للتوزيع الداخلي فقط - مجاناً

المملكة العربية السعودية
وزارة التعليم العالي
جامعة الملك عبد العزيز
مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي

حوار الأربعاء

١٤٢٨/١٤٢٩هـ
(٢٠٠٧/٢٠٠٨م)

إعداد
خالد سعد محمد الحربي
عبيدالله محمد حمزة عبدالغني

مركز النشر العلمي
جامعة الملك عبد العزيز
جدة

تقديـــم

الحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله وبعد ،

فها هو ذا الكتاب الثالث من حوارات الأربعاء التي جرت في مركز أبحاث الاقتصـــاد الإسلامي خلال العام الدراسي ١٤٢٨-١٤٢٩هـــ (٢٠٠٧-٢٠٠٨م)، ويضم الحوارات التي تم طرحها في هذا العام، ونشرت في الموقع الإلكتروني للمركز.

(http://islamiccenter.kau.edu.sa/arabic/index.htm)

نرجو أن يجد القراء والمهتمون في حوارات هذا العام ما هو نافع ومفيد.

والله الموفق.

مدير المركز

الدكتور / عبد الله قربان تركستاني

الحوارات العلمية المنشورة هنا تعبر عن آراء كاتبيها

ولا تعبر بالضرورة عن رأي المركز

قائمة بأسماء المشاركين في الحوارات

(مرتبة هجائياً)

أحمد خليل الإسلامبولي

أحمد مهدي بلوافي

رفيق يونس المصري

عبد الرحيم عبد الحميد ساعاتي

عبد الرزاق سعيد بلعباس

عبدالعظيم إصلاحي

عبد القادر حسين شاشي

عبد الله محمد سيدو

عبده سعيد إسماعيل

فضل عبد الكريم محمد

لطف محمد السرحي

محمد أحمد صديق

المحتـــــويات

إعادة قراءة لعقد السلم	٣
اختبار الفتاوى المالية: هل المشكلة في الفتوى أم في التطبيق ؟	١٩
الاقتصـــاد الاتفاقي والاقتصـــاد الاجتماعي وماذا نستفيد منهما في الاقتصـــاد الإسلامي ؟	٢٧
هل يجوز توزيع ثمن الماء على الشقق بالتساوي ؟	٣٥
بيع الرجا عند الإمام الشوكاني : هل يمكن تطبيقه مصرفياً ؟	٤١
الإجـــارة الموصوفـــة بالذمـــة : وسيلة لتمويل المشاريع الإنشائية في المصارف الإسلامية	٧٠
هل كان النظام التجاري رد فعل لقوة المسلمين ؟	٧٥
اقتصاد المعرفة في البلدان الإسلامية	٨١
السلعة إذا ارتفع سعرها: هل يبيع التاجر مخزونه منها بالسعر القديم أم بالسعر الجديد؟	٩٥
غلاء الأسعار: نحو رؤية إسلامية	٩٧
نحن قوم لانأكل حتى نجوع وإذا أكلنا لا نشبع: هل هو حديث لا أصل له؟	١٠٧
غلاء الأسعار: خطة مقترحة لكتاب أو رسالة علمية ؟	١٢٣
غرامين بانك ... بنك المرأة الريفية الفقيرة	١٢٥
هل قصر الفقهاء المعاصرون في بيان أصول الاقتصاد الإسلامي؟	١٣٩
أدبيات التمويل الصغير: عرض ونقد	١٥٣
الإعجاز الاقتصادي للقرآن والسنة في تحريم الربا	١٧٣

الإعجاز الاقتصادي: ملخص للإلقاء في المؤتمر السابع للاقتصاد الإسلامي	١٨٩
إعجاز القرآن في علم الميراث كيف نتوصل إليه ؟	١٩٣
الإعجاز العلمي في القرآن والسنة: عرض ومناقشة كتاب	٢٠٠
الليبرالية: ١ _ الوجه الاقتصادي: الرأسمالية الليبرالية: ٢ _ الوجه السياسي: الديمقراطية	٢٠٤
مساهمة علماء الهند في الاقتصاد الإسلامي في النصف الأول من القرن العشرين	٢٠٨
العلاقة بين رب العمل والعامل: نظرة إسلامية	٢٢١
إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية	٢٤٣
التمويل الإسلامي في فرنسا: الخلفيات، العوائق، الأبعاد	٢٨٣
البنوك الإسلامية والاستقرار المالي: دراسة تجريبية (مناقشة ورقة عمل)	٢٩٩
عمليات الأسواق المالية: عوامل استقرارها في السوق المالية الإسلامية	٣١٥

الحـوارات

إعادة قراءة لعقد السلم

عنوان ندوة الحوار هو عنوان بحث انتهى الباحث من إعداده، الغرض منه هو مراجعة ما تناوله الفقهاء من آراء حول عقد السلم في محاولة للوقوف على الأبعاد الحقيقية لهذا العقد. وقد رأى الباحث أن يتطرق في ندوة الحوار هذه إلى بعض ما تناوله في بحثه من قضايا بالقدر الذي يناسب المقام. وفيما يلي أهم ما دار حول ثلاث من هذه القضايا.

القضية الأولى
هل السلم مستثنى من بيع المعدوم؟
وهل يدخل بيع المعدوم في بيع الغرر؟

يرى فقهاء المذاهب إلا القليل أن بيع المعدوم باطل على إطلاقه، بل إن منهم من حكى الإجماع على بطلانه. بينما كان المالكية أقل تمسكًا حيث أجازوا العقد على المعدوم في التبرعات على تفصيل، ولم يجيزوه في المعاوضات. أما شيخ الإسلام ابن تيمية فإنه يمنع المعدوم الذي فيه غرر فقط، ووافقه على رأيه تلميذه ابن القيم وبعض العلماء المعاصرين.

وعلى ذلك يمكن إجمال آراء الفقهاء حول بيع المعدوم إلى:

أ- مانعين من بيع المعدوم على إطلاقه.

ب- مانعين من بيع المعدوم الذي فيه غرر فقط، وهو الذي لا يوثق في وجوده وقت التسليم.

بمعنى أن الفريق الأول- وهم أغلب الفقهاء- يُفهم من رأيهم أن علة التحريم هي العدم، إذ طالما أن المبيع معدوم عند العقد، فإن البيع يقع باطلاً على إطلاقه. بينما يرى ابن تيمية أن العلة هي الغرر، وليس العدم أو الوجود، إذ طالما غلب على الظن عدم وجود المبيع وقت التسليم، تحقق الغرر، وكان الحكم هو التحريم. أما إذا كان المبيع معدومًا ويغلب على الظن وجوده وقت التسليم، فإن البيع يكون جائزًا، لانتفاء علة التحريم.

وعلى رأي الفريق الأول يكون السلم داخلاً تحت التحريم ويستثنيه الشارع، وهناك من أقوال الفقهاء ما يشير إلى هذا. أما على رأي الفريق الثاني، فإن السلم يخرج ابتداءً.

١ - أقوال المانعين من بيع المعدوم على إطلاقه:

نذكر من ذلك:

- قول الزيلعي[١]: "فلا ضرورة إلى تجويز العقد في المعدوم مصادمًا للنص، وهو ما روي أنه عليه السلام نهى عن بيع ما ليس عند الإنسان، ورخص في السلم".

- وقول الشوكاني[٢] حينما تناول بيع حبل الحبلة: "فتكون علة النهي ... بيع الغرر لكونه معدومًا".

- وقول الشيرازي[٣]: "ولا يجوز بيع المعدوم كالثمرة التي لم تخلق لما روى أبو هريرة رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم نهى عن بيع الغرر، والغرر ما انطوى عنه أمره، وخفي عليه عاقبته... والمعدوم قد انطوى عنه أمره، وخفي عليه عاقبته، فلم يجز بيعه".

- وقول النووي[٤]: "(وأما) حكم المسألة فبيع المعدوم باطل بالإجماع، ونقل ابن المنذر وغيره إجماع المسلمين على بطلان بيع الثمرة سنتين ونحو ذلك".

- وقول البهوتي[٥]: "والمعدوم لا يصح بيعه".

أما المالكية، فقد أجازوا العقد على المعدوم في التبرعات، ولم يجيزوه في المعاوضات للغرر والجهالة، يشير إلى ذلك:

- ما ذكره القرافي[٦] حيث تناول تفصيل الإمام مالك: "بين قاعدة ما يجتنب فيه الغرر والجهالة... وقاعدة ما لا يجتنب فيه الغرر والجهالة... فالطرفان أحدهما معاوضة

(١) تبيين الحقائق شرح كنز الدقائق: دار الكتاب الإسلامي، الطبعة الثانية، (د.ت.)، ج٤، ص ١٢.
(٢) نيل الأوطار من أحاديث سيد الأخيار: مرجع سابق، ج٥، ص ٢٤٤.
(٣) المهذب في فقه الإمام الشافعي: مرجع سابق، ج١، ص ٢٦٢، والحديث في صحيح مسلم.
(٤) المجموع شرح المهذب للشيرازي: مكتبة الإرشاد، جدة، المملكة العربية السعودية، (د.ت.)، ج٩، ص ٣١٠.
(٥) كشاف القناع على متن الإقناع، مكتبة النصر الحديثة، الرياض، المملكة العربية السعودية، (د.ت.)، ج٣، ص ١٦٣.
(٦) الفروق: عالم الكتب، بيروت، لبنان، (د.ت.)، ج١، ص ١٥١ في الفرق الرابع والعشرين.

صرفة، فيُجتنب فيه ذلك، إلا ما دعت الضرورة إليه عادة ... وثانيهما ما هو إحسان صرف، لا يُقصد به تنمية المال كالصدقة والهبة والإبراء".

- ما ذكره ابن رشد[١]: "ولا خلاف في المذهب على جواز هبة المجهول، والمعدوم المتوقع الوجود".

٢- مَنْ صَرَّحَ بأن السلم يدخل فيه:

ذكر الفقهاء نصوصًا تشير إلى أن السلم يندرج تحت بيع المعدوم، فلا يجوز قياسًا، وأُجيز استثناءً، نذكر من ذلك:

- قول ابن نجيم[٢]: "(السلم) على خلاف القياس، إذ هو بيع المعدوم".
- وقول داماد أفندي[٣] عن السلم: "ويأباه القياس لأنه بيع معدوم".
- وقول السمرقندي[٤]: "فالقياس ألا يجوز السلم، لأنه بيع معدوم".
- وقول الرملي[٥] في السلم: "جوز للحاجة، وإن كان فيه غرر كالإجارة على المنافع المعدومة".

٣- أدلة المانعين على إطلاق:

استدل المانعون بما يلي:

أ- حديث نهيه صلى الله عليه وسلم عن بيع الغرر، وهو حديث صحيح[٦]. إضافة إلى ما ذكره الشيرازي آنفًا عن عدم جواز بيع المعدوم كالثمرة التي لم تخلق، وأن الغرر المنهي عنه في الحديث هو ما انطوى على المرء أمره وخفيت عليه عاقبته، والمعدوم كذلك، انطوى عنه أمره وخفيت عليه عاقبته، فلم يجز بيعه.

(١) بداية المجتهد ونهاية المقتصد: دار المعرفة، الطبعة الرابعة ١٣٩٨هـ (١٩٧٨م)، ج٢، ص ٣٢٩. مع ملاحظة أن المعدوم هنا هو المتوقع الوجود، وليس المعدوم الذي لا يوثق في حصوله.

(٢) البحر الرائق شرح كنز الدقائق: مرجع سابق، ج٦، ص ١٦٩.

(٣) مجمع الأنهر في شرح ملتقى الأبحر: مرجع سابق، ج٢، ص ٩٧.

(٤) تحفة الفقهاء: مرجع سابق، ج٢، ص ٨.

(٥) نهاية المحتاج إلى شرح المنهاج: مرجع سابق، ج٤، ص ١٨٢.

(٦) صحيح مسلم بشرح النووي: دار الفكر، بيروت، لبنان، الطبعة الثالثة ١٣٩٨هـ (١٩٧٨م) ج٣، ص ١٥٦ ونص الحديث: "عن أبي هريرة قال: نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيع الحصاة وعن بيع الغرر".

ب- النهي عن بيع المعاومة وبيع السنين[١]، وكما نقل النووي[٢]- فيما ذكره الباحث آنفًا- عن ابن المنذر وغيره إجماع المسلمين على بطلان بيع الثمرة سنتين ونحو ذلك.

ج- حديث النهي عن بيع الإنسان ما ليس عنده. حيث ذكره الفقهاء في معرض اعتبار ذلك دليلاً على عدم جواز بيع المعدوم، كعبارة الزيلعي[٣] سالفة الذكر من عدم تجويز بيع المعدوم، لأن ذلك يصادم النص، وهو ما روي أنه عليه السلام نهى عن بيع ما ليس عند الإنسان ورخص في السلم.

٤ - رأي ابن تيمية، وما استدل به:

تبين أن الفقهاء الذين يمنعون بيع المعدوم على إطلاقه، لا يفرقون بين معدوم غير موجود حال العقد، يغلب عليه عدم الوجود وقت التسليم، وبين معدوم يغلب على الظن وجوده وقت التسليم. وهذا ما التفت إليه ابن تيمية حين نظر إلى المعدوم الذي يوثق في وجوده وقت التسليم، فيخلو من الغرر، ومن ثم يجوز بيعه. أما بطلان بيع المعدوم على اعتبار أن العدم هو علة التحريم، فغير صحيح.

وقد استدل على رأيه بدليلين حيث قال:

أ- "ليس في كتاب الله ولا سنة رسوله؛ بل ولا أحد من أصحابه أن بيع المعدوم لا يجوز، لا لفظ عام ولا معنى عام، وإنما فيه النهي عن بيع بعض الأشياء التي هي معدومة كما فيه النهي عن بعض الأشياء التي هي موجودة، وليست العلة في المنع لا الوجود ولا العدم، بل الذي ثبت في الصحيح عن النبي صلى الله عليه وسلم أنه نهى عن بيع الغرر، والغرر ما لا يقدر على تسليمه سواء كان موجودًا أو معدومًا، كالعبد الآبق والبعير الشارد ونحو ذلك مما لا يقدر على تسليمه... وهكذا المعدوم الذي هو غرر، نهى عن بيعه لكونه غررًا لا لكونه معدومًا.

(١) صحيح البخاري: مرجع سابق، ج٧، ص ٤٩٢ حديث رقم ٢٠٨٦. وصحيح مسلم: مرجع سابق، ج٨، ص ١٢٧ حديث رقم ٢٨٥٩ وص ٣٠٩ حديث رقم ٣٠١٠. وغيرهما من الصحاح.
(٢) كتاب المجموع شرح المهذب للشيرازي: مرجع سابق، ج٩، ص ٣١٠.
(٣) تبيين الحقائق شرح كنز الدقائق: مرجع سابق، ج٤، ص ١٢.

ب- الشارع صحح بيع المعدوم في بعض المواضع، فإنه ثبت عنه من غير وجه أنه نهى عن بيع الثمر حتى يبدو صلاحه، ونهى عن بيع الحب حتى يشتد، وهذا من أصح الحديث، وهو في الصحيح من غير واحد من الصحابة فقد فرق بين ظهور الصلاح وعدم ظهوره، فأحل أحدهما وحرم الآخر"[(١)].

٥- مناقشة أدلة المانعين على إطلاق:

بالنظر في الأدلة الثلاثة للمانعين، يتبين أنها لا تفيد أن كل معدوم لا يجوز بيعه. فالدليل الأول يعتبر أن الغرر متحقق في كل معدوم، بينما المعدوم منه ما لا يوثق بحصوله مستقبلاً ويغلب عليه عدم الوجود وقت التسليم، ومنه ما يوثق في حصوله ويتحقق في المستقبل عادة. الأول لا يجوز بيعه لتحقق الغرر فيه، بينما الثاني جائز لخلوه من الغرر حيث لا تخفى علينا عاقبته، فليس كل معدوم: ينطوي عن المرء أمره وتخفى عليه عاقبته حتى يدخله الغرر، إذ منه ما هو جائز كالمسلم فيه الذي لا ينطوي أمره ولا تخفى عاقبته.

والدليل الثاني يتناول صورة من صور المعدوم، وليس بالضرورة أن يكون حكمها حكمًا عامًا على كل صور المعدوم، إذ قد تنفرد هذه الصورة بعلة لا تتحقق في غيرها من الصور. وعلة النهي عن بيع المعاومة أو السنين هي جهالة وجود الثمر مستقبلاً لسنين، وليس العدم. وعلى ذلك إن افترضنا معدومًا وقت العقد، ويسلم من جهالة وجوده في المستقبل وقت طلبه، كالمسلم فيه والمستصنع (بفتح النون)، فإن التحريم لا يشمله.

والدليل الثالث ورد في بيع موجود لا يمتلكه البائع (كما يبدو من الرواية) وليس بالضرورة معدومًا. فإذا قيل إن الموجود غير المملوك لم يجز بيعه، فيكون المعدوم أولى بالمنع لأنه غير مملوك قطعًا. نقول إن معنى الحديث يشير إلى بيع حال كما تدل على ذلك قصة الحديث، فلو كان بيع المعدوم حالاً، كان حتمًا ممنوعًا. لكن المعدوم المتعاقد عليه ليتم تسليمه مستقبلاً لا يكون كذلك.

(١) مجموع فتاوى شيخ الإسلام أحمد بن تيمية: مرجع سابق، ج٢٠، ص ص ٥٤٢- ٥٤٤.

ما خلص إليه الباحث:

١) القول بعدم جواز بيع المعدوم على إطلاقه لا يستند إلى دليل من الكتاب أو السنة، و لم يقل به أحد من الصحابة.

٢) يبدو أن من نظر من الفقهاء إلى بطلان بيع المعدوم يرى أن العدم يفيد عدم القدرة على التسليم، ومن ثم يتحقق الغرر، فيكون العدم قرين الغرر، دون الالتفات إلى أن المعدوم منه ما يتحقق فيه الغرر إذا كان غير موثوق في وجوده وقت التسليم فيمنع، ومنه ما لا يتحقق فيه الغرر إذا كان موثوقًا في وجوده عادة فيجوز.

٣) مدار الحكم الشرعي ليس حول الوجود أو العدم، وإنما هو حول تحقق الغرر أو انتفائه، يدل على ذلك ما يلي:

- هناك موجود، مملوك لصاحبه، والمالك هو الذي يباشر عقد البيع، ليصدر عن من له ولاية إصداره بالأصالة، ومع ذلك يقع العقد باطلاً: إذا كان المبيع خارجًا عن قدرة البائع على تسليمه لإباق أو شرود أو ضياع أو سرقة أو غير ذلك من أوجه الخروج عن الحوزة ومن ثم عدم القدرة على التسليم. بمعنى أن انتفاء العدم هنا لم يجعل البيع جائزًا لتحقق الغرر.

- هناك معدوم، يصدر بيعه من غير مالكه، ومع ذلك يقع البيع صحيحًا: إذا كان المبيع مقدورًا على تسليمه في المحل المشروط، وكان البيع صادرًا عن من له ولاية إصداره بالإنابة عن المالك، كأن يكون البائع وكيلاً عنه. بمعنى أن ثبوت العدم هنا لم يمنع من جواز البيع لانتفاء الغرر.

٤) تبين أن بيع المعدوم لا يقع باطلاً على إطلاقه، فلا يحرم إلا المعدوم الذي فيه غرر. وعلى ذلك فإن السلم يخرج ابتداءً رغم كون المسلم فيه معدومًا وقت العقد، باعتباره موثوقًا في وجوده بحسب العادة وقت التسليم، ومن ثم ينتفي عنه الغرر.

ومن الملاحظ أن السلم قد وردت حوله أقوال تفيد أنه: بيع لما ليس عندك، وتارة بيع معدوم، وتارة أخرى بيع غرر. وكلها أوصاف تنبع من معين واحد، هو أن السلم يصادم قاعدة بيع الإنسان ما ليس عنده، وهذه المسألة تتضمن بيع غرر لأن المبيع (المسلم فيه) معدوم عند العقد.

هل يدخل بيع المعدوم في بيع الغرر؟

تبين أن المعدوم منه ما لا يوثق في حصوله عند التسليم، فيدخله الغرر. ومنه ما يوثق في حصوله عند التسليم، فلا يدخله الغرر.

القضية الثانية

هل يجوز أن يكون رأس مال السلم دينًا (حالاً) في ذمة المسلم إليه؟ هل يجوز هنا القبض الحكمي؟

الدين منه ما هو حال، ومنه ما هو مؤجل. إذا كان الدين مؤجلاً، فجعله رأس مال سلم في ذمة المسلم إليه، يعني بيع دين مؤجل بدين مؤجل، وهذا هو الكالئ بالكالئ بعينه. والفقهاء لا يفرقون بين كون الدين حالاً أو مؤجلاً في هذه القضية، من حيث الحكم بعدم جوازها. إلى أن جاء نفر من المتأخرين الذين فرّقوا في الحكم بين حالتي الدين، ليروا جواز حالة الدين الحال دون المؤجل. وتبدو أهمية أن نسوق مثالاً لحالة جعل رأس مال السلم دينًا حالاً ، قبل أن نتناول أبعادها، لأهمية ذلك في متابعة تفاصيلها:

لو أن دائنًا حل دينه، والمدين ليس له قدرة في الحال على الوفاء به، ولكن له قدرة في المآل- حينما يجني ثماره التي بدا صلاحها- فطلب منه الدائن أن يجعل الدين الذي له، رأس مال في سلم يتسلَّم بموجبه من الثمار في الأجل المعلوم بقدر دينه، ليتحدد المسلم فيه بالوصف الذي ينفي عنه الجهالة، جنسًا ونوعًا وقدرًا وأجلاً. هل تجوز هذه الصورة؟.

أقوال بعض فقهاء المذاهب:

أ- قول الكاساني[1]: "يخرج ما إذا كان رأس المال دينًا على المسلم إليه أو على غيره فأسلمه: أنه لا يجوز، لأن القبض شرط و لم يوجد حقيقة، فيكونُ افترقا عن دين بدين وإنه منهي". وفي موضع سابق قال[2]: "(ومنها) أن يكون مقبوضًا في مجلس السلم لأن المسلم فيه دين، والافتراق لا عن قبض رأس المال يكون افتراقًا عن دين بدين، وأنه منهي عنه لما روي أن رسول الله صلى الله عليه وسلم (نهى عن بيع الكالئ بالكالئ) أي النسيئة بالنسيئة".

(١) بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع: المكتبة الشاملة، ج١١، ص ٣٥٣.
(٢) المرجع السابق: ج١١، ص ٣٤٧.

ب- قول الرملي[١]: "لو قال له أسلمت المائة التي في ذمتك مثلاً في كذا أنه لا يصح السلم". وفي موضع لاحق قال[٢]: "وفساده فيما لو قال أسلمت إليك المائة التي في ذمتك، فإن المائة ثَمَّ لا يملكها المسلم إلا بالقبض، لأن ما في الذمة لا يُمْلَكُ إلا بذلك".

ج- قول ابن قدامة[٣]: "إذا كان له في ذمة رجل دينار، فجعله سلمًا في طعام إلى أجل لم يصح. قال ابن المنذر: أجمع على هذا كل من أحفظ عنه من أهل العلم، منهم مالك، والأوزاعي، والثوري، وأحمد، وإسحاق، وأصحاب الرأي، والشافعي. وعن ابن عمر رضي الله عنه أنه قال: لا يصح ذلك. وذلك لأن المسلم فيه دين، فإذا جعل الثمن دينًا كان بيع دين بدين، ولا يصح ذلك بالإجماع".

ما يُفْهَمُ من أقوالهم:

أ- اشتراط قبض رأس المال حقيقة في مجلس العقد قبل الافتراق.

ب- لا تثبت ملكية الدائن للدين الذي في ذمة المدين إلا بالقبض، لأن ما في الذمة لا يُمْلَكُ إلا بذلك.

ج- عدم قبض رأس المال يعني بيع الدين بالدين، لأن المسلم فيه دين.

د- هذه الصورة هي بيع الدين بالدين، وهو الكالئ بالكالئ المجمع على تحريمه.

هـ- مفهوم الكالئ بالكالئ هو النسيئة بالنسيئة.

تحريم هذه الصورة محل إجماع بين الفقهاء.

---

(١) نهاية المحتاج إلى شرح المنهاج: المكتبة الشاملة، ج١٣، ص ١٦٩ و ١٧٠.

(٢) المرجع السابق: ج١١، ص ١٧٨.

(٣) المغني: المكتبة الشاملة، ج٩، ص ٦١. والمكتبة الشاملة هي برنامج حاسب آلي، أي مكتبة إلكترونية تضم ١٨٠٠ كتاب، من تفسير وأصول وفقه وأدب ولغة ...، وتبلغ سعتها ٨٠٠ جيجابايت. أيضاً: المغني والشرح الكبير لابني قدامة، شمس الدين وموفق الدين، دار الكتاب العربي للنشر والتوزيع، مرجع سابق، ج٤، ص ٣٣٦.

قول ابن القيم، ومن وافقه:

أ- قول ابن القيم[١]: "وأما بيع الدين بالدين فينقسم إلى بيع واجب بواجب كما ذكرنا، وهو ممتنع، وينقسم إلى بيع ساقط بساقط، وساقط بواجب، وواجب بساقط، وهذا فيه نزاع.... وأما بيع الواجب بالساقط فكما لو أسلم إليه في كُرٍّ حِنْطَةٍ بعشرة دراهم في ذمته، فقد وجب له عليه دين، وسقط له عنه دين غيره، وقد حُكِيَ الإجماع على امتناع هذا، ولا إجماع فيه. قاله شيخنا واختار جوازه، وهو الصواب، إذ لا محذور فيه، وليس بيع كالئ بكالئ فيتناوله النهي بلفظه، ولا في معناه فيتناوله بعموم المعنى".

ب- قول نزيه حماد[٢]: "ولا يخفى عدم صحة إطلاق المنع في هذه المقولة، وذلك لعدم صدق محل النهي، وهو بيع الكالئ بالكالئ، أو الدين المؤخر بالدين المؤخر على صور المسألة إذا كان الدين المجعول رأس مال السلم غير مؤجل في ذمة المدين[٣]، لأنها تكون من قبيل بيع الدين المؤخر بالدين المعجل، ولوجود القبض الحكمي لرأس مال السلم من قبل المسلم إليه في مجلس العقد، لكونه حالاً في ذمته..فكأن المسلم- إذ جعل ماله في ذمته معجلاً رأس مال السلم- قبضه منه ورده إليه، فصار دينًا معجلاً مقبوضًا حكمًا، فارتفع المانع الشرعي ... ولأن دعوى الإجماع على هذا الحكم غير مسلَّمة". ثم ذكر بعد ذلك قول ابن القيم سالف الذكر في كتابه (إعلام الموقعين).

٣- ما يُفْهَمُ من قوليهما:

١) أن الفقهاء يرون عدم جواز أن يكون رأس مال السلم دينًا على إطلاقه- حالاً ومؤجلاً- في ذمة المسلم إليه. ودليلهم على ذلك هو النهي عن بيع الكالئ بالكالئ. والكالئ بالكالئ هو الدين المؤخر بالدين المؤخر. فشاهدهم لا ينهض دليلاً على عدم جواز أن يكون رأس

(١) إعلام الموقعين عن رب العالمين: مرجع سابق، ج١، ص ٣٤٠. وأيضاً: المكتبة الشاملة، ج٢، ص ٣٠.

(٢) بيع الكالئ بالكالئ: مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي، جامعة الملك عبد العزيز، جدة، المملكة العربية السعودية، الطبعة الأولى، ١٤٠٦هـ (١٩٨٦م).

(٣) ذكر صاحب القول في هذا الموضع الهامش التالي: "أما إذا كان الدين المجعول رأس مال السلم مؤجلاً في ذمة المدين **فلا خلاف في منعه**، وفي أنه من بيع الكالئ بالكالئ، وفي كونه ذريعة إلى ربا النسيئة. انظر فقرة ٢٤ ، ٢٥ من البحث".

مال السلم دينًا حالاً في ذمة المسلم إليه، ومن ثم تخرج هذه الصورة عن النهي، لأنها ليست من الكالئ بالكالئ حتى يلحقها النهي بلفظه، ولا في معناه حتى يلحقها النهي بعموم المعنى.

٢) حكى بعض الفقهاء الإجماع على عدم جواز هذه الصورة، ولكن: لا إجماع على عدم جوازها، أو أن دعوى الإجماع غير مُسَلَّمَة.

٣) إذا كان قبض رأس مال شرطًا في السلم، فإن هناك قبضًا حكميًا لرأس المال، لكونه حالاً في ذمة المسلم إليه.

مناقشة أدلة الرأيين:

الرأي الأول منشأه عدم قبض رأس مال السلم، وعلته بيع الكالئ بالكالئ، وسنده الإجماع. والرأي الثاني يرى أن شرط القبض قد تحقق بالقبض الحكمي، وأن بيع الكالئ بالكالئ لا يتحقق إلا إذا كان الدين الذي في ذمة المسلم إليه مؤخرًا، أما الحال فلا. كما أن الإجماع ليس ثابتًا.

وعلى ذلك فأدلة الرأيين تدور حول:

أ- قبض رأس مال السلم.
ب- بيع الكالئ بالكالئ.
ج- الإجماع.

وهو ما سيتم مناقشته فيما يلي:

أ- قبض رأس مال السلم:

ثمة ثلاث مسائل يثيرها أصحاب الرأي الأول حول القبض ، الأولى: أن من شروط محل العقد في السلم قبض رأس المال حقيقة قبل الافتراق. والثانية: أن ملكية الدائن (المسلم) للدين (رأس مال السلم) في ذمة المدين (المسلم إليه) لا تثبت إلا بالقبض لأن ما في الذمة لا يُمْلَكُ إلا بذلك. والثالثة: أن عدم القبض يعني بيع الدين بالدين لأن المسلم فيه دين.

المسألة الأولى: شرط قبض رأس مال السلم قبل الافتراق: وهو شرط متفق عليه عند الفقهاء، إذ لا بد من تعجيل رأس المال، فتعمر به ذمة المسلم بدين له، وذمة المسلم إليه بدين عليه، هذا الدين في الحالين هو المسلم فيه. ويشترط أصحاب الرأي الأول أن يكون القبض حقيقة، بينما أصحاب الرأي الثاني يرون أن شرط القبض قد تحقق بالقبض الحكمي، على اعتبار أن الدين حال وثابت على المسلم إليه في ذمته، وهو مقر به وبأنه أصبح رأس مال سلم، وهو ما عبر عنه ابن القيم بأنه قد وجب له عليه دين، وسقط له عنه دين غيره. وهذا القبض الحكمي، قد حقق نفس النتيجة لو أن المدين سَلَّمَ الدائن ما عليه من دين حال، ثم قبضه منه قبضًا حقيقيًا في سلم.

المسألة الثانية: ملكية الدائن للدين الذي في ذمة المدين لا تثبت إلا بالقبض، لأن ما في الذمة لا يُمْلَكُ إلا بذلك: وهذا قول أحد فقهاء الرأي الأول، فلا يكون القبض إلا حقيقيًا. ولا يخفى أن هذا القول يصدق حينما يكون الدين على طرف ثالث يُحَالُ عليه، أما أن يكون الدين حالاً في ذمة المدين، ورأس مال السلم تُشْغَلُ به نفس الذمة، فإن هذا القول لا يقوم على أساس هنا، خاصة وأن المدين مقر بملكية الدائن لهذا الدين.

المسألة الثالثة: عدم القبض يعني بيع الدين بالدين لأن المسلم فيه دين: الفقهاء متفقون على أن السلم لا يجوز إذا لم يتعجل رأس المال، وتعجيل رأس المال يكون بالقبض. وأصحاب الرأي الأول يقصدون القبض حقيقة قبل الافتراق. بينما أصحاب الرأي الثاني يقصدون القبض الحكمي. وبناءً على ذلك فجعل الدين رأس مال في سلم لا يعني عدم القبض، لأن القبض الحكمي ينفي عدم القبض، ومن ثم يكون القبض متحققًا، لينتفي بيع الدين بالدين المنهي عنه.

ب- بيع الكالئ بالكالئ:

يرى أصحاب الرأي الأول أن الدين مطلقًا- حالاً ومؤخرًا- إذا جُعِلَ رأس مال سلم، كان بيع كالئ بكالئ فلا يجوز. أي أنهم ألحقوا الدين الحال أيضًا بحكم الدين المؤخر، فرأوا أنه لا يجوز هو الآخر.

ويرى أصحاب الرأي الثاني أن بيع الكالئ بالكالئ لا يتحقق إلا إذا كان الدين المجعول رأس مال للسلم دينًا مؤخرًا. لأن هذه هي الحالة التي يتحقق فيها بيع الدين المؤخر بالدين المؤخر، أو النسيئة بالنسيئة. أما إذا كان الدين حالاً، فإن هذه الحالة تسمى: بيع الدين المؤخر بالدين الحال (المعجل)، وهي الصورة التي عبر عنها ابن القيم ببيع الدين الواجب بالدين الساقط، وهي ليست من بيع الكالئ بالكالئ.

ولا يخفى أن أصحاب الرأي الأول لم يسلم قولهم من انتقاد مؤداه أنهم يعلمون أن الكالئ بالكالئ هو المؤخر بالمؤخر، أو النسيئة بالنسيئة كما عبر الكاساني بذلك. ومع ذلك، وكما يُفْهَمُ من أقوالهم، اعتبروا الدين الحال بمنزلة الدين المؤخر و لم يميزوا بينهما في الحكم، ليكون الحال أيضًا عند جعله رأس مال في السلم محققًا لبيع الكالئ بالكالئ. وهذا الانتقاد سلم منه أصحاب الرأي الثاني[1] .

أ- الإجماع:

أوردت بعض أقوال الرأي الأول أن الإجماع منعقد على عدم صحة أن يكون الثمن في السلم دينًا في ذمة المسلم إليه. فقد ذكر ابن قدامة ذلك في قوله سالف الذكر فيما نقله عن ابن المنذر: "قال ابن المنذر: أجمع على هذا كل من أحفظ عنه من أهل العلم، منهم مالك، والأوزاعي، والثوري، وأحمد، وإسحاق، وأصحاب الرأي، والشافعي. وعن ابن عمر أنه قال: لا يصح ذلك. وذلك لأن المسلم فيه دين، فإذا جعل الثمن دينًا، كان بيع دين بدين، ولا يصح ذلك بالإجماع".

ولعل الأمر يحتاج إلى أن نتعرض للمقصود بالإجماع، وإلى أقسامه وآراء الفقهاء حولها، ثم ننظر في قضيتنا من حيث انعقاد الإجماع فيها من عدمه.

(١) حيث دلّت أقوالهم على التمييز بين الدينين، فقد عبّر ابن القيم بأن الدين قد يكون المؤخر بالمؤخر، وسمّاه الواجب بالواجب، وحكمه المنع. وقد يكون: إما المعجل بالمعجل، وسمّاه الساقط بالساقط. أو المعجل بالمؤجل، وسمّاه الساقط بالواجب. أو المؤخر بالمعجل، وسمّاه الواجب بالساقط. وذكر أن هذه الثلاثة الأخيرة محل نزاع. وذكر نزيه حماد أنها ألحقت بالكالئ بالكالئ وهي ليست منه.

يقصد بالإجماع عند علماء أصول الفقه: اتفاق المجتهدين من هذه الأمة الإسلامية، بعد وفاة رسول الله صلى الله عليه وسلَّم، في عصر، على أمر شرعي[١].

وعلى ذلك فحتى ينعقد الإجماع، لابد من: **اتفاق كافة المجتهدين، في عصر ، بعد وفاة الرسول صلى الله عليه وسلَّم، على أمر شرعي**. أما اتفاق كافة مجتهدي عصر: فلأن الإجماع لا ينعقد إذا لم يتفقوا. وأما مجتهدو عصر: فلأن ما أجمعوا عليه لا يجوز نقضه. وأما بعد وفاة الرسول صلى الله عليه وسلَّم: فلأن الإجماع لا ينهض حجة مع وجوده صلى الله عليه وسلَّم. والأمر الشرعي هو محل الحكم.

وينقسم الإجماع إلى قسمين:

١) إجماع صريح: وفيه يوافق كافة المجتهدين صراحة على المسألة المطروحة، قولاً أو قضاءً أو إفتاءً. وهو حجة قطعية لا يجوز مخالفتها ولا نقضها.

٢) الإجماع السكوتي: وفيه تبلغ المسألة المطروحة كافة المجتهدين في عصر، فلا يؤيدونه صراحة، ولا يعترضون عليه صراحة، بل يسكتون عنه، مع عدم وجود مانع كخوف سلطان، وتمضي مدة يسع المجتهد فيها أن يدرس المسألة ويفهما ويبدي فيها رأيه، ولكنه يسكت. وقد اختلف فقهاء المذاهب حول حجية هذا القسم: بين منكر له، كالمالكية والشافعي في قوله الجديد، فهم ينكرون تسميته إجماعًا، على اعتبار أن الاتفاق لم يتحقق من كافة المجتهدين، فلا يكون إجماعًا. وبين مؤيد لحجيته، مثل أكثر الحنفية والإمام أحمد، فهم يرون أن الإجماع السكوتي حجة قطعية، على اعتبار أن السكوت دليل على الموافقة، فيثبت الإجماع، ويكون حجة قطعية.

وبالنظر في رأي من قال إن عدم جواز جعل رأس مال السلم دينًا في ذمة المسلم إليه، يتبين أن:

١) صاحب الرأي هو ابن المنذر، وهو مشهور عنه كثرة الإجماعات.

٢) حصر ابن المنذر الإجماع في نطاق مَنْ يحفظ هو عنهم، وهو ما لا يعني بالضرورة كافة مجتهدي عصر، أو كل أهل العلم.

(١) انظر: خروفة، علاء الدين: فلسفة التشريع الإسلامي، مرجع سابق، ص ٣٧.

٣) يبدو لي أن هذه القضية ليست من القضايا التي يغلب على الظن أنها كانت مثارة على مستوى كافة مجتهدي الأمة في عصر، حتى ينعقد الاتفاق حولها. فهي ليست كالإجماع على خلافة أبي بكر، أو قتال مانعي الزكاة، أو جمع القرآن، أو مسألة أرض السواد. كما أن انعقاد الإجماع بعد خلافة عمر بن الخطاب يعد أمرًا صعبًا، نظرًا لتفرق الصحابة وأهل العلم الذين ينعقد بهم الإجماع في الأمصار المختلفة، بعد أن كانوا في المدينة.

٤) إذا كان ثمة إجماع صريح حول هذه القضية، لتجاوز ثبوته ما حكاه البعض. ولو كان إجماعًا سكوتيًا، فهو مختلف في حجيته بين فقهاء المذاهب.

لذا فإن قول ابن القيم بنفي الإجماع هنا، قول له وجاهته. وقول نزيه حماد الأكثر تحفظًا يمثل الحد الأدنى، باعتبار أن الإجماع مسألة ليست مسلمة. ومن ثم فإن ما حكاه البعض عن الإجماع لا ينهض دليلاً على ثبوته.

رأي الباحث:

أ- إذا كان الدين مؤجلاً في ذمة المدين، فلا خلاف بين الفقهاء على النهي، لأن الصورة تكون بيع الدين المؤخر بالدين المؤخر، أو النسيئة بالنسيئة، وهو الكالئ بالكالئ المنهي عنه.

ب- إذا كان الدين حالاً في ذمة المدين، فإن الصورة تكون بيع الدين المؤخر بالدين الحال، فلا تكون من الكالئ بالكالئ، ومن ثم فهي جائزة شرعًا لانتفاء علة التحريم.

ج-إذا كان الدين حالاً، فإن شرط القبض قد تحقق بالقبض الحكمي، وإذا كان رأس المال قد قُبِضَ حكمًا، فلا يكون مؤجلاً في السلم إلا المسلم فيه، فيجوز.

د- لم يثبت الإجماع على عدم جواز جعل الدين الحال رأس مال في السلم.

القضية الثالثة

هل يجب تعجيل رأس المال إذا كان البيع سلمًا، ولا يجب إذا لم يكن البيع سلمًا؟ هل يجوز تأجيل البدلين؟

السلم نوع من البيع، ورغم اتفاق جل الفقهاء على ذلك، إلا أنهم اختلفوا في انعقاد السلم بلفظ البيع على رأيين. فمنهم من يرى انعقاده بلفظ البيع وبلفظ السلم، وهذا رأي جمهور فقهاء المذاهب من أحناف ومالكية وحنابلة وبعض فقهاء الشافعية. ومنهم من يرى أنه لا ينعقد إلا بلفظ السلم كأسلمتُ أو أسلفتُ، وهو الأصح عند الشافعية.

وبعد أن رجع الباحث إلى أقوال الفقهاء تبين له:

أن السلم أخص من البيع، بمعنى أن كل سلم بيع، وليس كل بيع سلمًا. وحينما يُعقد الأخص بلفظ العام، يمكن أن يؤدي ذلك إلى تجاهل شرائط الخصوص، ويحل محلها حكم اللفظ العام، وقد نبه إلى ذلك غير واحد من الفقهاء.

أما الفقهاء الذين يرون انعقاد السلم بلفظ البيع، فإنهم- في غالبيتهم- يذكرون أن السلم من البيع فينعقد بلفظه، مع مراعاة شرائط السلم، ليكون المعنى (سلمًا) واللفظ (بيعًا). وقد وضح هذا الأمر عند كثير من الفقهاء، كما أشير إلى ذلك. وهم يشيرون إلى أن الاختلاف لا يعدو أن يكون لفظيًا، والمعنى واحد.

بيد أن مِنَ الفقهاء مَنْ أخذ بمدلول اللفظ، ففرق بين الانعقاد بلفظ البيع، ليُشترط فيه ما يُشترط في البيع من شروط، وبين الانعقاد بلفظ السلم، ليتم الالتزام فيه بشروط السلم. وقد وضح هذا الأمر في كتابات بعض الفقهاء كالشرقاوي، ومقرري الإقناع، من الشافعية. وابن مُفْلح، والمرداوي من الحنابلة. نذكر من ذلك:

• قول الشرقاوي[١]: "قوله وبيوع الصفات أي بيوع الأعيان في الذمم المشتمل على ذكر الصفات، لكن إن عُقِدَ بلفظ البيع صحَّ تأجيل كل من المبيع والثمن، أو بلفظ السلم صحَّ تأجيل المثمن فقط وهو المسلم فيه دون رأس المال".

(١) حاشية الشرقاوي على تحفة الطلاب بشرح تحرير تنقيح اللباب: دار الفكر، (د.ت.)، ج٢، ص ١٦٤.

• قول مقرري الإقناع[١]: "السلم لـه أحكـام والبيـع في الذمـة لـه أحكـام، فأحكـام السلم، يُشترط قبض رأس المال في المجلس ولا يصح الاستبدال عنه ولا الحوالـة بـه ولا عليـه، ويصح ذلك كله في الثمن في البيع في الذمة ولا يُشترط قبض الثمن في المجلس".

• قول ابن مُفلح[٢]: "وبيع موصوف غير معين يصح في أحد الوجهين اعتبارًا بلفظـه ... فعلى الأول حكمه كالسلم، ويُعتبر قبضه أو ثمنه في المجلس في وجه، وفي الآخر لا".

• قول المرداوي[٣]: "في أول باب السلم، فإنه قال: ما لفظه لفظ البيع ومعنـاه معنـى السلم، كقوله: اشتريت منك ثوبًا من صفة كذا وكذا بهـذه الـدراهم، ولا يكـون موجـودًا ولا معينًا، فهذا سلم، ويجوز التفرق فيه قبل القبض اعتبارًا باللفظ دون المعنى".

ولعله قد تبين مما سبق أن كثيرًا من الفقهاء يرون انعقاد السلم بلفظ البيع مـع مراعـاة شرائط السلم ليكون المعنى واحدًا ويكون الاختلاف في اللفظ. وبعض الفقهاء- خاصة مـن المتأخرين- من اعتبر باللفظ دون المعنى ليجري على العقد شروط البيع العامة كجواز تـأخير الثمن، دون شروط السلم الخاصة كشرط تعجيل الثمن (رأس المال) في مجلس العقـد، وكـان إقدامهم أبعد حينما رأوا جواز تأجيل البدلين.

الأربعاء في ١٤٢٨/٨/٣٠هـ
٢٠٠٧/٩/١٢م

أحمد محمد خليل الإسلامبولي

(١) تقرير الشيخ عوض وبعض تقارير الشيخ إبراهيم الباجوري وغـيره، علـى هـامش: الإقنـاع في حـل ألفـاظ أبـي شجاع: لشمس الدين محمد بن أحمد الخطيب الشربيني: دار المعرفة للطباعة والنشر والتوزيع، بـيروت، لبنـان، بدون تاريخ، ج١، ص ٢٥٠. دون تمييز بين أصحاب التقارير.

(٢) كتاب الفروع: عالم الكتاب، بيروت، لبنان، الطبعة الثالثة، ١٣٨٨هـ (١٩٦٧م)، ج٤، ص ٢٢-٢٣.

(٣) تصحيح الفروع: مطبوع بكتاب الفروع لابن مفلح، ج٤، ص ٢٣-٢٤.

اختبار الفتاوى المالية
هل المشكلة في الفتوى أم في التطبيق ؟

مقدمة

تقوم هيئات الرقابة الشرعية في المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية بإصدار الفتاوى لهذه المصارف والمؤسسات، حتى تتمكن من القيام بأعمالها وفق أحكام الشريعة الإسلامية وقواعدها ومقاصدها. والآن بعد مرور أكثر من ثلاثين عامًا، تدعو الحاجة إلى تقويم أعمال هذه الهيئات، لاسيما وأن الجمهور يتساءلون عن هذه المؤسسات والمصارف هل تعمل فعلاً وفق الشريعة أم أنها تحاكي المؤسسات والمصارف التقليدية؟

وكثيرًا ما يقع تجاذب بين الإدارة والهيئة، فالهيئة الشرعية تلقي المسؤولية على الإدارة بأنها ذات عقلية ربوية، خصوصًا وأن كبار المسؤولين فيها قادمون على الأغلب من البنوك الربوية، بحثًا عن عمل أو عن فرص أفضل من الناحية المادية.

في هذه الورقة نقترح بعض المعايير للتحقق من أعمال هذه الهيئات.

المعيار الأول: معيار المشروعية الحقيقية.

المعيار الثاني: معيار الكفاءة (كلفة المعاملات).

المعيار الثالث: معيار القبول لدى الجمهور.

المعيار الرابع: معيار الأجر على الفتوى.

المعيار الخامس: معيار الاستقلالية.

المعيار السادس: معيار المصداقية.

المعيار السابع: معيار العمل المصرفي.

المعيار الثامن: معيار الجدوى.

المعيار التاسع: معيار التميز عن المؤسسات الأخرى التقليدية.

المعيار الأول: معيار المشروعية الحقيقية

فالعملية المشروعة هي التي تتطابق مع أحكام الشريعة الإسلامية وقواعدها ومقاصدها. أما إذا كان عمل المفتي مقتصرًا على البحث عن المخارج الشرعية، ولا يجد هذه المخارج إلا في الحيل التي تلتف على الواجبات والمحرمات، بحيث تكون العملية في ظاهرها جائزة، وحقيقتها محرمة، فإن هذا العمل لا يعد مشروعًا، وربما يلجأ إليه المفتي لأجل الاستسهال بالنسبة له وبالنسبة للمؤسسة التي لا تريد في حقيقة الأمر أن تختلف عن المؤسسة التقليدية إلا في الصورة. وقد يسترَوح المفتي إلى هذا الاتجاه، لأن بعض الفتاوى خاضعة لضغط العمل اليومي، وعلى المفتي أن يجد مخارج سريعة، وهذه المخارج ربما يجدها جاهزة في كتب الفقه القديمة، وبهذا يستريح من عناء الإضافة والابتكار والبحث العلمي الجاد.

المعيار الثاني: معيار الكفاءة (كلفة المعاملات)

قد يفتي المفتي بفتوى يصل بها المصرف الإسلامي إلى ما يفعله المصرف التقليدي، ولكن بشيء من اللف والدوران. وهذا اللف والدوران قد يكلف المصرف تكاليف إضافية جوهرية أو غير جوهرية. فإذا كانت التكاليف جوهرية فإن المصرف الإسلامي قد يوصم بعدم الكفاءة، لارتفاع تكلفة العمليات مقارنًا بنظيره التقليدي، الأمر الذي يؤثر على التنافسية بين المصرفين اللذين يعملان في بيئة واحدة. فالقرض في المصرف التقليدي طريقه واضح ومختصر، أما البيوع الآجلة التي يمارسها المصرف الإسلامي، تحت أسماء مختلفة (مرابحة، إجارة، تورق، وغير ذلك) فقد يترتب عليها بيع وشراء، وتسجيل ملكية، ونقل ملكية، ورسوم وضرائب. وإذا تنصل منها المصرف الإسلامي وصمه الناس بأنه يتحايل ويريد أن يفعل ما تفعله المصارف الأخرى بطريق الحيلة وبدون تكلفة.

المعيار الثالث: معيار القبول لدى الجمهور

قد يختلف المفتون والباحثون فيما بينهم حول مشروعية بعض العمليات المصرفية أو المالية، وقد تمضي المصارف والمؤسسات المالية في طريقها، وتختار ما يناسبها من الآراء المطروحة، دون أن تعير أي أهمية لهذا الاختلاف. لكن الأمر يختلف تمامًا عندما يتخذ الجمهور موقفًا من

هذه المصارف والمؤسسات، ويتردد في التعامل معها أو يحجم عن هذا التعامل. فلو فرضنا أن خلافًا حادًا وقع بين المفتين، أو بين الباحثين، حول مشروعية المرابحة ذات الوعد الملزم، واختارت هذه المؤسسات العمل بها، ثم شعرت أن الجمهور لا يتقبلها، حتى بدون الدخول في تفاصيلها الشرعية، ورأى فيها أمرًا مشابهًا لما يجري في المصارف التقليدية مع اختلاف الأسماء أو المصطلحات، فإن هذه المؤسسات الإسلامية تستشعر خطرًا كبيرًا، لأن الأمر لم يعد ضمن أروقة الباحثين والمفتين، بل تعدى الأمر إلى الأسواق، وكان له أثر كبير على التعامل مع هذه المؤسسات، التي تهدف أولاً وأخيرًا إلى التسويق وتحقيق الأرباح.

وفعلاً فإن المفتين من أعضاء هيئات الرقابة الشرعية لم يلتفتوا كثيرًا في البدء إلى خلافهم مع مفتين وباحثين آخرين، لكن عندما رأوا أن الجمهور قد اصطف مع المعارضة، فإنهم اضطروا إلى تغيير مواقفهم، بدرجات مختلفة، وأعلنوا تنكرهم للمرابحة، أو دعوتهم على الأقل إلى إدخال بعض التعديلات عليها، أو إلى الحد من استخدامها.

المعيار الرابع: معيار الأجر على الفتوى

الأجر على الفتوى غير جائز عند العلماء، ولاسيما إذا كان مدفوعًا من المستفتي نفسه، لأنه يلتبس عندئذ بالرشوة، ولأنه يؤثر على الحكم، فالعلماء ليسوا ملائكة، بل هم بشر لا يمكنهم ادعاء العصمة والتبرؤ من حظوظ النفس، وهم ورثة الأنبياء، والأنبياء كلهم يقولون: لا أسألكم عليه من أجر، إن أجري إلا على رب العالمين (راجع القرآن، ولاسيما سورة الشعراء)، أم يريدون أن يرثوا المغانم فقط دون المغارم؟ لقد ثبت بالاستقراء أن الأجر يؤثر على الفتوى، فهناك علماء لا يفتون بلا أجر، وبهذا تضيع الأحكم وتتعطل. وبعضهم يزعم أن الأجر ليس على الفتوى، بل هو أجر الخط والكتابة وثمن الحبر! وهناك علماء لا يفتون إلا إذا بلغ الأجر حدًا مناسبًا لهم، وقد يختلفون في هذا، فيطلب بعضهم أجرًا معقولاً أو غير معقول قد يبلغ حدًا فاحشًا، وقد لا يتردد المستفتي في دفعه أحيانًا إذا كان يزيد من إيراداته وأرباحه زيادة كبيرة، وكانت للمفتي شهرة كبيرة حقيقية أو مزيفة، وله شعبية كبيرة تتبعه عن حق أو باطل لا يهم.

وقد ثبت أن هناك مفتين قد أفتوا بفتوى، ثم أفتوا بنقيضها عندما صاروا أعضاء في هيئات الرقابة الشرعية يتقاضون أجورًا يصعب عليهم التضحية بها إذا خالفوا رغبات المستفتي الذي قد يستغني عنهم، ويستبدل بهم غيرهم، وقد لا يدعو هذا المستفتي إلا العلماء الذين يعلم يقينًا أنهم موافقون له فيما يريد من الفتاوى.

فمنهم من كان يفتي بحرمة التورق، ثم صار يفتي بجوازه، ومنهم من كان يقول بأن الأصل في العقود المركبة هو المنع حتى تثبت الإباحة، ثم صار يقول بالجواز حتى يثبت المنع. ومنهم من كان يقول: العبرة في العقود للمقاصد والمعاني، ثم صار يقول: العبرة للألفاظ والمباني، ولا يخفى على القارئ السبب (وهو تسويغ الحيل والعقود الصورية)، و لم يشر أي منهم إلى فتاواه السابقة، و لم يعلل اختلافها، ظنًا منه أن هذا أفضل، وربما يعتقد أن الناس قد نسوا، ولا يريد أن يفتح على نفسه الباب، وقلَّ من الناس من يتتبع ذلك ويعرفه .

أحد المشايخ كان يقول: " نذكّر بما عليه المحققون من أهل العلم من أن التورق وإن كان ظاهره سلامة التعامل، إلا أنه آخية (ذريعة) الربا، لكون التعامل به تحيلاً على أكل الربا، فلم تكن صورته التي ظاهرها السلامة مانعة من تحريمه لدى المحققين من أهل العلم، كشيخ الإسلام ابن تيمية وتلميذه ابن القيم، وسلفهما العادل عمر بن عبد العزيز، رحمهم الله، كما أنها لم تكن مانعة من تسميته لدى بعض الفقهاء بالربا المغلف".

وبعد أن صار عضوًا في العديد من الهيئات الشرعية صار يقول: "اختلف الفقهاء في حكم التورق، فذهب جمهورهم إلى جوازه لعموم قوله تعالى: "وأحل الله البيع" (البقرة ٢٧٥). والتورق من البيوع المشمولة بالعموم في الحلّ، فيبقى على أصل الإباحة والحلّ. والقائل بجواز التورق لا يطالب بدليل على قوله، لأن الأصل معه، وإنما المطالب بالدليل من يقول بحرمة التورق. وقد وجد من بعض فقهاء عصرنا هاجس، ويظهر لي أنه هاجس وسواس، وإن اعتقد أهله أنه هاجس تقوى وورع. والتورق صيغة شرعية استطاع به أهل الصلاح والتقوى أن يجدوا فيه بديلاً عن القروض الربوية. وقد كان للأخذ به أثر محسوس على تقلص القروض الربوية. إن المصارف الإسلامية كانت في موقف عائق لقدرتها على

الانطلاق بقوة لمزاحمة نشاط المصارف التقليدية، فجاء التورق محطمًا هذا العائق، ليكون للمصارف الإسلامية القدرة على المزاحمة، بل التفوق. فالأخذ ببيوع التورق أمر أباحه جمهور أهل العلم ومحققوهم، فهو بيع صحيح مستوفٍ متطلبات جوازه وصحته "!

المعيار الخامس: معيار الاستقلالية

الهيئات الشرعية قد تكون هيئات تابعة للمؤسسات المالية نفسها، وقد تكون تابعة للمصارف المركزية. فإذا كانت الهيئة الشرعية تابعة للمصرف نفسه، فإن فتواها للمصرف تكون من قبيل فتوى المصرف لنفسه، بمعنى أنها تابعة له وغير مستقلة عنه. وهذا يعني أن أعضاء الهيئة يتم تعيينهم وعزلهم من قبل المصرف (رئيس مجلس الإدارة، أو المدير العام)، ويتقاضون مكافآت منه. وبهذا فمن المتوقع أن تكون فتاواهم لمصلحة المصرف، حتى لو تعارضت مصلحة المصرف مع مصلحة الجمهور (المودعين الممولين، المتمولين)، الأمر الذي يؤدي إلى زيادة عدد المنازعات.

فالإجارة المنتهية بالتمليك أفتى بجوازها عدد من المفتين، ولكن فتاواهم تعرضت للعملية إذا تمت بسلام دون تأخر في الدفع أو تعثر، فإذا ما حدث تأخر في دفع أحد الأقساط لم تبين الفتاوى حقوق الطرفين بوضوح، بل تركت للمستفتي حرية التعامل مع المدين الذي غالبًا ما يُظلم. وبهذا فإن المفتي راعى مصلحة رب عمله ولم يراع مصلحة الجمهور، ذلك لأنه يتقاضى أجره من رب العمل، ولا يتقاضى أجره من الجمهور. وإذا أراد أن يراعي مصلحة الجمهور، على حساب رب العمل، فقد يتعرض للفصل من عمله.

وإذا عُهد بالفتوى إلى المجامع الفقهية فيجب أن يكون أعضاء المجامع غير أعضاء الهيئات، ومستقلين عنهم، والحال أن أعضاء الهيئات الأساسيين تجدهم حيثما ذهبت، في هيئة المعايير المحاسبية في البحرين، وفي المجامع الفقهية المختلفة، بل حتى في محافل التأمين والزكاة والأوقاف وسائر المحافل الإسلامية.

المعيار السادس: معيار المصداقية

المفتي يحتاج إلى الصدق كما يحتاج إلى العلم، وقد يكون المفتي مؤهلاً تأهيلاً جيدًا أو ناقصًا، وقد يتمكن من معرفة الواقع قبل الفتوى، وقد يتساهل في معرفة الواقع فيفتي لمصلحة رب العمل قبل التمكن من هذه المعرفة، إما بسبب منه أو بسبب من رب عمله. فقد يخجل، وقد لا يمكّنه رب العمل من استيفاء هذه المعرفة، بدعوى السرعة أو بدعاوى أخرى. وربما يلجأ المفتي إلى حيلة ما لتجويز عملية ما، ثم تتابع العمليات وتتابع الحيل وتتكاثر وتتراكم حتى يفتضح الأمر، وتهتز مصداقية المفتي، ويخسر سمعته لدى الجمهور، ولاسيما إذا كانت سمعة رب العمل ضعيفة أيضًا، فإن كل واحد منهما يستمد سمعته من الآخر. قل لي من تعاشر أقل لك من أنت. وقد ينضم إلى المفتي مساعدون له أقل سنًا وخبرة، فيسايرونه ولا يعارضونه، وهو يفضل أن يكونوا من هذا الطراز. ولكن بعد مرور الزمن، قد نكتشف أن ما قدمه المفتي ليس هو المطلوب، إنما كان مجرد حلول ومخارج جاهزة ومستعجلة لا تصمد أمام الفحص والنقد.

وقد تصدر عن المفتي فتاوى مشبوهة، كأن يقول بأن التورق أجازه جمهور الفقهاء، ولم يجزه إلا قلة منهم،أو فتاوى متناقضة مع ما أفتاه وهو عضو في الهيئات الشرعية، أو مع ما أفتاه قبل عضويته في هذه الهيئات، وهذا ما يزيد الأمر سوءًا، ويعرض المفتي لفقدان سمعته ومصداقيته، وقد لا يبالي بذلك، ولاسيما إذا جمع مالا كثيرًا من خلال الفتوى، ومن خلال التصرف فيها حسب الأهواء.

المعيار السابع: معيار العمل المصرفي

العمل المصرفي جزء من العمل التجاري، ولكنه مختلف عنه. فالعمل التجاري يقوم على المتاجرة بالسلع والخدمات (غير المصرفية)، أما العمل المصرفي فإنه يقوم على المتاجرة بالنقود والديون والخدمات المصرفية. فإذا أفتى المفتون بأن المصرف الإسلامي يجب أن يتعاطى بيع السلع وشراءها فإن هذا يخرجه عن مفهوم العمل المصرفي، ويصير المصرف الإسلامي مصرفًا بالاسم، وليس مصرفًا في الحقيقة. وعلى هذا فإن المصرف الإسلامي إذا أراد أن يكون بائع سلع فإنه لا يعود مصرفًا، وإذا أراد أن يكون مصرفًا فلا بد له من أخذ

الفائدة صراحة كما في المصرف التقليدي، أو حيلة كما في المصرف الإسلامي. وقد لا يكون من مصلحة أعضاء الهيئات الشرعية التصريح بهذه الحقيقة، لأنها ستكون سببًا في فقدان المناصب والأرزاق.

المعيار الثامن: معيار الجدوى

الجدوى التسويقية للرقابة الشرعية محققة (على الأقل في المدى القصير)، ولكن الجدوى الشرعية قد تكون متوهمة، ذلك أن:

١- ما لا يجاز من فلان يجاز من آخر.
٢- وما لا يجاز من هيئة يجاز من هيئة أخرى.
٣- وما لا يجاز اليوم يجاز غدًا.
٤- وما لا يجاز باسم يجاز باسم آخر.

وكمثال على (٣): بطاقات الائتمان، إذ أجيزت منها صور في البداية، والسعي لا زال مستمرًا لإجازة الصور الأخرى. وكمثال على (٤) منع مجمع الفقه الإسلامي في جدة بيع الوفاء، لكن هناك محاولات لإجازته باسم آخر: إجارة العين لمن باعها.

فإذا كانت هناك آلية ما للوصول إلى الفتوى المطلوبة، فإن هذه الفتوى قد تكون مفيدة للمستفتي والمفتي، لكن قد يتم التساؤل عن فائدتها لجمهور الممولين والمتمولين وسائر المتعاملين.

المعيار التاسع: معيار التميز عن المؤسسات الأخرى التقليدية

قد يفتي هذا المفتي بفتوى، ثم يفتي بفتوى تلو الفتوى، ويفتي غيره كذلك، وتتراكم الفتاوى لتعطي مشهدًا شاملاً قد يغلب عليه الحيل، وإذا بالمصرف الإسلامي شبيه بالمصرف التقليدي، من حيث الحقيقة والجوهر، وإن اختلف في بعض الصور والشكليات والأعمال الورقية المتكلفة، فكلاهما يهدف إلى الربح، وكلاهما يتعامل بالمداينات، وكلاهما وسيط مالي، وكلاهما يفصل التمويل عن البيع، وإذا كان هناك من بيع في المصرف الإسلامي فهو بيع صوري، وكلاهما يأخذ الفائدة، كل على طريقته، بل قد يصبح المصرف الإسلامي

أسوأ من المصرف التقليدي، لأن الفائدة سميت ربًا، ولا حد للربح في الإسلام، في حين أن الفائدة محدودة وتخضع لرقابة المصرف المركزي. وقد يكون هذا التميز صعبًا لأن أرباب العمل لا يرغبون فيه، ولأن الضغوط الغربية قوية، ولأن رجال الفتوى قد يملكون من الحيل ما لا يملكون من الابتكار.

الأربعاء في ١٢/١٠/١٤٢٨هـ
٢٤/١٠/٢٠٠٧م

د. رفيق يونس المصري

الاقتصاد الاتفاقي والاقتصاد الاجتماعي
وماذا نستفيد منهما في الاقتصاد الإسلامي ؟

على مدى قرن ونصف، ظل الفكر الاقتصادي يفصل بين ثلاثة أسئلة، حاول أن يقدم إجابة عن كل منها بمعزل عن الأسئلة الأخرى:

السؤال الأول: يخص طباع وأمزجة الأفراد والدوافع التي تتحكم بسلوكهم، وهذا بدوره قاد للحديث عن مفهوم الرشاد الاقتصادي la rationalité économique .

السؤال الثاني: يخص أنماط التنسيق بين هذه الدوافع مع الأفراد الآخرين.

السؤال الثالث: يخص مكانة القيم والأخلاق والاعتبارات المعيارية والقيمية عند قيام هذا التنسيق.

لقد اعتمد النموذج النيوكلاسيكي في بناء أطروحته على مفهوم الرشاد الاقتصادي، الذي يعني أن الإنسان كائن عقلاني يسعى دائمًا لتعظيم منافعه الشخصية، وبهذا قدم الإجابة عن السؤال الأول، عن طريق طرحه لنظرية القرار (la théorie de la decision) . واعتقد منظرو هذا الفكر أيضًا أن آلية التنسيق تتم عن طريق السوق وبواسطة الأسعار، وبهذا قدموا الإجابة عن السؤال الثاني، بطرحهم لنظرية التوازن العام (la théorie de l' équilibre general) . غير أن السؤال الثالث الذي يخص مكانة الأخلاق والاعتبارات القيمية والمعيارية les (juguments de valeur et les considérations normatives) قد بقي خارج دائرة النقاش.

وبقيت النظرية الاقتصادية فترة طويلة غير قادرة على تصور المشروع إلا بالطريقة نفسها التي تنظر فيها إلى الفرد. ومع النصف الأول من عام ١٩٧٠م، كانت نظرية التوازن العام قد بلغت أوجها، ولاحظ أرو (Arrow) أن نظرية التوازن العام قاصرة عن إعطاء شرح مفصل عن كيفية عمل السوق، موضحًا أن هناك دعامتين أساسيتين للنظرية الاقتصادية:

الدعامة الأولى دعامة صلبة تؤكد أن الفرد عقلاني يبحث عن تعظيم منفعته الشخصية ضمن القيود المفروضة عليه. أما الدعامة الثانية فهي دعامة هشة لا تصمد أمام النقد، وهي تقول بأن آلية التنسيق تتم عن طريق السوق، ولفهم كيف يعمل السوق بشكل صحيح، يجب أن نأخذ بالاعتبار نظام القيم والأخلاق والقانون، الذي يتحدث مثلاً عن الثقة (la confiance) باعتبارها الزيت الرئيسي لكل الأنشطة الرأسمالية. وهو يعتقد أن هناك سلطة تضبط قواعد السلوك وتنظمه وتوجهه، حتى يمكن أن تكون باطنيًا (intériorisée) كنظام القيم، أومفروضًا (impose) كالقانون، أو مقبولاً وموافقًا عليه اجتماعيًا.

وفي عام ١٩٨٩م ظهر العدد ٤٠ من المجلة الاقتصادية يحمل عنوان الاقتصاد الاتفاقي (Economie de convention) تحرير كل من أوليفيه فافرو (Olivier Favereau) وفرانسوا إيمار دوفيرنيه (Francois Eymard Duvernay)، نشرت فيه عدة مقالات لعلماء اقتصاد واجتماع وفلسفة ، وكانت هذه هي المحاولة الأولى للإجابة عن التساؤلات الثلاثة الأنفة الذكر التي أكدوا فيها في الوقت نفسه أن دراسة السلوك الإنساني هي إشكالية بحد ذاتها، وليست نتيجة لقانون طبيعي قابل للتفسير والتعليل، فالفرد ليس آلة حاسبة فحسب، يحسب كيف يحقق أكبر الأرباح بأقل التكاليف، وإنما يأخذ بعين الاعتبار أيضًا تصرف الأفراد الآخرين، وذلك عن طريق مجموعة من الأنماط الاتفاقية (les cadres conventionnels) . وتحدثوا عن العقلانية المحدودة (rationalité limitée) التي تنشأ نتيجة اكتشاف ظاهرة عدم التأكد (incertitude) في الاقتصاد، والتي تتمثل من خلال عدم معرفة الفرد بكل المعلومات اللازمة لاتخاذ قراره، والتي يمكن أن يكون أحد أسبابها صعوبة الحصول عليها ، وكان لهذا الاكتشاف الدور الحاسم في تغير جوهر النظرية الاقتصادية النيوكلاسيكية، فكان من مهمة الاقتصاد الاتفاقي كشف العلاقات التي تتحكم في سلوك الأفراد تجاه ظاهرة عدم التأكد، وذلك من أجل خفضها إلى أقل مستوى ممكن. ولتوضيح هذه الفكرة فإن الاقتصاديين قد طرحوا قصة معضلة السجين (le dilemme du prisonnier) التي سأشرحها بالرواية الأكثر شيوعًا:

تؤكد هذه الرواية أن السلوك العقلاني في ظل ظاهرة عدم التأكد يمكن أن يقود إلى خيارات أقل فعالية من اختيار الأمثل.

الرواية تقول بأن سجينين اتهما بجريمة قتل، ووضع كل واحد منهما في سجن منعزل عن الآخر، وبالتالي فلا يوجد أي اتصال بينهما. والقاضي مقتنع بأن أحدهما فقط قد قام بالجريمة، ولكنه لا يعرف من هو؟ فقرر القيام بزيارة لكل منهما، وطرح عليه نفس الخطاب قائلاً : إذا اعترفت بملابسات الجريمة فإنك سوف تخرج من السجن، وسوف يسجن صديقك عشر سنوات إن لم يعترف، أما إذا اعترفتما كلاكما فإن كلاً منكما سوف يسجن خمس سنوات، وفي حال أن أيًا منكم لم يعترف فإن كلاً منكما سوف يسجن سنتين. فبدأ كل سجين يفكر بالطريقة التالية:

إذا لم أعترف فإنني قد أبقى في السجن عامين وذلك إذا لم يعترف صديقي، وأن أبقى عشر سنوات إذا اعترف صديقي، ولكن إذا اعترفت فقد أخرج من السجن إذا لم يعترف صديقي، أو أن أبقى خمس سنوات في السجن إذا اعترف صديقي، وبما أنني لا أعرف قرار صديقي فالحذر سوف يقودني إلى أن أختار الحل الثاني وهو الاعتراف، وبهذا وضع كل سجين في رأسه المصفوفة التالية:

	السجين الأول	
السجين الثاني	عدم الاعتراف	الاعتراف
الاعتراف	١٠ ٠	٥ ٥
عدم الاعتراف	٢ ٢	٠ ١٠

فوصل كلاهما إلى اختيار الحل الأقل تكلفة له، وهو أن يبقى في السجن لمدة خمس سنوات، بالرغم من أن هذا الحل ليس هو الحل الأمثل، إذ كان بوسعه أن يختار عدم الاعتراف، وبالتالي البقاء في السجن سنتين فقط، وهنا يطرح السؤال التالي: لماذا لم يصلا إلى الحل الأمثل؟

الجواب هو أن حالة عدم التأكد الناتجة من نقص المعلومات والأخذ بعين الاعتبار لسلوك الطرف الآخر تجاه نفس القضية قد قادهما إلى هذا الاختيار الذي يصفه فيليب سيمون بأنه اختيار سيئ، فعندما يتبع كل شخص منفعته الشخصية في ظل ظروف عدم

التأكد من سلوك الآخر، فإن هذه المنفعة لن تفضي في النهاية إلى الاختيار الأمثل بالضرورة، والسؤال الذي يطرح نفسه الآن: كيف يمكننا ضبط ظروف عدم التأكد هذه، وجعل تأثيراتها أقل ما يمكن ؟

هنا يمكننا أن نتحدث عن اتفاق ضمني أو غير ضمني يمكن أن يدور في فلكه سلوك كل من السجينين، فلو أنهما كانا متفقين على ميثاق شرف بأن لا يخون أحدهما صاحبه، وأن كلاً منهما لديه الثقة بأمانة الآخر، لكانا قد اختارا عدم الاعتراف، وكان من الممكن أن يشك كل منهما بكلام القاضي نفسه، فيما إذا كان سيبقى على عهده أم سينكث به.

إذًا كما نلاحظ فإن نظرية الألعاب (la théorie des jeux) تناقش السلوك العقلاني وسط عالم من التفاعلات، حيث إن الشك في تصرفات وسلوك الآخرين هو أمر قائم، وتساءلت نظرية الألعاب عن أصح سلوك عقلاني. والإجابة عن هذا التساؤل صعبة، ذلك أن هذا الأمر يعتمد على قرارات الآخرين أكثر من اعتماده على القرار الفردي نفسه. ومن هنا فإن الاقتصاد الاتفاقي يبحث في دراسة القواعد التي تتحكم بسلوك الأفراد، فتخفض حالات عدم التأكد، مما يجعل التنسيق والتعاون بين الأفراد أمرًا ممكنًا. وقد عرف أوليفيه فافرو الاقتصاد الاتفاقي بأنه "مجموعة من القواعد تأخذ نوعًا ما من الانسجام الذي يقود إلى التنسيق بواسطة القواعد، وليس عن طريق السعر. وهذه القواعد هي قواعد قيمية معيارية تحدد لنا السلوك المسموح أو الممنوع أو المحرم أو الإجباري ضمن إطار محدد".

غير أن لهذه القواعد أربعة آثار سلبية:

أولاً: لا يوجد لها أي تفسير كنسي أو ديني.

ثانيًا: ليست مشتركة مع أي نظام قانوني أو شرعي.

ثالثًا: لا نعرف مصدرها.

رابعًا: ليس هناك تسلسل منطقي يقود إلى أن هذه القاعدة يجب أن تكون هكذا.

لقد أحدثت هذه النظرية ثورة علمية حقيقية في داخل النظرية النيوكلاسيكية، وذلك أولاً بتغيير الوحدة المدروسة الخاضعة للتحليل. ففي الماضي كنا ندرس السلع والخدمات،

واليوم أصبحنا ندرس العقود، فالسوق أصبحت مجموعة من العقود بين جانبين، وكنا نتحدث في الماضي عن السعر كآلية للتحديد، والآن نتحدث عن القاعدة والقانون كآلية، في الماضي كنا نهتم بالوصول إلى الحل الأمثل، ولكن الآن نهتم بنظرية الألعاب. فلم نعد نهتم بالتوازن الذي يحدث بين العرض والطلب، وإنما أصبحنا نهتم بتوازن "ناش"، وهو التوازن الذي يحدث عندما نستخدم أفضل إستراتيجية ممكنة، آخذين بعين الاعتبار الاستراتيجيات الممكنة للآخرين.

ومن هنا فإني أرى أن هذا النوع من الاقتصاد هو الأقرب للاقتصاد الإسلامي، وذلك لأنه لم يفصل بين سؤال القيم والأخلاق عند دراسته للسلوك الإنساني، واعتمد مفهوم العقلانية المحدودة. فالفرد كما تؤكد هذه النظرية يسعى دائمًا لتحقيق مصلحته الشخصية. ولكن هذا أبدًا لا يعني في جوهره عدم الأمانة والاستقامة، كما أنه وفق هذه النظرية يكون الفرد أقل حسابًا، ولكنه أكثر ذكاءً من الإنسان الاقتصادي، كما تصوره النظرية النيوكلاسيكية. ويبقى تميز الاقتصاد الإسلامي عن الاقتصاد الاتفاقي بأن له تفصيلاً دقيقًا يضبط السلوك الإنساني، فيحدد لنا السلوك الممنوع أو المرغوب أو المحرم أو الإجباري، وهو ما يحاول منظرو هذا الاقتصاد الوصول إليه.

فلسفة الاقتصاد الاجتماعي

إن فلسفة الاقتصاد الاجتماعي كما يعبر عنها اليوم من قبل منظريها بشكل عام هي وضع الفعالية الاقتصادية في خدمة مشروع اجتماعي، والمطالبة بتبني مفاهيم تختلف عن المفاهيم التي يتبناها النظام الاقتصادي الاجتماعي الراهن، وذلك من خلال إعلانه التحرر والانعتاق من النظام الليبرالي من جهة، والنظام الموجه من جهة أخرى. فقد وجه الاقتصاد الاجتماعي لهما انتقادات قوية تتعلق بإقصاء الأبعاد الفلسفية والأخلاقية من النشاط الاقتصادي.

فقد انتقد النظام الليبرالي لأنه يعتمد بشكل مبالغ فيه البحث عن الربح، والذي لا يمكن أن نسلم بأنه نمط كاف لتنظيم وضبط اقتصادي اجتماعي، هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى فهو في تعارض تام مع بعض المبادئ الأساسية للديمقراطية، وخاصة فيما يخص موضوع اتخاذ القرارات .

أما النظام الاشتراكي فقد انتقده لأنه لا يضمن المبدأ الرئيسي لحرية الاختيار والتوجيه على المستوى الجزئي من الاقتصاد، أي على مستوى المشاريع والمؤسسات.

ويجمع مصطلح الاقتصاد الاجتماعي كل نوع من النشاطات الاقتصادية التي لا تأخذ شكل المشروع الرأسمالي لاختلافها معه في الأهداف والقواعد الداخلية، بل إنها قد تدخل مع المشاريع الرأسمالية في المنافسة، في نفس السوق، وكذلك لا تشمل هذه النشاطات المشاريع العامة، وذلك لارتباطها بالقطاع الخاص، وإن كانت تشترك معه في أهدافه.

ولد الاقتصاد الاجتماعي لملء الفراغ الناتج عن الخلل في النظام الاقتصادي الحالي، وذلك لخلق صيغ جديدة تربط الاقتصاد بالمجتمع، فأدى هذا إلى ظهور قطاع هيكلي منظم، أطلق عليه اسم القطاع الثالث لتميزه عن القطاع الأول الذي يحشد الاستثمارات من أجل تحقيق الربح، والقطاع الثاني الذي يبحث عن تحقيق المنفعة العامة. ويضم هذا القطاع كلاً من الأوقاف والجمعيات والتعاونيات. وقد اختلفت وجهات نظر الاقتصاديين حول أسباب ظهوره، فمن الاقتصاديين من يعتقد أن هذا القطاع قد ظهر لتغطية عجز الصيغ المؤسسية الأخرى، مثل الدولة والسوق، عن تلبية الحاجات الجديدة. ويرى بعض الاقتصاديين أن الاقتصاد الاجتماعي يجذب ربحًا اقتصاديًا ونفسيًا من خلال المنظمات غير الربحية، والحقيقة أن مختلف الدراسات والأبحاث قد ذكرت أرقامًا هامة تؤكد على الأبعاد الاقتصادية للقطاع الثالث، الذي أخذ على عاتقه تلبية الحاجات الاجتماعية ضمن النشاطات الاقتصادية التي تزداد تعددًا وتنوعًا، وتلبية نوعين من الطلب:

أولاً: الطلب الذي يأخذ بعين الاعتبار التفضيلات الحدية وغير المتجانسة.

ثانيًا: طلب المعلومات على المنتجات والخدمات.

وبالتالي فإن نظرية الاختيار المؤسسي (choix institutionnel) تشرح لنا تطور المنظمات غير الربحية (les (organisations non lucratives التي ترى بأن ظهور القطاع الثالث جاء لسد ثغرات الدولة والسوق وعجزهما عن تلبية هذه الطلبات، ولكن من جهة العرض فإن القائمين على إدارة المؤسسات غير الربحية يعانون من مشكلة إدخال البعد الأخلاقي ضمن أهدافهم.

ولذلك يرى فرانسوا رو (François roux) أنه " إذا كانت إرادة الاقتصاد الاجتماعي هي الوصول إلى فلسفة اقتصادية أخرى غير فلسفة النظام الاقتصادي والاجتماعي الراهن، فإنها قد تكون موجودة بالتوازي مع الفكر الاقتصادي الإسلامي". ويؤكد في موضع آخر على " أن القائمين على هذا النوع من الاقتصاد يعتقدون أن احترام الآراء الواردة في الشريعة الإسلامية سوف يقود إلى إعادة تفسير النظام الاقتصادي الراهن، بالإضافة إلى صياغة نموذج اقتصادي إسلامي يتميز بأنه غير معزول عن سياقه الاجتماعي والثقافي".

كذلك فإن فولكر نينهاوس (Volker Nienhaus) يعتبر الاقتصاد الإسلامي إحياءً وتنشيطًا للاقتصاد القيمي المعياري في الاقتصاد السياسي، فهو يعتقد أن وصف الاقتصاد الحالي بأنه اقتصاد وضعي مجرد عن القيم هو ظاهرة حديثة برزت في الربع الأخير من القرن التاسع عشر، وأن الأجداد الحقيقيين للاقتصاد الاجتماعي من أمثال برودون (Proudhon) وفورييه (Fourier) كانوا قد تحدثوا عن الجانب القيمي في الاقتصاد، وبالتالي فان الاقتصاد الإسلامي مرشح لأن يقدم رؤيته في هذا الموضوع.

ويرى جون ديفورني (J.DEFOURNY) أن البنوك الاسلامية لها نفس صورة بنوك الاقتصاد الاجتماعي، فقد أشار في كتابه "الاقتصاد الاجتماعي في الشمال والجنوب" (l'économie sociale au nord et au sud) إلى أن "الإسلام مرجع كبير للكثير من المحاولات التي أطلق عليها اسم البنوك الإسلامية، التي تبحث عن تطوير ممارسات غير رأسمالية، وترفض مبدأ الفائدة على رأس المال ، ففي الكثير من الحالات يمكن أن تهدف تصرفاتها إلى تحقيق شيء قريب جداً مما يطلق عليه اسم الاقتصاد الاجتماعي". ويرى أن من مؤسسات القطاع الثالث في الاقتصاد الإسلامي مؤسستي الأوقاف والزكاة، وفي ذلك يقول: "الوقف مؤسسة إسلامية لها أهمية خاصة بسبب دورها الإيجابي في تحقيق التنمية والرفاهية الاجتماعية، وهي تعني منع حق التصرف في ملكية الأموال، ونقل حق الاستعمال والتصرف في هذه الأموال لمصلحة عمل الخير والإحسان. على أن رأس المال المجمد هذا يمكن استثماره بطريقة الاستثمار الإسلامية، ويمكن أن يذهب ريعه لتحقيق رفاهية المسلمين، أو يمكن أن يعاد استثماره مرة أخرى.

فالوقف بصفته آلية اقتصادية يأخذ في الاعتبار وضع الفقراء، إذ يبني المستشفيات والمدارس، ويمتد مجاله حتى يشمل تمويل الخدمات العامة، مثل إنشاء قنوات صرف المياه وتشييد المكتبات. وقد لعب الوقف دورًا هامًا في تاريخ المسلمين، يمكن الوقوف عليه من خلال التطور الاقتصادي والاجتماعي والتعليمي والحضاري في كل المجتمعات الإسلامية، وذلك من خلال تاريخه، وقد بلغت آثاره كل أوجه الحياة الروحية والمادية .

ويؤكد أن للزكاة أهدافًا اقتصادية واجتماعية، تعمل على تخفيف الفرق بين الأغنياء والفقراء، وبالتالي على تحقيق نوع من الاستقرار والأمان في المجتمعات الإسلامية، وهي موجهة بشكل خاص إلى ثمانية مصارف اجتماعية، وخاصة مصرف الفقراء والمساكين. ويمكننا تصنيفها ضمن دائرة الاستثمار الاجتماعي، وذلك كصيغة تساعد على الاستهلاك، ولكن وظيفتها الحقيقية هي منح الفقراء وسيلة تساعدهم على سد عوزهم بوسائلهم الخاصة.

وأخيرًا ونحن على أبواب انعقاد المؤتمر الدولي السابع للاقتصاد الإسلامي فإني أدعو كل الباحثين في الاقتصاد الإسلامي إلى أن يطلعوا على إنتاج هذا التيار الاقتصادي الحديث، تيار الاقتصاد الاتفاقي الذي قطع شوطًا كبيرًا في بناء ما أطلق عليه اسم التحليل الاقتصادي الجزئي الجديد، وخاصة فيما يخص نظريات المشروع المعاصرة. كما أرى أن من أولويات البحث في المرحلة القادمة الاطلاع على كل ما أنتجه الفكر الاقتصادي من مصطلحات، مثل الاقتصاد الاجتماعي واقتصاد التضامن واقتصاد المنح، وذلك إذا ما أردنا فعلاً أن نتقدم في إنجاز النظام الاقتصادي الإسلامي، فما لاحظته هو أن اغلب الدراسات الإسلامية تنصب على قضايا التمويل والمصارف، وما اعتقده هو أن تلك المواضيع لا تقل أهمية عنها، والله أعلم .

الأربعاء في ١٤٢٨/١٠/١٩هـ
٢٠٠٧/١٠/٣١م

أ. **محمد أحمد صديق**

هل يجوز توزيع ثمن الماء على الشقق بالتساوي؟

قال لي: أنا أسكن في عمارة فيها عدد كبير من الشقق، شقة قد يسكن فيها شخصان فقط، وأخرى قد يكون فيها عدد كبير من الأشخاص ربما يبلغ عشرين شخصًا، فيهم الأجداد والأحفاد وأزواجهم وأولادهم وخدمهم. وبالنظر لشح المياه في جدة هذه الأيام، تولى حارس العمارة مع إمام المسجد، ولا ندري بإشراف صاحب العمارة أو بغير إشرافه، شراء المياه ونقلها وتفريغها. وصار الحارس يطلب شهريًا من كل مستأجر مبلغ ٥٠ ريالاً، وبعد شهر ارتفع المبلغ إلى ١٠٠ ريال، ويقبضه الحارس من المستأجر بدون إيصال، وكلما نفدت المبالغ المجموعة من الشقق، وسرعان ما تنفد، قام الحارس بجمع مبالغ أخرى، تزداد شيئًا فشيئًا، بمرور الأيام. فهل يجوز أن توزع المبالغ بصورة متساوية بين الشقق، مع أن كمية الاستهلاك متفاوتة بينها تفاوتًا جوهريًا؟

جوابي أنه لا يجوز، بل يجب توزيع كلفة المياه بشكل عادل بين الشقق، إما عن طريق تركيب عداد ماء لكل شقة، أو بإيجاد معيار عادل أو قريب من العدل لهذا التوزيع، ريثما يتم تركيب هذه العدادات، كأن يؤخذ من كل شقة مبلغ على حسب عدد الرؤوس فيها، بمن في ذلك الخدم. ولا يجوز أن يلجأ صاحب العمارة إلى ضم كلفة المياه إلى مبلغ الإيجار إلا على أساس عادل. والأدلة على ذلك ما يلي :

- هل يعقل أن يشتري شخص شيئًا، ويطلب من غيره أن يدفع عنه ثمن السلعة، بدون رضًا منه؟ أليس هذا من باب المخاتلة وأكل المال بالباطل؟

- هل يدفع شخص عن شخص كلفة ما، والشخص المستفيد غير محتاج؟ أليس في هذا إجحاف بالشخص الدافع، ومنة على الشخص المدفوع عنه، وهو غير فقير؟

- وحتى لو كان المستفيد فقيرًا فإنه لا يجبر أحد على مساعدته إلا على أساس الصدقة الواجبة (الزكاة) أو الصدقة النافلة، ولابد من رضا الدافع في كلتا الحالتين، لأن المزكي قد يؤثر دفع صدقته إلى شخص آخر.

- كيف يرضى المستأجرون من أصحاب الأعداد الكبيرة في الشقة أن يدفع عنهم جيرانهم من أصحاب الأعداد الصغيرة؟ كيف يقبلون هذه المنة وهم غير محتاجين؟ كيف يسكتون وهم مسلمون، يصلون الصلوات الخمس جماعة في المسجد، ويحجون ويعتمرون؟ أم أن المسألة مسألة نصب واحتيال وابتزاز؟ قال الحسين بن علي رضي الله عنهما:" الناس عبيد المال، والدين على ألسنتهم لغو"، والمقصود: أكثر الناس، فهذا من باب إطلاق الكل على الأكثر. إن هذه الطريقة الجائرة في تحميل التكاليف لابد وأن تؤدي إلى النزاع والشجار والتباغض والتقاطع بين الجيران.

- جاء في الحديث أن الناس شركاء في ثلاث: الماء والكلأ والنار، نعم، ولكن الماء المقصود هنا هو الماء الطبيعي الذي لا كلفة فيه، كماء البحر أو النهر العام، ويستفيد منه الجميع مجانًا. أما ماء الشرب في أيامنا هذه فهو مورد اقتصادي تبذل في إنتاجه ونقله كلفة، ومن ثم فعلى من يحتاج إليه أن يدفع ثمنه، وليس من المعقول أن يستهلكه شخص، ويدفع ثمنه آخر، أو أن يستهلك شخص منه كميات كبيرة، وآخر كمية صغيرة، فيتحمل الاثنان مجموع الكلفتين بالتساوي. وإذا استوى الأغنياء والفقراء في ثمن السلعة، وغضضنا النظر عن ذلك، إلا أنه ليس من المعقول أن يدفع الفقراء عن الأغنياء ثمنها كله أو بعضه.

- حتى ولو كان هناك عرف في مجتمع معين، فإن هذا العرف إذا كان يخالف مبادئ الشرع ومبادئ العدل والإنصاف فلا يمكن الاحتجاج به، ويجب إبطاله والتخلي عنه فورًا. فالأعراف تتغير، وإذا كان العرف الحالي مستندًا على أساس تفاهة سعر الماء في الماضي، فإن هذا العرف لابد وأن يتغير مع تغير سعر الماء بالارتفاع في الوقت الحاضر.

- جاء في الحديث أن الأشعريين إذا أرملوا في الغزو، أو قلَّ طعام عيالهم في المدينة، جمعوا ما كان عندهم في ثوب واحد، ثم اقتسموه بينهم في إناء واحد بالسوية، فهم مني وأنا منهم (متفق عليه).

فهاهنا التوزيع بالتساوي، وقد يتفاوت الاستهلاك بين شخص وآخر، كما قد يتفاوت مبلغ الاشتراك. فكيف يجوز التساوي هنا في الغذاء، ولا يجوز في الماء؟ هؤلاء قلَّ طعامهم في المدينة، وهؤلاء قلَّ ماؤهم في جدة. الجواب أن الأشعريين ربما كان اشتراك كل منهم حسب درجة غناه، بدلالة مقدار زاده، وربما أشركوا معهم الفقراء دون أن يقدموا شيئًا من الطعام، وقد تكون أزوادهم متقاربة في القيمة، واستهلاكهم كذلك، ففي حالتهم دفع كل واحد مالاً، وربما استهلك بقدر ماله المدفوع.

وقد تنطبق حالة الأشعريين على حالة سكان العمارة موضع البحث لو أن كل شخص من سكان العمارة دفع ١٠ ريالات مثلاً، واستهلك بمقدار ١٠ ريالات تقريبًا. فالشركة بين الأشعريين قامت بين فرد وفرد، أما بين سكان العمارة فقد قامت بين مجموعة ومجموعة، وكل منها لا تساوي الأخرى، فمجموعة فيها عشرون شخصًا، وأخرى فيها شخصان فقط. ثم إن كلاً من الأشعريين فعل ذلك عن طيب نفس منه، أما سكان العمارة فإنهم غير راضين، بل هم يتشكون ويتذمرون ويعترضون، وربما يدعون على صاحب العمارة وعلى الحارس وإمام المسجد وغيره ممن تسبب في ظلم بعضهم ومحاباة بعضهم الآخر، ودعاء المظلوم مستجاب. وإذا كان صاحب العمارة محبًا لهذا النوع من التكافل في غير محله، فلماذا لا يقوم هو بالدفع من جيبه الخاص عن أصحاب الأعداد الكبيرة، بدل أن يقوم بتجيير عبئهم على جيوب الآخرين؟

ولهذا فإن توزيع كلفة الماء على سكان العمارة يجب أن تكون بالعدل، ولا يجب أن تكون بالمساواة. فالتفاوت بين المتفاوتين عدل، والتساوي بين المتفاوتين ظلم ومحاباة. ويمكن توزيع كلفة المياه على الشقق بالتساوي إذا كان حجم الشقق متساويًا، وعدد الأفراد في كل منها متساويًا، أي إذا كان استهلاك كل منها متقاربًا. وهذا يعني أن توزيع كلفة الماء على حسب عدد الرؤوس، بدل عدد الشقق، هو حل مؤقت ريثما تركب عدادات مياه للشقق، بعد أن ولى عهد الماء المجاني أو شبه المجاني، فالماء يرتفع سعره، والاستهلاك يتفاوت بين فرد وآخر، وهناك شقق ربما تترك الماء يتسرب ويضيع نتيجة الإهمال وعدم صيانة الصنابير والمراحيض، وقد لا يكترثون بذلك لأن الماء مجاني أو يوزع بصورة غير عادلة. وقد سبق أن

قامت الدولة بحملات تفتيشية على المنازل لمكافحة بعض الأمراض أو الحشرات، فلماذا لا تقوم بحملات مماثلة لمنع إسراف الماء عند فريق، وتسربه عند فريق آخر، بغرض ترشيد الاستهلاك وزيادة الوعي المائي؟

جوانب أخرى للموضوع:

- هل مشكلة المياه مشكلة حقيقية أم مختلقة؟ كل واحد في نهاية المطاف يحصل على حاجته من الماء، من تحت الأرض بالأنابيب أو من فوقها بالصهاريج ، بسعر زهيد أو بسعر مرتفع، وهذا يعني أن الماء كاف، ولكن يُغض النظر عن السماسرة الذين يريدون بيعه بأسعار أعلى. هل انتقل بعض المضاربين من المضاربة على الأسهم في البورصات إلى المضاربة على العقارات إلى المضاربة على مياه الشرب؟ هؤلاء المضاربون يتمنون لو أن الهواء يُحبس عن الناس ثم يبيعونه إليهم بأغلى الأثمان! إنهم يشترون المياه بثمن بخس ويعيدون بيعه بثمن مرتفع، وربما يحصلون عليه بهذا الثمن البخس أو بالمجان عن طريق الرشوة أو الجاه أو النفوذ. ألا يجدر بالدولة أن تمنعهم فورًا من التلاعب والاحتكار والاستغلال والغش، على الأقل في مجال الحوائج الأصلية أو الأساسية لعموم الناس، بل في مجال الضرورات الحيوية التي يقف على رأسها الماء!

- من يضمن للناس أن لا يأتيهم هؤلاء السماسرة بماء ملوث، ينشر الأمراض والأوبئة، لا شك أنهم يضاربون ويغشون ولا يبالون، والناس باتوا غير آمنين على أفواههم، بل ولا على أدبارهم.

- إذا كان الجميع في المحصلة يحصلون على حاجتهم من الماء، فهذا يعني أن الماء كاف، ولكنه يباع إلى السماسرة والتجار الفجار الذين يتحكمون بأسعاره، ويكون تحكمهم أكبر كلما كان المستهلك أشد فقرًا وبؤسًا. هل هذا هو الاقتصاد الإسلامي أم هذا هو الاقتصاد الرأسمالي الذي تنتقل إلينا آفاته بسرعة عجيبة في جميع الميادين. لا بأس في الاقتصاد الإسلامي أن يكون هناك أثرياء وأقوياء، ما دام ثراؤهم قد تحقق بطرق مشروعة، وما دام أنهم لا يُمكِّنون من ظلم الفقراء والضعفاء وابتزازهم، أي ما دام غناهم ليس غنى مُطغيًا. وهذا هو الفرق بين النظام الإسلامي وبين النظام الرأسمالي، أو النظام الإقطاعي.

- صهاريج المياه بأحجامها المختلفة تتجول صباح مساء في الشوارع، تزيد المرور زحامًا، وتشوه منظر المدينة عروس البحر.

- هذه الأزمة خلقت كثيرًا من المنازعات، وضيعت كثيرًا من الأوقات، وشغلت الأستاذ عن دروسه، والباحث عن بحثه، والموظف عن وظيفته، فلا تكاد تسمع في المنزل إلا: انقطع الماء، جاء الماء، الماء أصفر، الماء أحمر، الصنابير تنفخ الهواء، وترش الماء على الألبسة والثياب. وإذا كان هناك شخص يقضي حاجته، وفي خلال الاستنجاء انقطع الماء، وهو يجلس على كرسي المرحاض، فكيف يمكن أن يحلّ وعاء آخر محل الرشاش؟ وإذا وجد بعد الاستنجاء أن الماء أحمر، هل ينتقل إلى مرحاض آخر ليعيد اللعبة مرة أخرى، وكيف إذا وجد الماء هنا مثله هناك؟ فنحن المسلمين نستنجي بالماء ونغتسل ونتوضأ، فيدخل الماء إلى أجسامنا من خلال جلودنا وأفواهنا وعيوننا وأنوفنا وآذاننا وأدبارنا، فهل نعزف عنه إلى التيمم والاستجمار بالحجارة والاغتسال بماء النهر، حتى يرخص الماء؟ ألم يقل بعض السلف عن الشيء إذا غلا سعره: أرخصوه بالترك؟ ألم يقل بعضهم الآخر: إننا نقضي حوائجنا بالاستغناء عنها؟

- ألا يمكن أن يعاد توزيع المياه بين الأقوياء الأثرياء والفقراء الضعفاء على الأقل ريثما تحل المشكلة، أخشى أن تكون هناك إعادة توزيع معاكسة. لا ريب أن هناك خيارين: خيار الانحياز للأقوياء والرضوخ لهم والتواطؤ معهم، وهذا قد يتصوره البعض مريحًا في الدنيا، وخيار تقليل التفاوت بين الأغنياء والفقراء، وهذا يحتاج إلى قدر من الصلاح والقوة والحسم. وليس المقصود طبعًا أن يتنازل الأثرياء عن ثرواتهم حتى يتساووا مع الفقراء، بل المقصود على الأقل تأمين الحاجات الأساسية لعموم الناس، وأن تكون خطًا أحمر لا يمكّن أحد من التلاعب بها، فقد أمرنا بالنصح لله ورسوله ولعامة الناس. نعم في الدولة الرأسمالية: القوي فيكم عندي قوي، والضعيف فيكم ضعيف، وليس على الضعيف إلا أن يرضخ للقوي ويستكين ويسلم أمره إليه، لأن القضاء لن يحكم له، بل سيحكم للقوي، إن بالقوة أو بالرشوة. أما الإسلام فقد عبر عنه الرسول صلى الله عليه وسلم بقوله: لا قدست أمة لا يؤخذ للضعيف فيها حقه من القوي غير متعتع. وقال أبو بكر رضي الله عنه: القوي فيكم

عندي ضعيف حتى آخذ الحق منه، والضعيف فيكم عندي قوي حتى آخذ الحق له. كذلك قال عمر رضي الله عنه مخاطبًا أحد ولاته: سوِّ بين الناس حتى لا يطمع ظالم في ضعفك، ولا ييأس مظلوم من عدلك. وقال علي رضي الله عنه: لا تلتمسوا رضا الناس بسخط الله، ولا تلتمسوا رضا الخاصة بسخط العامة. وقال الغزالي: الدين والسلطان توأمان، فالدين أسّ والسلطان حارس، وما لا أسّ له فمهدوم، وما لا حارس له فضائع. فالدولة إما أن تكون رخوة حيال حقوق الضعفاء، أو تكون يقظة وقوية ومعينة لهم على لقمة الغذاء وكأس الماء وعلبة الدواء.

