

للتوزيع الداخلي فقط - مجاناً

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



حوار الأربعاء

١٤٢٧/١٤٢٨ هـ
(٢٠٠٦/٢٠٠٧ م)

إعداد

خالد سعد محمد الحربي
عبيد الله محمد حمزة عبد الغني

مركز النشر العالمي
جامعة الملك عبد العزيز
جدة

للتوزيع الداخلي فقط - مجاناً

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



حوار الأربعاء

١٤٢٧/١٤٢٨ هـ

(٢٠٠٦/٢٠٠٧ م)

إعداد

خالد سعد محمد الحربي
عبيد الله محمد حمزة عبد الغني

مركز النشر العالمي
جامعة الملك عبد العزيز
ص ب: ٨٠٢٠ - جدة: ٢١٥٨٩
المملكة العربية السعودية

© جامعة الملك عبدالعزيز ١٤٢٩هـ (٢٠٠٨م)

جميع حقوق الطبع محفوظة .

الطبعة الأولى : ١٤٢٩هـ (٢٠٠٨م)

تقديم

الحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله وبعد ،

سبق أن صدر عن مركز النشر العلمي كتاب يقع في ٣٨٩ صفحة، ضم حوارات الأربعاء التي جرت في مركز الاقتصاد الإسلامي خلال الأعوام الدراسية ١٤١٨-١٤٢٧هـ (١٩٩٧-٢٠٠٦م).

واعتباراً من هذا العام الدراسي، قرر المركز إصدار الحوارات عاماً فعاماً، وها هو ذا حوار الأربعاء للعام الدراسي ١٤٢٧/١٤٢٨هـ (٢٠٠٦/٢٠٠٧م) وقد وضعنا فيه جميع حوارات هذا العام التي تم طرحها، ونشرت لها ملخصات 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 ومختصر.

والله الموفق.

مديرالمركز

الدكتور عبد الله قربان تركستاني

الحوارات العلمية المنشورة هنا تعبر عن آراء كاتبها
ولا تعبر بالضرورة عن رأي المركز

قائمة بأسماء المشاركين في الحوارات
(مرتبة هجائياً)

أحمد خليل الإسلامبولي

رفيق يونس المصري

عبدالعظيم إصلاحي

عبد القادر حسين شاشي

عمر سعيد مفلح

محمد بوجلال

المحتويات

٣ البيع بسعر السوق
١٣ بيع الاستجرار: تعريفه وإشكالاته
٢٧ وقف النقود: هل هو بر ربوي؟ (باللغة الإنجليزية)
٣١ التأمين وأحكامه: مناقشة كتاب سليمان ثنيان
٤١ التحوط في التمويل الإسلامي: عرض ومناقشة ورقة سامي سويلم
٥٨ القيم الأخلاقية في عالم المال والأعمال: عرض كتاب دافيد برايبيروك...
٦٥ مصطلح المضاربة في سوق الأسهم: نقاش لغوي وإصطلاحي
	الإسلام والتحدي الاقتصادي: مناقشة كتاب محمد عمر شابرا تأليفاً
٧٦ وترجمة
	نظرية التأمين: المشكلات العملية والحلول الإسلامية: عرض ومناقشة
٩٣ كتاب الدكتور أحمد محمد لطفي أحمد
	العقود المستقبلية والشريعة الإسلامية: عرض رسالة أحمد
١٠٣ الإسلامبولي
١١٧ الأهداف الاقتصادية للدولة في النظام الإسلامي
١٢٠ القيم الإسلامية المؤثرة في النظام المصرفي الإسلامي
١٣١ من أجل بحوث جادة في الاقتصاد الإسلامي
١٤٥ الرأسمالية: هل هي أخلاقية؟: عرض كتاب آندريه كونت سبونفيل

الحوارات

البيع بسعر السوق

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

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

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

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

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

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

وأما المنصوص عن أحمد الذي اتبع فيه عمر فقياسه أن المعاوضة تصح بغير تقدير العوض. ثم إن تراضيا بعوض وإلا تراذاً. وإن فاتت العين فالقيمة. ولهذا قال صلى الله عليه وسلم: إذا اختلف البيعان ولا بينة بينهما، فالقول ما قال البائع أو يتراذان البيع.

وذلك لأن اختلافهما يمنع تقدير العوض، فكأنه بيع لم يقدر فيه العوض، والبائع يقول: لا أرضى أن أبيع إلا بكذا، فإن رضي المشتري به، وإلا فلا بيع بينهما. ولو كان البائع

يرضى بالثمن القليل لم يكن اختلاف أصلاً" (نظرية العقد، ص ١٦٥ - ١٦٦)، أي لو رضى البائع بالثمن القليل وتسامح لم يقع خلاف بينهما أصلاً.

"وهكذا إذا فوض في هبة الثواب العوض إلى الواهب، فإذا أعطاه القيمة فقد أنصفه، وإن لم يفوض إليه، بل شرط الثواب مطلقاً، فهنا لم يتبين أنه يرضى بالقيمة. فإن تراضيا بعد ذلك، وإلا كان له الفسخ، وهذا بعينه هو البيع بغير تقدير الثمن. فإن تراضيا بالثمن وإلا فلهما الفسخ" (نفسه، ص ١٧١).

"فدلّ هذا على جواز البيع بثمان المثل (...)، لأن هذا رضي بما يرضى به الناس في العادة. ورضاه بهذا أبلغ من رضاه بما يتفقان عليه من غير أن يعلم السعر عند الناس، لأن هذا يدخل فيه الغبن والغش، بخلاف التبايع بالسعر، فإنه لا غبن فيه ولا غش" (نفسه، ص ص ١٧١ - ١٧٢).

"وذلك أنه لو وكل وكيلاً يشتري له شيئاً جاز، وكذلك إذا وكله لبيعه له، وإن لم يعين الثمن لواحد منهما، ويجوز الشراء والبيع بثمان المثل بالاتفاق، وكذلك في سائر المعاضات. وذلك لأن الموكل رضي بخبرة الوكيل وأمانته، والمشتري بتخبير الثمن قد رضي بأمانة البائع، وكذلك يرضى بخبرته أكثر مما يرضى بخبرة الوكيل، لأن البائع يشتري لنفسه، والوكيل يشتري لغيره، واجتهاد التاجر لنفسه أبلغ في العادة من اجتهاد الوكيل لموكله. ولهذا جرت عادة الناس أن يرضوا بالبيع بتخبير الثمن أكثر مما يرضون بالمساومة، لأنه في تخبير الثمن يكون قد رضي بخبرة التاجر البائع وشرائه لنفسه، وهو أبلغ مما يوكله وهو تاجر يشتري لنفسه ليربح، فلا يشتري في العادة إلا بثمان المثل وأنقص. فلهذا جرت عادة الجاهلين بالقيم أن يشتروا بتخبير الثمن، بخلاف المساومة فإنما يعود فيها إلى خبرة نفسه، وإذا كان جاهلاً بالقيم لم يكن له خبرة يرجع فيها إلى نفسه، فيغبن. ولهذا يرضى الناس أن يشتروا بالسعر الذي يشتري به عامة الناس دون المساومة لهذا المعنى. ولهذا إذا باع الوكيل، أو الولي، بالسعر العام، نفذ تصرفه (...)، ولو باع أو ابتاع بخبرة نفسه، وخالف السعر العام، كان مخالفاً" (نفسه ص ٢٢٢-٢٢٣، وانظر إعلام الموقعين لابن القيم ٦/٤، وبدائع الفوائد ٤/٥٠).

