي يجب أن يدفع بالعملية الأجنبية، وثنم البيع الثاني سوف يحدد بالروبية الباكستانية.

وقد يعالج هذا الوضع بحالين، أولاً: إذا وافق المشتري النهائي، وإذا سمحت قوانين البلد، فيمكن في هذه الحالة أن يتم تحديد الثمن في البيع الثاني بالدولار.

ثانياً: إذا اشترى البائع السلعة بتحويل الروبية إلى دولار، فيمكن اعتبار المبلغ الذي دفعه البائع في تحويل الروبية إلى دولار سعر التكلفة، ويمكن أن يضاف إليه ربح المراجعة.

في بعض الحالات يشتري المصرف السلعة من الخارج، بسعر يُدفع بعد ثلاثة أشهر، أو بتقسيط مختلف، وبييع السلعة لزونته قبل أن يدفع الثمن كاملاً للمورد، وبما أنه يدفع الثمن بالدولار فإن مقابله من الروبية غير معروف في وقت بيع السلعة للزون، وبسبب تقلبات سعر الدولار بالروبية، فقد يتحتم على المصرف أن يدفع أكثر مما توقع وقت إبرام عقد المراجعة. فمثلاً لو كان سعر صرف الدولار عند إبرام المراجعة ٤٠ روبية للدولار الواحد، وتم تسوية ثمن المراجعة على هذا الأساس، ولكن عندما دفع المصرف الثمن للمورد ارتفع سعر الصرف إلى ٤١ روبية للدولار. فهذا يعني أن التكلفة زادت على المصرف بـ ٢,٥٪، ولمواجهة هذه المخاطرة، تضع بعض المؤسسات المالية شرطاً في عقد المراجعة، وهو أنه في حال وقوع هذه التقلبات في سعر الصرف يجب على الزبون تحمل هذه الزيادة. وعند فقهاء المذاهب الإسلامية فإن المراجعة التي تتم على هذا الشرط غير جائزة؛ لأنها تؤدي إلى الجهالة في الثمن وقت البيع. وتستمر هذه الجهالة حتى بعد ثلاثة أشهر عندما يدفع المشتري الثمن للمورد. وتجعل مثل هذه الجهالة العقد باطلاً، لذلك، في مثل هذه الحالات تكون الخيارات الآتية متاحة للمصرف:

١. ينبغي أن يشتري المصرف السلعة على أساس رسالة الضمان عند الرؤية، وينبغي على المصرف أن يدفع الثمن للمورد قبل أن يبرم البيع مع الزبون. وفي هذه الحالة لن يكون

هناك مشكلة تقلب سعر الصرف، ويمكن تحديد سعر المراجحة على أساس سعر السوق للدولار في التاريخ الذي يدفع فيه المصرف الثمن للمورد.

٢. يحدد المصرف سعر المراجحة بالدولار الأمريكي بدلا من الروبية الباكستانية، حيث يدفع الزبون ثمن المراجحة المؤجل بالدولار؛ وفي هذه الحالة يحق للمصرف استلام الثمن بالدولار من الزبون، ويتحمل المشتري مخاطر تقلب سعر صرف الدولار.

٣. بدلا من المراجحة، يمكن أن تتم الصفقة على أساس المساومة (وهو البيع دون الإشارة إلى تكلفة البائع) ويمكن أن يحدد الثمن بحيث يغطي تقلب سعر الصرف المتوقع.

### السلع المعقود عليها في المراجحة

يمكن لكل السلع التي يجوز بيعها بربح أن تكون محل العقد في المراجحة، لأن المراجحة نوع خاص من البيع. لذلك يمكن لأسهم شركة مباحة، أن تباع وتشتري على أساس المراجحة. فحسب المبادئ الإسلامية، تمثل أسهم الشركة ملكية الحامل للأسهم، بما يناسبها من أصول الشركة. فإذا أمكن بيع أصول الشركة بربح، أمكن كذلك بيع أسهمها مباحة. ولكن لا بد من أن يحقق العقد كل الشروط الأساسية المذكورة آنفاً لصحة عقد المراجحة. لذلك يجب على البائع أولاً أن يجوز الأسهم بكامل الحقوق والواجبات، وبعدها يبيعها للزبون، ولا يجوز مطلقاً إعادة شراء الأسهم أو بيعها قبل حيازتها.

في المقابل، لا يجوز عقد المراجحة على أشياء لا يجوز بيعها. فمثلاً لا تجوز المراجحة في مبادلة العملات، لأنه يجب أن تكون يداً بيد، وإذا كانت مؤجلة، وجب أن تكون بسعر السوق المتداول في يوم العقد. وكذلك الحكم بالنسبة للأوراق المالية التي تمثل ديناً مستحقاً للبائع، فلا يجوز بيعها أو شراؤها إلا بقيمتها الاسمية، فلا يمكن عقد المراجحة على مثل هذه الأوراق. كذلك لا يمكن المساومة على الأوراق التي تخول حاملها الحصول على أي مبالغ محددة من المال من الجهة المصدرة للأسهم. والطريقة الوحيدة لبيعها تتمثل ببيعها بقيمتها الاسمية، ولا يمكن بيعها على أساس المراجحة.

## ✦ إعادة جدولة الدفعات في المراجعة

في حال تعذر على المشتري أو الزبون في عقد المراجعة دفع التزاماته في المواعيد المتفق عليها في اتفاقية المراجعة، يُطلب من البائع أو المصرف أحياناً إعادة جدولة الأقساط. ففي المصارف التقليدية، يتم إعادة جدولة الديون على أساس الفائدة المضافة، وهذا ليس ممكناً في دفعات المراجعة، فإذا أُعيد جدولة الدفعات فلا يجوز المطالبة بمبالغ إضافية لإعادة الجدولة، بل يبقى ثمن المراجعة على حاله بالعملة نفسها.

تقترح بعض المصارف الإسلامية إعادة جدولة ثمن المراجعة، بعملة صعبة مختلفة عن العملة التي تم بها البيع الأصلي. والهدف من هذا المقترح هو تعويض المصرف، وذلك من خلال ارتفاع قيمة العملة الصعبة. وبما أن هذه المنفعة المقترحة ستتحقق من خلال إعادة الجدولة، فلا يجوز ذلك. يجب أن تتم إعادة الجدولة على أساس المبلغ الأصلي بالعملة نفسها. وعلى أية حال، يمكن للمشتري وقت الدفع أن يدفع برضى البائع بعملة مختلفة، على أساس سعر الصرف ليوم الدفع، وليس سعر الصرف في يوم العقد.

## ✦ تصكيك المراجعة

المراجعة عقد لا يمكن تحويله إلى أوراق مالية قابلة للمساومة، أو البيع، أو الشراء في سوق الأوراق المالية. والسبب واضح، وهو أنه حين يوقع المشتري أو الزبون في عقد المراجعة على وثيقة تثبت مديونيته تجاه البائع أو الممول، فإن هذه الوثيقة تمثل ديناً نقدياً مستحقاً عليه. وبعبارة أخرى، لأنها تمثل مالاً مستحقاً عليه. وقد شرحنا سابقاً، أنه عند مبادلة مال بمال بالعملة نفسها، يتوجب المبادلة بالقيمة الاسمية، فلا يمكن بيعها أو شراؤها بسعر أقل أو أكثر. لذلك فإن الأوراق التي تمثل التزاماً مالياً ناتجاً عن عقد المراجعة، لا يمكن أن تشكل وثيقة للتداول. وإذا تم تبادل مثل هذه الورقة وجب أن تكون بالقيمة الاسمية. وأما إذا كان هناك محفظة تتألف من عدة عقود، مثل المشاركة والإجارة والمراجعة، فعندها يمكن أن يتم إصدار أوراق مالية قابلة للتداول من هذه المحفظة، ويخضع ذلك لشروط معينة، نوقشت بشكل مفصل في فصل «صناديق الاستثمار الإسلامية».

## بعض الأخطاء الأساسية في التمويل بالمراجعة

بعد شرح مفهوم المراجعة والقضايا المتعلقة به، سيكون من المناسب تسليط الضوء على بعض الأخطاء الأساسية، التي غالباً ما تقع فيها المؤسسات المالية في تطبيقها لهذا المفهوم.

١. أول خطأ في المراجعة وأكثرها وضوحاً، هو افتراض أن المراجعة وسيلة شاملة، يمكن استخدامها لكل نوع من أنواع التمويل الذي تقدمه المصارف الربوية، والمؤسسات المالية الأخرى. وبموجب هذا التصور الخاطئ، فقد وُجدت بعض المؤسسات المالية التي تستخدم المراجعة في تمويل النفقات الإضافية للشركة، مثل دفع الرواتب للموظفين، ودفع فواتير الكهرباء، وتسوية الديون المستحقة لأطراف أخرى. وهذا المبدأ مرفوض تماماً؛ لأن المراجعة تُستخدم فقط عندما يريد الزبون شراء سلعة معينة، وإذا كان هناك حاجة لتمويل أشياء أخرى، فلا يمكن استخدام المراجعة، بل يمكن استخدام أساليب أخرى للتمويل، مثل المشاركة والإجارة وغيرها، حسب طبيعة المتطلبات.

٢. في بعض الحالات، يوقع الزبائن وثائق المراجعة فقط للحصول على التمويل، ولا يقصدون استخدام هذه الأموال لشراء سلعة معينة، بل يريدون فقط الأموال لأغراض غير محددة. ولكي يحققوا شروط الوثائق، يسمون سلعة وهمية، وبعد تلقي الأموال، يستخدمونها للأغراض التي يرغبون بها. ومن الواضح أن هذا العقد هو عقد وهمي، ويجب على الممولين الإسلاميين التنبه لذلك. وتكمن مهمتهم في التأكد من أن الزبون يريد حقاً شراء سلعة يمكن فيها استخدام المراجعة. ويجب على الجهات التي تصدق على هذه الخدمة للزبون التأكد من ذلك. ومن ثم يجب اتخاذ كل الخطوات الضرورية للتأكد من أن الصفقة حقيقية. مثلاً:

أ. بدلاً من إعطاء الأموال للزبون، ينبغي دفع ثمن الشراء مباشرة للمورد.

ب. إذا كان من الضروري الاعتماد على الزبون لشراء السلعة نيابة عن المصرف، فيجب عليه أن يثبت العقد بالفاتورة، أو ماشابهها من الوثائق المقدمة للممول.

ت. عندما لا يمكن تطبيق أي من الخيارين السابقين، يجب على المؤسسة الممولة القيام بالتحقق المباشر من السلع المشتراة.

على أية حال يجب على المؤسسات المالية الإسلامية التأكد من أن عقد المراجعة حقيقي وواقعي، وليس تمويهاً للقرض الربوي.

١. في بعض الحالات يتم بيع السلع للزبون قبل أن يحوزها المورد، ويُرتكب هذا الخطأ بشكل خاص في العقود التي يتم فيها توقيع جميع وثائق المراجعة في وقت واحد، دون الأخذ في الحسبان الخطوات المتعددة للمراجعة. وتملك بعض المؤسسات المالية اتفاقية مراجعة واحدة، يتم توقيعها عند دفع المال، أو في بعض الأحيان عند الموافقة على طلب التمويل، ويعد ذلك مخالفاً لمبادئ المراجعة. وقد بينا سابقاً أن اتفاقية المراجعة التي تطبقها المصارف، هي مجموعة من العقود، يتم إبرامها الواحد تلو الآخر، كل في مرحلته. وقد شرحت هذه المراحل بشكل مفصل عند مناقشة مبدأ التمويل بالمراجعة. ومن دون مراعاة هذه السمة لعقد المراجعة، فإن الصفقة ستتحول إلى قرض ربوي، لا يجوز شرعاً فقط بمجرد تغيير التسمية. يجب على ممثلي الهيئات الشرعية للمصارف الإسلامية، التدقيق على معاملات المصرف، ومطابقتها للشريعة، والتأكد من تطبيق كل هذه المراحل، وإبرام كل عقد في وقته الصحيح.

٢. غالباً ما يتم اللجوء إلى إبرام عقود السلع العالمية من أجل إدارة السيولة، حيث تشعر بعض المصارف الإسلامية بإمكانية استخدام المراجعة بسهولة للدخول في هذه العقود، كونها أصولاً حقيقية، ويدخلون في هذا المجال، غير مدركين حقيقة أن عمليات عقود السلع كما هي شائعة في الأسواق العالمية لا تتفق مع مبادئ الشريعة. وفي كثير من الحالات، تكون عقوداً وهمية، لا يتم فيها القبض والتسليم. وفي بعض الحالات، يكون هناك سلع حقيقية، ولكنها تخضع للبيوع الآجلة، أو البيوع القصيرة، وهي غير جائزة في الشريعة. وحتى لو كانت المعاملات مقيدة بالبيع العاجل، أو الحال، فإنه يجب صياغتها على أساس مبادئ الشريعة، من أجل تحقيق كل الشروط الضرورية المذكورة في هذا الكتاب.

٣. يلاحظ أيضاً، قيام بعض المؤسسات المالية بإبرام المراوحة على سلع قد اشتراها زبائنهم مسبقاً من طرف ثالث، وهو عمل غير جائز في الشريعة. فحالما يشتري الزبون السلعة بنفسه، لا يمكن شراؤها مرة ثانية من المورد نفسه. وأما إذا اشتراها المصرف من الزبون نفسه، وباعها له، تُسمى هذه الصفقة بالشراء المعكوس، وهو غير جائز شرعاً، وخاصة في المراوحة. وفي الحقيقة، إذا اشترى الزبون سلعة، وطلب من المصرف التمويل، سواء من أجل تسوية ذمته تجاه المورد، أو لاستخدامه لأغراض أخرى، فلا يستطيع المصرف الإسلامي في كلتا الحالتين تمويله بالمراوحة، فالمراوحة تستخدم فقط للسلع التي لم يشتريها الزبون بعد.

### الخلاصة

من المناقشة السابقة لمختلف نواحي التمويل بالمراوحة، يمكن تلخيص النتائج الآتية التي وضعت على شكل نقاط رئيسة كي يسهل تذكرها:

١. المراوحة ليست أداة للتمويل في الأصل؛ بل هي بيع على أساس التكلفة بإضافة ربح محدد. وبعد إضافة مبدأ الدفع المؤجل، أصبحت المراوحة تُستخدم وسيلة للتمويل فقط في الحالات التي يريد فيها الزبون شراء سلعة محددة. لذلك لا ينبغي أخذ المراوحة نموذجاً للتمويل الإسلامي، ولا أداة عالمية لكل أنواع التمويل. إنما يجب أخذها أداة مرحلية وانتقالية نحو نظام إسلامي للتمويل قائم على المشاركة والمضاربة.

٢. يجب على الجهات التي تعقد المراوحة، التأكد من أن الزبون يريد حقاً شراء السلع، وأنها المقصودة من المراوحة، ولا ينبغي أن تؤخذ على أنها مجرد ورقة ليس لها أساس حقيقي.

٣. لا يمكن إبرام المراوحة لدفع النفقات العامة، كدفع الفواتير، وتسوية ديون الزبون، وكذلك لا يجوز استخدام المراوحة لشراء العملات.

٤. أهم شرط لصحة المراوحة، أن تدخل السلعة في ملكية الممول وحيازته المادية قبل أن يبيعها للزبون على أساس المراوحة. ويجب أن يكون هناك وقت تقع فيه السلعة تحت مسؤولية الممول. فمن دون حيازة السلعة وامتلاكها، وتحمل مسؤوليتها، ولو لفترة وجيزة، لا يصبح العقد في الشريعة، ولا يكون الربح الناتج من هذا العقد حلالاً.

٥. أفضل طريقة لإجراء عقد المراجعة، هي قيام الممول نفسه بشراء السلعة مباشرة من المورد، وبعد تسلمها، يبيعها للزبون على أساس المراجعة. أما توكيل الزبون بشراء السلعة نيابة عن الممول، فيجعل العقد مشكوكاً فيه. لهذا السبب حرمت بعض الهيئات الشرعية هذه الطريقة، إلا في حال تعذر الشراء المباشر تماماً. لذلك يجب تجنب مبدأ الوكالة قدر الإمكان.

٦. وفي حالات الحاجة الماسة، يوكل الممول الزبون بشراء السلعة نيابة عنه، ويجب في هذه الحالة التمييز بشكل واضح بين كونه وكيلًا، وبين كونه مشتريًا لاحقًا. فعندما يكون وكيلًا فهو مؤتمن، وفي هذه الحالة، وطالما أن السلعة في حوزته وكيلًا للممول، فإنه لا يتحمل مسؤولية عن الخسارة، إلا إذا أهمل أو احتال. وبعد أن يشتري السلعة بصفته وكيلًا، يجب عليه أن يخبر الممول أنه قد تسلم السلعة المشتراة باعتباره وكيلًا، وأنه يعرض شراءها من الممول. وعندما يقبل الممول عرضه هذا يتم البيع بذلك، وتنتقل مسؤولية السلعة إلى الزبون، وعند ذلك يصبح الزبون مدينًا، وتنطبق عليه كل أحكام المدين. هذه هي المتطلبات الضرورية لتمويل المراجعة التي لا يتم العقد دونها. وعند شرح المراجعة أداة للتمويل عرفنا خمسة مراحل لها بموجب اتفاقية الوكالة، وكل مرحلة من هذه المراحل تعد ضرورية بحد ذاتها، وأي إهمال لأي منها يجعل العقد بأكمله باطلاً.

٧. يجوز أن يكون هناك سعران مختلفان للبيع الحالّ والمؤجل، شريطة تحديد الزبون أحد الخيارين، وحالما يتعين السعر، فلا يجوز زيادته في حال تأخير الدفع، ولا إنقاصه في حال تقديم الدفع.

٨. من أجل التأكد من أن المشتري سوف يدفع الثمن في الوقت المحدد، يجوز أن يتعهد بدفع مبلغ معين لجهة خيرية تحفظ في صندوق لدى المؤسسة الممولة. ويجوز أن يحدد هذا المبلغ بناء على مبدأ النسبة المئوية، ولكن يجب أن ينفق بشكل قطعي لغرض خيري، ولا يجوز بحال من الأحوال أن يشكل جزءًا من دخل المؤسسة.

٩. في حال السداد المبكر للأقساط، لا يجوز للزبون المطالبة بأي حسم، ويجوز للمؤسسة بمطلق إرادتها أن تنازل عن جزء من الثمن، دون أن يكون ذلك شرطاً في العقد.

## الإجارة

الإجارة تعني اصطلاحاً «تقديم شيء مقابل أجر»، ويستخدم مصطلح «الإجارة» في الفقه الإسلامي في حالتين مختلفتين؛ في الحالة الأولى تعني استئجار خدمات شخص ما مقابل أجر تعطيه إياه لخدماته المستأجرة. ويسمى الشخص الذي يستأجر هذا الجهد بالمستأجر، ويسمى الشخص الذي يقدم الخدمة أو العمل بالأجير.

لذلك، فلو استأجر عمرو زيداً في مكتبه مديراً أو كاتباً، مقابل راتب شهري، فإن عمراً يسمى مستأجراً، وزيداً يسمى أجيراً. ومثل ذلك لو استأجر عمرو حمالاً ليحمل له حقائبه إلى المطار، فعمرو مستأجر والحمال أجير. وفي كلتا الحالتين يسمى العقد بين الطرفين بالإجارة. ويتضمن هذا النوع من الإجارة كل عقد يستأجر فيه شخص خدمات شخص آخر. قد يكون هذا الشخص طبيياً، أو محامياً، أو معلماً، أو حمالاً، أو أي شخص آخر يمكنه أن يقدم خدمات ذات قيمة. وكل واحد منهم قد يدعى أجيراً حسب الاصطلاح الشرعي. ويدعى الشخص الذي يستأجر خدماتهم مستأجراً، ويسمى المال الذي يدفع إلى الأجير بالأجرة.

يتعلق النوع الثاني من الإجارة بمنافع الأصول والعقارات، وليس بخدمات الإنسان. وتعني الإجارة في هذا السياق "نقل منفعة عقار ما لشخص آخر مقابل أجر يستحقها". وفي هذه الحالة تقابل كلمة إجارة كلمة "ليزنج" في المعنى الإنجليزي. ويدعى صاحب العقار "المؤجر"، والمستفيد بـ "المستأجر"، والمبلغ المدفوع بـ "الأجرة".

