

سلسلة المصرفية والتمويل الإسلامي

المدخل الموجز إلى التجارة الإسلامية



د. يوسف عظيم الصديقي

المدخل الموجز إلى التجارة الإسلامية

تأليف:

د. يوسف عظيم الصديقي

 **كنز ناشرون**
Kanz Publishers

المدخل الموجز إلى التجارة الإسلامية

يوسف عظيم الصديقي
siddiqiya@yahoo.com

الرقم الدولي للكتاب: ١-٠٣٥-٥٠٧-٦١٤-٩٧٨
كنز ناشرون

الطبعة الأولى: ١٤٤٦ هـ (٢٠٢٤ م).

التدشين الإلكتروني للطبعة التجريبية: منتدى الاقتصاد الإسلامي



لا تمثل الآراء أو الأفكار المعبر عنها في هذا الكتاب بالضرورة جهة العمل أو المؤسسات التعليمية السابقة أو الحالية أو المستقبلية التي ارتبط بها المؤلف.

يجب إبلاغ المؤلف من خلال البريد الإلكتروني أو الاتصال الكتابي قبل إصدار أية طبعة جديدة.

Table of Contents

8.....	إهداء
9.....	مقدمة
14.....	شكرٌ وتقدير
15.....	الفصل الأول: تمهيد عن التجارة
15.....	المبحث الأول: تعريف التجارة
15.....	تعريف التجارة عند الفقهاء
15.....	تعريف التجارة في القانون
19.....	المبحث الثاني: التجارة في عهد الصحابة
19.....	المبحث الثالث: فضائل التجارة
21.....	الفصل الثاني: الإطار السلوكي
21.....	إصلاح النية
22.....	حُسن الخلق
22.....	الصُّدق
23.....	التَّوكل واليقين
24.....	التعاون على الخير
24.....	أداء الأمانة
24.....	أداء الحقوق
25.....	حسن الجوار
25.....	الرحمة والشفقة
26.....	رعاية حقوق الحيوانات
26.....	العدالة واجتناب الظُّلم
26.....	ستر عورات الآخرين
27.....	ملاطفة الفقراء والأطفال

- 27.....التواضع مع الآخرين
- 28.....الإقالة.....
- 28.....اجتناب الغش.....
- 28.....اجتناب الاحتكار.....
- 29.....اجتناب الرشوة.....
- 29.....اجتناب السرقة.....
- 30.....اجتناب الغضب.....
- 31.....الفصل الثالث: الإطار القانوني والعقدي.....
- 31.....الالتزام التام بالشريعة الإسلامية.....
- 31.....مشروعية محل التجارة.....
- 32.....الحكم الشرعي حسب محل التجارة نفسه.....
- 32.....الحكم الشرعي حسب غرض محل التجارة.....
- 33.....معلومية محل التجارة.....
- 34.....تمييز محل التجارة بين مثلي أو قيمي.....
- 35.....تحديد طبيعة محل التجارة سواء دين أو عين.....
- 36.....تمييز محل التجارة بين معين أو موصوف في الذمة.....
- 37.....تحديد العوض.....
- 37.....اجتناب الربا أخذاً أو دفعاً.....
- 39.....الحذر من القمار.....
- 40.....الحذر من عيب الاستحقاق.....
- 40.....أهلية الأطراف المتعاقدة.....
- 41.....النظر في القوانين واللوائح ذات الصلة بالمعاملة التجارية.....
- 41.....مراعاة الأعراف.....

44.....	الفصل الرابع: توفير الأموال والمصادر
44.....	المبحث الأول: توفير الأموال
44.....	الصورة الأولى: المساهمة النقدية من التاجر المسلم وطرف شريك (مشاركة)
47.....	المساهمة النقدية من طرف والعمل من التاجر المسلم (مضاربة)
49.....	اقتراض الأموال (القرض الحسن)
51.....	الحصول على نقد مقابل ربح (تورق)
53.....	المبحث الثاني: توفير المصادر والأدوات اللازمة
53.....	الشراء بائتمان (البيع المؤجل)
56.....	شراء تحت الطلب ما يُصنَّع (الاستصناع)
58.....	شراء تحت الطلب ما لا يُصنَّع (السلم)
61.....	الحصول على الخدمات (إجارة الخدمات)
63.....	استئجار العقارات والمعدات (إجارة الأعيان)
66.....	توظيف الأشخاص (إجارة الأشخاص)
68.....	نقل المواد والمعدات (عقد النقل)
71.....	حفظ المواد المشتراة وتخزينها (عقد الإيداع)
72.....	استخدام المواد بدون مقابل (عقد العارية)
75.....	المبحث الثالث: بيع الحقوق والرخص التجارية والتصاريح الرسمية
75.....	بيع الاسم التجاري أو العلامة التجارية
75.....	حقوق الامتياز
76.....	الترخيص التجاري
76.....	الحقوق الفكرية
77.....	الفصل الخامس: ممارسة النشاط التجاري
77.....	المبحث الأول: معاملات البيع المتنوعة
77.....	بيع مع التسليم الآني ودفع الثمن (البيع الحال)
77.....	بيع مع التسليم الآني وتأجيل الثمن (البيع المؤجل)
80.....	بيع مع التسليم الآني وتأجيل الثمن وإفصاح تكلفة الشراء (بيع المرابحة)
82.....	بيع ما يصنع تحت الطلب (الاستصناع)
84.....	بيع ما يوفَّر تحت الطلب من غير تصنيع (السلم)

87.....	المبحث الثاني: معاملات التأجير وتقديم الخدمات
87.....	تأجير العقارات والمعدات (تأجير الأعيان)
89.....	تقديم الخدمات (إجارة الخدمات)
92.....	المبحث الثالث: نشاطات ثانوية وأعمال جانبية
92.....	منح اليسير أو الغالي من دون مقابل (عقد هبة)
93.....	المفقودات (عقد اللقطة)
95.....	استخدام الأدوات والمصادر من غير تَمَلُّك (حق الانتفاع)
95.....	الفصل السادس: النفقات السنوية والمبالغ الطارئة
96.....	المبحث الأول: مبلغ الزكاة السنوية
96.....	احتسابها
101.....	صرفها
103.....	المبحث الثاني: الضرائب الحكومية (بأنواعها)
107.....	المبحث الثالث: الرسوم
107.....	الرسوم المدفوعة
107.....	الرسوم المستلمة
109.....	المبحث الرابع: الغرامات
109.....	الغرامة المفروضة من جهة حكومية
109.....	بالتعاقد
110.....	المفروضة من جهة منظمة
111.....	الفصل السابع: التسويق والترويج والارتباط التجاري
111.....	المبحث الأول: مبادئ التسويق العامة
111.....	التسويق عبر الإعلان والترويج
112.....	قنوات التوزيع
114.....	المبحث الثاني: الترويج عبر الجوائز التجارية
114.....	الجائزة التسويقية بالسحب
115.....	الهدية التجارية
115.....	التخفيضات الموسمية

115.....	التخفيض بالبطاقات
116.....	الجوائز بالنقاط
118.....	المبحث الثالث: توفير خدمة الدفع عبر بطاقات الدفع الالكترونية
120.....	المبحث الرابع: خدمة (اشتر الآن وادفع لاحقاً)
122.....	الفصل الثامن: التعاملات المصرفية والتمويلية
122.....	المبحث الأول: الحسابات المصرفية
122.....	الحساب الجاري
123.....	حسابات التوفير
126.....	المبحث الثاني: تمويلات الأصول
126.....	تمويل الأصول
131.....	توفير السيولة
134.....	التمويل المجمع
137.....	المبحث الثالث: الضمانات والاعتمادات
137.....	خطابات الضمان بأنواعها
139.....	خطابات الاعتماد
142.....	المبحث الثالث: التوسع التجاري من خلال الأسواق المالية
142.....	إصدار الأسهم
144.....	إصدار الصكوك
148.....	المبحث الرابع: التأمين التجاري والتأمين الشخصي
150.....	الفصل التاسع: الحوكمة الشرعية
150.....	التاجر المسلم مستفتياً
151.....	الرقابة الشرعية من قبل الأفراد أو اللجان
155.....	المراجع والمصادر

إهداء

أهدي هذا الكتاب المتواضع

إلى روح

السيد/ صوفي عبد الرحمن الغجراتي رَحِمَهُ اللهُ

(١٩٢١-٢٠٠٤م)

*

وإلى روح

السيد/ محمد بديع حسين الشقفة رَحِمَهُ اللهُ

(١٩٣٨-١٩٨٥م)

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

مقدمة

منذ قرونٍ متعددة، والتجارة هي وسيلة من الوسائل المعروفة التي استخدمها البشر للتكسب المشروع، إلى جانب الزراعة والمِهْن والحِرَف المختلفة. وعندما جاءت رسالة الإسلام الخالدة، فأُفِرَّت ممارسات تجارية ومُنعت بعضها، وسُنَّت مبادئ وقواعد التي تحكم العلاقات في هذا المجال على مرّ العقود والقرون.

وقبل أكثر من سبعة عقود، بدأ المسلمون، علماؤهم خاصةً وعوامهم عامةً، بالتفكير في أسلمة النظام الاقتصادي بأكمله، وهذا العمل نتج عنه أبداع صور الشمولية الاقتصادية على مستويات مختلفة، ولعل من أبرز أوجه النجاح كانت المصرفية والتمويل الإسلامي، فنشأت بنوكٌ إسلامية ومؤسسات تمويلية وشركات التأمين التكافلي التي تعمل وفق أحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية في مختلف دول العالم، وصاحب هذا التطور نشأة مجامع الاجتهاد الجماعي، وأُسست هيئات شرعية ترشد البنوك والمؤسسات المالية من الناحية الشرعية.

هذا من ناحية الصناعة المالية، ومن ناحية أخرى، برزت صناعة الحلال التي أولت اهتماماً بالغاً بالإجراءات والخطوات المتبعة في صناعة المنتجات بطريقة شرعية، وقد أُصدرت معايير ومقاييس الحلال على مستوى العالم. فخبراء الحلال درسوا - وما زالوا عاكفين في سعيهم الحثيث - أدق التفاصيل لكي يحسموا الأمر في مختلف المنتجات التي نستخدمها بشكل يومي.

ويمكن الجزم بأنه بعد مرور خمسة عقود، فقد أوجدت مكتبة متكاملة من أدبيات الصناعة المالية الإسلامية وصناعة الحلال. ولم يكتف العمل على هذا، بل أسست جهات متخصصة لإصدار معايير صناعة المالية الإسلامية (مثل إيوفي في البحرين، ومجلس الخدمات المالية الإسلامية في ماليزيا) وكذلك معايير صناعة الحلال.

ومع الإشادة بهذا العمل الطيب المنجَز خلال برهة زمنية قصيرة، فإنه يمكن القول أن هذا الزخم العلمي لم يول اهتماماً كافياً تجاه التجارة بشكل عام، فلم نجد رسالة أو كتيب "عملي" يجمع الأحكام الفقهية الأساسية التي قد يستفيد منها التاجر المسلم بطريقة سهلة وميسرة، وفي المقابل أوجدت للمتمول والمُمول بالطريقة الشرعية كتيبات، ومراجع علمية، ومعايير شرعية يمكن لهما الاستناد عليها.

وفي العقود الأخيرة، صُدرت بعض الكتب التي عرضت أبرز أحكام التجارة من منظور إسلامي، وإن كان الغالب في نهجها هو الاستعراض الفقهي الذي قد لا يستطيع التاجر البسيط المعاصر على فهم الأحكام الخاصة بالمرحلة المتعلقة بنشاطه التجاري. وقد أشار عليّ بعض الإخوة الأفاضل، ومن بينهم زميلي السابق السيد/ حسين مراد، أن أرشح عليهم بعض العناوين، وإذا لم أتمكن من ذلك، فعليّ تأليف كُتيب مختصر يكون بمثابة مدخلٍ موجز في هذا الباب⁽¹⁾، وقد تواصلت مع الإخوة في جمهورية جنوب أفريقيا، فكما نعلم أنه يكثر لديهم التجار المسلمون، ولعلمهم كتبوا في هذا المجال، ولكن لم أجد ضالتي في أية مكتبة، فتوكلت على الله تعالى وبدأت تأليف هذا الكتيب المختصر، وقد سميته: **(المدخل الموجز إلى التجارة الإسلامية)**.

وقد رُتب بما يُعين التاجر المسلم على أساس عُمر التجارة (Life of Business)، فمن مرحلة تأسيس مفهوم التجارة، وتبلور فكرة الأعمال، يتبعها مرحلة التمويل

1 وعزمت النية في شهر رمضان المبارك ١٤٤٢هـ على ذلك، ولكن بدأت التأليف بعد عام كامل في الليالي العشر المباركة لشهر رمضان المبارك ١٤٤٣هـ.

للمشروع ومن ثم مرحلة ممارسة النشاط التجاري. ولعل الأحكام الفقهية تتكرر تحت أكثر من بند، فالغرض هو توضيح الأحكام الشرعية ذات الصلة بدلاً من تصعيب الاستنتاج أو الربط الفقهي لكل عقد أو حالة.

وفي مستهل الكتاب، وضعنا الإطار الأخلاقي للتاجر المسلم وفق الأسس الواردة في الأحاديث النبوية الشريفة، وقد سميناها (الإطار السلوكي). وما يميز هذا الجهد المتواضع أنه قائم على الأحاديث النبوية الشريفة، فلم اتكلف بإيجاد أدلة شرعية (غطاء ديني) لما ذكر من أخلاقيات التجارة في عصرنا الحديث. بل رجعت إلى مصنفات الحديث المختلفة، سواء المعاصرة^(٢)، أو العتيقة^(٣).

وبعد ذلك، عرضنا (الإطار القانوني والعقدي) فهو يساعد التاجر المسلم على فهم أساسيات الأساسيات، فإذا لم تكن هذه المبادئ واضحة لديه، فقد يرتكب أخطاء فقهية مكررة، وقد تصبح فيما بعد جسيمة.

ومن ثم عرضنا الأساليب التي من خلالها يستطيع التاجر المسلم جلب الأموال لتجارته، وكيفية شراء المصادر والموارد، وفي الفصل الذي يليه: ذكرنا أحكام الزكاة والضريبة، والرسوم والغرامات، وفي الفصل الأخير، ذكرنا مقترحات متعلقة بالحوكمة والرقابة الشرعية.

وعندما أوشتكت على إكمال مسودة الكتاب، قررت أن أهدي هذا الكتاب لمعاصرين من اختياري، والأصل أن هناك نماذج مُشرِّفة من التجار في تاريخ المسلمين، ولعل الاثنين المشهورين هما: الصحابي الجليل عبد الرحمن بن عوف رضي الله عنه الذي وُصف: (كان - إذا لم يكن في المسجد يصلي، أو عند البيت العتيق يطوف ويسعى،

2 مثل: تنوير الآفاق لعبد الحي الحسني، ومعارف الحديث لمنظور أحمد النعماني، والأحاديث المتخبة لمحمد يوسف الكاندهلوي، وأسوة الرسول الأكرم لمحمد عبد الحي العارفي.

3 مثل: رياض الصالحين للإمام النووي، وجامع العلوم والحكم لابن رجب الحنبلي.

أو في الغزو يجاهد، أو مجالس النبي صلى الله عليه وسلم يأخذ العلم - يسعى في مناكب الأرض ويعقد الصفقات في الأسواق، ويعمل بالتجارة وفق المنهج الذي تربى عليه^(٤)، والإمام الأعظم أبو حنيفة بن النعمان بن ثابت الذي وصف بأنه: (وزع وقته بين التجارة والعلم، وأفادته التجارة في الفقه، ووضع أصول التعامل التجاري على أساسٍ وطيد من الدين)^(٥). ولكن كما جرت بي العادة في كتيبي السابقة، فقد آثرت أن أهدي هذا الكتاب إلى شخصين معاصرين، فبادر إلى ذهني اسم شخصين كريمين، أحدهما من معارفي، والآخر من سمعت عن صلاحه وصدقه في مجال التجارة. ومن لطائف الاختيار أن كلاهما دُفنا في بقيع الغرقد بمدينة الرسول صلى الله عليه وسلم، وقد كتب الله تعالى في ذريتهما الصلاح والعمل الحسن، فلعل هذا من علامات قبول عملهما كتاجرين، وأثر اللقمة الحلال. نسأل الله تعالى أن يحشرهما مع الأنبياء البررة، عليهم أفضل الصلوات واتم التسليم. آمين.

وعندما أكملت المسودة، فبحثت عن مدقق لغوي، وداهمني الوقت وتأخرت أكثر وأكثر، وكنت محتاراً بين الاستعجال في النشر اللينكدني، وبين التريث إلى ما بعد التدقيق، فبضاعتي في اللغة العربية نحواً وصرفاً هي بالية، وحُسم الأمر عندما قرأتُ مستنداً ودليلاً بسندٍ مُتَوَثِّرِي بأنَّ العلامة طاهر الجزائري (١٢٦٨-١٣٣٨ هـ) إذا انتهى من تأليف كتاب، بادرَ إلى طباعته، وقال: (الإتقان لا حد له، والأخطاء تصحح مع الزمن). اهـ. وحاشا أن يكون الغرض من الاستشهاد هو التنقيص من مقام كتاب العلامة رحمه الله تعالى بمسودة هزيلة خطتها قلم ناقص مثلي، ولكن العبرة بالإسراع إلى الخير، فلا ندري متى يداهمننا الأجل، ونذهب حسرات على مسودات أسيرة المحمول التُّفاحي.

4 العشرة المبشرون بالجنة، لعبد الستار الشيخ، ص: ٣٨٤.

5 أئمة الفقه التسعة، لعبد الرحمن الشرقاوي، ص: ٥٦.

واسأل الله تعالى أن يكتب لهذا العمل المتواضع القبول في الدنيا والآخرة، وأن يكون في ميزان حسناتي، وتجارة مُربحة مع الله سبحانه وتعالى يوم التناد حين لا ينفع مال ولا بنون، وأن يجعله صدقة جارية ليّ ولمعلمي ولآبائي إلى أن يرث الله الأرض ومن عليها.

والله ولي التوفيق

كتبه

د. يوسف عظيم الصديقي

أبو ظبي

دولة الإمارات العربية المتحدة

ربيع الثاني ١٤٤٦ هـ

أكتوبر ٢٠٢٤ م



شكرٌ وتقدير

نشأ مفهوم التجارة الإسلامية في ذهني منذ نعومة أظفاري، عندما تطرق إلى مسامعي كلام الوالد السيد/ عليم أحمد الصديقي رحمه الله تعالى، فقد كان يتحدث بأسى بالغ عن مختلف مساوي نظام التجارة غير الإسلامية. وأن البركة المستدامة تكمن في تطبيق أحكام الشرع الحنيف.

أودّ تقديم شكري وامتناني إلى أستاذي في مجال المصارف الإسلامي الدكتور/ أسيد الكيلاني (حالياً رئيس القطاع الشرعي العالمي في مصرف أبوظبي الإسلامي)، والدكتور/ عبدالسلام الكيلاني (حالياً رئيس الإدارة الشرعية في مصرف الإمارات الإسلامي). وكذلك أستاذ الصناعة – العلامة الدكتور/ عبد الستار أبو غدة رحمه الله تعالى، فلو لا فضل الله تعالى، ومن ثم الدّعم الذي قدّمه هؤلاء الأفاضل، لما أمكنتني تأليف هذا الكتاب.

والشكر موصول للأستاذة غنوة الحجار على نشر الكتاب من كنوز ناشرون بالنسخة العربية، ولعل قريباً تظهر النسخ بلغات أخرى.

وأخيراً، أفدّم شكري الخاص إلى والدتي الكريمة السيدة/ ناهيد صديقي، وإلى إخوتي المهندس/ أحمد وقار صديقي، والمهندس/ محمد عبد الله صديقي، وزوجتي الفاضلة السيدة/ هُما صديقي.



الفصل الأول: تمهيد عن التجارة

المبحث الأول: تعريف التجارة

تعريف التجارة عند الفقهاء

عُرِّفَت التجارة بأنها: (البيع والشراء بقصد الربح)^(٦)، أو (شراء شيء ليبيعه بالربح، أو تقليب المال لغرض الربح)^(٧).

تعريف التجارة في القانون

وقد نصَّ قانون المعاملات التجارية الصادر في دولة الإمارات العربية المتحدة بمرسوم قانون اتحادي رقم (٥٠) لسنة ٢٠٢٢م، بأنَّ الأعمال التجارية هي:

(المادة (٤): الأعمال التجارية هي:

1. الأعمال التي يقوم بها التاجر لشؤون تتعلق بتجارته، وكل عمل يقوم به التاجر يعتبر متعلقًا بتجارته ما لم يثبت غير ذلك.
 2. أعمال المضاربة التي يقوم بها الشخص ولو كان غير تاجر بقصد تحقيق الربح.
 3. الأعمال التي ينص القانون على اعتبارها أعمالاً تجارية.
 4. الأعمال المرتبطة أو المسهلة لعمل تجاري.
- المادة (٥): تُعد الأعمال التالية أعمالاً تجارية بحكم ماهيتها:
1. شراء المنقولات المادية وغير المادية بقصد بيعها بربح سواءً بيعت بحالتها أو بعد تحويلها أو صنعها.
 2. شراء أو استئجار المنقولات المادية وغير المادية بقصد تأجيرها.
 3. بيع أو تأجير المنقولات المشتراة أو المستأجرة على الوجه المبين فيما تقدم.

(6) الموسوعة الفقهية الميسرة للدكتور محمد رواس قلعة جي (١/٤٢١).

(7) التعريفات الفقهية للشيخ محمد عميم الإحسان المجددي (٩٦).

4. عمليات المصارف والصرافة وسوق البورصة وعمليات شركات الاستثمار وصناديق الائتمان والمؤسسات المالية وجميع عمليات الوساطة المالية الأخرى.
5. جميع العمليات المتعلقة بالأوراق التجارية أياً كانت صفة ذوي الشأن فيها وأياً كانت طبيعة العمليات التي أنشئت من أجلها.
6. جميع الأعمال المتعلقة بالملاحة البحرية والجوية ويدخل في ذلك:
 - أ. إنشاء السفن والطائرات، أو بيعها، أو شراؤها، أو تأجيرها، أو استئجارها، أو إصلاحها، أو صيانتها والإرساليات البحرية والجوية بما في ذلك النقل البحري والجوي.
 - ب. بيع، أو شراء مهمات أو أدوات أو مواد السفن أو الطائرات أو تموينها.
 - ج. أعمال الشحن والتفريغ.
 - د. القروض البحرية والجوية.
7. الأعمال المتعلقة بتأسيس الشركات التجارية.
8. الحساب الجاري.
9. التأمين بأنواعه المختلفة.
10. البيع بالمزاد العلني باستثناء ما تجر به السلطة القضائية.
11. أعمال الفنادق والمطاعم ودور السينما والمسارح والملاعب والملاهي.
12. أعمال إنتاج وبيع ونقل وتوزيع المياه والكهرباء والغاز.
13. إصدار الصحف والمجلات متى كان الغرض من إصدارها تحقيق الربح عن طريق نشر الإعلانات والأخبار والمقالات.
14. أعمال البريد والاتصالات.
15. أعمال البث الإذاعي، والتلفزيوني وأستوديوهات التسجيل والتصوير.

16. أعمال المخازن العامة والرهون المترتبة على الأموال المودعة بها.
 17. أعمال الأصول الافتراضية.
- المادة (٦): تُعد الأعمال التالية أعمالاً تجارية إذا كانت مزاولتها على وجه الاحتراف:
1. السمسة.
 2. الوكالة التجارية.
 3. الوكالة بالعمولة.
 4. التمثيل التجاري.
 5. عقود التوريد.
 6. شراء وبيع الأراضي أو العقارات بقصد الربح من بيعها بحالتها الأصلية أو بعد تحويلها أو تجزئتها.
 7. النقل البري.
 8. الأشغال العقارية متى تعهد المقاول بتقديم المواد أو العمال.
 9. الصناعات الاستخراجية لموارد الثروة الطبيعية.
 10. أعمال السياحة والسفريات والتصدير والاستيراد، والتخليص الجمركي ومكاتب الخدمات والاستخدام.
 11. أعمال الطباعة والنشر، والتصوير والتسجيل والإعلان.
 12. الصناعة.
 13. أعمال الثروة الحيوانية والسمكية.
 14. تأجير عمل الغير واستئجاره بقصد التأجير.
 15. تأجير أو استئجار المنازل أو الشقق والغرف مؤثثة أو غير مؤثثة بقصد إعادة تأجيرها.

16. إنشاء وبيع وتأجير وإدارة المنصات والمواقع الإلكترونية والتطبيقات الذكية

والبيانات والذكاء الاصطناعي وغيرها من أعمال التحول الرقمي^(٨).

ومصطلح (التجارة) يُترجم إلى (trade) أو (commerce) أو (business)^(٩)،

وبالرجوع إلى التعاريف القانونية لهذه الكلمات، يتضح أن (trade) يطلق على عمل بيع

أو مقايضة البضائع أو الخدمات^(١٠)، أما (commerce) فهو تبادل البضائع والخدمات

لاسيما على مستوى كبير الذي يشمل نقلها بين المدن^(١١)، أما (business) فهو عمل من

أجل الاسترباح أو تحقيق العوائد^(١٢).

فالمقصود من التجارة في هذا الكتاب هو (كل نشاط اقتصادي ذي أثر مالي ومُدْرٍ

للربح، لا ينحصر فيه جهد من يقوم به على العمل البدني، بل يشمل رأس المال أيضاً)،

مثل البيع والشراء لتحقيق الربح أو الاستثمار مع تاجر آخر للاسترباح، ومن خلال هذا

التعريف لا تشمل التجارة الأعمال التطوعية، فهي لا تدر ربحاً للقائم بها.



(8) قانون المعاملات التجارية لدولة الإمارات العربية المتحدة، إصدار معهد دبي القضائي، ط ٨: ١٤٤٥ هـ.

(9) المورد (عربي إنجليزي)، للدكتور روجي البعلبكي، ص: ٢٧٥.

10 Black's Law Dictionary, p. 1797.

11 Black's Law Dictionary, p. 336.

12 Black's Law Dictionary, p. 247.

المبحث الثاني: التجارة في عهد الصحابة

بزغ نور الإسلام في مكة المكرمة، التي كانت مدينة اقتصادية مزدهرة، بسبب اشتغال أسيادها بالتجارة عبر رحلات الشتاء إلى اليمن، ورحلات الصيف إلى بلاد الشام. وبعد ظهور الإسلام، استمر النشاط التجاري على مختلف الأصعدة.

ذكر المحدث عبد الحي الكتاني أسماء الصحابة الذين عُرف عنهم الاشتغال بالتجارة، ومن بينهم: أبو بكر، وعمر بن الخطاب، وابنيه: عبد الله وعبيد الله، وأبو هريرة، وحاطب بن أبي بلتعة، وعبد الرحمن بن عوف، والزيبر بن العوام، وطلحة بن عبيد الله، وسعد بن عائد القرظي، رضي الله عنهم أجمعين^(١٣).

المبحث الثالث: فضائل التجارة

روي عن الرسول صلى الله عليه وسلم: (التَّاجِرُ الصَّدُوقُ الْأَمِينُ مَعَ النَّسِيِّنَ وَالصَّدِيقِينَ وَالشُّهَدَاءِ)^(١٤).

عن ابن مُحَيْرِيزٍ^(١٥) قال: (ما من طعامٍ أَمَلًا به ما بين جنبيَّ بعد سعيي، يُعَدُّ فيه بين الأسود والأحمر^(١٦)، أَحَبُّ إِلَيَّ من طعامٍ تاجرٍ صَدُوقِ)^(١٧).

(المكاسب أربعة: الإجارة، والتجارة، والزراعة، والصناعة)^(١٨). (ثم اختلف مشايخنا رحمهم الله تعالى في التجارة والزراعة، قال بعضهم التجارة أفضل)^(١٩). ونقل

(13) التراتيب الإدارية، لعبد الحي الكتاني، (٢: ٣٩-٤٤).

(14) سنن الترمذي، كتاب البيوع عن رسول الله صلى الله عليه وسلم، باب ما جاء في التجار وتسمية النبي صلى الله عليه وسلم إياهم.

(15) هو عبد الله بن مُحَيْرِيزٍ المكي التابعي الجليل المتوفى سنة ٩٩ هـ.

(16) (قوله: (يُعَدُّ فيه...)) أي يُجَمَع فيه بين ألوان الطعام الفاخر اللذيذ من الأسود والأحمر) تعليق المعتنى بالكتاب.

(17) الحث على التجارة والصناعة والعمل، للإمام أبي بكر أحمد بن محمد الخلال البغدادي، ص: ٤٨.

(18) الكسب، للإمام محمد بن الحسن الشيباني، ص: ١٤٠.

(19) الكسب، للإمام محمد بن الحسن الشيباني، ص: ١٤٦.

المحدّث الكتاني: (قال الحافظ: وقد اختلف العلماء في أفضل المكاسب، قال الماوردي:
أصول المكاسب: الزراعة، والتجارة، والصناعة، والأشبه في مذهب الشافعي أن أطيها
التجارة)^(٢٠).



(20) التراتيب الإدارية، لعبد الحي الكتاني، (٢: ١٨).

الفصل الثاني: الإطار السلوكي

يقصد بسلوك الأعمال (Code of Conduct) هو الإطار الأخلاقي الأساسي الذي ينبغي للتاجر المسلم العمل بموجبه، فهما كانت وتيرة أعماله وانتظام أرباحه، فهذه المبادئ الأخلاقية يجب عدم المساومة بها، وما يميز سلوك الأعمال للتاجر المسلم هو انبثاقه من الهدى النبوي الشريف، فتذكر النصوص الصريحة في كتب السير والحديث أن النبي صلى الله عليه وسلم كان يزور الأسواق في المدينة المنورة، ويتعامل مع التجار، ويرشدهم إلى أحكام المعاملات، ويشيد بتصرفهم الحسن، ويناهم عن المعاملات غير السوية.

وقد ذكر الأستاذ الطبطبائي صفات التاجر المسلم مثل: الصدق، والأمانة، والشهادة بالحق، والنصح للخلق، والوفاء بالوعد، وعدم المماطلة، والسهولة والسماحة في الشراء والبيع، والتجاوز عن المعسر، وإقالة النادم، واتقان العمل. وفي المقابل ذكرت صفات مذمومة مثل: النجش، والسوم على سوم أخيه، والحلف على السلعة، والانشغال بالتجارة عن طاعة الله تعالى، والغش والخداع⁽²¹⁾.

وسلوك الأعمال للتاجر المسلم لا ينحصر في نشاطه التجاري، بل يشمل سلوكه كفردٍ بَنَاءً وعنصرٍ فعَّالٍ في المجتمع الذي يمارس فيه نشاطه. فالتاجر المسلم ليس دمية اقتصادية التي تتسع عيناه عند رؤية الأرباح وتضيق عند صرف الأموال، وهو ليس رجلاً آلياً (روبوت) لجمع المصادر و صرفها، فالتاجر المسلم هو من بني البشر الذين كرمهم خالقهم سبحانه وتعالى، وجعل لهم منزلةً أعلى من الدواب والسباع التي همها ملء البطون، وهم من حملوا الأمانة الأزلية، ورزقوا بقلوب يتفكرون بها.

إصلاح النية

(21) القيم الإسلامية في التجارة، للدكتور محمد عبد الرزاق السيد إبراهيم الطبطبائي، ٣٥٧-٣٧٤.

قال النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: (إِنَّمَا الْأَعْمَالُ بِالنِّيَّاتِ) (٢٢).
 فقد ذكر الإمام أحمد ابن حنبل: (أُحِبُّ لِكُلِّ مَنْ عَمَلًا، مِنْ صَلَاةٍ، أَوْ صِيَامٍ،
 أَوْ صَدَقَةٍ، أَوْ نَوْعٍ مِنْ أَنْوَاعِ الْبِرِّ، أَنْ تَكُونَ النِّيَّةُ مُتَقَدِّمَةً فِي ذَلِكَ قَبْلَ الْفِعْلِ) (٢٣). فالتاجر
 المسلم يحرص أن تكون نيته في النشاط التجاري صافية خالصة لوجه الله تعالى، ولا يريد
 من تجارته إلحاق الضرر بالآخرين، وإذا فعل عمل بر، فيكون ظاهره وباطنه لله سبحانه
 وتعالى.

حُسن الخلق

قال النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: (أَكْمَلُ الْمُؤْمِنِينَ إِيمَانًا أَحْسَنُهُمْ خُلُقًا، وَخِيَارُكُمْ
 خِيَارُكُمْ لِنِسَائِهِمْ خُلُقًا) (٢٤).
 قال النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: (اتَّقُوا النَّارَ وَلَوْ بِشِقِّ تَمْرَةٍ، فَمَنْ لَمْ يَجِدْ فَبِكَلِمَةٍ
 طَيِّبَةٍ) (٢٥).

التاجر المسلم ينبغي أن يكون ذو خلقٍ حسن، فلا يكون صاحب تجارة مربحة،
 ولكن يخشاه الناس من سوء خلقه، ومعروف بين الناس بأنه سليلط اللسان. بل ينبغي أن
 يكون التاجر المسلم قدوةً في الأخلاق الطيبة سواء مع موظفيه، أو من يردون محله، أو
 يأتون إليه في مهماتٍ رسمية.

الصَّدق

(22) صحيح البخاري، كتاب بدء الوحي، باب كيف كان بدء الوحي إلى رسول الله صلى الله عليه وسلم.

(23) جامع العلوم والحكم، لابن رجب الحنبلي، (١: ٥٤).

(24) سنن الترمذي، كتاب الرضاع، باب ما جاء في حق المرأة على زوجها.

(25) صحيح البخاري: كتاب الرقاق، باب من نُوقِسَ الحساب عُذَّب.

قال النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: (إِنَّ الصَّدَقَ يَهْدِي إِلَى الْبِرِّ، وَإِنَّ الْبِرَّ يَهْدِي إِلَى الْجَنَّةِ) (٢٦).

عن أبي ذر رضي الله عنه عن النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أنه قال: (ثَلَاثَةٌ لَا يُكَلِّمُهُمُ اللهُ يَوْمَ الْقِيَامَةِ، الْمَنَّانُ الَّذِي لَا يُعْطَى شَيْئًا إِلَّا مِنْهُ، وَالْمُنْفِقُ سِلْعَتَهُ بِالْحَلِفِ الْفَاجِرِ، وَالْمُسْبِلُ إِزَارَهُ) (٢٧).

قال النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: (الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا - أَوْ قَالَ حَتَّى يَتَفَرَّقَا - فَإِنْ صَدَقَا وَبَيْنَا بُورِكَ لَهُمَا فِي بَيْعِهِمَا، وَإِنْ كَتَمَا وَكَذَبَا مُحِصَتْ بَرَكَةٌ بَيْنَهُمَا) (٢٨).

فأول صفة يجب أن تكون في التاجر المسلم هي الصدق، فيكون صادقًا في كلامه وأفعاله. فإذا قال إن (هذه البضاعة مستوردة من دولة فلانية)، فيجب أن يكون صادقًا في قوله، وإذا وعد إصلاح عيبها في المستقبل، فكذلك صادقًا في الإيفاء بوعده.

التوكل واليقين

قال النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: (لَوْ أَنَّكُمْ كُنتُمْ تَوَكَّلُونَ عَلَى اللهِ حَقَّ تَوَكُّلِهِ، لَرُزِقْتُمْ كَمَا تُرْزَقُ الطَّيْرُ، تَغْدُو حِمَاصًا وَتَرْوِحُ بِطَانًا) (٢٩) (٣٠).

(26) صحيح البخاري، كتاب الأدب، بابُ قَوْلِ اللهِ تَعَالَى: {يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللهَ وَكُونُوا مَعَ الصَّادِقِينَ} وَمَا يُنْهَى عَنِ الْكَذِبِ.

(27) صحيح مسلم، كتاب الإيمان، باب بَيَانِ غَلَطِ تَحْرِيمِ إِسْبَالِ الْإِزَارِ وَالْمَنْنِ بِالْعَطِيَّةِ وَتَنْفِيْقِ السِّلْعَةِ بِالْحَلِفِ وَبَيَانِ الثَّلَاثَةِ الَّذِينَ لَا يُكَلِّمُهُمُ اللهُ يَوْمَ الْقِيَامَةِ وَلَا يَنْظُرُ إِلَيْهِمْ وَلَا يُزَكِّيهِمْ وَلَهُمْ عَذَابٌ أَلِيمٌ.

(28) صحيح البخاري، كتاب البيوع، باب إِذَا بَيَّنَّ الْبَيْعَانِ وَلَمْ يَكْتُمَا وَنَصَحَا.

(29) (أَي تَغْدُو بُكْرَةً، وَهِيَ: جِيَاعٌ، وَتَرْوِحُ عَشَاءً، وَهِيَ مُمْتَلِئَةُ الْأَجْوَابِ) (النهاية في غريب الحديث والأثر، لابن الأثير، (١: ٥٣٤).

(30) سنن الترمذي، كتاب الزهد عن رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، باب في التوكل على الله.

أعمال ونشاطات التاجر المسلم معرضة للمخاطر الاقتصادية والمالية، كما هو حال أي تاجرٍ، ولكن ما يُميّز التاجر المسلم هو توكله على الله تعالى بعد أخذه بالأسباب، وعدم تقاعسه في القيام بالواجب من العمل.

التعاون على الخير

قال الله تعالى: (وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَى) (٣١).

قال النبي صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: (لَا يُؤْمِنُ أَحَدُكُمْ حَتَّى يُحِبَّ لِأَخِيهِ مَا يُحِبُّ لِنَفْسِهِ) (٣٢).

التاجر المسلم ينبغي أن يتعاون مع المستهلكين والتجار وغيره من الجهات على ما فيه خيرٌ للمجتمع، ولا يكون مدعاةً لغضب الله تعالى من ارتكاب المعصية أو الحاق الأذى بالآخرين. في هذا الزمان انتشرت ظاهرة التكتلات (cartels) واللوبيات (lobbies)، فعلى التاجر المسلم أن يأخذ مبدأ (التعاون على الخير) في الاعتبار، فلا يكون عنصراً فيما يلحق ضرراً بالآخرين، ولو كان عددهم قليلاً.

أداء الأمانة

قال الله تعالى: (إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا) (٣٣).

قال رسول الله صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لأصحاب الكيل والميزان: (إِنَّكُمْ قَدْ وُلِّيتُمْ أَمْرَيْنِ، هَلَكَتْ فِيهِ الْأُمَّمُ السَّالِفَةُ قَبْلَكُمْ) (٣٤).

التاجر المسلم ينبغي أن يكون أميناً في أقواله وأفعاله كلها. فإذا صدَّقه المشتري في تفاصيل الشراء، فلا يخون الأمانة بإخفاء ما كان فيه ضرراً بالمشتري ونفع مستتر للتاجر.

أداء الحقوق

(31) سورة المائدة، الآية ٢.

(32) صحيح البخاري، كتاب الإيمان، باب من الإيمان أن يحب لأخيه ما يحب لنفسه.

(33) سورة النساء، الآية ٥٨.

(34) سنن الترمذي، أبواب البيوع، باب ما جاء في المكيال والميزان.