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

- ١- الحاجة والعرف والتعامل وعموم البلوى.
- ٢- البيع بسعر اتفاقي بالمساومة قد يؤدي إلى غبن المشتري، ولاسيما إذا كانت معلوماته عن السلع وأسعارها ضعيفة.
- ٣- قد يقال إن السعر الاتفاقي أدمى إلى الرضا لأنه معلوم، أما السعر السوقي فقد يفاجأ به المشتري ويكون مرتفعاً، ولكن هذا المحذور يزول بإمكان فسخ العقد، حسب ابن تيمية.
- ٤- إن من يشتري بخبرة جمهور الناس أفضل ممن يشتري بخبرته وحده فقط.
- ٥- إن من يشتري أو يبيع بخبرة الوكيل وأمانته، دون تحديد سعر، جائز، فلماذا لا يجوز أن يشتري أو يبيع بخبرة البائع وأمانته، لاسيما وأن اجتهاد البائع لنفسه أبلغ في العادة من اجتهاد الوكيل لموكله؟
- ٦- يجوز اشتراط الثواب في الهبة دون تحديده، فلماذا يفوض الثواب إلى الموهوب له، ولا يفوض الثمن إلى البائع أو إلى السوق؟

وفي سوق المنافسة، بخلاف سوق الاحتكار، لا يتحكم البائع أو المشتري بالسعر، أي لا يصنع السعر، بل يأخذ السعر من السوق، فلا يحدث نزاع، لأن سعر السوق خارج عن إرادة الطرفين. وهنا يمكن التساؤل عما إذا كان يجوز البيع بالسعر الذي يبيع به البائع إلى الغير، حتى في حالة الاحتكار. هذه المسألة ذكرها ابن تيمية في النص المنقول عنه وأجازها. وتختلف هذه المسألة عن البيع بسعر السوق في أن البائع فيها هو الذي يحدد السعر الذي يأخذه من زبائنه، أما البيع بسعر السوق فالسعر فيه يتحدد حسب السوق، لا حسب البائع. ومن البدهي أن البيع بسعر السوق لا يصلح إلا في السلع المثلية، أما السلع القيمية فسعرها يختلف من سلعة إلى أخرى، وليس لها سعر سوق كالسلع المثلية المتجانسة. وقد يلجأ الباعة إلى تمييز سلعهم المثلية لرفع سعرها وعدم تمكين المشتري من مقارنتها بغيرها ومعرفة سعرها السوقي الحقيقي. وإباحة البيع بسعر السوق لا يعني ضرورة الأخذ به.

ويجب أن نفترض في البيع بسعر السوق أن للسلعة المبيعة سعراً سوقياً لا يتفاوت. أما إذا كانت أسعارها كثيرة ومتعددة ومتفاوتة، فإن البيع بسعر السوق لا يصلح لهذه الحالة، لأنه يؤدي إلى التنازع بين المتبايعين، فالبايع يريد سعراً مرتفعاً، والمشتري يريد سعراً منخفضاً.

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

رأي العثماني

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

١- قسم تتفاوت أسعاره بتفاوت الآحاد، ولا يمكن تحديد سعرها بمعيار منضبط معلوم، فمن التجار من يبيعه بـ ١٠ مثلاً، ومنهم من يبيعه بأقل أو أكثر. فالذين ذهبوا إلى حرمة البيع بسعر السوق إنما أرادوا المنع في مثل هذا القسم من المبيعات، لأن سعر السوق إذا لم يكن معلوماً للمتبايعين في مثل هذه الأشياء اصطلاح غير مستقر، فيبقى الثمن مجهولاً بجهالة تفضي إلى النزاع.

٢- ولكن هناك قسمًا آخر من المبيعات، وهو الذي لا تتفاوت آحاده ولا تتفاوت أسعاره، وإنها تنضبط بمعيار معلوم يعرفه كل أحد، ولا يحتمل أن يقع الخطأ أو النزاع في تطبيقه. والذين ذهبوا إلى الجواز إنما أرادوا هذا القسم، لأن ذكر مثل هذا المعيار المضبوط يقوم مقام ذكر الثمن، فليس فيه جهالة تفضي إلى النزاع. وإلى هذا المعنى يشير الإمام المحقق ابن الهمام رحمه الله حيث يقول: مما لا يجوز البيع به: البيع بقيمته، أو بما حلّ به، أو بما تريد أو تحب، أو برأس ماله، أو بما اشتراه، أو بمثل ما اشترى فلان، لا يجوز (...). وكذا لا يجوز بمثل ما يبيع الناس، إلا أن يكون شيئاً لا يتفاوت كالحنيز واللحم" (أعمال الندوة الفقهية الثانية لبيت التمويل الكويتي، ١٤١٠ هـ = ١٩٩٠ م، ص ٢٦٥، أو كتابه: بحوث في قضايا فقهية معاصرة، ص ٦٣؛ وفتح القدير ٤٦٧/٥؛ وحاشية ابن عابدين، طبعة دار الفكر، ٥٢٩/٤).

مناقشة العثماني

الحقيقة أن القسم الأول لا يجيزه أحد، وليس هو من باب البيع بسعر السوق، لأنه ببساطة لا يوجد سعر سوق. والقسم الثاني لا يجيزه كل أحد، إنما يجيزه البعض فقط، وهو موضع الخلاف في البيع بسعر السوق، وكلام العثماني يفيد أن الفقهاء جميعاً يجيزونه! وهذا مناقض لما قاله من أن الأئمة الأربعة لا يجيزون بيع الشيء بسعر السوق، أو بسعر المثل، أو بالرقم، إلا إذا كان معلوماً للمتبايعين في المجلس (بحوث في قضايا فقهية معاصرة، ص ٦٣). وقد سبق أن بينا أعلاه أن البيع هنا في حقيقته بيع بسعر اتفاقي، لأنه معلوم للطرفين.

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

رأي الضرير

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

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

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

- الشافعية.

- الحنابلة، وقد نصوا كالمالكية على جواز بيع المسترسل.
- الجعفرية، إذ جوز ابن الجنييد منهم أن يقول البائع للمشتري: بعتك هذه السلعة بالسعر الذي بعته به، وإن كان المشتري يجهل ذلك السعر (الغرر وأثره في العقود، ص ٢٧٧).

مناقشة الضرير

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

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

مزايا البيع بسعر السوق

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

ولو أراد أحد شراء عدة سلع من محل واحد، وبدأ المساومة في السلعة الأولى، فإن البائع سيزيد في أسعار السلع الأخرى، كلما أبدى المشتري رغبة فيها، لكي يصل إلى السعر الذي يريده أو أكثر، وقد يكون هذا السعر أعلى من سعر السوق. وسعر المساومة لا يقدر عليه إلا خبير مطلع. فالمشتري قد يفضل الشراء بأسعار ثابتة، ولاسيما إذا كان يريد شراء

أكثر من سلعة واحدة، وخبرته بالأسعار قليلة، وتزداد هذه الرغبة كلما زاد عدد السلع التي يرغب في شرائها.

هل يفسخ البيع إذا علم ثمن السوق ولم يتراضيا عليه؟

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

وإني أرى أن في هذا إضعافاً للبيع بسعر السوق، تجاه البيع بسعر الاتفاق. فلا أرى الفسخ في واحد منهما لأي واحد من الطرفين، ما دام أنهما اتفقا على سعر السوق، ورضيا به، وهو سعر خارج عن كل منهما، لا يتحكم به أي منهما.

ولكن يمكن الاتفاق بين الطرفين في العقد على أن لكل منهما، أو لأحدهما، حق فسّخ العقد إذا لم يرض بسعر السوق بعد انكشافه له. كما يمكن الاتفاق على عدم جواز الفسخ لأي منهما بعد معرفة السعر.

هل البيع بسعر السوق من قبيل بيع المسترسل؟

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

ولعل هذا ينطبق على حبان بن منقذ الأنصاري الذي كان يخدع في البيوع، فقال له النبي صلى الله عليه وسلم: إذا بايعت فقل: لا خلافة (لا خديعة)، ولي الخيار ثلاثة أيام (البخاري ٨٥/٣، ومسلم ١٠/١٧٦).

وقد نص ابن تيمية على أن المسترسل هو الذي يشتري بسعر السوق، أو بما يبيع به البائع غيره من الناس. وإذا أصرّ فقيه على أن هذا من باب بيع الاسترسال أو الاستئمان، إلا

أن هذا الاسترسال يختلف تمامًا عن استرسال حبان وأمثاله. وأرجح أن المسترسل لا يتضمن بالضرورة كل من يشتري بسعر السوق، أو بسعر الغير، فقد يكون واعياً ويقظاً وراعياً في التقليل من تكلفة عمليات البيع والشراء.

هل سعر السوق هو السعر الحالي أم المستقبلي؟

ذكرني الدكتور فداد عياشي الذي شارك في جلسة الحوار هذه بضرورة بحث هذه المسألة. يقول الصديق الضرير إن "سعر السوق الذي أجاز بعض الفقهاء البيع به، ونوافقهم على جوازه، إنما يعني سعر السوق في وقت البيع فقط، ولا يشمل البيع بسعر السوق في المستقبل، فإن هذا لاتبجيزه قواعد الفقه الإسلامي، ولا أعلم أحدًا من الفقهاء أجازة (...). وواضح من كلام ابن القيم أن المراد السعر وقت العقد، لا السعر في زمن مستقبل" (الغرر وأثره في العقود، ص ٢٩١).