وقد نوقش كلا النوعين من الإجارة بشكل مفصل في كتب الفقه الإسلامي، ولكل منهما أحكامه الخاصة به. ويتعلق النوع الثاني بموضوع هذا الكتاب، لأنه في الأصل يستخدم صيغة للاستثمار، وطريقة للتمويل أيضاً. وتتشابه أحكام الإجارة مع أحكام البيع؛ لأنه في كلتا الحالتين يتم نقل شيء ما لشخص آخر، مقابل مردود مادي. والفرق الوحيد بين الإجارة والبيع، هو أنه في حالة البيع يتم نقل عين العقار إلى المشتري، وفي الإجارة تبقى العين في ملكية المؤجر، وينتقل فقط حق الانتفاع إلى المستأجر.

لذلك يمكن بسهولة ملاحظة أن الإجارة في الأصل ليست طريقة للتمويل؛ بل معاملة تجارية مثل البيع. ولكن لأسباب معينة، وبالتحديد بسبب الإعفاءات الضريبية التي قد تحملها، يتم استخدامها في البلدان الغربية لغرض التمويل. وبدلاً من تقديم قروض ربوية بسيطة، بدأت بعض المؤسسات المالية بتأجير بعض المعدات لربائهم.

وعند تحديد الأجرة لهذه المعدات، يحسبون التكلفة النهائية التي تحملوها في شراء هذه الأصول، ويضيفون إليها نسبة الفائدة المنصوص عليها، والتي يمكن أن يتقاضوها خلال فترة الإجارة. ثم يقسمون المبلغ الإجمالي على عدد الأشهر لفترة الإجارة، ويتم تحديد الأجرة الشهرية على هذا الأساس.

وتعتمد صحة استخدام عقد الإجارة طريقة للتمويل في الشريعة، على شروط وأحكام العقد. وكما أسلفنا، فإن الإجارة عقد تجاري عادي، وليس أداة تمويل. لذلك يخضع عقد الإجارة للأحكام الشرعية المتعلقة بالإجارة. لنناقش الأحكام الأساسية المتعلقة بعقد الإجارة المذكورة في كتب الفقه الإسلامي، وبعد دراسة هذه الأحكام، سنكون قادرين على فهم الشروط المطلوبة لاستخدام الإجارة أداة للتمويل.

إنه على الرغم من أن مبادئ الإجارة متشعبة جداً، وتحتاج إلى مجلد خاص لمناقشتها، إلا أننا سنحاول في هذا الفصل تلخيص المبادئ الأساسية لفهم طبيعة هذا العقد، تلك المبادئ التي تعد ضرورية في سياق المعاملات التجارية المعاصرة. وقد تم تسجيل هذه المبادئ على شكل ملاحظات مختصرة، بحيث يستخدمها القراء مرجعاً سريعاً.

## القواعد الأساسية لعقد الإجارة:

١. يتضمن عقد الإجارة نقل المنفعة من المالك إلى شخص آخر، لفترة محددة، مقابل تعويض متفق عليه.
٢. يجب أن يكون للعين المؤجرة منفعة متقومة، لذلك فلا يجوز تأجير الأشياء التي لا منفعة لها.
٣. يشترط لصحة عقد الإجارة، بقاء العين المؤجرة ملكاً للبائع، وتنتقل منفعتها فقط للمستأجر، لذلك فلا يجوز تأجير أي شيء لا يمكن استخدامه دون استهلاكه. فلا يجوز على سبيل المثال تأجير النقود، والمأكولات، والنفط، والذخيرة، لأنه لا يمكن استخدام هذه الأشياء دون استهلاكها، وإذا تم تأجير أي من هذه الأشياء، كانت قرضاً، وتنطبق عليها كل أحكام القرض، وكل أجرة تؤخذ على هذه الأشياء تعد فائدة.
٤. بما أن ملكية العين المؤجرة تبقى للمؤجر، فإنه يتحمل كل المسؤوليات المتعلقة بتلك الملكية، ولكن المستأجر يتحمل المسؤوليات المتعلقة باستخدام تلك العين.  
مثال: لو أجرة عمرو منزله لزيد، فإن الضرائب المفروضة على المنزل تقع على عمرو، وتقع على زيد فواتير الماء والكهرباء، وكل النفقات المتعلقة باستخدام المنزل.
٥. يجب تحديد فترة الإجارة بشكل واضح.
٦. لا يجوز للمستأجر استخدام العين المؤجرة لأغراض غير المنصوص عليه في العقد، وإذا لم يتم تحديد ذلك الغرض، فيحق للمستأجر استخدام العين حسب العرف، وإذا أراد استخدامها لأغراض غير معروفة عرفاً، فيحتاج للإذن الصريح من المؤجر.
٧. يجب على المستأجر أن يعرض المؤجر عن كل ضرر لحق بالعين المؤجرة نتيجة الإهمال، أو سوء التصرف من طرف المستأجر.
٨. تبقى مسؤولية العين المؤجرة على المؤجر خلال فترة الإجارة، بمعنى أنه يتحمل مسؤولية أي ضرر يقع عليها لأي سبب خارج سيطرة المستأجر.

٩. يمكن تأجير العين المملوكة لشخصين أو أكثر، وتقسم الأجرة بينهم حسب حصة كل واحد في تلك العين.

١٠. يمكن للشريك أن يؤجر حصته لشريكه حصراً، ولا يجوز ذلك لغير الشريك<sup>(١)</sup>.

١١. يشترط لصحة عقد الإجارة، أن تحدد العين المؤجرة بالكامل من الأطراف.

مثال: لو قال عمرو لزيد: أؤجرك أحد دكاكيني، ووافق زيد، فالعقد باطل، إلا إذا تم تحديد الدكان بوضوح.

١٢. يجب تحديد الأجرة وقت العقد طوال فترة الإجارة.

١٣. يجوز تحديد مبالغ مختلفة من الأجرة لفترات مختلفة من العقد، شريطة أن يكون المبلغ المحدد لكل فترة معين، ومتفق عليه عند إبرام العقد، فإذا لم يتم تحديد الأجرة للفترة المقبلة من العقد، وتركت للمؤجر دون تحديد كان العقد باطلاً.

مثال (١) أجرة عمرو منزله لزيد لفترة خمس سنوات، وكانت الأجرة للسنة الأولى ٢٠٠٠ روبية لكل شهر. ولو اتفق الطرفان على أن تزيد الأجرة في كل سنة تالية ١٠٪ عن سابقتها صح العقد.

مثال (٢) في المثال السابق اشترط عمرو في العقد أن يتم تحديد الأجرة في السنة الأولى فقط، ويتم تحديد أجرة السنوات الآتية في كل سنة، فالعقد باطل لأن الأجرة مجهولة.

يجوز شرعاً تحديد الأجرة على أساس التكلفة الإجمالية لشراء العين المؤجرة التي يتحملها المؤجر، كما يفعل عادة في الإجارة التمويلية إذا اتفق الطرفان على ذلك، شريطة مراعاة الشروط الأخرى المذكورة لصحة عقد الإجارة.

١٤. لا يجوز للمؤجر زيادة الأجرة من طرف واحد، وأي اتفاق على ذلك يعتبر باطلاً.

(١) انظر ابن عابدين، رد المختار، الجزء رقم ٦: ٤٧-٤٨.

١٥. يجوز تعجيل دفع الأجرة، أو جزء منها، قبل تسليم العين المؤجرة للمستأجر، ويبقى المبلغ الذي حصل عليه المؤجر معه دفعة على الحساب، ويعتبر جزءاً من الأجرة.

١٦. تبدأ فترة الإجارة من تاريخ تسليم العين للمستأجر، بغض النظر إذا كان المستأجر قد استخدمها أو لا.

١٧. في حال أصاب العينَ ضررٌ لا يمكن إصلاحه، ويؤثر على تقديم المنفعة التي من أجلها استؤجرت، يفسخ العقد في ذلك اليوم. وأما إذا حصل ذلك الضرر نتيجة الإهمال، أو سوء الاستخدام، وجب على المستأجر تعويض الضرر الحاصل على قيمة العين، ويدفع فرق سعر العين قبل وبعد وقوع الضرر.

### ❖ استخدام الإجارة أداة للتمويل

مثلها مثل المراجعة، لا تُعد الإجارة في الأصل أداة للتمويل، بل هي عقد يهدف إلى نقل منفعة العين أو العقار من شخص لآخر لمدة محددة، ومقابل تعويض متفق عليه. إلا أن بعض المؤسسات المالية قد تبنت الإجارة أداة للتمويل بدلاً من القرض الربوي الطويل الأجل. ويُعرف هذا النوع من الإجارة عادة بـ «الإجارة التمويلية»، لتمييزه عن «الإجارة التشغيلية»، وتم بموجب ذلك الاستغناء عن الكثير من السمات الأساسية لعقد الإجارة الحقيقي.

وعندما تم إنشاء المؤسسات المالية اللاربوية مؤخراً، وجدوا أن الإجارة هي أداة للتمويل معترف بها عالمياً. وقد أدركوا أن الإجارة عقد مباح في الشريعة، ويمكن استخدامه أداة للتمويل غير الربوي. لذلك تبنته المؤسسات المالية الإسلامية، ولكن القليل منهم تنبه إلى حقيقة كون «الإجارة التمويلية» تحوي عدداً من الصفات الشبيهة بالربا، أكثر منها بعقد الإجارة الحقيقي. وبدأت تلك المؤسسات باستخدام وثائق اتفاقيات الإجارة نفسها التي كانت شائعة بين المؤسسات التمويلية الربوية، دون أي تعديل، في حين كان عدد من بنود تلك الاتفاقيات مخالفاً للشريعة.

كما أسلفنا، الإجارة ليست في الأصل أداة للتمويل، إلا أنه من الممكن استخدام العقد في التمويل بشروط خاصة. فلا يكفي إبدال اسم «الفائدة» باسم «الأجرة»، أو اسم «الرهن العقاري» باسم «العين المؤجرة»؛ بل لا بد أن يكون هناك فرق واضح بين الإجارة والقرض الربوي. ويمكن تحقيق ذلك فقط من خلال تطبيق كل الأحكام الإسلامية للإجارة، والتي ذكر بعضها في الجزء الأول من الفصل.

ولكي نكون دقيقين أكثر، فقد أشرنا إلى تلك الفروق الأساسية بين عقد (الليزينغ) المعاصر، وعقد الإجارة الشرعي، كما يأتي:

### ١ . بداية عقد الإجارة:

بخلاف عقد البيع، يمكن جعل عقد الإجارة ناجزاً في تاريخ لاحق<sup>(١)</sup>. لذلك لا يجوز إنجاز البيع في وقت لاحق، ويجوز جعل الإجارة بتاريخ مستقبلي، بشرط دفع الأجرة فقط بعد تسليم العين المؤجرة إلى المستأجر.

في معظم حالات «الإجارة التمويلية» يشتري المؤجر، أي المؤسسة المالية، العين من خلال المستأجر نفسه. حيث يشتري المستأجر العين نيابة عن المؤجر الذي يدفع الثمن، إما بشكل مباشر، أو من خلال المستأجر. في بعض عقود الإجارة يبدأ العقد من اليوم الذي يدفع فيه المؤجر الثمن، سواء دفع المستأجر الثمن إلى المورد، وتسلم السلعة أو لا. وهذا يعني أن مسؤولية العين تقع على المستأجر قبل أن يتسلم العين، وهذا غير جائز شرعاً؛ لأن فيه أخذ الأجرة على المال المدفوع إلى الزبون، وهو عين الربا بشكل واضح وبسيط.

والطريقة الصحيحة في الشريعة، هي أن يدفع المستأجر الأجرة بعد أن يستلم السلعة، وليس من يوم دفع الثمن. وإذا أصر المورد تسليم العين بعد استلام الثمن كاملاً، لا يتحمل المستأجر الأجرة عن فترة التأخير.

(١) انظر ابن عابدين، رد المحتار، الجزء: ٤: ٦٤.

## ٢. العلاقة بين أطراف العقد:

يجب استيعاب النقطة الآتية جيداً، وهي أنه حينما يوكل المستأجر بشراء السلعة المراد تأجيرها، فهناك علاقتان مختلفتان بين المؤسسة والزبون، وتحدثان الواحدة تلو الأخرى. في الحالة الأولى يكون الزبون وكيلاً عن المؤسسة في شراء العين، وفي هذه المرحلة تكون العلاقة بين الأطراف مجرد علاقة وكيل وموكل، أما علاقة المؤجر بالمستأجر، فإنها لم تبدأ بعد.

تبدأ المرحلة الثانية من تاريخ تسلم الزبون العين من المورد، وتبدأ مع هذه المرحلة علاقة المؤجر والمستأجر. لا ينبغي دمج العلاقتين مع بعضهما، كما لا ينبغي الخلط بينهما. في المرحلة الأولى لا يمكن للزبون أن يتحمل مسؤوليات المستأجر. وفي هذه الفترة يكون مسؤولاً عن تنفيذ مهامه وكيلاً فقط، وحين يتسلم العين فإنه يتحمل مسؤولياته مستأجراً.

وهناك نقطة اختلاف بين المراجعة والإجارة، ففي المراجعة كما ذكرنا سابقاً ينبغي أن يكون هناك عقد بيع حقيقي، وذلك بعد أن يتسلم الزبون العين من المورد، ولا تكفي الاتفاقية السابقة. لذلك، بعد حيازة الزبون العين بوصفه وكيلاً، يجب عليه أن يبلغ المؤسسة، ويعرض شراء العين، ويقع البيع مباشرة بعد أن توافق تلك المؤسسة على ذلك العرض.

تختلف الإجراءات في عقد الإجارة وتكون أقصر قليلاً. فهنا لا تحتاج الأطراف لإبرام عقد الإجارة بعد تسلم العين. فإذا وافقت المؤسسة عند توكيل الزبون على تأجير العين من تاريخ تسليمها، عندها يبدأ عقد الإجارة آلياً دون أية إجراءات أخرى. وهناك سببان لهذا الاختلاف بين المراجعة والإجارة:

**أولاً:** هناك شرط ضروري للبيع الصحيح، وهو كونه حالاً غير مؤجل. لذلك فلا يصح في الشريعة البيع المؤجل، ولكن يمكن تأجيل الإجارة. لذلك فإن الاتفاق السابق لا يعتبر كافياً في حالة البيع، لكنه كاف في حالة الإجارة.

**ثانياً:** من المبادئ الأساسية في الشريعة، أنه لا يجوز لأحد أن يطالب بالربح على عين لم يتحمل مسؤوليتها أو مخاطرتها. وعند تطبيق ذلك على المراجعة، لا يستطيع البائع أن

يطالب بالربح على عين لم يتحمل مخاطرتها ولو للحظة. لذلك فلا يجوز نقل الملكية مباشرة في المراجعة؛ بل لا بد من إيجاب وقبول جديدين بعد التسليم.

إلا أن الأمر يختلف في الإجارة؛ لأن مسؤولية العين وملكيته تبقى للمؤجر خلال فترة الإجارة، لأن الملكية لم تنتقل، فإذا بدأت فترة الإجارة من تاريخ تسلم الزبون للعين، فلا تخالف بذلك المبدأ الآنف الذكر.

### ٣. النفقات المترتبة على الملكية:

بما أن المؤجر هو مالك العين، وقد اشتراها من المورد عبر وكيله، فإنه يتحمل كافة التكاليف المترتبة على شرائها، ونقلها إلى البلد الذي يقيم فيه، وهذا يعني أن عليه دفع أجور الشحن والجمارك... إلخ. بالطبع يمكنه أن يضمّن تلك النفقات في التكلفة الإجمالية، وأن يأخذ ذلك في الاعتبار عند تحديد الأجرة، ولكنه يبقى مسؤولاً عن كل هذه النفقات؛ لكونه مالكا للعين، وأي اتفاق بخلاف ذلك، كما هو شائع في عقود الإجارة التقليدية، يجعل العقد باطلاً.

### ٤. مسؤولية أطراف العقد في حال خسارة العين المؤجرة

كما ذكرنا سابقاً، في المبادئ الأساسية لعقد الإجارة، يتحمل المستأجر الخسارة التي تلحق بالعين بسبب الإهمال أو سوء الاستخدام. ويمكن أن يتحمل أيضاً الأضرار الناجمة عن الاستخدام، لكنه لا يتحمل الأضرار الناجمة الخارجة عن سيطرته. وبشكل عام، لا تفرّق اتفاقيات الإجارة التمويلية التقليدية بين هاتين الحالتين. وينبغي في الإجارة المبنية على الأسس الإسلامية التعامل مع الحالتين بشكل منفصل.

### ٥. تغير الأجرة في العقود طويلة الأمد

في عقود الإجارة طويلة الأمد، لا يكون من مصلحة المؤجر غالباً تحديد مبلغ واحد لكامل فترة العقد؛ لأن ظروف السوق تتغير من وقت لآخر، وفي هذه الحالة هناك خياران للمؤجر:

(أ) يمكنه إبرام العقد بشرط الزيادة في الأجرة بنسبة معينة، مثلاً ٥٪، بعد فترة معينة مثلاً سنة واحدة؛

(ب) يمكنه إبرام العقد لفترة أقصر، يحدد بعدها العقد بشروط جديدة، وباتفاق متبادل، مع الحرية الكاملة لكل طرف في أن يرفض التجديد، وفي تلك الحالة يجب على المستأجر إخلاء العين أو العقار وإعادته إلى المؤجر.

يحق للمؤجر استخدام هذين الخيارين حسب أحكام الفقه الإسلامي. ومع ذلك فقد أباح بعض الفقهاء المعاصرين في عقود الإجارة طويلة الأمد، أن ترتبط الأجرة بمؤشر معروف ومحدد بشكل جيد، بحيث لا يدع مجالاً للخلاف. فمثلاً، يرى هؤلاء العلماء المعاصرون جواز النص في عقد الإجارة على أنه في حال زادت الحكومة الضرائب المفروضة على المؤجر، فإن الأجرة سوف تزيد المبلغ نفسه. ويبيحون كذلك ربط الزيادة السنوية في الأجرة بمعدل التضخم. فإذا زادت نسبة التضخم ٥٪، زادت الأجرة النسبة نفسها. وبناء على المبدأ نفسه، تستخدم بعض المصارف الإسلامية معدّل الفائدة مؤشراً لتحديد الأجرة. فهم يريدون تحقيق ربح في الإجارة مماثل للربح الذي تحققه المصارف الربوية في الربا. لذلك يريدون ربط الأجرة بمعدل الفائدة، وبدلاً من تحديد مبلغ معين من الأجرة، يحسبون تكلفة شراء الأصول المؤجرة، ويسعون لتحقيق ربح في الإجارة مماثل لمعدل الفائدة. لذلك تتضمن الاتفاقية في العقد على أن تكون الأجرة مساوية لمعدل الفائدة بإضافة نسبة ما. وبما أن معدل الفائدة متغير، لذلك لا يمكن تحديده لكامل فترة الإجارة. لذلك تستخدم هذه العقود معدل الفائدة لبلد ما (مثل لايبور) مؤشراً لتحديد نسبة الزيادة في الأجرة.

يعترض البعض على هذه الاتفاقية بأمرين:

الاعتراض الأول: أنه حين يتم ربط الأجرة بمعدل الفائدة، يصبح العقد شبيهاً بالتمويل الربوي. ويمكن الرد على هذا الاعتراض، كما تم مناقشته في المراجعة، أن معدل الفائدة يستخدم كمؤشر فقط. وحيث إن الشروط الشرعية الأخرى للإجارة متوفرة ومراعاة، فيمكن للعقد أن يستخدم أي مؤشر لتحديد مبالغ الأجرة. والفرق الأساسي بين التمويل

الربوي، وعقد الإجارة الصحيح، لا يكمن في المبلغ المدفوع للممول أو المؤجر، إنما الفرق الأساسي أنه في حالة الإجارة يتحمل المؤجر المسؤولية كاملةً عن العين المؤجرة، فإذا عطبت العين المؤجرة خلال فترة العقد تحمل المؤجر الخسارة كاملةً. ومثل ذلك لو تضررت العين المؤجرة، وتوقفت المنفعة الناتجة عنها دون إهمال أو تقصير من المستأجر، فلا يمكن للمؤجر أن يطالب المستأجر بالأجرة؛ لكن في حالة التمويل الربوي يحق للممول أن يطالب بالفائدة أو الربا حتى ولو لم يستفد المستأجر من العين مطلقاً. وطالما تمت مراعاة هذا الفرق الأساسي (وهو تحمل المؤجر مسؤولية العين المؤجرة) فلا يمكن تصنيف الصفقة على أنها مثل التمويل الربوي، حتى لو كان العائد المتحقق من الإجارة مساوياً لمعدل الفائدة.