قال النبي صلى الله عليه وسلم: (أَعْطُوا الْأَجِيرَ أَجْرَهُ قَبْلَ أَنْ يَحِفَّ عَرَقُهُ) (٣٥).
 عَنْ خَيْثَمَةَ، قَالَ: كُنَّا جُلُوسًا مَعَ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عَمْرٍو، إِذْ جَاءَهُ قَهْرَمَانٌ (٣٦) لَهُ، فَدَخَلَ
 فَقَالَ: أَعْطَيْتَ الرَّقِيقَ قُوتَهُمْ قَالَ: لَا. قَالَ: فَانْطَلَقَ فَأَعْطَاهُمْ، قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ
 عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: (كَفَى بِالْمَرْءِ إِثْمًا أَنْ يَحْبِسَ عَمَّنْ يَمْلِكُ قُوتَهُ) (٣٧).

التاجر المسلم لا يهضم حق الأجير، فعليه أن يستعجل في دفع مستحقاته حسب
 الشروط المتفق عليها، بل أشد من ذلك، لا يحبس قوته إذا كان على التاجر المسلم توفير
 القوت للأجير.

حسن الجوار

قال النبي صلى الله عليه وسلم: (مَنْ كَانَ يُؤْمِنُ بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ الْآخِرِ فَلَا يُؤْذِ
 جَارَهُ) (٣٨).

التاجر المسلم يُراعي حقوق جاره التاجر أو الفرد الذي يقيم بمنزل على مقربة
 من مكان عمل التاجر المسلم، كذلك يحرص أن لا يلحق نشاطه التجاري بإيذاء أو إزعاج
 للسكان المقيمين بالقرب منه، ولا يمارس نشاطات غير سوية تؤدي إلى إلحاق الخسارة
 بالتاجر الذي بجواره.

الرحمة والشفقة

قال النبي صلى الله عليه وسلم: (مَنْ لَا يَرْحَمُ النَّاسَ لَا يَرْحَمُهُ اللَّهُ) (٣٩).

(35) سنن ابن ماجه: أبواب الرهون، باب أجر الأجراء.

(36) قهرمان: (كالخازن، والوكيل، والحافظ لما تحت يده، والقائم بأمر الرجل، بلغة الفرس) (النهاية في غريب
 الحديث والأثر، (٥٠٦:٢).

(37) صحيح مسلم، كتاب الزكاة، باب في فضل النفقة على العيال والمملوك، الحديث رقم (٩٩٦).

(38) صحيح البخاري: كتاب أمن كامن كان يؤمن بالله واليوم الآخر فلا يؤذ جاره.

(39) سنن الترمذي، كتاب البر والصلة عن رسول الله صلى الله عليه وسلم، باب ما جاء في رحمة المسلمين.

التاجر المسلم قد يجد العامل لديه، أو عمليه، أو طرف خارجي قد ارتكب خطأً،
فالحديث النبوي يرشدنا أن نتزين في أفعالنا بلباس الرحمة، ونشفق على غيرنا، لاسيما
على من هم أدنى منا في المال والعمر.

رعاية حقوق الحيوانات

قال النبي صلى الله عليه وسلم: (مَا مِنْ مُسْلِمٍ يَغْرِسُ غَرْسًا، أَوْ يَزْرَعُ زَرْعًا، فَيَأْكُلُ
مِنْهُ طَيْرٌ أَوْ إِنْسَانٌ أَوْ بَهِيمَةٌ، إِلَّا كَانَ لَهُ بِهِ صَدَقَةٌ) (٤٠).

التاجر المسلم إذا كان يتاجر بالحيوانات، فالأولى أن يراعي حقوقها بشكل
خاص، أما على وجه العموم فعليه أن ينظر في سبل رعاية الحيوانات الأخرى، فله الأجر
العظيم بوضع وعاء ماء في صيفٍ حار ليشرب منه الطير والقط.

العدالة واجتناب الظلم

قال النبي صلى الله عليه وسلم: (اتَّقُوا الظُّلْمَ، فَإِنَّ الظُّلْمَ ظُلُمَاتٌ يَوْمَ الْقِيَامَةِ) (٤١).
قال النبي صلى الله عليه وسلم: (إِنَّ الْمُقْسِطِينَ عِنْدَ اللَّهِ عَلَىٰ مَنَابِرٍ مِنْ نُورٍ عَنْ يَمِينِ
الرَّحْمَنِ عَزَّ وَجَلَّ) (٤٢).

تقع على التاجر المسلم مسؤولية الأفراد الذين يعملون في مؤسسته، والجهات
التي يتعامل معها، والمستهلكين الذين يشترون منه، فعلى التاجر المسلم أن لا يظلم أي
أحدٍ منهم، فهضم حقوقهم هي كبيرة من الكبائر، وعلى التاجر المسلم أن يحرص في أداء
الحقوق كاملة، فالعدالة لها أجرٌ عظيمٌ يوم القيامة.

ستر عورات الآخرين

(40) صحيح البخاري: كتاب الحرث والمزارعة، باب فضل الزرع والغرس، الحديث رقم (٢٣٢٠).

(41) صحيح مسلم، كتاب البر والصلوة والآداب، باب تحريم الظلم.

(42) صحيح مسلم، كتاب الإمارة، باب فضيلة الإمام العادل وعقوبة الجائر والحث على الرقي بالرعية والنهي عن
إذخال المسقاة عليهم.

قال النبي صلى الله عليه وسلم: (لَا يَسْتُرُ عَبْدٌ عَبْدًا فِي الدُّنْيَا، إِلَّا سَتَرَهُ اللهُ يَوْمَ الْقِيَامَةِ) (٤٣).

حسب طبيعة العمل، قد يطلع التاجر المسلم على أسرار المستهلكين والعملاء، فينبغي أن لا يشيعها لغير الضرورة، فقد يأتيه عميل به مرض، أو مستهلك يعاني من ضائقة مالية، فعلى التاجر المسلم أن يكف لسانه وقلمه عن هتك عوراتهم، وأن لا يشيع هذه المعلومات بين العوام.

ملاطفة الفقراء والأطفال

قال النبي صلى الله عليه وسلم: (ابْغُونِي الضُّعْفَاءَ، فَإِنَّمَا تُنْصَرُونَ وَتُرْزَقُونَ بِضَعْفَائِكُمْ) (٤٤).

قال النبي صلى الله عليه وسلم: (بِئْسَ الطَّعَامُ طَعَامُ الْوَلِيمَةِ، يُدْعَى إِلَيْهِ الْأَعْيَاءُ وَيُتْرَكُ الْمَسَاكِينُ) (٤٥).

التاجر المسلم يكرم الأطفال والضعفاء الذين يردون على محله أو مؤسسته، ولا يزرهم، ولا ينهرهم، وكذلك يكرم أصحاب الدخل المحدود إذا دعاهم في حفلة الطعام بأن يجلسوا معه ويأكلوا من أطيب الأكلات التي كانت من نصيبه أو من نصيب المديرين.

التواضع مع الآخرين

قال النبي صلى الله عليه وسلم: (إِنَّ اللَّهَ أَوْحَى إِلَيَّ أَنْ تَوَاضَعُوا حَتَّى لَا يَفْخَرَ أَحَدٌ عَلَى أَحَدٍ) (٤٦).

(43) صحيح مسلم: باب البر والصلة والآداب، باب بَشَارَةِ مَنْ سَتَرَ اللهُ تَعَالَى عَيْبَهُ فِي الدُّنْيَا بِأَنْ يَسْتُرَ عَلَيْهِ فِي الآخِرَةِ.

(44) سنن أبي داود، كتاب الجهاد، باب في الانتصار برذل الخيل والضعفة.

(45) صحيح مسلم، كتاب النكاح، باب إجابة الداعي إلى دعوة.

(46) صحيح مسلم، كتاب الجنة، وصفة نعيمها وأهلها، باب الصفات التي يعرف بها في الدنيا أهل الجنة وأهل النار.

ينبغي أن يكون تعامل التاجر المسلم مع موظفيه وعملائه والجهات الخارجية فيه سمة التواضع، فلا ينبغي أن يكون متصفاً بالغطرسة ويتكابر عليهم. بل عليه أن يكون بشوشاً ومتواضعاً، وأن لا يتوقع معاملة خاصة له ما لم تكن لها ضرورة.

الإقالة

قال الرسول صلى الله عليه وسلم: (مَنْ أَقَالَ مُسْلِمًا أَقَالَهُ اللَّهُ عَثْرَتَهُ) (٤٧).

الإقالة هي: (فسخ البيع، وإعادة المبيع إلى مالكه، والتمن إلى المشتري إذا كان قد ندم أحدهما أو كلاهما) (٤٨). فالتاجر المسلم يراعي ما قد يطرأ على المشتري من أحوال، ويرضى أن يفسخ البيع برضا منه، وطوعاً وليس جبراً.

اجتناب الغش

قال النبي صلى الله عليه وسلم: (مَنْ غَشَّنَا فَلَيْسَ مِنَّا) (٤٩).

الغش هو: (تدليس يرجع إلى ذات المبيع، بإظهار حُسنٍ، وإخفاء قُبْحٍ، أو تكثيره بما ليس منه، ونحو ذلك) (٥٠)، وهو (كتم عيوب السلعة، وإظهار محاسنها) (٥١).
التاجر المسلم يكون أميناً في تعاملاته. أما ارتكاب الغش في المعاملات يكون بصور مختلفة تتنوع حسب تنوع المنتج المعروض للبيع، والذي يجمع بين صور الغش هو أن العميل لم يكن قد اشترى المنتج لو لا ارتكاب التاجر للغش.

اجتناب الاحتكار

قال النبي صلى الله عليه وسلم: (الْجَالِبُ مَرْزُوقٌ، وَالْمُحْتَكِرُ مَلْعُونٌ) (٥٢).

(47) سنن أبي داود، كتاب الإجارة، باب في فضل الإقالة.

(48) المعاملات الاقتصادية الثواب والآفاق للدكتور فاروق حمادة، ص ٦٧.

(49) صحيح مسلم، كتاب الإيمان، باب من غشنا فليس منا.

(50) القاموس الفقهي للشيخ سعدي أبو جيب (٢٧٤).

(51) المعاملات الاقتصادية الثواب والآفاق للدكتور فاروق حمادة، ص ٦٥.

(52) سنن ابن ماجه، كتاب التجارات، باب الحكرة والجلب.

قال النبي صلى الله عليه وسلم: (لَا يَحْتَكِرُ إِلَّا خَاطِئٌ)^(٥٣).

فالاحتكار هو (حبس السلعة عن البيع، وشرعاً وهو شراء طعام، ونحوه، وحبسه إلى الغلاء أربعين يوماً)^(٥٤). فهذا الاحتكار يكون من موجبات اللعنة، لأنَّ المحتكر لا يراعي ظروف الناس ويحبس عنهم ما هي من ضروريات حياتهم.

اجتناب الرشوة

عن عبد الله بن عمرو (رضي الله عنهما) قال: (لَعَنَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ الرَّاشِيَّ وَالْمُرْتَشِيَّ)^(٥٥).

فالرشوة هي: (ما يُعْطَى لِإِبْطَالِ حَقِّ، أَوْ لِإِحْقَاقِ بَاطِلٍ)^(٥٦). فالتاجر المسلم لا يدفع الرشوة لإنجاز معاملاته، وإذا وَضَعَ هذا الحديث نصب عينيه، فلن يصبح التاجر المسلم أداةً في منظومة الفساد المالي.

اجتناب السرقة

قال الرسول صلى الله عليه وسلم: (وَلَا يَسْرِقُ السَّارِقُ حِينَ يَسْرِقُ وَهُوَ مُؤْمِنٌ)^(٥٧). وقال الإمام الذهبي: (ولا ينفع السارق توبته إلا أن يردَّ ما سرقه، فإن كان مفلساً، تحلَّل من صاحب المال).

والسرقة هي: (أخذ الشيء من الغير خفيةً بغير حق، نصاباً كان أم لا)^(٥٨).

(53) سنن الترمذي، كتاب البيوع عن رسول الله صلى الله عليه وسلم، باب ما جاء في الاحتكار.

(54) القاموس الفقهي لسعدي أبو جيب، ص ٩٥.

(55) سنن الترمذي، كتاب الأحكام عن رسول الله صلى الله عليه وسلم، باب ما جاء في الرأشي والمرتشي في الحكم.

(56) التعريفات الفقهية للشيخ محمد عميم الإحسان المجددي (١٦٨).

(57) صحيح البخاري، بابُ وَقَوْلُ اللَّهِ تَعَالَى: {إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ}

(58) القاموس الفقهي لسعدي أبو جيب، ص ١٧١.

التاجر المسلم لا يسرق أيًا كان الموضع وأيًا كان الطرف الآخر، ولا يسرق حقوق العاملين لديه، ولا يسرق الكهرباء لإدارة معمله، ولا يسرق مواد الخام لصناعة منتجاته بسعر أكثر تنافسي.

اجتناب الغصب

قال الرسول صلى الله عليه وسلم: (لَيْسَ لِعِرْقٍ ظَالِمٍ حَقٌّ) (٥٩).

قال الرسول صلى الله عليه وسلم: (مَنْ ظَلَمَ قَيْدَ شَيْءٍ مِنَ الْأَرْضِ طُوقَهُ مِنْ سَبْعِ أَرْضِينَ) (٦٠).

الغصب هو: (أخذ مالٍ متقومٍ محترم بلا إذن مالكه، دون خفية) (٦١). فالتاجر المسلم لا يفكر في طرح مشروعه التجاري من أموال الإرث المغصوبة، مهما كان هدفه التجاري نبيلًا، ولا يهضم حقوق العاملين لديه، ولا يفكر في توسعة مصنعه على حساب أرض مجاورة لأنَّ صاحب الأرض هي أرملة لا تستطيع أن تقاضيه في المحاكم، فعلى التاجر المسلم أن يفكر أن الظلم ظلمات يوم القيامة، والمَلِكُ الدِّيان سيكافئ يوم التَّنَاد كل من كان منصفًا أو غاصبًا في هذه الفانية.



(59) سنن الترمذي، كتاب الأحكام عن رسول الله صلى الله عليه وسلم، باب مَا ذُكِرَ فِي إِحْيَاءِ أَرْضِ الْمَوَاتِ، يراد منه (أن الغارس والباني في أرض الغير لا يستحق القرار، بل للمالك أن يجبره على القطع)، (انظر: المعاصر للشيخ محمد عارف القاسمي، ص: ٣١٨).

(60) صحيح البخاري: كتاب المظالم، باب إثم من ظلم شيئًا في الأرض.

(61) معجم المصطلحات المالية والاقتصادية في لغة الفقهاء، للدكتور نزيه حماد، ص: ٣٤٥.

الفصل الثالث: الإطار القانوني والعقدي

الإطار القانوني والعقدي (Legal and Contractual Framework) للتاجر المسلم هو بمثابة القاعدة الأساسية لأهم الأصول التي ينبغي أن يأخذها في الاعتبار عند القيام بأية معاملة تجارية أو نشاط يتعلق بتجارته. وإن كانت الأحكام الخاصة بالعقود قد ذُكرت في محلها، ولكن هذه الضوابط الأصولية هي عامّة ومشاركة، ويستحسن أخذها بالاعتبار منعاً للوقوع في حرج أو التزام عقدي يخالف الشريعة الإسلامية.

الالتزام التام بالشريعة الإسلامية

الشريعة الإسلامية تعني: (ما شرعه الله تعالى من العقائد والأحكام)^(٦٢). ولا يقتصر نطاق أحكام الشريعة الإسلامية على العقائد والعبادات، بل تشمل الشريعة شتى جوانب الحياة اليومية، سواءً المعاملات التجارية، والأحوال الشخصية، والأخلاق، والقيم.

التاجر المسلم يمارس كل أعماله ونشاطاته التجارية وفق الشريعة الإسلامية، فالأصل أن يكون ملماً بأحكام المعاملات التي يبرمها أثناء قيامه بالنشاطات التجارية، وإلا فعليه أن يرجع إلى أهل العلم والفقه ويستفسر عن الأحكام الشرعية ذات الصلة. ولا يساوم التاجر المسلم بالأحكام الشرعية مقابل تحقيق ربح أعلى أو تخفيض تكلفة. لذا لا يبيع التاجر المسلم منتجات محرمة (مثل الخمر ولحم الخنزير) ولو حققت أرباحاً وعوائد أكثر. ولا يبيع منتجات مغشوشة ولو تكبد تكاليف ومصاريف إضافية للحصول على المنتجات غير المغشوشة.

مشروعية محل التجارة

(62) معجم لغة الشريعة، سعدي أبو جيب، (٣٩٣/٢).

الأصل في المعاملات الإباحة، فيجوز المتاجرة بالبضائع والخدمات بشكل عام، إلا ما جاء الشرع بتحريم الاتجار بها. قبل تبلور فكرة المشروع التجاري، يجب على التاجر المسلم أن يفكر ملياً في مدى الجواز الشرعي في التعامل بمحل التجارة الذي يفكر الخوض فيه.

الحكم الشرعي حسب محل التجارة نفسه

يمكن تقسيم محل التجارة (أي ما سیتاجر به التاجر المسلم) إلى قسمين:

القسم الأول: ما يجوز الاتجار به بشكل عام، (كل ما جاز دفع البدل فيه على سبيل المعاوضة والاسترباح، جاز الاتجار به، سواء كان عيناً، كما في البيع، أو منفعة كالإجارة)^(٦٣)، فإذا لم يوجد نص شرعي يدل على حرمة أو نهي الاتجار بمحل التجارة فالأصل جواز الاتجار به. وهذا يشمل غالب السلع، والبضائع، والأدوات، والخدمات.

القسم الثاني: ما لا يجوز الاتجار به بشكل قطعي، وذلك لوجود نص شرعي سواء من الكتاب أو السنة يدل على عدم جواز التعامل بهذه السلعة، أو البضاعة، أو المادة، أو الخدمة. ومنها: الخمر، والخنزير وجميع مشتقاته (سواء كانت على شكل لحومها أو شحومها أو جلودها)، ما بُني على الحرام (مثل المنتجات المصرفية الربوية)، والمواد الإباحية والجنسية.

فإذا أراد التاجر المسلم أن يبدأ في مشروع تجارة سلعة ما، فيتأكد أن السلعة قطعاً لا تنتمي إلى هذا القسم.

الحكم الشرعي حسب غرض محل التجارة

قد يكون محل التجارة من القسم الأول: (ما يجوز الاتجار به بشكل عام)، ولكن نظراً إلى الغرض المستخدم يمكن تقسيمه إلى قسمين:

(63) الموسوعة الفقهية الميسرة، للدكتور محمد رؤاس قلعة جي، (١/٤٢٢).

القسم الأول: ما كان غرضه مباحاً، فإذا كانت المتاجرة لسعة أو بضاعة تستخدم في غرض مباح، فيجوز الاتجار بها، وإن وُجدت ممارسات خاطئة في استخدامها. فالأصل هو النظر إلى الاستخدام الغالب.

القسم الثاني: ما كان غرضه محرماً، فإذا كانت المتاجرة لسعة أو بضاعة هي في ذاتها جائزة، ولكن غرض استخدامها محرماً، فلا يجوز الاتجار بها. (لا يصح بيع ما قُصد به الحرام، إذا عَلِمَ البائع ذلك من مشتريه ولو بقرائن)^(٦٤). مثلاً: تجارة العنب جائزة لأن استخدامه مباح، ولكن لا يجوز للتاجر المسلم أن يكون مُورِّد العنب لصانع الخمور إذا عَلِمَ أن كميات العنب المباعة ستستخدم في صنع ما لا يجوز الاتجار به بشكل قطعي. ويجب أن تكون العلاقة بين المبيع والنتائج المُحرَّمة مباشرة ومتحققة، فلا يجب بناء حكم التحريم أو التحليل على التخمين أو التضييق المحض من دون علم.

معلومية محل التجارة

محل التجارة يجب أن يكون معلوماً للتاجر المسلم وعملية، والمعلومية تتحقق بأن يكون المبيع معلوم العين والقدر والوصف^(٦٥)، فمعلوم العين ما أُشير إليه بعينه (مثلاً: ابيعك هذا الثوب أو هذه السيارة)، ومعلوم القدر بذكر الكيل أو الوزن أو النظر إليه. لذا ابطال الشرع الإسلامي صور الجهالة في محل التجارة، وهي تتضمن صوراً خمسة:

- جهالة الذات (مثلاً: لا يصح للتاجر المسلم أن يقول: بعتك برتقالة من هذا الكم ولم يحدد أية برتقالة)، أو
- جهالة الجنس (مثلاً: لا يصح للتاجر المسلم أن يقول: بعتك فواكه، ولا يزد على ذلك)، أو

(64) فقه المعاملات المالية الميسر، للدكتور عبد الرحمن بن حمود المطيري، ص: ٥٦.

(65) إحياء علوم الدين، للغزالي، (٢/ ١٢٥).

- جهالة النوع (مثلاً: لا يصح للتاجر المسلم أن يقول: بعتك برتقالات، في حال كان هناك أكثر من نوع)، أو
- جهالة الوصف (فإذا كان المبيع فيه درجات من الجودة، أو اختلاف في خصائصها، فيجب ذكرها لأن الجهالة تمنع صحة العقد لإفضائها إلى المنازعة)، أو
- جهالة المقدار (مثلاً: لا يصح للتاجر المسلم أن يبيع البرتقال دون معرفة مقدارها)(٦٦).

تمييز محل التجارة بين مثلي أو قيمي

قد يكون محل التجارة مثلياً الذي يعرف بـ(ما تماثلت آحاده أو أجزاءه، بحيث يمكن أن يقوم بعضها مقام بعض دون فرقٍ يعتد به، وكان له نظيرٌ في الأسواق)، ومثال ذلك: (جميع المصنوعات التي تنتجها المصانع اليوم، ويلتزم فيها بالتوحيد النوعي وعدم تغيير النموذج من ملابس وأدوات ومحركات وآلات وسيارات وغيرها مما يتوفر له نظير في الأسواق)(٦٧).

أما القيمي فهو: (ما اختلفت آحاده، وتفاوتت أفرادها، بحيث لا يقوم بعضه مقام بعض بلا فرق، أو كان من المثليات المتساوية الآحاد التي انعدم نظيرها في السوق)(٦٨).
فالتمييز بينهما للتاجر المسلم مهمٌ للغاية، فإذا كان التاجر المسلم يتعامل بالمثليات (مثل حبوب القمح)، فيصح أن يشتريها سَلماً، أما إذا كان التاجر المسلم يتاجر بلوحات المتحف الأثرية فهي بطبيعتها بضائع قيمة، فلا يصح أن يجري عليها الاستصناع

(66) انظر للتفصيل في مبحث الجهالة في الثمن من كتاب: الجهالة وأثرها في عقود المعاوضات، للدكتور عبد الله علي محمود الصيفي، ص: ٨٧-١٠٥.

(67) معجم المصطلحات المالية والاقتصادية في لغة الفقهاء للشيخ نزيه حماد، ص ٤٠٢.

(68) معجم المصطلحات المالية والاقتصادية في لغة الفقهاء للشيخ نزيه حماد، ص ٣٧٤.

أو السَّلْم لأنها ليست من المثليات، وعلى هذا يترتب أن تختلف أحكام المعاملة التجارية باختلاف العقد الذي يختلف حسب طبيعة محل التجارة.

تحديد طبيعة محل التجارة سواءً دين أو عين

الدين هو (المال الثابت في الذمة، أيًا كان سبب ثبوته، سواء كان من النقود أو السلع أو المنافع، ومنه الدين الناشئ عن عقد قرض أو معاوضة أو الناشئ عن تعدُّ أو تقصير)^(٦٩)، وكذلك عُرِّف بأنه: (ما يثبت في الذمة، كمقدار من الدراهم في ذمة رجل)^(٧٠). فالمبلغ المستحق على الدائن الذي لم يُدفع بعد هو دينٌ نقدي، وقطعة أثاث التي طلب تصنيعها ولم تسَلِّم بعد فهي دين عيني.

أما العين، وجمعها (أعيان)، ف(يُطلق الفقهاء كلمة العين على المال الحاضر، في مقابل الدين، فيقولون: العين هي الشيء المعين المُشخَّص، كبيت وسيارة وحصان وصبرة (كوم) حنطة وصبرة دراهم حاضرتين). لذا عند تسليم مبلغ الدين والوفاء به، ينقلب حاله من دينٍ إلى نقد (وهو في حكم العين)، فقطعة أثاث التي سلمت إلى التاجر المسلم أصبحت عينًا مملوكة للتاجر المسلم، والثمن المؤجل الذي سُدد إلى التاجر المسلم لم يعد دينًا، بل أصبح نقدًا في حكم الأعيان.

من الضروري، للتاجر المسلم أن يعرف طبيعة محل التجارة التي يتعامل معه، فهل هذا المحل هو دينٌ (مثلًا: يود التاجر المسلم شراء وبيع ديون أطراف أخرى)، أو يود شراء وبيع قطع الأثاث قبل تسليمها) أو عينٌ (مثلًا: يود التاجر المسلم شراء وبيع عصائر معلبة جاهزة بعد تسليمها)؟

(69) البند (٢) من المعيار الشرعي رقم (٥٨) بشأن بيع الدين.

(70) المادة (١٥٨) من مجلة الأحكام العدلية، ونُقل في المدخل إلى نظرية الالتزام العامة، للشيخ مصطفى الزرقا،

فإذا كان المحل ديناً، فهناك ضوابط وشروط شرعية يجب الالتزام بها، فلا يكون إلا المال المثلي ديناً، ولا يمكن قسمة الدين إلا بعد قبضها، ولا تصلح أن يكون الدين محل عقود التمليك والمعاوضة، وتجري الحوالة على الديون فقط، وتصح المقاصة في الديون دون الأعيان، وتقضى الديون بأمثالها دون الأعيان، والإبراء (اسقاط الملكية) يتعلق بالديون ولا يتعلق بالأعيان⁽⁷¹⁾.

أما إذا كان المحل عيناً، فيجوز للتاجر المسلم أن يشتريها ويبيعها حسب ما يراه مناسباً، ما لم يرد في الشرع ضوابط محددة بشأنها.

تمييز محل التجارة بين معين أو موصوف في الذمة

محل التجارة يكون معيناً إذا كان مشخصاً بعينه، فمثلاً: إذا قال التاجر المسلم أبيعك هذه السيارة التي أمامي، فصار تعيين السيارة بالإشارة إليها، وأصبح محل التجارة معيناً.

وعلى خلاف المُعَيَّن، يكون الموصوف في الذمة، فهذا المحل لم يتعين وعلى الطرف الملتزم تسليمه حسب المواصفات المتفق عليها، فالموصوف في الذمة دينٌ عيني يستوفى عند تسليم ما اتفق على تسليمه حسب المواصفات.

ما أثر تمييز محل التجارة إلى معين أو موصوف في الذمة؟

إذا كان محل التجارة معيناً فيصح فيه البيع أو الإجارة المطلقة، ويجوز للتاجر المسلم بيعه أو تأجيره لطرف ثالث.

أما إذا كان محل التجارة موصوفاً في الذمة، فلا تجوز الصورة النمطية للبيع والإجارة، ولكن يصح بيع السلم أو الاستصناع أو الإجارة الموصوفة في الذمة، وهذه الصور لها أحكامها الخاصة بها التي تجعلها مختلفة عن الصور النمطية للبيع والإجارة.

(71) انظر للتفصيل في الفصل السابع عشر في العين والدين من كتاب: نظرية الالتزام العامة، للشيخ مصطفى الزرقا، ص: ١٨١-١٩٢.

تحديد العوض

عُرِّفَ العِوَضُ بِ(ما يعقب به الشيء على جهة المِثْمَانَةِ)^(٧٢). فما يصرف للحصول على محل التجارة، هو عَوْضٌ، فالثمن المدفوع هو العوض في البيع، ومبلغ الأجرة هو العوض في الإجارة، وهكذا.

يجب على التاجر المسلم أن يُحدِّدَ العوض، وأن يكون معلوماً علماً كافياً له ولعميله. والجهالة في الثمن قد تكون على قسمين، وهما:

- أولاً: جهالة في المقدار كعدم تسمية الثمن (مثلاً: لا يصح للتاجر المسلم أن يقول بعتك هذا الشيء بمقابل، وسكت)،

وثانياً: جهالة في الوصف (مثلاً: لا يصح للتاجر المسلم أن يقول بعتك هذا الشيء بـ (١٠٠)، وسكت من دون تحديد نوع العملة)^(٧٣).

اجتناب الربا أخذاً أو دفعاً

قال الله تعالى في محكم التنزيل:

(الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا)^(٧٤).

وعن جابر رضي الله عنه، قال: (لعن رسول الله صلى الله عليه وسلم آكل الربا، وموكله، وكاتبه، وشاهديه، وقال: هم سواء)^(٧٥).

(72) معجم المصطلحات المالية والاقتصادية في لغة الفقهاء، للدكتور نزيه حماد، ص: ٣٣٦.

(73) انظر للتفصيل في بحث الجهالة في الثمن من كتاب: الجهالة وأثرها في عقود المعاوضات، للدكتور عبد الله علي محمود الصيفي، ص: ٦٩-٨٥.

(74) سورة البقرة، الآية ٢٧٨.

(75) صحيح مسلم، الحديث رقم (١٥٩٨).

الربا هو: (الزيادة المشروطة مقابل الأجل في قرض، وعند كل تأجيل لاحق للدين بعد حلوله)^(٧٦).

والربا أنواعٌ أربعة، وهي:

1. ربا القروض: هو (الزيادة في القدر أو النفع المشروطة للمقرض مقابل الأجل في القرض)^(٧٧)، بأن يتفق المقرض أن يسدد المقرض زيادةً على مبلغ القرض عند السداد، كأن يقول المقرض: (أقرضني ١٠ آلاف على أن اسلمك في تاريخ السداد ١١ ألف)، فزيادة ألف هي ربا.

2. ربا الديون: هو (الزيادة المشروطة على رأس المال مقابل الأجل في قرض أو في تأخير دين)^(٧٨)، (الزيادة على الدين عند حلول الأجل)^(٧٩)، بأن يتفق الدائن أن يزيد في مبلغ الدين مقابل تأجيل سداد الدين، كأن يقول المدين: (أقرضني ١٠ آلاف على أن اسلمك في تاريخ السداد نفس المبلغ، وإذا تأخرت، فسأسلمك ١٠٠ دينار لكل يوم)، فالزيادة المدفوعة مقابل تأخير يوم هي ربا. وهذا النوع من الربا يُعرف بربا الجاهلية، لأنه كان منتشرًا قبل الإسلام، وكذلك يعرف بربا القرآن، لأنه الربا المراد منه في آيات القرآن الكريم، وربي الجلي.

3. ربا البيوع: وهو يجري في بيع ومبادلة الأصناف الربوية المخصوصة الستة المذكورة في الحديث النبوي الشريف، وهو نوعان هما: (ربا الفضل) و(ربا النسبة)، وله الأحكام الخاصة بها، وأيضاً يُعرف بربا الحديث.

(76) معجم المصطلحات المالية والاقتصادية في لغة الفقهاء للشيخ نزيه حماد، ص ٢١٩.

(77) معجم المصطلحات المالية والاقتصادية في لغة الفقهاء، للشيخ نزيه حماد، ص ٢٢٣.

(78) معجم المصطلحات المالية والاقتصادية في لغة الفقهاء، للشيخ نزيه حماد، ص ٢٢٤.

(79) رتاج المعاملات، للدكتور فهد بن صالح الحمود، ص ٨٧.

4. ربا الرهن: هو (انتقاع المرتهن من الرهن بغير عوض)^(٨٠)، بأن يرهن الشخص أصلاً له مقابل الاقتراض أو المداينة، ولكن الطرف المرتهن يستخدم الأصل دون دفع أجره أو مقابل على الاستخدام، فالنفع الحاصل على الإقراض أو المداينة يكون على سبيل المنفعة. وكذلك من صورته أن يرهن الشخص أسهمه إلى الدائن، ويقبض المرتهن الدائن أرباح الأسهم ولا يسلمها للمدين.

التاجر المسلم لا يتعامل بالربا بأي شكلٍ من الأشكال، فالثمن إذا كان ديناً فلا يزيد عليه مقابل طلب تأجيل عند موعد الدفع، وما كسبه لا يسعى إلى اكتساب فوائد مصرفية عليه، وإذا ضاقت عليه الأمور المالية فلا ينظر إلى قروض مصرفية مقابل فائدة ربوية. فالربا بأشكاله دائماً مهلك للكيان التجاري فيما يتعلق بالتاجر المسلم، ولا خسارة أعظم من الاتيان بفعل هو موجب لعنة الله تعالى.

الحذر من القمار

من المحرمات المجمع عليها في المعاملات المالية هو القمار الذي عُرِف بأنه: (كل لعب على مال يأخذه الغالب من المغلوب)^(٨١).

لذا ينبغي على التاجر المسلم أن يتوخى الحذر من معاملات أو نشاطات تجارية تشمل على القمار، فهو أكل أموال الناس بالباطل من دون عوض.

ومن آفات القمار المنتشرة في هذا الزمان هو جهاز التقاط لعبة أو دمية أو هاتف ذكي مقابل مبلغ من المال، فإذا لم يستطع اللاعب - بعد دفع دينار أو دينارين - أن يلتقط الجائزة، فيذهب ماله سُدًى، وإلا حصل على الجائزة بضربة حظ. وإن كانت تبدو هذه الجائزة بأنها بريئة، ولكنها من صور القمار الشنيع، وتوفيرها في محال التاجر المسلم تمحق

(80) رتاج المعاملات، للدكتور فهد بن صالح الحمود، ص ٩٢.

(81) الميسر والقمار، للدكتور رفيق يونس المصري، ص: ٣٢.

البركة وتعود الأطفال على المقامرة منذ نشأتهم. أمّا إذا كان اللعب من دون مقابل، وكانت الجائزة للطرف الفائز، فهذا من باب الجعالة، وهي جائزة شرعاً.

الحذر من عيب الاستحقاق

على التاجر المسلم أن يتأكد من أن محل التجارة الذي يتعامل معه بيعاً أو شراءً أو إجارةً أو مشاركةً أو سمسرةً فليديه المِلْك التّام له، والمِلْك التّام: (هو الذي يخوّل صاحبه حق التصرف المطلق في الشيء الذي يملكه، فيسوّغ له أن يتصرف فيه بالبيع والهبة والوقف، وأن يتصرف في المنفعة، بأن يستوفيه بنفسه أو يملكها لغيره فيؤجرها، وكذا يسوغ له أن يُعير العين، وأن يوصي بمنفعتها)^(٨٢).

وما يؤثر على المِلْك التّام هو (الاستحقاق) الذي هو: (أن يدعي شخص ملكية شيء، ويثبت دعواه، ويقضى له القاضي بملكته، وانتزاعه من يد حائزة^(٨٣))، أو (ظهور كون الشيء حقاً واجباً للغير)^(٨٤). وثبوت الاستحقاق يؤدي إلى بطلان البيع، وإرجاع الثمن، وفساد الرهن، وعدم إجازة الإجارة القائمة. لذا ينبغي على التاجر المسلم أن يتأكد من أن محل التجارة ليس مسروقاً أو مغصوباً أو لقطه.

أهلية الأطراف المتعاقدة

تُعرّف الأهلية بـ(صفة يقدرها الشارع في الشخص تجعله محلاً صالحاً لخطاب تشريعي)^(٨٥).

فالتاجر المسلم عليه أن ينظر في حال عمليه من ناحية الأهلية.

(82) معجم المصطلحات المالية والاقتصادية في لغة الفقهاء، للدكتور نزيه حماد، ص: ٤٤١.

(83) الفقه الإسلامي وأدلته، للدكتور وهبة الزحيلي، (٦/٤٣٩٢).

(84) معجم المصطلحات المالية والاقتصادية في لغة الفقهاء، للدكتور نزيه حماد، ص: ٥٢.

(85) المدخل الفقهي العام للشيخ مصطفى الزرقا، (٢/٧٨٣).

فقد يكون الطرف الآخر ما زال طفلاً غير مميزاً، لا يدرك عواقب قراراته المتخذة في معاملة تجارية.

وقد يكون الطرف الآخر لا يصح قانوناً التعامل معه كونه لاجئاً لمعاملة تجارية لأغراض مشبوهة أو غير مشروعة مثل غسيل الأموال.

وقد يكون الطرف الآخر محجوراً عليه، فالحقوق والالتزامات المترتبة من المعاملة التجارية لا اعتبار لها.

هذه بعض الأمثلة التي تشير إلى أهمية الأهلية، وأن التغافل عنها قد يؤدي إلى ضياع حقوق التاجر المسلم أو مساءلة قانونية.

النظر في القوانين واللوائح ذات الصلة بالمعاملة التجارية

لابدً للتاجر المسلم أن يراعي الأحكام الشرعية في تنفيذ المعاملات التجارية، وفي نفس الوقت عليه أن يراعي القوانين السارية واللوائح المعمول به من قبل الجهات الرقابية، ما لم يكن هناك تعارض بين الشريعة الإسلامية وهذه القوانين والتعليمات، حينها تُؤخذ أحكام الشريعة الإسلامية في الاعتبار. أمّا إذا نصّت القوانين أو اللوائح أموراً غير مخالفة للشريعة الإسلامية، فعلى التاجر المسلم أن يحرص على الالتزام بها، لكي لا يعرض نفسه للمساءلة القانونية، أو يلزم بدفع ما لا يجوز دفعه شرعاً (مثل غرامات التأخير).

مراعاة الأعراف

العُرف هو: (عادةً جمهور قومٍ في قول أو عمل) (٨٦)، وكذلك عُرف بأنه: (ما استقرت النفوس عليه بشهادة العقول، وتلقته الطبائع السليمة بالقبول) (٨٧)، أو (ما تعارف عليه الناس واعتادوه، من قولٍ أو فعلٍ لا يخالف نصّاً من كتاب أو سنة) (٨٨)، وجاء في

(86) المدخل الفقهي العام للشيخ مصطفى الزرقا (١/ ١٤١).

(87) التعريفات الفقهية للشيخ محمد عميم الإحسان المجددي (٢٢٤).

(88) المدخل لدراسة الفقه الإسلامي للدكتور حسين حامد حسان (٣٤٠).

الحديث النبوي: (العَادَةُ مُحَكَّمَةٌ)^(٨٩)، وهذه قاعدة فقهية عظيمة يُستند إليها في إقرار مبدأ العُرْف بجميع أشكاله. وقال النبي صلى الله عليه وسلم: (ما رآه المسلمون حسنًا فهو عند الله حسن)^(٩٠).

والعرف نوعان: عرف قولي، وعرف عملي.

- العرف القولي هو (ما اعتاده النَّاس من معاني الألفاظ عند إطلاقها)^(٩١)، فإذا قيل في عملية تجارية (تسليم الثلاجة)، فينظر فيها العرف أن المراد من التسليم هو التسليم الحسني في المكان المتعارف عليه.
- العرف الفعلي: (ما اعتاده النَّاس، وألَّفوه من أفعال وتصرفات)^(٩٢)، فألَّف الناس أن الالكترونيات المشتراة يتم تسليمها ونزع علب تخزينها ووضعها خارج منزل المستهلك.

وكذلك قيل إنه بناء على مكان سريان العرف، فله نوعان: عرف خاص، وعرف

عام.

- فالعرف العام هو: (ما اعتاده عامة النَّاس في كافة الأمصار)^(٩٣)، فالعرف العام أن تُسلم فاتورة البيع للمشتري سواء طلبها أو لم يطلبها، و
- العرف الخاص هو: (ما اعتاده أهل بلدٍ معين، أو أصحاب مهنة خاصة، مع مخالفة بقية البلدان أو أهل الحرف الأخرى لهم في ذلك)، فمثلاً من المتعارف أن بائعي السيارات

(89) أي (أنَّ العرف يجعل حاكمًا في إثبات الأحكام الشرعي والالتزامات بين الناس على وفقه، ويلزمهم بها قضاءً) (المدخل الفقهي العام للشيخ مصطفى الزرقا (١/١٤٥)).