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

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

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

ويبدو أن ابن تيمية، لدى حديثه عن البيع بالسعر، رأى أن سعر السوق هو السعر الحالي لا المستقبلي، حيث يقول: "أما إذا كان السعر لم ينقطع بعد، ولكن ينقطع فيما بعد، ويجوز اختلاف قدره، فهذا قد منع منه لأنه ليس وقت البيع ثمن مقدر في نفس الأمر،

والأسعار تختلف باختلاف الأزمنة. فقد يكون سعره فيما بعد العقد أكثر مما كان وقت العقد. فأما إذا باعه بقيمته وقت العقد فهذا الذي نص أحمد على جوازه، وليس هذا من الغرر المنهي عنه" (نظرية العقد، ص ٢٢٤).

ولكن ابن تيمية نفسه، في موضع آخر لدى حديثه عن السلم بالسعر، يقول خلاف ذلك: "لو أسلم مقداراً معلوماً إلى أجل معلوم في شيء، بحكم أنه إذا حلّ يأخذه بأنقص مما يساوي بقدر معلوم، صح كالبيع بالسعر" (الاختيارات الفقهية، ص ١٣١). والمقصود بأنقص مما يساوي قيمته وقت التسليم، أي السعر المستقبلي.

وقد رأى بعض العلماء أن لا تناقض في كلام ابن تيمية، فقد منع السعر المستقبلي في بيع المعين، وأجازته في بيع السلم. المهم هنا أن ابن تيمية لا يمنع أن يكون المقصود بسعر السوق هو السعر المستقبلي، خلافاً للضرير. وإني أرى أن الأخذ بالسعر المستقبلي في عقود التوريد مناسب ولا مأخذ عليه، بخلاف عقود السلم كما بينا، وليس ههنا محل مناقشة هذه المسألة. كما أن السعر المستقبلي له أهمية خاصة أيضاً عند الفقهاء الذين لا يشترطون وجود المسلم فيه عند العقد (رأي الحنفية)، بل يكتفون بأن يغلب الظن بوجوده عند التسليم (رأي الجمهور). فإذا لم يوجد المسلم فيه عند العقد فهذا يعني أن ليس هناك سعر حالي، بل سعر مستقبلي فقط. ومن يتمسك بالسعر الحالي في السلم عليه أن يقول بضرورة وجود السلعة في تاريخ العقد. والدكتور الضرير يكتفي بوجود السلعة في تاريخ التسليم (الغرر وأثره في العقود، ص ٤٥٨)، فإذا كانت غير موجودة في تاريخ العقد فكيف يكون لها سعر سوق حالي؟!!

د. رفيق يونس المصري

الأربعاء في ١١/٩/١٤٢٧هـ

٤/١٠/٢٠٠٦م

بيع الاستحجار تعريفه وإشكالاته

مقدمة

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

تعريف

بيع الاستحجار هو أخذ الحوائج من البياع شيئاً فشيئاً، ودفع ثمنها بعد ذلك (الموسوعة المصرية ٣٠٣/٥، والموسوعة الكويتية ٤٣/٩)، وتجسد التعريف نفسه عند نزبه حماد في معجم المصطلحات ص ٥٦، مع الإحالة على نفس مراجع الموسوعة الكويتية).
وقالوا: إن الغالب في الاستحجار تأجيل الثمن، وعدم تحديده في بعض الصور (الموسوعة الكويتية ٤٣/٩).

مناقشة التعريف

- الجزء القائل بـ "أخذ الحوائج من البياع شيئاً فشيئاً" يشرح لفظ "الاستحجار"، بمعنى سحب السلع من البائع على دفعات متتالية.
- قد يقال إن هذا التعريف من حيث اللفظ يشرح الاستحجار، ولكنه من حيث الحكم قد يختلط ببيع التقسيط، أو البيع المؤجل، الذي يؤخذ من الجزء المتعلق بدفع الثمن بعد ذلك.
- ولكن البيع المؤجل يكون فيه الأجل معلوماً، أما عبارة "دفع الثمن بعد ذلك" فلا يستفاد منها بالضرورة أن الأجل محدد ومعلوم. والمعنى أن بيع الاستحجار قد لا يكون له

أجل معلوم، كالبيع المؤجل. وقد يتم الدفع بعد مدة قصيرة أو طويلة نسبيًا. وربما يتم حسب الاتفاق: كل أسبوع، كل شهر...

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

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

- القول بأن الغالب في الاستحجار تأجيل الثمن، وإن كان شائعًا عند بعض الأسر، إلا أن هناك صورًا عديدة، جاء ذكرها في الموسوعة الكويتية، تفيد أن الثمن قد يدفع معجلًا، ثم يتم سحب السلع من البائع على أساس هذا الثمن المعجل وفي حدوده، بما يجعل البيع من هذه الناحية شبيهًا ببيع السلم، إلا أن بيع السلم يكون فيه المبيع مؤجلًا إلى أجل معلوم، أما بيع الاستحجار فلا يبدو فيه الأمر كذلك، بل الأجل فيه واقع تحت رغبة الشاري.

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

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

البيوع ذات الصلة

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

لكن لا يبدو لي أن الأمر كما ذكرته الموسوعة، فإن بيع الاستحجار هو إحدى صور بيع التعاطي، كما أن بيع الاستحجار لا يتم على أساس البيع المعتاد، إذ لا يذكر فيه ثمن، ولا يعرف فيه أجل معلوم، ولا حصة الثمن من الأجل.

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

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

الإشكال الفقهي

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

بيع الاسترجار هل هو مباح أم ممنوع؟

بيع الاسترجار فيه خلاف بين الفقهاء، فبعضهم يبيحه، وأكثرهم يمنعه (إعلام الموقعين ٦/٤). وقد تختلف صورته باختلاف المذاهب وعلمائها. كما أنه يصعب أحياناً تحديد هوية الصورة المباحة أو الممنوعة بكافة تفاصيلها، ولكن قد يكون المقصود هو استرجار السلع من البائع حسب ثمنها المرقوم أو ثمنها السوقي أو الثمن الذي يحدده البائع، ويفترض عندئذ أن المشتري يأتمن البائع على جودة السلعة وثنها وقيدها في الحساب. ويتم تسديد الثمن سابقاً أو لاحقاً بصورة دورية: رأس الأسبوع أو الشهر... ويرجع إلى الموسوعة الكويتية وغيرها لمعرفة المذاهب والاختلاف بين العلماء والصور المختلفة لبيع الاسترجار.

بيع الاسترجار هل يشبه الحساب الجاري؟

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

ويلاحظ أن اللفظين: "الاستحجار" و"الجاري" من أصل واحد. ولا يختلف الجاري عن الاستحجار إلا أن الأول مألوف عرفاً في القروض، والآخر مألوف فقهاً في البيوع. ويمكن أن يكون كل منهما بفائدة أو بغير فائدة. وربما يكون الاستحجار بفائدة غير شائع في الحياة الواقعية، بسبب حرمة الفائدة من جهة، وبسبب الصعوبة التي تشكلها حسابات الفائدة من جهة أخرى، إذ تحتاج إلى معرفة بالرياضيات التجارية والمالية.

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

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

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

وحساب الاستحجار لا يمكن فيه تطبيق قيمة الزمن لا في جانب المبيعات، بعد تسجيلها وصيرورتها ديوناً، ولا في جانب الدفعات النقدية. وعلى هذا لا يمكن الاستفادة من حساب الاستحجار إسلامياً إلا في حدود ضيقة: مبالغ صغيرة، وآجال قريبة، بخلاف

الأمر في الاستحجار غير الإسلامي يمكن فيه التوسع بحيث يشمل على مبالغ كبيرة وآجال طويلة، لإمكان حساب قيمة الزمن في جانبي الحساب.

التكييف الفقهي لبيع الاستحجار

اختلف التكييف الفقهي له باختلاف المذاهب والعلماء:

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

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

٢- بعض متأخري الحنفية عدّوا هذا البيع من باب بيع المعدوم وأجازوه استحساناً. وهو معدوم لأن الشراء عندهم لا يتم فقهاً إلا بعد أخذ السلع واستهلاكها، فتصبح السلع معدومة بالاستهلاك. قال الحصكفي: "بيع الاستحجار ما يستجره الإنسان من البياع إذا حاسبه على أثمانها بعد استهلاكها" (حاشية ابن عابدين ٤/٥١٦).