الاعتراض الثاني: إن ربط الأجرة بمعدل الفائدة، وهو غير ثابت، يؤدي إلى الجهالة والغرر المحرمين في الشريعة. فمن المسلمات في أحكام الشريعة، وجوب كون التعويض في كل عقد معلوماً لكل الأطراف عند الدخول في العقد. والتعويض في عقد الإجارة، هو الأجرة المستحقة من المستأجر، لذلك يجب أن تكون معلومةً لأطراف العقد عند إبرام عقد الإجارة. وإذا ربطنا الأجر بمعدل الفائدة المستقبلي، فستبقى الأجرة غير معروفة، وهذه هي الجهالة، أو الغرر الذي يجعل العقد باطلاً.

وللرد على هذا الاعتراض، يمكن القول: إن الجهالة محرمة لسببين: الأول أنها قد تفضي للمنازعة بين الطرفين، ولا ينطبق هذا السبب هنا؛ لأن الطرفين اتفقا على مؤشر محدد ومعين يكون معياراً في تحديد الأجرة، وأي مبلغ يتم تحديده بناء على ذلك المؤشر سيكون مقبولاً لكلا الطرفين، لذلك فليس هناك أي مجال للنزاع بين الطرفين.

والسبب الثاني لتحريم الجهالة، أنها تجعل الطرفين عرضة لأي خسارة غير متوقعة، فمن الممكن أن يرتفع معدل الفائدة في فترة معينة لمستويات غير متوقعة. وفي هذه الحالة، يقع ضرر كبير على المستأجر، ويمكن أيضاً أن تنخفض النسبة إلى مستويات غير متوقعة، وفي هذه الحالة، يقع الضرر على المؤجر. ولكي نتخلص من مثل هذه الأخطار الناجمة عن هذه الاحتمالات، يقترح بعض العلماء المعاصرون إخضاع العلاقة بين الأجرة ومعدل

الفائدة لسقف محدد. فمثلاً، قد ينص العقد على أن يتغير مبلغ الأجرة بعد فترة معينة، حسبما يتغير معدل الفائدة، على ألا تتجاوز ١٥٪، ولا تقل عن ٥٪ من مبلغ الأجرة الشهرية السابقة. وهذا يعني أنه إذا زادت نسبة الفائدة عن ١٥٪، تزيد الأجرة فقط ١٥٪، وبالعكس، فإذا انخفضت النسبة إلى أقل من ٥٪، تنخفض الأجرة فقط ٥٪، ونحن نرى أن هذه الطريقة المعتدلة تأخذ بعين الاعتبار كل نواحي هذه القضية.

### ٦. غرامة تأخير دفع الأجرة

في بعض عقود الإجارة التمويلية، تُفرض غرامة على المستأجر في حال تأخر عن دفع الأجرة في الوقت المحدد، وإذا كان المقصود من هذه الغرامة زيادة دخل المؤجر، فهي محرمة في الشريعة. والسبب أن الأجرة بعد أن تصبح مستحقة، تصبح ديناً على المستأجر، وتطبق عليها كل أحكام الدين. وأي مبلغ يؤخذ من المدين مقابل تأخره عن الدفع يُعد من الربا المحرم في القرآن الكريم. لذلك لا يستطيع المؤجر أخذ أي مبلغ من المستأجر في حال تأخر عن دفع الأجرة.

ولكن، لكي نتخلص من العواقب السيئة الناجمة عن سوء استخدام هذا التحريم، يمكن اللجوء إلى بديل آخر، حيث يُطلب من المستأجر أن يتعهد أنه في حال تأخر عن دفع الأجرة في الوقت المحدد، سوف يدفع مبلغاً محدداً لجهة خيرية، بحيث يقوم الممول أو المؤجر بإنشاء صندوق خاص بهذا الغرض، توضع فيه جميع هذه المبالغ، وتوزع لاحقاً لأغراض خيرية، تشمل تقديم قروض حسنة للمحتاجين. وتعتمد المبالغ التي يدفعها المستأجر لجهات خيرية على فترة التأخير، ويمكن احتسابها على أساس النسبة المئوية السنوية، ويجوز أن ينص عقد الإجارة على الفقرة الآتية لهذا الغرض:

بموجب هذا العقد، في حال تأخر المستأجر عن دفع الأجرة في الوقت المحدد، يتعهد بدفع المبلغ المحسوب بنسبة كذا في السنة، إلى صندوق خيري يحتفظ به المؤجر، ويستخدمه حصرياً لأغراض خيرية مقبولة في الشريعة، على ألا تشكل هذه المبالغ دخلاً للمؤجر.

وعلى الرغم من أن الصيغة المذكورة أعلاه لن تعوض المؤجر عن الفرصة البديلة لفترة التأخير، إلا أنه رادع قوي للمستأجر، كي يدفع الأجرة في الوقت المحدد.

وقد تقدمت مناقشة مسألة تعهد المستأجر، وعدم جواز دفع أي غرامة أو تعويض للمؤجر، بشكل كامل في فصل المراجعة في هذا الكتاب.

## ٧. فسخ عقد الإجارة

في حال لم يلتزم المستأجر بأي بند من بنود عقد الإجارة، يحق للمؤجر فسخ العقد من جانب واحد. وإذا لم تكن هناك مخالفة من طرف المستأجر، فلا يمكن إنهاء العقد دون رضا الطرفين. وقد لوحظ في بعض عقود «الإجارة التمويلية» إعطاء المؤجر الحق المطلق في إنهاء العقد من طرف واحد، متى يشاء، وعند رغبته، وهذا بالطبع مخالف لمبادئ الشريعة. وأيضاً هناك في بعض عقود «الإجارة التمويلية» شرط ينص على أنه في حال إنهاء عقد الإجارة، ولو بطلب من المؤجر، يتوجب على المستأجر دفع بقية الأجرة، وهذا الشرط أيضاً مخالف لمبادئ الشريعة، ومبادئ العدل والمساواة. والسبب الرئيس وراء إدراج مثل هذا الشرط في عقد الإجارة، هو أن الهدف الرئيس من وراء هذا العقد هو تقديم القرض الربوي بغطاء الإجارة، لذلك تبذل كل الجهود من أجل تجنب النتائج الحقيقية المترتبة على عقد الإجارة.

ومن الطبيعي ألا يكون مثل هذا الشرط مقبولاً شرعاً. ومن النتائج الطبيعية لإنهاء عقد الإجارة، أن تعود العين للمؤجر، ويطلب من المستأجر دفع الأجرة المستحقة لتاريخ إنهاء العقد. وإذا أُتْمِهي العقد بسبب تقصير أو سوء استخدام من المستأجر، فيجب عليه حينها تعويض المؤجر عن الخسائر المترتبة على ذلك التقصير، أو سوء الاستخدام، ولكنه لا يُجبر على دفع الأجرة عن الفترة المتبقية في العقد.

## ٨. تأمين الأصول في الإجارة

إذا كان تأمين العين المستأجرة عن طريق التأمين الإسلامي «التكافل»، فيجب أن يكون ذلك على حساب المؤجر، وليس المستأجر، كما هي الحال في عقود «الإجارة التمويلية» الشائعة.

## ٩. قيمة العين المؤجرة بعد انتهاء فترة العقد

أحد أهم سمات «الإجارة التمويلية» الشائعة، أنه بعد انتهاء فترة العقد تنتقل العين المؤجرة إلى المستأجر. ونظراً إلى أن المؤجر قد استعاد كامل التكلفة، مع الربح الإضافي، والذي عادة ما يكون مساوياً لمبلغ الفائدة الذي كان من الممكن أن يتلقاه على قرض بالمبلغ نفسه، وبالمدة نفسها، لذلك لا يهتم المؤجر بالعين المؤجرة.

لهذه الأسباب، يتم نقل العين المؤجرة إلى المستأجر نهاية العقد، إما مجاناً أو بمبلغ رمزي. ومن أجل التأكد من نقل العين (السلعة) إلى المستأجر، يحتوي عقد الإجارة أحياناً على بند بهذا الخصوص، وأحياناً لا يذكر هذا البند في العقد صراحة، ولكن هناك تفاهم بين المؤجر والمستأجر على نقل ملكية العين المؤجرة نهاية العقد.

وهذا الشرط، سواء كان صريحاً أو ضمناً، يخالف مبادئ الشريعة، فمن القواعد الرئيسية في الفقه الإسلامي، أنه لا يجوز الجمع بين عقدين أو صفتين، تكون الأولى شرطاً للثانية. وفي الإجارة التمويلية جعل نقل ملكية العين نهاية العقد شرطاً ضرورياً لعقد الإجارة، وهو غير جائز شرعاً.

والحالة المقبولة شرعاً، أن تبقى العين ملكاً للمؤجر، وبعد انتهاء فترة الإجارة يكون المؤجر حراً في استعادة العين، أو تجديد العقد، أو تأجير العين لطرف آخر، أو بيعها للمستأجر، أو لطرف آخر، ولا يحق للمستأجر أن يجبر للمؤجر على بيع العين له، ولا يحق له أن يجعل ذلك شرطاً في عقد الإجارة.

ولكن بعد انتهاء فترة الإجارة، يمكن للمؤجر أن يهب العين المؤجرة، أو يبيعها للمستأجر، إذا أراد ذلك بمطلق إرادته. إلا أنه نظراً لحاجة المؤسسات المالية الإسلامية لبديل مقبول، فإن بعض العلماء المعاصرين يقترحون مخرجاً شرعياً. حيث يرى هؤلاء العلماء أن عقد الإجارة لا يجوز أن يتضمن شرط الهبة أو البيع عند نهاية العقد، إلا أنه يمكن للمؤجر أن يبرم وعداً من طرفه ببيع العين المؤجرة نهاية فترة العقد. ويبقى هذا الوعد ملزماً للمؤجر فقط، ويقوم هذا المبدأ كما يرون على أساس جواز الوعد من طرف واحد،

بالدخول في عقد في تاريخ مستقبلي، ويُلزم الواعد بتنفيذ وعده، ولا يكون الطرف المقابل، الموعد، ملزماً بإبرام العقد. يعني أن لديه الخيار بالشراء، ويمكنه قبول هذا الخيار أو رفضه. ولكن إذا اختار الشراء، فلا يمكن للواعد سحب وعده؛ لأنه ملزم به. لذلك يقترح هؤلاء العلماء أنه بعد إبرام عقد الإجارة، يمكن للمؤجر توقيع وثيقة منفصلة، يتعهد بموجبها أنه إذا قام المستأجر بدفع كامل مبالغ الأجرة، وأراد أن يشتري العين بثمن يتفق عليه الطرفان، فإنه سوف يبيع هذه العين له بذلك الثمن.

وحالما يوقع المؤجر هذا الوعد، فإنه يلزم بإنجازه، ويجوز للمستأجر أن يشتري العين نهاية فترة الإجارة إذا قام بتسديد كامل مبالغ الأجرة، حسب عقد الإجارة. ويبيع هؤلاء العلماء أيضاً بدلاً من البيع، أن يوقع المؤجر وعداً منفصلاً بجهة العين المؤجرة نهاية فترة العقد، بعد تسديد كامل مبالغ الأجرة. وتسمى هذه الاتفاقية ”إجارة واقتناء“، وقد أباحه عدد كبير من الفقهاء المعاصرين، ويعمل بموجبه الكثير من المؤسسات والمصارف المالية الإسلامية. وتجوز هذه الاتفاقية بشرطين أساسيين:

**أولاً:** يجب ألا يتوقف إبرام عقد الإجارة على توقيع الوعد بالبيع أو الهبة؛ بل يجب أن يتم الوعد بوثيقة منفصلة.

**ثانياً:** يجب أن يكون العقد من طرف واحد، وملزماً للواعد فقط. ولا يجوز أن يكون من طرفين وملزماً للطرفين؛ لأنه في هذه الحالة سوف يصبح عقداً كاملاً مؤجلاً لتاريخ مستقبلي، وهذا غير جائز في البيع والهبة.

### ١٠. تأجير العين المستأجرة لطرف ثالث

إذا كان استخدام العين المستأجرة يختلف باختلاف المستأجر، فلا يجوز للمستأجر أن يؤجر العين لغيره، إلا بإذن صريح من المؤجر الأصلي، ويجوز له ذلك لو سمح له المؤجر الأصلي. فإذا كانت الأجرة مساوية للأجرة الأولى المدفوعة للمؤجر الأصلي، أو أقل منها، فتجتمع المذاهب الأربعة على جواز ذلك. وهناك خلاف في حال كانت الأجرة المطلوبة

من المستأجر الجديد أكثر من الأجرة الأصلية، فيبيح ذلك الإمام الشافعي وبعض العلماء الآخرين، ويبيحون للمستأجر أخذ الفائض، وهذا هو المختار في المذهب الحنبلي. ويرى الإمام أبو حنيفة أن المبلغ الزائد عن الأجرة الأصلية، لا يحل للمؤجر الثاني، ويجب عليه أن ينفقه لجهة خيرية. ولكن إذا طَوَّر المؤجر الثاني في العين، أو زاد فيها، أو أجرها بعملة مختلفة عن العملة التي يدفع بها إلى المؤجر الأول، فيمكنه في هذه الحالة أخذ أجرة أكثر، ويمكنه الاستمتاع بالفائض.<sup>(١)</sup>

على الرغم من أن رأي الإمام أبي حنيفة أكثرها تحفظاً، إلا أنه ينبغي الأخذ به إلى أقصى درجة ممكنة، إلا عند الحاجة، فيمكن الأخذ بآراء المذهب الحنبلي والشافعي؛ لأنه لا يوجد تحريم صريح في القرآن الكريم ولا في السنة المطهرة يحرم على المؤجر الجديد أخذ الزيادة. ويستدل ابن قدامة على إباحة أخذ الزيادة بأسس قوية.

### ١١ . تخصيص الإجارة لطرف ثالث

يجوز للمؤجر بيع العين المؤجرة لطرف ثالث، وتكون العلاقة بين المالك الجديد والمستأجر. إلا أنه لا يجوز له بيع الأجرة نفسها (بدون بيع الملكية) مقابل عوض مالي.

والفرق بين الحالتين، أنه في حال بيع الأجرة، تبقى ملكية العين للمؤجر، ولا تنتقل للمشتري، ولكنه يخوّل بأخذ أجرة العين فقط. وهذا النوع من البيع مباح في الشريعة فقط عندما لا يتم مقابل عوض مالي يؤخذ من المشتري. فمثلاً، يمكن للمؤجر أن يتنازل عن حقه في الأجرة لولده، أو لصديقه، ويعتبر ذلك هبة. كذلك يمكنه أن يتنازل عن حقه لأي من دائنيه، لتسوية دين من خلال الأجرة التي يتلقاها. ولكن لا يجوز أن يتنازل عن هذا الحق مقابل ثمن معين؛ لأنه في هذه الحالة يتم بيع المال (الأجرة) مقابل مال، وهذه الصفقة لا بد لها من التساوي بين العوضين، وإلا أصبحت صفقة ربا محرمة.

(١) انظر ابن قدامة «المغني» (الرياض ١٩٨١) ٥:٤٧٥، وانظر ابن عابدين «رد المحتار» ٥:٢٠.

## تصكيك الإجارة

يعتبر عقد الإجارة من أهم العقود التي يمكن استغلالها في الأوراق المالية؛ حيث تساعد في إنشاء سوق ثانوية للأوراق المالية على أساس الإجارة. وبما أن المؤجر يملك العين المؤجرة، فيمكنه بيعها كلياً، أو بعضاً منها لطرف ثالث يرغب في شرائها، ويحل محل البائع في حقوق وواجبات المؤجر المتعلقة بالجزء الذي اشتراه.<sup>(١)</sup>

لذلك إذا رغب المؤجر بعد الدخول بالإجارة استرجاع تكلفة الشراء، مع ربح، فيمكنه بيع العين المؤجرة بشكل كلي، أو جزئي، لطرف واحد، أو لعدد من الأفراد. وفي الحالة الثانية يمكن إثبات شراء جزء من العين لكل فرد بوثيقة يطلق عليها «وثيقة الإجارة»، وتمثل تلك الوثيقة ملكية حاملها لجزء من العين المؤجرة مع حقوق وواجبات المالك أو المؤجر. وبما أن العين قد أُجرت إلى المستأجر، فستستمر الإجارة مع المالكين الجدد، ويحق لكل فرد من حاملي هذه الوثائق الحصول على جزء من الأجرة يتناسب مع ملكيته للعين. في الوقت نفسه، يتحمل حامل الوثيقة مسؤوليات المؤجر، بما يتناسب مع ملكيته، لذلك، في حال تضررت العين كلياً، فإنه يتحمل من الخسارة حسب حصته من ملكية العين.

وبما أن هذه الوثائق تمثل ملكية جزئية للعين، فيمكن التعامل بها بيعاً وشراءً، والمساومة على ثمنها بكل حرية في السوق، ويمكن أن تستخدم أداة سهلة، تساعد في حل مشكلة إدارة السيولة التي تواجهها المصارف، والمؤسسات المالية الإسلامية.

يجب أن نتذكر أنه يجب أن تمثل هذه الوثيقة ملكية لجزء غير قابل للقسمة، مع كل ما يترتب عليه من الحقوق والواجبات. تسيء بعض الدوائر فهم هذا المبدأ الرئيس، وتحاول أن تصدر وثائق تمثل حق الحامل في أخذ مبلغ معين من الأجرة فقط، دون إعطائه نوعاً من الملكية للعين. وهذا يعني أن حامل هذه الوثيقة لا علاقة له مطلقاً بالعين المؤجرة، ويتمثل حقه الوحيد فقط في الحصول على حصته من الأجرة التي يدفعها المستأجر، وبالتالي لا يجوز هذا النوع من الأوراق المالية.

(١) يرى بعض الفقهاء أن هذا البيع لا يجوز حتى تنتهي مدة العقد. ويرى الإمام أبو يوسف وبعض الفقهاء الآخرون أن العقد نافذ ويحل المشتري محل البائع وتستمر الإجارة. (انظر ابن عابدين «رد المختار» ٥٧:٤).

كما أشرنا سابقاً في هذا الفصل، تصبح الأجرة بعد حلولها ديناً على المستأجر، ولا يجوز شرعاً المتاجرة في الدين، أو ما يمثله من الأوراق المالية؛ لأن التجارة بأموال هذه الوثائق أو الشهادات، هي تجارة بالتزامات مالية، وهو أمر غير مباح إلا مثلاً بمثل، وإذا تم مبادلتها مثلاً بمثل، فقدت الغرض من جعلها ورقة مالية. لذلك لا يمكن لهذا النوع من وثائق الإجارة أن يُستخدم لإنشاء سوق أوراق مالية، بل من الضروري تصميم أوراق إجارة تمثل ملكية في الأصول المؤجرة، وليس فقط الحق في تلقي الأجرة.

### ❖ تأجير العين المستأجرة والاشتراك في عائداها

هناك مفهوم آخر تطور في الأعمال المعاصرة للإجارة، وهو ما يعرف بتأجير العين المستأجرة؛ بموجب هذا الترتيب يقوم المستأجر بتأجير العين إلى عدد من المستأجرين، ثم يدعو أشخاصاً آخرين للاشتراك معه في هذا العمل من خلال إعطائهم نصيباً من الأجرة التي يأخذها من المستأجرين الجدد، ولكي يعطيهم هذه الحصة يطالبهم بمبلغ معين من المال. ولا يجوز مثل هذا العمل في الشريعة، والسبب واضح، لأن المؤجر الجديد لا يملك العين، بل له الحق فقط في الاستفادة من منفعتها، وقد انتقلت هذه المنفعة إلى المستأجرين الجدد من خلال العقد معهم، وهو لا يملك الآن العين ولا حق الانتفاع، فله الحق فقط في تلقي الأجرة، لذلك يتنازل عن جزء من حقه لشخص آخر. وقد بينا سابقاً، أنه لا يمكن الاتجار بهذا الحق؛ لأنه عبارة عن بيع دين مستحق بالذمة، بمال أقل منه، وهو أحد أنواع الربا المحرم في القرآن الكريم والسنة المطهرة، لذلك يعتبر ذلك المبدأ غير مقبول.

هذه بعض السمات الأساسية للإجارة التمويلية التي لا تجيزها تعاليم الشريعة، ويجب تجنب هذه المخالفات عند استخدام الإجارة أداة تمويل إسلامية.