الأربعاء في ١٤٢٨/١١/٤هـ
٢٠٠٧/١١/١٤م

د. رفيق يونس المصري

بيع الرجا عند الإمام الشوكاني
ومدى إمكانية الأخذ به مصرفيًا

ملخص البحث

تناول البحث موضوع بيع الرجا للإمام الشوكاني في ثلاثة محاور أساسية:

المحور الأول: تناول فيه مفهوم بيع الرجا وهو "يعني بيع أرض زراعية (أو أصل إنتاجي) بسعر السوق أو أقل منه مع اشتراط البائع استرجاع المبيع (فسخ البيع) خلال فترة زمنية محددة بحيث ينفذ البيع بمرور الفترة ". وحكمه عند الإمام الشوكاني الجواز، حيث أفتى أن بيع الرجا هو بيع مع خيار الشرط للبائع بإعادة المبيع خلال فترة الفسخ، وهو جائز ما لم يكن هناك تواطؤ مسبق على التحايل على الربا، كما بين الباحث الفرق بين هذا البيع وبيع الوفاء.

المحور الثاني: وعرض فيه الباحث مناقشة الإمام الشوكاني للمانعين لبيع الرجا، واستدلاله بعدة أدلة منها: أن بيع الرجا لا يدخل في أي نوع من البيوع المنهي عنها، وأنه قائم على أساس الرضا وطيبة النفس، وهو شبيه ببيع الإقالة. كما تطرق البحث إلى الإشارة إلى بعض الفوائد الفقهية التي لها دلالات اقتصادية.

المحور الثالث: ووضع فيه الباحث تصورًا اجتهاديًا أوليًا لمدى إمكانية تطبيق بيع الرجا مصرفيًا، ووضع آلية تطبيقه، والضوابط الشرعية اللازم مراعاتها في تطبيقه، وحوافز المصارف الإسلامية في تبني بيع الرجا كمنتج مصرفي جديد، وفي نهاية البحث بعض التساؤلات الشرعية حول مدى إمكانية استفادة المصارف الإسلامية من غلات المبيع خلال فترة الفسخ وذلك كمحفز لها في تبنيه.

مقدمة

يناقش هذا البحث رسالة للإمام محمد بن علي الشوكاني[١] بعنوان (تنبيه ذوي الحجا عن بيع الرجا) وفي أصلها مخطوطة ضمن مجموعة مخطوطات له أسماها (الفتح الرباني من فتاوى الإمام الشوكاني) وهي في ستة أجزاء، وهي عبارة عن فتاوى للإمام الشوكاني يرد فيها على المستفتين الذين في غالبهم علماء أشكلت عليهم مسائل فقهية ما. وقد حقق تلك المخطوطات وعلق عليها وأخرج أحاديثها أبو مصعب محمد صبحي بن حسن حلاق في اثني عشر مجلدًا، تم طبعها في مكتبة الجيل الجديد في اليمن صنعاء عام ١٤٢٣هـ=٢٠٠٢م.

وتكمن أهمية البحث في إخراج بعض مخطوطات الإمام الشوكاني المحققة إلى النور للاستفادة منها في الواقع العملي، لاسيما في وقتنا المعاصر الذي توجد فيه البنوك الإسلامية والتي هي بأمس الحاجة إلى بعض الآراء الفقهية ذات الدلالات الاقتصادية والمصرفية التي يمكن الاستفادة منها عمليًا. وتقع الرسالة المحققة محل الدراسة التي يبلغ عدد صفحاتها ٢٣ صفحة في الجزء السادس (المخطوط). وسنقوم في هذا البحث بعرض أهم ما ورد فيها بالتحليل، مع توضيح بعض اللفتات الاقتصادية للإمام الشوكاني (كفوائد)، ومحاولين تقييم مدى إمكانية إنزال هذا النوع من البيوع في التطبيق المصرفي الإسلامي من خلال وضع تصور تطبيقي لهذا النوع من البيوع مصرفيًا.

وعلى ذلك فإن البحث يتكون من فصلين، الفصل الأول ويتناول تحليل رسالة بيع الرجا للإمام الشوكاني ويتضمن مفهوم بيع الرجا وحكمه عند الإمام الشوكاني، ومناقشته لدعاوى المانعين لبيع الرجا مع الإشارة إلى بعض الفوائد الاقتصادية. أما الفصل الثاني ويتناول مدى إمكانية تطبيق بيع الرجا مصرفيًا، ويتضمن أهمية الحاجة إلى هذا النوع من البيوع مصرفيًا وآلية تطبيقه وتكييفه وضوابطه الشرعية، وحوافز البنوك لتطبيقه مصرفيًا.

---

(١) الإمام محمد علي الشوكاني الصنعاني (١١٧٣-١٢٥٠ هـ=١٧٦٠- ١٨٣٤م) علاَمة وفقيه أصولي، محدث ومفسر، محقق وناقد ولغوي، قاض ومصلح سياسي. عرفه العالم العربي والإسلامي بكتبه المشهورة مثل نيل الأوطار، وفتح القدير، وإرشاد الفحول، والسيل الجرار، والبدر الطالع، وحقق له مؤخرا أكثر من (٢٥٠) مخطوطة باسم الفتح الرباني من فتاوى الإمام الشوكاني.
انظر أسلاك الجوهر، ديوان الشوكاني، تحقيق حسين عبد الله العمري، الطبعة الثانية، ١٩٨٢، ص١٣.

الفصل الأول

تحليل رسالة بيع الرجا للإمام الشوكاني

١ - ١ مفهوم بيع الرجا:

هو بيع أرض زراعية بسعر السوق أو أقل منه مع اشتراط البائع استرجاع المبيع (فسخ البيع) خلال فترة زمنية محددة بحيث ينفذ البيع بمرور الفترة.

ولفظة رجا لفظة عامية دارجة في عصر الإمام الشوكاني، وهي من الإرجاء وهو التأخير أو الأجل[١].

وقد تعني الرجا من رجا يرجو وهو الأمل والتمني في حصول شيء، وفي بيع الرجا من أمل البائع ورجائه من الله استرجاع مبيعه.

ويرى الإمام الشوكاني أن هذا النوع من البيع هو من البيوع الشرعية مع خيار الشرط، وهو جائز عنده ما لم يقصد المتبايعان التحايل على الربا. وإجازته لهذا البيع هو رد على رأي بعض فقهاء الزيدية بعدم جوازه.

١ - ٢ خلفية الاستفتاء عن بيع الرجا:

المخطوطة المحققة عبارة عن استفتاء من السائل عبد الرحمن بن أحمد بن البهكلي (ت١٢٤٨هـ) وهو أحد الفقهاء المعاصرين للإمام الشوكاني عن بيع الرجا بعد عرضه لمفهومه وأسباب منعه من بعض حكام (قضاة) الزيدية وردوده عليهم طالبا في نهاية استفتائه من الإمام الشوكاني ردا مستقلاً مستفيضا حيث جاء في رسالة البهكلي (استفتائه) ما يلي:

((إن الباعث على تحرير هذه السطور والجالب إلى إيراد المواد في هذا الزبور، اختلاف أنظار العلماء الأعلام في مسألة البيع مع الالتزام (بيع الرجا) فطالما خاض في قعرها كل محقق ماهر، وتهافت إلى الوقوع في زاجرها كل مقلد قاصر، حتى صارت في مدينة صبيا وبواديها، ومدينة أبي عريش وهجرة ضَمَد (مدن يمنية قديمة) من أعظم ما تعم البلوى، ومن أقوى سبب لاستهلاك أموال أهل الأسباب الناشئ عن الحيل من القاصرين في الفتوى.

(١) انظر قواميس اللغة منها المنجد في اللغة، دار الشروق، ط١، بيروت، ص٥٣٣.

وكيفية المسألة المذكورة أنه يأتي البائع يسوم أرضه على المشتري، فيتراضيان على ثمن معين معلوم، يكون ثمن المثل في غالب الأزمان ودون الثمن في النادر، إذا كانت تلك الجهة خصبة، أو نحو ذلك، فيبيع منه الأرض المذكورة بالثمن المذكور، ثم بعد ذلك يلتزم المشتري للبائع بالفسخ مدة معلومة، إن وفر فيها مثل الثمن فسخ له. وهذا الالتزام قد كان يواظب عليه، ثم هذا الصنع قد صار معروفا عندهم، مشهورا عند العامة والخاصة، يطلقون عليه اصطلاحًا أنه الرهن المرفع، وتارة بيع الأجل وحينًا بيع الالتزام، وعند قيام النزاع يجتمعون على تسميته بيع الرجا؛ وهو المعبر به في مجالس الحكام (القضاة في المحاكم).

فإذا مضت تلك المدة المضروبة للفسخ، و لم يوفر البائع الثمن بقي يتربص الحيل، ويتطلب الفتاوى في بيع الأجل. والناس فريقان:

- فريق متى يحصل له الثمن بعد المدة طالب المشتري برد المبيع.

- وفريق يلبث مدة يقدر فيها أن المشتري قد حصل من الثمار ما يقوم بالثمن، فيطالب المشتري، ويدعي عند آحاد الحكام (القضاة) أنه باع أرضه بدون ثمنها رغبة في الالتزام لما باعها بدون ذلك ، ويورد على ذلك شهودًا، وبعد ذلك يبادر الحاكم إلى الحكم ببطلان البيع، ويلزم المشتري قبول الثمن إن لم يكن قد استعد (استرجعه من عائدات الغلة)، وإن قد استعد حسبت عليه الغلال، وقطع منها قدر الثمن، وما فضل سلمه للبائع،وينصرف المشتري لا ثمنًا ولا أرضًا، أو ينصرف بالثمن بعد أن عانا (جُهِد)... وإذا سُئل الحاكم عن الموجب للحكم في هذا الأمر، بهذه الصفة يقول: قال في شرح الأثمار (من مؤلفات الزيدية): مسألة: ولا يصح، ولا يجوز بيع الرجا؛ إذ هو يُتوصَلُ به إلى تحليل الربا المحرم ؛ لأن المشتري لا يشتري بدون الثمن إلا قاصدًا للغلة، ولا يجعل مقابلة نقص الثمن إلا هذه المدة المضروبة فهو مضمر للربا، والمضمر في باب الربا كالمظهر، هكذا لفظه أو معناه..))[1].

(١) الإمام محمد علي الشوكاني، الفتح الرباني الإمام الشوكاني، رسالة تنبيه ذوي الحجا عن بيع الرجا، تحقيق محمد صبحي الحلاق، مكتبة الجيل الجديد، الطبعة الأولى، ١٤٢٣هـ-٢٠٠٢م، صنعاء، الجزء السادس، ص ص ٣٦٣٧-٣٦٣٩.

وكان المستفتي قد قدم بعض الحجج للرد على المانعين وطلب من الإمام الشوكاني النظر فيها حيث قال: ((بعثني على تحرير هذه المذاكرة، موجهًا بها إلى علامة المعقول والمنقول، القائم بما جاء به الكتاب وهدي الرسول(صلى الله عليه وسلم) شيخ الإسلام... العالم الرباني محمد بن علي بن محمد الشوكاني الصنعاني، فليوضح في تحقيق هذه المسألة السبيل وينقح صحتها أو بطلانها بواضح الدليل))[١].

١-٣ فتوى الإمام الشوكاني

رد الإمام الشوكاني على السائل في حكم بيع الرجا بعد أن أثنى على السائل على ردوده على المانعين، حيث اشتملت فتواه على مقدمة تحدث فيها عن الأساس الذي تقوم عليه البيوع الشرعية، وأن البيوع المنهي عنه فاقدة لذلك الأساس، ثم قرر بعد ذلك أن بيع الرجا لا يدخل ضمن تلك البيوع المنهي عنها. نوضحها في العناوين التالية:

١-٣-١ أساس البيوع الشرعية عند الإمام الشوكاني الرضا وطيبة النفس

جاء في فتوى الشوكاني قوله:

((أعلم أنه لم يكن في كتاب الله العزيز شرط لمطلق البيع المشروع إلا مجرد الرضى، قال تعالى: **(تجَارةً عن تراضٍ)**[٢]، **وقال: (وأحل الله البيع)**[٣]، فإذا حُمل المطلق على المقيد، أفاد أن الرضى بمجرده مستقل بصحة انتقال الملك، ومثل ذلك حديث: **(لا يحل مال امرئ مسلم إلا بطيبة من نفسه)**[٤]؛ فإنه ظاهر في استقلال طيبة النفس بحل المالين للمتبايعين، والرضى والطيبة متحدان صدقًا، وإن اختلفا مفهومًا. ولم نجد في سنة رسول الله صلى الله عليه وآله وسلم ما يدل على اعتبار أمر زائد على ذلك، بل فيها من الحقيقة مؤيد لذلك الاستقلال كالأحاديث الواردة في النهي عن بيع الغرر وعن بيع الحصاة... وبيعتين في بيعة ونحو ذلك. فإن النهي عن بيع هذه الأمور إنما هو لعدم وجود الرضى المحقق في الحال أو

(١) الإمام الشوكاني، الفتح الرباني، المرجع السابق (٦/٣٦٤٢).
(٢) النساء ٢٩.
(٣) البقرة ٢٧٥.
(٤) أخرجه الإمام أحمد في المسند (٥/٧٢).

في المآل لما فيها من الغرر الذي لا يمكن مع وجوده حصول ذلك المناط الذي اعتبره القرآن والسنة، ومنها ما هو لعروض مانع شرعي يصير وجود ذلك المقتضى عند وجوده غير مؤثر في الصحة التي هي الأصل في ثبوت آثاره المترتبة عليه، كما هو شأن كل مانع، وذلك كالنهي عن بيع الخمر والميتة... وبيع العربان وبيع ما لا يملك وبيع الكالئ بالكالئ والبيع قبل الاستيفاء والنقل... وبيع الحاضر لباد، والبيع مع تلقي الركبان، وسلف وبيع وشرطين وبيع، وبيع ما ليس عندك... والبيع المشتمل على نوع من أنواع الربا، ومنه النهي عن بيع المزابنة، وبيع العينة، والنهي لمن باع شيئًا أن يشتريه بأقل مما باعه ، وما شابه من هذه الصور))[1].

١-٣-٢ حكم بيع الرجا:

بعد استعراض الإمام الشوكاني البيوع المنهي عنها بين أن ماعدا تلك البيوع تعتبر جائزة بوجود مناطها الشرعي، ومنها جواز بيع الرجا حيث قرر ذلك بقوله:

((إذا تقرر هذا، فالمتوجه القضاء بصحة كل بيع وجد فيه ذلك المقتضى؛ وهو الرضى فيتعين البقاء على أصل الصحة بعد وجود مقتضيها، كما هو شأن القواعد الشرعية المقررة عند علماء الإسلام، ما لم يتيقن المانع الذي ثبت كونه مانعًا بنص أو إجماع، لا بمجرد الظنون الفاسدة والأوهام الباردة، فإن مجرد ذلك لا يعتد به على فرض تجرده عن المعارض فضلا عن كونه معارضا بما هو مستقل في ترتب الآثار المقصودة، معارضا أيضا بالأصل والظاهر اللذين هما المركز الأعظم في تعرف أحكام الأمور الجزئية عند تجردها عن نص يخصها.

وبيان ذلك أن الأصل في معاملات المسلمين الواقعة على الصورة الشرعية التي لم يصحبها مانع هو الصحة.

والمراد بالصورة الشرعية: وجود مشعرٍ بطيبة النفس من مالك العين، بانتقالها عن ملكه إلى ملك المشتري، ووجود مشعرٍ أيضًا بطيبة نفس المشتري بخروج الثمن المدفوع عن ملكه إلى ملك رب العين عوضًا عنها، فهذا هو البيع الشرعي الذي أذن الله به لعباده.

(١) الإمام الشوكاني، الفتح الرباني، المرجع السابق (٦/٣٦٤٥-٣٦٥٢).

والمراد بعدم المانع: أن لا يعارض هذه الصورة الشرعية أمر يستلزم وجوده عدم صحتها كالنهي عنها بخصوصها، أو النهي عن أمر تندرج هي تحته مع فقد دليل يخصها من ذلك العموم. ولا ريب أن الأصل عدم هذا المانع، فلا يجوز إثبات حكمه إلا بيقين، وهكذا الظاهر فيما كان على الصفة المذكورة هو الصحة، لأنه تصرف أذن فيه الشارع، وكل تصرف أذن فيه الشارع صحيح فهذا صحيح.

أما الكبرى فبنصٍ: (وأحل الله البيع)[١] وبنص: (تجارة عن تراض منكم)[٢]، وأما الصغرى فإجماع المسلمين إذا لم يوجد مانع...))[٣].

وبناء على القاعدة العامة التي وضعها الإمام الشوكاني في البيوع الشرعية يقرر فتواه بِشأن بيع الرجا حيث يقول:

((**إذا استوضحت هذا لاح لك أن بيع الرجا على الصفة المذكورة في السؤال، وهي أن البائع يأتي إلى المشتري يعرض عليه أرضه، فيتراضيان على ثمن معين معلوم، يكون ثمن المثل المتراضى عليه، ثم بعد انقضاء العقد يلتزم المشتري للبائع مدة معلومة إن وفر الثمن فيها فسخ له، بيع صحيح أذن به الشارع لم يصحبه مانع معتبر.**

وإطلاق الأسماء المصطلحة عليه كقولهم: بيع رجا، بيع رهن، بيع أجل، بيع التزام، لا تأثير له، لإجماع المسلمين أن الأسماء لا تحيل المسميات عن حكمها الشرعي، وإلا لزم حل الأعيان المحرمة عند إطلاق اسم عليها غير اسمها، وتحريم الأعيان المحللة عند إطلاق غير اسمها عليها. واللازم باطل بالإجماع فالملزوم مثلُه))[٤].

١-٣-٣ الوفق والفرق بين بيع الرجا وبيع الوفاء

وقد يشبه بيع الرجا في جانب منه بيع الوفاء وهو تراد المبيع والثمن بين الطرفين

(١) البقرة ٢٧٥.
(٢) النساء ٢٩.
(٣) الإمام الشوكاني، الفتح الرباني، المرجع السابق (٣٦٥٣/٦).
(٤) المرجع السابق (٣٦٥٤/٦).

المتعاقدين، ولكنه يختلف عنه من جوانب عديدة منها: أن بيع الرجا مقصده البيع الحقيقي وليس الحيلة للربا كما هو المضمر في بيع الوفاء، يتأكد ذلك بنفاذ بيع الرجا بمضي الفترة المسموح بها الفسخ، ويحق للمشتري بعدها التصرف بالمبيع، وتصبح غلة المبيع من حقه لاستقرار الملك له. بعكس بيع الوفاء المقصود منه ابتداء الحيلة للربا باستغلال منافع المبيع، وعدم نفاذ البيع للمشتري، وبالتالي لا يستطيع التصرف بالمبيع البتة، فيشبه الرهن. ومعلوم رأي الجمهور في بيع الوفاء وهو المنع بما في ذلك رأي مجمع الفقه الإسلامي للرابطة، ولم يجزه سوى مُتأخري الشافعية والأحناف ومجلة الأحكام العدلية في المادتين ١١٨ و٣٩٨[1].

والإمام الشوكاني لم يشر في رسالته محل البحث إلى بيع الوفاء ولا أيٍ من مسمياته عند الفقهاء، والباحث اجتهد بعمل هذه المقارنة بين بيع الرجا وبيع الوفاء حتى يخرج بيع الرجا من مشابهته لبيع الوفاء المنهي عنه عند الجمهور.

ويمكن استعراض الجدول المختصر للمقارنة بين بيع الرجا وبيع الوفاء كالتالي:

بيع الرجا	بيع الوفاء
الاتفاق: التراض للمبيع والثمن بين البائع والمشتري	التراض للمبيع والثمن بين البائع والمشتري
الاختلاف:	
١- قصد المتبايعين البيع الحقيقي	قصدهما التحايل على الربا
٢- له فترة وتاريخ انتهاء(أجل) بعدها يصبح المبيع مستقرا في ملك المشتري	له فترة ولكن لا تنتهي بملك المشتري للمبيع بل يرجع للبائع ويرجع الثمن للمشتري
٣- من حق البائع الفسخ فقط	من حق الاثنين الفسخ
٤- يحق للمشتري التصرف بالمبيع بعد انتهاء فترة الفسخ	لا يحق للمشتري ذلك
٥- غلة المبيع تكون لمن استقر له الملك(البائع أو المشتري) فلا ينتفع بها المشتري إلا إذا لم يفسخ البائع	غلة المبيع للمشتري
٦- قيمة المبيع قد تكون أقل من سعر المثل لتشجيع المشتري على الشراء بشرط التزامه وموافقته على فسخ البائع، ولعدم الانتفاع بالغلة	السعر فيه يساوي قيمة القرض وغالبا ليس سعرا حقيقيا

(١) انظر الموسوعة الفقهية في موقع الإسلام، وزارة الشئون الإسلامية والأوقاف والدعوة والإرشاد السعودية، بيع الوفاء، الجزء التاسع، ص٢٦١.
وانظر: قرار مجمع الفقه الإسلامي لرابطة العالم الإسلامي في دورته السابعة سنة ١٤١٢هـ رقم ٧٢(٨/٣) في مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد الثامن، ج١، ص٦٤١.

١ - ٤ مناقشة الإمام الشوكاني لدعاوى المانعين لبيع الرجا

تعددت دعاوى المانعين لبيع الرجا منها أن البيع بسعر رخيص مقابل التزام المشتري بالفسخ مما يعني أنه ليس هناك جدية في البيع وأنه بيع صوري، ومنها أن المنع هو من أصول المذهب الزيدي عند معظم فقهائهم للقطع بأن هذا البيع يشتمل على المواطأة على الربا. وفيما يلي تحليل لهذه الدعاوى ومناقشة الإمام الشوكاني لها.

١ - ٤ - ١ مناقشة دعوى البيع بأدنى من سعر المثل مقابل الالتزام:

يرى المانعون بأن بيع الرجاء فيه البيع بأقل من سعر السوق مقابل الحصول على تعهد والتزام من المشتري بالفسخ خلال الفترة المحددة للفسخ واسترجاع المبيع، ولكن لم ير الإمام الشوكاني أن هذه حجة حيث رد عليهم بالأدلة التالية:

١ - ٤ - ١ - ١ أن البائع هو الذي اختار بنفسه الشرط:

وفي هذا يقول الإمام الشوكاني:

((وأما دعوى البائع بعد انقضاء المدة المضروبة أنه إنما باع أرضه بدون ثمنها رغبة في الالتزام المذكور، ولولاه لما وقع منه البيع بهذا المقدار، فهذه الدعوى مما لا تأثير له في نقض ما أبرمه برضاه، واختياره وقت العقد. أما إذا كان الثمن الذي وقع به لبيع هو ثمن المثل في ذلك أو في الغالب فلا سماع لمثل هذه الدعوى بالإجماع))[١].

١ - ٤ - ١ - ٢ وجود دليل من الكتاب والسنة:

كما أجاب الإمام الشوكاني على من لا يعتبر أن خفض القيمة في مقابل عوض الالتزام حلال بقوله: ((فإن قلت: ربما قال قائل إن الحط لمثل هذا الغرض لا يحل مال البائع بمثله. قلت: الحط لمثل هذا الغرض جائز حلال دليلا ومذهبا. أما الدليل: فقال تعالى: " **أوفوا بالعقود**"[٢] والبائع والمشتري إذا توطأ على حط جانب من الثمن لأجل الغرض المذكور فذلك عقد يتوجه الوفاء به (كما استدل بحديث النبي صلى الله عليه سلم) الذي

(١) الإمام الشوكاني، الفتح الرباني، المرجع السابق (٣٦٥٥/٦).
(٢) المائدة ١.

أخرجه أبو داود[١]، والحاكم[٢] من حديث أبي هريرة مرفوعاَ:" **المؤمنون على شروطهم**" وقد ضعفه ابن حزم بكثير بن زيد، والوليد بن رباح، ولكن قد حسنه الترمذي. ويشهد له ما أخرجه الترمذي[٣] والحاكم[٤] من حديث كثير بن عبد الله بن عمرو بن عوف، عن أبيه عن جده. وزاد " **إلا شرطًا أحل حرامًا أو حرم حلالاً** "... ووجه دلالته أن المشتري شرط للبائع الفسخ في مدة مقدرة، والبائع شرط له في مقابل ذلك جانبا من الثمن، فعلى كل واحد منهما الوفاء بما شرط، لأن النبي صلى الله عليه سلم – يقوله " **المؤمنون عند شروطهم** ".أي: من شأن من اتصف بصفة الإيمان، الثبوت على ما يقبضه بالشرط، وليس هذا من الشروط المحللة للحرام، أو المحرمة للحلال، بل من الشروط الجائزة الجارية على مقتضى التراضي وطيبة النفس))[٥].

١ - ٤ - ١ - ٣ الاستدلال بقاعدة ضع وتعجل:

كما عرض الإمام الشوكاني دليلا آخر على جواز حط جزء من الثمن مقابل الالتزام بالفسخ في وقت معين، وذلك بالاستدلال بحديث النبي صلى الله عليه وسلم الآتي والمعروف بقاعدة ضع وتعجل. حيث قال:

((وأخرج البيهقي[٦] من حديث ابن عباس أن الرسول صلى الله وعليه وسلم لما أمر بإخراج بني النضير جاء ناس منهم فقالوا يا رسول الله إنك أمرت بإخراجنا ولنا على الناس ديون لم تحل فقال رسول الله صلى الله عليه وآله وسلم {ضعوا وتعجلوا}، وهذا الحديث نص صريح في جواز الحط لمجرد غرض هو نفس التعجيل.

ومسألة السؤال: الغرض فيها الحط لأجل التنفيس على البائع المجعول له الخيار من جهة المشتري في تلك المدة))[٧].

---

(١) في السنن، رقم (٣٥٦٤).
(٢) في المستدرك (٤٩/٢).
(٣) في السنن، رقم (١٣٥٢).
(٤) في المستدرك (١٠/٤).
(٥) الإمام الشوكاني، الفتح الرباني، المرجع السابق (٣٦٥٨/٦).
(٦) في السنن الكبرى (٢٨/٦).
(٧) الإمام الشوكاني، الفتح الرباني، المرجع السابق (٣٦٥٩/٦).

١ - ٤ - ١ - ٤ الاستدلال بالإجماع:

ويستشهد الإمام الشوكاني في موضع آخر بإجماع العلماء على ذلك بقوله: ((فإن جميع العلماء قائلون بأنه يجوز للإنسان أن يزيد في ثمن العين المشتراة لأجل غرض من الأغراض، ويحل للبائع قبض ذلك، وكذلك أجمعوا على أنه يجوز للبائع أن يبيع بدون ثمن المثل لأجل غرض من الأغراض، ويحل للمشتري تملك العين المبيعة.

وقد ثبت في مسلم[١]، والترمذي[٢]، والنسائي[٣]، وأبي داود[٤] أنه جاء إلى النبي – صلى الله عليه وسلم – عبد فأسلم فجاء سيده يريده، فاشتراه صلى الله عليه وآله وسلم بعبدين أسودين، ومعلوم أن هذه الزيادة ليست إلا لغرض له صلى الله عليه وسلم، وهو أن لا يرجعه إلى الكفار. فهذا ما خطر بالبال من الأدلة الدالة على جواز الحط للغرض المذكور في مسألة السؤال))[٥].

فائدة (١) جواز خفض القيمة مقابل الانتفاع بالتزام المشتري:

وهنا فائدة نخرج بها من هذا الرأي للإمام الشوكاني مؤداه جواز بيع الأصول بأقل من قيمتها في مقابل حصول البائع على امتياز كرد المبيع خلال فترة معينة، حيث أكد على ذلك بقوله في موضع آخر من الرسالة أو الفتوى: ((وكل عاقل يعلم أن ضرب مدة وقع فيها التواطؤ بين البائع والمشتري أن البائع إذا سَلِم فيها الثمن رجع إليه المبيع من أعظم الأغراض التي يطلبها من باع من يشُح ببيعه لولا الحاجة.فإسقاط جانب من الثمن إلى مقابل هذا العرض إسقاط صحيح، والمشتري قد وفى بما عليه فاستحق ما حط لأجله، ولكن البائع أتى من قبل نفسه، فترك الاسترجاع في الأجل المضروب، وجاء إلى المشتري بعد انقضائه يطالبه بما لا يلزمه شرعًا ولا عرفًا ،بهذا تعرف أن التعلل من البائع بحط جانب من الثمن إنما يصح لو كانت المدة المضروبة بينهما باقية، وحصل من المشتري الامتناع عن الرد، أما بعد انقضائها فالأمر كما قيل: وقد حيل بين العير والنزوان (الوثوب)))[٦].

---

(١) في صحيحه رقم (١٦٠٢).
(٢) في السنن رقم (١٢٣٩).
(٣) في السنن (١٥٠/٧).
(٤) في السنن رقم (٣٣٥٨).
(٥) الإمام الشوكاني، الفتح الرباني، المرجع السابق (٣٦٦٠/٦).
(٦) الإمام الشوكاني، الفتح الرباني، المرجع السابق (٣٦٥٦/٦).

فائدة (٢) مفهوم الرزق عند الإمام الشوكاني:

بناءً على قاعدة الرضا وطيبة النفس في البيوع الشرعية بنى الإمام الشوكاني على ذلك جواز بيع المبيع بأي ثمن، سواء كان مرتفعا أو منخفضا طالما وأنه في إطار **(تجارة عن تراض)**[١]، ولكنه يلفت انتباهنا إلى معنى لطيف للرزق استنبطه من حديث للنبي صلى الله وعليه وسلم – كما سيأتي –، حيث الرزق في التجارة يعني في رأيه: البيع بأقل من سعر السوق، وفي ذلك يقول: ((وأما إذا كان الثمن دون ثمن تلك العين في ذلك الوقت أو في الغالب فلا سماع أيضًا لتلك الدعوى؛ لأن إذن الشارع بالبيع لأهل الشرع لم يقيد بمثل الثمن، بل أذن لهم بالتجارة الكائنة عن تراض، **وإن بلغ الثمن باعتبار المبيع إلى غاية الارتفاع أو الانخفاض بل سمى الأخذ بدون الثمن المتعامل به رزقًا**، كما في حديث جابر عند مسلم[٢] وأبي داود[٣] والترمذي[٤] والنسائي[٥] وابن ماجه[٦] وأحمد[٧] أن النبي صلى الله وعليه وسلم قال: "**لا يبيع حاضرٍ لباد دعوا الناس يرزق الله بعضهم من بعض**" فإن السر في هذا النهي أن البادي يبيع بثمن أرخص من الثمن الذي وقع به التعامل به في البلد، وإذا باع الحاضر باعه بثمن المثل المعروف، فنهى صلى الله وعليه وسلم الحضري يبيع للبدوي لذلك، وجعل ما ينقصه البدوي من ثمن أهل الحضر رزقًا لأهل الحضر))[٨]. وفي مخطوطة أخرى للإمام الشوكاني محققة بعنوان" **بحث في لا يبيع حاضر لباد** " ناقش تحديد من هو الباد حيث قال: ((ولا ريب أن اسم البادي يصدق على كل من كان ساكنًا في البادية إما دائمًا أو في بعض الأوقات كي يسكنها عند صلاح ثمارها من غير فرق بين أن يكون محله قريبًا أو بعيدًا، كما تصدق عليه الصيغة تصدق عليه العلة، وهي كون البادي يظنه للبيع

(١) النساء ٢٩.
(٢) في صحيحه رقم (١٥٢٢).
(٣) لم يخرجه أبو داود من حديث جابر.
(٤) في السنن رقم (١٢٢٣).
(٥) في السنن (٢٥٦/٧).
(٦) في السنن رقم (٢١٧٦).
(٧) في المسند (٣٠٧/٢).
(٨) الإمام الشوكاني، الفتح الرباني، المرجع السابق (٣٦٥٥/٦).

برخص، فيتسبب في ارتزاق الحاضر))[١]. وقد نقل المحقق الحلاق في الحاشية كلامًا للقرطبي في (المفهم ٣٦٧/٤ – ٣٦٨) قوله تعليقًا على حديث النهي عن بيع الحاضر لباد يعزز معنى الرزق عند الشوكاني أنه أقل من ثمن المثل؛ لأنه ليس هناك تكلفة في الشراء كون المبيع منتجًا زراعيًا، وإذ كان هنا تكلفة فهي تكلفة بسيطة، ولذا قال القرطبي: (فإن باع لهم السماسرة وغيرهم ضروا بأهل الحضر في استخراج غاية الأثمان، فيما أصله على أهل البادية بغير ثمن فقصد الشرع أن يباشروا بيع سلعهم بأنفسهم ليرتزق أهل الحاضرة بالرخص فيما لا ضرر على أهل البادية فيه))[٢].

كما يرى الباحث أن لفظة الرزق فيها معنى إيماني وتعبدي لله الذي يمنح النَعم للناس بدون تكلفة تفضلًا منه وكرمًا قال تعالى "والله يرزق من يشاء بغير حساب"[٣].

١ - ٤ - ٢: مناقشة منع بعض فقهاء الزيدية بيع الرجا:

١ - ٤ - ٢ - ١ بيع الرجا نوع من البيوع يسمى البيع مع الإقالة وهو بهذا المعنى جائز عند الزيدية:

عرض الإمام الشوكاني أن الفقه الزيدي يجيز البيع مع خيار الإقالة للمشتري والبائع، كالخيار إلى وقت معلوم. وهو يدخل في باب البيع مع خيار الشرط، وهنا يتساءل الإمام الشوكاني، إذا كانت مسألة السؤال (بيع الرجا) تدخل في البيع مع خيار الشرط فلماذا يحكم الحاكم (قاضي المحكمة) ببطلان هذا البيع قال الإمام الشوكاني: ((مع أنهم جازمون بأن هذه الصورة المسئول عنها من البيع بشرط الخيار كما صرح بذلك جماعة منهم، كالسُحولي في حاشيته على الأزهار، وهو الذي رجحه مشائخ المذهب المتأخرون من أهل مدينة ذمار، وصنعاء والصغير، فقالوا إن ما جرت العادة في كثير من المحلات أن يقول البائع: بعت وأنا مقال، وكذا المشتري يقول: اشتريت وأنا مقال، أو ولي الإقالة إلى يوم كذا، فالذي عرف من حال الناس أنهم يريدون الخيار وقد يصرحون به في بعض الألفاظ، فهذا

(١) الإمام الشوكاني، الفتح الرباني، بحث في لا يبيع حاضر لباد، تحقيق محمد صبحي، (٣٥٨٧/٦-٣٥٨٨).
(٢) الإمام الشوكاني، الفتح الرباني، المرجع السابق (٣٥٨٨/٦).
(٣) النور ٣٨.

صحيح إذا كان إلى يوم معلوم، ويكون خيارًا بلفظ الإقالة، لأن الإقالة إنما يكون بعد البيع، فهذا كلام شيوخنا المشتغلين بالمذهب وشيوخهم، وهو مقرر عندهم، ومختار للمذهب، لا يختلفون فيه، وإذا كانت الصورة المسئول عنها من البيع بشرط الخيار، فكيف يحسن من الحاكم المترافع إليه أن يسمع دعوى البائع بأن المشتري قد استغل من المبيع مقدار الثمن المدفوع. والفوائد في خيار الشرط لمن استقر له الملك كما صرح به أهل المذهب في المطولات والمختصرات من كتبهم، وهو الموافق للقواعد الشرعية، لأن المشتري لم يستغل إلا ملكه إذ الملك قد صار مستقرًا له بعد مضي مدة الأجل))[1].

٢ - إجازة بعض فقهاء الزيدية لبيع الرجا:

ثم يضيف الإمام الشوكاني أن بعض فقهاء الزيدية يجيزون بيع الرجا خاصة المتأخرين منهم إذا لم يكن فيه شبهة التواطؤ على الربا.

حيث ذكر الإمام الشوكاني ذلك بقوله: ((وعلى فرض أنه يصدق على الصورة المسئول عنها أنها من بيع الرجا، فأهل المذهب لا يجزمون في كل ما يسمونه بيع الرجا أنه باطل، فإنه قال السحولي في حاشيته أنه يدخل تحت قوله في الأزهار[2]: ويلغي شرط خلافه، ولو في الصفة تعليق الإقالة برد مثل الثمن إلى المشتري، أو من يقوم مقامه، وهو بيع الرجا المعروف، فيؤخذ من هنا صحته ما لم يكن فيه ما يقتضي الربا، كأن يريد المشتري التوصل إلى الغلة فقط، ولا غرض له في أخذ رقبة المبيع انتهى.

قال في شرح الفتح[3]: فإن التبس القصد عمل بالعرف فإن التبس أو لا عرف حمل على الصحة، لأن العقد إذا احتمل وجهي صحة وفساد حمل على الصحة انتهى.

ونقلنا عن شيوخنا عن شيخهم شيخ المتأخرين في المذهب الحسن بن أحمد الشبيبي رحمه الله ما لفظه: يفصَل في بيع الرجا، فإن كان مراد المشتري الرقبة – ولا غرض له إلى الغلة وحدها – فهو بيع رجا صحيح، وإن لم يكن مراده الرقبة، بل الغلة فقط، فهذا بيع الرجا الذي لا يجوز لتضمنه الربا بزيادة الغلة على الثمن. انتهى.

(١) الإمام الشوكاني، الفتح الرباني، المرجع السابق (٣٦٦١/٦).
(٢) انظر السيل الجرار (٦٩٥/٢).
(٣) انظر مؤلفات الزيدية (١٦٩/٢).

وهذا هو المقرر عن جميع الشيوخ المشتغلين بالمذهب الآن، وشيوخهم، وعلى هذا يحمل ما رواه السائل – كثر الله فوائده عن شرح الأثمار))[١].

٣- فتوى الإمام عز الدين بتحريم بيع الرجا ورد الإمام الشوكاني عليه:

ولكن هناك من فقهاء الزيدية من يحرم بيع الرجا منهم الإمام عز الدين بن الحسن، وقد ناقش الإمام الشوكاني أسباب منعه ووافقه في صورة معينة لبيع الرجا ولم يوافقه التعميم بحيث تشمل الصورة المعروضة المستفتى فيها والواردة في بداية البحث، وهنا ينقل الإمام الشوكاني فتوى الإمام عز الدين ثم يناقشها كما يلي:

((ويحمل عليه أيضًا ما في سؤالات الإمام عز الدين بن الحسن[٢]، حيث أجاب لما سئل عن بيع الرجا فقال: مذهبنا أنه غير صحيح لوجهين.

أحدهما: أنه وصلة إلى الربا المحض، فإن الغرض منه ليس المعاوضة والتمليك بل التوصل إلى الربح في القرض، فإن البائع إنما أراد يقرضه المشتري مائة درهم مثلاً ونحو ذلك، جعلا هذا البيع وصلة لذلك، وذريعة إليه، مع التواطؤ والبناء على عدم إنفاذ الملك، وعلى أن المبيع باق على ملك البائع، وهذه حيلة قبيحة توصل إلى هدم قاعدة شرعية؛ وهي تحريم الربح في القرض، فكل قرض جر منفعة حرام، فليس كالحيلة في بيع صاع من التمر الجيد بصاعين من التمر الرديء، إذ لم يجعل ذلك توصلاً إلى ربح وزيادة وفائدة مستفادة.

الوجه الثاني: أنه بيع مؤقت في الحقيقة...

وفي موضع آخر من فتاوى الإمام عز الدين المذكورة، ولعله من كلام محمد بن أمير المؤمنين أحمد بن عز الدين بن الحسن، وهو الجامع لتلك الفتاوى ما لفظه: بيع الرجا ليس للمؤيد بالله فيه نص، إنما أخذ من قوله: يجوز بيع الشيء بأكثر من سعر يومه لأجل النسا،لأنه احتج بقوله صلى الله عليه وسلم: **"نحن نحكم بالظاهر"** فخرج له جواز هذا،

(١) الإمام الشوكاني، الفتح الرباني، المرجع السابق (٣٦٦٢/٦).

(٢) عز الدين بن الحسن بن الإمام علي بن المؤيد بن جبريل اليحيوي الهادوي الحسني (٨٤٥-٩٠٠هـ). من مؤلفاته (أجوبة ومسائل) و(أصول الدين) رسالة.

وبنوا على أنه عليه السلام لا يعتبر الضمير، وقد زاد المذاكرون ونقصوا، وطولوا وقصروا، وهي مسألة غير مرضية، ونحن من أشد الناس مبالغة في النهي عن هذه المسألة واعتمادها، وفي بطلان هذا البيع في جميع صوره وأساليبه، واختلاف الأعراف فيه، وتحريمه على البائع والمشتري، والكاتب والشاهد. وقد أثر ذلك في كثير من الجهات والنواحي انتهى))[١].

رد الإمام الشوكاني على فتوى عز الدين بن الحسن في بيع الرجا:

١ - يوافق الإمام الشوكاني عز الدين بن الحسن في الوجه الأول وهو الوجه الذي يقوم أساسًا على قصد التحايل على الربا،حيث يقول الإمام الشوكاني:

((وأقول: أما إذا كان بيع الرجا واقعًا على الصورة الأولى التي ذكرها الإمام عز الدين من أن المقصود هو أن يريد الرجل استقراض مائة درهم إلى أجل، ولكن المقرض لا يرضى إلا بزيادة فيزيدان للخلوص من إثم الزيادة في القرض، فيبيع منه أرضًا بتلك المائة الدرهم، ويجعل له الغلة ينتفع بها عوضًا عن المائة التي استقرضها، وليس المراد البيع والشراء الذي أذن الله فيه، فلا شك أن صورة هذا البيع محرمة يجب على كل مسلم إنكارها، لأنها أفضت إلى ما لا يحل شرعًا، وهو الربح في القرض، واستجلاب النفع به. وقد منع رسول الله صلى الله عليه وسلم من قبول الهدية ونحوها من المستقرض، فكيف بمثل الذي وقع التواطؤ من أول وهلة))[٢].

ثم سرد الإمام الشوكاني أحاديث تؤكد عدم جواز التواطؤ على الربا منها:

((أخرج ابن ماجه[٣] عن أنس أنه سئل عن الرجل يقرض أخاه، فيهدي إليه، فقال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "إذا أقرض أحدكم قرضًا فأهدي إليه، أو حمله على دابة، فلا يركبها، ولا يقبله إلا أن يكون جرى بينه وبينه قبل ذلك".

(١) الإمام الشوكاني، الفتح الرباني، المرجع السابق (٣٦٦٢/٦) و(٣٦٦٣) و(٣٦٦٤).
(٢) الإمام الشوكاني، الفتح الرباني، المرجع السابق (٣٦٦٤/٦- ٣٦٦٥).
(٣) في السنن (٨١٣/٢ رقم ٢٤٣٢).

وأخرج البخاري في تاريخه[١] من حديث أنس أيضًا عن النبي صلى الله عليه وسلم قال: "إذا أقرض فلا يأخذ هدية"))[٢].

٢- وفي موضع آخر يبين الإمام الشوكاني أن هذه الصورة المحرمة تختلف عن الصورة التي وردت في استفتاء المستفتي في بداية البحث وهو الفقيه البهكلي، ويسرد الإمام الشوكاني الأدلة على جواز الصورة المستفتى عنها كما يلي:

((فإذا كان المقصود بالبيع هو مجرد الزيادة على مقدار الدراهم المدفوعة بصورة الثمن من دون رغبة في المبيع أصلاً، بل التوصل إلى الربح في القرض كما قال الإمام عز الدين في كلامه السابق فلا شك أن هذا ليس من البيع الذي أذن الله به، فيحكم بالبطلان، ويجب رد جميع الغلات المقبوضة إلى البائع، أو الكراء على القولين في ذلك ورد الثمن بصفقة بلا زيادة ولا نقصان، ولكن هذه صورة غير الصورة المسئول عنها، التي خرجنا بصحتها، ولا يقدح في هذه الصورة الصحيحة ما قاله الإمام عز الدين أن بيع الرجا مؤقت في الحقيقة، لأن البائع إذا رد مثل الثمن استرجعه، رضي المشتري أم كره، لأنا نقول: هذا شأن خيار الشرط الذي ينفرد به البائع، فإنه إذا انقضى الأجل، واختار من هو له أخذ المبيع أخذه، شاء الآخر أم كره، وهو صحيح لا يخالف في صحته الإمام عز الدين ولا غيره كما سيأتي))[٣].

فائدة: بيع الأجل يجوز عند بعض فقهاء الزيدية

أجاز بعض فقهاء الزيدية بيع الرجا كما نقلنا أعلاه نتيجة استنباط بعضهم حكم الجواز من إجازة أحد كبار أئمتهم لجواز بيع الأجل، وهنا نخرج بفائدة من هذا الرأي في وقتنا المعاصر حيث المفتى لبعض علماء الزيدية المعاصرين بعدم جواز بيع الأجل عندهم، والتالي التضييق على أتباعهم في التعامل مع البنوك الإسلامية في مجال بيع المرابحة للآمر بالشراء. وهنا نص صريح للمؤيد بالله - أحد كبار أئمتهم - حيث نقل الإمام الشوكاني كلامًا لمحمد بن أمير المؤمنين أحمد بن عز الدين قوله ما لفظة ((**بيع الرجا ليس للمؤيد بالله**

(١) رقم (٣٨١٤).
(٢) الإمام الشوكاني، الفتح الرباني، المرجع السابق (٣٦٦٥/٦).
(٣) الإمام الشوكاني، الفتح الرباني، المرجع السابق (٣٣٦٧/٦-٣٦٦٨).

إنما أخذ من قوله: "يجوز بيع الشيء بأكثر من يوم سعر يومه لأجل النساء لأنه احتج بقوله صلى الله وعليه وآله وسلم نحن نحكم بالظاهر "فخرج له جواز هذا- بيع الرجا))[١] ومن هنا فإن بيع الأجل جائز عند كبار علماء الزيدية يجهل ذلك بعض أتباعهم المعاصرين.

فائدة: إزالة التعارض بين القرض الذي يجر منفعة والإحسان في السداد

في سياق تناول الإمام الشوكاني الصورة المحرمة لبيع الرجا وهي الصورة التي فيها قصد التحايل على الربا، عرض بعض الأحاديث التي تحمل معنى أن كل قرض جر نفعًا فهو ربا، وقد أثبت عدم صحتها وأنها موقوفة، ولكنه بالمقابل يرى جواز أخذ الهدية على القرض مادامت غير مشروطة مستدلاً بأفعال وأقوال الرسول صلى الله عليه وآله وسلم، وفي هذا يقول الإمام الشوكاني:

((أخرج البيهقي في المعرفة عن فضالة بن عبيد موقوفًا بلفظ: " كل قرض جر منفعة فهو وجه من وجوه الربا.

ورواه في السنن الكبرى[٢] عن ابن مسعود، وأبي بن كعب[٣]، وعبد الله بن سلام[٤] موقوفًا عليهم.

ورواه الحارث بن أبي أسامه[٥] من حديث علي عليه السلام بلفظ: "أن النبي صلى الله عليه وسلم نهى عن قرض جر منفعة" وفي رواية " كل قرض جر منفعة فهو ربا" وفي إسناده سوار بن مصعب، وهو متروك[٦]. قال عمر بن زيد في المغني[٧]: لم يصح فيه شيء انتهى.

ووهم إمام الحرمين، والغزالي فقالا: إنه صح، ولا خبرة لهما بهذا الفن. وقد أجمع العلماء على تحريم الزيادة في القرض إذا كانت مشروطة، ولا يعارض هذا حديث أبي هريرة

(١) الإمام الشوكاني، الفتح الرباني، المرجع السابق (٣٦٦٤/٦).
(٢) ٣٥٠/٥.
(٣) عند البيهقي في السنن الكبرى (٣٤٩/٥).
(٤) عند البيهقي في السنن الكبرى (٣٤٩/٥-٣٥٠).
(٥) عزاه إليه ابن حجر في التلخيص (٨٠/٥).
(٦) انظر الجرح والتعديل (٢٧١/٤)، والميزان (٢٤٦/٢)، والمجروحين (٣٥٦/١)، والتاريخ الكبير (١٦٩/٤).
(٧) ٢٩٠/١.

عن الشيخين[١] قال: كان لرجل على النبي صلى الله عليه وسلم سن من الإبل فجاءه يتقاضاه، فقال: " أعطوه" فطلبوا سنه فلم يجدوا إلا سنًا فوقها فقال: "أعطوه" فقال: أوفيتني أوفاك الله، فقال النبي صلى الله عليه وسلم: "إن خيركم أحسنكم قضاء".

وما أخرجه أيضًا الشيخان[٢] من حديث جابر قال" أتيت النبي صلى الله عليه وسلم وكان لي عليه دين فقضاني، وزادني" فإن ذلك من الزيادة بعد القضاء بطيبة النفس بلا مواطأة، ولا لطمع في التنفيس، وهي جائزة بل مستحبة))[٣].

١-٣-٤ أدلة أخرى لجواز بيع الرجا عند الإمام الشوكاني

أولا: بيع الرجا صورة من البيع مع خيار الشرط

ويسرد الإمام الشوكاني أدلة أخرى لنفي صورة بيع الرجا المحرمة، وإنما هي الصورة التي لا يقصد فيها التواطؤ على الربا كما جاء في سؤال المستفتي التي تقوم على إرادة البيع وتملك الرقبة، وليس الانتفاع بغلتها كما جاء في بداية البحث، ومن هذه الردود إنزال بيع الرجا كمصطلح تعارف عليه حكام (قضاة) الزيدية في المحاكم على البيع مع خيار الشرط، ثم يسرد الأحاديث على جواز هذا البيع ومنها قوله:

((وقد قررنا فيما سلف أن بيع الرجا على الصورة المسئول عنها بيع مع خيار شرط، وقد دلت الأدلة الصحيحة على صحة البيع الذي يقع فيه التفرق بين البائع والمشتري، وبينهما صفقة خيار كما في حديث ابن عمر عند الشيخين[٤] وغيرهما[٥] **بلفظ "المتبايعان بالخيار ما لم يتفرقا، أو يقول أحدهما لصاحبه: اختر، أو يكون بينهما بيع الخيار**، وفي لفظ متفق عليه[٦]: "**كل بيعين، لا بيع بينهما حتى يتفرقا إلا بيع الخيار**"، وللحديث ألفاظ أخر.

---

(١) أخرجه البخاري في صحيحه رقم (٢٣٠٥) أطرافه (٢٣٠٦، ٢٣٩٠، ٢٣٩٢، ٢٤٠١، ٢٦٠٦، ٢٦٠٩). ومسلم في صحيحه رقم (١٦٠١) والترمذي رقم (١٣١٦) و(١٣١٧) والنسائي (٢٩١/٧) رقم (٤٢١٨).

(٢) البخاري في صحيحه رقم (٢٣٩٤) ومسلم رقم (٧١٥/٧١).

(٣) الإمام الشوكاني، الفتح الرباني، المرجع السابق (٣٦٦٥/٦-٣٣٦٦٧).

(٤) البخاري في صحيحه رقم (٢١٠٧)، ومسلم رقم (١٥٣١)، وقد تقدم.

(٥) كأبي داود رقم (٣٤٥٤، ٣٤٥٥)، والترمذي رقم (١٢٤٥)، والنسائي (٢٤٨/٧، ٢٤٩)، وابن ماجه رقم (٢١٨١) انظر الرسالة.

(٦) البخاري رقم (٢١١٢)، ومسلم رقم (١٥٣١/٤٥)، وقد تقدم.

وفي حديث عمرو بن شعيب عن أبيه، عن جدة أن النبي صلى الله عليه وسلم قال: **"البائع والمبتاع بالخيار حتى يتفرقا، إلا أن تكون صفقة خيار"** أخرجه أحمد، وأهل السنن[١] إلا ابن ماجه، وسيأتي حديث حبان بن منقذ. وفي الباب أحاديث كثيرة، فما هو جواب عز الدين عن هذه الأدلة فهو جوابنا لأن مسألة النزاع من خيار الشرط كما قررناه.

إذا تقرر هذا عرفت أن البيع المصحوب بتلك الإقالة العرفية التي هي في الحقيقة خيار شرط، إذا لم يكن المقصود منه التوصل إلى ما حرمه الله من الربا، أو القرض الذي يجر منفعة صحيح دليلاً ومذهبًا.

فالمبادرة من بعض الحكام إلى القضاء ببطلانه عند دعوى البائع أنه باع أرضه بدون ثمنها رغبة في الالتزام، وإقامة الشهادة على أن ذلك الثمن دون القيمة المثلية مجازفة، لا يقع مثلها من متورع، ولا يصدر (القاضي)[٢] بالحكم على القطع عندها من متشرع، لأن القضاء بذلك إن كان تقليدًا فمن المقلد، فإن العلماء من أهل المذهب وغيرهم إنما أبطلوا صورة من الصور التي يقع عليها بيع الرجا عرفًا، والتعميم الموجود في عبارة بعضهم إنما هو بالنسبة إلى مواطن تلك الصورة باعتبار اختلاف الجهات والكيفيات، وإن كان اجتهادًا فما المستند؟ فإنا لم نجد ما يدل على بطلان الصورة المسئول عنها، لا في كتاب الله تعالى، ولا في سنة رسوله صلى الله عليه وسلم ولا في قياس صحيح، ولا في إجماع، ولا قول صاحب، بل وجدنا ما يدل على صحتها كتابًا وسنة وقياسًا وإجماعًا كما قدمنا تحقيق ذلك))[٣].

ثانيًا: بيع الرجا جائز على قاعدة الشريعة على الظاهر

كما ينكر الإمام الشوكاني على المانعين لبيع الرجا، كونه يحمل إضمار البائع والمشتري على المواطأة على الربا. حيث يرد على هذا القول بأحاديث وقصص للصحابة حيث قال:

(١) أبو داود رقم (٣٤٥٦)، والترمذي رقم (١٣٤٧)، والنسائي رقم (٤٤٨٣)، وهو حديث حسن، وقد تقدم.
(٢) في النص الأصلي المحقق (التجاري) و(القاضي) أصبح مفهومًا من السياق.
(٣) الإمام الشوكاني، الفتح الرباني، المرجع السابق (٣٣٦٨/٦-٣٦٦٩).

((والحاصل أنا لم نؤمر بالبحث عن خفيات الضمائر، والتفتيش للقلوب عن ما لا سبيل لنا إلى معرفة حقيقته من السرائر، فإذا وقع التنازع إلينا في صورة من الصور التي أذن الشارع بها كصورة السؤال، فالمتوجه علينا القضاء بصحتها حتى يقوم دليل يوجب علينا الانتقال عن الحكم بصحة هذه الصورة، لا بمجرد دعوى البائع أن المشتري لا مقصد له بهذا البيع إلا الانتفاع بالغلة في مقابل ذلك الثمن المدفوع منه، فإن هذه الدعوى مع مخالفتها لما هو الأصل والظاهر، ولما يجب علينا من تحسين الظن بالمسلمين، وحمل معاملاتهم على الصحة، ليست مما تبنى على مثلها قناطر الأحكام، ويفصل بالنظر إليها ما يعرض بين المتخاصمين من الجدال والخصام، وقد نهينا عن العمل بما لا علم لنا به فيما هو دون اقتطاع الأموال، قال الله تعالى: (ولا تقف ما ليس لك به علم)[١] وقال: (إن يتبعون إلا الظن)[٢]، وقال (إن الظن لا يغني من الحق شيئًا)[٣] فلا يجوز الإقدام بدون علم، أو بمجرد الظن إلا فيما أذن فيه الشارع، لا فيما عداه، والذي تعبدنا به عند عروض الخصومات هو القضاء بما يظهر لنا في تلك الواقعة. وحديث: "نحن نحكم بالظاهر"[٤] وإن لم يكن له أصل كما قال المزي، والذهبي وابن كثير، ولكن لمعناه شواهد كقوله صلى الله عليه وسلم: "إنما أقضي بنحو ما أسمع "، وهو في الصحيح[٥]... ومنه حديث معاتبته صلى الله عليه وسلم لأسامه بن زيد لما قتل كافرًا بعد أن قال لا إله إلا الله، ظنًا منه أنه قالها تقية فما زال صلى الله عليه وسلم يكرر عليه " كيف قتلته وقد قال لا إله إلا الله"! أو "فما تصنع بلا إله إلا الله !" وهو يقول: إنما قالها يا رسول الله تقية. فلم يسمع ذلك منه، ولا جعله عذرًا له حتى تمنى أسامة أنه لم يسلم إلا في ذلك الوقت.

ووقع في بعض الروايات أنه لما قل له أسامة: إنما قالها تقية قال له النبي صلى الله عليه وسلم: "أفتشت عن قلبه". أو كما قال.... وهذه الأحاديث موجودة في كتب الحديث

(١) الإسراء ٣٦.
(٢) الأنعام ١١٦.
(٣) يونس ٣٦.
(٤) قال العراقي في "تخريج الأحاديث والآثار الواقعة في منهاج البيضاوي"، رقم ٧٨: لا أصل له، وسئل عنه المزني فأنكره.
(٥) أخرجه البخاري في صحيحه رقم (٦٩٦٧).

المعتمدة ، وكتب التفسير، فانظر كيف اعتبرها صلى الله وعليه وآله وسلم في هذه الأمور ظواهر الحال و لم يصده عن التمسك بالظاهر مجرد ما يعرض من احتمال، وهكذا يجب علينا أن نصنع في من عقد عقدًا صحيحًا، موافقًا لظاهر الشرع، ولا يجوز لنا الالتفات إلى احتمال أنه إنما فعل ذلك لغرض آخر مأذون به، لاسيما إذا كان مصرحًا بإرادة ذلك الظاهر وقت الخصام، متبرئًا عن إرادة غيره، مما يخالفه ويخالف ما أذن به الشرع، والحاكم المنور البصيرة المَمَد من الله بالتوفيق إذا أشكل عليه أمر فتح الله له أبواب معارفه ما يميز به بين الحق والبطل))[1].

ثم ختم الإمام الشوكاني بخلاصة لفتواه باستعراض موانع صحة العقود في الفقه الإسلامي بشكل عام ، وهي موانع إما تقع على العقد أو العاقدين أو المبيع أو إلى الثمن أو شرط الإقالة أو إلى غير ذلك. ثم بين بالنسبة لبيع الرجا لم يجد مانعًا في أي من تلك العناصر لا في العقد ولا العاقدين ولا المبيع ولا الثمن ولا غير ذلك.

الفصل الثاني

مدى إمكانية تطبيق بيع الرجا مصرفيًا

بعد تحليل مخطوطة الإمام الشوكاني المحققة في القسم الأول من هذا البحث يمكن الاستفادة من هذا النوع من البيوع مصرفيًا، إذا تم الالتزام بكافة الشروط والضوابط الشرعية لضمان البعد عن الصورية والتحايل على الربا. وفيما يلي يعرض الباحث تصوره للتطبيق في البنود التالية:

٢-١ مفهوم بيع الرجا مصرفيًا:

هو بيع العميل لأصل إنتاجي على المصرف الإسلامي بسعر أقل من سعر المثل يتفق عليه مع حق العميل في فسخ البيع واسترجاع الأصل خلال فترة زمنية معينة، ويصبح البيع نافذا بمضي هذه الفترة.

(١) الإمام الشوكاني، الفتح الرباني، المرجع السابق (٦/٣٣٦٩-٣٦٧٢).

٢-٢ أهمية الحاجة إلى بيع الرجا مصرفيًا:

تأتي أهمية الحاجة إلى الاستفادة من تطبيق بيع الرجا مصرفيًا في أنه كثيرًا ما يتعرض الأفراد إلى أزمة سيولة، فقد يكون فرد ما في حاجة ملحة للمال وتنقطع به السبل في الحصول على من يقرضه، فقد يضطر إلى الذهاب إلى بنك ربوي، أو قد يبيع أنفس ما عنده من أصول كالعقار أو أرض زراعية أو آلة إنتاجية ؛ ليفك كربته وضيقه، فيتعرض للإثم لو تعامل بالربا، أو يفقد ذلك الأصل النفيس ببيعه إلى الأبد.

وبيع الرجا طريق لفك الضائقة وفرجة للأزمة، حيث يحصل الفرد على ما يحتاج إليه من سيولة عن طريق المصرف الإسلامي ببيع أصل إنتاجي عن طريق بيع الرجا، مع أمله في استرجاع ذلك الأصل خلال فترة الفسخ المشروطة في هذا البيع.

ومن خبرة الباحث في ميدان العمل المصرفي الإسلامي هناك كثير من العملاء من يضطر إلى بيع بعض أصوله من أجل الوفاء بالتزاماتهم للغير أو حتى للبنوك، ويفقدون أحيانًا أصولاً نفيسة قد لا يرغبون في بيعها. وممارسة هذا النوع من البيوع قد يكون مخرجًا من فقد أصولهم النفيسة إذا تمكنوا من الفسخ خلال الفترة المتفق عليها للفسخ، فضلاً عن تجنيبهم الوقوع في الحرام إذا ما لجئوا للاقتراض من بنك ربوي.

ومما تجدر الإشارة إليه أن بيع الرجا قد يصبح وسيلة غير مباشرة لتقديم القرض الحسن باسترجاع العميل لثمن الأصل الإنتاجي للمصرف الإسلامي خلال فترة الفسخ، بعد أن فك به أزمته.

٢-٣ آلية تطبيق بيع الرجا مصرفيًا:

١- عندما يتعرض العميل إلى أزمة سيولة ويحتاج إلى النقد، يعرض على المصرف الإسلامي أصلاً إنتاجيًا (عقارًا مؤجرًا أو أرضًا زراعية أو آلة منتجة) للبيع على المصرف مع اشتراطه حق الفسخ خلال (٣-١٢) شهرًا أو أقل أو أكثر.

٢- لأجل أن يتشجع المصرف لابد أن يكون الأصل الإنتاجي مدرًا للدخل، وأن يكون الثمن أقل من سعر المثل من غير إضرار بالعميل، وأن يكون الأصل الإنتاجي قابلاً

لإعادة البيع، ويسهل تسويقه. بعبارة أخرى يجب أن يجري المصرف دراسة جدوى على طلب العميل.

٣- إذا اقتنع المصرف بجدوى شراء الأصل يتم توقيع عقد بيع يسمى (عقد بيع الرجا) ويحدد فيه أطراف العقد ، ومواصفات المبيع، والثمن وشرط الفسخ ومدته ، وشهود العقد وغير ذلك مما يقتضيه العقد من أركان وشروط للبيع.

٤- تسجيل عقد البيع في المحكمة التجارية المختصة والشهر العقاري.

٥- إذا تمكن العميل من استرجاع ثمن الأصل للمصرف خلال فترة الفسخ فإنه يتم إبطال عقد البيع وفسخه وتعميد الفسخ لدى المحكمة التجارية، ويتحمل العميل المصاريف.

٢-٤ التكييف الشرعي لبيع الرجا:

أشرنا في الفصل الأول من البحث أن الإمام الشوكاني يرى أن بيع الرجا أحد البيوع الشرعية التي تقوم على أساس خيار الشرط فهو بيع مع خيار الشرط، كما يمكن أن يطلق عليه البيع مع الإقالة. وقد بين الإمام الشوكاني جواز هذا النوع من البيع بشرط أن لا يكون هناك مواطاة بين طرفي البيع للتحايل على الربا، بأن يكون البيع صوريًا وفي حقيقته قرض، لا يتحقق فيه تملك المشتري للمبيع، وإنما يسترجعه للبائع بعد تمتعه بغلته.

٢-٥ الضوابط الشرعية لتطبيق بيع الرجا مصرفيًا:

لتحاشي الوقوع في شبهة الربا بالمواطاة في التعامل فإنه لابد من الالتزام بالضوابط الشرعية لهذا البيع نوردها كما يلي:

١- عدم المرونة في فترة الفسخ (فترة الإقالة) للبائع؛ وذلك بعدم تمديده من حين لآخر، بحيث يتمكن البائع من استرجاع مبيعه وينتفع المشتري بغلته. فالالتزام بتاريخ الأجل يضمن عدم الصورية.

٢- لتأكيد عدم صورية البيع بتم توثيق عقد البيع لدى محكمة تجارية مختصة وتسجيله في الشهر العقاري (السجل العقاري). كما يجب على المصرف قبض المبيع بتخليته، وتمكينه من التصرف به، خاصة بعد مضي فترة الفسخ.

٣- أن يكون ثمن البيع معقولاً وليس ثمنًا صوريًا، ويمكن أن يكون أقل من سعر المثل من غير إضرار بالعميل المضطر للبيع والمحتاج للسيولة.

٤- أن يكون الفسخ باسترجاع الثمن في وقت واحد في نهاية الأجل وليس بتقسيطه خلال الفترة، فيشتبه بالقرض.

٥- التأكيد على الإدارة التنفيذية للمصرف من خلال الرقابة الشرعية من عدم التحايل وعدم الصورية.

في هذا النوع البيوع ؛وإلا سيصبح حينها نوعًا من بيع العينة.

٢-٦ مدى إمكانية قبول المصارف الإسلامية لبيع الرجا كمنتج مصرفي:

إن تبني المصارف الإسلامية لبيع الرجا وتقديمه للعملاء كمنتج مصرفي إسلامي جديد، يتوقف على مدى حصولها على عوائد إيجابية منه. ذلك أن شراء عقار مثلاً من عميل مع حق الفسخ خلال فترة معينة ثم استخدام حقه في الفسخ يفقد البنك أية استفادة ويصبح الأمر بالنسبة له كأنه قرض حسن، ولاسيما وأن هذا النوع من البيوع سوف يقبل عليه كثير من العملاء الذين يحتاجون للسيولة النقدية.

نحن نقول نعم سيكون ذلك بمثابة القرض الحسن، وهو الأمر الذي تفتقده المصارف الإسلامية في عملها إلا القدر اليسير، وستؤجر عليه إن طبقته؛ لأن فيه إقالة عثرة المسلم لقوله صلى الله وعليه وسلم (من أقال مسلمًا عثرته أقاله الله يوم القيامة)[1].

ولكن الحافز المادي الذي يمكن أن تحصل عليه هو في حالة عدم فسخ العميل للبيع ونفاذ البيع بعد مضي الأجل أن يبيع المصرف الإسلامي هذا الأصل بسعر أعلى من سعر الشراء لاسيما إذا كان الشراء أقل من سعر المثل من غير إضرار بالعميل، بالإضافة إلى الاستئثار مما حققه الأصل من عوائد إن كان مدرًا للدخل في فترة سريان الفسخ. كالعقار المؤجر؛ وفقًا لقاعدة شرعية عند الفقهاء ومنهم الإمام الشوكاني التي تقول إن (الغلة لمن

(١) أخرجه الحاكم في السنن (٢/٤٥)، وقال: صحيح على شرط الشيخين.

استقر له الملك وعليه مؤنته)، فإذا استقر البيع للمصرف الإسلامي وعجز العميل عن الفسخ فللمصرف أن يستأثر بالعوائد.

٢ - ٧ مقترح لحافز آخر للمناقشة الشرعية:

قد لا تقتنع المصارف الإسلامية بتطبيق بيع الرجا مصرفيًا، وذلك - كما ذكرنا – بأن تقبل شراء الأصل مع شرط الفسخ للعميل خلال مدة معينة، لعدم ضمان العائد المحفز لها، لاسيما أن أغلب العملاء سيحرصون على الوفاء الثمن قبل انقضاء الأجل،وخاصة إذا كانت نفيسة ومدرة للدخل.

لكننا هنا نثير تساؤلات للفقهاء المعاصرين في مسألة لم تكن موجودة في عهد الفقهاء السابقين، أو لم يتطرقوا إليها - كعصر الإمام الشوكاني – لأن حديثهم كان ينصب على أن المبيع عن طريق بيع الرجا هي الأرض، وهي غير قابلة للتلف أو ألهلاك، إلا إذا كانت زراعية فقد يتلف المحصول أو الشجر.

والتساؤلات هي أن بيع الرجا ينقل الملك إلى المشتري ولكنه ملك غير مستقر في فترة خيار الفسخ. وهنا لو تلف المبيع أو هلك كانهيار عقار أو حريق (بغض النظر عن التأمين لأن الذي سيؤمن هو من سيكون عليه التلف) أو يحتاج إلى نفقات فهل الهلاك على المشتري باعتبار أنه تحت يده ؟ وهل ينفق عليه من أمواله في مقابل الاستفادة من عوائد الأصل إن كان له غلة ، لاسيما إذا تراضى البائع والمشتري على ذلك.

وذلك بناءً على أن المسوغ الشرعي للطرفين تلك القاعدة الشرعية القائلة ((الخراج بالضمان))، وبشرط أن لا يكون هناك إضمار بينهما بالاتفاق على أن الاستفادة من الغلة هو مقابل القرض، مع ضمان الالتزام بالضوابط الشرعية المذكورة سابقًا ؟

وبعبارة أخرى هل يجوز إذا شرط في عقد بيع الرجا أن فترة الفسخ غير قابلة للتمديد، ويصبح البيع نافذًا بعد مضي الأجل احترازًا من شبهة القرض بعائد الغلة، فهل يجوز وفقًا لهذا الشرط أو الضابط، ووفقًا لقاعدة الخراج بالضمان أن يستأثر المصرف بغلات المبيع مقابل النفقة عليه وتحمل ضمانة تلفه.

هذه قضية مطروحة للنقاش الشرعي مع أهل الفتوى، وإن كنا وجدنا في أقوال بعض المتأخرين من الشافعية والأحناف ومجلة الأحكام العدلية المادتين (١١٨) و (٣٩٨) جواز الانتفاع بغلة المبيع في بيع الوفاء[١]، كما أن هناك قولاً للمالكية بجواز الغلة للمشتري، جاء في مواهب الجليل ((فرع – واختلف في الغلة في هذا البيع هل للمشتري أو للبائع قال الرجراجي اختلف في بيع الثنيا هل هو بيع أو رهن على قولين، وفائدة الخلاف في الغلة فمن رأى أنه بيع قال لا يرد الغلة وقد قال مالك في العتبية إن الغلة فيه للمشتري بالضمان فجعله بيعًا وأنه ضامن والغلة له، ومن رأى أنه رهن قال يرد الغلة وأنه في ضمان البائع في كل بيع ونقص يطرأ عليه من غير سبب المشتري، وما كان من سبب المشتري فهو ضامن له وحكمه حكم الرهان في سائر أحكامها فيما يغاب عليه أ هـ. والراجح أنها للمشتري كما نقله ابن رشد في المسألة العاشرة من سماع أشهب من جامع البيوع ومن سماع أصبغ))[٢]. وإذا كان هناك جانب تشابه بين بيع الوفاء وبيع الرجا كما أشرنا في بداية البحث فإنه قد يشمل بيع الرجا بعض أحكام بيع الوفاء في حكم الانتفاع بغلة المبيع. ومع ذلك فالموضوع مثار للنقاش مع فقهائنا المعاصرين.

إن إجازة الانتفاع بغلة المبيع في بيع الرجا مع التشديد على الالتزام بالضوابط الشرعية يشجع المصارف الإسلامية على التعامل مع هذا النوع من البيوع، وربما اعتبرته منتجًا مصرفيًا جديدًا يقدم لأصحاب الحاجة إلى السيولة لفك أزماتهم.وعلى ذلك إذا وجدنا رأيًا للفقهاء المعاصرين يجيز ذلك فإنه لابد من إضافة الضابط التالي إلى جملة الضوابط الشرعية السابقة والذي ينص على:

((إذا هلك أو تلف الأصل الإنتاجي يكون على المصرف كما أن مصاريفه عليه في فترة الفسخ، في مقابل انتفاع المصرف بغلته، وفقًا للقاعدة الشرعية الخراج بالضمان. وللطرفين أن يتحاسبا عن المصاريف والغلة إذا فسخ العميل البيع واسترد أصله)).

(١) انظر الموسوعة الفقهية في موقع الإسلام، وزارة الشئون الإسلامية والأوقاف والدعوة والإرشاد السعودية، بيع الوفاء، الجزء التاسع، ص٢٦١.

(٢) المرجع السابق نقلا من مواهب الجليل في شرح مختصر خليل، ج٤، ص ص ٣٧٣-٣٧٤ .

الخاتمة والنتائج

تناول البحث موضوع بيع الرجا للإمام الشوكاني في ثلاثة محاور أساسية:

المحور الأول: تناول فيه مفهوم بيع الرجا وحكمه عند الإمام الشوكاني، وأفتى أن بيع الرجا هو بيع مع خيار الشرط للبائع بإعادة المبيع خلال فترة الفسخ، وهو جائز ما لم يكن هناك تواطؤ مسبق على التحايل على الربا.

المحور الثاني: وعرض فيه الباحث مناقشة الإمام الشوكاني للممانعين لبيع الرجا، واستدلاله بعدة أدلة منها: أن بيع الرجا لا يدخل في أي نوع من البيوع المنهي عنها، وأنه قائم على أساس الرضا وطيبة النفس، وهو شبيه ببيع الإقالة، وهو نوع من البيوع الشرعية مع خيار الشرط.

المحور الثالث: ووضع فيه الباحث تصورًا اجتهاديًا أوليًا لمدى إمكانية تطبيق بيع الرجا مصرفياً، ووضع آلية تطبيقه، والضوابط الشرعية اللازم مراعاتها في تطبيقه، وحوافز المصارف الإسلامية في تبني بيع الرجا كمنتج مصرفي جديد، و في نهاية البحث بعض التساؤلات الشرعية لمدى إمكانية استفادة المصارف الإسلامية من غلات المبيع خلال فترة الفسخ وذلك كمحفز لها في تبنيه.

النتائج:

- بيع الرجا بيع شرعي وهو من أنواع البيوع في الفقه الإسلامي مع خيار الشرط.

- هناك فرق معتبر بين بيع الرجا المفتى بجوازه عند الإمام الشوكاني وبين بيع الوفاء المختلف في جوازه عند الفقهاء.

- يجوز البيع بأقل من سعر السوق لغرض أو منفعة معتبرة للبائع كحق الفسخ خلال فترة معينة.

- بيع الأجل جائز عند بعض فقهاء الزيدية وهو ما يرفع الحرج على بعض أتباع المذهب من التعامل مع البنوك الإسلامية عن طريق بيع المرابحة.

- هناك إمكانية لتطبيق بيع الرجا مصرفيًا مع التأكيد على الالتزام بالضوابط الشرعية.

المراجع

١- الإمام محمد علي الشوكاني، أسلاك الجوهر، ديوان الشوكاني، حققه د/ حسين عبد الله العمري، الطبعة الثانية، ١٩٨٢.

٢- الإمام محمد علي الشوكاني، الفتح الرباني لفتاوى الإمام الشوكاني، رسالة تنبيه ذوي الحجا عن بيع الرجا، تحقيق: محمد صبحي الحلاق، مكتبة الجيل الجديد، الطبعة الأولى، ١٤٢٣هـ -٢٠٠٢م، صنعاء، الجزء السادس.

٣- الإمام الشوكاني، الفتح الرباني، بحث في لا يبيع حاضر لباد، تحقيق محمد صبحي الحلاق، مكتبة الجيل الجديد، الطبعة الأولى، ١٤٢٣هـ -٢٠٠٢م، صنعاء، الجزء السادس.

٤- المنجد في اللغة، دار الشروق، ط١، بيروت.

٥- وزارة الشئون الإسلامية والأوقاف والدعوة والإرشاد السعودية، الموسوعة الفقهية في موقع الإسلام، بيع الوفاء، الجزء التاسع، ص٢٦١.

٦- مجمع الفقه الإسلامي لرابطة العالم الإسلامي في دورته السابعة سنة ١٤١٢هـ، قرار رقم ٧٢(٨/٣)، مجلة مجمع الفقه الإسلامي العدد الثامن، الجزء الأول.

الأربعاء في ١٤٢٨/١١/١١هـ
٢٠٠٧/١١/٢١م

د. لطف محمد السرحي

الإجارة الموصوفة في الذمة
وسيلة لتمويل المشاريع الإنشائية في المصارف الإسلامية

مقدمة: يرغب العميل في الحصول على تمويل إسلامي لبناء مشروع عقاري بغرض الاستثمار حيث يتوقع أن يدر عائدًا إيجاريًا، فتقدم إلى مؤسسات التمويل الإسلامي للحصول هذا التمويل.

الهدف من العملية:

أن يقوم البنك (الإسلامي) بتمويل العميل بمبلغ محدد وعائد محدد لأجل محدد ومضمون، خلال فترة التنفيذ من قبل العميل وبالأصل موضع التمويل، بعد فترة التنفيذ، حتى يتم سداد كامل مبلغ التمويل على أن لا يتحمل البنك أية مخاطر متعلقة بالبناء أو الصيانة أو أية أضرار تلحق بالأصل خلال فترة التمويل.

خطوات المعاملة:

أولاً: خلال فترة الإنشاء

١- يوقع العميل عقد تأجير آجل مع البنك (إجارة موصوفة في الذمة)، حيث يستأجر العميل المبنى المزمع إقامته من البنك، مع العلم أن الأرض في هذه المرحلة لازالت في ملك العميل، والمبنى غير موجود، وبالتالي منفعته (محل الإيجار) غير موجودة.

٢- يوقع البنك للعميل عقد وكالة تخوله توقيع عقد مع مقاول لبناء الأصل المرغوب إنشاؤه على أرض العميل، ويقوم العميل بالإشراف على عملية البناء وإدارتها، بحيث لا يكون للبنك أي مجهود أو عمل في هذه المرحلة.

٣- يقوم العميل بتوقيع عقد البناء على أرضه مع المقاول بدون تدخل من البنك.

٤- وخلال مراحل البناء يقوم البنك بدفع دفعات متفق عليها للعميل، وليس للمقاول، وقد ترتبط هذه الدفعات بتنفيذ مراحل معينة من المشروع.

٥- يقوم العميل بدفع دفعات الإيجار الآجل المتفق عليه للبنك خلال فترة البناء وقبل الانتفاع من المبنى.

٦- يقوم المقاول بعد الانتهاء من البناء بتسليم المبنى للعميل.

٧- يكتب العميل صك ملكية المشروع بعد تسلمه للمبنى للبنك بدون عقد ناقل للملكية كعقد بيع أو هبة أو وقف.

ثانيًا: خلال فترة التشغيل

١- يقوم البنك بتأجير العقار على العميل.

٢- يقوم العميل بتشغيل العقار وصيانته والتأمين عليه.

٣- يقوم العميل بدفع الإيجار المتفق عليه في عقد (التأجير الآجل) للبنك.

٤- بعد الانتهاء من عقد الإيجار في الفترة المتفق عليها ينقل البنك ملكية العقار للعميل، بدون عقد ناقل للملكية.

الملاحظات على العقد:

١- يعترض على عقد الإيجار الموصوف في الذمة (عقد التأجير الآجل) الاعتراضات الواردة على العقود الآجلة والمستقبليات، حيث يتأجل فيه البدلان الثمن والمثمن أي السلعة وثمنها، وقد أجمع جمهور الفقهاء على عدم جواز تأجيل البدلين، وأنها من صيغ بيع الكالئ بالكالئ.

٢- لا يعتبر الإيجار في هذه الحالة إيجارًا موصوفًا في الذمة لأن العين موضوع الإيجار متعينة، والالتزامات التي تكون في الذمة تكون لأصول مثلية كالنقود والقمح والذرة.

٣- في العقد المذكور يقوم البنك بالتأجير (بيع منفعة العقار) وذلك قبل خلق تلك المنفعة، فهذا من بيع المعدوم، وبيع المعدوم لا يجوز عند جمهور الفقهاء.

٤- في العقد المذكور يبيع البنك منفعة العقار على العميل قبل امتلاك العقار، وبيع ما لم يملك منهي عنه.

٥- في العقد المذكور يبيع البنك منفعة العقار لمالكه، لأن في فترة توقيع العقد يكون العقار مملوكًا للعميل، وهذا لا يصح.

٦- توكيل البنك العميل بتوقيع عقد البناء مع المقاول، توكيل غير صحيح لأن البنك في فترة البناء ليست له أية علاقة بالعقار.

٧- ليس هناك مبرر لدفع البنك للعميل دفعات مالية، ودفع العميل دفعات مالية للبنك قبل اكتمال البناء وانتفاع العميل من المبنى، ليس إلا بمثابة نقد معجل مقابل نقد مؤجل، وزيادة، وهذا هو الربا المحرم.

٨- إن انتقال ملكية العقار إلى البنك بعد اكتمال البناء بدون عقد ناقل للملكية وإعادة امتلاك العميل للعقار بعد تسديد التمويل (القرض) بدون عقد ناقل للملكية يدل على أن امتلاك البنك للعقار هو امتلاك صوري، وبالتالي لا يترتب عليه أحكام ملكية العقار، من إمكانية بيع المنافع والاحتفاظ بالرقبة.

النتيجة:

إن عقد الإيجار الموصوف في الذمة لا يمكن وصفه بأنه عقد تمويل إسلامي، إذ ليس له من العقود الإسلامية إلا الاسم، فلا يوجد هنا عين مملوكة للبنك يمكنه تأجيرها، والعقد عبارة عن مبادلة نقد عاجل بنقد آجل منجم وزيادة، وبقية المبادلات والعقود صورية لا عبرة بها.

صيغة مقترحة لتمويل بناء العقار:

١- يتم تحديد التمويل اللازم لبناء العقار وفترة التمويل والعائد المتوقع على التمويل، كما يتم تقييم الأرض التي سوف يقام عليها العقار.

٢- يتم تكوين كيان ذي غرض محدد(SPV) يمتلكه كل من البنك ومالك العقار، وتتكون أصوله من العقار والتمويل اللازم لبناء العقار، ويمتلك البنك وصاحب العقار هذا الكيان بنسبة مساهمتهما في أصول هذا الكيان، وبالتالي يكونان شريكين بتلك النسبة.

٣- يكون هدف الكيان بناء العقار وتأجيره على صاحب العقار بصيغة الإيجار المنتهي بالتمليك.

٤- بعد تملك صاحب العقار للعقار بالكامل يُحَلُّ هذا الكيان.

٥- بعد تكوين الكيان يقدم صاحب العقار وعدًا باستئجار العقار بالفترة المتفق عليها وبالمبلغ المتفق عليه.

٦- قد يتفق على مراجعة قيمة الإيجار دوريًا، وقد يربط الإيجار بمؤشر يتفق عليه.

٧- قد يقوم الكيان بالتعاقد مع المقاول وإدارة البناء والإشراف عليه، وقد يوكل الكيان صاحب العقار (وهو الشريك في تملك الكيان) للقيام بتلك المهمة.

٨- يقوم الكيان بالتأمين على العقار وإدارته، وقد يوكل ذلك لأحد الشركاء في الكيان.

٩- بعد الانتهاء من البناء يقوم صاحب العقار بتوقيع عقد الإيجار المنتهي بالتمليك مع الكيان.

١٠- مع كل دفعة للإيجار يشتري صاحب العقار حصة من نصيب البنك في الكيان، وفي آخر دفعة للإيجار يكون صاحب العقار قد تملك الكيان بالكامل وبالتالي تملك العقار.

وتمتاز هذه الصيغة بالتالي:

١- أنها مبنية على صيغة المشاركة التي بنيت عليها نظرية الصيرفة الإسلامية.

٢- استعملت صيغة الوكالة للشريك في نقل أعباء إنشاء وإدارة العقار عن المصرف.

٣- قللت مخاطر البنك إلى حدها الأقل بوجود وعد بالتأجير في فترة البناء.

٤- أعطت للطرفين الفرصة إذا أرادا بمراجعة قيمة الإيجار، وبالتالي العائد على الاستثمار، في حالة تقلب القيمة السوقية للفرصة البديلة، وهذا يقلل المخاطر السوقية ويكون أقرب للعدالة.

٥- في كل الأوقات يكون التمويل مضمونًا بأصول الكيان (Asset backed).

الأربعاء في ١٤٢٥/١١/٢٥هـ
٢٠٠٧/١٢/٥م

د. عبدالرحيم عبدالحميد الساعاتي

Was Mercantilism a Reaction Against Muslim Power? A Discussion on The Origin of Mercantilism

Mercantilism which developed in early modern period, was the dominating current of economic thought during two and half centuries before the emergence of physiocracy in mid eighteenth century and subsequently the classical economics.

1. Essence of mercantilism

Mercantilism regarded bullion as money and foreign trade as the source to obtain it. This focus on reserves of gold and silver was because of their importance during times of war. Armies, which often included mercenaries, were paid in bullion, and navies were funded by gold and silver. The complicated system of international alliances of the period also often required large payments from one state to another.

European rulers never forgot the loss of Jerusalem. Their war against Mamluks of Egypt in early sixteenth century and their war with Ottomans (the custodian of holy places) in the later period required unity of forces, regional and states, and gold for war expenditure. The mercantile system emphasized, among other things, these two essential elements of winning a war. Professor W.R. Shepherd summed up all the motives for expansion neatly as the three Gs "Gospel, Glory and Gold". Of these, only gold is, strictly speaking, an economic end (Clough and Cole, 1967, p. 99). Even the third one was to serve the first two objectives.

Mercantilist writers pleaded for strong central government – a nation-state. Apart from war with other countries, strong national governments were also necessary to achieve other goals such as, nationalism, protectionism, colonialism, and internal trade unhampered by tolls and excessive taxes which were necessary elements of mercantilism.

Attainment of ‘economic power’ assumed form of a movement that spread in many European countries at the same time. It proved the starting point of modern capitalism and provided base for industrial revolution. It enriched the economic thought with a number of new concepts such as, ‘nation-states’, ‘protectionism’, ‘balance of trade’, ‘quantity theory of money’, ‘free trade’, ‘internationalization of the economy’, ‘self-reliance’, etc. It has been subject of

criticism starting form Physiocrats, and Adam Smith up to our own age. But still many ideas of mercantilism, openly or under disguise of certain institutions, are adopted.

2. Changing attitude of medieval Christians towards trade

Perhaps the greatest influence of Muslims on Medieval Europe that appeared in the form of change in the outlook of scholastic scholars and European entrepreneurs, was towards commerce and trade. Trading was a manifestation of this influence as well as one of the channels through with economic ideas of Muslim scholars reached the West.

Aristotle, who is considered the first teacher of scholastic scholars, equated trade with war. 'Prosperity gained through trade is like the fruits gathered from war and conquest' (Gordon, 1975, p. 41). The Christian tradition also discouraged engagement in trading activities. With this background, how and why a movement of trading activities – mercantilism – emerged in Europe may be a relevant question.

The changing attitudes of Medieval Europe towards trade as a result of encounter with Muslim scholars and rulers and as a result emergence of Mercantilism was a turning point in the history of economic thought. However, one must remember an important difference. While Muslims believed in trade as a source of mutual benefit, early Mercantilist intellectuals believed like Aristotle that trade was a war because they held that one nation's gain would be at the cost of others. One man's gain is another man's loss. The French essayist Michel de Montaigne wrote in 1580: "The profit of one man is the damage of another…. . No man profiteth but by the loss of others" (Oser and Blanchfield, 1975, p. 9). Even one hundred years after him, Colbert (d. 1683) reiterates that 'one nation can become rich only at the expense of another……Commerce is therefore a continual and a bitter war among nations for economic advantage' (ibid., p.21) Mercantilists realized the mutual benefit from trade only after discovery of the theory of comparative cost advantage.

3. Motive behind the explorations

In the rise of mercantilism, discovery of new world is considered a significant factor. Columbus and Vasco de Gama played leading role in discovery campaign, that was done in search of gold or means for gold.

But why gold? "In Columbus' mind gold was important as a means of furthering his sovereign's crusade to capture Jerusalem". (Hamdani, 1994, p. 281). The statement is based on a direct quotation from Columbus' writing in which he addresses the Catholic Sovereign: "I declared to your Highness that all the gain of this my Enterprise should be spent in the conquest of Jerusalem." (Morison, 1963, p. 139).

'Gold, said Columbus, 'is a wonderful thing! Whoever possesses it is master of everything he desires. With gold, one can even get souls into paradise' (Roll, 1974, p. 65, In a letter from Jamaica of 1503, quoted by Marx in *Zur Kratic der politischem Oconomie*, 1930, p. 162).

4. Mercantilism: A Reaction against Muslim Powers

Whenever we study the history of Mercantilism, certain questions come to our mind such as what was the reason behind the rise of mercantilists *per se*; what caused the change in their thinking and why they felt the need to strengthen the national state. This, of course, needs a thorough study of the background and circumstances in which 'mercantilism' developed. This writer has a considered opinion that behind the rise of mercantilism lies the motivation that the scholastic writers, and through them the mercantilist writers, received from the work of Muslim scholars. For Muslims, trading has been a praiseworthy commercial activity since the very beginning of Islam. European activists, defeated in Crusades, thought that the trade was the major source of Muslim strength. Thus, their attention was drawn to monopolize it. They might have arrived at the conclusion that for defeating Muslims, they must pay attention to unity and strengthen the national government. Heckscher has rightly assigned to the second part of his work the title "Mercantilism as a system of power". According to Heckscher (1955), this power goal appeared under two guises: power *per se*, especially in a military sense, as well as the power to be achieved via national economic prosperity.

Examples of fund raising for this purpose are also not uncommon. 'Portugal's King Diniz sent an ambassador to Pope John XXII to solicit funds for the construction of fleet to be used against Muslims' (Hamdani, 1994, p. 286).

Disappointed from the conquest at the battle field, mercantilists tried to block the Muslim power on economic front: "If one takes this trade of Malacca out of their [*Mamluks*'] hands, Cairo and Mecca will be entirely ruined, and to Venice no spices will be conveyed, except what her merchants go to buy in Portugal". This was declared by Portuguese governor Alfonso de Albuquerque after conquering Goa and Malacca in 1511. (ibid., p. 288) .

Perhaps Montgomery Watt also realized this when he said: "When the advancement to Jerusalem through the Mediterranean or eastern Europe was proved to be impracticable, a few men began to wonder if the Saracens (Muslims) could be attacked in the rear. ….Certainly some of those who sponsored or participated in the exploring expeditions regarded these as Crusading enterprise, and the members of the expeditions bore the Crusaders' cross" (Watt, 1972, p. 57).

Stripling is right when he declares that, 'The war of the Portuguese against the Mamluks has sometimes been regarded as merely a continuation of the crusade and only secondarily a trade war' (Stripling, 1977, p. 35).

According to Moreland (1974, p.25), by adopting the sea route through the Cape of Good Hope the Portuguese did not only aim at enriching themselves and striking ‘a heavy blow at the prosperity of Moslem States, which were still regarded as the enemy of the Christendom, but at the same time they hoped to secure a position whence the Christian religion could be propagated, and thus their enterprise was at once commercial and missionary in its nature’.

Here are some additional evidences that support the fact that the main objective before explorers and pioneers of mercantilism was to strengthen their governments to regain their holy places, defeat their enemy, check the expanding power of Muslim rivals and spread Christianity. According to George Kirk, Prince Henry the Navigator (1394-1460) on whose inspiration Portuguese seamen began to explore the Atlantic coast of Africa southwards, 'was evidently to carry on the Crusades by an attempt to outflank the Darul-Islam both strategically and commercially; to divert the trade in the gold and other products of West Africa from Muslim hands; to make contact south of Sahara with the Negus of Ethiopia ('Prester John') and jointly assail the Muslims from the south; and he may also have planned in his later life to win control for Portugal of the Indian trade which was now the main source of wealth of the Muslim world' (Kirk, 1964, pp. 63-64).

Herbert Heaton, the famous economic historian writes: "Columbus talked of making converts, securing the gold, pearls and spices of the Orient and using part of this fortune to equip an army that would free Jerusalem from the Turk" (Heaton, 1968, p. 238).

"Columbus' peer Vasco de Gama who sailed towards East and reached Indian coast, declared that he had come 'in search of Christians and spices' (ibid.). Heaton further writes: "the issue was not destined to be settled by economic factors alone, … Portugal went east as crusader and trader, determined to get a monopoly of the westward flow of goods and also to wage the holy war on new battle fields" (ibid, p. 241).

That the economic gain was not their main objective and that they aimed at defeating Muslims and destroying their lands and shrines, is clear from the fact that Albuquerque, initially commander of the Portuguese fleet and after 1509 governor general of the Portuguese Indies 'laid plans to capture Aden, establish a base inside the Red Sea, burn the Egyptian navy in harbor and destroy the Moslem holy city of Mecca. He even suggested that engineers be brought from Europe to divert the upper Niles from its course, thus turning Egypt into a desert' (ibid, p. 241). ‘When Vasco da Gama arrived in Calicut, he explained that he came in search of Christians and spices. It was a fair summary

of the motives that sent the Portuguese to Asia – as indeed also, suitability adjusted, of the *jihad* to which, in a sense, their voyages were a long-delayed reply. The sentiment of religious mission was very strong among the Portuguese who went to the East. The voyages of discovery were seen as a religious struggle – a continuation of the Reconquest and the Crusades, and against the same Islamic enemy, (Lewis, 1976, p. 203; 1982, pp. 33-34). They had full support of pope and his blessing which shows the religious character of their campaign.

5. Crusading movement transformed

Certainly the crusading movement underwent great changes and so its organizers. During the thirteenth and fourteenth centuries it had as its chief emphasis the relief of the Holy Land. In the fifteenth century it took the form of boycott of Mamluk product and ban on trading with them. Then in the sixteenth century it transformed mainly to containment of the Ottoman Turks and then fighting for the economic interest. 'But it would be inaccurate to conclude from this that the ideal of recovering Jerusalem had ceased to play any role in crusading; for while the active planning of recovery crusades came to an end in 1370, the re-conquest of the Holy Land continued for centuries to exercise the imaginations of at least some Catholics' (Housley, 1992, 45). After citing a number of instances from the sixteenth century rulers, religious leaders, social thinkers and humanists who equally appealed or preached for recovery of Holy Lands, Housley writes: "These instances, which could easily be multiplied, illustrate what was clearly an important impulse to look beyond the crusade against the Turk (and occasionally the Moors of Granada or North Africa) towards the liberation of the Holy Land' (ibid. p. 47). He supports the view that 'although the crusade remained an inspirational ideal, commanding consistent interest and respect, it gradually ceased to be associated with military action' (ibid. p. 419). Thus, the exploration and commercial enterprises that started with the objective of financing crusades for recovery of Jerusalem and re-conquest of the Holy Lands, ended up in apparently economic movement (Hamdani 1994, p. 289).

It may be said that as against the practices of Portuguese and Spanish invaders, the later phase of mercantilism was to avoid open confrontation with the 'host' country. Rather they tried to get capitulation and win 'friendship' of natives and then occupy them through creating confrontations among the rival factions and siding one of them or use the policy of divide and rule. This proved a more effective and successful strategy. It enabled Britain to enslave a huge country like India and put an end to the Mughal rule erstwhile one of the greatest Muslim states in the history.

References

Clough, Shepard B. and **Cole C. W.** (1967), *Economic History of Europe*, Third edition, Boston, D. C. Heath and Company.

Gordon, Barry (1975), *Economic Analysis Before Adam Smith*, New York, Barnes and Noble.

Hamdani, Abbas (1994), "An Islamic Background to the Voyages of Discovery", in **Jayyusi, Salma Khadra** (ed.), *The Legacy of Muslim Spain*, Leidan, E.J. Brill, 273-306.

Heaton, Herbert (1948), *Economic History of Europe*, New York, Harper.

Heckscher, Eli F. (1954), *Mercantilism*, translated by Mendal Shapiro, London, George Allen and Unwin.

Housley, Norman (1992)**,** *The Later Crusades* 1274-1580, Oxford, Oxford University Press.

Kirk, George E. (1964), *A Short History of the Middle East*, Northampton, U.K., Methuen and Co.

Lekachman, Robert (1959), *A History of Economic Ideas*, New York, McGraw-Hill

Lewis, Bernard (1982), *The Muslim Discovery of Europe*, London, Weidenfeld and Nicolson

Lewis, Bernard (1976), *Studies in Classical and Ottoman Islam (7^{th}–16^{th} Centuries)*, London,Variorum Reprint

Moreland, W. H. (1974), *India at the Death of Akbar*, London, Macmillan and Co. 1920. Reprint, Delhi, Prints and Trans Publications. (page references are to reprint edition).

Morison, Samuel E. (1963), *Journals* and other documents on the life of C. Columbus, New York.

Oser, Jacob and Blanchfield, W.C. (1975), *The Evolution of Economic Thought*, Third Edition, New York, Harcourt Brace.

Roll, Eric (1974), *A History of Economic Thought*, Homewood (Illinois), Richard D. Irwin In.

Stripling, George William Frederick (1977), *The Ottoman Turks and the Arabs* 1511-1574, Urbana, University of Illinois Press (appeared in Illinois Studies in the Social Sciences, vol. 6, no. 4), 1942. Reprint, Philadelphia, Porcupine Press (page references are to reprint edition).

Watt, Montgomery, W. (1972), *The Influence of Islam on Medieval Europe*, Edinburgh, Edinburgh University Press.

الأربعاء في ١٤٢٨/١٢/٣٠هـ
٢٠٠٨/١/٩م

د. عبدالعظيم إصلاحي

اقتصاد المعرفة في البلدان الإسلامية

مقدمة

ظهر في السنوات القليلة الماضية – في فترة تزيد قليلا على ٢٥ سنة (ابتداء من عام ١٩٨٥م إلى اليوم)– عدد كبير من الدراسات، والأبحاث العلمية، والمقالات حول دور وأهمية المعرفة، والعلم، والتعلم في الاقتصاد، أو ما يسمى: "اقتصاد المعرفة"، بكل اللغات، وخاصة باللغتين الإنجليزية تحت عنوان: "*knowledge economy*" والفرنسية تحت عنوان: "*économie de la connaissance*". وهذا نتيجة للتطورات الهائلة التي حصلت في مجال انتشار تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، مع نهاية القرن العشرين وبداية القرن الحادي والعشرين. وظهرت نتيجة لذلك مفاهيم ومصطلحات جديدة في عالم الاقتصاد مثل: الاقتصاد الرقمي، والتجارة الالكترونية، والحكومة الالكترونية، والفائض المعرفي، والقيمة المضافة للمعرفة، ومجتمع المعلومات، واقتصاد المعرفة. وتركز هذه المصطلحات على دور وأهمية المعرفة وعلى رأس المال البشري في تنمية المجتمعات المعاصرة.