٣- علماء آخرون من متأخري الحنفية أيضاً رفضوا تكيفه على أساس بيع المعدوم، وقالوا إنه من باب ضمان المتلفات بإذن صاحبها. ومفهوم أن الضمان يتم بالثمن. هؤلاء

العلماء رأوا أن الشراء بعد الاستهلاك مستهجن، وأن ضمان المتلفات أقرب إلى الصواب وحقيقة الأمر. ولكن من الواضح أن هذا التكييف وأمثاله فيه الكثير من التكلف.

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

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

قال في المجموع: "أما إذا نويأ أخذه بثمانه المعتاد، كما يفعله كثير من الناس، فهذا باطل بلا خلاف (...) لنعلم هذا ولنحترز منه، ولا نغترّ بكثرة من يفعله، فإن كثيراً من الناس يأخذ الحوائج من البيع مرة بعد مرة (...)، ثم بعد مدة يحاسبه ويعطيه العوض، وهذا باطل بلا خلاف" (المجموع ٩/١٩٢).

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

ما يخرج عن بيع الاسترجار

١- إذا أخذ الإنسان من البيع ما يحتاج إليه، شيئاً فشيئاً، وزناً معلوماً أو كميلاً معلوماً، بسعر معلوم، والثمن مؤجل إلى أجل معلوم، فهذا بيع يتأجل فيه الثمن، ويأخذ حكم البيع الآجل، وهو ليس من الاسترجار المختلف فيه، والاسترجار فيه هو فقط من حيث الشكل، لا من حيث الحكم.

- ٢- إذا عجل الإنسان دفعة نقدية معلومة إلى البائع، وأخذ منه في مقابلها سلعة موصوفة بثمن معلوم إلى أجل معلوم، فهذا بيع يتأجل فيه المبيع، ويأخذ حكم بيع السلم، وليس من الاستحجار المختلف فيه. وقد يأخذ بدل الدفعة الواحدة من السلع دفعات متتالية، وهذا لا يخرج عن السلم، بشرط معرفة قيمة كل دفعة، حتى إذا فسدت واحدة لم يفسد الباقي. وهذا من السلم المقسط الذي يتقسط فيه المبيع، كما يتقسط الثمن في البيع المؤجل الثمن.
- ٣- إذا اشترى المشتري بسعر السوق، أو بالسعر المرقوم، أو بسعر البائع، وكان عالماً به، فهذا بيع بالسعر المتفق عليه، وهو جائز عند الجميع. أما إذا لم يعلم به فيجوز عند البعض فقط.

ما يدخل في بيع الاستحجار

- ١- أن يأخذ المشتري ما يحتاج إليه من سلع من البائع، ويطلب منه قيدها عليه بثمن السوق، وهو لا يعلم هذا الثمن، بل يأتمن البائع عليه.
- ٢- أن يسدد المشتري ما عليه في آجال غير معلومة، لكن قد تكون معروفة عرفاً حسب حالة كل مشتري، أو مشترطة شرطاً: يوم، أسبوع، شهر. ويحسن وربما يجب ألا تكون هذه الآجال بعيدة، فالأجل القريب إذا كان غير معلوم قد يغتفر، أما البعيد فهو غرر غير مغتفر، ما لم تحسب له حصة من الثمن.
- ٣- قد يسدد المشتري دفعة نقدية معجلة، ويسحب بعد ذلك من السلع في حدودها، وقد يسدد الثمن لاحقاً. وأياً ما كان الأمر فإن هناك مبالغ مدينة (هي أثمان السلع) ومبالغ دائنة (هي قيمة الدفعات التي يسدها المشتري)، لا يعرف مقدارها مسبقاً ولا تاريخها، ولكن من المفترض أن تكون المبالغ قليلة غير كبيرة، والآجال قريبة غير بعيدة، والله أعلم.

الصورة الشائعة عند الفقهاء

قال ابن تيمية: "نص أحمد على أنه يجوز أن يأخذ بالسعر من الفامي (البقال) وغيره، فيجوز الشراء بالعوض المعروف" (نظرية العقد لابن تيمية، ص ١٦٤).

"وعلى هذا عمل المسلمين دائماً، لا يزالون يأخذون من الخباز الخبز، ومن اللحام اللحم، ومن الفامي الطعام، ومن الفاكهي الفاكهة، ولا يقدرّون الثمن، بل يتراضيان بالسعر المعروف، ويرضى المشتري بما يبيع به البائع لغيره من الناس، وهذا هو المسترسل، وهو الذي لا يماكس، بل يرضى بما يتناح به غيره، وإن لم يعرف قدر الثمن، فيبعه جائز إذا أنصفه، فإن غبنه فله الخيار" (نفسه، ص ١٦٥).

"فإن الله (...) لم يشترط في التبايع إلا التراضي، والتراضي يحصل من غالب الخلق بالسعر العام، وبما يبيع به عموم الناس، أكثر ممن يماكس عليه، وقد يكون غبنه. ولهذا يرضى الناس بتخبير الثمن أكثر مما يرضون بالمساومة، لأن هذا بناء على خبرة المشتري لنفسه، فكيف إذا علم أن عامة الناس يشترّون بهذا الثمن؟ فهذا مما يرضى به جمهور الخلق. ومن قال: هذا بيع باطل، فقولوه فاسد، مخالف للنص والقياس والمعقول، وليس هذا من الغرر الذي نهى عنه النبي صلى الله عليه وسلم" (نفسه، ص ١٦٥).

"وظهر أن هذه التعقيدات التي تشترط في البيع لا أصل لها في كتاب ولا سنة، ولا أثر عن الصحابة ولا قياس، ولا عليها عمل المسلمين قديماً ولا حديثاً، ولا مصلحة فيها. ولهذا من عامل الناس بها استتقلوه ونفروا منه، فعلم أنها من المنكر لا من المعروف، مثل اشتراط الصيغ في العقود، وتسمية مقدار الثمن، وغير ذلك" (نفسه، ص ١٧٢).

"إن عادة الناس أن يأخذوا الثياب والطعام، كالخبز واللحم والأدم والدهن والفاكهة من يباع ذلك بالسعر، ويعينوا قدر ذلك وقت الأخذ. قال أبو داود في مسأله عن أحمد "باب في الشراء، ولا يسمى الثمن": سمعت أحمد سئل عن الرجل بعث إلى البقال، فيأخذ منه الشيء بعد الشيء، ويحاسبه بعد ذلك؟ قال: أرجو أن لا يكون بذلك بأس. قيل لأحمد: يكون البيع ساعتئذ؟ قال: لا (...). فقد نص على جواز ابتياعه بسعره يوم الأخذ، وإن لم يعلم المشتري قدر السعر" (نفسه، ص ٢٢١).

"والمشتري بتخبير الثمن قد رضي بأمانة البائع وخبرته" (نفسه، ص ٢٢١).

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

ولهذا أيضاً يرضى الناس أن يشتروا بالسعر الذي يشتري به عامة الناس دون المساومة (نفسه ص ٢٢٢).

وقال ابن القيم: "اختلف الفقهاء في جواز البيع بما ينقطع به السعر، من غير تقدير الثمن وقت العقد، وصورته البيع ممن يعامله من خباز أو لحام أو سمان أو غيرهم. يأخذ منه كل يوم شيئاً معلوماً، ثم يحاسبه عند رأس الشهر أو السنة على الجميع، ويعطيه ثمنه، فمنعه الأكترون (...).، وكلهم إلا من شدد على نفسه يفعل ذلك، ولا يجد منه بدءاً، وهو يفتي ببطلانه (...). والقول الثاني وهو الصواب المقطوع به، وهو عمل الناس في كل عصر ومصر، جواز البيع بما ينقطع به السعر، وهو منصوص الإمام أحمد، واختاره شيخنا، وسمعته يقول: هو أطيب لقلب المشتري من المساومة، يقول: لي أسوة بالناس، آخذ بما يأخذ به غيري. قال: والذين يمنعون من ذلك لا يمكنهم تركه، بل هم واقعون فيه، وليس في كتاب الله ولا سنة رسوله ولا إجماع الأمة ولا قول صاحب ولا قياس صحيح ما يجرمه (...).، فهذا هو القياس الصحيح، ولا تقوم مصالح الناس إلا به" (إعلام الموقعين ٥/٤-٦؛ وبدائع الفوائد ٥٠/٤).