ولا تقتصر لائحة المخالفات في عقد الإجارة على هذه الأمور التي ذكرت آنفاً، بل هي إشارة فقط إلى بعض الأخطاء الشائعة الموجودة في عقود الإجارة، وقد لخصنا المبادئ الأساسية لصحة عقد الإجارة التي يجب مراعاتها في جميع عقود الإجارة الإسلامية.

## السَّلْمُ وَالِاسْتِصْنَاعُ

من أهم الشروط الأساسية لصحة عقد البيع في الشريعة أن يكون المبيع في حيازة البائع. ويتألف هذا الشرط من ثلاثة أقسام:

أولاً: يجب أن تكون السلعة موجودة، فلا يجوز بيع المعدوم.

ثانياً: يجب على البائع حيازة السلعة قبل بيعها، فلا يجوز بيع السلعة قبل أن يملكها البائع، ولو كانت موجودة.

ثالثاً: لا يكفي ملك السلعة؛ بل لا بد من حيازتها سواء كانت حيازة مادية أو حكمية، فلو ملكها البائع ولكنه لم يستلمها، أو وكيله، لم يجز البيع.

هناك استثناءان فقط في الشريعة لهذه القاعدة، الأول هو السلم، والثاني الاستصناع، وكلاهما بيع من نوع خاص. وفي هذا الفصل سيتم شرح استخدامهما كأدوات للتمويل بشكل مفصل.

### السَّلْمُ

السلم بيع يتعهد فيه البائع بتقديم سلعة محددة، في موعد مستقبلي محدد، مقابل ثمن مقدم يدفع سلفاً وقت العقد. ويكون الثمن كما تقدم حالاً غير مؤجل، وتكون السلعة مؤجلة. ويسمى المشتري «رب السلم»، والبائع «مسلم إليه»، والمال الحال «رأس المال»، والسلعة المشتراة «مسلم فيه». ومن أجل التسهيل سأستخدم العبارات الإنجليزية المرادفة لهذه المصطلحات.

أباح النبي ﷺ بيع السلم بشروط محددة. والسبب الرئيس وراء إباحة هذا البيع هو سد حاجة المزارعين الفقراء، الذين يحتاجون المال لزراعة محاصيلهم كي يطعموا عائلاتهم إلى وقت الحصاد. فبعد تحريم الربا، لم يستطيعوا أخذ القروض، لذلك أُبيح لهم بيع محاصيلهم الزراعية سلفاً.

وكذلك احتاج تجار شبه الجزيرة العربية أن يصدروا البضائع إلى أماكن أخرى، وأن يجلبوا بضائع إلى بلدانهم، واحتاجوا المال لذلك، ولم يتمكنوا من الاقتراض من أصحاب الربا بسبب التحريم، لذلك أُبيح لهم أن يبيعوا البضائع سلفاً، فبعد تسلمهم الأموال سلفاً، أمكنهم القيام بهذا العمل.

السلم مفيد للبائع؛ لأنه يأخذ الثمن مقدماً، ومفيد للمشتري؛ لأن الثمن يكون عادة في السلم أقل منه في البيع نقداً. وبيع السلم مستثنى من تحريم البيوع الآجلة، لذلك يخضع لبعض الشروط المقيدة، وتلخص كالاتي:

### شروط السلم:

1. يشترط لصحة بيع السلم أن يدفع المشتري الثمن كاملاً للبائع وقت العقد، وهذا الشرط ضروري؛ لأنه عند عدم دفع المشتري كامل الثمن، يصبح العقد كبيع الدين بالدين، وهو ما حرمه النبي ﷺ صراحة. إضافة إلى أن الحكمة الرئيسة من وراء إباحة السلم، هي تلبية الحاجة الملحة للبائع. وإذا لم يتم دفع الثمن كاملاً ضاع الغرض من العقد. لذلك يجمع الفقهاء على ضرورة دفع الثمن كاملاً في السلم، ويرى الإمام مالك أنه يمكن للبائع إعطاء المشتري مهلة يومين أو ثلاثة، شريطة ألا تكون جزءاً من العقد.<sup>(١)</sup>
2. يجوز السلم فقط في البضائع والسلع التي يمكن فيها تحديد النوع والكم بدقة، فلا يجوز بيع السلم في الأشياء التي لا يمكن فيها تحديد النوع والكم. مثلاً، لا يجوز بيع الأحجار الكريمة سلماً؛ لأن كل واحد من هذه الأحجار الكريمة عادة يختلف إما في النوع أو في الوزن أو في الحجم، ولا يمكن عادة تحديدها بدقة.

(١) ابن قدامة، المغني، ٤: ٣٢٨.

٣. لا يجوز بيع السلم على سلعة بعينها، أو على منتج حقل أو مزرعة بعينها. فمثلاً، لو تعهد البائع بتأمين دقيق مزرعة بعينها، أو ثمرة شجرة بعينها، بطل السلم؛ لأن هناك احتمالاً في أن يهلك محصول تلك المزرعة، أو ثمرة تلك الشجرة قبل التسليم، ومع وجود هذا الاحتمال يبقى التسليم غير مؤكد. وينطبق هذا الحكم على كل سلعة لا يكون فيها التسليم مؤكداً.<sup>(١)</sup>

٤. يجب تحديد نوعية السلعة (المراد بيعها في السلم) بشكل كامل، بحيث لا تدع مجالاً للنزاع، ويجب ذكر كل التفاصيل المتعلقة بالسلعة بصراحة.

٥. يجب الاتفاق على كمية السلعة بشكل لا لبس فيه، وإذا بيعت السلعة وزناً في عرف التجار، وجب بيان وزنها، وإذا كانت تباع كميلاً، وجب تحديد ذلك أيضاً، فلا يجوز بيع الموزون كميلاً، والعكس صحيح.

٦. يجب تحديد زمان ومكان التسليم في العقد.

٧. لا يجوز السلم في الأشياء التي يجب تسليمها فوراً، فمثلاً، عند مبادلة ذهب بفضة، يجب التقابض فوراً حسب الشريعة، فلا يجوز السلم في ذلك. وكذلك عند مبادلة القمح بالشعير، يجب التسليم فوراً لصحة العقد، وهنا لا يصح السلم أيضاً. وهناك إجماع بين فقهاء المسلمين على أن السلم لا يصح إلا إذا توفرت هذه الشروط؛ لأنها مذكورة بوضوح في حديث النبي ﷺ. وأشهر حديث في هذا الشأن، الحديث الذي يقول فيه النبي ﷺ: "من أسلف في شيء فليسلف في كيل معلوم، ووزن معلوم، إلى أجل معلوم."<sup>(٢)</sup>

وهناك بعض الشروط التي تختلف فيها المذاهب، وفيما يلي مناقشة بعضها:

١. يرى أصحاب المذهب الحنفي أنه يشترط في السلعة المسلم فيها توفرها في الأسواق طيلة فترة العقد، من أول يوم حتى تاريخ التسليم، فإذا لم تتوفر وقت إبرام العقد، لم يصح السلم في تلك السلعة، حتى لو كانت هذه السلعة ستتوفر وقت التسليم.<sup>(٣)</sup>

(١) ابن قدامة، المغني، (الرياض ١٩٨١)، ٤:٣٢٥.

(٢) روى هذا الحديث أصحاب الكتب الستة، انظر الهمام، وفتح القدير ٦:٢٠٥.

(٣) الكاساني، بدائع الصنائع، ٥:٢١١.

ويرى أصحاب المذاهب الثلاثة الباقية (الشافعية والمالكية والحنبلية) أن توفر السلعة وقت إبرام العقد ليس شرطاً لصحة السلم؛ بل يشترط توفرها فقط وقت التسليم.<sup>(١)</sup> ويمكن الأخذ بهذا الرأي في الأوقات الحالية.<sup>(٢)</sup>

٢. يرى أصحاب المذهب الحنفي والحنبلي، أنه يجب أن يكون هناك فترة شهر بين وقت إبرام العقد وبين التسليم. فلا يصح السلم إذا كانت المدة أقل من ذلك، ويستدلون على ذلك بأن السلم شرع لحاجة المزارعين والتجار؛ لذلك ينبغي إعطاؤهم الوقت الكافي لتأمين السلعة، فقد لا يستطيعون تأمين السلعة قبل شهر. ويكون ثمن السلم عادة أقل من ثمن البيع الحال، وقد يبرر هذا التنازل في الثمن فقط عندما تسلم السلع بعد فترة يكون لها أثر على الأثمان. وعادة لا تؤثر الفترة الوجيزة على الأسعار، لذلك ينبغي ألا تقل الفترة عن شهر.<sup>(٣)</sup>

يؤيد الإمام مالك فكرة الحد الأدنى لعقد السلم، ولكنه يرى أن المدة يجب ألا تكون أقل من خمسة عشر يوماً؛ لأن الأسواق يمكن أن تتغير في هذه المدة<sup>(٤)</sup>. ويعارض بعض الفقهاء هذا الرأي كالإمام الشافعي وبعض الحنفية أيضاً.<sup>(٥)</sup> ويحتجون لذلك بأن النبي ﷺ لم يذكر حداً أدنى لصحة السلم. والشرط الوحيد الذي جاء في الحديث هو تحديد وقت التسليم، لذلك لا يجوز اشتراط حد أدنى، وللطرفين تحديد أي وقت للتسليم حسب الاتفاق.

ويبدو هذا الرأي مناسباً للظروف الحالية؛ لأن النبي ﷺ لم يذكر حداً أدنى للسلم. لذلك حدد الفقهاء فترات مختلفة، تتراوح بين يوم واحد وشهر. وقاموا بذلك على أساس الملاءمة، آخذين في الحسبان مصلحة البائعين الفقراء. ولكن المصلحة تختلف من وقت لآخر، ومن مكان لآخر. وأحياناً يكون من مصلحة البائع تحديد وقت أقصر. أما فيما

(١) ابن قدامة، المغني، ٤: ٣٢٦.

(٢) أشرف علي التهانوي، إمداد الفتاوى، مجلد ٣.

(٣) ابن قدامة، المغني، ٤: ٣٢٣.

(٤) الدردير، شرح الصغير، ٣: ٢٧٥، الخرشي، ٣: ٢٠.

(٥) ابن الهمام، فتح القدير، ٦: ٢١٩.

يتعلق بالثمن، فليس من شروط السلم كون الثمن أقل من سعر السوق ليوم العقد، والبائع هو من يقرر ذلك، وإذا قبل بالتسليم في وقت مبكر بإرادته وموافقته، فليس هناك ما يمنع ذلك. وقد تبني هذا الرأي بعض الفقهاء المعاصرين؛ لأنه مناسب للمعاملات المعاصرة.<sup>(١)</sup>

## استخدام السلم أداة للتمويل

يتضح من المناقشة السابقة أن الشريعة أباحت السلم تلبية لحاجة المزارعين والتجار، لذلك يعتبر السلم أداة لتمويل صغار التجار والمزارعين، ويمكن للمصارف والمؤسسات المالية استخدامه أداة للتمويل، خاصة في تمويل القطاع الزراعي. وكما أوضحنا سابقاً، يمكن أن يكون الثمن في السلم أقل من ثمن السلع في البيع نقداً. وبهذه الطريقة يكون الفرق بين الثمنين ربحاً خالصاً للمصارف والمؤسسات المالية. ومن أجل ضمان تسليم البائع للسلعة في الوقت المتفق عليه، يمكن أن يطلبوا منه تقديم ضمان (كفيل أو رهن عقاري أو أي رهن آخر).<sup>(٢)</sup> وفي حال التخلف عن التسليم، يكلف الكفيل بتسليم السلعة نفسها، وإذا كان هناك رهن عقاري يمكن للمشتري أو الممول بيع الرهن، واستخدام الأموال لشراء السلعة، أو استرجاع الثمن الذي دفعه.

المشكلة الوحيدة في السلم التي تقلق المصارف المؤسسات المالية المعاصرة، هي أنهم يتسلمون من زبائنهم سلعاً معينة، وليس نقوداً. وكونهم ضليعين بالتعامل بالنقود، فقط يبدو التعامل بالسلع ثقيلاً عليهم؛ حيث يجب عليهم تسلم سلع مختلفة من زبائن مختلفة، وبيعها في الأسواق، ولا يستطيعون بيع هذه البضائع قبل تسلمها؛ لأن ذلك محرم في الشريعة.

في كل مرة نتكلم فيها عن الطرق الإسلامية للتمويل، لا ينبغي أن نتجاهل نقطة مهمة، وهي أن فكرة تعامل المؤسسات المالية بالنقود فقط هي فكرة غريبة عن الشريعة الإسلامية. إذا أرادت هذه المؤسسات الكسب الحلال، فيجب عليهم التعامل بالسلع بطريقة أو بأخرى. فلا يحل أي ربح في الشريعة مقابل تقديم القرض فقط. لذلك فإن إنشاء

(١) أشرف على التهانوي، إمداد الفتاوى، مجلد ٣.

(٢) أشرف على التهانوي، إمداد الفتاوى، مجلد ٣.

اقتصاد إسلامي، يتطلب تغييراً جذرياً في طريقة عمل المؤسسات المالية وموقفها، ويجب عليهم تأسيس قسم خاص للتعامل بالسلع. وحين يؤسس هذا القسم يصبح من السهل شراء السلع باستخدام السلم وبيعها نقداً في الأسواق.

هناك طريقتان للاستفادة من السلم:

**أولاً:** بعد شراء السلع بالسلم، يمكن للمؤسسات المالية أن تبيع هذه السلع بالسلم الموازي، باستخدام موعد التسليم نفسه. ولأن الفترة في السلم الموازي أقصر، يمكن للثمن أن يكون أعلى قليلاً من ثمن السلم الأول. ويكون فرق الثمن بين البيعين مرتجاً خالصاً للمؤسسة أو للممول. وكلما كانت فترة السلم أقصر كان الثمن أعلى، والربح أكبر. وبهذه الطريقة يمكن للمؤسسات إدارة حقائبها المالية ذات المدة القصيرة.

**ثانياً:** إذا تعذر إجراء السلم الموازي لسبب أو لآخر، فيمكن للمؤسسات الحصول على وعد بالشراء من طرف ثالث. ويجب أن يكون هذا الوعد من طرف المشتري فقط. ولأنه وعد فقط، وليس بيعاً حقيقياً، فلا يجب على المشتري دفع الثمن معجلاً. لذلك يمكن تحديد ثمن أعلى، وحالما تسلم السلع إلى المؤسسة، تبيعها إلى الطرف الثالث بثمن متفق عليه مسبقاً، حسب شروط الوعد.

هناك خيار ثالث يُطرح أحياناً، ينص على بيع السلع إلى البائع وقت التسليم بثمن أعلى، ولكن هذا المقترح مخالف للشريعة، فلا يجوز بيع السلعة إلى البائع قبل أن يتسلمها المشتري، وإذا باعها بثمن أعلى كان ذلك شبيهاً بالربا المحرم. حتى لو بيعت إلى البائع بعد استلامها، فلا يجوز أن يكون ذلك مرتباً مسبقاً عند عقد البيع الأول، فهذا المقترح غير مقبول مطلقاً.

### ❖ بعض أحكام السلم الموازي

نظراً لاستخدام المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية السلم الموازي، كان من الضروري الإشارة إلى بعض الأحكام الضرورية لصحة هذا العقد:

يدخل المصرف في عقد السلم الموازي في عقدين مختلفين، يكون المصرف بائعاً في أحدهما ومشترياً في الثاني، ويجب أن يكون كل واحد منهما مستقلاً عن الآخر، ولا يمكن الجمع بينهما بطريقة تكون فيها حقوق وواجبات العقد الأول مرتبطة بالعقد الثاني، بل يجب أن يكون كل عقد ملزماً بذاته، ولا يتعلق تنفيذه بالعقد الآخر.

مثلاً: لو اشترى عمرو من زيد ألف كيس طحين بالسلم، على أن يتم التسليم في ٣١ كانون الأول، فيمكن لعمرو أن يتعاقد مع حسن بالسلم الموازي، على أن يسلمه ألف كيس طحين في ٣١ كانون الأول. ولكن عند التعاقد مع حسن، لا يمكن تعليق التسليم على التسليم من زيد. لذلك حتى ولو لم يسلم زيد الطحين في ٣١ كانون الأول، يجب على عمرو أن يسلم ألف كيس لحسن. ويمكنه استخدام كل ما يملك ضد زيد؛ لعدم التسليم في الوقت المحدد، ولكنه لا يمكن أن يتهرب من مسؤولية تسليم الطحين لحسن. ومثل ذلك، لو سلم زيد سلعة معينة لا تتطابق مع المواصفات المتفق عليها، يجب على عمرو أن يسلم السلع إلى حسن حسب المواصفات المتفق عليها.

يجوز السلم الموازي مع طرف ثالث حصرياً، فلا يجوز أن يكون البائع في العقد الأول مشترياً في السلم الموازي؛ لأنه لو حدث ذلك، فسوف يصبح عقد إعادة شراء، وهو عقد محرم شرعاً. حتى لو كان المشتري في العقد الثاني شخصية اعتبارية مستقلة، ولكنها مملوكة بشكل كامل للبائع في العقد الأول، لم يجز ذلك؛ لأن ذلك عملياً مثل عقد إعادة الشراء. فمثلاً، لو اشترت شركة عمرو ألف كيس من الطحين سلماً من شركة زيد، وهي شركة مساهمة مشتركة مملوكة لشركة فرعية لها، وهي شركة حسن، وهي شخصية اعتبارية مستقلة، ولكنها مملوكة بشكل كامل لشركة زيد، فلا تستطيع شركة عمرو أن تتعاقد بالسلم الموازي مع شركة حسن "الشركة الفرعية". أما لو لم تكن شركة حسن مملوكة بشكل كامل لشركة زيد، فيمكن لشركة عمرو أن تتعاقد معها، حتى لو كان بعض حملة الأسهم مشتركين بين شركة زيد، وشركة حسن.

## الاستصناع

الاستصناع هو النوع الثاني من البيوع التي يجوز فيها بيع السلعة قبل وجودها. ويعني الاستصناع طلب المشتري من صانع المنتج إنتاج سلعة محددة. وينعقد عقد الاستصناع إذا تعهد الصانع بإنتاج تلك السلعة، على أن تكون المواد الأولية من المنتج أو الصانع. ويشترط لصحة عقد الاستصناع تحديد الثمن بموافقة الطرفين، وتبيين مواصفات السلعة (المقصودة في العقد) بشكل كامل بين الطرفين.

يشكل الاستصناع التزاماً أخلاقياً على الصانع لإنتاج السلع المقصودة. ويمكن لأي من طرفي العقد، ولكن قبل بدء العمل، إلغاء العقد بعد إشعار الطرف الآخر<sup>(١)</sup>. ولا يجوز إلغاء العقد من طرف واحد بعد بدء الصانع بالعمل.

### الفرق بين الاستصناع والسلم

بالنظر إلى طبيعة عقد الاستصناع، يلاحظ عدة نقاط اختلاف بين السلم والاستصناع، يمكن تلخيصها في الآتي:

١. تحتاج السلعة المقصودة في عقد الاستصناع لصناعة أو إنتاج، لكن يمكن إبرام السلم على أي سلعة سواء كانت من السلع المصنعة أم لا.
٢. يشترط لصحة السلم دفع كامل الثمن مقدماً، ولا يشترط ذلك في الاستصناع.
٣. لا يجوز إلغاء عقد السلم من طرف واحد بعد إبرامه، ويجوز إلغاء الاستصناع قبل بدء المنتج بالعمل.
٤. يشترط تحديد وقت التسليم في السلم، ولا يشترط ذلك في الاستصناع<sup>(٢)</sup>.

(١) ابن عابدين، رد المختار، ٥: ٢٢٣.

(٢) ابن عابدين، رد المختار، ٥: ٢٢٥.

## الفرق بين الاستصناع والإجارة

يجب أن نتذكر دائماً أن الصانع في الاستصناع يتعهد بإنتاج السلع المطلوبة بمواد من عنده، لذلك يتضمن العقد توفير الصانع للمواد الأولية، إذا لم تكن موجودة عنده، والقيام بالعمل المطلوب لتأمين السلع المتفق عليها. أما إذا وفر الزبون المواد من عنده، وطلب من الصانع فقط استعمال جهده وخبرته في صناعتها، فلا يعدّ هذا العقد استصناعاً، بل هو إجارة؛ حيث تستأجر خدمات شخص ما مقابل أجر محدد.<sup>(١)</sup> وعندما يصنع البائع هذه السلع يقدمها للمشتري.