يعتبر بعض الاقتصاديين المعاصرين المعرفة عنصرا مهما، أو أهم عنصر من عناصر الإنتاج. وأصبح ما يسمى باقتصاد المعرفة يُعد فرعا من فروع العلوم الاقتصادية، مثله مثل الاقتصاد الزراعي، أو الاقتصاد الصناعي، إلا أنه يقوم على فهم أكثر عمقا لدور المعرفة ولرأس المال البشري في تطور الاقتصاد وتقدم المجتمع، بدلا من الاعتماد على الزراعة أو الصناعة. ويلاحظ أن الاقتصاد العالمي كله يتجه أكثر فأكثر نحو اقتصاد المعرفة الذي يعتمد اعتمادًا أساسيًا على استخدام تكنولوجيا المعلومات. والأسئلة الهامة التي تطرح نفسها هنا هي:

١– ما هو اقتصاد المعرفة؟

٢– وما هي ملامحه وسماته؟

٣– وما هي أهميته؟

٤- وما هي حدوده ومخاطره وأخلاقياته؟
٥- وكيف يمكن قياسه؟
٦- وما وضع الدول الإسلامية تجاهه؟
٧- وما مدى إمكانية استفادة الدول الإسلامية من الفرص التي يقدمها؟
٨- وما هي آليات التحول إليه إن كان هنالك داع لذلك؟

ولكن قبل هذا كله، نتساءل أولاً عن علاقة الإسلام بالمعرفة، وعن دور العلم والمعرفة في قيام الحضارة الإسلامية، وعن أسباب تخلف المسلمين اليوم.

علاقة الإسلام بالمعرفة

جاء الإسلام منذ ما يقرب من خمسة عشر قرنا بأول أمر للإنسان بأن يقرأ، وكرّر الأمر مرتين في الآيات الثلاثة الأولى التي نزلت، للتأكيد على أهمية وأولوية التعلم قبل العمل، فقال الله (**U**): [اقْرَأْ بِاسْمِ رَبِّكَ الَّذِي خَلَقَ خَلَقَ الإِنسَانَ مِنْ عَلَقٍ اقْرَأْ وَرَبُّكَ الأَكْرَمُ الَّذِي عَلَّمَ بِالْقَلَمِ عَلَّمَ الإِنسَانَ مَا لَمْ يَعْلَمْ] (سورة القلم:١-٣). فهذه هي أول آيات نزلت من القرآن الكريم، ثلاث آيات قصيرات تحدثت عن الرب مرتين، وعن الإنسان مرتين، وعن الخلق مرتين، وعن القراءة مرتين. كما تحدثت أيضًا عن القلم، وعن التعليم، وعن التعلم. وأمرت أول ما أمرت بالقراءة، لأن القراءة هي مفتاح العلم، والعلم هو مفتاح الحضارة والتقدم كما أشار إلى ذلك القرضاوي (موقع انترنت). فلم يطلب الله (**U**) من الإنسان أن يصل أو يصوم أو يفعل شيئا قبل أن يطلب منه القراءة التي هي أساس العلم والعمل الفعال. فمما لا شك فيه أن العلم له المكانة العالية في الإسلام التي لا تدانيها مكانة. وقد جاء في القرآن الكريم آيات أخرى كثيرة تؤكد على أهمية العلم، وتفرق بين العلم والجهل، وترفع من مقام العلماء، وتحط من مقام الذين لا يعلمون، والذين لا يعقلون، والذين لا يتفكرون. نذكر من هذه الآيات -على سبيل المثال لا الحصر- ما يلي:

[قُلْ هَلْ يَسْتَوِي الَّذِينَ يَعْلَمُونَ وَالَّذِينَ لا يَعْلَمُونَ إِنَّمَا يَتَذَكَّرُ أُوْلُوا الأَلْبَابِ] (الزمر:٩).

[يَرْفَعِ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا مِنكُمْ وَالَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرٌ] (المجادلة:١١).

كما أوضح رسول الله (e) مكانة العلم وفضيلة طلبه في عدة أحاديث نبوية، منها حديث يشجع كل من يقرأه بتدبر على المسارعة في طلب العلم، وإفناء العمر في سبيل تحصيله، فقال عليه الصلاة والسلام: "من سلك طريقا يطلب فيه علما، سلك الله تعالى له به طريقا إلى الجنة، وإن الملائكة لتضع أجنحتها رضا لطالب العلم، وإنه يستغفر للعالم من في السماوات والأرض، حتى الحيتان في الماء، وفضل العالم على العابد كفضل القمر على سائر الكواكب. وإن العلماء ورثة الأنبياء، وإن الأنبياء لم يورثوا دينارًا ولا درهمًا، وإنما ورثوا العلم فمن أخذ به أخذ بحظ وافر" (رواه البخاري).

وقال الصحابي الجليل معاذ بن جبل (t): "تعلموا العلم، فإن تعلمه لله خشية، وطلبه عبادة، ومدارسته تسبيح، والبحث عنه جهاد، وتعليمه لمن لا يعلمه صدقة، وبذله لأهله قربة، وهو الأنيس في الوحدة، والصاحب في الخلوة" (أخرجه أبو نعيم الأصفهاني في الحلية ٢٣٩/١).

دور العلم والمعرفة في الحضارة الإسلامية

عندما التزم المسلمون الأوائل بتعاليم الإسلام، وتعلّموا العلوم، وعلّموها ونشروها، وعملوا بها، أصبحوا سادة العالم، في وقت كان بقية العالم يعيش في ما يسمى بعصور الظلام (Dark-Ages). وحقق المسلمون في فترة وجيزة مستويات عالية من التقدم، والرفاهية، والتنمية، والرخاء، والحضارة، لم تحصل في العالم من قبل، حتى ألّف بعضهم كتابا بعنوان: "المعجزة العربية" (*Le miracle arabe*) (Vintéjoux, 1950). ودام هذا التقدم الحضاري طيلة قرون، حتى بلغ قمته في الأندلس (إسبانيا حاليا). وساهمت العلوم العملية في العصور الإسلامية في تقدم المعرفة، ومن ثم أخذها علماء الغرب فدرسوها في فترة ما يسمى بعهد التنوير (Era of Enlightenment) و عصر النهضة (Era of Renaissance)، واستفادوا منها في كثير من مباحثهم واكتشافاتهم التي أصبحت من معجزات العلم في عصرنا الحاضر.

سبب انحطاط المسلمين وتقدم غيرهم

ولكن المسلمين – للأسف الشديد – زهدوا في العلم بعد ذلك، لأسباب داخلية مثل: التنافس على الملك، وفساد الزعماء، والتقاتل فيما بينهم. وأخرى خارجية مثل: هجمات الصليبيين، والتتار، والمغول، والأوروبيين على العالم الإسلامي وإخضاعه للجهل والفقر والمرض، وفساد الأخلاق، الأمر الذي أدى من جهة إلى تأخر المسلمين وتقدم غيرهم كما كتب أرسلان (١٩٣٩). ومن جهة أخرى خسر العالم ككل الكثير بسبب انحطاط المسلمين كما أشار إلى ذلك الندوي (١٩٧٨). أما في بقية أنحاء العالم، فقد أحرز العلماء تقدما ماديا منقطع النظير لبلدانهم، فاخترعوا الآلات والأجهزة التكنولوجية والإلكترونية التي دفعت بعجلة التنمية إلى مستويات جد عالية، حتى أصبح بعضهم يكتب عن ما يسمى باقتصاد المعرفة القائم على الاستخدام الفعال لهذه الوسائل المفيدة والناتجة عن العلم والمعرفة.

أول الكتابات الغربية عن اقتصاد المعرفة

ربما يكون مارك بورات (Porat, 1977) هو أول من كتب من الغربيين عن اقتصاد المعرفة حين كتب عن اقتصاد المعلومات تعريفا وقياسا. تبعه بعد ذلك رومر (Romer, 1986, 1990) الذي ناقش النظريات النيوكلاسيكية التي تعتبر الطبيعة، ورأس المال، والعمل، والتنظيم هي أهم عناصر الإنتاج، وبيَّن أن في الوقت الراهن أصبح هناك عنصر آخر يكتسي أهمية أكبر في زيادة الناتج المحلي لكثير من الدول المتقدمة، ويتمثل هذا العنصر في مدى انتشار المعرفة ووسائل الاتصالات والتكنولوجيا، فراح يقترح ما يسمى باقتصاد المعرفة الذي يقوم أساسا على المعرفة كأهم عنصر إنتاج.

ويلاحظ من خلال ما تم حصره من مراجع حول الموضوع لهذا البحث، أنه ما عدا كتاب بورات (Porat) الذي كتبه عام ١٩٧٧م، جميع الكتابات التالية كانت بعد عام ١٩٨٥م حيث توالت الكتابات حول هذا الموضوع ومشتقاته (اقتصاديات الاتصالات، والتكنولوجيا، والتعليم، والتدريب، والإنترنت، الخ.) وكان معظمها في التسعينيات من القرن العشرين وبدايات القرن الحادي والعشرين، الأمر الذي يجعل الموضوع جديدًا وحديثًا ولا يزال في بداية مشواره.

مفهوم اقتصاد المعرفة

هو الاقتصاد الذي تحقق فيه المعرفة الجزء الأعظم من القيمة المضافة، ويلعب فيه نشوء واستثمار المعرفة دورا كبيرا في إيجاد وتطوير الثروة. ويعتبر اقتصاد المعرفة فرعًا جديدًا من فروع العلوم الاقتصادية. ويقوم أساسًا على التطورات الهائلة التي حصلت في تكنولوجيات المعلومات والاتصالات الجديدة (*New Information and Communication Technologies*)، والتي تتجاوز في حجمها ونوعيتها وآثارها ما سبق أن أنجزته البشرية من اختراعات وإبداعات وابتكارات في هذا المجال طوال تاريخها.

الجديد في اقتصاد المعرفة

ومفهوم المعرفة ليس بالأمر الجديد بالطبع، فالمعرفة رافقت الإنسان منذ أن خلق الله (**U**) أبا البشرية آدم (**u**) وعلمه الأسماء كلها (أي العلوم كلها) قبل أن ينزله إلى الأرض فينساها، ليحاول هو وأبناؤه وأحفاده اكتشافها من جديد، بقدر محاولة تعلمهم لها وحاجتهم إليها. فمرت البشرية منذ ذلك الوقت بمراحل شتى، وصلت فيها البشرية إلى درجات عالية من العلم والحضارة، كما كان عليه الحال في حضارة ما بين النهرين، والحضارة المصرية القديمة، والحضارة الهندية، والحضارة الصينية، والحضارة الإغريقية، والحضارة الإسلامية. كما مرت البشرية أيضا بمراحل حالكة، شديدة الجهل والتخلف، كما كان عليه الحال في شبه الجزيرة العربية قبل مجيء الإسلام، وكما كانت عليه أوروبا في ما يسمى "بعصور الظلام" (The Dark-Ages).

أما جديد اليوم فهو حجم تأثير العلم والمعرفة على الحياة السياسية، والاقتصادية، والاجتماعية، والثقافية، والأخلاقية، وعلى نمط حياة الإنسان عمومًا، وذلك بفضل تكنولوجيا المعلومات والاتصالات الجديدة. فقد شهد الربع الأخير من القرن العشرين أعظم تغيير في حياة البشرية، هو التحول الثالث بعد ظهور الزراعة والصناعة، وتمثّل بثورة العلوم والتكنولوجيا فائقة التطور في المجالات الإلكترونية، والنووية، والفيزيائية، والبيولوجية، والفضائية، حيث تغيرت طبيعة الاقتصاد في عصر العولمة ليصبح اقتصادًا معرفيًا.

موقع الإنسان من اقتصاد المعرفة

ثم إن الإنسان – كما أشار محمد حسن عبدالعزيز (٢٠٠٥)- هو صانع تقدمه أو تأخره، ومن ثم يجب النظر إليه على أنه عنصر أساسي في التنمية الدائمة، فهو أداتها، وهو هدفها في الوقت نفسه. وتنميته ليست مجرد تنمية تكنولوجية فحسب، بل تنمية في المجالات الإنسانية المختلفة: الاجتماعية، والثقافية، والفنية، والأخلاقية... وتعتمد ثروة الأمم على قيمة ما تملكه من الثروة البشرية ذات القدرات العالية في تحصيل العلم واستخدام التكنولوجيا بل في الإبداع فيهما.

حدود اقتصاد المعرفة

لا يحمل اقتصاد المعرفة -بالضرورة وبصفة شبه آلية- تنمية شاملة للدول المتخلفة اقتصاديًا بالمعايير السائدة اليوم، بمجرد اقتناء آخر تكنولوجيا المعلومات والاتصالات لأن تكنولوجيا المعلومات والاتصالات تتميز عن التكنولوجيا "التقليدية" بأنها تُهجر بسرعة لصالح ما هو أكثر منها تقدمًا، وأنها تدخل ليس فقط في إنتاج السلع، بل في المعارف وبخاصة في التربية. وبالتالي فإن الاستثمارات في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، قد تساهم في تنمية رأس المال البشري، وفي اندماج البلاد في الأسواق الدولية، بشرط أن ينظر إلى نشرها على أساس أنها عملية تكاملية مع التغيرات في طرق التفكير والتنظيم والتعامل، وفي تنمية كفاءات الأفراد بشكل متواز مع التحولات التي تطرأ في هياكل الإنتاج. وهذا يعني أن السياسة الاقتصادية التي تعي دور المعرفة لا تقتصر فقط على نقل آخر تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، بل تعتمد ضرورة قبل ذلك على الهياكل الأساسية، وخاصة على الاستثمارات في رأس المال البشري وفي الابتكار المنظم.

الاقتصاد المعرفي لا يعني بالضرورة التقليد الأعمى للنموذج السائد

إن تقديم الاقتصاد المعرفي بأنه عهد جديد للاقتصاد العالمي يدفع -للأسف الشديد- عددا غير قليل من الاقتصاديين، ورجال الأعمال، والمنظمات الدولية إلى طرح المسألة على شكل تكيُّف مع النموذج السائد – أي النموذج الأمريكي – الذي لا يمكن تجنبه، بعبارة أخرى، ليس أمام العالم إلا سبيلين: إما مجاراة النموذج الأمريكي في كل شيء، وإما التأخر

والقعود. بيد أن حالة الدول الاسكندينافية، التي توجد على رأس قائمة الدول التي يرتكز اقتصادها على المعرفة، تبين أن التكيُّف مع الاقتصاد المعرفي يُبقي المجال للخصوصيات الحضارية، والثقافية، والأخلاقية، والاجتماعية، ولا يتطلب بالتالي حتمًا الأخذ بالطرق التنظيمية والمؤسسية الأمريكية، خصوصًا وأن النمو في الولايات المتحدة الأمريكية قد ترافق معه تزايد ملحوظ في التوزيع غير العادل للثروة، بينما ترافقت التنمية الاقتصادية في الدول الاسكندينافية بتوزيع أحسن للثروة.

مخاطر وأخلاقيات اقتصاد المعرفة

إن اقتصاد المعرفة مثله مثل أي وسيلة سلاح ذو حدين، يمكن استعماله في الخير أو في الشر. فمثلا هناك دول تموت شعوبها جوعا وهي تلهث وراء التسلح وصناعة الأسلحة ذات الدمار الشامل، وهناك دول فقيرة لا تملك موارد طبيعية كافية ولكنها تستعمل العلوم والمعرفة للنهوض باقتصاديات شعوبها. فاقتصاد المعرفة إذا لم يؤطر بنوع من القيم الدينية والأخلاقية قد يؤدي إلى نتائج لا تحمد عقباها. يشير بهاء الدين (٢٠٠٣) إلى ما يسميه مثلث الرعب الجديد والذي يتمثل في الهندسة الوراثية، والتكنولوجيا فائقة الصغر، والإنسان الآلي، وهذه المنظومة – كما يقول – تمثل طاقات هائلة للبناء والتقدم، وتشكل في نفس الوقت أدوات وأسلحة الدمار الشامل. وكما أشار محمد حسن عبدالعزيز (٢٠٠٥) فإن الانفجار المعرفي أثر على ثقافات بعض الشعوب وأفقدها هويتها في بعض الأحيان بسبب سيطرة التكنولوجيا، ومن ثم ظهر التحلل الأخلاقي، والتفكك الأسري، والتمرد، والعنف، والجريمة، الخ.. وتأثير العولمة بكل أدواتها التكنولوجية على الشعوب الأقل تقدما ونموا بالغ الخطورة، إذ يضاف إلى مخاطرها التي تعاني منها الشعوب المتقدمة آثار أخرى تتمثل في كل صور التدخل في شؤونها والسيطرة على قراراتها بعيدا عن الحق والعدل. هذا بالإضافة إلى النتائج الضارة التي تسبَّب فيها هذا الاتجاه من سوء توزيع للدخل والثروة، واتساع للفجوة بين الأغنياء والفقراء، واختلالات في الطبيعة، وتلوث في البيئة، وغير ذلك من الآثار السيئة التي نتجت عن سوء استعمال وسائل المعرفة دون النظر إلى القيم الدينية أو الأخلاقية، فظهر الفساد في البر والبحر بما كسبت أيدي الناس كما قال الله (**U**) في القرآن الكريم في سورة الروم : ٤١.

قياس اقتصاد المعرفة

ليس من السهل قياس المعرفة نتيجة لبعض مكوناتها غير المحسوسة، ونتيجة لاختلاف العلماء بشأن تعريفها، ولكن يحاول الاقتصاديون تقريب قياسها باستخدام منهجية البنك الدولي (World Bank) المعروفة بمنهجية قياس المعرفة: KAM (Knowledge Assessment Methodology) من خلال مؤشرات عليها، وذلك لأنه يمكن استخدامها عن طريق الإنترنت، بالدخول على موقع البنك الدولي (www.worldbank.org/kam)، ولسهولة استعمالها لكونها برنامجا تفاعليا. وهذه المنهجية مُعدّة خصيصا لمساعدة الدول عامة، تحديد الفرص والتحديات التي تواجهها عند التحول إلى اقتصاد المعرفة. وتضم منهجية قياس المعرفة ثلاثة وثمانين (٨٣) مؤشرا مقسمة على أربعة (٤) ركائز لقياس أداء مائة وأربعين (١٤٠) دولة من دول العالم في مجال اقتصاد المعرفة، بمقياس يمتد من درجة الصفر (٠) إلى درجة العشرة (١٠)، بحيث كلما اقترب المؤشر من عشرة (١٠)، كان ذلك دليلا على مستوى أرفع من اقتصاد المعرفة، والعكس صحيح.

ركائز اقتصاد المعرفة

وركائز اقتصاد المعرفة الأربعة هي كالتالي:

ركيزة الحافز الاقتصادي والنظام المؤسسي (Economic Incentive and Institutional Regime).

ركيزة التعليم (Education).

ركيزة الابتكار (Innovation).

ركيزة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (Information and Communication Technology).

وتحت كل ركيزة من هذه الركائز، تأتي مؤشرات أخرى ضمنية، تقاس أيضا من درجة الصفر (٠) إلى درجة العشرة (١٠).

وهناك ست (٦) حالات لعرض وتحليل نتائج هذه المؤشرات وهي كالتالي:

بطاقة النتائج الأساسية (Basic Scorecard): وتستعمل أربعة عشر (١٤) متغيرا كمقاييس تقريبية لقياس أداء الدول في مجال اقتصاد المعرفة بناء على الركائز المذكورة أعلاه، ولاحتساب مؤشري المعرفة (KI: Knowledge Index) واقتصاد المعرفة (KEI: Knowledge Economy Index).

بطاقة النتائج العادية (Custom Scorecard): وتسمح باختيار أي من المتغيرات الثلاثة والثمانين (٨٣) ومقارنة ما لا يزيد على ثلاث (٣) دول في آن واحد، باستخدام بيانات أحدث سنة متوفرة.

مؤشرا المعرفة (KI) واقتصاد المعرفة (KEI): وتعطي ملخصا عن المؤشرات الأخرى.

مقارنة زمنية (Overtime-Comparison): وتظهر تطور الدول من عام ١٩٩٥م إلى أحدث سنة متوفرة.

مقارنة بين الدول (Cross-Country Comparison): وتسمح باستعمال الرسوم البيانية لمقارنة مؤشرات المعرفة واقتصاد المعرفة، ومساهمة كل منها في تحديد الاستعداد العام للمعرفة.

خارطة العالم (World Map): وتظهر خارطة العالم مرمّزة (coded) بالألوان عن وضع الدول واستعدادها بالنسبة لاقتصاد المعرفة من ١٩٩٥م إلى أحدث سنة.

وضع الدول الإسلامية من اقتصاد المعرفة

تحتل ماليزيا الترتيب رقم (١) بين الدول الإسلامية والترتيب رقم (٤٠) بين دول العالم. وهي تتصدر الدول الإسلامية بمؤشر اقتصاد معرفة وقدره ٦,٢٣ من ١٠، أي لا يزيد إلا قليلا على المتوسط (٥ من ١٠). واستطاعت ماليزيا أن ترفع من ترتيبها بثلاث عشرة (١٣) مرتبة من ترتيبها السابق الثالث والخمسين (٥٣) عام ١٩٩٥م إلى ترتيبها الأربعين (٤٠) عام ٢٠٠٧م، وهذا ما يدل دلالة واضحة على أن ماليزيا قد بذلت جهودا جبارة في هذا المضمار، جعلها تتخطى بعض الدول الأخرى التي كانت تسبقها من قبل، وإن كان المستوى الذي وصلت إليه ما زال ضعيفا (فوق المتوسط بقليل).

وتأتي بعد ماليزيا كل من دولة قطر، ودولة الكويت اللتين تحتلان الترتيب الثاني (٢) والثالث (٣) بين الدول الإسلامية والترتيب الثاني والأربعين (٤٢) والسادس والأربعين (٤٦) بين دول العالم على التوالي عام ٢٠٠٧م، واللتين تقدمتا بثمان (٨) وخمس (٥) مراتب على التوالي عن ترتيبيهما عام ١٩٩٥م.

ثم تأتي دولة الإمارات العربية المتحدة في الترتيب الرابع (٤) إسلاميا والتاسع والأربعين (٤٩) دوليا بمؤشر اقتصاد معرفة ٥,٧٨ من ١٠، وفاقدة لتسع (٩) مراتب دوليا، حيث كانت تحتل الترتيب الأربعين (٤٠) عام ١٩٩٥م. وهذا ليس معناه أن دولة الإمارات قصّرت في هذا الجانب في السنوات الأخيرة، وإنما يدل على أن بعض الدول الأخرى مثل ماليزيا قد بذلت جهودا أكبر، فسبقتها في الترتيب الدولي.

تحتل البحرين الترتيب الخامس (٥) بين الدول الإسلامية والترتيب الثاني والخمسين (٥٢) بين دول العالم بمؤشر اقتصاد معرفة وقدره ٥,٥٨ من ١٠. والأمر اللافت للانتباه هنا، هو أن البحرين فقدت ترتيبها السابق الرابع والثلاثين (٣٤) الذي كانت تحتله عام ١٩٩٥م ونزلت إلى الترتيب الثاني والخمسين (٥٢) فاقدة بذلك ثماني عشرة (١٨) مرتبة. والتفسير الجزئي لهذه الملاحظة يكمن في أن عدد الدول التي كانت مدرجة في الترتيب عام ١٩٩٥م هي أقل من التي حسب على أساسها ترتيب ٢٠٠٧م أو بمعنى آخر، ربما أضيفت إلى القائمة عدة دول ذات مستوى معرفي أعلى، لم تكن مدرجة في السابق.

كما تحتل تركيا الترتيب السادس (٦) بين الدول الإسلامية، والترتيب الثالث والخمسين (٥٣) بين دول العالم، وذلك بمؤشر اقتصاد معرفة مقارب لمؤشر البحرين وقدره ٥,٥٦ من ١٠، مرتفعة بسبعة (٧) مراتب على ترتيبها السابق الذي كان ستين (٦٠) عام ١٩٩٥م.

تسعة (٩) دول فقط من بين الدول الإسلامية لها مؤشرات اقتصاد معرفة تساوي أو تزيد قليلا على المتوسط ٥ من ١٠. أما بقية الدول الإسلامية فكلها تأتي تحت هذا المستوى. بل إن أغلبها في مؤخرة الدول بمؤشرات اقتصاد معرفة لا تزيد على ٣ من ١٠. وهذا ما يؤكد فرضيتنا أن الفجوة المعرفية لدى الدول الإسلامية كبيرة، وكبيرة جدا بالمقارنة

بالدول الغربية والصناعية. الأمر الذي يستدعي من الدول الإسلامية أن تكثف الجهود وتتعاون فيما بينها للخروج من هذه الحالة في أقرب وقت، وإلا فإن الفجوة ستزيد وتتعمق.

وضع الدول العربية من اقتصاد المعرفة

وإذا نظرنا إلى الدول العربية فقط، نجد أن من بين سبع عشرة (١٧) دولة عربية تتوفر لديها معلومات عن مؤشرات اقتصاد المعرفة، سبع (٧) دول فقط تزيد مؤشرات اقتصاد المعرفة لديها قليلا عن المتوسط (٥ من ١٠)، أما العشر (١٠) دول البقية فتقل مؤشراتها عن المتوسط، خمس (٥) السبعة (٧) الأولى، هي دول خليجية مصدرة للنفط، ومع ذلك لا تزيد مؤشراتها عن ٦,٢٠ من ١٠، الأمر الذي يترك لدينا انطباعا سريعا عن ضعف مؤشرات الاقتصاد المعرفي لدى الدول العربية، ويؤكد لنا أن الدول العربية بما فيها الغنية والمصدرة للنفط ما زالت بعيدة كل البعد عن تحقيق مستوى متقدم من اقتصاد المعرفة، الأمر الذي يستدعي منها بذل مزيد من الجهود والاهتمام لتحقيق مستوى أعلى في المستقبل.

مقترحات تتعلق ببعض آليات التحول إلى اقتصاد المعرفة

حتى تستطيع الدول الإسلامية التحول إلى اقتصاد المعرفة، وتستفيد من نتائجه المؤدية إلى التطور الاقتصادي والتنمية الاقتصادية المستدامة، عليها أن تواجه التحديات المختلفة المترتبة عليه لتقليص الفجوة المعرفية. فتولي اهتماما أكبر بتعليم وتدريب الأجيال، وبتشجيع الإبداع والابتكار، وخاصة في التكنولوجيا الحديثة، وتوفر وسائل الاتصالات، خاصة وأن لدى بعضها، مثل الدول المصدرة للنفط، فوائض مالية كبيرة نتيجة لارتفاع أسعار النفط في السنوات الثلاث الأخيرة. ولمواجهة هذه التحديات وغيرها، على الدول الإسلامية أن تكون لها استراتيجيات لحفز الاقتصاد المعرفي، وذلك من خلال وضع سياسات وآليات، مثل:

- الاهتمام بترغيب الأطفال منذ الصغر في التعلم والتربية، وتوفير الوسائل التعليمية والتربوية المناسبة لهم، لكون هذه المرحلة هي الأكثر تأثيرًا في تعليم الفرد وإكسابه المعرفة والمهارات، كما أنها الأكثر تأثيرًا في ترسيخ أسس المعرفة وإنتاجها وتوظيفها.

- إعادة النظر في استراتيجيات التعليم بكل فروعها (سياسة التعليم، وإعداد المعلمين، ومراجعة المناهج التعليمية) على أسس ترغب في اكتساب المعرفة وتوظيفها ونشرها.

- فتح مزيد من المدارس، والكليات المهنية، والجامعات، وتعميم التعليم، ومحو الأمية.
- توفير منح وجوائز تشجيعية للطلبة المتفوقين في كل المستويات.
- العمل على تطوير نوعية التعليم في مؤسسات التعليم العالي بما ينسجم والتطور الذي حصل في عالم المعرفة والمعلوماتية.
- الاهتمام بالمستوى الأكاديمي لأعضاء هيئات التدريس، لاسيما في التخصصات العلمية والمعرفية.
- ربط مخرجات مؤسسات التعليم والتدريب بمتطلبات التنمية وسوق العمل.
- التقييم الدوري لمناهج وبرامج العلم والتكنولوجيا في جميع أنواع ومراحل التعليم والتدريب.
- توجيه اهتمام خاص بالدراسات العليا في المجالات العلمية التطبيقية.
- دعم الحكومات لعملية نشر المعرفة بين أفراد المجتمع وتقليل الضرائب والرسوم على السلع المعرفية.
- تهيئة البيئة الصالحة للتعامل مع الاقتصاد المعرفي من خلال تكوين قطاعات اقتصادية قادرة على التعامل مع هذا الاقتصاد الحديث.
- تطوير الأنظمة الإدارية والمالية التي تحكم عمل الهيئات العلمية والبحثية.
- القيام بنشر وتعميم الحكومة الالكترونية على مستوى الأقطار العربية والإسلامية.
- توفير البيئات المناسبة لاستقطاب الكفاءات العلمية عالية التأهيل.
- العمل على زيادة أعداد العاملين في البحث والتطوير مع مراعاة التوازن بين فئاتهم.
- العمل على تكوين وتدعيم القدرات الوطنية في مجالات التصميم والتطوير الهندسي.
- تبني آليات فاعلة لتوثيق العلاقات بين الهيئات العلمية البحثية والقطاعات الإنتاجية والخدمية..

خـــاتمة

هناك إشارات كثيرة تدل على أن جميع دول العالم بما فيها الدول الإسلامية بدأت تهتم بمجال المعرفة والتعليم. ومن بين الدول الإسلامية نجد دول مجلس التعاون الخليجي خاصة، تعير اهتماما أكبر بالتقنيات الرقمية، وبوسائل الاتصال السلكي واللاسلكي، وبالإنترنت، وغير ذلك من مظاهر التقنية الحديثة، نتيجة للزيادة الكبيرة في ارتفاع أسعار

النفط الذي يمثل أهم مصدر للدخل القومي فيها. ولكن وكما أشار بوحليقة (١٤٢٨) فإن اهتمام الدول الإسلامية بالتقنيات الرقمية المرتكزة على المعالجات لم يتجاوز، في حقيقة الأمر، الاستخدام حتى الآن، رغم مرور ثلاثة عقود على اختراع المعالج. وهذا أمر مقلق بالفعل. فهل يكون نصيب هذه الدول من تقنيات صناعة المعلوماتية مماثل لنصيبها من تقنيات الصناعة التقليدية؟!. ثم إن القفز بالاقتصاد من الاعتماد على بيع المواد الخام إلى الارتكاز إلى المعرفة يتطلب ليس مجرد رؤية بل تتطلب ثباتًا وجلدًا لفترة قد تمتد لعقود عدة لتحقيق الرؤية.

إن مستويات الدول الإسلامية تجاه اقتصاد المعرفة غير متجانسة. فنصف الدول الإسلامية تقريبا تأتي في مصاف الدول التي لها مستوى متوسط من اقتصاد المعرفة. والنصف الآخر في مصاف الدول التي لها مستوى ضعيف جدا. لذا نجد بعضها مثل ماليزيا وقطر تعدت مستوى المتوسط بقليل حيث وصل مؤشر اقتصاد المعرفة لديهما مستوى ٦,٢٣ و٦,١٧ من ١٠ تباعا. بينما نجد بلدانا إسلامية أخرى مثل السودان، واليمن، وبنغلاديش، حيث لا يزيد مستوى اقتصاد المعرفة لديها عن ١,٤ من ١٠. وهذا ما يؤكد عمق الفجوة المعرفية للدول الإسلامية. وهنا يأتي دور التعاون والتنسيق بين الدول الإسلامية في الأخذ بآليات التحول إلى اقتصاد المعرفة إذا أرادت أن تتقارب لديها مستويات التجانس المعرفي، وتحقق مستويات أعلى من التنمية المستدامة لشعوبها.

المراجع العربية

بالإضافة إلى **القرآن الكريم**

أرسلان، شكيب (١٩٣٩) لماذا تأخر المسلمون ولماذا تقدم غيرهم؟ مطبعة عيسى البابي الحلبي وشركاه، القاهرة.

الأصفهاني، أبو نعيم (١٩٨٨) حلية الأولياء وطبقات الأصفياء، دار الكتب العلمية، بيروت

البخاري، محمد بن إسماعيل (١٩٨٧) صحيح البخاري، دار ابن كثير اليمامة.

بهاء الدين، حسين (٢٠٠٣) *مفترق الطرق*، الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة.

بوحليقة، إحسان علي (١٤٢٨) التخطيط الإستراتيجي واقتصاديات تقنية المعلومات، اللقاء السنوي الأول لمدراء تقنية المعلومات في القطاعات الحكومية، ١٤٢٨/١١/٠٢هـ

عبدالعزيز، محمد حسن (٢٠٠٥) *اللغة العربية في القرن الحادي والعشرين، في المؤسسات التعليمية في جمهورية مصر العربية، الواقع والتحديات واستشراف المستقبل*، دار العلوم، القاهرة.

الغزالي، عبدالحميد (١٩٩٤) الإنسان *أساس المنهج الإسلامي في التنمية الاقتصادية*، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية، جدة.

القرضاوي، يوسف (انترنت) http://www.qaradawi.net/site/topics/article.asp?

المهدي، عمر مهديوي عبيد (٢٠٠٥) "الفجوة الرقمية: رؤية عربية لمجتمع المعرفة"، مجلة العلوم الإنسانية، عدد ٢٥، نوفمبر ٢٠٠٥

الندوي، أبو الحسن (١٩٧٨) *ماذا خسر العالم بانحطاط المسلمين*، الاتحاد الإسلامي العالمي للمنظمات الطلابية، الكويت.

المراجع الأجنبية

Porat M. (1977) *The Information Economy: Definition and Measurement. Washington :* US Dept. of Commerce Office of Telecommunications.

Romer, P. (1986) "Increasing Returns and Long-Run Growth"**,** *The Journal of Political Economy*, Vol. 94, No. 5 (Oct., 1986), pp. 1002-1037

Romer, P. (1990) " The Problem of Development: A Conference of the Institute for the Study of Free Enterprise Systems" *The Journal of Political Economy*, Vol. 98, No. 5, Part 2: (Oct., 1990), pp. S71-S102

Vintéjoux M. (1950) *Le miracle arabe*, Editions Charlot, Paris.

الأربعاء في ١٤٢٩/١/١٤هـ **د. عبدالقادر حسين شاشي**

٢٠٠٨/٠١/٢٣م

السلعة إذا ارتفع سعرها
هل يبيع التاجر مخزونه منها بالسعر القديم أم بالسعر الجديد؟

عندما يكون هناك تضخم ترتفع معه أسعار السلع، نسمع من بعض الإخوة أن على التاجر أن يبيع مخزونه من السلع بالأسعار القديمة، وربما يعدّون هذه الفكرة من باب الإضافة الدينية أو الأخلاقية إلى ما يقوله علماء الاقتصاد الوضعي، فهل هذا صحيح؟

أرى أنه ليس على التاجر أن يبيع مخزونه بالسعر القديم المنخفض، بل له أن يبيعه بالسعر الجديد المرتفع. هب أن لدى أحد هؤلاء الإخوة سيارة قديمة مستعملة، وارتفعت أسعار السيارات، وارتفعت معها أسعار السيارات القديمة المستعملة، فهل يبيع سيارته بسعرها القديم أم بسعرها الجديد؟ فلماذا يطلب هذا المستهلك من التاجر أن يبيع سلعته بسعرها القديم؟

إن صاحب السيارة المستعملة قد يحتج بأنه يريد أن يستبدل بسيارته القديمة أخرى جديدة، وارتفعت أسعار السيارات الجديدة، وإذا باع سيارته بسعرها القديم، فإن عليه أن يتكبد شراء السيارة الجديدة بالسعر الجديد، فلماذا يطلب منه أن يبيع سيارته بسعرها القديم؟ كذلك يستطيع التاجر أن يحتج بمثل حجته، فلماذا يقبل حجة نفسه، ولا يقبل الحجة نفسها من غيره، من التاجر؟

وكل الناس، بمن فيهم التجار، يشترون السلع بسعر ليعيدوا بيعها بسعر أعلى من سعر الشراء، حتى يحققوا أرباحًا من تجارتهم بالسلع، سواء كانوا تجارًا يمارسون التجارة على سبيل الاحتراف، أو يتعاطون التجارة بصورة عرضية.

هب الآن أن الأسعار انخفضت، بدل أن ترتفع، فهل نطلب من التاجر أن يبيع مخزونه القديم بالسعر القديم المرتفع، أم بالسعر الجديد المنخفض؟ لو باعه لنا بالسعر المرتفع لقلنا إنه جشع مخادع محتكر، وقد لا يستطيع أن يبيع بالسعر المرتفع في سوق تسوده المنافسة. فلماذا إذا ارتفعت الأسعار نطلب من التاجر أن يبيع مخزونه بالسعر القديم (المنخفض)، وإذا انخفضت

نطلب منه أن يبيع بالسعر الجديد (المنخفض)؟ أليس هناك محاباة للمشتري على حساب البائع، إذ نطلب من التاجر أن يبيع بالسعر الأرخص، سواء كان هذا السعر قديمًا أو جديدًا؟

نعم يمكن للتاجر أن يبيع بالسعر الأقل، ولكن عندئذ يكون متصدقًا ولا يكون تاجرًا. وإذا زادت صدقاته عن حد معين، فقد يفلس ويخرج من السوق؟

سئل بعض الإخوة: إلامَ تعزو ارتفاع الأسعار؟ فأجاب بأنها ترتفع نتيجة ارتفاع أسعار النفط، فقلت في نفسي، فلماذا لا " يباع " النفط بالمجان إذن؟ حتى نحافظ على استقرار الأسعار في الداخل والخارج؟ أرجو ألا يصدق أحد من القراء هذه الطرفة؟ ربما يقصد الأخ الكريم ارتفاع حصة الشركات الأجنبية الاحتكارية من أسعار النفط المتزايدة.

إن ارتفاع أسعار النفط بالنسبة للبلدان المنتجة له، له جانبان: جانب تكاليف، وجانب إيرادات. فجانب التكاليف يؤثر بالزيادة على ارتفاع الأسعار، ولكن جانب الإيرادات يجب أن يكون له أثر تعويضي. وفي التاريخ الإسلامي كان هناك شيء اسمه العطاء، يستفيد منه عموم الناس، وبواسطته يقوون على مجابهة ارتفاع الأسعار. وهذا العطاء يمكن أن يقدم إلى الناس، ويمكن أن يقدم إلى التجار لدعم الأسعار القديمة كلما أمكن.

لكن هناك مشكلتان: الأولى أن رواتب الموظفين كلما زيدت ابتلعها التجار بزيادات مماثلة في الأسعار. والثانية أن التاجر قد يلجأ إلى زيادة السعر بطريقة تستوعب السعر الحالي، وتستوعب أيضًا الزيادات الأخرى المتوقعة للأسعار في المستقبل، وهذا الرهان أو المضاربة على أسعار المستقبل ترفع الأسعار إلى مستويات عالية غير مبررة، وقد تؤدي إلى عملية لولبية من التضخم وارتفاع الأسعار.

فإذن ليس من المطلوب أن يبيع التاجر سلعته بأسعارها القديمة، لكن قد يكون من المطلوب أن يكف التجار عن التواطؤ والاحتكار والمضاربة والمراهنة المستقبلية. ذلك لأن هذه المراهنات تُدخل الناس في القمار، كما تعرضهم للابتزاز من جانب المطلعين والمتحكمين والمستخفين، ولا مصلحة للمستفيدين الكبار من تسليط الأضواء في الكتب والبحوث على أمثال هذه الفئات، كي لا تتعرض مصالحهم للتهديد.

الأربعاء في ١٤٢٩/١/٢١هـ

٢٠٠٨/١/٣٠م **د. رفيق يونس المصري**

غلاء الأسعار
نحو رؤية إسلامية

بتاريخ ١٤٢٩/١/١٥هـ= ٢٠٠٨/١/٢٤م، طرحت علي جمعية الاتحاد الإسلامي في بيروت أربعة عشر سؤالاً حول مسألة غلاء الأسعار، وهي أسئلة ذكية وفي محلها، ولكنها أسئلة صعبة ويحتاج كل منها إلى بحث مستقل. وأعترف بأنه لم يسبق لي أن بحثت هذه المسائل إلا قليلاً، ولكني أفكر فيها الآن، كما تفكرون فيها أنتم، وأستمع من هنا وهناك إلى بعض التحليلات، التي لا تصيب كبد الموضوع بدقة، بل تأتي عامة غير متعلقة بالظرف الذي نعيشه، كما يقترح بعضهم حلولاً من الماضي قد لا تصلح للحاضر. وأنا بصفتي اقتصاديًا مسلمًا أبحث عن أجوبة وحلول لا يقولها غيري، هل أهتدي إليها أم لا؟ الله أعلم. سأجيب عن الأسئلة التي لخصتها بعناوين مختصرة كما يلي، وهذه الأجوبة فيها بعض الزيادات التي لم تكن موجودة في النسخة السابقة التي أرسلت إلى الجمعية المذكورة.

تعريف الاقتصاد الإسلامي: الاقتصاد الإسلامي هو الاقتصاد الذي ينظر إلى الاقتصاد الوضعي بعين الفحص والمراجعة والتمحيص والتدقيق، في ضوء الإسلام أحكامًا وآدابًا. والفرق بين الاقتصاد الإسلامي والاقتصاد الرأسمالي أن هذا الأخير يقوي الأقوياء ويضعف الضعفاء، ويثري الأثرياء ويفقر الفقراء، في حين أن الاقتصاد الإسلامي يحمي الضعفاء من الأقوياء، والفقراء من الأثرياء، ويقرب بينهما. والحاكم إذا لم يقوَ على حماية الضعفاء والفقراء لا يستحق أن يكون حاكمًا مسلمًا، وهو مسلم بقدر ما يستطيع أن يحمي حقوق هذه الفئات المستضعفة. وهذا ينطبق على جميع مراتب الهرم الإداري في الدولة، من رئيس الوزارة إلى الوزير إلى المدير إلى رئيس القسم. فكلكم راع وكلكم مسؤول عن رعيته، والراعي أيًا كان موقعه في الهرم الإداري إذا وضع نفسه في مواضع التهم والريب والفساد فإن رعيته تجترئ عليه، ويتسرب الفساد منه إلى غيره حتى يعم ويطم ويغم، لا قدر الله.

ويحتاج الاقتصاد الإسلامي إلى علماء متمكنين في العلوم الاقتصادية والإسلامية واللغوية، وهذا أمر عزيز ونادر جدًا في عالمنا العربي والإسلامي. ولا يزال هذا الاقتصاد في طور التكوين، والجاد منه قليل، وأغلبه مجرد صور وحيل وشكليات، سواء على المستوى الاقتصادي أو على المستوى الفقهي، وسواء على المستوى النظري أو على المستوى العملي والتطبيقي.

ويعاني الاقتصاد الإسلامي اليوم من المصالح الخاصة التي تتعارض مع المصلحة العامة لهذا الاقتصاد. فهناك أناس لا يهمهم من هذا الاقتصاد إلا ما يعود عليهم من مال أو سمعة مزيفة، ولو أدى ذلك إلى تخريب الاقتصاد الإسلامي وتشويهه وتقبيحه. فيجب العمل على تخليص الاقتصاد الإسلامي علميًا وعمليًا من الحرام المغلف، فإذا شاع الفساد وشاع الحرام فإنه لا يمكننا بناء اقتصاد إسلامي رصين وأمين ومبدع. فلو أن فقيهًا أو خبيرًا آثر التملق والحيلة على العمل الرصين والأمين،هل تتصورون أن يكون هناك أعمال إسلامية نظرية وتطبيقية جادة، وأن يكون هناك إسلام حقيقي لا مجرد إسلام صوري؟ إن مجتمعاتنا تقتل أذكياءها وتستحيي أغبياءها. لا شك أن حجم الفساد كبير في عالمنا المعاصر، ويتجاوز إمكانات كل منا، ولكن على كل منا أن يجلب الصلاح إلى الاقتصاد الإسلامي، وأن يدرأ الفساد عنه، كلٌ في حدود استطاعته وسلطته، وهو مسؤول عن ذلك في الدنيا والآخرة.

الاقتصاد والأخلاق: التيار السائد في علم الاقتصاد يذهب إلى أنه لا أخلاق في الاقتصاد، بمعنى أن علم الاقتصاد علم محايد أمام الأخلاق، بل ربما يتنافى معها. لكن هناك في الاقتصاد الوضعي تيار علمي يهتم بالأخلاق، إلا أن فاعليته في الحياة العملية قليلة. والاقتصاد الإسلامي يستمد أخلاقه من الإسلام، وقد تتوافق هذه الأخلاق مع أخلاق غيرنا أو تختلف. والأخلاق ما لم تتحول إلى تشريعات أو قوانين فإن فاعليتها تبقى قليلة. وكذلك إذا لم تطبق على الجميع. وليس من السهل تطبيق الاقتصاد الأخلاقي في عالم تحكمه الرأسمالية وتهيمن عليه. وقد يستطيع التاجر ضمن حدود معينة أن يلتزم بالأخلاق التجارية، ولكنه إذا غالى فإنه قد يخرج من السوق.

الغلاء: نعم هناك اليوم موجة غلاء تجتاح العالم، كما تجتاح البلدان الإسلامية والعربية، لأن الاقتصادات مترابطة، والضعيف منها تابع للقوي. وهذا الغلاء متفاوت من سلعة إلى أخرى، ولكن يخشى من استمراره وشموله لسائر السلع، لأن الأسعار مترابطة، وإن تفاوتت درجة الارتباط وسرعة التأثر ومداه من سلعة إلى أخرى. وعلى التجار أن يفسروا ما طرأ على سلعهم من ارتفاع. ففي مجال الألبان مثلاً كان هناك صنفان من اللبنة يباع كل منهما بـ ١٠ ريالات للكيلو، ثم ارتفع أحد الصنفين إلى ١٥ ريالاً، ثم ارتفع الصنف نفسه إلى ٢٥ ريالاً، مع العلم بأن هناك أصنافًا أخرى مستوردة تنافسه، وهي أفضل جودة منه وأرخص سعرًا، فما قول صاحب السلعة المحلية في الدفاع عن سعره الجديد؟ هل زيادة السعر إلى هذا الحد هي ضربة استباقية رهانية ناشئة عن الهلع حيال الارتفاعات السعرية المستقبلية أم ماذا؟

وهناك أسباب عامة وبعيدة لغلاء الأسعار، وأسباب خاصة وقريبة. من هذه الأسباب زيادة السيولة النقدية لدى الناس، والاتجاه العالمي المتأثر بالعولمة أو الأمركة لرفع الدعم عن السلع الأساسية. وكذلك تزايد الإنفاق العسكري المدمر وغير المنتج الذي تسببت به الإدارة الأمريكية الحالية ودولة الكيان الصهيوني، من جراء حروبها في أفغانستان والعراق ولبنان، والتهديد بحروب أخرى، وسيطرة الكساد على الاقتصاد الأمريكي المثقل بالديون، واستخدام بعض السلع كالقمح في استخدامات جديدة: استخراج زيوت الطاقة. هذا بالإضافة إلى انتشار أنماط غذائية واستهلاكية جديدة، وشيوع الرشوة والاختلاس والفساد المالي والإداري والبطالة المقنَّعة وأعمال الشعوذة والخداع، في العلم والإعلام، في مجالات مختلفة. وأهم من هذا وذاك ما تروجه الرأسمالية أيضًا من المضاربات على الأسعار داخل البورصات وخارجها. كما أن الرأسمالية المهيمنة اليوم مسؤولة عن تفاقم سوء توزيع الدخل والثروة، فهناك فئة قليلة من الأثرياء تزداد ثرواتهم بصورة هائلة وغير شريفة، تقوم على ابتزاز الفقراء وإغرائهم باليانصيب والقمار والتطلع إلى الكسب بطريق الحظوظ. فالإنتاج يتراجع والنقود تزداد بشكل كبير، لأن نقودنا الحديثة سهلة الإصدار سواء من جانب الحكومات أو من جانب البنوك التي مالت اليوم إلى تنشيط عمليات المضاربة والاستهلاك،

عن طريق القروض الشخصية التي حلت محل القروض الممنوحة إلى المنشآت، إثر تراجع الوساطة المصرفية لصالح الوساطة في الأسواق المالية. وهذا الأمر بحاجة إلى دراسة اقتصادية، من زاوية الاقتصاد الإسلامي، لم أجد من قام بها حتى الآن.

ولا أدري هل النقود الورقية الجديدة التي طرحت للتداول مؤخرًا، بالتزامن مع زيادة الرواتب، هي من باب استبدال نقود تالفة أو قديمة، أم من باب الإضافة إليها؟ وعلاوة على ذلك فإن هبوط الدولار لم يترافق مع فك الارتباط به، كما لم يترافق مع تحويل الاحتياطيات النقدية إلى عملات أخرى. والآن تحتار الدولة، ويحتار الفرد، بعد التأخر وفوات التوقع في الوقت المناسب، هل يستبدل عملة أخرى بالدولار، وقد تزايد انخفاض سعر الصرف، ولعله يرتفع، فتزداد الخسارة؟ والأمر بالنسبة للبلدان المرتبطة بالدولار ليس له جانب نقدي واقتصادي فقط، بل له جوانب سياسية من حيث التعامل مع الولايات المتحدة الأمريكية التي هي أقدر على البلدان الضعيفة منها على البلدان الأخرى. وقد يحدث تنازع بين المصلحة الاقتصادية والمصلحة السياسية. وربما يتملص رجال السياسة من المصلحة الاقتصادية بحجج اقتصادية واهية. والأفضل من الناحية التربوية والتعليمية والإعلامية أن يكون هناك صدق وشفافية في الطرح العلمي والإعلامي. وهذا ما حدث، ففي البداية قالوا: ليس لنا مصلحة، وفي النهاية قالوا: تأخرنا! وقد تغلَّب المصلحة السياسية على المصلحة الاقتصادية. وتقدير ذلك يعود لرجال الحكم والسياسة.

الواقع الاقتصادي في البلدان الإسلامية: علم الاقتصاد، ولاسيما اقتصاد النقود والمصارف والبورصات والضرائب، يعاني حتى في البلدان المتقدمة علميًا وتكنولوجيًا من تدهور، باعتراف العلماء أنفسهم في هذه البلدان. وهو أشد تدهورًا في بلداننا. فنحن نعاني من فقر في علماء الاقتصاد الوضعي والإسلامي معًا. وعلماؤنا في أحسن أحوالهم، إلا من رحم ربك، مقلدون ومترجمون، ومحاولات الاجتهاد القليلة لا تجد من يصغي إليها، بل تجد من يحاربها حتى من المسلمين أنفسهم. وحتى عندما نتحدث عن الاقتصاد الإسلامي، هناك محاولات من الخارج ومن الداخل، على أيدي " علماء " مرتزقة ضيقي الأفق، لكي يكون الاقتصاد الإسلامي اقتصادًا صوريًا شكليًا، ويخدم الخارج أكثر من الداخل. ولهذا فإن الغرب

يسكت عن الاقتصاد الإسلامي، وربما يشجعه، في حدود ما يجني منه من مصالح وأموال تهرب من الداخل إلى الخارج، بدعاوى متعددة. وكل حل يأتي من الداخل لا يرحب به، ما لم يأت من الخارج. فأمريكا مثلاً مثل آغا الحارة، هو الذي يفتعل المشكلات وهو الذي يحلها، ولا يقبل الحل من أحد سواه.

العولمة: لا شك أن للعولمة تأثيرًا على موجة الغلاء الحاصلة، سواء من حيث التأثير الجارف للاقتصاد الرأسمالي المتوحش، الذي تأخذه العزة بالإثم، أو من حيث رفع الدعم عن السلع، أو من حيث تبعية الاقتصادات الضعيفة للاقتصاد المهيمن، وإدخال الاقتصادات الضعيفة في منافسة غير متكافئة مع الاقتصادات الكبرى، وتدخّل الدول الكبرى في كل كبيرة وصغيرة في شؤون غيرها من الدول، فكأن رؤساء الدول عندنا صاروا مجرد موظفين صغار عند الإدارة الأمريكية، أو عند الحكومة العالمية.

الشركات المتعددة الجنسيات: لاشك أن هناك دورًا كبيرًا تلعبه الرأسمالية العالمية التي تقوم على الاحتكار والتواطؤ بين الشركات للتحكم في السلع والأسعار العالمية. فهذه الشركات تلعب دورًا خطيرًا في المجال الاقتصادي والسياسي والعسكري، لا همَّ لها إلا تراكم الثروة والسيطرة السياسية والعسكرية، وبناء قواعد عسكرية وقواعد ثقافية ومدنية تتخذها هنا وهناك ستارًا للتدخل وإجبار الحكومات على تقديم التنازلات، وإحداث منافسة بينها وبين المعارضة لأجل الحصول على المزيد من التنازلات، وتهديد كل من الطرفين بالآخر، وإشاعة الفوضى والدمار في البلدان الضعيفة، بدعوى أنها فوضى " خلاقة "! وكنت كتبت مرة أن أمريكا بحجة القاعدة صار لها في كل بلد قاعدة!

نتائج الغلاء: الغلاء له آثار اقتصادية وسياسية واجتماعية خطيرة. فهو يؤدي إلى سوء الأوضاع المعيشية للطبقات الفقيرة، كما يؤدي إلى اضطرابات سياسية وإرهابية، بالإضافة إلى شيوع التناحر بين الطبقات الاجتماعية المختلفة. ومن شأن الغلاء إذا استمر وصار تضخمًا أن يتضرر أصحاب الدخول الثابتة (الموظفون والعمال وأصحاب المعاشات التقاعدية)، ويستفيد أصحاب الدخول المتغيرة (التجار). وكذلك يتضرر الدائنون ويستفيد المدينون. وقد يتخذ التضخم وسيلة مصطنعة لرد الديون والالتزامات بأقل من قيمتها،

ولتحقيق إيرادات سهلة أكثر سهولة من فرض الضرائب، ومما يساعد على ذلك طبيعة النقود في عصرنا، حيث تزيد قيمتها الاسمية زيادة جوهرية وكبيرة جدًا على قيمتها الحقيقية. فورقة من فئة الـ ١٠٠ دولار لا تزيد قيمتها الورقية على فلس واحد! ومع التضخم يهرب الناس من النقود، إلى تملك الأشياء العينية كالعقارات والذهب والمجوهرات وغير ذلك. وتفقد النقود قدرتها على الاحتفاظ بوظائفها الأساسية، ولاسيما وظيفة مستودع القيمة ووظيفة الدفع المؤجل.

بلدان العالم الثالث: غطت هذه البلدان في سبات طويل وعميق، لتستيقظ على بروز عالم قوي ومتنفذ تسلح بالعلوم والتقنيات والقوة العسكرية والاقتصادية والسياسية، ووجد العالم الثالث نفسه متأخرًا لا يستطيع أن يكون له دور، إلا إذا استعاد عافيته وقوته وهيبته. فالعالم المادي المعاصر لا يحترم ولا يخاف إلا القوي. ولذلك تجد القضاء العالمي يحكم لصاحب القوة، ولا يحكم لصاحب الحق. وتجد أن أمريكا (والعالم الغربي) منحاز بشكل أعمى ومطلق للإرهاب الصهيوني، ولا يبالي بالضعفاء ولا بالمظلومين. وسواء كنا معهم أو ضدهم فإننا لن نحصل على حقوقنا إلا بعد تقوية أنفسنا واسترجاع هيبتنا. فإنهم يضحكون على من يحالفونهم، ويتخلصون منهم في الوقت المناسب.

البورصات: البورصات أسواق حديثة براقة، تساعد على تسييل الأوراق المالية بسهولة وسرعة، وتؤمن للشركات مصادر تمويل. لكن لها آفات خطيرة منها: المضاربة على الأسعار، وهي أشبه شيء بالقمار، ومنها من يسمون بالمطلعين على الأسرار (Insiders)، ومنها صناع السوق (Market Makers)، ومنها التدخل التحكمي في تحديد ذبذبات الأسعار. وكل هذا معتم عليه في الكتابات الغربية، تذكر ألفاظه ولكن لا يتم التوسع فيه، أو يتم فيه التوسع في مسارات يقصد منها التعمية والتضليل. وهذا التعتيم موجود مثله في الكتابات العربية جراء التقليد الأعمى. والبورصة أشبه شيء بساحة يأتي فيها الأثرياء بالفقراء ليذبحوهم ويُجهزوا على ما تبقى لهم من ثروة، بالاعتماد على طُعْم القمار. وحتى لو أراد شخص ما أن يدخل إليها مستثمرًا لا مضاربًا، إلا أن المضاربين يفسدون عليه استثماره، ويحولونه بالضرورة إلى مضارب سواء أراد أم لم يُرد. وبلحظة سريعة يمكن لبعض

الذئاب أن يتملكوا المليارات، وينهار معهم جمهور عريض من المخدوعين يصيبهم الإفلاس والمديونية، جراء ما وضعوه من مال، وما استدانوه من البنوك. وعندما يخسر المستثمر المسكين يتساءل: من أكل مالي؟ إنه لا يعرف خصمه اللاعب معه، كما يعرفه على موائد القمار الأخرى!

إتلاف السلع: نعم قد تلجأ بعض الدول المنتجة إلى إتلاف السلع بقصد المحافظة على أسعارها، أو بقصد رفع هذه الأسعار. ولكن لا أدري هل هذا متحقق في ظروفنا اليوم أم لا؟ الأمر بحاجة إلى بحث واستقصاء.

الانفتاح: العولمة اليوم تيار جارف، لا تستطيع دول مجزأة ضعيفة متفككة أن تقف في وجهها. وبما أن العولمة تعني الأمركة وفرض النظام الرأسمالي على العالم فإن من المتوقع دائمًا فيها انتشار الفقر والجوع والمرض والبؤس والغلاء. وقد أدى انهيار النظام الاشتراكي إلى انفراد النظام الرأسمالي. ولكن إمعان النظام الرأسمالي في القهر والظلم والاحتلال قد يعيد النظام الاشتراكي إلى الضوء. وقد كان من حسنات هذا النظام أنه كان يقف في وجه النظام الرأسمالي، ويجبره، من باب التنافس بين النظامين، على تقديم بعض المعونات لأصحاب الدخول والثروات المحدودة. فالأمر بينهما كان أشبه شيء بحكومة ومعارضة على المستوى العالمي.

الذنوب: الذنوب منها ما هو عالمي ومنها ما هو محلي، منها ما هو من المسلمين ومنها ما هو من غيرهم. وقد يُظن أن علاقة الذنوب بالتخلف والبلاء أمر غيبي ديني بعيد عن العلم. لكن الحقيقة أن انتشار الفساد والاختلاس والرشوة والتزهل واللامبالاة والقمار والسرقة والغش والظلم والاحتلال وعدم الشفافية وغير ذلك من المفاسد لا بد وأن يؤدي إلى تراجع الإنتاج وقلة المنتجات ورداءتها. وكذلك سهولة إصدار النقود في عالمنا المعاصر، والتزاحم في هذا الباب بين الحكومة والمصارف التجارية لابد وأن يؤدي بالمقابل إلى تزايد النقود وتفاقم التضخم والغلاء. ومن ثم يكون لدينا نقود كثيرة تطارد سلعًا قليلة! ويزداد هذا الشح في السلع في البلدان المحاصرة، مثل غزة وغيرها، ويبدو أن الإدارات الحاكمة لا تلتفت إلى الشعوب الغاضبة والمتظاهرة، حتى في البلدان التي تصف نفسها بأنها ديمقراطية!

النصائح:

- إذا كان ارتفاع الأسعار متفاوتًا بين سلعة وأخرى يمكن اللجوء إلى السلع البديلة الأرخص سعرًا من الناحية النسبية. وهي السلع التي تسد الحاجة نفسها بشكل كامل أو ناقص أو مقبول.

- الاستغناء عن بعض السلع الكمالية لصالح السلع الأساسية.

- إذا كان الإنسان دخله محدودًا وأمكنه الاستغناء عن السلعة فهذا حسن. فقد كان بعض السلف يقولون: كنا نقضي بعض حاجاتنا بتركها أحيانًا.

- يجب أن تعمل الدولة على الإبقاء على حالة المنافسة، ومنع التجار من التواطؤ الذي يرفع الأسعار ويصير في حكم الاحتكار.

- كانت الدولة في الماضي إذا حدث غلاء مصطنع فتحت مخازنها وعرضت السلع بالأسعار المعقولة التي تجبر التجار على الرجوع إليها.

- على البلد أن يحتمي من حالات المقاطعة الأجنبية والحصار، بحيث تكون له موارد ذاتية وسلع خاصة به يعتمد عليها وقت الأزمات. وللأسف فإن بلداننا تتمادى في الاعتماد على الخارج، في مجال " المساعدات " الخارجية، مما أدى إلى فقدان استقلالها الاقتصادي والسياسي والعسكري.

- الدعم يستفيد منه الفقراء والأغنياء، وربما الأغنياء أكثر من الفقراء، لأن معدلات استهلاكهم أعلى.

- زيادة الرواتب والأجور سرعان ما يمتصها التجار، لأن دخولهم مرنة، بخلاف أصحاب الرواتب والأجور فإن دخولهم ثابتة غير مرنة.

- لا بأس في ارتفاع الأسعار في الحدود المبررة التي يستطيع معها التجار أن يستمروا في تقديم السلع والخدمات، دون أن يخرج الأكفاء منهم من السوق، ولكن يجب منع كل ارتفاع ناشئ عن مضاربة (مراهنة) سعرية أو احتكار أو تواطؤ.

- العمل على الحد من التوسع في إصدار النقود على المستوى العالمي، والمستويات الوطنية، إذ إن هناك ميلاً لهذا التوسع من أجل الحصول على أرباح إصدار النقود (وهي كبيرة جدًا في نقودنا المعاصرة)، وعلى إيرادات سهلة أكثر سهولة من الضرائب، ومن أجل التملص من عبء الديون المتراكمة في عالمنا المعاصر كالجبال. وقد اجتمع على الناس مصيبتان في وقت واحد: مصيبة انخفاض الدولار والعملات المرتبطة به، ومصيبة ارتفاع الأسعار، وكل من المصيبتين تؤدي إلى ارتفاع الأسعار.

وهناك مطالبات من رجال اقتصاد غربيين بالحد من دور الدولار على المستوى العالمي، ولا يبعد أنه كان لليورو تأثير مهم على انخفاض الدولار في الوقت الحاضر، بالإضافة إلى أزمة الرهون العقارية (التعثر في سداد قروض الإسكان) في أمريكا. وهناك مطالبات موازية بأن تعود أرباح إصدار النقود إلى الدولة والمجتمع، وأن لا يستأثر بها أصحاب الامتياز الذين حصلوا على تراخيص بإنشاء البنوك، والقيام بجمع أموال الجمهور، وتعظيم أرباحهم من خلال التوسع الائتماني المفرط. وتنطوي هذه المطالبات أيضًا على أن تختص الدولة فقط بإصدار النقود، دون أن تزاحمها البنوك التجارية الخاصة.

- محاولة بذل جهد إضافي لتحسين الدخل والثروة، بما يكفي على الأقل لمواجهة الحاجات الأساسية، وإن كان العمال يعانون من زيادة ساعات العمل، حتى إن أحدهم لا يكاد يجد وقتًا لأسرته!

- تحسين الإنتاج نوعًا وكمًا برفع الإنتاجية والمهارة والتقليل من المفاسد الأخلاقية المتعلقة بالكسل والتراخي والإسراف والتبذير والظلم والرشوة والاختلاس، والحصول على المال دون مقابل إنتاجي.

- إعادة التوزيع بين الأغنياء والفقراء عن طريق الزكوات والهبات والتبرعات والمعونات، لاسيما وأن كثيرًا من الأثرياء يستغلون نفوذهم في السيطرة على القطاعات والأنشطة الاقتصادية الرئيسية، والوصول إلى المناصب السياسية والإدارية العالية، وابتزاز المستضعفين، والتهرب من دفع الضرائب وأثمان الماء والكهرباء ورسوم الهاتف، وفي التملص

من سداد القروض التي يحصلون عليها، وفي أولوية الحصول على المعلومات التي تمكنهم من التصرفات الاقتصادية المضمونة الأرباح.

- نوصي الأثرياء بالتخفيف من استهلاكهم الترفي للأطعمة والأشربة والألبسة وغيرها، وإعانة الفقراء بالفائض، لكي تزداد المنافع الكلية في المجتمع. فالثري يعاني من كثرة الاستهلاك، والفقير يعاني من نقص الاستهلاك. وعلى الأثرياء أن يخففوا من استهلاكهم والضغط على الموارد لتحرير جزء منها لصالح الفقراء والمعوزين. وما يزعمه بعض الدعاة اليوم من حياة البذخ والترف وارتداء ماركات عالمية مستوردة فيه نظر كبير. وهذا من عندهم وليس من الإسلام. علينا جميعًا أن لا نتجاوز حالة الشبع، بل نحرص أن لا نبلغها. نحن قوم لا نأكل حتى نجوع، وإذا أكلنا لا نشبع. قال بعضهم: هو حديث ضعيف السند، ولكني أقول إن معناه صحيح وموافق للأصول والقواعد والمقاصد وسيرة السلف. فحياة الترف أو الحياة المخملية لا ينشأ عنها مجاهدون لا باليد ولا باللسان، بل غايتهم الجهاد بالقلب، إذا لم يكن الأمر مجرد تمثيل وثرثرة وارتزاق ودعاية لدور الأزياء العالمية وللدوائر المترفة من رجال السياسة والمال والأعمال والفن الهابط. إن بعض هؤلاء الدعاة يفسرون الإسلام حسب سلوكهم، ولا يفسرون سلوكهم حسب الإسلام!

القوة الاقتصادية: تتضافر القوة الاقتصادية مع القوة العلمية والتقنية والعسكرية والسياسية في تحسين مستوى البلد ورفع القدرة التفاوضية وإلقاء المهابة في قلوب الخصوم. ودولة لا هيبة لها يتجرأ الخصوم والأعداء عليها ويستبيحون أرضها وخيراتها، بدعوى نشر الديمقراطية وحقوق الإنسان والمرأة والأقليات وغيرها من المزاعم والذرائع الكاذبة. أي ديمقراطية هذه والشعوب في جميع أنحاء العالم تتظاهر ضد زعماء الديمقراطية المزيفين للحد من غطرستهم وحماقتهم وظلمهم، ولا أحد من هؤلاء يردّ عليهم! بل هم ماضون في غيهم وفسادهم واستبدادهم.

الأربعاء في ١٤٢٩/١/٢١هـ

٢٠٠٨/١/٣٠م **د. رفيق يونس المصري**

نحن قوم لا نأكل حتى نجوع وإذا أكلنا لا نشبع
هل هو حديث لا أصل له ؟

هذا الموضوع له أهمية حديثية، وأهمية اقتصادية، وأهمية صحية، إذ نجد أنفسنا وأولادنا في بعض الأحيان في حالة سُمنة مخيفة، لأننا نأكل دون أن نجوع، ولأننا نشبع ونزيد على الشبع. وسنقصر كلامنا على الأطعمة والأشربة، أما الألبسة فنتركها إلى مناسبة أخرى. لكني أقول منذ الآن إن ما يفعله اليوم بعض الدعاة الجدد من ارتداء أحدث الماركات العالمية هذا أمر فيه نظر.

هذا القول اشتهر بين الناس على أنه حديث نبوي، وعندما كنت صغيرًا أسمعه أو أقرؤه كنت أفهمه على أننا نحن مهما أكلنا لا نشبع. ثم فهمته بعد ذلك على أننا إذا أكلنا كان علينا أن نترك الطعام قبل أن نصل إلى درجة الشبع ولو بقليل.

قال بعض العلماء: إن هذا الحديث باطل كذب موضوع لا أصل له. أما الباطل والكذب فقد يراد بهما الموضوع. وسأشرح هذه المصطلحات وغيرها مما قد يساعد على الحكم على الحديث موضع البحث، وسيكون هذا الشرح شرحًا مختصرًا بالاعتماد بصورة أساسية على معجم مصطلحات الحديث لمحمد ضياء الرحمن الأعظمي، لأن ورقة حوار الأربعاء لا تحتمل الكثير من المراجع والإحالات، ولأني وجدت في كتابه (معجمه) ما لم أجده في غيره من الكتب الدراسية وغير الدراسية، من ذلك معنى: حديث لا أصل له.

بعض مصطلحات علم الحديث:

الحديث الموضوع:

الموضوع هو المختلق، وفي الاصطلاح هو الخبر المختلق على النبي صلى الله عليه وسلم افتراءً عليه. قال النبي صلى الله عليه وسلم: من حدَّث عني بحديث يرى أنه كذب فهو أحد الكاذبين (صحيح مسلم ٦٢/١)، وقال أيضًا: من كذب علي متعمدًا فليتبوأ مقعده

من النار (صحيح مسلم ٦٧/١). والحديث الموضوع هو أسوأ الأحاديث الضعيفة، بل هو في الأصل ليس من الحديث.

وهناك علامات للوضع في الإسناد وفي المتن. ومن علامات الوضع في الإسناد أن يوصف الراوي بأنه كذاب أو دجال، أو أن يعترف الواضع بوضعه، أو أن يروي عمن لم يثبت له لقاؤه، أو عمن كانت وفاته قبل ولادته، أو أن تكون هناك قرينة على الوضع.

ومن علامات الوضع في المتن أن يكون المتن مخالفًا للمعقول أو مناقضًا للأصول، أو أن يكون فيه ثواب كبير على عمل صغير، أو وعيد خطير على ذنب حقير، أو أن يكون ركيك اللفظ أو سمج المعنى، أو أن يكون مخالفًا للقرآن، أو أن كلامه لا يشبه كلام رسول الله صلى الله عليه وسلم.

ومن أسباب الوضع: الرغبة في إفساد الدين، أو تأييد معتقدات الراوي أو عاداته أو أهوائه، أو التكسب والارتزاق، أو التقرب إلى الله (أحاديث الترغيب والترهيب)، أو التعصب للجنس أو اللغة أو الوطن، أو للمصالح الشخصية (الموضوعات لابن الجوزي، ومعجم المصطلحات، ص٤٨٠).

حديث لا أصل له:

يقول المحدثون: هذا الحديث لا أصل له، أو لا أصل له بهذا اللفظ، أو لا يعرف له أصل، أو لا يوجد له أصل، أو لم أقف عليه. والمراد بذلك: ليس له إسناد، كما قال ابن تيمية. قال ابن كثير تعليقًا على أحد الأحاديث: هذا الحديث ليس له أصل، فمن نسبه إلى النبي صلى الله عليه وسلم فقد كذب (المصنوع في معرفة الحديث الموضوع للقاري، تحقيق عبد الفتاح أبو غدة، رقم ٩١، ص ٨٠). وكثيرًا ما استعمل الحافظ العراقي هذا التعبير في تخريجه لأحاديث كتاب إحياء علوم الدين للغزالي (معجم، ص ٣٢٩).

والخلاصة أن ما عثرت عليه من جهود علماء الحديث في شرح معنى: " حديث لا أصل له " لا يزيد على القول بأن ليس له إسناد، وهو منقول عن ابن تيمية. وإني أتمنى على علماء الحديث أن لا يكتفوا بأن يشرحوا الكلمة الواحدة بكلمة واحدة، بل عليهم أن يتوسعوا في الشرح ويبسطوا الكلام، وأن لا يكرر بعضهم بعضًا في الكتب الدراسية وغير الدراسية.

وهناك مصطلحات حديثية أخرى، نذكر منها: رواية الحديث بالمعنى، الضعيف، ضعف الإسناد لا يقتضي ضعف المتن، عرض الحديث على أصل آخر، المردود، المنكر، المعلول (المعتلّ).

رواية الحديث بالمعنى:

أجازها المحدثون إذا كان راويه عالمًا بما يحدِّث به، ويؤدي معنى الحديث، كما هو مشاهد في الأحاديث الصحاح وغيرها، فإن الواقعة قد تكون واحدة، وتأتي روايتها بألفاظ متعددة (اللفظ مختلف والمعنى واحد). وهذا فيه خلاف بين المحدثين: بعضهم يجيزه، وبعضهم يمنعه (معجم، ص ١٦١).

الحديث الضعيف:

هو الحديث الذي لم تجتمع فيه صفات الحديث الصحيح أو الحسن، لطعن في الراوي، أو سقط في الإسناد. وحكم الحديث الضعيف عند المحققين أنه لا يعمل به، لا في فضائل الأعمال (الترغيب والترهيب) ولا في غيرها. وما اشتهر بين الناس من أن الإمام أحمد كان يأخذ بالحديث الضعيف ليس المراد به عنده الباطل ولا المنكر ولا ما في روايته متهم، بل هو عنده قسيم الصحيح، أو قسم من أقسام الحسن. وهو لم يقسِّم الحديث تقسيمًا ثلاثيًا: صحيح، وحسن، وضعيف، بل قسَّمه تقسيمًا ثنائيًا: صحيح، وضعيف فقط. وللضعف عنده مراتب، فإذا لم يجد في الباب أثرًا يدفعه، ولا قول صاحب، ولا إجماعًا على خلافه، كان العمل به عنده أولى من القياس.

ضعف الإسناد لا يقتضي ضعف المتن:

المعلوم عند المحدثين أن المتن قد يروى بعدة أسانيد، وليس من الضروري أن يقف الباحث على جميع هذه الأسانيد، وخاصة في العصور المتأخرة. فإذا كانت هذه الأسانيد ضعيفة فلا يلزم من ذلك ضعف المتن، إذ قد يكون له إسناد صحيح، أو أسانيد أخرى تقوي ضعفه، ولم يقف عليها الباحث. ولهذا ينبغي في هذه الحالة أن لا يحكم على المتن بالضعف، بل من الأفضل فيها أن يقول الباحث: ضعيف بهذا الإسناد، إلا إذا وقف الباحث على

كلام إمام من أئمة الاستقراء أنه حكم على هذا الحديث بالضعف، ونص على أنه لم يصح من أي طريق من طرقه، أو أنه لا يروى إلا من هذا الطريق، فله أن يحكم بهذا مستندًا إلى قول هذا الإمام (معجم، ص ٢٤٣).

الحديث الصحيح:

الحديث الصحيح هو الحديث المسند الذي يتصل إسناده بنقل العدل الضابط عن العدل الضابط إلى منتهاه، ولا يكون شاذًا ولا معتلاً بعلة قادحة (معجم، ص ٢١٢).

الحديث الحسن:

الحديث الحسن، وهو من اصطلاح الترمذي، هو كل حديث ليس في إسناده من يتهم بالكذب، ولا فيه شذوذ، ويروى من غير وجه بنحو ذلك. فمن نزل عن درجة الثقة ولم ينزل إلى درجة التهمة فحديثه حسن. وقد يكون الحديث الحسن حسنًا بذاته، وقد يحتاج إلى ما يعاضده. وقد يستخدم الترمذي عبارة: حديث حسن صحيح. قال ابن الصلاح: كتاب الترمذي أصل في معرفة الحديث الحسن، ثم سنن أبي داود (مقدمة ابن الصلاح، تحقيق نور الدين عتر، ص ٣٥، وتحقيق بنت الشاطئ، ص ١٠٩، معجم، ص ١٣٤).

عرض الحديث على أصل آخر:

يقول المحدثون: إذا صح الحديث صار أصلاً من الأصول، فلا يحتاج إلى عرضه على أصل آخر، لأن الآخر ليس أولى من الأول (معجم، ص ٢٨١).

الحديث المردود:

هو الضعيف على اختلاف الدرجات، وموجب الرد إما أن يكون لسقط من إسناد، أو لطعن في راوٍ على اختلاف وجوه الطعن.

الحديث المنكر:

هو أن يخالف راويه الثقات، أو أن لا يكون راويه عدلاً ضابطًا. وتأتي النَّكارة في الحديث من كثرة الغفلة أو الفسق (معجم، ص ٤٦٧).

الحديث المَعْلول (أو المعتلّ أو المُعَلّ أو المُعَلــّل):

هو الحديث الذي فيه علة في الإسناد أو في المتن، تخفى على غير الحذاق بعلوم الحديث، وظاهره السلامة. وهو من أغمض أنواع الحديث وأدقها، لأن اكتشاف علته يحتاج إلى اطلاع واسع وفهم دقيق ومعرفة تامة بمراتب الرواة وملكة قوية بالأسانيد والمتون. والطريق إلى معرفة علة الحديث أن تجمع طرقه وينظر في اختلاف رواته وحفظهم وإتقانهم. ومن أوسع الكتب وأجمعها في بيان العلل الواردة في الأحاديث: كتاب العلل للدارقطني. قال ابن كثير: هو أجلّ كتاب وضع في هذا الفن، لم يُسبق إليه صاحبه، وقد أعجز من أتى بعده (الباعث الحثيث شرح اختصار علوم الحديث، ص ٦٤، معجم، ص ٤٣٩).

لفظ " المعلل " يعني الذي فيه علة، والعلة قد تعني السبب، وقد تعني المرض (الاعتلال). والمقصود هنا هو المعنى الثاني. ومن ثم فإن المعلل قد يكون معناه المسبب، أو القابل للتعليل، ومنه: أحكام معللة أي معقولة المعنى تقبل القياس، وقد يكون معناه الذي فيه اعتلال، وهو المعني هنا.

عُلَّ الإنسان عِلَّة: مرض، فهو معلول. أعلَّه: أمرضه، فهو مُعَلّ، وعليل. علل الشيء: بيَّن علته، أثبته بالدليل، والتعليل: بيان العلة. وعلله: عالجه من علته، فهو معلَّل. اعتلَّ: مرض، واعتلَّ: تمسك بحجة. تعلل: أبدى حجة وتمسك بها. واعتلَّت الكلمة: كان بها حرف علة. أعلَّ الشيء: جعله ذا علة (المعجم الوسيط). وبهذا يمكن أن يقال: الحديث مُعَلَّل، أو مَعْلول، أو مُعْتلّ، أو مُعَلّ.

عودة إلى الحديث موضع البحث:

كنت أتمنى من هؤلاء العلماء أن لا يقولوا: هذا الحديث باطل مكذوب أو منكر، وأن لا يكتفوا بالقول بأن الحديث لا أصل له، كنت أتمنى أن يقولوا ما قاله الشيخ ابن باز من أن الحديث وإن كان في إسناده ضعف، إلا أن معناه صحيح (موقع ملتقى أهل الحديث، منتدى التخريج ودراسة الأسانيد، ١٤٢٩/١/٦هـ). والحقيقة أن الأحاديث والأخبار والآثار والسير وأقوال السلف كلها تشهد بصحة معناه، كما أن المتخصصين في الطب والغذاء يؤيدون ذلك.

والذي قال بأن معنى الحديث صحيح هو الأفقه بنظري في علوم الحديث. والذي قال بأن الحديث باطل كذب موضوع لا أصل له أرجو أن لا يكون قد قاله مدافعًا عن نفسه وقومه، وتأييدًا لعاداته الغذائية وفرط شرهه إلى الأطعمة والأشربة والولائم، أو قاله لأجل تقديم خدمة مأجورة أو غير مأجورة، مقصودة أو غير مقصودة، لتجار الأطعمة والأشربة والوجبات السريعة. فالحديث كما يجب أن ينظر في سنده، يجب النظر أيضًا في متنه. وكونه لم يرد بنصه وحروفه هذا غير كاف، فقد يكون موافقًا بمعناه لأحاديث أخرى كثيرة، ومتسقًا مع أصول الشرع وقواعده ومقاصده. ورفض الحديث بإطلاق وخشونة وتزيُّد قد يفهم منه رفض معناه أيضًا، فلا بد من الاحتياط والحذر والموضوعية والبعد عن الأهواء والانفعالات والأمور والعادات الشخصية والقومية.

فهناك أحاديث عن النبي صلى الله عليه وسلم تفيد بأنه لم يشبع ثلاثة أيام متوالية، أو بأنه كان يشبع يومًا ويجوع يومًا، وبأنه لم يشبع من خبز البُر، بل من خبز الشعير (انظر مثلاً صحيح البخاري، كتاب الأطعمة، ٧ / ٩٧، وصحيح مسلم، كتاب الأشربة، ١٤٣/١٣، وكتاب الزهد، ٩٣/١٨). وكذلك الصحابة رضوان الله عليهم، وكذلك السلف. وسنذكر عددًا من هذه الأحاديث والآثار في نهاية هذه الورقة.

قد يقول قائل: إننا لا نستطيع أن نفعل مثل الأنبياء والصحابة والسلف الصالح. هذا صحيح، فالناس متفاوتون في درجة اقترابهم من الحالة المثالية.

وقد يقول آخر إنهم فعلوا ذلك لأنهم كانوا في شدة من العيش، ولم تكن لديهم الموارد المعيشية المالية والمادية الكافية، وأن هذه مرحلة من مراحل الدولة الإسلامية، وليس علينا الالتزام بها في كل زمان ومكان.

والحق أن هناك من الصحابة الأثرياء من كان يسلك هذا السلوك، على الرغم من ثرائه ومقدرته المالية وتوافر الطعام اللين واللباس الناعم له لو أراد.

إن هذا الأثر صحيح بمعناه في شقيه. فمن الأفضل للإنسان صحيًا أن لا يأكل إلا عندما يجوع. فعليه أن لا يُدخل الطعام على الطعام، لأن هذا يؤذيه. واجتزار الطعام

والشراب طيلة اليوم ليس من شأن البشر. وكثير من الناس يعانون من السمنة في أيامنا هذه لأسباب كثيرة، بعضها يعود لكثرة الأكل، وبعضها يعود لنوعية الأكل (الوجبات السريعة الجاهزة)، وبعضها يعود لتنويع الأكل. فإذا جلس إلى مائدة متعددة الألوان دعته نفسه إلى أن يتناول شيئًا من كل لون، فيمتلئ بطنه، ولا يحس بهذا الامتلاء إلا بعد الطعام بقليل. فإنه يصاب بالنعاس، وإذا أراد أن ينام فإنه لا يستطيع النوم، وإذا أراد التفكير أو القيام بأي عمل، فإنه يجد نفسه عاجزًا عنه.

والشبع أمر نسبي، يختلف باختلاف الأشخاص. فهناك أشخاص لا يأكلون إلا قليلاً، وآخرون يأكلون كثيرًا، ويستكثرون من ألوان الطعام، وربما من عدد الوجبات، أو تراهم دائمًا في حالة أكل وشرب،وقد يشبعون ولا يحسُّون أنهم قد شبعوا إلا بعد حين، ويقولون: الطعام متعة من متع الحياة، وإن بلغ وزن أحدهم ما يتجاوز ١٥٠ كغ. إذا ركب في الطائرة فإنه يحتاج إلى مقعدين أو مقعد درجة أولى على الأقل. ولا يستطيع أن يقوم بكثير من الأعمال اليومية، مثل الركوع أو السجود في الصلاة، أو قص أظافر رجليه بنفسه.

ومن هؤلاء الأكولين من يضمِّن وجبته الكثير من المقبلات والتوابل والمشهيات. ثم إذا عانى من امتلاء البطن شرع يشرب الكثير من المياه الغازية والجُوارش (وردت في بعض الكتب بلفظ: الجُوارشن) وسائر الأدوية التي تساعده على هضم الطعام. فيقع في الإسراف في الشراب كما وقع في الإسراف في الطعام، ويصاب بالجُشاء والبطنة والبشَم والتخمة وأمراض السمنة، وما يترتب عليها من أمراض أخرى، يعرفها الأطباء ويعرفها المرضى المبتلون بمثل هذه الأمراض.

لو كنا أمام إنسان هزيل الجسم يحتاج إلى تحسين غذائه كمًّا ونوعًا، فهذا ننصحه بزيادة الطعام والشراب قليلاً حتى يقوى على الحركة والعبادة والعمل، ولا يصاب بأمراض نتيجة الهزال والضعف.

أما إذا كنا أمام شخص سمين أكول، فهذا ننصحه بنصائح معاكسة، حتى يخفف من طعامه وشرابه، ولا يصاب بالكسل والخمول وسائر الأمراض التي تنشأ عن السمنة ومضاعفاتها.

وفي تاريخنا الإسلامي هناك بعض الزهاد والمتصوفة ممن يدعون إلى الجوع والصيام، ويعدُّون الجوع محمودًا والشبع مذمومًا، بل إنهم دعوا إلى تعظيم الجوع، كالغزالي. وذكروا أن للجوع فوائد، وقد تصلح على أنها فوائد للصيام أيضًا، ومن باب أولى.

فوائد الجوع عند الغزالي:

ذكر الغزالي سبع فوائد للجوع في كتابه: " الأربعين في أصول الدين "، وعشر فوائد للجوع في كتابه " إحياء علوم الدين ". وهذه هي الفوائد العشر باختصار:

- صفاء القلب.
- رقة القلب.
- ذل النفس وزوال البطر والأشر.
- تذكر الجائعين.
- كسر الشهوة.
- صحة البدن.
- قلة المؤنة (الكلفة).
- تقليل النوم.
- تكثير العبادة (والعمل).
- إعانة الفقراء بفضول الأطعمة والأشربة وسائر الأموال.

ويبدو أن قصد الغزالي من ذلك هو الوصول إلى درجة التوسط أو الاعتدال في الطعام والشراب. فقد رأى أن الطبع يطلب غاية الشبع، والشرع يطلب غاية الجوع، فيكون الطبع باعثًا والشرع مانعًا، فيتقاومان فيحصل الاعتدال (إحياء علوم الدين ١١٣/٣، وكتاب الأربعين في أصول الدين، ص ٧٩).

وإليك الآن بعض النصوص، في هذا الباب، من القرآن والسنة والأثر والحكمة:

القرآن الكريم

- " أذهبتم طيباتكم في حياتكم الدنيا واستمتعتم بها " (الأحقاف ٢٠).
- " لتُسْألنَّ يومئذٍ عن النعيم " (التكاثر ٨).

أحاديث في النهي عن الشبع:

- خرج رسول الله صلى الله عليه وسلم من الدنيا و لم يشبع من الخبز الشعير (صحيح البخاري ٩٧/٧).

- ما شبع رسول الله صلى الله عليه وسلم من خبز شعير يومين متتابعين حتى قبض (صحيح مسلم ١٠٦/١٨).

- ما شبع رسول الله صلى الله عليه وسلم ثلاثة أيام تباعًا من خبز حتى مضى لسبيله (صحيح مسلم، كتاب الزهد، ٢١٧/٨).

- ما شبع آل محمد صلى الله عليه وسلم منذ قدم المدينة من طعام بُرّ ثلاث ليال تباعًا حتى قبض (متفق عليه، صحيح البخاري، كتاب الأطعمة، ٩٧/٧، وكتاب الرقاق، باب كيف كان عيش النبي وأصحابه، ١٨٠/٧، وصحيح مسلم، كتاب الزهد، ١٠٥/١٨).

- عن عروة بن الزبير بن العوام، عن عائشة رضي الله عنها أنها قالت: إنْ كنا لننظرُ إلى الهلال ثم الهلال، ثلاثة أهلة في شهرين، وما أوقدت في أبيات رسول الله صلى الله عليه وسلم نار. قال: قلت لخالتي: على أي شيء كنتم تعيشون؟ قالت: على الأسودين: الماء والتمر (صحيح البخاري، كتاب الرقاق، باب كيف كان عيش النبي، ٢٠١/٣ و ١٢١/٨، وصحيح مسلم، كتاب الزهد، ١٠٧/١٨).

- ما شبع رسول الله صلى الله عليه وسلم في يوم مرتين من خبز بُرّ حتى لحق بالله (سنن الترمذي، كتاب الزهد، باب ما جاء في معيشة النبي وأهله، وقال: حديث حسن صحيح).

- المؤمن يأكل في مِعىً واحد، والكافر يأكل في سبعة أمعاء (صحيح البخاري ٩٢/٧، وصحيح مسلم ٢٣/١٤).

– ما ملأ آدمي وعاءً شرًا من بطنه، بحسب ابن آدم لقيماتٍ تُقِمْنَ صلبه. فإن كان لابد فاعلاً فثلث لطعامه، وثلث لشرابه، وثلث لنفسه (مسند أحمد ١٣٢/٤، وسنن الترمذي ٥٩٠/٤، وسنن ابن ماجه ١١١١/٢، وإسناده صحيح، وزاد المعاد لابن القيم ١٨/٤).

– " كُفَّ عنا جُشاءك، فإن أكثرهم شبعًا في الدنيا أطولهم جوعًا يوم القيامة " (سنن الترمذي ٦٤٩/٤، سنن ابن ماجه ١١١١/٢).

– ابن ماجه في سننه: كتاب الأطعمة، باب: الاقتصاد في الأكل وكراهة الشبع ١١١١/٢، وباب: من الإسراف أن تأكل كل ما اشتهيت ١١١٢/٢.

– الترمذي في سننه: كتاب الزهد، باب ما جاء في كراهية كثرة الأكل ٥٩٠/٤.

أحاديث ورد فيها لفظ الشبع

– " أكلوا حتى شبعوا " (صحيح البخاري، كتاب الأطعمة، باب من أكل حتى شبع، ٨٩/٧، وصحيح مسلم، كتاب الأشربة، ٢٢٠/١٣).

– " فأكلنا حتى شبعنا " (صحيح مسلم، كتاب الزهد، ١٤٦/١٨).

– " اللهم إنهم جياع فأشبعهم " (سنن أبي داود ١٠٦/٣).

– " أكل حتى شبع وشرب حتى روي " (مسند أحمد ٢/٦).

التوفيق بين الأحاديث

الأحاديث التي ورد فيها لفظ الشبع (صحيح البخاري، كتاب الأطعمة، باب من أكل حتى شبع، ٨٩/٧، وغيره) يُحمل فيها الشبع على ما دون الشبع. وما دون الشبع ليس معناه الجوع، بل معناه أن تدع الطعام ولا تزال نفسك تدعوك إليه.

هذا الذي ينكره بعض الإخوة في باب النهي عن الشبع قد يندرج عند غيرهم في باب الإعجاز العلمي للحديث النبوي.

آثار وأخبار:

- قالت عائشة رضي الله عنها: إن أول بلاء حدث في هذه الأمة بعد قضاء (وفاة) نبيها صلى الله عليه وسلم: الشبع، فإن القوم لما شبعت بطونهم سَمِنت أبدانهم، فتصعبت قلوبهم، وجمحت شهواتهم (الجوع، ص ٤٣).

- قال علي لعمر رضي الله عنهما: إن أردت أن تلحق بصاحبيك فأقصر الأمل، وكلْ دون الشبع (الجوع، ص ٤٤).

- قال عمر رضي الله عنه: إني لآكل السمن وعندي اللحم، وآكل الزيت وعندي السمن، وآكل الملح وعندي الزيت، وآكل بحتًا وعندي ملح، ولكن صاحبيَّ سلكا طريقًا فأخاف اختلافهما فيُخالَف بي (الجوع، ص ٥٢).

- دخل عمر رضي الله عنه على ابنه، وعنده لحم غريض (طري)، فقال: ما هذا؟ قال: قَرِمْنا إلى اللحم (اشتهيناه)، فاشترينا منه بدرهم. قال: أوَكلما اشتهيت اللحم اشتريته؟ كفى بالمرء سرَفًا أن يأكل كلما اشتهى (الجوع، ص ١٢٣). كلما: إذا، وكلما: كل ما، أي: تحتمل الزمن، والكم، والألوان. وعقد بعض المحدثين بابًا بعنوان " من الإسراف أن تأكل كل ما اشتهيت "، وقد سبق ذكره.

- قال مالك لحوشب: يا أبا بشر، احفظ عني اثنتين: لا تبيتنَّ وأنت شبعان، ودع الطعام وأنت تشتهيه (الجوع، ص ٥٦).

- قال مالك: ما ينبغي للمؤمن أن يكون بطنه أكثر همِّه، وأن تكون شهوته هي الغالبةَ عليه (الجوع، ص ٨٠).

- قال رجل لعمر بن عبد العزيز: ألا نصنع لك دواءً يشهِّيك الطعام؟ ألا نصنع لك دواءً يشهِّيك النساء (الفياغرا في زمننا)؟ قال: ما أصنع به؟

- قال عمر بن عبد العزيز: بؤسًا لمن كان بطنه أكبرَ همِّه (الجوع، ص ١٣٩).
- قال مالك بن دينار: الشبع يقسِّي القلب ويفتِّر البدن (الجوع، ص ٧٨).
- قال مالك بن دينار: الجوع يطرد الأشَر، والشبع يُحييه ويُنْميه (الجوع، ص ٨٩).

- قال مالك بن دينار: بئس العبدُ عبدٌ همُّه هواه وبطنه (الجوع، ص ٩٧).

- قال سفيان الثوري: إن أردت أن يصحَّ جسمُك، ويقلَّ نومُك، فأقلَّ من الأكل (الجوع، ص١٠٠).

- خشي أبو مسلم الخولاني من أن يكون في هذه الأمة خلَف من بعد خلَف، بطونهم آلهتهم، ولباسهم دينهم (الجوع، ص ١٣٨).

- قال أحد المتعبدين: زدت ليلة في فطري بعض الزيادة، فثقلتُ عن الصلاة، فأريتُ في منامي نوائحَ يَنُحْنَ عليَّ، فقلت: تَنُحْنَ عليَّ وأنا حي؟ فقلن لي: بل أنت من الأموات! أما علمت أن كثرة الطعام توهن الأبدان، وتميت القلب اليقظان، وتترك المرء كالوسنان؟ قلت: فما المخرج؟ قلن: تدع الطعام وأنت تشتهيه، فهو أروح لبدنك عند سلامته، وأشد لشهوتك للطعام عند معاودته (الجوع، ص ٩٣).

- عبروا عن الموائد المتعددة الألوان بقولهم: ارفعْ يا غلام، ضعْ يا غلام. هاتِ حلوًا، هاتِ حامضًا، هاتِ ساخنًا، هاتِ باردًا (الجوع، ص ١٢٩).

- دُعي أحد الصالحين إلى عرس، فأتي بالطعام، فجعلوا يرفعون لونًا ويضعون لونًا. فجعل يأكل من لون واحد فقط (الجوع، ص ١٥٧).

- سُئل أحد العلماء عن الطعام الذي لا إسراف فيه، فقال: ما سَدَّ الجوع، وكان دون الشبع (الجوع، ص ١٣٣).

حكم وأمثال في ذم الشبع:

- البطنة تذهب الفطنة.
- المعدة بيت الداء والحمية رأس كل دواء.
- لا تسكنُ الحكمةُ معدةً مَلأى (الجوع، ص ٧٨).
- كثرة الطعام تميت القلب، كما أن كثرة الماء تميت الزرع (الجوع، ص ٧٨).
- كثرة الطعام توهن البدن (الجوع، ص ١٠٢).

مصطلح اقتصادي: المنفعة الحدية

لو أن هناك إنسانًا جائعًا، شرع يتناول حبات من التمر، أو لقيمات من الطعام، فإن منفعة الحبة الأولى، كما تعلمون، تكون كبيرة، والثانية أقل، والثالثة أقل، وهكذا تتناقص منافع الحبات، إلى أن تصبح منفعة حبة معينة هي الصفر، ثم تأخذ منفعة الحبة التي تليها رقمًا سالبًا، أي تنقلب المنفعة إلى مضرة بعد حد معين من الحبات، يختلف من شخص إلى آخر.

فإذا أسرف الشخص في تناول الطعام فإن الطعام الزائد عن حاجته يصيبه بالضرر، بدلاً من النفع. فلو أنه أعطى هذا الفائض إلى شخص آخر فقير، فإن هذا الفقير سيحقق منفعة. وبهذا فإن إعادة التوزيع من الأثرياء إلى الفقراء تزيد في المنافع الكلية للمجتمع. ويتحول ضرر الثري إلى منفعة له ولغيره. وبعبارة أخرى فإن المشكلة أن الثري يتأذى من زيادة الاستهلاك، والفقير يتأذى من نقص الاستهلاك، فإذا أعيد التوزيع رجع الاستهلاك عند الثري إلى الحد النافع الذي يحميه من ضرر التخمة وضراوة اللحوم، وارتفع عند الفقير إلى الحد النافع الذي يحميه من ضرر الجوع والهزال.

مصطلح اقتصادي: إشباع الحاجات

يستخدم الاقتصاديون هذا المصطلح، بل يستخدمون مصطلح: تعظيم الإشباع. فالغزالي تكلم عن تعظيم الجوع، والاقتصاديون ربما أخذوا منه لفظ: " التعظيم "، واستبدلوا الشبع بالجوع، لكي يتلاءم الأمر مع نظام اقتصادي مادي. وانتشر في العالم الرأسمالي تعظيم الاستهلاك، حتى وصفت مجتمعاتهم بأنها مجتمعات استهلاكية.

وفي الاقتصاد الإسلامي يمكن استبدال مصطلح " إشباع الحاجات "، كأن نلجأ إلى مصطلح سد الحاجات، أو تلبية الحاجات، أو دفع الحاجات، وما إلى ذلك. كما يمكن الإبقاء على مصطلح " إشباع الحاجات " على سبيل الاختصار، وعلى أن يفهم منه أن الإشباع، ولاسيما في مجال استهلاك الأطعمة والأشربة، محمول على درجة أقل من درجة الإشباع، ولو بقليل. فعدم الشبع لا يعني الجوع بالضرورة. ويبدو لي أن هذا المعنى هو المراد في الأحاديث النبوية التي ورد فيها لفظ الشبع، وفي نصوص العلماء، كالإمام محمد، والعز بن عبد السلام، وغيرهما.

قال العز بن عبد السلام: " يجب عليه (أي الوالد)، مع القدرة، إشباع كل واحد (من الولدين، أي إعطاؤه كفايته) " (القواعد الكبرى ١/١٠٠).

وقال الإمام محمد: " لا منفعة في الأكل فوق الشبع، بل فيه مضرة (...)، ولأن ما يزيد على مقدار حاجته من الطعام فيه حق غيره، فإنه يسد به جوعته، إذا وصل إليه بعِوَض أو بغير عِوَض (...)، فهو في تناوله جانٍ على حق الغير، وذلك حرام، ولأن الأكل فوق الشبع ربما يُمرضه (...). فلما قيل لعمر رضي الله عنه: ألا تتخذ لك جُوارشًا (هكذا ضبطها عبد الفتاح أبو غدة، كالمياه الغازية في عصرنا، أو الأدوية الهاضمة)، قال: وما يكون الجُوارش؟ قيل: هو دواء يهضم الطعام، فقال: سبحان الله! أوَيأكل المسلم فوق الشبع؟ " (الكسب، ص ١٧١، أو المبسوط ٣٠/٢٦٧).

من هذا النص نستنتج أن الفائض عن حاجة الثري يمكن أن ينتقل إلى الفقير بطريق الإعانة (إعادة التوزيع)، كما يمكن أن ينتقل بطريق المعاوضة. ولا شك أن الأثرياء يزاحمون الفقراء في الطلب على السلع والخدمات، ولاسيما الأساسية منها، وإذا كانت مدعومة من الدولة أو مسعَّرة، فإن الثري يدفع فيها من الثمن مثل ما يدفع الفقير، وقد لا يبالي الثري أن يدفع في سلعة أساسية السعر أو أكثر، وبذلك يميل التجار إلى بيعها إلى الأثرياء، رغبة في التزلف إليهم، أو خوفًا منهم، أو لطراوة التعامل معهم أحيانًا (قلت: أحيانًا، لأن الأثرياء قد يحصلون على السلع والخدمات والمنتجات بالمجان من طريق استغلال النفوذ)، في حين أن المشتري الفقير لا يحظى بهذه المكانة تجاه البائع. فإذا قلل الثري من استهلاكه، ومن الضغط على طلب السلع، يكون قد ساهم في إتاحة فرصة لانخفاض أسعار السلع الأساسية يستفيد منها الفقير.