تعليق على نص ابن تيمية وابن القيم

١- يستفاد من كلامهما أن بيع الاستجرار، وإن لم يسمياه بهذا الاسم، كأن مشكلته الفقهية الوحيدة هي مشكلة البيع بسعر السوق، فإذا جاز البيع بسعر السوق جاز بيع الاستجرار. والحقيقة أن الاستجرار قد تكون فيه مشكلات أخرى ذكرناها، وهي مشكلة آجال المبيعات والأثمان، هذا إذا لم يتم التزام المشتري بالدفع في مواعيد محددة. ربما يقال

هنا: إنهما أرادا شيئاً آخر غير بيع الاستحجار، لكن يستفاد من كلامهما المتعلق بالفامي والبقال والسمن والحباز أنهما أرادا بيع الاستحجار كما سماه الحنفية. ويلاحظ أن الموسوعة الفقهية الكويتية أدرجت كلامهما في نطاق كلامها عن بيع الاستحجار.

٢- لم يفرق الشيخان بين بيع الاستحجار وبيع الاسترسال، واستخدما اللفظ الأخير صراحة بخلاف الأول، فقد عبرا عنه بدون تسمية. والاسترسال (الاستئمة، الاستئمان) هو أن يستسلم المشتري للبائع بلا مساومة.

٣- إذا افترضنا أننا موافقون لهما في جواز البيع بسعر السوق أو بيع الاسترسال أو بيع الاستحجار إلا أنني أشعر بأنهما يبالغان في جواز هذا البيع، وكأنه حال من كل إشكال، لاسيما عندما يقولان بأنه ليس في القرآن ولا السنة ولا الإجماع ولا قول صحابي ولا القياس ما يحرّمه !

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

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

وأخيراً أقول: ربما الذي يقع فعلاً أن البائع قد يزيد في الثمن على سعر السوق، عندما يقوم المشتري بالسداد نسيئة. وقد يزيد في هذه الزيادة كلما أنس البائع من المشتري أجلاً أطول أو ماطلة في السداد. وقد يتغاضى المشتري عن ذلك، لأجل تسهيلات الاستدانة.

وبالعكس فإن البيع قد لا يزيد على سعر السوق، بل ينقص عنه قليلاً، إذا كان المشتري يدفع دفعات مسبقة. وقد يكون هناك سعر سوق نقدي وأسعار سوق أخرى آجلة تزيد بزيادة الأجل. فإذا كانت هناك حصة للثمن من الزمن فلا بأس بالسنة وغيرها.

بيعة أهل المدينة هل هي مطابقة لبيع الاستحجار؟

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

قال مالك: ولقد حدثني عبد الرحمن بن الجبر عن سالم بن عبد الله قال: كنا نبتاع اللحم كذا وكذا رطلاً بدينار، يأخذ كل يوم كذا وكذا، والثمن إلى العطاء، فلم ير أحد ذلك ديناً بدين، ولم يروا به بأساً" (المدونة ٣/٢٩٠).

وقال الخطاب: "هذه تسمى ببيعة أهل المدينة لاشتهارها بينهم (...)، وليس ذلك محض سلم، ولذلك جاز تأخير رأس المال إليه فيه، ولا شراء شيء بعينه حقيقة (...). وأنا أحيى ذلك استحساناً اتباعاً لعمل أهل المدينة، وإن كان القياس يخالفه" (مواهب الجليل ٤/٥٣٨).

"كنا نبتاع اللحم من الجزارين، بالمدينة المنورة، بسعر معلوم كل يوم رطلين أو ثلاثة، بشرط أن ندفع الثمن من العطاء (...). معروفاً مأموناً، ولا يضرب فيه أجل، لأنه يبيع (...). فلا يشترط فيه تعجيل رأس المال، ولا تأجيل الثمن، فيخالف السلم في هذين (...). واستخفوا ذلك للضرورة، فليس فيه ابتداء دين بدين" (شرح الزرقاني ٥/٢٢١).

من هذه النصوص المالكية يبدو أن ببيعة أهل المدينة لا تطابق بيع الاستحجار، من حيث الثمن والمبيع والأجل، اللهم إلا الكلام فيها عن اللحم والاستحسان. وقد سبق هذا الكلام في سياق الكلام عن الدين بالدين وتأجيل البدلين.

الخلاصة

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

١- الثمن فيه قد يقدم وقد يؤخر: إذا قدم الثمن لم يعلم المبيع جنساً ولا وصفاً ولا كمّاً ولا أجلاً، إلا عند التسليم. وإذا أحر الثمن لم يعلم مبلغه ولا أجله، إلا عند السداد.

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

- يتحدد بسعر السوق (سعر المثل)؛

- يحدد على السلعة: مرقوم؛

- يحدده البائع: بيع الاسترسال أو بيع الاستئمان.

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

منعه الجمهور للجهالة والغرر، وأجازته متأخرو الحنفية استحساناً، وأجازته ابن تيمية وابن القيم حسب الأصول والقواعد والقياس، وأنكروا ما فيه من جهالة أو غرر، ولعلهما بالغا في هذا الجواز، وبالغا أيضاً في التسامح بأجل الثمن لمدة سنة، دون الاقتصار على اليوم أو الأسبوع أو الشهر. وقد يجتار القارئ هل أجازاه حسب القواعد أم حسب المصالح والأعراف؟ فإنك تفهم أنهما أجازاه حسب القواعد من قولهما: ليس في كتاب الله ولا سنة رسوله ولا إجماع الأمة ولا قول صاحب ولا قياس صحيح ما يجرمه. وتفهم أنهما أجازاه للضرورة أو عموم البلوى أو للمصلحة والعرف من قولهما: لاتقوم مصالح الناس إلا به، أو قولهما: إن عليه عمل الناس أو المسلمين أو عاداتهم في كل عصر ومصر...

وأخيراً لم يثبت لدينا أن بيعة أهل المدينة مطابقة لبيع الاستجرار، والله أعلم.

د. رفيق يونس المصري

الأربعاء في ١٠/١٠/١٤٢٧هـ

١/١١/٢٠٠٦م

وقف النقود

هل هو بر ربوي؟

Cash waqf: Is it a usurious piety? Abdul Azim Islahi

Context. During my research on a project entitled Muslim Economic Thinking and Institutions in the 10th / 16th century I came a cross to an article by American writer Mandaville, Jon E., with the caption “Usurious Piety: The Cash Waqf Controversy in the Ottoman Empire” (International Journal of Middle East Studies, August 1979, No. 10, pp. 289-308.).

It appears that while dealing with the cash waqf controversy in the Ottoman Empire of sixteenth century Mandaville’s use of a sensational caption “Usurious Piety” – a term in contradiction, was aimed at creating curiosity and defaming this institution. It gave an impression that the cash waqf meant practicing usurious activities under the disguise of a pious endowment. This is the context of this discussion.

Going through the paper I found that, otherwise a very informative work, its heading is misleading. He presents no clear text to show that the objective from the cash waqf was lending on interest except an allegation by an opponent that cash is sometime loaned on interest. He is also not correct when he says: “ True, al-Shafi’i Malik, and Ibn Hanbal refused cash waqf” (Mandaville, 1979, p. 296). Majority of Jurisprudential Schools are not very strict on the condition of perpetuity (*ta’bid*), so they generally approve the establishment of cash waqf. For example, one may refer for Shafi’i stand to his famous work *Kitab al-Umm*, 3: 274-87, for Maliki stand to al-Mudawwanah, 6:98-99, and for Hanbali stand refer to *Majmu’ Fatawa Ibn Taymiyah*, 31:234-35.

As far the Hanafi school of jurisprudence is concerned, there are different opinions on permissibility of a movable and non-permanent object such as cash (al-Tarabulusi, 1902, pp. 14-17):

1. Imam Abu Hanifah is very strict on the condition of perpetuity. So he is against the endowment of any object that is not permanent or loses its substance.

2. The others say that such object cannot be endowed independently, but can be if they are attached to a permanent object (Abu al-Su'ud, 1997, pp. 17-18).

3. Abu Yusuf exempts horse and weapons only from the condition of attachment because of approving text (*nass*) about them (ibid, p. 8).