واختلف الفقهاء في جواز رفض المشتري استلام السلع بعد الانتهاء من صنعها. فيرى الإمام أبو حنيفة أن للمشتري «خيار الرؤية»؛ لأن الاستصناع بيع، وإذا اشترى شخص شيئاً لم يره، كان له خيار رفضه بعد الرؤية. وينطبق الشيء نفسه على الاستصناع.

ويرى الإمام أبو يوسف أن السلعة إذا تطابقت مع المواصفات المحددة والمتفق عليها بين الطرفين وقت العقد، كان المشتري ملزماً بقبول السلع، وليس له خيار الرؤية. وقد فضل فقهاء الدولة العثمانية هذا الرأي، وتم الأخذ به في المذهب الحنفي؛ لأن ذلك مضر جداً في التجارة والصناعة المعاصرة، ويلحق الأذى بالصانع الذي يستخدم موارده في تجهيز السلعة المحددة، ثم يأتي المشتري ويلغي البيع دون ذكر أي سبب لذلك، حتى ولو تطابقت السلع مع المواصفات المتفق عليها.<sup>(٢)</sup>

## وقت التسليم

مر معنا أنه لا يشترط لصحة الاستصناع تحديد وقت التسليم، ولكن يستطيع المشتري أن يضع حداً أقصى لقبول السلع، أي أنه في حال تأخر التسليم عن ذلك الموعد، فلن يكون ملزماً بقبول السلع ودفع الثمن.<sup>(٣)</sup>

(١) خالد الأتاسي، شرح المجلة، ٤٠٣: ٢.

(٢) ابن عابدين، رد المختار، ٢٢٥: ٥.

(٣) ابن عابدين، رد المختار، ٢٢٥: ٥.

ومن أجل ضمان تسليم السلع في الوقت المحدد، تنص بعض الاتفاقيات من هذا النوع على شرط جزائي، يفرض على الصانع أنه إذا تأخر عن تسليم السلع في الوقت المحدد، دفع غرامة تحتسب على أساس يومي. والسؤال: هل يجوز في الشريعة إدخال مثل هذا الشرط في عقد الاستصناع؟ على الرغم من سكوت فقهاء المذاهب الأربعة عن هذه المسألة، عند مناقشة عقد الاستصناع، إلا أنهم أباحوا مثل هذا الشرط في الإجارة، وقالوا: لو استأجر شخص خدمات شخص آخر ليخيط له ثوبه، جاز أن تختلف الأجرة حسب وقت التسليم. وأجازوا للمستأجر أن يقول للخياط أنه سيدفع له ١٠٠ روية إذا جهز الثياب في يوم، وأنه سيدفع له ٨٠ روية إذا جهزه في يومين.<sup>(١)</sup>

وقياساً على ما تقدم، يمكن للثمن في الاستصناع أن يرتبط بوقت التسليم، ويجوز أن يتفق الطرفان على خصم مبلغ محدد من الثمن كل يوم، في حال تأخر التسليم.

### ❖ استخدام الاستصناع أداة للتمويل

يمكن استخدام الاستصناع لتقديم التمويل في صفقات معينة، خاصة في مجال تمويل البيوت. فإذا ملك الزبون أرضاً وأراد تمويلاً من أجل بناء تلك الأرض، يمكن للممول أن يتعهد ببناء البيت في تلك الأرض على أساس الاستصناع. وإذا لم يكن للزبون أرض، وأراد شراء الأرض، فيمكن للممول أن يتعهد ببناء بيت له على قطعة أرض معينة.

لا يشترط تقديم الثمن في الاستصناع، ولا يشترط دفعه وقت التسليم (حيث يمكن تأجيله إلى أي وقت يتفق عليه الطرفان)<sup>(٢)</sup>، فيمكن أن يتم الدفع بطريقة يتفق عليها الطرفان، وقد يكون الدفع بالأقساط.

ولا يشترط أن يقوم الممول نفسه ببناء المنزل، بل يمكنه الدخول في عقد استصناع مماثل مع طرف ثالث، ويمكنه كذلك استئجار خدمات مقاول آخر غير الزبون. ويمكنه في

(١) المرجع السابق، ٣:٣١١.

(٢) الأتاسي، شرح المجلة، ٢:٤٠٦.

كلتا الحالتين احتساب التكلفة، وتحديد ثمن الاستصناع مع زبونه بطريقة توفر له ربحاً مقبولاً إضافة إلى كلفته. وفي هذه الحالة قد يبدأ الزبون بدفع الأقساط ابتداءً من اليوم الأول لتوقيع الطرفين لعقد الاستصناع، وقد يستمر خلال بناء المنزل وحتى بعد تسليمه للزبون.

ومن أجل ضمان دفع الأقساط، يمكن للممول الاحتفاظ بملكية المنزل أو الأرض، أو أي عقار آخر للزبون، ضماناً حتى يدفع الزبون آخر قسط.

ويكون الممول في هذه الحالة مسؤولاً عن بناء المنزل، تماماً حسب المواصفات المتفق عليها في العقد. وفي حال وجود إخلال بالمواصفات، يتحمل الممول تكلفة إصلاحها لتتطابق مع شروط العقد. يمكن استخدام الاستصناع أيضاً لتمويل المشاريع بالطريقة نفسها. فلو أراد الزبون تركيب أجهزة تكييف في مصنعه، واحتاجت هذه الأجهزة للتجهيز، فيتعهد الممول بتجهيز الأجهزة اللازمة من خلال عقد الاستصناع حسب الإجراءات الأنفة الذكر. وكذلك يمكن استخدام الاستصناع لبناء الجسور أو الطرق السريعة. ويمكن كذلك صياغة عقود الاستثمار المعروفة باسم (BOT)، أي (الإنشاء ثم التشغيل ثم نقل الملكية) على أساس الاستصناع. فلو أرادت الحكومة بناء طريق سريع، أمكنها الدخول في عقد استصناع مع مقاول. ويمكن أن يكون ثمن الاستصناع في هذه الحالة حق المتعهد أو المستثمر بتشغيل الطريق السريع، وأخذ اشتراك أو رسوم لفترة معينة.

## صناديق الاستثمار الإسلامية

في هذا الفصل، تعني عبارة «صندوق الاستثمار الإسلامي» الصندوق المشترك الذي يساهم المستثمرون فيه بفائض أموالهم، بغرض الاستثمار، وتحقيق الربح الحلال، بما يتوافق مع تعاليم الشريعة الإسلامية. يتلقى المساهمون في هذا الصندوق وثيقة تثبت مساهمتهم، وتحولهم أخذ نسبة من الربح تتناسب مع إسهاماتهم.

وقد يطلق على هذه الوثائق اسم «شهادات» أو «وحدات» أو «أسهم» أو أي اسم آخر، وتتوقف مشروعية هذه الوثائق في الشريعة على شرطين أساسيين:

**أولاً:** بدلاً من إعطاء عائد ثابت مرتبط بالقيمة الاسمية للسهم، يجب أن تحمل هذه الأسهم حصة من الربح الحقيقي الذي يحققه الصندوق، ويتناسب مع المساهمة في الصندوق. لذلك لا يجوز ضمان رأس المال، ولا نسبة الربح على رأس المال. ويجب أن يدرك المساهمون بالصندوق عند اشتراكهم أن العائد على استثماراتهم مرتبط بالربح الحقيقي الذي يحققه الصندوق، أو بالخسارة التي يتكبدها. فإذا زاد الربح في الصندوق زاد العائد على استثمارهم بما يتناسب مع ذلك. وفي حال وقعت خسائر، يجب عليهم أيضاً أن يتحملوا نصيبهم من تلك الخسائر، إلا إذا نجمت تلك الخسائر عن إهمال، أو سوء إدارة، عندها تتحمل الإدارة في هذه الحالة مسؤولية تلك الخسائر، والتعويض، وليس الصندوق.

**ثانياً:** يجب أن تستثمر أموال الصندوق في عمل مباح شرعاً، ولا يعني ذلك فقط الجهات التي تُستثمر فيها هذه الأموال، بل يجب أيضاً أن تتوافق الشروط المتفق عليها

مع المبادئ الإسلامية. وبعد مراعاة ذلك، يمكن لصناديق الاستثمار الإسلامية أن تتسع لمجموعة من طرق الاستثمار التي أناقشها فيما يأتي.

## صندوق الأسهم

تستثمر المبالغ النقدية المتجمعة في صندوق الاستثمار بالأسهم عادة في أسهم شركات مساهمة، ويحصل الربح بشكل رئيس من زيادة رأس المال الحاصلة من شراء الأسهم وبيعها عندما ترتفع أسعارها. وكذلك يكون الربح عندما توزع الشركات أرباحها على حملة الأسهم. من المعلوم أنه إذا كانت النشاطات الرئيسية للشركة محرمة شرعاً، فإنه لا يجوز للصندوق الإسلامي أن يشتري أسهم تلك الشركات، ولا يمتلكها، ولا يبيعها؛ لأن في ذلك اشتراك حامل السهم بذلك النشاط المحرم.

وهناك شبه إجماع بين علماء الشريعة المعاصرين، على أنه إذا كانت جميع معاملات الشركة متوافقة مع الشريعة، ومن ضمن ذلك ألا تقترض الشركة بالربا، وألا تودع الأموال الفائضة عندها في حسابات ربوية، ففي هذه الحالة يجوز بيع وشراء أسهم تلك الشركات. ويجوز كذلك الاحتفاظ بأسهم تلك الشركات دون أي مانع شرعي. وواضح أن مثل هذه الشركات قليلة جداً في أسواق الأسهم، فكل الشركات المدرجة في أسواق الأسهم تقريباً، تشترك بطريقة أو بأخرى بنشاط مخالف لأحكام الشريعة. وحتى عندما تكون النشاطات الرئيسية للشركة حلالاً، فإن اقتراضها يكون غالباً قائماً على الربا. ومن ناحية أخرى، غالباً ما تحتفظ هذه الشركات بفائض أموالها في حسابات ربوية، أو تشتري سندات، أو أوراقاً مالية ربوية.

ولا تزال مثل هذه الشركات محل خلاف بين علماء الشريعة المعاصرين، حيث يرى البعض أنه لا يحل للمسلم تداول أسهم هذه الشركات، حتى لو كان نشاطها الرئيسي حلالاً، ويحتجون لذلك بأن كل حامل سهم للشركة هو شريك لها، وكل شريك حسب الفقه الإسلامي وكيل للشركاء الآخرين في أمور الشركة. لذلك، يتضمن شراء سهم الشركة

تفويضاً منه للشركة بالقيام بأعمالها بالطريقة التي تراها الإدارة مناسبة. فإذا علم حامل السهم أن الشركة تبرم صفقات غير إسلامية، واستمر في حمل أسهم تلك الشركة، فهذا يعني أنه يفوض الإدارة بمتابعة الأعمال غير الإسلامية. وفي هذه الحالة لن يكون مسؤولاً فقط عن موافقته على الأعمال غير الإسلامية؛ بل ستنسب هذه الأعمال إليه؛ لأن إدارة الشركة تعمل بتفويض منه.

عندما يتم تمويل الشركة على أساس الربا، تصبح الأموال المستثمرة في المشروع غير صافية، كذلك عندما تتلقى الشركة الربا على ودائعها، يدخل في عوائدها عنصر غير صاف بالضرورة. وهذا العائد يوزع على أصحاب الأسهم من خلال الأرباح التي توزعها الشركة.

على أية حال، لا يتفق كثير من العلماء المعاصرين مع هذا الرأي، ويقولون: إن الشركات المساهمة تختلف أساساً عن المشاركة العادية، ففي المشاركة تتخذ كل القرارات من خلال إجماع كل الشركاء، ولكل واحد منهم حق الاعتراض على سياسة المشروع أو العمل. لذلك تنسب معاملات المشاركة لكل شريك. على العكس من ذلك، يكون اتخاذ القرار في الشركات المساهمة بالأغلبية، لأن القرار يتشكل من عدد كبير من أصحاب الأسهم، ولا يمكن للشركة أن تعطي حق الاعتراض لكل أصحاب الأسهم، ويمكن للأغلبية أن ترفض رأي الأفراد. لذلك لا يمكن أن ينسب كل عمل تقوم به الشركة لكل صاحب سهم. فإذا اعترض صاحب سهم ضد صفقة معينة في الاجتماع السنوي للشركة، ورفض اعتراضه بالأغلبية، فلن يكون من العدل الحكم عليه بأنه أعطى موافقته على الصفقة بإرادته، خاصة عندما ينوي عدم أخذ الدخل الحاصل من تلك الصفقة.

لذلك فلو قامت الشركة بأعمال مباحة، ولكنها تودع الفائض من أموالها في حسابات ربوية، وتتلقى على ذلك عائداً صغيراً من الربا، فهذا لا يجعل كل أعمالها غير مباحة. والآن، لو حاز شخص أسهم هذه الشركة بنية واضحة ضد هذا العائد الربوي، مع الإصرار على عدم الانتفاع به، فكيف يمكننا القول بأنه وافق على صفقة ربوية، وكيف يمكن أن تنسب إليه هذه الصفقة؟

بالنسبة للنواحي الأخرى لمعاملات الشركة، فهي أحياناً تستقرض المال من مؤسسات مالية، وهذه القروض غالباً ما تكون ربوية. ونعود مرة أخرى للمبدأ نفسه، إذا لم يوافق حامل السهم شخصياً على هذه القروض، ولكنه أرغم على ذلك بقرار الأغلبية، عندها لا يمكن نسبة هذه القروض إليه.

على الرغم من حرمة القرض الربوي شرعاً، وسؤال المقترض عنه يوم القيامة، إلا أن هذا العمل الآثم لا يجعل العمل بأكمله محرماً، أو غير مباح. فحين يصبح القرض ملكاً للمقترض، فإن أي شيء يتم شراؤه مقابل ذلك المال يكون مباحاً. لذلك، تقع مسؤولية ارتكاب العمل المحرم بالاقترض بالربا على الشخص الذي فعل ذلك بإرادته، ولكن هذه الحقيقة لا تجعل عمل الشركة بأكمله محرماً.

### ✪ شروط الاستثمار بالأسهم

في ضوء ما تقدم، يجوز التعامل بالأسهم حسب الشريعة الإسلامية بالشروط الآتية:

١. ألا يتعارض العمل الرئيس للشركة مع الشريعة، فلا يجوز حيازة أسهم الشركات التي تقدم خدمات مالية ربوية، كالمصارف التقليدية، وشركات التأمين، أو الشركات المرتبطة بأعمال مخالفة للشريعة، كالشركات التي تنتج الكحول، أو تبيعها، أو تقدمها، أو لحم الخنزير، أو اللحم المحرم، أو الشركات المرتبطة بالقمار، أو نشاطات النوادي الليلية، أو الأفلام الإباحية، وما شابه ذلك.

٢. أما إذا كان النشاط الرئيس للشركة مباحاً، كالسيارات، أو الأقمشة، وما شابه ذلك، ولكنها تودع الفائض من الأموال في حسابات ربوية، أو تقترض بالربا، فيجب على حامل السهم أن يعبر عن عدم رضاه عن تلك التعاملات، ويفضل رفع صوته ضد تلك الأنشطة في الاجتماع السنوي للشركة.

٣. وإذا تضمن دخل الشركة فوائد حسابات ربوية، فيجب على حامل السهم دفع نسبة من الربح الذي تدفعه له الشركة لجهة خيرية، ويجوز له الاحتفاظ به. فمثلاً، لو كانت

نسبة ٥٪ من إجمالي دخل الشركة تأتي من ودائع ربوية، فيجب أن تدفع ٥٪ من الأرباح التي توزعها الشركة لجهة خيرية.

٤. يمكن المساومة على ثمن الأسهم فقط في حال امتلكت الشركة بعض الأصول غير النقدية، أما إذا كانت أصول الشركة كلها نقدية، أي كانت أموالاً، فلا يجوز بيعها وشراؤها إلا بالقيمة الاسمية؛ لأن السهم في هذه الحالة يمثل مالاً، ولا يجوز مبادلة المال إلا مثلاً بمثل.

لكن، ما نسبة الأموال غير النقدية الموجودة في الشركة التي تجيز الاتجار بأسهمها وتبادلها؟ اختلف العلماء المعاصرون حول هذه المسألة، فيرى بعضهم أنه يجب أن تكون نسبة الأموال غير النقدية ٥١٪ على الأقل. ويحتجون لذلك بأنه إذا كانت هذه الأصول أقل من ٥٠٪ فتعد معظم الأصول نقدية، ولذلك تعامل هذه الأصول كلها معاملة الأصول النقدية بناء على القاعدة المعروفة «لأكثر حكم الكل».

وأشار بعض العلماء إلى أنه حتى إذا كانت الأصول غير النقدية ٣٣٪ فيمكن المساومة على أسهم تلك الشركة.

ويعتمد الرأي الثالث على المذهب الحنفي، الذي ينص على أنه عندما تضم الأصول أشياء نقدية وغير نقدية، عندها يمكن المساومة عليها، بغض النظر عن الجزء غير النقدي. ويخضع هذا المبدأ لشرطين أساسيين:

أولاً: يجب ألا يكون الجزء غير النقدي ضئيلاً جداً لا يذكر، فيجب أن يكون كمية معتبرة.

ثانياً: يجب أن يكون ثمن الأصول المختلطة (السهم) أكثر من قيمة الجزء النقدي في السهم. مثلاً إذا كان السهم بقيمة ١٠٠ \$ وهو يمثل ٧٥ \$ بالإضافة إلى بعض الأصول الثابتة، فيجب أن يكون ثمن السهم أكثر من ٧٥ \$. وفي هذه الحالة، إذا حُدد ثمن السهم بـ ١٠٥ \$، فهذا يعني أن ٧٥ \$ مقابل ٧٥ \$ للسهم و ٣٠ \$ مقابل الأصول الثابتة. وفي الصورة المقابلة، لا يصح تحديد ثمن السهم بـ ٧٠ \$؛ لأن الثمن يصبح أقل من الجزء النقدي من

السهم، وهو \$٧٥. ويؤدي هذا النوع من المبادلة إلى الربا المحرم. ومثل ذلك لو حدد الثمن في المثال السابق بـ \$٧٥ فلا يصح ذلك؛ لأننا لو افترضنا أن \$٧٥ كانت ثمن السهم، فلن يبقى أي شيء من الثمن مقابل الأصول الثابتة. لذلك يجب أن يبقى جزء من \$٧٥ ليقابل الأصول الثابتة من السهم. في هذه الحالة، لن يكفي المبلغ المتبقي لمقابلة الأصول الثابتة، ولهذا السبب لن تصح المعاملة. على أية حال، من الناحية العملية يبقى هذا الاحتمال نظرياً؛ لأنه من الصعب تصور حالة يصبح فيها ثمن السهم أقل من الأصول النقدية.

لذلك، يجوز بيع وشراء الأسهم في الشريعة بناء على الشروط السابقة. ويمكن إنشاء صندوق أسهم إسلامي على هذا الأساس، ويكون المشتركون في الصندوق شركاء فيما بينهم. وتشكل كل المبالغ المجموعة صندوقاً مشتركاً يستثمر في شراء أسهم شركات مختلفة. ويمكن تحقيق الربح إما عن طريق الأرباح التي توزعها الشركات، أو بارتفاع أسعار تلك الأسهم. وفي الحالة الأولى، يتحقق الربح من خلال توزيع الشركات للأرباح، ويجب اقتطاع نسبة من أرباح تلك الأسهم، تساوي نسبة الربا التي تتقاضاها الشركة، وأن يتم توزيعها لجهات خيرية، وتطلق الصناديق الإسلامية على هذه العملية التطهير.

اختلف العلماء فيما إذا كان التطهير ضرورياً عندما تكون الأرباح ناجمة من بيع تلك الأسهم. يرى بعض العلماء أنه حتى في حالة الربح من بيع الأسهم، يجب القيام بعملية التطهير. لأن سعر السوق للسهم ربما يعكس عنصراً ربوياً داخل أصول الشركة. وهناك رأي آخر يقول بعدم وجوب التطهير عند بيع السهم، حتى ولو نتج عن ذلك مكسب في رأس المال. والسبب يعود لتعذر تحديد حصة معينة من سعر السهم تحتسب عن الربا الذي تلقتة الشركة. ومن الواضح أنه في حال مراعاة كل المتطلبات المذكورة آنفاً للأسهم المباحة، تصبح معظم أصول الشركة مباحة، ويشكل الدخل الربوي نسبة بسيطة جداً من الأصول. وهذه النسبة البسيطة، بالإضافة لكونها غير معروفة، فهي أيضاً صغيرة جداً، مقارنة بمجموع أصول الشركة. لذلك فإن ثمن السهم في الحقيقة هو مقابل الحجم الأكبر للأصول وليس مقابل تلك النسبة الضئيلة، ويعتبر كامل ثمن السهم ثمناً للأصول المباحة فقط.