(90) مسند الإمام أحمد: الحديث رقم (٣٦٠٠).

(91) المدخل لدراسة الفقه الإسلامي للدكتور حسين حامد حسان (٣٤١).

(92) المدخل لدراسة الفقه الإسلامي للدكتور حسين حامد حسان (٣٤٢).

(93) المدخل لدراسة الفقه الإسلامي للدكتور حسين حامد حسان (٣٤٣).

يضمنون عيوب السيارة الخفية لسنوات عدة بعد إتمام عملية البيع، ولا يشترطون
البراءة من العيوب.

فعلى التاجر المسلم مراعاة الأعراف التجارية أثناء قيامه بالنشاطات التجارية
المختلفة. ولكن هناك شرائط يجب توافرها في العرف، لكي يكون العرف معتبراً في
الشريعة الإسلامية:

1. أن يكون العمل بالعرف مستمراً في جميع الحوادث لا يتخلف، وأن يكون جريان
العمل عليه في أكثر الحوادث.
2. أن يكون العرف موجوداً قبل إنشاء التصرفات المتعلقة بها، لذا لا اعتبار بأعراف
السوق التي نشأت بعد إتمام عملية تجارية.
3. أن لا يكون العرف مخالفاً لنص أو شرط اشترطه أحد المتعاقدين في العملية
التجارية، (فمثلاً: العرف أن تُسلم الثلاجة المشتراة في بيت المستهلك مع إزالة
العلبة، ولكن إذا اشترط البائع أن لا يزيل العلبة، فلا اعتبار للعرف في هذه الحالة).
4. أن لا يكون العرف مخالفاً لبعض الأدلة الشرعية من نصوص الشريعة أو من
قواعدها و أصولها. فإذا كان العرف هو تقديم مشروبات محرمة لمن ينزل في غرفة
الفنادق، فهذا العرف لا اعتبار له شرعاً، لأنه مخالف لنص شرعي صريح^(٩٤).



(94) المدخل الفقهي العام للشيخ مصطفى الزرقا (٢/٨٩٧-٩٠٢).

الفصل الرابع: توفير الأموال والمصادر

المبحث الأول: توفير الأموال

التاجر المسلم قد يبدأ مشروعه التجاري، إمّا من أمواله الخاصة أو من خلال توفير الأموال من مصادر أخرى.

فإذا كان المشروع مُمَوَّلًا من أموال التاجر المسلم الخاصة، فينبغي عليه أن يحرص أن يكون مال المشروع حلالاً مباحاً طيباً، فلا يجوز أن يستخدم مال السرقة أو مال الغصب، سواء كان بغصب حصة الورثة أو أكل مال اليتيم. فليعلم، أنّ الحرام لا ينبت طيباً، والحرام كثر فمصيره الزوال والهلاك، ومقت الحرام يشمل التاجر المسلم ومن يأكلون من هذه اللقمة المُحرّمة.

أما إذا كان المشروع مُمَوَّلًا من أموال الآخرين، فهناك (٤) أربع صورٍ لهذا التمويل.

الصورة الأولى: المساهمة النقدية من التاجر المسلم وطرف شريك (مشاركة)

قد يجد التاجر المسلم طرفاً آخر لديه المال، ويرغب في الاستثمار في المشروع التجاري إلى جانب التاجر المسلم، لذا يصبح طرفان ممولان للمشروع، أحدهما التاجر المسلم، والآخر هو الطرف الشريك، وكلاهما يساهم قدرًا معينًا من المال.

هذا العقد يُعرف بـ(شركة العقد) التي عُرِّفت بأنها: (اتفاق اثنين أو أكثر على خلط ماليهما أو عمليهما أو التزاميهما في الدَّمة، بقصد الاسترباح)^(٩٥)، وهذا النوع بالذات الذي يخلط فيه مال شريكين أو أكثر يعرف بـ(شركة العنان) التي عُرِّفت بأنها: (هي أن يشترك اثنان أو أكثر بمالٍ معلوم من كل شريك، بحيث يحق لكلٍ منهما التصرف في مال الشركة، والربح بينهما بحسب الاتفاق، والخسارة بقدر الحصص في رأس المال)^(٩٦).

(95) البند (١ / ٢) من المعيار الشرعي رقم (١٢) بشأن الشركة (المشاركة) والمشاركات الحديثة.

(96) البند (١ / ٣) من المعيار الشرعي رقم (١٢) بشأن الشركة (المشاركة) والمشاركات الحديثة.

نذكر هنا بعض الأحكام الشرعية الخاصة بشركة العنان^(٩٧):

- 1) ينبغي الاتفاق على انعقاد الشركة بإيجاب من أحد الأطراف وقبول من بقية الأطراف. ومنعاً للنزاع في المستقبل، ينبغي كتابة العقد بين التاجر المسلم وشركائه، على أن يحدد غرض الشركة في العقد.
- 2) يمكن للتاجر المسلم أو شركاؤه اقتراح تعديل شروط الشركة في أي وقت، وكذلك تغيير نسب الربح، على أن توافق الأطراف المقترح عليها على التعديل.
- 3) الأصل الممارس أن يكون رأس مال الشركة مبالغ نقدية مقدّمة من جميع الشركاء، ولكن يمكن للشركاء تقديم أصول غير نقدية، على أن يتم تقويمها (valuation) بالتقّد لمعرفة حصة الشريك المُساهم.
- 4) إذا كانت الأصول المُقدّمة من الشركاء (سواء نقداً أو غيرها) بعملة أجنبية، فيجب تسجيلها بسعر الصرف بعملة الشركة يوم الأداء (settlement date) (مثلاً، قدّم الشريك إلى التاجر المسلم (١٠٠) ألف يورو، والشركة قائمة بالدينار البحريني، فيجب تسجيل حصة الشريك المُساهم بما يعادلها بالدينار البحريني يوم استلام الحصة).
- 5) يمكن لجميع الشركاء التصرف فيما يخدم مصلحة الشركة، ولا بأس أن يكون هناك اتفاق الشركاء على حصر إدارة الشركة ببعضهم، (مثلاً، يتفق الشركاء أن يتصرف التاجر المسلم في أعمال الشركة، ويمتنع بقية الشركاء عن التصرف).
- 6) يمكن للشركاء (ومن بينهم التاجر المسلم) أن يُعيّنوا شخصاً آخر بأجرٍ محدّد ليؤدي أعمال الشركة، سواء كانت طبيعة هذه الأعمال إدارية (managerial tasks) أو تشغيلية (operating tasks).

(97) لمزيد من التفصيل يمكن الرجوع إلى المعيار الشرعي رقم (١٢) بشأن الشركة (المشاركة) والمشاركات الحديثة.

7) إذا قام أحد الشركاء (ومن بينهم التاجر المسلم) ببعض المسؤوليات الإدارية أو التشغيلية، فلا يجوز دفع أجرٍ محددٍ له، وإن كان يجوز رفع حصته من الربح مقابل قيامه بهذه الأعمال. أما إذا وُقِّع عقد منفصل لتقديم الخدمات من طرف الشريك بحيث يكون مستقلاً عن بقاء الشركة أو انتهائها، فيجوز تحديد أجرٍ محددٍ للشريك الأجير.

8) الشركاء لا يضمنون الخسارة في رأس المال، إلا إذا ثبتت تعدي أو تقصير من الشريك، وفي هذه الحالة يضمن الشريك المتعدي أو المقصّر الخسارة التي لحقت في حصص رأس المال الآخرين.

9) يمكن للشركاء أن يطلبوا من بعض أو جميع الشركاء تقديم كفيل أو رهن، يُلجأ إليه في حال ثبوت تعدي الشريك أو تقصيره.

10) يجب أن تكون حصة الشريك في أرباح الشركة نسباً شائعة في الأرباح، (مثلاً: ١٠ ٪ من الأرباح للتاجر المسلم و ٩٠ ٪ للشريك) ولا يجوز أن يكون الربح مبلغاً مقطوعاً (مثلاً: ١٠٠ ألف دينار بحريني للشريك في السنة الأولى) أو نسبة من رأس المال (مثلاً: ١٠ ٪ من رأس مال التاجر المسلم). ولا يجوز تأجيل تحديد نسب الأرباح لكل الشركاء إلى حصول الربح وتحققه، وذلك منعاً للنزاع.

11) يصح أن تكون نسب توزيع الأرباح مُتفاوتة خلال سنوات المشاركة، (مثلاً، يجوز أن يكون الاتفاق بين الشركاء بأن التاجر المسلم يستحق ١٠ ٪ من الأرباح في السنة الأولى، و ٢٠ ٪ من الأرباح في السنوات الخمس التي تليها، و ٣٠ ٪ من الأرباح فيما بعد).

12) نسبة الخسارة يجب أن تتوافق مع نسبة المساهمة مع رأس المال، ولا يجوز الاتفاق على نسبة مختلفة عنها، (مثلاً: حصة التاجر المسلم في الشركة هي ١٠ ٪، فإذا لحقت خسارة بالشركة، فلا يصح للتاجر المسلم أن يتحمل خسارة أقل أو أعلى من ١٠ ٪).

13 يجب توزيع الأرباح بعد حسم المصروفات، والنفقات، والرَّسوم، والضرائب والتمكن من استرداد رأس المال. أية مبالغ موزعة قبل ذلك هي بمثابة أرباح تحت الحساب (under-account profits)، وتتم تسويتها مع الأرباح الفعلية بعد تحققها.

14 يجوز الاتفاق على أن يبقى جزء من الأرباح غير موزع على الشركاء، وذلك لدعم الشركة، وزيادة ملاءتها المالية، ولمواجهة مخاطر خسارة رأس المال.

15 يجوز الاتفاق على أنه إذا زادت الأرباح عن نسبة معينة، فإنَّ أحد أطراف الشركة يختص بالرَّبح الزائد عن تلك النسبة، (مثلاً، إذا حقق المشروع التجاري نسبة أرباح فوق ٣٠ ٪، فما زاد من الأرباح عن نسبة ٣٠ ٪ هي للتاجر المسلم تقديراً لجهده في إدارة المشروع بنجاح).

16 يحق لأي شريك الانسحاب من الشركة متى ما أراد، على أن يعلم بقية الشركاء، وبناء عليه يُعطى نصيبه من الشركة. ويجوز أن يتعهد الشركاء عند توقيع أوراق تأسيس الشركة بإبقاء الشركة مدة معينة.

17 في حال انتهاء الشركة قبل موعدها أو عند نهاية مدتها، يمكن لأحد الشركاء أو بعضهم شراء أصول الشركة بالقيمة السوقية أو بالثمن المتفق عليه عند الشراء. ولا يجوز أن يُقدِّم الشريك المشتري وعداً بشراء حصص الشركاء الآخرين بالقيمة الاسمية.

المساهمة النقدية من طرف والعمل من التاجر المسلم (مضاربة)

قد يجد التاجر المسلم طرفاً آخر لديه المال، ويرغب في الاستثمار في المشروع التجاري الذي قدَّمه التاجر المسلم، ولكن التاجر المسلم ليس لديه مالٌ ليستثمر في المشروع، لذا يوجد في المشروع طرف ممول، وهو المُستثمر، وطرف عامِل أو المدير وهو التاجر المسلم.

هذا العقد يُعرف بـ(عقد المضاربة) التي عُرِّفت بأنها: (شركة في الرِّبح بمالٍ من جانب (رب المال)، وعمل من جانب آخر (المضارب))^(٩٨)، فالتاجر المسلم هو مضارب، والطرف المستثمر هو رب المال.

نذكر هنا بعض الأحكام الشرعية الخاصة بالمضاربة^(٩٩):

(1) الأصل الممارس أن يكون رأس مال المضاربة مبالغ نقدية مقدّمة من رب المال، ولكن يمكنه تقديم أصول غير نقدية، على أن يتم تقويمها (valuation) بالتقدّم لمعرفة رأس مال المضاربة، ويجب أن يكون رأس مال المضاربة معلوماً من حيث الصفة والقدر، (مثلاً: لا يُكتفى بالقول بأن رأس المضاربة هو بالدينار البحريني من دون ذكر المبلغ أو مبلغه مليون من دون ذكر العملة، بل يجب أن يحدد أن رأس مال المضاربة هو مليون دينار بحريني).

(2) إذا أدّى أحد أطراف المضاربة (سواء التاجر المسلم أو رب المال) بعض المسؤوليات الإدارية أو التشغيلية، فلا يجوز دفع أجرٍ محددٍ له، وإن كان يجوز رفع حصته من الربح مقابل قيامه بهذه الأعمال. أما إذا وُقِّع عقد منفصل لتقديم الخدمات من قبل أحد أطراف المضاربة بحيث يكون العقد مستقلاً عن بقاء المضاربة أو انتهائها، فحينئذٍ يجوز تحديد أجرٍ محددٍ للطرف الأجير.

(3) يجب الاتفاق على نسبة توزيع الربح عند التعاقد، ويجوز الاتفاق على تعديل نسبة التوزيع مع بيان الفترة التي يسري عليها هذا الاتفاق.

(4) المضارب لا يضمن الخسارة في رأس المال، إلا إذا تَبَّت تعدي أو تقصير من طرفه، وفي هذه الحالة يضمن التاجر المسلم الخسارة في رأس المال.

(98) البند (٢) من المعيار الشرعي رقم (١٣) بشأن المضاربة.

(99) لمزيد من التفصيل يمكن الرجوع إلى المعيار الشرعي رقم (١٣) بشأن المضاربة.

- (5) يجب أن تكون حصة طرفي المضاربة في أرباح المضاربة نسب شائعة في الأرباح (مثلاً: ١٠ ٪ من الأرباح لرب المال و ٩٠ ٪ للتاجر المسلم)، ولا يجوز أن يكون الربح مبلغاً مقطوعاً (مثلاً: ١٠٠ ألف دينار بحريني للمضارب في السنة الأولى) أو نسبة من رأس المال (مثلاً: ١٠ ٪ من رأس مال رب المال). ولا يجوز تأجيل تحديد نسب الأرباح لطرفي المضاربة إلى حصول الربح وتحققه، وذلك منعاً للنزاع.
- (6) يجوز الاتفاق على أنه إذا زادت الأرباح عن نسبة معينة، فإن أحد أطراف المضاربة يختص بالربح الزائد عن تلك النسبة، (مثلاً، إذا حقق المشروع التجاري نسبة أرباح ما تزيد عن ٣٠ ٪، فما زاد من الأرباح عن نسبة ٣٠ ٪ هي للمضارب (التاجر المسلم) تقديراً لجهده في إدارة المشروع بنجاح.
- (7) يجب توزيع الأرباح بعد حسم المصروفات والنفقات والرسوم والضرائب والتمكن من استرداد رأس المال. أية مبالغ موزعة قبل ذلك هي بمثابة أرباح تحت الحساب (under-account profits)، وتتم تسويتها مع الأرباح الفعلية بعد تحققها.
- (8) الأصل أن المضاربة قابلة للفسخ سواء من طرف رب المال أو التاجر المسلم، ولكن إذا شرع التاجر المسلم في العمل فلا يجوز لرب المال الفسخ، وإذا كانت المضاربة مؤقتة بمدة فلا يجوز الانسحاب منها إلا باتفاق الطرفين.
- (9) على التاجر المسلم أن يقوم بكل ما فيه مصلحة المضاربة وتحقيق الربح المشروع، لذا لا يجوز له أن يقرض، أو يهب، أو يتصدق من مال المضاربة، لأن هذه الأعمال لا تُدرّ ربحاً أو عائداً إضافياً للمضاربة.
- (10) تنتهي المضاربة إمّا بالفسخ من قبل أحد الأطراف، أو باتفاق الطرفين، أو بانتهاء أجلها، أو بتلف أو هلاك مال المضاربة (أي المشروع التجاري)، أو بموت التاجر المسلم.

اقتراض الأموال (القرض الحسن)

قد يجد التاجر المسلم طرفاً آخر لديه المال، ويرغب في اقراض هذا المال إلى التاجر المسلم، على أن يكون المبلغ المُقدّم مضموناً، ولا يشارك الطرف المقرض أية مخاطر استثمارية مع التاجر المسلم، ولا يتوقع أية عوائد إضافية على المال المُقدّم. هذا العقد يُعرف بـ(عقد القرض الحسن) الذي عرّف بأنه: (تمليك مالٍ مثلي، لمن يلزمه رد مثله)^(١٠٠)، و(دفع المال لمن ينتفع به على أن يرُدَّ بدله)^(١٠١)، فالتاجر المسلم في هذه الصورة يعرف بالمُقترض، والطرف الدافع هو المُقرض.

نذكر هنا بعض الأحكام الشرعية الخاصة بالقرض الحسن^(١٠٢):

- (1) يجب أن يكون المال المقرض مالاً متقوماً^(١٠٣)، ومعلوماً، ومثلياً^(١٠٤).
- (2) لا يجوز اشتراط زيادة في القرض للمقرض، وهذه الزيادة هي من ربا القروض، وإذا كانت الزيادة عند تأجيل السداد فهي ربا الديون.
- (3) يجب على التاجر المسلم سداد مبلغ القرض في الأجل المشترط عليه، وإذا لم يشترط عليه الأجل فيجب عليه السداد عند الطلب.
- (4) لا يجوز الجمع بين عقد البيع أو الإجارة في عقد القرض، (مثلاً: يشترط المقرض على التاجر المسلم عند تسليمه مبلغ القرض، بأن عليه أن يشتري سيارة المقرض بسعر أعلى من قيمتها الحالية).

(100) البند (٢) من المعيار الشرعي رقم (١٩) بشأن القرض.

(101) معجم المصطلحات المالية والاقتصادية للدكتور نزيه حماد، ص: ٣٦٠.

(102) لمزيد من التفصيل يمكن الرجوع إلى المعيار الشرعي رقم (١٩) بشأن القرض.

(103) متقوم: ما يُباح الانتفاع به شرعاً، (انظر: المدخل إلى نظرية الالتزام العامة في الفقه الإسلامي للشيخ مصطفى الزرقا، ص: ١٣٣).

(104) مثلي: ما تماثلت آحاده أو أجزاءه بحيث يمكن أن يقوم بعضها مقام بعض دون فرق يُعتد به، (انظر: المدخل إلى نظرية الالتزام العامة في الفقه الإسلامي للشيخ مصطفى الزرقا، ص: ١٣٩).

5) لا يحق للمقرض أن يطالب التاجر المسلم بأية مبالغ إضافية على مبلغ القرض، ما عدا المصروفات الفعلية المباشرة التي تحملها المقرض في سبيل توفير مبلغ القرض للتاجر المسلم.

الحصول على نقد مقابل ربح (تورق)

قد يجد التاجر المسلم طرفاً آخر لديه المال، ويرغب في تمويله، على أن يكون المبلغ المُقدّم مضموناً، ولا يتحمل مع التاجر المسلم أية مخاطر استثمارية، بل يتوقع عوائد إضافية على المال المُقدّم، بهذا الشكل لا يمكن تطبيق صور المشاركة فأرباحها غير مضمونة للشريك المستثمر (سواء الشريك في شركة العنان أو المضارب في المضاربة)، ولا يمكن تطبيق صورة القرض الحسن فلا توجد فيها أية عوائد إضافية للطرف المُقدّم للمال (أي المقرض).

من الصور المقترحة في هذه الحالة هي (بيع التورق) فهو (شراء سلعة بثمن آجل مساوياً أو مربحاً، ثم بيعها إلى غير من أشتريت منه للحصول على التقد بثمن حال) (١٠٥)، فالتاجر المسلم في هذه الصورة يعرف بالتورق، والطرف الدافع هو الممول أو البائع بالأجل.

نذكر هنا بعض الأحكام الشرعية الخاصة بالتورق (١٠٦):

1) يشتري الممول سلعة التورق من المورد، ويبيعها إلى التاجر المسلم بربح على أن يكون سداد الثمن مؤجلاً، وبعد إتمام البيع يحق للتاجر المسلم الاحتفاظ بالسلعة أو بيعها إلى طرف ثالث، وإذا باع التاجر المسلم السلعة إلى طرف ثالث (غير الممول) فسيحصل على السيولة المرادة، وفي كلتا الحالتين، على التاجر المسلم سداد أقساط الثمن إلى الممول.

(105) البند (٢) من المعيار الشرعي رقم (٣٠) بشأن التورق.

(106) لمزيد من التفصيل يمكن الرجوع إلى المعيار الشرعي رقم (٣٠) بشأن التورق.

- (2) يجب التأكد من شرعية السلعة (محل التورق)، فينبغي أن تكون إما أسهماً يجوز تداولها شرعاً، أو بضائع مباحة شرعاً، وليست منتجات محرمة مثل الخمر أو لحم الخنزير.
- (3) يجب التأكد من وجود السلعة (محل التورق)، وتملك الممول لها قبل بيعها إلى التاجر المسلم، وأن تكون في ضمان (مخاطر) الممول عند إبرام عقد البيع.
- (4) يجب أن تكون السلعة معلومة المواصفات ومعينة بأرقامها.
- (5) يجب أن تكون جميع عقود البيع (بين المورد والممول، وبين التاجر المسلم والممول، وبين التاجر المسلم والطرف الثالث) مستوفية للمتطلبات الشرعية كلها، فيجب تحديد مواصفات السلعة، وتفصيل الثمن، ويجب أن ينتقل الضمان (مخاطر السلعة) إلى من كان مشترياً، ويحق له التصرف حسبما يراه مناسباً.
- (6) يجب أن يبيع التاجر المسلم السلعة بنفسه إلى الطرف الثالث، ولا يوكل الممول بالبيع.
- (7) بمجرد إتمام عقد البيع بين التاجر المسلم والممول يصبح الثمن ديناً على التاجر المسلم، ولا يجوز شرعاً زيادة الثمن مقابل تأجيل القسط، ويحق للممول تسهيل الضمانات الأخرى التي قدمها التاجر المسلم أو يطالب بحقوقه في المحاكم.



المبحث الثاني: توفير المصادر والأدوات اللازمة

بعد التمكن من توفير الأموال اللازمة لإدارة المشروع التجاري، يجب على التاجر المسلم أن يشتري الأدوات اللازمة لإدارة المشروع، وهناك صورٌ متعددة يستخدمها التجار، ومن بعضها:

الشراء بائتمان (البيع المؤجل)

يطلب التاجر المسلم السلع والبضائع والأدوات الجاهزة من السوق، على أن يكون سداد ثمنها في وقت محدد في المستقبل (مثلاً بعد سنة من الشراء أو في اليوم الخامس عشر من رمضان، إلخ)، وهذا ما يعرف بالشراء بائتمان، وفقهاً يعرف بـ (البيع المؤجل) الذي عُرِّف بأنه: (إن اشترط في عقد البيع أن الثمن يجب على المشتري في تاريخ لاحق، فإنه يسمى البيع المؤجل)^(١٠٧)، وكذلك يعرف بـ (بيع النسيئة) الذي عُرِّف بأنه: (بيع الشيء على أساس تأخير ثمنه)^(١٠٨).

إذا كانت البضاعة أو السلعة المشتراة بائتمان من التاجر المسلم معينة^(١٠٩)، ففي شرائها صورتان.

الصورة الأولى: بأن تكون حاضرةً في مجلس العقد الذي يضم التاجر المسلم والمورد.

(107) مشروع القانون الإسلامي للبيوع والديون، للشيخ محمد تقي العثماني، ص: ٧٥.

(108) معجم المصطلحات المالية والاقتصادية في لغة الفقهاء، للشيخ نزيه حماد، ص: ١١٨.

(109) المراد من العين المُعيَّنة: (العين المملوكة للبائع، المخصصة بوصف يميزها عن غيرها، سواء كان التخصيص لعينها، أو كان لجملة مثيلاتها، وهي مرثية حاضرةً كانت أو غائبة)، انظر (بيع المعين على الصفة للدكتور عبد الله بن سليمان بن وائل التويجري، ص ١٤٧).

والصورة الثانية بأن تكون جاهزة ومعينة، ولكنها غائبة، وهذا ما يعرف بـ(بيع المعين على الصفة)^(١١٠). هذا البند يتعلق بهاتين الصورتين.

نذكر هنا بعض الأحكام الشرعية الخاصة بالبيع المؤجل^(١١١):

- (1) يجب أن تكون مدة التأجيل معلومة للتاجر المسلم والمورد، فلا يُكتفى بأن يقال إن الثمن سيُسدّد لاحقاً، بل يُذكر اليوم والتاريخ الذي سيكون فيه سداد الثمن من التاجر المسلم إلى المورد.
- (2) إذا اشترى التاجر المسلم البضاعة بائتمان، ولم يذكر الطرفان وقت السداد، فالأصل إلى شهر واحد، أو ما هو متعارف عليه في تأجيل ثمن مثل هذه البضائع.
- (3) الأصل أن تكون البضاعة المشتراة حاضرة أمام التاجر المسلم وقت الشراء، وإلا على المورد أن يصفها للتاجر المسلم وصفاً دقيقاً، وهذا ما يعرف ببيع العين المعينة الغائبة. ويكون للتاجر المسلم حق فسخ عقد البيع، إذا وجد أن البضاعة حقيقةً لا تتطابق مع البضاعة كما وُصفت، وهذا ما يعرف بخيار الوصف.
- (4) الأجل (أي: السداد في الفترة المتفق عليها) في البيع المؤجل حقٌّ للمشتري، فلا يجوز للمورد الذي باع البضاعة أو السلعة إلى التاجر المسلم بموجب عقد البيع المؤجل بأن يطالب الثمن قبل حلول الأجل، ولا يجوز له حبس السلعة عن التاجر المسلم مقابل استيفاء الثمن.
- (5) لا يصح الزيادة في الثمن المؤجل متى ما أبرم العقد، فأية زيادة لاحقة متفق عليها بين التاجر المسلم والمورد هي في حكم الربا. فلا يصح للمورد أن يتحصل من التاجر

(110) المراد منه: (بيع عين محددة حصلت المعرفة بها عن طريق الوصف)، انظر (بيع المعين على الصفة للدكتور عبد الله بن سليمان بن وائل التويجري، ص ١٤٨).

(111) لمزيد من التفصيل يمكن الرجوع إلى الأحكام الواردة في مجلة الأحكام العدلية.

المسلم مبلغاً أعلى من الثمن المتفق عليه في عقد البيع المؤجل، وكذلك لا يجوز للمورد أخذ مقابل لإمهال التاجر المسلم.

6 لا يجوز للتاجر المسلم أن يشترط على المورد الحط (أي الخصم) من الثمن المؤجل إذا دُفع الثمن كله أو بعضه قبل موعد استحقاقه، ويجوز للمورد أن يتنازل عن جزء من الثمن المسدد مقابل تعجيل سداد الثمن المؤجل من التاجر المسلم، بشرط أن لا يكون المورد ملزماً بالتنازل.

7 يجوز أن يكون الثمن المؤجل نقداً أو سلعةً، بشرط أن لا تكون السلعة مُعَيَّنة، فمثلاً: يجوز للتاجر المسلم أن يتفق على تسليم (١٠٠) كلغ من السكر الأبيض ثمناً للأثاث المُشترى بموجب عقد البيع المؤجل، ولكن لا يجوز له أن يقول أنني اشتريت الأثاث بثمن مؤجل وهو هذه السيارة التي تسلم لك بعد شهرين.

وإذا اتفق البائع والتاجر المسلم (بصفته مشترياً) أن يكون سداد الثمن في آجال محددة فيعرف بـ(البيع بالتقسيط) والذي عرّف بأنه: (يُتَّفَقُ فِيهِ عَلَى تَعْجِيلِ الْمَبِيعِ، وَتَأْجِيلِ الثَّمَنِ كُلِّهِ أَوْ بَعْضِهِ عَلَى أَقْسَاطٍ مَعْلُومَةٍ لِأَجَالٍ مُّحَدَّدَةٍ، وَهَذِهِ الْأَجَالُ قَدْ تَكُونُ مُنْتَظِمَةً الْمُدَّةِ، فِي كُلِّ شَهْرٍ مِثْلًا قَسْطًا، أَوْ فِي كُلِّ سَنَةٍ أَوْ غَيْرِ ذَلِكَ، كَمَا أَنَّهَا قَدْ تَكُونُ مُتَسَاوِيَةً الْمَقْدَارِ أَوْ مُتَزَايِدَةً أَوْ مُتَنَاقِصَةً)^(١١٢)، وكذلك عرّف بأنه: (عقد على مبيع حال، بثمن مؤجل، يؤدّى مُفَرَّقًا عَلَى أَجْزَاءٍ مَعْلُومَةٍ، فِي أَوْقَاتٍ مَعْلُومَةٍ)^(١١٣). وتسري على بيع التقسيط جميع ما ذكر في البيع المؤجل، ويزاد عليها:

1 يجب أن تكون الأقساط محددة التواريخ ومعروفة المقدار، وذلك منعاً للجهاالة المفضية للنزاع.

(112) معجم المصطلحات المالية والاقتصادية في لغة الفقهاء، للشيخ نزيه حماد، ص: ١٤٧-١٤٨.

(113) بيع التقسيط وأحكامه، سليمان بن تركي التركي، ص: ٣٤.

2) يجوز للمورد أن يشترط على التاجر المسلم أنه إذا تخلف التاجر المسلم عن سداد قسط من دون عذر مقبول، فتصبح جميع الأقساط المستقبلية حالة السداد، وهذا ما يعرف بحلول الأقساط.

وقد يكون العقد بيعاً مؤجلاً في موصوف في الذمة، وينظر فيها أحكام الاستصناع وغيرها المذكورة في البندين الآتين.

شراء تحت الطلب ما يُصنَع (الاستصناع)

قد يشتري التاجر المسلم أدوات، أو قطع أثاث، أو غيرها من الأمور التي يحتاجها في تجارته، وذلك بشرائها حسب طلبه، ومن ثم يقوم الصانع بتصنيعها مقابل ثمن معجل أو مؤجل، وفي تاريخ لاحق، يتم تسليم ما طلبه التاجر المسلم وفق المواصفات المتفق عليها. وهذا ما يعرف فقهاً بـ(عقد الاستصناع) الذي عرّف بأنه: (عقد يُشترى به في الحال شيء مما يصنع صنغاً يلتزم البائع بتقديمه مصنوعاً بمواد من عنده، بأوصافٍ مخصوصة، وبثمن محدد)^(١١٤)، (عقد على مبيع في الذمة، شُرط فيه العمل)^(١١٥)، وكذلك عرّف بأنه: (طلب عمل شيء خاص، على وجه مخصوص، مادّته من الصّانع)^(١١٦). فالبايع يعرف بالصانع، والمشتري (أي التاجر المسلم) يعرف بالمستصنع، والمبيع يعرف بالمصنوع. نذكر هنا بعض الأحكام الشرعية الخاصة بالاستصناع^(١١٧):

1) يمكن للصانع والتاجر المسلم أن يبرما عقد الاستصناع قبل أن يملك الصانع سلعة الاستصناع.

2) يجب بيان جنس المصنوع، ونوعها، وقدرها، وأوصافها المطلوبة.

(114) عقد الاستصناع ومدى أهميته في الاستثمارات الإسلامية المعاصرة للشيخ مصطفى الزرقا، ص: ٢١.

(115) أدوات الاستثمار الإسلامي للشيخ عز الدين محمد خوجه، ص: ٥١.

(116) مرشد الحيران إلى معرفة أحوال الإنسان، لمحمد قذري باشا، المادة (٥٦٩)، ص ١٨٦.

(117) لمزيد من التفصيل يمكن الرجوع إلى المعيار الشرعي رقم (١١) بشأن الاستصناع والاستصناع الموازي.

- (3) لا يجوز للمورد أن يشترط البراءة من العيوب في عقد الاستصناع، فإذا وجد عيب خفي في المصنوع فعلى المورد تحمُّل العيب، إمَّا بإصلاحه أو استبدال المبيع.
- (4) يصح الاستصناع إذا كان المصنوع عبارة عن أشياء تصنع بأوصاف خاصة حسب طلب التاجر المسلم، ويصح في ما يكثر امثالها في السوق.
- (5) لا يصح أن يكون الاستصناع في مُعَيَّن بذاته، (مثلاً: لا يجوز للتاجر المسلم أن يقول للمورد اريد استصناع هذا الكرسي)، بل يكون الاستصناع فيما حدد بالمواصفات لا بالتعيين.
- (6) يصح للصانع (المورد) أن يصنع المصنوع بنفسه، أو أن يكلف طرفاً ثالثاً بالقيام بها، ولكن إذا اشترط التاجر المسلم على المورد عدم تعهيد عمل التصنيع، فلا يصح للصانع تكليف طرف آخر.
- (7) يمكن للصانع أن يُسَلِّم للتاجر المسلم ما صنعه قبل إبرام عقد الاستصناع، أو ما صنعه غيره، إذا لم يشترط التاجر المسلم على المورد الصنع بنفسه.
- (8) يجب على الصانع أن ينجز العمل ويُسَلِّم المصنوع إلى التاجر المسلم وفقاً للمواصفات المشروطة في العقد، وفي المدة المتفق عليها.
- (9) يجوز للطرفين تحديد مدة لضمان عيوب التصنيع أو يلتزم فيها الصانع بالصيانة لمدة يتفق عليه الطرفان أو يجري بها العرف.
- (10) يجب أن يكون ثمن الاستصناع معلوماً، ويجوز أن يكون الثمن نقوداً أو عروضاً أو منفعة أعيان لمدة معينة، (فمثلاً: يجوز للتاجر المسلم أن يتفق على تسليم سيارته إلى المورد كسداد لثمن الاستصناع الحال). وإذا كان ثمن الاستصناع مؤجلاً فيسري عليه أحكام الثمن المؤجل المذكورة في البيع المؤجل، ويجوز أن يربط سداد ثمن الاستصناع المُقسَّط بمراحل الإنجاز إذا كانت تلك المراحل منضبطة في العرف، ولا ينشأ عنها نزاع.

11 إذا انخفضت التكلفة الفعلية التي تكبدها الصانع من أجل تصنيع المصنوع، فلا يجب عليه تخفيض ثمن الاستصناع المطالب من التاجر المسلم، وكذلك الحال إذا زادت التكلفة الفعلية فلا يطالب التاجر المسلم بالزيادة. أمّا إذا وجدت ظروف طارئة تستدعي تعديل ثمن الاستصناع زيادة أو نقصاً، فإنه يجوز تعديله باتفاق الطرفين.

12 يبقى المصنوع على ضمان (مخاطر) الصانع إلى أن يتم تسليمها إلى التاجر المسلم، ولا يحق للتاجر المسلم بيع المصنوع حتى يتم تسليمه حقيقة أو حكماً إلى التاجر المسلم.

13 إذا كان المصنوع المُسَلَّم غير مطابق للمواصفات، فإنه يحق للتاجر المسلم أن يرفض استلامه أو أن يقبله بحاله، ويجوز للطرفين التصالح بخفض الثمن.

14 يجوز للصانع أن يسلم المصنوع قبل الموعد المتفق عليه، ما لم يكن للتاجر المسلم مانع مقبول برفض استلامه مبكراً، (مثلاً: اتفق التاجر المسلم على استلام قطعة الأثاث بعد شهرين، فإذا سلّمها الصانع بعد أسبوع، فالتاجر المسلم يمكنه رفض استلامه بحكم أن محل التجارة لم يعد جاهزاً).

15 إذا لم يكن هناك مانع مقبول من التسلم، ورفض التاجر المسلم استلام المصنوع، فيحتفظ الصانع بالمصنوع، وأية تكاليف متعلقة بحفظها تكون في ذمة التاجر المسلم.

16 في حال تأخر الصانع عن تسليم المصنوع عن مواعده، فيجوز للتاجر المسلم أن يطالب الصانع بمبالغ الشرط الجزائي لتعويضه عن تأخير التسليم.

شراء تحت الطلب ما لا يُصنَع (السلم)

قد يشتري التاجر المسلم من البائع المورد أشياء غير جاهزة وغير مُعيّنة التي لا تدخلها الصنعة، على أن تُسَلَّم المشتريات في تاريخ لاحق، ويسلم الثمن للمورد معجلاً، حتى يتمكن المورد من توفير ما التزم بتسليمه في تاريخ لاحق.

في تاريخ التسليم يتم تسليم ما طلبه التاجر المسلم وفق المواصفات المتفق عليها. وهذا ما يعرف فقهاً بـ(عقد السِّلْم) الذي عُرِّف بأنه: (بيع موصوف في الذِّمَّة ببدلٍ يُعطى عاجلاً)^(١١٨)، أو (بيع سلعة آجلة موصوفة في الذِّمَّة بثمنٍ عاجل)^(١١٩). فالبايع بالسِّلْم يعرف بالمسَلَّم إليه (أدناه - المقرَّر)، والمشتري بالسلم (أي التاجر بالسلم) يعرف بالمُسَلِّم، والمبيع يعرف بالمسلم فيه، والثمن يعرف برأس مال السِّلْم.

نذكر هنا بعض الأحكام الشرعية الخاصة بالسِّلْم^(١٢٠):

- 1) الأصل أن يكون ثمن السِّلْم نقوداً، ويجوز أن يكون ثمن السِّلْم من غير النقود، مثل عيناً من المثليات (مثلاً: يقول التاجر المسلم سأشتري البضاعة سلماً مقابل (١٠٠) كغ من البلاستيك)، أو منفعة عامة لعين معينة (مثلاً: اشتري البضاعة سلماً مقابل سكني في داري لمدة (١٠) أشهر).
- 2) يجب أن يكون ثمن السلم معلوماً، فإذا كان من النقود، فيجب تحديد عملته، ومقداره، وكيفية سداده، وإذا كان من غير النقود، فيجب تحديد جنسه، ونوعه، وصفته، ومقداره.
- 3) يجب أن يقبض البائع ثمن السلم في مجلس العقد، ولا يؤخَّر ليومين أو ثلاثة أيام كحدِّ أقصى، بشرط أن يكون مدة تأخير ثمن السلم تساوي أو تقل مدة تسليم محل السلم.
- 4) لا يجوز للتاجر المسلم أن يجعل الديون المستحقة له ثمناً للسلم (مثلاً: لا يجوز للتاجر المسلم أن يقول للمورد أن مبالغ الدفعات الإيجارية غير المستلمة من مستأجر التاجر المسلم هي ثمن السلم).

(118) معجم المصطلحات المالية والاقتصادية في لغة الفقهاء للدكتور نزيه حماد، ص: ٢٤٨.

(119) الموسوعة الفقهية الميسرة للدكتور محمد رواس قلعة جي، (١١٠١/٢).

(120) لمزيد من التفصيل يمكن الرجوع إلى المعيار الشرعي رقم (١٠) بشأن السِّلْم والسِّلْم الموازي.

5) لا يجوز إبرام عقد السلم في مُعَيَّن (مثلاً: لا يصح للتاجر المسلم أن يشتري سيارة معينة بذاتها (هذه السيارة) سلماً)، ولا يصح أن يكون محل السلم نقوداً أو ذهب أو فضة في حال كان ثمن السلم نقوداً أو ذهب أو فضة.

6) يشترط أن يكون محل السلم موصوف في الذمة، فلا يصح في مُعَيَّن، ولا يصح ما لا يمكن وصفه ووصفاً مانعاً للجهاالة المفضية للنزاع.

7) يجب معرفة مقدار محل السلم، إمّا بذكر وزنه (مثلاً: يشتري التاجر المسلم (١٠٠) كلف من الذرة) أو كيله (مثلاً: يشتري التاجر المسلم (١٠٠٠) لتر من الماء) أو حجمه (مثلاً: يشتري التاجر المسلم (١٠٠) متر مكعب من المعادن من القماش الأبيض) أو عدده (مثلاً: يشتري التاجر المسلم (٢٠٠) برتقالة).