4. His colleague Muhammad, exempts everything that is known in practice. Most of the senior Hanafi scholars (*al-masha'kh*) have adopted this stand.

In the earlier centuries of Islam cash or movable property was not any significant part of waqf to take a form of a big controversy. According to Mandaville, only one example of cash waqf is found in the first half of the 9th/15th century. Per year it slightly increased in the second half of the 15th century. The trend doubled in the early 16th century. In 1505, for the first time more endowments of cash than land awqaf were established. Beginning in 1533, the cash waqf became the rule rather than the exception'. 'And by about 1560 it had become the dominant mode of endowment' (Mandaville, 1979, p. 292).

Cash Waqf Controversy begins: It was sometimes between 1545 and 1547 that Muhammad b. Muhammad Jawizadah (d. 995/1587) the former *Shaykh al-Islam* and *Qadi al-Askar* of Remeli issued a *fatwa* in which he denounced the establishment of cash waqf. This was against the opinions of *Shaykh al-Islam* Muhammad b. Muhammad al-Imadi known as Abu al-Su'ud (d. 982/1574). As the differences of these two great scholars on an established system surfaced, the Ottoman *ulama* sharply divided into two camps: the majority who supported the permissibility of the established practice of cash waqf, and the minority who insisted on its invalidity.

In addition to accepting cash waqf as a known established practice, and that repayment of the cash is just like the same cash (*'aynuhu*), the proponents also argued that a lot of socio-economic and religious benefits, available from the cash waqf, would be completely lost if cash waqf is abolished.

The opponents relied on the traditional argument – absence of perpetuity. In addition, they considered cash waqf as 'source of many evils' and the worst was that it was loaned at interest using legal devices (*al-mu'amalah*) and sometimes even without using 'permissible devices to do so'. (Mandaville, p. 306)

Investment avenues of the cash waqf. The supporter of cash waqf pointed out various legal methods for investment of waqf fund:

§ *Mudarabah*

§ Interest free loans (*qard hasan*)

§ *Mu'amalah* (*al-'inah* and *tawarruq*)

In these techniques, practice of interest no where figures. 'Mu'amalah' was used as way out to avoid clear interest. It was a term used during Mamluk and Ottoman period for *al-'inah* (fictitious sale on credit and repurchase at cash) and *al-tawarruq* (fictitious sale and repurchase admitting a third party also) Muslim scholars considered the cash waqf analogous to property of an orphan, so they took utmost care to ensure its safety and preserve its perpetuity. That may be one of the reasons that they allowed guaranteed or semi-guaranteed use of such a fund in the form of *mu'amalah*. However it remains to be explored what proportion of cash waqf was used for *mudarabah*, for interest-free lending and for loaning on extra guaranteed return using legal device of 'inah or *tawarruq*. The institution of cash waqf *per se* has nothing to do with usurious practices.

It is a fact that Muslims never tried to denounce the prohibition of interest in principle, nor to reject it in practice. This point is also brought out clearly by Schacht (1936, Encyclopaedia of Islam, Vol. III, p.1150), an ardent Jew, who says about Muslims that 'they were always conscious that a direct breach of the prohibition of *riba* (interest) was a deadly sin'. Thus, on the basis of any individual practice one should not censure the whole community.

Early scholars pointed out the following legal methods for investment of cash waqf: *mudarabah*, interest-free loans, *mu'amalah*. Modern Islamic financial engineering has innovated a few more techniques, such as *ibda'* (investing the fund with the guarantee of capital safety and return of the profit also if any), *murabahah*, *salam mutawazi*, *istista'*, *al-ijar*, *al-ijarah al-muntahiyah bi'l-tamlik*, *al-musharakah al-mutanaqisah*, etc. Thus there is no reason to pollute the pious institution of waqf with the practice of usury.

Cash waqf could have proved a sound foundation for interest-free banking at the time when Europe was establishing banking system based on interest during the sixteenth century. But we were lost in controversy. Muslim mind had to wait still four centuries to make such experiment through equity or waqf funds.

References

- Abu al-Su`ud, Muhammad b. Muhammad al-Imadi**, (1997), *Risalah fi Jawaz Waqf al-Nuqud*, Beirut: Dar Ibn Hazm,.
- Ibn Taymiyah** (1963), *Majmu` Fatawa Shaykh al-Islam Ahmad Ibn Taymiyyah*, edited by al-Najdi, Abd al-Rahman b. Muhammad, Al-Riyad, Matabi` al-Riyad.
- Malik b. Anas, Imam** (1978), *al-Mudawwant al-Kubra*, part 3, Beirut: Dar al-Fikr.
- Mandaville, Jon E.**, (1979), "Usurious Piety: The Cash Waqf Controversy in the Ottoman Empire", *International Journal of Middle East Studies*, No. 10, pp. 289-308.
- Schacht, J.** (1936), 'Riba', *Encyclopaedia of Islam*, Lenden: E.J. Brill; London: Luzac & Co., Vol. III, p. 1150, Old edition
- al-Shafi'i, Muhammad b. Idris** (n.d.) *al-Umm*, n.p. Kitab al-Sha`b, Vol.4.
- al-Tarabulusi, Burhan al-Din Ibrahim b. Musa** (1902), *Kitab al-Is`af fi Ahkam al-Awqaf*, Egypt, Matba`ah Hindiyah

Dated Wednesday 8. 11. 1427/29. 11. 2006

Abdulazim Islahi

التأمين وأحكامه مناقشة كتاب سليمان ثنيان

هذا الكتاب من نشر دار ابن حزم، بيروت، ١٤٢٤هـ (٢٠٠٣م)، وأصله رسالة دكتوراه مقدمة إلى جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية ١٤١١هـ، وسبق نشره في دار العواصم المتحدة، بيروت، ١٤١٤هـ (١٩٩٣م)، ويقع في ٤٠٦ صفحات، ويتضمن مقدمة حول بيان أن الأصل في العقود هو الإباحة، وثلاثة أبواب: الباب الأول في حقيقة التأمين، والثاني في حكم التأمين، والثالث في بيان بعض الحلول والاقتراحات. وقد سلك الباحث في كتابه نفس مسلك الشيخ شوكت عليان في كتابه عن التأمين في الشريعة والقانون، من حيث مناقشة أدلة المجيزين الذين حاولوا تخريج التأمين على أساس ضمان خطر الطريق، والإجارة، والجمالة، والوديعة، والسلم، والمضاربة، والموالة، والعاقلة، والوعد الملزم، والمصلحة، والعرف، ومعاشات التقاعد (ص ١٥٨). كما سلك ثنيان نفس مسلك عليان في اقتراح البدائل الموجودة أصلاً في الشريعة: الزكاة، والكفارات، والندور، ونفقات الأقارب، والمواريث، والوصايا، والصدقات المندوبة، والعواقل والديبات، وحقوق الجار، والضيف، والإغاثة، وفك الأسير، وإصلاح ذات البين، والفيء، والعطاء النقدي والعيني (قمح، زيت، خل)، والإعانات الحكومية عند الجوائح، وكفالة اليتيم... إلخ (ص ٣١١). وهو ما عبر عنه البعض بالتأمين الأصيل لا البديل.

ويبدو أن مما شجعه على الكتابة في موضوع التأمين واختيار حكمه عليه، من بين أمور أخرى، هو تجربته الشخصية أثناء إقامته الطويلة في ألمانيا (ص ٧)، إذ يقول: "لقد عايشته ذلك بنفسه، فقد صدم سيارتي أحد السكارى، في إحدى الدول الأوروبية، وكان خطؤه واضحاً، ولكن أحد المحامين التابعين لشركة التأمين دون علمي، تقدم إلي وعرض علي خدماته للدفاع عني وإثبات حقي كاملاً، فكانت النتيجة أن أخذ نقودي، وأبطل حقي، ونصر شركته. ولكن الله نصرني عليه بعد كشف اللعبة، والحمد لله، وكنت مجبراً على هذا التأمين، وما عرفت حكمه بعد" (ص ١٣٤).