مع أن للرأي الثاني ما يؤيده، لكن الرأي الأول متحفظ أكثر، وبعيد عن الشبهات. وقد يكون منصفاً، خاصة في صناديق الأسهم المفتوحة دون نهاية محددة. لأنه في حال لم يطهر الربح، واستعاد المساهم حصته من الصندوق، في وقت لا يوجد فيه توزيع أية أرباح للصندوق، فلن يتم خصم أي مبلغ للتطهير من ثمن السهم أو الحصة الاستثمارية، على الرغم من أن ثمن تلك الحصة قد يزداد بسبب ارتفاع أسعار أسهم الصندوق. وفي المقابل، عندما يسترجع المساهم حصته من الصندوق، ويكون قد تلقى بعض الأرباح من الصندوق، ويتم حسم مبلغ معين؛ وبذلك تنخفض القيمة الصافية للحصة. وفي هذه الحالة يحصل حامل السهم على ثمن أقل مقارنة بالشخص الأول.

على العكس من ذلك، حين يتم تطهير كل الأرباح الموزعة من الشركة، ومكاسب رأس المال، فحينها يعامل كل أصحاب الأسهم على التساوي فيما يتعلق بحسم مبالغ التطهير. لذلك فإن القيام بتطهير مكاسب رأس المال لا يعتبر فقط بعيداً عن الشبهات، بل أيضاً منصفاً لكل حملة الأسهم. ويمكن لهذا التطهير أن ينفذ على أساس النسبة المئوية للربا التي حصلت عليها الشركة المدرجة في الحقيبة الاستثمارية.

تتم إدارة الصندوق بطريقتين بديلتين، أولاهما، يمكن أن يعمل مديرو الصندوق مضارين للمساهمين. وفي هذه الحالة تحدد نسبة معينة من الأرباح السنوية التي يحققها الصندوق مكافأة للإدارة، وهذا يعني حصول الإدارة على أجرها فقط، عندما يحقق الصندوق أرباحاً، وإذا لم تتحقق أية أرباح، فلن تأخذ الإدارة شيئاً، وتزيد حصة الإدارة كلما ازدادت أرباح الصندوق.

وثانيهما، يمكن للإدارة القيام بدور الوكيل عن المشتركين؛ وفي هذه الحالة تأخذ الإدارة أجرة متفقاً عليها مسبقاً، مقابل الخدمات التي تقدمها. وتحدد هذه الأجرة مبلغاً مقطوعاً، أو تعويضاً شهرياً، أو سنوياً. ويرى العلماء المعاصرون إمكانية جعل الأجرة نسبة من قيمة الأصول الصافية للصندوق. فمثلاً، يمكن الاتفاق على أن تحصل الإدارة على ٢٪ أو ٣٪ من قيمة الأصول الصافية للصندوق نهاية كل سنة مالية.

إلا أنه من الضروري شرعاً تحديد طريقة من الطرق الآتية الذكر قبل بدء تشغيل الصندوق، وتكون الطريقة العملية لذلك بالإفصاح في نشرة الإصدار الخاصة بالصندوق عن الطريقة التي سيتم تبنيها في دفع أجرة الإدارة. ومن المفترض عموماً أن يوافق كل من يريد الاشتراك في الصندوق على الشروط المذكورة في النشرة. لذلك تعد طريقة الدفع للإدارة أمراً يتفق عليه جميع المشتركين.

### صندوق الإجارة

هناك نوع آخر للصناديق الاستثمارية، وهو صندوق الإجارة. وتعني كلمة الإجارة المعنى نفسه لعقد الليزينغ (leasing) الذي تم تفصيل أحكامه في الفصل الثالث من هذا الكتاب. تستخدم مبالغ الاشتراك في صندوق الإجارة لشراء أصول، كالعقارات، أو السيارات، أو المعدات، بغرض تأجيرها للمستخدمين. وتبقى ملكية هذه الأصول للصندوق، وتؤخذ الأجرة من المستخدمين. وتشكل هذه الأجرة الدخل الصافي للصناديق، وتوزع على المشتركين، كلا حسب حصته.

يعطى كل مشترك شهادة تثبت ملكيته النسبية للأصول المؤجرة، وتوثق حقه في أخذ حصته من الدخل. ويطلق على هذه الشهادات "صكوك"، وهو مصطلح معروف في الفقه الإسلامي. وهذه الصكوك تمثل ملكية أصحاب الأسهم النسبية للأصول غير النقدية للصندوق، ولا تمثل الأصول النقدية، ولا الديون، لذلك يمكن المساومة عليها بشكل كامل، وبيعها وشراؤها في أسواق الأسهم. وأي شخص يشتري هذه الصكوك يحل محل البائع في ملكيته النسبية للأصول. وكذلك تنتقل إليه كل حقوق وواجبات المشترك الأصلي. ويحدد ثمن هذه الصكوك على أساس قوى السوق، أو العرض والطلب، وعادة ما يتم ذلك بالنظر إلى الربح التي تحققه تلك الصكوك.

ويجب أن نتذكر دائماً أنه يجب أن تتوافق عقود الإجارة مع الشريعة. وتختلف أحكام الشريعة بشكل كبير مع الأحكام والشروط المستخدمة في الاتفاقيات التقليدية لعقود

الإجارة. وقد شرحت هذه النقاط بالتفصيل في الفصل الثالث من هذا الكتاب. ونلخص هنا أهم المبادئ الرئيسة:

١. يجب أن يكون للأصول المؤجرة بعض المنفعة، ويجب أن تؤخذ الأجرة من تاريخ تسليم المنفعة إلى المستأجر.
٢. يجب أن تكون الأصول المؤجرة مباحة.
٣. يجب أن يتحمل المؤجر كل المسؤوليات المتعلقة بملكية الأصول المؤجرة.
٤. يجب أن تكون الأجرة محددة ومعروفة بداية العقد.

في مثل هذا الصندوق يجب على الإدارة أن تتصرف وكيلا عن المشتركين، وتستحق أجراً على ذلك. ويمكن أن يكون تعويض الإدارة مبلغاً محدداً أو نسبة من مبالغ الإيجار المستلمة. ويرى معظم الفقهاء أنه لا يجوز إنشاء مثل هذا الصندوق على أساس المضاربة؛ لأن المضاربة كما يرون مقيدة ببيع السلع، ولا تستخدم في مجال الخدمات والإجارة. لكن المذهب الحنبلي يميز استخدام المضاربة في الخدمات والإجارات. وقد اختار هذا الرأي عدد من العلماء المعاصرين.

## ❖ صندوق السلع

هناك نوع آخر من الصناديق الإسلامية، وهو صندوق السلع. في مثل هذا الصندوق تستخدم مبالغ المشتركين لشراء سلع متعددة بهدف إعادة بيعها. ويشكل الربح الناتج عن إعادة البيع دخلاً لهذا الصندوق، ويوزع على المشتركين كلا حسب نسبة اشتراكه. ولكي يكون هذا الصندوق مباحاً في الشريعة، يجب مراعاة كل أحكام البيع بشكل كامل، فمثلاً:

١. يجب أن تكون السلعة مملوكة للبائع وقت العقد، فلا تجوز البيوع القصيرة في الشريعة، حيث يبيع الشخص السلعة قبل أن يمتلكها.

٢. لا تجوز البيوع المؤجلة إلا في السلم والاستصناع، (للحصول على تفاصيل كاملة عن العقدين، يمكن الرجوع إلى الفصل السابق من هذا الكتاب).

٣. يجب أن تكون السلع مباحة، فلا يجوز العمل بالخمور، ولحم الخنزير، والأشياء المحرمة.

٤. يجب أن يجوز البائع السلعة حيازة مادية أو حكمية (تتضمن الحيازة الحكمية أي تصرف تنتقل بموجبه مسؤولية السلعة للمشتري).

٥. يجب تحديد ثمن السلعة، وأن يكون معلوما للطرفين، فأى جهالة في الثمن، أو ربطه بحدث غير محدد، يجعل البيع باطلا.

بالنظر إلى الشروط المذكورة آنفا، وغيرها من الشروط الموصوفة كاملاً في الفصل الثاني من هذا الكتاب، يصبح من السهل معرفة أن الصفقات الشائعة في الأسواق المعاصرة للسلع، وخاصة في أسواق العقود الآجلة للسلع، لا تتفق مع هذه الشروط. لذلك لا يجوز للصندوق الإسلامي للسلع الدخول في مثل هذه الصفقات. أما إذا كانت هناك صفقات حقيقية للسلع، تراعي كل متطلبات الشريعة، بما في ذلك الشروط السابقة، فيمكن حينها تأسيس صندوق للسلع. ويمكن التعامل بهذه الحصص أو الأسهم، شريطة تملك الحقيقية الاستثمارية لبعض السلع طوال مدة الاستثمار.

### ✦ صندوق المراجعة

المراجعة عقد بيع خاص، تباع من خلاله السلع على أساس سعر التكلفة، مع إضافة ربح معين. وقد تبنت المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية هذا البيع أداةً للتمويل. فيشترون السلع لصالح الزبائن، ويبيعونها لهم على أساس الدفع المؤجل، بنسبة ربح متفق عليها تضاف للتكلفة. فإذا أنشئ صندوق للتعامل بهذا النوع من البيع، وجب أن يكون صندوقاً له نهاية، ولا يمكن المساومة على أسهمه في سوق الأسهم الثانوية. والسبب أنه في حالة المراجعة، كما تطبقها المؤسسات المالية الحالية، تباع السلع إلى الزبائن مباشرة بعد شرائها من المورد الأساسي، لكن يبقى الثمن على أساس الدفع المؤجل ديناً مستحقاً على

الزبون. لذلك لا تملك حقيبة المراجعة الاستثمارية أية أصول حسية. فهي تتألف من أموال نقدية أو ديون مستحقة. لذلك تمثل حصص الصندوق إما أموالاً نقدية أو ديوناً مستحقة، وكلا الشئيين لا يجوز الاتجار بهما كما مر سابقاً. وإذا تم مبادلتها مقابل مال، وجب أن يكون ذلك بالقيمة الاسمية.

## بيع الدين

نأتي هنا إلى مسألة جواز بيع الدين في الشريعة. فلو أن شخصاً يملك ديناً مستحقاً على شخص آخر، وأراد أن يبيع هذا الدين بحسم كما يحدث عادة في الكمبيالات، فهذا العمل يسمى في الشريعة «بيع الدين». يجمع فقهاء الشريعة على أنه لا يجوز بيع الدين مع الحسم. ويؤيدهم في هذا الرأي غالبية العلماء المعاصرين. إلا أن بعض علماء ماليزيا أجاز هذا النوع من البيع، ويرجعون عادة إلى مذهب الشافعية الذي يجيز بيع الدين، ولكنهم لم يتنبهوا إلى حقيقة أن فقهاء الشافعية أجازوا ذلك فقط في حالة بيع الدين بالقيمة الاسمية.

وفي الحقيقة، فإن تحريم بيع الدين، يُعد نتيجة منطقية لتحريم الربا أو الفائدة. وأي دين مستحق على شكل نقود، هو بمنزلة النقود. وحيثما يكون هناك مبادلة مال بمال من الفئة نفسها، يجب أن يتم التبادل بالقيمة الاسمية. وأي زيادة أو نقص بأحد البديلين هو رباً محرم في الشريعة.

وقد قيد بعض العلماء إباحة بيع الدين فقط في حال كان هذا الدين ناتجاً عن بيع سلعة. فيقولون بأنه في هذه الحالة يمثل الدين السلعة المباعة، وبيعه هو بمثابة بيع السلعة، غير أنه لا يمكن الاعتماد على هذه الحجة؛ لأنه حالما يتم بيع السلعة تنتقل ملكيتها للمشتري، ولا يملك البائع شيئاً غير النقود. لذلك فعندما يبيع الدين فإنما يبيع النقود، ولا يمكن وصفه بأي حال من الأحوال ببيع السلعة.

لذلك رفض الغالبية العظمى من العلماء المعاصرين هذا الرأي. وقد أقر مجمع الفقه الإسلامي في جدة، وهو أكبر هيئة للعلماء المسلمين (فيه ممثلون عن كل الدول الإسلامية ومنها ماليزيا)، أقر تحريم بيع الدين بالإجماع دون أية معارضة.

## الصندوق المختلط

هناك نوع آخر من الصناديق الإسلامية، يقوم على توظيف مبالغ الاشتراك في أنواع متعددة من الاستثمارات، كالأسهم، والإجارة، والسلع، وغير ذلك. ويدعى هذا الصندوق بالصندوق الإسلامي المختلط. في هذه الحالة إذا كانت الأصول الحسية (غير النقدية) للصندوق أكثر من ٥١٪، وكانت الأموال النقدية والديون أقل من ٥٠٪، فعندها يجوز المساومة على الأسهم والاتجار بها. أما إذا تجاوزت الأموال النقدية والديون ٥٠٪، فلا يمكن الاتجار بأسهمها، كما يراه غالبية العلماء المعاصرين. في هذه الحالة يجب أن يكون الصندوق معلوم النهاية.

## مبدأ المسؤولية المحدودة

أصبح مفهوم المسؤولية المحدودة في عالمنا الحديث جزءاً لا يتجزأ من المشاريع التجارية والصناعية الكبيرة واسعة النطاق، بما في ذلك العالم الإسلامي. ويهدف الفصل الحالي إلى شرح هذا المبدأ وتقييمه من الناحية الشرعية، لنعرف ما إذا كان قابلاً للتطبيق في نطاق اقتصاد إسلامي كامل أم لا.

يعني مصطلح المسؤولية المحدودة، في الاصطلاح الاقتصادي والقانوني الحديث، حالة يحمي فيها الشريك أو المساهم في المشروع ويؤمن نفسه من تحمل خسارة أكبر من المبلغ الذي يستثمره في ذلك المشروع، أو يساهم من خلاله في المشاركة القائمة على مبدأ المسؤولية المحدودة. فإذا لحقت خسارة بالمشروع فكل ما يمكن أن يخسره حامل السهم هو كامل المبلغ الذي يستثمره في المشروع، ولكن لا يمكن أن تطل الخسارة أمواله الخاصة. وإذا لم تكف الأصول الموجودة لدى الشركة لتغطية مطالبها، فلا يستطيع الدائنون مطالبة حملة الأسهم بدفع تلك الديون من أموالهم الخاصة.

يطبق مفهوم المسؤولية المحدودة في بعض البلدان على الشراكة أيضاً، لكنه يطبق غالباً على الشركات والهيئات الخاصة. وسيكون من الأصح القول بأن مفهوم المسؤولية المحدودة قد ظهر بظهور الهيئات والمؤسسات والشركات المساهمة.

لقد كان الغرض الأساسي من تطوير هذا المبدأ هو جذب أكبر عدد ممكن من المستثمرين إلى المشاريع المشتركة والكبيرة وذات النطاق الواسع، وطمأنة المستثمرين أن ممتلكاتهم الشخصية لن تكون في خطر إذا أرادوا استثمار مدخراتهم في مثل تلك المشاريع

المشتركة. وقد أثبت هذا المبدأ فعاليته في التطبيقات التجارية المعاصرة، وأنه قوة مهمة في جمع مبالغ كبيرة من رؤوس الأموال على نطاق واسع من المستثمرين.

لا شك أن مفهوم المسؤولية المحدودة مفيد لحملة أسهم الشركة، ولكنه في الوقت نفسه قد يكون ضاراً للدائنين؛ فإذا تجاوزت مطالب الشركة أصولها أصبحت مفلسة، ويتم نتيجة لذلك تصفيتها ويفقد الدائنون جزءاً كبيراً من ديونهم، لأنهم يستطيعون فقط الحصول على قيمة أصول الشركة بعد التصفية، ولا يمكنهم مطالبة حملة الأسهم ببقية الديون. كذلك لا يمكن مطالبة مديري الشركة -الذين قد يكونون مسؤولين عن الوضع السيئ للشركة- بتسديد بقية ديون الدائنين. وهذه الناحية من مفهوم المسؤولية المحدودة بحاجة إلى التأمل والبحث من الناحية الشرعية.

مع أن مفهوم المسؤولية المحدودة في سياق التطبيق التجاري المعاصر مفهوم جديد، وليس له ذكر صريح في المصادر الرئيسية للفقهاء الإسلاميين، إلا أن رأي الشريعة حول ذلك يمكن تفصيله في المبادئ الموجودة في القرآن الكريم، والسنة المطهرة، والفقهاء الإسلاميين. ويتطلب تطبيق ذلك نوعاً من الاجتهاد يقوم به علماء مؤهلون. ومن الأفضل أن يقوم علماء الشريعة بهذا الاجتهاد على مستوى جماعي. لكن هناك شرطاً لا بد منه، وهو وجود جهود فردية يمكن أن تشكل أساساً للجهود الجماعية.

بصفتي طالب علم متواضعاً، فقد شغلتني هذه القضية منذ وقت طويل، ولا ينبغي النظر إلى ما سأقدمه في الأسطر القادمة على أنه حكم نهائي في الموضوع، وليس رأياً قطعياً حول المسألة، بل هو نتاج تفكير بالموضوع يهدف للتأسيس لمزيد من البحث.

يمكن القول بأن مسألة المسؤولية المحدودة مرتبطة كثيراً بمفهوم الشخصية الاعتبارية للهيئات والشركات الحديثة. تتمتع الشركات المساهمة، بموجب هذا المبدأ، بوضع الكيان المستقل الذي يميزها عن الكيان الفردي لحملة الأسهم. يتمتع الكيان المستقل -الذي يعتبر فرداً من الناحية الافتراضية- بشخصية قانونية، ويمكن نتيجة لذلك أن يُقاضي ويقاضى في المحاكم، وأن يبرم العقود، ويمتلك العقارات، ويتمتع بالوضع القانوني للشخص الطبيعي

في كل صفقاته التي بمقدوره إبرامها على أنه شخصية اعتبارية. والسؤال الرئيس هنا، هل مبدأ "الشخصية الاعتبارية" مقبول في الشريعة أو لا؟ وحالما نقبل بمبدأ "الشخصية الاعتبارية"، ونقر بأنه على الرغم من الطبيعة الافتراضية فإنها تُعامل شخصا طبيعيا فيما يتعلق بكل النتائج القانونية للصفقات المبرمة باسمه، عندها يجب علينا أن نقبل بمبدأ المسؤولية المحدودة، والتي تعد نتيجة منطقية للمفهوم السابق. والسبب واضح، فلو مات شخص وهو مفلس فليس لدائنيه حق المطالبة إلا في حدود الأصول التي تركها من بعده. فإذا زادت مطالباته على الأصول فمن المؤكد أن دائنيه سيتحملون الخسارة؛ حيث لم يبق لهم أي شيء بعد موت الشخص المدين.

إذا قبلنا بمبدأ امتلاك الشركة، بوصفها شخصية اعتبارية، لجميع الحقوق والواجبات المشابهة لتلك التي يملكها الشخص الطبيعي، فسينطبق الشيء نفسه على الشركة المفلسة، فأى شركة تعلن إفلاسها يجب تصفيتها، والتصفية بالنسبة للشركة كالموت بالنسبة للإنسان؛ لأن الشركة بعد تصفيتها لا يمكن وجودها مرة ثانية. وإذا تحمل الدائنون لشخص حقيقي الخسارة بموته مفلساً، فكذلك الحال بالنسبة للدائنين لشخص قانوني، فإنهم يتحملون الخسارة أيضاً عندما تنتهي الحياة القانونية للشركة بالتصفية.

لذلك يبقى السؤال الأساسي، وهو هل مبدأ الشخصية الاعتبارية مقبول في الشريعة أو لا؟ على الرغم من أن فكرة الشخصية الاعتبارية كما تنظر إليها الأنظمة الاقتصادية والقانونية المعاصرة، لم يتم التعامل معها في الفقه الإسلامي، إلا أن هناك سوابق يمكن أن يستمد منها الاستدلال على مبدأ الشخصية الاعتبارية، ويظهر ذلك في الأمثلة الآتية:

## الوقف

والوقف مؤسسة قانونية ودينية، يُخصص فيها شخص بعض ممتلكاته لغرض ديني أو خير، وبعد الإعلان عن وقف تلك الأشياء لا تبقى ملكيتها بيد الواقف، ويمكن للمستفيدين من الوقف الاستفادة من العين الموقوفة ومن عائداتها، ولكنهم ليسوا المالكين لها، بل تعود ملكيتها لله تعالى وحده.