8) ما اشتراه التاجر المسلم، يكون الغالب توافره عند حلول أجل تسليم محل السلم.

9) يجب أن يتفق التاجر المسلم مع المورد على مكان تسليم محل السلم، وفي حال سكوتهما، فإن مكان تسليم محل السلم هو محل التعاقد.

10) عند حلول الأجل، يجوز للتاجر المسلم أن يقبل مبادلة محل السلم بشيء آخر (غير النقد) دون اشتراط تلك المبادلة في عقد السلم الأساس، وأن لا تكون القيمة السوقية للبدل أكثر من القيمة السوقية لمحل السلم الأصلي (مثلاً: اشترى التاجر المسلم (٢٠٠) برتقالة سلماً، وعند حلول أجل التسليم طُلب منه أن يقبل مبادلتها بـ (١٥٠) تفاحة، ويصح هذا الاستبدال إذا كان سعر التفاحة أقل أو مساوٍ لسعر البرتقالة).

11) يجوز للبائع بالسلم أن يُسلم قبل الأجل المتفق عليه، ما لم يكن هناك مانع مقبول (مثلاً: اشترى التاجر المسلم (١٠٠٠) كلف من التمور، لكي يتم تسليمها له في بداية شهر رمضان المقبل، فلا يصح للمورد أن يُسلم التمور في شهر رجب، ويطالب التاجر المسلم بتسلمها، لأن هناك مانع مقبول من طرف التاجر المسلم).

(12) إذا تأخر المورد في التسليم عن موعده، فلا يجوز للتاجر المسلم أن يطالبه بمبالغ الشرط الجزائي (أي غرامة عن التأخير).

إذا أراد التاجر المسلم شراء بضاعة لا تدخلها الصنعة (مثل الفواكه الطبيعية) ولكن لم يُرد تعجيل الثمن كما هو الحال في عقد السلم، فيمكن تطبيق صورة (بيع التوريد) الذي عُرِّف بأنه: (عقدٌ على عينٍ مباحة موصوفة في الذمة منضبطة بصفات معينة بثمنٍ مؤجل معلوم إلى وقت معلوم)^(١٢١). وتنطبق على بيع التوريد جميع الأحكام المذكورة في بيع السلم، ما عدا تعجيل الثمن، فيجوز للتاجر المسلم إذا اشترى البضاعة توريداً أن يؤجل الثمن كله أو بعضه.

الحصول على الخدمات (إجارة الخدمات)

قد يحتاج التاجر المسلم إلى أنواع مختلفة من الخدمات في سبيل تأسيس عمله التجاري. فقد يحتاج صبغ محله أو تصميمه أو تزيينه عند تأسيس التجارة، وقد يحتاج خدمات التنظيف من وقت لآخر، وقد يحتاج خدمات دراسة السوق، وجميع هذه الصور تندرج تحت عقدٍ يعرف لدى الفقهاء المعاصرين بـ(إجارة الخدمات)، ف(الخدمة) عُرِّفت بأنها: (القيام بالحاجات الخاصة لشخص أو أشخاص في مكان)^(١٢٢)، مثلاً: شراء تذكرة الطائرة يكون مقابل خدمة السفر على متنها، ودفع رسوم المدرسة يكون مقابل خدمة التعليم من خلال المؤسسة التعليمية)، وهكذا التاجر المسلم يستأجر خدمات متعددة سواء عند تأسيس أعماله، أو تقديم الأعمال، وطلب الخدمة يكون بموجب عقد إجارة الخدمات، بحيث يعرف التاجر المسلم بطلب الخدمة، ومن يقدمها يعرف بـ(مقدم الخدمة)، والعوض المتفق عليه بين الطرفين يعرف بالأجرة.

(121) فقه المعاملات المالية الحديثة للدكتور عبد الوهاب إبراهيم أبو سليمان، (١/ ٩٠).

(122) معجم لغة الفقهاء للشيخ محمد راوس قلعة جي والدكتور حامد قتيبي، ص: ١٩٣.

نذكر هنا بعض الأحكام الشرعية الخاصة بإجارة الخدمات (١٢٣):

- (1) يجب أن تكون الخدمة المتعاقد عليها متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية (مثلاً: لا يجوز للتاجر المسلم أن يطلب خدمة تسويق منتجاته من خلال أساليب وسبل محرمة شرعاً).
- (2) يجب أن تكون الخدمة معلومةً علمياً نافعياً للجهة، لذا يجب تحديد الخدمة من خلال بيان الخدمة المطلوبة، ونوعها، وصفتها (مثلاً: يتفق التاجر المسلم مع مقدم الخدمة أن الخدمة المرادة هي تنظيف المحل التجاري (٣) مرات في الأسبوع، مع ذكر المدة المستغرقة في التنظيف وطريقة التنظيف).
- (3) يجب أن تكون الأجرة معلومةً علمياً كافياً للطرفين، سواء كانت نقداً أو سلعة أو منفعة.
- (4) يجوز أن تكون الأجرة مبلغاً ثابتاً، أو متغيراً خلال فترة تقديم الخدمة، بشرط أن تكون طريقة احتسابها معلومةً للطرفين، وأن يعلم الطرفان بالأجرة الجديدة بعد تغييرها قبل سريان فترتها الإيجارية.
- (5) يجوز تحديد الأجرة على جميع الخدمة بحيث تستحق كاملةً بإنجاز الخدمة كلياً، أو تحديدها بحيث تستحق مُقسَّمةً على إنجاز المراحل المختلفة من الخدمة (مثلاً: يجوز للتاجر المسلم أن يدفع أجرة تصميم المحل التجاري إلى مقدم الخدمة كلما أُنجزت مرحلة ما).
- (6) يمكن تعديل أجرة الفترات الإيجارية اللاحقة (التي لم تقدم خدمتها بعد) باتفاق الطرفين، أما الفترات التي مضت فلا يجوز تعديل أجرتها ولو كان باتفاق الطرفين،

(123) لمزيد من التفصيل يمكن الرجوع إلى المعيار الشرعي رقم (٣٤) بشأن إجارة الأشخاص.

لأنَّ الأجرة غير المدفوعة للفترة السابقة هي دين، ولا يجوز زيادة الدين، ولو برضا المدين.

(7) يجوز لمقدم الخدمة أن يشترط على التاجر المسلم، أنه إذا تأخر في سداد أي قسط، فإنَّ ذلك سيؤدي إلى حلول الأقساط المستقبلية، وعليه يتوجب على التاجر المسلم سداد كامل المبالغ.

(8) في حال تخلف التاجر المسلم عن سداد أي قسط، فلا يجوز أن تشترط زيادة عليه، لأنَّ قسط الأجرة دينٌ، ولا يجوز الزيادة على الدين.

(9) يجوز أن يشترط التاجر المسلم على مُقدِّم الخدمة مبلغَ الشرط الجزائي على تأخير مقدم الخدمة في تقديم الخدمة عن وقتها المحدد، على أن يراعى العرف ومبدأ العدالة والقوانين ذات الصلة.

(10) إذا امتنع مقدم الخدمة عن تقديم الخدمة للتاجر المسلم في الموعد المتفق عليه، فيحق للتاجر المسلم طلب فسخ العقد، واسترجاع ما دفعه، ومطالبته بالتعويض عن الأضرار الفعلية التي لحقت به بسبب هذا الامتناع (مثلاً: التاجر المسلم تعاقد مع مقدم الخدمة لتنظيف محله التجاري، وبسبب امتناع مقدم الخدمة، اضطر التاجر المسلم إلى التعاقد مع طرف آخر بسعر أعلى، وتم تغريمه من السلطات لأنَّ محله لم يكن نظيفاً، فيمكن للتاجر المسلم أن يطالب مقدم الخدمة بسداد مبلغ الغرامة، لأنه المتسبب المباشر في وقوع الغرامة).

استئجار العقارات والمعدات (إجارة الأعيان)

قد يحتاج التاجر المسلم إلى استخدام أصول مختلفة لفترة معينة، ومن ثم إرجاعها إلى أصحابها الأصليين، ولا يرغب بشرائها سواء شراءً حالاً أو بالتقسيط أو بالاستئجار أو بالسلم. والسبب يكمن في أن التاجر ليس لديه رأس المال الكافي لشراء الأصل أو قد لا توجد لديه رغبة في تملك مثل هذه الأصول، (فمثلاً: يريد التاجر استئجار

المحل التجاري أو المعدات الصناعية أو المعدات المكتبية)، وهذا العقد يعرف شرعاً بـ(إجارة الأعيان)، التي تعرف بأنها تمليك منافع الأعيان بعوض، سواءً كان ذلك العوض عيناً أو ديناً أو منفعة^(١٢٤)، فصاحب الأصل يعرف بالمؤجر، والتاجر المسلم الذي استأجر الأصل يعرف بالمُستأجر، والأعيان المستخدمة بموجب العقد من قِبَل التاجر المسلم تعرف بالأصول المؤجرة، أمّا المبلغ المتفق عليه بأن يدفع من التاجر المسلم إلى صاحب الأصل فيُعرف بالأجرة.

نذكر هنا بعض الأحكام الشرعية الخاصة بإجارة الأعيان^(١٢٥):

- 1) يجب أن تكون منفعة الأصل المؤجر مباحةً شرعاً، فلا يجوز للتاجر المسلم أن يستأجر الأصل المؤجر لعمل محرم (مثلاً: لا يصح للتاجر المسلم أن يستأجر ثلاجة من أجل تخزين الخمر).
- 2) يشترط في الأصل المؤجر أن يمكن الانتفاع به مع بقاء الأصل (مثلاً: لا يمكن للتاجر المسلم استئجار منفعة أكل الفواكه، لأنَّ الانتفاع بأكلها يؤدي إلى هلاك محل الإجارة).
- 3) يجب على التاجر المسلم أن يتقيد بالاستعمال الملائم للأصل المؤجر أو بالمتعارف عليه، وأن يتقيد بالشروط المتفق عليها المقبولة شرعاً، ويتجنب إلحاق ضرر بالأصل المؤجر بسوء الاستعمال (مثلاً: لا يجوز للتاجر المسلم أن يستخدم المعدات المؤجرة فوق طاقتها الاستيعابية).
- 4) في حال تسبب التاجر المسلم في إهلاك الأصل المؤجر، فعليه القيام ما يضمن إعادة المنفعة أو إصلاحها، ولا تسقط الأجرة عن مدة فوات المنفعة.

(124) معجم المصطلحات المالية والاقتصادية في لغة الفقهاء، للدكتور نزيه حماد، ص: ٢٠.

(125) لمزيد من التفصيل يمكن الرجوع إلى المعيار الشرعي رقم (٩) بشأن الإجارة والإجارة المتهمة بالتمليك.

5) تكون مصاريف الصيانة الأساسية (Basic Maintenance) والتأمين للأصل المؤجر على المؤجر، ولا يتحمل التاجر المسلم إلا مصاريف الصيانة التشغيلية أو الدورية (Operating or Periodic Maintenance).

6) يجب أن تكون الأجرة معلومة للطرفين، ويجوز تحديدها بمبلغ للمدة كلها، أو بأقساط لأجزاء المدة.

7) يجوز أن تكون الأجرة مبلغاً ثابتاً، ويجوز أن تكون متغيرة، على أن تكون طريقة احتساب الأجرة المتغيرة معلومة للطرفين، وأن يُعلم الطرفان بالأجرة الجديدة بعد تغييرها قبل سريان فترتها الإيجارية.

8) يجوز أن تكون الأجرة نقوداً أو سلعة أو منفعة (مثلاً: استأجر التاجر المسلم معدات تصنيع العلب مقابل منفعة السكنى لمدة شهر في إحدى المنازل التي يملكها).

9) يجوز للمؤجر أن يشترط على التاجر المسلم، أنه إذا تأخر في سداد أي قسط فإن ذلك سيؤدي إلى حلول الأقساط المستقبلية، وعليه يتوجب على التاجر المسلم سداد كامل المبالغ.

10) في حال تخلف التاجر المسلم عن سداد أي قسط، فلا يجوز أن تشترط زيادة عليه، لأن قسط الأجرة غير المسدد دين، ولا يجوز اشتراط الزيادة على الدين.

11) يحق للمؤجر بيع الأصل المؤجر لغير المستأجر، وتنتقل ملكية الأصل المؤجر (محمّلة بعقد الإجارة بين التاجر المسلم والمؤجر الأصلي) إلى المالك الجديد، ولا يشترط رضا التاجر المسلم، وإذا علم المالك الجديد بعقد الإجارة مع التاجر المسلم وقبل بذلك، فيستحق الأجرة عن المدة المتبقية.

12) في حال الهلاك الكلي للأصل المؤجر، فلا يجوز مطالبة التاجر المسلم بسداد الأقساط المتبقية، وينفسخ عقد الإجارة إذا كان الأصل مؤجراً وفق إجارة معينة، أما

إذا كان الأصل مؤجراً وفق إجارة موصوفة في الذمة، فعلى المؤجر توفير بديل ذي مواصفات مماثلة للأصل الهالك.

13 يجوز فسخ عقد الإجارة باتفاق الطرفين، ولا يحق لأحدهما التفرد بفسخه إلا بالعدر الطارئ. ويحق للتاجر المسلم أن يفسخ بسبب عيبٍ حادث في الأصل كان مخلاً بالانتفاع (مثلاً: انكسر ترس آلة التغليف المؤجرة من قبل التاجر المسلم، فهذا العيب يسمح للتاجر المسلم بأن يفسخ عقد الإجارة).

توظيف الاشخاص (إجارة الأشخاص)

قد يحتاج التاجر المسلم إلى التأكد من وجود أشخاص لتقديم خدمات معينة له، وليس على سبيل إجارة خدمات أو إجارة أعيان، بل هناك أفراد محددين اختارهم التاجر المسلم الذين يقدمون له خدمات متفق عليه. وهذا يعرف فقهاً بـ(إجارة الأشخاص)، التي عرّفَتْ بأنها: (العقد الوارد على منفعة (خدمة أو عمل) شخص طبيعي أو اعتباري بأجر معلوم، معينة كانت المنفعة أو موصوفة في الذمة)^(١٢٦). والشخص الذي يعمل بموجب عقد التوظيف في الأزمنة الحالية هو (الأجير الخاص) الذي عرّف بأنه: (من يعمل لجهة واحدة وتحت إشرافها، لا يحق له في الوقت المستأجر عليه أن يعمل لغيرها إلا بإذنها)^(١٢٧). فالتاجر المسلم (الذي وظّف الأفراد) يعرف بالمستأجر، أما الفرد الموظف الذي يعمل للتاجر المسلم فيُعرف بالأجير.

والفرق بين إجارة الأشخاص وإجارة الخدمات، بأن إجارة الأشخاص هي مرتبطة بالشخص المقدم للخدمة (مثلاً: التاجر المسلم قد اختار زيداً، ولا يحق لزيد أن يلزم التاجر المسلم بقبول عمل خالد بدلاً من زيد)، أما إجارة الخدمات فهي مرتبطة

(126) الفقرة (٢) من المعيار الشرعي رقم (٣٤) بشأن إجارة الأشخاص.

(127) البند (٣/٤) من المعيار الشرعي رقم (٣٤) بشأن إجارة الأشخاص.

بالخدمة المقدمة في نهاية المطاف، فإذا كان العقد على خدمة صباغة الملابس للتاجر المسلم، فلا يؤثر إذا كان الصبّاغ هو خالد، وليس زيداً.

نذكر هنا بعض الأحكام الشرعية الخاصة بإجارة الأشخاص^(١٢٨):

1 يشترط في طرفي العقد أهلية الأداء، فلا يصح للتاجر المسلم أن يتعاقد مع ناقص الأهلية كأجير في عقد إجارة الأشخاص، وينبغي الالتزام بالقوانين واللوائح السارية (مثلاً: لا يصح للتاجر المسلم أن يوظف طفلاً في منشأته، أو يوظف بالغاً من دون الحصول على الموافقات الرسمية).

2 يجب أن يكون العمل المراد من الأجير مقدوراً على تسليمه ومباحاً شرعاً، فلا يجوز أن يوظف الأجير لعمل محرم شرعاً (مثلاً: لا يصح للتاجر المسلم أن يوظف الشخص لارتكاب المحرمات مثل كشف العورات).

3 لا يجوز للأجير أن يؤجر شخصاً في مقامه، ما لم ينص العقد على خلاف ذلك أو اتفق الأجير مع التاجر المسلم على ذلك (مثلاً: وظّف التاجر المسلم زيداً في محله، فلا يجوز لزيد أن يرسل أخاه خالدًا بدلاً عنه).

4 يجب على التاجر المسلم أن يذكر للأجير مدة الإجارة ونوعية العمل المكلف به إجمالاً.

5 يجب تحديد بداية مدة الإجارة، والأصل أن يكون ابتداء المدة من تاريخ العقد، ما لم يتفق الطرفان على أجل معلوم لابتداء مدة الإجارة.

6 إذا تأخر الأجير عن الموعد المحدد في عقد الإجارة، فإنه لا يستحق أجره عن المدة الفاصلة بين العقد والتسليم، ويحق للتاجر المسلم أن يفسخ عقد الإجارة بسبب تأخر الأجير (مثلاً: وظّف التاجر المسلم مسؤولاً مبيعات على أن يبدأ عمله في الأول من

(128) لمزيد من التفصيل يمكن الرجوع إلى المعيار الشرعي رقم (٣٤) بشأن إجارة الأشخاص.

الشهر المقبل، ولكن تأخر الموظف عن عمله لمدة ١٠ أيام، فيستحق أجره ٢٠ يوم من ذلك الشهر).

7) يجب أن تكون أجره الأجير (أو الراتب) معلومة علماً ينتهي معه التنازع.

8) يمكن أن تكون أجره الأجير نقداً، أو سلعة، أو خدمة، (مثلاً: استأجر التاجر المسلم الأجير مقابل راتب نقدي بمبلغ (١٠٠٠٠) درهم ومنفعة السكنى لمدة عام في إحدى الشقق التي يملكها).

9) يجوز أن تكون الأجرة بجزء شائع مثل (١٠٪) من الإنتاج، أو من الشيء المُكَلَّف بصنعه، (مثلاً: وظّف التاجر المسلم زيداً، واشترط عليه بأن أجرته هي عُشر ما يصنعه من العلب خلال اليوم).

10) يجب على التاجر المسلم أن يزود الأجير بمستلزمات عمله، إذا كان العمل يقتضي تزويده بها.

نقل المواد والمعدات (عقد النقل)

قد يحتاج التاجر المسلم إلى نقل بعض المعدات أو البضائع أو الأفراد من مكانٍ للآخر، ويكون ذلك مقابل عوضٍ متفق عليه. وهذا يعرف فقهاً بـ(عقد النقل)، الذي عُرِّف بأنه: (الاتفاق بين اثنين أو أكثر على أن ينقل أحدهما للآخر بضاعة معينة، مقابل أجر معين، ولا يكون إلا بعوض)^(١٢٩)، وعُرِّف قانوناً بأنه: (ذلك العقد الذي يتعهد فيه الناقل بأن ينقل البضائع أو الأشخاص من مكانٍ إلى آخر، وذلك لقاء أجرٍ معلوم)^(١٣٠). وإن كان عقد النقل هو من صور إجارة الخدمات، ولكنه اكتسب مكانة خاصة بسبب طبيعته الخاصة في المعاملات التجارية، وقد نصّت المواد القانونية في البلاد العربية بأحكامه

(129) عقد النقل في الفقه الإسلامي، للدكتور عمر خالد مصطفى حمد، ص: ٣٤.

(130) شرح القانون التجاري الأردني، للدكتور فوزي محمد سامي، ص: ٢٣٧ (انظر: عقد النقل في الفقه الإسلامي، للدكتور عمر خالد مصطفى حمد، ص: ٣٤).

منفصلةً، لذا ذكرناه منفصلاً، وبموجب العقد يُعرف طالب خدمة النقل، أي التاجر المسلم، بـ(المنقول له)، أما الطرف المقدم للخدمة فهو (النَّاقِل).

نذكر هنا بعض الأحكام الشرعية الخاصة بعقد النقل^(١٣١):

- 1) يجب أن تكون منفعة النقل لعملٍ مباحٍ شرعاً، (مثلاً: لا يجوز للتاجر المسلم أن يتعاقد من أجل نقل موظفيه لارتكاب المحرمات أو المنهيات الشرعية)، وأن لا يكون في النقل موانع قانونية (مثلاً: لا يجوز للتاجر المسلم التعاقد على نقل بضائعه إلى مكان سري من أجل التهرب من الرسوم أو الضرائب الحكومية).
- 2) يجب أن تكون البضاعة المنقولة ما يجوز التعامل بها، فلا يجوز التعاقد على نقل ما يحرم التعامل بها بيعاً أو استخداماً (مثلاً: لا يجوز للتاجر المسلم أن ينقل الخمر لمحله التجاري).
- 3) يمكن تقدير المنفعة في عقد النقل بالمدة، أو بالعمل، أو بالمدة والعمل معاً.
- 4) يجب تحديد أول مدة النقل، فإذا لم يُحدد، فيكون من حين إبرام العقد، وإذا لم يحدد تاريخ نهاية العقد واكتفى بذكر بأن الأجرة للشهر الواحد هي كذا، فيكون للطرفين خيار فسخ العقد قبل انتهاء مدة النقل السارية.
- 5) يجب بيان نقطة الانطلاق (يعرف بمبدأ النقل) ونقطة الوصول (يعرف بغاية النقل) لكي يكون مانعاً للجهاالة المفضية للنزاع.
- 6) يجب أن تكون البضاعة المنقولة معلومة للناقل لتفاوتها في الضرر واختلافها في الجنس والقدر، (مثلاً: لا يصح للتاجر المسلم أن لا يخبر الناقل أن البضاعة المنقولة هي لحوم طازجة التي تتطلب ترتيبات معينة لتخزينها وابعادها عن الاتلاف).

(131) لمزيد من التفصيل يمكن الرجوع إلى كتاب (عقد النقل في الفقه الإسلامي) للدكتور عمر خالد مصطفى حمد.

7) يجب أن يكون الراكب معلوماً للناقل، وتتحقق المعلومات إما بالمشاهدة، أو الوصف، أو الوزن على الخلاف (مثلاً: إذا لم يفصح التاجر المسلم للناقل أن الراكب هم أطفال الموظفين الذين يعملون لديه، فإن الناقل سيكون تحت مساءلة قانونية، إذا لم يتخذ إجراءات السلامة المطلوبة في هذه الحالة).

8) يجب أن تكون توابع الراكب (ما يصطحبه المسافر معه من حوائجه) معلومة.

9) يجب أن تكون البضاعة متناسبة مع وسيلة النقل، فلا يصح النقل بما يلحق الضرر بوسيلة النقل أو ما لا تطيقه (مثلاً: لا يصح للتاجر المسلم أن يخفي عن الناقل الكمية الأصلية للطوب المطلوب نقله، لأن زيادة الكمية قد تؤدي إلى عطل المركبة الناقلة).

10) يجب أن تكون أجرة النقل معلومة للطرفين، وقد تكون الأجرة نقداً، أو منفعة، أو نفقة الناقل (بشرط أن تكون بالطعام والكسوة إذا كانا مقدرين معلومين)، أو نفقة وسيلة النقل (بشرط أن يكون موصوفاً مع بيان قدره)، أو جزء من المال المنقول.

11) يحق للناقل استخدام أية وسيلة صالحة للنقل، ولا يحق للمنقول له الاعتراض إلا إذا كانت وسيلة النقل غير صالحة للنقل (مثلاً: لا يصح للناقل أن ينقل موظفي التاجر المسلم في شاحنة مخصصة لنقل المعدات الصناعية). إذا اشترط التاجر المسلم على الناقل تنفيذ العقد بوسيلة نقل معينة، فيجب على الناقل التقييد بالشرط (مثلاً: اشترط التاجر المسلم أن ينقل ضيوفه عبر سيارة معينة لدى الناقل، فلا يصح للناقل أن ينقلهم بسيارة أخرى).

12) من التزامات الناقل تجاه الراكب: مرافقة وسيلة النقل في السفر، وإنزال الراكب للحاجة، وإيقاف وسيلة النقل لمساعدة الراكب الضعيف لكبر سنه أو كونه امرأة أو سميناً، ونحوهم ممن يعجز عن الركوب والنزول، كما يلزم الناقل بحمل توابع الراكب حسب العرف، وأن يسير بوسيلة النقل على المتوسط المعتاد، لا متباطئ ولا مسرع.

13 من التزامات الناقل تجاه البضاعة المنقولة: حفظ هذا المال، وشحنه، وتحمليه، وتفريغه، وإنزاله، وإبداله إن شرط عليه، ويلتزم بتسليم المال المنقول في الموضوع المشروط دون تأخير، واتباع الطريق المحدد للنقل.

حفظ المواد المشتراة وتخزينها (عقد الإيداع)

قد يشتري التاجر المسلم مختلف البضائع أو الأدوات أو المعدات، ولكن لا يبقها في محله التجاري، بل تبقى موجودة بعد تملكها من قبل التاجر في مستودع المورد الأصلي أو في مكان تابع لطرف ثالث. يعرف فقهاً هذا العقد بـ(عقد الإيداع)، وهو: (عقدٌ يخول به المودع شخصاً آخر حفظ ماله، ويلتزم هذه الشخص بحفظ هذا المال، ورده عيناً)^(١٣٢)، أو (عقدٌ أمانة تُركت عند الغير للحفظ قصداً)^(١٣٣). فالتاجر المسلم هو (المودع)، ومن تكفل بحفظ محل الشيء وتخزينه هو (الوديع) أو (المستودع) أو (المودع عنده)، وما طُلب حفظه والمال المودع عند أمينٍ ليحفظه هو (الوديعة).

نذكر هنا بعض الأحكام الشرعية الخاصة بعقد الإيداع^(١٣٤):

1 يشترط في الوديعة أن تكون مالاً قابلاً لإثبات القبض عليه، فيجب أن يكون التاجر المسلم قابضاً لها، فلا يصح اعتبار عقد الإيداع في المال الساقط في البحر، أو الدابة الآبقة (الهاربة).

2 لا يتم عقد الإيداع إلا بالقبض، فإذا لم يقبض المستودع الوديعة حكماً أو حقيقةً، فلا ينعقد عقد الإيداع.

3 الأصل أن الإيداع يكون من دون مقابل، إلا إذا اشترطت أجرة للمستودع، فتصح تلك الأجرة.

(132) العقود المسماة، للدكتور وهبة الزحيلي، ص: ٢٩٧.

(133) التعريفات الفقهية، للشيخ محمد عميم الإحسان المجددي، ص: ٣٤٨.

(134) لمزيد من التفصيل يمكن الرجوع إلى كتاب (العقود المسماة)، للدكتور وهبة الزحيلي، ص: ٢٩٧-٣٠٨.

4) في حال هلاك الوديعة، فلا يتحمل المستودع هلاكها، إلا إذا كان بسبب تعدي أو تقصير منه.

5) على المستودع أن يحفظ الوديعة، ويبدل من العناية بحفظها كعناية الشخص المعتاد بحفظ ماله، وعليه أن يضعها في حِرز مثلها، فالنقود والمجوهرات تحفظ في البيوت الخاصة والصناديق المقفلة عادةً، فلو وضعها في اصطلب الدواب أو مع التبن، يكون مُقَصِّراً في الحفظ، فعند الضياع أو الهلاك، يضمنها.

6) على المستودع أن يردّ الوديعة ويسلمها إلى المودع في مكان إيداعها عند طلبها.

7) إذا كانت الوديعة نقوداً، أو شيئاً يهلك بالاستعمال (كالحبوب)، وأذن المودع المستودع في استعماله، فينقلب عقد الإيداع إلى عقد القرض، فعلى المستودع أن يرد مثل الكمية التي استعملها.

8) على المودع أن يؤدي إلى المستودع ما أنفقه في حفظ الوديعة بإذن المودع.

9) على المودع أن يؤدي مصاريف ردّ الوديعة ونفقات تسليمها. وعليه تحمل أيّ ضررٍ لحقّ بالمستودع بسبب عقد الإيداع.

استخدام المواد بدون مقابل (عقد العارية)

قد لا يريد التاجر المسلم تملك الأعيان بشرائها، أو دفع أجرٍ مقابل خدمة أو استئجار الأشخاص، بل يريد استخدام المعدات أو الأدوات البسيطة، ومن ثم إرجاعها لصاحبها بدون مقابل. وهذا يعرف فقهاً بـ(عقد الإعارة)، وهو: (تمليك الغير منفعة شيء بغير عوض، لمدة معينة أو لغرض معين، على أن يردّه بعد الاستعمال)^(١٣٥)، أو (عقد تبرع بالمنفعة)^(١٣٦). فالتاجر المسلم هو (المستعير)، وصاحب الأصل هو (المعير)، ومحل العقد هو (المُعَار) أو (العارية).

(135) العقود المسماة، للدكتور وهبة الزحيلي، ص: ٢٦١.

(136) معجم المصطلحات المالية والاقتصادية في لغة الفقهاء، للدكتور نزيه حماد، ص: ٣٠٧.

نذكر هنا بعض الأحكام الشرعية الخاصة بعقد الإعارة^(١٣٧):

- (1) يشترط على المعير أن يكون مالكا لمنفعة العارية، (مثلاً: لا تصح الإعارة، إذا كان التاجر المسلم يستعير أدواتٍ من طرف لا يملك حق الانتفاع منها أو استخدامها).
- (2) لا يتم عقد الإعارة إلا إذا قبضَ التاجر المسلم العارية.
- (3) يجب أن تكون منفعة العارية مباحة شرعاً، فلا يجوز الانتفاع بدارٍ في شرب خمر، أو لعب القمار، أو غيرهما من التصرفات المحظورة (مثلاً: لا يجوز للتاجر المسلم أن يستعير ثلاجة من محله المجاور لكي يخزّن فيها الخمر).
- (4) يجب أن تكون المنفعة دائمة لا يمكن استهلاكها، كسكنى الدار، أما المنفعة المؤقتة، كمنفعة الطعام، فلا تجوز إعارته، فالمنفعة المستخدمة ستهلك بالانتفاع من الأصل (أي الطعام).
- (5) يجب أن تكون المنفعة مُعيّنة، فلا يصح أن تكون العارية إذا كانت إحدى السيارتين.
- (6) إذا قيّدت الإعارة بزمٍ أو عملٍ، فلا يصح للمعير أن يسترد العارية من التاجر المسلم قبل مرور المدة أو إتمام العمل.
- (7) يجب على التاجر المسلم أن يحفظ العارية وصيانتها مما يخاف منه عليه، (مثلاً: عدم إحكام الحرز (مكان الحفظ)، أو قرض فأر، أو إصابة بلبل، أو حبر لثوب أو كتاب، أو نحو ذلك). وإذا قصرَ التاجر المسلم في حفظ العارية، فبعد مفرطاً في حفظها، ويضمنها إذا تَلَفَتْ بذلك.
- (8) يلتزم التاجر المسلم بما تحتاج إليه العارية من نفقاتٍ في مدة الإعارة (مثل علف الحيوان أو وقود السيارة). وعلى التاجر المسلم مؤنة (مصاريق) أخذ العارية ونقلها من مكان المعير.

(137) لمزيد من التفصيل يمكن الرجوع إلى كتاب (العقود المسماة)، للدكتور وهبة الزحيلي، ص: ٢٦١-٢٧١.

9) على التاجر المسلم أن يردَّ العارية إلى مالِكها أو من ينوب عنه، ولا يكتفي بردها إلى المكان الذي أخذها منه.

10) على التاجر المسلم أن يستعمل العارية وفق الاستعمال المعتاد، وإذا لحقَّ عيبٌ يترتب عليه نقصٌ في قيمتها، فلا يتحملها التاجر المسلم، أمَّا إذا استعملها التاجر المسلم استعمالاً غير معتاداً، فعليه ضمان قيمة النقص.

11) يمكن للتاجر المسلم أن يُودع العارية لدى شخصٍ أمينٍ قادرٍ على حفظها، فإذا هلكت في يد المستودع بلا تعد ولا تقصير، فلا يضمنها التاجر المسلم.

12) لا يحق للتاجر المسلم أن يتصرف في العارية تصرفاً يربِّب لأحدٍ حقاً عليها في منفعتها أو عينها، سواء بإعارتها، أو رهنها، أو إيجارتها، أو بيعها.

13) ينتهي عقد الإعارة بانقضاء الأجل المتفق عليه أو بانتهاء الغرض المقصود من الإعارة، (مثلاً: استعار التاجر المسلم آلة لقطع الكعك من المخبر المجاور، فبعد تجهيز القطع، تنتهي الإعارة لأن الغرض المقصود قد تمَّ).

المبحث الثالث: بيع الحقوق والرخص التجارية والتصاريح الرسمية

التاجر المسلم لكي يمارس أعماله ونشاطاتها التجارية عليه أن يحصل على رخص متعددة، وتنشأ له حقوق يمكن بيعها في مرحلة ما من عمر التجارة. نذكر هنا بعض هذه الحقوق والرخص التجارية، والأحكام الشرعية ذات الصلة بها^(١٣٨).

بيع الاسم التجاري أو العلامة التجارية

الاسم التجاري (Brand) هو اسم المنتج أو الخدمة الذي به يُميّز ويُعرف بين المستهلكين ومستخدميه. فإذا قيل هاتف (سامسونغ)، فإنَّ (سامسونغ) أصبح الاسم التجاري الذي به يُميّز المستهلك هاتفًا بصناعة معينة عن غيره. أمَّا العلامة التجارية (Trademark) فهي العلامة التي تُميّز المنتج أو الخدمة، وقد تكون فقط اسم المنتج أو قد تكون علامة باتت ترتبط به ارتباطًا وثيقًا، فالتفاحة البيضاء أصبحت العلامة التجارية للهواتف المصنوعة من شركة (آبل).

والاسم التجاري والعلامة التجارية يجب تسجيلهما في الدوائر المختصة بإدارتها سواء لدى وزارة الاقتصاد أو غيرها من الدوائر الحكومية ذات الصلة. ويمكن شرعًا للتاجر المسلم بيع اسمه التجاري، أو العلامة التجارية لمنتجه أو شراء اسم تجاري أو علامة تجارية أخرى، بشرط أن يقع إفصاح عام بأنَّ الاسم التجاري أو العلامة التجارية انتقلت إلى جهة أخرى، وأن يلتزم التاجر المسلم (في حال الشراء) بالحفاظ على نفس المستوى للمنتج في الجودة.

حقوق الامتياز

قد يصبح اسم أحد التجار أو الصُّنَاع معروفًا بين الناس بعد عقود أو قرون من العمل المتفاني والجهد المتواصل، فعند توسيع الأعمال على المستوى المحلي أو الدولي، قد يرغب التاجر المسلم في الانتفاع من سمعة المنتج مقابل عوضٍ مالي تضاف

(138) لمزيد من التفصيل يمكن الرجوع إلى كتاب (فقه البيوع)، للمفتي محمد تقي العثماني، ص: ٢٦٥-٢٧٦.

إليه نسبة شائعة من الإيرادات، وهذا ما يعرف بحقوق الامتياز (Franchise)، وكون هذه الخدمة تصحبها عادة المشاركة بالتقنية، وتدريب العاملين، وتطوير مواد التسويق، وتصميم محلات البيع، والإشراف الدوري على الإنتاج، فإن كان الاستحواذ على الحق بصفة دائمة فهو بيع، وإن كان استحواذ مؤقتاً فهو إجارة.

الترخيص التجاري

من أجل تحقيق التوازن السلعي والخدمي على مستوى الاقتصاد الكلي، تلجأ الحكومات إلى إصدار التراخيص الرسمية، التي تسمح القيام بالأعمال وفق نسب إجمالية مدروسة من قبل الجهات الحكومية والرسمية. فإذا كان القانون أو التعليمات الرقابية تسمح لحامل الرخصة بنقلها إلى رجل آخر أو شركة أخرى، فلا بأس بذلك، ويمكن للتاجر المسلم شراء الرخص التجارية حسبما يراه مناسباً.

الحقوق الفكرية

قد ينجز شخص ما اختراع لا مثيل له، وقد يكون الإنجاز على شكل كتاب أو آلة مستحدثة، ومن أجل إثبات اسبقية الشخص المخترع في ما انجزه، فإنه يمكن تسجيل هذا الاختراع لدى الجهات الرسمية، وهذا ما يعرف بحق الابتكار أو حق الطباعة والنشر في الكتب. وهي حقوق معتبرة شرعاً، ويمكن للتاجر المسلم أن يشتريها، أو يبيعها لمن أراد استحواذها والاستفادة منها. ويمكن للتاجر المسلم أن يقاضي أي شخص أو جهة تستخدم الحقوق الفكرية التي تملكها (أو باعها) التاجر المسلم من دون إذن صاحبها (مالكها بعد تبدل الأطراف).



الفصل الخامس: ممارسة النشاط التجاري

عندما تجهز البضاعة أو السلعة أو الخدمة، يبدأ التاجر المسلم في بيعها أو تأجيرها. فالمبحث الأول من هذا الفصل يتحدث عن معاملات البيع المتنوعة، والمبحث الثاني يتحدث عن معاملات الإجارة والتأجير، والمبحث الثالث يتحدث عن العقود والترتيبات الجانبية التي لا تمثل نشاطاً أساسياً في التجارة.

المبحث الأول: معاملات البيع المتنوعة

بيع مع التسليم الآني ودفع الثمن (البيع الحال)

قد يبيع التاجر المسلم مبيعاته الجاهزة والموجودة في المحل التجاري مقابل ثمن يدفع حالاً من المشتري، يعرف فقهاً هذا العقد بـ (عقد البيع الحال) أو (البيع المطلق)، فالأصل (أو الغالب المطرد) أنَّ معاملات البيع في عالم التجارة هي غالباً بيع حال من دون تأجيل الثمن.

ونجد في كثير من الأحيان أن صاحب المحل التجاري (خاصة في محلات التموين الغذائي) لا يقبض الثمن من المشتري، ولكن لا يحدد وقت سداد الثمن المؤجل، فإذا كان:

- المتفق عليه بين المشتري والتاجر المسلم أنَّ الدفع سيكون لا محالة عند قبض الراتب الشهري في بداية الشهر، فهذا يعني أن تاريخ السداد لكل معاملة هو اليوم الأول من صرف الرواتب، أما
- إذا كان موعد السداد غير محدد، فينظر إلى العرف الدارج في المعاملات القائمة بين التاجر وعملية، فإذا سمح التاجر المسلم بتسليم البضاعة من دون قبض ثمنها مع حقه في المطالبة بالثمن متى ما شاء، فهو من الصور الجائزة لـ (بيع الغائب بالناجز)، وليس البيع المؤجل.

بيع مع التسليم الآني وتأجيل الثمن (البيع المؤجل)

قد يبيع التاجر المسلم مبيعاته الجاهزة والموجودة في المحل التجاري مقابل ثمن يدفع لاحقاً من قِبَل المشتري، يعرف فقهاً هذا العقد بـ(عقد البيع المؤجل) أو (بيع النسيئة) الذي عُرِّف بأنه: (يؤخر الثمن ويعجل الثمنون)^(١٣٩). ويعرف البائع، أي التاجر المسلم، بـ(البائع بالأجل)، أما المشتري، أي العميل، فيعرف بـ(المشتري بالأجل).

نذكر هنا بعض الأحكام الشرعية الخاصة بالبيع المؤجل^(١٤٠):

(1) يجب أن تكون مدة التأجيل معلومة للعميل والتاجر المسلم، فلا يُكفَى بأن يقال إن الثمن سيُسدّد لاحقاً، بل يُذكر اليوم والتاريخ الذي يتوقع التاجر المسلم فيه سداد الثمن من العميل.