من مبادئ الاقتصاد الإسلامي:

عدم الإسراف، والإسراف لا يقتصر على المحرمات، بل من جملة الإسراف الإسراف في المباحات. فإذا افترضنا أن ما يتناوله المسلم من طعام وشراب كله حلال، إلا أنه يجب التوسط فيه والاعتدال في الاستهلاك والحذر من الدخول في حد الإسراف والترف والتبذير.

الخلاصة:

حديث: (نحن قوم لا نأكل حتى نجوع، وإذا أكلنا لا نشبع) نعم هو حديث ضعيف السند، لكنه صحيح المعنى، تؤيده أحاديث صحيحة كثيرة، وتؤيده الأصول والقواعد والمقاصد الشرعية والعلوم الصحية والغذائية وقواعد المنفعة الحدية ومبادئ الاقتصاد الإسلامي. ومن هنا لا يجوز القول بأنه باطل لا أصل له، ولاسيما إذا كانت هذه العبارة تعني فيما تعني: لا أصل له بلفظه، ولا بمعناه!

المراجع

- إحياء علوم الدين، للغزالي، ضبط وتخريج محمد تامر، مؤسسة المختار، القاهرة، ١٤٢٤هـ = ٢٠٠٤م.

- الباعث الحثيث لأحمد محمد شاكر، شرح اختصار علوم الحديث لابن كثير، دار الكتب العلمية، بيروت، د.ت.

- الجوع، لابن أبي الدنيا (- ٢٨١ هـ)، تحقيق محمد خير رمضان يوسف، دار ابن حزم، بيروت، ١٤١٧هـ = ١٩٩٧م.

- زاد المعاد، لابن القيم، تحقيق شعيب وعبد القادر الأرناؤوط، مؤسسة الرسالة، بيروت، ١٤٠٢هـ = ١٩٨٢م.

- الزهد، لابن المبارك، تحقيق حبيب الرحمن الأعظمي، دار الكتب العلمية، بيروت، د.ت.

- سنن ابن ماجه، تحقيق محمد فؤاد عبد الباقي، البابي الحلبي، د.ت.

- سنن أبي داود، تحقيق محمد محيي الدين عبد الحميد، المكتبة التجارية الكبرى، القاهرة، ١٣٦٩هـ = ١٩٥٠م.

- سنن الترمذي، تحقيق إبراهيم عطوة، البابي الحلبي، القاهرة، ١٣٩٥هـ = ١٩٧٥م.

- صحيح البخاري، دار الحديث، القاهرة، د.ت.

- صحيح مسلم بشرح النووي، دار الفكر، بيروت، د.ت.

- العلل الواردة في الأحاديث النبوية، للدارقطني، تحقيق محفوظ الرحمن، دار طيبة، ١٤٠٥هـ = ١٩٨٥م (١٠ مجلدات).

- علوم الحديث لابن الصلاح، تحقيق نور الدين عتر، دار الفكر، دمشق، ١٤٠٦هـ = ١٩٨٦م (٤٧١ صفحة قطع متوسط).

- القواعد الكبرى، للعز بن عبد السلام، تحقيق نزيه حماد وعثمان جمعة، دار القلم، دمشق، ١٤٢١هـ = ٢٠٠٠م.

- كتاب الأربعين في أصول الدين، للغزالي، دار الآفاق الجديدة، بيروت، ١٤٠٠هـ = ١٩٨٠م.

- الكسب، للإمام محمد، بعناية عبد الفتاح أبو غدة، مكتب المطبوعات الإسلامية، حلب، ودار البشائر الإسلامية، بيروت، ١٤١٧هـ = ١٩٩٧م.

- مسند الإمام أحمد، دار الفكر، بيروت، ١٣٩٨هـ = ١٩٧٨م.

- المصنوع في معرفة الحديث الموضوع (الموضوعات الصغرى)، للقاري، تحقيق عبد الفتاح أبو غدة، مؤسسة الرسالة، بيروت، ١٣٩٨هـ = ١٩٧٨م.

- معجم مصطلحات الحديث ولطائف الأسانيد، لمحمد ضياء الرحمن الأعظمي، أضواء السلف، الرياض، ١٤٢٠هـ = ١٩٩٩م.

- مقدمة ابن الصلاح ومحاسن الاصطلاح، تحقيق عائشة عبد الرحمن (بنت الشاطئ)، مطبعة دار الكتب، ١٩٧٤م (١٠٥٣ صفحة قطع كبير). وهو نفس كتاب علوم الحديث، تحقيق نور الدين عتر، واختلاف الحجم يعود لاختلاف التعليقات والفهارس بين المحققين.

- ملتقى الحديث النبوي، منتدى التخريج ودراسة الأسانيد، ١٤٢٩/١/٦هـ.

الأربعاء في ١٤٢٩/١/٢١هـ
٢٠٠٨/١/٣٠م

د. رفيق يونس المصري

غلاء الأسعار
خطة مقترحة لكتاب أو رسالة علمية

كل نقد يتم إصداره أو دفعه لا يكون في مقابله إنتاج، أو يتأخر هذا الإنتاج، فإن هذا النقد يتسبب في غلاء الأسعار.

١- هل النفط مسؤول عن ارتفاع الأسعار؟ وإلى أي مدى؟
٢- أثر الاحتكارات والشركات المتعددة الجنسيات.
٣- أثر الحروب والحصار والإنفاق العسكري وتدمير الأرض الزراعية.
٤- أثر التوسع في الإنفاق الأمني.
٥- أثر نفقات الدعاية والإعلان.
٦- أثر التسلح وغزو الفضاء.
٧- أثر نفقات التجميل والعمليات التجميلية للنساء والرجال.
٨- أثر الإنفاق على القطط والكلاب وما شابه.
٩- أثر تقديم السلع الكمالية على غيرها من السلع (التزاحم على الموارد بين سلع الأغنياء وسلع الفقراء).
١٠- أثر استخدام الحبوب والغلال وغيرها (القمح، الذرة، الرز، قصب السكر) في استخراج زيوت الطاقة (الوقود الحيوي) ومزاحمة الاستخدامات الغذائية.
١١- أثر تعاظم الفجوة بين الأغنياء والفقراء.
١٢- أثر الإنفاق على الحملات الانتخابية.
١٣- أثر المضاربات السعرية في البورصات والصناديق الاستثمارية وغيرها.
١٤- أثر النقود والبنوك والصناديق الاستثمارية وشركات توظيف الأموال.

١٥- أثر انخفاض أو تخفيض الدولار.
١٦- أثر الانحباس الحراري والتغيرات المناخية والتصحر.
١٧- أثر الظلم.
١٨- أثر الفساد والرشوة والاختلاس.
١٩- أثر البطالة المقنعة.
٢٠- أثر الإنفاق على الخلاعة والفجور والفن الهابط.
٢١- أثر الدجل والشعوذة والشعارات السياسية الكاذبة.
٢٢- أثر استبعاد الدين والخلق.
٢٣- البحث العلمي وارتفاع الأسعار.
٢٤- أثر النظام الرأسمالي باعتباره النظام المهيمن على العالم في العصر الحاضر.

الأربعاء في ١٤٢٩/١/٢١هـ

٢٠٠٨/١/٣٠م **د. رفيق يونس المصري**

غرامين بانك
بنك المرأة الريفية الفقيرة

تجربة بنك الفقراء (بنك القرية: غرامين بانك Grameen Bank) كتاب للدكتور محدي سعيد، صدرت طبعته الأولى عام ١٩٩٩م عن مركز يافا للدراسات والأبحاث، وطبعته الثانية عام ٢٠٠٧م عن إسلام أون لاين والدار العربية للعلوم، بيروت، ٢٧١ صفحة.

المؤلف محدي سعيد، كما جاء على غلاف الكتاب، من مواليد القاهرة ١٩٦١م، حصل على بكالوريوس في الطب والجراحة من كلية طب قصر العيني عام ١٩٨٦م. ويعمل حاليًا في هيئة تحرير شبكة إسلام أون لاين.

صاحب تجربة بنك الفقراء: محمد يونس

- من مواليد ١٩٤٠م.

- حصل على الدكتوراه من جامعة فاندربيلت (Vanderbilt) بولاية تينيسي الأمريكية، وذلك بناءً على منحة من مؤسسة فولبرايت.

- أستاذ ورئيس قسم الاقتصاد في جامعة شيتاغونغ في بنغلادش عام ١٩٧٢م.

- قام بتدريس نظرية التنمية المعقدة، حسب قوله، وبدا له أن الاقتصاد التقليدي علم فارغ، فترك الجامعة وانتقل إلى قرى بنغلادش، حيث الفقر والمجاعة.

- تعلم من الواقع ما لم يتعلمه من الكتب. صادف امرأة كانت تكدح ١٢ ساعة يوميًا في صنع مقاعد من البامبو، لتحصل في كل يوم على قرشين، لا يكادان يكفيان لحصولها على وجبتين من الطعام. ولكي تشتري المواد الخام، كانت تقترض من أحد التجار المرابين الذين لا يتركون لها إلا القليل. ولاحظ أن كل ما تحتاجه هذه المرأة وأمثالها هو أن تقترض مبلغ ٣٠ دولارًا. فصار يقرض هؤلاء النساء من ماله الخاص، لأن البنوك لا تقدم قروضًا للفقراء، ولا للنساء الريفيات.

- سخر منه رجال البنوك الذين يقرضون الأغنياء ولا يقرضون الفقراء، ولا يقدمون قروضًا بدون ضمانات مادية. فعرض عليهم أن يكون ضامنًا للقروض، ولكن لم تزد هذه القروض الممنوحة، بناءً على كفالته، على عدد قليل من القروض، ومبالغ صغيرة غير كافية.

- لاحظ أن الفقراء يسددون ديونهم في جميع القرى، ولكن البنوك لم تقتنع بالتعامل معهم، فقرر إنشاء بنكه الخاص، ووافقت الحكومة بعد وقت طويل (٧ سنوات)، على إنشاء بنك غرامين عام ١٩٨٣م.

الجوائز التي حصل عليها محمد يونس (قبل جائزة نوبل للسلام ٢٠٠٦م)

هذه اللائحة الطويلة من الجوائز موجودة في الكتاب، وموجودة في الموقع الإلكتروني للبنك، وهذا بيانها بعد ترجمتها عن الإنكليزية:

١- جائزة بنغلادش ١٩٧٨م.
٢- جائزة الفيليبين ١٩٨٤م.
٣- جائزة البنك المركزي في بنغلادش ١٩٨٥م.
٤- جائزة يوم الاستقلال في بنغلادش ١٩٨٥م.
٥- جائزة آغا خان للعمارة (عمارة الفقراء) من سويسرا ١٩٨٩م، لبناء ٦٠ ألف وحدة سكنية عام ١٩٨٩م، تكلفة كل منها ٣٠٠ دولار.
٦- جائزة الإنسانيات من مؤسسة (CARE) في الولايات المتحدة ١٩٩٣م.
٧- جائزة العلوم الاقتصادية والاجتماعية من سيرلنكا ١٩٩٣م.
٨- جائزة محبوب علي خان من بنغلادش ١٩٩٣م.
٩- جائزة منظمة الغذاء العالمية من الولايات المتحدة ١٩٩٤م.
١٠- جائزة السلام من الولايات المتحدة ١٩٩٤م.
١١- جائزة الدكتور محمد إبراهيم من بنغلادش ١٩٩٤م.
١٢- جائزة مؤسسة الحرية من سويسرا ١٩٩٥م.
١٣- جائزة نادي الروتاري من بنغلادش ١٩٩٥م.

١٤- جائزة فنزويلا واليونسكو ١٩٩٦م.
١٥- جائزة إحدى الجامعات الأمريكية ١٩٩٦م.
١٦- جائزة مؤسسة الناشط الدولية من الولايات المتحدة الأمريكية ١٩٩٧م.
١٧- جائزة الإبداع التجاري العالمي من ألمانيا ١٩٩٧م.
١٨- جائزة ساعد نفسك من النرويج ١٩٩٧م.
١٩- جائزة السلام من إيطاليا ١٩٩٧م.
٢٠- جائزة المجلس العالمي من الولايات المتحدة ١٩٩٧م.
٢١- جائزة الإعلام العالمي من المملكة المتحدة ١٩٩٨م.
٢٢- جائزة الأمير أوستورياس (Austurias) من إسبانيا ١٩٩٨م.
٢٣- جائزة السلام من أستراليا ١٩٩٨م.
٢٤- جائزة أوزاكي من اليابان ١٩٩٨م.
٢٥- جائزة آنديرا غاندي من الهند ١٩٩٨م.
٢٦- جائزة العام من فرنسا ١٩٩٨م.
٢٧- جائزة الروتاري للتفاهم العالمي من الولايات المتحدة ١٩٩٩م.
٢٨- الجائزة الذهبية من إيطاليا ١٩٩٩م.
٢٩- جائزة السلام والعمل الإنساني من إيطاليا ١٩٩٩م.
٣٠- جائزة بوراسكار من الهند ١٩٩٨م.
٣١- جائزة إنجاز العمر من سويسرا ٢٠٠٠م.
٣٢- جائزة رئيس مجلس الشيوخ الإيطالي ٢٠٠٠م.
٣٣- جائزة الملك حسين للريادة الإنسانية من الأردن ٢٠٠٠م.
٣٤- الجائزة الذهبية من بنغلادش ٢٠٠٠م.
٣٥- جائزة آرتوسي (Artusi) من إيطاليا ٢٠٠١م.
٣٦- جائزة الثقافة الآسيوية من اليابان ٢٠٠١م.
٣٧- جائزة هوشيمنا من فيتنام ٢٠٠١م.

٣٨- جائزة التعاون الدولي من إسبانيا ٢٠٠١م.
٣٩- جائزة المعونة الدولية وبنوك الادخار من إسبانيا ٢٠٠١م.
٤٠- جائزة مهاتما غاندي من الولايات المتحدة ٢٠٠٢م.
٤١- جائزة الشبكة التكنولوجية العالمية من المملكة المتحدة ٢٠٠٣م.
٤٢- جائزة فولفو من السويد ٢٠٠٣م.
٤٣- جائزة وسام الاستحقاق الوطني من كولومبيا ٢٠٠٣م.
٤٤- جائزة اليونسكو من فرنسا ٢٠٠٣م.
٤٥- جائزة التلفزيون الإسباني ٢٠٠٤م.
٤٦- جائزة إحدى البلديات من إيطاليا ٢٠٠٤م.
٤٧- جائزة الإبداع الاقتصادي من الولايات المتحدة ٢٠٠٤م.
٤٨- جائزة مجلس الشؤون العالمية من الولايات المتحدة ٢٠٠٤م.
٤٩- جائزة الريادة للمنظم الاجتماعي من الولايات المتحدة ٢٠٠٤م.
٥٠- جائزة السلام الخاصة من إيطاليا ٢٠٠٤م.
٥١- جائزة التنمية الإقليمية الآسيوية من اليابان ٢٠٠٤م.
٥٢- جائزة التضامن الاجتماعي من إسبانيا ٢٠٠٥م.
٥٣- جائزة الحرية من الولايات المتحدة ٢٠٠٥م.
٥٤- جائزة إحدى شركات الحاسب الآلي من بنغلادش ٢٠٠٥م.
٥٥- جائزة بونت من إيطاليا ٢٠٠٥م.
٥٦- جائزة مؤسسة العدالة من إسبانيا ٢٠٠٥م.
٥٧- جائزة جامعة هارفارد من الولايات المتحدة ٢٠٠٦م.
٥٨- جائزة مُواطن العولمة من الولايات المتحدة ٢٠٠٦م.
٥٩- جائزة فرانكلين روزفلت للحرية من هولندا ٢٠٠٦م.
٦٠- جائزة إحدى شركات المعلوماتية العالمية من سويسرا ٢٠٠٦م.

الجوائز التي حصل عليها بنك غرامين

١- جائزة آغا خان للعمارة (عمارة الفقراء) ١٩٨٩م.
٢- جائزة الملك بودوان للتنمية الدولية من بلجيكا ١٩٩٣م.
٣- جائزة يوم الاستقلال من بنغلادش ١٩٩٤م.
٤- جائزة تون عبد الرزاق من ماليزيا ١٩٩٤م.
٥- جائزة الإسكان العالمي من المملكة المتحدة ١٩٩٧م.
٦- جائزة غاندي للسلام من الهند ٢٠٠٠م.
٧- جائزة بطرسبرغ من الولايات المتحدة ٢٠٠٤م.

درجات الدكتوراه الفخرية التي حصل عليها محمد يونس

١- دكتوراه الآداب من جامعة آنغليا الشرقية في المملكة المتحدة ١٩٩٢م.
٢- دكتوراه العلوم الإنسانية من معهد أوبرلين في الولايات المتحدة ١٩٩٣م.
٣- دكتوراه القانون من جامعة تورنتو في كندا ١٩٩٥م.
٤- دكتوراه القانون من معهد هافرفورد (Haverford) في الولايات المتحدة ١٩٩٦م.
٥- دكتوراه القانون من جامعة وارويك (Warwick) في المملكة المتحدة ١٩٩٦م.
٦- دكتوراه الخدمة العامة من جامعة سانت ايكزافيرز (Saint Xaviers) في الولايات المتحدة ١٩٩٧م.
٧- دكتوراه القانون المدني من جامعة الجنوب في الولايات المتحدة ١٩٩٨م.
٨- دكتوراه فخرية من جامعة لوفان في بلجيكا ١٩٩٨م.
٩- دكتوراه العلوم الاجتماعية من جامعة يال في الولايات المتحدة ١٩٩٨م.
١٠- دكتوراه الآداب الإنسانية من جامعة بريغهام يانغ (Brigham Young) في الولايات المتحدة ١٩٩٨م.
١١- دكتوراه في العلوم الاقتصادية من جامعة سيدني في أستراليا ١٩٩٨م.
١٢- دكتوراه من جامعة كويزلاند للتكنولوجيا في أستراليا ٢٠٠٠م.
١٣- دكتوراه في الاقتصاد والتجارة من جامعة تورين في إيطاليا ٢٠٠٠م.

١٤- دكتوراه الآداب الإنسانية من جامعة كولجيت في الولايات المتحدة ٢٠٠٢م.
١٥- دكتوراه من جامعة لوفان الكاثوليكية في بلجيكا ٢٠٠٣م.
١٦- دكتوراه من جامعة دوكويو في الأرجنتين ٢٠٠٣م.
١٧- دكتوراه في علم الاقتصاد من جامعة ناتال في جنوب أفريقيا ٢٠٠٣م.
١٨- دكتوراه في العلوم من جامعة بيدهان شاندرا كريشي في الهند ٢٠٠٤م.
١٩- دكتوراه في التكنولوجيا من المعهد الآسيوي للتكنولوجيا في تايلاند ٢٠٠٤م.
٢٠- دكتوراه في اقتصاد الأعمال من جامعة فلورنسا في إيطاليا ٢٠٠٤م.
٢١- دكتوراه في التربية من جامعة بولونيا في إيطاليا ٢٠٠٤م.
٢٢- دكتوراه من جامعة كمبلوتنس (Complutense) في إسبانيا ٢٠٠٤م.
٢٣- دكتوراه في الاقتصاد من جامعة فندا Venda في أفريقيا الجنوبية ٢٠٠٦م.
٢٤- دكتوراه في الآداب الإنسانية من الجامعة الأمريكية في لبنان ٢٠٠٦م.
٢٥- دكتوراه من جامعة آليكانت في إسبانيا ٢٠٠٦م.
٢٦- دكتوراه من جامعة فالانسيا في إسبانيا ٢٠٠٦مز
٢٧- دكتوراه من جامعة جوم (Jaume) في إسبانيا ٢٠٠٦م.

التكريم

١- من الفلبين عام ١٩٩٢م.
٢- من بنغلادش: اختارته صحيفة ديلي ستار في بنغلادش: رجل العام ١٩٩٤م.
٣- من الولايات المتحدة: اختارته إحدى القنوات التلفزيونية: رجل الأسبوع، في ختام مؤتمر قمة حول المرأة.
٤- من هونغ كونغ: اختارته إحدى المجلات الأسبوعية الدولية من بين أعظم عشرين شخصية آسيوية خلال عشرين عامًا (١٩٧٥-١٩٩٥م).
٥- من الهند: اختارته إحدى الصحف اليومية أحد أعظم عشرة رجال من بنغلادش في هذا القرن (١٩٠٠-١٩٩٩م).

٦- من هونغ كونغ: اختارته مجلة (Asia Week) الدولية واحدًا من أهم رجال آسيا في هذا القرن (١٩٠٠-١٩٩٩).

٧- من الولايات المتحدة: اختارته مجلة (U.S News) أحد أعظم عشرين بطلاً في العالم عام ٢٠٠١م.

٨- من الولايات المتحدة: عينته الأمم المتحدة سفيرًا عالميًا حسن السمعة لمعونات الأمم المتحدة (UNAIDS) عام ٢٠٠٢م.

٩- من بنغلادش: انتخب زميلاً للشركة الآسيوية (Asiatic Society) في بنغلادش عام ٢٠٠٣م.

١٠- من الولايات المتحدة: عام ٢٠٠٤م واحد من أعظم ٢٥ رجلاً من رجال الأعمال تأثيرًا في الـ ٢٥ سنة الماضية، منهم : بيل غيتس، وجورج سورس، وغيرهما.

١١- من الولايات المتحدة: عام ٢٠٠٤م اختارته قناة ديسكفري (Discovery) واحدًا من الأفراد الذين قدموا إسهامات جليلة إلى المجتمع من واقع تجاربهم في الحياة.

١٢- من فرنسا: عام ٢٠٠٤م قُلِّد وسام جوقة الشرف من الرئيس الفرنسي جاك شيراك.

١٣- من بلجيكا: عام ٢٠٠٥م عين مستشارًا خاصًا للشريف السيد لويس ميشال المفوض الأوربي للمعونة التنموية والإنسانية.

١٤- من فرنسا: عام ٢٠٠٥م عين أستاذ شرف من بين أعظم رجال الأعمال من المعهد العالي للدراسات التجارية (HEC).

١٥- من تركيا: عام ٢٠٠٦ دعي لإلقاء خطاب أمام أعضاء الهيئة الوطنية العليا التركية.

إصدارات بنك غرامين

في آخر الكتاب ملحق بإصدارات البنك باللغة الإنكليزية، بلغت ٧٠٨ إصدارات. وأغلب الظن أنها نشرات ومطويات صغيرة، طبعت وأعيد طبعها، والله أعلم.

الملامح العامة لبنك غرامين

- **الولادة:** ولد البنك في قرية جوبرا عام ١٩٧٦م، وتحول إلى بنك رسمي عام ١٩٨٣م. ويزيد عدد المقترضين منه على ٦ ملايين مقترض، وعدد فروعه على ٢٢٢٦ فرعًا، تعمل في أكثر من ٧٠ ألف قرية، يعمل فيها أكثر من ١٨ ألف موظف.

- **الفقر:** الفئة المستهدفة هي فئة الناس الأشد فقرًا، وهم الذين لا يملكون أرضًا زراعية، أو يملكون أقل من نصف فدان، وإذا باعوا ما لديهم من أصول منزلية كانت قيمتها أقل من قيمة فدان واحد. فالبنك يستهدف فئة الفقراء أو المفقرين (Impoverished) كما يسميهم محمد يونس، كما يستهدف أيضًا فئة المتسولين، أي إن البنك يرمي إلى مكافحة الفقر والتسول.

- **الريف:** البنك نشأ في إحدى القرى ثم امتد إلى قرى أخرى كثيرة.

- **النساء:** (٩٧٪) من المقترضين هم من النساء، و(٣٪) فقط من الرجال. ٩ أعضاء من أصل ١٤ عضوًا في مجلس الإدارة هم من النساء، بدعوى أنهن يعانين من التمييز والهجر والطلاق وإعالة الأسرة، ويقمن بأعمال منزلية كثيرة دارّة للدخل. وقد يكون السبب الحقيقي أن التأثير على المرأة أسهل من التأثير على الرجل.

- **ملكية البنك:** (٩٤٪) من رأس مال البنك يملكه عملاء البنك، والباقي (٦٪) للحكومة. (٧٥٪) من مجلس إدارة البنك هم من النساء الفقيرات. فالبنك أشبه ما يكون بجمعية تعاونية.

- **المسؤولية:** إذا حقق أحد الفروع إنجازًا فإن التهنئة تذهب إلى مدير الفرع، وإذا لم يتحقق فإن اللوم يقع على مدير المنطقة، وليس على مدير الفرع. إني أرى أن الجملة الأولى طيبة، أما الثانية فإنها تخالف قاعدة الغنم بالغرم. والجملة الأولى قلما نطبقها في بلداننا، بل ما نطبقه هو العكس. فأناس يَعملون، وأناس غيرهم يُشكرون. فالذي يَعمل لا يُشكر، والذي يُشكر لا يَعمل.

- **التنمية:** التنمية حسب محمد يونس هي إحداث تغيير إيجابي في حياة الـ (٥٠٪) من الناس الذين هم في القاع، من غذاء وكساء ومأوى وصحة وتعليم واقتراض. إن الـ (٥٠٪) الذين هم في القمة لا يحتاجون إلى مساعدة البنك، لأنهم يستطيعون الحصول على ما يحتاجون إليه بأنفسهم. وهذا بعكس المجتمعات الرأسمالية، والمجتمعات التي تطبق الرأسمالية تحت أسماء أخرى، ونجد فيها أن الفقراء يعينون الأثرياء، وإن كان الظاهر هو العكس.

- قرارات البنك الستة عشر (ميثاق البنك)

١. الانضباط والوحدة والشجاعة والدأب.
٢. السعي لتحويل الأسر الفقيرة إلى أسر مالكة.
٣. إصلاح المنازل القديمة وبناء منازل جديدة.
٤. زراعة الخضراوات طيلة العام واستهلاك معظمها وبيع الفائض منها.
٥. زرع البذور قدر الإمكان.
٦. السعي لتصغير الأسرة وتقليل النفقات والعناية بالصحة.
٧. تعليم الأولاد، وتوفير نفقات التعليم.
٨. نظافة البيئة والأولاد.
٩. توفير مراحيض صحية.
١٠. العمل على توفير مياه شرب صحية من الآبار، أو بالاعتماد على غلي الماء، أو تطهيره بالشبّة.
١١. التخلي عن المهر في زواج الأبناء والبنات.
١٢. الامتناع عن الظلم، ومنع الآخرين منه.
١٣. التضامن في الاستثمار لزيادة الدخول.
١٤. التعاون، ولاسيما في النوائب.
١٥. المساعدة على إعادة الانضباط إذا ما تم خرقه.
١٦. إجراء التمارين الرياضية في جميع المراكز، والمساهمة في الأنشطة الجماعية.

- القروض الصغيرة:

– القروض لا تعطى للاستهلاك.

– هناك أنواع من القروض، منها القرض العام الذي يحصل عليه جميع أعضاء البنك، بحد أقصى ١٠ آلاف تكا. والقرض الموسمي لدعم الزراعة الموسمية بحد أقصى ٣ آلاف تكا، ومدة قصوى ٦ أشهر، يسدد على أقساط أسبوعية بنسبة (١–٢٪) من قيمته. وهناك قروض أخرى عائلية وإسكانية وقروض لشراء الهاتف الجوال وغير ذلك.

– ثبت بالتجربة أن الفقراء يسددون قروضهم بنسبة تكاد تبلغ (٩٩٪).

- الفائدة: تكاد تغطي المصاريف الإدارية، وهي الأدنى في بنغلادش: (١٠٪) على قروض المشروعات الدارة للدخل، (٨٪) على قروض الإسكان، و (٥٪) على قروض الطلاب، وصفر٪ على قروض المتسولين. ويعطي فوائد على الودائع حوالي (٨٪). وإذا كان هناك تأخر في السداد فهناك فوائد تأخيرية أعلى من الفوائد التعويضية.

- الضمان (Collateral)

– لا يطلب البنك ضمانات مادية.

– بل يطلب ضمانات شخصية على مستوى المجموعة (٥ أشخاص)، يكفل بعضهم بعضًا، ويختار بعضهم بعضًا بملء حريتهم على أساس الثقة والتقارب في العمر والفكر والمستوى والمكان، ويمارس بعضهم على بعض ضغطًا أدبيًا من أجل سداد الأقساط الأسبوعية أو نصف الشهرية.

- البرامج

– برنامج الأعضاء المعدمين.

– برنامج مكافحة المتسولين.

– برنامج المنح الدراسية.

– برنامج التعليم الحر غير الرسمي بالتعاون مع المعهد الدولي للتنمية الاجتماعية في بروكسل.

– برنامج التدريب.

- برنامج تنمية المرأة.
- برنامج رعاية الطفولة.
- برنامج نقل التكنولوجيا.
- برنامج خدمة الكمبيوتر.
- برنامج الهاتف الجوال لخدمة ١٠٠ مليون من سكان القرى.
- برنامج تطوير نظم الطاقة المتجددة، مثل الطاقة الشمسية والغاز الحيوي وطاقة الرياح.
- برنامج الكوارث.
- برامج صناديق الادخار: صندوق ادخار المجموعة، صندوق الطوارئ.
- برنامج قروض الإسكان.
- البرنامج الصحي.
- برنامج ورش العمل.
- برنامج تكرار أو استنساخ تجربة بنك غرامين Grameen Bank Replication Programm (GBRP).

استنساخ التجربة

استنسخت التجربة في عدة بلدان من العالم. وعقدت قمة عالمية للقروض الصغيرة في واشنطن ١٩٩٧م، حضرها ٢٥٠٠ شخصية من ١٣٧ بلدًا. واتفق المؤتمرون على تدشين حملة للوصول إلى ١٠٠ مليون أسرة من أفقر الأسر في العالم، ولاسيما نساء تلك الأسر، وذلك لأغراض مكافحة الفقر وتمكين المرأة وتنظيم الأسرة وغير ذلك. وهناك تجارب في مصر، مثل: تجربة البنك الوطني للتنمية، بناءً على منحة من مؤسسة فورد الأمريكية، وتجربة صندوق ابن خلدون التي أسسها مركز ابن خلدون للدراسات التنموية، وبرنامج التضامن في سوق إمبابة الشعبي في القاهرة، بنسبة فائدة ٢,٥٪ شهريًا! أقول شهريًا لا سنويًا!

بنك الفقراء والبنوك الإسلامية

- تجربة بنك الفقراء لمحمد يونس في بنغلادش تشبه تجربة قبلها في مصر، وهي تجربة أحمد النجار في ميت غمر ١٩٦٣–١٩٦٧م، ولم يذكرها المؤلف مجدي سعيد، مع أنه ذكر شخصيات مصرية عديدة، مثل محمد الغزالي ويوسف القرضاوي ومحمد عبد الحليم أبو شقة وتوفيق الشاوي وطارق البشري. ووجه الشبه أن كلتا التجربتين نشأت في الريف، وربما قامتا معًا على مبدأ التعاون والجمعيات التعاونية. ولكن تجربة مصر، التي اقتبست من جمعيات الائتمان التعاونية في ألمانيا، توقفت ولم تنجح في الاستمرار، في حين أن تجربة بنغلادش استمرت وتطورت ولاقت دعمًا من البلدان الغربية، التي غمرتها وغمرت مؤسسها بالجوائز الكثيرة والدكتوراه الفخرية وصنوف أخرى عديدة من التكريم بدأت ولا تزال كالسيل. إن الغرب يمطرنا بوابل من الجوائز كما يمطرنا بوابل من القنابل.

- بنك الفقراء إذا ما قورن بالبنوك الإسلامية الحالية يعتمد على التمويل الصغير (Microcredit)، ويأخذ ويعطي فوائد صريحة،ويهتم بالتنمية المحلية الريفية، في حين أن البنوك الإسلامية لا تعتمد على التمويل الصغير، وتأخذ وتعطي فوائد مستترة بأسماء أخرى كثيرة، ولا تهتم بالضرورة بالتنمية المحلية ومحاربة الفقر وتمكين المرأة.

- لعل أهم ما يميز بنك الفقراء هو المبالغ الصغيرة والكفالة الشخصية للمجموعة والاهتمام بالريف والمرأة والفقر.

- حاز بنك الفقراء، كما حاز صاحبه، على دعم عالمي كبير ولافت، في حين أن البنوك الإسلامية لم تحز على مثل هذا الدعم.

- ويبقى أن على القارئ أن يتأمل هذا الدعم الغربي الهائل لبنك غرامين، حتى إن صاحبه يحصل في العام الواحد على أكثر من جائزة دولية واحدة، ولا يكاد يرجع من جائزة إلا ويعود ليحصل على جائزة أخرى، حتى إنه ربما لم يبق له وقت للعمل والدوام في البنك! ثم هل يتبرع بها، إذا كانت جائزة مادية، لصالح البنك، كما كان يتبرع في بادئ الأمر ببعض الدولارات القليلة للنساء الفقيرات؟ هل أرادت الدول الغربية أن تتخذ من بنغلادش وتجربتها رمزًا عالميًا أو قاعدة مدنية لدعم الفقر والفقراء، حتى إن كل دولة لم تعد

بحاجة للتفكير طويلاً فيمن ستمنحه جوائزها : الرجل حاضر والأمر سهل والقضية موصى عليها. أرأيت هذه العقلية العالمية في منح الجوائز؟ إنها ظاهرة جوائزية عالمية سياسية. ألا يكفي العالم أن يحصل على بضع جوائز لا أكثر؟!

نقد الكتاب

الكتاب عبارة عن تأليف وترجمة (ترجمة نشرات البنك على الموقع الإلكتروني)، والترجمة ناجحة وواضحة، خلا بعض المصطلحات وبعض الأخطاء اللغوية القليلة. ولكن يغلب على الكتاب الطابع الدعائي (بروباغندا)، وكذلك كل ما اطلعت عليه سابقًا من أمر هذه التجربة، بما في ذلك الأوراق "العلمية" التي يقدمها محمد يونس في المؤتمرات. وكنت أتمنى من الكاتب مجدي سعيد أن يحصل على معلومات أخرى من مصدر آخر غير مصدر البنك. وقد حاول ذلك قليلاً، عندما ذكر الاقتصادي البنغلاديشي أحمد طوسون (ص ١٨٦)، كما ذكر أن هناك بعض الشبهات التي تثار حول البنك، ولكنه لم يبينها، ولعل ذلك يتصل بمعدل الفائدة، أو بتمكين المرأة على الطريقة الغربية، أو بالدعم الغربي اللافت للتجربة. ومن هنا فإن التجربة بحاجة إلى دراسة سياسية. فالغرب قد يُنجح تجربة ويُفشل أخرى، بناءً على عقليته السائدة في سياسة العصا والجزرة. فكثرة الدعم السياسي والمالي قد تغطي بعض جوانب الفشل، وبالمقابل فإن معارضة الغرب لبعض التجارب قد تغطي بعض جوانب النجاح فيها. وبهذا فإن ارتفاع نسبة السداد في البنك قد يكون بسبب تأمين القروض، عن طريق صندوق خاص لهذا الغرض يغذى بمعدل (٢,٥٪) من مبلغ القرض، وكذلك بسبب الدعم الغربي الكبير، لاسيما وأن ارتفاع النسبة قد يكون مستغربًا في بلد مثل بنغلادش كثيرًا ما يصاب بالفيضانات والأعاصير والمجاعات والوفيات وضياع الأموال.

لماذا يقتصر البنك على النساء، لماذا لا يكون هناك بنك للفقراء من الرجال؟ من الواضح أن البنك يدخل في التيار الغربي السائد المنادي بتمكين (Epowerment) المرأة التي قد يراد أن يتم التوصل فيها إلى أن للأنثى مثل حظ الذكرين! فالغرب مولع بمخالفة القرآن والإسلام، حتى إنه يوهم الناس بأن كل ما عنده عظيم، وكل ما عندنا سيء، ويتكلف لهذا الأمر كل ما يستطيع من الحجج، ولو كانت واهية.

كما لم يبين المؤلف ما إذا كان البنك من ابتكار بنغلادش، أم إنه يقتبس تجربة واحدة أو أكثر من تجارب العالم، وما إذا كان يتلقى معونات خارجية إدارية وفنية فضلاً عن المعونات المالية.

حصل محمد يونس على ٢٧ دكتوراه فخرية من بلدان العالم الغربي، في الاقتصاد وغير الاقتصاد، كما حصل على٦٠ جائزة غربية، بالإضافة إلى جائزة نوبل، ومن تلك الجوائز الستين ١٤ جائزة من أمريكا وحدها، ومن هذه الجوائز ما مصدره نوادي الروتاري والليونز من داخل بنغلادش وخارجها.

لقد حاز محمد يونس على جائزة نوبل عام ٢٠٠٦م مقابل جهوده في خلق تنمية اقتصادية واجتماعية من أسفل، فلا سبيل إلى السلام الدائم دون أن يجد الناس سبيلاً لكسر طوق الفقر، والقروض الصغيرة هي إحدى هذه السبل، كما أن التنمية من أسفل لا غنى عنها في تحقيق التقدم على طريق الديمقراطية وحقوق الإنسان.

الأربعاء في ١٤٢٩/٢/٠٦هـ **د. رفيق يونس المصري**

٢٠٠٨/٢/١٣م

هل قصر الفقهاء المعاصرون في بيان أصول الاقتصاد الإسلامي؟

المستخلص: *هل قصر الفقهاء المعاصرون في بيان أصول الاقتصاد الإسلامي؟ إنطلاقا من نموذج "ز.ر." يرتكز على فريضة الزكاة وتحريم الربا تنتقد هذه الورقة هذه الأطروحة لتبين أنه يمكن أن تبنى عليهما أصولا تابعة تُقعِّد وتضبط منهج الاقتصاد الإسلامي. وبذلك فإن أصول المتأخرين الصحيحة مُبيِّنة ومُفصِّلة لتأصيل المتقدمين الصحيح.*

Abstract: *Did the contemporary fuqaha' (Muslim jurists) fail to clarify the foundations of Islamic economics? Starting from a model "Z.R." based on the obligation of zakat and the prohibition of riba, this paper refutes this argument and shows that it is possible to build on these two main foundations some other auxiliary and explanatory foundations. Thus, the authentic foundations of the contemporary scholars are detailed and based on the authentic foundations of the old ones.*

المقدمة:

أشار بعض الأساتذة في الاقتصاد الإسلامي أن الفقهاء المعاصرين قصروا في بيان الأصول الاقتصادية للإسلام وربط تلك الأصول بما هو واقع في الحياة الاقتصادية[1].

لعل مقصودهم "بعض الفقهاء" لا "جميع الفقهاء"، إذ لا يتصور عاقل أن أصول المال والكسب والاقتصاد أهمِلت حتى كشف عن أغوارها بعض من سموا بالمفكرين الإسلاميين أو المتخصصين في الاقتصاد الإسلامي. ومما يؤكد ذلك ما جاء في مقدمة كتاب "المرصاد في مسائل الاقتصاد" من تأليف الشيخ عبد القادر المجاوي والأستاذ عمر بريهمات في مطلع القرن العشرين الميلادي:

(١) **الفنجري**، *ذاتية السياسة الاقتصادية الإسلامية وأهمية الاقتصاد الإسلامي*، ص ٩٩؛ **العسال، عبد الكريم**، *النظام الاقتصادي في الإسلام مبادئه وأهدافه*، هامش ١، ص ٣٣.

"وبعد، فإنه لما دلت الآيات القرآنية والأحاديث الشريفة النبوية على أن الله خلق هذا العالم للعمارة، وهي تتوقف على تنظيمات اقتصادية وافرة، وقوانين يُصار إليها في المعيشة الدنيوية، وكان هذا العلم مُفرّقًا في بطون الكتب والدواوين الساميّة، فصعب لأجل ذلك الإطلاع على قواعده، واقتطاف أزهاره وفوائده، ظهر لنا أن نجمع تلك القواعد، لتكون بكل خير عوائد، فشرعنا في ذلك بعد الإستخارة، وتكرّر الإستشارة. فانشرح الصدر لذلك، وإن كنا لسنا أهلاً لنسلك تلك المسالك. وجعلناه مشتملاً على مقدمة وأربعة أبواب وخاتمة. وسميناه "المرصاد في مسائل الاقتصاد"، والله المعين، متوسلين إليه سبحانه بنبيِّنا الصادق الأمين"(١).

وبالرجوع إلى أصول هؤلاء الأساتذة يتضح أن المقصود من كلامهم هو أن بعض الفقهاء لا يحسنون الكشف عن أصول الاقتصاد الإسلامي على ضوء المذاهب الاقتصادية المعاصرة والمصطلحات السائدة المنبثقة عنها والمتعارف عليها. وخلفية ذلك هي أن التأصيل لا يخرج عن كونه مجرد انعكاس للظروف التاريخية التي أحاطت بظهوره، وبالتالي فينبغي في كل عصر تجديد التأصيل وتطويره لتتهيأ للمسلمين أصول واسعة تمكنهم من مسايرة كل جديد.

والمنهج السليم يقتضي أن الأصول الكلية المستمدة من القرآن الكريم والسنة الصحيحة لا تتجدد بهذا المفهوم. وكذلك الأصول التابعة لها التي وُضِعت إما لتفصيل وشرح وبيان الأصول الكلية أو لدفع الشبهات التي تثار -قديما أو حديثًا- حول المال والكسب والاقتصاد في الإسلام. وبهذا يظهر أن تأصيل المتقدمين الصحيح جاء أكثر إجمالا وشمولية وأن تأصيل المتأخرين الصحيح جاء أكثر تفصيلا وخصوصية بالتركيز على جوانب معينة تقتضيها ظروف الحياة واحتياجاتها ومعطياتها، وانطلاقا من وضعية معرفية معينة. والمطلوب هو الجمع بين الجانبين وليس الفصل بينهما أو التزهيد في أحدهما بشكل أو آخر. أما أن تُتخذ بعض الأصول التابعة بسبب رواجها في أدبيات الاقتصاد المعاصر وتُصبح هي النهاية التي لا يمكن تجاوزها، والمحور الذي تدور حوله الأصول الكلية وتكيف على ضوئه بعض الأحكام، فهذا أمر لا يقبله المنهج السليم الذي يلحق التابع بالأصل، ويضع كل أحد منهما في موضعه اللائق به من البناء الكلي، وبالتالي يحفظ لكل أحد منهما حيوته.

(١) **المجاوي؛ بريهمات**، *المرصاد في مسائل الاقتصاد*، مطبعة بيير فونتانا الشرقية، الجزائر، ١٣٢٢/١٩٠٤، ص٢-٣.

ضرورة تحديد الوضعية المعرفية:

الأصل –لغة واصطلاحًا– يطلق على معان عديدة لا يسع المقام هنا لذكرها. وتكفي الإشارة أن الأصل لغة هو ما بني عليه غيره، أو ما تفرع عنه غيره، من الأعيان أو المعاني، أو بتعبير آخر من الحسيات أو العقليات. والأصل اصطلاحا يعني القواعد والضوابط. والتأصيل مصدر أصّل الشيء تأصيلاً؛ إذا جعله أصلاً يُبنى عليه غيره أو يتفرع عنه غيره.

ومن الضروري في عملية تأصيل الاقتصاد الإسلامي أن تحدد الوضعية المعرفية ضمن منهجية واضحة حتى يتضح إطار البحث ويعطى حقه بلا مبالغة ولا بخس، لأن التأصيل يخضع دائمًا لمنظور معين سواء تعلق الأمر بمنظور أصولي، أو إصلاحي، أو تاريخي، أو اجتماعي، أو سياسي، أو قيمي، أو أخلاقي، أو حقوقي، أو مقارني، أو مؤسسي، أو تنظيمي، أو بخلفية مذهبية كنظرية "الاشتراكية الإسلامية"، أو "الليبرالية الإسلامية"، أو خلفية إنتمائية لمذهب، أو جماعة، أو حزب، أو خلفية علمانية أو شبه علمانية –عن قصد أو دون قصد– مفادها أن الإسلام لم يأت في المجال الاقتصادي إلا بمبادئ أو اتجاهات عامة، أو خلفية تطورية مفادها أن الأصول الثابتة في القرآن والسنة يمكن أن تكون دائمًا محل اجتهاد. ومن هنا يتحتم اجتناب المنهج التلفيقي الذي ينحو منحى الجمع في الأخذ من تأصيلات مختلفة دون مراعاة اختلاف مناظرها. وإطارنا المعرفي في هذا الحوار هو التنبيه على أن أصول المتأخرين الصحيحة تابعة ومُبيِّنة ومُفصِّلة لتأصيل المتقدمين الصحيح.

نموذج تأصيلي لبيان فضل وسبق الفقهاء المتقدمين في معرفة وبيان أصول المال والكسب والاقتصاد:

لبيان فضل وسبق الفقهاء المتقدمين في معرفة أصول المال والكسب والاقتصاد للمتأخرين، سوف ننطلق من نموذج تأصيلي "ز.ر" يرتكز على أصلين عظيمين، وهما:

١. فريضة الزكاة.

٢. تحريم الربا[(١)].

(١) نجد هذا التأصيل عند بعض الاقتصاديين الأوروبيين على غرار تقرير لمركز الاقتصاد والمالية الدولية (CEFI: ١٧٩) بفرنسا حول الاقتصاد المتوسطي حيث جاء فيه:

"Parmi les principes fondamentaux de l'Islam: l'interdiction de l'usure (le riba) et l'obligation de l'aumône (la zakat)".

ونبين أنه يمكن أن تبنى عليهما أصولا تابعة ومفصلة تُقعِّد وتضبط منهج الاقتصاد الإسلامي. ومع مرور الزمن ظهرت شبهات حول المال والكسب والاقتصاد في الإسلام، فلزم الأمر بيان بطلانها بإضافة أصول تابعة أخرى، وهكذا إلى أن برزت المذاهب الاقتصادية الحديثة.

ومن هنا يتضح عظم النصوص الشرعية لشمولها للأزمنة وللأمكنة، لأنها أنزلت من لدن حكيم خبير. وهذا يبيّن أن الشارع اهتم بوضع أصول أساسية للاقتصاد بوسائل إيجابية وأخرى سلبية، وبمعنى آخر أمرًا ونهيًا. وإذا أمر الشارع بأمر فمقصوده حصول ما أمر به. وما لا يتم ذلك المأمور إلا به. وما يلزم عنه أو ينتج عنه فمقصود كذلك. فإذا أخذنا الزكاة، فلا يتم أداؤها دون امتلاك المال، ودون توفر حرية استثمار المال وإنفاقه ما دامت الشريعة مرعية والأخلاق محمية. بعبارة أخرى: من جهة، هناك إشارة إلى الزكاة ولواحقها من الصدقات التطوعية، والنذور، والميراث، والوصية، والهبة، والهدية، والكفارات، والوقف، الخ. وهذا مبني على قاعدة تحصيل المصالح وتكميلها، لأن كل ما فرض على الناس أو استحب لهم فهو نافع، ويقتضي ذلك حسن النظر في إنفاق المال. ومن جهة أخرى، هناك إشارة إلى الربا ولواحقه من الاحتكار، والقمار، والغرر، و الغبن، والتدليس، والغش، الخ. وهذا مبني على قاعدة تعطيل المفاسد وتقليلها، لأن النهي يقتضي الفساد، وإن كانت في المنهي عنه مصلحة فهي مرجوحة بمفسدته؛ ويقتضي ذلك حسن النظر في اكتساب المال (الشنقيطي: ٢١).

الأصول الكلية والأصول التابعة:

يمكن أن يُستمد من الأصلين العظيمين المشار إليهما آنفًا أصولاً تابعة ومساندة ومفصلة، مع العلم أن كل أصل مقرون بدليله من الكتاب والسنة. فعلى سبيل المثال لا الحصر نجد:

• أن أصل الملكية الفردية يمكن استنباطه من أصل الزكاة، لأن الملكية شرط من شروط الزكاة كما هو مقرر في كتب الفقه، وهو مقرون بقوله تعالى: **{** وَالَّذِينَ فِي أَمْوَالِهِمْ حَقٌّ مَّعْلُومٌ ٢٤ لِّلسَّائِلِ وَالْمَحْرُومِ **}** [المعارج: ٢٤-٢٥]، وقول النبي **r** : "كل مسلم على المسلم حرام دمه وماله وعرضه" (مسلم).

• وأصل الحرية المقيدة يمكن استنباطه أيضًا من أصل الزكاة، لأن المسلم حر في اكتساب الأموال وإنفاقها ما دام يراعي الشريعة ويؤدي ما يجب عليه من حقوق مالية، وهو مقرون بقوله تعالى: ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُواْ أَنفِقُواْ مِن طَيِّبَاتِ مَا كَسَبْتُمْ وَمِمَّا أَخْرَجْنَا لَكُم مِّنَ الأَرْضِ وَلاَ تَيَمَّمُواْ الْخَبِيثَ مِنْهُ تُنفِقُونَ وَلَسْتُم بِآخِذِيهِ إِلاَّ أَن تُغْمِضُواْ فِيهِ وَاعْلَمُواْ أَنَّ اللّهَ غَنِيٌّ حَمِيدٌ ﴾ [البقرة: ٢٦٧].

• وأصل الاستخلاف الذي يعني أن الإنسان يتصرف في المال وفق مراد الله تعالى من مستلزمات الزكاة أيضًا، وهو مقرون بقوله تعالى: ﴿ آمِنُوا بِاللَّهِ وَرَسُولِهِ وَأَنفِقُوا مِمَّا جَعَلَكُم مُّسْتَخْلَفِينَ فِيهِ فَالَّذِينَ آمَنُوا مِنكُمْ وَأَنفَقُوا لَهُمْ أَجْرٌ كَبِيرٌ ﴾ [الحديد:٧].

• وأصل عمارة الأرض من مستلزمات الزكاة من اجتماع واستثمار وإلا فسوف يتضاءل المال شيئًا فشيئًا، وهو مقرون بقوله تعالى: ﴿ وَإِلَى ثَمُودَ أَخَاهُمْ صَالِحًا قَالَ يَا قَوْمِ اعْبُدُواْ اللّهَ مَا لَكُم مِّنْ إِلَـهٍ غَيْرُهُ هُوَ أَنشَأَكُم مِّنَ الأَرْضِ وَاسْتَعْمَرَكُمْ فِيهَا فَاسْتَغْفِرُوهُ ثُمَّ تُوبُواْ إِلَيْهِ إِنَّ رَبِّي قَرِيبٌ مُّجِيبٌ ﴾ [هود:٦١].

• وأصل الاقتصاد في الإنفاق يمكن استنباطه من أصل الزكاة، لأن هذه الأخيرة تنتشل المزكي من زمرة البخلاء، وتلحقه بزمرة المتقين غير المسرفين ولا المقترين كما قال تعالى: ﴿إِنَّهَا سَاءتْ مُسْتَقَرًّا وَمُقَامًا ٦٦ وَالَّذِينَ إِذَا أَنفَقُوا لَمْ يُسْرِفُوا وَلَمْ يَقْتُرُوا وَكَانَ بَيْنَ ذَلِكَ قَوَامًا ﴾ [الفرقان: ٦٧].

• وأصل حرمة اكتناز المال يمكن استنباطه كذلك من أصل الزكاة، وهو مقرون بقوله تعالى: ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُواْ إِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الأَحْبَارِ وَالرُّهْبَانِ لَيَأْكُلُونَ أَمْوَالَ النَّاسِ بِالْبَاطِلِ وَيَصُدُّونَ عَن سَبِيلِ اللّهِ وَالَّذِينَ يَكْنِزُونَ الذَّهَبَ وَالْفِضَّةَ وَلاَ يُنفِقُونَهَا فِي سَبِيلِ اللّهِ فَبَشِّرْهُم بِعَذَابٍ أَلِيمٍ ﴾ [التوبة: ٣٤].

• وأصل تداول المال يمكن استنباطه أيضًا من أصل الزكاة، وهو مقرون بقوله تعالى: ﴿ مَّا أَفَاء اللَّهُ عَلَى رَسُولِهِ مِنْ أَهْلِ الْقُرَى فَلِلَّهِ وَلِلرَّسُولِ وَلِذِي الْقُرْبَى وَالْيَتَامَى وَالْمَسَاكِينِ وَابْنِ السَّبِيلِ كَيْ لَا يَكُونَ دُولَةً بَيْنَ الْأَغْنِيَاء مِنكُمْ وَمَا آتَاكُمُ الرَّسُولُ فَخُذُوهُ وَمَا نَهَاكُمْ عَنْهُ فَانتَهُوا وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴾ [الحشر: ٧]، وهكذا.

فالأصول الكلية مجتمعة المقررة منذ النشأة تبرز جوهر النظام الاقتصادي في الإسلام، لأنه يتميز على الأديان السابقة والمناهج الاقتصادية البشرية بأن أصوله المنضبطة شرعًا ثابتة إلى قيام الساعة. فالإسلام وإن يتفق مع الديانات السابقة والفلاسفة القدماء في تحريم الربا، لكن نظامه في الزكاة نظام جديد يتميز عما جاءت به الأديان السابقة من مواعظ ترغب في البر وتحذر من البخل. وقد سجل المؤرخ الانكليزي إدوارد جيبون (Gibbon) (١٧٣٧-١٧٩٤) في كتابه "تاريخ انحطاط وسقوط الامبراطورية الرومانية" أن "النبي [r] هو ربما المشرّع[١] الوحيد الذي حدّد بصفة واضحة مقدار الصدقات"[٢]. وقال المستشرق الفرنسي جون جاك ريسلر (Risler) في كتابه "الحضارة العربية" (ص٣٤): "وينبغي أن نجزي الثناء لمحمد [r]، فقد كان أول من شرع ضريبة تجبى من الأغنياء للفقراء". والزكاة ليست ضريبة تنقص المال، بل هي على العكس تزيد المال نموًّا من حيث لا يشعر الناس كما أخبر النبي[r] قائلا: "ما نقص مال من صدقة"[٣]. وهذا إن دل على شيء فإنما يدل على أن النظام الاقتصادي الإسلامي ليس مبنيًا أساسًا على تحريم الربا كما قد يفهم اليوم بحكم انتشار الصيرفة الإسلامية، بل على الزكاة وتحريم الربا لأن المنهي عنه في الشريعة الإسلامية تابع للمأمور به، أي بعبارة أخرى أن ترك المحرم تابع لأداء الواجب (ابن تيمية: ٢٩/١٥٤-١٥٥).

ومن هنا يحسن مراجعة المحاولات التأصيلية المعاصرة التي تحصر -مثلا- الزكاة في أصل العدالة الاجتماعية أو التكافل الاجتماعي، أو تحصر الربا في أصل تحريم الكسب الخبيث، أو في أصل التفريق بين الحلال والحرام في وسائل اكتساب المال؛ أو تحصر الزكاة والربا معًا في ضوابط أصل تقييد الملكية الفردية. ومما يقتضيه التأصيل الصحيح مراعاة النقاط التالية على الأقل:

- عدم حجب الأصل الأساسي كأن تُقدم الزكاة بأنها ضريبة اجتماعية.

---

(١) تجدر الملاحظة أن الله – سبحانه وتعالى – هو الشارع والنبي – صلى الله عليه وسلم – مبلغ عن ربه أحكامه ومبين لتشريعه، فليس هو شارعاً على جهة الاستقلال، وإنما هو مبلغ أو مشرع على جهة التبليغ، والله أعلم.

(٢) Gibbon, *Histoire de la décadence et de la chute de l'empire romain* (2 : 494)

(٣) مسلم (٢٥٨٨).

• عدم التزهيد في الأصل الأساسي كأن توصف الزكاة بأنها تغيير واضح قوي في تحقيق أسمى معاني الاشتراكية العادلة.

• عدم إبطال الأصل الأساسي كالقول بأن الزكاة تشريع مؤقت ملائم للعصور الأولى القاصرة، أما في هذا العصر المتطور فالعدالة الاجتماعية تحل محلها. أو القول بأن الربا بات في عصرنا ضرورة اقتصادية.

ويمكن أن نستنبط من هذه الأصول الرئيسية أصولاً تابعة أخرى تحتم إبرازها بحكم انتشار المذاهب الاقتصادية المعاصرة كالرأسمالية والاشتراكية، كما تحتم على علماء الأمة قديما وحديثًا -كلما اقتضت الحاجة إلى ذلك- إبراز أصول تابعة لضبط المنهج الصحيح منها على سبيل المثال لا الحصر:

• السعي للكسب وعدم التواكل لدحض شبهة الإعراض عن الكسب باسم التوكل (المحاسبي: ٢٤-٢٦؛ محمد بن الحسن: ٣٧؛ الخلال : ٨٢-١٠٢؛ ابن اللبودي: ١٤٧).

• وجوب الكسب بقدر ما لا بد منه لنفي بعض الفرق الضالة لذلك (ابن الجوزي: ٩٦؛ ابن القيم: ١/١٧٩؛ الدمشقي: ٧٦).

• إدخار المال لمدة سَنة لا ينافي التوكل (الحافظ العراقي على هامش "الإحياء": ٤/٢٧٨؛ الدُّلجي: ١٤).

• الحرف والصنائع والعمالات الشرعية ليست بدعة، وإنما هي خطط وجدت أيام النبي [**r**] وتولاها كثير من الصحابة [**y**] (الخزاعي).

• المال لا يكون كنزًا إذا أخرجت زكاته لرد مذهب أبي ذر الغفاري (ابن تيمية: ٣/٣٠٦-٣٠٧؛ ابن باديس: ٤/١٠٠) الذي حاول الشيوعيون استغلاله لترويج إيديولوجيتهم في العالم الإسلامي.

• المفاضلة بالعلم النافع والعمل الصالح (ابن تيمية: ١١/١٥) وليس بالفقر مع الصبر أو الغنى مع الشكر.

• الاقتصاد في النفقة يكون في الفقر والغنى (ابن رجب: ١/٦٢٧-٦٢٨).

• أموال بيت مال المسلمين ليست ملكًا للملوك (البلاطنسي).

• التجارة من السلطان مضرة بالرعايا ومفسدة بالجباية (ابن خلدون: ٢٨٣-٢٨١).

• المال يكون مذمومًا إذا اكتسب من حرام، وأنفق في معصية الله، ولم تؤد منه حقوقه، وأدى إلى التكبر على الخلق، أو شغل عن الآخرة (محمد بن الحسن: ٧٩؛ ابن عبد البر: ١/٧١٢-٧١٣).

• الأموال التي يجب على ولاة الأمور حفظها وصرفها في المصالح العامة هي مال الله وليست مال الشعب كما يزعم الخطاب الشيوعي (الدويسري: ٥٣-٥٤).

• الإسلام دين عدل وليس "دين مساواة" (لويس Lewis: ٢٣)، "لأن المساواة قد تقتضي التسوية بين شيئين، الحكمة تقتضي التفريق بينهما". أما العدل فهو "إعطاء كل أحد ما يستحقه" (العثيمين: ١/٢٠٥-٢٠٦).

وقد تحتم تفصيل الأصول الكلية في بعض المراحل أو المواقف كإبراز صلاحية فريضة الزكاة لكل العصور، أو تحريم الربا بجميع أشكاله، أو تحريم الربا بين المسلم وغير المسلم في بلاد الإسلام وفي غير بلاد الإسلام، ونحو ذلك. كما تحتم تفصيل بعض الأصول التابعة مثل التكافل الاجتماعي بإبراز حق الفقير من ملبس ومأكل ومسكن أو كفالة اليتيم والمسكين والمريض.

فريضة الزكاة	اتخاذ أسباب الرزق مع التوكل على الله
	التفاوت في الرزق والتفاضل بالعلم النافع والعمل الصالح
	تحريم الاكتناز والحث على تداول المال
	الحث على الكسب الحلال والابتعاد عن الكسب الحرام
	تحريم الاحتكار
	الملكية المزدوجة
	الحرية المقيدة
	وهكذا...

تحريم الربا

الأصول الكلية والأصول التابعة

المنهج التأصيلي لدى القائلين بتقصير الفقهاء في بيان أصول الاقتصاد:

يسعى القائلين بتقصير العلماء في بيان أصول الاقتصاد في تأصيلهم إلى إبراز مبادئ الاقتصاد الإسلامي بروح العصر أو على ضوء الواقع الاقتصادي المعاصر. وهم يعتمدون في ذلك على طريقة تأخذ التصورات الغربية في الاعتبار، أو بعبارة أخرى على طريقة تحاول بيان موقف الاقتصاد الإسلامي من المذاهب الغربية. ثم يقدمون هذه المبادئ بأنها تعبر عن سر عظمة الاقتصاد الإسلامي ورسوخه.

ولعلهم تأثروا – من قريب أو من بعيد – بأطروحة تجديد أصول العلوم الشرعية مؤداها أن تأصيل المتقدمين انتهى دوره اليوم، إما لأنه صدر عن جيل معين، أو مذهب معين، أو طبقة معينة تبرر من خلاله نظرتها الخاصة للاقتصاد، أو أنه تأصيل مؤقت مرتبط بمرحلة تاريخية معينة غير ملزم لعصر لاحق. وبالتالي فعلى المتأخرين تجاوز تأصيل المتقدمين، حتى يصبح هؤلاء المتأخرين بدورهم سلفًا لخلفهم، وهكذا. وهذا وقوع –دون شعور– في تأثير النظرية التطورية. وقد سجل بعض الباحثين الغربيين في المعرفية – الإبستيمولوجيا– أن التوجهات العلمية الجديدة ليست حتمًا هي الأفضل لأن "الاعتقادات العلمية الفاسدة تتمتع في بعض الأحيان بأكثر حظًا من الاعتقادات الصحيحة لفرض نفسها على الأقل لفترة معينة"[١]. وهكذا رغم انهيار نظريات التطورية في مهدها حتى وصفت بالافلاس[٢] والخرافة[٣]، وقع بعض الأساتذة والباحثين في الاقتصاد الإسلامي تحت تأثيرها.

والذي يقتضيه المنهج السليم هو تضافر الجهود لربط تأصيل المتأخرين الصحيح بجذوره الضاربة في تأصيل المتقدمين الصحيح، وإيجاد مجال رحب في تأصيل المتقدمين لرفع فوق بنائهم لبنات قوية أخرى مع الحرص أن يبقى البنيان متجانس السمات غير متنافر الغايات حتى يغدو تحفة للناظرين وقرة عين للعاملين.

---

(١) بودون، الصحيح والحقيقي. دراسة حول منطقية قيم المعرفة (ص١٢٣).
Boudon, *Le juste et la vrai. Etude sur l'objectivité des valeurs de la conaissance*

(٢) شوتزنبرغر، إفلاسات الداروينية. النظريات الحالية لا تفسر معجزات التطور.
Schützenberger, *Les faillites du darwinisme. Les théories actuelles n'expliquent pas les miracles de l'évolution*

(٣) شوفين، الداروينية أو نهاية خرافة Chauvin, *Le darwinisme ou la fin d'un mythe*

النتائج والتوصيات:

بعد الفراغ من كتابة هذه الورقة فإننا نخلص إلى النتائج التالية:

أولا: أن فكرة تقصير الفقهاء في بيان الأصول الاقتصادية ترتكز على خلفية مفادها أن الكشف على أصول الاقتصاد الإسلامي في هذا العصر هو وظيفة المفكر الإسلامي أو المتخصص في الاقتصاد الإسلامي الذي يجمع بين الثقافة الفقهية والثقافة الاقتصادية. والمقصود بالأصول في غالب الأحيان هي المبادئ التي يرتكز عليها كل نظام اقتصادي: وهي الملكية، والحرية، والتوزيع، ويسميه بعضهم العدالة الاجتماعية، أو التكافل الاجتماعي. وهذا أمر نسبي إذ نجد في الأدبيات الاقتصادية –منذ عقد ونصف– التركيز أكثر على مبادئ التنافسية والإلتحام الاجتماعي.

ثانيا: أن منهجية القائلين بتقصير الفقهاء في بيان أصول الاقتصاد تنطلق من مسلمة مؤداها أن تأصيل الاقتصاد الإسلامي يتكيف حسب ظروف كل عصر، وبالتالي فإن على المتأخرين تجاوز تأصيل المتقدمين، حتى يصبح هؤلاء المتأخرين بدورهم سلفًا لخلفهم، وهكذا. وبهذه الطريقة التأصيلية وقع هؤلاء –دون أن يشعروا– أسراء لفئات الفكر الاقتصادي الغربي وكبّلوا أنفسهم بقيودها. فهي لا تبرز أصول أساسية –كالزكاة وتحريم الربا– على رغم الأهمية القصوى لذلك الأمر، الذي من خلاله ينضبط النظام الاقتصادي بالشريعة الإسلامية، ويتقيد ويلتزم بأوامرها ونواهيها، والذي بغيابه يفقد النظام الاقتصادي أصالته ونسبته إلى الإسلام، وتصبح تلك الأصول كلامًا فضفاضًا يحمله البعض على غير وجهه الصحيح، فيخرج منه ما هو من صميمه، ويدخل فيه ما ليس منه، فيُعترض على النصوص الصحيحة بالأصول الفاسدة، والمصلحة المزعومة، والضرورة الاقتصادية التي لا مفر منها باسم تحقيق العدالة الاجتماعية أو الالتحام الاجتماعي، أو ببساطة باسم التكيّف مع الواقع المتغير الذي يفرضه الاقتصاد التنافسي المُعَولم.

ثالثا: لبيان أن أصول المتأخرين الصحيحة تابعة ومبينة ومفصلة لأصول المتقدمين ركزنا طرحنا على نموذج تأصيلي يرتكز على فريضة الزكاة وحرمة الربا. والعبودية التي

يحبها الله تعالى -كما لا يخفى على ذوي البصيرة- هي عبودية الأمر والنهي. ويلحق بالزكاة سائر طرق تداول المال سواء تعلق الأمر بالفريضة (كزكاة الفطر، والكفارات، والنذور، والميراث، والوصية)، أو بالتطوع (كصدقة التطوع، والوقف، والهبة والهدية، والقرض الحسن). ويلحق بالربا سائر وسائل الكسب غير المشروعة لأنه أشد منها تحريمًا، سواء كان المال المحرم مأخوذًا بغير إذن المالك (كالغش، والتزوير، والسرقة، والغصب)، أو مأخوذًا بإذن المالك (كالرشوة، والقمار، والميسر، والبيوع والمعاملات المحرمة). وبيننا أنه من أصل الزكاة يمكن استنباط أصول أخرى كالحرية المقيدة، والملكية المزدوجة، والاقتصاد في الإنفاق، وتداول المال، الخ.

ومن أهم التوصيات المنبثقة عن هذا الحوار ما يلي:

أولا: تظافر الجهود لإيجاد المنهجية الكفيلة بجعل تأصيل الاقتصاد الإسلامي عملية تراكمية، ومتصلة، ومتكاملة.

ثانيا: جمع أصول الاقتصاد الإسلامي التي قررها المتقدمون والمتأخرون، وتصفيتها بإبقاء الصحيح منها الذي لا يتعارض مع الكتاب والسنة، وترتيبها وفق نمذجة تصنيفية تريح الباحثين من عناء التنقيب الطويل وتوفر لهم بالتالي الوقت والجهد.

وفي الختام نأمل من كل من لديه ملاحظات أن يرسلها لنا مشكورًا على العنوان الالكتروني التالي: **asbelabes@gmail.com**

المراجع

أولا: المراجع باللغة العربية

ابن الجوزي، عبد الرحمن (ت ٥٩٧) (١٤٢٠) *صيد الخاطر*، دار الكتاب العربي، بيروت.

ابن الحسن، محمد (ت ٨٠٤هـ) (١٤٠٠) *الكسب*، نشر وتوزيع عبد الهادي حرسوني، دمشق.

ابن القيم (٦٩١-٧٥١) (١٢٩٢) (د. ت.)، *إغاثة اللهفان*، دار الفكر، بيروت.

ابن اللبودي، علاء الدين (عاش في القرن التاسع الهجري) (١٤١٧)، *كتاب فضل الاكتساب وأحكام الكسب وآداب المعيشة*، ضمن كتاب *رسالتان في الكسب*، حققه وعلق عليه سهيل زكار، دار الفكر، بيروت، ص ١٣٣-٢٤٥.

ابن باديس، عبد الحميد (١٨٨٩-١٩٤٠) (١٩٩٧) *ابن باديس حياته وآثاره*، جمع عمار طالبي، الشركة الجزائرية، الجزائر.

ابن تيمية، تقي الدين أحمد (ت ٧٢٨هـ) (١٤١٩) *مجموعة الفتاوى*، دار الوفاء—مكتبة العبيكان، المنصورة.

ابن خلدون، عبد الرحمن (٧٣٢-٨٠٨) (١٩٧٨) *المقدمة*، دار القلم، بيروت.

ابن رجب (١٤٢٢) *روائع التفسير الجامع لتفسير بن رجب الحنبلي*، جمع وتأليف وتعليق طارق بن عوض الله بن محمد، دار العاصمة، الرياض.

ابن عبد البر، يوسف (ت ٤٦٣هـ) (١٤١٨) *جامع بيان العلم وفضله*، تحقيق أبي الأشبال الزهيري، دار بن الجوزي، الرياض.

أبو يعلى، محمد بن الحسين (ت ٤٥٨هـ) (١٤٠٣) *الأحكام السلطانية*، دار الكتب العلمية، بيروت.

البلاطنسي، تقي الدين أبي بكر (ت ٩٣٦هـ) (١٤٠٩) *تحرير المقال فيما يحل ويحرم من بيت المال*، دار الوفاء، المنصورة.

الخزاعي، علي بن محمد (ت ٧٨٩هـ) (١٩٩٩) *تخريج الدلالات السمعية على ما كان في عهد رسول الله صلى الله عليه وسلم من الحرف والصنائع والعمالات الشرعية*، تحقيق إحسان عباس، دار الغرب الإسلامي، بيروت، ط ٢.

الخلال، أحمد بن محمد (ت ٣١١هـ) (١٤١٥) *الحث على التجارة والصناعة والعمل والانكار على كل من يدعي التوكل في ترك العمل والحجة عليهم في ذلك*، مكتبة المطبوعات الإسلامية، دمشق.

الدُّلجي، أحمد بن علي (ت ٨٣٨) (د. ت.) *الفلاكة والمفلوكون*، دار الكتب العلمية، بيروت.

الدمشقي، أبو الفضل جعفر (عاش في القرن السادس الهجري) (١٩٩٩) *الإشارة إلى محاسن التجارة وغشوش المدلسين فيها*، دار صادر، بيروت.

الدويسري، عبد الرحمن بن محمد (د. ت.) *الأجوبة المفيدة لمهمات العقيدة*، دار العليان للنشر، بريدة.

ريسلر، جاك (١٩٥٥) *الحضارة العربية*، الدار المصرية للتأليف والترجمة، القاهرة.

الشنقيطي، محمد الأمين (١٣٢٥-١٣٩٣) (د. ت.) *الإسلام دين كامل*، محاضرة مطبوعة على نفقة أحد المحسنين.

العثيمين، محمد بن صالح (١٣٤٧-١٤٢١) (د. ت.) *شرح العقيدة الواسطية*، دار البصيرة، الاسكندرية.

العسال، أحمد وعبد الكريم، فتحي (١٩٩٢) *النظام الاقتصادي في الإسلام مبادئه وأهدافه*، مكتبة وهبة، القاهرة.

الغزالي، أبو حامد (ت ٥٠٥هـ) (١٤٠٩) *إحياء علوم الدين*، دار الفكر، بيروت.

الفنجري، محمد شوقي أ (١٩٧٨) *ذاتية السياسة الاقتصادية الإسلامية وأهمية الاقتصاد الإسلامي*، مكتبة الأنجلو مصرية، القاهرة.

الماوردي، أبو الحسن علي (ت ٤٥٠هـ) (د. ت.) *الأحكام السلطانية والولايات الدينية*، دار الكتب العلمية، بيروت.

المجاوي، عبد القادر؛ بريهمات، عمر (١٩٠٤) *المرصاد في مسائل الاقتصاد*، مطبعة بيير فونتانا الشرقية، الجزائر.

المحاسبي، الحارث (ت ٢٤٣هـ) (١٩٩٢) *المكاسب والورع والشبهة وبيان مباحها ومحظورها واختلاف الناس في طلبها والرد على الغالطين فيه*، دار الفكر اللبناني، بيروت.

ثانيا: المراجع باللغة الفرنسية

Boudon, R. (1995) *Le juste et le vrai. Etude sur l'objectivité des valeurs de la connaissance*, Paris: Fayard.

CEFI (Centre d'économie et finance internationales) (1992) *La méditerranée économique*, Paris: Economica.

Chauvin, R. (1997) *Le darwinisme ou la fin d'un mythe*, Paris: Editions du Rocher.

Gibbon, E. (1948) *Histoire de la décadence et de la chute de l'empire romain*, traduit de l'anglais, Gallimard, Paris.

Lewis, B. (1989) *Juifs en terre d'Islam*, Paris: Flammarion, Champs.

Schützenberger, M.-P. (1996) Les faillites du darwinisme. Les théories actuelles n'expliquent pas les miracles de l'évolution, *La Recherche*, n°283, janvier.

الأربعاء في ١٤٢٩/٢/٢٠هـ
٢٠٠٨/٢/٢٧م

د. عبدالرزاق بلعباس

أدبيات التمويل الصغير

عرض ونقد

١- المقدمة

على رغم القفزة الهائلة في الاقتصاد والإنتاج التي حققتها البشرية في العقود الأخيرة من القرن العشرين، فلا يزال الفقر يتصدر قائمة أجندة مشاكل العالم. فقد أشارت التقارير الدولية إلى أن شخصًا من بين كل خمسة في العالم، يعيش تحت خط الفقر، أي على أقل من دولار يوميا، ولو رفع هذا الخط قليلا تجاوزت نسبة الفقراء ثلث سكان العالم، في حين تبلغ ثروة بضع مئات من البليونيرات قرابة نصف الدخل الإجمالي العالمي. لذا فإن مكافحة الفقر والحد من انتشاره من أهم المعارك التنموية في العالم.

وتذهب أدبيات تمويل التنمية أن النظام المالي الصحيح يعزز النمو الاقتصادي[١]، وأن هناك علاقة ارتباط قوية بين انعدام الوصول للخدمات المالية وبين الدخل المنخفض، وقد ظهرت مزاعم كثيرة تدعي بأن الإقراض قد يقضي على الفقر. ومن جهة أخرى فقد اتضح أن (٩٠٪) من سكان العالم لا يتمتعون بإمكانية الحصول على قروض من المؤسسات التمويل الرسمية ومن هنا فقد شهدت فكرة التمويل متناهي الصغر، كوسيلة للقضاء على الفقر وبلوغ الأهداف الإنمائية للألفية الثالثة التي وضعتها الأمم المتحدة[٢]، وكمدخل

(١) انظر في هذا الصدد على سبيل المثال:
البنك الدولي (١٩٨٩م)؛ تقرير عن التنمية في العالم: التمويل والتنمية (مركز الأهرام للترجمة والنشر، القاهرة).

(٢) الأهداف الإنمائية للألفية الثالثة هي كما يلي:
* تقليل نسبة الذين يعيشون على أقل من دولار في اليوم إلى النصف .
* تقليل نسبة الذين يعانون من الجوع إلى النصف.
* تقليل نسبة الذين لا يستطيعون الحصول على مياه الشرب النقية والميسورة إلى النصف.
* التأكد من إتمام جميع الفتيان والفتيات لمرحلة التعليم المدرسي الابتدائي بالكامل .
* تحقيق المساواة بين الجنسين فيما يتعلق بحق التعليم.
* تقليل نسبة وفيات الأمهات إلى الربع.

لتشجيع قطاع المشروعات الصغيرة، نموًا كبيرا في معظم بلدان العالم وخاصة النامية منها. ولكن السؤال المطروح هو: هل فعلا يستطيع التمويل متناهي الصغر أن يخفض الفقر العالمي بصورة ملموسة؟ في هذه الورقة نحاول أن نقدم رؤية نقدية لدور التمويل الصغير في مكافحة الفقر. ولكن في نفس الوقت لا نريد أن ننكر الدور المحتمل الذي يمكن أن يلعب التمويل الصغير في زيادة دخل الفقراء.

٢ - صحوة التمويل الصغير

في السبعينات الميلادية تم تأسيس عدد من مؤسسات التمويل الصغير المشهورة مثل بنك غرامين في بنغلاديش، وبنك سول في بوليفيا، ونظام (unit desa) في بنك راكيات الإندونيسي، وغيرهم من مؤسسات التمويل الصغير. وفي عام ١٩٩٥م أسس البنك الدولي المجموعة الاستشارية لمعاونة أشد الناس فقرًا (CGAP)، برئاسة نائب رئيس البنك، الخبير المصري د.إسماعيل سراج الدين. وفي شهر فبراير من عام ١٩٩٧م عقد في واشنطن قمة التمويل الصغير، وهذه القمة أعطت انطباعا بأن الكل سيستفيد من الإقراض الصغير (win-win situation). وتم إطلاق عقد التسعينات الميلادية بأنه "عقد التمويل الصغير". وأعلنت الأمم المتحدة عام ٢٠٠٥م السنة الدولية لتمويل المتناهي الصغر. وفي عام ٢٠٠٦م فاز بنك غرامين ومؤسسه د. محمد يونس بجائزة نوبل للسلام. واعتمادا على لجنة نوبل، فإن التمويل الصغير يمكن أن يساعد الناس لكي يتخلصوا من الفقر، الأمر الذي يعتبر متطلبا سابقا للوصول إلى السلام الدائم والمستمر. وقالت لجنة نوبل في حيثياتها: "السلام الدائم لن يتحقق إلا إذا تمكنت جماعات كبيرة من السكان من كسر قيد الفقر. والقروض الصغيرة من الوسائل التي تحقق ذلك". (وبالمناسبة فإن من الانتقادات التي توجهت لكتابات التمويل الصغير بأنها كتابات غير علمية وأن أغلبها يصدر من مؤسسات التمويل الصغير ذاتها، وعلى سبيل المثال فإن بيان لجنة نوبل للسلام تضمن مرجعًا واحدًا فقط، وهذا المرجع من منشورات بنك غرامين نفسه).

---

* تقليل نسبة وفيات الأطفال دون سن الخامسة إلى الثلث.
* وقف تفشي فيروس نقص المناعة البشرية/الإيدز، والملاريا وسائر الأمراض الخطيرة والتصدي لها.
* تحقيق تقدم ملموس في تحسين حياة ما لا يقل عن ١٠٠ مليون شخص من قاطني الأحياء الفقيرة بحلول عام٢٠٢٠م.

ومن هنا برزت ظاهرة "التبشير بالتمويل الصغير (Microfinance Evangelism)، ورُفع شعارات رنانة منها "ثورة التمويل الصغير" و"ديمقراطية رأس المال" و"القروض الصغيرة حق من حقوق الإنسان". وبدأ الكل يتحدث عن معجزة التمويل الصغير ورجل خارق اسمه د.محمد يونس. فهل نحن أمام ظاهرة فريدة وأمام سوبرمان؟

قبل أن أدخل الموضوع اسمحوا لي أن أقوم بمراجعة سريعة لتحولات الفكر التنموي الذي مهد الطريق لمؤسسات التمويل الصغير.

في العقود الأولى من التنمية كان التركيز منصبا على تكبير الكعكة قبل توزيعها، وكان الشعار هو النمو أولاً ثم العدالة. بل زعم أن زيادة فارق المساواة في توزيع الدخول والثروة سبيل لإحداث التكوين الرأسمالي (Capital Accumulation) ومن ثم النمو المتسارع. وقيل إن مسألة الفقر ستنحل ذاتيا عبر عملية التساقط من الأعلى (Trickle-down Processes). وكان الاعتقاد السائد أن قطاع الصناعة هو القطاع الرائد، وأن الصناعة رمز للتقدم والحداثة، بينما أصبحت الزراعة رمزا للتخلف والتقليد، وكانت نتيجة هذا الفكر والسياسات المصاحبة له، أن أصبح الفقر طاهرة عامة في الريف والحضر على حد سواء، ودخلت في القاموس التنموي كلمات جديدة مثل كلمة ترييف المدن.

ولكنه في عام ١٩٧١م قدم باحث اسمه كيث هارت (Keith Hart) ورقة بحثية في مؤتمر "البطالة في المدن الإفريقية" الذي عقد في جامعة (Sussex) البريطانية[1]، واستخدم في أول مرة مصطلح "القطاع غير الرسمي" (informal sector)، وكانت النتيجة الرئيسة التي توصل إليها البحث، نتيجة هي في الواقع شبه بديهية، وهي، أن دخل الفقراء يعتمد على القطاع غير الرسمي وأن المرأة تلعب دور كبيرا في هذا القطاع.

وفي عام ١٩٧٣م وفي ظل الأزمة الاقتصادية وارتفاع أسعار البترول نشر الاقتصادي الألماني شوماخر (E.F. Schumacher, 1911-1977) كتابه المشهور "الصغير جميل Small is beautiful". وشوماخر عاصر وصاحب علمين من أعلام الاقتصاد وهما جون مينار كينز،

(1) Keith Hart (1971) "Informal Income Opportunities and the Structure of Urban Unemployment in Ghana", Paper presented at a conference on Urban Unemployment in Africa, university of Sussex.

وجون كينث غالبرث. والكتاب أثر على شريحة واسعة من القراء، وبصفة خاصة تأثر به علماء الأخلاق والفلسفة، والمدافعون عن البيئة، وطبعا الاقتصاديون. ولقد استمعت أنا شخصيا إلى حوار أجري مع فضل حسن عبيد مدير ومؤسس منظمة براك Bangladesh Rural Advancement Committee) ("BRACK") وهي أكبر منظمة غير حكومية في بنغلاديش، ومن بين الأسئلة التي وجهت إليه: "ما هي الأسباب التي دفعتك إلى إنشاء بنك براك، ولقد ذكر عدد من الأسباب منها أنه قرأ كتاب "الصغير جميل" وتأثر به كثيرًا (وهذا دليل على أن للاقتصاديين قلبًا). والكتاب هو مقدمة لكتاب أخر لشوماخر عنوانه: " الاقتصاد البوذي (Buddhist Economics)".

وفي الثمانينات الميلادية كتب المفكر المعروف هرناندو دي سوتو كتابه: الدرب الآخر: الثورة الخفية في العالم الثالث" (The Other Path: the invisible revolution in the third world) ويقول الرئيس الأمريكي الأسبق ريتشادر نيكسون في كتابه "نصر بلا حرب": "ينبغي لجميع واضعي السياسة الأمريكية الذين يتعاملون مع المنطقة (أمريكا اللاتينية) ومع العالم الثالث أن يقرأوا كتاب "الدرب الآخر". والكتاب يوضح أهمية القطاع غير الرسمي أو غير المنظم في اقتصاديات البلدان النامية. وبعد صدور هذا الكتاب وغيره من الدراسات بدأت هيئات الأمم المتحدة تطلق على القطاع غير الرسمي بأنه "الاقتصاد الحقيقي" (The real economy).

وحسب علمي فإن آخر موضة فكرية حول هذا الموضوع هي ما يسمى قاع الهرم (The bottom of the pyramid)، وصاحب هذه الموضة الفكرية هو (C.K. Prahalad) أستاذ إدارة الأعمال في جامعة شيكاغو الذي ألف كتابا تحت عنوان: (The fortune of the Bottom of the pyramid)[1] والفكرة الأساسية للكتاب هي: أن لدى الفقراء قدرة شرائية كبيرة، وأنه يمكن أن يكونوا مربحين لمؤسسات تجارية، إذا أحسنت هذه المؤسسات التعامل معهم.

(١) ترجم هذا الكتاب إلى العربية تحت عنوان: " كيف تحقق ثروة وتطور الدول النامية في آن معاً" (الدار العربية للعلوم، ٢٠٠٥م).

في هـذا المنـاخ الفكـري نـشأت مؤسـسات التمويـل الـصغير، وانتـشرت بـسرعة خياليـة يصعب تصورها. فاليوم حسبما تؤكد روبنسون (Robinson) نشهد ثورة للتمويل الصغير[١].

٣- **ما المقصود من التمويل الصغير** ؟ يـشترط في التعريـف أن يكـون جامعـا مانعـا وليس لدينا حتى الآن تعريف من هذا النوع للتمويل الصغير، حتى قيل: إن مفهـوم التمويـل الصغير مفهوم يمكن فهمه ولكن لا يمكن تحديده. وحسب ما تقول مجلة الأيكنوميـست فـإن التمويل الصغير " قد يعني أي شيء يتراوح ما بين حفنة من الصدقات التي يوزعها رجل دين في قرية وما تقدمه البنوك الحكومية واتحادات الإقراض لعملائها الأقل تأثيرا[٢]".

ولكن بصفة عامة، يشير مصطلح "التمويل الصغير" إلى توفير الخدمات المالية وهي في المقـام الأول الائتمـان والأوعيـة الادخاريـة والتحـويلات الماليـة الـتي تقـدم للعمـلاء الفقـراء النشيطين اقتصاديا غير القادرين على الحصول على الخـدمات الـتي تقـدمها مؤسـسات ماليـة رسمية. وذلك وبهدف التغلب على أحد المعوقـات الرئيـسية الـتي يواجههـا الفقـراء في جميـع أنحاء العالم ألا وهي ندرة الفرص للحصول على قروض وعلـى الخـدمات المـصرفية الأخـرى والتي تقدم من خلال النظم المصرفية الرسمية.

وهناك بعض مصطلحات تستخدم أحيانا وكأنهـا مترادفـات مثـل القـروض الـصغيرة (microcredit) والتمويـــل متنـــاهي الـــصغر (microfinance)، والمديونيـــة الـــصغيرة (microdebt)، ولكن في الحقيقة بينها فروق جوهرية، فمصطلح القـرض الـصغيرة يـشير إلى مـنح الائتمـان بكميـات صـغيرة إلى الفقـراء الـذين يُـستبعدون عـادة مـن الخـدمات المـصرفية التقليدية، نظرًا لافتقارهم إلى الضمانات أو إلى الوظائف. أما التمويل متناهي الصغر فإنـه يقـدم للفقراء النشطين اقتصاديًا مجموعة كاملة من الخدمات المالية وغير المالية مثل: الائتمـان الـصغير، الادخار، التأمين، التحويلات الماليـة، المـدفوعات، التـدريب، الاستـشارات، ...الخ. فـالفقراء، تمامًا كأي شخص آخر، يحتاجون إلى مدى واسع من الخدمات المالية وغير المالية حتى يتمكنوا

(١) انظر في كتابها المعنون:
Marguerite S. Robinson (2001) The Microfinance Revolution (The World Bank, Washington, D.C., Open Society Institute, New York).
(2) "What do you know?" The Economist, 3 November 2005.

من بناء أصولهم/ موجوداتهم ولكي يحموا أنفسهم ضد المخاطر. أما الباحثون والخبراء الذين يعتقدون أن سلبيات التمويل الصغير أكثر من إيجابياته فإنهم يفضلون استخدام مصطلح المديونية الصغيرة (microdebt)، وعلى سبيل المثال فإن الباحث والخبير "ديل آدمز DaleAdams" يطلق على التمويل الصغير صناعة المديونية الصغيرة (microdebt industry). وبعبارة أخرى، فإن هؤلاء الخبراء يرون أن إقراض الفقراء يؤدي إلى إغراقهم في المديونية[١].

وحجم الائتمان الذي تمنحه مؤسسات التمويل الصغير يختلف باختلاف هذه المؤسسات، ولكنه في الغالب صغير، وفي المتوسط أقل من ٥٠٠ دولار أمريكي. ومعظم مؤسسات التمويل الصغير تتمركز في منطقة جنوب- شرق آسيا. وأكبر مؤسسات التمويل الصغير توجد في بلدان مثل بنغلاديش، الهند، إندونيسيا، وتايلند. فقد قدمت مؤسسات مثل بنك غرامين ببنغلاديش، ولجنة بنغلاديش للنهوض بالريف (BRAC) ورابطة النساء اللائي يعملن لحسابهن (SEWA)بالهند، والبنك الشعب الاندونيسي (BRI)، موارد مالية لأعداد كبيرة من الفقراء على مدى عقود من السنين. وبصفة عامة فإن مفهوم التمويل الصغير مفهوم ديناميكي يختلف باختلاف المكان والزمان والمؤسسات.

٤- **تاريخ التمويل الصغير؟** هل بنك غرامين هو بداية تاريخ التمويل الصغير كما نسمع كثيرا؟

هناك مثل هندي يقول: " تتأسس القرية في المكان الذي يوجد فيه ثلاثة أشياء: النهر، رجل الدين، والمرابي".إذا صح هذا المثل وهو بصفة عامة صحيح، سنجد أن التمويل الصغير أقدم بكثير من التمويل البنكي الرسمي. فالقرض الصغير والتمويل الصغير هما مصطلحان جديدان نسبيا في حقل التنمية ولكن لا شك أن الفكرة وراء المصطلحين قديمه قدم الإنسان نفسه. وفي الواقع تعلمنا الدراسات التاريخية أن جميع البلدان المتقدمة في وقتنا الحاضر كان لهم تجاربهم الخاصة في مجال التمويل الصغير، والتجربة الأوروبية ترجع إلى القرن السادس

(١) على سبيل المثال انظر:
Dichter, Thomas; "Can Microcredit Make An Already Slippery Slope More Slippery? Lesson's From The Social Meaning of Debt". In "What's Wrong With Microfinance", edited by Thomas Dichter and Malcolm Harper (Intermediate Technology Publications LTD, 2007).

عشر. ومن أشهر التجارب في هذا الصدد تجربة كل من أيرلندا وألمانيا[١]. والتجربة الأيرلندية أقدم من التجربة الألمانية وترجع إلى القرن السابع عشر. ويذكر أن عام ١٧٢٠م شهد أول قرض موجه للفقراء في ايرلندا، وكان إثر الزيادة المتصاعدة للفقر في أوروبا حيث أشارت الأرقام إلى أن ما يعادل ٢٠ بالمائة من الأسر الأيرلندية حصلت على قروض صغيرة ومتناهية الصغر بحلول عام ١٨٤٣م. أما التمويل الصغير في ألمانيا فهو يرجع إلى تجربتين في القرن التاسع عشر ١٨٤٦/١٨٤٧م، إحداهما في الريف وكان يقودها رجل اسمه (Reiffeisen)، والأخرى في الحضر ورائدها رجل آخر اسمه (Schulze-Delitzch) . فقد أسس (Friedrich-Wilhelm Raiffeisen) أول نظام تعاوني للائتمان في ألمانيا عام ١٨٦٤م والذي كان يمنح للقرويين قروض صغيرة بأسعار فائدة مقبولة. وعند وفاته كانت أفكاره قد انتشرت في كل من استراليا وبلجيكا وفرنسا وهولندا والنمسا. وجدير بالذكر أن النظام المصرفي الألماني المعروف بالبنوك الشاملة (Universal Banks) والذي يراه العديد من الاقتصاديين الإسلاميين بأنه أفضل أنواع البنوك، فإنه في أصله يرجع إلى نظام التمويل الصغير. ومن هنا يقول الباحث الاقتصادي الألماني Hans Dieter Seibel: "الإشراف والمراقبة أوجدا أضخم نظام للتمويل الصغير" مشيرا للتجربة الألمانية.

ومن جهة أخرى فإن أقدم مؤسسة مالية في دول أمريكا هي محل رهونات في الساحة المركزية لمدينة المكسيك، وهذا المحل أنشئ عام ١٧٧٥م بموجب مرسوم من التاج الأسباني لمساعدة الناس في الأزمات المالية، وكان يدعى "مونت دو بيدا" والذي تمت ترجمة اسمه بطرق عديدة منها جبل الرحمة أو جبل الشفقة. وتأتي الرحمة والشفقة على شكل إعطاء النقد مقابل الأشياء النفيسة.

وفي إندونيسيا: يعتقد بعض الباحثين أن بنك ((Badan Kredit Desas (BKDs) الذي أنشئ عام ١٨٩٦م هو أقدم مؤسسة تجارية تقدم التمويل الصغير في العالم.

(١) وهناك عدد من الدراسات حول التجربتين، على سبيل المثال انظر:
Hans Dieter Seibel (2005) " Does History Matter? The Old and the New World of Microfinance in Europe and Asia" Paper Presented at: From Moneylenders to Microfinance", Asia Research Institute, National University of Singapore, 7-8 October 2005.
Thomas Ditcher (2007) " A Second Look at Microfinance: The Sequence of Growth and Credit in Economic History" The CATO Institute, February 15, 2007. No.1

ويوجد في غرب إفريقيا نظام يطلق عليه نظام (SUSU) وهو نظام كان سائدا لمئات إن لم يكن آلاف السنين، فهذا النظام يستخدم في غانا أكثر من ٣٠٠ سنة. وأيضا، يوجد هذا النظام في بلدان الكاريبي. ويعتقد بعض الباحثين أن العبيد الذين تم استيرادهم من إفريقيا هم الذين حملوا هذه الكلمة، ومن ثم الفكرة إلى منطقة الكاريبي.

أما النظام المالي الهندي، وما أدراكم ما النظام المالي الهندي؟ فهو أعقد الأنظمة المالية في العالم، ومنذ زمن بعيد فهو يشتمل على مدى واسع من المؤسسات المالية تحت اسم مؤسسات التمويل الصغير.

وفي عام ١٩٧١م، بدأت منظمة أوبور تشيونيتي إنترناشونال (Opportunity International)، وهي منظمة غير ربحية ذات أصول مسيحية، بالإقراض في كولومبيا. وقدّمت منظمة (ACCION)، وهي أيضًا منظمة غير ربحية، أول قرض لها في البرازيل في عام ١٩٧٣م. وبدأ بنك غرامين عام ١٩٧٦م بتقديم «ائتمان صغير» للنساء في مجموعات صغيرة، وسرعان ما أصبح مشهورًا بصورة غير عادية بتقديم مثل هذه القروض.

٥- **نماذج مؤسسات التمويل الصغير**: تشتمل مؤسسات التمويل الصغير على مجموعة عريضة من المؤسسات التي تهدف إلى توفير مجموعة من الخدمات التمويلية لطبقات المجتمع الفقيرة. وتذكر إحدى الدراسات أن مؤسسات التمويل الصغير يمكن أن تصنف في أكثر من ١٤ نموذجا، أهمها مما يلي[١]:

أ- نموذج بنك غرامين: وفقا لهذا النموذج، يمنح القرض الجماعي لمجموعة من الفقراء (=أعضاء المجموعة) بضمان المجموعة كلها[٢]، أي أن المجموعة ضامنة لأي فرد فيها غير قادر على السداد، وتقوم المجموعة بالسداد عنه، ويوجد جداول زمنية منتظمة للسداد على فترات قصيرة كوسيلة للرقابة على أداء المقترضين، بالإضافة إلى ارتفاع معدلات الفائدة بالمقارنة مع المصارف التجارية وذلك لتغطية كافة التكاليف المصاحبة لبرامج التمويل متناهي الصغر.

(١) لمزيد من التفاصيل انظر: Conroy, John D. (2003).

(٢) تجدر الإشارة إلى أن بنك غرامين بدء في السنوات الأخيرة منح قروضًا فردية. ومن خصائص القروض الفردية أنها في الغالب أكبر حجما، وسعر الفائدة فيها أقل من القروض الجماعية.

و(٦٨٪) من مؤسسات التمويل الصغير في العالم تحاكي هذا النموذج[١]، والإقراض الجماعي واللقاءات الجماعية المصاحبة له لها تكاليف مرتفعة[٢]. وقال أحد العملاء وهو يشير إلى جانب من الجوانب السلبية للإقراض الجماعي: "ليس لنا عمل إلا أن يراقب بعضنا بعضًا". وتقول سيدة مصرية: "جاءت المجموعة فجأة إلى بيت أبي حيث كنت أعيش معه منذ توفى زوجي، طرقوا الباب حتى سمع جميع الجيران، وطردني أبي من البيت" مخافة الفضيحة.

ب- جمعيات الإقراض والادخار الدوار (Rotating Savings and Credit Associations): وهي عبارة عن جمع عدد من المدخرات الصغيرة من عدد من الأفراد لكي تصبح مبلغًا يستفيد منه شخص واحد، ثم يتكرر الأمر شهريًا حتى يحصل كل على دوره فإذا كان هناك ٥ أشخاص اتفقوا على تشكيل جمعية لتدبير ١٠٠ دولار مثلاً، فعلى كل شخص أن يدفع ٢٠ دولارًا شهريًا، ويحصل في الغالب الأكثر احتياجًا على الدور الأول يليه فرد آخر في الشهر التالي بالاتفاق والتراضي أو بالقرعة وهكذا. وهذه الجمعيات منتشرة في كثير من دول العالم بين أفراد تربطهم علاقات صداقة أو جوار أو صلة قربى. ويطلق على هذا النظام الجماعات المساعدة على النفس والرحمة الدوارة (Self-Help Groups or Merry-go-rounds).

ت- نموذج بنك القرية (The Village Bank Model): بنوك القرية هي عبارة عن جمعيات أهلية التي تدير قروض ومدخرات أعضاء المجموعة، وهي غالبا ما تقام بمبادرة من الجماعات المحلية وبمساعدة إحدى المنظمات غير الربحية، وفي الغالب يكون عدد أعضاء الجمعية ما بين ٢٥-٥٠ عضوا، وهم الذين يديرون البنك ويختارون رؤساءهم ويضعون لوائحهم الخاصة. ويجب أن يصبح البنك مستقلا عن المنظمة التي أنشأته خلال فترة لا تتجاوز ٣ سنوات. ونموذج بنك القرية معروف في أمريكا اللاتينية وإفريقيا، وأحد أشهر بنوك القرية في العالم هو (FINCA) الذي يعمل في أوغندا.

(1) Lapenu, C. and M. Zeller (2001) "Distribution, Growth and Performance of Microfinance Institutions in Africa, Asia and Latin America", FCND Discussion Paper 114, International Food Policy Research Institute (IFPRI), Washington DC.

(٢) حول سلبيات الإقراض الجماعي انظر الدراسات التالية:

Harper, Malcolm (2007) "What's Wrong With Groups?", In "What's Wrong With Microfinance", edited by Thomas Dichter and Malcolm Harper (Intermediate Technology Publications LTD, 2007).
Marr, A. (2004) " A Challenge to the Orthodoxy Concerning Microfinance and Poverty Reduction" Journal of Microfinance, Vol. 5, No.2, pp: 1-35.
Armendariz DeAghion, B. and J. Morduch (2000) "Microfinance Beyond Group Lending" Economics of Transition, Vol. 8, No.2, PP: 401-420.
Khawari, A. (2004) "Microfinance : Does It Hold Its Promises? A Survey of Recent Literature" HWWA Discussion Paper 276, Hamburg Institute of International Economics, Hamperg.