يبدو أن الفقهاء المسلمين قد تعاملوا مع الوقف على أنه شخصية قانونية منفصلة، ووضعوا له صفات شبيهة بصفات الشخص الطبيعي، ويتضح ذلك من حكمين أفتى بهما الفقهاء المسلمون فيما يتعلق بالوقف:

أولاً: إذا اقتني متاع (عقار) بأرباح الأصول الوقفية، فلا يمكن أن يصبح ذلك العقار وقفا بشكل تلقائي. يقول الفقهاء: إن العقار يجب بأن يعامل معاملة أي متاع مملوك للوقف<sup>(١)</sup>. وهذا يعني بوضوح أن الوقف مثله كمثل الشخص الطبيعي، يمكن أن يملك عقاراً.

ثانياً: ذكر الفقهاء أن المال الذي يُدفع للمسجد على أنه تبرع، لا يشكل جزءاً من الوقف، ولكنه ينتقل إلى ملكية المسجد.<sup>(٢)</sup>

فقد قبل العلماء هنا مجدداً أن يكون المسجد مالكاً للمال. وقد ذكر هذا المبدأ صراحةً بعض الفقهاء المالكية، ونصوا على أن المسجد بإمكانه أن يكون مالكاً لأي شيء، وهذه الأهلية حسب ما يرون هي أهلية اعتبارية، والأهلية للشخص الطبيعي حسية وملموسة.<sup>(٣)</sup> وقد أجاز فقيه مالكي معروف، وهو أحمد الدردير، الوصية لصالح المسجد، وعلل ذلك بأهلية المسجد لامتلاك الأشياء. ليس ذلك فحسب، بل جعل الأمر يتعدى للفندق والجسر أيضاً، شريطة كونهما وقفاً.

يتضح من الأمثلة السابقة أن الفقهاء المسلمين قد قبلوا فكرة امتلاك الوقف للأشياء. ومعلوم أن الوقف ليس إنساناً، ولكنهم عاملوه معاملة الإنسان في موضوع الملكية. وبما أن ملكيته قد ثبتت، فمن المنطقي أنه يمكنه البيع والشراء، ويستطيع أن يُقرض ويستقرض من غيره، ويمكن أن تنسب إليه كل صفات الشخصية الاعتبارية.

(١) الفتاوى الهندية، وقف، الفصل ٥، ١٧:٤٠٢.

(٢) المرجع السابق، ٢٤٠:٣. إعلاء السنن، ١٩٨:١٣.

(٣) انظر حاشية الخرشبي على مختصر الخليل، ٧:٨٠.

## بيت المال

وهو مثال آخر للشخصية الاعتبارية، يمكن أن نجده في كتب الفقه الإسلامي، وهو (خزينة الدولة الإسلامية). وكونه ملكاً للعامة، فلكل مواطن من أبناء الدولة الإسلامية حق الانتفاع من بيت المال، ولكن في الوقت نفسه لا يستطيع أحد الادعاء بأنه المالك له. مع ذلك، يبقى لبيت المال بعض الحقوق، ويقع عليه بعض الواجبات. يقول الإمام السرخسي، الإمام الحنفي المعروف، في كتابه المبسوط: «لبيت المال بعض الحقوق والواجبات التي لا يمكن تحديدها». ويقول في موضع آخر: «إذا احتاج الحاكم إلى إعطاء المقاتلة، ولا مال في بيت مال الخراج، صرف ذلك من بيت مال الصدقة، وكان ديناً على بيت مال الخراج»<sup>(١)</sup>.

ويتضح من ذلك أن الكيان العام لبيت المال ليس المثل الوحيد على الشخصية الاعتبارية، بل يمكن للأقسام المختلفة داخله أن تستقرض وتقرض بعضها بعضاً، ولا تقع مسؤولية هذه القروض على الإمام أو رئيس الدولة، إنما تقع على قسم بيت المال. وهذا يعني أن كل قسم في بيت مال يعد كياناً منفصلاً، وبإمكانه الاقتراض أو تقديم القروض، ويمكن أن يعاقل معاملة الدائن أو المدين، ويمكن أن يقاضى أو يقاضي غيره، تماماً بالطريقة نفسها التي تقوم بها الشخصية الاعتبارية. وهذا يعني قبول فقهاء الإسلام مبدأ الشخصية الاعتبارية فيما يتعلق ببيت المال.

## أسهم الشركات

وهي مثال آخر قريب جداً من مفهوم الشخصية الاعتبارية في الشركة المساهمة، نجده في فقه الإمام الشافعي رحمه الله، حيث ينص مبدأ معروف في الفقه الشافعي على أنه: «إذا اشترك أكثر من شخص في عمل ما، بحيث تختلط أموالهم بعضها ببعض، فتجب الزكاة على كل واحد منهم منفرداً، ولكنها تخرج عن الشركة ككل، إلى درجة أنه حتى لو أن أحدهم لا يملك نصاب الزكاة منفرداً، ولكن قيمة الأصول مجتمعة تتجاوز نصاب الزكاة المفروض،

(١) المرجع السابق، ١٨: ٣.

فَعِنْدَهَا تَجِبُ الزَّكَاةُ عَلَى الشَّرْكَةِ بِمَا فِي ذَلِكَ نَصِيبِ الشَّخْصِ الَّذِي لَا يَمْلِكُ النَّصَابَ مَنفَرِدًا. وَهَكَذَا، فَإِنَّ الشَّخْصَ الَّذِي لَا يَبْلُغُ نَصِيبَهُ نَصَابَ الزَّكَاةِ، يَسَاهِمُ عَلَى قَدْرِ حَصَّتِهِ فِي زَكَاةِ إِجْمَالِي الْأَصُولِ، وَلَوْ أَنَّ الزَّكَاةَ فَرَضَتْ عَلَى كُلِّ شَخْصٍ مَبْفَرَدِهِ، لَمَا وَجِبَ عَلَيْهِ دَفْعُ الزَّكَاةِ“.

يُطَبَّقُ الْمَبْدَأُ نَفْسَهُ، وَالَّذِي يَدْعَى بِمَبْدَأِ ”خَلْطَةِ الشَّيْوَعِ“، عَلَى فَرَضِ الزَّكَاةِ عَلَى الْمَوَاشِي. وَنَتِيجَةٌ لِذَلِكَ فَإِنَّهُ يَجِبُ عَلَى الشَّخْصِ أحياناً أَنْ يَدْفَعَ زَكَاةً أَكْثَرَ مِنْ إِمكانِيَّتِهِ الْفَرْدِيَّةِ، وَأَنْ يَدْفَعَ أَقْلَ مِنْ ذَلِكَ فِي أحيانٍ أُخْرَى. لِذَلِكَ يَقُولُ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: ”لَا يَجْمَعُ بَيْنَ مَتْفَرِقٍ، وَلَا يَفْرُقُ بَيْنَ مَجْتَمِعٍ، مَخَافَةَ الصَّدَقَةِ“. وَيَتَضَمَّنُ مَبْدَأُ خَلْطَةِ الشَّيْوَعِ، الْمَقْبُولَ إِلَى حَدِّ مَا فِي الْمَذْهَبِ الْمَالِكِيِّ وَالْحَنْبَلِيِّ مَعَ الْاِخْتِلَافِ فِي بَعْضِ التَّفَاصِيلِ، يَتَضَمَّنُ مَبْدَأَ الشَّخْصِيَّةِ الْاِعْتِبَارِيَّةِ. وَحَسَبَ هَذَا الْمَبْدَأِ، لَا يَكُونُ الْفَرْدُ هُوَ الْمَسْئُولُ عَنِ دَفْعِ الزَّكَاةِ، لَكِنْ يَطْلُبُ مِنَ الشَّرْكَةِ دَفْعَهَا. وَهَذَا يَعْنِي أَنَّ الشَّرْكَةَ قَدْ مَارَسَتْ عَمَلَهَا كِياناً مَنفَصِلاً، وَتَحْوِلُ فَرَضَ الزَّكَاةِ بِاتِّجَاهِ هَذَا الْكِيَانِ، وَهُوَ نَمُوذَجٌ قَرِيبٌ جَدًّا مِنْ مَفْهُومِ الشَّخْصِيَّةِ الْاِعْتِبَارِيَّةِ، رَغْمَ أَنَّهُ لَيْسَ الشَّيْءُ نَفْسَهُ تَمَاماً.

## ☆ الميراث المدين

وَهُوَ الْمِثَالُ الرَّابِعُ لِلشَّخْصِيَّةِ الْاِعْتِبَارِيَّةِ، وَيَكْمُنُ فِي الْمَلِكِيَّةِ أَوْ الْعَقَارِ الَّذِي تَرَكَهُ شَخْصٌ مَتَوَفَى تَتَجَاوَزُ مَطَالِبَاتِهِ قِيَمَةَ هَذَا الْعَقَارِ الَّذِي تَرَكَهُ. وَلِأَجْلِ الْإِبْجَازِ نَشِيرُ إِلَيْهِ هُنَا بِالْمِيرَاثِ الْمَدِينِ.

يَرَى الْفُقَهَاءُ أَنَّ هَذِهِ التَّرْكَةَ لَيْسَتْ مَلَكاً لِلْمَتَوَفَى؛ لِأَنَّهُ لَمْ يَعْذُ حَيًّا، وَلَيْسَتْ مَلَكاً لِلوَرِثَةِ؛ لِأَنَّ الدَّيُونَ عَلَى الْمَتَوَفَى أَحَقُّ بِالْوَفَاءِ مَقَارَنَةً بِحَقُوقِ الْوَرِثَةِ. وَهَذِهِ التَّرْكَةُ كَذَلِكَ لَيْسَتْ مَلَكاً لِلدَّائِنِينَ؛ لِأَنَّ التَّسْوِيَةَ لَمْ تَتَمَّ بَعْدَ؛

فَرِغَ أَنْ لَهُمُ الْحَقُّ فِي الْمَطَالِبَةِ بِهَا، لَكِنَّهَا لَا تَصْبِحُ مَلِكُهُمْ حَتَّى تُوَزَعَ عَلَيْهِمْ. وَكَوْنُهَا لَيْسَتْ مَلَكاً لِأَحَدٍ فِيهَا تَمْلِكُ كِياناً خَاصًّا يُمْكِنُ وَصْفُهُ بِالْكِيَانِ الْقَانُونِيِّ. وَيَتَعَيَّنُ عَلَى وَرِثَةِ الْمَتَوَفَى أَوْ الْأَوْصِيَاءِ الْمَعِينِينَ لِتَنْفِيذِ الْوَصِيَّةِ، أَنْ يَعْتَنُوا بِالتَّرْكَةِ مَدِيرِينَ لَا مَالِكِينَ، وَإِذَا تَطَلَّبَتْ تَسْوِيَةَ الدَّيُونَ بَعْضَ التَّكَالِيفِ عِنْدَهَا يُؤْخَذُ مِنَ التَّرْكَةِ عَلَى قَدْرِ تِلْكَ التَّكَالِيفِ.

بالنظر إلى الميراث المدين من هذه الزاوية، فإنها تتمتع بكيانها المستقل، وبإمكانها البيع والشراء والقرض والاستقراض، وغيرها من الصفات الشبيهة جداً بصفات الشخصية الاعتبارية. ليس ذلك فحسب، بل إن مسؤولية الشخصية الاعتبارية محصورة بالأصول الموجودة فقط، وإذا لم تكف تلك الأصول لسداد الديون، فلا يحق للدائنين ملاحقة أي شخص قانوني بما تبقى من ديونهم، بما في ذلك ورثة المتوفى.

بناءً على ما سبق، فقد ظهر أن هناك بعض الحالات التي أثبت فيها الفقهاء المسلمون كياناً قانونياً مشابهاً للشخصية الاعتبارية، وتلك الأمثلة تظهر أن مبدأ الشخصية الاعتبارية ليس غريباً كلياً عن الفقه الإسلامي، وإذا قُبل الكيان القانوني للشركة المساهمة على أساس تلك الأمثلة السابقة، فليس من المحتمل أن يثار أي اعتراض حقيقي ضدها. وكما مر سابقاً، فإن مسألة المسؤولية المحدودة للشركة مرتبطة بمبدأ الشخصية الاعتبارية. وإذا أمكن معاملة الشخصية الاعتبارية معاملة الشخص الحقيقي فيما يتعلق بالواجبات والالتزامات، فعندها يكون كل شخص مسؤولاً فقط في حدود الأصول التي يملكها. وفي حال توفى الشخص وهو مفلس، فما من شخص يتحمل عبء ديونه المتبقية، مهما كان هذا الشخص قريباً منه، وقياساً على ذلك يمكن تبرير المسؤولية المحدودة للشركة المساهمة.

### ✦ المسؤولية المحدودة لسيد العبد

هنا أود أن أستحضر من الماضي مثلاً آخر يؤيد ما سبق، وهو أقرب مثال إلى المسؤولية المحدودة للشركة المساهمة. عندما كانت العبودية شائعة، وكان العبيد يعاملون معاملة المتاع لأسيادهم، وكان يتاجر بهم بحرية. وعلى الرغم من أن نظام العبودية بالنسبة لوقتنا الحاضر هو شيء قديم ومنتته تماماً، إلا أن المبادئ التي وضعها الفقهاء عندما كانوا يبحثون في المسائل المتعلقة بتجارة العبيد، ما تزال مفيدة لطالب الفقه الإسلامي، ويمكننا الاستفادة من تلك المبادئ في إيجاد الحلول لمشاكلنا المعاصرة. من هذه الناحية يبدو أن هذا المثال هو الأقرب لمسألتنا التي نحن بصدددها. في تلك الأيام كان هناك نوعان من العبيد، النوع الأول العبيد الذين لم يأذن لهم أسيادهم بالدخول بأي من الصفقات التجارية، وكان

هذا النوع يدعى «القن»، وكان هناك نوع آخر من العبيد الذين أذن لهم أسيادهم بمزاولة التجارة، وكان هذا النوع من العبيد يدعى بـ «العبد المأذون».

وكان السيد هو الذي يقدم لعبده رأس المال الرئيس كي يقوم بالتجارة، وكان مخلواً بالدخول في كل أنواع الصفقات التجارية، ويعود رأس المال الذي معه كلياً لسيدته. ويذهب الدخل الذي يحصل عليه العبد وكل ما يكسبه لسيدته، ويعتبر ملكه الخاص. وإذا لحق العبد أي دين خلال التجارة، فيمكنه سداده من الأموال والسلع الموجودة بين يديه، فإذا لم تكف الأموال والسلع لسداد الدين، فللدائنين الحق في بيع العبد وأخذ ديونهم من ثمنه. ولو أن ديونهم لم تُستوفى ببيع العبد، ومات العبد وهو مدين، فليس للدائنين الرجوع إلى السيد ومطالبته ببقية ديونهم.

وهنا يكون السيد هو المالك الحقيقي لكل التجارة، وما العبد إلا أداة وسيطة للقيام بالصفقات التجارية، فلا يملك شيئاً من التجارة، لذلك تكون مسؤولية السيد محدودة برأس المال الذي يستثمره، بما في ذلك قيمة العبد. وبعد موت العبد لا يستطيع الدائنون المطالبة بالأموال الشخصية للسيد. وهذا هو أقرب مثال موجود في الفقه الإسلامي، وهو مشابه جداً للمسؤولية المحدودة لأصحاب أسهم الشركة، والذي يمكن تبريره باستخدام القياس.

بناء على هذه الأمثلة الخمسة، يبدو أن مفهوم الشخصية الاعتبارية والمسؤولية المحدودة لا يتناقضان مع أحكام الإسلام، ولكن في الوقت نفسه ينبغي التأكيد على أن مفهوم المسؤولية المحدودة لا ينبغي أن يكون مطية من أجل غش الناس، والتهرب من المسؤوليات الطبيعية الناتجة عن تجارة رابحة.

لذلك يجب أن يقيد استعماله بالشركات العامة فقط، التي تصدر أسهمها للعامة، وتكون فيها أعداد أصحاب الأسهم كبيرة جداً بحيث لا يمكن لكل واحد منهم تحمل مسؤوليات الأمور اليومية للعمل، ولا الديون التي تتجاوز الأصول الموجودة.

أما بالنسبة للشركات أو الشراكات فلا ينبغي تطبيق مفهوم المسؤولية المحدودة عليها؛ لأنه عملياً يمكن لكل واحد من حملة الأسهم والشركاء أن يحصل على معلومات عن الأمور

اليومية للعمل، ويجب أن يكون مسؤولاً عن كل الالتزامات. وقد يكون هناك استثناء للشركاء وحملة الأسهم غير الفاعلين في الشركة الخاصة، والذين لا يشتركون عملياً في العمل، ويمكن أن تحدد مسؤوليتهم بما تنص عليه الاتفاقية بين الشركاء.

فإذا نصت الاتفاقية على أن الشركاء غير العاملين يتمتعون بالمسؤولية المحدودة، فهذا يعني بالنسبة للفقهاء الإسلامي أنهم لم يسمحوا للشركاء غير العاملين بأن يتحملوا ديناً يتجاوز قيمة أصول العمل أو الشركة. وفي هذه الحالة إذا تجاوزت ديون العمل الحد المقرر، فستقع المسؤولية فقط على الشركاء العاملين الذين تجاوزوا الحد.

وخلاصة ما تقدم، أن مفهوم المسؤولية المحدودة يمكن تبريره من الناحية الشرعية لشركات المساهمة العامة، والهيئات العامة التي تصدر أسهمها للعامة. ويمكن أيضاً تطبيق المفهوم للشركاء غير العاملين في الشركة، ولأصحاب أسهم الشركة الخاصة الذين ليس لهم دور في إدارة العمل. ولكن يجب ألا تكون مسؤولية الشركاء العاملين في الشركة وحملة الأسهم الفاعلين في الشركة الخاصة محدودة.

في النهاية، يجب علينا أن نتذكر ما أشرنا إليه في البداية، من أن قضية المسؤولية المحدودة، كونها قضية معاصرة، تتطلب جهداً جماعياً لإيجاد حل مناسب في ضوء الشريعة. ولا ينبغي النظر إلى المناقشة السابقة على أنها الحكم النهائي في الموضوع، بل هي مجرد حصيلة تفكير مبدئي، يخضع دائماً لمزيد من الدراسة والبحث.

## أداء المصارف الإسلامية

## تقويم واقعي

أصبحت الصيرفة الإسلامية اليوم حقيقة لا يمكن إنكارها، فعدد المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية في ازدياد متواصل. ويستمر تأسيس الكثير من المصارف الإسلامية الجديدة برؤوس أموال ضخمة. وتفتح المصارف التقليدية نوافذ إسلامية أو مؤسسات إسلامية تابعة لها، للعمل في الصيرفة الإسلامية. حتى المؤسسات المالية غير الإسلامية تدخل المجال، وتحاول المنافسة مع بعضها البعض لجذب أكبر عدد ممكن من العملاء المسلمين. يبدو أن حجم الصيرفة الإسلامية على الأقل سوف يتضاعف خلال العقد القادم، ويتوقع أن يغطي عمل المصارف الإسلامية قطاعاً كبيراً من الصفقات المالية في العالم. ولكن قبل أن توسع المؤسسات المالية الإسلامية عملها، يجب عليها إجراء عملية تقويم لأدائها في العقدين الماضيين؛ لأن كل نظام جديد يجب عليه التعلم من الماضي، من أجل مراجعة نشاطاته وتحليل نقاط الضعف بطريقة واقعية.

إن قدرتنا على تحقيق نجاح شامل مرهونة بتمكننا من تحليل السلبيات والإيجابيات في عملنا. من هذا المنظور، يجب علينا أن نحاول تحليل عمليات المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية في ضوء الشريعة، وأن نسلط الضوء على ما تم إنجازه، وما لم يتم.