(2) إذا اشترى العميل بالأجل البضاعة بائتمان، ولم يذكر الطرفان وقت السداد، فالأصل إلى شهر واحد، أو ما هو متعارف عليه في تأجيل ثمن مثل هذه البضائع.

(3) الأصل أن تكون البضاعة المشتراة حاضرةً أمام العميل وقت الشراء، وإلا على التاجر المسلم أن يصفها للعميل وصفاً دقيقاً، وهذا ما يعرف بـ(بيع العين المُعيّنة الغائبة). ويكون للعميل حق فسخ عقد البيع، إذا وجد أن البضاعة حقيقةً لا تتطابق مع البضاعة كما وُصفت، وهذا ما يعرف بـ(خيار الوصف).

(4) الأجل في البيع المؤجل حقّ للعميل، فلا يجوز للتاجر المسلم الذي باع البضاعة أو السلعة إلى العميل بموجب عقد البيع المؤجل بأن يطالب الثمن قبل حلول الأجل، ولا يجوز حبس السلعة عن العميل مقابل استيفاء الثمن.

(5) لا يصح الزيادة في الثمن المؤجل متى ما أبرم العقد، فأية زيادة لاحقة متفق عليها بين التاجر المسلم وعميله هي في حكم الربا. فلا يصح للتاجر المسلم أن يتحصل من عمليه

(139) معجم المصطلحات المالية والاقتصادية في لغة الفقهاء، ص: ١١٩.

(140) لمزيد من التفصيل يمكن الرجوع إلى الأحكام الواردة في مجلة الأحكام العدلية.

مبلغاً أعلى من الثمن المتفق عليه في عقد البيع المؤجل، وكذلك لا يجوز للتاجر المسلم أخذ مقابلٍ لإمهال العميل.

6 لا يجوز للعميل أن يشترط على التاجر المسلم الحط (أي الخصم) من الثمن المؤجل إذا دُفع الثمن كله أو بعضه قبل موعد استحقاقه، ولا يجوز للتاجر المسلم أن يكون ملزماً بالتنازل.

7 يجوز أن يكون الثمن المؤجل نقداً أو سلعةً، بشرط أن لا تكون السلعة مُعَيَّنة، فمثلاً: يجوز للعميلة أن يتفق على تسليم (١٠٠) كلغ من السكر الأبيض ثمناً للأثاث المُشترى بموجب عقد البيع المؤجل، ولكن لا يجوز له أن يقول أنني اشتريت الأثاث بثمن مؤجل وهو هذا الجهاز المعين الذي سأسلمه لك بعد شهرين.

وإذا اتفق العميل والتاجر المسلم أن يكون سداد الثمن في آجال محددة فيعرف بـ(البيع بالتقسيط) والذي عرف بأنه: (يُتَّفَقُ فيه على تعجيل المبيع، وتأجيل الثمن كله أو بعضه على أقساطٍ معلومة لآجال محددة، وهذه الآجال قد تكون منتظمة المدة، في كل شهر مثلاً قسماً، أو في كل سنة أو غير ذلك، كما أنها قد تكون متساوية المقدار أو متزايدة أو متناقصة)^(١٤١)، وكذلك عُرِّفَ بأنه: (عقد على مبيع حال، بثمن مؤجل، يؤدي مُفَرَّقاً على أجزاء معلومة، في أوقات معلومة)^(١٤٢). وتسري على بيع التقسيط جميع ما ذكر في البيع المؤجل، ويزاد عليها:

1 يجب أن تكون الأقساط مُحدّدة التواريخ ومعروفة المقدار، وذلك منعاً للجهاالة المفوضية للنزاع.

(141) معجم المصطلحات المالية والاقتصادية في لغة الفقهاء، للشيخ نزيه حماد، ص: ١٤٧-١٤٨.

(142) بيع التقسيط وأحكامه، سليمان بن تركي التركي، ص: ٣٤.

2) يجوز للتاجر المسلم أن يشترط على عمله أنه إذا تخلف العميل عن سداد قسط من دون عذر مقبول، فتصبح جميع الأقساط المستقبلية حالة السداد، وهذا ما يعرف بـ(حلول الأقساط).

بيع مع التسليم الآني وتأجيل الثمن وإفصاح تكلفة الشراء (بيع المربحة)

قد يبيع التاجر المسلم مبيعاته الجاهزة والموجودة في المحل التجاري مع الإفصاح عن التكلفة التي تحملها في سبيل شراء هذه المبيعات، مثل هذا العقد يُعرف فقهاً بـ(بيوع الأمانة): (وهو ثلاثة أنواع: بيع التولية، وبيع المربحة، وبيع الوضعية)^(١٤٣)، وسميت أمانة لأنَّ المالك يقول للمشتري أن هذه السلعة قامت علي بكذا من ثمن ونفقات، وأريد أن أبيعها لك بربح كذا أو بدون ربح أو بأقل من ربح، فمبنى كل هذه البيوع على الأمانة، والاحتراز عن الخيانة^(١٤٤). وهناك ثلاثة أطراف في هذه المعاملة، (البائع) هو التاجر المسلم، (المشتري) هو العميل الذي اشترى من التاجر المسلم، و(المالك الأصلي) هو المورد الذي باع البضاعة أصالةً إلى التاجر المسلم.

وهناك صوراً ثلاثة لبيوع الأمانة:

- (بيع المربحة) الذي عرّف بأنه: (بيع ما ملكه بما قام عليه وبفضل، فهو بيعٌ للعرض - أي السلعة - بالثمن الذي اشترى به مع زيادة شيء معلوم من الربح)^(١٤٥)،

- (بيع التولية) الذي عرّف بأنه: (البيع الذي يُحدّد فيه رأس المال نفسه ثمنًا بلا ربح ولا خسارة)^(١٤٦)،

(143) الموسوعة الفقهية الميسرة، للدكتور محمد رواس قلعة جي، (١: ٣٨٨).

(144) كتاب المعاملات الشرعية المالية، للشيخ أحمد إبراهيم بك، ص: ١٥٠.

(145) معجم المصطلحات المالية والاقتصادية في لغة الفقهاء، للدكتور نزيه حماد، ص: ٤٠٨-٤٠٩.

(146) معجم المصطلحات المالية والاقتصادية في لغة الفقهاء، للدكتور نزيه حماد، ص: ١٥٥.

- (بيع الحطيطة) الذي عُرِّف بأنه: (البيع بمثل الثمن الأول الذي اشترى به البائع، مع حطّ قدر معلوم منه) (١٤٧).

نذكر هنا بعض الأحكام الشرعية الخاصة بهذه البيوع (١٤٨):

- (1) يجب أن تكون الأطراف الثلاثة مُستقلَّةً ومُنفصلةً، فلا يجوز للتاجر المسلم أن يشتري من طرف البائع الأصلي، ومن ثم يبيعها للبائع الأصلي أو طرف مملوك من قبله.
- (2) يجوز للتاجر المسلم مطالبة العميل بدفع مبلغ هامش الجدية للتأكد من أنه سيشتري المبيع عند عرضه عليه.
- (3) لا يجوز للتاجر المسلم أن يبيع المبيع قبل تملكه له.
- (4) إذا كان البيع مرابحةً، فلا يحق للتاجر المسلم أن يضيف إلى تكلفة المرابحة إلا المصروفات المالية المباشرة المدفوعة للغير.
- (5) إذا حصل التاجر المسلم على حسم من المالك الأصلي على المبيع نفسه ولو بعد العقد، فإن المشتري يستفيد من ذلك الحسم بتخفيض الثمن الإجمالي بنسبة الحسم.
- (6) يجب أن يكون ثمن البيع معلوماً ومحددًا، وكذلك الربح، ولا يكفي الاقتصار على بيان الثمن الإجمالي.
- (7) يجوز للتاجر المسلم أن يشترط البراءة من العيوب الخفية القديمة التي تظهر بعد العقد، أما العيوب الحادثة بعد إبرام عقد المرابحة، وقبض المشتري للمبيع، فالتاجر المسلم ليس مسؤولاً عنه.

(147) معجم المصطلحات المالية والاقتصادية في لغة الفقهاء، للدكتور نزيه حماد، ص: ١٧٩.

(148) لمزيد من التفصيل يمكن الرجوع إلى المعيار الشرعي رقم (٨) بشأن المرابحة.

وحسب الممارسات في السوق، قد يؤجّل سداد الثمن، فيسري على العقد أحكام البيع المؤجّل بالإضافة إلى أحكام بيوع الأمانة ذات الصلة (المذكورة أعلاه).

بيع ما يصنع تحت الطلب (الاستصناع)

قد يبيع التاجر المسلم إلى المشتري مبيعاتٍ تدخلها الصنعة (مثل الأجهزة الالكترونية والمصنوعات المنزلية)، ولكنها غير معينة عند إبرام البيع، ويتم تعيينها عند تسليم البضاعة إلى المشتري. يُعرف هذا العقد بـ(عقد الاستصناع) الذي عُرّف بأنه: (عقدٌ يُشترى به في الحال شيء مما يصنع صنعاً يلتزم البائع بتقديمه مصنوعاً بمواد من عنده، بأوصافٍ مخصوصة، وبثمن محدد)^(١٤٩)، (عقد على مبيعٍ في الذمة، شُرط فيه العمل)^(١٥٠)، وكذلك عُرّف بأنه: (طلب عمل شيء خاص، على وجه مخصوص، مادته من الصّانع)^(١٥١). وهناك طرفان في هذه المعاملة، (الصانع) هو التاجر المسلم، (المستصنع) هو العميل الذي اشترى من التاجر المسلم.

نذكر هنا بعض الأحكام الشرعية الخاصة بهذا البيع^(١٥٢):

- 1) يمكن للتاجر المسلم والعميل أن يبرما عقد الاستصناع قبل أن يملك التاجر المسلم المصنوع.
- 2) يجب بيان جنس المصنوع، ونوعها، وقدرها، وأوصافها المطلوبة.
- 3) لا يجوز للتاجر المسلم أن يشترط البراءة من العيوب في عقد الاستصناع، فإذا وجد عيب خفي في المصنوع فعلى المورد تحمل العيب، إما بإصلاحه أو استبدال المبيع

(149) عقد الاستصناع ومدى أهميته في الاستثمارات الإسلامية المعاصرة للشيخ مصطفى الزرقا، ص: ٢١.

(150) أدوات الاستثمار الإسلامي للشيخ عز الدين محمد خوجه، ص: ٥١.

(151) مرشد الحيران إلى معرفة أحوال الإنسان، لمحمد قذري باشا، المادة (٥٦٩)، ص ١٨٦.

(152) لمزيد من التفصيل يمكن الرجوع إلى المعيار الشرعي رقم (١١) بشأن الاستصناع والاستصناع الموازي.

- (4) يصح الاستصناع إذا كانت السلعة هي عبارة عن أشياء تصنع بأوصاف خاصة حسب طلب التاجر المسلم، ويصح في ما يكثر امثالها في السوق.
- (5) لا يصح أن يكون الاستصناع في مصنوعٍ مُعَيَّن بذاته، (مثلاً: لا يجوز للتاجر المسلم أن يقول للعميل سأصنع هذا الكرسي الذي أمامك، بل يكون الاستصناع فيما حدد بالموصفات لا بالتعيين).
- (6) يصح للتاجر المسلم أن يصنع المصنوع بنفسه، أو أن يكلف طرفاً ثالثاً بالقيام بها، ولكن إذا اشترط العميل على التاجر المسلم عدم تعهيد عمل التصنيع، فلا يصح للتاجر المسلم تكليف طرف آخر.
- (7) يمكن التاجر المسلم أن يُسَلِّمَ لعميله ما صنعه قبل إبرام عقد الاستصناع، أو ما صنعه غيره، إذا لم يشترط العميل على التاجر المسلم الصنع بنفسه.
- (8) يجب على التاجر المسلم أن ينجز العمل ويُسَلِّمَ سلعة الاستصناع إلى العميل وفقاً للمواصفات المشروطة في العقد، وفي المدة المتفق عليها.
- (9) يجوز للطرفين تحديد مدة لضمان عيوب التصنيع أو يلتزم فيها التاجر المسلم بالصيانة لمدة يتفق عليه الطرفان أو يجري بها العرف.
- (10) يجب أن يكون ثمن الاستصناع معلوماً، ويجوز أن يكون الثمن نقوداً أو عروضاً أو منفعة أعيان لمدة معينة، (فمثلاً: يجوز للعميل أن يتفق على تسليم سيارته إلى التاجر المسلم كسدادٍ لثمن الاستصناع الحال. وإذا كان ثمن الاستصناع مؤجلاً فيسري عليه أحكام الثمن المؤجل المذكورة في البيع المؤجل، ويجوز أن يربط سداد ثمن الاستصناع المُقسَّط بمراحل الإنجاز إذا كانت تلك المراحل منضبطة في العرف، ولا ينشأ عنها نزاع.
- (11) إذا انخفضت التكلفة الفعلية التي تكبدها التاجر المسلم من أجل تصنيع سلعة الاستصناع، فلا يجب عليه تخفيض ثمن الاستصناع المطالب من المشتري

بالاستصناع (التاجر المسلم)، وكذلك الحال إذا زادت التكلفة الفعلية فلا يطالب العميل بالزيادة. أما إذا وجدت ظروف طارئة تستدعي تعديل ثمن الاستصناع زيادة أو نقصاً، فإنه يجوز تعديله باتفاق الطرفين.

12 تبقى سلعة الاستصناع على ضمان (مخاطر) التاجر المسلم إلى أن يتم تسليمها إلى ولا يحق للتاجر المسلم بيع سلعة الاستصناع حتى يتم تسليمها حقيقة أو حكماً إليه.

13 إذا كانت سلعة الاستصناع المسلمة غير مطابقة للمواصفات، فإنه يحق للعميل أن يرفض استلامها أو أن يقبله بحالها، ويجوز للطرفين التصالح بخفض الثمن.

14 يجوز للصانع (المورد) أن يسلم سلعة الاستصناع قبل الموعد المتفق عليه، ما لم يكن للعميل مانع مقبول برفض استلامها مبكراً، (مثلاً: اتفق العميل على استلام الأثاث بعد شهرين، فإذا سلمها التاجر المسلم بعد أسبوع، فالعميل يمكنه رفض استلامه، بحكم أن محل التجارة لم يعد جاهزاً).

15 إذا لم يكن هناك مانع مقبول من التسلم ورفض العميل استلام سلعة بالسلعة، وأية تكاليف متعلقة بحفظها تكون في ذمة التاجر المسلم.

16 في حال تأخر التاجر المسلم عن تسليم سلعة الاستصناع عن مواعدها، فيجوز للعميل أن يطالبه بمبالغ الشرط الجزائي لتعويضه عن تأخير التسليم.

بيع ما يوفّر تحت الطلب من غير تصنيع (السلم)

قد يبيع التاجر المسلم إلى المشتري مبيعات لا تدخلها الصنعة (مثل الفواكه والخضروات)، ولكنها غير معينة عند إبرام البيع، ويتم تعيينها عند تسليم البضاعة إلى المشتري. يُعرف هذا العقد بـ(عقد السلم) الذي عرّف الفقهاء بأنه: (بيع موصوف في الذمة ببدل يُعطى عاجلاً)^(١٥٣)، أو (بيع سلعة آجلة موصوفة في الذمة بثمانٍ عاجل)^(١٥٤). وهناك

(153) معجم المصطلحات المالية والاقتصادية في لغة الفقهاء للدكتور نزيه حماد، ص: ٢٤٨.

(154) الموسوعة الفقهية الميسرة للدكتور محمد رواس قلعة جي، (١١٠١/٢).

طرفان في هذه المعاملة، (المسلم إليه) هو التاجر المسلم، (المسلم) هو العميل الذي اشترى من التاجر المسلم.

نذكر هنا بعض الأحكام الشرعية الخاصة بهذا البيع^(١٥٥):

- 1) الأصل أن يكون ثمن السلم نقوداً، ويجوز أن يكون ثمن السلم من غير النقود، مثل عيناً من المثليات (مثلاً: يقول التاجر المسلم ابيعك البضاعة سلماً مقابل (١٠٠) كلغ من البلاستيك)، أو منفعة عامة لعين معينة (مثلاً: ابيعك البضاعة سلماً مقابل سكني في دارك لمدة (١٠) أشهر).
- 2) يجب أن يكون ثمن السلم معلوماً، فإذا كان من النقد، فيجب تحديد عملته، ومقداره، وكيفية سداده، وإذا كان من غير النقود، فيجب تحديد جنسه، ونوعه، وصفته، ومقداره.
- 3) يجب أن يقبض التاجر المسلم ثمن السلم في مجلس العقد، ولا يؤخر القبض ليومين أو ثلاثة أيام كحد أقصى، بشرط أن يكون مدة تأخير ثمن السلم تساوي أو تقل مدة تسليم محل السلم.
- 4) لا يجوز للعميل أن يجعل الديون المستحقة له ثمناً للسلم (مثلاً: لا يجوز للعميل أن يقول للتاجر المسلم أن مبالغ الدفعات الإيجارية غير المستلمة من مستأجر العميل هي ثمن السلم).
- 5) لا يجوز إبرام عقد السلم في مُعيّن (مثلاً: لا يصح للعميل أن يشتري سيارة معينة بذاتها (هذه السيارة) سلماً)، ولا يصح أن يكون محل السلم نقوداً أو ذهباً أو فضة في حال كان ثمن السلم نقوداً أو ذهباً أو فضة.

(155) لمزيد من التفصيل يمكن الرجوع إلى المعيار الشرعي رقم (١١) بشأن الاستصناع والاستصناع الموازي.

- (6) يشترط أن يكون محل السلم موصوفاً في الذمة، فلا يصح في مُعَيَّن، ولا يصح ما لا يمكن وصفه ووصفاً مانعاً للجهالة المفضية للنزاع.
- (7) يجب معرفة مقدار محل السلم، إما بذكر وزنه (مثلاً: يبيع التاجر المسلم (١٠٠) كلغ من الذرة) أو كيله (مثلاً: يبيع التاجر المسلم (١٠٠٠) لتر من الماء) أو حجمه (مثلاً: يشتري العميل (١٠٠) متر من القماش الأبيض) أو عدده (مثلاً: يشتري العميل (٢٠٠) برتقالة).
- (8) ما اشتراه العميل، يكون الغالب توافره عند حلول أجل تسليم محل السلم.
- (9) يجب أن يتفق العميل مع التاجر المسلم على مكان تسليم محل السلم، وفي حال سكوتهما، فإنَّ محل التعاقد يكون مكان تسليم محل السلم.
- (10) عند حلول الأجل، يجوز للعميل أن يقبل مبادلة محل السلم بشيء آخر (غير التَّقد) دون اشتراط تلك المبادلة في عقد السلم الأساس، وأن لا تكون القيمة السوقية للبدل أكثر من القيمة السوقية لمحل السلم الأصلي (مثلاً: اشترى العميل (٢٠٠) برتقالة سلماً، وعند حلول أجل التسليم طُلب منه أن يقبل مبادلتها بـ (١٥٠) تفاحة، ويصح هذا الاستبدال إذا كان سعر التفاحة أقل أو مساوٍ لسعر البرتقالة).
- (11) يجوز للتاجر المسلم بالسلم أن يُسلم قبل الأجل المتفق عليه، ما لم يكن هناك مانعٌ مقبولٌ (مثلاً: اشترى العميل (١٠٠٠) كلغ من التمور، لكي يتم تسليمها له في بداية شهر رمضان المقبل، فلا يصح للتاجر المسلم بالسلم أن يُسلم التمور في شهر رجب، ويطالب العميل بتسلمها، لأن هناك مانع مقبول من طرف العميل).
- (12) إذا تأخر البائع بالسلم في التسليم عن موعد، فلا يجوز للتاجر المسلم أن يطالبه بمبالغ الشرط الجزائي (أي غرامة عن التأخير).

المبحث الثاني: معاملات التأجير وتقديم الخدمات

تأجير العقارات والمعدات (تأجير الأعيان)

قد يؤجر التاجر المسلم أصولاً إلى عميله مقابل أجره متفق عليها، وهذه الأصول قد تكون ثابتة (fixed assets) أو متحركة (movable assets)، يُعرف هذا العقد بـ (عقد إجارة الأعيان) التي تعرف بأنها تملك منافع الأعيان بعوض، سواءً كان ذلك العوض عيناً أو ديناً أو منفعة^(١٥٦)، فصاحب الأصل، أي التاجر المسلم، يعرف بـ (المؤجر)، والعميل الذي استأجر الأصل يعرف بـ (المستأجر)، والأعيان المستخدمة بموجب العقد من قبل العميل تعرف بالأصول المؤجرة، أما المبلغ المتفق عليه بأن يدفع إلى التاجر المسلم فيعرف بالأجرة.

- 1) يجب أن تكون منفعة الأصل المؤجر مباحةً شرعاً، فلا يجوز للتاجر المسلم أن يؤجر الأصل المؤجر لعمل محرم (مثلاً: لا يصح للتاجر المسلم أن يؤجر شاحناته لتخزين الخمر).
- 2) يشترط في الأصل المؤجر أن يمكن الانتفاع به مع بقاء الأصل (مثلاً: لا يمكن للتاجر المسلم يؤجر منفعة أكل الفواكه، لأن الانتفاع بأكلها يهلك محل الإجارة نفسه).
- 3) يجب على العميل أن يتقيد بالاستعمال الملائم للأصل المؤجر أو بالمتعارف عليه، وأن يتقيد بالشروط المتفق عليها المقبولة شرعاً، ويتجنب إلحاق ضرر بالأصل المؤجر بسوء الاستعمال (مثلاً: لا يجوز للعميل أن يستخدم المعدات المؤجرة فوق طاقتها الاستيعابية).
- 4) في حال تسبب العميل في إهلاك الأصل المؤجر، فعليه القيام ما يضمن إعادة المنفعة أو إصلاحها، ولا تسقط الأجرة عن مدة فوات المنفعة.

(156) معجم المصطلحات المالية والاقتصادية في لغة الفقهاء، للدكتور نزيه حماد، ص: ٢٠٠.

- (5) مصاريف الصيانة الأساسية والتأمين للأصل المؤجر على التاجر المسلم، ولا يتحمل العميل إلا مصاريف الصيانة التشغيلية أو الدورية.
- (6) يجب أن تكون الأجرة معلومة للطرفين، ويجوز تحديدها بمبلغ للمدة كلها، أو بأقساط لأجزاء المدة.
- (7) يجوز أن تكون الأجرة مبلغاً ثابتاً، ويجوز أن يكون متغيراً، على أن تكون طريقة احتساب الأجرة المتغيرة معلومة للطرفين، وأن يعلم الطرفان بالأجرة الجديدة بعد تعديلها قبل سريان الفترة الإيجارية الخاصة بها.
- (8) يجوز أن تكون الأجرة نقوداً أو سلعة أو منفعة (مثلاً: استأجر العميل معدات تصنيع العلب مقابل منفعة السكنى لمدة شهر في إحدى المنازل التي يملكها).
- (9) يجوز للتاجر المسلم أن يشترط على العميل، أنه إذا تأخر في سداد أي قسط فإن ذلك سيؤدي إلى حلول الأقساط المستقبلية، وعلى العميل سداد كامل المبالغ.
- (10) في حال تخلف العميل عن سداد أي قسط، فلا يجوز أن تشتت زيادة عليه، لأن قسط الأجرة دين، ولا يجوز الزيادة على الدين.
- (11) يحق للتاجر المسلم بيع الأصل المؤجر لغير العميل، وتنتقل ملكية الأصل المؤجر (محملة بعقد الإجارة بين العميل والتاجر المسلم) إلى المالك الجديد، ولا يشترط رضا العميل، وإذا علم المالك الجديد بعقد الإجارة مع العميل، وقبّل بذلك، فيستحق الأجرة عن المدة المتبقية.
- (12) في حال الهلاك الكلي للأصل المؤجر، فلا يجوز مطالبة العميل بسداد الأقساط المتبقية، وينفسخ عقد الإجارة إذا كان الأصل مؤجراً وفق إجارة معينة، أما إذا كان الأصل مؤجراً وفق إجارة موصوفة في الذمة، فعلى التاجر المسلم توفير بديل ذي مواصفات مماثلة للأصل الهالك.

13 يجوز فسخ عقد الإجارة باتفاق الطرفين، ولا يحق لأحدهما التّفرد بفسخه إلا بعدر طارئ. ويحق للعميل أن يفسخ بسبب عيب حادث في الأصل إذا كان العيب مخلاً بالانتفاع (مثلاً: انكسر ترس آلة التغليف المؤجّرة من قبل العميل، فهذا العيب يسمح للعميل بأن يفسخ عقد الإجارة).

تقديم الخدمات (إجارة الخدمات)

قد يقدّم التاجر المسلم خدمات إلى عميله مقابل أجره متفق عليها، وهذه الخدمات قد تكون خدمات تعليم، أو سفر، أو علاج، الخ، يُعرف هذا العقد بـ(عقد إجارة الخدمات)، ف(الخدمة) عُرِّفَتْ بأنها: (القيام بالحاجات الخاصة لشخص أو أشخاص في مكان)^(١٥٧)، (مثلاً: شراء تذكرة الطائرة يكون مقابل خدمة السّفَر على متنها، ودفع رسوم المدرسة يكون مقابل خدمة التعليم من خلال المؤسسة التعليمية). وهناك طرفان في هذه المعاملة، (الأجير) أو (مقدّم الخدمة) هو التاجر المسلم، (المُستأجر) هو العميل.

نذكر هنا بعض الأحكام الشرعية الخاصة بهذا العقد^(١٥٨):

1 يجب أن تكون الخدمة المتعاقد عليها متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية (مثلاً: لا يجوز للتاجر المسلم أن يقدم خدمة تسويق منتجات العميل من خلال أساليب وسُبل محرمة شرعاً).

2 يجب أن تكون الخدمة معلومة علماً نافعاً للجهالة، لذا يجب تحديد الخدمة من خلال بيان الخدمة المطلوبة، ونوعها، وصفتها (مثلاً: يتفق العميل مع التاجر المسلم أن الخدمة المرادة هي تنظيف المحل التجاري (٣) مرات في الأسبوع، مع ذكر المدة المستغرقة في التنظيف وطريقة التنظيف).

(157) معجم لغة الفقهاء للشيخ محمد راوس قلعة جي والدكتور حامد قبيبي، ص: ١٩٣.

(158) لمزيد من التفصيل يمكن الرجوع إلى المعيار الشرعي رقم (١١) بشأن الاستصناع والاستصناع الموازي.

- (3) يجب أن تكون الأجرة معلومة علمًا كافيًا للطرفين، سواء كانت نقدًا أو سلعة أو منفعة.
- (4) يجوز أن تكون الأجرة مبلغًا ثابتًا، أو متغيرًا خلال فترة تقديم الخدمة بشرط أن تكون طريقة احتسابها معلومة للطرفين، وأن يعلم الطرفان بالأجرة الجديدة بعد تعديلها قبل سريان الفترة الإيجارية المتعلقة بها.
- (5) يجوز تحديد الأجرة على جميع الخدمة بحيث تستحق كاملةً بإنجاز الخدمة كليًا، أو تحديدها بحيث تستحق مقسطة على إنجاز المراحل المختلفة من الخدمة (مثلًا: يجوز للعميل أن يدفع أجرة تصميم المحل التجاري إلى التاجر المسلم كلما أنجزت مرحلة ما).
- (6) يمكن تعديل أجرة الفترات الإيجارية اللاحقة (التي لم تقدم خدماتها بعد) باتفاق الطرفين، أما الفترات التي مضت فلا يجوز تعديل أجرتها ولو كان باتفاق الطرفين، لأن الأجرة غير المدفوعة للفترة السابقة بات دينًا، ولا يجوز زيادة الدين ولو برضا المدين (مثلًا: تعاقد التاجر المسلم مع العميل، فيمكن تعديل أجرة الفترة المقبلة إذا وافق التاجر المسلم مع العميل).
- (7) يجوز للتاجر المسلم أن يشترط على العميل، أنه إذا تأخر في سداد أي قسط فإن ذلك سيؤدي إلى حلول الأقساط المستقبلية، وعليه يتوجب على العميل سداد كامل المبالغ للفترة التي أستوفيت منفعتها.
- (8) في حال تخلف العميل عن سداد أي قسط، فلا يجوز أن تُشترط زيادة عليه، لأن قسط الأجرة للفترة السابقة دينٌ، ولا يجوز الزيادة على الدين.
- (9) يجوز أن يشترط العميل على التاجر المسلم مبلغ الشرط الجزائي على تأخير مقدم الخدمة في تقديم الخدمة عن وقتها المحدد، على أن يراعى العرف ومبدأ العدالة والقوانين ذات الصلة.

(10) إذا امتنع التاجر المسلم عن تقديم الخدمة للعميل في الموعد المتفق عليه، فيحق للعميل طلب فسخ العقد، واسترجاع ما دفعه، ومطالبته بالتعويض عن الأضرار الفعلية التي لحقت به بسبب هذا الامتناع (مثلاً: العميل تعاقد مع التاجر المسلم لتنظيف محله التجاري، وبسبب امتناع التاجر المسلم، اضطر العميل إلى التعاقد مع طرف آخر بسعر أعلى، وتم تغريمه من السلطات لأنَّ محله لم يكن نظيفاً، فيمكن للعميل أن يطالب التاجر المسلم بسداد مبلغ الغرامة، لأنه المتسبب المباشر في حدوثها).



المبحث الثالث: نشاطات ثانوية وأعمال جانبية

أثناء ممارسة النشاط التجاري من قِبَل التاجر المسلم، قد يستخدم عقود تابعة لنشاطه التجاري الأساسي، وهذه العقود هي ليست الهدف الأصلي من ممارسة النشاط التجاري، ولها أحكامها الفقهية الخاصة بها، لذا لا يمكن التغافل عنها بشكل كلي.

منح اليسير أو الغالي من دون مقابل (عقد هبة)

أثناء ممارسة الأعمال التجارية، قد يلجأ التاجر المسلم إلى أن يقدم الشيء اليسير لعملائه الذين يزورن المحل التجاري (مثلاً: يقدم التاجر المسلم الماء المعبأ لزوار محله) أو منح الهدايا الغالية للعملاء الذين يشترون البضائع باستمرار، وتُعطى هذه الأشياء من دون مقابل، يُعرف هذا العقد بـ(عقد الهبة) الذي عُرِف بأنه بـ(تمليك مالٍ أو حقٍ مالي آخر حال حياة المالك، دون عوض)^(١٥٩)، أو (تمليك في الحياة بغير عوض)^(١٦٠). فالطرف الذي يهب، أي التاجر المسلم، يُعرف بـ(الواهب)، ولمن قبلها فهو (الموهوب له)، أمّا محل عقد الهبة فهو (الموهوب) أو (الهبة).

نذكر هنا بعض الأحكام الشرعية الخاصة بعقد الهبة^(١٦١):

1) لا تتحقق الهبة إلا عندما يقبض الموهوب له الهبة (مثلاً: أخبر التاجر المسلم أنه سيوزع سيارة هدية لعملائه، فلا يمكن للعميل أن يعتبر أن الهبة قد دخلت في ملكه حتى يقبضها).

2) يجب أن يكون التاجر راضياً بمنح الهبة، فلا تصح الهبة التي تقع بالجبر والإكراه (مثلاً: لا يصح للعميل أن يأخذ من محل التاجر المسلم الشيء هبةً، ولم يكن التاجر المسلم راضياً بمنحها).

(159) العقود المسماة، للدكتور وهبة الزحيلي، ص: ١٣٦.

(160) معجم المصطلحات المالية والاقتصادية في لغة الفقهاء، للدكتور نزيه حماد، ص: ٤٦٤.

(161) لمزيد من التفصيل يمكن الرجوع إلى كتاب (العقود المسماة)، للدكتور وهبة الزحيلي، ص: ١٣٦-١٥٩.

- (3) لا تصح الهبة إذا كانت متعلقة بحق لغير التاجر المسلم، فلا تجوز هبة ما كان مرهوناً لطرف ثالث.
- (4) يجب أن تكون الهبة موجودة وقت الهبة، فهبة المستقبل غير لازمة، (مثلاً: ما سيولد من الحصان).
- (5) يجب أن تكون الهبة معلومة ومعينة، فما كان مجهولاً أو غير معين، لم تصح هبته.
- (6) إذا لم تُقبض الهبة من قبل الموهوب له، يجب أن يأذن التاجر المسلم الموهوب له بقبضها. ويصح إذا باع التاجر المسلم الهبة قبل أن تُقبض من قبل الموهوب له.
- (7) يصح للتاجر المسلم أن يستردّ الهبة في حال تخلف الموهوب له عن التزامات معينة لمصلحة التاجر المسلم أو من يهمله أمره.
- (8) الوعد بالهبة ليس هبةً، بل هو إلزام بالوعد وهو من باب التبرع.
- (9) يلتزم التاجر المسلم بتسليم الهبة إلى الموهوب له.
- (10) إذا ظهر عيبٌ خفي في الهبة، فلا يضمنها التاجر المسلم.
- (11) على الموهوب له تحمل نفقات ومصروفات تسليم الهبة ونقلها.

المفقودات (عقد اللقطة)

أثناء ممارسة الأعمال التجارية، قد يجد التاجر المسلم أشياء ونقود متروكة في محله التجاري، ولا يعلم صاحبها. وهذا ما يعرف فقهاً بـ(اللقطة) التي عرّفت بأنها: (المال الضائع من ربّه، يلتقطه غيره)^(١٦٢) أو (ما وُجد في موضع غير مملوك من مالٍ أو مختصّ، ضائع من مالكة بسقوط أو غفلة ونحوها، لغير حربيّ، ليس بمُحرز، ولا ممتنع

(162) الاختيار (٣/ ٤٢). (انظر: البيع والهبة وحكم اللقطة واللقيط للدكتور عبد الملك بن عبد الرحمن السعدي،

بقوّته، ولا يعرف مالكة^(١٦٣)، فالشخص الذي يلتقط، أي التاجر المسلم، يعرف به (المُلتقط).

نذكر هنا بعض الأحكام الشرعية الخاصة باللقطة^(١٦٤):

- 1) لا يتحمل التاجر المسلم مخاطر هلاك اللقطة، إلا إذا التقطها بنية تملكها.
- 2) إذا ضَمِنَ التاجر المسلم اللقطة، وكانت مالاً مثلياً، فعليه أن يأتي بمثلها، وإذا كانت اللقطة مالاً قيمياً، فيضمنها بقيمتها.
- 3) ينبغي على التاجر المسلم أن يحفظ مواصفات اللقطة، فإذا ذُكر أمامه فيمكنه التأكد من صحة دعوى تملكها.
- 4) على التاجر المسلم أن يعلن أنه وجد لقطة، وهو ما يُعرف بـ(التعريف باللقطة). ولا حاجة للتعريف باللقطة، إذا كانت شيئاً تافهاً أو سيراً (مثلاً: وجد التاجر المسلم تمرة أو كسرة الخبز والخرقة والإبرة، فمثل هذه الأشياء يحق له الانتفاع منها من دون التعريف بها). والأشياء النفيسة يمكن التعريف بها إما في مجامع الناس، أو بطبع إعلان ولصقه في أماكن تجمع، أو من خلال الإعلان الورقي في الجرائد والمجلات. ونفقات التعريف باللقطة هي مالكةا، لأنَّ في ذلك مصلحة له في رجوع اللقطة إليه.
- 5) إذا كانت اللقطة من ذوات القيم العالية، أو النفائس، أو الحاجات الهامة عُرِّفت سنةً، وإن كانت أقلَّ قيمةً، أو ليست مهمة، فإنَّ المدة تكون حسب أهمية الحاجة، ويقدر ما يترك صاحبها السؤال عنها.

(163) مغني المحتاج (٢/٤٠٦). (انظر: البيع والهبة وحكم اللقطة واللقيط للدكتور عبد الملك بن عبد الرحمن السعدي، ص: ١٦٦).

(164) لمزيد من التفصيل يمكن الرجوع إلى كتاب (انظر: البيع والهبة وحكم اللقطة واللقيط للدكتور عبد الملك بن عبد الرحمن السعدي، ١٦٥-١٨٥).

6) إن حصلت زيادة في اللقطة قبل مرور الحول، فالزيادة لمالك اللقطة، سواء كانت الزيادة منفصلة (كالغنم يلد صغيراً)، أو مُتَّصِلة (كالصوف على ظهر الغنم). وإن حصلت الزيادة بعد الحول، فالزيادة المُتَّصِلة لمالك اللقطة، والزيادة المنفصلة للتاجر المسلم.

7) إن لَحِقَ نَقْصٌ في اللقطة، وكان بسبب التاجر المسلم، فيستحق صاحب اللقطة فرق النقصان في القيمة بين قيمة الشيء صحيحاً وبين قيمته معيباً (وهو ما يعرف بالأرث).

8) إذا انتهت فترة التعريف باللقطة، ولم يأت شخصٌ لاستلامها، فإنَّ التاجر المسلم بين خيارين، إما يتصدق بها، أو يحتفظ بها لمالكها، فإن جاء صاحب اللقطة فهو بالخيار، إن شاء أمضى الصدقة وله ثوابها، وإن شاء ضمن التاجر المسلم في حال لم يرضى صاحب اللقطة بالصدقة.

استخدام الأدوات والمصادر من غير تَمَلُّك (حق الانتفاع)

أثناء ممارسة الأعمال التجارية، قد يستخدم التاجر المسلم أدوات من دون تملكها، ويكون مأذوناً له استخدامها، (مثلاً: استأجر التاجر المسلم مكتباً في مركز تجاري، توجد قطع الأثاث الموضوع في الممرات والمرواح في الغرف، والكراسي والأقلام الموضوع لجميع المستأجرين للتاجر المسلم)، يحق للمستأجرين استخدامها من دون تملكها. وهذا ما يعرف فقهاً بـ **(حق الانتفاع)** الذي عرّف بأنه: (حق المنتفع في استعمال العين واستغلالها ما دامت قائمةً على حالها وإن لم تكن رقبته مملوكة له) (١٦٥). وهو من قبيل الرخصة بالانتفاع الشخصي دون الامتلاك، ولصاحب حق الانتفاع أن ينتفع بنفسه دون أن يؤجّر أو يعير أو يبيح لغيره (١٦٦).



(165) معجم المصطلحات المالية والاقتصادية في لغة الفقهاء، للدكتور نزيه حماد، ص: ٨٤.

(166) انظر للتفصيل في المدخل الفقهي العام للشيخ مصطفى أحمد الزرقا، (١: ٣٧٣-٣٧٦).

الفصل السادس: النفقات السنوية والمبالغ الطارئة

رأينا في الفصل السابق أنَّ التاجر المسلم يتكبد نفقات رأسمالية لشراء منتجات وأدوات مختلفة، وعلى مدار الأشهر يبيع التاجر المسلم مختلف السلع والخدمات، ويحقق إيرادات. وفي المقابل هناك مبالغ يجب عليه سدادها بنهاية أو خلال العام، ومن أبرز هذه المبالغ هي الزكاة، والغرامات، والضرائب والرسوم.

المبحث الأول: مبلغ الزكاة السنوية

الزكاة ركنٌ من أركان الإسلام. وهي أعظم عبادة مالية في الإسلام. عُرِّفت بأنها: (حق يجب في أموال مخصوصة يُصرف لفئات محددة. وهي فريضة عينية إذا توافرت شروطها)^(١٦٧).