٦- الافتراضات الفكرية للتمويل الصغير

فكرة التمويل الصغير تذكرني بفكرة أحد معارفي وهي إمكانية القضاء على الفقر عن طريق طباعة النقود. وفكرة التمويل الصغير لا تختلف كثيرًا عن فكرة صاحبي: فهي تقول ضمنيا: أعطوا الفقراء قروضا ... وهم يخلقون وظائف ... ثم الدخل ... ومن ثم يخرجون من الفقر.

ومن أبرز افتراضات أنصار التمويل الصغير ما يلي[١]:

أ- افتراض أن الائتمان هو أهم خدمة مالية يحتاج إليه الفقراء: ولكن يعلمنا التاريخ والدراسات الميدانية أن الادخار، والتأمين، والتحويلات المالية أهم من الائتمان بالنسبة للفقراء). (Penny Savings Bank Movement).

ب- افتراض أن الائتمان يتحول أوتوماتيكيا إلى مشروع استثماري: (الائتمان الصغير شرط ضروري للاستثمار ولكنه ليس شرطا كافيًا للمشروع الصغير). (٢٥٪) من قروض بنك غرامين يستخدم للاستهلاك. وكما نعرف فإن النقود من المنقولات.

ج- افتراض أن كل الفقراء يفضلون العمل الحر ويريدون أن يصبحوا منظمي مشروعات ولكن ينقصهم التمويل الصغير.

د- افتراض أن الأشخاص فوق خط الفقر لا يحتاجون إلى الائتمان الصغير (وأن منحهم للتمويل الصغير هو انحراف عن الهدف).

هـ- افتراض إمكانية أن تصبح جميع مؤسسات التمويل الصغير معتمدة ماليا على الذات (Financially self-sustaining).

وأخيرًا علينا أن نسأل أنفسنا السؤال التالي: هل انتهت الأخلاق البروتستانتية والروح الرأسمالية المبنيتان على الادخار والتقشف؟ والمثل القديم القائل " الدرهم المدخر هو الدرهم المكتسب" (A penny saved is a penny earned) هل فقد مصداقيته؟

---

(١) انظر تفاصيل أوسع في:

Mahajan, Vijay (2006) "Is Microcredit The Answer to Poverty Eradication?"; BASIX, http://www.basixindia.com/ismicrocredittheanswerto pov.asp.

----------; " From microcredit to livelihood finance" In "What's Wrong With Microfinance", edited by Thomas Dichter and Malcolm Harper (Intermediate Technology Publications LTD, 2007).

في الواقع افتراضات التمويل الصغير كما يعتقد عدد من الباحثين تؤدي إلى وضع العربة أمام الحصان.

٧- هل الصغير أكثر أخلاقا من الكبير؟

كثيرا ما توصف المؤسسات الصغيرة - بما فيها مؤسسات التمويل الأصغر- بأنها مؤسسات أخلاقية، فهل الصغير أفضل أخلاقا من الكبير؟ في الحقيقة هذا موضوع فلسفي يصعب على أي طرف أن يقنع فيه الأطراف الأخرى، فأيهما أسبق البيضة أم الدجاجة؟ وأيهما أكثر أخلاقا ماكدونل أم الكفتيريا التي في جانب بيتك؟ [كتب أحدهم كتابا سماه "أخلاق ماكدونل"].

مؤسسات التمويل الصغيرة والكبيرة أيهما يستطيع أن يصل إلى أفقر الفقراء؟

٨- أثر التمويل الصغير على التنمية:

يتحدث خبراء التمويل الصغير على ما يسمونه المثلث الحرج للتمويل الصغير (Critical Microfinance Triangle):

أ- الوصول إلى الفقراء (Outreach to the poor).

ب- الاستدامة المالية (Financial sustainability).

ج- الأثر على الرفاهية (Welfare Impact).

وعادة يتم تقييم مؤسسات التمويل المتناهي الصغر بواسطة هذه المعايير أو الزوايا الثلاثة:

أولاً: **الوصول إلى الفقراء**: الغرض الذي من أجله وجدت مؤسسات التمويل الصغير هو الوصول إلى الفقراء الذين تعجز المؤسسات المالية الرسمية عن التعامل معهم. ومؤسسات التمويل الصغير كلما وصلت إلى أكبر عدد ممكن من الفقراء كانت أنجح، والوصول إلى الفقراء له عدد من الأبعاد التي يمكن أن ينظر إليها مثل البعد الكمي والبعد الكيفي. وتشير العديد من الدراسات أن مؤسسات التمويل المتناهي الصغر لم تحقق نجاحا يذكر في هذا الصدد.

أ- العرض (عدد الفقراء): تذكر دراسات المجموعة الاستشارية لمعاونة أشد الناس فقرا (CGAP) أنه على مستوى العالم تصل خدمات مؤسسات التمويل الصغير إلى أقل من (٢٪) من أصحاب المشاريع الصغيرة. وفي آسيا إذا استبعدت بنغلاديش يصل التمويل الصغير إلى أقل من (١٪) من المجموعة المستهدفة.

ب- العمق (الفقراء جدًا): (٧٪)، (٢٩٪) فقط من عملاء بنك راكيات وبنك سول على التوالي هم تحت خط الفقر.

ت- مدى الخدمات (تنوع الخدمات): كثير من مؤسسات التمويل الصغير تكتفي بالإقراض فقط ولا تقدم أي خدمات أخرى. وبصفة خاصة، فإن صناعة التمويل الصغير لم تثبت قدرتها على اجتذاب المدخرات الصغرى بشكل مربح حتى الآن[١]، رغم أن الدراسات قد أوضحت أن الفقراء يقومون فعلا بالادخار، وأن حاجتهم للأوعية الادخارية أكبر من حاجتهم للاقتراض.

والجدير بالذكر أن المؤسسات التي تقدم خدمات مالية للعملاء الأفقر حالا يكون أداؤها في مجمله أقل جودة من أداء المؤسسات التي تقدم خدمات مالية للفقراء الأحسن حالا.

ثانيًا: الاستدامة المالية

المقصود من الاستدامة المالية هو: قدرة مؤسسات التمويل الصغير على تغطية جميع تكاليفها المالية والإدارية والديون المعدومة عن طريق دخلها من خدماتها، وذلك دون الحاجة إلى الاعتماد على موارد مالية تأتي من الخارج في شكل منح، أي أن تكون المؤسسة المالية قادرة على تحقيق فائض يمكن استثماره لتطوير المؤسسة وخدماتها.

وتكمن أهمية الاستدامة المالية في عدد من الأمور[٢]:

---

(١) حول أهمية تعبئة مدخرات الفقراء انظر:

Vogal, R. (1984) " Savings Mobilization: The forgotten half of rural finance", In "Undermining rural development with cheap credit" edited by Dale Adams and J. D. Pischke (Westview Press, Boulder, Colarado).

(٢) لمناقشة هذه المسألة انظر:

Rhyne, Elisabeth. (1998) "The Yin and Yang of Microfinance: Reaching the Poor and Sustainability", *Microbanking Bulletin*, Issue 2, pp. 6-8.
www.colorado.edu/EconomicsInstitute/bfmft/mbbdown.htm.

١- دعم المانحين محدود في الكمية والأجل.
٢- التمويل المدعوم يستفيد منه الأغنياء أكثر من الفقراء وخاصة الأشد فقرًا.
٣- التمويل المدعوم يرسل إشارة خاطئة للعملاء (المال السائب يعلم اللصوصية).
٤- البرامج المدعومة ليس لها دافع لأن تصبح مستدامة.
٥- البرامج المستدامة لها أثر أفضل على تخفيف الفقر من البرامج المدعومة.

ورغم أهمية الاستدامة بالنسبة لصناعة التمويل الصغير، فإن هناك عددًا قليلاً جدًا من المؤسسات التي تتمتع بهذه الاستدامة[١].

- فعلى مستوى العالم (١٪) فقط من مؤسسات التمويل الصغير هي معتمدة ذاتيا في تمويله.
- وأن (٥٪) فقط من هذه المؤسسات يمكن لها أن تصبح مستدامة في المستقبل البعيد.
- ومن بين ٤٩ مؤسسة للتمويل الصغير في آسيا والمحيط الهادي هناك ٦ فقط هي ذاتية التمويل.

- ويرى الباحث موردوخ أن مؤسسات التمويل الصغير المستدامة لا تخدم عادة أفقر فقراء بل تخدم فقط أغنياء الفقراء (richest of the poor).

- وعلى سبيل المثال لو ترك بنك غرامين بدون دعم لخسر ٣٤ مليون دولار في السنوات (١٩٨٥-١٩٩٦م) أو لرفع سعر الفائدة إلى أكثر من (٥٠٪). فالبنك حصل على ١٥٠ مليون دولار من المنح خلال عشر سنوات، كما أنه يقترض بأسعار فائدة متدنية ويقرض الفقراء بأسعار فائدة مرتفعة (٢٢٪).

ويروى أن مسئولا في إحدى مؤسسات التمويل الصغير قال مرة: "إذا كانت مؤسسات الإقراض الصغير قابلة للاستدامة، فلماذا تعرج مؤسستي؟[٢]".

وبصفة عامة فإن أغلب مؤسسات التمويل الصغير لا تقدر أن تستمر في عملها في حالة

(١) لمزيد من المعلومات انظر:
Cull, R, A Demirguc-Kunt and J Morduch (2007) "Financial Performance and Outreach: A Global Analysis of Leading Microbanks", Economic Journal, Vol. 117, No. 1.
Navajas, Sergio, et al. (2000) "Microcredit and the Poorest of the Poor: Theory and Evidence from Bolivia"; World Development 28 (2), PP.333-346.
(2) Thomas Ditcher and Malcolm Harper (edited); What's Wrong With Microfinance (Intermediate Technology Publications LTD, 2007) P. 101.

توقف المساعدات التي تقدمها الجهات المانحة. وحسب ما تقول الخبيرة كيم ولسون (Kim Wilson) فإن الشيء الوحيد الذي تستطيع مؤسسات التمويل الصغير في استدامته هو الفقر[١].

ثالثًا: **الأثر على الرفاهية (الفقر)**: كما قال استانلي فيشر الأمر الذي يجعل من فكرة التمويل الصغير فكرة جذابة هي أنه يوفر "الأمل للكثير من الفقراء لتحسين أوضاعهم من خلال جهودهم الشخصية"، فهل فعلا التمويل الصغير يحسن ظروف الفقراء بصفة عامة؟

مقياس أثر التمويل الصغير على الفقر؟

أ- زيادة الدخل وتكوين الأصول

ب- تمكين المرأة

أ- زيادة الدخل وتكوين الأصول: يركز أنصار التمويل الصغير على مسألة الدخل، إذ يرون أن زيادة الدخل تؤدي إلى تخفيض الفقر. ولكن في الحقيقة هناك فرق بين زيادة الدخل وتخفيض الفقر، فليس من الضروري أن يؤدي زيادة الدخل إلى تخفيض الفقر. فالأمر المهم هو كيف يتصرف الفقراء على الدخل الزائد، هل ينفقون على أسرهم (مثل الغداء، التعليم، الصحة، ..) أم أنهم يوجهونه إلى إشباع ملذاتهم (مثل تناول الكحول، والقمار، والزواج، .إلخ) لذا فإن التركيز على الدخل وحده ليس كافيا.

أثر التمويل الصغير على أفقر الفقراء: تذكر العديد من الدراسات أن التمويل الصغير ليس له أثر يذكر على أفقر الفقراء[٢]. وأشد الناس فقرًا لا يقترضون عادة من مؤسسات التمويل الصغير[٣]، وذلك لعدد من الأسباب[٤]:

---

(1) Idem. p. 100.

(٢) انظر:

Morduch, J (1999) " Does Microfinance Really Help the Poor? New Evidence from flagship programmes in Bangladesh.

(٣) على سبيل المثال فإن دراسة (Evans) وزميله تقرر أنه بينما يستخدم التمويل الصغير كأداة لمكافحة الفقر، فإن (٧٥٪) من الأفراد الفقراء يختارون عدم مشاركتهم له، وذلك لأسباب متعددة. انظر:

Evans, T.G., & Adams, A.M. (1999) "Demystifying nonparticipation in Microcredit: A Population-based analysis", World Development 27(2), pp: 419-430.

(٤) لشرح هذه الأسباب انظر المراجع التالية:

Marr, A. (2004) "A Challenge to the Orthodoxy Concerning Microfinance and Poverty Reduction" Journal of Microfinance, Vol. 5, No. 2, pp: 1-35.
Hulme, D. and P. Mosley (1996) Finance Against Poverty (Routledge, London).
Simanowitz, S. (2002) " Microfinance for the Poorest: A Review of Issues and Ideas for Contribution of Imp-Act", ImpAct-Improving the Impact of Microfinance on poverty: An Action Research Programme, http://www.microfinancegateway.org/content/article/detail/3395
Kirkpatrick, C. and M. Maimbo (2002) "The Implications of the Evolving Microfinance Agenda for Regulatory and Supervisory Policy" Development Policy Review, Vol.20, No.3, PP: 293-304.

أ- الفقراء جدًا يكرهون المخاطرة.

ب- إبعاد جماعات الإقراض (وهذا من سلبيات الإقراض الجماعي).

ت- إبعاد موظفي الإقراض.

ث- أساليب العمل لدى مؤسسات التمويل الصغير (على سبيل المثال: سياسة الادخار قبل الاقتراض).

ب- **تمكين المرأة**: النساء عموما هن أفقر الفقراء، لذا فإن إزالة التمييز الاقتصادي والاجتماعي والثقافي ضد النساء يعد شرطًا مسبقًا للقضاء على الفقر. ويزعمون أن التمويل الصغير يقوي مكانة المرأة في الأسرة والمجتمع. والفلسفة العالمية في إيلاء أهمية كبيرة للنساء في التمويل الصغير ترجع إلى اعتبار أن المرأة تلعب دورًا أكبر في إعالة الأسرة في المجتمعات الفقيرة، كما أنها تقوم بإنفاق أرباح المشروع على أسرتها بعكس الرجال في هذه المجتمعات[١]. وقيل إن نسبة السداد المرتفعة للقروض دليل واضح على أن النساء يستخدمن القروض في مجالات ذات إنتاجية عالية، وأن هناك علاقة واضحة ومباشرة بين الوصول إلى الائتمان وتعزيز مكانة المرأة في الأسرة والمجتمع، وهذا معناه أن التمويل الصغير يفضي إلى تمكين المرأة، فما مدى صحة هذه المزاعم؟

في الواقع هناك شك كبير في صحة هذه المزاعم[٢]، ومن الأسئلة المطروحة التي تحتاج إلى الإجابة ما يلي:

---

(١) الدراسات في أمريكا اللاتينية ومناطق أخرى من العالم تدل على أن الرجال يساهمون ما بين ٥٠ إلى (٦٨٪) من رواتبهم في نفقات أسرتهم، بينما النساء –عادة– لا يحتفظن بشيء من رواتبهن لأنفسهن. لمزيد من التفاصيل انظر:

Sylvia Chant (1997) " Women-Headed Households: Poorest of the poor? Perspective from Mexico, Costa Rica and the Philippines" IDS Bulletin 28:3(1997).

(٢) انظر في هذا الصدد على سبيل المثال:

Goetz A.M. and Gupta R.S. (1996) " Who takes the Credit? Gender, Power, and Control over loan use in rural credit programs in Bangladesh" world Development, Vol.24, No.1.

Mayoux L. (1997) " The Magic Ingredient? Microfinance and Women's Empowerment, A Briefing Paper prepared for the Microcredit Summit Washington.

Mayoux L. (2001) " Tackling the Down side: Social Capital, Women's Empowerment and Microfinance in Cameroon" Development and Change, Vol. 32.

Kabeer, N. (1998) " Money Can't buy me love?: RE-evaluating gender, credit and empowerment in rural Bangladesh" IDS Discussion paper, 363.

Hunt, J & Kasynathan, N (2002) " Reflections on Microfinance and Women's empowerment" Development Bulletin, No. 57, PP. 71-75.

- من الذي يتخذ قرار استخدام القرض؟
- من الذي يدير المشاريع الصغيرة التي تمول القروض الصغيرة؟
- من الذي يتصرف في الدخل الناتج من العملية الاستثمارية؟

وبصفة عامة، فهناك فرق بين الحصول على القرض والتحكم في القرض. وفي هذا الصدد يشير عدد من الباحثين أنه في كثير من الحالات تجبر المرأة على أن تسلم المبلغ المقترض للرجال- الزوج، الأبناء، زوج البنت- الذين يستخدمونه لأغراضهم الخاصة، لذا فالنساء يقترضون والرجال يتصرفون مما يزيد مديونية المرأة، وخاصة إذا كانت مسؤولية السداد تقع على عاتقها وحدها. وفي هذا الصدد يقول (Hulme and Mosley): "من السذاجة الاعتقاد بأن كل قرض يوجه للمرأة سيساهم في تعزيز وضع المرأة الاجتماعي والاقتصادي[١]".

ومن جهة أخرى، فهناك اعتقاد سائد في أوساط المهتمين في حقل التمويل الصغير مفاده أن التمويل الصغير يساعد على تخفيض العنف الذي يمارس ضد المرأة. ولكن الدراسات المتاحة حول هذا الموضوع تعطي صورًا متضاربة في أحسن حالاتها[٢]، فبعض الدراسات تذهب إلى أن التمويل الصغير يساعد على تخفيض العنف، بينما تذهب دراسات أخرى إلى أن التمويل يزيد العنف. وعلى سبيل المثال فقد أظهرت نتائج إحدى الدراسات أن قروض بنك غرامين ومؤسسة براك تؤدي إلى تقليل العنف الذي يمارس ضد النساء العميلات. ولكن هناك دراسة أخرى تذهب إلى أن قروض بنك براك (BRAC) تزيد العنف ضد النساء المقترضات، والسبب كما تقول الدراسة هي أن بعض الرجال لا يقبلون تبدل علاقات القوى.

ومن جهة أخرى، فإن نتائج البحوث متضاربة حول مسائل أثر التمويل الصغير الممنوح للمرأة على معدل الخصوبة، وصناعة القرار في داخل الأسرة، وتعليم البنات وغيرها من المسائل ؟ هل التمويل الصغير الممنوح للمرأة سيزيد دورها في اتخاذ القرار في شئون الأسرة أم لا؟: (آسيا # إفريقيا).

(1) Hulme and Mosley, OP. Cit. P.128.

(٢) تناولت الباحثة Kabeer في إحدى دراساتها أسباب تضارب نتائج البحوث حول موضوع تمكين المرأة، انظر:
Kabeer, N. (2001) " Conflicts Over Credit: Re-Evaluating the Empowerment Potential of loans to Women in Bangladesh" World Development, 29(1),63-84.

وأخيرا، فإن هناك مسألة يبدو أن كل الدراسات متفقة عليها وهي أن أهم ما تكسب المرأة من وراء التمويل الصغير هو أنه يمنحها تقدير الذات والثقة بالنفس.

وبصفة إجمالية، فإن التمويل الصغير وحده ليس علاجا للفقر، إنه في أفضل حالاته أداة من أدوات تخفيف الفقر.

٩- التمويل الصغير والزراعة

التمويل الصغير هو البديل عن التمويل الرسمي وشبه الرسمي لقطاع الزراعة والريف، فهل هو بديل مناسب؟

خصائص التمويل الصغير تختلف تماما عن خصائص القطاع الزراعة النباتية. وعلى سبيل المثال هناك تعارض واضح بين معدل سعر الفائدة لدى مؤسسات التمويل الصغير ومعدل العائد لدى قطاع الزراعة النباتية. أضف إلى دلك مخاطر الاستثمار الزراعي. ومن هنا فإن قطاع الزراعة النباتية هو أقل القطاعات التي تحصل على التمويل الصغير[١].

١٠- هل استطاعت مؤسسات التمويل الصغير أن تقضي على المرابين التقليديين؟

بالنسبة للعديد من الفقراء فإن المصدر الوحيد للائتمان هو مقرضو النقود الذين يمكن أن يضعوا فائدة مرتفعة جدًا واستغلال الزبائن الذين لا يستطيعون التسديد في الوقت المحدد. وفي أدبيات التمويل كان يوصف المرابون التقليديون بأبشع الأوصاف بأنهم أناس جشعون يستغلون حاجة المحتاج وظروف الفقراء [شايلوك].

ويزعم أنصار التمويل الصغير بأن من فوائد هذه الصناعة أنها سوف تقضي على المرابين التقليديين. فهل استطاع التمويل الصغير أن يقضي على المرابين؟

على خلاف مزاعم أنصار التمويل الصغير فإن هذه المؤسسات لم تستطع حتى الآن أن تقلص دور المرابين التقليديين، بل يمكن القول إنها أدت إلى تعزيز هذا الدور. ومعظم الأدبيات المعاصرة حول هذا الموضوع تشير إلى أهمية دور المرابين بالنسبة لتمويل الفقراء، وأنهم يؤدون خدمات ضرورية وملحة للفقراء[٢]. وفي بعض البلدان – مثل الهند– يدور

(١) حول هذا الموضوع انظر:
Malcolm Harper (2005) Microfinance and Farmers: Do they fit? (Small Enterprise Development, September).
(٢) انظر عرضا وافيا لهذه الأفكار في:
Martin Trenk (1990) " The Discovery of The Oriental Moneylenders" Economics.

النقاش حول مسألة منح تصاريح العمل للمرابين ووضعهم تحت مراقبة وإشراف النظام المالي الرسمي، أي دمج المرابين في مؤسسات التمويل الرسمية.

١١- **البنوك التجارية والتمويل الصغير:** يوجد توافق واسع النطاق في الآراء على أن توسيع نطاق الخدمات المالية المقدمة للفقراء يتطلب إخراج التمويل الصغير من إطار القطاع الذي لا يهدف إلى الربح والذي نشأ فيه أصلا ودمجه دمجا كاملا في الأنظمة المالية الرسمية. وهناك الآن اعتراف متنامي الوتيرة أنه يمكن لمجموعة واسعة النطاق من المؤسسات المالية – وليس المنظمات غير الحكومية فحسب- تشمل أيضا البنوك التجارية والبنوك المتخصصة والمدخرات البريدية والتعاونيات أن تقدم خدمات مالية جيدة لعملائها من الفقراء، سواء بشكل مباشر أو بالمشاركة مع مؤسسات متخصصة في التمويل الصغير.

فقد شهدت السنوات القليلة الماضية زيادة اهتمام البنوك التجارية بهذا القطاع، وبدأت المؤسسات المصرفية الكبيرة التي كانت تتجاهل الفقراء في السابق تدخل هذا السوق في الوقت الحاضر مثل سيتي غروب، وبنك دوتشيه، وكوميرزبانك، وبنكHSBC ، وبنك ING، وبنك ABN Amro ، وكذلك بنك ICICI ثاني أكبر بنك تجاري بالهند.

١٢- كيف تتعامل مؤسسات التمويل الصغير مع عملائها ومع موظفيها؟

أ- **عملاء أم منتفعون؟** أثبتت التجارب بأن المعونات والهبات يمكن أن تسد حاجات معينة وفي وقت محدد ولكنها لا تستطيع أن تخلق فرص عمل مستدامة، فالصدقة عبارة عن مسكنات لا تغني ولا تسمن من جوع. وتقول الحكمة التقليدية: "لا تعطى الفقير سمكا، ولكن علمه كيف يصطاد". والتمويل متناهي الصغر ليس القصد منه الصدقة أو التبرع للفقراء بقدر ما هو دعم للفقير حتى يتحول إلى منتج لمحاربة الفقر. ومن أهم صفات برامج التمويل الناجحة أنها تنظر للمستفيد من خدماتها كعميل يحصل على خدمة مقابل رسوم محددة وليس كمتلق لمساعدة، لذا فهي تسعى لتطوير خدماتها لكي تلبي احتياجات العميل بأسرع وقت ممكن. ولكن كثيرا ما تختلط في البلدان النامية الأنشطة التنموية والمجهودات الخيرية، لذا فوجهة النظر السائدة في معظم مؤسسات التمويل متناهي الصغر هي أن التمويل

Choudhury, T. A. (2000) " Growth and Implication of Money Lending by Moneylenders and Microfinance Program", CDF, Dhaka.
Christen Robert (1989) " What Microenterprise Credit Program Can Learn from the Moneylenders" Accion International, document 4.
Rosenberg, Richard (1996) " Microcredit Interest Rates" CGAP Occusional Paper 1. (World Bank, Consultative Group to Assist the Poorest, Washington, D. C.).

الصغير هو تقديم معونة للفقراء، أي أن الفقراء يصبحون منتفعين من خدمات هذه المؤسسات. ورغم أن هذه المؤسسات تكرر كثيرا بأنها تعامل المستفيدين من خدماتها باحترام ،فإن الواقع يشهد بأن أغلب هذه المؤسسات لا تحسن فن التعامل مع الفقراء. وهناك حاجة ماسة لتغيير عقلية موظفي مؤسسات التمويل الصغير.

ب- أساليب التوظيف وكيفية التعامل مع الموظفين الصغار؟ [دعايات التوظيف + حساب الادخار الإجباري].

ج- الفساد الإداري والمالي: الكثير من مؤسسات التمويل الصغير هي منظمات غير ربحية تعتمد على معونات نادرا ما يتم فحص حساباتها، ولا تخضع للإشراف والرقابة الرسمية والمباشرة مما يؤدي إلى ترهلها، وكثير من هذه المؤسسات يسودها الشللية. وقد تعقب مشروع بحث تاونسيند-كابوسكي Townsend-Kaboski في تايلندا بصورة غير رسمية المئات من مؤسسات التمويل الصغير، ووجد أنه في السنوات الخمس التي سبقت الأزمة المالية الآسيوية، فشل ١٠ في المائة منها وتوقف ربعها عن الإقراض[(١)]. وعلى أي حال، فإن صناعة التمويل الصغير تفتقر إلى الشفافية المطلوبة.

مهما كان الأمر، فإن بعض مؤسسات التمويل الصغير تعمل على زيادة مدى الشفافية في رفع التقارير المالية الخاصة بها. واليوم، يقدم أكثر من ٨٥٠ من مؤسسات التمويل الصغير تقارير إلى مركز خدمة تبادل المعلومات حول التمويل الصغير "MIX" (exchange Microfinance Information) وهو مركز يوفر خدمة معلوماتية على شبكة الإنترنت تربط بين مؤسسات التمويل الصغير والجهات المانحة والمستثمرين من القطاع الخاص (انظر موقع MIX في الإنترنت www.mixmbb.org).

١٣- **هل التمويل الصغير مؤامرة غربية؟** شخصيا لا أحبذ فكرة المؤامرة، ولكن في الواقع هناك عدد من الباحثين يعتقدون أن التمويل الصغير هو مؤامرة دبرها الغرب للبلدان النامية، وتنفذها مؤسسات بريتون وودز، والهدف منها هو القضاء على اقتصاديات البلدان النامية، وبعض هؤلاء الباحثين يستشهدون بتجربة بوسنيا وهرزغوفنيا Bosnia and Herzegovina[(2)].

(1) Easton, Tom (2005) "The Hidden Wealth of the Poor", The Economist, November 5.

(٢) على سبيل المثال انظر:

Bateman, Milford (2007) "De-industrialization and social disintegration in Bosnia", In "What's Wrong With Microfinance", edited by Thomas Dichter and Malcolm Harper (Intermediate Technology Publications LTD, 2007).

١٤ - الخاتمة:

هناك كاتب انجليزي اسمه هنري ميهو (Henry Mayhew) عاش في القرن التاسع عشر، وفي المدة بين أكتوبر ١٨٤٩ إلى ديسمبر ١٨٥٠ كتب هذا الكاتب ٨٢ مقالا في مجلة كانت تصدر في لندن اسمها (Morning Chronicle) وفيما بعد جمعت هذه المقالات وطبعت في كتاب، ويعتبر هذا الكتاب أفضل دراسة مسحية لحياة الفقراء في انجلترا في القرن التاسع عشر. فتح هذا الكاتب بعد ذلك مكتبا كان يسمى (Loan Office for the poor)، وأول قرض لهذه المؤسسة كان قدره ٩ جنيهات منح لبائع متجول، وكان الهدف من القرض أن يشتري المقترض عربة تساعده في عمله. وفعلا فإن المقترض اشترى حمارا، ودفع الجزء الباقي من المال إلى نجار ليصنع له عربة، ولكن مع الأسف فإن الحمار قد مات، واختفى النجار مع النقود التي أخذها.

وهناك عبارة مشهورة لكينز تقول: " إذا كنت مدينًا بمبلغ ١٠٠ جنيه للبنك فأنت في ورطة، ولكن إذا كنت مدينًا له بمليون فهو في ورطة". وهذه العبارة تنطبق على مؤسسات التمويل الصغير ففي مالي أطلق على إحدى مؤسسات التمويل الصغير "البنك الذي يأخذ أثاثك".

وعلاقة البنوك مع الفقراء هي علاقة العقرب والضفدع.

أشكركم على صبركم وحسن إصغائكم، والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته.

الأربعاء في ١٤٢٩/٣/٤هـ
٢٠٠٨/٣/١٢م

أ. عبده سعيد إسماعيل

الإعجاز الاقتصادي للقرآن والسنة
في تحريم الربا

المستخلص: في هذه الورقة بيان لإعجاز القرآن والسنة في تحريم الربا. وطرحت فيها أربع صور من صور هذا الإعجاز. الصورة الأولى تبين عجز رجال الاقتصاد الغربي عن مصادمة القرآن في تحريم الربا، وضرورة إعادة النظر في نظرياتهم التي أباحوا فيها الفائدة. والصورة الثانية تظهر سبق القرآن والسنة إلى إثبات قيمة الزمن والتفضيل الزمني، والصورة الثالثة أعيد فيها تفسير إحدى الآيات بناءً على علمٍ إسلامي وليس بناءً على علم غربي. والصورة الرابعة اقترح فيها تفسير إحدى آيات الربا، وهي الآية الخاصة بالأضعاف المضاعفة في ضوء القوانين الرياضية والاقتصادية الحديثة المتعلقة بالمتوالية الهندسية.

مقدمة

علم الاقتصاد بهذا الاسم علم نشأ في الغرب منذ منتصف القرن السابع عشر الميلادي، على يد من وصفه الغربيون بأنه أبو الاقتصاد، وهو آدم سميث (١٧٢٣ – ١٧٩٠م). ولكن هذا العلم استمد عددًا من أصوله من إسهامات علماء المسلمين القدامى، مثل أبي يوسف (– ١٨٢هـ)، والشافعي (– ٢٠٤هـ)، والماوردي (٤٥٠هـ)، والجويني (– ٤٧٨ هـ)، والغزالي (– ٥٠٥ هـ)، والعز بن عبدالسلام (– ٦٦٠ هـ)، وابن تيمية (– ٧٢٨ هـ)، وابن خلدون (– ٨٠٨ هـ)، والمقريزي (– ٨٤٥ هـ)، وغيرهم. وقد استوعب ابن خلدون في مقدمته كثيرًا من إسهامات العلماء الذين سبقوه.

وهؤلاء العلماء كلهم نهلوا من القرآن الكريم والسنة النبوية، واجتهدوا في فهم النصوص الشرعية، واستفادوا ممن سبقهم من علماء مسلمين وغير مسلمين. وكانت لهم إضافاتهم الفكرية التي كان فيها للوحي الإلهي بلا شك أثر كبير. فالقرآن يهدي دائمًا للتي هي أقوم، والناس معادن خيارهم في الجاهلية خيارهم في الإسلام إذا فقهوا. والناس بالإسلام يزيدون ولا ينقصون، لكن عليهم أن يتحروا أن يكون فهمهم للإسلام صحيحًا، لا أن

يعتدُّوا ويتشبثوا بفهومهم التي اعتادوها، ولو كانت مجرد أعراف أو مجرد أحكام مسبقة، لا علاقة لها بالإسلام، وتحتاج إلى فحص ومراجعة. كما أن عليهم أن يتعمقوا في العلوم، ويرتقوا في مدارجها حتى يصلوا إلى الإحاطة بها، وإلى التمييز بين ما هو من قبيل الفروض والنظريات المتغيرة وبين الحقائق الثابتة.

القسم الأول: في الإعجاز بوجه عام التمييز بين الإعجاز والتفسير

التفسير أمر يتعلق بفهم النصوص سواء أكانت من عند الله أم من عند البشر. أما الإعجاز فهو أمر يزيد على التفسير من حيث إن النص بعد فهمه قد يثبت أن فيه إعجازًا لغويًا أو تشريعيًا أو علميًا أو اقتصاديًا. وإثبات الإعجاز يحتاج إلى كفاءة أعلى من الكفاءة التي يستلزمها التفسير. ذلك أن التفسير قد لا يحتاج إلى أكثر من معرفة اللغة والألفاظ ومناسبات النزول وقواعد الأصول وما إلى ذلك. أما الإعجاز فإنه يقتضي معرفة إضافية خاصة بهذا الوجه أو ذاك من وجوه الإعجاز. فمن يريد إثبات الإعجاز البلاغي أو البياني في القرآن لا بد أن يكون متمكنًا من علوم اللغة والبلاغة والنحو والصرف. ومن يبحث عن الإعجاز التشريعي لابد أن يعرف التشريعات والقوانين معرفة عميقة ومقارنة. ومن يسعى إلى الإعجاز الاقتصادي يجب أن يكون على اطلاع عميق ودقيق بعلوم الاقتصاد وتاريخ الفكر الاقتصادي، وأن يكون قادرًا على التمييز بين الفروض والنظريات من جهة والحقائق والقوانين الاقتصادية من جهة أخرى. وللأسف فإن علماء الغرب لم يجمعوا هذه الحقائق والقوانين و لم يفردوها في كتب مستقلة، حتى تكون جاهزة للمسلمين الذين يريدون النظر في الإعجاز القرآني.

ومن شأن الإعجاز أن لا يدرك كله وقت نزول القرآن، ففي كل عصر يمكن أن يتوصل العلماء إلى إدراك شيء جديد من الإعجاز. وليس المقصود من الإعجاز أن يعجز الناس عن الوقوف عليه، وأن يكون فوق طاقتهم. لو كان الأمر كذلك لما كان ثمة إعجاز ولا تحقق الغرض من الإعجاز. فالمقصود من الإعجاز أن يدركه الناس ولو بعد حين. ولا يمكن أن يكون هناك إعجاز إلا إذا كان النص منطويًا على معان لا يدركها الناس إلا بجهد علمي كبير. ولا بد من العلم أولاً حتى يُدرَك الإعجاز. وهذا يعني أنه لا يمكن اكتشاف

العلم من القرآن، فالقرآن ليس كتابًا في العلوم، بل على العكس من هذا، يجب الوصول إلى العلم أولاً ثم النظر وإدامة النظر في القرآن، وعندئذ فإن القرآن والعلم يتضافران على زيادة المعرفة عند العالِم. فعلمه يساعده على المزيد من الفهم للقرآن، والقرآن يساعده على مزيد من الفهم للعلم. هل القرآن يكشف إعجازه كله خلال المدة الواقعة بين تاريخ نزوله ويوم القيامة، أم تبقى هناك وجوه من هذا الإعجاز لا تكتشف ؟ أعني بهذا أن القرآن صالح لكل زمان ومكان، ولن يكون من شأن تطور العلوم أبدًا حدوث تعارض بينها وبين القرآن. إن القرآن يستوعب التطور العلمي كله عبر العصور كلها، وربما تبقى هناك زيادة.

أن يكون الإعجاز موجودًا في القرآن أو السنة شيء والقدرة على إثباته شيء آخر. فالمؤمن يُسَلِّم بأن القرآن معجز، ولكنه قد لا يعرف أي وجه من وجوه إعجازه . فهذا أمر يحتاج إلى بحث ودراسة، مع تحري الدقة والصرامة والأمانة والصدق والبعد عن الشطح والدجل والشعوذة. فالباحث في الإعجاز العلمي أو الاقتصادي قد يفترض أن سامعيه أو قارئيه هم على استعداد لأن يسلِّموا له بكل ما يقول لأنهم مؤمنون بالإعجاز سلفًا. إنه قد يستغل طيبتهم وسذاجتهم ويسبح في ضروب من الجهل والدجل والكذب والافتراء، سواء على صعيد فهم القرآن أو على صعيد فهم العلم.

وقد يتساهل كل باحث حيال الآخر إذا كان هؤلاء الباحثون زملاء مهنة أو مؤتمر أو ندوة، حتى يسكت كل منهم حيال الآخر عما قد يرتكبه من أغلاط أو مغالطات. وقد يكون هذا سعيًا وراء الارتزاق والشهرة المزيفة، لا سعيًا وراء إعجاز حقيقي صارم وأمين. ولا ريب أن هذا المجال مرتع خصب للراتعين إذا لم يكن هناك من ينقدهم ويفحص أعمالهم ويناظرهم بقوة وجرأة وإخلاص. فلا يكفي أن نكون مسلمين، بل يجب أن نكون أقوياء وأمناء، وإلا صرنا لا قدر الله موضع سخرية وتندّر وازدراء من قبل العالم أجمع. وقد لا تتكشف الفضائح في الحال، بل قد تحتاج إلى وقت. وعلى كل باحث مسلم أن يحرص على سمعته العلمية والدينية في الأجل الطويل، حتى بعد مماته. وقد ينشغل الناقدون عنه اليوم، ولكنهم قد يتفرغون له غدًا. وما أبعدنا عن الإعجاز في جو تشيع فيه السرقات العلمية. إن البحث عن الإعجاز يحتاج إلى علماء من ذوي السمعة العلمية الحقيقية. ومن العبث والدجل

أن نبحث عن الإعجاز في أوساط "علمية" مشحونة بالأدعياء والمنتحلين. فهناك من يتكلم في الإعجاز العلمي أو الاقتصادي وهو لا يعرف من العلم واللغة ألفبائياتهما ولا أبجدياتهما الأولى. وقد يُتغاضى عن هذا الاتجاه لإبعاد الناس عن السياسة والعلم معًا، ولمحاولة استرضائهم ببعض المكافآت والجوائز المالية.

التمييز بين إعجاز الله في القرآن وإعجاز الله في المخلوقات

كثيرًا ما يتكلم الباحثون المعاصرون في إعجاز الله في مخلوقاته، ويوهموننا أنهم يتحدثون عن الإعجاز العلمي في القرآن. وربما لم يَرِدْ في القرآن إلا مجرد الأسماء، بدون أي زيادة أخرى تتعلق بالإعجاز. فقد يرد في القرآن ذكر الإنسان والحيوان والنبات والمعادن والجبال والأفلاك والنجوم والشمس والقمر والرياح والأمطار والرعد والبرق والسفن، كما قد يرد ذكر بعض أعضاء الإنسان كالعين والأذن والأنف واليد والرأس والقلب والعظم، أو بعض أنواع الحيوان كالأنعام (الإبل والبقر والغنم) والبغال والحمير والفيل والطيور والأسماك (الحيتان) والنحل والنمل والعنكبوت، أو بعض أنواع من الزروع والثمار والأطعمة والأشربة، كالبُر والتين والزيتون والعسل.

ويأخذ الباحث في شرح عجائب خلق الله في الإنسان والحيوان والنبات والكون، دون أن يكون هناك وجه من وجوه الإعجاز ورد ذكره في القرآن. فهذا ليس من باب إعجاز الله في القرآن، بل هو من باب إعجاز الله في الإنسان والكون والمخلوقات. وهذا النوع من الإعجاز قد يستوي فيه العالم المسلم وغير المسلم، وإن كان المؤمنون من مسلمين وغيرهم أكثر ميلاً للحديث عن هذا الإعجاز من غيرهم. والإنسان قد يصل إلى الإيمان من كتاب الله المقروء أو من كتاب الله المفتوح. لكن من المؤكد أن هناك فرقًا بين إعجاز الله في قرآنه وإعجاز الله في مخلوقاته. ومن وصل إلى الإيمان من طريق التأمل في الكائنات لا يعني أنه وصل تلقائيًا إلى الشريعة الصحيحة، فهذا يحتاج إلى التأمل في القرآن، لكي يتوجه المؤمن إلى الشريعة الصحيحة.

الدفاع عن القرآن في مواجهة العلم يقتضي الإعجاز العلمي

هناك في القديم والحديث من يطعن في القرآن، ومِن هذا الطعن ما هو مسطور في المصحف نفسه. وهناك اليوم من يطعن في القرآن بدعوى أنه مخالف للعلم. أمام هذه الطعون لا أعتقد أن هناك مسلمًا لا يرغب في التصدي للدفاع عن القرآن أمام الهجوم "العلمي"، ولاسيما في هذا العصر الذي فتن الناس فيه بالعلم فتنة كبيرة. والعالم الذي يدافع هنا إنما يحتاج إلى التمكن من الأدوات اللغوية والعلمية، أي التمكن من فهم القرآن والعلم معًا. وفي خضم هذا الدفاع قد يصل إما إلى إثبات أن هناك تفسيرًا آخر لهذه الآية أو تلك، أو إلى إثبات أن هذا العلم المدَّعى ليس إلا مجرد فرض أو نظرية قابلة للدحض.

وهذا ما يقوده بالضرورة من مرحلة الدفاع عن القرآن لإبطال دعوى مخالفته للعلم، إلى مرحلة أكثر تقدمًا وهي الاهتمام المستمر بالمقارنة بين التفسيرات الصحيحة للقرآن والحقائق الثابتة للعلم. وفي هذه المرحلة الثانية لا يكتفي بالدفاع عن القرآن، بل يرفع القرآن فوق العلم، ويثبت سبقه وإعجازه. وعلى هذا فإن التخوف من الإعجاز العلمي قد لا يكون مبررًا، ولكن يجب أن نعترف أن كثيرًا مما يُدَّعى على ألسنة باحثينا من إعجاز إنما يدخل في باب سوء فهم كل من القرآن والعلم، سواء كان ذلك عن حسن نية أو عن سوء نية.

الدعوة إلى الفصل بين القرآن والعلم دعوة خطيرة

إن المناهضين للتفسير العلمي والإعجاز العلمي يرون أن القرآن كتاب هداية، لا يجب حمله على العلوم، ولا حمل العلوم عليه، خوفًا من تفسيره بنظريات أو فروض علمية غير ثابتة. وهذا يعني أن على رجل الاقتصاد مثلاً أن يدع القرآن وشأنه، وكذلك الحال مع السنة، ومع الفقه أيضًا، لأن الفقه مبني عليهما. وهذا ما يؤدي إلى عزل القرآن والسنة والإسلام عن الحياة، وعن العلوم والآداب والفنون وسائر المناشط الثقافية والفكرية والعلمية. وهذا ما يرحب به أعداء الإسلام. وعندئذ يتساءل المسلم ما فائدة إسلامه، وما أثر هذا الإسلام على تخصصه العلمي، وعلى سائر التخصصات. إن المسلم الحقيقي لا يستطيع أن يحصر إسلامه بالشهادتين والصلاة والعبادات فقط، فلا ريب أن الإسلام أوسع من ذلك بكثير. إنه يشمل جميع أوجه الحياة، فالله سبحانه وتعالى يريد لنا الهداية في الدنيا والآخرة، في المعاش والمعاد، في العبادات

والمعاملات، في المساجد والأسواق، في السياسة والاقتصاد، في العلوم والآداب والفنون والرياضيات وسائر الأنشطة، ليكون إسلامًا فعالاً، تامًا غير منقوص. وإني أصارحكم القول بأنني لولا أني اكتشفت أن الإسلام يعطي قيمة للزمن بالمعنى الفني الذي بينته في هذه الورقة لتوقفت عن البحث في الاقتصاد الإسلامي. وأكثر من هذا لولا أني رأيت في القرآن ما له علاقة بتخصصي ربما لم ألتفت إليه، ولا إلى السنة، ولا إلى الفقه، ولا إلى أصول الفقه، ولا إلى سائر العلوم الإسلامية. فما فائدة دين لا أثر له في السلوك ؟

هل يتحقق الإعجاز بالصَّرْفة ؟

يرى بعض المتحدثين القدامى عن الإعجاز أن الناس، لاسيما العلماء منهم، قادرون على معارضة القرآن والإتيان بمثله، إلا أن الله صرفهم عن الاهتمام بهذا الأمر، أو صرفهم عن القدرة عليه. وإني أرى أن هؤلاء العلماء القائلين بالصرفة قد صرفهم الله عن فهم معنى الإعجاز. فمثل هذا يمكن أن يقال بحق نص بشري، لا بحق نص إلهي. فالله تعالى لا تقارن مقدرته ولا علمه بقدرة البشر وعلمهم. ومن ثم فلا يحتاج ربنا لأن يصرف عباده عن منافسته، لأنهم مصروفون أصلاً عن ذلك بحكم أنه هو الخالق وهم المخلوقون، وما أعظم الفرق بين الخالق والمخلوق. إنه فرق غير محدود.

وجوه التفسير

التفسير كما قال ابن عباس على أربعة أوجه:

- تفسير لا يُعذر أحد بجهالته.
- تفسير يَعرفه العرب من كلامهم.
- تفسير يعلمه العلماء.
- تفسير لا يعلمه أحد إلا الله.

ما أجمل الكتاب أو الخطاب الذي يتوجه إلى كل الطبقات، بحيث يفهم كل واحد منه حسب علمه وقدرته! وما أجمل أن يبقى شيء منه يسعى العلماء إليه، قد يبلغونه وقد لا يبلغونه. إن القرآن يتلوه المسلمون دائمًا ويجوّدونه ويرددونه ويحفظونه ويتأملونه، ولولا ما أودع الله فيه من مستويات مختلفة باختلاف البشر لمَلّه الناس ولأعرضوا عنه. لكنه كتاب لا يُملّ ولا يَنضب

ولا يَبلى، ففيه دومًا مجال للمزيد من التفكير. والعلماء الذين لا يمكن حصرهم بعلماء اللغة والشريعة يزداد فهمهم للقرآن كلما زاد علمهم، ويختلف فهمهم حسب تخصصاتهم. فالاقتصادي قد يفهم بعض الآيات بصورة أعمق وأدق من غيره، لأن هذه الآيات تتعلق باختصاصه. وتزداد الثقة بهذا الفهم كلما كانت مقدرته اللغوية والعلمية أعلى.

القرآن حمَّال وجوه

القرآن نص دستوري علمي أدبي معجز. ولا غرابة في أن يكون القرآن حمال وجوه، فحتى النصوص البشرية العالية تحمل وجوهًا، لا نتيجة عجز أصحابها، بل على العكس نتيجة مهارتهم الفائقة في فنون التفكير والتعبير. فالقرآن إذن من باب أولى. فهناك بعض المفردات والتراكيب القرآنية التي قد يحار العلماء في تفسيرها، ويختلفون فيها على وجوه وأنحاء عديدة ومختلفة. وهناك وجوه مقبولة يتحملها النص ووجوه مرفوضة لا يتحملها النص. وقد تساعد السنة النبوية على التقليل من ساحة الاختلاف بين العلماء، فالسنة قد تشرح وقد تخصص وقد تفصِّل وقد تبيِّن، فلا بد منها للمسلم إضافة إلى القرآن. ولا تكاد تجد كتابًا من كتب السنة إلا وفيه تفسير لبعض آيات القرآن. ويرى بعض الباحثين من المسلمين وغير المسلمين أن هذه الصفة القرآنية تعدّ عيبًا بنظرهم، لأن النص القرآني يمكن حمله على تفسيرات واسعة، وربما متناقضة، تتأرجح بين أقصى اليمين وأقصى اليسار. قد يصح هذا عند القارئ المستعجل أو غير المتعمق بالقرآن، ولكنه غير صحيح عند القارئ العالم والمتأني صاحب البصيرة والصفاء. نعم أغلب الناس يفسرون القرآن ويفهمونه تحت ضغوط النظم السياسية أو الاقتصادية أو الثقافية السائدة، وربما حسب سلوكهم الشخصي وعاداتهم ورغباتهم ومذاهبهم العقدية والفقهية والفكرية والأدبية.

وجوه الإعجاز القرآني

- هناك وجه يتعلق بالمقارنة بين المعاني القرآنية الواضحة والحقائق الاقتصادية الثابتة (حالات التوافق بين القرآن والعلم الغربي)، مثل المشكلة الاقتصادية، والرشد الاقتصادي، والتفضيل الزمني، والريع التفاضلي، والمزايا النسبية، وتوزيع المخاطر.

- وهناك وجه يتعلق بعجز علماء الاقتصاد الغربيين عن مخالفة القرآن الكريم (حالات الاختلاف بين القرآن والعلم الغربي). وقد يكون هذا الاختلاف كليًا مثل الربا، أو جزئيًا مثل تعظيم المنافع. وهذا الوجه من وجوه الإعجاز مهم كي لا يُظن أننا مبهورون بالعلوم الغربية، بحيث نجعلها حاكمة على الآيات القرآنية، وأننا نلوي عنق النصوص لموافقة هذه العلوم والدوران معها حيثما دارت. وهذا الوجه مهم أيضًا للكشف عن جدية بحوث الإعجاز، وأنها ليست مجرد هزل وتسلية وتلاعب.

- وهناك وجه يتعلق بتوجيه علم الاقتصاد، فالاقتصاد الغربي موجه لصالح الأثرياء والأقوياء، والاقتصاد الإسلامي يحمي الفقراء من الأغنياء، والضعفاء من الأقوياء. وهذا فرق جوهري حاسم بين النظامين.

- وهناك وجه يتعلق بعلوم المسلمين أنفسهم، إذ يمكن أن يختص المسلمون بعلوم لا يعرفها الغربيون، مثل بعض الدقائق المتعلقة بالربا الذي سنأتي على ذكره.

القسم الثاني: في الإعجاز بوجه خاص

تحريم الربا

الربا محرم في الإسلام في القرض، وهو كل زيادة مشروطة على رأس المال، في مقابل الزمن. ولكن زيادة الثمن في مقابل الزمن جائزة في البيع المؤجل الثمن (بيع التقسيط)، وكذلك زيادة المبيع في مقابل الزمن جائزة في بيع السلَم (بيع السلَف). كما يجوز لرأس المال (النقدي) أن يشترك بحصة مشروطة من الربح في المضاربة (القِراض) والشركة، ويجوز لرأس المال العقاري (الأرض، الشجر) أن يشترك بحصة مشروطة من الناتج (المحصول) في المزارعة، والمساقاة، والمغارسة.

هذه المنظومة الاقتصادية المجتمعة والمتوازنة لا توجد بهذا التفصيل الدقيق لا في النظام الرأسمالي ولا في النظام الاشتراكي ولا في غيرهما من النظم الاقتصادية حسب علمي. وهناك تفاصيل أخرى دقيقة لهذه المنظومة سيرد ذكرها في هذه الورقة.

أنواع الربا

الربا في الإسلام نوعان: ربا ديون (ربا نسيئة)، وربا بيوع، وربا البيوع بدوره نوعان: ربا فضل وربا نَساء.

ربا الديون: هو كل زيادة (مشروطة) في مقابل الزمن. مثل أن يقرضه ١٠٠ بشرط أن يسترد ١١٠، فهذه العشرة الزائدة ربا ديون (ربا نسيئة). ومثل أن يبيعه سلعة إلى سنة بـ ١١٠ فإذا حل الأجل و لم يسدد المدينُ الدينَ أجَّله الدائن إلى سنة أخرى بشرط أن يسدد له ١٢٠. فهذا الذي يعبر عنه فقهيًا بقول الدائن للمدين: تَقضِي أم تُرْبِي، أو بقول المدين للدائن: أَنْظِرْنِي أَزِدْكَ.

ربا الفضل: هو بيع شيئين متماثلين معجلين بزيادة. كأن يبيعه ١٠٠ كغ تمر بـ ١١٠ كغ تمر، مع التبادل الفوري. فهذه العشرة الزائدة ربا فضل. لكن لو باع تمره بالنقود ثم اشترى بها تمر الآخر جاز، لأن البَدَلَيْنِ صارا مختلفَيْن، و لم يعودا متماثلين. وينطبق هذا على هذه الأصناف الستة وما يقاس عليها: الذهب، والفضة، والقمح، والشعير، والتمر، والملح. وتحريم هذا الربا (ربا الفضل) جاء بالحديث النبوي الصحيح المعروف بحديث الأصناف الستة.

ربا النَّساء: هو بيع شيئين متماثلين، أو شبه متماثلين، متساويين في القدر، مع تأجيل أحدهما. كأن يبيعه ١٠٠ كغ تمر معجلة بـ ١٠٠ كغ تمر مؤجلة. فمن أَجَّلَ يكون قد أربى على من عَجَّلَ ربا نَساء، لأن المُعَجَّلَ خيرٌ من المُؤَجَّلِ. وينطبق هذا على الأصناف الستة المذكورة في ربا الفضل، وما يقاس عليها.

حديث الأصناف الستة

الأصناف الستة: الذهب، الفضة، القمح، الشعير، التمر، الملح. وهي فئتان: فئة الذهب والفضة، وفئة الأصناف الأربعة الأخرى. فإذا تم التبادل بين الصنف ونفسه (كالذهب بالذهب) امتنع الفضل والنَّساء. وإذا تم التبادل بين صنف وآخر ضمن الفئة الواحدة (كالذهب بالفضة) جاز الفضل وامتنع النَّساء، وإذا تم التبادل بين صنف من فئة وصنف من الفئة الأخرى (كالذهب بالقمح) جاز الفضل والنَّساء.

ربا النسيئة هو الأصل في التحريم

ربا النسيئة، أو ربا القروض، هو الأصل في التحريم، وربا البيوع (الفضل والنَّساء) إنما حرم سدًا للذريعة إلى ربا القروض. وذلك كي لا يتم التوصل إلى ربا القروض من طريق ربا البيوع، لأن ربا النسيئة = ربا الفضل + ربا النَّساء. فالله تعالى أحل البيع وحرم الربا، ومن ثم فإن المُرْبي قد يلجأ إلى الحيلة، فيتظاهر بالبيع، وهو يريد القرض الربوي. ولهذا حرم الله الربا في القرض، وحرمه في البيع الموصل إلى القرض الربوي.

ربا النَّساء وقيمة الزمن

سبق أن قلت إن ربا النساء هو فضل التعجيل على التأجيل. وهذا الربا لم تكن تعرفه العرب كما ذكر الجصاص في أحكام القرآن. وربا النساء مصطلح دقيق قد يدق فهمه على عدد من الأفهام. فمن السهل على الناس أن يفهموا ربا النسيئة، وهو الزيادة في مقابل الزمن في القرض، ولكن قد يكون من الصعب عليهم أن يفهموا ربا النساء، وهو اختلاف زمن البَدَلَيْن في البيع الذي أشرنا إليه في السلع المتماثلة أو المتقاربة. وهذا الربا الذي أوضحته السنة النبوية في حديث الأصناف الستة هو الذي جعل لهذه السنة النبوية سبقًا في مسألة قيمة الزمن. فالزمن له قيمة، ذلك لأني إذا سلمتك ١٠٠ كغ من التمر الآن لتسلمني ١٠٠ كغ من التمر بعد سنة، تكون قد أربيت علي ربا نَساء. فهذان البدلان المتساويان في القدر (الوزن) ليسا متساويين في الزمن. فإن ١٠٠ كغ الآن خير من ١٠٠ كغ بعد سنة. وبهذا كان للمسلمين فضل السبق في هذه المسألة الدقيقة والتقدم على علماء الاقتصاد منذ وقت مبكر. وهنا يتفق علماء الاقتصاد مع علماء الشريعة، مع تقدم الفريق الثاني على الأول زمنيًا. وهذا وجه آخر من وجوه الإعجاز في السنة النبوية في قضية دقيقة يدق فهمها على الكثيرين، حتى على العلماء من رجال الشريعة والاقتصاد معًا. ولا أحب أن أسترسل كثيرًا لأبين ما وقع من أخطاء في هذا الباب من هنا وهناك.

قلت إن ربا النساء ممنوع في بيع المتماثلين وشبه المتماثلين، ولكنه جائز في بيع المختلفين، وهو البيع الشائع المعتاد. فإذا اختلف البدلان جاز الفضل والنساء، أي جاز الفضل لاختلاف البدلين اختلافًا ضيقًا في حدود الفئة الواحدة، وجاز النساء لاختلاف

البدلين اختلافًا واسعًا بين الفئتين ، وجاز كذلك الفضل لأجل النساء. فهذه السلعة ثمنها المعجل ١٠٠ وثمنها المؤجل لسنة ١١٠، وبهذا ثبت أن للزمن قيمة في الإسلام، وأن من الجائز شرعًا أن يختلف الثمن باختلاف الزمن. ويجب ألا يتوهم أن منع الربا في القرض يعني أن الزمن لا قيمة له، ففي حين أن قيمة الزمن تتجلى في البيع المعتاد بزيادة الثمن لأجل الزمن، فإن قيمة الزمن في القرض تتجلى في الثواب الذي يحصل عليه المقرض. فمن الخطأ أن يقال إن ١٠٠ اليوم تساوي ١٠٠ بعد سنة، ومن الخطأ أن يقال إن هذا القرض، أي ١٠٠ اليوم في مقابل ١٠٠ بعد سنة، هو من باب العدل، بل إنه من باب الإحسان. فالقرض عقد من عقود الإحسان، وضرب من ضروبه، وليس عقدًا من عقود المعاوضة الكاملة.

الربا للتأجيل والحطيطة للتعجيل

ذكرنا أن الربا للتأجيل لا يجوز في القرض، ولكنه يجوز في البيع العادي حيث يزاد في الثمن لأجل الزمن. وهذا جائز في المذاهب الأربعة، وعند جمهور الفقهاء، لا يخالف في ذلك إلا قلة من العلماء في هذا المذهب أو ذاك.

كذلك الحطيطة للتعجيل جائزة، ولكن عند بعض الفقهاء، وليس عند جمهورهم. وأساسها الحديث النبوي: ضعوا وتعجلوا (رواه الحاكم في المستدرك وصحح إسناده)، والوضيعة هي الحطيطة. فلو بيعت سلعة بثمن مؤجل لسنة قدره ١١٠، وكانت العشرة هي مقدار الزيادة في الثمن لأجل تأجيله، فلو سدد المشتري بعد ستة أشهر جاز أن يسدد ١٠٥ فقط.

لا تَظلمون ولا تُظلمون

قال تعالى: (وإن تبتم فلكم رؤوسُ أموالِكم لا تَظلمون ولا تُظلمون) البقرة ٢٧٩.

فسرها المفسرون أن ١٠٠ في مقابل ١٠٠ في القرض هذا عدل، لا يُظلم فيه المقترض ولا المقرض. فلا المقترض يردّ أكثر من ١٠٠، ولا المقرض يستردّ أقل من ١٠٠. لكن المعنى الدقيق للآية أن المقرض لا يظلم المقترض إذا استردّ ١٠٠، بل يكون قد أحسن إليه، والله لا يظلمه بالثواب على إحسانه. ولولا ثواب الله لكان المقرض مظلومًا. وبناءً على هذا فإن في وسع المقرض أن يسترد ١٠٠، وأن يسترد أقل ولا يكون أحدهما (المقرض أو المقترض) في

هذا مُرْبِيًا على الآخر ربًا ممنوعًا. بل في وسع المقرض أن يتنازل عن الـ ١٠٠ كلها لصالح المقترض، وعندئذ ينقلب القرض إلى صدقة كاملة: صدقة بالزمن، وصدقة بالمبلغ كله. هذا الفهم للآية لم أستمدّه من المسلمين ولا من غير المسلمين، بل هو فهم مطور للآية بناءً على العلم الإسلامي، لا بناءً على العلم الغربي. وهذا وجه من وجوه الإعجاز لم يُبْنَ على علوم الغربيين الذين سبقونا في هذا العصر.

ربا النساء يجوز في القرض ولا يجوز في البيع

إن مبادلة ١٠٠ اليوم بـ ١٠٠ بعد سنة تجوز قرضًا ولا تجوز بيعًا. أما أنها لا تجوز بيعًا فذلك كما قلنا لأنها من ربا النساء المحرم في بيع المتماثلين أو المتقاربين. وأما أنها تجوز قرضًا فذلك أن ربا النساء في القرض إنما جاز لأنه لصالح المقترض، وليس لصالح المقرض. والعلاقة بين الطرفين في القرض علاقة غير متكافئة، وهي علاقة إحسان، أما في البيع فالعلاقة متكافئة، وهي علاقة عدل. ألا ترى كم هي دقيقة مسألة الربا في الإسلام، وأنّى للنظريات الغربية في الفائدة أن تكون على هذا المستوى من الدقة! إني أدعو الغربيين إلى مراجعتها بعد فهم ما تم إفهامه في هذه الورقة.

التفضيل الزمني

إن الناس في الأصل يميلون بفطرتهم ورشادهم إلى تفضيل الحاضر على المستقبل، ولولا أن الله ثقَّل الآخرة لاختار كل الناس، والمؤمنون منهم، الدنيا على الآخرة. ولكن الآخرة أدوم في الزمن، وخير في النوع، فهي أفضل زمنًا وكمًا ونوعًا، لأن الثواب يضاعفه الله على عمل الإحسان (والقرض منه) إلى ٧٠٠ ضعف وأكثر. فمضاعفة الثواب أعلى بكثير من مضاعفة الربا. فكيف لا يُؤْثر المؤمن بعد ذلك الآخرة على الدنيا ؟

قال تعالى: (بل تُؤْثرون الحياةَ الدنيا والآخرةُ خيرٌ وأبقى) سورة الأعلى ١٦-١٧. وقال أيضًا: (إنَّ هؤلاء يحبون العاجلة ويَذَرُون وراءهم يومًا ثقيلاً) سورة الإنسان ٢٧.

الله هو الذي خلق الإنسان وفطره على إيثار العاجل على الآجل، ولأجل إغرائه بالآخرة ثقَّل هذه الآخرة ثوابًا وعقابًا، لكي يقلب تفضيل الناس من تفضيل الحاضر على

المستقبل إلى العكس: تفضيل المستقبل على الحاضر. وبهذا سبق القرآن علم الاقتصاد بقرون في باب قيمة الزمن والتفضيل الزمني. هذا الوجه من وجوه الإعجاز يتفق فيه رجال الشريعة مع رجال الاقتصاد، بخلاف مسألة تحريم الربا.

الربا يتضاعف ولو كان معدله قليلاً

قال تعالى: (يا أيها الذين آمنوا لا تأكلوا الربا أضعافًا مضاعفة) آل عمران ١٣٠. بعض المفسرين يرون أن هذه الآية كانت مرحلة من مراحل التدرج في التحريم، من تحريم الربا المضاعف إلى تحريم الربا كله، كثيرة وقليله. وهناك مفسرون آخرون يرون أن هذا القيد (الأضعاف المضاعفة) خرج مخرج الغالب، ولا يراد منه مفهوم المخالفة بحيث إذا لم يكن الربا مضاعفًا جاز، بل الربا حرام سواء كان قليلاً أو كثيرًا. وهذا مفهوم من هذه الآية لا من غيرها.

قد يكون هناك فهم ثالث للآية يعتمد على ما أثبته علم الرياضيات وعلم الاقتصاد، من أن الربا يتضاعف بشكل أُسِّيّ مخيف حتى لو كان معدله قليلاً. فهل هؤلاء العلماء الأجانب فسروا الآية دون قصد؟

- يقول ريتشارد برايس: لو استثمر بنس واحد بفائدة، للمدة الواقعة بين السنة الميلادية الأولى ومطلع العصر الرأسمالي لأصبحت قيمة هذا البنس الواحد قيمة كرة ذهبية مصمتة، يبلغ حجمها أضعاف حجم الكرة الأرضية.

- ويقول موريس آليه الاقتصادي الفرنسي الحائز على جائز نوبل في الاقتصاد: إذا وُظِّف رأس المال بفائدة فإنه يزداد بشكل أُسِّيّ (أي حسب قوانين المتوالية الهندسية). وليس من الصعب أن نتحقق من أنه إذا رُسملت فوائده باستمرار فإنه لا يلبث أن يأخذ قيمًا هائلة، ولو كان المعدل السنوي للفائدة معدلاً منخفضًا.

- ويقول هوستون: إن فرض أي معدل فائدة موجب سرعان ما يؤدي إلى الإفراط في تركز الثروة في أيدي قلة من المرابين وإلى الانهيار الاقتصادي.

- ويقول شاخت: إنه بعملية رياضية يتضح أن جميع المال في الأرض صائر إلى عدد قليل جدًا من المرابين.

والأساس الرياضي لهذا التضاعف الخطير يكمن في معرفة قوانين المتوالية الهندسية. ولتقريب المسألة للقارئ غير المختص نذكر قصة لاعب الشطرنج الذي اشترط على خصمه إذا فاز عليه أن يضع له في المربع الأول من رقعة الشطرنج حبة قمح واحدة فقط، على أن يضاعفها في المربع الثاني، ثم في الثالث حتى نهاية المربعات الأربعة والستين. فلما فاز عليه بلغ القمح المطلوب كميات مذهلة تفوق كل خيال.

فهل تصلح هذه الحقيقة الرياضية والاقتصادية أن تكون تفسيرًا جديدًا للآية في ضوء العلوم الرياضية والاقتصادية، لم تخطر على بال المفسرين الأوائل غير العارفين بالقوانين الرياضية والاقتصادية في هذا الباب ؟

نظريات الفائدة عند علماء الغرب

نظريات الفائدة نوعان: نوع لتبرير الفائدة على رأس المال، ونوع آخر لتحديد مستوى الفائدة. النظريات الأولى تريد إثبات مشروعية الفائدة خلافًا لما جاء في الأديان السماوية. وقد توصلت هذه النظريات الرأسمالية إلى أن لرأس المال حقًا في المكافأة أو العائد، خلافًا للنظام الاشتراكي الذي يمنع على رأس المال أي حق في الفائدة أو الربح أو الناتج. فالمنظرون الرأسماليون كانوا يضعون في اعتبارهم النظام الاشتراكي، ولم يكونوا يفكرون أبدًا في النظام الإسلامي. لذلك أثبتت نظرياتهم عجز النظام الاشتراكي في هذا الباب، ولكنها عجزت تمامًا عن إثبات عجز النظام الإسلامي. فالنظام الإسلامي لا يمانع من حيث المبدأ في مكافأة رأس المال، ولكنه يحدد لهذه المكافأة صورًا جائزة، وصورًا أخرى يمنعها. فالزيادة (المشروطة) في مقابل الزمن يمنعها في القرض، ويجيزها في البيع الآجل (بنوعيه: حيث يتأجل الثمن أو المبيع)، وهو إذ يمنع الفائدة على رأس المال، لكنه يجيز له الربح، كما يجيز له الناتج، أي يجيز في الحالتين أن يشترك بحصة من هذا الربح أو من هذا الناتج.

علماء الاقتصاد في الغرب مدعوون لمراجعة نظرياتهم في الفائدة

لئن نجحت النظريات الرأسمالية في مواجهة الاشتراكية كما قلنا، إلا أنها فشلت في مواجهة الإسلام. وإذا أراد الاقتصاديون الرأسماليون التحدي ألا فليتفضلوا بإثبات أن رأس المال يستحق هذا الشكل المخصوص المسمى بالفائدة. لماذا لا يستحق مثلاً حصة من الربح

أو من الناتج بدلاً من الفائدة ؟ لقد تجاهلوا هذا الأمر، أو أنه لم يخطر لهم أصلاً على بال! إن نظريات الفائدة نجحت في إثبات استحقاق رأس المال للعائد، لكن ما صورة هذا العائد المستحق، تلك مسألة أخرى لم يبحثوها. لقد ميز الإسلام بين الأشكال المختلفة لرأس المال، وأعطى كل شكل من أشكال رأس المال شكلاً من أشكال العائد مناسبًا له. وهذا ما لم تفعله النظريات الغربية أبدًا. وعلى هذا فإن علماء الاقتصاد في الغرب مدعوون لمراجعة نظرياتهم في الفائدة، لكن لا أدري إن كانوا يقبلون الدعوة من باحث مسلم، كما لا أدري إن كانت لهم مصلحة في هذه المراجعة.

وجه جديد من وجوه الإعجاز

السنة المتبعة في الإعجاز العلمي أن الباحثين يَنْبَرُون لإثبات سبق القرآن والسنة إلى ما توصل إليه الغربيون من حقائق علمية. لكن الغربيين في حالتنا هذه، حالة الإعجاز الاقتصادي، خالفوا القرآن والسنة، كما خالفوا سائر الأديان، عندما أباحوا الفائدة على رأس المال. ونحن هنا لا نثبت سبق الإسلام إلى الإباحة، بل نثبت عجز الغربيين عن الإباحة عجزًا علميًا. فمن يتفحص نظرياتهم يجد أنها عجزت كما قلنا عن إباحة هذا الشكل المخصوص من الفائدة.

صعوبة التخلص من الفائدة تحت وطأة النظام الرأسمالي السائد

النظام الرأسمالي اليوم يحكم العالم، ويَحمل جميع البلدان على الأخذ به، فهو يُكرِه هذه البلدان على الرأسمالية في المجال الاقتصادي، كما يُكرِهها على الديمقراطية في المجال السياسي. وفي الوقت الذي يتمسك فيه هذا النظام، عن طريق مؤسساته الدولية المختلفة، بأنه لا إكراه في الدين، إلا أنه لا مانع عنده من أن يكون هناك إكراه في كل من الرأسمالية والديمقراطية، كما يقول بعض الإخوة. وآفة الرأسمالية توجيه الاقتصاد لخدمة حفنة قليلة من الأثرياء، وآفة الديمقراطية عبادة الناخب، وعبادة الأكثرية، وإعطاء حق التصويت لمن يفهم ولمن لا يفهم، وتصويت الجمهور على قضايا الأحكام والأخلاق والمبادئ وحتى العلوم، والحكم لصاحب القوة، واللامبالاة بصاحب الحق، ولا بأس أن ينفجر هذا المظلوم غيظًا. والمرشحون في النظام الديمقراطي، حتى المرشحون منهم لأعلى منصب وهو رئاسة البلد، يدورون مع الناخب حيثما

دار، وأنصار الحكومة يؤيدون الحكومة ولو بالباطل، وأنصار المعارضة يؤيدون المعارضة ولو بغير حق. وإذا نجح في الانتخابات من نرضاه فإننا نتفهم نجاحه ولو لجأ إلى استخدام القوة والمال، وإذا نجح من لا نرضاه فإننا لا يمكن أن نتفهم نجاحه أبدًا، ولو اضطررنا للاعتداء على المبادئ الديمقراطية نفسها، أو اضطررنا إلى استبعاد هؤلاء المرشحين منذ البداية. ولا يهم كثيرًا إذا اتهمنا أعداؤنا بأننا نكيل بأكثر من مكيال واحد! فإذا فعلوا ذلك سكتنا أو أجبنا بإجابات غامضة ومبهمة، أو اكتفينا بالقول بأن هذا غيرُ ذاك! ولهذا السبب رأيت أن أسميَها ديمخراطية، لا ديمقراطية، حتى يكون لها من اسمها نصيب.

المهم أننا اليوم واقعون تحت ضغط النظام الرأسمالي، وغاية ما نستطيع أن نفعله من الناحية الشرعية هو اللجوء إلى الحيل الفقهية. ولذلك علينا في هذا الباب أن نميز بين الإسلام والمسلمين، فهناك دين مُنزَّل مثالي واقعي، وهناك دين يتدين به الناس قد ينحرف قليلاً أو كثيرًا عن الدين المنزل بحسب ضغط الخصوم وقوة الأنصار. وهنا أنا أحتج بالإسلام والقرآن والسنة، ولا أحتج بممارسات المسلمين. فموقف الإسلام من الربا موقف دقيق ومعجز، وإذا أردنا أن نخرجه إلى حيز الواقع والتطبيق فعلينا أن نتخلص بادئ ذي بدء من ضغط الخصوم، وأن نتحرر من التخلف الفكري والعلمي والتقني. وأغلب الناس، ومنهم الغربيون، لا يقبلون منا مجرد الأفكار النظرية، بل يطالبوننا بتطبيقات عملية ناجحة حتى يقتنعوا بقوة ديننا ونجاحه في الحياة الدنيا. عندئذ يتوقع أن يدخل الناس في دين الله أفواجًا. ولهذا يجب أن نكون في التطبيق وفي الفتوى حَذِرين، فيجب ألا نوحي للناس بأن فتاوانا وتطبيقاتنا هي الإسلام، بل يجب أن نقول لهم: هذا قدر المستطاع. وقد لا يكون هنا أي شيء مستطاع، إلا الصور والشكليات الفارغة من المقاصد الصحيحة. فهناك من يرتكب معصية ويقول إنها جائزة، لأنه يفعلها هو، إن عليه أن يقول إن ما أفعله في هذا الباب ليس صحيحًا، ولا يعبر عن الإسلام في شيء، لكي لا ينجذب الإسلام يمينًا ويسارًا، وشرقًا وغربًا، ونقول إن إسلامنا، أي ما نفعله هو الإسلام. فهذا تضليل لأنفسنا ولأعدائنا معًا.

الأربعاء في ١٤٢٩/٣/٢٥هـ **د. رفيق يونس المصري**

٢٠٠٨/٤/٢م

الإعجاز الاقتصادي:
ملخص للإلقاء في المؤتمر السابع للاقتصاد الإسلامي

١- **عجز نظريات الفائدة**: حاول الغربيون من خلال نظرياتهم في الفائدة أن يثبتوا مشروعيتها، خلافًا لما أتت به الأديان السماوية. وقد نجحوا في إثبات أن لرأس المال حقًا في العائد، خلافًا للنظام الاشتراكي. ولكنهم أخفقوا في إثبات هذا الشكل المخصوص من العائد، ألا وهو الفائدة الثابتة والمسبقة على رأس المال. فرأس المال في الإسلام إن كان نقديًا فله الحق بحصة مشروطة من الربح، وإن كان عينيًا (الأرض، الشجر) فله الحق بحصة مشروطة من الناتج (المحصول). والفائدة باعتبارها زيادة في مقابل الزمن إن كانت مشروطة في القرض فهي ممنوعة، وإن كانت مشروطة في البيع الآجل فهي جائزة. وبهذا ثبت أن للزمن حصة من الثمن في الإسلام، وأن للزمن قيمة بالمعنى الفني لهذا المصطلح، حيث تجوز في البيع الزيادة للتأجيل والحطيطة للتعجيل.

ويمكن أيضًا استنباط قيمة الزمن والتفضيل الزمني من خلال ما يعرف في الفقه بـ"ربا النَّساء"، لأنه ينطوي على معنى مفاده أن المعجل خير من المؤجل. وربا النساء ممنوع في البيع الربوي أو الملتبس بالقرض الربوي، وجائز في البيع العادي، حيث يجوز الفضل والنساء، ويجوز في الوقت نفسه الفضل لأجل النساء. وربا النساء ممنوع كما قلنا في البيع الربوي والملتبس بالقرض الربوي، ولكنه جائز في القرض ما دام أنه لصالح المقترض. وهو ممنوع في البيع المذكور لأن البيع قائم على العدل، وجائز في القرض لأن القرض قائم على الإحسان.

لقد نجحت النظريات الغربية للفائدة أمام الاشتراكية التي حرمت على رأس المال الفائدة والربح. ولكنها أخفقت أمام الإسلام الذي كانت له هذه المنظومة المذكورة في الربا، والذي أعطى كل شكل من أشكال رأس المال العائد الذي يناسبه، وفرَّق بين القرض والبيع،

وبين البيع العادي حيث يختلف البدلان (مثل الذهب بالقمح)، والبيع الربوي حيث يتماثل البدلان (مثل الذهب بالذهب) والبيع الملتبس بالقرض الربوي حيث يتقارب البدلان (مثل الذهب بالفضة).

بالنظر لهذا الإخفاق العلمي في نظريات الفائدة، دعوت أصحابها ومناصريها من رجال الاقتصاد الغربي إلى إعادة النظر فيها، لكي يأخذوا بالحسبان تفاصيل المنظومة الإسلامية الكاملة والمتكاملة، لا الاكتفاء بالموقف الاشتراكي فقط.

٢- سبق القرآن والسنة في قيمة الزمن والتفضيل الزمني

أ – **قوله تعالى**: (بل تُؤْثِرون الحياةَ الدنيا والآخرةُ خيرٌ وأَبْقى) الأعلى ١٦-١٧. إن الناس بحكم فطرتهم ورشدهم يميلون إلى تفضيل الحاضر على المستقبل، ولقلب هذه المعادلة جعل الله الآخرة خيرًا من الدنيا، ففيها ما لا عين رأت، ولا أذن سمعت، ولا خطر على قلب بشر. كما جعل الآخرة أبقى، فالدنيا دار فناء، والآخرة دار بقاء. وبهذا فإن الذي يؤمن بالآخرة سيقلب تفضيله من الدنيا إلى الآخرة.

ب – **قوله تعالى**: (إن هؤلاء يحبون العاجلة ويذرون وراءهم يومًا ثقيلاً) الإنسان ٢٧. إن الناس يحبون العاجل ويؤثرونه على الآجل، لكن الآجل إذا تم تثقيله، كمًا ونوعًا وزمنًا، أمكن بذلك أن يتحول هؤلاء الناس من تفضيل العاجل إلى تفضيل الآجل.

ج – **حديث الأصناف الستة**: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "الذهب بالذهب، والفضة بالفضة، والبُر بالبُر، والشعير بالشعير، والتمر بالتمر، والملح بالملح، مثلاً بمثل، سواءً بسواء، يدًا بيد. فإذا اختلفت هذه الأصناف فبيعوا كيف شئتم إذا كان يدًا بيد" (صحيح مسلم).

الأصناف الستة: الذهب، الفضة، البُر، الشعير، التمر، الملح، فئتان: فئة الذهب والفضة، وفئة الأصناف الأربعة الأخرى. فإذا تم التبادل بين الصنف ونفسه مُنع الفضل والنساء، وإذا تم التبادل بين صنف وصنف ضمن الفئة الواحدة جاز الفضل ومُنع النساء، وإذا تم التبادل بين صنف من فئة وصنف من الفئة الأخرى جاز الفضل والنساء.

إن تحريم ربا الفضل والنساء في البيوع الربوية إنما جاء لسد الذريعة إلى ربا القروض. فربا النسيئة في القرض= ربا الفضل+ربا النساء. وربا النساء هو فضل التعجيل على التأجيل، وهذا يعني أن المعجل خير من المؤجل.

من خلال الآيتين والحديث النبوي يتضح سبق الإسلام إلى قيمة الزمن والتفضيل الزمني، الأمر الذي لم يعرفه الاقتصاد الغربي إلا بعد قرون.

٣- لا تَظلمون ولا تُظلمون

قال تعالى: (وإنْ تبتم فلكم رؤوسُ أموالِكم لا تَظلمون ولا تُظلمون) البقرة ٢٧٩.

فسرها المفسرون بأن إقراض ١٠٠ واسترداد ١٠٠ ليس فيه ظلم للمقترض ولا للمقرض. والحقيقة أن المقرض سيكون مظلومًا لولا ثواب الله على القرض. ولولا أن للزمن قيمة في القرض ما كان ثمة ثواب. ومن هنا فإن معنى "لا تُظلمون": لا تُظلمون بالثواب. يؤيد ذلك أن المقرض يجوز له، بل ربما يُستحب، أن يسترد أقل من رأس مال القرض، أي أقل من ١٠٠ في مثالنا المذكور، بل له أن لا يسترد شيئًا، وبذلك ينقلب القرض إلى صدقة كاملة. وبهذا فإن القرض عقد من عقود التبرع، وليس عقد معاوضة كاملة، بل هو عقد معاوضة ناقصة، يجبرها الثواب. ففي هذه الحالة روجع تفسير الآية بناءً على الفهم الصحيح للعقود الإسلامية، وساعدتنا هذه المراجعة على استكمال المنظومة الإسلامية في إعجاز تحريم الربا. فإعجاز تحريم الربا، وليس تحليله، هو الذي ستنجم عنه معجزة اقتصادية إذا ساد الإسلام.

٤ - لا تأكلوا الربا أضعافًا مضاعفة

هذه الآية فيها تفسيران: التفسير الأول أنها تدرج مرحلي باتجاه تحريم الربا كله كثيره وقليله. والتفسير الثاني أنها خرجت مخرج الواقع الغالب، ولا يراد من قيد الأضعاف المضاعفة أن الربا إذا لم يكن مضاعفًا جاز، بل الربا حرام كله سواء كان مضاعفًا أو غير مضاعف.

وهناك تفسير ثالث مقترح وهو أن الربا ولو قل معدله فإن من شأنه التضاعف، وأن هذا التضاعف لا شك خطير. يؤيد ذلك الشواهد المنقولة في الورقة من أقوال العلماء الغربيين.

الخلاصة: هناك إعجاز اقتصادي في تحريم الربا، وعلينا أن لا نغترَّ بنظريات الفائدة، فإنها إذا ما اختبرت بدت أنها نظريات عاجزة. وهناك إعجاز آخر يتمثل في سبق القرآن والسنة في مجال قيمة الزمن والتفضيل الزمني (من خلال الربا للتأجيل في البيع الآجل، والحطيطة للتعجيل، وربا النَّساء، وثواب القرض). وهناك إعجاز ثالث للقرآن في إثبات أن الربا من شأنه التضاعف ولو قلَّ معدله.

الأربعاء في ١٤٢٩/٣/٢٥هـ
٢٠٠٨/٤/٢م

د. رفيق يونس المصري

إعجاز القرآن في علم الميراث
كيف نتوصل إليه؟

مقدمة:

ليس الغرض من هذه الورقة أن نبين إعجاز القرآن في علم الميراث، فالمساحة لا تتسع لذلك. إنما الغرض أن نقول إن الطريق إلى هذا الإعجاز هو من هنا وليس من هناك.

حقائق:

- القرآن معجز ولكن قد نعلم إعجازه وقد لا نعلم. وإذا كنا لا نعلم إعجازه فإن علينا ألا نتكلف بيان هذا الإعجاز، ما لم يظهر لنا ظهورًا بينًا.

- علم الميراث كله تقريبًا موجود في القرآن، في ثلاث آيات فقط من سورة النساء (١١ و ١٢ و ١٧٦). وعلى هذه الآيات الثلاثة قام علم الميراث كله، وكتبت فيه مجلدات. وهذا في القرآن من باب الإعجاز في الإيجاز.

- علم الميراث لا يمكن أن يأتي به نبي أمي ولا غير أمي.
- علم الميراث لا يمكن أن يأتي به بشر. ولا يوجد مثله عند أي أمة أخرى.
- قلة قليلة جدًا من العلماء والباحثين استطاعوا أن يكتبوا علم الميراث بصورة واضحة، مع استخدام البراهين والأدلة، وبيان المصادر.

- علم الميراث علم كامل متكامل، له أساليبه الفنية، وله مصطلحاته الخاصة.
- الميراث يؤدي إلى إعادة توزيع الثروة بطريقة فريدة.
- إعجاز القرآن في الميراث إعجاز تشريعي وفني واقتصادي واجتماعي من حيث هو منظومة كاملة ومتكاملة. ولا يمكن اكتشاف إعجاز الميراث إلا بعد فهم الفنون (التقنيات) الإرثية كلها. ومن لم يفهمها لا يستطيع الكلام في الإعجاز الإرثي. هذا في الإعجاز القرآني العام لعلم الميراث. وهناك إعجاز قرآني خاص في التعبير عن نصيب

الأبوين: (ولأبويه لكل واحد منهما السدُس). وهناك إعجاز اقتصادي واجتماعي في كيفية انتشار التركة بين الأقارب وفق نظام الميراث.

الميراث:

- **أشخاص**: أبناء (أولاد)، آباء، أزواج وزوجات، إخوة وأخوات، وغيرهم: أصحاب فروض، عصَبات (عصَبة بالنفس، عصَبة بالغير، عصَبة مع الغير)، ذوو أرحام.

- **نسَب** : مجموعتان: المجموعة الأولى : ٣/٢ ، ٣/١ ، ٦/١ (متوالية هندسية). المجموعة الثانية: ٢/١ ، ٤/١ ، ٨/١ (متوالية هندسية).

– **أسس**: القرابة، التبعة، القضاء والقدر.

- **أسلوب فني**: ترتيب، حجب، توزيع أول على أصحاب الفروض، توزيع ثان على العصبات. إرث مباشر، إرث غير مباشر (بالواسطة). بناء الإرث على أساس نظام الفريق.

- **فقه**: ديون، وصايا، مواريث. أركان الإرث، شروط الإرث، موانع الإرث.
- **براهين ومناظرات** (مناظرات زيد بن ثابت مع ابن عباس)
- **حساب**: النِّسَب (الكسور)، التماثل، التداخل، التوافق، التباين. التأصيل، التصحيح.
- **مسائل**: عادلة، عائلة، ردِّية.
- **مسائل الملقبة**: المسألة المشتركة، المسألتان العمريتان، المسألة المنبرية، وغيرها.
- **مسائل الجد مع الإخوة**.
- **المناسخات**.

- **قواعد كلية**: الورثة مراتب، يختلف نصيب الوارث باختلاف مَن معه مِن الورثة، من أدلى إلى الميت بواسطة فإنه يُحجَب به (من أدلى بغيره حُجب به)، إذا استغرقت الفروض التركة فلا شيء للعصَبات (أصحاب الفروض مقدَّمون على العصَبات)، ما أبقت الفروض فلأولى عاصب ذكر (العاصب القريب يحجب البعيد)، العاصب بجهتين يرث بأقواهما، من استعجل الشيء قبل أوانه عوقب بحرمانه (القاتل لا يرث)، بيت المال وارث من لا وارث له.
- **مصطلحات**.

مصطلحات علم الميراث:

- أصحاب الفروض، العصَبات، ذوو الأرحام.
- العصَبات : عصَبة بالنفس، عصَبة بالغير، عصَبة مع الغير. عصَبة أصليون، عصَبة حُكميون.
- الورثة المؤهلون أو المرشحون للإرث (الورثة الاحتماليون)، والورثة الفعليون.
- الأصول، الفروع، الحواشي.
- ورثة أقوياء، ورثة ضعفاء.

- المزاحمة (المنافسة) في الميراث : مزاحمة فرض، مزاحمة تعصيب، مزاحمة عَوْل، مزاحمة نقل : من فرض إلى فرض، من فرض إلى تعصيب، من تعصيب إلى فرض، من تعصيب إلى تعصيب.

- ورثة لا يُحجبون، ورثة يَحجبون ولا يُحجبون، ورثة لا يَحجبون ولا يُحجبون، ورثة يُحجبون ولا يَحجبون، ورثة يُحجبون ويَحجبون.

- أنصبة فردية، أنصبة جماعية.
- الفروض الجماعية، الفروض الفردية.
- القريب المبارك، القريب المشؤوم.
- الجد الصحيح، الجد الفاسد.

- الحجب: حجب حرمان، حجب نقصان. حجب للنفس، حجب للغير. حاجب قوي، حاجب ضعيف. حاجب محجوب. حجب فردي، حجب جماعي.
- العَوْل.
- الردّ.
- الإدلاء.
- الكلالة.
- التخارج.

الخلاصة: هذا العلم لا يوجد مثله عند أي أمة من الأمم. وكثيرًا ما كنت أسمع أو أقرأ بعض الانتقادات الموجهة له. ولكني رأيت أن المنتقدين ينتقدون ما لا يفهمون. وهناك من صرَّح بعدم فهمه للميراث حتى من العلماء. فليفهموا الميراث أولاً ولا بأس بعد ذلك أن ينتقدوه. فربما يكون عندئذ في انتقادهم خير، ولن يتجه هذا الانتقاد إلى القرآن، بل سيتجه إلى أفهام العلماء، أو إلى بعض هذه الأفهام. ويمكن تطوير هذا العلم بناءً على انتقادات صحيحة وثاقبة. وبالمقابل هناك من يظن أنه يدافع عن الميراث في وجه منتقديه، ولكنه قد يسيء من حيث لا يدري، إذ قد يكون دفاعه غير صحيح، وفي غير محله.

وبما أن الإعجاز العلمي والاقتصادي عمومًا لا يزال في بداياته، فإن علينا أن نسنَّ فيه سنة حسنة، وإلا فإن الهجوم عليه بجرأة وتكلف وتعسف يفتح بابًا لقادمين جدد يكونون أكثر تكلفًا وتعسفًا، وربما يصل الأمر إلى حد الشعوذة والإساءة إلى الإسلام وإلى العلم أيضًا على أيدي من يدَّعون القدرة على الكلام في الإعجاز، وهم أبعد ما يكونون عنه!

بعض الانتقادات المقترحة:

- في الحجب : حجب الابن لابن الابن. انتقادات موجهة لبعض العلماء في قضية الوصية الواجبة. هل يقوم الميراث على أساس الأقربية أم على أساس الأحقية؟

- توزيع الميراث بين الذكور والإناث: انتقادات موجهة إلى بعض العلماء بشأن الدفاع عن مضاعفة حظ الذكر (للذكر مثل حظ الأنثيين).

- في الحظ.

- في المسائل المُلَقَّبَة : المسألة المشتركة، المسألتان العُمَرِيَّتان.

- في غرائب الميراث.

- في المصطلحات : الجد الصحيح والجد الفاسد. القريب المبارك والقريب المشؤوم. اقتراح مصطلحات جديدة.

بعض المصطلحات المقترحة:

- الورثة المؤهلون أو المرشحون للإرث (الورثة الاحتماليون)، الورثة الفعليون.
- عَصَبَة أصليون، عَصَبَة حُكميون.
- أنصبة فردية، أنصبة جماعية.
- حجب فردي، حجب جماعي.
- وغير ذلك.

بعض الدفاعات المغلوطة:

عدد من العلماء المسلمين وغير المسلمين لدى دفاعهم عن ميراث المرأة قالوا بأن المرأة قد ترث أكثر من الرجل. وقد سبق لي أن بينت هذا في كتابات سابقة. وقد اطلعت أخيرًا على كتاب " الإسلام وأوربا: تعايش أم مجابهة " لمؤلفه إنجمار كارلسون، دبلوماسي سويدي من مواليد ١٩٤٢م، يحمل شهادة البكالوريوس في العلوم السياسية من جامعة غوتنبرغ، عمل في وزارة الخارجية السويدية، وكان قائمًا بالأعمال في سفارة بلاده بدمشق بين عامي ١٩٧٩- ١٩٨٣م. له بضعة كتب، منها: أساطير عن القضية الفلسطينية ١٩٨٧م. وفي عام ١٩٩٤م صدر كتابه " الإسلام وأوربا " باللغة السويدية، وترجمه إلى العربية فريق من عدة مترجمين كما ذُكِر في صدر الترجمة العربية، إلا أن الاسم الذي ظهر على غلاف الترجمة هو سمير بوتاني، ولعله كان هو المراجع لا المترجم. وصدرت الترجمة العربية في ١٩٧ صفحة عن مكتبة الشروق الدولية، القاهرة، عام ١٤٢٤هـ = ٢٠٠٣م. وقد سبق ترجمة الكتاب إلى اللغتين التركية والدانماركية.

وتقوم فكرة الكتاب على معارضة كتاب صراع الحضارات لصموئيل هنتنغتون من جامعة هارفارد (وهو الكتاب الذي بنى عليه الأمريكان اجتياحهم للعالم العربي والإسلامي). ويرى المؤلف أنه لا مبرر للخوف من المسلمين سواء كانوا في بلدانهم الأصلية أو في البلدان الأوربية، إذ إن هؤلاء المسلمين يكره بعضهم بعضًا أكثر مما يكرهون الغرب، وكثير منهم مسلمون بالاسم، ومستقلون غير منخرطين في أحزاب سياسية، ويمكنهم الاندماج والتعايش مع المجتمعات الغربية، والتعاون معهم لتشجيع الحوار وزيادة التفاهم

والتسامح والاحترام المتبادل بين الإسلام والغرب، وإيجاد إسلام " أوربي" مناسب لكل بلد من بلدان الاتحاد الأوربي. ويمكن لهذه المجتمعات أن تتعايش معهم اليوم، كما تعايش الغرب معهم خلال ٨٠٠ سنة من حكم الأندلس المتسامح الذي يرمز إليه قصر الحمراء في غرناطة. ويجب النظر إلى المسلمين في أوربا لا على أنهم مشكلة بل على أنهم مصدر من مصادر التنوع والإثراء في المجتمعات التعددية. وفي التشريع الأوربي ليس هناك ما يمنع المواطنين من مسلمين وغيرهم من اتخاذ قرارات تتفق مع ديانتهم. وإذا لم يفعل الغرب ذلك فهناك خشية في المستقبل من احتدام النزاعات والتوترات، لا في صورة حرب نظامية تحكمها موازين القوى العسكرية، بل في صورة حرب عصابات. ويذكر المؤلف أنه قد أقيم، لأجل هذه المبادرة السويدية، مؤتمران أحدهما في ستوكهولم عام ١٩٩٥م، والآخر في المفرق بالأردن عام ١٩٩٦م. كما أنشئ معهدان سويديان أحدهما في استانبول لم يذكر في أي عام، والآخر في الإسكندرية عام ١٩٩٩م.

يتألف الكتاب من ثمانية فصول، الفصل السابع منه عبارة عن محاضرة ألقاها المؤلف في جامعة باهسهير باستانبول في ٢٠٠٢/٣/٢٥م، والفصل الثامن هو كذلك محاضرة ألقيت في جامعة مرمرة باستانبول في٢٠٠٢/٤/٢٠م، ويبدو أن هاتين المحاضرتين المتشابهتين قد ألحقتا بالترجمة العربية للكتاب. وجاءت خاتمة الكتاب بقلم لارش لونباك السفير بوزارة الخارجية السويدية والمسؤول عن متابعة المبادرة السويدية. والفصل الرابع من الكتاب عن الاقتصاد الإسلامي، ويقع هذا الفصل في ١٨ صفحة. تعرض فيه المؤلف إلى الملكية وإجارة الأرض والاحتكار والزكاة والأوقاف والربا والمصارف الإسلامية والمضاربة والمشاركة والمرابحة والحيل الربوية والإرث. وذهب المؤلف إلى أن البلدان الإسلامية قد عجزت عن ابتكار أي تجربة إسلامية رائدة أو مميزة في المجال الاقتصادي. ورأى أن المصارف الإسلامية ليست تجسيدًا لرغبة سياسية بإقامة وتطوير نظام اقتصادي إسلامي بقدر ما هي أداة لاستقطاب مدخرات المسلمين، وتلبية حاجة فئة معينة من الزبائن. كما رأى أن إيران على الرغم من ثورتها الإسلامية إلا أن كثيرًا من آيات الله فيها هم عقائديون في العقيدة والفقه، ولكنهم ليبراليون في الاقتصاد والأعمال.

أما في مجال الإرث فقد ذكر أن هناك حالات يكون فيها إرث المرأة نصف إرث الرجل، وحالات أخرى يتساوى فيها الرجل مع المرأة، وهذا لا أخالفه فيه. ولكنه ذكر حالات رأى فيها أن إرث المرأة يزيد فيها على إرث الرجل. واستدل لذلك بأمثلة مغلوطة، كمن سبقه من بعض الباحثين. فالأخت الشقيقة ترث أكثر من الأخ لأم، والبنت أكثر من الأب، وأكثر من الجدّ، وأكثر من العمّ. وأحال في ذلك على كتاب " حقوق الإنسان " للدكتور أحمد الرشيدي، مكتبة الشروق الدولية، ٢٠٠٣م، ص ٨٠ وما بعدها. والخطأ في هذه الأمثلة أن درجة القرابة مختلفة بين الذكر والأنثى، وأن سبب زيادة المرأة على الرجل تعود لاختلاف درجة القرابة، ولا تعود لاختلاف الجنس فقط.

ولا أدري لماذا ينقبض الغربيون عندما يكون للذكر مثل حظ الأنثيين، ويفرحون عندما يكون للأنثى مثل حظ الذكرين! هل أخذوا على عاتقهم مخالفة الإسلام والقرآن والسنة والفقه الإسلامي بأي ثمن، حتى لو أدى ذلك إلى فضائح عقلية ونفسية وثقافية كثيرة؟! إن بعضهم يأخذ بالإسلام في خاصة نفسه، ثم يجاهر بأنه عدو للإسلام ويتزلف إلى بعض الجهات بصورة مخزية للحصول على الأوسمة والجوائز! نحن المسلمين ليست لدينا عقدة في الأخذ عن الغرب وغيره، والتصريح بذلك، أما الغربيون فيبدو أن لديهم عقدة كبيرة في الأخذ عن المسلمين، والاعتراف به، إلا من رحم ربك. ومادام أن صهاينة اليهود يسيطرون عليهم سيطرة محكمة فإنهم سيبقون عاجزين عن إنصاف المسلمين والاعتراف لهم بحقوقهم. إنهم يخافون من اليهود على الرغم من قلة عددهم، ولا يخافون من العرب والمسلمين على الرغم من كثرة عددهم.

الأربعاء في ١٤٢٩/٤/٣هـ — **د. رفيق يونس المصري**

٢٠٠٨/٤/٩م

الإعجاز العلمي في القرآن والسنة
عرض ومناقشة كتاب

صدر أخيرًا كتاب "الإعجاز العلمي في القرآن والسنة" (منهج التدريس الجامعي)، تأليف عبدالله المصلح وعبد الجواد الصاوي، وبمشاركة ١١ باحثًا ذكرت أسماؤهم في صفحة الغلاف الداخلي، وذلك عن الهيئة العالمية للإعجاز العلمي في القرآن والسنة، بمكة المكرمة، ١٤٢٩هـ = ٢٠٠٨م. وذكر على الغلاف الأخير أن الكتاب معتمد من المجلس التنفيذي لرابطة الجامعات الإسلامية المكون من ١٢٠ جامعة.

ويتألف الكتاب، الذي يقع في ٣٦٥ صفحة، من عشرة فصول:

- الفصل الأول: مقدمة عامة عن الإعجاز العلمي في القرآن والسنة.
- الفصل الثاني: الإعجاز العلمي في علوم الأجنَّة والتشريح.
- الفصل الثالث: الإعجاز العلمي في علوم الحياة.
- الفصل الرابع: الإعجاز العلمي في عالم الحيوان.
- الفصل الخامس: الإعجاز العلمي في علم الأرصاد والفلك.
- الفصل السادس: الإعجاز العلمي في علوم الأرض.
- الفصل السابع: الإعجاز العلمي في علوم البحار.
- الفصل الثامن: الإعجاز العلمي في الطب الوقائي.
- الفصل التاسع: الإعجاز العلمي في الأطعمة والأشربة والسلوكيات المحرمة.
- الفصل العاشر: الإعجاز العلمي في الغذاء والدواء.