ويقول أيضاً: "عرفت حقيقة التأمين، وذقت ويلات، وعانيت من سوءاته سنوات وسنوات، أثناء دراسي في أوروبا. لذلك كرست جهوداً خاصة للتحقق من هذا الادعاء (ادعاء التعاون في التأمين)، فرمما كنت مخطئاً وهؤلاء الكتاب مصيبون، فأوليته اهتماماً خاصاً فيما قرأت من كتب ومجلات وبحوث حول التأمين مما كتبه الغربيون، وفي لقاءاتي مع المختصين والخبراء في الاقتصاد عامة والتأمين خاصة" (ص ٢١١).

"قمت برحلة إلى ألمانيا، والولايات المتحدة الأمريكية، وبريطانيا، والتقيت هناك بعدة شخصيات، على مستويات مختلفة، ما بين أستاذ كرسي للتأمين، وخبير للتأمين، وباحث فيه، ومتعامل معه، وقد ألقيت عليهم عدة أسئلة، كل بما يناسبه حول حقيقة التأمين. وكان من بين الأسئلة التي طرحتها على الجميع السؤال عن التعاون في التأمين التجاري، فكانت الإجابة بالنفي من الجميع، مع الاستنكار أحياناً، حتى قال بعض الخبراء المختصين من العاملين لدى بعض شركات التأمين في أوروبا، ولن أذكر اسمه لعدم رغبته في ذلك: نعم إن في التأمين تعاوناً بين رجال شركات التأمين في نصب شبكاتهم لاصطياد الحوت السمين الثمين، وتكبيله في رق التأمين" (ص ٢١١).

"لقد عشت واقع التأمين ونزاعاته بنفسه مدة تسع سنوات في ألمانيا، فوقفت على قضايا وأمور لا يكاد يصدقها عقل، ورأيت استعداداً ضخماً وقدرات رهيبه، كلها مجنونة للتصدي لشكاوى الناس حول التأمين وإبطائها" (ص ٢٤٠). "أجريت في مصر مقابلة (في الحرم ١٤٠٨هـ) مع عدد من الأشخاص الماهرين ببعض الحرف والصناعات والكفاءات الخاصة، ممن كان بإمكانهم إقامة معامل إنتاج ذات قدرات محدودة، وكان سؤالي يتوجه حول السبب في عدم إقامتهم لمثل هذه المشاريع، فكانت إجابة حوالي (٥٥٪) منهم بأن المانع لهم من ذلك هو ارتفاع نفقة الإنشاء، وخاصة نفقة التأمين. وصرح حوالي (٤٥٪) منهم بأنه ما منعه من إقامة مشغل مثل هذا يناسب مجال تخصصه إلا تكلفة التأمين، بل إن بعضهم قال إنه قد قام بإنشاء شيء من ذلك، فأجهضه التأمين، وقضى عليه، حتى اضطر إلى توقيفه أو إلغائه. وسمعت كثيراً لهجة مستنكرة تقول: ما ندري هل نشتغل لأكل لقمة العيش أم لشركات التأمين؟! (ص ١٢٩ و ٢٤٧ و ٣٥٥).

"أُسجل نتيجة بحث ميداني حول إيجابيات التأمين وسلبياته، قمت به في مصر وألمانيا عام ١٤٠٨هـ، وفي الولايات المتحدة الأمريكية والمملكة المتحدة عام ١٤٠٩هـ، وقد عممت هذا البحث على مختلف فئات هذه المجتمعات بقدر المستطاع (...)، وكانت النتيجة أن (٥٥٪) تقريباً، بعد التوعية والتثقيف لبعض الفئات منهم، يقولون إن شر التأمين يغلب خيره، و(٢٥٪) منهم يقولون إنه شر لا خير فيه، و(١٥٪) منهم يقولون إن خيره يساوي شره، و(٥٪) فقط هم الذين غلبوا خيره على شره" (ص ١٤٢).

ويبدو أن الباحث متأثر أيضاً برأي الاقتصادي الأمريكي فبلن (-١٩٢٩م) في التأمين والربا ونقد نمط الحياة الغربية والاستهلاك التفاخري و النظام الرأسمالي والجرأة العلمية (ص٥٨)، لاسيما وأنه قرأ له وعنه بالإنكليزية والألمانية العديد من الكتابات (انظر قائمة المراجع ص٣٨٦ و٣٩٣).

مزايا الكتاب

١- الذين كتبوا في التأمين بعضهم يمنع التأمين التعاوني والتجاري والاجتماعي معاً، وبعضهم يميز التعاوني والاجتماعي ويمنع التجاري، وبعضهم يميز التعاوني والاجتماعي والتجاري معاً. وكتاب الثنيان يأتي ضمن الفريق الأول المانع، وفيه إضافة على من سبقه من أعضاء هذا الفريق من الفقهاء. فكتاب الشيخ شوكت عليان عن التأمين في الشريعة والقانون كان يتقدم هذا الفريق، ثم جاء كتاب الثنيان ليضيف إليه ويقويه، لعله أقوى ما كتب حتى الآن في منع التأمين بأنواعه الثلاثة جميعاً.

٢- رجع المؤلف إلى مراجع جديدة لم يرجع إليها غيره، مكتوبة باللغة الإنكليزية مثل: كيف تسرقك شركات التأمين على الحياة للولترسي كنتون (د.ت)، كيف تسرقك وثائقك في التأمين على الحياة لآثر ملتون ١٩٨١م، أو باللغة الألمانية: أثر التأمين في الاقتصاد القومي لبول برس (د.ت)، أسس التأمين الذاتي لفرانس بوشنر وجيريت فنتر ١٩٨٦م، أسس قوانين التأمين الاجتماعي لمانفريد شولي ١٩٨٤م، ألفبائية التأمين لريمير سميت ١٩٨٢م، الأمن بين التأمين الاجتماعي والذاتي لروبرت شفالبر ١٩٧٧م، إلى خاتمة الطعام

أيها السم الزعاف لشيفر ماكس ١٩٨١م، الأمن بين التأمين الاجتماعي والذاتي لروبرت شفالير ١٩٧٧م، الأمن الخادع لبرند كرشنر ١٩٨٤م، أمن لكن بنقود أقل لهنز ديتزماير ١٩٨٤م، التأمين الاجتماعي والتأمين الذاتي للولتر ليزنر ١٩٧٤، التأمينات الخاصة لنوربرت كالشكو ١٩٧٨م، التراكم والتنظيم في التأمين الاجتماعي والخاص لألفريد ماورو ١٩٧٤م، توجيه التأمين على الحياة لهنز ديتز ماير ١٩٨٦م، جمعية التأمين التبادلي في نظام التعاقد لبرنهارد جروسفلد ١٩٧٥م، حقوق وواجبات المؤمن له لجيرهارد منيزولت ١٩٨١م، فح التأمين لأنتون أندرياس جوها ١٩٨٦م، المدخل إلى تاريخ التأمين لبتر كخ ١٩٧٦م، المنزل في التأمينات لرودرش كابل ١٩٨٦م، مشكلات الأنظمة القانونية في جمعيات التأمين التبادلي لفولغرام هاوت ١٩٨٣م، مجلة اقتصاد التأمين في ألمانيا ١٩٧٥ - ١٩٨٧م، مجلة اقتصاد التأمين الألماني ١٩٨٦م. وكان لهذه المراجع الألمانية المختارة أثر على رأيه في التأمين.

٣- بدالي أن الباحث يعبر عن رأيه بصدق وحرارة وجرأة وغيره واضحة على الدين والخلق.

٤- لغة البحث جيدة وواضحة، وإن كان هناك بعض الأخطاء المطبعية واللغوية، ولاسيما فيما يتعلق باستخدام الهمزات (همزة الوصل والقطع).

المآخذ

- **تعريف التأمين:** نقل أحد تعاريف التأمين بأنه "عقد يلتزم المؤمن بمقتضاه أن يؤدي إلى المؤمن له، أو إلى المستفيد الذي اشترط التأمين لصالحه، مبلغاً من المال، أو إيراداً مرتباً، أو أي عوض مالي آخر، في حالة وقوع الحادث، أو تحقق الخطر المبين بالعقد، وذلك نظير قسط أو أي دفعة مالية أخرى يؤديها المؤمن له إلى المؤمن" (ص ٣٩). ثم وجه إلى هذا التعريف نقداً بأنه أهمل جانباً مهماً فيه، وهو الاحتمالية، إذ لم يذكر أن الخطر أو الحادث احتمالي (ص ٣٩). والحقيقة أن لفظ الخطر الوارد في التعريف يعني عن لفظ الاحتمال (انظر ما قاله الباحث نفسه ص ٦٤ لدى كلامه عن الخطر). ونقل تعريفاً آخر بأن "التأمين عقد يتعهد بمقتضاه شخص يسمى المؤمن بأن يعرض آخر يسمى المستأمن عن خسارة احتمالية يتعرض لها هذا الأخير، في مقابل مبلغ من النقود، هو القسط الذي يقوم المستأمن بدفعه إلى

المؤمن". ثم أخذ على هذا التعريف بأنه عبر بشخص بدلاً من طرف أو هيئة. والحقيقة أن المصطلح القانوني "شخص" يفيد الشخص الطبيعي والشخص الاعتباري (الشركة أو الهيئة)، ومن ثم فلا حاجة إلى هذا الإيراد.