وعلى التاجر المسلم أن يؤدي الزكاة الواجبة على أمواله الخاصة. أما مؤسسته أو شركته التجارية فيلزم بإخراج زكاتها في الحالات الآتية:

أ. صدور قانون ملزم بإخراج الزكاة.

ب. النص في النظام الأساسي على الالتزام بإخراج الزكاة.

ج. صدور قرار من الجمعية العمومية بالالتزام بإخراج الزكاة^(١٦٨).

احتسابها

وإذا نظرنا إلى الأصول التي يملكها التاجر المسلم خلال عمر تجارته ووجوب الزكاة عليها، فيظهر الآتي:

الأصول الثابتة وأدوات الإنتاج

التي تعرف فقهاً بـ(عروض القنية) يقصد بها: (العروض المعدة للاقتناء والاستعمال الشخصي، لا للبيع والتجارة... وهي التي ينوي التاجر أو الصانع أو غيرهما

(167) البند (٢/٣/٢) من المعيار الشرعي رقم (٣٥) بشأن الزكاة.

(168) البند (٢/٢) من المعيار الشرعي رقم (٣٥) بشأن الزكاة.

عند شرائها الاحتفاظ بها، لأنها أدوات إنتاج، مثل الآلات والمباني، والسيارات، والمعدات، والأراضي التي ليس الغرض منها بيعها والمتاجرة بها، وكذلك الأواني والخزائن، والرفوف التي تعرض فيها البضاعة، وكذلك المكاتب والأثاث^(١٦٩).

والحكم الشرعي بشأن زكاتها هو: (لا زكاة عليها، ولا تدخل في وعاء الزكاة)^(١٧٠).

المبيعات أو الموجودات المتداولة

التي تعرف فقهاً بـ(عروض التجارة) التي عرفت: (جميع الأموال التي أُشترت بنية المتاجرة بها، سواء بالاستيراد الخارجي أم الشراء من الأسواق المحلية)^(١٧١)، فالتاجر المسلم قد يشتري بضائع أو سلع لكي يبيعها بربحٍ لعملائه، فهذه المبيعات سواء كانت على شكل عقار، أو مواد غذائية، أو زراعية، أو مواشي أو غيرها، فهي تمثل عروض التجارة، وتجب عليها الزكاة، لذا يتم تقييمها بالقيمة السوقية لها، وتزكَّى (٢,٥%) من القيمة الإجمالية لها، أو تضاف القيمة السوقية إلى الوعاء الزكوي على أن يزكَّى (٢,٥%) من الوعاء الزكوي الإجمالي.

بضائع الانتاج

التاجر المسلم قد يلتزم بتصنيع أو توفير بضاعة في تاريخ لاحق، وهذه البضاعة تحتاج إلى عملية تصنيع أو توريد. وهذه البضائع يمكن تصنيفها حسب حالتها الراهنة إلى:

(169) فقه ومحاسبة الزكاة، للدكتور عبد الستار أبو غدة والدكتور حسين حسين شحاته، ص: ٢٦.

(170) فقه ومحاسبة الزكاة، للدكتور عبد الستار أبو غدة والدكتور حسين حسين شحاته، (٢٥-٢٦).

(171) فقه ومحاسبة الزكاة، للدكتور عبد الستار أبو غدة والدكتور حسين حسين شحاته، ص: ٢٥.

1. فإذا تمَّ تصنيع البضاعة وقبضها التاجر المسلم، فتعرف بالبضاعة التامة الصنع التي تعرف بـ(البضاعة المعدة للبيع التي تمتلكها المنشأة أو الشركة في آخر السنة المالية)^(١٧٢).
 2. قد تكون بضاعة قيد التصنيع التي تعرّف بـ(البضاعة التي ما زالت في مراحل التصنيع، ولم تنته عملية الإنتاج بعد)^(١٧٣). (مثلاً: التاجر المسلم قد التزم بتوفير ثلاجة، وما زالت في مرحلة التصنيع، فما أنجز يمثل بضاعة قيد التصنيع).
 3. قد يستخدم التاجر المسلم مواد أولية لتصنيع أو توفير بضائع في المستقبل،
 4. قد يشتري التاجر المسلم بضائع ودفع ثمنها إلى المورد، ولكنها ما زالت في الطريق، ولم يقبضها التاجر المسلم بعد، هذه البضائع تعرف بالبضاعة بالطريق (Goods in Transit).
 5. قد يترك التاجر المسلم بضاعته لدى طرف أمين، مثل الوكيل، بهدف بيعها للتاجر المسلم.
- في جميع ما ورد أعلاه يجب تقييمها بالقيمة السوقية، ويُزكَّى (٢,٥ ٪) منها.

الديون النقدية

التاجر المسلم قد يدخل في معاملة ينشأ عنها دينٌ عليه، أو ينشأ له دين مؤجل الدَّفع. في جميع حالات المداينة، يجب تقويمها بالقيمة الدفترية، ويزكي (٢,٥ ٪) من المبالغ الإجمالية.

(172) فقه ومحاسبة الزكاة، للدكتور عبد الستار أبو غدة والدكتور حسين حسين شحاته، ص: ٩٣.

(173) فقه ومحاسبة الزكاة، للدكتور عبد الستار أبو غدة والدكتور حسين حسين شحاته، ص: ٩٤.

النقود المتداولة

المراد من النقود المتداولة: (جميع العملات الورقية والمعدنية سواء كانت عملة بلد المُزكِّي أم عملة بلدٍ آخر)^(١٧٤)، فالتاجر المسلم قد يوجد لديه سيولة نقدية إما على شكل نقود في محله التجاري أو نقود في حساب جاري أو استثماري.

والحكم الشرعي بشأن زكاة النقود المتداولة هو: (المقدار الواجب إخراجه في ذلك هو ربع العُشر (٢,٥٪))^(١٧٥). (مثلاً، إذا كان الرصيد النقدي لدى التاجر المسلم هو ١٠٠ ألف دينار، فعليه أن يخرج زكاة تعادل ٢٥٠٠ دينار).

أما إذا كان التاجر المسلم يتاجر في النقود غير المتداولة في السوق، فما يملكه من النقود الأثرية (مثلاً، عملات معدنية تعود للعصر الأموي أو العصر العباسي) لا تعامل معاملة النقود المتداولة، بل هي عروض التجارة لمثل هذا التاجر، لذا يجب تقييمها بسعر السُّوق، ويزكَّى (٢,٥٪) من القيمة السوقية الإجمالية لهذه النقود الأثرية.

الاستثمارات التجارية

قد يستثمر التاجر المسلم حصة من أرباح المؤسسة التجارية في أوراق مالية تُدرّ ربحاً له، مثل الأسهم، والسندات، والصكوك، والأوراق المهيكلية. يختلف حكم الزكاة لكل صنف على النحو المبين أدناه.

إذا استثمر التاجر المسلم أموال المؤسسة في أسهم، فينظر إلى نشاطها الأساسي، فالواجب أن يكون نشاطها الأساسي جائزاً، وإلا لا يجوز الاستثمار في شركات تمارس نشاطاً محرماً. وإذا زكَّت الشركة مصدرة الأسهم، فلا زكاة على مالك السهم. أما إذا لم تخرج الشركة الزكاة، فعلى التاجر المسلم الزكاة حسب الغرض المقتنى من أجله الأسهم. فيكون الشراء لغرضين:

(174) فقه ومحاسبة الزكاة، للدكتور عبد الستار أبو غدة والدكتور حسين حسين شحاته، ص: ١٧.

(175) فقه ومحاسبة الزكاة، للدكتور عبد الستار أبو غدة والدكتور حسين حسين شحاته، ص: ٢٠.

أ- استثمار المضاربة (speculation): يعرف فقهاً بـ(الاستثمار بغرض التجارة)^(١٧٦) وهو الاستثمار في الأسهم التي تُشترى بغرض المتاجرة، أي إعادة بيعها لتحقيق الربح، فالتاجر المسلم يبحث عن عوائد قصيرة الأجل التي تحقق من خلال البيع عند ارتفاع الأسعار، في هذا النوع من الاستثمار، على التاجر المسلم أن يزكي الأسهم على أساس القيمة السوقية لها، أو

ب- الاستثمار الرأسمالي (capital gain): يعرف فقهاً بـ(الاستثمار بغرض درّ الدخل)^(١٧٧)، وهو استثمار طويل الأجل في الأسهم مقتناه بغرض النماء ودرّ الدخل. في هذا النوع من الاستثمار، على التاجر المسلم أن يزكي الأسهم على أساس القيمة الدفترية (book value) للأسهم، ويُزكي الدخل المحصّل (dividend) على أساس (٥، ٢٪).

إذا استثمر التاجر المسلم أموال المؤسسة في سندات ربوية تُدرّ فوائد، فالأصل أنها محرمة شرعاً لأنها من أشكال ربا القروض و ربا الديون، فقد جاء في المعيار الشرعي: "يحرم إصدار جميع أنواع السندات الربوية، وهي التي تتضمن اشتراط ردّ المبلغ المقترض وزيادة على أي وجه كان، سواء أُدفعت هذه الزيادة عند سداد أصل القرض، أم دفعت على أقساط شهرية، أم سنوية، أم غير ذلك، وسواء كانت هذه الزيادة تمثل نسبة من قيمة السند، كما في أغلب أنواع السندات، أم خصماً منها، كما في السندات ذات الكوبون (العائد) الصفري"^(١٧٨). وينبغي على التاجر المسلم التخارج منها على الفور. أما بالنسبة للزكاة، فعلى التاجر المسلم أن يزكي تكلفة السند (أي رأس مال السند)، أما مبالغ الكوبون

(176) فقه ومحاسبة الزكاة، للدكتور عبد الستار أبو غدة والدكتور حسين حسين شحاته، ص: ٨٨.

(177) فقه ومحاسبة الزكاة، للدكتور عبد الستار أبو غدة والدكتور حسين حسين شحاته، ص: ٨٧.

(178) الفقرة (٤) من المعيار الشرعي رقم (٢١) بشأن الأوراق المالية (الأسهم والسندات).

(العوائد) المستلمة على ما يملكه من السندات فيجب صرفها في وجوه الخير، ولا يمثل صرفها أداء للزكاة.

صرفها

بعد معرفة وحساب مبلغ الزكاة الواجب إخراجه من قبل التاجر المسلم، عليه صرف المبلغ في أحد مصارف الزكاة الثمانية، وهي:

1. الفقراء: (هم أهل الحاجة الذين لا يجدون ما يكفي لسد حاجاتهم الأساسية، على ما جرت به العادة والعرف، وهم لا يملكون مالاً، ولا كسباً حلالاً)^(١٧٩).
2. المساكين: (هم أهل الحاجة الذين لا يجدون ما يكفي لسد حاجاتهم الأساسية على ما جرت به العادة والعرف، وهم من يملك أو يكتسب الكسب اللائق ما يقع موقعاً من كفايته، ولكن لا تتم به الكفاية)^(١٨٠).
3. العاملين على الزكاة: (هو كل من يقوم بعملٍ من الأعمال المتصلة بجمع الزكاة، وتخزينها، وحراستها، وتدوينها، وتوزيعها، وهم كل من يعينهم أولياء الأمور في الدولة الإسلامية، أو يرخصون لهم، أو تختارهم الهيئات المعترف بها من السلطة أو من المجتمعات الإسلامية للقيام بجمع الزكاة وتوزيعها وما يتعلق بذلك)^(١٨١)، ويجب أن لا يزيد أجرهم عن أجر المثل، وأن لا يزيد مجموع ما يدفع إلى جميع العاملين والتجهيزات والمصاريف الإدارية عن ثمن حصيلة الزكاة (أي ١٢,٥٪)^(١٨٢).

(179) فقه ومحاسبة الزكاة، للدكتور عبد الستار أبو غدة والدكتور حسين حسين شحاته، ص: ٥١.

(180) فقه ومحاسبة الزكاة، للدكتور عبد الستار أبو غدة والدكتور حسين حسين شحاته، ص: ٥٢.

(181) فقه ومحاسبة الزكاة، للدكتور عبد الستار أبو غدة والدكتور حسين حسين شحاته، (٥٢-٥٣).

(182) فقه ومحاسبة الزكاة، للدكتور عبد الستار أبو غدة والدكتور حسين حسين شحاته، ص: ٥٣.

4. المؤلفه قلوبهم: ويشمل المرغبون في الإسلام، والمرغبون لنصرة الإسلام، والمهتدون للإسلام ممن لم يمض عليهم في الإسلام سنة.
5. الرقاب: (العبيد والمكاتبون، وهذان الصنفان غير متحققان في الزمن الحاضر)(١٨٣).
6. الغارمين: هم المدينون لمصلحة شخصية، أو لمصلحة اجتماعية، أو المدينون بسبب ضمان ديون الغير، وكل ذلك بالشروط المذكورة في كتب الفقه.
7. في سبيل الله: (بأن يُعطى من الزكاة الغزاة المتطوعة الذين لا رواتب لهم من بيت المال)(١٨٤).
8. ابن السبيل: هو (المتغرب الذي لا يملك ما يبلغه وطنه، ويُعطى من الزكاة ليتمكن به من الوصول إلى بلده)(١٨٥).



(183) فتاوى صندوق الزكاة، صندوق الزكاة (أبوظبي)، ص: ١٨.

(184) فتاوى صندوق الزكاة، صندوق الزكاة (أبوظبي)، ص: ١٩.

(185) فقه ومحاسبة الزكاة، للدكتور عبد الستار أبو غدة والدكتور حسين حسين شحاته، ص: ٥٩.

المبحث الثاني: الضرائب الحكومية (بأنواعها)

الموارد المالية لأية دولة في العصور الحديثة هي إما المصادر الطبيعية، أو ما جُمع من الأموال على شكل الضرائب والرسوم والأتعاب من قبل الحكومة والجهات الرسمية. وينبغي على التاجر المسلم أن يلتزم بما عليه من الضرائب المفروضة عليه من قبل الجهات الرسمية، ولا يعرض نفسه أو مؤسسته التجارية لأية مساءلة قانونية أو رقابية من خلال التهرب الضريبي أياً كان مقداره.

إذا نظرنا إلى الأنظمة الاقتصادية حول العالم لوجدنا أنواعاً مختلفة من الضرائب التي يُلزم بها التاجر، ومن بينها:

- ضريبة الدخل الشخصي (Personal Income Tax): هي الضريبة المفروضة على دخل التاجر المسلم، سواء استلمَ الدخل على شكل راتب أو دخل شخصي.
- ضريبة دخل الشركات (Corporate Income Tax): هي الضريبة المفروضة على أرباح الشركات والتجارات.
- ضريبة عائد رأس المال (Capital Gains Tax): هي الضريبة المفروضة على الأرباح المتحققة من بيع الأصول سواء الأسهم، أو العقارات، أو غيرها من الاستثمارات.
- ضريبة الخدمة الاجتماعية (Social Security Tax): الضريبة المأخوذة لتمويل برامج الخدمة الاجتماعية، مثل التقاعد، والإعاقة، والخدمة الصحية.
- ضريبة الأجور (Payroll Tax): هي الضريبة المفروضة على الموظف وجهة التوظيف من أجل برامج الخدمة الاجتماعية والخدمات الصحية.
- ضريبة القيمة المضافة (Value-added Tax): هي الضريبة المفروضة في كل مرحلة إنتاج وتوزيع السلع والخدمات.
- ضريبة السلع والخدمات (Goods and Services Tax): هي الضريبة المفروضة على بيع السلع والخدمات.

- ضريبة البيع (Sales Tax): هي الضريبة المفروضة مباشرةً عند نقطة البيع (Point of Sale)، حينما يتم شراء السلع وأحياناً عند شراء بعض الخدمات.
- الضريبة الانتقائية (Excise Tax): هي الضريبة المفروضة على بضائع معينة (مثل منتجات الكحول، والتدخين، والوقود، والرفاهيات) والغرض هو الحد من استخدام مثل هذه المنتجات.
- ضريبة الجمرك (Customs Duties) أو ضريبة الاستيراد (Import Duties): هي الضريبة المفروضة على البضائع المستوردة من أجل حماية الصناعة المحلية أو تحقيق عوائد إضافية.
- الضريبة العقارية (Real Estate Tax): هي الضريبة المفروضة على تملك العقار والبنيات.
- ضريبة الثروة (Wealth Tax): هي الضريبة المفروضة على القيمة الاجمالية للأصول الشخصية، مثل العقارات والأرصدة البنكية والأسهم وغيرها من الاستثمارات.
- ضريبة التركات (Estate Tax): هي الضريبة المفروضة على الورثة عند انتقال الثروة أو الأصول عند وفاة الموروث.
- ضريبة الإرث (Inheritance Tax): هي الضريبة المفروضة على المستفيدين من الإرث عند انتقال الثروة أو الأصول عند وفاة الموروث.
- ضريبة الهدايا (Gift Tax): هي الضريبة المفروضة على انتقال الأصول أو النقود بين الأحياء إذا تجاوزت قيمتها حداً معيناً.
- ضريبة الامتياز (Franchise Tax): هي الضريبة المفروضة على التجارة بسبب امتياز تسجيلها في سلطة قضائية معينة.
- ضريبة الإيرادات الإجمالية (Gross Receipts Tax): هي الضريبة المفروضة على الإيرادات الإجمالية للتجارة بغض النظر عن الربحية المتحققة.

- الضريبة البديلة الدنيا (Minimum Alternate Tax): هي الضريبة المفروضة على الشركات من أجل مطالبتها بالمبلغ الأدنى من الضريبة، ولو كانت لديها مزايا ضريبية، وتفادي حالات انعدام الضريبة بالكلية.
- ضريبة الأرباح الموزعة (Dividend Tax): هي الضريبة المفروضة على دفعات الأرباح المدفوعة لحاملة الأسهم، وقد تكون أحياناً جزءاً من ضريبة الدخل أو تؤخذ منفصلة.
- ضريبة الكربون (Carbon Tax): هي الضريبة المفروضة على المكون الكربوني في الوقود المستخدم أو كميات الانبعاثات من ثاني أكسيد الكربون، والغرض منها تقليل الانبعاثات الغازية.
- الضريبة البيئية (Environmental Tax): هي الضريبة المفروضة على التلوث، والنفايات، والنشاطات التي تؤثر سلباً على البيئة مثل الأكياس البلاستيكية والمواد الخطرة بيئياً.
- ضريبة الانبعاثات (Emission Tax): هي الضريبة المفروضة على المركبات بناء على مستوى انبعاثات الوقود منها، وذلك لتشجيع الناس على استخدام وسائل مواصلات أقل تلوثاً.
- ضريبة الاقتطاع (Withholding Tax): هي الضريبة المفروضة على الدفعات المقدمة لغير المقيمين، مثل دفعات الفوائد، والأرباح الموزعة، وأجور الخدمات.
- ضريبة تحويل التسعير (Transfer Pricing Tax): هي الضريبة المفروضة على منتجات الشركات العالمية المُحوّلة إلى السوق المحلية، حتى تعامل معاملة المثل مع المنتجات المحلية.
- ضريبة السلع الفاخرة (Luxury Tax): هي الضريبة المفروضة على السلع الغالية وغير الضرورية، مثل المجوهرات، والسيارات الفارهة، واليخت الشخصي.

من أهم الضوابط الشرعية التي يجب على التاجر المسلم مراعاتها في شأن

الضرائب:

أ- ينبغي على التاجر المسلم تسجيل منشأته التجارية في النظام الضريبي المتبع في الدولة التي يمارس فيها أعماله. وكذلك عليه أن يتعرف على المزايا الضريبية الممكنة بسبب استثماره في برامج حكومية أو بسبب الأوضاع الخاصة التي يمر من خلالها التاجر المسلم.

ب- يجب أن يتجنب التاجر المسلم عن أية ممارسات تؤدي إلى التهرب الضريبي (Tax Evasion)، فيعتبر هذا الأمر جريمة مالية، وتوجب عقوبات رادعة مثل السجن والتشهير.

ج- يجب أن لا يتخلف التاجر المسلم عن ميعاد الإقرار الضريبي (Tax Filing)، وإلا ترتبت عليه غرامة تأخير، ولا يجوز الإهمال والمماطلة التي تؤدي إلى فرض الغرامة، ولو كانت الجهة التي فرضتها هي جهة حكومية.

د- يجب على التاجر المسلم أن يسدد الضريبة في وقتها، ولا يكتفي بالإقرار الضريبي، فعدم السداد في وقته يؤدي إلى فرض غرامة تأخير ومبالغ فائدة على التأخير في السداد.



المبحث الثالث: الرسوم

خلال ممارسة النشاطات التجارية، يجب على التاجر المسلم أن يدفع مصاريف على شكل رسوم، ومن جهة أخرى يستحق دخلاً على شكل رسوم. بعض الأحكام الشرعية المتعلقة بهما، مذكور أدناه.

الرسوم المدفوعة

(أ) يجب على التاجر المسلم أن يتأكد أن سبب الرسوم المدفوعة هو متوافق مع الشريعة الإسلامية. فلا يجوز أن يكون الرسم لعملٍ منافٍ للشريعة الإسلامية، (مثلاً: لا يجوز للتاجر المسلم أن يدفع رسوماً للإعلان في مجلة خليعة أو أماكن يغلب عليها الفساد الأخلاقي، أو يدفع رسوماً لوسيط مالي من أجل التّمؤّل بقرض ربوي أو إصدار سنداتٍ ربوية).

(ب) يجب على التاجر المسلم أن يتأكد الرسوم المدفوعة ليست لعمل مخالف للأنظمة القانونية واللوائح الرقابية السارية في مكان ممارسة النشاط التجاري، (فمثلاً: لا يجوز للتاجر المسلم أن يدفع رسوماً لجهة محاسبة من أجل التّغريير بالجهات الرسمية وما يؤدي إلى التهرب الضريبي).

(ج) يجب أن يكون مبلغ الرسوم معلوماً ومحددًا، فلا يجوز للتاجر المسلم أن يحصل خدمة ورسومها تعرف بعد تقديم الخدمة، فهذا من الجهالة المفضية للنزاع.

(د) يجب أن يكون محل الرسوم معلوماً ومحددًا، فلا يجوز للتاجر المسلم أن يدفع رسوماً لعمل غير معلوم فهذا سيؤدي إلى جهالة مفضية للنزاع. فمثلاً، رسوم تمديد الضّمان، فمقدار العمل الذي سيطلبه مشتري الضمان مجهول.

الرسوم المستلمة

(أ) يجب على التاجر المسلم أن يتأكد من مشروعية الرّسم الذي استلمه، (مثلاً: لا يجوز للتاجر المسلم أن يحصل رسوماً مقابل تحويل عملائها لبنك ربوي لما فيه من

الإعانة على ارتكاب معصية الربا، ولا يجوز للتاجر المسلم في معاملة القرض الحسن أن يتحصل من المقرض أو أي طرف رسوماً أكثر من التكلفة الفعلية المباشرة للإقراض، فما زاد هو من صور ربا القروض. وكذلك لا يجوز للتاجر المسلم (البائع بالائتمان) أن يحصل على رسوم مقابل تأجيل القسط المستحق، فهذه الرسوم هي من صور ربا الديون).

(ب) يجب على التاجر المسلم أن يتأكد من أن وجه الرسم معتبرٌ شرعاً أو لا، (مثلاً، في عقد البيع لا يجوز للتاجر المسلم أن يحتسب رسوم البيع منفصلة ما لم يكن عقد الخدمات منفصل عن البيع، بل يكفي البائع بالثمن مهما بلغ، ولا يطالب لنفسه من المشتري بأية رسوم.

(ج) يجب على التاجر المسلم أن يتأكد أن الرسم المُستلم لا يخالف الأحكام الفقهية للعقود التي استخدمها، (مثلاً: لا يجوز للتاجر المسلم (بصفته مؤجراً) أن يطالب المستأجر برسوم التأمين أو الصيانة الأساسية على الأصل المؤجر*).

المبحث الرابع: الغرامات

خلال ممارسة النشاطات التجارية، قد يُطالب التاجر المسلم بدفع مبالغ غرامات، ويختلف حالها بناء على الجهة المطالبة بها وسبب إيقاعها.

الغرامة المفروضة من جهة حكومية

قد تُفرض على التاجر المسلم مبالغ غرامة من جهة حكومية (مثل وزارة) أو رقابية (مثل جهة تنظيم السوق أو البنك المركزي)، بسبب عدم تنفيذ العمليات وفق التعليمات أو القوانين المعلن عنها.

(أ) ينبغي على التاجر المسلم أولاً أن يبذل قصارى جهده بأن لا يتعرض لمثل هذه الغرامات، ويكون ذلك بوضع الضوابط التشغيلية لمنع حدوث أي اختلال رقابي أو قانوني.

(ب) وفي حال فرض الغرامات، فعلى التاجر المسلم دفعها، والإعلام بها إلى الجهات الحوكمة الشرعية المتعلقة به، وبذل الجهد من أجل تفاديها في المستقبل.

بالتعاقد

(أ) لا يجوز للتاجر المسلم أن يرضى بوجود شرط الغرامة في أي من عقود، (مثلاً: لا يجوز للتاجر المسلم أن ينص في عقد تأجير الأصل المؤجر أن عمله المستأجر عليه دفع غرامة بمبلغ كذا في حال تأخر المستأجر عن دفع الأجرة في موعده). وكذلك (مثلاً: لا يجوز للتاجر المسلم أن ينص في عقد الشراء بالائتمان أنه سيدفع غرامة في حال تأخر عن دفع القسط المستحق).

(ب) ودرءاً لإساءة استخدام هذا الحكم الشرعي من قبل المماطلين، يمكن أن يُنص في العقد بأنه إذا تأخر الطرف الملتزم بالدفع عن السداد في موعده، فيلتزم بدفع مبلغ يصرف في وجوه الخير، بحيث لا يستفيد منه الطرف الدائن، سواء كان مقرضاً، أو بائعاً بالائتمان، أو مؤجراً.

المفروضة من جهة منظمة

قد تُفرض على التاجر المسلم مبالغ غرامة من جهة مُنظمة (مثل جهة التطوير العقاري)، ويكون الغرض منها حدوث حالات عدم إتمام العمل أو إنجاز المشروع في وقته، وفي مثل هذه الحالات، لا تكون الجهة المنظمة طرفاً في عقد مع التاجر المسلم، فالمعاملة ليست مقاوله أو عقد خدمات بينهما، لذا تختلف طبيعة هذه المبالغ عن الغرامة بالتعاقد (المذكورة أعلاه)، لعدم وجود عقد مدينة بين التاجر المسلم والجهة المنظمة التي فرضت الغرامة عليه. ووجه فرض الغرامة هو تنظيم الأعمال وإنجازها في وقتها، فجهة التطوير لا تريد المقاولين أو أصحاب العقارات يتقاعسون في إكمال مشاريعهم، ويبرز المشروع على أنه غير مكتمل. الأصل في مثل هذه الحالات، أن يبذل التاجر المسلم قصارى جهده لتفادي هذه الغرامات، وعليه التأكيد أنه هذه المبالغ ليست عوضاً عن عقد قرض أو تأجيل أقساط الدين مستحقة تجاه الجهة المنظمة.



الفصل السابع: التسويق والترويج والارتباط التجاري

المبحث الأول: مبادئ التسويق العامة

التسويق عبر الإعلان والترويج

يمكن للتاجر المسلم التسويق لمنتجاته عبر الإعلان (advertising) أو الترويج (promotion) عنه، وذلك سواء من خلال إيصال رسائل غير شخصية إلى الجمهور، وتبرز في هذه الرسائل مزايا المنتج المراد بيعه، أو من خلال وسائل التسويق الاجتماعي (social marketing) مثل الاتفاق مع المؤثرين على منصات التواصل الاجتماعي (social media influencers) أو آراء العملاء عن المنتج على مواقع النت المتخصصة للتعريف بالمنتجات والخدمات ومحركات البحث، أو عبر التسويق الهاتفي (mobile marketing) الذي يتم الإعلان فيه عن المنتج عبر الهواتف الذكية، أو من خلال رعاية حدث تسويقي، مثل رعاية مباريات أو حدث اجتماعي مهم.

يجب على التاجر المسلم أن يتأكد من عدم مخالفة أحكام الشريعة الإسلامية وأدائها أثناء استخدام مختلف وسائل الإعلان والترويج، ومنها:

أ) عدم استخدام صور تخالف تعاليم الشريعة الإسلامية، فلا تكشف عورات العارضين أو العارضات سواء في المادة الإعلانية المنشورة أو المرئية.

ب) التأكد من خلو المادة التسويقية من أية مخالفات شرعية، سواء عبر استخدام مصطلحات غير شرعية (فلا يقال احصل على سعر فائدة منخفض في البيع بالتقسيط)، أو استخدام تعابير أو كلمات فيها محاذير شرعية أو مخالفة للأعراف والذوق العام، وهذا يشمل خلو المادة من الكلمات البذيئة، أو المتبذلة، أو موسيقى أغاني صاخبة، أو ما بات معروفاً بأصحاب الفسق والفجور.

ج) أن تُقدّم المادة التسويقية رسالة إيجابية من جميع الجوانب، فلا يجوز أن تحمل المادة التسويقية إيحاءات غير أخلاقية، أو إساءات عرقية، أو مخالفة النظام العام، أو ما فيها

تحريض على العنف أو عدم احترام الآخرين، ولو كان مقدماً بأسلوب ساخر وكوميدي، فالتاجر المسلم ما يقوم به من أفعال وما يتخذه من قرارات، ويعرضه من منتجات كلها يجب أن تكون نموذجية وليست مدعاة للنقد والاعتراض.

د) عدم استخدام وسائل الترويج التي تكون فيها مخاطر السمعة الشرعية، فلا يعلن عن المنتج في منصات يعرف عنها بالفسق والفجور أو يبيع منتجات محرمة (مثلاً، لا يعرض التاجر المسلم لحوم محله على موقع لحوم يتخصص في بيع لحوم الخنزير).

هـ) عدم التعاقد مع المؤثرين الاجتماعي المعروف عنهم الفساد الأخلاقي أو السلوك غير السوي. فإن كان المنتج جائزاً شرعاً، فإن الارتباط مع مثل هؤلاء المشبوهين يؤثر سلباً على سمعة المنتج.

و) عدم رعاية حدث أو مسابقة تكون مخالفة لأحكام الشريعة الإسلامية، (مثلاً: لا يجوز للتاجر المسلم أن يرفع حدث توزيع جوائز الأفلام السينمائية).

والتعاقد للإعلان والترويج، سواء مع الأفراد أو الجهات، يكون من صور إجارة الخدمات، فينبغي خلو العقد من جهالة مفضية للنزاع، والاتفاق على مبلغ الأجرة (أيّاً كان شكل الاتفاق) المطلوب دفعه للتاجر المسلم.

قنوات التوزيع

قنوات التوزيع (marketing channels) تمثل وسطاء التسويق بين المنتج والمستهلك النهائي، ومن خلالها يمكن للتاجر المسلم أن يبيع منتجه على العملاء، ومن هؤلاء الوسطاء: شركة النقل إلى المخازن، والمخازن، والموزع، والبائع بالجملة، والبائع بالفرد. وكذلك من يمنح لهم التسويق من خلال حقوق الامتياز (franchise).

أ) من خلال إدارة قنوات التوزيع، يجب على التاجر المسلم التأكد من أن منتجاته لا تعرض من خلال قنوات توزيع غير مجازة شرعاً، أو ما تمثل مخاطر سمعة شرعية،

(مثلاً: إذا كان التاجر المسلم يبيع لحوماً، فعليه التأكد من أن مبيعاته لا تختلط مع اللحوم المحرّمة).

ب) والتعاقد مع مختلف وسطاء التوزيع، سواء مع الأفراد أو الجهات، يكون من صور السمسرة، فينبغي خلو العقد من جهالة مفضية للنزاع، والاتفاق على أسس حساب مبلغ السمسرة المطلوب دفعه للتاجر المسلم.

المبحث الثاني: الترويج عبر الجوائز التجارية

قد يقدم التاجر المسلم جوائز تسويقية على منتجاته، والغرض منها تشجيع العملاء على شراء ما يقدمه التاجر المسلم من منتجات وخدمات.

نذكر هنا بعض الأحكام الشرعية الخاصة بتوزيع الجوائز حسب طبيعة توزيع الجائزة واستحقاقها^(١٨٦):

الجائزة التسويقية بالسحب

قد يقدم التاجر المسلم جوائز تسويقية بالسحب لعملائه بحيث يدخلون في السحب على الجائزة إذا اشترى سلعة أو خدمة من التاجر المسلم، (مثلاً: يعرض التاجر المسلم على عملائه أنهم إذا اشترى سلعة بقيمة ٥٠٠ دينار، فيستحقون الدخول في السحب على الجائزة). بعض أحكامها الشرعية هي كالآتي:

(1) يجب أن تكون السلعة أو الخدمة المشترط شراؤها للدخول في السحب، وكذلك الجائزة مباحة شرعاً. (مثلاً: لا يجوز للتاجر المسلم أن يعرض الخمور كهدية لنزلائه في الفندق).

(2) لا يجوز للتاجر المسلم أن يزيد في ثمن السلعة أو الخدمة المشترط شراؤها للدخول في السحب عن سعرها بدون حق السحب (مثلاً: لا يجوز للتاجر المسلم أن يعرض الثلاجة التي تستحق الدخول في السحب بقيمة ١٠٠٠ دينار، ولكن نفس الثلاجة تباع بـ(٩٠٠) دينار إذا كانت بدون حق السحب).

(3) لا يجوز اشتراط دفع رسم أو ثمن للدخول في السحب، (مثلاً: لا يجوز للتاجر المسلم أن يزيد في سعر المكالمات الهاتفية عن السعر المعتاد لمن يرغبون في الدخول في السحب).

(186) لمزيد من التفصيل يمكن الرجوع إلى المعيار الشرعي رقم (٥٥): المسابقات والجوائز.

4 أن تكون السلعة أو الخدمة المشترط شراؤها للدخول في السحب مما يقصد شراؤه بصرف النظر في الجائزة، فلا يجوز وضع الجائزة إذا غلب الظن أن الداخلين في السحب يقصدون الجائزة، وليس محل الشراء.

5 يجب أن تكون فرص الفوز متساوية في كل سحب لجميع الداخلين في السحب.

6 ألا يقصد بوضع الجائزة إلحاق الضرر بالآخرين.

الهدية التجارية

قد يقدم التاجر المسلم هدية لعملائه، بعض أحكامها الشرعية هي كالآتي:

1 يجوز للتاجر المسلم أن يمنح هدية معلومة لمن يشتري منه سلعة أو خدمة (مثلاً: إذا اشترى العميل (١٠٠) كيس مغلف من الشاي الأسود، فيحصل على كوب شاي مجاناً).

2 يجوز للتاجر المسلم أن يمنح هدية مجهولة لمن يشتري منه سلعة أو خدمة، بشرط عدم الزيادة في ثمن السلعة مقابل الهدية (مثلاً: إذا اشترى العميل بضائع بقيمة (١٠٠٠) دينار، فإنه يستحق هدية، ولكن طبيعة هذه الهدية غير معروفة حتى يتم تسلمها من قبل العميل).

3 يجوز للتاجر المسلم أن يمنح هدية متصلة بالسلعة ومن جنسها (مثلاً: إذا اشترى العميل صابون غسيل الصحون مقداره (٢٠٠٠) لتر، فيحصل زيادة (١٠٠) لتر مجاناً.

التخفيضات الموسمية

قد يقدم التاجر المسلم للعملاء تخفيضاً على أسعار البضائع في مواسم معينة تسبق مواسم الذروة، وذلك من أجل التخلص من البضاعة الراكدة، فيجوز للتاجر المسلم منح مثل هذا التخفيض، لأنه يبيعُ بأنقص من سعرها في السوق.

التخفيض بالبطاقات

قد يقدم التاجر المسلم بطاقة تخفيض عند شرائها من محلاته، أو تمنح جهة مستقلة (طرف ثالث) العميل بطاقة تخفيض عند شرائه من المحلات التجارية التي اتفقت معها على التخفيض، بعض أحكامها الشرعية هي كالآتي:

- 1) يجوز إصدار البطاقة التخفيضية إذا كانت مجانية ومن دون مقابل سواء على شكل رسم أو ثمن البطاقة (مثلاً: حصل العميل على بطاقة تخفيضية مجاناً تؤهله للحصول على (١٠) ٪ خصم من قيمة المشتريات خلال السنة).
- 2) يجوز إصدار البطاقة التخفيضية من طرف ثالث مقابل رسوم، (مثلاً: أصدر المول التسويقي بطاقة بقيمة (١٠) دينار تؤهل صاحبها للحصول على خصم (٤) ٪ من جميع المحلات في المول).
- 3) يجوز إصدار البطاقة التخفيضية من التاجر المسلم مقابل رسوم إذا كانت بطاقة التخفيض تشمل خدمات ومزايا أخرى تصلح أن تكون عوضاً عن الرسم. (مثلاً: البطاقة التخفيضية بقيمة (١٠٠٠) دينار تؤهل حاملها الدخول في صالات الجيم لمدة عام، وكذلك تمنح تخفيضاً على منتجات التاجر المسلم).
- 4) لا يجوز إصدار البطاقة التخفيضية من التاجر المسلم مقابل رسوم إذا لم توجد في البطاقة أية خدمات أخرى غير التخفيض (مثلاً: لا يصح للتاجر المسلم أن يصدر بطاقة تخفيضية بقيمة (١٠٠) دينار، لا تقدم أية خدمة أو ميزة غير خصم على المنتجات المشتراة).

الجوائز بالنقاط

قد يقدم التاجر المسلم برنامج النقاط (points system) أو برامج الولاء (loyalty points)، بحيث يمكن للعملاء الذين يشترون السلع أو الخدمات من التاجر المسلم أن يجمعوا نقاطاً، بحيث يمكن الاستفادة منها في الحصول على خصومات أو شراء سلع بخصم أو مجاناً، بعض أحكامها الشرعية هي كالآتي:

- (1) يجوز طرح برامج العضوية بالنقاط إذا كانت من دون مقابل.
- (2) إذا كان الانضمام إلى برامج العضوية برسم فيجب أن تشمل البرامج على منافع وخدمات مؤهلة لكي تكون محل التعاقد مقابل الرسوم المخصصة.



المبحث الثالث: توفير خدمة الدّفع عبر بطاقات الدّفع الالكترونية.

مع التّقدّم التقني على مختلف الأصعدة، شهدت التجارة أساليب مستحدثة في تبادل الأموال والنقود، ومن أهم هذه الأدوات هي بطاقات الدّفع الالكتروني (payment cards)، فالمشتري لم يعد بحاجة لحمل النقود عند ذهابه للمحل التجاري من أجل الشراء، بل يكفي أن يحمل معه بطاقة الكترونية أو هاتفًا ذكيًا مربوطًا بهذه البطاقة الالكترونية.

ومع بروز التجارة الالكترونية، لم تعد هناك حاجة للمشتري لزيارة المحل التجاري، بل يكفي المستهلك أو الشركة المشتريّة زيارة الموقع الالكتروني، واختيار ما يراه مناسبًا، ويستخدم بطاقة الدّفع الالكترونية، وخلال ساعات أو أيام قليلة تصل البضاعة عند باب منزله.

إذا رَغِبَ التاجر المسلم في توفير خدمة الدّفع من خلال بطاقات الدّفع الإلكترونيّة، فعليه أن يتعاقد مع إحدى الشركات العاملة في الدولة التي توفر أجهزة نقاط البيع (Point of Sale)، وكذلك يتعاقد التاجر المسلم مع مصرفٍ إسلامي، ويقوم بعملية مقاصة المبلغ المترتب لصالحه أو عليه. وعلى التاجر المسلم أن ينضم إلى الشبكات الراعية للبطاقة، مثل شبكة فيزا، أو شبكة ماستركارد أو شبكة امريكان اكسبريس، وغيرها من الشبكات.