مزايا الكتاب

– أول كتاب من نوعه معدّ خصيصًا لتدريس الإعجاز العلمي على المستوى الجامعي. هناك كتب أخرى أعدها فرد، وليس مجموعة أو هيئة.

– المتوقع أن يكون ما جاء في هذا الكتاب التدريسي من اختيارات هو أقوى وأوضح ما كتب في الإعجاز العلمي. وهذا ما يسهل على المراقب متابعة نماذج من هذا الإعجاز.

– طباعة أنيقة، وورق صقيل، وصور ملونة، بل الكتاب كله ملون، ففيه حرف أسود وأخضر وأزرق وأحمر.

ما يؤخذ على الكتاب

– كان من المستحسن أن يصدر كتاب تدريسي لكل كلية من الكليات، لا للكليات جميعًا، لاسيما وأن التفاصيل العلمية الموجودة في الكتاب لا يفهمها إلا أهل الاختصاص بها، وإلا فسيقتصر القارئ على الاكتفاء بقراءة أوجه الإعجاز دون غيرها من التفاصيل العلمية الواردة. ولو أرادت كل كلية أن تدرِّس جزءًا منه يختص بها فسيكون هذا الجزء صغير الحجم، وأقل من أن يلائم هذه الكلية. ألم يقل المؤلفون إن القرآن مليء بالآيات التي تتحدث عن مظاهر الكون؟ إذن هناك ما يكفي منها لكل كلية ولكل تخصص.

– كان من المستحسن أن يذكر في مقدمة الكتاب ما فعله كل مؤلف ومشارك في هذا الكتاب على التخصيص، لكن الكتاب جاء مشاعًا.

– ملاحظات موضوعية:

الأمعاء: قال تعالى: **{** وسُقُوا ماءً حَمِيمًا فقطَّع أمعاءَهم **}** (سورة محمد ١٥). يقول مؤلف هذه الفقرة، و لم يُذكر من هو، بأن الأمعاء لا تتأثر بالحرارة، فإذا قطعت هذه الأمعاء شعر الإنسان بأعلى درجات الألم. لكن المشكلة هنا أن الذي قطع الأمعاء هو الماء الحميم، فكان معنى ذلك أن الأمعاء تأثرت بحرارة هذا الماء الحميم حتى انقطعت، فصار الإعجاز إعجازًا لماء حميم يقطع الأمعاء، وليس إعجازًا علميًا نحتاج فيه إلى قطع الأمعاء أولاً حتى يفعل الماء الحميم فعله! وبهذا يجب التمييز في الكلام عن الإعجاز العلمي بين ما هو من قبيل السنن والقوانين العلمية وما هو من قبيل المعجزات الإلهية الخارقة لهذه السنن والقوانين.

العسل: قال تعالى: **{** وأوحَى ربُّكَ إلى النَّحْلِ أن اتخِذِي مِن الجبالِ بيوتًا ومِن الشجَرِ ومِمَّا يَعْرِشُونَ. ثمَّ كُلِي مِنْ كُلِّ الثمَراتِ فاسْلُكِي سُبُلَ ربِّكِ ذُلُلاً يَخْرُجُ مِنْ بُطونِها شرابٌ مختلفٌ ألوانُهُ فيه شفاءٌ للناسِ إنَّ في ذلك لآيةً لقومٍ يتفكَّرُونَ**}** (النحل ٦٨-٦٩).

قال صاحب هذه الفقرة: " يتفق الخطاب بالتأنيث (اتخذي، كلي، فاسلكي، بطونها) مع المعرفة الحديثة بأن الذي يقوم بالبحث وجلب الغذاء هي الشغالة وليس الذكر" (ص ١٣٩).

غير أن المشكلة أن هذا الخطاب بالتأنيث سيبقى هو هو سواء كان المخاطب من ذكور النحل أو إناثها. فعلى المؤلف أن يبين لنا إذا أراد هو مخاطبة ذكور النحل كيف يخاطبها؟

اللبن: قال تعالى: **{** وَإِنَّ لَكُمْ فِي الأَنْعَامِ لَعِبْرَةً نُّسْقِيكُم مِّمَّا فِي بُطُونِهِ مِن بَيْنِ فَرْثٍ وَدَمٍ لَّبَنًا خَالِصًا سَآئِغًا لِلشَّارِبِينَ **}** (النحل ٦٦) قال المفسرون القدامى بأن اللبن خلص من مخالطة الدم والفرث فلم يختلطا به، وأن هذا اللبن لا يستصحب لون الدم ولا رائحة الفرث، أو لا يستصحب حمرة الدم وقذارة الفرث. وقال المعاصرون من أهل الإعجاز العلمي بأن مكونات اللبن تستخلص من بين الفرث والدم، دون أن يبقى أي أثر في اللبن من الفرث والدم.

فماذا أضاف الإعجاز العلمي الجديد إلى التفسير القديم؟ لقد جاءت عبارة المفسرين القدامى أبلغ وأدق وأوجز. ألم يقل أساتذة الإعجاز العلمي في صدر الكتاب وفي كثير من أجزائه بأن كلامهم سيضيف جديدًا بعد الاكتشافات العلمية الحديثة التي أثبتها العلم التجريبي، وبعد تطور الوسائل العلمية الحديثة؟ لا يكاد يشعر القارئ بأن هناك فرقًا بين القديم والحديث في هذا الباب!

ملاحظات أخرى:

- الأسئلة الموجهة للطلبة ذات الخيارات المتعددة جوابها سهل لا يليق بالمستوى الجامعي، لأن الخيارات متباعدة، وكلما جعلت متقاربة ومتداخلة كان جوابها أدق وأصعب.
- عدم الإحالة على كتب الحديث بالجزء والصفحة، أو ما يقوم مقام ذلك.
- بعض الأحاديث غير مخرَّجة، مثل حديث: "كلوا الزيت وادَّهنوا به فإنه من شجرة مباركة".

– كان من المستحسن كتابة أسماء العلماء الأجانب باللغة الأجنبية، وإلا فكيف نقرأ هذا الاسم: سبالا نزالى وغيره من الأسماء الأجنبية الكثيرة الواردة في الكتاب؟

– **أخطاء لغوية**: هناك أخطاء لغوية قليلة، منها: ص٦٢، س١٤ "مهيئًا" والصواب: مهيأ. ص٨٧، س٩ "ابن" والصواب: بن. ص٩٩، س١٤ "رَبى" والصواب: رَبا. ص١٠٢، س١٢ " تباعد حبيبات التربة عن بعضها" والصواب: تباعد حبيبات التربة بعضها عن بعض. ص١٠٥، س٧ "تربوا" والصواب: تربو. ص١٠٧، س٦ " نقوش" والصواب: نقوشًا. ص١٩١، س٥ "جزءها" والصواب: جزأها. ص٢٠٤، س٥ "تتصل ببعضها البعض" والصواب: يتصل بعضها ببعض. ص٢٤٥، س١ "مائي" والصواب: ماءي. ص٣٣٨، س١٣ "اليائسين" والصواب: اليائسون. وهناك أخطاء أخرى تتعلق بهمزات الوصل والقطع، والتمييز بين الياء والألف المقصورة.

– **أخطاء مطبعية**: منها ص٧٦، س٧ "٢٣١×= ٦٢ والصواب: ٣١×٢= ٦٢. ومنها ص٩٦، س٥ "والعضيات" لعل الصواب "والصبغات".

الأربعاء في ١٤٢٩/٤/٣هـ
٢٠٠٨/٤/٩م

د. رفيق يونس المصري

الليبرالية

١ - الوجه الاقتصادي: الرأسمالية

– الاقتصاد الرأسمالي لا يتقيد بدين، ولو أراد جدلاً أن يتقيد بالدين المسيحي أو اليهودي فإن هذا الدين محرَّف.

– لا يتقيد بخلق، ففي بعض الأحوال لا علاقة له بالأخلاق (Amorale) وفي أحوال أخرى هو ضد الأخلاق (Immorale). فكل شيء فيه مباح : الربا والقمار والغرر والخداع والزنا والخلاعة والفجور والشذوذ الجنسي والسحر والشعوذة والمعايير المزدوجة والأدلة السرية والاحتلال العسكري وغير ذلك من المفاسد.

– مستمد أصلاً وفرعًا من أفكار وتشريعات بشرية، يمليها الأقوياء على الضعفاء، والأغنياء على الفقراء، بحيث تساعد الأقوياء والأثرياء على التهرب الضريبي، وإحداث التلوث والإضرار بالبيئة، وابتزاز الضعفاء بالقمار والربا وغلاء الأسعار والتضخم النقدي والائتماني والمضاربة على الأسعار وغير ذلك.

– تقوم فلسفته على توسيع الفجوة بين الأغنياء والفقراء، بدعوى زيادة القدرة على الادخار والتراكم الرأسمالي والمشاريع الكبيرة.

– لا يكترث بالعدالة، ويرى عدم التضحية بالكفاءة من أجل العدالة. ويوهم الناس بعدم إمكان الجمع بين الكفاءة والعدالة.

– السلطة والثروة فيه حكر على كبار الرأسماليين، والشركات الاحتكارية المتعددة الجنسيات.

– يمارس الرأسماليون فيه ضغوطًا كبيرة على الحكومات، ويوجهونها لخدمة مصالحهم الخاصة. وكثيرًا ما يَجمع هؤلاء الرأسماليون بين السيطرة على القطاع الخاص والسيطرة على القطاع العام، بطرق مختلفة، بعضها ظاهر وبعضها خفي، يجب البحث عنه وتعقبه.

– يعلن الرأسماليون بأنهم يبحثون عن مصالحهم، ويسعون إلى مصالح بلدانهم، وهذا الإعلان فيه نوع من التهذيب والتشذيب، لأنهم يسعون إلى مصالحهم ولو أضرت بمصالح الآخرين. ولو أنهم يسعون إلى مصالحهم بدون الإضرار بالآخرين لما كان في ذلك بأس. ولكن هيهات.

– الضعفاء فيه، ومنهم العمال، لا يحصلون على حقوقهم وأجورهم إلا في الحدود الدنيا التي يبقون فيها أحياء لخدمة المنشآت الرأسمالية. ولا يحصل العامل فيه على أي زيادة في أجره إلا بطلب، والطلب يحتاج إلى قوة، والقوة قد تتمثل في نقابة أو حزب أو جماعة أو رشوة. فإذا لم تكن هناك قوة فإن الطلب لا يستجاب له، وكذلك الحق إذا لم يكن وراءه مطالب فإنه يموت.

– قد يعطى المودعون في البنوك وأرباب المدخرات الصغيرة فيه فوائد قليلة، ولكنها قد تتآكل بالتضخم وتصبح سالبة. والفقراء يستقبل البنك إيداعاتهم، ولكنه لا يستقبل منهم طلبات اقتراض. فالبنك يقبض من الفقراء ويدفع إلى الأغنياء. وقد يُغْرَى المضاربون في البورصات، ولكن سرعان ما يجدون أنفسهم، ولاسيما الصغار منهم، مفلسين، بل مدينين للبنوك.

الليبرالية

٢ - الوجه السياسي: الديمقراطية

– في الديمقراطية حكومة ومعارضة. أتباع الحكومة يؤيدونها بالحق والباطل، وأتباع المعارضة يؤيدون المعارضة بالحق والباطل. ومن اتبع الحق وكان اتباعه مضرًا بمصالح الحكومة أو المعارضة تعرض للفصل والطرد، وفقدان العمل ومصدر الكسب.

– الحكومة تعارض المعارضة ولو بالباطل، والمعارضة تعارض الحكومة ولو بالباطل.

– الديمقراطية تقوم على الأغلبية أو الأكثرية. ويتم التأثير عليها بوسائل مختلفة. ولكن لو فرضنا أن هناك صاحب حق واحدًا لم يعترف له به سائر الناس كلهم، لرغبة أو رهبة أو غير ذلك، لما غَيَّرَ هذا من حقه في نظر الإسلام، بل هو وحده على الحق، وكل الناس ما عداه على باطل. فالحق والحكم لا يتعلق أي منهما بالعدد، مهما كثر هذا العدد.

– الديمقراطية تقوم في الظاهر على تعددية الرأي، ولكن الحقيقة أن هنا ك رأيًا واحدًا من بين هذه الآراء يتم العمل على الوصول إليه وطبخه وتصنيعه بالدعاية السياسية والترغيب والترهيب والرشوة والمال السياسي وغسل الأدمغة واستحالة المفاضلة بين الآراء بالنسبة لجمهور الناس، بل حتى بالنسبة للعلماء أحيانًا، بسبب التلاعب بالمعلومات والاستطلاعات والإحصائيات والدراسات والتحليلات والسيطرة على وكالات الأنباء ووسائل الإعلام المختلفة.

– الوصول إلى رئاسة الدولة أو البرلمان (المجلس النيابي) يحتاج إلى انتخابات، والانتخابات تحتاج من المرشح أن يقوم بحملة انتخابية، والحملة الانتخابية لا يقوى على تحملها إلا الأغنياء، والذين يتحملون تكاليفها لا بد وأن تراعى مصالحهم ولو أضرت بمصالح الآخرين. وقلما نسمع في البلدان الديمقراطية عن مصدر تمويل الحملات الانتخابية، من أين جمع المال وفيم صرف، وماذا بقي منه، وإلى من يعود هذا الباقي؟

– المال السياسي يلعب دورًا كبيرًا في الحصول على أصوات الناس، والناخب قد يرى من الأسهل عليه ومن الأجدى له أن يصوت لمن يدفع له أكثر. وهو لا يستطيع دراسة البرامج الانتخابية والمفاضلة بينها، وأفضل طريقة للمفاضلة هي أن تتم هذه المفاضلة على أساس المال المقبوض.

– لو حدث انتخاب حر، نجح فيه من لا ترضى عنه الاحتكارات الكبرى، فإن النتيجة معرضة للإلغاء. فيجب أن تكون نتيجة الديمقراطية لصالحهم، وإلا لا خير فيها، أو تأولوها بطريقة تخدم مصالحهم.

– من أجل الحصول على الأصوات قد ترتكب منكرات أخرى غير المال السياسي والرشوة، فقد يتم التغاضي عن الفساد والرذيلة والاعتراف ببعض الجماعات الفاسدة وغير الأخلاقية من أجل كسب أصواتها. وكلما شعر المرشح أن الناخب غيَّر اتجاهه فإن المرشح يدور مع الناخب كيفما دار، وربما يغيِّر أفكاره ويخرج من جلده لأجل التحبب للناخب رغبة في صوته، مهما كان هذا الناخب فاسدًا. فالمرشح يعبد الناخب وإن زعم أنه يعبد الله. فعبادة الله لغو على لسانه، وعبادة الناخب هي الحقيقة في قلبه.

– إذا تعارضت القوة مع الحق تم تغليب القوة، بل هم يزعمون أن القوة هي الحق، ولولا الحق ما قامت لهم قوة. ولهذا فإن القضاء العالمي والمؤسسات الدولية تحكم دائمًا للأقوى ولو كان على باطل، وتقهر الضعيف ولو كان على حق. ولا يستطيع المظلوم الوصول إلى رفع الظلم عنه إلا إذا قوَّى نفسه واسترد حقه بيده. أما الإطماع بالعدل والحوار وما إلى ذلك فهذا كله من باب الكلام المزخرف الذي ليس له رصيد.

– الحرية في النظام الحر (الليبرالي) حرية غير محدودة بالنسبة للرذائل، وحرية محدودة أو معدومة بالنسبة للفضائل. فحرية التعري والفجور والشعوذة حرية مطلقة، أما الحرية التي تكافح الفساد، وتحاول الإصلاح، فإنه لا وجود لها، لأنها تهدد مصالح المتربعين على العرش الرأسمالي.

– كثير من الشعارات التي ترفعها البلدان الديمقراطية، مثل حقوق الإنسان وتمكين المرأة وحقوق الأقليات، قد تكون حقًا، ولكن يراد به باطل، وذلك من أجل إضعاف الحكومة بالمعارضة، والمعارضة بالحكومة، والتغلغل والتدخل والاحتلال تحت ذرائع كاذبة. وهي تخلق هذه المعارضة وتقويها بالمال والسلاح وغير ذلك عن طريق ما يطلق عليه مؤسسات المجتمع المدني أو غير ذلك من عناوين. فيجب التحقق من هذه المؤسسات هل هي وطنية أم أجنبية يراد منها أن تكون مكاتب وأوكارًا للبلدان الغربية. وقد تدخل البلدان الغربية إلى البلدان المستضعفة بدعوى تخليص البلد من حاكم ما، أو بذريعة البحث عن أسلحة الدمار الشامل، وتكون الحقيقة أنها هي التي تُدخل هذه الأسلحة الفتاكة إلى هذا البلد.

والخلاصة فإن جميع مقولات النظام الليبرالي السياسية والاقتصادية تحتاج إلى فحص وتحقق وتمييز بين المعلن منها والخفي. أما ما نفعله نحن المسلمين اليوم من فحص مقولاتنا الدينية والأخلاقية بناءً على أجندة غربية، كما يفعل بعض الباحثين وبعض الإعلاميين، فهذا أمر يجب الإقلاع عنه، وعلينا أن نهاجم من يهاجمنا، لأن بيته من زجاج، لا أن ندافع عن أنفسنا أمام مهاجم كذاب ومخادع، لكي يشغلنا بأنفسنا عن غيرنا، ويكسب الحرب النفسية التي يشنها علينا.

الأربعاء في ١٤٢٩/٤/٣هـ
٢٠٠٨/٤/٩م

د. رفيق يونس المصري

مساهمة علماء الهند في الاقتصاد الإسلامي
في النصف الأول من القرن العشرين

سبب الاهتمام بالاقتصاد الإسلامي في الهند

حكم المسلمون الهند حوالي ألف سنة، وبعد قضاء حكم المغول في منتصف القرن التاسع عشر على يد الإنجليز، فقد المسلمون رعاية حكومية، وقلقوا قلقًا شديدًا، وفكر علماؤهم في إعادة القوة والثقة والاعتماد على الذات، فمنهم من رأى ضرورة تأسيس مدارس دينية لإحياء وإبقاء العلوم الدينية والثقافة الإسلامية، ومنهم من رأى العلاج في تأسيس مدارس معاصرة، وتعليم اللغة الإنجليزية لتحسين الحالة الاقتصادية للمسلمين. وكان في مقدمتهم سيد أحمد خان، رجل الإصلاح الديني والاجتماعي في الهند، المتوفى عام ١٨٩٨م، فقد أسس مدرسة العلوم في عليكرة عام ١٨٧٥م، التي صارت جامعة عليكرة الإسلامية في عام ١٩٢٠م. وأنشأ دار الترجمة، وعمّد من يترجم بعض كتب الاقتصاد المعاصرة إلى اللغة الأردية، وأول كتاب ترجم عام ١٨٦٧، كما أنشأ نظام حيدر آباد دكن، جامعة عصرية أهلية وهي الجامعة العثمانية، وقد كانت لغة التعليم فيها اللغة الأردية وكانت هي أول تجربة في الهند لتعليم العلوم العصرية بلغة أهلية وذلك في بداية القرن العشرين، فقد اهتم قسم الاقتصاد بتلك الجامعة ترجمة وكتابة في علم الاقتصاد. هذه الأنشطة وفرت لعلماء المسلمين الذين كانت لغتهم الأردية تعلّم ومعرفة علم الاقتصاد المعاصر والكتابة فيه بعد ذلك.

تجدر الإشارة في البداية إلى أن معظم رواد الاقتصاد الإسلامي كانوا من خريجي المدارس الدينية و لم يكن لهم إلمام جيد باللغة الإنجليزية.

إن الشعب الهندي اعتبر حكومة الإنجليز في الهند قوة غاصبة محتلة، وجاهد للاستقلال وقد اشتدت هذه المقاومة بعد الحرب العالمية الأولى، فالسؤال الذي جذب عناية علماء المسلمين هو: ماذا يكون النظام السياسي والاقتصادي بعد الاستقلال. فبدلاً من النظامين

المتطرفتين الشيوعي القائم في الاتحاد السوفيتي، والرأسمالي الحاكم في البلاد الغربية، قدم علماء المسلمين النظام الاقتصادي الإسلامي الوسط كنظام للمستقبل. وحاولوا أن يقنعوا الشعب أن نجاته وفلاحه في انتهاج الاقتصاد الإسلامي. وقد ساعدهم علمهم بالاقتصاد التقليدي من خلال تراجم وكتابات باللغة الأردية أن يقبلوا ذلك التحدي، ويقدموا النظام الاقتصادي الإسلامي كبديل للنظام الشيوعي والرأسمالي.

من أبرز من لهم إسهامات في الاقتصاد الإسلامي

- **د. محمد إقبال** (ت ١٩٣٨م/١٣٥٨هـ): ألف كتابًا باللغة الأردية بعنوان "علم الاقتصاد" عام ١٩٠٣م، ولعله أول كتاب ألف في علم الاقتصاد بلغة شرقية، على حد علمنا. وجدير بالذكر أنه في عام ١٨٩٩ سأل أحد قراء مجلة الضياء المصرية رئيس تحريرها الشيخ إبراهيم اليازجي عن الكتب المؤلفة باللغة العربية (لا المترجمة) المختصة بالاقتصاد، فأجاب "لم نعثر في ذلك على كتاب عربي الأصل" ص ٦٦٠. كتاب الدكتور محمد إقبال ليس في الاقتصاد الإسلامي ولكن بعض انتقاداته للاقتصاد التقليدي صارت فيما بعد بعض ركائز الاقتصاد الإسلامي، وحيث إن محمد إقبال كان شاعرًا فقد أبدى آراءه الاقتصادية الإسلامية من خلال أشعاره ولا أدري هل له مقالة منفردة خاصة بالاقتصاد الإسلامي.

– **الشيخ حفظ الرحمن سيو هاروي** (ت ١٩٦٢م/١٣٨٢هـ): وكتابه بعنوان "إسلام كا اقتصادي نظام" (نظام الإسلام الاقتصادي) عام ١٩٣٨م. نذكره بقدر من التفصيل في آخر هذا العرض.

– **الشيخ مناظر أحسن جيلاني** (ت ١٩٥٦م/١٣٧٦هـ) وكتابه بعنوان "إسلامي معاشيات" (الاقتصاد الإسلامي)، ١٩٤٧، ٥٧٦ ص. نذكر تفاصيله في آخر هذا العرض.

– **د. أنور إقبال قريشي**، وكتابه بعنوان "إسلام أور سود" (الإسلام والربا)، عام ١٩٤٥م. وبالإنجليزية "Islam and the Theory of Interest" (الإسلام ونظرية الربا) في عام ١٩٤٨م. نذكر تفاصيله في آخر هذا العرض.

– **سيد أبو الأعلى المودودي**، (ت ١٩٧٩م /١٣٩٩هـ) بدأ الكتابة حول النظم الاقتصادية وموضوع الربا والمواضيع الأخرى في مجلته الشهرية "ترجمان القرآن"، في الثلاثينات، ولكن مؤلفاته في الاقتصاد الإسلامي بعنوان "إسلام أور جديد معاشي نظريات" (الإسلام والنظم الاقتصادية المعاصرة) و "قرآن كي معاشي تعليمات" (تعليمات القرآن الاقتصادية) و "سود" (الربا)، ظهرت بعد الخمسينات إلا كتابين "إسلام أور ضبط ولادت" (الإسلام وتحديد النسل)، في عام ١٩٤٣ و "مسأله ملكيت زمين" (مسألة ملكية الأرض) في عام ١٩٥٠، وأكثر كتبه في الاقتصاد الإسلامي تم تعريبها. وجمع الأستاذ خورشيد أحمد آراءه المتفرقة في الرسائل والمقالات غير الكتب المستقلة بعنوان "معاشياتِ إسلام" (اقتصاديات الإسلام) للمودودي. وقد استفاد الدكتور أنور إقبال قريشي في كتابه (الإسلام ونظرية الربا) من آراء الأستاذ المودودي في الربا، كما ذكر في مقدمة كتابه.

– **د. محمد حميد الله** (ت ٢٠٠٣م/١٤٢٣هـ) ترجم القرآن إلى الفرنسية، وهاجر إلى باريس بعد سقوط حيدر آباد عام ١٩٤٨م، وهو أيضًا من رواد الاقتصاد الإسلامي، وله مقالات قيمة في الموضوع باللغة الأردية واللغة الإنجليزية، وفيما يلي بعضًا منها:

– **محمد حميد الله** (١٩٤٢م) (جاهلية عرب كے معاشي نظام كا أثر پهلي مملكت إسلاميه كے قيام پر) (تأثير النظام الاقتصادية في الجاهلية على تأسيس أول دولة إسلامية).

– **محمد حميد الله** (١٩٤٤م) (أنجمنها ئے قرضه بے سود) (جمعيات القروض بلا فوائد).

– **محمد حميد الله** (١٩٣٦):

Islamic Solutions to the Basic Economic Problems – the position of labour"(الحل الاسلامي للمشكلات الاقتصادية – للعمل والعمال) in *Islamic Culture*, Hyderabad.

– **د. محمد يوسف الدين**، حصل على الدكتوراه في الاقتصاد الإسلامي من الجامعة العثمانية بحيدر آباد عام ١٩٤٦م، بعنوان "إسلام كے معاشي نظريات" (نظريات الإسلام الاقتصادية) في مجلدين، ٧٥٠ ص. وقد رأيت الطبعة الثانية للكتاب التي ظهرت عام ١٩٥٠م ولا أدري متى ظهرت الطبعة الأولى، فيجوز أن تكون قبلها بعامين أو ثلاثة أعوام. وأشرف على بحثه كل من الشيخ مناظر أحسن جيلاني، أستاذ الثقافة الإسلامية، والدكتور أنور إقبال قريشي، أستاذ الاقتصاد.

– **الشيخ محمود أحمد**، ظهر كتابه Economics of Islam – A Comparative Study في عام ١٩٤٧م، وله كتب أخرى ظهرت بعد الخمسينات. وكان في البداية يساند إنشاء البنوك الإسلامية على أساس شركة المضاربة، ولكنه غير رأيه أخيرًا وقدم بديله ما يسمى Time Multiple Counter loans (TMCL) (القروض المتبادلة).

من له مقالة أو مقالتان

هؤلاء الذين ذكرتهم آنفًا كانوا من رواد الاقتصاد الإسلامي عامة، وفي شبه القارة الهندية خاصة، لهم كتابات قيمة عديدة، وهناك آخرون كتبوا مقالة أو مقالتين فقط، مثلا: (حسب الترتيب الزماني).

– عبدالسلام ندوي (١٩٢٤م) "تحريم سود" (تحريم الفائدة).
– نذير أحمد (١٩٢٤م) "أصول تقسيم دولت أور إسلام" (مبادئ توزيع الثروة في الإسلام).
– خواجة حسن نظامي (١٩٢٥م) "خدائي إنكم تيكس، أحكام، مسائل أور مصارف الزكاة كا بيان" (الضريبة الربانية على الدخل: بيان الأحكام المتعلقة بالزكاة ومصارفها).
– علي نقي (١٩٣٣م) "تجارت أور إسلام" (التجارة والإسلام).
– محمد عبدالرزاق (١٩٣٤م) "إسلامي قانون وراثت كي خصوصيات" (الفقه الإسلامي في التركات).
– إقبال أحمد خان (١٩٣٦م) "حقيقة الربا" (طبيعة الربا)، أعيد طبعه قبل عشر سنوات، كما نشرت ترجمته باللغة العربية والإنجليزية أيضًا.

- سيد سليمان ندوي (١٩٣٧م) " قرباني كا اقتصادي بهلو" (الجوانب الاقتصادية للأضحية).
- سيد مبارز الدين رفعت (١٩٣٧م) (معاشيات پر ابن خلدون كے خيالات) (آراء ابن خلدون حول الاقتصاد).
- سيد مغني الدين شمسي (١٩٣٩م) "تحريك سوشلزم پرايك نظر" (دراسة نقدية للحركة الاشتراكية).
- محمد عبدالقادر (١٩٤٢م) "ابن خلدون كے معاشي خيالات" (الآراء الاقتصادية لابن خلدون).
- محمد عبدالقادر (١٩٤٣م) "ابن خلدون كي معاشرتي، سياسي ومعاشي خيالات"، (الأفكار الاجتماعية والسياسية والاقتصادية لابن خلدون).
- محمد مظهر الدين صديقي (١٩٤٣م) "اشتراكيت أور نظامِ إسلام" (النظام الإسلامي والشيوعية.
- سيد زاهد قيصر رضوي (١٩٤٤م) (إسلام مين دولت و إفلاس كا توازن) (التوازن بين الثروة والفقر في الإسلام).
- محمد عبدالرحمن خان (١٩٤٤م) "إسلامي معاشيات" (الاقتصاد الإسلامي).
- نعيم صديقي (١٩٤٨م) "إسلامي أصول پر بينكنك" (بنوك وفق الأسس الإسلامية).
- عبدالغفار حسن (١٩٤٩م) "مزارعة پر تحقيقي نظر" (بحث في المزارعة).
- مجيب الله الندوي (١٩٤٩م) "يحيى ابن آدم أور أنكي، كتاب الخراج" (يحيى ابن آدم وكتابة الخراج).
- مسعود عالم ندوي (١٩٤٩م) "اشتراكية أور إسلام" (الإسلام والشيوعية).
- حيدر زمان صديقي (١٩٥٠م) "مزارعة پر تحقيقي نظر" (بحث في الزارعة).
- نعيم صديقي (١٩٥٠م) "چند معاشي حقيقتين" (بعض الحقائق الاقتصادية).

تعريف موجز لبعض الكتب المهمة باللغة الأردية:

١ - "إسلام كا اقتصادي نظام" (نظام الإسلام الاقتصادي) للشيخ حفظ الـرحمن سيوهاروي

لعله أول كتاب إجتمع في عنوانه اللفظان، الإسلام والاقتصاد ـ وهو في رأي أول كتاب منظم ومبسوط في الاقتصاد الإسلامي في العصر الحديث وهذا ما ذكره المصنف أيضًا، وكان من خريجي دار العلوم الشهيرة بديوبند، الهند، وأحد أعضاء جمعية العلماء وزعيمها، ظهرت طبعته الأولى عام ١٩٣٩م، والنسخة التي قرأتها كانت الطبعة الثالثة لعام ١٩٤٢م وطبع الكتاب عدة مرات مما يدل على عظم منفعته وبلوغ أهميته.

يذكر المصنف في البداية الصراع بين الشيوعية والرأسمالية وينتقدهما ويرفضهما ويقدم نظام الإسلام الاقتصادي كبديل أوسط.

ومما يلي بعض عناوينه المهمة من محتويات الكتاب:

العمل مفهوم شامل في الإسلام، ص٢١، الاقتصاد الإسلامي جزء من كل، ص٢٣، وللنظام الاقتصادي في الإسلام صلة وثيقة بالقيم الأخلاقية والدينية، ص٢٥، ذكر مصادر الاقتصاد الإسلامي القرآن وأحاديث الرسول صلى الله عليه وسلم والفقه الإسلامي، ص٣٠، النظام الاقتصادي الإسلامي يجمع في أكنافه محاسن ومميزات النظم الاقتصادية القديمة والحديثة، ص٣٩، ومن أصوله تكافؤ الفرص الاقتصادية للجميع، ص٤٥، حقوق اقتصادية متساوية، لا وضع اقتصادي متساوٍ للجميع، ص٤٩، تحريم الاحتكار والاكتناز، ص٥١، التوازن العادل بين العمل ورأس المال، ص٥٤، ٣٢٤، نقد الماركسية، ص٥٩، ونقد الرأسمالية، ص٦٠، ٣٢٤، الاقتصاد الفردي: ماذا نكسب؟ وماذا ننفق؟ وعلى من ننفق؟ ص ٦١، الفرق بين الإسراف والتبذير ورأي الماوردي فيه، ص٦٨، الاقتصاد الاجتماعي يبحث عن دور المجتمع ودور الدولة في الحياة الاقتصادية، ص٨٢-١٠٤، ٣٣٠: المالية العامة في الإسلام: مصادر الدخل العام ومجالات الإنفاق، ص١٠٧-١٣٠، مساؤى النظام الإقطاعي، ص١٤٠، الإسلام والزراعة، ص١٦٤-٢٢٧، أحكام الأرض، ص٢٢٨،

التجارة في الإسلام، ص٢٤١-٢٥٥. الأخلاق والأعمال، ص٢٤٤، النقود، ص٢٥٥-٢٥٦، التجارة الحرة في الإسلام، ص٢٥٨، حقيقة الربا والفائدة، ص٢٦٥-٢٧٤، اقتراح لإيجاد ورقة نقدية دولية، ص٢٧٤، النقد على المصرفية الغربية، ص٢٩٦، المؤسسات التعاونية في الإسلام، ص٣٠٠-٣٠١، تحديد الملكية الفردية، ص٣٠٦، التأميم، ص٣١١، الملكية الاجتماعية، ص٣١٧، اقتصاديات الزكاة، ص٣٣٢-٣٤٢، الواجبات المالية سوى الزكاة وآراء ابن حزم ص٣٤٤-٣٥١، نظام الإرث، ص٣٥٢، المقارنة بين النظام الاقتصاد الإسلامي والنظم الاقتصادية الأخرى، ص٣٧٩-٣٨٤، ويختتم الكتاب بإبراز خطوط رئيسيه للاقتصاد الإسلامي، ص٣٨٩-٣٩٠، وأخيرًا توقعات مستقبلية، ص٣٩٥.

٢ - "إسلام أور سود" (الإسلام والربا): للدكتور أنور إقبال قريشي

الدكتور أنور إقبال قريشي كان رئيسًا لقسم الاقتصاد بالجامعة العثمانية بحيدر أباد وفي عام ١٩٣٨م أشترك في المؤتمر السنوي للجمعية الاقتصادية الهندية وكان من محاوره "نظرية الفائدة" فأبدى فيه رأيه أن الفائدة ضررها أكثر من نفعها للمجتمع، وأنه لو أزيلت عن الاقتصاد لكان أنفع للعالم، فانتقده أحد المشاركين بقوله "إن الدكتور قريشي قدم فكر المسلم الأصولي، فأجاب أنه عرض فكرته على المؤتمر من وجهة نظر اقتصادي محترف، ولكنه سوف يقدم النظرية الإسلامية حول الربا إن تهيأت له الفرصة فنشر هذا الكتاب في عام ١٩٤٥م، وهو يشتمل على افتتاحية من المصنف وتقديم من الشيخ مناظر أحسن جيلاني وعلى ستة أبواب: النظريات الغربية حول الربا، النظرية الإسلامية حول الربا، الفائدة والربا، الإسلام والمصرفية، تأثيرات الربا على المجتمع والتأثيرات السلبية للمعدل الثابت على القروض، وعدد صفحات الكتاب ٢٨٠ صفحة، ذكر المصنف في افتتاحيته أنه استفاد في إعداد هذا الكتاب من الأستاذ مناظر أحسن جيلاني "رئيس قسم الثقافة الإسلامية، والدكتور محمد حميد الله أستاذ القانون الإسلامي، وكتابات: سيد أبو الأعلى المودودي؛ كما أعانه عليه إشرافه على أطروحة الدكتوراه للباحث: محمد يوسف الدين بعنوان "النظريات الاقتصادية الإسلامية" فبهذه المناسبة تعرف كثيرًا من التعاليم الإسلامية حول الربا، وكتب الأستاذ جيلاني في مقدمته " أنه بسبب الضغط الغربي على الهند ومصر بدء النقاش حول الفائدة والربا، وإن الجامعة

العثمانية هي أول جامعة قدم أستاذها رسالة مستقلة عن الربا من منظور فني وعقلي. وهو يستحق الشكر والتقدير من مسلمي جميع أنحاء العالم، لأنه أدى فرض الكفاية منهم، حرر في ٨/ ديسمبر١٩٤٤م، وكتب الدكتور قريشي في باب "الإسلام والمصرفية" أن السفهاء من الناس يقولون إن الإسلام لا يخالف نظرية المصرفية التقليدية السائدة، ففي رأيه أن المصرفية التقليدية ليست إلا رخصة للمرابين لاستغلال الناس، وهو يعتبر بيت المال كبديل للمصرفية وهو عنده مؤسسة عامة، وكما ذكر أولاً ففي عام ١٩٤٨م نشر هذا الكتاب بالإنجليزية بعنوان: *Islam and the Theory of Interest,* Lahore.

٣- الشيخ مناظر أحسن جيلاني وكتابه "إسلامي معاشيات" (الاقتصاد الإسلامي)

ينتمي الشيخ مناظر أحسن إلى قرية (جيلان) في ولاية بيهار شمال الهند، وكان من خريجي دار العلوم بديوبند وكان أستاذ الثقافة الإسلامية بالجامعة العثمانية، وكتابه "إسلامي معاشيات"، أكبر حجمًا من كتاب نظام الإسلام الاقتصادي للشيخ حفظ الرحمن سيوهاروي.

ظهرت طبعته الأولى من "إدارة إشاعت أردو"، حيدر آباد دكن، عام ١٩٤٧م وصفحاته ٥٧٦ ونشر أكثر من مرة. يقول الدكتور منذر قحف في إحدى مقالاته إن الاقتصاد الإسلامي مصطلح جديد قد استعمله الأستاذ مناظر أحسن جيلاني أول مرة في عنوان كتابه باللغة الأوردية عام ١٩٤٧م. ولكنني أرى أن الدكتور قحف لم يصب في قوله لأن المصطلح كان شائعًا في الهند قبله بكثير.

- يبدأ الكتاب بذكر عناصر الإنتاج، ص١، وأن دور الرجل والمرأة في المجال الاقتصادي دور متساو، ص٢.

الأجرة حسب العمل، ص٣، العمل والتنظيم في القرآن، ص٤، لا رهبانية في الإسلام، ص٤ - ص٥، ومن الممكن أن يجتمع الارتقاء الروحي مع التنمية الاقتصادية، ص٥، موقف الإسلام من الأنشطة الاقتصادية، ص١٦- ص٢٠، لا ينبغي ترك العمل الاقتصادي وإن قامت القيامة، ومن واجبات المسلمين إعمار الأرض، ص٢١، الجهد الاقتصادي من الجهاد في سبيل الله، ص٣٤، موقف النبي صلى الله عليه وسلم من الصناعات الجديدة، ص٤٤-٦٠، الأدعية والقيم الدينية تدعم الأنشطة الاقتصادية، ص٦٠ -

ص١٠٧، التنمية الاقتصادية في أوربا وأمريكا، ص١١٤، ملاحظة في تاريخ علم الاقتصاد، ص١١٧، النظريات الاقتصادية في أديان أخرى، ص١٥٤، نظريات عقلية في الاقتصاد الإنساني، ص١٥٥، تحليل النظرية الاشتراكية، ص١٥٦، الاشتراكية والرهبانية، ص١٥٧، بيان المصطلح القرآني حول البسط والقدر، ص١٩٠، الاشتراكية ليست بنظام اقتصادي بل عذاب إلهي، ص٣١٦، التوزيع في الإسلام، ص٣٦٤، الناس شركاء في الماء والنار والكلأ، ص٣٦٦، أنواع المياه وأحكامها، ص٣٧٠- ص٣٧٧، حكم المعادن السائلة، ص٣٧٩، الملكية في الإسلام، ص٣٩٠-٤٠٥، أحكام إحياء الموات، ص٣٩٥، حكم الإقطاع، ص٣٩٧، قانون الشفعة، ص٤٠٦، العلاقات الاقتصادية مع الحكومات الأجنبية، ص٤٠٦، الغنيمة والفيء، ص٤٠٧، حكم الربا في الهند، ص٤٠٨، معنى أكل المال بالباطل، ص٤١١، موقف الإسلام من التسول، ص٤١١-٤١٢، النهي عن القمار وأنواعه، ص٤١٣، العلة في حرمة الربا، ص٤١٧، استثمار رأس المال، ص٤٣٥، التسعير، ص٤٤٣، المزارعة والمساقاة، ص٤٦٧، الخراج ومصارفه، ص٤٩٠، للدولة أن تفرض ضرائب إضافية، الإسراف والتبذير، ص٥٤٨، الصدقات والتبرعات، ص٥٥٧.

وأخيرًا أريد أن أقدم بعض الإحصائيات من عدة مراجع منشورة في الموضوع تثبت المساهمة الكبرى لعلماء الهند في الاقتصاد الإسلامي في النصف الأول من القرن العشرين.

من بين ٥٦ عدد الكتب والمقالات حتى عام ١٩٥٠ :

١٥ باللغة العربية

١٦ باللغة الإنجليزية

٢٥ باللغة الأردية

وجدير بالذكر أنه من بين ١٦ كتابا ومقالا باللغة الإنجليزية ١١ من علماء الهند.

فإجمالي مساهمات علماء الهند في الاقتصاد الإسلامي يبلغ ٣٦ من ٥٦ عنوانًا.

وبالله التوفيق،،،

المراجع

- **أنور إقبال قريشي**، وكتابه باللغة الأردية بعنوان "إسلام أور سود" (الإسلام والربا)، عام ١٩٤٥م. وبالإنجليزية "Islam and the Theory of Interest" (الإسلام ونظرية الربا) في عام ١٩٤٨م.
- **إقبال أحمد خان** (١٩٣٦م) (حقيقة الربا) (طبيعة الربا) بدايون، ص ١٧٨.
- **حفظ الرحمن سيو هاروي** "إسلام كا اقتصادي نظام" (نظام الإسلام الاقتصادي) عام ١٩٣٨م.
- **حيدر زمان صديقي** (١٩٥٠م) "مزارعة پر تحقيقي نظر" (بحث في المزارعة)، مجلة ترجمان القرآن، ٢:٣٤، ٤، ٥، ص ١٢١-١٦٨.
- **خواجة حسن نظامي** (١٩٢٥م) "خدائي إنكم تيكس، أحكام، مسائل أور مصارف الزكاة كا بيان" (الضريبة الربانية على الدخل: بيان الأحكام المتعلقة بالزكاة ومصارفها)، دلهي، ص ٨٠.
- **سيد أبو الأعلى المودودي**، (ت ١٩٧٩م/١٣٩٩هـ):

"إسلام أور جديد معاشي نظريات" (الإسلام والنظم الاقتصادية المعاصرة).

"إسلام أور ضبط ولادت" (الإسلام وتحديد النسل)، في عام ١٩٤٣.

"سود" (الربا).

"قرآن كي معاشي تعليمات" (تعليمات القرآن الاقتصادية).

"مسأله ملكيت زمين" (مسألة ملكية الأرض) في عام ١٩٥٠،

"معاشياتِ إسلام" (اقتصاديات الإسلام) للمودودي، (جمع الأستاذ خورشيد أحمد باللغة الإنجليزية آراءه المتفرقة في الرسائل والمقالات غير الكتب المستقلة بهذا العنوان).

- **سيد زاهد قيصر رضوي** (١٩٤٤م) (إسلام مين دولت و إفلاس كا توازن)، (التوازن بين الثروة والفقر في الإسلام)، مجلة برهان، دلهي ٢:١٢، ص ١٣٣-١٥٠.
- **سيد سليمان ندوي** (١٩٣٧م) "قرباني كا اقتصادي بهلو" (الجوانب الاقتصادية للأضحية) مجلة معارف ٣٩: ٢، ص١٧٠-١٧٦.
- **سيد مبارز الدين رفعت** (١٩٣٧م) (معاشيات پر ابن خلدون كے خيالات) (آراء ابن خلدون في الاقتصاد)، مجلة معارف، ١:٤٠، ص ١٦-٢٨، ٢:٤٠، ص ٨٥-٩٥.

- **سيد مغني الدين شمسي** (١٩٣٩م) (تحريك سوشلزم پرايك نظر) (دراسة نقدية للحركة الاشتراكية) دلهي، مجلة برهان، ٢:٣، ٥:٣، ص ١١٩-١٣٤.
- **شيخ محمود أحمد**، ظهر كتابه Economics of Islam – A Comparative Study في عام ١٩٤٧م.
- **عبدالسلام ندوي** (١٩٢٤م) (تحريم سود) (تحريم الفائدة) مجلة معارف، ١٤:١ — ٣.
- **عبدالعظيم إصلاحي**، (١٩٩٦م):

History of Economic Thought in Islam - A Bibliography, Scientific Publishing Centre, KAU, Jeddah 1997, pp. 22.
Waqf: A Bibliography: Jeddah, Scientific Publishing Centre, KAU, 2003. 40 p.
Zakah: A Bibliography, Jeddah, Scientific Publishing Centre, KAAU, 2005, 37 p.

- **عبدالغفار حسن** (١٩٤٩م) "مزارعة پر تحقيقي نظر" (بحث في الزراعة)، مجلة ترجمان القرآن، ٣٣:١، ٢، ٣، ص ٨٩-١١٢.
- **عصام عباس نقلي**، (١٤١٩/١٩٩٨) ثبت (ببليوجرافيا): المراجع العربية المعاصرة في تاريخ الفكر الاقتصادي الإسلامي للفترة (١٣٥٠ — ١٤١٥/١٩٣٢-١٩٩٥)، جدة، جامعة الملك عبدالعزيز،ص٨٩.
- **علي نقي** (١٩٣٣م) (تجارت أور إسلام) (التجارة والإسلام) لكناو، إمامية مشن، ص٧٣.
- **مجيب الله الندوي** (١٩٤٩م) " يحيى أبن أدم أور أنكي، كتاب الخراج " (يحيى أبن أدم وكتابة الخراج)، مجلة معارف ٦٤: ٥ ص٣٦٧-٣٧٥، ص٢٩٢-٣٠٠.
- **محمد إقبال** ، "علم الاقتصاد" عام ١٩٠٣م.
- **محمد أكرم خان**، (١٩٩٢):

Economic System of Islam – Bibliography of Studies in English published during 1940-1990, Jeddah, King Abdulaziz University Press

- **محمد حميد الله** (١٩٣٦):

Islamic Solutions to the Basic Economic Problems – the position of labour" in *Islamic Culture*, Hyderabad, 10:2, (الحل الاسلامي للمشكلات الاقتصادية — العمال) pp. 213-33.

- **محمد حميد الله** (١٩٤٢م) (جاهلية عرب كے معاشي نظام كا أثر پهلي مملكت إسلاميه كے قيام پر) (تأثير النظام الاقتصادية في الجاهلية على تأسيس أول دولة إسلامية)، حيدر آباد، ص١٠٣.
- **محمد حميد الله** (١٩٤٤م) (أنجمنها ئے قرضه بے سود) (جمعيات القروض بلا فوائد) مجلة معارف ٣:٥٣، ص٢١١-٢١٦.
- **محمد عبدالرحمن خان** (١٩٤٤م) (إسلامي معاشيات) (الاقتصاد الإسلامي) مجلة برهان، دهلي ٢:١٢، ص١٢٥-١٣٢.
- **محمد عبدالرزاق** (١٩٣٤م) (إسلامي قانون وراثت كي خصوصيات) (خصائص القانون الإسلامي للتركات) مجلة معارف، أعظم جره، يوليو، ص٣٠-٣٦.
- **محمد عبدالقادر** (١٩٤٣م) " أبن خلدون كي معاشرتي، سياسي ومعاشي خيالات، (الأفكار الاجتماعية والسياسية والاقتصادية لابن خلدون)، حيد أباد، ص٣٢.
- **محمد عبدالقادر** (١٩٤٢م) (ابن خلدون كے معاشي خيالات) (الآراء الاقتصادية لابن خلدون)، مجلة معارف، ٦:٥٠، ص ٤٣٣-٤٤١.
- **محمد عبدالمنعم عفر** (١٤١٣/١٩٩٣م) ثبت المراجع العربية لمادة أصول الاقتصاد الإسلامي، للفترة من ١٩٤٠-١٩٩٢م، جدة، جامعة الملك عبدالعزيز، ص٢٠١.
- **محمد مظهرالدين صديقي** (١٩٤٣م) (اشتراكيت أور نظامِ إسلام) (النظام الإسلامي والشيوعية)، ص٢٤٠.
- **محمد نجاة الله صديقي** (١٩٨٠م) ثبت "ببليوجرافيا"، مراجع معاصرة في الاقتصاد الإسلامي، ترجمة أمين عبدالمنعم شلتوني، جدة، المركز العالمي لأبحاث الاقتصاد الإسلامي، ص٢١٣.
- **محمد يوسف الدين** ، "إسلام كے معاشي نظريات" (نظريات الإسلام الاقتصادية) في مجلدين،ص ٧٥٠، الطبعة الثانية ظهرت عام ١٩٥٠م.
- **مسعود عالم ندوي** (١٩٤٩م) (اشتراكية أور إسلام)، (الإسلام والشيوعية) كراتشي، ص٨٠.
- **مناظر أحسن جيلاني** (١٩٤٧) وكتابه بعنوان "إسلامي معاشيات" (الاقتصاد الإسلامي)، ص ٥٧٦.

- **نذير أحمد** (١٩٢٤م) (أصول تقسيم دولت أور إسلام)، (مبادئ توزيع الثروة في الإسلام) مجلة معارف، ٢:١٤، ص١٣٠-١٣٢.
- **نعيم صديقي** (١٩٤٨م) (إسلامي أصول پر بينكنك)، (بنوك وفق الأسس الإسلامية)، نوفمبر، ص٦٠-٦٤ وديسمبر، ص ٢٤-٢٨.
- **نعيم صديقي** (١٩٥٠م) (چند معاشي حقيقتين)، (بعض الحقائق الاقتصادية) مجلة ترجمان القرآن ٦:٣٣، ص ٣٤٠-٣٦٠.

الأربعاء ١٤٢٩/٤/١٧هـ
٢٠٠٨/٤/٢٣م

أ.**د. عبدالعظيم إصلاحي**

العلاقة بين رب العمل والعامل
نظرة إسلامية

ISLAMIC CONCEPT OF EMPLOYER-EMPLOYEE RELATIONSHIPS

AN INSTRUMENT FOR MANAGING HUMAN RESOURCES AND CERTAIN OPERATIONAL RISK EXPOSURES

ABSTRACT. This paper describes the Islamic concepts of employer-employee relationships in line with the teachings of the Quran and Hadith {the tradition of the Prophet (PBUH)}. In addition, this paper discusses how these concepts can help in achieving a smooth and harmonious relationship between employer and employee in the workplace. Furthermore, this paper stresses the importance and need for good employer and employee relationships and states that this can be achieved by following Islamic principles for the management of human resources. These principles address wrongful acts in relation to operational risks in financial and non-financial institutions.

The purpose of this paper is to provide a clear presentation of these Islamic concepts, for the benefit of those interested groups in the management of human resources and the elimination of human errors in operational risks. Operational risk and its measurement are among the dominant issues being curretly deliberated on in risk management. This issue is being discussed by, among others, the Bank for International Settlement (BIS); risk management professionals; banking and non-banking financial institutions.

The critical issues in this paper, apart from the Islamic concepts being deliberated on, are motivation for productivity and mitigation against wrongful acts, with both being practical in application. They include:

1. The Islamic concept of employer–employee relationships;
2. ethical behaviour of both employer and employee;
3. special regard for, and good treatment of, employees as brothers;
4. performing work honestly and responsibly;
5. giving employees dignified and meaningful work; and
6. the payment of employees' wages on time.

INTRODUCTION
ISLAM PROVIDES MORAL AND ETHICAL CONDUCT IN THE ACTIVITIES OF MUSLIMS

The Quran and Hadith form the basis for the Shariah (Islamic law) and norms for humanity. These two ideal book ideas are appropriate and suitable to apply in the activities of modern business environment. The Shariah, being an integral part of revelation, is a guide for human action covering every aspect of life – social, political, cultural and economic. The Holy Quran and the Hadith are sources of sound and qualitative values, moral standards, concepts and fundamental guides for good and strong harmonious employer-employee relationships. These two sources are proper and appropriate references for establishing a pleasant working co-operation between employer and employee in the workplace.

The most important aspect of the Islamic concept of employer–employee relationship, is the emphasis placed on fairness and justice for both parties. Faruqi (1980) states that: "... the freedom to enter into an employer and employee contractual relationship and the obligation to remain faithful to the terms and conditions of a contract, have been much-stressed in Islamic teachings." He further points out that Islam has formulated a well-defined comprehensive system regarding the fundamental human rights in which the relationship between an owner of a business and a worker at that business, is thoroughly addressed, based on the rule of law.

According to Faruqi: "The Islamic Sunnah {traditions of the Prophet (PBUH)} sanctions that the employer, employee / owner and servant should transact business among themselves with kindness, courtesy, amity and mutual co-operation. Each party should wish for others what he wishes for himself. Islam has commanded that every rightful claimant must be paid his claim, and on this basis, Islam has accorded full protection to the rights of labourers and in addition, laid down a framework comprising certain principles as guidelines. The first basic concept is that the owner- worker relationship is a mutual contract."

This paper argues the case that these Islamic concepts, enshrined in the Quran and Hadith, are useful for addressing the current problems of human resources and management of operational risks resulting from human errors in the work place.

The management of these two issues is very crucial for the success and prosperity of financial and non-financial institutions. These Islamic ideas contain ethical and moral values that have numerous high rewards, so that employers, as well as employees who yearn for success, should be ethically oriented. This addresses fairness and proper treatment of employees and customers, as growth and profit of a business cluster around good and harmonious employer-employee relationships in which trust is the foundation.

These Islamic concepts of employer–employee relationship from the Holy Quran and Hadith are vital and beneficial for all business entities as they are applicable to many aspects of an entity's life. According to Dar al-Fikri al-Islam (1972), a number of reported sayings of the Prophet (PBUH) with respect to the protection of labourers rights include the following:

"A rich man who purposefully avoids the fulfilment of his commitment towards the basic rights of workers amounts to oppression" and "God has commanded, "O faithful fulfil your contracts, and be true to your commitments, for you shall have to account for them." "A man should honour his contracts together with all the binding conditions, provided the conditions are rightful in accordance to the precepts of Islam." The Holy Prophet (PBUH) also advised, "Suffer no loss to yourselves and make others not suffer." (Majma Zawaid, vol.4, pp. 56 – 110).

The topics discussed in this paper are very crucial and timely and are related to strikes by militant workers; conflicts between employers and employees; fraud; scandals; and dire consequences of operational risks. Most of these issues are publicized in the media, which highlights large-scale unauthorized trading by a few securities companies, commodities brokers and rogue traders within large banking groups. These have led to substantial financial losses which, in consequence, threaten relevant banking corporation insolvency.

Fraud, a human misconduct, is an operational risk that is a perennial problem for the banking system and its users. Some frauds are internal, meaning that they are committed by, or with the help of, insiders such as managers or employees. The undetected wrongful (fraudulent) act of a single trader or manager may be so huge as to cripple a bank. Fraud and other operational type risks, have caused large losses and even the failure of a significant number of large firms. Ralph Nash (2003) indicated that operational risk was highlighted in February 2002, when it emerged that alleged fraudulent trading at a United States subsidiary of Allied Irish Banks had led to losses of around $750 million. He also points out that in the United Kingdom, two large operational risk losses – BCCI (Bank of Credit and Commerce International) and Baring's - had generated the political impetus for the transfer of banking supervision from the Bank of England to the newly-created unitary regulator, the Financial Services Authority.

Some of the operational risks represented by fraud, that have affected financial institutions include the Baring's collapse in 1995, Drexel, Daiwa Bank, Sumitomo, Banco Ambrosiano and BCCI and current hot news, the French bank Societe Generale's $7 billion loss through rogue trader, Jerome Kerviel. All these instances have been hot news topics in the international industry of finance.

In attempting to hide from their bosses, their unauthorised, excessive trading and losses (which might have existed for months or even years), these rogue trders also engage in falsification of records and documents and accounting frauds. According to Christo Hadjiemmanuil (2003), one source estimates that the annual losses from cheque-related frauds alone in the USA is approximately $10 billion US.

The information provided and discussed in this paper, is aimed at emphasizing how useful and helpful the Islamic employer-employee relationship concepts can be in providing solutions for the management of certain operational risk exposures.

According to Ralph Nash (2003), due to the spate of high profile operational risk losses, the Basel Committee on Banking's new Basel Capital Accord proposal, introduces an overt treatment of operational risk. Nash states that it is the first time banks will be expected to hold separately-identified regulatory capital for operational risk. Victor Dowd (2003) also claims that one of the most topical issues being debated these days in risk management is operational risk and its measurement, with a large amount of regulatory work presented by the Basel Committee on Banking Supervision being dominated by operational risk.

Operational risk is attributed to a multiplicity of direct and indirect causes and is said to be a result of human factors (i.e. fraud, collusion, theft, dishonesty, negligence etc.) and technological factors.

THE ISLAMIC CONCEPT OF EMPLOYER-EMPLOYEE RELATIONSHIP

Islam has provided and established a sound basis for the entrepreneur and worker relationship by prescribing certain ethical norms and values for both contracting parties. These ethical norms and values are measures to mitigate against mutual distrust, acrimony and recrimination, which invariably impinges on the relationship between the entrepreneur and the worker. The Islamic employer-employee relationship takes its basis from a firmly-rooted bond of a brotherhood spirit at all levels. These Islamic principles are:

- The owner and the worker both enter into a contract. (i.e. the responsibility of the owner is to ensure that workers are treated humanely and well, while the worker also is to ensure that the work is done conscientiously.
- The owner should fulfill all the financial and other obligations, whereas the worker is to do likewise, by fulfilling the first condition of the contract, that he will work to the best of his ability.

A worker, by accepting a job, accepts the employer's Amanah (trust) in him to perform it with honesty, trust and perfection. (Dar–al Fikri–al Islam, 1972, pp. 53-59).

Other than Islam, other religions also voice concerns about ethics in human dealings. Certain modern western philosophers argue that religious ideas such as morality and business ethics played a role in the ancient civilization systems. These arguments are found in the works of (Goulder,1975; Reich,1971; Marcuse,1967, see Gordon Cohn and Hershey H. Friedman,2002).

According to Gordon Cohn and Hershey H. Friedman (2002) some of the modern social sciences scholars such as Freud, Jung, Maslow and Weber wrote on employees motivation, and also based their arguments on religious concepts, hence underscoring religion's relevance, significance and usefulness in human resource management.

The ancient ideas of the Bible, according to Jacoby (1997, see Gordon Cohn and Hershey H. Friedman, 2002), can easily be applied to human resources management in a modern industrial workplace. Jacoby indicates that the ideas propounded for welfare capitalism, which was instituted to protect workers from the abuses of industrialization, stem from some religious concepts. He also points out that a large number of firms (around 2,500), which have adopted welfare capitalism, appeared in the records of the National Civic Foundation in the year 1914. Some of these welfare capitalism programs for workers comprised athletic facilities, cafeterias, gardens, plans for company accommodation and profit sharing.

The study by Noreen found a positive link between good ethics and human resources management. Gordon and Hershey (2002) (see Noreen 1988), use Agency Theory to explain how everyone's utility can be maximized by good ethics in such areas as human resources management. The Agency theory suggests that dy-functional behavior can be controlled through designing a system of rewards and punishments. However, this solution is problematic in situations where activities and their outcomes are not observable. Noreen claims the optimal solution to this predicament occurs when the participants can be trusted to adhere to a set of ethical codes.
This principle applies in the well-known Prisoner's Dilemma game which is presented in Table 1:

TABLE 1
PRISONER'S DILEMMA PAYOFF TABLE
Player 1 Actions

Player		C1	D1
2	C2	10, 10	-10, 15
Actions	D2	15, -10	-5, - 5

The highest overall payoffs (ten for each player) occur in situations in which players can all rely on each other to choose the mutually beneficial solution, which is (C1C2).

According to Noreen, given enough trials, players eventually arrive at the C1C2 solution. In his view, however, ethical human resources management can lead to a beneficial solution much more quickly than learning by attempted exploitation - i.e. each player trying to achieve the payoff 15 even though it results in a payoff of -10 for the other player. He notes that one of the challenges of the organizational designer, is developing systems that can help organizational members quickly achieve optimal solutions.

Cultivating a preference for principled human resources management could assist in such endeavors.

Some of the critical issues addressed by the Islamic concept of employer-employee relationships, that are useful and can be applicable to human resources and the human aspect of operational risks, are provided in this paper.

SPECIAL REGARD FOR AND GOOD TREATMENT OF WORKERS AS BROTHERS

According to Islamic principles, it is incumbent upon an employer to ensure that all employees are regarded as being special and are well-treated. Well-documented traditions of the Prophet (PBUH), regarding good treatment of employees, presented by Dar al-Fikri al-Islam (1972) are described as follows:

"Any time the Prophet (PBUH) mentions about employer-employee relationship he relates it to brotherhood. He (PBUH) says, "Those who work for you are your brothers: God has ordained them to be your subordinates." Based on the emphasis on brotherhood, Dar al Fikr al Islam (1972) concludes that: "This relationship translates into a brotherhood relationship between an employer and an employee by Islamic standards. Therefore, both parties should work for mutual good with honesty, love, sincerity, trust, co-operation etc., for their success and prosperity."

With respect to this, Islam urges and encourages an employer to be forgiving and accommodating with an employee. Attaching special attention to this brotherhood relationship between an employer and an employee, Islam places emphasis on forgiveness which is very well-illustrated by a reply of the Prophet (PBUH) to a companion's question as follows:

A companion once repeatedly asked the Prophet (PBUH) how many times (he, the companion) should forgive his servants? The Prophet (PBUH) in a final reply, in a very mild, soft and sad tone asked the companion why he was asking about the number of times? The Prophet (PBUH) then said to the companion, "If your servants miscarry your orders or are guilty of grievous wrong seventy times, you should forgive them the same number of times, for they are your brothers." (Tirmidhzi, vol.2, p.17). According to the Prophet (PBUH), forgiving several wrongs of servants amounts to charity, whereas ill-treatment of servants is tantamount to censure and contempt (Dar al Fikr al Islam, 1972).

The Prophet (PBUH) was an exemplary example of humane treatment to servants, and this is evident in his treatment of Anas who served him for ten years. Referring to his humane treatment of Anas, The Prophet (PBUH) said, "You have been seeing that Anas has been serving me, but I do not look down with scorn upon him. If he does not do any job or fails to do it, I do not ask him why he failed to do this or that." (Al-Adab Al-Mufrad; Kanz-ul-Ummal). His other sayings, expressing concern for good treatment of workers include:

"Just as you treat those near and dear to you, so should you treat those who are your equals by virtue of human beings and beneath you. As your hearts throb, so do theirs. See you not that I freed Zaid bin Haris and married him to the daughter of my paternal aunt; that I appointed Bilal as the caller for prayers; since he is our brother."

Furthermore, Islam asks an employer to be kind and generous and go beyond the normal compensation to give an employee extra as charity in the form of a bonus for loyal services rendered. Some of the Prophet's (PBUH) sayings about kindness and generosity to create and promote harmonious employer–employer relationships are:

"The best among you is the one who treats his servants with kindness and charity." (Kanz-ul-Ummal, Vol.5, p.18, Magmal-uz-Zawaid, vol.4, p.337) (see Dar al-Fikri al-Islam).

The Prophet (PBUH) also warns that:

"Those who expose their servants to ill-treatment will find the Paradise gates shut to their faces." (Tirmidhzi, vol.2, p16 Majma ul Zawaid, vol.4, p.236) and He (PBUH) cautions:

“Be careful about those who depend on you. Treat them mildly. The owner, who mistreats his servant, shall never enter the portals of Paradise.” (Kanz-ul-Ummal, vol. 5, p. 18, Majma Uz-Zawaid, vol. 4).

Other popular sayings by the Prophet (PBUH), regarding this important matter are:

“You should treat your servants well and should be considerate to them. You should not hurt them, for you should realize that they too have sensitive hearts like you. If hurt, their hearts get sore and grieved, and if you treat them well, their faces glow with pleasure. Why, therefore, should you not be decent and kind to them.” (Kanz-ul-Ummal).

“Those, who are possessed of three attributes, shall have easy deaths, and God shall allow their entry into Paradise; one of these attributes is a charitable and kind treatment towards those subservient.”. (Mishkat, Tirmidhzi).

“He who is in a position to extract or wreak his retribution but controls his anger shall have his heart filled with tranquility on the Day of Judgment.” (Abu Dawud).

“Those who work for you are your brothers. What you wear you should make them also wear. What you eat you should serve before others too.” (Adab Al Mufrad). This Hadith indicates that a worker should be regarded as a servant of God and not as a slave of the owner.

The Prophet (PBUH) also advised:

"If your servant prepares food for you and brings it to you, he has undergone the torment and agony of smoke and heat. You should therefore, ask him to sit and participate in the food. If you have guests, then reserve some of the food for the servant, at least a morsel or two." (Bukhari, see Dar al-Fikri al-Islam,1972).

These traditions of the Prophet (PBUH) on the good treatment of employees, gained support from modern western philosophers' motivational theories and other studies and also contended that such considerate treatment motivates employees to increase productivity. Some of these theories are:

THE HUMAN RESOURCE MOVEMENT

The human resource movement stressed the importance of the human element in job design. Lillian Gilbreth, a psychologist and wife of Frank Gilbreth, worked with her husband, focusing on the human factor at work. Many of her studies in the 1920's dealt with worker fatigue. In the succeeding decades, there has been a lot of emphasis geared towards motivation.

During the 1930's, Ealton Mayo carried out studies in the Hawthorne Division of Western Electric. His studies revealed that apart from the psychological and technical aspects of work, worker motivation is critical for improving productivity. During the 1940's, Abraham Maslow introduced motivational theories, which Frederick Hertzberg refined in the 1950's. Douglas McGregor added Theory X and Theory Y in the 1960's.

These theories represented the two ends of the spectrum on how employees perceive work. Theory X, which is on the negative side, assumes that workers do not like to work - they have to be controlled, rewarded, and punished, to get them to do good work. On the opposite end of the spectrum, is the view of Theory Y, which assumes that workers enjoy the physical and mental aspect of work and become committed to it. The Theory X approach results in an adversarial environment, whereas the Theory Y approach results in empowering workers and a more co-operative spirit.

In the 1970's, William Ouchi added Theory Z, which combined the Japanese approach with such features as lifetime employment, employee problem-solving and consensus-building and a traditional Western approach that features short-term employment, specialists and individual decision-making and responsibility (William J. Stevenson, 2005, p. 20).

VALUING EMPLOYEES

Studies have shown that employees are motivated through a combination of compensation, profit-sharing and benefits. It has been concluded that when employees realize their employers have recognized their good value, the employees would be helpful, cheerfully answering customers' questions or handling complaints. In his argument, William J. Stevenson, (2005, p.394) says that the act of valuing employees is committing to their satisfaction, development and well-being. Further-more, he contends that this involves more flexible, high-performance practices tailored to employees with diverse workplace and home-life needs.

He also alleges that the major challenges in the area of valuing employees include:

1. Demonstrating your leadership commitment to your employees;
2. providing recognition opportunities that go beyond the normal compensation system;
3. providing opportunities for development and growth within your organization;
4. sharing your organizational knowledge so that your employees can better serve your customers and contribute to achieving your strategic objectives; and
5. creating an environment that encourages risk taking.

Numerous gains that result from treating workers well by entities have been observed by Jacoby (1997, see Gordon Cohn and Hershey H. Friedman, 2002) such as "employment stability, profit-sharing, single-status personnel policies, and employee involvement, all which demonstrate a positive impact on corporate performance.

A subsequent report found that companies which treat workers as valuable assets; invest in training programs; and use innovative workplace practices, are more profit-able than those which don't. The two-year look at the workplace strategies of American companies was conducted by the management consulting firm, Ernst and Young LLP for the labour department. "This is a path-breaking study that shows the surest way to profits and productivity, is to treat employees as assets to be develop-ed, rather than costs to be cut," Labor Secretary Robert Reich said at a press conference.

For the study, researchers at Harvard and Wharton business schools, in partnership with the Ernst and Young Center for Business Innovation, reviewed over 100 papers examining business practices of thousands of American companies. The report focused on the economic benefits to companies of such Japanese–inspired concepts of labour-management co-operation such as 'Just-In-Time Inventory', which moves components to factories only as they are needed. Among the findings were the following points:

- Economic benefits to companies were greatest when they successfully integrated innovations in management and technology with the appropriate employee train-ing and "empowerment."
- Companies investing in employee development enjoy significant higher market values on average than their industry peers.
- Companies that implemented new management practices reaped the largest rewards. According to the study, Motorola Inc. estimates it earns $30 for every $1 invested in employee training; while Xerox found that in co-operation with its employee union, it has reduced its manufacturing costs by

30% and halved the time needed to develop new products (William J. Stevenson, 2005, p. 394).

PERFORMING WORK HONESTLY AND RESPONSIBLY

The Quran endorses and attaches greater respect for honest work and as such, imposes ethical obligations on employees. The Quran says that an employee has an obligation to discharge his/her work honestly and faithfully to the best of his/her ability. Wastage of resources and extravagance has been condemned by the Quran.

The Quran also describes extravagant living and wastage of resources as associates of the devil. In this regard, Islamic principles prohibit an employee from wasting the resources, property and time of the employer and encourages the perfection of work. According to Dar–al Fikri (1972), Allah (SWT) will not accept work that is not perfect. Regarding honesty, the Quran states:

"A good servant is he who possesses determination and honesty." The Hadith also says, "He who is devoid of honesty does not possess faith."

Islamic ideas emphasize a high standard of trust, honesty and reliability concerning overall behaviour. The individual's daily activities should be conducted in the strictest obedience to Allah's (God's) (SWT) commandments. According to Islamic teachings, an employee should never steal anything belonging to the employer, however small it may be, as that is a serious criminal act. (Quran 5:38).

Islamic law is unbiased, as it preaches fairness and justice in every activity of life among human beings, without discrimination, irrespective of status or position between counter-parties in agreements or contracts.

"There is no partiality in Islam in the treatment of an employee over an employer nor an employer over an employee, because Islam treads the path of justice and fairness and therefore, requires all of mankind to equally live in abundance and dignity" in order to ensure peace and stability. (Faruqi,1980)

By virtue of this, an employee, who by his own free will, signs a contract between himself and an employer to perform a certain job, should fulfill the agreement according to Islamic principles. As a contract of employment involves duality of performance, in which the employee is required to produce goods or render services, the employer, in the same spirit, should also respond with the appropriate reward in compensation. According to Faruqi (1980), both counterparties' responsibilities to the contract are proportionate, just in their value, and genuine and true in their performance.

Faruqi denounces irresponsibility by either of the two parties as a breach of a contract, which each of them has voluntarily entered into. He points out that Allah (SWT) commanded man to fulfill his promises, execute his commitments faithfully without fail. The Quran, he says, warns on this:

"You will surely be held responsible for every work you have done." (16:93) With regards to this item, Faruqi (1980) also says that the Prophet (PBUH), declares:

"Every one of you is a shepherd, responsible for his flock …. the domestic servant whose charge is his master's household and the leader whose charge is his fellow humans." This has been reported by (Bukhari and Muslim).

The above traditions of the Prophet (PBUH) indicate that every human being is accountable for his/her stewardship, not only an employer and employee. Therefore, no one is to shirk his/her responsibility.

GIVING EMPLOYEES DIGNIFIED AND MEANINGFUL WORK

Islamic teachings forbid to make a worker over-work, or assign to an employee rigorous, tedious, debasing or degrading work. Islam aims to create or establish a genuine and proper employer and employee relationship. For this reason, Islam fixes certain regulatory mechanisms in place in order to achieve this.

The Quran shows how to achieve this through the story of Prophet Musa (alayhim salaam) and Prophet Shoaib (alayhim salam) and the labour or employment contract between the two. This verse from the Quran teaches mankind to be just and exercise fair play in all dealings. It also demonstrates that a person should have feelings of sympathy towards his fellow human beings. Excerpts from the Quran on this subject state:

"And I do not wish to put you (to) unnecessarily hard labour." (Prophet Shoaib alayhim salam's speech).

"By the grace of God, you will find me straightforward in these matters." (Prophet Musa, AS reply) (Al-Qasas: 27).

Hadith says: "Those working under you are your brothers. They have been made by God subservient to you and should not be burdened with tasks beyond their powers and if such a burden has been put on their shoulders, then you should help them." (Bukhari, vol. 1).

"If you give light work to your servant God shall reward you on the Day of Judgment." (Kanz-ul-Ummal, vol. 5, p. 18, Majma Uz-Zawaid, vol. 4, p. 337) (Dar al-Fikri al-Islam, 1972).

DENOUNCING OVER-BURDENING A WORKER WITH HEAVY WORK

Islamic teachings abhor overloading a worker with a task beyond his control or capability. The Quran tells us that Allah (SWT) will not punish a person for what is work which he is incapable of doing. According to Faruqi (1980) Islamic principles rule that, "No one is to overburden a person with duties beyond the person's capacity." The (Quran, 2:286), says that God has taught us to pray to Him, but does not ask us to over charge ourselves beyond our capacities".

That, in obedience to this rule, the Prophet (PBUH) has commanded Muslims to refrain from over-burdening their employees or slaves with more than they can bear, saying that, "Where more tasks must be performed than they are able to render, you must help them thereto." This was reported by (Bukhari and Muslim).

An example of over-using and exploiting workers' labour, denounced by Islam in modern time, is illustrated by the introduction of scientific management methods for maximizing output by Frederick Winslow Taylor.

SCIENTIFIC MANAGEMENT OF ABUSES OF WORKERS

“Scientific management methods aimed at emphasizing 'Maximizing Output', were unpopular with, and despised by, workers, who sometimes felt they were exploited by business owners using them unfairly to increase output without a corresponding increase in compensation.

Workers were really taken advantage of by some companies, who did abuse them in their quest for efficiency. Both the Taylor and Ford companies used these methods and incurred the anger of many workers because they held workers in such low regard, expecting them to work like robots. These concepts were advantageous to Ford who was able to maximize the production rate at factories, using readily- available, cheap labour.

Finally, the public anger provoked by these practices, received active attention of the Congress and hearings were held on the matter. Taylor himself was summoned to testify in 1911. The unpleasant outcome from these management methods paved the way to the birth of the human resources movement". (William J. Stevenson, 2005, p.19).

The human resources movement showed a high degree of concern for workers' well- being, thus supporting the Islamic ideas on humane treatment of workers and providing them with dignified and meaningful work.

Other modern scholars also express similar views; that it is proper for "... a work design to have a purpose, beginning and an end. That work has to be finite whereby an employer should assign work up to a specific time or up to a particular place. They also claim that assigning meaningless work or vague and unspecified work strips work of its meaning which is unacceptable.." (Hackman and Lawler, 1971, see Gordon Cohn and Hershey H. Friedman, 2002). The two researchers observed that the performance of workers turns out to be better when they are given a whole task and also when the workers discover that what they are doing is meaningful. On the strength of this, the two researchers propounded that work should be purposeful, and have a beginning and an end.

Further support to the two researchers' observations from McGregor (1957, see Gordon Cohn and Hershey H. Friedman, 2002) shows that humane treatment of employees by employers, rather than treating them as mechanical parts of the production process, could bring great rewards to the company as well. He contended that the unleashing of antagonism, vandalism, militant unionism and a variety of destructiveness by workers to employers, are the by-products of management mistreatment. Below are examples of other unpleasant employer-employee relationships in the work place which the Islamic concept addresses.

BITTER RELATIONSHIPS OF EMPLOYERS-EMPLOYEES IN THE WORKPLACE

Observed aggrieved employer and employee reactions in the workplace are described as follows:

EMPLOYEE EMOTIONS:

- " My employer is not fair nor understanding."
- “He doesn't pay me what I'm worth."
- “I'm tired of office politics."
- "I'm stuck in a rut."
- “So am I trapped forever working for a horrible boss?"

- Just what should our attitude be toward our boss and work?
- Can we wholeheartedly serve a boss who doesn't appreciate us?
- How far can we allow our boss to push the limits of our honesty?
- Where do we draw the line between our time and energy commitments towards work versus towards our family and personal priorities?

EMPLOYER EMOTIONS

- "Who can blame me for getting so angry at such a bad employee?"
  (Source: http// www.cfib.ca/research/reports/offerings)

PAYMENT OF EMPLOYEE WAGES ON TIME

Islamic law stresses that any amount of work done, must receive its rightful value, because fairness and justice demands that any piece of work performed must be rewarded to its merit without undervalue or overvalue (Faruqi,1980). This is in accordance with the Quranic verses: (11:15; 46:16). The Quran also warns against a reduction in compensation to a worker than his rightful due: "Do not reduce what is due to the worker." (Quran 7:8 ,11:84, 26:183).

Withholding a worker's compensation is unacceptable and condemned by Islam and appears in the Quran as Allah (SWT) Himself promises not to fail the reward of any worker. "I will never fail the reward of any worker, male or female." (Quran 3:195). This Verse is supported by the Prophet's (PBUH) famous saying, "Give the worker his due before his sweat dries", following it with a warning, "I myself shall be the prosecutor of ... the employer who does not give the worker his dues." (Faruqi, 1980)

Islam strongly detests and condemns robbing an employee of his/her wages as well as delay in paying the wages by an employer. Employers are therefore obliged to pay employees on time, because withholding of wages owed to employees is against the Shariah teachings. Denying a worker his right to his wages is considered deprivation, which is considered a denial of his rightful compensation of wages for his hard labour.

In ensuring equity for a worker, Islam demands payment of the maximum benefit for workers' labour. Workers' rights were of so much concern to the Prophet (PBUH) that he commanded, "Pay the workers part of the food grains produced through their efforts/labour as the servant of God cannot be deprived of the produce." (Majma Zawaid, vol.4, p.98 see Dar al-Fikri al-Islam).

Other sayings by the Prophet (PBUH) against the despicable acts of denying workers their rightful and fair claims are:
"There are those kinds of people who shall take me as their enemy. One of those is the person who extracts work from people without payment of wages." (Bukhari).

"The rich, despite his riches, cannot delay of payment to the worker, for it is a crime". (Agreed Upon).

Islam also disapproves of wide disparities in salaries because it is unfair and contradicts fairness which Islam stands for and preaches. Large disparity in salaries and discrimination could breed ill-feelings and resentment by employees which might forcibly decrease their productivity. Islam's stand on workers' rightful claim and payment on time has also enjoyed backing from

some modern thinkers who see it as motivation and also as reducing the human aspect of operational risks are shown in the following :

PAY AT HEART OF EMPLOYMENT CONTRACT

Graham Hollinshead et al., (2003, p.410) claims that in the contract of employment, the employee agrees to provide a personal service for the employer in return for payment. Such 'consideration' binds the parties and is therefore at the heart of the contract of employment. The level and nature of the payment is the outcome of negotiations between the parties, who in a legal sense, have freely and voluntarily come into an agreement (and seek to update that as long as the contract continues). He also argues that pay acts as the mechanism for fulfilling employer and employee objectives and elaborates as follows:

EMPLOYEE OBJECTIVES:

That from an employee's perspective, pay fulfils economic and social objectives because it provides a certain standard of living, enables lifestyle choices to be made and is an indicator of societal status. That individual's objectives in respect of pay, change according to circumstance. For example, security of employment may be valued more highly than the level of pay at certain stages of life. Employees therefore have a mix of objectives, just as employers do. Torrington and Hall (1998:584-6, see Graham Holliinshead et al, 2003, p.411) identify these as:

1. Purchasing power, which determines the standard of living;
2. 'felt fairness' about a 'fair rate';
3. rights to a fair share in profits or the nation's wealth;
4. the need to maintain relativities in relation to other workers;
5. the need for recognition; and
6. the need for a suitable composition of pay.

EMPLOYER OBJECTIVES:

Pay is the mechanism by which an employer can persuade individuals to join and stay with an organization, and make use of the employee's effort and skills in pursuit of organization's objectives. Pay is therefore connected with the attraction, retention and deployment of workers. Typically, employers have a mix of objectives which they also have to take into consideration. Torrington and Hall (1998: 586-9, see Graham Holliinshead et al (2003, p.411) cite the following:

1. The prestige to be gained from being a 'good payer';
2. the need to be competitive to ensure a sufficient supply of labour;
3. the need for control over workers;

4. the need to motivate and improve the performance of workers; and
5. the need to control costs.

Bowey and Thorpe (2000: 97, see Graham Holliinshead et al, 2003, p.412) draw upon a range of motivation theories to advocate an 'electric approach' namely:

- Employee involvement' (in the design of payment systems);
- the removal of 'de-motivators' (barriers to high performance);
- equity (fairness);
- reinforcement (encouragement and feedback for employees);
- relevance of reward (to employees); and
- goals (clear and of interest to employees).

Bowey and Thorpe (2000: 96, see Graham Holliinshead et al, 2003, p.412) also assert that the process adopted by management in designing and introducing pay systems is an important determinant of success.

Roberts (2001:530-1, see Graham Hollinshead et al, 2003, p.412) stresses the import-ance of equity in terms of distributive justice (that reward satisfaction and motivation are influenced by perceived differentials, not absolutes), and of procedural justice (employees must be convinced that the procedure leading to pay outcome is fair). The failure of an employer to dispense fairness and justice to employee could lead to serious negative consequences from dissatisfied workers as shown below.

PASSIVE ATTITUDE OF DISSATISFIED WORKERS

Some dubious management and accounting scandals; stockbrokers releasing misleading information in regard to stocks; product liability claims; defective products; shoddy work; breaches in privacy and security of computer files; and sharing of personal customer information among financial and other businesses, all illustrate the breakdown of good business practices shown by some companies. These examples indicate a lack of integrity, and have received condemnation from the general public.

Dissatisfied employees may have knowledge of these destructive activities which can have a number of negative and serious consequences to an entity, but the employees fail to report them in a timely manner or show a deaf ear or pretend not to see them. These may cause the entity to be exposed to:

- An increase in costs through a decline in productivity;
- an increase in the accident rate among workers;
- inconvenience and injuries to customers; and
- increased liability costs. (William J. Stevenson (2005, p.392)

According to Adams (1963:1965, see Gordon Cohn and Hershey H. Friedman, 2002, p.9), when workers have the feeling that they are fairly compensated for their toils, their performances tend to rise higher

The negative effects from the lack of ethics and morals in financial activities in the conventional system has been realized and acknowledged by the western leaders who have made a stand against unethical and immoral activities in that system. An example of this comes from the American President George W. Bush and is described below. Other evidence supporting the need to apply ethical and moral values in business dealings is sanctioned by Islamic ideals

Muazzam Ali (2002) reports the reaction of President Bush to the increasing number of financial scandals sweeping the U.S.A below. According to Muazzam, President George W. Bush has said that the western financial system is thoroughly corrupt, run by fraudsters who cook the books and who shade the truth and break laws. Responding to these dubious and nefarious activities, President Bush called for a new chapter of ethics and responsibility in the financial environment. President Bush also enumerated some stringent measures to address the financial debacles and bring sanity into the system in the following manner:

1. Creation of a task force to apprehend and bring the corporate criminals to justice.
2. Lengthy jail terms for corporate executives involved in fraudulent deals.
3. At least 10 years jail term for fraud relating to mail and wire respectively.
4. Stiffer laws for the obstruction of the execution of justice, like document shredding.

It is now very obvious that the hour of truth has finally arrived in regard to the application of ethics and moral values, in economic and financial activities. These ethics and moral values have long been preached by Islam and practised by the Islamic financial system.

In advising westerners, Muazzam Ali (2002) has asked that they accept anything that is good for its own sake, wherever they find it, and to do away with stereotyped philosophies. He has unveiled the ethical and moral values of Islam enshrined in the Quran in this quote:

"The Islamic financial system has its own ethics and moral values. Based on the Quran, it is a charter for the wellbeing of humanity. Islam propagates a society based on social justice, equity, moderation and balanced relationships. It is a system embodying eternal values, safeguarding the rights of people and

reminding them of their obligations to themselves and society. It forbids all forms of exploitation and honours labour. It encourages men and women to earn their living by honest means and to spend their earnings in a rational way.

To achieve an ideal society, it forbids dealing in interest, gambling, pornography, alcohol, drugs etc. Forbidden also are business deals that Islam considers abhorrent.

All resources available to human beings must always be put to optimum use, and no one has the right to hoard them, to keep them idle, to squander them, or to use them for wanton display, be it by the individual, the community or the state.

Development is an essential requirement, and participation in economic activity is obligatory for everyone capable. The members of a society must work hard and always seek to produce the optimum, so as to be able to participate in the process of zakat (charity), thus contributing to the welfare of others."

On another occasion Dr. Abbas Mirakhor of IMF (International Monetary Fund said, "The Western media, including the BBC and the 'Wall Street Journal' commented on the impossibility of the Islamic economic system and referred to the thinking behind it as "Voodoo economics". By the early 1990's, it was clear that an Islamic financial system was not only theoretically viable, but had desirable characteristics that rendered it superior to the debt-based conventional system, (and) the phenomenal growth of Islamic finance during the decade of 1990's, demonstrated the empirical and practical viability of the system".
According to Abbas Mirakhor (July–August 2002, pp .5-6).

"Those who believed that banks and financial systems could not operate in a modern economy without reliance on an interest–rate mechanism must have been surprised at the progress of Islamic banking." He further remarked that : "During the last two decades, Islamic bankers have shown that the mosque and the market can grow in harmony and can make substantial contributions to the financial world."

This researcher expresses similar views to the above for the management of human resources and human errors that contribute to operational risks and believes they can be well-addressed by Islamic ideas on employer–employee relationships in both banking and non-banking financial institutions without discrimination about its source of origin.

This contention is based on the evidence of large international conventional banks opening Islamic windows, some of which include HSBC (HongKong

and Shanghai Banking Corporation), BNP (Banque National Du Paris) Paribas, UBS,(United Bank of Switzerland) Chase Manhanttan, Citibank and Citi Islamic – Citicorp's subsidiary.

"In his book, "The Protestant Ethic and Spirit of Capitalism", Max Weber explored the relationship between religious ethics and economics behaviour for many Asian and European civilizations. Weber's work, and the subsequent studies motivated by it, gave credibility to the notion that a particular religion, its ideology, and attitudes based on it, could have significant implications on the economic behaviour of its followers." (Gandhi,1976, see Abdel H. Bashir, 1998). Bashir also states in the same book, "The recent attempts to explain the successful economic performance in the Far East have often stressed the role of East Asian culture; in particular, the Confucion ethics which indicate discipline, hard work, frugality, respect for authority, and passion for education, (which are) believed to promote capital accumulation."

OPERATIONAL RISKS

Operational risk is the loss resulting from inadequacies in processes, controls or projects due to technology, staff, organization or external factors. The most common definition first published in Robert Morris Associates et al (1999) says that operational risk is the direct or indirect loss resulting from inadequate or failed internal processes, people and systems, or from external events.
The Basel committee adopted the same definition, but eliminated the reference to indirect losses for the purposes of quantification of regulatory capital.

CONCLUSION

From the foregoing discussions, it is clear that the Islamic concept of employer–employee relationship has the capacity to provide and establish harmonious relationships between the two contracting parties discussed in the text. Both Islamic and non-Islamic financial institutions and non-financial institutions would find its application practicable. A good employer–employee relationship has great importance in Islam, as it is very useful to provide huge potential benefits for both employer and employee.

The qualitative aspects of the Islamic concept can also help reduce wrongful acts of operational risks, experienced by banking and non-banking financial institutions.

The Quran and the Hadith are rich with ethical and moral qualities that cover business ethics. Therefore, their ideas can be regarded and referred to as solid sources to obtain an in-depth knowledge to form the foundation of morals and ethics of both an employer and an employee.

This paper shows that the Islamic concept of employer–employee relationship, if strictly practised and adhered to, would be ideal and would initiate and sustain productive outcomes in the management of human resources and certain operational risks (resulting from human errors) in any entity.

The recent past has witnessed increasingly unprecedented losses from operational risks due to human misconduct. These have been detrimental and threaten the safety, soundness and stability of the international institutions of finance. Islamic texts describe the relationship between employer and employer as one of brothers who agree to help one another in an exchange of honest services for fair compensation and mutual gain in both their interests, also wishing each other well in good faith. This dispels the notion that the employee is a slave to the employer, as both are equal in dignity as human beings and servants of Allah the Almighty (SWT).

A healthy employer-employee relationship is crucial for a number of mutual benefits for both sides. On one side, when greater respect is given to an employee by an employer, the employee's spirit rises high, with the a feeling of belonging which, in consequence, leads to a higher scale of productivity. On the other side of the coin, a well-behaved and disciplined employee, with a high degree of diligence and conscientious work performance, would be noticed and appreciated with the reward of higher compensation. Employees should always realize that hard work, diligence and enhanced skills will bring success to them. As long as employees continue to work honestly and hard, most employers will sooner rather than later, acknowledge their work performance and have trust in their workers.

Employers should be realistic in recognizing that their employees have worked hard for their wages. Employers should also properly and accurately assess the scope of the employee's responsibilities, skills and efforts expended. The compensation for the workers should be fair and on time. Encouragement can go a long way with employees as long as employers demonstrate that they are interested in them and that they have noted and appreciated their efforts for the good works done.

Siddiqi (1981, see Bashir, 1998) stated that, “A morally-oriented individual action is expected to ensure the achievement of socially desired results." Ethical behaviour, if implemented, will produce and facilitate mutually beneficial outcomes for all.

One useful and important risk management technique could be the blending of some religious concepts with the modern methods, without discrimination, to address human errors contributing to operational risk. The Bank for

International Settlements (BIS) and Islamic Financial Services Board (IFSB) are ceaseless and untiring in their efforts to pursue appropriate measures and methods to address the variety of risk factors associated with banks and other financial institutions.

This researcher would suggest to these two respectable institutions, to give careful thought and consideration to incorporating Islamic employer-employee ethical concepts by their financial institutions. This would provide greater security and diversity for the organizations to address and meet, the numerous requirements for best practices in the management of human resources and human errors related to operational risks in financial institutions.

It is hoped that the executives of these two distinguished institutions would look at this suggestion with open minds, since their primary concern is about the safety, soundness and stability of financial systems internationally. The overwhelming success of the Islamic financial system, using Islamic ideas in its practices in a short span of time, clearly demonstrates that Islamic ideas are useful and practical in application for any aspect of business.

د. عبدالله محمد سيدو

الأربعاء في ١٦/٥/١٤٢٩هـ
٢١/٥/٢٠٠٨م

إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية

مفهوم الخطر

خلق الله سبحانه وتعالى الخلق، وفضَّلَ الإنسان على سائر مخلوقاته؛ بأن جعل له عقلاً، ووهبهُ القدرة على التفكير والتدبير والتأمُّل. فيسعى لعمل الخير، ويتجنَّب دوافع الشر، ويحذِّر كل ما من شأنه أن يسبِّب له ضررًا، أو يحدِث له خسارة. ولكن بالرغم من ذلك كله؛ فقد تحدث الخسائر، وتقع الأضرار. والسبب في ذلك هو جهل الإنسان بالجوانب المحيطة بقراره، ووقوع أحداث خارجة عن إرادته. لذلك فهو دائم التفكير، وكثير التأمُّل والنظر، في أن يبتكر من الأساليب، ويستحدِث من الوسائل ما يساعده على تجنُّب الأضرار، وتفادي الخسائر.

والخطر لفظ شاعَ استخدامه بين الناس قديمًا وحديثًا، فهو ظاهرة ملازمة لحياة الإنسان، تتعدَّد صورها، وتختلف أشكالها من بيئة إلى أُخرى. لذلك فإن الإنسان يلازمه شعور بالخوف، وينتابه إحساس بالقلق. ويترتَّب على ذلك إحجامه في بعض الأحيان عن اتخاذ القرارات، والتردُّد فيها، فتفوت عليه تِبعاَ لذلك فُرص الكسب والنجاح.

لذلك يتَّجِه إلى التغلُّب على الشعور بالخوف، والإحساس بالقلق باستخدام الطرق العلمية في عدد من العلوم الاجتماعية، كالإحصاء، والتأمين، والاقتصاد، والإدارة المالية. ولا شك أن استخدامه لتلك العلوم يُقلِّل من آثار المخاطر، ولكن لا يمنع قطعًا من حدوثها، وتظل حالة الخوف والتردُّد تلازمه طوال حياته، ولكن بدرجات متفاوتة.

أولاً: الخطر في اللغة

الخطر بفتحتين هو الإشراف على الهلاك وخوف التلف. يُقال: هذا أمر خطر، أي متردِّد بين أن يوجد وأن لا يوجد[1].

(١) الرازي، محمد بن أبي بكر بن عبد القادر. مختار الصحاح. جدة: دار الثقافة الإسلامية، ١٤٠٦هـ = ١٩٨٦م، ص١٨٠.

والخطر هو ارتفاع القدر والمال، والشرف والمنزلة. وجمعه أخطار. والخطير من كل شيء النبيل. ويُطلق الخطر على السبق الذي يتراهن عليه. والمخاطرة المراهنة. وتخاطروا على الأمر، تراهنوا عليه[١].

ومن ذلك ما ورد أن أبا بكر الصديق رضي الله عنه خاطر قريشًا قبل الهجرة، حيث أنزل الله تعالى: "آلم غُلِبت الروم في أدنى الأرض وهم من بعد غُلبهم سيغلِبون" الآية. وقالت قريش: أترون أن الروم تغلِب؟ قال: نعم. فقالوا: هل لك أن تخاطرنا في ذلك؟ فأخبر النبي (ﷺ). فقال النبي (ﷺ): اذهب إليهم فزد في الخطر، وزد في الأجل، ففعل، وغلبت الروم فارسًا، فأخذ أبوبكر خطره، فأقره النبي (ﷺ)، وهو القمار بعينه. وكانت مكة المكرمة في ذلك الوقت دار حرب. فدلَّ ذلك على أن للمسلم أخذ مال الحربي ما لم يكن غدرًا[٢].

الخطر في الاصطلاح

يعرف قاموس أوكسفورد الخطر، بأنه إمكانية حدوث شيء ما بالصدفة، تترتب على ذلك نتائج سيئة وخسارة[٣].

أما قاموس ويبستر فيعرِّف الخطر بأنه الضرر والتخريب والأذى[٤].

وقد عرَّفه الاقتصادي المعروف نايت (Knight) بأنه عدم التأكد الممكن قياسه بدقة؛ باستخدام نظرية الاحتمالات[٥]. ومن الكتاب المعاصرين فقد عرفه سلامة عبد الله بأنه ظاهرة أو حالة معنوية، تلازم الشخص عند اتخاذ القرارات أثناء حياته اليومية، مما يترتب عليه حالة الشك أو الخوف، أو عدم التأكد من نتائج قراراته[٦].

---

(١) ابن منظور. لسان العرب – تعليق علي شيري. ط١، ج٤، دار إحياء التراث العربي للطباعة والنشر والتوزيع، د.ت. ص ص ١٣٧-١٣٨ .

(٢) وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية. الموسوعة الفقهية. ط١، ج٣٠، الكويت: الربا في دار الحرب، ١٤٢٠هـ=٢٠٠٠م. ص ٢٠٩. وكذلك بدائع الصنائع، ج٥، ص ١٩٢، وحاشية الطحاوي، ج٣، ص ١١٢.

(3) The oxford illustrated dictionary-oxford university press - London - P.728.

(4) webster's Third New International dictionary, Gc Ameriam company - U.S.A - P.1961 .

(5) Knight, Frank H, Risk, uncertainty and profit, New York Hamper and Raw 1921p

(٦) سلامه عبدالله. الخطر والتأمين- الأصول العلمية والعملية. مكتبة النهضة العربية: ط١، ١٩٨٠م، ص٨.

الفرق بين المكروه والخطر

المكروه هو الشيء الذي نحب ألا يقع أما الخطر فهو احتمال وقوع ذلك المكروه. فالحرب مثلاً هي المكروه، واحتمال وقوعها هو الخطر بعينه. فالإنسان بطبعه يكره المخاطر، ويخاف المجهول. وتزداد كراهيته للمخاطر ؛ كلما زاد احتمال تحقق الخسارة على الربح. وأحيانًا تتاح للأفراد بعض الفرص، يكون معدل الكسب فيها مساويًا لمعدل الخسارة؛ ومع ذلك يرفضونها، ويفضِّلون عدم الدخول في مغامرة. وسبب رفضهم لتلك الفرص ؛ أن مقدار الكراهية الناجم عن تلك الخسارة، يفوق مقدار السعادة المترتب على الكسب. لذلك يفضِّلون البقاء على الحالة التي كانوا عليها[١].

غير أن هناك صنفًا من الناس يبحث عن المخاطرة، ويكره أن يكون أسيرًا لوضع معيَّن. فهو دائم البحث عن الثراء والثروة، ولا مانع لديه من الدخول في مشاريع عالية المخاطر، طالما كان العائد كبيرًا، وهؤلاء قلة لا يعتد بأفكارهم وتجاربهم، فأغلب الناس يكرهون المخاطر، ولكن بدرجات متفاوتة.

الخطر في المفهوم المالي

الخطر في المفهوم المالي هو ضرر مباشر متوقع للنشاط المرتبط بوحدة اقتصادية، بسبب وقوع أحداث اقتصادية، أو طبيعية أو سياسية، أو بفعل بشري. وفي حالة حدوثه ينتج عنه خسائر مؤثرة، قد تؤدِّي إلى عدم استمرارية الوحدة الاقتصادية في النشاط الممارس، وخروجها من السوق[٢].

وفي ضوء التعريف السابق نستطيع تقسيم الأخطار من حيث نشأتها إلى قسمين: أخطار المضاربة، وأخطار اقتصادية طبيعية. فأخطار المضاربة تلك الأخطار التي يحدثها الإنسان بنفسه، أملاً في تحقيق مكاسب مالية. وتشمل الأخطار التي تترتب على الأعمال التجارية والصناعية، وأعمال الخدمات، بالإضافة إلى أعمال المقامرة. وتختص بدراسة هذا النوع من الأخطار عدة علوم، كإدارة الأعمال، والمحاسبة والاقتصاد. بينما يختص عِلم الإحصاء والرياضة البحتة بدراسة أخطار المقامرة.

(١) منير إبراهيم هندي. الفكر الحديث في مجال الاستثمار. الإسكندرية. منشأة المعارف: ١٩٩٩م . ص ٣٠٨.
(٢) ياسين عبدالله التميمي. أساسيات إدارة الخطر. الأمارات العربية المتحدة: ط١، ١٤١٨هـ=١٩٩٨م. ص ٢٧.

أما الأخطار الاقتصادية الطبيعية والبحتة، فهي التي تحدث نتيجة لظواهر طبيعية ليس للإنسان دخل فيها، ولا يمكن تجنُّب وقوعها. ويترتب عليها خسائر مالية مؤكدة، كخطر الحريق، أو أخطار الفيضانات. وتختص بدراسة هذا النوع من الأخطار عدة علوم، كالتأمين، والإحصاء، والرياضيات.