لقد حدث أن تلقيت ذات مرة في أحد المؤتمرات الصحفية في ماليزيا سؤالاً عن مساهمة المصارف الإسلامية في دعم الاقتصاد الإسلامي، وقد بدا جوابي لذلك السؤال متناقضاً في حينه. لقد أجبت قائلاً: قد ساهمت كثيراً، ولم تساهم بشيء. وفي الفصل الحالي أود

شرح هذا الجواب. عندما قلت: إنها قد ساهمت كثيراً، عنيت أن المصارف الإسلامية قامت بإنجاز كبير عندما أحرزت تقدماً في النظام المصرفي الحالي، من خلال تأسيس مؤسسات مالية إسلامية هدفها موافقة الشريعة. فقد كان أعز حلم للأمة الإسلامية أن تملك اقتصاداً خالياً من الربا، ولكن مفهوم الصيرفة الإسلامية آنذاك لم يعد كونه نظرية تناقش في الأبحاث، ولا وجود واقعياً لها. ولقد حولت المؤسسات والمصارف الإسلامية هذه النظرية إلى واقع، وقدمت مثلاً حياً وعملياً للمفهوم النظري في بيئة لطالما ادعت أنه لا يمكن للمؤسسات المالية أن تعمل دون الفائدة أو الربا. وقد كانت حقاً خطوة شجاعة للمصارف الإسلامية أن تصدر قراراً حازماً بأن تتوافق صفقاتها مع الشريعة، وأن تخلو نشاطاتها من المعاملات الربوية.

وهناك مساهمة هامة أخرى للمصارف الإسلامية، وهي أنها نظراً لكونها تخضع لإشراف الهيئات الشرعية، فإنها تقدم لعلماء الشريعة طيقاً واسعاً من الأسئلة المتعلقة بالتجارة والعمل المعاصر، وهي بذلك تقدم لهم فرصة ليس فقط لفهم التطبيقات المعاصرة في مجال التجارة والأعمال، بل أيضاً لتقومها في ضوء الشريعة، ولإيجاد بدائل مقبولة وفق المبادئ الإسلامية.

إنه ينبغي علينا أن نعي أننا عندما ندعي أن الإسلام لديه حلول مقبولة لكل مشكلة جديدة في كل زمان ومكان، فإننا لا نقصد بذلك أن القرآن الكريم، أو السنة المطهرة، أو آراء العلماء المسلمين تقدم جواباً محددًا لكل التفاصيل الدقيقة لحياتنا الاجتماعية والاقتصادية، بل إننا نقصد أن القرآن الكريم والسنة المطهرة قد وضعا مبادئ عامة، بحيث يمكن لعلماء كل زمان أن تستنتج الأجوبة المحددة لكل وضع جديد يطرأ في عصرهم. لذلك، فإنه من أجل الوصول إلى جواب محدد حول قضية ما جديدة، يجب على علماء الشريعة أن يقوموا بدور هام جداً.

إن علماء الشريعة الإسلامية ينبغي أن يضطلعوا بدور هام، يتمثل في أن يحلوا كل سؤال جديد في ضوء المبادئ التي أرساها كل من القرآن والسنة المطهرة، وفي ضوء المعايير التي وضعها الفقهاء الأولون، والموضحة في الفقه الإسلامي. ويسمى هذا العمل بالاستنباط

أو الاجتهاد. وهذا العمل هو الذي أغنى الفقه الإسلامي بثروة من المعرفة والحكمة لا يوجد لها مثيل في أي دين آخر. إن عملية الاستنباط المستمرة، في المجتمع الذي تطبق فيه الشريعة بشكل كامل، من شأنها أن تحافظ على إمداد الشريعة بأفكار ومبادئ وأحكام جديدة تضاف إلى إرث الفقه الإسلامي، مما يجعل من السهولة إيجاد أجوبة محددة تقريباً لكل حالة في كتب الفقه الإسلامي. إن الانحدار السياسي للمسلمين خلال القرون القليلة الماضية، أدى - إلى حد ما - إلى توقف هذه العملية، حيث وقعت معظم الدول الإسلامية تحت سيطرة حكام غير مسلمين، طبقوا بالقوة النظام العلماني، فحجبوا هداية الشريعة عن الحياة الاجتماعية والاقتصادية، وقصروا التعاليم الإسلامية على نطاق ضيق من الممارسات التعبديّة، والتربية الإسلامية، حتى أن الشريعة الإسلامية في بعض الأقطار لم تجد سبيلها للتطبيق إلا في شؤون الزواج والطلاق والإرث، أما على مستوى النشاطات السياسية والاقتصادية، فقد حيل بينها وبين الشريعة.

وبما أن تطور أي نظام قانوني يعتمد على التطبيق العملي له، فقد تأثر القانون الإسلامي المتعلق بالتجارة والأعمال بشكل كبير بسبب هذا الوضع، فأصبحت كل الصفقات الشائعة في السوق تقوم تقريباً على المبادئ العلمانية، فنادرًا ما تعرض تلك الصفقات على علماء الشريعة للحكم عليها في ضوء الشريعة. حتى في وقتنا الحاضر، نلاحظ أن جهود علماء الشريعة وفتاواهم في الرد على تساؤلات بعض أفراد المسلمين المهتمين بأمر دينهم، لا تعدو كونها جهوداً منصبّة إلى حد كبير على حل مشاكل فردية نابعة من حاجات فردية.

يُعد دخول المصارف الإسلامية مجال الأعمال الواسعة النطاق مساهمة كبيرة، أدت إلى إعادة دوران عجلة تطوير النظام القانوني الإسلامي. ومن مظاهر هذا التطوير خضوع معظم المصارف الإسلامية لإشراف الهيئات الشرعية التابعة لها، بحيث تعرض مشاكلها اليومية على علماء الشريعة الذين يدرسون هذه القضايا في ضوء أحكام ومبادئ الشريعة، ويعطون أحكاماً محددة لها. ولا يجعل هذا الإجراء علماء الشريعة أكثر اطلاعاً على أوضاع السوق فحسب، بل أيضاً يمكنهم ذلك من المساهمة في تطوير الفقه الإسلامي من خلال ممارسة الاستنباط. لذلك، فإنه إذا قرر علماء الشريعة أن هناك ممارسة غير إسلامية قد

وقعت، فيجب البحث عن البديل من خلال تضافر جهود علماء الشريعة وإدارة المصارف الإسلامية. وقد أنتجت قرارات الهيئات الشرعية إلى الآن عشرات المجلدات، وهي مساهمة لا يمكن أبداً الاستهانة بها.

وهناك مساهمة أخرى للمصارف الإسلامية، وهي أنها فرضت وجودها في الأسواق العالمية، وأصبح تميزها عن المصارف التقليدية أمراً معترفاً به تدريجياً حول العالم.

هكذا أكون قد فسرت تعليقي السابق بأن المصارف الإسلامية قد ساهمت كثيراً في دعم الاقتصاد الإسلامي. ومن ناحية أخرى هناك عدد من أوجه القصور في العمل الحالي للمصارف الإسلامية والذي يجب تحليله بكل جدية.

قبل كل شيء، يجب توضيح أن مفهوم الصيرفة الإسلامية قد بُني على فلسفة اقتصادية تضم أحكام ومبادئ الشريعة. وفي سياق الصيرفة اللاربوية فإن هذه الفلسفة تهدف إلى تأسيس عدالة توزيعية خالية من كل أنواع الاستغلال. وكما شرحت في عدد من المقالات، فإن الربا هو دائما لصالح الأغنياء، وضد مصالح عامة الناس. فعلى سبيل المثال، يستثمر أرباب الصناعة الأغنياء أموال المودعين من خلال اقتراض المبالغ الطائلة من المصرف، واستثمارها في مشاريعهم الكبيرة الربحية، وبعد تحقيق الأرباح فإنهم لا يسمحون للمودعين بمشاركتهم في هذه الأرباح إلا من خلال نسبة صغيرة من الربا، وحتى هذه النسبة، فإن الأغنياء يستردونها من خلال إضافتها إلى تكلفة الإنتاج. لذلك، فإن أولئك الأغنياء، عموماً، لا يدفعون أي شيء للمودعين. أما في حالات الخسارة الكبيرة، والتي تؤدي إلى إفلاسهم، وما ينجم عنه من إفلاس المصرف عينه، فإن المودعين يتحملون كامل الخسارة. وهكذا يؤدي الربا إلى انتفاء العدالة، وعدم التوازن في توزيع الثروة.

وعلى عكس ذلك تكون الحال في التمويل الإسلامي. إن الأداة المثالية للتمويل كما تراها الشريعة هي المشاركة، حيث يتقاسم كلا الطرفين الربح والخسارة بنسبة عادلة. تقدم المشاركة فرصاً أفضل للمودعين كي يتقاسموا الأرباح الحقيقية التي يحققها العمل، حيث تكون تلك الأرباح في الأحوال العادية أعلى بكثير من نسبة الفائدة أو الربا. وبما أنه لا

يمكن تحديد الأرباح إلى أن يتم بيع كامل البضائع، فإن الأرباح التي تدفع للمودعين لا يمكن إضافتها إلى تكلفة الإنتاج، ولذلك، فإنه بخلاف النظام الربوي، لا يمكن استرداد المبالغ المدفوعة للمودعين من خلال زيادة الأسعار.

إن فلسفة الصيرفة الإسلامية لا يمكن تحويلها إلى حقيقة إلا إذا توسعت المصارف الإسلامية في استخدام المشاركة، مع ضرورة عدم إغفال أن هناك مشاكل عملية في استخدام المشاركة أداةً للتمويل، خاصة في الأجواء الحالية، حيث تعمل المصارف الإسلامية معزلة، وغالبًا دون أي دعم من حكومات بلدانها.

على أية حال، تبقى الحقيقة هي أنه كان ينبغي على المصارف الإسلامية أن تتجه نحو أسلوب المشاركة بخطوات تدريجية، وكان ينبغي عليها أن تزيد من حجم التمويل بالمشاركة. لقد تعاضت المصارف الإسلامية -للأسف- عن هذا المطلب الرئيس للصيرفة الإسلامية، وليس هناك أية جهود واضحة باتجاه المشاركة، ولا حتى تدريجيًا، ولا على أساس انتقائي. وهذا الوضع بدوره قد أدى إلى عدد من النتائج العكسية:

أولاً: يبدو أن الفلسفة الرئيسة للصيرفة الإسلامية قد أهملت كلياً.

ثانياً: بإهمال التمويل بالمشاركة، توجب على المصارف الإسلامية أن تستخدم المراجعة والإجارة في إطار المؤشرات التقليدية، مثل لايبور (LIBOR)، وغيره، حيث لا تكون النتيجة النهائية مختلفة عملياً عن المعاملات والصفقات الربوية. شخصياً، لا أشرك الرأي أولئك الذين لا يرون فرقا بين معاملات المصارف التقليدية والمراجعة والإجارة، أولئك الذين يلومون المراجعة والإجارة بحجة أن النتيجة واحدة باسم مختلف؛ والسبب أنه لو طبقت الإجارة والمراجعة مع التقيد بالشروط اللازمة، فإنها تتميز بالكثير من نقاط الاختلاف عن المعاملات الربوية. إلا أنه لا يمكن لأحد أن ينكر أن هاتين الأداةين للتمويل لم توضعا في الأصل أدوات للتمويل في الشريعة، فقد أجاز علماء الشريعة استخدامهما لأغراض التمويل فقط، في المجالات التي لا يمكن فيها استخدام المشاركة، وحتى في تلك الأحوال فلا بد

من مراعاة شروط محددة. وهذه الإباحة لا يجوز أن تؤخذ على أنها حكم دائم لكل أنواع المعاملات، ولا ينبغي أن تدور حولها عمليات المصارف الإسلامية بأكملها.

**ثالثاً:** عندما يدرك الناس أن الدخل الناتج عن العمليات التي تقوم بها المصارف الإسلامية مشكوك به، لأنها تشبه معاملات المصارف التقليدية، فسوف يساورهم الشك تجاه عمل وأداء المصارف الإسلامية.

**رابعاً:** إذا قامت كل صفقات المصارف الإسلامية على المراجعة والإجارة، فإنه سيكون من الصعب جداً الانخراط في النقاش والدفاع عن المصارف الإسلامية أمام الناس، وخاصة أمام غير المسلمين الذين يشعرون بأن الأمر هو مجرد تلاعب بالوثائق.

وقد لوحظ في عدد من المصارف الإسلامية، أنه حتى المراجعة والإجارة لا تطبق حسب الإجراءات التي تقتضيها الشريعة. فالمبدأ الرئيس للمراجعة هو أن يقوم المصرف الإسلامي بشراء السلعة، ومن ثم يبيعها للزبون على أساس الدفع المؤجل، مع هامش من الربح. وفي الشريعة، من الضروري أن تصبح السلعة ملكاً للمصرف، أو على الأقل في حيازته الحكيمة قبل أن يبيعها للزبون. ويجب على المصرف أن يتحمل مسؤوليته خلال الفترة التي يملك فيها السلعة ويحوزها. وقد لوحظ أن الكثير من المصارف والمؤسسات الإسلامية ترتكب عدداً من الأخطاء فيما يتعلق بهذا العقد، وبيانها على النحو الآتي:

تعتقد بعض المؤسسات المالية أن المراجعة هي البديل عن الربا لكل الأغراض، لذلك فهي تستخدم المراجعة حتى عندما يريد الزبون التمويل من أجل النفقات العامة، مثل دفع الرواتب والفواتير والسلع والخدمات الاستهلاكية. ومن المؤكد أن المراجعة لا يمكن استخدامها في مثل هذه الحالة؛ لأن المصرف لم يشتري أية سلعة هنا.

في بعض الحالات يشتري الزبون السلعة بنفسه قبل أية اتفاقية مع المصرف الإسلامي، ثم يرم المراجعة على أساس «إعادة الشراء»، وهذا، مجدداً، مناقض لمبادئ الشريعة؛ لأن ترتيب «إعادة الشراء» محرم في الشريعة بالإجماع.

في بعض الحالات يكون الزبون نفسه وكيلاً عن المصرف في شراء السلعة، وبيعها لنفسه مباشرة بعد حيازة السلعة. ولا يتطابق ذلك مع الشروط الرئيسة لصحة المراجعة. فإذا كان الزبون نفسه وكيلاً في شراء السلعة، فإن كونه وكيلاً يجب أن يتميز عن كونه مشترياً، وذلك يعني أنه بعد أن يشتري السلعة نيابة عن المصرف يجب أن يعلم المصرف بأنه قد قام بالشراء نيابة عنه، وبعدها يجب أن يقوم المصرف ببيعه السلعة من خلال عرض وطلب رسميين، ويمكن أن يتم تبادل ذلك عن طرق التلكس أو الفاكس.

وكما شرحنا سابقاً، فإن المراجعة هي نوع من البيع، وكذلك من المبادئ المعروفة في الشريعة وجوب تحديد الثمن وقت البيع، ولا يمكن لهذا الثمن أن يزيد أو ينقص من طرف واحد بعد أن يتفق عليه الطرفان. ويلاحظ أن بعض المؤسسات المالية تزيد في ثمن المراجعة في حالة التأخر في الدفع، وهو أمر غير مقبول شرعاً. وبعض المؤسسات المالية تدور المراجعة في حالة التخلف عن الدفع، وبالطبع فإن هذا التصرف غير مقبول شرعاً؛ لأنه حالما يتم بيع السلعة، فلا يجوز أن تباع مرة ثانية للزبون نفسه.

وفي عقود الإجارة غالباً ما يتم التغاضي عن بعض المتطلبات الشرعية، فيشترط لصحة الإجارة أن يتحمل المؤجر المخاطر المتعلقة بملكية العين المؤجرة، ويجب أن تكون منفعة العين المؤجرة متوفرة للمستأجر مقابل الأجرة التي يدفعها. ويلاحظ عدم مراعاة هذه الشروط في عدد من اتفاقيات الإجارة. وحتى في حالات تلف العين المؤجرة بسبب قوة القاهرة، فإنه يُطلب من المستأجر أن يتابع دفع الأجرة، وهذا يعني أن المؤجر لا يتحمل مسؤولية ملكية العين، ولا يؤمن المنفعة للمستأجر. وهذا النوع من الإجارة لا يتوافق مع المبادئ الأساسية للشريعة.

تقوم الصيرفة الإسلامية على مبادئ مختلفة عن تلك التي يقوم عليها النظام التقليدي، لذلك فمن المنطقي أن تكون نتائج التشغيل مختلفة من الناحية الربحية، فقد يكسب المصرف الإسلامي أكثر في بعض الحالات وقد يكسب أقل في حالات أخرى. فإذا كان هدفنا مجارة المصارف التقليدية بربحيتها، فسوف يكون من الصعب جداً أن نظور منتجاتنا القائمة

على المبادئ الإسلامية الخالصة. يجب أن يدرك القائمون على المصرف والإدارة والزبائن هذه الحقيقة، وأن يكونوا جاهزين لقبول نتائج مختلفة -ليست بالضرورة عكسية- وإلا ستستمر المصارف الإسلامية كأدوات مصطنعة، ولن يقوم هناك نظام إسلامي حقيقي.

إنه وفق المبادئ الإسلامية، لا يمكن فصل المعاملات التجارية عن الأهداف الأخلاقية للمجتمع، لذلك كان من المفترض على المصارف الإسلامية أن تتبنى سياسات تمويل جديدة، وأن تستكشف قنوات جديدة للاستثمار من شأنها أن تشجع التطوير، وتدعم صغار التجار، لرفع مستواهم الاقتصادي.

هناك القليل من المصارف والمؤسسات المالية تعير انتباهًا لهذه الناحية. بخلاف المصارف التقليدية التي لا تسعى جاهدة إلا لإحراز أرباح ضخمة. ينبغي على المصارف الإسلامية أن تجعل تلبية حاجات المجتمع من أهم أهدافها، ويجب عليها أن تمنح أولويتها للمنتجات التي تساعد الناس العاديين ليرفعوا من مستوى عيشهم. وكذلك عليها تطوير أساليب جديدة لتمويل البيوت والسيارات، وإعادة التأهيل لصغار التجار. وما تزال هذه الناحية تنتظر بعض الاهتمام من المصارف الإسلامية.

لا يمكن أن تتقدم الصيرفة الإسلامية إلا إذا طورت نظاماً قوياً للتعاملات بين المصارف قائماً على المبادئ الإسلامية، وغياب مثل هذا النظام يجبر المصارف الإسلامية على التوجه إلى المصارف التقليدية لتلبية حاجاتها القصيرة الأمد من السيولة، والتي لا تقدمها المصارف التقليدية دون فائدة واضحة أو موهمة. ينبغي أن تكون عملية إنشاء علاقة بين المصارف سهلة، وتقوم على المبادئ الإسلامية. يبلغ عدد المؤسسات المالية الإسلامية تقريباً مئتي مؤسسة<sup>(١)</sup>، ويمكنها إنشاء صندوق يمزج بين المراجعة والإجارة، واستخدامه حتى للصفقات

(١) وفق اتحاد المصارف العربية يبلغ العدد حالياً أكثر من ٧٠٠.

القصيرة جداً التي لا تتعدى الليلة الواحدة. وإذا قامت المؤسسات المالية الإسلامية بإنشاء هذا الصندوق، استطاعت حل عدد من المشاكل.

أخيراً، ينبغي على المصارف الإسلامية تطوير ثقافتها الخاصة بها. طبعاً لا يمكن حصر الإسلام في مجموعة من المعاملات المصرفية، بل هو مجموعة قوانين ومبادئ تحكم حياة الإنسان بأكملها، لذلك، فحتى تكون هذه المصارف إسلامية، لا يكفي أن تصمم العقود على المبادئ الإسلامية وحسب؛ بل إنه من الضروري أيضاً أن تعكس نظرة المؤسسة والموظفين الذين يعملون فيها الهوية الإسلامية بشكل مميز تماماً عن المؤسسات التقليدية. ويتطلب هذا تغييراً جذرياً في موقف المؤسسة والإدارة. يجب أن تكون الأوامر المتعلقة بالعبادة، وكذلك القواعد الأخلاقية ظاهرة في الجو العام للمؤسسة التي تدعي أنها إسلامية. وقد حققت بعض المؤسسات الإسلامية في الشرق الوسط بعض التقدم في هذا المجال. لكن يجب أن يكون ذلك هو السمة المميزة لكل المؤسسات والمصارف الإسلامية حول العالم. ويجب أن تستشار الهيئات الشرعية بهذا الخصوص.

كما أوضحنا في البداية، ليس الغرض من هذا النقاش أن نثبط المصارف الإسلامية أو أن نتعقب أخطاءها. الغرض الوحيد هو أن نقنعها بتقويم أدائها عندما تحدد إجراءاتها وسياساتها.