- يدفع التاجر المسلم رسوم تسهيلات (Processing fee) التي تتراوح ما بين ١ ٪ إلى ٣ ٪ من قيمة المعاملة.
- يدفع التاجر المسلم رسوم المعاملة (Interchange Fee) وهي تدفع للبنك المصدر للبطاقة، وتتراوح بين ١ ٪ إلى ٢ ٪ من قيمة المعاملة، بالإضافة إلى مبلغ مقطوع رمزي.

- يدفع التاجر المسلم رسوم التقييم للشبكة الراعية للبطاقة، وتتراوح بين ١١,٠٪ إلى ١٥,٠٪.
- يدفع التاجر المسلم رسوم الدَّفْع عبر المنصة (Payment Gateway Fee)، وتتراوح بين ١٠,٠٪ إلى ٣٠,٠٪، وبعض المنصات تتقاضى رسوماً شهرياً على شكل رسوم اشتراك.
- يدفع التاجر المسلم رسوم الخدمات الشهرية (Monthly Service Fee)، وتتراوح بين ٥ دولارات إلى ٥٠ دولارات.
- يدفع التاجر المسلم رسوم إعادة الدَّفْع (Chargeback Fee) في حال ثبت الحكم لصالح العميل المتنازع من خلال البطاقة. وتتراوح بين ١٥ دولار إلى ٥٠ دولار.
- يدفع التاجر المسلم رسوم المعاملة الدولية (Cross-border Fee)، التي يتم احتسابها في حال كانت البطاقة صادرة من دولة مختلفة عن الدولة التي يوجد فيها التاجر المسلم، تتراوح بين ٤,٠٪ إلى ١,٠٪.
- يدفع التاجر المسلم رسوم الامتثال بأنظمة أمن المعلومات، وتكون شهرية أو سنوية، يتراوح بين ٥٠ دولار إلى ٢٠٠ دولار في السنة.
- يدفع التاجر المسلم رسوم الدفعة (Batch Fee) التي تؤخذ من أجل إنهاء الدفعة اليومية للمعاملات، وغالباً ما تكون رسوم ثابتة وضيئيلة، وتتراوح بين ١,٠٪ إلى ٢٥,٠٪ للدفعة الواحدة.

المبحث الرابع: خدمة (اشتر الآن وادفع لاحقاً).

في السنوات الأخيرة، ظهرت خدمة (اشتر الآن وادفع لاحقاً)، تعرف بالإنجليزية بـ (Buy Now Pay Later)، ومن خلالها يمكن للتاجر المشارك أن يشترك بمنصات الدَّفع التي تتيح للزبائن الشراء مع الدَّفع الآجل، ووصفت آليتها كالآتي:

1. يتم تقديم خيار "اشتر الآن وادفع لاحقاً" للزبائن الذين يقومون بعمليات شراء من التجار المشتركين في نظام الخدمة.

2. يمكن للعملاء تحديد كيفية السداد (أقساط نصف شهرية أو شهرية)، واقتراح دفعة مقدمة منخفضة، إن رغبوا أو كان النظام يسمح بذلك.

3. بعد موافقة العملاء على شروط الدَّفع، تُمنح الموافقة الائتمانية من طرف مقدِّم الخدمة أو تُرفض العملية خلال ثوانٍ.

4. في حال الموافقة على تقديم الخدمة وإتمام عملية الشراء بين الزبون والبائع، يترتب في ذمة الزبون ثمن الشراء مقسماً يسدده إلى مقدِّم الخدمة وفقاً للشروط المحددة سابقاً بينهما في الاتفاقية المتعلقة بذلك.

5. مقدِّم الخدمة في نظام التسهيلات يُعجِّل دفع ثمن الشراء للتاجر عند إنجاز المعاملة أو خلال أيام قليلة، ويتحمل مسؤولية الائتمان الممنوح وتحصيل الدفعات من الزبون خلال فترة التقسيط المحددة^(١٨٧).

ظهرت أوراق فنية وشرعية تشرح الآليات الحالية الموجودة لتنفيذ الحل المتعلق بالدَّفع الآجل، إلى أن صدر البيان رقم (٢٠٢٤ / ٥) عن منتدى الاقتصاد الإسلامي، وقد نصَّ على: أن (المعاملة بوضعها الحالي مخالفة لمقررات الشريعة، ولا يجوز لأي من الأطراف الدخول فيها ولا الإعانة عليها)، لذا لا يجوز للتاجر المسلم أن يقدم خدمة (اشتر

(187) لمزيد من التفصيل يمكن الرجوع إلى البيان رقم (٢٠٢٤ / ٥) الصادر عن منتدى الاقتصاد الإسلامي.

الآن وادفع لاحقاً) في صورتها الراهنة، ما لم يتم تعديلها إلى حلول تمويلية قائمة على البيع أو الشراء، وليس مجرد القرض مع رسوم الخدمة^(١٨٨).



(188) أُستعرض المؤلف - عفا الله عنه - بعض البدائل الشرعية لمنتج الدَّفع الأجل، ورقة المؤلف تحت عنوان: (البدائل الشرعية لخدمة اشترِ الآن وادفع لاحقاً)، وقد ضمت في كتاب (المدخل الموجز إلى المصرفية الإسلامية)، ١٨٢-١٩٠.

الفصل الثامن: التعاملات المصرفية والتمويلية

رأينا في الفصول السابقة، أن التاجر المسلم يدبر أمواله الخاصة في إنشاء مشاريعه التجارية، وتُدْر هذه المشاريع أصولاً يمكن بيعها أو تأجيرها من أجل الحصول على أرباح دورية. ومع هذا فإنَّ التاجر المسلم بحاجةٍ إلى المنظومة المصرفية (بما فيها التمويلية) لأسباب متنوعة، إما لحفظ أمواله وتنميتها، أو من أجل الحصول على تمويل لشراء أصولٍ أو توسيع تجارته. نستعرض في النقاط الآتية، كيف يتعامل التاجر المسلم مع المصارف الإسلامية في ضوء متطلباته التمويلية؟

المبحث الأول: الحسابات المصرفية

يتعامل التاجر المسلم بالنقود على شتى أشكاله، ويصعب عليه تخزين وحفظ جميع المبالغ النقدية في منشأته، أولاً لأسباب متعلقة بالسرقة والضياع، وثانياً لفوات فرص الاسترباح من استثمار النقود. فالحسابات المتاحة للتاجر المسلم هي:

الحساب الجاري

عُرِّف الحسابُ الجاري بأنه: (عقد بين شخصين تتحول بموجبه الحقوق والديون الناشئة عن علاقتهما المتبادلة إلى قيود في الحساب تتقاص فيما بينهما، بحيث يكون الرصيد النهائي عند إغلاق الحساب وحده ديناً مستحق الأداء)^(١٨٩).

لذا فإنَّ حقيقة الحساب الجاري هو عقد قرضٍ بين المصرف الإسلامي (بصفته مقترضاً) والتاجر المسلم (بصفته مقرضاً)، وما أُودع في الحساب هو قرض، وما سُحِب هو أداء القرض، من أبرز الأحكام الشرعية التي ينبغي للتاجر المسلم أن يتأكد في معاملة الحساب الجاري:

1) لا يستحق التاجر المسلم أية أرباح أو عوائد نقدية على رصيده في الحساب الجاري.

(189) انظر الفصل الخامس: (الحساب الجاري) من كتاب (العمليات المصرفية) للدكتور عبد الله حسن أحمد،

2) لا يستحق التاجر المسلم أية هدايا غير نقدية مقابل فتحه أو استمراره في الحساب الجاري لدى المصرف الإسلامي.

3) الرصيد الموجود في الحساب الجاري يمثل قرضاً على المصرف الإسلامي، ويكون مضموناً لصالح التاجر المسلم، ولا يحق للمصرف الإسلامي خصم المبالغ عند طلبها بحجة أن أرباح المصرف قد انخفضت.

4) يمكن للمصرف الإسلامي أن يطالب التاجر المسلم برسوم خدمات على إدارة الحساب، بشرط أن تكون هذه الرسوم معلومة، وتكون في حدود المتعارف عليه وحسبما تحدده اللوائح الرقابية.

حسابات التوفير

وإن كانت أرصدة الحسابات الجارية محمية ومضمونة، ولكنها لا تدر أية أرباح، لذا يلجأ التاجر المسلم إلى حسابات التوفير (saving account)، ومن خلالها يمكن إيداع الأموال، وسحبها، وجني الأرباح. عادةً هناك نوعين من حسابات التوفير.

حسابات التوفير القائمة على المضاربة

في غالب الأحيان توفر المصارف الإسلامية خيار حسابات التوفير القائمة على المضاربة، بموجبها يكون المصرف الإسلامي مضارباً، والتاجر المسلم ربّ المال. من أبرز الأحكام الشرعية التي ينبغي للتاجر المسلم أن يتأكد في معاملة حسابات التوفير القائمة على المضاربة⁽¹⁹⁰⁾:

1) الأرصدة المودعة في حسابات التوفير هي رأس مال المضاربة، ولا تستحق أية أرباح إلا بعد توظيفها من قبل المصرف الإسلامي.

2) رأس مال المضاربة غير مضمون إلا إذا ثبت أن المصرف الإسلامي قد تعدى أو قصر أو خالف الشروط والأحكام.

(190) لمزيد من التفصيل، يمكن الرجوع إلى المعيار الشرعي رقم (١٣) بشأن المضاربة.

3 أرباح المضاربة غير مضمونة في جميع الأحوال، سواء تعدى المصرف الإسلامي أو لم يتعدى.

4 أية أرباح موزعة عند فتح الحساب أو قبل تحقق الأرباح الفعلية هي أرباح تحت الحساب، ويتم مقاصتها مع الأرباح الفعلية المستحقة للتاجر المسلم.

حسابات التوفير القائمة على المرابحة

في بعض الدول قد توفر المصارف الإسلامية خيار حسابات التوفير القائمة على المرابحة، بموجبها يكون المصرف الإسلامي المشتري بالمرابحة، والتاجر المسلم البائع بالمرابحة. من أبرز الأحكام الشرعية التي ينبغي للتاجر المسلم أن يتأكد في معاملة حسابات التوفير القائمة على المرابحة:

1 الأرصدة المودعة عند فتح حسابات التوفير هي رأس مال المرابحة، ولا تستحق أية أرباح إلا بعد توظيف هذه الأرصدة في شراء ما سيباع إلى المصرف الإسلامي.

2 رأس مال المرابحة وربحها مضمونين في جميع الأحوال.

3 عند فتح الحساب، يجب التأكد من أن المبالغ المودعة من طرف التاجر المسلم، قد تم توظيفها في شراء سلعة أو أصل استثماري (أي محل المرابحة)، وستباع السلعة إلى المصرف الإسلامي نيابة عن التاجر المسلم، وعلى المصرف الإسلامي أن لا يتولى طرفي العقد (أي يبيع السلعة نيابة عن التاجر المسلم، ويشتريها أصالة عن نفسه).

4 يجب أن يكون شراء السلعة قد تحقق فيه جميع متطلبات البيع الحقيقي، فلا يجوز أن يكون البيع ورقياً أو وهمياً.

الودائع لأجل القائمة على الوكالة بالاستثمار

يمكن للتاجر المسلم أن يودع أمواله الفائضة في وديعة لأجل (Term Deposit) بحيث لا يسحب التاجر المسلم المبالغ من حين لآخر، وفي حال اضطر لذلك فيكون على أساس ما يعرف بـ(كسر الوديعة)، وتكون هذه الودائع قائمة على أساس الوكالة

بالاستثمار، ويكون المصرف الإسلامي وكيلاً بالاستثمار، أما التاجر المسلم فهو الموكّل. من أبرز الأحكام الشرعية التي ينبغي للتاجر المسلم أن يتأكد في معاملة الودائع لأجل القائمة على الوكالة بالاستثمار^(١٩١):

- (1) الأرصدة المودعة في الوديعة لأجل هي رأس مال الوكالة، ولا تستحق أية أرباح إلا بعد توظيفها من قبل المصرف الإسلامي.
- (2) ذكر مبلغ الربح المتوقع في عقد الوكالة بالاستثمار لا يعني أن المصرف الإسلامي قد أصبح ملزماً بدفع المبلغ إلى التاجر المسلم.
- (3) رأس مال الوكالة غير مضمون إلا إذا ثبت أن المصرف الإسلامي قد تعدّى أو قصر أو خالف الشروط والأحكام.
- (4) أرباح الوكالة بالاستثمار غير مضمونة في جميع الأحوال.
- (5) يجوز للمصرف الإسلامي مطالبة التاجر المسلم بأجرة الوكالة، شريطة أن تكون معلومة عند فتح الحساب، أو تؤول إلى العلم.

(191) لمزيد من التفصيل، يمكن الرجوع إلى المعيار الشرعي رقم (٤٦) بشأن الوكالة بالاستثمار.

المبحث الثاني: تمويلات الأصول

من أجل ضمان استمرارية الأعمال (Business Continuity)، قد يحتاج التاجر المسلم إلى طرفٍ يموله لأغراضٍ مختلفة، فقد يرغب بشراء أصول وتملكها، أو يرغب بالحصول على سيولة نقدية.

تمويل الأصول

يمكن للمصرف الإسلامي أن يمول للتاجر المسلم شراء الأصول بطرق وحلول مختلفة، ويضمن تنوع هيكله هذه الحلول أن التاجر المسلم قادرٌ على سداد المستحقات المترتبة عليه، ولا يتكبد المصرف الإسلامي خسائر بسببها.

تمويل قصير الأجل بربح ثابت لشراء الأصول الجاهزة (مرابحة)

قد يحتاج التاجر المسلم إلى تمويلٍ لشراء أصول جاهزة على أن يكون الربح ثابتاً على مدار فترة التمويل. في مثل هذه الحالات، عادةً تستخدم المصارف الإسلامية صيغة المرابحة مع تقسيط أو تأجيل الثمن، من أبرز الأحكام الشرعية التي ينبغي للتاجر المسلم أن يتأكد في معاملة تمويل المرابحة⁽¹⁹²⁾:

- 1) يجب على التاجر المسلم التأكد من أنه لم يشتر محل المرابحة مباشرة من بائعها أو مالكةا الأصلي، فإذا اشترى السلعة منه، فإنَّ عقد المرابحة غير صحيح، وعليه الإفصاح بذلك إلى المصرف الإسلامي، لكي يمكن تصحيح المعاملة وفق المعالجات الشرعية المتاحة.
- 2) يجب على التاجر المسلم التأكد من أنه لا يملك أكثر من نصف حصة المالك الأصلي أو العكس (أي أن المالك الأصلي لا يملك أكثر من نصف حصة التاجر المسلم). فإذا كان كذلك الأمر، فلا يجوز تطبيق صيغة المرابحة مع تأجيل الثمن، وعلى التاجر المسلم إعلام المصرف الإسلامي بذلك لكي تستخدم صيغة تمويلية أخرى.

(192) لمزيد من التفصيل، يمكن الرجوع إلى المعيار الشرعي رقم (8) بشأن المرابحة.

(3) يجب على المصرف الإسلامي أن يشتري أصل المرابحة أولاً من المالك الأصلي، ومن ثم يبيعها إلى التاجر المسلم. وإذا سبق البيع إلى التاجر المسلم، فالمعاملة باطلة.

(4) يمكن للمصرف الإسلامي مطالبة التاجر المسلم بتقديم وعدٍ ملزمٍ بشراء أصل المرابحة متى ما اشتره المصرف الإسلامي. على أن يوقع عقد المرابحة بعد تملك الأصل من قبل المصرف الإسلامي.

(5) يمكن للمصرف الإسلامي مطالبة التاجر المسلم بدفع مبلغ هامش الجدية لتعويض أي ضرر فعلي مباشر يلحق بالمصرف الإسلامي بسبب نكول التاجر المسلم عن تنفيذ وعده بالشراء. وفي حال لم يلحق أي ضرر أو نُفِّذ الوعد، فعلى المصرف الإسلامي إرجاع المبلغ بالكامل إلى التاجر المسلم. ويستحق التاجر المسلم أية أرباح متحققة على مبالغ هامش الجدية.

(6) في حال وقع التاجر المسلم عقد المرابحة، فعليه تسلّم أصل المرابحة، وإذا جحد عن تسلمه، فيستحق المصرف الإسلامي ثمن المرابحة كاملاً حسب الاتفاق.

(7) إذا تخلف التاجر المسلم عن سداد أي قسط من دون عذر مقبول، فيحق للمصرف الإسلامي أن يشترط أن جميع أقساطه المستقبلية قد أصبحت حالة، ويحق للمصرف أن يطالب العميل بسداد جميع الأقساط المستقبلية، وهذا ما يعرف بحلول الأقساط.

(8) يحق للمصرف الإسلامي اشتراط البراءة من العيوب، وبموجبها لا يضمن المصرف الإسلامي أية عيوب خفية تظهر في أصل المرابحة بعد إتمام عقد المرابحة.

تمويل طويل الأجل بعائد متغير لشراء الأصول الجاهزة أو تحت الإنشاء (إجارة أعيان)

قد يحتاج التاجر المسلم إلى تمويل لشراء أصول جاهزة أو تحت الإنشاء على أن يكون الربح متغيراً على مدار فترة التمويل الطويلة. في مثل هذه الحالات، عادةً تستخدم

المصارف الإسلامية صيغة الإجارة مع تقسيط الأجرة، من أبرز الأحكام الشرعية التي ينبغي للتاجر المسلم أن يتأكد في معاملة تمويل الإجارة⁽¹⁹³⁾:

(1) يجب على التاجر المسلم التأكد من أن محل التمويل لها منفعة معتبرة، وأن هذه المنفعة جائزة شرعاً، (مثلاً: لا يجوز استئجار جهاز تقطيع لحوم الخنزير، فمفعتها غير جائزة شرعاً).

(2) إذا كان أصل الإجارة معيناً (مثلاً: أود استئجار هذه الآلة الموضوعة أمامكم)، فيجب على المصرف الإسلامي أن يشتري أصل الإجارة أو يستأجر منفعتها أولاً من المالك الأصلي، ومن ثم يؤجر محل الإجارة إلى التاجر المسلم. وإذا سبق التأجير من المصرف إلى التاجر المسلم قبل استئجار محل الإجارة، فالمعاملة باطلة. يمكن للمصرف الإسلامي مطالبة التاجر المسلم بتقديم وعدٍ ملزمٍ باستئجار أصل الإجارة متى ما تملك المصرف الإسلامي أصل الإجارة أو منفعتها. على أن يوقع عقد تأجير الأصل بعد تملكه من قبل المصرف الإسلامي.

(3) إذا كان أصل الإجارة موصوفاً في الذمة (مثلاً: أود استئجار آلة بمثل هذه المواصفات)، فيمكن للمصرف الإسلامي توقيع عقد تأجير محل الإجارة قبل تملكه من قبل المصرف الإسلامي.

(4) يمكن للمصرف الإسلامي مطالبة التاجر المسلم بدفع مبلغ هامش الجدية لتعويض أي ضرر فعلي مباشر يلحق بالمصرف الإسلامي بسبب نكول التاجر المسلم عن تنفيذ وعده بالاستئجار. وفي حال لم يلحق بالمصرف الإسلامي أي ضرر أو نفذ العميل الوعد، فعلى المصرف الإسلامي إرجاع المبلغ بالكامل إلى التاجر المسلم. ويستحق التاجر المسلم أية أرباح متحققة على مبالغ هامش الجدية.

(193) لمزيد من التفصيل، يمكن الرجوع إلى المعيار الشرعي رقم (9) بشأن الإجارة والإجارة المنتهية بالتمليك.

- (5) في حال وَقَعَ التاجر المسلم عقدَ الاستئجار، فعليه تسلّم أصل الإجارة، وإذا جحد عن تسلمه، فيستحق المصرف الإسلامي أجرَ الإجارة كاملةً حسب الاتفاق.
- (6) يمكن أن تكون الأجرة متغيرة على مدار فترة التمويل بشرط أن تكون معلومة قبل سريان الفترة الإيجارية ذات الصلة. ولا يمكن التعديل بالزيادة لأجرة الفترة الإيجارية التي انتهت.
- (7) إذا تخلف التاجر المسلم عن سداد أي قسط من دون عذر مقبول، فيحق للمصرف الإسلامي أن يطالبه بسداد جميع الأقساط المستقبلية، وهذا ما يعرف بحلول الأقساط.
- (8) لا يحق للمصرف الإسلامي اشتراط البراءة من العيوب، لذا فإنَّ المصرف الإسلامي يضمن أية عيوب خفية تظهر في محل الإجارة بعد تأجير أصل الإجارة إلى التاجر المسلم.
- (9) جميع مصاريف التأمين والصيانة الأساسية (الجوهرية) تكون على المصرف الإسلامي. وفي حال تعدّى التاجر المسلم وحقَّ ضررٌ في أصل الإجارة، فعلى التاجر المسلم صيانة الأصل، وعليه الأجرة ذات الصلة.

تمويل قصير الأجل بربح ثابت لشراء الأصول غير الجاهزة (استصناع)

قد يحتاج التاجر المسلم إلى تمويلٍ لشراء أصول غير جاهزة (حسب الطلب) (made to order) على أن يكون الربح ثابتاً على مدار فترة التمويل القصيرة. في مثل هذه الحالات، لا يمكن استخدام صيغة المرابحة لأنَّ الأصل ما زال غير موجود، وبالتالي فهو غير معين، لذا تلجأ المصارف الإسلامية إلى صيغة الاستصناع، بحيث يشتري المصرف الإسلامي أصل الاستصناع، وتبيعه إلى التاجر المسلم استصناعاً. ومن أبرز الأحكام الشرعية التي ينبغي للتاجر المسلم أن يتأكد في معاملة تمويل الاستصناع⁽¹⁹⁴⁾:

(194) لمزيد من التفصيل، يمكن الرجوع إلى المعيار الشرعي رقم (١١) بشأن الاستصناع والاستصناع الموازي.

- 1) يجب على التاجر المسلم التأكد من أن محل التمويل قابل للصنعة. فإذا كانت مجموعة أصول، وبعضها لا تدخلها الصنعة، فلا يجوز إبرام عقد الاستصناع على كامل المجموعة.
- 2) يجب تحديد فترة تسليم فترة الاستصناع. ويجوز للتاجر المسلم أن يطالب المصرف الإسلامي بمبالغ الشرط الجزائي، إذا تأخر المصرف الإسلامي في التسليم عن الموعد المحدد.
- 3) يجب أن يكون ثمن الاستصناع معلوماً، ويجوز تقسيطه أو تعجيله، ولا يجوز زيادته في حال تأخر التاجر المسلم عن السداد.
- 4) في حال تبين أن التكلفة الفعلية لصناعة محل الاستصناع قد ارتفعت بسبب مواد الخام المستخدمة، فيجوز تعديل الثمن باتفاق التاجر المسلم والمصرف الإسلامي.
- 5) لا يجوز للمصرف الإسلامي اشتراط البراءة من العيوب، لذا إذا ظهر عيبٌ خفي بعد تسليم الأصل إلى التاجر المسلم، فعلى المصرف الإسلامي إمّا استبدال الأصل، أو صيانته، أو توكيل التاجر المسلم بصيانته نيابةً عن المصرف الإسلامي.
- 6) المصرف الإسلامي يملك أصل الاستصناع من خلال عقد استصناع موازي مع الصانع الأصلي، ويجب أن يبقى هذا العقد موازٍ وغير مرتبطاً ولا مؤثراً على عقد الاستصناع بين المصرف الإسلامي والتاجر المسلم. فإذا أخفق الصانع في تسليم أصل الاستصناع فلا يجوز مطالبة التاجر المسلم بتحمل هذا الخلل أو دفع التعويض.

تمويل قصير الأجل بربح ثابت لاستحواذ خدمة (إجارة خدمات)

قد يحتاج التاجر المسلم إلى تمويلٍ لاستحواذ خدمة على أن يكون الربح ثابتاً على مدار فترة التمويل القصيرة. في مثل هذه الحالات، عادةً تستخدم المصارف الإسلامية

صيغة الإجارة مع تقسيط الأجرة، من أبرز الأحكام الشرعية التي ينبغي للتاجر المسلم أن يتأكد في معاملة تمويل الإجارة^(١٩٥):

- 1) يجب على التاجر المسلم التأكد من الخدمة جائزة شرعاً، (مثلاً: لا يجوز تمويل خدمة تصوير أفلام ماجنة، فمفعتها غير جائزة شرعاً).
- 2) إذا استوفى التاجر المسلم من الانتفاع من الخدمة، فلا يجوز للتاجر المسلم أن يطلب تمويلاً مقابلها، بل عليه الإفصاح عن ذلك، حتى يمكن تقديم حل بديل لذلك.
- 3) كون الأرباح أن تكون الخدمة الممولة هي موصوفة في الذمة، فيجوز للمصرف الإسلامي إبرام عقد التمويل مع التاجر المسلم قبل شراء الخدمة من مقدم الخدمة.
- 4) يجب أن تكون المنفعة معلومة علمياً نافعاً للجهة المفضية للنزاع، وهذا العلم يرتبط حسب طبيعة كل منفعة.
- 5) في حال أخفق مقدم الخدمة في تقديم الخدمة أو رُفعت قضايا بالتعويض عن الضرر، فلا يحق للمصرف الإسلامي اشتراط البراءة من العيوب، بل عليه مطالبة مقدم الخدمة بالخسائر، ومن ثم تحويلها إلى التاجر المسلم حسب استحقاقه لها، أو يمكن للمصرف الإسلامي أن يوكل العميل برفع القضية نيابة عن المصرف.
- 6) لا يحق للمصرف الإسلامي تعديل الأجرة برفعها، بعد استيفاء المنفعة (أي بعد تقديم الخدمة للتاجر المسلم).

توفير السيولة

قد يحتاج التاجر المسلم إلى تمويلٍ للحصول على النقد، وليس لاستحواذ أصل أو منفعة أو خدمة، فهناك بعض الحلول المطورة في هذا الشأن.

(195) لمزيد من التفصيل، يمكن الرجوع إلى المعيار الشرعي رقم (٩) بشأن الإجارة والإجارة المنتهية بالتمليك.

التورق

في سبيل توفير السيولة، قد تلجأ المصارف الإسلامية إلى مختلف أنواع وأشكال صيغة التورق. وهذا الاختلاف يعتمد في الأساس على الأصل المعني (underlying asset) المستخدم في الهيكل التمويلي، فقد يكون معادن لندن الدولية (LME Murabaha)، أو شهادات استثمارية (مثل الصكوك الوطنية في دولة الإمارات العربية المتحدة)، أو الأسهم المدرجة في بورصة الأسهم، أو زيت النخيل في بورصة سوق السلع بماليزيا، أو السلع في مركز دبي للسلع المتعددة.

والتورق المصرفي بشكل عام، هو أن يشتري المصرف الإسلامي أصلاً من المورد، ومن ثم يبيعه إلى التاجر المسلم بالمرابحة مع تأجيل الثمن، وبعد إتمام العقد، يمكن للتاجر المسلم الاحتفاظ بالأصل المشتري، أو تسويله من خلال بيعه - إما من خلال المصرف أو من خلال طرف ثالث - إلى شركة غير الطرف الأول. من أبرز الأحكام الشرعية التي ينبغي للتاجر المسلم أن يتأكد في معاملة تمويل التورق (196):

- 1) الأصل أن يلجأ التاجر المسلم إلى التورق بعد تعذر استخدام جميع الصيغ التمويلية الأخرى لتمويل الأصول.
- 2) يجب التأكد من أن المصرف الإسلامي قد اشترى محل التورق فعلياً من المورد الأول، فإذا وُقِّعت عقود المرابحة بين المصرف الإسلامي والتاجر المسلم قبل تملك محل التورق من قبل المصرف الإسلامي، فالمعاملة غير صحيحة.
- 3) يجب أن يكون ثمن المرابحة ثابتاً ومعلومًا، ويجوز تأجيله وتقسيطه حسب اتفاق الطرفين، وإذا تأخر التاجر المسلم عن السداد، فلا يجوز تعديل الثمن بزيادته.
- 4) يمكن للمصرف الإسلامي أن يشترط حلول الأقساط المستقبلية في حال تخلف التاجر المسلم من دون عذر مقبول عن سداد أي قسط.

(196) لمزيد من التفصيل، يمكن الرجوع إلى المعيار الشرعي رقم (٣٠) بشأن التورق.

- (5) يجوز للمصرف الإسلامي اشتراط البراءة من العيوب، وبموجبها إذا ظهر عيبٌ قديم في أصل المرابحة، فلا يضمنه المصرف الإسلامي.
- (6) يتحمل التاجر المسلم مخاطر تذبذب الأسعار بعد إبرام عقد المرابحة، ولا يضمن المصرف الإسلامي أن تكون حصيلة بيع أصل التورق مساوية لتكلفة الأرباح أو أكثر منها.

البيع وإعادة تأجير

في سبيل توفير السيولة، قد تلجأ المصارف الإسلامية إلى هيكل يعرف بالبيع وإعادة تأجير)، ومن متطلباته أن يكون لدى التاجر المسلم أصول عينية (مثل العقارات أو المعدات أو الأراضي) يمكنه بيعه إلى المصرف الإسلامي والحصول على السيولة المرادة، ومن ثم استئجار الأصل المبيع على مدار فترة التمويل⁽¹⁹⁷⁾:

- (1) يجب أن يكون التاجر المسلم مالكاً لمحل التمويل ملكاً تاماً من دون استحقاق، (مثلاً: لا يكون محل التمويل مرهوناً لجهة أخرى).
- (2) يجب أن يكون عقد البيع حقيقياً، فموجبه تنتقل مخاطر محل التمويل من التاجر المسلم إلى المصرف الإسلامي.
- (3) يجب أن يستوفي عقد الإجارة بين المصرف الإسلامي والتاجر المسلم جميع الشروط والمستلزمات التعاقدية الواجب توافرها في عقود الإجارة، ومنها أن تكون المنفعة مباحة شرعاً.
- (4) بموجب عقد الإجارة، يحق للتاجر المسلم استخدام منفعة الأصل المبيع، وتبقى مخاطر الأصل المؤجّر على المصرف الإسلامي، وكذلك صيانته وتأمينه.
- (5) إذا سدّد التاجر المسلم جميع مستحققاته بموجب عقد الإجارة، فتنقل ملكية الأصل المؤجّر إما بعقد بيع بسعر رمزي أو هبةً من المصرف الإسلامي. وإذا أراد التاجر

(197) لمزيد من التفصيل، يمكن الرجوع إلى المعيار الشرعي رقم (9) بشأن الإجارة والإجارة المنتهية بالتمليك.

المسلم إعادة تملك الأصل خلال فترة التمويل فيمكنه سداد الأقساط المستقبلية
ثمناً لشراء الأصل المؤجر من المصرف الإسلامي.

6) إذا هلك أو تعيب الأصل المؤجر، فعلى التاجر المسلم أن يخبر المصرف الإسلامي
لكي لا تصبح مبالغ الأجرة لما بعد الهلاك أو العيب مستلمة من دون مقابل.

التمويل المجمع

قد لا تكفي التاجر المسلم المبالغ المحصلة من خلال التمويلات ثنائية الأطراف
(Bilateral Financing) - أي بينه وبين المصرف الإسلامي - ويكون بحاجة إلى مبالغ
أعلى نظراً لتوسعه التجاري أو زيادة أعماله. في مثل هذه الحالات، تلجأ المصارف
الإسلامية إلى تقديم حلول تمويلية تُعرف بـ(التمويل المُجمَع) (بالإنجليزية:
Syndication)، بحيث يشترك أكثر من مصرف إسلامي في توفير مبالغ التمويل للتاجر
المسلم. ويمكن تعريفه بأنه اشتراك مجموعة من المؤسسات المالية الإسلامية في تمويل
مشترك بموجب أي من الصيغ الاستثمارية المشروعة، وتكون للتمويل المجمع خلال
مدة العملية حسابات مستقلة عن حسابات المؤسسة المالية الإسلامية المشاركة^(١٩٨). ولا
تختلف صيغها التمويلية (مثل المرابحة، والإجارة، والسلم، والاستصناع، والمضاربة،
والمشاركة، إلخ) عن الصيغ المُقدَّمة في قسم الشركات، ولكن يتميز التمويل المجمع
بترتيب معين للعقود والجانب التشغيلي لتنفيذ متطلبات هذه العقود. من أبرز الأحكام
الشرعية المتعلقة بالتمويل المجمع^(١٩٩):

1) الأصل أن يتم التمويل المصرفي - المقدم للتاجر المسلم - بين المصارف الإسلامية،
ويجوز أن تشترك البنوك الربوية مع المصارف الإسلامية في التمويل المصرفي ما دامت
المشاركة والتمويل يتمان وفق الصيغ الإسلامية المشروعة.

(198) الفقرة (٢) من المعيار الشرعي رقم (٢٤) بشأن التمويل المصرفي المُجمَع، بتصرف يسير.

(199) لمزيد من التفصيل، يمكن الرجوع إلى المعيار الشرعي رقم (٢٤) بشأن التمويل المصرفي المجمع.

2) الأصل أن تكون قيادة التمويل المصرفي المجمع لأحد المصارف الإسلامية، ويجوز أن يتولى العملية بنكٌ ربوي شريطة التأكد من شرعية العقود. ويجب أن يتم تنظيم التمويل المصرفي المجمع وتنفيذه ومتابعته بإشراف لجنة شرعية لأحد المصارف الإسلامية، أو تكون هناك لجنة مشتركة من تلك المصارف المشاركة. وينبغي على التاجر المسلم أن يطلب من المصارف الإسلامية المشاركة تقديم شهادة (فتوى) شرعية تؤكد بأن المعاملة متوافقة مع الشريعة الإسلامية.

3) قد يكون التمويل المجمع ذي شقين (multi-tranche syndicated financing)، وفيه قد يكون شقٌ متوافقٌ مع الشريعة الإسلامية، والشق الآخر غير متوافق مع الشريعة الإسلامية، فيجب على التاجر المسلم أن يتأكد أن تمويله في الشق الشرعي، وأن ما يدفعه لا يذهب في الشق غير الشرعي.

4) يجوز للمؤسسة المالية القائدة للعملية أن تحصل على عمولة مقابل الأعمال التحضيرية التي تقوم بها، مثل دراسة الجدوى للعملية، والتنظيم، وتجميع المشاركين وإعداد العقود.

5) لا يجوز للمؤسسات المالية المشاركة (سواء الإسلامية أو الربوية) أن تطلب من التاجر المسلم عمولة الارتباط⁽²⁰⁰⁾، أو عمولة التسهيلات⁽²⁰¹⁾ في معاملة التمويل المجمع.

6) لا يجوز لمدير الاستثمار (Investment Manager) في التمويل المجمع القائم على أساس المضاربة أو المشاركة أن يكفل التاجر المسلم لصالح الأطراف المشاركة الأخرى. فلا يجوز ضمان مدير الاستثمار في مثل هذه الصيغ التمويلية.

(200) هي النسبة أو المبلغ الذي تأخذه المؤسسة المالية الإسلامية من التاجر المسلم للدخول في العملية ولو لم يتعاقد.

(201) هي نسبة من الحد الائتماني الموافق عليه الذي لم يستخدمه العميل.

(7) يجب تحديد عملة معينة للتمويل المجمع، فما يستلمه التاجر المسلم وما يدفعه يكون بعملة واحدة، ويجوز للأطراف المشاركة أن تقدم مشاركتها بعملات مغايرة لعملة التمويل بشرط أن تحول إلى عملة التمويل على أساس سعر الصرف السائد يوم تسليم مبلغ المساهمة.



المبحث الثالث: الضمانات والاعتمادات

عند توسع الأعمال التجارية وكثرة تعقيداتها، يترتب على التاجر المسلم أن يستوفي متطلبات قد تكون ضرورية في التجارة إذا تجاوزت المستوى المحلي المحدود، ومن أبرزها: خطابات الضمان، وخطابات الاعتماد.

خطابات الضمان بأنواعها

عُرِّفَ خطاب الضمان (بالإنجليزية: Letter of Guarantee) قانوناً: (تعهدٌ يصدر من المصرف الضامن بناءً على طلب عميل له (الأمر) بدفع مبلغ معين أو قابلٍ للتعين لشخص آخر (المستفيد) دون قيد أو شرط ما لم يكن خطاب الضمان مشروطاً إذا طُلب منه ذلك خلال المدة المعينة في الخطاب، ويوضح في خطاب الضمان الغرض الذي صُدر من أجله)^(٢٠٢).

فعندما يطلب التاجر المسلم إصدار خطاب الضمان من المصرف الإسلامي، فهناك (٣) ثلاثة أطراف: (المصدر) أي المصرف الإسلامي، و(المستفيد) أي لمن صُدر خطاب الضمان لصالحه، و(الطالب) أي التاجر المسلم. هناك أنواع متعددة لخطابات الضمان^(٢٠٣)، ومنها:

- خطاب الضمان الابتدائي (Bid Bond): (وهو خاص بالعطاءات التي تُقدَّم للهيئات الحكومية وما في حكمها، ويتراوح ما بين ١٪ و ٢٪ من قيمة العطاء).
- خطاب الضمان النهائي (Performance Bond): (وهو خاص بضمان حسن تنفيذ العقود المبرمة مع الهيئات الحكومية السابق ذكرها. والتأمين النهائي يتراوح عادة ما بين ٥٪ و ١٠٪ من قيمة العطاء).

(202) المادة (٤١٤) من قانون المعاملات التجارية لدولة الإمارات العربية المتحدة (٢٠٢٢م).

(203) لمزيد من التفصيل، يمكن الرجوع إلى كتاب (العمليات المصرفية) للدكتور عبد الله حسن محمد، ١٩٧ -

- خطاب ضمان الدفعة المقدمة أو السلفة (Advance Payment Guarantee): (في بعض المشروعات قد يتسلم المقاول جزءاً من قيمة العطاء مقدماً من الجهة صاحبة المشروع تمهيداً للبدء في تنفيذ العملية المسندة إليه. في هذه الحالة يطلب ممن رسا عليه العطاء تقديم خطاب ضمان مصرفي لصالح الجهة التي تقوم بتسليمه الدفعات المقدمة حفاظاً على حقوقها في حالة عدم تنفيذه للعقد).
 - خطاب الضمان المصرفي (Bank Guarantee): (يصدر هذا الخطاب من مصرف محلي لضمان خطاب ضمان صادر من مصرف أجنبي).
 - خطاب الضمان الملاحي (Shipping Guarantee): (يصدر هذا الخطاب من شاحن البضاعة إلى الناقل، يتعهد فيه الشاحن بتعويض الناقل عن أية خسارة يتعرض لها من جراء قيامه بإعطاء الشاحن سند شحن نظيف خالٍ من التحفظات).
 - خطاب ضمان لتنفيذ شروط الاعتماد المستندي (Performance Guarantee Letter of Credit): (يصدر هذا الخطاب بناء على طلب المشتري في البيوع الدولية حتى يضمن قيام البائع بشحن البضاعة المتفق عليها في الوقت المحدد وطبقاً للشروط الواردة في الاعتماد المستندي).
 - خطاب الضمان المالي (Financial Guarantee): تعهد من المصرف أو المؤسسة المالية بسداد مديونية أو الالتزامات المالية المتعلقة بالطالب المدين في حال تخلف عن سدادها للمستفيد.
- وبغض النظر عن نوع خطاب الضمان، فيجب أخذ هذه الضوابط في الاعتبار^(٢٠٤):

(204) لمزيد من التفصيل، يمكن الرجوع للبند (١ / ٦) من المعيار الشرعي رقم (٥) بشأن الضمانات.