وقد اكتسبت المخاطرة أهميتها في المفهوم المالي حينما أصبحت جزءً من عملية اتخاذ القرارات المالية. لذلك نجد أن الإدارات المالية توليها اهتمامًا خاصًا بالدراسة والتحليل حتى يمكن تجنُّبها.

المخاطرة في الفقه الإسلامي

ورد لفظ الخطر، أو المخاطرة كثيرًا في كتب الفقه الإسلامي، على لسان عددٍ من الأئمة الأعلام، المتقدمين منهم والمتأخرين، في مناسبات مختلفة. وسنتطرَّق إلى ذلك فيما سنورده من نصوص لاحقة بهذا الشأن.

غير أننا نود أن نشير هنا إلى نقطة مهمة، وهي أن لفظ المخاطرة أو الخطر، لم يرد ذكره في القرآن الكريم، أو في السُّنة النبوية الشريفة، وإنما ورد معناه في لفظٍ مرادف له، هو الغرر، في الحديث الذي رواه أبو هريرة رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم نهى عن بيع الحصاة، وعن بيع الغرر[1]. والغرر في اللغة هو الخطر، وله في اصطلاح الفقهاء تعريفات شتى، نُرجئ تناولها في هذا المقام.

رأينا أن الخطر في المفهوم المالي هو عبارة عن ضرر مباشرة متوقَّع للنشاط المرتبط بوحدة اقتصادية، وهو قسمان: خطر المضاربة، والأخطار الاقتصادية الطبيعية. وترتبط هذه الأخطار بالظروف الاقتصادية المحيطة بالبيئة الاستثمارية، كحدوث خسارة في العمل التجاري، أو حدوث كوارث طبيعية تسبب خسائر مختلفة.

(١) الإمام مسلم، أبي الحسين مسلم بن الحجاج القشيري النيسابوري. صحيح الإمام مسلم – تحقيق وتعليق محمد فؤاد عبدالباقي. ج١٠، مصر: مطبعة دار إحياء الكتب العربية، ١٣٧٤هـ=١٩٥٥م، ص١٥٧.

أما مفهوم الخطر أو المخاطرة في الفقه الإسلامي، فليس له تعريفًا محددًا – حسب علم الباحث – اتفق أو اختلف عليه الفقهاء. أو أن هناك تناولاً اختص به هذا المفهوم في كتب الفقه الإسلامي، ولكن تناوله الفقهاء في مناسبات عديدة عند تعرضهم للغرر الذي يكون في بعض العقود. وبالطبع لا يعني هذا القول أن مفهوم الخطر في الدراسات المالية، كان غائبًا عليهم، فقد تحدثوا عن المضاربة والمشاركة وغيرها من العقود، وأفردوا لها حيزًا كبيرًا في كتاباتهم، وهي تتضمن أنواعًا مختلفة من المخاطر، غير أن جل حديثهم عن المخاطرة كان منصبًا عن الغرر.

يقول الإمام مالك رضي الله عنه: (والأمر عندنا، إن من المخاطرة والغرر شراء ما في بطون الإناث من النساء والدواب، لأنه لا يدري أيخرج أم لا يخرج؟ فإن خرج لم يدرِ أيكون حسنًا أم قبيحًا أم تامًا أم ناقصًا أم ذكرًا أم أنثى؟ وذلك كله يتفاضل إن كان على كذا، فقيمته كذا، وإن كان على كذا، فقيمته كذا)[١].

وكذلك يقول الإمام الشافعي رضي الله عنه: (إذا قال الرجل للرجل ما قضى لك به القاضي على فلان، أو شهد لك به عليه شهودًا، أو ما أشبه هذا، فأنا له ضامن، لم يكن ضامنًا لشيء من قبل إنه يُقضى له ولا يُقضى له ويَشهد له ولا يُشهد له فلا يلزمه شيء، فلما كان هذا هكذا، لم يكن هذا ضامنًا فإنما يلزم الضمان بما عرفه من الضامن، فأما ما لم يعرفه فهو من المخاطرة[٢].

وهناك نصوصٌ كثيرة عن المخاطرة في كتب الفقه الإسلامي، نكتفي هنا بما أشرنا إليه. غير أننا نود في هذا المقام أن نشير إلى أن مفهوم الخطر في الدراسات المالية لم يكن غائبًا عن الفقهاء، خلافًا لما أشار إليه بعض الباحثين في الاقتصاد الإسلامي حينما أشاروا إلى أن مفهوم الخطر في الفقة الإسلامي، يختلف عن مفهومه في الدراسات المالية المعاصرة، إذ إن المخاطرة عند الفقهاء تنحصر في صيغة العقد، بصرف النظر عن الظروف الخارجية المحيطة بالمتعاقدين[٣]، وأن كلام الفقهاء القدامى خلا من أي إشارات إلى مفهوم المخاطرة في

(١) سليمان بن خلف الباجي. المنتقى شرح الموطأ. ج٥، دار الكتاب العربي. ص ٤٢ .
(٢) محمد بن عبدالله بن إدريس الشافعي. الأم . ج٧، دار المعرفة .
(٣) محمد علي القري. إدارة المخاطر في التمويل المصرفي الإسلامي . مرجع سابق. ص ص ١٩-٢٠ .

الدراسات المالية حيث إن الأوضاع الاقتصادية التي كانت سائدة عندئذٍ، ومنهج النظر في العقود لم يكن يعطي هذا المفهوم الأهمية التي يلقاها اليوم في المعاملات المالية المعاصرة، نظرًا للافتقار القدامى إلى طرق قياس المخاطر. وقد استشهدوا بنصين للإمام مالك ابن أنس رضي الله عنه يصف نوعين من العلاقة التعاقدية، فيقول عن الأولى بأنها من الخطر ويقول عن الثانية بأنها ليست من الخطر مع أنهما سواء من ناحية مفهوم الخطر في الدراسات المالية.

وبالرغم من تقدير الباحث لهذا الرأي والأسس التي أستند عليها والاتفاق مع قائله في بعض جوانبه، إلا أنه لا يمكن التسليم به كليًا للأسباب التالية:

أولاً: أن عمدة استشهادهم في الاختلاف بين مفهومي الخطر مبينًا في المقام الأول على ما ذكره الإمام مالك، وتفسيرهم لهذين النصين من أنهما سواء من ناحية مفهوم الخطر في الدراسات المالية. وفي تقدير الباحث أن هذين النصين ليست كذلك، فالأولى تتحدث عن الغرر، والغرر معنى مختلف عن الخطر في المفهوم المالي، إذ أنه متعلق بالعقد، بينما يتعلق الخطر في المفهوم المالي بالبيئة المحيطة، ولكن بينهما شبه.

والثانية تتحدث عن علاقة بين متعاقدين، تضمنت بيعًا وطلبًا لفسخ البيع من المشتري بغية حصوله على خصم في الثمن فيأبى البائع. ويقول للمشتري بع ولا نقصان عليك. فالعلاقة القائمة بين البائع والمشتري قائمة على تعامل مالي بينهما، وربما طلب المشتري الوضع في قيمة السلعة لما رآه من أنه ربما يتعرض لخسارة عن شرائه للسلعة. لذلك يمكننا القول أن الصيغة الأولى تختلف عن الثانية، فالأولى متعلقة بطبيعة العقد وما اشتمل عليه من غرر، في حين أن الثانية لا تطرق إلى مضمون العقد، بل إلى ما بعد التعاقد. فقد تم التعاقد بينهما، وحدث نكول من المشتري وطلب الدخول في عقد جديد بينه وبين البائع.

ولندلل على ما سقناه من حديث نورد هنا النصين التاليين وشرحهما. ففي النص الأول. قال مالك في رجل باع سلعة من رجل على أنه لا نقصان على المبتاع، إن ذلك بيع غير جائز، وهو من المخاطرة، وتفسير ذلك أنه كأنه إستأجره بربح إن كان في تلك السلعة، وإن باع برأس المال أو بنقصان فلا شيء له وذهب عناؤه باطلاً فهذا لا يصلح، وللمبتاع في هذا أجره بمقدار ما

عالج من ذلك، وما كان في تلك السلعة من نقصان أو ربح فهو للبائع، وإنما يكون ذلك إذا فاتت السلعة، وبيعت، فإن لم تفت فسخ البيع بينهما. قوله لا يجوز أن يبيع الرجل من رجل سلعة على أنه لا نقصان على المبتاع لما ذكره من وجه الغرر، لأنه إستأجره على بيعة بربح ان كان فيه، ولا يدري قدره ولا جنسه، وان لم يكن في ربح فلا شيء له.

وقد كره مالك أن يبيع من الرجل السلعة على أنه إن وجد قضاه، وإن مات قبل أن يجد فهو في حل، قال ابن القاسم هو حرام ويرد، فإن فاتت السلعة بقيمتها يوم قبضها، ومعنى ذلك أنه زاد في ثمنها للجهل بالأجل، ولما فيه من تعليق القضاء بالوجود. أما النص الثاني قال مالك (فأما أن يبيع رجل من رجل سلعة يبت بيعها، ثم يندم المشتري فيقول للبائع ضع عني فيأبا البائع ويقول بع، ولا نقصان عليك فهذا لا بأس به، لأنه ليس من المخاطرة، وإنما هو شيء وضعه له، وليس على ذلك عقدا بيعهما وذلك الذي عليه الأمر عندنا).

وقوله للمبتاع في هذا أجرة بقدر ما عالج ذلك، وللبائع الزيادة والنقصان إن فاتت السلعة، يريد أنه يحمل على ما يؤول إليه أمرهما من الإجازة، فإن فاتت السلعة ببيع المبتاع لها فللذي باعها منه الثمن كان أقل من قيمتها أو أكثر، وكان للمبتاع أجرة ما حاول من بيعها، وغير ذلك من حفظها إن كان له أجرة، وإن وجدت السلعة بيد المبتاع لم تفت فسخ البيع فيما يحتمل أن يريد يوجد بيد المبيتاع لم يدخلها ما يغير صفتها على ما تقدم[1].

ثانيًا: أن الفقهاء ركزوا في حديثهم عن المخاطرة منطلقين من معنى الغرر، غير أن هناك نصوصًا كثيرة يشيرون فيها إلى المخاطرة في المفهوم المالي. وللنظر إلى ما قاله الإمام مالك حينما سأله رجل عن الرجل يتكارى الأرض ولها بئر قل ماؤها، وهو يخاف أن لا يكفي زرعه فقال: (لا أحب أن يتكارى أرضًا لها ماء ليس في مثله ما يكفي زرعه). قال ابن القاسم: (وإنما كرهه من وجه الغرر، كأنه يقول: ما ترى فإن سلمت كان لك، وإن لم تسلم زرعك فلا شيء لك عليَّ، كأنهما تخاطرا. قلت: وكيف يكون ههنا الخطار وأن أقول لصاحب الأرض: إن لم يسلم زرع هذا الرجل رددت إليه الكراء في قول مالك. قال: لأن الزرع إذا ذهب من قبل الماء رد الكراء على المتكاري، قال: فذلك بذلك، على أنهما

(١) سليمان بن خلف الباجي . مرجع سابق . ص ٤٢ .

تخاطرا، لو علم رب الأرض أن في بئره ما يكفي، لزرع ما أكراها يضعف ذلك الكراء وذلك يدل على المخاطرة فيما بينهما وأن الذي اكترى الأرض وفيها الماء المأمون لم يتخاطر على شيء، فإن انقطع ماؤها بعد ذلك أو قل فإنما هي مصيبة نزلت من السماء[١].

ثالثًا: أن بعض الفقهاء المتأخرين أمثال ابن تيمية وابن القيم فرق تفريقًا واضحًا بين نوعين من المخاطرة، الأولى مخاطرة التجارة والثانية مخاطرة القمار. وللنظر إلى ما قاله ابن القيم رحمه الله يقول: (المخاطرة مخاطرتان: مخاطرة التجارة، وهو أن يشتري السلعة بقصد أن يبيعها ويربح ويتوكل على الله في ذلك. والخطر الثاني الميسر الذي يتضمن أكل المال بالباطل، فهذا الذي حرمه الله ورسوله، مثل بيع الملامسة والمنابذة وحبل الحبلة، والملاقيح والمضامين وبيع الثمار قبل بدو صلاحها، ومن هذا النوع يكون أحدهما قد قمر الآخر وظلمه بخلاف التاجر الذي قد اشترى السلعة ثم بعد هذا نقص سعرها، فهذا من الله، وليس لأحد فيه حيلة[٢].

كذلك تحدث الإمام ابن تيمية عن المخاطرة فقال: (المجاهدة في سبيل الله فيها مخاطرة قد يَغلب أو يُغلب. وكذلك سائر الأمور من الجعالة والمزارعة والمساقاة والتجارة والسعر. بل أن المخاطرة تحيط ببني البشر في حياتهم اليومية. والبشر لا يعلمون الغيب، ولا يتصرفون بناء على اليقين، أو التأكد بل بناءً على الظن وعدم التأكد[٣].

كذلك نجد أن ابن خلدون تحدث في مقدمته عن المخاطرة حيث قال: (كذلك نقل السلع من البلد البعيد المسافة، أو في شدة الخطر في الطرقات يكون أكثر فائدة للتجار، وأعظم أرباحًا، وأكفل بحوالة الأسواق، لأن السلع المنقولة حينئذٍ تكون قليلة معوذة لبعد مكانها، أو شدة الغرر في طريقها[٤].

بناءً على ما ذكرناه من نصوص نستطيع القول أن مفهوم المخاطرة عند الفقهاء يتطابق مع مفهومها في الدراسات المالية، وليس هنالك اختلاف بينهما كما يزعم بعض الباحثين.

---

(١) الإمام مالك ابن أنس. المدونة الكبرى. كتاب كراء الأراضين.

(٢) ابن القيم الجوزيه. زاد المعاد في هدى خير العباد- تحقيق شعيب وعبدالقادر الأرناؤوط – ج٥، ط١٤، مؤسسة الرسالة: ص ٨١٦ .

(٣) ابن تيمية. مختصر الفتاوى المصرية. ص ٥٣٥ ،

(٤) عبدالرحمن بن محمد بن خلدون. تحقيق إدريس الحويدي . المكتبة العصرية للطباعة والنشر: ١٤٢٢هـ = ٢٠٠١م . ص ٣٦٨ .

١-٣ أنواع المخاطر المصرفية

تنقسم المخاطر التي تواجِه المصارف بشقيها التقليدي والإسلامي إلى نوعين:

١-٣-١ مخاطر مالية، وهي عبارة عن الخسائر المحتملة في الأسواق، وتُصنَّف إلى ثلاثة أقسام هي:

(أ) مخاطر السوق، وتحدث نتيجةً للتحوُّلات التي تطرأ على الأسعار، أو تغير في السياسات على مستوى الاقتصاد الكلي. ومن تلك المخاطر، مخاطر أسعار الفائدة، ومخاطر أسعار الصرف، ومخاطر التسعير.

(ب) المخاطر الائتمانية، وتنشأ عن عجز العميل، أو عدم رغبته في الوفاء بما عليه من التزامات تجاه المصرف.

(ج) مخاطر السيولة، وتنشأ نتيجة لعجز البنك في مواجهة احتياجات عملائه من السيولة في الأجل القصير.

(١-٣-٢ مخاطر غير مالية، (مخاطر الأعمال)، وتحدث نتيجةً للأعمال التي تمارسها المصارف، كمخاطر التشغيل، والمخاطر القانونية، والمخاطر السياسية، ومخاطر عدم الالتزام. ونقدم فيما يلي شرحًا مختصرًا لكلا النوعين من المخاطر.

١-٣-١ المخاطر المالية

أ - المخاطر السوقية

هي عبارة عن الخسائر المتعلقة بالايرادات نتيجة للتقلبات في أسعار الصرف ، والتقلبات في أسعار الفائدة، والتقلبات في أسعار الأوراق المالية والتقلبات في أسعار السلع وهي كالتالي:

مخاطر أسعار الفائدة

تحدث مخاطر أسعار الفائدة نتيجة للتغير في مستوى أسعار الفائدة في السوق، وينتج عن ذلك حدوث خسائر حقيقية عند إعادة تقييم الأصول والخصوم، لاعتماد قيمتها وهي

ديون على قيمة سعر الفائدة في السوق تمامًا كالسندات. وتعتبر مخاطر أسعار الفائدة من أهم المخاطر التي تواجهها المصارف، ومن أكثرها تعقيدًا، خاصة في حالة عدم توافر أنظمة معلومات يستطيع البنك من خلالها معرفة معدلات العائد على أصوله، ومعدلات تكلفة التزاماته، ومقدار الفجوة بين الأصول والخصوم لكل عمله عند إعادة التسعير.

ظهرت مخاطر أسعار الفائدة بشكل ملحوظ خلال الفترة ١٩٥٠م ـ١٩٧٠م، إذ تغيَّرت معدلات الفائدة ٢٣ مرة خلال هذه الفترة. وبلغ التغيُّر مداه خلال الفترة ١٩٧٠م-١٩٨٧م، إذ بلغ حوالي ١٨٤ مرة، بمعدل مرة واحدة كل ٣٥ يومًا تقريبًا. وكان نتيجة ذلك حدوث خسائر كبيرة واجهتها المصارف(١).

مخاطر أسعار الصرف

تنشأ مخاطر أسعار الصرف نتيجة للتقلبات التي تطرأ في الأسواق على أسعار صرف العملات الأجنبية. وكما هو معلوم فإن البنوك تحتفظ عادة بجزء من أصولها بالعملات الأجنبية، لتلبية احتياجات عملائها المختلفة. لذلك فإن أي تغيير في أسعار العملات سينعكس على قيمة تلك الأصول سلبًا أو إيجابًا. من هنا تأتي أهمية مخاطر أسعار الصرف إذ أنها تُعنى بتحديد نسبة الأرباح والخسائر في الأصول المصرفية. وتوصف أسواق العملات الأجنبية بأنها عالية المخاطر، وشديدة التأثُّر والحساسية بالظروف السياسية والاقتصادية، ومما يساعد في ذلك استخدامها لأجهزة الاتصالات الحديثة والمتقدمة.

مخاطر التسعير

تتغير أسعار أصول المصارف من حين إلى آخر. بناء على قوى العرض والطلب، وفي ضوء الظروف السائدة في الأسواق، من حيث التضخم والانكماش. وتعتبر محفظة الأوراق المالية من أكثر الأصول تأثُّرًا، حيث أنها تتكون من أسهم وسندات شديدة الحساسية لتقلبات الأسواق، إضافة إلى أنها تتحمل أخطاء الإدارة في الإنتاج والتسويق والاستثمار، التي تترك بلا شك آثارًا عكسية على القيمة السوقية لمكونات المحفظة.

(١) يوسف كمال محمد. حوار حول الوساطة والمصارف الإسلامية، مجلة جامعة الملك عبد العزيز- الاقتصاد الإسلامي، م ١٣، مركز النشر العلمي، جامعة الملك عبد العزيز، جدة، ١٤٢١هـ.

تنشأ مخاطر التسعير نتيجةً للخسائر التي تحدث في قيم أصول البنك، بناءً على قوى العرض والطلب، والظروف السائدة في الأسواق ، من حيث التضخم والإنكماش. وتكمن مخاطر التسعير فيما يجابهه البنك من خسائر محتملة قد تؤثِّر سلبًا على إيراداته، وتقعده عن استقطاب موارد مالية جديدة. فالمستثمرون يبحثون بطبعهم عن العوائد العالية. وقد يحتاج البنك إلى فترة من الوقت حتى يتمكن من استعادة الثقة المفقودة، وتأخذ أصوله مكانها ووضعها بين الأصول المصرفية الأخرى. وكما هو معلوم فإن قوة المركز المالي للمصرف، وقدرته في تقديم عوائد مرتفعة من أبرز العوامل التي تحدد قيمة أصوله.

(ب) المخاطر الائتمانية (مخاطر عدم السداد)

تنشأ مخاطر الائتمان في المصارف نتيجة لعدم سداد القروض في تاريخ استحقاقها، إما لعجز سببه التعثر والإفلاس، أو مماطلة متعمدة مقصودة. وعندئذ يلجأ البنك إلى التصرف في الضمان باعتباره ملاذًا آمنًا. وتكون البنوك نفسها في بعض الأحيان، سببًا في حدوث المخاطر الائتمانية، نتيجة لحدوث أخطاء من العاملين في إدارة المصرف، إما لعدم تدريبهم، أو لنقصٍ في خبرتهم، أو حتى نتيجةً لعدم توافُر سياسة ائتمانية رشيدة لدى البنك، مصحوبًا ذلك كله بضعف إجراءات متابعة المخاطر والرقابة عليها.

أضف إلى ذلك هنالك أسباب أخرى تساهم في حدوث مخاطر الائتمان، هي الأوضاع الاقتصادية السائدة، كاتجاه السوق نحو التضخم والانكماش، واضطراب حركة الأسواق. كما أن هناك نوعًا من المخاطر الائتمانية يكون مردها إلى طبيعة العمل وبيئته. فالقطاع الزراعي مثلاً معروف أنه أكثر مخاطرة من القطاعات الأخرى، نظرًا لطبيعة الزراعة نفسها، وتأثُّرها بالعوامل المناخية، وتعرُّضها للآفات، وعدم توافُر المياه وهكذا.

(ج) مخاطر السيولة

تحدث مخاطر السيولة عند عجز البنك في الوفاء باحتياجات عملائه الفورية من السحب في الأجل القصير، أو في حالة قصور التدفقات النقدية الداخلة عن مقابلة التدفقات النقدية الخارجة. وهناك رأي شائع بين عدد من المصرفيين، يرون أن مخاطر السيولة تتلخص في عجز البنك عن تسييل أي أصل من أصوله، وبسرعة وبدون أي خسائر في قيمته[١].

(١) سليمان اللوزي، ومهدي حسن ومدحت إبراهيم.، إدارة البنوك. دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع، ط١، عمان، الأردن. ١٤١٨هـ. ص ١٠١.

١-٣-٢ المخاطر غير المالية (مخاطر الأعمال)

وتنقسم إلى:

مخاطر التشغيل

تنشأ مخاطر التشغيل عند ممارسة البنك لأنشطته المختلفة التي ينتج عنها أنواعًا مختلفة من الأخطاء، منها البشرية التي تكون بسبب عدم الكفاءة والتدريب على أساليب العمل. ومنها الفنية التي تحدث نتيجة لأعطاب أجهزة الحاسوب، أو أجهزة الاتصالات المختلفة، ومنها الأخطاء المتعلّقة بالعمليات التي تحدث في المواصفات، وعدم الدقة عند تنفيذ العمليات.

وقد عرَّفتها لجنة بازل بأنها (مخاطر الخسارة الناتجة عن عدم ملاءمة، أو فشل العمليات الداخلية، والأفراد والأنظمة). وتكون الخسارة بسبب أحداث خارجية تلحق الضرر بالموجودات الثابتة، أو خسارة هذه الموجودات نتيجة لكوارث طبيعية، أو لأحداث أخرى[1].

المخاطر القانونية

تنشأ المخاطر القانونية نتيجة لوقوع التزامات غير متوقعة، أو فقد جانب من قيمة أصل من الأصول نتيجة لعدم توافر الرأي القانوني السليم. أو لعدم كفاية المستندات التي تؤكد ملكية المصرف لذلك الأصل. ويأتي في مقدمة المخاطر القانونية القوانين التي تفرضها المصارف المركزية، المتعلقة بنسب السيولة، والاحتياطي القانوني، ونِسب الائتمان المسموح به، والضوابط التي تحد من التوسُّع والانتشار الجغرافي. كما أن المخاطر القانونية ترتبط بعدم وضع العقود المالية موضع التنفيذ. أي أنها ترتبط بالنظام الأساسي والتشريعات، والأوامر الرقابية التي تحكم الالتزام بالعقود والصفقات.

المخاطر السياسية

تحدث المخاطر السياسية في العمل المصرفي نتيجة لتدخل الدولة في النشاط الاقتصادي، بسن القوانين والتشريعات، بغرض إجراء إصلاحات اقتصادية، كفرض ضرائب جديدة، أو رسوم إضافية، أو استحداث سياسات نقدية، كالسياسة التمويلية، وسياسة سعر

(١) دليلك إلى إدارة المخاطر المصرفية، موسوعة بازل II.- ترجمة نبيل حشاد، اتحاد المصارف العربية، بيروت، لبنان، ٢٠٠٥م، ص٧١.

الصرف للعملات الأجنبية. كما أن تدخُّل الدولة يكون أحيانًا في شكل مصادرة وتأميم[١].

كذلك يكون من أسباب المخاطر السياسية في العمل المصرفي نشوب حروب أو نزاعات بين الدول. وتنعكس هذه النزاعات بشكل واضح على المصارف التي لديها استثمارات خارجية. إذ تعجز المصارف في مثل هذه الظروف أن تدير أعمالها، أو توجِّه استثماراتها، بطريقة كفؤة، مما يُقَلِّل من معدلات أرباحها، أو يعرضها إلى خسائر مالية.

إضافة إلى ذلك فإن أي تغييرات سياسية في تلك البلاد ربما يتبعها تغيير في المناخ الاقتصادي، وربما يستصحب ذلك التحوُّل فرض ضرائب جديدة على الاستثمارات الخارجية، أو مصادرتها أو تأميمها، أو وضع قيود على تحويل العملات الأجنبية كما حدث في بعض الدول. وبالطبع فإن ذلك يشكل في مجمله مخاطر للعمل المصرفي.

مخاطر عدم الالتزام

تنشأ مخاطر عدم الالتزام عند تجاهل البنك لتعليمات البنك المركزي، أو المعايير الدولية. فعادةً ما تصدر الدولة سياسات مالية ونقدية، وتطلب من البنك المركزي، باعتباره بنك الحكومة، متابعة تنفيذ هذه السياسات من قِبل المصارف العاملة. ويحدث في بعض الأحيان، ونتيجة لتقديرات خاطئة حدوث تجاوزات من بعض المصارف، وعدم التزام بتلك السياسات، مما يدفع البنك المركزي إلى معاقبة تلك المصارف.

وبالطبع فإن تلك العقوبة، أيًا كان نوعها لها مخاطرها، حيث يُعرف البنك في الأوساط المصرفية بأنه بنك غير ملتزم بأنظمة ولوائح الحكومة. وقد تتسرَّب تلك المعلومات إلى قطاع كبير من المودعين والجمهور، فتؤثِّر سلبًا على قدرة البنك في استقطاب موارد مالية جديدة، باعتباره بنكًا مخالفًا للقوانين والأنظمة، ويخشى المودعون على ودائعهم واستثماراتهم، كما أن محفظته المالية ستتأثر من جراء هذه الجزاءات.

(١) فضل عبد الكريم محمد. تعثر سداد الديون في المصارف الإسلامية: دراسة تطبيقية على المصارف السودانية، رسالة ماجستير، كلية العلوم الإسلامية والعربية، جامعة وادي النيل، أغسطس ٢٠٠١م جمادي الأولى ١٤٢٢هـ. ص ٢٠١.

تواجه المصارف بشقيها الإسلامي والتقليدي مخاطر مشتركة نابعة من طبيعة الممارسة المصرفية، إسلامية كانت أم تقليدية، فمخاطر أسعار الصرف مثلا، نجدها على نسق واحد في كلا النظامين الإسلامي والتقليدي، بينما نجد أن هناك مخاطر إضافية تختص بها المصارف الإسلامية.

ومبرر هذا الاختلاف يرجع في المقام الأول إلى اختلاف منهجية العمل المصرفي، وأسلوب التعامل فيه. فالمصارف الإسلامية تلتزم في تعاملها بأحكام الشريعة الإسلامية، وقد ولَّد هذا الالتزام نوعًا جديدًا من المخاطر يتعلق بتركيب أصول وخصوم هذه المصارف.

فصيغ التمويل الإسلامية مثلاً، ممارسة مصرفية جديدة، وتعامل غير مسبوق، تفردت به المصرفية الإسلامية، لذلك لا تجد ما يماثل مخاطر هذه الصيغ في المصارف التقليدية، وهذا شيء طبيعي، فمنشأ المخاطرة في هذه الصيغ نابع من أن بعضها يقوم في الأساس على المشاركة في الربح والخسارة، كالمضاربة والمشاركة، وبعضها الآخر يقوم على الدين كالسلم والاستصناع وغيرهما، لذلك يمكننا القول أن المخاطرة تحيط بهذه الصيغ إحاطة تامة، وهي تتفاوت من صيغة إلى أخرى، ومن الصعب أن نحكم على صيغة ونصفها بأنها أكثر مخاطره من غيرها من شكلها العام، بعيدًا عن البيئة التعاقدية، ولكن نستطيع أن نقول ذلك على وجه التقريب. فعقد مضاربة مع زيد مثلاً، أقل مخاطرة من عقد مرابحة مع عمرو، ليس ذلك جزافًا، ولكن من خلال ما توافر لدينا من معلومات عن ظروف كلاً الرجلين.

ثم إن هناك نوعًا آخر من المخاطر تفردت به المصارف الإسلامية أيضًا، هي مخاطر عجز السيولة، ومخاطر المؤشرات، ومخاطر فقدان الثقة وغيرها.

- تطور إدارة المخاطر وطرق قياسها

إدارة المخاطر هي تنظيم متكامل يهدف إلى التوصل إلى وسائل محددة للتحكم في الخطر، والحد من تكرار تحقق حوادثه، والتقليل من حجم الخسائر بأفضل الوسائل وأقلَّ التكاليف، عن طريق اكتشاف المخاطر وتحليلها، وقياسها وتحديد وسائل مجابهتها، مع اختيار أنسبها لتحقيق الهدف المطلوب[١]. وهي أسلوب استراتيجي يتميز بالنظرة العريضة، وطويلة الأجل، ويعكس توجُّهات قمة الهيكل التنظيمي في المصرف[٢]. للحد من الآثار التي تهدد المشروعات.

(١) دليلك إلى إدارة المخاطر المصرفية، مرجع سابق، ص ٢٦.

(٢) خالد وهيب الراوي. إدارة المخاطر المالية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، ط١، عمان، الأردن، ١٤١٩هـ = ١٩٩٩م، ص ٩.

تهدف إدارة المخاطر المصرفية إلى المحافظة على أصول المصارف وحمايتها من الخسائر التي يمكن أن تتعرَّض لها جرَّاء خدماتها المصرفية لعملائها، أو نتيجة لتعرُّض موجوداتها الثابتة للتلف. لذلك فإن نجاح المصارف يرتبط بالدرجة الأولى بقدرتها الإدارية، وعليه لا يمكن إلغاء المخاطر، وإنما يمكن تخفيف احتمالات توقُّعها بوضع البدائل المناسبة.

وقياس المخاطر في مشروع ما؛ يعني تحديد العائد المتوقَّع في هذا المشروع، وتقدير المخاطر المتوقعة الحدوث فيه. حيث إن العائد والمخاطر يرتبطان بعلاقة طردية، فكلما ارتفع مقدار العائد، ارتفع تِبعًا له مقدار المخاطرة، والعكس صحيح. وبالطبع فلا يعني ذلك أن تكون الاستثمارات المرتفعة المخاطر سيئة، أو أن تلك المتدنية المخاطر حسنة. كل ما هنالك أن المستثمر يحتاج إلى أدوات لقياس المخاطر في كلا الحالتين، لتحديد العائد المتوقَّع في كل مشروع، ومقدار المخاطر المتوقَّعة فيه، ليقرر بعد ذلك أيهما يحدد ويختار. وبالتأكيد فإن الاستثمار الكفء هو الذي يحقق أعلى عائد، بأقل قدر من المخاطرة.

وعليه فإن قياس المخاطر في المصارف يُعد أمرًا ضروريًا ومهمًا. ويجب أن تكون لإدارات المخاطر في المصارف نظمها وأساليبها، لقياس المخاطر وتصنيفها، وتقييمها والسيطرة عليها.

يمكن قياس المخاطر من خلال الاستعانة ببعض المقاييس الإحصائية، وهي ما يُطلق عليها مقاييس التشتت، مثل أسلوب القيمة المتوقَّعة، والانحراف المعياري، والمدى، ومعامل الاختلاف، ومعامل بيتا، إضافة إلى ذلك، فهناك أدوات أخرى تحليلية تُستخدم في قياس المخاطر، مثل تحليل الفجوة، وتحليل الفترة، ومدخل القيمة بالمخاطرة.

١ - ٤ - ١ مدرسة تخطيط الربح

بدأ الاهتمام بإدارة الأصول والخصوم في المصارف منذ منتصف القرن التاسع عشر الميلادي، وتطوَّرت أساليبه مع مرور الزمن. وكان محور اهتمام إدارات المصارف في تلك الفترة هو التخطيط لتحقيق أرباح لملاك المصارف. من هنا نشأت مدرسة أُطلق عليها مدرسة تخطيط الربح.

ركَّزت هذه المدرسة جُل اهتمامها إلى قياس حساسية سعر الفائدة. ومما ساعدها في القيام بهذا الدور العديد من البرامج التي وضعتها إدارات المصارف بشأن توقعاتها المختلفة لهامش الفائدة الصافي. غير أنه اتضح وبعد مرور حقبة من الزمن أن هذه البرامج لم تحرر المصارف من المخاطر بشكل كافٍ، على الرغم من الاستخدام المكثف لها، بسبب حاجة هذه البرامج إلى تحديث المعلومات حول إعادة التسعير، التي لم تكن كافية لاتخاذ القرار المناسب.

ونظرًا لإخفاق مدرسة تخطيط الربح في الوصول إلى الأهداف المرجوة، فقد برز اتجاه جديد لمعالجة أوجه القصور في هذه المدرسة، والتعرف على مواطن الضعف فيها، من خلال مدرسة جديدة، أُطلق عليها مدرسة إدارة المخاطر.

١ - ٤ - ٢ مدرسة إدارة المخاطر

نشأت مدرسة إدارة المخاطر في ظل إخفاق مدرسة تخطيط الربح في الوصول إلى الأهداف المرجوة منها ، كما أسلفنا. وقد وجهت المدرسة الجديدة انتقادًا شديدًا إلى مدرسة تخطيط الربح يتعلَّق بقصر الفترة الزمنية، حيث إن السنة الواحدة لا تكفي في نظر المشرفين والمراقبين لعمل التقييم المطلوب، أو إعداد الدراسات المناسبة.

ظهر الاهتمام الفعلي بدراسة إدارة المخاطر في بداية الستينيات من القرن العشرين. حيث بدأ المهتمون بشؤون الاستثمار جهودهم الفعلية في هذا الشأن. وقد دفع تلك الجهود، النظرية التي قدمها في عام ١٩٥٩م هاري ماركوتز Markowitz الحائز على جائزة نوبل في الاقتصاد (١٩٥٦م ـ ١٩٥٩م) – بشأن محفظة الأوراق المالية.

تميَّزت مدرسة إدارة المخاطر على مدرسة تخطيط الربح في نقطتين أساسيتين هما:

(أ) طبيعة المنطلقات والمتغيرات مجال البحث. فبدلاً من التأكيد على كيفية أداء المصرف والمؤسسة المالية في ظل ظروف تغير الأسعار السائدة، توجَّهت هذه المدرسة إلى قياس أدائها، مقارنة بالمصارف والمؤسسات المنافسة لها.

(ب) تغير الأساليب المستخدمة. فقد ازدادت التعقيدات الرياضية بهدف تحسين القدرة على قياس المخاطر. كما تبلورت توجُّهات نحو توحيد أساليب التعرض للمخاطر،

بدلاً من التأكيد على خصوصيات المستخدمين ؛ وكذلك نمو الطرق الموحدة التي تسمح بإجراء المقارنات بين المصارف والمؤسسات[١].

١/٢نموذج ماركوتز

يرتبط نموذج ماركوتز بفكرة تنويع الاستثمار في الأوراق المالية، بغرض تقليل المخاطر. ويميز بوضوح بين المخاطر المنتظمة التي لا يمكن تجنبها بالتوزيع، كمخاطر تغير أسعار الفائدة، والتضخم. والمخاطر غير المنتظمة التي يمكن تجنبها بالتوزيع، كمخاطر المشكلات العالمية والمنافسة.

تقوم نظرية ماركوتز بشأن محفظة الأوراق المالية على خمسة فروض أساسية، هي كالتالي[٢]:

(١) إن المستثمر ينظر لكل بديل استثماري من منظور التوزيع الاحتمالي للعائد المتوقع من ذلك الاستثمار عبر الزمن.

(٢) إن المستثمر يهدف إلى تعظيم المنفعة المتوقعة (Expected utility) لفترة واحدة، وأن منحنى المنفعة له يعكس تناقص في المنفعة الحدية للثروة.

(٣) ينظر المستثمر إلى المخاطر على أساس كونها التقلّب في العائد المتوقع.

(٤) إن القرار الاستثماري يقوم فقط على متغيرين أساسيين هما: العائد والمخاطرة.

(٥) إن المستثمر يبغض المخاطر، بمعنى أنه إن كان عليه المفاضلة بين بديلين استثماريين يتولّد عنهما العائد نفسه، فسوف يختار أقلهما مخاطرةً.

أدخل ماركوتز تعديلاً على نظرية المحفظة فيما بعد، بشأن إسقاط فرض الاقتصار على الاستثمار في أصول خطره، وكذا إسقاط فرض اعتماد المستثمر على موارده الذاتية في تمويل محفظة الأوراق المالية.

(1) Jeremi F. Taylor, The Foregotten Roots of Asset/Liability Management, The Bankers Magazine May-June, 1994, PP.59-64.

(2) Rilly. F. INvest analysis&portfolio management (2nd ed) III:The Dryden Press 1985 P 323.

وبالرغم من ذلك التعديل، فلم تسلم النظرية من النقد، فقد وجّهت انتقادات لنظرية الحد الكفء في المحفظة، في أنها أغفلت إمكانية الإقراض والاقتراض، وقد كان لظهور الحد الكفء في صورة أخرى، كان سببًا في وضع الأساس لنموذج تسعير الأصول الرأسمالية. كما أن حتمية قيام المستثمر بتوزيع محفظة الأوراق المالية للتخلص من المخاطر غير المنتظمة يصبح أمرًا لا قيمة له من وِجهة نظر المستثمر، ومن ثم لا يصبح للقرار أي تأثير على القيمة السوقية للمنشأة.

تقوم هذه النظرية على ثلاثة فروض، هي كالتالي[1]:

(١) إن سوق رأس المال يتميز بالمنافسة الكاملة، فلا توجد تكلفة للمعاملات، أو ضرائب، أو تكلفة للإفلاس، كما لا توجد قيود على البيع.

(٢) إن المستثمر يسعى دائمًا لتعظيم ثروته.

(٣) إن عائد الورقة المالية هو محصلة تأثير عدد من العوامل.

ويضيف هارينجتن (١٩٨٧م)، والتون وجرير (١٩٩١م) ثلاثة فروض أخرى هي:

(١) إن للمستثمرين توقعات متجانسة بشأن عدد وماهية العوامل المؤثرة على عائد الورقة المالية.

(٢) لا توجد مخاطر محيطة بفرص المراجحة المربحة.

(٣) يمكن للمقترضين والمقرضين الإقراض والإقتراض بمعدل يساوي العائد على الاستثمار الخالي من المخاطر

١-٥ معايير لجنة بازل الدولية

بدأ الباحثون في إدارة المخاطر خلال الفترة ١٩٧٤م-١٩٨٠م التفكير في إيجاد صيغة عالمية لكفاية رأس المال في ضوء الانهيارات التي حدثت لبعض البنوك في الولايات المتحدة الأمريكية وألمانيا.

(1) Elton, E. and Gruber, M. Modern Portfolio Theory and Investment Analysis. N.Y.: John Wiley & Son, 1991, pp 333-337.

وقد أظهر هذا الانهيار مخاطر جديدة لم تكن معروفة في السابق مثل مخاطر التسوية (settelement)، ومخاطر الإحلال (replacement) وعمق من المخاطر الائتمانية. وفي ضوء تلك الانهيارات ،وبروز ذلك النوع من المخاطر تم إغلاق العديد من المصارف في تلك الدول. وتم التدخل من قبل السلطات الرقابية المالية لإنقاذ العديد من البنوك.

في ظل هذا المناخ تأسست لجنة بازل في عام ١٩٧٤م من محافظي البنوك المركزية في الدول الصناعية العشر، وسويسرا ولوكسومبرج، بمدينة بازل بسويسرا، وأطلق عليها أسم "لجنة الأنظمة والرقابة المصرفية" (committee on banking regulation and superviory practice)

تهدف لجنة بازل إلى تعزيز حدود دنيا لكفاية رأس المال، وتحسين الأساليب الفنية للرقابة علي أعمال البنوك وتسهيل تبادل المعلومات المتعلقة بإجراءات وأساليب رقابة السلطات النقدية علي البنوك.

مخاطر التمويل بالصِيغ الإسلامية

المتتبع لنشاط المصارف الإسلامية، يلحظ أنها ركزت على تجنب الاستثمارات ذات المخاطر العالية، وآثرت الاستثمارات ذات المخاطر المتدنية، بالرغم من قلة العائد فيها، وليس أدل على ذلك **من** الإحصائيات المنشورة بهذا الخصوص، التي أظهرت أن صيغتي المرابحة والإجارة تمثلان حوالي (٧٥٪) من إجمالي التمويل المقدم من هذه المصارف لعدة سنوات، في حين أن الصيغ الأخرى (كالمضاربة، المشاركة، السلم والاستصناع..)، شكلت فقط نسبة (٢٥٪) من إجمالي التمويل[١].

لعل التفسير المناسب لهذا الاتجاه فيما يبدو، يندرج تحت مظلة الأمان الذي تنشده هذه المصارف، والخوف من المخاطر التي تشكل هاجسًا لها. مع أن هذا التوجُّه مخالف لتوجهات المصارف في جميع أنحاء العالم. حيث برز خلال العشر سنوات الأخيرة، اتجاه عالمي من قبل المصارف إلى الميل نحو الأنشطة المرتفعة المخاطر التي تحقق معدلات أرباح عالية.

(١) إحصائية المجلس العام للبنوك الإسلامية، البحرين، ٢٠٠١م.

من هنا تأتي المشكلة، حينما يصبح تجنب المخاطر العالية، والبحث عن الاستثمارات المتدنية المخاطر، سياسة تتبعها المصارف الإسلامية، ومنهجًا تتعامل به. فالتركيز على الاستثمارات ذات المخاطر المتدنِّية يقود بالطبع إلى تدنٍ ملحوظ في نسبة العائد الذي ستدفعه هذه المصارف للمودعين. وكما هو معلوم فهناك علاقة بين العائد والمخاطرة، فكلما كانت المخاطر عالية، ارتفع مقدار العائد المتوقع، والعكس صحيح.

فالمودعون يتعاملون مع المصارف لأجل الحصول على عائد من أموالهم، فكلما كان العائد مرتفعًا، دفعهم ذلك إلى استثمار المزيد من أموالهم، وكلَّما تدنى هذا العائد، فإن ذلك سيدفعهم إلى سحب ودائعهم، والبحث عن مؤسسات تمويل أخرى تقدم لهم عوائد مرتفعة.

وفي هذه الحالة يكون المصرف أمام أحد خيارين، كلاهما صعب. فإما أن يقبل بسحب تلك الودائع، وفي ذلك خسارة كبيرة له، إذ تشكل هذه الودائع نسبة كبيرة من أصول المصارف. أو يحاول رفع نسبة معدل العائد الذي سيدفعه مستقبلاً للمودعين، لإقناعهم بالاستمرار في التعامل معه ـ وليس هذا في مقدروه في ظل السياسة الحالية التي ينتهجها ـ وإلا اضطر إلى التنازل عن حصته في الأرباح لصالح المودعين، بغرض رفع معدلات العائد الذي سيدفعهم لهم. وهذا يؤدي بدوره إلى إشكاليات أخرى.

ولعل ما يزيد المشكلة تعقيدًا، ما نلحظه اليوم من منافسة في سوق العمل المصرفي، وما نشاهده من متغيرات اقتصادية متعددة يشهدها العالم، وتحولات سياسية كبيرة تسعى إلى ترسيخ مفهوم العولمة، وتحرير التجارة، وانتقال رؤوس الأموال عبر الحدود الإقليمية، وتشجيع المنافسة في الصناعة المصرفية، وتكوين التكتلات الاقتصادية، وتأسيس العديد من المنظمات الإقليمية والدولية التي تهدف إلى تحرير الخدمات المالية، كمنظمة التجارة العالمية (WTO)، وغيرها من المنظمات الدولية. وما تبع ذلك من اتفاقيات دولية، كاتفاقية تحرير الخدمات المالية التي بموجبها تستطيع البنوك فتح فروع لها في الدول الموقعة عليها. وبالطبع فإن هناك بنوكًا ذات ثقل كبير في عالم المال ستطرح نفسها منافسًا قويًا للمصارف الإسلامية، وسيؤثر ذلك بلا شك سلبًا على أداء هذه المصارف، ويقلل من فرصها في العمل.

ومما ساعد في بروز نتائج هذه المتغيرات الاقتصادية والتحولات السياسية، التقدم الهائل، في مجال الاتصالات والمعلومات. حيث أصبح العالم قرية صغيرة، فبإمكان الإنسان البسيط الذي يعيش في أصقاع نائية، أن يعيش الحدث لحظة وقوعه، ويتابع أدق تفاصيله، ويتفاعل معه سلبًا أو إيجابًا.

وقد قضت هذه الثورة التكنولوجية على فوارق الزمن، وعملت على تقريب المسافات، وأحدثت أساليبًا جديدة في التعامل التجاري، لم تكن معروفة من قبل. كما أن العالم بأسره أصبح سوقًا واحدة، مما ضاعف من تجارة السلع والخدمات، وعمق مفهوم التبادل بين شعوب العالم في أنحائه المختلفة.

يستلزم ذلك الواقع من المصارف الإسلامية إعادة النظر في خططها وبرامجها، وطرق إدارة استثماراتها، وعدم التركيز على استخدام صيغ تمويلية معينة، وإهمال الصيغ الأخرى. فالمخاطر ليست أمرًا مكروهًا مطلقًا، فبعض الناس يكرهها، وبعضهم يسعى لها، وبعضهم حياديًا تجاهها. والمستثمر البارع هو من يفرق بوضوح بين مقدار العائد المتوقع والمخاطر المحتملة. والمستثمر الفاشل هو الذي يعجز عن التعرف على مكامن الخطر. كما أن الاستثمار المجدي ليس هو الاستثمار قليل المخاطر، ولكنه الاستثمار الذي يكون عائده مساوٍ لمخاطره، وبالطبع لا تعني الأصول عالية المخاطر أنها سيئة، ولا تلك المتدنية المخاطر أنها جيدة، كل ما هناك أن المصرف يحتاج إلى معايير لقياس المخاطر في كل أصل من أصوله.

كيفية تحديد المخاطرة في صيغ التمويل

صِيغ التمويل الإسلامية هي عقود، والخطر بيئة. لذلك يكون من الصعب أن نحكم على العقود من شكلها، بعيدًا عن البيئة التعاقدية المحيطة بها، ونصفها بأنها عقود خطرة وما إلى ذلك. فربما كانت هذه الصيغ عالية المخاطر، وربما كانت متدنية المخاطر. وبالطبع فإن ذلك الوصف لا يكون بناءً على صيغة العقد، بل على الظروف المحيطة.

ليست المشكلة أن التمويل بالسلَّم مثلاً مخاطرته أعلى؛ المشكلة أن الناس يريدون العائد على السلَّم، كالعائد على القرض، بافتراض تساوي كل الظروف، وهذا ليس

صحيحًا. فمخاطر السلَّم مختلفة عن مخاطر القرض. لأن مخاطر القرض الأساسية ائتمانية، ومخاطر السلم سوقية. ولذلك لا تعرف إدارات الاستثمار في المصارف الإسلامية كيف يُدار هذا الخطر، نظرًا لاختلاف طبيعته.

ومن الخطأ الفاحش القول أن كل سَلَّمْ أعلى مخاطرة من كل قرض. هناك قروض عالية المخاطر، كالقرض لمفلس، وهناك سلم متدني المخاطر، وهكذا. وبناء على ذلك، فإنه يكون من الصعب علينا أن نُحدِّد وصفًا لعقد بعينه، ونقول بأنه يشتمل على كذا وكذا من المخاطر. ولكن نشير فقط إلى وصف عام لصِيغ التمويل الإسلامية، والمخاطر التي تكتنفها.

ولا يعني ذلك أن تكون البيئة التعاقدية التي تمت فيها صيغة تمويلية معينة هي البيئة التعاقدية نفسها التي تمت فيها صيغة أخرى، مع أنه قد يكون هناك اختلافًا كبيرًا في الظروف التي أحاطت بكل عملية. فتكون الأولى عالية المخاطر، وتكون الثانية متدنية المخاطر، وهكذا.

وعليه فإنه يكون من الصعب كذلك أن نقول أن المضاربة بصفة عامة عالية المخاطر من خلال قراءتنا العامة لها. ولكن نستطيع أن نقول ذلك على وجه التقريب. فعقد مضاربة مع زيد أقل مخاطرة من عقد مرابحة مع عمرو، ليس ذلك جزافًا، ولكن من خلال ما توافر لدينا من معلومات عن ظروف الرجلين وملاءتهما المالية.

المخاطر التي تواجه المصارف الإسلامية

تواجه المصارف الإسلامية والتقليدية مخاطر مشتركة نابعة من طبيعة الممارسة المصرفية، إسلامية كانت أم تقليدية، فمخاطر أسعار الصرف مثلا، نجدها على نسق واحد في كلا النظامين الإسلامي والتقليدي، كما نجد أن هناك مخاطر إضافية تختص بها المصارف الإسلامية.

ومبرر الاختلاف يرجع في المقام الأول إلى اختلاف منهجية العمل المصرفي، وأسلوب التعامل فيه. فالمصارف الإسلامية تلتزم في تعاملها بأحكام الشريعة الإسلامية، وقد نتج عن هذا الالتزام نوعًا جديدًا من المخاطر يتعلق بتركيب أصول وخصوم هذه المصارف. فصيغ التمويل الإسلامية ممارسة مصرفية جديدة، تفردت به المصرفية الإسلامية، ولا تجد ما يماثل مخاطر هذه الصيغ في المصارف التقليدية، وهذا شيء طبيعي، فمنشأ المخاطرة في هذه الصيغ

نـابع مـن أن بعـضها يقـوم في الأسـاس علـى المـشاركة في الـربح والخـسارة، كالمـضاربة والمشاركة، وبعضها الآخر يقوم على الدين كالسّلَمْ والاستصناع.

مخاطر التمويل بالاستصناع

مخاطر التمويل بالاستصناع أشبه بمخاطر التمويل بالسّلَمْ، إلاّ أن البنك يدخل في أغلـب الأحيان منذ البداية في عقد استصناع موازٍ مع مستصنع آخر، لتنفيذ ما طلبـه الزبـون. وبـذلك يكون البنك عبارة عن وسيط بين طرفين دون أن تكون هنالك علاقـة تجمـع بينهمـا، في حـين أن البنك قد لا يدخل منذ البداية في عقد سلم موازٍ، نظرًا لاختلاف طبيعة كل عقد.

يقوم البنك وعند استلامه للسلعة محل العقد بدفع الثمن كاملاً، في حين أنـه يـستلم المبلـغ على أقساط عند بيع السلعة استصناعًا للزبون. ومن هنا فإن المخاطرة تكون من طرفين:

(أ) من المستصنع الأول، حينما يعجز عن سداد الأقساط المتفق عليها، أو نكوله عن العقد، عند من يرى من الفقهاء أنه غير ملزم. وفي هذه الحالة فإن المصرف سيتحمل تكلفـة تخزين السلعة وتسويقها وبيعها، وربما يتعرَّض إلى مخاطر السوق العامـة. أو إلى خـسارة عنـد بيعها إلى زبون آخر.

(ب) من الصانع إذا لم يـتمكَّن مـن تـسليم الـسلعة في الوقـت المتفـق عليـه، أو مـن تسليمها مطلقًا. وفي هذه الحالة يتعرَّض البنك إلى مخاطر عدم السداد.

٢-٣ مخاطر التمويل بالمرابحة

تنحصر مخاطر المرابحة في نقطتين جوهريتين:

الأولى: هي النكول عن الوعد، فبعد طلب الزبون للسلعة، ودفعه لمقدم المرابحة، يمكن أن يغير رأيه في العملية، في الوقت الذي يكون فيـه البنـك قـد قـام بـشراء الـسلعة المطلوبـة. وعليه فسيتحمل البنك تكلفة التخزين، وما قد يصيب السلعة مـن تلـف، أو مـا يحـدث مـن تغير في الأسعار، إلى أن يجد مشتريًا آخر لهذه السلعة. وعليه فسيتحمل البنك التكـاليف الـتي أشرنا إليها، بجانب الخسارة إذا كان هناك فارقًـا في الـسعر مـن مخـاطر الـسوق، لـذلك فقـد

أجاز بعض الفقهاء المعاصرين، أن يلزم المصرف العميل بمقدار ما لحقه من خسارة، جراء نكوله عن الوعد، وإذا لم تكن هناك خسارة فلا يلزمه التعويض بشيء.

في حالة النكول عن الشراء يتصرف البنك ببيع السلعة إلى طرف ثالث، ويكون للبنك حق الرجوع على هامش الجدية المدفوع من قبل العميل وكذلك يمكن أن يكون للبنك الحق في أن يسترد من العميل أي خسارة يتعرض لها من بيع السلعة بعد استيفائه لهامش الجدية أو يمكن أن لا يكون له الحق في ذلك، وفي كلتا الحالتين يتم التخفيف من هذه المخاطر بواسطة السلعة التي في حوزة البنك وهامش الجدية المدفوع في حالة أن يكون للبنك الحق في استرداد الخسارة التي تعرض لها، فإن هذا الحق يمثل مطالبه مستحقة معرضة لمخاطر الائتمان. ويقاس هذا التعرض على أنه إجمالي تكلفة الشراء ناقصًا القيمة السوقية له كضمان خاضع لأي حسم وناقصًا مبلغ أي هامش جدية.

في حالة أن لا يكون للبنك الحق في الرجوع للعميل لاسترداد أي خسارة تفوق هامش الجدية فإن تكلفة السلعة تمثل مخاطر السوق كما هو الحال في المرابحة للآمر بالشراء عند عدم إلزامية الوعد، ويتم الحد من مخاطر السوق عن طريق هامش الجدية الذي يحق للبنك للحصول عليه للتعويض عن الضرر.

الثانية: هي أن عملية البيع في المرابحة تكون على أقساط. فإذا ما تأخَّر الزبون، أو ماطل في سداد تلك الأقساط، فلا يستطيع البنك أن يزيد عليه، أو يفرض غرامات تأخير، وفي هذه الحالة يكون البنك مخيرًا بين إمهاله إن كان معسرًا، أو اللجوء إلى المحاكم إن كان المدين مليًا مماطلاً، وفي كلا الحالتين يتضرر البنك، وتحدث له الخسارة.

تختلف مخاطر المرابحة والمرابحة للآمر بالشراء مع الوعد الملزم، ومع عدم إلزامية الوعد. وفي عقود المرابحة تتوقف مخاطر الأسعار، وتحل محلها مخاطر الائتمان المتعلقة بمبلغ الذمم المدينة المستحقة على العميل بعد تسلمه للسلعة، وكما هو الحال في عملية المرابحة للآمر بالشراء التي لا يكون فيها الوعد ملزمًا، فإن البنك يتعرض لمخاطر الائتمان على مبلغ الذمم المدينة المستحقة على العميل عندما يتسلم السلعة ويتولى ملكيتها.

ففي المرابحة للأمر بالشراء مع الوعد الملزم يتعرض البنك لمخاطر الطرف المتعامل معه في حال عدم وفاء الآمر بالشراء في المرابحة بإلزامه بموجب وعد الشراء، لذلك يقوم البنك ببيع السلعة لطرف ثالث، وربما يكون سعر البيع أقل من سعر الشراء، وعادة يتم التخفيف من مخاطر البيع بخسارة عند نكول الواعد بالشراء، وذلك بالحصول على هامش جدية عند توقيع وعد الشراء مع العميل، ويكون للبنك حق الرجوع للعميل لتغطية أي نقص في هامش الجدية لتعويض الخسائر التي لحقت به من جراء ذلك النقص.

يتم التعامل في الغالب بصيغتي المرابحة والمرابحة للآمر بالشراء في المنقولات أو العقارات، وفي العمليات التحويلية التي تتضمن منقولات وعقارات مضمونة بضمان عيني، جرت العادة أن تؤخذ في الاعتبار القيمة السوقية، وقيمة البيع القسرية للموجودات عند تسعيرها، ويراعي في الحد من مخاطر الائتمان، أي تخفيض على قيمة الموجودات المرهونة كضمان عيني يؤخذ في الاعتبار عند تقييم مخاطر الائتمان.

ومن الوسائل التي يمكن للبنك استخدامها للحد من مخاطر الائتمان رهن الموجود أو موجود عيني آخر، وهو ما يعرف (بمرابحة بضمان عيني)، ويمكن للبنك أن يستخدم ضمانات أخرى، كضمان ودائع، أو ضمان مالي من طرف ثالث. ويمكن أن يستبدل وزن مخاطر الضمان المالي بوزن مخاطر المشتري شريطة أن يكون للضمان تصنيف ائتماني أفضل من المشتري، وأن يكون الضمان قابلاً للتنفيذ من الناحية القانونية.

٢-٤ مخاطر التمويل بالسّلَمْ

يعتبر التمويل بصيغة السّلَمْ من أكثر أنواع التمويل تعرُّضًا للمخاطر، ذلك أنه يرتبط بظروف الزراعة، وكما هو معلوم فإن النشاط الزراعي تجابهه أنواعًا مختلفة من المخاطر. لذلك نجد أن المصارف الإسلامية في الدول الزراعية التي تشكل الزراعة فيها مصدرًا من مصادر الدخل القومي، لا تكون متحمِّسة لهذا النوع من التمويل، إلاّ في حدود ما تفرضه الدول من سياسات. وعليه فإن مخاطر السّلَمْ تنشأ نتيجةً لمخاطر النشاط الزراعي، التي يمكن حصرها في النقاط التالية:

(١) مخاطر عدم السداد، وتتمثل في عدم تسليم المسلم فيه في الوقت المتفق عليه في العقد، بحجة الإعسار، أو فشل الموسم. أو الشعور بالغبن في المحصول، أو الفشل في تسليمه كليًا. وقد يعزي ذلك لظروف ليس لها صلة بالملاءة المالية للعميل، فقد يتمتع العميل بتصنيف ائتماني جيد، ولكن حصاده من المزروعات لم يكن كافيًا، كمًا ونوعًا. أو يكون مرد الفشل إلى أن المسَّلَم استخدم التمويل في غير أغراضه. ويمكن التغلب على هذه المشكلة باختيار المصرف للعملاء الجيدين، وأخذ الضمانات الكافية.

(٢) انخفاض جودة المسلم فيه، وقد يكون مرد ذلك لظروف طبيعية أيضًا.

(٣) عدم قدرة البنك على بيع سلعة السّلَمْ نظرًا لظروف السوق، حيث إن الأسعار قد انخفضت عن معدل السعر الذي تم به الشراء، وبالتالي فإن البنك سيتحمل مصروفات إضافية جراء قيامه لتخزين المحصول في حالة عجزه عن الدخول في عقد سلم موازٍ قبل استلامه للمسلم فيه. ويمكن التغلب على هذه المشكلة بإحدى الطرق الآتية:

(أ) الاستعانة بأهل الخبرة مقابل عمولة محددة، وأن يُوكل المصرف البائع من التسويق مقابل أجر محدد. شريطة أن لا يكون هناك اتفاقًا مسبقًا مربوطًا مع عقد السّلَمْ، حتى لا يكون هناك جمع عقدين في عقد واحد، وحتى لا تفضي العلاقة بين الطرفين إلى تمويل بقرض بفائدة محرمة.

(ب) بيع المصرف البضاعة للبائع نفسه بعد تمام الأجل، حيث إن بيع المسلم فيه للمسلم إليه قبل قبضه منه جائز عند المالكية. مع مراعاة أحكام السّلَمْ، بين رأس المال وبين هذا البديل، وأن يجري القبض حالاً، لئلا يكون من بيع الدين بالدين، وأن يكون المسلم فيه فيما يجوز بيعه قبل قبضه. وقد حددوا ذلك بأن يكون بمثل القيمة أو أقل، لئلا يربح المشتري فيما لم يضمن[1].

(١) محمد سليمان الأشقر. السّلَمْ والاستصناع ومدى استفادة البنوك الإسلامية منها، الأردن، الجامعة الأردنية، المركز الثقافي الإسلامي، ورقة مقدمة إلى مؤتمر المستجدات الفقهية، ص ١٣.

(ج) السّلَمْ الموازي، وصورته أن يبيع المصرف إلى طرف ثالث بضاعة من نفس الجنس والمواصفات مؤجلاً، ويستلم مقدمًا، فإذا تسلم المصرف البضاعة، سلمها إلى الطرف الثالث، أداء لما في ذمته، ويكون ربح المصرف الفرق بين الشراء والبيع.

ولسلامة العمل المصرفي، يجب أن يتأكد البنك من تطابق الوصف للسلعة في كلا العقدين، وأن يكون تاريخ التسليم في وقت واحد، أو متقارب على الأقل، وأن تكون الكميات في البيع والشراء متساوية[١].

٢-٥ مخاطر التمويل بالإجارة

تعتبر الإجارة أداة مهمة من أدوات التمويل الإسلامية، إذ أنها تتمتع بمزايا متعددة للمؤجر والمستأجر معًا. فبالنسبة للبنك تعتبر أقل مخاطرة من صيغ التمويل الأخرى، (مضاربة، مشاركة). حيث إن البنك يملك الأصل المؤجر، ويتمتع بإيراد مستقر. ثم إنها أقل تعقيدًا من حيث الإجراءات والشروط القانونية. أما بالنسبة للمستأجر، فهي تشكل تمويلاً من خارج الميزانية، بمعنى أن إدارة المؤسسة في العادة هي المطالبة بتقديم تبرير تفصيلي لاستعمالات أموالها. إضافة إلى أنها تساعد المستأجر على حسن التخطيط والبرمجة لنفقاته، لأنه يعرف التزامه المالي مقدمًا، وتعتبر الإجارة وسيلة جيدة تحمي المستأجر ضد التضخم، خصوصًا إذا ارتبط بعقد إجارة ثابت الأجرة لوقت طويل[٢].

عقود الإيجار المنتهي بالتمليك، هي عقود متوسطة إلى طويلة الأجل، لذلك تواجه المصارف في مثل هذه العقود تقلب أسعار الفائدة، وقد اعتادت المصارف التقليدية على معالجة هذه المشكلة بربط الإيجار بسعر الفائدة. بحيث يزيد قسط الإيجار الشهري مقدار الفائدة السنوية وثمن البيع في نهاية العقد. أما المصارف الإسلامية فقد انتهجت نهجًا آخر، حيث أدخلت شرطًا في العقود، تضمن بموجبه تحديد العقد كل ستة أشهر، لتتمكن من إدخال أي إضافات، أو تعديلات، لتتماشي مع التغير في أسعار الفائدة.

(١) محمد علي القرى. مقدمة في أصول الاقتصاد الإسلامي مع تطبيقات على المملكة العربية السعودية وعناية بالمفاهيم الإسلامية. مكتبة دار جدة، ط١، ١٤١٧هـ=١٩٩٦م، ص٧٥ .

(٢) منذر قحف. سندات الإجارة والأعيان المؤجرة، ط٢، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، ١٤٢٠هـ، ص ص ١١-١٢.

يحتفظ البنك في عقد الإجارة بصفته مؤجرًا بملكيته للموجودات المؤجرة، بينما ينقل حقه في الانتفاع بتلك الموجودات إلى عميل آخر بصفته مستأجرًا لمدة معلومة وبإيجار محدد. وبناءً على ذلك يتحمل البنك جميع الالتزامات والمخاطر التي تلحق بالموجودات المؤجرة الناتجة عن الاستخدام، أو بسبب الظروف الطبيعية، ولا يتحمل المخاطر الناتجة عن الإهمال أو سوء الاستخدام، وعلى ذلك في كل من عقدي الإجارة والإجارة المنتهية بالتمليك تظل المخاطر على عاتق المؤجر عدا مخاطر القيمة المتبقية في نهاية مدة الإجارة المنتهية بالتمليك التي سيتحملها المستأجر. بينما يتعرض المؤجر لمخاطر الأسعار بالنسبة للموجودات التي في حيازته قبل توقيع عقد الإجارة، ما لم يكن تم الحصول على السلعة المعنية بعد توقيع عقد إجارة ملزم بشأنها.

وفي الإجارة المنتهية بالتمليك يتم توقيع عقد التأجير، ليصبح المؤجر معرضًا لمخاطر الائتمان فيما يتعلق بمدفوعات الإجارة التي له في ذمة المستأجر، كما يتعرض لنوع آخر من مخاطر التشغيل من حيث الحاجة إلى تعويض المستأجر في حالة الضرر للأصل المؤجر دون أن يكون هناك خطاء من جانب المستأجر.

وفي حاله حدوث ضرر على الأصل المؤجر بشكل دائم وليس هناك تأمين عليه، فإن البنك يتعرض لخسارة تساوي القيمة الدفترية له، فإذا مارس المستأجر حقه في إلغاء عقد الإجارة يتحمل المؤجر مخاطرة القيمة المتبقية إذا كانت أقل من المدفوعات المستردة المستحقة للمستأجر، وعندئذ تنعكس مخاطر الأسعار إن وجدت في تخفيض يطبق على قيمة الأصل المستأجر كضمان، ولذلك لا تنسحب مخاطر الأسعار إن وجدت في إطار عقد الإجارة المنتهية بالتمليك.

كذلك فإن البنك يتعرض لخسارة في حالة عدم رغبة المستأجر – الذي تسلم الأصل المؤجر– في تنفيذ العقد، وفي هذه الحالة يتوجب على المؤجر أن يعيد الأقساط الرأسمالية (أقساط الشراء) إلى المستأجر بعد أن تخصم منها المبالغ المستحقة عن إيجارات غير مدفوعة، فإذا كانت قيمة الأصل المستردة حيازته أقل من المبلغ المزمع إعادته، فإن الفرق يشكل خسارة على المؤجر مما يعرض البنك لشكل من أشكال مخاطر السوق.

وهناك مخاطر سوق أخرى ولكنها بدرجة أقل، عندما يقرر المستأجر وعند انتهاء عقد الإجارة عدم رغبته في شراء الأصل المؤجر ودفع المبلغ النهائي المتفق عليه، فإن البنك في هذه الحالة سيبيع الأصل بأقل من قيمته الدفترية.[١]

وثمة مخاطر أخرى تكتنف عقود الإجارة نجملها في النقاط التالية:

(١) مخاطر فقدان أو تلف الأصل، نتيجة السرقة، أو سوء الاستعمال، أو الفقدان، أو الحروب والكوارث والاضطرابات.

(٢) مخاطر الإعطاب، حيث إن الأعطال تكون مسؤولية المؤجر.

(٣) مخاطر التسويق.

(٤) مخاطر الإدارة

(٥) رفض المستأجر تملك الأصل بعد انتهاء مدة العقد.

(٦) ضعف الصيانة الدورية للمعدات.

(٧) ارتفاع أثمان المعدات في السوق بعد تمام عقد التأجير.

(٨) التأخر أو عدم الالتزام بسداد الأقساط الإيجارية.

٢-٦ مخاطر التمويل بالمضاربة

المضاربة هي حجر الزاوية في التمويل المصرفي، وتحظى بقبول فقهي واسع، ومع ذلك فالمصارف الإسلامية تتعامل بها في حدود ضيقة، وبحذر شديد. ولعل مرد ذلك يرجع إلى المخاطر التي تكتنفها. كما أن الترتيبات المؤسسية مثل المعاملة الضريبية، ونُظم المحاسبة، والمراجعة، والأُطر الرقابية لا تشجِّع التوسع فيها في التمويل المصرفي.

تقوم صيغة المضاربة في الأساس على عنصر الثقة، وتوفر الأمانة في عامل المضاربة، فإذا لم تكن الثقة متوفِّرة، وكان العامل سيئ الأخلاق، ولا يحسن التصرُّف في المال، أو لم تكن لديه الخبرة الكافية في إدارة المشروع؛ فإن العملية ستتحوَّل إلى خسارة يتحملها رب المال، وهو المصرف في هذه الحالة.

(١) معايير مجلس الخدمات المالية الإسلامية. مجلس الخدمات المالية، ماليزيا، ص ص ٥٧-٥٨.

ولكن قد يحدث العكس من ذلك، ويكون العامل أمينًا وصادقًا، وأدار المشروع بكفاءة عالية، وخبرة جيدة، ومع ذلك فإن مقدار العائد الناتج أقل بكثير مما كان متوقَّعًا، أو تكون المحصلة النهائية للمشروع خسارة بسبب تعرُّض المشروع لمخاطر الأعمال العادية، كتقلبات الأسعار مثلاً، أو تغير في أذواق المستهلكين، أو نتيجة لتلف في البضاعة، وإلى غير ما هنالك من أسباب. ففي هذه الحالة فإن العامل لن يؤاخذ على ما حدث منه، ولكن يؤاخذ إذا لم تُصفَّ المضاربة في الوقت المتفق عليه للتصفية، ولسوء إدارته للمشروع، أو عدم التزامه بشروط المضاربة. وفي واقع الأمر فإن ذلك يحدث لعدم المراقبة والمتابعة من قِبل البنك للمشروع المُمَوَّل.

المخاطرة الأخلاقية في المضاربة

تواجِه المضاربة شأنها شأن صيغ التمويل المصرفية غير القائمة على الديون، خطر المخاطرة الأخلاقية. ذلك أن العقود في التمويل المصرفي الإسلامي قوامها الثقة والأمانة. خلافًا لما هو عليه الحال في التمويل التقليدي. إذ تركِّز المصارف بشكل أساسي على ملاءة العميل وجودة ضماناته، ولا تقف كثيرًا عند صفاته الشخصية.

ففي المضاربة مثلاً يتم التعاقد بين رب المال والمضارب في ضوء ما توافر من معلومات عن أمانة المضارب، وصدقه وحسن نواياه. وبالطبع فقد تكون هنالك معلومات لم يتمكن رب المال من معرفتها، ولم يبدها المضارب عن نفسه، وإنما أبدى منها بقدر ما يساعد على تمام العقد وإنفاذه، فإذا ما ظهر لرب المال فيما بعد بأن المعلومات التي توافرت لديه عن الطرف الآخر غير صحيحة، فإن السلوك المتوقَّع من عامل المضاربة لن يكون راشدًا، ولن يجني رب المال ثمرة تعامله معه، بل على العكس من ذلك سيتعرَّض إلى خسارة مالية. من هنا تأتي المخاطرة الأخلاقية.

لقد كان من الآثار الضارة لهذه المشكلة أن اتجهت المصارف الإسلامية إلى تركيز تمويلاتها على الصيغ القائمة على الديون، وابتعدت عن المضاربة والمشاركة، بعدما تبيَّن لها عدم صدق كثير من العملاء، وسوء أخلاقهم وسلوكياتهم، وقد أشار إلى ذلك أحد

الباحثين في الاقتصاد الإسلامي. في الدراسة التي أعدها عن الضمان في الفقه الإسلامي وتطبيقاته في المصارف الإسلامية[1].

١ - تَبَنِّي صيغة مخاطر التمويل بالمشاركة

التمويل بالمشاركة ميزة تنفرد بها المصارف الإسلامية على المصارف التقليدية. ومع هذا التميُّز نجد أن المصارف الإسلامية تتعامل بها في أضيق الحدود، خشية المخاطرة المحيطة بها من ناحية، ثم إنها قد تحتاج أن يبذل البنك جهدًا إضافيًا في الإشراف والمتابعة للمشروع المُموَّل من ناحية أخرى، وقد يكون ذلك غير متيسر للبنك، فيتنازل عن دوره في الإشراف للطرف الآخر. لذلك فإن المصارف الإسلامية تفضل التعامل بصيغ التمويل القائمة على الديون، بالرغم مما فيها من مخاطر.

غير أن هناك العديد من الدراسات العلمية والكتابات حول السياسات التمويلية تذهب إلى أن قيام المصارف الإسلامية بتوظيف الأموال على أساس المشاركة والمضاربة أفضل من استخدامها وفق صيغ العائد الثابت كالمرابحة وغيرها.

من المخاطر المحيطة ببيئة المشاركة، مخاطر الأعمال العادية المتمثلة في المنافسة في السوق، وتغير أذواق المستهلكين، وتغيَّر مستوى الأسعار. يضاف إلى ذلك تلف البضاعة عند التخزين، كما أن هذا النوع من التمويل يتعرض لمخاطر الائتمان فيما يتعلق بمدفوعات العميل لشراء حصة البنك ، بالإضافة إلى المخاطرة المتعلقة بنصيب البنك في الأصل موضوع الشراكة.

كما أن هناك مخاطر تتعلق بالشريك من حيث إخلاله بالعقد، وعدم التزامه بشروط المشاركة، أو سوء إدارته للمشروع، أو تعديه أو تقصيره في القيام بمتطلبات المشروع بصورة سليمة. فالشريك لا يضمن إذا تعدى أو قصَّر في إدارته للمشروع، ويجوز أخذ ضمان أو رهن على هذا الشريك، ولكن لا يجوز أخذ الضمان مقابل الربح أو الخسارة التجارية.

وللتخفيف من أخطار صيغة التمويل بالمشاركة يجب على البنك اتخاذ الخطوات التالية:

(١) محمد عبد المنعم أبو زيد. الضمان في الفقه الإسلامي وتطبيقاته في المصارف الإسلامية. ط١، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، القاهرة: ١٤١٧هـ=١٩٩٧م، ص ٨٢.

(١) الإعداد والتخطيط الجيِّد للمشروعات المُمَولة، حيث إن كثيرًا من أسباب الفشل تعود إلى قصور دراسات الجدوى.

(٢) اختيار الشركاء بعناية فائقة، ويجب أن يكونوا من أهل الخبرة والاختصاص، ولديهم إلمام كبير وإدراك واسع بطبيعة المخاطر التي قد يتعرَّض لها المشروع، وممن يتمتعون بملاءة مالية.

(٣) على البنك أن يشترط أن تكون حصة الشريك نسبة كبيرة في رأس مال المشروع، وأن يتم دفعها بالكامل.

من مخاطر المشاركة تآكل رأس المال ، بحسب الغرض من المشاركة في نهاية العقد، أو عند فض الشراكة ويتأثر رأس المال في حصة الشريك تبعًا لجودة الاستثمارات وقدرتها في تحقيق أرباح.

وفي المشاركة المتناقصة يعتمد بيع البنك للجزء الذي يتم تحويله للشريك في تاريخ كل عملية بالسعر العادل، مما يعرض البنك لخسارة عند بيعه لتصيبه بسعر أقل من الاقتناء. وكما هو معلوم فلا يحق للبنك أن يحصل على عائد ثابت بصفته شريكًا، بل يتم اقتسام الأرباح والخسارة بالنسب المتفق عليها في عقد المشاركة، لذلك من المحتمل أن يتعرض البنك للمخاطر.

ويقاس حجم التعرض لمخاطر الاستثمار في رؤوس أموال المشاركة بناءً على طبيعة الاستثمارات، فبالنسبة للاستثمارات المشمولة في سجل التداول، فإن التعرض للمخاطر في هذه الاستثمارات تساوي القيمة العادلة لها، أما بالنسبة للاستثمارات المقتناة للاحتفاظ بها حتى تواريخ استحقاقها، فإن حجم التعرض لمخاطرها يساوي التكلفة التاريخية مخصومًا منها مخصصات تآكل رأس المال.

- المخاطر الأخرى ذات الطبيعة الخاصة بالمصارف الإسلامية

هنالك نوعًا آخر من المخاطر تفردت به المصارف الإسلامية أيضًا هي: المخاطر التجارية المنقولة، ومخاطر عجز السيولة، ومخاطر المؤشرات، ومخاطر فقدان الثقة وغيرها. وفيما يلي شرحًا لتلك المخاطر

المخاطر التجارية المنقولة

تعمل المصارف الإسلامية في بيئة تنافسية سواء مع مثيلاتها من المصارف الإسلامية، أو مع غيرها من المصارف التقليدية، شأنها شأن جميع المؤسسات المالية العاملة. فالبنك الذي يكون في مقدروه دفع عوائد مرتفعة لعملائه، هو الذي يتمكن من استقطاب أموال المستثمرين والمودعين على حد سواء. لذلك فإن معظم البنوك تحرص عادة على اختيار المشروعات ذات الربحية العالية، حتى تتمكن من تقديم عوائد مجزية يرضى عنها المستثمرون.

تنشأ المخاطر التجارية المنقولة –وهي تختلف عن المخاطر التجارية العادية– نتيجة لضغوط تجارية. حيث يجد المصرف نفسه مضطرًا تحت هذه الضغوط لدفع معدلات عوائد عالية لأصحاب حسابات الاستثمار لإقناعهم بالاستمرار في استثمار أموالهم بدلاً من سحبها واستثمارها في مكان آخر(١).

وإذا كان معدل العائد المطلوب أعلى من معدل العائد الذي سيدفعه المصرف بموجب الشروط العادية التي تضمنها عقد الاستثمار، فإن المصرف قد يتعرض لضغوط للتخلي عن جزء من حصته في الربح، وجزء من حصة المضارب، الذي يكون في الأحوال العادية من حق مساهمي المصرف. وربما يكون امتناع المصرف عن التخلي عن جزء من حصته في الربح سببًا في حدوث سحوبات كبيرة من قبل المستثمرين، مما قد يعرض المصرف للمخاطرة.

لذلك فقد اقترحت هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية، أن يتحمل رأس مال المصرف الإسلامي مخاطر جميع الأصول التي مولتها الحسابات الجارية، ورأس مال المصرف. وعلاوة على ذلك أن يتحمل رأس مال المصرف مخاطر (٥٠٪) من الأصول التي مولتها ودائع الاستثمار. أما مخاطر الأصول المتبقية فيتحملها المودعون في حسابات الاستثمار(٢).

إن أحد الأسباب التي تجعل من المخاطر التجارية حقيقة واقعة للمصارف الإسلامية، في حين لا تكون كذلك بالنسبة للمؤسسات التقليدية لإدارة الأموال (الصناديق المشتركة)

(١) هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية. بيان الغرض من كفاية رأس المال، البحرين، مارس ١٩٩٩م. ص١٠.
(٢) هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية. بيان الغرض من كفاية رأس المال، مرجع سابق، ص٩.

هو أن أموال حسابات الاستثمار التي تديرها المصارف لا ينشأ لها في العادة منشأة ذات شخصية اعتبارية منفصلة عن المصرف نفسه، بل تتم إدارتها بموجب شروط عقد المضاربة بين المصرف والمستثمرين. من ناحية أخرى فإن متطلبات كفاية رأس المال لمؤسسة إدارة الأموال في العادة تكون أقل من متطلبات المؤسسة التي تتقبل الودائع، وذلك لأن التوفيق السليم بين مدد الاستحقاق والسيولة الكافية يجب أن يمكن مؤسسة إدارة الأموال من القدرة على تحقيق تخفيض منظم في حجم الأموال دون أن تعرض للمخاطرة قدرتها على الوفاء بالتزاماتها[١].

مخاطر فقدان الثقة

تمثل الثقة في الممارسة المصرفية المنضبطة بأحكام الشريعة الإسلامية، عنصرًا هامًا من عناصر النجاح الذي صاحب مسيرة العمل المصرفي الإسلامي منذ نشأته وحتى وقتنا الحاضر. وقد عضد من تزايد الرغبة من الكسب الحلال الثقة التي منحت للقائمين على أمر المصرفية الإسلامية في مستوياتها المختلفة، من رقابة شرعية، وإدارة تنفيذية، ومجالس إدارات، وغيرها. لذلك يمكننا القول أن هذه الثقة تمثل صمام الأمان للعمل المصرفي الإسلامي. كما أن الخبرة الإدارية، والكفاءة المهنية تحقق مراتب متقدمة من نجاح العمل، وينعكس ذلك خيرًا ونماء، وزيادة في أموال المودعين، فتتعمق هذه الثقة ويضطرد النجاح.

تحدث المخاطر الناتجة عن فقدان الثقة بين المصرف وعملائه، حينما يكون المصرف متهمًا بالإهمال، أو التقصير، أو سوء التصرف في تنفيذ عقود الاستثمار. فينخفض تبعًا لذلك مقدار العوائد التي سيدفعها المصرف للمودعين والمستثمرين، مقارنة بمتوسط العائد في السوق المصرفي، ويظن هؤلاء المودعون أن ذلك هو نقض لعقد الاستثمار[٢]. وربما تذهب بهم الظنون إلى أكثر من ذلك، فيشككون في قدرة وكفاءة العاملين في هذه المصارف، وعندئذ يقومون بسحب ودائعهم.

(١) المرجع السابق، ص ١٠.
(٢) المرجع السابق، ص ١٠.

وقد تحدث مخاطر الثقة نتيجة لعدم التزام المصرف الكامل بالمتطلبات الشرعية في كل العقود، فقد تحدث بعض التجاوزات الشرعية تكون سببًا في اهتزاز الثقة بين البنك وعملائه فيضطرون إلى سحب ودائعهم. ولا شك أن ذلك يقود إلى حدوث مشكلة كبيرة، ربما تكون سببًا في انهيار البنك.

مخاطر المؤشرات

الناظر في حال المصارف الإسلامية يرى أنها لا تتعامل بالفائدة. ويظن بناء على ذلك أن أي تغيير في معدلات الفائدة في السوق لن يتسبب في حدوث مخاطر تجاه هذه المصارف، ولكن الأمر مختلف عن ذلك تمامًا، فالمتتبع لواقع المصارف الإسلامية اليوم، يجد أنها تستخدم مؤشرًا للعائد، لأجل تحديد أسعار تكلفة أدواتها المالية، فهي تقوم بتحديد العائد على معاملاتها، بناء على معدل أسعار الفائدة السائد، مضافًا إليه هامش المخاطرة.

والمشكلة التي تواجه المصارف الإسلامية بهذا الصدد، هي أن مقدار العائد على معاملاتها يتحدد مرة واحدة طوال فترة العقد. في حين أن معدلات الفائدة تتغير أكثر من مرة خلال العام، لذلك يصعب عليها تغيير معدلات العائد على معاملاتها، حيث إنها قد التزمت بمواثيق وعقود مع العملاء على نسب ثابتة، وعليه فان المصارف الإسلامية تواجه المخاطر الناشئة من تغير أسعار الفائدة. ولحل هذه المشكلة، فهناك مقترح لإنشاء وحدة متخصصة تعمل على متابعة أداء السوق، وعمل مسح لكل ما من شأنه أن يؤثر على أداء المصرف، وبعد تجميع البيانات يمكن تحليلها، للوصول إلى التنبؤات التي تساعد في الحد من مخاطر السوق.

مخاطر التشغيل

تواجه المصارف بشقيها الإسلامي والتقليدي مخاطر تشغيلية واحدة، إلا أن هناك مخاطر تشغيلية إضافية تنفرد بها المصارف الإسلامية، نتيجة لخصوصيتها وتعاملها بأحكام الشريعة الإسلامية. ومن الممكن أن يؤدي الخلل في نظام التشغيل لنقص التدفقات النقدية مقارنة بما هو متوقع أو مستهدف، وبذلك يخلق مشكلات لإدارة المصرف.

وأولى هذه المخاطر تأتي عندما لا تتوافر للمصرف الإسلامي الكوادر البشرية الكافية، المدربة على أعمال المصرفية الإسلامية. ويؤدي النقص في العمالة إلى تراكم العمل، وتأخير إنجازه، وقد يشعر المستثمرون والمودعون بذلك، فيضطرون إلى تغيير تعاملهم مع البنك ويتجهون إلى مصرف آخر.

فالناظر في الكوادر البشرية العاملة في المصارف الإسلامية، يجد أن معظمها وفد إليها من مصارف تقليدية، لذلك فهم يجهلون طبيعة العمل في المصرف الإسلامي، ويحتاجون إلى قدر من التأهيل والتدريب حتى يستوعبوا تلك الطبيعة المختلفة. ولا شك أن ذلك قد يستغرق جزءًا من الوقت، وقدرًا من المال يزيد من نسبة مصاريف التشغيل.

وهناك نوع ثانٍ من المخاطر التشغيلية، تتمثل في عدم توافر برامج تشغيلية في مجال الحاسب الآلي تتناسب واحتياجات المصارف الإسلامية، حيث إن أغلب البرامج التشغيلية المتوافرة في الأسواق صممت في الأساس لتلبية احتياجات المصارف التقليدية في المقام الأول، لأنها تشغل مساحة كبيرة في السوق المصرفي، وتعتبر هدفًا استراتيجيًا للشركات المنتجة لتلك البرامج. وقد أوجدت هذه المسألة مخاطر تطوير واستخدام تقنية المعلومات. ولكي تعالج المصارف الإسلامية هذا المشكل، تضطر إلى دفع مبالغ إضافية لتصميم برامج جديدة. تتناسب واحتياجاتها، وقطعًا فإن ذلك يزيد من مصاريف التشغيل أيضًا.

كما أن هناك مخاطر تشغيلية أخرى ناتجة عن خصوصية تعاملها والتزامها بأحكام الشريعة الإسلامية. وقد وصفها بعض الباحثين في الاقتصاد الإسلامي بأنها (مخاطر فقهية) ناجمة عن الطبيعة غير المتجانسة لبعض منتجات المصرفية الإسلامية، وهذا يؤدِّي بدوره إلى حدوث مخاطر متباينة ربما تزيد من المخاطر التشغيلية العادية. علاوة على ذلك، فإن العاملين في المصارف الإسلامية على مختلف مستوياتهم ليسوا على دراية تامة بأحكام الفقه الإسلامي، ويتطلَّب ذلك عقد دورات تدريسية لهم في مجال الفقه، لرفع مستواهم، وتحسين إدراكهم. إضافة إلى ذلك فإن المراقبين الشرعيين ليسوا على معرفة تامة بمدلولات المفاهيم الحديثة لإدارة المخاطر. وكل ذلك يتطلب من إدارة البنك تنظيم دورات في مجال الفقه،

وإدارة المخاطر لجميع العاملين، مما يزيد من النفقات التشغيلية التي قد تؤثِّر على إيرادات المصرف[١]. وعليه فإن الواقع الجديد يحتِّم على المصارف الإسلامية أن تنخرط في تقنيات تقليل المخاطر، وتطوُّر في أجهزة الرقابة الداخلية، وتضع أنظمة عمل فاعلة، وتختار إداريين أكفاء، وموظفين مؤهلين مدربين، وتستخدم تكنولوجيا عالية، الكفاءة حتى تتمكن من السيطرة على مخاطر التشغيل، وإلا ستكون تكاليف التشغيل عالية، مما يؤدِّي إلى نقص في صافي دخل البنك، أو تدفقه النقدي، مقارنة بما هو متوقع، مما يؤثِّر سلبًا على الإيرادات ويتسبب في حدوث مشاكل للإدارة.

مخاطر أسعار الفائدة

تتعرَّض المصارف الإسلامية لمخاطر أسعار الفائدة، ولكن بطريقة مختلفة. حيث إنها تعتمد في تقدير هامش الربح في المرابحات وغيرها، استنادًا إلى معدل الفائدة السائد في الأسواق (الليبور). ومعلوم أن أسعار الفائدة ترتبط بالتغير الذي يطرأ على حركة السوق، فتتأرجح تِبعًا له أسعار الفائدة صعودًا وهبوطًا. وما تعانيه المصارف الإسلامية في هذا الشأن أن أسعار الفائدة يمكن أن تتغير أكثر من مرة خلال العام الواحد، في حين تظل نسبة هامش الربح ثابتة طوال العام، لذلك يصعب عليها تعديل هذه لنسبة لتتماشى مع التغيرات التي حدثت في أسعار الفائدة.

كذلك فإن التغيُّر في أسعار الفائدة يؤثِّر سلبًا على قدرة المصارف الإسلامية في استقطاب ودائع استثمارية جديدة، خاصة إذا ما اتجهت أسعار الفائدة نحو الارتفاع، في ظل وضع يكون فيه هامش الربح أقل بكثير من أسعار الفائدة. وبالطبع فإن هذا القول لا يمكن التسليم به على إطلاقه، فهناك شريحة من المستثمرين لا يتأثرون بهذا التغيير، بل يقبلون للتعامل مع المصارف الإسلامية بالرغم من تدنِّي العائد، انطلاقا من التزام ديني بالحلال والحرام. ولكن تبقى في النهاية هنالك شريحة من المستثمرين تستهويهم معدلات العائد المرتفع، والربحية العالية. ومثل هؤلاء هم الذين تفتقدهم المصارف الإسلامية. وفي ذات

(١) محمد عمر شابرا وطارق الله خان. الرقابة والإشراف على المصارف الإسلامية. مرجع سابق، ص٧٩.

السياق فإن المتمولين بوجه عام، يعقدون المقارنة بين أسعار الفائدة وهامش الربح في المصارف الإسلامية، فإن كانت نسبة الفائدة التي تأخذها المصارف التقليدية أقل من هامش الربح الذي حددته المصارف الإسلامية ؛ فإنهم سيتجهون وبلا شك للتعامل مع المصارف التقليدية، مع الأخذ في الاعتبار الاستثناء الذي أشرنا إليه في الفقرة السابقة الخاصة بالالتزام الديني، والبُعد عن التعامل الربوي. عند بعض المتمولين.

مخاطر عجز السيولة

تنشأ مخاطر السيولة في المصارف الإسلامية عند حدوث فائض فيها، أو عجز عن الوفاء باحتياجات العملاء الفورية من النقود. فحدوث فائض يعني عدم قدرة البنك على توظيف ما لديه من أموال بشكل مناسب. وتواجه المصارف الإسلامية مشكلة السيولة بحجم أكبر من المصارف التقليدية، ذلك أنها تفتقر إلى رعاية البنوك المركزية لها في أغلب الدول التي أتاحت لها مجالاً للعمل، إما عمدًا، أو تناسيًا لخصوصية هذه المصارف. حيث تشكِّل البنوك المركزية الملاذ الأخير للمصارف التقليدية عند مواجهة هذا النوع من المشاكل.

ولَّما كانت الحسابات الجارية في المصارف الإسلامية، حسابات تحت الطلب، وليس في وسعها بيع الدين، أو الإقراض بفائدة من البنك المركزي، أو تسييل جزء من أصولها في الوقت المناسب، فإنه يتعذَّر عليها الحصول على السيولة من الأسواق. لذلك تلجأ المصارف الإسلامية إلى الاحتفاظ بقدر كبير من السيولة لمواجه هذه المشكلة. وبالطبع فإن احتفاظ المصارف الإسلامية بهذا القدر الكبير من السيولة سيؤثِّر بلا شك على مقدار العائد الذي ستدفعه المصارف لعملائها، الذي يتناقص يومًا بعد يوم، مما يدفع العملاء للبحث عن مؤسسات تقدم لهم عوائد أفضل، وبالتالي تفقد هذه المصارف فرصها في استقطاب موارد مالية جديدة، مما يضعف دورها التنافسي في سوق العمل المصرفي.

تعاني المصارف الإسلامية من عجز كبير في استثمار فائض السيولة المتوافرة لديها بالسرعة المطلوبة، حيث إن الأدوات الاستثمارية المتاحة لديها حاليًا لا تستوعب ما لديها من فائض أموال. لذلك فإن الحاجة باتت ماسة إلى ابتكار أدوات استثمارية جديدة،

وبتكلفة مناسبة، من خلال أطر شرعية تحل الربحية محل الفائدة. وهناك مساعٍ محمودة بذلها البنك الإسلامي للتنمية، بالتعاون مع عددٍ من المصارف الإسلامية، لحل هذه المشكلة، تتمثل في إنشاء سوق ثانوية بين هذه المصارف، وتأسيس مركز لإدارة السيولة.

ولكن يبدو أن مخاطر السيولة في المصارف الإسلامية منخفضة في الوقت الحاضر بسبب ما يمكن تسميته بأعراض السيولة المفرطة نتيجةً لعدم توفُّر فُرص استثمارية كافية تتفق مع الشريعة الإسلامية[١]. ولكن ربما تكون هناك أسباب قد تؤدِّي إلى مخاطر سيولة في المستقبل هي:

(١) تعتمد معظم المصارف على الحسابات الجارية بدرجة كبيرة، وهذه قابلة للسحب تحت الطلب.

(٢) هناك قيود شرعية على بيع الديون والتي تمثل جزءً كبيرًا من أصول المصارف الإسلامية في الوقت الراهن.

(٣) نظرًا للبطء في تطوير أدوات مالية إسلامية، فإن المصارف الإسلامية لا تستطيع تعبئة الموارد المالية في الأسواق في زمن قصير. وتزداد صعوبة هذه المشكلة نتيجةً لعدم وجود سوق مصرفية بين المصارف الإسلامية.

(٤) التسهيلات المالية في المصارف المركزية عن طريق وظيفتها كمقرض أخير غير متاحة في الوقت الراهن إلا بفائدة. ومع ذلك لم تواجه المصارف الإسلامية حتى الآن أي مشكلة في السيولة، وهذا سلاح ذو حدين، لأنه بينما أنقذ هذه المصارف من أزمات سيولة؛ فقد أدَّى إلى عدم تطوير أدوات رسمية لإدارة السيولة[٢].

لذا فمن المهم تأسيس سوق مالية إسلامية لتعزيز البنية الأساسية للخدمات المالية الإسلامية. وفي هذا السياق بادر البنك الإسلامي للتنمية وهيئة لبوان للخدمات المالية غير

(١) محمدعمر شابرا، وطارق الله خان. الرقابة والإشراف على المصارف الإسلامية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، ٢٠٠٠م، جدة، ص ٧٩ .

(٢) البنك الإسلامي للتنمية. التقرير السنوي للبنك، جدة، المملكة العربية السعودية، ١٤٢٢هـ. ص ٧٨ .

المقيمة في ماليزيا، ومؤسسة النقد البحرينية إلى تأسيس سوق المال الإسلامية الدولية. كما تم تأسيس مركز إدارة السيولة للمؤسسات المالية بإشراف مؤسسة النقد البحرينية[1].

الأربعاء في ١٤٢٩/٥/٣٠هـ — **د. فضل عبدالكريم محمد**

٢٠٠٨/٦/٤م

(١) محمد عمر شابرا، وطارق الله خان. الرقابة والإشراف على المصارف الإسلامية، مرجع سابق، ص٧٨.

التمويل الإسلامي في فرنسا

"حتى الآن لا يوجد في فرنسا بنك إسلامي رغم أن لا شيء يمنع ذلك"[١]

جون بول لارامي (Laramée)، مدير المكتب الاستشاري المالي الفرنسي "سكيور فايننس" (Secure Finance)

المقدمة:

تهتم السلطات الفرنسية منذ عدة أشهر "بتعزيز تنافسية القانون الفرنسي" وبخاصة "تشجيع تطور التمويل الإسلامي"[٢]. ذلك أن باريس عزمت على المضي قدمًا في مجال التمويل الإسلامي بمزاحمة العواصم والمدن المالية الأوروبية على رأسها لندن، ولوكسمبورغ، وجنيف[٣]. هذه الخطوة كانت منتظرة، فالاقتصاد الفرنسي لا يمكن أن يعزز وضعه التنافسي إلا إذا انفتح على طرق التمويل المتعددة والمتنوعة.

ويظهر أن السلطات الفرنسية في طريقها لإدخال بعض التعديلات القانونية والضرائبية بعد إجراء سلسلة من المشاورات بمشاركة أطراف عديدة منها وزارة الاقتصاد، ومجلس الشيوخ، والبرلمان، وأساتذة جامعيين، ومهنيين في التمويل، ومستشارين في التمويل الإسلامي. وفتح هذا الملف كان في الواقع من المحظورات في فترة غير بعيدة[٤]، ولعله يثير

(١) **غربي، سمير**، بنك إسلامي بباريس في ٢٠٠٨م، جون أفريك، ١١ نوفمبر ٢٠٠٧م.
Gharbi, S. (2007), *Une banque islamique à Paris en 2008*, Jeune Afrique, 11 novembre.

(٢) **مجلس الشيوخ الفرنسي** (٢٠٠٧م)، معركة مراكز القرار: النهوض باستقلال فرنسا الاقتصادي في زمن العولمة، تقرير رقم ٣٤٧، ٢٢ يونيو.
Sénat (2007), *La bataille des centres de décisions: promouvoir la souveraineté économique de la France à l'heure de la mondialisation*, rapport d'information n°347, 22 juin, p. 3

(٣) **أجِفي** (٢٠٠٨م)، باريس تتحرك من أجل التمويل الإسلامي، ١٥ مايو.
AGEFI (2008), *Paris se mobilise pour la finance islamique*, 15 mai, http://www.agefi.fr/search/default2.aspx?search=finance%20islamique&id_article=1044262&page=&themes=&societes=&personnes=&publications=&tri=

(٤) **روش، مارك؛ تريكورنو، أدريان دي** (٢٠٠٧م)، ٥٠٠ مليار دولار تدار في العالم وفق الشريعة، لوموند اقتصاد، ١٨ ديسمبر.
Roche, Marc; Tricornot, Adrien de (2007), *500 milliards de dollars gérés selon la charia dans le monde*, Le Monde Economie, 18 décembre.

جدلاً داخل الساحة السياسية في الأشهر القليلة المقبلة، وخاصة أمام تمسك غير قليل من النخبة بالنظام العلماني في كافة مجالات الحياة. وقد شهدت المصارف الفرنسية تحولا ملحوظا منذ حوالي خمس سنوات بعدما قررت الخوض في أنشطة التعاملات الإسلامية خارج فرنسا. وتعدى هذا الاهتمام في الشهور الأخيرة تقريبًا المصارف ليشمل جهات متعددة ومتنوعة (راجع الملحقين ١ و٢). وهذا إن دل على شيء فإنما يدل على أن فرنسا عازمة على الدخول بقوة في عالم التمويل الإسلامي. azimut

مفهوم التمويل الإسلامي لدى رئيس اللجنة المالية بمجلس الشيوخ الفرنسي:

يُعرِّف خبير المحاسبة جون أرتوي (Arthuis)، عضو حزب "الاتحاد من أجل الديمقراطية الفرنسية" (UDF) ورئيس لجنة المالية بمجلس الشيوخ الفرنسي، التمويل الإسلامي بأنه "مجموعة من المنتجات المالية المتوافقة مع الشريعة"[(١)]. ولعل من الأوضح أن يقال أن التمويل الإسلامي هو مجموعة من المنتجات المالية المتوافقة مع أصول الشريعة الإسلامية الكلية، ومقاصدها العامة، وأحكامها المفصلة.