أ. أن يكون الغرض من إصدار الضمان مباحاً شرعاً، فلا يجوز للمصرف الإسلامي أن يصدر خطاب ضمان مالي إذا طلبه التاجر المسلم للحصول على قرض ربوي أو عملية محرمة شرعاً.

ب. يجوز أخذ المصروفات الإدارية ومقابل الخدمات في خطاب الضمان الابتدائي والنهائي مع مراعاة عدم الزيادة على أجره المثل.

ج. لا يجوز أخذ الأجرة على خطاب الضمان لقاء مجرد الضمان، والتي يراعى فيها عادة مبلغ الضمان ومدته، سواء أكان بغطاء أم بدونه.

خطابات الاعتماد

في معاملات التجارة الدولية، تكون معاملات البيع والإجارة عابرة للحدود، وهناك مخاطر عدم السداد من المشتري الدولي أو عدم التسليم من البائع الدولي. لذا تلجأ المصارف والبنوك إلى آلية الاعتماد المستندي، وبموجبه يصدر خطاب اعتماد من المصرف المصدر، ويتم الدفع في حال استلام البضاعة أو الخدمة حسب المواصفات المنصوص عليها في خطاب الاعتماد.

عُرِّف الاعتماد المستندي (بالإنجليزية: Documentary Credit) قانوناً: بأنه عقدٌ بمقتضاه يفتح المصرف اعتماداً بناءً على طلب عمليه (الأمر بفتح الاعتماد) في حدود مبلغ معين ولمدة معينة لصالح شخص آخر (المستفيد) بضمان مستندات تمثل بضاعة مشحونة أو معدة للشحن^(٢٠٥).

فعندما يُطلب إصدار الاعتماد المستندي من المصرف الإسلامي، فهناك (٣) ثلاثة أطراف: (المصدر) أي المصرف الإسلامي، و(المستفيد) أي البائع لمن صُدر خطاب الضمان لصالحه، و(الأمر) أي المشتري الذي طلب ضمان السداد من المصرف الإسلامي.

(205) المادة (٤٢٩) من قانون المعاملات التجارية لدولة الإمارات العربية المتحدة (٢٠٢٢م).

بالنظر إلى العلاقة بين المصرف الإسلامي والمستفيد، فهناك نوعين من الاعتماد

المستندي:

- اعتماد مستندي بصيغة الدَّفْع عند الاطلاع (Sight Letter of Credit): وبموجبه على المصرف الإسلامي سداد قيمة خطاب الاعتماد مباشرة إذا استوفت مستندات الشحن المتطلبات المنصوص عليها في خطاب الاعتماد.

- اعتماد مستندي آجل (Usance Letter of Credit): وبموجبه على المصرف الإسلامي سداد قيمة خطاب الاعتماد إلى المستفيد في نهاية فترة الائتمان (Usance Period).

بالنظر إلى العلاقة بين المصرف الإسلامي وطالب الاعتماد (أي التاجر المسلم)، فهناك نوعين من الاعتماد المستندي:

- اعتماد مستندي من دون التمويل: وبموجبه على التاجر المسلم سداد قيمة خطاب الاعتماد إلى المصرف الإسلامي في تاريخ الدَّفْع إلى المستفيد، فما يدفعه التاجر المسلم إلى المصرف الإسلامي، ينقل إلى المستفيد.

- اعتماد مستندي مع تمويل: وبموجبه لا يلتزم التاجر المسلم بسداد قيمة خطاب الاعتماد في تاريخ الدَّفْع المقرر، بل يدفع المصرف الإسلامي قيمة الخطاب، ويستعيد المبلغ من التاجر المسلم حسب ترتيبات التمويل بينهما.

وبغض النظر عن نوع خطاب الضمان، فيجب أخذ هذه الضوابط في الاعتبار⁽²⁰⁶⁾:

أ. أن يكون الغرض من إصدار خطاب الاعتماد مباحاً شرعاً، فلا يجوز للمصرف الإسلامي أن يصدر خطاب اعتماد إذا طلبه التاجر المسلم لاستيراد الخمر.

ب. إذا كان الاعتماد المستندي مع تمويل، فيجب أن يكون تمويلًا متوافقاً مع الشريعة الإسلامية، وغالباً تستخدم المصارف الإسلامية صيغة المرابحة وبموجبها يشتري

(206) لمزيد من التفصيل، يمكن الرجوع للبند (١/٦) من المعيار الشرعي رقم (٥) بشأن الضمانات.

المصرف الإسلامي - من خلال توكيل التاجر المسلم - البضاعة (محل خطاب الاعتماد) من المستفيد، ومن ثم يبيعها مرابحة إلى العميل.

ج. لا يجوز للتاجر المسلم (إذا كان المستفيد من خطاب الاعتماد) أن يخصم الاعتماد المستندي الآجل (Discounting of Usance LC)، لأنها من أشكال الربا المحرّم. ويجوز له أن يدخل في معاملة شراء سلعة، وفي المقابل يُسلم الاعتماد المستندي الآجل ثمنًا للسلعة، ومن ثم يبيع السلعة للحصول على النقد العاجل، بدلاً من الانتظار إلى نهاية فترة السماح. وهذا ما يعرف بالتداول السلعي للديون^(٢٠٧).



(207) انظر البند (٢/٥) من المعيار الشرعي رقم (٥٩) بشأن بيع الدين.

المبحث الثالث: التوسع التجاري من خلال الأسواق المالية

مع توسع دائرة الأعمال، يمكن للتاجر المسلم أن يحصل تمويلًا، كما ذكر في المباحث السابقة، ولكن يبقى خيار الاستفادة من الأسواق المالية متاحًا، فيمكنه مشاركة الآخرين في ملكيته للشركة التي يملكها من خلال إصدار الأسهم، أو يمكنه إصدار أوراق مالية على شكل الصكوك.

إصدار الأسهم

يعرف السهم بأنه: (حصّة الشريك في موجودات الشركة، ممثلة بصكّ قابل للتداول)^(٢٠٨)، وكذلك عرّفَت الأسهم بأنها: (صكوك أو وثائق متساوية القيمة، غير قابلة للتجزئة، وقابلة للتداول بالطرق التجارية، وتمثل حقوق المساهمين في الشركات التي أسهموا في رأس مالها)^(٢٠٩).

وبسبب تفشي المعاملات الربوية في عالم الشركات، فإنّ الكثير من الشركات تتعامل بالربا سواء اقتراضًا أو إقراضًا.

من أبرز الأحكام الشرعية المتعلقة بإصدار الأسهم وتداولها^(٢١٠):

- 1 لا يجوز إصدار أسهم شركة إذا كان نشاطها الأساسي يشتمل التعامل في أمور محرمة مثل تصنيع الخمر أو الاتجار في الخنازير، وعلى التاجر المسلم أن يتأكد قبل بدء عملية تحليل أعمال شركته أنها لا تتضمن ما فيه شبهة المخالفة الشرعية.
- 2 يجوز إضافة نسبة معينة إلى قيمة السهم عند الاكتتاب لتغطية مصروفات الإصدار ما دامت تلك النسبة مقدرة تقديراً مناسباً.

(208) انظر ملحق التعريفات من المعيار الشرعي رقم (٢١) بشأن الأوراق المالية (الأسهم والسندات).

(209) المعاملات المالية المعاصرة، للدكتور وهبة الزحيلي، ص: ١٣١.

(210) لمزيد من التفصيل، يمكن الرجوع إلى المعيار الشرعي رقم (٢١) بشأن الأوراق المالية (الأسهم والسندات).

(3) يجوز للتاجر المسلم أن يصدر أسهماً جديدة لزيادة رأس مال الشركة إذا أُصدرت بالقيمة العادلة للأسهم القديمة أو بالقيمة السوقية سواء بعلوّة إصدار أو حسم إصدار.

(4) يجوز لطرف ما (سواء مؤسسة مالية أو شركة وساطة) أن يُقدّم ضمانَ الاكتتاب (subscription under-writing) وهو تعهد من الملتزم بالاكتتاب بالقيمة الاسمية في كل ما تبقى مما لم يكتب فيه غيره، بشرط أن يكون الالتزام من دون مقابل، ويجوز إعطائه مقابل عن العمل مثل إعداد الدراسات أو تسويق الأسهم.

(5) يجوز للمساهمين أن يدفعوا قيمة السهم بالتقسيط.

(6) لا يجوز للتاجر المسلم أن يصدر أسهماً ممتازة (preferred shares) وهي أسهم لها خصائص مالية تؤدي إلى إعطائها الأولوية عند التصفية أو عند توزيع الأرباح، ويجوز إعطاء بعض الأسهم العادية خصائص تتعلق بالأموال الإجرائية أو الإدارية، بالإضافة إلى حقوق الأسهم العادية مثل حق التصويت.

(7) لا يجوز للتاجر المسلم أن يصدر أسهم التمتع (preference shares) وهي أسهم تعطى للشريك المساهم عوضاً عن أسهمه التي ردت إليه قيمتها تدريجاً من خلال الأرباح في أثناء قيام الشركة، وتمنحه بدلاً عن ذلك أسهم تمتع يخوله الحقوق التي لأسهم رأس المال إلا في الأرباح واقتسام موجودات الشركة عند حلها، حيث يُعطى مالك أسهم التمتع نصيباً من الأرباح أقل مما يحصله مالك أسهم رأس المال، كما لا يكون لمالك سهم التمتع نصيب في موجودات الشركة عند حلها إلا بعد أن يستوفي أصحاب أسهم رأس المال قيمة أسهمهم.

(8) لا يجوز تداول أسهم الشركة قبل بدء الشركة مزاولة نشاطها، إلا إذا استوفيت شروط بيع الصرف.

9) لا يجوز إقراض أسهم الشركات أو بيعها بالسلم أو تأجيرها، ويجوز إعارتها لأجل رهنها.

إصدار الصكوك

تلجأ الشركات إلى إصدار أوراق مالية (كالسندات والصكوك) بدلاً من الأسهم، لأسباب متعددة، ومنها أن حملة هذه الأوراق المالية لا يعتبرون مساهمين في الشركة، وتكون هذه الأوراق المالية مؤقتة، فيمكن للشركة إنهاء التزاماتها التعاقدية خلال الفترة المقررة أو عند نهايتها، على عكس الأسهم فحملتها مستمرين إلى نهاية الشركة.

تصدر الشركات سندات (Bonds) التي تعرف بأنها: (ورقة مالية تصدرها المنشآت التجارية والحكومية، لتقترض بموجبها أموالاً لآجال طويلة مقابل فائدة ربوية تُدفع لحاملها بصفة دورية، وقد تصدر بخصم من قيمتها الاسمية)⁽²¹¹⁾، ويحرم على التاجر المسلم أن يصدر جميع أنواع السندات الربوية وهي التي تتضمن اشتراط ردّ المبلغ المقترض وزيادة على أي وجه كان.

وأوجدت الصناعة المالية الإسلامية منتج الصكوك كبديل شرعي مميز للسندات الربوية، والصكوك تعرف بأنها: (وثائق متساوية القيمة تمثل حصصاً شائعة في ملكية أعيان أو منافع أو خدمات أو في موجودات مشروع معين أو نشاط استثماري خاص، وذلك بعد تحصيل قيمة الصكوك وفقل باب الاكتتاب وبدء استخدامها فيما أصدرت من أجله)⁽²¹²⁾.

وللصكوك هياكل متنوعة، فبعضها تساعد على إنشاء دين، وبعضها تنشئ مشاركة مدرة للربح، وبعضها تأتي بضمان العوائد، والآخر بعوائد متغيرة بناء على أداء موجودات الصكوك، ولعل أهم عنصرٍ في أي هيكل للصكوك هو موجودات الصكوك أو الأصل المعني (underlying assets) لهيكل الصكوك، فالذي يميز الصكوك عن السندات هو هذا

(211) ملحق التعريفات من المعيار الشرعي رقم (21) بشأن الأوراق المالية (الأسهم والسندات).

(212) الفقرة (2) من المعيار الشرعي رقم (17) بشأن صكوك الاستثمار.

العنصر. فقد تبدو عوائد الصكوك ومخاطرها الائتمانية متشابهة للسندات الربوية، ولكن الحقيقة العقدية للصكوك تتميز بوجود أصولٍ التي تمثل جوهر أي هيكل، فلو انعدمت هذه الأصول، فإنَّ الصكوك تصبح مجرد التزام مالي، وليست ورقة مالية قائمة أو مبنية على أصول، وبالتالي تنعدم شرعية العوائد الموزعة، وتصبح مجرد عوائد ربوية، وليست عوائد أصولية نابعة من أصول.

من أبرز الأحكام الشرعية المتعلقة بإصدار الصكوك(٢١٣):

- (1) يجب على التاجر المسلم أن يتأكد من وجود الأصول المعنية، منذ بداية الإصدار حتى نهايتها، فإذا انعدمت هذه الأصول أو هلكت، فعليه إبلاغ البنوك المشاركة في عملية تنظيم وإدارة الصكوك حتى تتخذ الإجراءات اللازمة.
- (2) يجب على التاجر المسلم أن يتفهم المتطلب الشرعي والقانوني من انتقال ملكية موجودات الصكوك إلى حملة الصكوك. وقد يترجم هذا المتطلب من نواحٍ مختلفة، فقد يشطب من دفاتره المحاسبية، أو يتوقف عن استلام عوائدها، أو الإفصاح العام من خلال التقارير الصادرة بأن هذه الأصول لم تعد مملوكة له.
- (3) على التاجر المسلم أن لا يتصرف في موجودات الصكوك بما يخالف مقتضيات العقد(٢١٤). فإذا كانت الصكوك قائمة على الإجارة، وكان التاجر المسلم مستأجراً بموجبها، فلا يحق له أن يبيع موجودات الصكوك ولو استبدلها في ما بعد.

(213) لمزيد من التفصيل، يمكن الرجوع إلى المعيار الشرعي رقم (١٧) بشأن صكوك الاستثمار، ومسودة المعيار الشرعي رقم (٦٢) بشأن الصكوك.

(214) مقتضى العقد (entailment of the contract): (هو كُلُّ ما رَبَّتْ الشَّرْعُ على العَقْدِ من أَحْكامِ والتزاماتِ تهدف إلى تحقيق مقصده والغرض الذي تُسرَع لأجله... فمقتضى عقد البيع مثلاً: نُقِلَ ملكية المبيع إلى المشتري وملكية الثمن إلى البائع، والتزام البائع بتسليم المبيع إلى المشتري، والتزام المشتري بدفع ثمنه إلى البائع). (معجم المصطلحات المالية والاقتصادية في لغة الفقهاء، للدكتور نزيه حماد، ص: ٤٣٥).

4) يجب على التاجر المسلم أن يحدّد موجودات الصكوك، فإذا قرّر أن يبيع التاجر المسلم عمائره السكنية بموجب أحد هياكل الصكوك، فلا يجوز أن يذكر في العقد: (بنية سكنية) من دون ذكر تفصيلها، فإن ذكر التفاصيل يعينها، وإلا كانت هناك جهالة فاحشة مفضية إلى النزاع.

5) يجب على التاجر المسلم أن يكون على دراية بكيفية التعرف على أداء موجودات الصكوك، فإذا كانت الصكوك قائمة على أساس المضاربة، فيجب أن يكون مُلمّاً بكيفية معرفة أداء هذه الموجودات، وإلا كانت أرباح المضاربة في نهاية كل فترة مجهولة وغير محسوبة حقيقةً، ومعرضة للتخمين.

6) على التاجر المسلم أن يعرف أن التزامه المالي المترتب حسب هيكل الصكوك هو دين أو عين. فإذا كان ديناً (مثل صكوك المرابحة وصكوك الاستصناع)، فهو مضمون لحملة الصكوك ولا يجوز تداولها إلا بالتداول السلعي للديون، أما إذا كان عيناً (مثل صكوك المضاربة وصكوك الإجارة) فهو غير مضمون ويصح تداول مثل هذه الصكوك. ولا يصح للتاجر المسلم أن يسمح بتداول صكوك تمثل ديناً.

7) إذا كانت الصكوك قائمة على أساس المضاربة أو المشاركة أو الوكالة بالاستثمار، فلا يجوز للتاجر المسلم أن يضمن عوائد الصكوك المتوقعة أو رأس مال الصكوك. وإذا ثبت تعدي وتقصير التاجر المسلم فيكون تحت طائلة المسؤولية بدفع رأس مال الصكوك، وليس العوائد غير المتحققة.

8) إذا كانت الصكوك قائمة على أساس وكالة الخدمات، وتلقت موجودات الصكوك لسبب خارج عن سيطرة التاجر المسلم، فلا يجوز إلزام التاجر المسلم بتعويض الخسارة في قيمة الصكوك أو عوائدها المتوقعة غير الموزعة.

- 9** تبقى ملكية موجودات الصكوك لدى حملة الصكوك على مدار عُمر الصكوك المعنية، ولا يجوز إرجاعها إلى التاجر المسلم من دون الطرق الشرعية المعتمدة، فإبرام عقد البيع في نهاية عُمر الصكوك أو عند إطفائها متطلب شرعي لا يمكن التغاضي عنه.
- 10** على التاجر المسلم أن يُعيّن لجنة رقابة شرعية لتضمن سلامة الإصدار من الناحية الشرعية، وتراقب الأداء على مدار عُمر الصكوك.



المبحث الرابع: التأمين التجاري والتأمين الشخصي.

مهما اختار المرء وسائل الحيلة والحذر، فإن هناك مخاطر باقية التي تعرض حياة الإنسان أو أصوله التجارية إلى خسارة ونقصان. لذا لجأ الناس منذ ثلاثة قرون إلى منظومة التأمين، حيث تتحمل مؤسسات تجارية معينة هذه المخاطر مقابل مبلغ نقدي معلوم. وقد عُرِّف عقد التأمين بأنه: (عقدٌ بين طرفين، أحدهما يسمى المؤمن، والثاني المؤمن له (أو المستأمن)، يلتزم فيه المؤمن بأن يؤدي إلى المؤمن لمصلحته مبلغاً من المال، أو إيراداً مرتباً، أو أي عوضٍ ماليٍّ آخر، في حالة وقوع حادث أو تحقق خطر مُبَيَّن في العقد، وذلك في مقابل قسط أو أية دفعة مالية أخرى يودعها المؤمن له إلى المؤمن)^(٢١٥)، وكذلك عُرِّف بأنه: (عقد معاوضة مالية يستهدف الربح من التأمين نفسه، وتطبق عليه أحكام المعاوضات المالية التي يُؤثّر فيها الغرر)^(٢١٦).

والتأمين أقسام، فهناك التأمين على الأشخاص، والتأمين من الأضرار، والتأمين من المسؤولية. وبالنسبة للشركات فهناك أشكال مختلفة للتأمين التي تقلل من مخاطر إما متعلقة بالمسؤوليات العامة أو الخاصة، أو خسائر في الممتلكات، أو استمرارية الأعمال، خسائر ناجمة من تصرفات الأفراد داخل الشركة أو خارجها.

أما حكم التأمين التقليدي، فإنه محرّم شرعاً^(٢١٧). لذا اوجدت الصناعة المالية الإسلامية بديلاً للتأمين التقليدي، على شكل التأمين الإسلامي الذي عُرِّف بأنه: (هو اتفاق أشخاص يتعرضون لأخطار معينة على تلافي الأضرار الناشئة عن هذه الأخطار، وذلك بدفع اشتراكات على أساس الالتزام بالتبرع، ويتكون من ذلك صندوق تأمين له حكم الشخصية الاعتبارية، وله ذمة مالية مستقلة، (صندوق) يتم منه التعويض عن

(215) نظام التأمين، للشيخ مصطفى الزرقا، ص: ٢١.

(216) الفقرة (٢) من المعيار الشرعي رقم (٢٦) بشأن التأمين الإسلامي.

(217) الفقرة (٢) من المعيار الشرعي رقم (٢٦) بشأن التأمين الإسلامي.

الأضرار التي تلحق أحد المشتركين من جراء وقوع الأخطار المؤمن منها، وذلك طبقاً للوائح والوثائق. ويتولى إدارة هذا الصندوق هيئة مختارة من حملة الوثائق، أو تديره شركة مساهمة بأجر تقوم بإدارة أعمال التأمين واستثمار موجودات الصندوق^(٢١٨).

وخلال عقدين من الزمن توسَّع نشاط التأمين الإسلامي، وبات ممكناً للتاجر المسلم أن يحصل على حلول تأمين إسلامي لاستعماله الشخصي، وكذلك لأعمال شركته، وإن كانت هناك بعض المجالات ما زال التأمين الإسلامي عنها غائب، ولعل مع زيادة الطلب نجد حلول شرعية فيها، في المستقبل القريب بإذن الله تعالى.

وبشأن التأمين على التاجر المسلم أن يأخذ هذين الأمرين في الاعتبار:

أ. سبب منع التأمين التقليدي هو الغرر الفاحش في عقد معاوضة مالية، وسبب إيجاد التأمين الإسلامي هو إزالة الخلل الشرعي الواقع في العقد المستخدم. لذا لا ينبغي أن تكون التكلفة أو المصاريف أو الخدمة المقدمة هي العوامل الرئيسية لاختيار التأمين الإسلامي بدلاً عن التأمين التقليدي، بل ينبغي على التاجر المسلم أن يتغاضى عن الغرر في جميع معاملاته المالية.

ب. إذا اضطر التاجر المسلم إلى استخدام التأمين التقليدي بسبب عدم وجود حلول التأمين الإسلامي، وقُدِّرت الضرورة بمحلها حسب رأي فقيه وعالم شرعي معتبر، فإنَّ على المستأمن أن يعبر للشركة من خلال القنوات الرسمية عن امتعاضه من عدم وجود منتجات التأمين الإسلامي، وضرورة إيجادها يساعد شريحة العملاء الملتزمين بالشريعة الإسلامية في معاملاتهم الشخصية والتجارية.



(218) الفقرة (٢) من المعيار الشرعي رقم (٢٦) بشأن التأمين الإسلامي.

الفصل التاسع: الحوكمة الشرعية

الحوكمة الشرعية (Shari'a Governance) هي نظام داخلي يساعد المؤسسة ذات الصلة على الالتزام بالشرعية الإسلامية. وكما يحمي نظام الحوكمة المؤسسية (Corporate Governance) المؤسسات من إساءة استخدام أصولها، وحماية حقوق المساهمين والمستهلكين، فإن وجود الحوكمة الشرعية بآلياته الحوكمية يساعد المؤسسة ذات الصلة على الالتزام بالشرعية حسب طبيعة عملها.

الفصول السابقة من هذا الكتاب تساعد التاجر المسلم على فهم أهم الجوانب الشرعية لأعمال التاجر المسلم، ولكن هذا لا يكفي باعتبار المؤسسة التجارية المملوكة للتاجر المسلم متوافقة مع الشرعية الإسلامية. بل ينبغي على التاجر المسلم - بعد قراءة الكتاب بإمعان - أن يكتشف نقاط الفجوة بين ما ورد في الكتاب من أحكام وآراء وبين الممارسة الميدانية من قبل التاجر المسلم أو من ينوب عنه.

التاجر المسلم مستفتياً

في مستهل الأمر، يجب على التاجر المسلم أن يقوم بإعداد أسئلته أو اشكالاته العملية لكي ينظر فيه أهل العلم الشرعي، وهذا ما يعرف بـ(الاستفتاء) الذي عُرِّف بأنه: (طلب الفتوى)^(٢١٩)، وهو (طلب الإخبار بالحكم الشرعي لتصرف من التصرفات)^(٢٢٠)، وهو (طلب الجواب عن المشكل من القضايا النازلة أو التي يتوقع نزولها)^(٢٢١).

(219) التعريفات الفقهية، للشيخ محمد عميم الإحسان المجددي، ص: ٥٩.

(220) معجم لغة الفقهاء، للدكتور محمد رواس قلعة جي، ص: ٤٣.

(221) بحوث في المعاملات والأساليب المصرفية الإسلامية الجزء السادس، للدكتور عبد الستار أبوغدة، ص:

وحكمه: (حكم الاستفتاء الوجوب، إذا يجب على من لا يعلم حكم الشرع في
حادثة وقعت له أو يخشى وقوعها أن يستعلم عن حكمها بسؤال أهل الفقه)، وكذلك دُكر
بأنه (الوجوب على المؤسسة المالية الإسلامية لمعرفة حكم الشرع في حادثة وقعت، أو
يتوقع حدوثها. كما يجب عليها الاستفتاء عن الحكم الشرعي لأي عملية يراد الدخول
فيها)(٢٢٢).

وقد ذُكرت بعض الآداب للمستفتين(٢٢٣):

- 1) يجب على المستفتي معرفة أهلية المفتي، فلا يكتفي أن يكون المفتي صاحب العلم
الشرعي، بل يكون مشهوداً له بالعلم، وآهلاً لكي يفتي فيما يسأله التاجر المسلم من
أحكام ومسائل في ما يتعلق بتجارته.
- 2) ينبغي للمستفتي أن يتأدب مع المفتي، ويُجَلِّه في خطابه وجوابه ونحو ذلك. وينبغي
للعامي ألا يطالب المفتي بالدليل، ولا يقل: لِمَ قلت؟(٢٢٤).
- 3) ينبغي أن يكون كاتب السؤال أو الاستفسار ممن يُحسن السؤال مع جود الخط
ووضوحه.

الرقابة الشرعية من قبل الأفراد أو اللجان

يعتمد مدى تعقيد الآليات الحوكمية المتعلقة بأعمال التاجر المسلم على أعمال
والنشاطات التجارية الممارسة من قبله. فيجب أن يوجد مستوى معين من الرقابة الشرعية

(222) البند (٣/٣) من المعيار الشرعي رقم (٢٩) بشأن ضوابط الفتوى وأخلاقياتها في إطار المؤسسات.

(223) لمزيد من التفصيل يمكن الرجوع إلى فصل (آداب المستفتي وصفته وأحكامه) من كتاب (الفتوى في الإسلام)
للشيخ محمد جمال الدين القاسمي، (١٠٩-١١٩).

(224) قال السمعاني: (لا يُمنع من طلب الدليل، وأنه يلزم المفتي أن يذكر له الدليل - إن كان مقطوعاً به -، ولا يلزمه
- إن لم يكن مقطوعاً به -؛ لافتقاره إلى اجتهاد يقصُر فهم العامي عنه) (المجموع (١/٥٧-٥٨). فإذا كانت مسألة
متعلقة بالربا فلا بأس بذكر الأدلة القطعية عن تحريم الربا، أما الاجتهاد القائم على القياس والاستحسان فلا يمكن
للعوام إدراكه.

التي عُرِّفَتْ بأنها: (متابعة وفحص وتحليل الأنشطة والأعمال والتصرفات والعمليات التي تقوم بها المؤسسة للتأكد من أنها تتم وفقاً لأحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية، وذلك باستخدامها الوسائل والأساليب الملائمة المشروعة، مع بيان المخالفات والأخطاء، وتصويبها، ووضع البدائل المشروعة لها- وتقديم التقارير إلى الجهات المعنية متضمنة إبداء الرأي الشرعي والقرارات والتوصيات والإرشادات لمراعاتها في الحاضر، لتحقيق الكسب الحلال، وكذلك في المستقبل بغرض التطوير إلى الأفضل)(٢٢٥).

ومن خير ما كتب في أهمية الرقابة الشرعية في المؤسسة التجارية ما حرره فضيلة العلامة الدكتور نزيه حماد:

(ولما كان القائمون على إدارة الأعمال واستثمار الأموال في المؤسسات المالية الإسلامية المعاصرة لا يُحسنون معرفة الأحكام الشرعية المتعلقة بما يريدون الخوض فيه والإقدام عليه من صنوف العقود والتصرفات والمعاملات المالية الراهنة، مَسَّت الحاجةُ إلى إيجاد وتكوين هيئات شرعية متخصصة في هذا المجال إلى جانبهم، تتولى تعريفهم بما يحلُّ وما يحرم في نطاق عملهم، وإرشادهم إلى كيفية الالتزام المطلوب، بإتيان ما هو سائغ شرعاً، والبعد عن كل ما هو محظورٌ وفساد من الناحية الشرعية، وذلك عن طريق الفتاوى والقرارات المتعلقة بتصرفاتهم وأنشطتهم وأعمالهم، ثم فحص ومراجعة سائر ما يصدرُ عنهم منها، بُغيةَ التأكد والتثبت من أنَّ جميع معاهدات ونشاطات وممارسات المؤسسة المالية التي يشرفون عليها متفقةٌ مع أحكام الشريعة الإسلامية.

ومن الجدير بالذكر أنَّ هذه الفكرة كانت معروفة ومطبقة عملياً في العصور الإسلامية السالفة، مع أنَّ المعاملات المالية كان وقتئذ بسيطةً غير معقدة ولا

(225) بحوث في المعاملات والأساليب المصرفية الإسلامية الجزء الخامس، للدكتور عبد الستار أبوغدة، ص:

متداخلة ولا مركبة، والأحكام الشرعية المتعلقة بها واضحة المعالم، سهلة المآخذ، قريبة التداول من كتب الفقه والفتاوى ومدونات الوقعات والنوازل المتوافرة آنذاك. وقد أشار إلى ذلك صاحب الفتاوى البزازية بقوله (لا يحل لأحد أن يشتغل بالتجارة مال لم يحفظ كتاب البيوع. وكان التجار في القديم إذا سافروا استصحبوا معهم فقيهاً يرجعون إليه في أمورهم)^(٢٢٦).

فإذا كانت أعمال التاجر المسلم غير موسَّعة وسهلة الفهم، فقد يكتفي التاجر المسلم بشخص واحد لديه المؤهلات الشرعية الكافية أو الخبرة العملية، وإمام بفقهِ المعاملات، ومشهود له بالعلم والصلاح. وفي نهاية السنة المالية، على الخبير الشرعي أن يصدر تقريراً مفصلاً عن جميع أعمال الحوكمة الشرعية التي تمت فيما يتعلق بالتجارة وملاحقاتها. يوضِّح هذا التقرير مدى التزام الأعمال والنشاطات التجارية للتاجر المسلم بالأحكام والمبادئ الشرعية.

وقد يعيّن التاجر المسلم لجنة رقابة شرعية مُصَغَّرة مكونة من (٣) أفراد على الأقل، يشرفون على أعمال الرقابة الشرعية، من خلال مراجعة عقود تأسيسها، والنظر في الخطط الاستراتيجية للمؤسسة التجارية، والعقود المبرمة للحصول على الأموال (سواء من الأفراد أو المؤسسات المالية الإسلامية)، وشراء المصادر والأدوات، والمعاملات المبرمة مع العملاء، وأية مصاريف خلال سنة سواء كانت على شكل مبالغ الزكاة، أو الضرائب، أو الغرامات، أو الرسوم.

وجود مثل هذه اللجنة الشرعية تساعد التاجر المسلم لاسيما عند توسع الأعمال والاستفادة من خلال سوق رأس المال سواء عبر إصدار الأسهم، أو إدراج الصكوك. وفي

(226) الهيئات الشرعية في البنوك الإسلامية (ضمن بحوث في فقه المعاملات المالية والمصرفية، للدكتور نزيه

نهاية العام، تصدر اللجنة الشرعية شهادة بموافقة الأعضاء المشايخ تؤكد أن أعمال ونشاطات التاجر المسلم متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية.

المراجع والمصادر

- أئمة الفقه التسعة، للأستاذ عبد الرحمن الشرقاوي، القاهرة: دار الشروق، (ط ٢٠٢٠م).
أسوة الرسول الأكرم، للدكتور محمد عبد الحي الصديقي العارفي، ترجمه: اختر حسين السيد الحسيني، دلهي: إدارة، (ط بدون): ٢٠١٨م).
بحوث في المعاملات والأساليب المصرفية الإسلامية (الجزء الخامس)، للدكتور عبد الستار أبو غدة، جدة: مجموعة دله البركة، (ط ١٤٢٥هـ).
بحوث في المعاملات والأساليب المصرفية الإسلامية (الجزء السادس)، للدكتور عبد الستار أبو غدة، جدة: مجموعة دله البركة، (ط ١٤٢٦هـ).
بيع التقييط وأحكامه، للشيخ سليمان بن تركي التركي، الرياض: دار اشبيليا، (ط ١٤٢٤هـ).
البيع والهبة وحكم اللقطة واللقيط، للدكتور عبد الملك بن عبد الرحمن السعدي، عمّان: دار الفتح، (ط ١٤٣٩هـ).
التراتب الإدارية، للشيخ محمد عبد الحي الكتّاني، دمشق: دار البشائر الإسلامية، (ط ١٤٣٤هـ).
التعريفات الفقهية، للشيخ محمد عميم الإحسان المجددي، بيروت: دار المالكية، (ط ١٤٤٤هـ).
تنوير الآفاق شرح تهذيب الأخلاق، للشيخ عبد الحي بن فخر الدين الحسيني، رائي بريلي: مجمع الإمام أحمد بن عرفان الشهيد، (ط ١٤٣٥هـ).
جامع العلوم والحكم، للإمام أبي الفرج عبد الرحمن بن أحمد ابن رجب الحنبلي، بيروت: دار البشائر الإسلامية، (ط ١٤٣٦هـ).
الجهالة وأثرها في عقود المعاوضات، للدكتور محمد نعيم ياسين، عمّان: دار النفائس، (ط ١٤٢٦هـ).
الحث على التجارة والصناعة والعمل، للإمام أبي بكر أحمد بن محمد الخلال البغدادي، بيروت: دار البشائر الإسلامية، (ط ١٤١٥هـ).
رتاج المعاملات، للدكتور فهد بن صالح الحمود، الرياض: مكتبة الرضد، (ط ١٤٤٠هـ).
شرح رياض الصالحين، للإمام محيي الدين أبي زكريا يحيى بن شرف النووي، بيروت: دار نور الصباح، (ط ٢٠١٣م).
العشرة المبشرون بالجنة، للشيخ عبد الستار الشيخ، دمشق: دار القلم، (ط ١٤٢٨هـ).
عقد الاستصناع ومدى أهميته في الاستثمارات الإسلامية المعاصرة، للشيخ مصطفى أحمد الزرقا، جدة: المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، (ط ١٤١٦هـ).

- عقد النُّقل في الفقه الإسلامي، للدكتور عمر خالد مصطفى حمد، عمّان: دار النفائس، (ط ١: ١٤٣٠ هـ).
- العقود المسماة، للدكتور وهبة الزحيلي، دمشق: دار الفكر، (ط ١: ١٤٠٧ هـ).
- العمليات المصرفية، للدكتور عبد الله حسن محمد، العين: جامعة الإمارات العربية المتحدة، (ط ١: ١٤٢٢ هـ).
- فتاوى صناديق الزكاة، صندوق الزكاة أبو ظبي، أبو ظبي: صندوق الزكاة، (ط ٨: بدون).
- الفتوى في الإسلام، للشيخ محمد جمال الدين القاسمي، القاهرة: دار الحجار، (ط ١: ١٤٣٦ هـ).
- الفقه الإسلامي وأدلته، للدكتور وهبة الزحيلي، دمشق: دار الفكر، (ط ١٠: ١٤٢٨ هـ).
- فقه البيوع على المذاهب الأربعة، للمفتي محمد تقي العثماني، دمشق: دار القلم، (ط ٢: ١٤٣٩ هـ).
- فقه المعاملات المالية الحديثة، للدكتور عبد الوهاب أبو سليمان، الرياض: مكتبة الرشد، (ط ٣: ١٤٣٢ هـ).
- فقه المعاملات المالية الميسر، للدكتور عبد الرحمن بن حمود المطيري، الكويت: مكتبة الإمام الذهبي، (ط ٣: ١٤٤٠ هـ).
- فقه ومحاسبة الزكاة، للدكتور عبد الستار أبو غدة، جدة: مجموعة دله البركة، (ط ٢: ١٤٢٤ هـ).
- القاموس الفقهي، للشيخ سعدي أبو جيب، كراتشي: إدارة القرآن والعلوم الإسلامية، (ط بدون): بدون).
- قانون المعاملات التجارية، دولة الإمارات العربية المتحدة، دبي: معهد دبي القضائي، (ط ٨: ١٤٤٥ هـ).
- القيم الإسلامية في التجارة (منشور ضمن أبحاث في فقه المعاملات المالية المعاصرة)، للدكتور محمد عبد الرزاق السيد إبراهيم الطبطائي، الكويت: شركة شوري (ط ١: ١٤٢٨ هـ).
- كتاب الكبائر، للحافظ أبي عبد الله محمد بن أحمد بن عثمان الذهبي، الرياض: دار الهدى، (ط ٢: ١٤١٤ هـ).
- الكسب، للإمام محمد بن الحسن الشيباني، تحقيق: الشيخ عبد الفتاح أبو غدة، بيروت: دار البشائر الإسلامية، (ط ١: ١٤١٧ هـ).
- المدخل الفقهي العام، للشيخ مصطفى أحمد الزرقا، دمشق: دار القلم، (ط ٢: ١٤٢٥ هـ).
- المدخل إلى نظرية الالتزام العامة، للشيخ مصطفى أحمد الزرقا، دمشق: دار القلم، (ط ١: ١٤٢٠ هـ).
- المدخل لدراسة الفقه الإسلامي، للدكتور حسين حامد حسان، عمّان: أروقة، (ط ١: ١٤٣٨ هـ).
- مشروع إسلامي للبيوع والديون، للمفتي محمد تقي العثماني، اسطنبول: دار الكتب العربي، (ط ١: ٢٠٢٢ م).
- معارف الحديث، للشيخ محمد منظور النعماني، كراتشي: دار الاشاعت، (ط ٢: ٢٠٠٣ م).
- المعاملات الاقتصادية، للدكتور فاروق حمادة، دمشق: دار القلم، (ط ١: ١٤٤٣ هـ).
- المعاملات الشرعية المالية، للشيخ أحمد إبراهيم بك، كراتشي: إدارة القرآن والعلوم الإسلامية، (ط بدون): بدون).
- المعاملات المالية المعاصرة، للدكتور وهبة الزحيلي، دمشق: دار الفكر (ط ١: ١٤٢٣ هـ).

المعتصر من آثار السنن وإعلاء السنن، للشيخ محمد عارف جميل القاسمي، ديوبند: المكتبة العلمية، (ط ٣): ١٤٣٨هـ).

معجم المصطلحات المالية والاقتصادية في لغة الفقهاء، للدكتور نزيه حماد، دمشق: دار القلم، (ط ١): ١٤٢٩هـ).

معجم لغة الفقهاء، للدكتور محمد رؤاس قلعة جي، بيروت: دار النفائس، (ط ٥: ١٤٣٩ هـ).

الموسوعة الفقهية الميسرة، للدكتور محمد رؤاس قلعة جي، بيروت: دار النفائس، (ط ٣: ١٤٣١ هـ).

الميسر والقمار، للدكتور رفيق يونس المصري، دمشق: دار القلم، (ط ١: ١٤١٣ هـ).

نظام التأمين، للشيخ مصطفى أحمد الزرقاء، دمشق: دار القلم دمشق، (ط ٤: ١٤١٥ هـ).

النهاية في غريب الحديث والأثر، للإمام مجد الدين أبي السعادات المبارك بن محمد الجزري ابن الأثير، بيروت: دار المعرفة، (ط ٣: ١٤٣٠ هـ).

الهيئات الشرعية في البنوك الإسلامية (ضمن بحوث في فقه المعاملات المالية والمصرفية، للدكتور نزيه حماد، دمشق: دار القلم، (ط ١: ١٤٢٨ هـ).