أهم مبادئ التمويل الإسلامي:

يرى أغلب المحللين الفرنسيين أن الربا هو المبدأ الأساسي للتمويل الإسلامي، لكنهم يختلفون في تحديد المبادئ الأخرى حسب تفاوت ثقافتهم الإسلامية في هذا المجال:

فهناك من يقتصر على ذكر مبدأ تحريم الربا[(٢)].

وهناك من يذكر المبدأين الآتيين:

كونستونتي، هلين (٢٠٠٨م)، التمويل الإسلامي يدفع بيادقه إلى فرنسا، ٣٠ أبريل.

Constanty, Hélène (2008), *La finance islamique pousse ses pions en France*, 30 avril, http://www.bakchich.info/article 3566.html

(١) **مجلس الشيوخ الفرنسي** (٢٠٠٧م)، العهد الذهبي الجديد للصناديق السيادية في الشرق الأوسط، تقرير رقم ٣٣، الجلسة العادية ٢٠٠٧-٢٠٠٨م، باريس، ١٧ أكتوبر، ص ١٩.

Sénat (2007), *Le nouvel "âge d'or" des fonds souverains au Moyen Orient, n°33*, Session ordinaire de 2007-2008, Paris, 17 octobre, p. 19.

(٢) **سفو-نيوز،كوم** (٢٠٠٧م)، التمويل الإسلامي: بنك سوسييتي جنيرال الفرنسي يدخل في استثمارات ١٠٠٪ حلال، ١٥ أغسطس.

CFO-news.com, *finance islamique : la Société Générale se met aux placements 100% halal*, 15 août 2007

- تحريم الفوائد على القروض
- الاستثمار في النشاطات المتوافقة مع الشريعة[١].

وهناك من يذكر المبادئ الثلاثة التالية:

- تحريم الربا.
- تحريم الغرر والقمار.
- تحريم الاستثمار في النشاطات المحرمة[٢].

وهناك من يذكر المبادئ الأربعة الآتية:

- تحريم الربا.
- المشاركة في الربح والخسارة.
- تحريم الغرر.
- حرمة تمويل النشاطات المحظورة شرعًا[٣].

وهناك من يذكر أربعة مبادئ قريبة منها:

- تحريم الربا.
- تحريم الغرر.
- تحريم الميسر.

---

(١) **فرنس أنفو** (٢٠٠٧م)، التمويل التقليدي يتكيف مع التمويل الإسلامي، ٦ ديسمبر.
France Info, *La finance s'adapte à la finance islamique*, 6 décembre 2007
لوتو، لينا (٢٠٠٤م)، الحسابات الجيدة لصيارفة الله، مجلة "لوفيغارو"، ٢٣ فبراير.
Lutaud, Léna (2004), *Les bons comptes des banquiers d'Allah*, Le Figaro - Entreprises - , 23 février.
حقاني، صوريا (٢٠٠٧م)، التمويل الإسلامي في كل الاتجاهات، ٢١ يونيو.
Haquani, Soraya (2007), *Finance islamique Tous azimuts*, 21 juin, http://www.agefi.fr/search/default2.aspx?search=finance 20islamique&id_article=1014582&page=&themes=&societes=&personnes=&publications=&tri=
(٢) **غويني، فريال بري** (٢٠٠٨م)، الصيرفة الإسلامية: خفايا التمويل الحلال، ٢٦ فبراير.
Guigny, Fériel Berraies (2008), *Islamic Banking: les dessous du « financement halal »*, 26 février, http://www.destindelafri que.com/feriblog/Islamic-Banking-les-dessous-du-financement-Halal-_a6.html
نورا، دومنيك (٢٠٠٦م)، إعادة النظر في الرأسمالية من قبل القرآن، مجلة "لونوفيل أبسرفتور"، العدد ٢١٩١، ٢ ديسمبر.
Nora, Dominique (2006), *Le capitalisme revu par le Coran*, Le Nouvel Observateur, n°2191, 2 décembre.
(٣) **رفاي، لين** (٢٠٠٧م)، تطبيق الشريعة على التمويل، صحيفة "ليبراسيون"، ٢٦ يوليه.
Rifai, Line (2007), *La Charia appliquée à la finance*, Libération, 26 juillet, http://www.liberation.fr/actualite/economie_terre/269081.FR.php

- حرمة تمويل النشاطات المحظورة شرعًا[١].

وهناك من يذكر خمسة مبادئ ويسميها الأركان الخمسة للتمويل الإسلامي وهي:

- تحريم الربا
- تحريم الميسر والغرر
- تحريم النشاطات المحرمة
- الاشتراك في الربح والخسارة
- إسناد كل تمويل إلى أصل حقيقي[٢].

وهنا لا بد من الإشارة إلى ضرورة توحيد ترجمة المصطلحات الخاصة بالتمويل الإسلامي إلى اللغة الفرنسية:

- فالربا مثلا يترجم "usure" (الفائدة الفاحشة)، و"intérêt" (فائدة)، " prêt à intérêt" (قرض بالفائدة).

- والغرر يترجم "spéculation" (المضاربة)، و"incertitude"، و"ambiguïté" (غموض)، و"hasard" (المجازفة)، و"aléa".

- والميسر يترجم "incertitude"، و"spéculation"، و"hasard"، و"jeu" (ألعاب)، و"risque" (مخاطرة).

(١) **أفريك،كوم** (٢٠٠٨م)، زبير بن ترديت مؤسس أول مكتب استشاري في التمويل الإسلامي بفرنسا، حوار أجرته نادية حضروبي سفساف، ٢٦ فبراير.

Afrik.com (2008), *Zoubaïr Ben Terdeyet, Fondateur du premier cabinet de finance islamique en France*, entretien réalisé par Nadia Hathroubi-Safsaf, 26 février 2008, http://www.afrik.com/article13709.html

(٢) **مجلس الشيوخ** (٢٠٠٨م)، "دمج التمويل الإسلامي في النظام المالي الشامل. ما هي الرهانات الفرنسية؟، الطاولة المستديرة الأولى، ١٤ مايو.

Sénat (2008), *L'intégration de la finance islamique dans le système global. Quels enjeux pour la France?, Première table ronde*, 14 mai.

العقبات التي تواجه التمويل الإسلامي في فرنسا:

يرى بعض المحللين الفرنسيين أن هناك عقبات عديدة تواجه التمويل الإسلامي في فرنسا سواء تعلق الأمر بإنشاء مؤسسات مالية تطرح منتجات متوافقة مع الشريعة الإسلامية أو بتطور نشاط هذه المؤسسات في حالة حصولها على اعتماد من قبل "هيئة مؤسسات القرض وشركات الاستثمار":

١ - عوائق إنشاء مؤسسة مالية تطرح منتجات متوافقة مع الشريعة الإسلامية:

يواجه إنشاء مؤسسات مالية في فرنسا عوائق متعددة ومختلفة من أبرزها ما يلي:

- النظرة إلى الإسلام بأنه دين العرب، وهو بالتالي غريب عن فرنسا.
- اعتبار التمويل الإسلامي خطرًا على العلمانية في فرنسا وأوروبا[١].
- إتهام المصارف الإسلامية بتمويل الإرهاب[٢] رغم دعوة بعض الفرنسيين مثل جون فرنسوا داغوزان (Daguzan)، الأستاذ بجامعة باريس ٢، إلى "عدم الخلط بين الإرهاب والتمويل الإسلامي"[٣].
- إتهام المصارف الإسلامية بتبييض أو غسيل الأموال الناتجة بشكل خاص عن تجارة المخدرات.
- العوائق القانونية والضرائبية.
- خوف البنوك الفرنسية من أنها إذا فتحت نوافذ إسلامية في فرنسا فإنها سوف تنعت بالتحريض على "الطائفية"، وبالتالي سوف تخسر عددًا كبيرًا من زبائنها التقليديين[٤].

---

(١) **أنفو سوار** (٢٠٠٨م)، البنوك – التمويل الإسلامي ينزل إلى فرنسا، ٣ مايو ٢٠٠٨م.
Info Soir, *Banques – La finance islamique débarque en France*, 3 mai 2008.

(٢) **لايْسِيسْت** (٢٠٠٧م)، فرنسا– التمويل الإسلامي–الشريعة، ٢٦ يوليه.
Laïciste (2007), *France-Finance islamique-Charia*, 26 juillet, http://laiciste.over-blog.com/article-11519187.html.

(٣) **دغوزان، جون فرنساو** (٢٠٠٧م)، عدم الخلط بين الارهاب والتمويل الإسلامي، لو موند إكونومي، ١٧ ديسمبر.
Daguzan, Jean-François (2007), *Pas d'amalgame entre terrorisme et finance islamique*, Le Monde Economie, 17 décembre.

(٤) **دوكلواتر، لوران** (٢٠٠٨م)، منتجات مالية متوافقة مع الشريعة الإسلامية، ليبراسيون، ١٥ أبريل.
Décloitre, L. (2008), *Des produits financiers islamiquement correct*, Libération, 15 avril, http://www.liberation.fr/actualite/economie_terre/321227.FR.php.

• السماح لمؤسسات التمويل الإسلامي بممارسة نشاطاتها في فرنسا قد يدفع الأديان بطلب المعاملة بالمثل(١).

• تفرق مسلمي فرنسا وعدم مطالبتهم بحقوقهم في إطار منظم.

٢ - عوائق تطور نشاط المالي المتوافق مع الشريعة الإسلامية:

يرى المحامي الدولي في مجال الأعمال جيل سان مارك أن من الأسباب الرئيسية التي تحد من تطور نشاط المؤسسات المالية الإسلامية هي:

• تعدد المذاهب الفقهية.

• كون الفتوى الصادرة عن هيئة الرقابة الشرعية للمؤسسات المالية الإسلامية رأي غير ملزم، وبالتالي فإن المسلم حر بقبوله أو رفضه لها(٢).

طرح الفرنسيين لفكرة التمويل الإسلامي:

يطرح الفرنسيون المساندون لفكرة إنشاء مؤسسات توفر خدمات مطابقة للشريعة الإسلامية جملة من الحجج يمكن للباحثين في الاقتصاد الإسلامي أن يستفيدوا من بعضها لتوصيل فكرة التمويل الإسلامي بـ"العالم المفهوم" لغير المسلمين بشرط أن لا تتعارض هذه الأفكار مع الأصول الكلية، والمقاصد العامة، والأحكام المفصلة، وأن لا تميعها، ولا تعطلها، ولا تزهد فيها. ومن هذه الحجج نذكر على سبيل المثال لا الحصر ما يلي:

• التمويل الإسلامي هو وجه من وجوه التمويل الأخلاقي. وللتذكير فإن بعض التعاملات في بورصة باريس تتعامل بالاستثمار الأخلاقي المسئول الذي لا يبحث عن الربح بصرف النظر عن أن أي اعتبار آخر(٣).

---

(١) **فرونس سوار** (٢٠٠٨م)، البنوك – التمويل الإسلامي ينزل إلى فرنسا، ٣ مايو.
France-soir, *Banques – La finance islamique débarque en France*, 3 mai 2008.

(٢) **سان مارك، جيل** (٢٠٠٨م)، التمويل الإسلامي والقانون الفرنسي، طاولات مستديرة، تنظيم اللجنة المالية لمجلس الشيوخ، ١٤ مايو.
Saint Marc, Gilles (2008), *Finance islamique et droit français*, tables rondes organisées par la commission des finances du Sénat, 14 mai.

(٣) **حمدي، سيد** (٢٠٠٧م)، مصارف فرنسا تتجه للشريعة الإسلامية وتبتعد عن العلمانية، الجزيرة.نت، ١ أوت.
http://www.aljazeera.net/NR/exeres/A43C74A0-9B41-44CD-9C2C-D8E6C4000D0D.htm.

• التمويل الإسلامي هو جزء من وجوه التمويل المسئول اجتماعيًا الذي يأخذ بعين الاعتبار في نشاطاته الانشغالات الاجتماعية، والبيئية، والاقتصادية. وهو أمر ليس غريبًا على فرنسا التي أنشأ فيها على سبيل المثال "مرصد مسؤولية الشركات الاجتماعية". وهذا يبين أن التمويل الإسلامي سوف يساهم في دفع التمويل التقليدي إلى الاهتمام أكثر بمسؤولياته الاجتماعية.

• التمويل الإسلامي آلية لتحقيق التنمية العادلة(١).

• التمويل الإسلامي بتحرره عن مبدأ الأجرة على المال يشكل ابتكارًا لنموذج عالمي بديل(٢).

• التمويل الإسلامي لا ينحصر على المسلمين بل يعود بالمنفعة على غير المسلمين أيضًا بصفة مباشرة أو غير مباشرة.

المفارقات الفرنسية المتعلقة بالتمويل الإسلامي:

يلقي اهتمام فرنسا بالتمويل الإسلامي الضوء على مفارقات عديدة منها على سبيل المثال لا الحصر.

• تعمد فروع عدة بنوك فرنسية بالخارج لتقديم خدمات مطابقة للشريعة إلى عملائها عن طريق فتح نوافذ إسلامية بينما تمتنع كل المصارف الفرنسية عن القيام بنفس المعاملات داخل البلاد.

• رغم أن فرنسا تضم أكبر عدد من المسلمين في أوروبا وفي الغرب يقدر عددهم بين ٥ و٦ ملايين، فإنهم يفتقدون حق الحصول على خدمات مصرفية ومالية لا تناقض تعاليم دينهم.

(١) **ربح.فر** (٢٠٠٧م)، التمويل الإسلامي: وسيلة للتنمية العادلة، الأخلاق والتكافل، ١٨ ديسمبر.
Ribh.fr (2007), *La finance islamique: un outil de développement équitable, éthique et solidarité*, 18 décembre 2007, http://ribhfr.wordpress.com/2007/12/18/la-finance-islamique-un-outil-de-developpement-equitable-ethique-et-solidaire/

(٢) **بارون، بونوا** (٢٠٠٨م)، نموذج مالي آخر، ٩ مايو.
Baron, Benoît (2008), *Autre finance*, 9 mai, http://www.agefi.fr/search/default2.aspx?search=finance%20islamique&id_article=1043801&page=&themes=&societes=&personnes=&publications=&tri=

• رغم أن فرنسا تحوي عددًا من المختصين في التمويل الإسلامي فإن أغلب نشاطاتهم تتم خارج فرنسا.

• رغم أن عددًا من الطلبة حضروا رسائل دكتوراه في التمويل الإسلامي فإنهم كفاءاتهم لم تستغل إلى هذه اللحظة.

البنوك الفرنسية التي أنشأت نوافذ إسلامية خارج فرنسا:

فتحت البنوك الفرنسية الكبيرة نوافذ إسلامية في منطقة الخليج وبدأت تستحوذ على حصص من السوق أمام البنوك الأنجلوساكسونية بفضل تمركزها القديم –قبل أن تفتح نوافذ إسلامية– وخبرتها في بعض الصنائع مثل تمويل الأصول[١]. ومن أهم هذه البنوك ما يلي:

• "بنبي باريبا نجمة" (PNB Paribas Najmah)، هي فرع إسلامي لمجموعة "بنبي باريبا"، مقره في البحرين، وأسس في ٢٠٠٣م، وتتكون هيئته للرقابة الشرعية من نظام يعقوبي، وعبد الستار أبو غدة، ومحمد داود بكر. ويقدم بصورة رئيسية الخدمات المصرفية الاستثمارية وللشركات، والتمويل المهيكل وإصدار السندات الإسلامية التي تعرف بالصكوك.

• "كليون" (Calyon) هو بنك التمويل والاستثمار لمجموعة "كريدي أغريكول" (Crédit Agricole)، أنشأ فرعًا في البحرين في ٢٠٠٣م، مديره العام هو سيمون إيدل (Eddle)، وتتكون هيئته للرقابة الشرعية من نظام يعقوبي، ومحمد القري، وعبد الستار أبو غدة.

• "سوسيتي جنيرال إدارة الأصول والاستثمارات البديلة" (SGAM Al)[٢]، مديرها العام هو فليب بروس (Brosse)، وهي متخصصة في أربعة منتجات: الإدارة المهيكلة، والصناديق السيادية، والإدارة العقارية، ورأس المال الاستثماري[٣].

---

(١) **سفتل، إيف** (٢٠٠٨م)، في الخليج، بنوك فرنسا تحصل على مكان تحت الشمس، وكالة الأنباء الفرنسية، ٨ أبريل.
Szeftel, Eve (2008), *Dans le Golfe, les banques françaises de font une place au soleil*, AFP, 8 avril, d'après http://fr.biz.yahoo.com/08042008/202/dans-le-golfe-les-banques-francaises-se-font-une-place.html.

(2) **SGAM Al**: La Société Générale Asset Management Alternative Investments.

(3) http://www.sgam-ai.com/portal/site/sgam-aicom/?lang=fr

• "البنك الفرنسي التجاري المحيط الهندي" فرع عن "سوسيتي جنيرال" (Société Générale) يرتكز في جزيرة رينيون في شبه القارة الهندية، وفتح أبوابه في ٢٩ فبراير ٢٠٠٨م، مديره العام هو روجي مينوز (Munoz). وهذا المصرف هو أول بنك أسس في فرنسا، لأن جزيرة رينيون مقاطعة فرنسية.

محاولات بعض المسلمين لإنشاء بنوك إسلامية في فرنسا بدون جدوى:

فتح بنك فرنسي نافذة إسلامية في مقاطعة فرنسية تقع في ما وراء البحار، لكن البنوك الفرنسية لم تعرض حتى هذه اللحظة منتجات تتوافق مع الشريعة الإسلامية في الجزء من فرنسا الذي يقع في القارة الأوروبية، والذي يسمى "المركز" (*métropole*). وقد حاول بعض المسلمين سد هذا الفراغ بإنشاء بنوك إسلامية ولكنهم لم يتلقوا ردًا إيجابيًا من قبل الإدارة الفرنسية. وهذا من المؤشرات التي تدل على أن السلطات الفرنسية ترغب في المرحلة الراهنة في أنشطة التمويل والاستثمار على مستوى البنوك والمؤسسات والدول، وليس البنوك التجارية الموجهة للأفراد. وقد صرح جون بول رودوان (Rodouin)، النائب الأول لحاكم مصرف فرنسا المركزي، في المنتدى الفرنسي الأولى حول التمويل الإسلامي بأن "هيئة مؤسسات القرض وشركات الاستثمار"[(١)] تدرس طلبات تأسيس. وبعد البحث في الصحف والمواقع الالكترونية الفرنسية على شبكة الانترنت، اتضح أن هناك حتى الآن على الأقل محاولتين لإنشاء بنك إسلامي في فرنسا هما:

• طلب قدمه رجل الأعمال السوري فهمي سدّي المقيم بجنيف بسويسرا لإنشاء بنك إسلامي باسم "*Tayssir Bank*" (بنك تيسير) في نهاية ٢٠٠٧م[(٢)].

• وآخر قدمه بنك إسلامي خليجي أراد أن يفتح فرعًا بنكيًا في فرنسا لكنه عدل عن ذلك بعد أن اتضح له أن السوق الفرنسي رغم أنه يعرض إمكانات مثيرة للاهتمام من ناحية الحجم، لكنه ليس محضرًا بعد لاستقبال مثل هذه النشاطات[(٣)].

(1) **CECEI**: Comité des Etablissements de Crédit et des Entreprises d'Investissement.
(2) **Saddy, Fehmy (**2007), *Islamic Community Banking in France*: *The Tayssir Bank Experiment*, Revue Bancaire et Financière, juillet.
(٣) **حقاني، صوريا** (٢٠٠٧م)، الجالية الإسلامية بفرنسا تجلب انتباه الشرق الأوسط، ٢١ يونيو.
Haquani, Soraya (2007), *La communauté musulmane en France suscite l'intérêt du Moyen-Orient*, 21 juin.

أبعاد إنشاء مؤسسات مالية إسلامية في فرنسا:

سوف ينتج عن إعطاء السلطات الفرنسية الضوء الأخضر لإنشاء مؤسسات مالية إسلامية سلسلة من التداعيات المباشرة وغير المباشرة، القصيرة المدى والبعيدة المدى منها على سبيل المثال لا الحصر:

- تعزيز الجسور بين فرنسا والدول الإسلامية وإرسال إشارة قوية للعالم الإسلامي بأن فرنسا لا تعادي الإسلام.
- الإسهام في دمج الجالية الإسلامية الفرنسية.
- الدلالة على حداثة القانون الفرنسي وقدرته على التكيف[1].
- دفع الجامعات ومدارس الأعمال الفرنسية إلى التخصص في مجال التمويل الإسلامي.
- دفع الدول الفرنكوفونية ومنها دول المغرب العربي إلى إعطاء الضوء الأخضر لتسويق صيغ تمويل إسلامية أو إلى رفع العراقيل التي تمنع من انتشار المزيد من المؤسسات المالية الإسلامية سواء بالنسبة للقطاع المصرفي الخاص أو العام، المحلي أو الخارجي.

تعليقات ومقترحات:

من خلال ما تم جمعه ورصده في هذه الورقة حسب المعطيات المتوفرة حتى هذه اللحظة يمكن الخروج بالتعليقات والمقترحات التالية:

١ - التعليقات:

بات من الصعب اليوم على فرنسا أن تظل بعيدة عن التحولات التي يشهدها العالم في مجال التمويل الإسلامي، وبالتالي فإن السؤال الذي يطرح هو ليس "هل ستُنشأ في فرنسا مؤسسات مالية توفر خدمات مطابقة للشريعة الإسلامية؟"، بل متى ستنشأ؟ وإلى من ستوجه منتجاتها في المرحلة الراهنة؟ وما هي العوائق التي تعرقل انتشار الصناعة المالية الإسلامية على

(١) **سان مارك، جيل** (٢٠٠٨م)، التمويل الإسلامي والقانون الفرنسي، طاولات مستديرة، تنظيم اللجنة المالية لمجلس الشيوخ.

Saint Marc, Gilles (2008), *Finance islamique et droit français*, tables rondes organisées par la commission des finances du Sénat.

نطاق أوسع؟ وهل يمكن تجاوزها أو على الأقل هل يمكن تجاوز جزء منها؟ وكيف يتم ذلك؟ وما هي الأولويات في ذلك؟ وما هي الإستراتجية المثلى لتحقيق الهدف المنشود؟

إن مجرد اهتمام السلطات الفرنسية بالتمويل الإسلامي هو في حد ذاته بادرة لم تكن تخطر على بال أحد من قبل نظرًا للتقاليد الفرنسية العلمانية التي تعتبر الدين قضية شخصية يجب أن يبقى بعيدًا عن الحياة العامة. وهي بذلك تعطي بصيص أمل من شأنه أن يفند أطروحات "صراع الحضارات" و"صراع الثقافات" ويفتح آفاقًا جديدة للحوار البناء، وتبادل الأفكار والخبرات العلمية والعملية النافعة.

وهذه الآفاق التي بدأت ملامحها جلية تفضي إلى سؤال هام هو: كيف يمكن توجيه اهتمام السلطات الفرنسية بالتمويل الإسلامي من وسيلة للاستحواذ على أموال المسلمين إلى ديناميكية توفر منتجات جديدة تأخذ بعين الاعتبار العوامل الأخلاقية، والاجتماعية، والبيئية على المستور المحلي والإقليمي والدولي بما ذلك العالم الإسلامي؟ قبل الإجابة على هذا السؤال لا بد من تجاوز المرحلة الحماسية التي تقتصر على التعليق على النتائج إيجابًا أو سلبًا دون تحليل الصيرورة التي أنتجت هذه النتائج بطريقة علمية، ومن ثم وضع الإستراتيجية المناسبة للتأثير عليها وتوجيهها نحو الاتجاه الصحيح حسب الإمكانيات المتوفرة والفرص المتاحة التي يجب استغلالها أو خلقها بالطرق المشروعة:

الأول: الاقتصار على التصفيق باهتمام الغرب بالتمويل الإسلامي.

الثاني: الاكتفاء بالقول أن الغرب يسعى من خلال التمويل الإسلامي إلى الاستحواذ على مدخرات المسلمين.

فإذا كان غير المسلمين لا يهتمون بالتمويل الإسلامي من أجل عيون المسلمين، فإن الغرب ليس كتلة متجانسة تسير دائمًا إلى نفس الهدف وبنفس الوتيرة، بل هو تشكيلة متنوعة وغير مستقرة تتشابك فيها الثقافات، والمصالح، والصراعات المختلفة.

ومن هنا على الباحثين في الاقتصاد الإسلامي أن يدرسوا بطريقة علمية الصيرورة التي أدت إلى اهتمام مختلف البلدان، بما فيها اليابان والصين، بالتمويل الإسلامي، والعناصر الفعالة التي أدت إلى هذا الاهتمام، والعوامل التي أثرت على اتخاذ القرار، وأبعاده الداخلية، والإقليمية، والدولية، من الناحية الثقافية، والجيوستراتجية، والاجتماعية، والاقتصادية، والسياسية، والديموجرافية، والأمنية. والدليل على ذلك على سبيل المثال لا الحصر أن السلطات الفرنسية إذا كانت ترغب في جذب الصناديق السيادية (*Sovereign Funds*)[(١)]، فإنها في نفس الوقت تحرص على أن لا يؤثر أصحاب هذه الصناديق على القرار وبخاصة في مجال القطاعات الصناعية الإستراتجية[(٢)]. قال الرئيس الفرنسي نيكولا ساركوزي في ٨ يناير ٢٠٠٨م: على فرنسا "أن تتحمل الخيار السياسي الإستراتيجي لحماية شركاتها، وإعطائها الوسائل لكي تدافع عن نفسها وتنمو". لكنه صرح بعد ذلك بأيام في الرياض بأن فرنسا "منفتحة على الصناديق السيادية" بشرط أن تكون نواياهم "خالية من اللبس" وحوكمتهم "شفافة"[(٣)].

وعلى الباحثين في الاقتصاد الإسلامي أيضًا أن يساهموا مساهمة فعالة وبناءة في الحوار حول التمويل الإسلامي الذي يجري في فرنسا سواء تعلق الأمر بوضع المناهج، أو التدريس، أو الإشراف على الرسائل الجامعية أو مناقشتها، أو التدريب، أو المشاركة في المؤتمرات، والندوات، وورشات العمل، وطاولات الحوار وأن يجيبوا على التساؤلات التي

---

(١) **الصناديق السيادية**: هي بمعناها الواسع آليات استثمار تابعة للدول ترجع نشأتها إلى الخمسينيات من القرن العشرين الميلادي، إلا أنها شهدت نمواً مزدهراً على المستوى العالمي خلال السنوات الخمس عشرة الماضية حتى وصلت قيمتها الإجمالية إلى ٣,٠٠٠ مليار دولار في عام ٢٠٠٧م، ومن المتوقع أن تتراوح بين ١٠,٠٠٠ و١٥,٠٠٠ مليار دولار في عام ٢٠١٥م.

(٢) **مجلس الشيوخ** (٢٠٠٨م)، التمويل الدولي – الصناديق السيادية – طاولة مستديرة حول إستراتجية الصناديق السيادية في الاستثمار: العائد على المدى الطويل أو مراقبة القطاعات، ١٥ مايو.

Sénat (2008), *Finance internationale - Fonds souverains - Table ronde sur la stratégie d'investissement des fonds souverains : rentabilité à long terme ou contrôle sectoriel ?*, 15 mai.

(٣) **كورسال، دومنيك** (٢٠٠٨م)، هل التمويل الإسلامي هو فرصة للأخلاق؟ مجلة "سكيور"، العدد ١٩، مايو – يونيو، ص ٣٧.

Courcelles, Dominique (2008), *La finance islamique est-elle une chance pour l'éthique?*, Secure, n°19, mai-juin, p. 37.

تنجم عنها أحيانًا بعض المخاوف بطريقة علمية وعميقة تجمع بين الجانب النظري والجانب الفني مع مراعاة خصائص فرنسا من الناحية الثقافية، والقانونية، والاجتماعية، والاقتصادية، والسياسية، إلخ.

يبقى سؤال أخير يهم الجالية الإسلامية المقيمة بفرنسا التي يقدر عددها بخمسة ملايين على الأقل هو: كيف يمكن الاستفادة من اهتمام السلطات الفرنسية بالتمويل الإسلامي لتمكين المسلمين المقيمين بفرنسا على المدى الطويل من مواجهة التحديات الكبيرة التي تنتظرهم والإسهام بشكل فعال في تحسين وضعهم الاجتماعي والاقتصادي دون أن ينظر إليهم على أنهم فئة غريبة تنبذ العمل، وتسعى إلى نهب ثروات البلاد، وتثير الشغب في كل مكان تذهب إليه؟

٢ - بعض المقترحات:

• توفير "معجم للتمويل الإسلامي" لتحديد كتابة أهم المصطلحات باللغة الفرنسية، وتطويره إلى "قاموس للتمويل الإسلامي"، ثم إذا توفرت الموارد البشرية والمالية الضرورية إلى "موسوعة للتمويل الإسلامي" باللغة الفرنسية.

• الإسهام في تحضير مؤتمرات وندوات حول التمويل الإسلامي بالتنسيق مع جامعات ومؤسسات بحثية أو استشارية فرنسية، من ذلك على سبيل المثال "هل التمويل الإسلامي فرصة لفرنسا أم أن فرنسا فرصة للتمويل الإسلامي؟".

• توفير قاعدة بيانات للمهتمين بالتمويل الإسلامي بفرنسا.

• توفير قاعدة بيانات للكتابات حول التمويل الإسلامي بفرنسا من رسائل جامعية، وكتب، وأوراق علمية.

• الكتابة في المجلات الفرنسية المهتمة بالتمويل الإسلامي مثل "مجلة الممول" (*La revue du financier*)، "مجلة الاقتصاد المالي" (*Revue d'économie financière*)، و"مجلة بنك" (*Revue banque*)، و"إستراتجية البنوك" (*Banque stratégie*)، "البنك والقانون" (*Banque et droit*)، و"سكيور" (*Secure*)، الخ.

• ترجمة بعض الكتب الأساسية في التمويل الإسلامي من العربية و/أو الانجليزية إلى الفرنسية.

ملحق رقم (١)

النشاطات المتعلقة بالتمويل الإسلامي بفرنسا في الشهور الأخيرة

- تنظيم "المعهد الفرنسي للدراسات والعلوم الإسلامية" لمحاضرة عنوانها "قراءة عابرة ونقد للتمويلات الإسلامية في الوقت الحاضر" في بواسي سان ليجي (Boissy Saint-Léger) إحدى ضواحي باريس في ١٣ مايو ٢٠٠٦م.
- إرسال مجلس الشيوخ الفرنسي، في الفترة الممتدة من ١٥ مارس إلى ١ أبريل ٢٠٠٧م، لجنة إلى ثلاث دول خليجية (الإمارات، والبحرين، والسعودية)، وذلك لدراسة نمو الصناديق السيادية في منطقة الخليج.
- تنظيم طلاب ماجستير إدارة الأصول (*gestion d'actifs*) لمحاضرة حول "التمويل الإسلامي والأصول المتوافقة مع الشريعة" بجامعة باريس دوفين (١٦ ماي ٢٠٠٧م).
- إنشاء "المجلس الأعلى لمكانة باريس المالية" (*Haut Comité de Place*) من قبل وزيرة الاقتصاد كريستين لاغارد (Lagarde) لتعزيز جاذبية مكانة باريس المالية في ٥ أكتوبر ٢٠٠٧م. وأضحى التمويل الإسلامي من أولويات المجلس.
- إصدار مجلة "*Banque Stratégie*" (إستراتيجية البنوك) عددًا خاصًا بالتمويل الإسلامي (١ نوفمبر ٢٠٠٧م).
- إصدار مجلة "*Revue Banque*" (بنك) عددًا خاصًا بعنوان "التمويل الإسلامي: الانفتاح الأوربي" (١ نوفمبر ٢٠٠٧م).
- احتضان مدينة باريس للمنتدى الفرنسي للتمويل الإسلامي تحت عنوان "الصناعة المالية ومكانة باريس في التمويل الإسلامي" في ٦ ديسمبر ٢٠٠٧م. وقد نظم المنتدى "الغرفة التجارية العربية الفرنسية" ومكتب "سكيور فايننس" (Secure Finance).

- تنظيم جامعة ستراسبورج لمؤتمر حول التمويل الإسلامي بعنوان "البنوك والتمويل الإسلامي" (١١ يناير ٢٠٠٨م).
- إنشاء مركز أبحاث قانون التمويل بجامعة باريس ١ بنتيون السوربون لفرع حول "التمويل الإسلامي".
- إصدار جمعية "توفير بلا حدود" (*Epargne sans frontières*) في "منتدى التمويلات والتنمية" (*Forum Finances & Développement*) لعدد خاص بعنوان "هل العولمة المالية الإسلامية في خدمة التنمية؟" في مارس ٢٠٠٨م.
- عرض البنك الفرنسي "سوسيتي جنيرال" (Société Générale) لمنتجات إسلامية في جزيرة رينيون (*île de la Réunion*) الفرنسية ابتداء من ٢٩ فبراير ٢٠٠٨م.
- تنظيم مجلس الشيوخ الفرنسي لطاولتين مستديرتين في ١٤ مايو ٢٠٠٨م، الأولى بعنوان "إدماج التمويل الإسلامي في النظام المالي المعولم. ما هي الرهانات الفرنسية؟"، والثانية بعنوان "تطور التمويل الإسلامي في فرنسا. ما هي التكييفات للإطار التشريعي و/أو النظامي؟" (الصورة ١).
- تنظيم "جمعية الابتكار من أجل التطور الاقتصادي والعقاري" ليوم تكوين وتدريب في التمويل الإسلامي في ١٧ مايو ٢٠٠٨م.
- إصدار مجلة "سكيور" (Secure) لعدد خاص بالتمويل الإسلامي، مايو – يونيو ٢٠٠٨م، العدد ١٩، ص ص ٢٦-١١٥.

ملحق رقم (٢)

أهم الأحداث المستقبلية المتعلقة بالتمويل الإسلامي بفرنسا

- إنشاء ماجستير في التمويل الإسلامي بجامعة ستراسبورج (Strasbourg) والذي سوف يشرع في تدريس مقرراته في العام الجامعي القادم ٢٠٠٨-٢٠٠٩م.
- تنظيم "الوكالة الاقتصادية والمالية" للقاء الثاني حول التمويل الإسلامي "نحو إدخال تكييفات على القانون الفرنسي لمتطلبات الشريعة" الذي سينعقد بباريس في ١٩ يونيو ٢٠٠٨م.

AGEFI, 2èmes Rencontres d'actualité Finance islamique, *Vers des adaptations du droit français aux exigences de la Shariah* ?, Paris, 19 juin 2008.

- دورة تدريبية بعنوان "الأخلاق، مسئولية الشركات الاجتماعية والتمويل الإسلامي: هل بإمكان التمويل الإسلامي أن يساهم في تجنب أخطار أزمة مالية كبرى؟" ينظمها مكتب الاستشارة المالية الفرنسي "سكيور فايننس" (*Secure Finance*) بالتعاون مع المدرسة العليا للأعمال (بيروت) ومعهد الإدارة المالية الإسلامية (لندن)، باريس ١٩ يونيو ٢٠٠٨م.

Secure Finance, *Ethique, RSE et Finance islamique*, Paris, 19 juin 2008.

- دورة تدريبية بعنوان "الصيرفة والتمويل الإسلامي: المبادئ، المنتجات، التحديات والابتكارات الاستراتيجية"، ينظمها "اليوروموني"، باريس ٢٣-٢٥ يونيه ٢٠٠٨م.

Euromoney, Islamic Banking & Finance: Principles, Products, Strategic Challenges & Innovation, Paris, 23-25 July 2007

- تنظيم المنتدى الفرنسي الثاني للتمويل الإسلامي تحت شعار "تطوير التمويل الإسلامي في ظل الأزمة الاقتصادية العالمية"، باريس ٢٦ نوفمبر ٢٠٠٨م.

2e forum français de la finance islamique, *Le développement de la finance islamique sur fond de crise financière mondiale*, Paris 26 novembre 2008.

الأربعاء في ١٤٢٩/٦/٧هـ
٢٠٠٨/٦/١١م

د. عبدالزراق بلعباس

البنوك الإسلامية والاستقرار المالي: تحليل تجريبي

- مناقشة نتائج ورقة عمل صادرة عن صندوق النقد الدولي -

نظرة عامة حول الورقة

ورقة عمل[١] (Working Paper WP/08/16) بعنوان "البنوك الإسلامية والاستقرار المالي: تحليل تجريبي"[٢] أعدها الباحثان مارتن شيهاك وهيكو هيس[٣] (Martin Čihák and Heiko Hesse) من صندوق النقد الدولي ونشرت في يناير ٢٠٠٨م. الورقة مبنية في منهجها وطريقة تحليلها على عمل سابق قام به الباحثان عام ٢٠٠٦م ببحث مدى استقرار المصارف التعاونية (Cooperative Banks) مقارنة بالمصارف التجارية[٤]، ويبدو من خلال الأعمال الحديثة المنشورة للباحثين سواء كان عملاً مشتركًا أو لكل على حدة أنهما مهتمان بشكل كبير بمسألة الاستقرار المالي[٥].

---

(١) تمثل ورقة العمل حسب عرف الصندوق بحث لم يكتمل في ثوبه النهائي من قبل الباحث(ين) والهدف من نشرها هو الحصول على مزيد من النقاش والإثراء حول نتائجها وأفكارها.

(٢) عنوان الورقة باللغة الإنجليزية هو: "Islamic Banks and Financial Stability: An Empirical Analysis". يقصد بالدراسات التجريبية أو القياسية في العلوم الاجتماعية ذلك النوع من الدراسات المبنية على الحقائق أو المعطيات الميدانية وليس النظرية فحسب، ويعمد لهذا النوع من الدراسات لضمان الموضوعية في اكتشاف الحقائق العلمية المبنية على الأدلة التي يمكن التأكد منها والتي تعتبر أحد الركائز التي تقوم عليها المنهجية العلمية (Scientific Method). المصدر: http://en.wikipedia.org/wiki/Empirical_studies.

(٣) الباحث هيكو هيس حصل على الماجستير والدكتوراه في الاقتصاد من كلية نفيلد (Nuffield College) التابعة لجامعة أكسفورد، وقد عمل كمستشار في العديد من المؤسسات العالمية مثل البنك العالمي، وصندوق النقد الدولي، ومؤسسة مكينزي للاستشارات، ثم عمل اقتصادياً لدى مفوضية النمو الاقتصادي والتنمية التابعة للبنك العالمي، ويعمل حالياً في "قسم الاستقرار المالي الشامل (Global Financial Stability Division)" التابع لصندوق النقد الدولي. المصدر:
http://www.essex.ac.uk/economics/prospective/ug/recentgrad.asp#heiko

(4) "Cooperative Banks and Financial Stability", IMF working paper, (2006).

(٥) من أمثلة ذلك الدراسة التي قام بها مارتن شيهاك عام ٢٠٠٦ والتي قام من خلالها بمسح وتحليل التقارير المالية التي تصدر عن عدد من البنوك المركزية في عدد من الدول المتقدمة والناشئة،
"Central Banks and Financial Stability: A Survey of Financial Stability Reports".

ظاهرة نمو وانتشار المؤسسات المالية الإسلامية أضحت محل اهتمام عالمي، كما يذكر الباحثان، لأنها تطورت من مؤسسة واحدة وفي بلد واحد في بداية الأمر عام ١٩٧٥م إلى أكثر من ٣٠٠ مؤسسة تعمل في أزيد من ٧٥ بلدًا [إحصاءات ٢٠٠٥م] وبأصول مالية تفوق ألـ ٢٥٠ مليار دولار، ويتوقع أن تنمو بمعدل (١٥٪) في العام خلال السنوات القادمة [تقديرات ٢٠٠٦م و ٢٠٠٧م كما نقل الباحثان من دراسات مختلفة][(١)].

كثرة الدراسات الوصفية وقلة الدراسات التجريبية (Empirical)، كما يذكر الباحثان، مع ملاحظة أن الدراسات التجريبية ركزت على كفاءة هذه المؤسسات مقابل نظيرتها التقليدية.

الهدف الأساسي للورقة أو قلبها، كما يقول الباحثان، هو التعرف على مدى استقرار المصارف الإسلامية مقارنة بنظيرتها التجارية بالإجابة على السؤال التالي: هل المصارف الإسلامية أكثر أو أقل استقرارًا من البنوك الأخرى، خاصة البنوك التقليدية التجارية؟[(2)]

(١) ذكر الأمين العام للمجلس العام للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية (CIBAFI) عزالدين خوجة في مقابلة له مع جريدة الحياة اللندنية الصادرة بتاريخ ٢ ربيع الأول ١٤٢٩هـ(٢٠٠٨/٠٣/١٠م)، أن الأصول المالية للمؤسسات الإسلامية تقدر بـ ٧٠٠ مليار دولار، وأن عددها يصل إلى ٣٩٠ مؤسسة، ويشير خوجة إلى أن أصول هذه المؤسسات من الممكن أن يرتفع حجمها إلى تريليوني (٢٠٠٠ بليون) دولار بحلول عام ٢٠١٣م، أي بعد خمس سنوات من الآن. ومن جهة أخرى ذكر أحدث تقرير لمؤسسة ستنادرو آند بورز (Standards & Poor's) أن التمويل الإسلامي نما خلال العام الماضي (٢٠٠٧م) بمعدلات مثيرة للإعجاب معززاً بذلك دوره كأحد القطاعات المالية العالمية الأكثر ديناميكية في الوقت الحاضر [Islamic Finance Outlook 2008, p.5]. وعلى كل فإن مسألة الإحصائيات والبيانات المتعلقة بهذه المؤسسة يختلف من جهة إلى أخرى وذلك لعدم توافر المعطيات الشاملة، وإن وجدت لدى بعضها فإن الدقة والمعيارية (Standardization) تعوزها لعدم التزام الجميع بنفس المعايير المحاسبية.

(2) At the heart of our paper is the question of whether Islamic banks are more or less stable than other banks, in particular conventional commercial banks.

تعد الورقة أول دراسة من نوعها تقوم بتحليل تجريبي ممتد عبر عدد من الدول وخلال فترة اثنتي عشرة سنة (١٩٩٣-٢٠٠٤م) للوقوف على دور هذه المؤسسات الحديثة النشأة، والتي تنمو بمعدلات غير مسبوقة، في الاستقرار المالي.

تحليل الورقة ونتائجها مبني على استخدام معيار إحصائي يعرف بمعيار Z (Z-score) كمتغير أساسي تابع لعدة متغيرات مستقلة لقياس احتمال تعرض المصرف الواحد لخطر الإعسار أو الإفلاس (درجة الخطر لمصرف ما (Individual Bank Risk)). وهذا المعيار عبارة عن صيغة متعددة المتغيرات (Multivariate Format) لقياس سلامة المؤسسة والتنبؤ بإمكانية تعرضها للإفلاس خلال سنتين[١].

لقد طور هذا المعيار أستاذ الاقتصاد بجامعة نيويورك، إدوارد ألتمان (Edward Altman)، عام ١٩٦٨[٢]، و مع مرور الزمن وكثرة الاستخدام اكتسب المعيار شهرة ومصداقية في مجال قياس السلامة المالية للمصارف، وشهرة هذا المعيار تنبع من كونه مرتبطًا عكسيًا باحتمال إعسار المصرف (أي احتمال أن تكون قيمة أصول المصرف أقل من قيمة الديون المترتبة عليه).

أثبتت الدراسات التي قامت بقياس مدى فعالية المعيار أن دقة تنبؤاته تصل إلى مستوى يتراوح بين ٧٢ و(٨٠٪)[٣]، وهي نسبة جيدة جدًا في مثل هذه النماذج.

يذكر الباحث ايدلمان (Eidleman)[٤] أنه اعتبارًا من عام ١٩٨٥م أصبح المعيار معتمدًا من قبل المدققين، وإدارات المحاسبة، والمحاكم، وأنظمة قواعد البيانات لتقييم حالة القروض التي على الأفراد والمؤسسات.

أحد الخصائص الأساسية لهذا المعيار أنه موضوعي إلى حد كبير لقياس السلامة المالية لمجموعة من المؤسسات المالية المختلفة، وموضوعيته مستمدة من كونه يركز

(١) المصدر: http://en.wikipedia.org/wiki/Z-Score_Financial_Analysis_Tool.
(٢) المصدر السابق.
(٣) المصدر: http://www.valuebasedmanagement.net/methods_altman_z-score.html.
(٤) المصدر: http://en.wikipedia.org/wiki/Z-Score_Financial_Analysis_Tool.

بشكل رئيس على خطر إعسار المصرف (أي نفاد رأس ماله واحتياطاته) سواء كان تجاريًا أو إسلاميًا أو غير ذلك.

الحسابات التي قام بها الباحثان مبنية على المعطيات الخاصة بكل مصرف والمتوافرة في قاعدة المعلومات التجارية المعروفة باسم بانك سكوب (*BankScope*)[١] والمستخدمة على نطاق واسع. لقد استخدم الباحثان المعطيات المتعلقة بالمصارف الإسلامية والتجارية في عشرين دولة بها تواجد معتبر (non-negligible presence) للمصارف الإسلامية[٢]، وذلك على أساس أن مجموع أصول المصارف الإسلامية مثَّل ما لا يقل عن (١٪) من إجمالي أصول المصارف في كل دولة خلال سنة واحدة على الأقل من سنوات الدراسة (١٩٩٣-٢٠٠٤). وقد رصد الباحثان ٥٢٠ ملاحظة (Observation) فيما يتعلق بـ ٧٧ مصرفًا إسلاميًا، و٣,٢٤٨ ملاحظة فيما يتعلق بـ ٣٩٧ مصرفًا تجاريًا خلال الفترة من ١٩٩٣م إلى ٢٠٠٤م. ومن جهة أخرى نظرًا لأهمية حجم المصرف حسب بعض الدراسات التي استخدمت معيار Z لفحص السلامة المالية للمصارف، قام الباحثان بتقسيم المصارف الإسلامية والتجارية إلى فئتين؛ صغيرة وكبيرة، الصغيرة ما كان مجموع أصولها مليار دولار فأقل، والكبيرة ما كان مجموع أصولها أكثر من مليار دولار، وقد كان هذا التقسيم عشوائيًا.

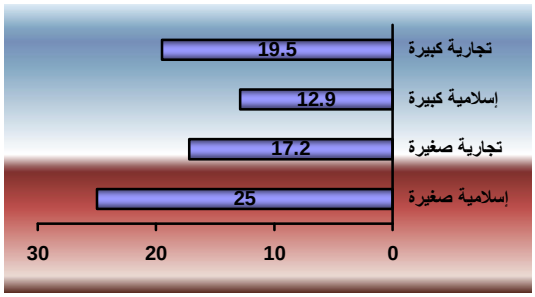
بالنسبة لتفسير النتائج بعد إجراء الحسابات المختلفة فإنه كلما كانت قيمة المعيار Z كبيرة كلما كانت السلامة المالية للمصرف جيدة، أي أن احتمال تعرضه للإعسار أو الإفلاس ضئيل، والعكس صحيح.

---

(١) قاعدة بيانات شاملة تحتوي على معلومات عن ٢٨ ألف مصرفاً عمومياً وخاصاً؛ معلومات من قبيل التقارير المالية، التدفقات النقدية وغيرها، www.bvdep.com/en/bankscope.html.

(٢) هذه الدول هي: البحرين، وبنجلاديش، وبروناي، ومصر، وغامبيا، واندونيسيا، وإيران، والأردن، والكويت، ولبنان، وماليزيا، وموريتانيا، وباكستان، وقطر، والمملكة العربية السعودية، والسودان، وتونس، والإمارات العربية المتحدة، والضفة الغربية وقطاع غزة، ثم اليمن، وأثناء إجراء الحسابات استبعد الباحثان كلاً من الكويت ولبنان لعدم توفر البيانات الكافية.

النتائج والمناقشة. بعد قيام الباحثين بالحسابات المختلفة لقيم معيار Z توصلا إلى النتائج المدرجة في الرسم البياني التالي:



نتائج قيم معيار Z بالنسبة للمصارف قيد الدراسة

من خلال الأرقام الموضحة في الرسم البياني أعلاه يمكن الخروج بالنتائج التالية:

١. المصارف الإسلامية الصغيرة أكثر استقرارًا من المصارف التجارية الصغيرة.

٢. المصارف التجارية الكبيرة أكثر استقرارًا من المصارف الإسلامية الكبيرة.

٣. المصارف الإسلامية الصغيرة أكثر استقرارًا من المصارف الإسلامية الكبيرة.

المحصلة: المصارف الإسلامية الصغيرة الأكثر استقراراً في العينة المدروسة، والمصارف الإسلامية الكبيرة الأقل استقراراً في العينة.

نتيجة أخرى ذكرها الباحثان وهي أن وجود عدد معتبر من المصارف الإسلامية في بلد ما لا يؤثر في استقرار المصارف الأخرى في ذلك البلد، بمعنى أن مساهمتها في استقرار النظام المالي في مكان تواجدها ليست ذات أثر معتبر.

كيف فسر الباحثان هذه النتائج؟

بداية أشار الباحثان إلى نوعية المعطيات ومحدوديتها حيث أن المصدر الأساسي للبيانات التي استخدمت في الدراسة كانت تلك المتوفرة في قاعدة بيانات (*BankScope*) التجارية، وقد حوت القاعدة بالنسبة للعينة المدروسة البيانات مصنفة على شكلين موحدة (Consolidated)[1] وغير موحدة (Unconsolidated)، وقد كانت غالبية بيانات المصارف الإسلامية من النوع الأخير، حيث أن البيانات الموحدة المتوفرة في قاعدة البيانات المستخدمة في العينة المدروسة لم تتجاوز ثلث البيانات المطلوبة لإجراء الحسابات. أما فيما يتعلق بالمحدودية فإن عدم توافر بعض البيانات ألجأ الباحثين إلى استخدام بدائل قريبة من غير المتوفرة، كما أن هذه المحدودية لم تسمح لهما بالأخذ بعين الاعتبار جميع الخصائص التي تميز المصارف الإسلامية عن نظيرتها التقليدية. على إثر هذه الصعوبات وبناء على النتائج المتوصل إليها سجل الباحثان الملحوظات التالية:

- النتائج أولية وليست قطعية بأي حال.
- أهم عنصر فسر به الباحثان النتائج هو ارتفاع مخاطر الائتمان لدى المصارف الإسلامية الكبيرة، حيث أشارا إلى أنه يبدو أن عملية مراقبة خطر الائتمان لدى المصارف الإسلامية تزداد تعقيدًا كلما كبر حجم المصرف، وذلك لمحدودية المعيارية المستخدمة في إدارة خطر الائتمان على عكس القروض المقدمة على أساس الفائدة فإن معاييرها محددة ومنضبطة ويمكن الأخذ بها في أية بيئة أو مؤسسة، مع تعقد إدارة الصيغ المالية المبنية على أساس الربح والخسارة كلما كبر حجم المصرف، كما أن مسألة عدم تماثل المعلومات (asymmetry of information) تطرح إشكالات الحوكمة والتقييم[2]، علاوة على ظاهرة المجازفة الأخلاقية (Moral Hazard)، التي تزيد الوضع تعقيدًا.

(١) يقصد بالبيانات الموحدة إدراج جميع البيانات الخاصة بشركة لها أقسام متعددة أو شركات تابعة لها في وثيقة واحدة، مثل الميزانية، لتعبر عن الوضعية المالية للشركة الأم بجميع أقسامها أو ملحقاتها، بحيث تحسم أية أصول أو التزامات مشتركة بين هذه الأقسام أو الشركات ولا تظهر في البيانات إلا مجموع صافي القيمة للشركة الأم. [معجم مصطلحات الاقتصاد والمال وإدارة الأعمال، نبيه عطاس، مكتبة لبنان، ٢٠٠٠، بتصرف].

(2) www.prmia.org/Weblogs/General/VenkateshNS/2008/05/are_islamic_ban.php#more

- أمر آخر يمكن أن يفسر هذه النتائج هو استخدام نظام المشاركة بشكل أكبر من قبل المصارف الإسلامية الكبيرة مما عليه العمل لدى المصارف الإسلامية الصغيرة. فقد أشار الباحثان في هذا الصدد إلى احتمال انتهاج المصارف الصغيرة سياسة الاستثمار الحذرة التي تعتمد على استخدام الأموال في الأصول قليلة المخاطر أو المحددة المردود (مثل الخدمات)، في حين أن المصارف الكبيرة تستخدم العقود المبينة على الربح والخسارة بشكل أكبر (While large banks do more PLS business...).

المناقشة

- أولا لا بد من الاعتراف بالجهد الذي بذله الباحثان في الورقة ليس من جانب الحسابات والتغلب على بعض الصعوبات فحسب، بل من جانب مناقشة الموضوع مع عدد من المختصين سواء كانوا في الصندوق أو في غيره، أو من خلال بعض الندوات والمؤتمرات التي عرضا فيها نتائج ورقتهما. وهذا تقليد علمي يجب ترسيخه فيما بيننا كباحثين في مجال الاقتصاد الإسلامي أو غيره من فروع المعرفة حتى تنضج الأفكار وتثرى وتقل الأخطاء الفادحة قبل نشر الأبحاث على نطاق واسع. فمن المختصين الذين تبادلوا الرأي معهم الأستاذ عباس ميراخور، وماهر حسن، ونديم إلاهي، أما الجهات التي عرضت أمامها النتائج فهي المؤتمر الرابع عشر للمصارف الإسلامية الذي عقد بالبحرين (١٠ ديسمبر ٢٠٠٧)، وندوات صندوق النقد الدولي، والبنك المركزي الماليزي، وجامعة موناش بماليزيا (Monash University).
- على الرغم من أن الورقة تبحث مسألة الاستقرار المالي إلا أنها لم تحدد تعريفًا بذلك، فكل ما ورد في ثنايا البحث خاصة عند شرح معيار Z وأهميته والمرتكزات التي تقوم عليها عملياته الحسابية هو الإعسار[١] (Insolvency)، والإفلاس[٢] (Bankruptcy). ولا شك في أن هناك ترابطًا وتداخلاً بين هذه

(١) وهو الوضعية التي تكون فيها الالتزامات أو الخصوم (ما عليه) أكبر من الأصول (ما له أو ما يملك) بالنسبة للفرد أو المؤسسة (Insolvency exists for a person or organization when total financial liabilities exceed total financial assets)، المصدر: http://en.wikipedia.org/wiki/Insolvency.

(٢) وهو الحالة التي يعجز فيها الفرد أو المؤسسة أداء ما عليه من التزامات مالية تجاه الغرماء، ويتم الإعلان عن ذلك خاصة بالنسبة للمؤسسات من قبل القضاء أو الجهات المختصة (Bankruptcy is a legally declared inability or impairment of ability of an individual or organizations to pay their creditors)، المصدر: http://en.wikipedia.org/wiki/Bankruptcy.

المصطلحات، لكن هل إعسار أو إفلاس مؤسسة (مصرف في حالتنا) يؤدي بالضرورة إلى عدم استقرار النظام المالي بغض النظر عن حجم المؤسسة والآثار التي تترتب على ذلك على المستوى المحلي أو العالمي؟ هذا أمر يتطلب فحصًا واقعيًا لحالات ميدانية للخروج ببعض الخلاصات والنتائج في هذا الشأن، لكن يمكن الاستئناس بما ذكره في هذه الحالة وما استخلصه الباحث مارتن شيهاك[١] عند فحصه ومراجعته لتقارير الاستقرار المالي التي يصدرها عدد من البنوك المركزية في الدول الناشئة والمتقدمة، فقد لاحظ الباحث عدم ورود تعريف للاستقرار المالي في معظم تلك التقارير، وكان التبرير المقدم من تلك الجهات هو تعقد الأمر من جهة، ولأن الهدف من الاهتمام بمسألة الاستقرار المالي منصب في الغالب على النظام ككل وليس على مؤسسة بمفردها من جهة أخرى[٢]. ومن خلال هذا الفحص استشف الباحث التعريف العام للاستقرار على أنه يعني عمل مكونات النظام المالي (المؤسسات المالية، أسواق المال، نظام المدفوعات والتسويات، ونظام المقاصة) بشكل سلس، أي خال من الاضطرابات والتوترات[٣].

- هناك دراسات سابقة بحثت مسألة الاستقرار المالي أو إمكانية التعرض لأزمة أو تعثر بالنسبة للمصارف الإسلامية لم يشر الباحثان إلى أنهما اطلعا عليها، ومما وقفت عليه في هذا الخصوص دراستي سلمان سيد علي (٢٠٠٦م و ٢٠٠٧م)[٤]، ودراسة الأستاذان أحمد بامخرمة ومحمود العصيمي (٢٠٠٤م)[٥].

- إن ارتفاع مخاطر الائتمان الذي استخدمه الباحثان لتفسير النتائج الضعيفة التي سجلتها المصارف الإسلامية الكبيرة ليس مقتصرًا عليها لوحدها، فلقد أثبتت الدراسات والأبحاث أن هذا العنصر يمثل أهم عامل في تعرض المصارف التقليدية

(1) "Central Banks and Financial Stability: A Survey of Financial Stability Reports", p.12.
(2) The Financial Stability Reports often make clear that they are not focused on problems in individual institutions, but rather on system-wide issues.
(3) "There is a general understanding that financial stability refers to smooth functioning of the components of the financial system (financial institutions, markets, and payments, settlement, and clearing systems)" المصدر السابق ص: ١٢.
(4) "Financial Distress and Bank Failure: Relevance for Islamic Banks" (2006) و " Financial Distress and Bank Failure: Lessons from Closure of *Ihlas Finans* in Turkey" (2007).
(5) "An Early Warning System for Islamic Banks Performance" (2004).

للتعثر. فقد ذكر الباحثان هيني فان جرونينج (Hennie Van Greuning) و زمير إقبال (Zamir Iqbal)[1] بأنه على الرغم من الابتكارات التي شهدها القطاع المالي فإن (٧٠٪) من المشاكل المتعلقة بميزانية المصارف مرتبطة بهذا الأمر، وكنتيجة لهذا فإن السبب الرئيس الذي يقف خلف تعثر المصارف التقليدية هو مخاطر الائتمان.

- استخدام صيغة المشاركة في الربح والخسارة بشكل كبير من قبل المصارف الإسلامية الكبيرة كعامل لتفسير ضعف استقرار هذه المؤسسات أمر يحتاج إلى مزيد تأمل وتنقيب، فالدراسات الميدانية تشير إلى ضعف حصة الأموال المستخدمة على أساس هذه الصيغ من قبل المصارف الإسلامية، مثال ذلك دراسة الباحثين بن سون شونغ (Ben Soon Chong)، و مينغ هوا ليو (Ming-Hua Liu)، عام ٢٠٠٦م عن تطبيقات المصارف الإسلامية في ماليزيا بعنوان "المصارف الإسلامية: هل هي خالية من الفائدة أم مبينة على أساسها؟"[2] وقد وجد الباحثان أن نسبة الأموال المستخدمة في جانب الأصول من قبل المصارف على أساس المضاربة والمشاركة تصل إلى (٠,٥٪) فقط، وفي جانب الخصوم وجدا أن الأموال المستقطبة عن طريق حسابات المضاربة تصل إلى (٧٠٪) من إجمالي الأموال المودعة. هذا من حيث التسمية، لكن على المستوى التطبيقي وجد الباحثان أن هذه الحسابات تشبه إلى حد كبير حسابات الاستثمار في المصارف التقليدية، وأشارا إلى أن العائد المخصص لهذا النوع من الحسابات بأنه أقل من العائد على حسابات الاستثمار في المصارف التقليدية وأنه ثابت إلى حد بعيد (Lower and Less volatile than that of conventional deposits). وقد قلل الباحثان من شأن هذه النتيجة وذكرا بأنها قد تمثل الحالة الماليزية فقط، هذا إلى جانب الدراسات النظرية التي ركزت بشكل كبير على نظام المشاركة في الربح والخسارة كفارق جوهري بين المصارف الإسلامية ونظيرتها التقليدية. فيما يتعلق بالشق الثاني، فالأمر صحيح مثلما ذكر الكاتبان،

(1) Risk Analysis For Islamic Banks, p. 120.
(2) "Islamic Banking: Interest-Free or Interst-Based?"

لكن فيما يتعلق بالشق الأول فإن الأمر لا يقتصر على التجربة الماليزية، بل يشمل غيرها وإن كان بنسب متفاوتة، غير أنه لا توجد إحصائيات دقيقة تضع حدًا فاصلاً بين نسب استخدام أموال المصارف الإسلامية عبر أدوات التمويل المختلفة (مرابحة، وإجارة، ومشاركة، ومضاربة ... وغيرها)، لكن التحذيرات التي بدأت تتعالى مطالبة بتقديم بدائل جوهرية تشير إلى أن الأدوات ذات الهامش المحدد هي المهيمنة مع ما يصاحب تطبيقاتها من مخالفات[١].

- هناك مجالات مرتبطة بالمسألة التي ناقشتها الورقة وهي تحتاج إلى مزيد من البحث والتقصي، خاصة في ضوء نقص البيانات والمعطيات. فمما ذكره الباحثان في هذا الصدد توسيع حجم العينة المدروسة على مستوى الدول والمصارف وربما مداها الزمني. من جانبي أعتقد أنه قبل ذلك يجب إجراء مسح ميداني خلال نفس الفترة التي اختارها الباحثان على نفس الدول وربما غيرها وفق نفس المعيار الذي وضعاه في إدخال هذا البلد واستبعاد ذاك، وإن أمكن نفس المؤسسات لفحص حدوث اضطرابات مالية في أي من تلك الدول، وإلى أي مدى تأثرت بها المصارف التقليدية والإسلامية؟ ومن كان الأسوأ من حيث درجة التأثر؟ ولماذا؟ يمكن الإشارة في هذا الصدد إلى دراسة الباحث سلمان سيد علي[٢] عن الاضطرابات المالية التي أصابت تركيا عامي ٢٠٠١م و٢٠٠٢م، حيث وجد الباحث أن بيت إخلاص للتمويل الإسلامي تأثر بتداعيات الأزمة في حين أن عشرة، من بينها ثمانية مصارف حكومية، مصارف تقليدية تأثرت بالوضع.

(١) من الشخصيات التي بدأت تكثر الحديث منتقدة هذه الظاهرة الشيخ صالح عبد الله كامل، ومن مقولاته التي نقلها عنه الشيخ محمد المختار السلامي :"لا بد من تجاوز المظهر إلى الجوهر، و لابد من تجاوز الألفاظ والمباني إلى المقاصد والمعاني، و لابد من تجاوز نظام التقليد والمحاكاة إلى التأصيل والمبادرة. فلقد أضر كثيراً بتجربة العمل المصرفي الإسلامي أن حبسنا أنفسنا ومنذ عشرات السنين في إيجاد المخارج والحيل الشرعية لمعاملات ربوية الأصل والمنبت، تحولت بفضل الأوراق الإضافية والخطوات الهامشية إلى معاملات إسلامية، ولكنها ظلت وفية لمنبتها الربوي ودورها الاقتصادي وانقطاعها عن المنهج الرباني ومقاصده الشرعية". "مراعاة مقاصد الشريعة ومآلات الأفعال في العمل المصرفي الإسلامي"، ورقة مقدمة لندوة البركة الثامنة والعشرون للاقتصاد الإسلامي، المنعقدة بجدة في رمضان ١٤٢٨هـ (سبتمبر ٢٠٠٧م)، ص: ٦.

(2) "Financial Distress and Bank Failure: Lessons from Closure of *Ihlas Finans* in Turkey" (2007).

- جانب آخر يجب أخذه في الحسبان بالنسبة للمصارف الإسلامية وهو أنه نظرًا لغياب أدوات السيولة القصيرة الأجل التي يمكن أن تستثمر فيها هذه المؤسسات جزءًا من سيولتها، وكذا غياب آلية الريبو أو التسليف لمدة يوم (overnight repo) كما هو متاح للمصارف التقليدية ألجأ هذه المصارف إلى الاحتفاظ بمبالغ معتبرة كاحتياطات لدى البنوك المركزية لمواجهة طوارئ السحوبات التي قد تتعرض لها بين فينة وأخرى، فهل لهذا أثر في زيادة استقرار هذه المؤسسات؟ بُعد آخر يمكن أخذه في الحسبان وهو السياسة الاستثمارية المحافظة لدى هذه المصارف نتيجة طبيعة الصيغ المالية التي تعمل بها وكذلك الفئات (المساهمين وأصحاب الودائع الاستثمارية) التي تريد تحقيق أهدافها من خلال توفير عائد مقبول ومستقر على الأموال المستثمرة وبما لا يعرضها للأخطار التشغيلية (مسؤولية المساهمين الناجمة عن الإهمال أو عدم حسن التصرف)[١].

- رغم الاعتراضات التي توجه لهذا النوع من الدراسات من قبيل أن الفروق على أرض الواقع بين المصارف الإسلامية ونظيرتها التقليدية ليست جوهرية إلا أن الإشارات التي تبعث بها نتائج مثل هذه الدراسات تشير إلى أثر "الإسلامية" وإن كانت صورية وشكلية في مسالكها وتطبيقاتها. وهذا أمر لا يمكن إهماله حسب تقديري. فعلى سبيل المثال خلال بحثي في الدكتوراه فحصت إحدى وظائف المصارف التجارية التقليدية مقارنة بالمصارف الإسلامية، وهي وظيفة تغيير آجال الأموال المودعة والأموال المستخدمة (Maturity Transformation Function)، فوجدت فروقًا بين الاثنين باستخدام منحنى عدم التماثل (Mismatch Curve)، وبعض الصيغ الرياضية المستخدمة في الدراسات المصرفية لفحص هذه الخاصية في المصارف التقليدية مع مؤسسات ظهرت فيما بعد[٢].

---

(١) المصدر :

www.vanguardngr.com/index.php?option=com_content&task=view&id=8903&Itemid=0.

(2) "Asset and Liability Management of an Interest-Free Islamic Bank", pp.68-90.

- قد يكون لهذا النوع من الدراسات باستخدام الطرق الكمية مصداقية ومعنى أكبر على مستوى الدول المتقدمة حيث المعلومات متوفرة بشكل كاف ودقيق وفق معايير موحدة ومحددة تسمح بتوفير قدر كبير من الشفافية والموضوعية، أما الوضع في مثل البلدان التي تناولتها الورقة فيحتاج إلى مزيد من الجهد والتقنين للوصول إلى مستوى مقبول في هذا المضمار.

- الطرق الكمية في التحليل المالي والاقتصادي لها أهميتها الفنية التي يمكن الاستفادة منها، في الوقت ذاته لا يجب المغالاة في استخدامها وحشرها في كل صغيرة وكبيرة لكي لا يفقد الاقتصاد خاصيته كعلم اجتماعي ينصب تحليله على النشاط الإنساني المتسم بعدم الانضباط وبالتشعب، ولكي لا يتحول التحليل فيه إلى دوال وصيغ رياضية لا يمكن استخدامها إلا بوضع العديد من الفروض والمحددات التي تنقل الأمر المدروس من الواقع الفعلي إلى الواقع المجرد.

- إن مسألة الاستقرار المالي من الأهمية بمكان خاصة بعد العجز الواضح في إيجاد حلول فعالة تمنع تكرار حدوث الأزمات المالية بشكل دوري. هذا التكرار يبرز وجود خلل أساسي في النظام القائم، كما أشار لذلك عدد من الدارسين والمحللين للأمر والمتتبعين له عبر أزمنة وأمكنة مختلفة: الأستاذ روبرت هولند (Robert Holland) (١٩٨٥)[١]، ليستر ثورو (Lester Thurow) (١٩٩٦)[٢]، والمؤرخ

(١) "...I do not believe that financial instability is born of bad management or lousy regulation. It is inherent in the kind of financial system we have built up and seem to like". فالأستاذ هولند يقرر بأن الخلل لا يكمن في الإدارة السيئة ولا الإشراف غير الفعال، بقدر ما هو مرتبط بطبيعة النظام الذي بنيناه وركنا إليه، على حد تعبيره. وقد قال هولند هذه الكلمة أمام مؤتمر نظمه وموله مصرف الاحتياط الفيدرالي لسان فرانسيسكوا عام ١٩٨٥م تحت عنوان :"البحث عن الاستقرار المالي: خمسون عاماً الماضية (The Search for Financial Stability: The Past Fifty Years)".

(٢) "Business Cycles are as intrinsic to capitalism as earthquakes to earth's geology. Capitalism has always had them and always will have them". فالأستاذ ثرو يقرر بأن التقلبات التجارية التي يعرفها النظام الرأسمالي بين الفينة والأخرى أمر متأصل فيه لا ينفك عنه كالزلازل بالنسبة للأرض، ومن ثم فإن الرأسمالية عاشت هذه التقلبات في تاريخها السابق وستعرفها في تاريخها اللاحق. اقتباس من كتاب ليستر ثورو بعنوان "مستقبل الرأسمالية (The Future of Capitalism)"، ص: ٢١١.

للأزمات المالية والمحلل لعوامل حدوثها تشارلز كيندلبرجر (Charles Kindelberger) (١٩٩٦)[١]، ومن ثم فإن البحث عن الحل لا يمكن أن يكون داخل الأطر والسياسات التقليدية المعروفة. لأن السؤال التقليدي عقب كل اضطراب أضحى يصاغ على النحو الآتي: متى سيقع الاضطراب اللاحق؟ وأين؟ بدل "هل سيقع اضطراب أم لا؟" وهذا ما هو متداول هذه الأيام، فقد أشار محافظ بنك انجلترا ميرفن كينج (Mervyn King)[٢] إلى أن الأزمات المالية أمر لا مفر منه لأن جذور هذه الأزمات حسب اعتقاده مرتبط بالطبيعة البشرية [غير المستقرة]، ومن ثم فإن الأزمة القادمة حسب تقديره ستقع في غضون السنوات الخمس (٢٠٠٨-٢٠١٣) أو العشر (٢٠٠٨- ٢٠١٨) القادمة.

- الاهتمام المتزايد بالتمويل والصيرفة الإسلامية من قبل المؤسسات والمنظمات والحكومات غير المسلمة وعلى مستويات تنفيذية عليا يطرح عددًا من التساؤلات تحتاج إلى إجابات موضوعية وافية للوقوف على حقيقة هذا الاهتمام كما هو من غير تهويل أو تهوين. أسئلة من قبيل: هل هذا الاهتمام راجع إلى مصالح مادية بحتة من حيث توافر السيولة "الإسلامية" التي يمكن أن تفيد منها الأطراف في ظل الأزمات المتلاحقة التي يعاني منها النظام القائم؟ وهل يقف خلف الأمر دواع أيديولوجية من حيث التربص أو الاستفادة مما قد تتيحه التجربة من رؤية أو منظور لم ينل حظه من العناية والاهتمام أو مفقود في الأدبيات التقليدية؟ في هذا الصدد يمكن الإشارة إلى اهتمام كل من صندوق النقد الدولي والبنك الدولي[٣]، وأخيرًا

(١) الذي لاحظ من خلال تتبعه للأزمات المالية خلال النصف الأول من القرن التاسع عشر أن حدوثها يكرر كل عشر سنوات، كتاب المؤلف، ص: ١١.

(2) The Wall Street Journal, May 1, 2008.

(٣) اهتمام صندوق النقد الدولي والبنك العالمي وغيرهما من المؤسسات أو الهيئات كلجنة بازل راجع إلى مسألة الإشراف والمراقبة، والمخاطر (ورقتي عمل صندوق النقد الدولي ١٩٩٨ و٢٠٠٢).

"The growth and diversification of Islamic finance, along with the geopolitical environment in which it operates, means that it would be unthinkable for the global Islamic finance industry "to go it alone". Institutions such as the U.S. Treasury, the U.K. Treasury, the International Monetary Fund, the World Bank, and the Basel Committee of the Bank of International Settlements, are all engaging with the sector in an attempt to "demystify" it and to promote global and industry best practice through the introduction of universal prudential and supervision standards". KPMG report (2007), p.19.

ما يعتزم عقده في فرنسا من دورة تدريبية ومنتدى يتعلقان بالمصارف الإسلامية والاستقرار المالي: فالدورة التي ستنظمها شركة (Secure Finance) يوم الخميس ١٩ يونيو (حزيران) ٢٠٠٨م بباريس سيكون من محاورها الإجابة على السؤال التالي: هل الأخذ بالمبادئ الأساسية التي يقوم عليها التمويل الإسلامي يمكن أن يلعب دورًا في تجنب حصول أزمة مالية كبيرة؟، أما المنتدى الذي سيعقد في ٢٦ نوفمبر (تشرين الأول) من هذا العام فقد اختار منظموه العنوان التالي له: "التمويل الإسلامي في ظل أزمة مالية عالمية". لا أريد أن أستبق الأحداث باستخلاص نتائج من هذه المبادرات والدراسات لكن أريد أن أؤكد على أن الأمر لافت للانتباه ويحتاج إلى رصد ومتابعة وتحليل بشكل علمي وموضوعي علنا نقف على الأبعاد الحقيقية لذلك، والأهم بعد ذلك ماذا يمكن أن نقدم من مبادرات من شأنها أن تسهم في التخفيف من حدة هذه الاضطرابات والأزمات التي أصبح أمر التخلص منها شبه مستحيل من خلال الحلول والمبادرات السائدة.

المراجع

1. Ali, Salman Syed, (2006), "Financial Distress and Bank Failure: Relevance for Islamic Banks", in "Islamic Banking and Finance: Fundamentals and Contemporary Issues", (Ed), Ali, Salman Syed & Ahmad Ausaf, Seminar Proceedings No.47, Islamic Research and Training Institute, IDB, Jeddah, pp: 99-120.
2. Ali, Salman Syed, (2007), "Financial Distress and Bank Failure: Lessons from Closure of Ihlas Finans in Turkey", Islamic Economic Studies, Vol. 14, No. 1 & 2, Aug. 2006 & Jan. 2007, pp: 1-52.
3. Al-Sayari Hamad, (2007), "Islamic Banking Prudential Standards", Speech by His Excellency Hamad Al-Sayari, Governor of the Saudi Arabian Monetary Agency, to the "Symposium on Islamic Banking Prudential Standards", Institute of Banking, Riyadh, 15 January 2007.
4. Al-Sayari Hamad, (2004), "Standards for Regulations and Supervision - Soundness and Stability", Symposium on Risk Management in Islamic Banking Services A Speech by H.E. the Governor of SAMA in Riyadh on 24th February 2004.
5. Bamakhramah Ahmed S., and AL-Osaimy Mahmood H., (2004), "An Early Warning System for Islamic Banks Performance", Journal King Abdul Aziz University: Islamic Economics, Vol. 17, No. 1, pp. 3-14.
6. Belouafi Ahmed, (1993), "Asset and Liability Management of an Interest-Free Islamic Bank", Unpublished PhD Dissertation, Sheffield University, UK.

7. Claessens Stijn, (2006), "Corporate Governance of Islamic Banks Why is Important, How is it Special and What does this Imply? Presentation at "Islamic Finance: Challenges and Opportunities Symposium", Organized by: The World Bank Financial Sector Network the Islamic Financial Services Board Monday, April 24, 2006.
8. Cihák Martin and Hesse Heiko, (2008), "Islamic Banks and Financial Stability: An Empirical Analysis", IMF Working Paper No. 08/16, (IMF), February 4, 2008
9. Cihák Martin and Hesse Heiko, (2007), "Cooperative Banks and Financial Stability", IMF Working Paper No. 07/02, IMF, January 12, 2007.
10. Čihák Martin, (2006), "Central Banks and Financial Stability: A Survey of Financial Stability Reports", Seminar on Current Developments in Monetary and Financial Law Washington, D.C., October 23-27, 2006.
11. Čihák Martin, (2006), "How Do Central Banks Write on Financial Stability?" IMF Working Paper No. WP/06/163, June 1, 2006.
12. Cihák Martin, Bauducco Sofia and Bulir Ales, (2008), "Paper Taylor Rule Under Financial Instability", IMF Working Paper No. 08/18, International Monetary Fund (IMF) February 4, 2008.
13. Federal Reserve Bank of San Francisco, (1985), "The Search for Financial Stability: The Past Fifty Years", Conference Proceedings, Asilomar, California, June 23-25, 1985.
14. Greuning Hennie Van and Iqbal Zamir, (2008), "Risk Analysis for Islamic Banks", the World Bank, Washington, D.C.
15. Kindelberger Charles P., (1996), "Manias, Panics and Crashes: A History of Financial Crises", 3rd Ed, John Wiley & Sons, INC, Great Britain.
16. Chong Beng Soon, and Liu Ming-Hua, (2006), "Islamic Banking: Interest-Free or Interest-Based?", available at SSRN: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=868567
17. KPMG International, (2007), "Growth and Diversification in Islamic Finance", *KPMG* Rport, Switzerland.
18. Kuttner Robert, (2008) "Financial Market Turbulence", OECD forum 2008, Climate Change, Growth and Stability, Paris, 3-4 June.
19. Narayanan Supreena and Dalvi Rashmi, (2004), "Assessment of Financial Stability Report: Sveriges Riskbank", Stockholm School of Economics.
20. Standard & Poor's, (2008), " Islamic Finance Outlook 2008", Standard & Poor's, Dubai International Financial Centre, Dubai, UAE.
21. Thurow Lester C., (1996), "The Future of Capitalism: How Today's Economic Forces Shape Tomorrow's World", William Morrow and Company, Inc., New York.

المواقع الإلكترونية:

www.imf.org/external/
www.worldbank.org/
en.wikipedia.org/wiki/Empirical_studies
www-personal.umich.edu
www.weforum.org/en/index.htm
www.bis.org/fsi/aboutfsi.htm
www.fsforum.org/home/home.html
www.bvdep.com/en/bankscope.html
www.vanguardngr.com/index.php
www.valuebasedmanagement.net/methods_altman_z-score.html

الأربعاء في ١٤٢٩/٦/١٤هـ
٢٠٠٨/٦/١٨م

د. **أحمد مهدي بلوافي**

عمليات السوق المالية
وعوامل استقرارها في السوق المالية الإسلامية

أثبتت الدراسات الاقتصادية أن من أهم المسببات لتقلب وعدم استقرار الأسواق المالية هي المضاربات (المراهنات المالية) في تلك الأسواق وتقلبات أسعار الفائدة، إن تطبيق الضوابط الشرعية على المعاملات في السوق المالية والتي تحرم القمار وسعر الفائدة سوف يؤدى إلى استقرار هذه السوق وإلى أن تقوم هذه السوق بوظائفها الاقتصادية بدرجة عالية من الكفاءة.

أهم الوظائف الاقتصادية للأسواق المالية هي:

- خلق سوق مستمرة للأوراق المالية.
- تحديد سعر الأمثل للأوراق المالية.
- تعبئة المدخرات وتوجيهها للاستثمار.
- التغيرات في الأسعار كمؤشر للتغيرات الاقتصادية.
- تقيم أداء الشركات.
- توفير البيانات عن الشركات والفرص الاستثمارية.

عوامل استقرار السوق المالية الإسلامية:

أولا: الضوابط الشرعية لعمليات السوق المالية

تضمن الضوابط الشرعية للمعاملات المالية التالي:

- تحريم الربا (الفضل والنسيئة وربا الديون).

- تحريم الميسر والقمار.
- تحريم الغرر بما في ذلك الجهالة والغبن والتدليس.
- وأكل أمال الناس بالباطل.
- وتحريم بيع ما لا يملك.

ويؤدي تطبيق الضوابط الشرعية على العمليات المعاصرة لسوق المال إلى رفض بعض العمليات والتي تكون سببا رئيسيا لعدم استقرار السوق المالية ومن تلك العمليات:

أولاً: الشراء بالهامش

تعريف :

الشراء بالهامش هو شراء لأسهم بثمن ممول جزء منه بقرض ربوي، يحصل عليه المشتري من السمسار الوكيل في الشراء، أو من غيره، حيث يدفع المشتري جزءًا من الثمن من ماله هو، وهو المسمى بالهامش، وباقي الثمن يدفعه السمسار أو غيره من ماله، ويكون قرضًا على المشتري، ويأخذ المقرض على هذا القرض فائدة ربوية، بحسب مدة القرض.

مبرر المعاملة:

يلجا إليها المتعاملون في الأسواق المالية بهدف زيادة أرباحهم المتوقعة باستخدام الرافعة المالية.

الحكم الشرعي عدم الجواز للأسباب التالية:

١- يحرم القرض الذي يحصل عليه المشتري من السمسار أو من غيره؛ وذلك لتضمنه شرط رد القرض بأكثر منه؛ إذ من المتفق عليه بين العلماء أن كل قرض جر نفعًا فهو ربا.

٢- وإذا كان السمسار هو المقرض وكان القرض بدون فائدة، يكون هناك سبب آخر في التحريم، وهو الجمع بين عقد تبرع (القرض)، وعقد معاوضة (السمسرة)، وذلك محرم شرعًا.

٣- يكون الشراء بالهامش وفقًا لهذه الصيغة محرمًا؛ لاشتماله على عقد محرم، وهو القرض بربا.وعقد معاوضة

ولكن الشراء بالهامش ـ إذا وقع ـ يكون صحيحًا، وإن كان الإقدام عليه وفق الصيغة التي يتم بها في الأسواق المالية محرمًا؛ وإنما كان صحيحًا لأن المقترِض يملك المال المقترَض، فإذا اشترى به فقد اشترى بما يملك.

حكم الشراء بالهامش إذا خلا من القرض بفائدة. علىالأرجح أنها يبقى ضمن عدم الجواز؛ لأن فيها عقودًا قد اختلطت، منها بيع وقرض، والقرض فيها مشروط بالبيع، وللمقرض " حتى لو كان قرضه للإرفاق حسنًا بدون زيادة ربوية " في عقد البيع التابع لعقد القرض مصلحة، فكأنه قرض جر منفعة. وفيه بيع وسلف، وقد صح عنه r فيما رواه عمر بن شعيب عن أبيه عن جده أن رسول الله r قال: « لا يحل سلف وبيع، ولا شرطان في بيع ... » الحديث).

وبهذا يتبين أنه لو خلا الشراء بالهامش من الربا، بأن كان القرض بلا فائدة، وكان من غير السمسار، أو كان التمويل بأسلوب المشاركة بين السمسار والراغب في الشراء، أو نحو ذلك، لكان مباحًا، والله أعلم.

ثانيا - حكم البيع على المكشوف (القصير):

الوصف :وهو بيع أسهم لايمتلكها البائع وقت البيع ، ثم يقوم بشرائها من السوق أو باقتراضها من السمسار بفائدة ليسددها للمشتري قبل تاريخ التسديد

السبب:

حين يتوقع المتعامل في السوق أن اسعار الأسهم سوف تنخفض وليس لديه أسهم ليبيعها ويريد أن يستفيد من الإنخفاض في قيمة المتوقعة للأسهم فيقوم ببيع أسهم لا يملكها وعند موعد التسليم يقوم البائع بشرائها من السوق وتسليمها للمشتري أو باقتراضها من السمسار بفائدة وتسليمها فاذا صح توقعاته بانخفاض السعر يربح الفرق بين سعر البيع وسعر الشراء، أما أذا لم تصح توقعاته يكون قد خسر الفرق.

حكم البيع على المكشوف:

أ- اذا تم البيع على المكشوف و لم يقم البائع باقتراض الأسهم حيث يقوم البائع بشراء الأسهم التي باعها، وتسليمها للمشتري. يكون البائع قد باع ما ليس مملوكًا له وقت البيع، وهو غير جائز شرعًا كما يدل حديث حكيم بن حزام ـ رضي الله عنه ـ قال: سألت النبي r فقلت: يا رسول الله، يأتيني الرجل فيسألني البيع ليس عندي، أبيعه منه، ثم أبتاعه له من السوق، قال: «لا تبع ما ليس عندك».

وبناء على ذلك يكون البيع على المكشوف في هذه الحالة غير جائز شرعًا.

ب- أذا تم البيع على المكشوف بعد اقتراض الأسهم حيث يقوم البائع باقتراض الأسهم بفائدة من السمسار ثم يبيعها ، الحكم في هذه الحالة هو عدم الجواز وذلك لوجود الفائدة المدفوعة على قيمة السهم المقترضة وبسبب الجمع بين قرض ومعاوضة.

وبناء على ذلك يكون البيع على المكشوف غير جائز شرعًا؛ وذلك لعدم ملكية البائع للأسهم التي اقترضها؛ لبطلان عقد القرض الواقع عليها، والله أعلم.

ثالثا:العقود المستقبلية

هو تعهد من المشتري بالشراء ومن البائع بالبيع، لسلعة مثلية بكمية محددة في تاريخ محدد في المستقبل بثمن متفق عليه. وعند الاستحقاق، يقوم المشتري بدفع الثمن المتفق عليه مسبقًا، ويجب على البائع أن يسلم الأصل (السلعة) في المكان المحدد. وهو في جوهره شراء مؤجل لسلع موصوفة بثمن متفق عليه وفي الزمان والمكان المتفق عليهما للتسليم.

وقد رفض جمهور الفقهاء المعاصرين المستقبليات للأسباب التالية:

أ – البيع القصير (المكشوف) (short selling) في تداول المستقبليات مخالف للشريعة من حيث محل البيع، فالسلعة يجب أن تكون موجودة ومملوكة للبائع في وقت العقد .

ب – المبادلة العكسية (reverse trading) في أسواق المستقبليات مخالفة للشريعة، فلا يجوز للمشتري أن يبيع السلع التي اشتراها حتى تكون في ملكه.

ج – في المستقبليات، ينعقد البيع على تأجيل الثمن والمثمن (السلعة) . وهـذا يـدخل في بيع الكالئ بالكالئ الذي يجمع العلماء على تحريمه

١ - الحكم الفقهي للعقود المستقبلية على الأسهم:

والحكم الفقهي عليها لا يختلف عن الحكم الفقهي للعقود المستقبلية على السلع، وهو التحريم؛ وذلك للأدلة الآتية:

أ- بيع الأسهم هو من قبيل بيع المعين، والمعين لا يجوز تأجيله بإجماع أهل العلم، وفي العقود المستقبلية يتم تأجيل تسليم الأسهم، وهذا محرم لا يجوز.

ب- في العقود المستقبلية يتم تأجيل تسليم الثمن والمثمن، وهذا لا يجوز؛ لأنه من بيع الدين بالدين المجمع على تحريمه.

ج- أذا كان البائع لا يملك الأسهم التي أبرم عليها عقدًا مـستقبليًا، فيكـون بائعًـا لمـا هو مملوك لغيره؛ وهو مما لاخلاف بين أهل العلم في عدم جوازه، وهو أيضًا داخل في تحـريم بيع الإنسان ما لا يملك.

د- تنتهي غالب العقود المستقبلية على الأسهم بالتسوية النقدية بين المتعاقـدين، وهـو قمار ظاهر إذا كان ذلك مشروطًا في العقد، أو في معناه إن كان غير مشروط.

وقد نص على تحريم العقود المستقبلية على الأسهم البيان الختامي لندوة الأسـواق الماليـة المنعقدة في المغرب، وكذلك الدكتور وهبة الزحيلي، والدكتور علي محيي الدين القره داغي.

٢ - الحكم الفقهي للعقود المستقبلية على السندات

وتعرف أيضًا بالعقود المستقبلية على أسعار الفائدة.

وأما الحكم الفقهي لهذا النوع من العقود فهو التحريم؛ وذلك لما يأتي:

أ- أن هذه الأوراق هو قروض ربوية لايجوز شرائها إبدائا.

ب- يدخل في بيع الدين بالدين المنهي عنه. حيث إن الدين الذي تمثله هـذه الأوراق مؤجل، ويباع بثمن مؤجل، فكان محرمًا.

ج- الدين الذي تمثله هذه الأوراق من النقود، حيث إنها تباع بنقود من جنسها، تقل عن قيمتها الاسمية أو تزيد عليها، مع اشتراط تأجيل التقابض إلى تاريخ لاحق، فكان تحريم العقود المستقبلية على تلك الأوراق

د- إذا كان البائع في العقود المستقبلية غير مالك للأوراق المالية التي أبرم عليها عقد البيع، فيكون بائعًا لما لا يملك، وهو حرام في شرع الله عز وجل.

هـ- إذا تم الاتفاق على تصفية تلك العقود بالتسوية النقدية بين الطرفين، يكون التعاقد بهذا النوع من العقود داخلاً في دائرة القمار والميسر،

٣- الحكم الفقهي للعقود المستقبلية على مؤشرات الأسهم:

تعريف المؤشر:

هو رقم يشير إلى حركة أسعار الأسهم في السوق، يتم استخلاصه من أسعار مجموعة من الأسهم التي يعتقد أنها عينة تمثل الأسهم المتداولة في السوق.

طبيعة العقد:

التعاقد على مؤشرات الأسهم في حقيقته، التزام بين طرفي العقد بأن يدفع أحدهما للطرف الآخر مبلغًا من النقود، يتمثل في الفرق بين قيمة المؤشر في التاريخ المتفق عليه، وهو اليوم المسمى بيوم التسليم، وبين المبلغ المتفق عليه، وهو المبلغ المسمى بسعر الشراء، يدفعه البائع إن كانت قيمة المؤشر أعلى من سعر الشراء، ويدفعه المشتري إن كان سعر الشراء أعلى من قيمة المؤشر، وعادة ما يضرب هذا المبلغ (الفرق بين قيمة المؤشر وسعر الشراء) في قيمة ثابتة يطلق عليها المضاعف، ويختلف قدرها من مؤشر إلى آخر، وتبلغ في معظم المؤشرات.

ويمكن لأحد الطرفين أن يغلق مركزه في السوق في أي يوم وذلك بإبرام صفقة عكسية، أي إبرام عقد بيع إن كان سبق له إبرام عقد شراء، أو إبرام عقد شراء إن كان سبق له إبرام عقد بيع.

في بيع المؤشر ، فليس هناك معقود عليه في الحقيقة، أي ليس هناك شيء مباع في العقود المستقبلية على مؤشرات الأسهم، ولذا فإنه تتم تسوية العقد بين الطرفين تسوية نقدية، وذلك بالمحاسبة على الفرق بين سعر الشراء وبين قيمة المؤشر في تاريخ التسليم.

وأما الحكم الفقهي لعقد بيع وشراء المؤشرات فهو التحريم، وذلك لما يأتي:

أ- وقوع العقد على ما ليس بمال، ولا يؤول إلى المال، وذلك لا يجوز؛ لأن من شرط المعقود عليه أن يكون مالاً، أو حقًا متعلقًا بمال، ومؤشرات الأسهم إن هي إلا أرقام مجردة، يقع العقد عليها، وليس على الأسهم الممثلة في تلك المؤشرات.

ب- ما في هذه العقود من الرهان المحرم بإجماع المسلمين، كما ذكر ذلك شيخ الإسلام ابن تيمية رحمه الله، فإن حقيقة العقود المستقبلية على مؤشرات الأسهم هو المراهنة على هذه المؤشرات من حيث بلوغها رقمًا معينًا، أو عدمه، على أن يدفع من يخسر الرهان إلى الطرف الآخر الفرق بين الرقم المعين المراهن عليه المسمى بـ (سعر التنفيذ)، وبين الرقم الذي يصل إليه المؤشر فعلاً في الأجل المضروب فكان كل واحد منهما إما غانمًا، وإما غارمًا، وهذا هو ضابط القمار المحرم.

وبتحريم العقود المستقبلية على المؤشرات صدر قرار مجمع الفقه الإسلامي المنبثق من منظمة المؤتمر الإسلامي في دورة مؤتمره السابعة المنعقدة في جدة من ٧ إلى ١٢ ذي القعدة سنة ١٤١٢هـ، فقد جاء فيه: (لا يجوز بيع وشراء المؤشر؛ لأنه مقامرة بحتة، وهو بيع شيء خيالي لا يمكن وجوده).

٤ - الحكم الفقهي للعقود المستقبلية على العملات الأجنبية:

والعقود المستقبلية على العملات محرم شرعًا؛ للأدلة الآتية:

أ- في العقود المستقبلية يتم تأجيل تسليم الثمن والمثمن، وهذا لا يجوز؛ لأنه من بيع الدين بالدين المجمع على تحريمه.

ب- في هذه العقود الربا المجمع على تحريمه، وهو ربا النسيئة؛ وذلك أن العملات (الأوراق النقدية) إذا بيعت بعملة أخرى، اشترط في ذلك الحلول والتقابض؛ وهذا الشرط منخرم في العقود المستقبلية على العملات الأجنبية؛ حيث إن تأجيل التقابض هو السمة الرئيسة لهذه العقود، فكانت بذلك حرامًا.

ج- في هذه العقود القمار إذا كانت تنتهي بالتسوية النقدية، والمحاسبة على فروق الأسعار، دون أن يكون التسليم والتسلم منويًا للعاقدين.

وقد نص قرار مجمع الفقه الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي على تحريم العقود المستقبلية على العملات الأجنبية، فقد جاء في قرار المجمع في دورة مجلسه الثالثة عشرة المنعقدة بمكة المكرمة في يوم السبت ٥ شعبان ١٤١٢هـ : (إذا تم عقد الصرف مع الاتفاق على تأجيل قبض البدلين أو أحدهما إلى تاريخ معلوم في المستقبل، بحيث يتم تبادل العملتين معًا في وقت واحد في التاريخ المعلوم، فالعقد غير جائز؛ لأن التقابض شرط لصحة تمام العقد، و لم يحصل).

كما نص على تحريمها قرار مجمع الفقه الإسلامي المنبثق من منظمة المؤتمر الإسلامي في دورة مؤتمره السابعة المنعقدة في جدة من ٧ إلى ١٢ ذي القعدة سنة ١٤١٢هـ، حيث جاء فيه: (يتم التعامل بالعملات في الأسواق المنظمة بإحدى الطرق الأربع المذكورة في التعامل بالسلع، ولا يجوز شراء العملات وبيعها بالطريقتين الثالثة والرابعة).

ثانيا : الأخلاقيات الإسلامية للمعاملات في السوق المالية

إن وجوب مراعات الصدق والأمانة والوفاء وعد إخفاء عيوب السلعة وتحريم الكذب والخداع والغش والنجش والتغرير يوجب اللأخلاقيات التالية على معاملات السوق المالية:

المصفق وغرفة المقاصة

إن المصفق و غرف المقاصة والسلطات المالية في البلد مسؤولين عن مراقبة سلوك أعضاء المصفق والمقاصة والمتعاملين في السوق المالية. ولهذا يجب أن يقوموا بصياغة وتقوية قواعد التداول في السوق. وهذه القواعد يجب تصميمها لتحقيق أهداف التنظيم، أي التأكد من مطابقة سلوك السوق للقواعد الشرعية وخلق سوق تعمل بسلاسة .

وبصورة أوضح يجب أن تحقق قواعد المبادلة ما يلي :

١) تحريم التداول الصوري (التداول الذي له صورة التجارة بدون تغيير الملكية فعليًا)، لأنه ممنوع شرعًا .

٢) تحريم الشائعات التي تؤثر على السعر، لمخالفتها للآداب الإسلامية .

٣) تحريم الإفصاح عن طلبات الزبون، لما فيه من التعدي على حقه في الخصوصية .

٤) تحريم أن يكون المصفق الطرف الآخر في طلب الزبون، كأن يكون بائعًا أو مشتريًا من العميل، لما فيه من تعكير لآلية السعر في سوق المستقبليات الإسلامية .

٥) تحريم تقديم بيانات مزورة إلى السوق، لمخالفة ذلك للأحكام الشرعية .

٦) تحريم التداول المرتب مسبقًا، حيث يتشاور مشتركان مسبقًا ويتفقان على تداول معين بسعر محدد، ذلك لأن التداول المرتب مسبقًا غير تنافسي ويمكن أن يكون ضارًا ومخالفًا لقاعدة "المزاد العلني" في المبادلة.

٧) تحريم الاستباق (front running)، لأن هذا يعطي السمسار مزية غير عادلة. ويحدث الاستباق عندما يقوم زبون بإعطاء سمساره أمرًا كبيرًا جدًا بالبيع، ويعلم السمسار أن هذا يخفض سعر المستقبليات الإسلامية. فإذا باع السمسار المستبق أصله أولاً، ثم نفذ بعد ذلك طلب العميل بالبيع، يكون قد حصل على مزية غير عادلة.

٨) وضع حد أعلى للعقود التي يمكن أن يشتريها المتعامل من سلعة معينة، أي عدم السماح لأي متعامل بمفرده أن يستحوذ على أكثر من عدد معين من العقود في هذه السلعة، لأن هذا يحد من تأثير المتعامل الواحد على السوق، ويمنع المتعامل من التحكم بسعر المستقبليات الإسلامية.

٩) التأكد من أن صناع السوق يقومون بدورهم في تحقيق استقرار السوق ولا يستغلون مراكزهم وإمكاناتهم في خلق عدم الاستقرار و زيادة تقلبات السوق واستغلال صغار المتعاملين.

١٠) وضع حدود للسعر اليومي ومتطلبات الهامش.

١١) تصميم العقد لاستعماله في سوق المستقبليات الإسلامية.

كل هذه القواعد يجب أن تخضع للمراجعة من قبل السلطة التنظيمية.

السلطة التنظيمية

إن مسؤوليات السلطة التنظيمية التي تحقق أهداف التنظيم تشمل ما يلي:

١) المصادقة على أي عقد جديد قبل التداول، حيث يجب على المصفق إخضاع العقد الجديد من حيث التصميم للسلطة التنظيمية للمصادقة عليه. وهذه السلطة مسؤولة عن تحديد ما إذا كان تداول مثل هذا العقد يحقق مصلحة الجمهور. وللحصول على المصادقة، يجب أن لا يكون العقد مخالفًا لمبادئ المعاملات في الشريعة الإسلامية والقواعد الإسلامية وأن تكون له غاية اقتصادية، مثل أن يؤدي إلى تسعير أفضل للسلعة بطريقة ما أو إلى جعل التحوط ممكنًا.

٢) تنظيم قواعد التداول في سوق المالية الإسلامية، ومنها التقلب الأقصى المسموح به يوميًا وبعض ملامح عملية التسليم والتقلبات السعرية الدنيا.

٣) مراجعة شكاوى نفي العضوية أو أي معاملة أخرى جائرة من جانب المصفق.

٤) للسلطة التنظيمية سلطة طوارئ للتدخل في سلوك السوق إذا ما اعتقدت أن هناك تحكمًا ما.

٥) للسلطة التنظيمية سلطة طلب التحقيق في أهلية السماسرة والمتعاملين بالسلعة للتأكد من مقدرتهم على توجيه التداول في المصفق.

الأربعاء في ١٤٢٩/٠٦/٢٨هـ **أ.د. عبدالرحيم عبدالحميد الساعاتي**

٢٠٠٨/٠٧/٠٢م