- هل في التأمين تعاون؟ يقول الباحث: "لم أر أحداً غير العرب، أو بعبارة أدق من غير الذين يكتبون للمسلمين، يذهب إلى أن في التأمين تعاوناً، بل إن خبراء التأمين ورجال الاقتصاد في الغرب مجمعون على أنه عقد معاوضة بحتة، لا مجال فيه للتعاون بوجه من الوجوه" (ص ٢١٠). ووجه التعاون في التأمين التعاوني أن المشتركين يتعاونون فيما بينهم بدفع الاشتراكات التي يستفيد منها من تحلّ به كارثة، فما يدفع من تعويض مصدره اشتراكات هؤلاء المشتركين. ووجه التعاون في التأمين التجاري أن المستأمنين يتعاونون فيما بينهم بدفع الأقساط التي يستفيد منها من تحلّ به كارثة. والفرق بين التعاوني والتجاري أن الأول تديره جمعية تعاونية بلا أرباح، والآخر تديره شركة تجارية تحقق ربحاً، والربح جائز.

- الربا: يدخل الربا (الفائدة) في حساب قسط التأمين، كما يدخل في استثمار أقساط التأمين، وعند التأخر في سداد الأقساط. ويمكن تخليص التأمين من الربا باللجوء إلى أساليب إسلامية بديلة. ويقول الباحث: "الربا عند جمهور العلماء نوعان: ربا الفضل، وربا النسبئة" (ص ٢١٥). والصواب أن الربا نوعان: ربا قروض (أو ربا نسبئة)، وربا بيوع. وربا البيوع نوعان: ربا فضل، وربا نساء. ومن ثم فإن ربا النسبئة مختلف في الاصطلاح الفقهي عن ربا النساء. فربا النسبئة زيادة مع زمن، وربا النساء زمن بدون زيادة، وهو يعني أن المعجل خير من المؤجل، ولو تساوى في المبلغ. ويقول الباحث أيضاً: "فيه (أي في التأمين) نوعا الربا، والصرف الفاسد" (ص ٢٢٠). والحقيقة أن هذين الأمرين بمعنى واحد، ولعل الباحث لجأ إلى شيء من التهويل لإثبات رأيه. ويقول الباحث: "أجاب المحرمون للتأمين على هذا الرد بأنه اعتراف منكم بوجود الربا في التأمين، فهو اعتراف منكم بطلانه" (ص ٢٢٠). من قال إن المجيزين لا يعترفون بوجود الربا في التأمين المطبق في الغرب؟ والاعتراف بالربا لا يقتضي بطلان التأمين بالضرورة، بل يمكن أن يقتضي تعديله فقط، دون نسفه من أساسه.

- **القمار:** ينقل الباحث تعريفاً للقمار بأنه "كل لعب فيه مراهنه" (ص٢٢٣). لكن هذا التعريف من باب تعريف الشيء بنفسه أو بمرادفه، فكأنه يقول: القمار كل لعب فيه قمار! - **الغرر:** أخذ الباحث على التأمين بأن فيه قماراً (ص٢٢٢)، وغرراً (ص٢٣٠)، والمؤدى واحد، وكان يمكن الاكتفاء بالغرر. ويقول الباحث: "الغرر الكثير يحرم في عقود المعاوضات عند الفقهاء كافة" (ص٢٣٤). ولكن الجعالة جائزة عند جمهور الفقهاء مع كونها معاوضة، وفيها غرر كثير، في الحصول وفي المقدار وفي الأجل. فمن صور الجعالة قوله: من عثر على سيارتي المسروقة فله ١٠٠٠ ريال، والباحث عنها قد يعمل كثيراً أو قليلاً، لمدة قصيرة أو طويلة، وقد يجدها وقد لا يجدها، ومن ثم فقد يحصل على الجعل أو لا يحصل عليه.

- **الاحتمال:** يقول الباحث: "القمار (...). قائم على الاحتمال" (ص٢٢٣). وهذا فيه إيجاء بأن الاحتمال غير جائز، وهو غير صحيح. فربح التاجر قائم على الاحتمال، وهو جائز. وكذلك حصة الشريك أو المضارب في الربح.

- **المخاطرة:** يقول الباحث: "القمار (...). قائم على المخاطرة" (ص٢٢٣). وكأن المخاطرة كلها حرام! فإن الأنشطة التجارية كلها قائمة على المخاطرة، وهي حلال. وعلى العكس فإن الربا لا مخاطرة فيه، وهو حرام.

- **الحظ:** كلام الباحث (ص٢٢٤) قد يوحي بأن "جميع أنواع المعاوضات التي تعتمد على الحظ" حرام. والحقيقة أن من الحظ ما هو حلال، كأن يرزق هذا التاجر دون غيره، أو يمرض هذا المتسابق، أو يرث هذا ويحجب ذاك، أو يكثر عدد الورثة فيقل نصيب الوارث، كذلك القرعة جائزة وتعتمد على الحظ... إلخ.

- **البيع بالرقم:** يقول الباحث: "إن الفقهاء يعدّون أنواعاً من البيوع الجادة قماراً، كالبيع بالرقم وبيع الملامسة والمنابذة وبيع الآبق والشارد" (ص٢٢٧). لكن البيع بالرقم جائز، وهو البيع بسعر مرقوم على السلعة، وأين هو من سائر البيوع المذكورة؟!

- **الميراث** : يقول المؤلف: "يخالف التأمين حكم الله في الميراث، فإنه إذا مات المؤمن عليه صرف مبلغ التأمين (...). إلى المستفيد المحدد في العقد (...). من غير اعتبار عندهم لحكم الله المحدد في الميراث" (ص ٢٤٦). وهنا أقول: يجب تعديل عقد التأمين عندنا بما يتماشى مع أحكام الميراث.

- **قانون الأعداد الكبيرة**: يقول الباحث: "إنه باعترافكم لو نُظر إلى كل عقد من عقود التأمين على حدة لكان قماراً لا يقره شرع ولا قانون، ونحن نقول: هل يقول أحد ممن يعرف الشرع، ويخشى الله ويتقيه، بأن انضمام المقامرات بعضها إلى بعض يزيل ما فيها من مقامرة؟! (ص ٢٢٩). كأن الباحث يقول الناس ما لم يقولوه، فهؤلاء يقولون بأن الأعداد الكبيرة تساعد على مزيد من الدقة في قياس احتمال وقوع الحادث، ومن ثم حساب القسط، وتخفيض مستوى الغرر في عقد التأمين. وهذا مختلف عن قول الباحث.

- **التفضيل الزمني**: يقول الباحث على لسان الموظفين والعمال الذين تقتطع من رواتبهم أقساط التأمينات الاجتماعية: "إن ٥٠٠ ريال حاضرة أحب إلينا من ١٠٠٠٠٠ ريال بعد حين" (ص ٢٦٣). وهذا فيه خطأ علميان: الخطأ الأول أنه يجب تحديد الأجل، أما قولهم: بعد حين، فهذا يعني أن الأجل غير محدد، ولا بد من تحديده في المعاوذات، لأن للزمن حصة مالية فيها. والخطأ الآخر أن مبلغ ١٠٠٠٠٠ مبالغ فيه جداً، ولو قالوا إن ٥٠٠ حاضرة أحب إلينا من ٥٠٥ بعد سنة لكان قولهم معقولاً وعلمياً.

- **المنازعات**: يرى الباحث أن التأمين يتعين "تحريره لكثرة ما فيه من النزاع والخصومات بين الناس وشركات التأمين. فمن واقع سجلات المحاكم، ومرافعات المحامين، وتقارير الشرطة والمباحث والمرور، ومحاضر المختصين بالجنايات والقضايا العامة والخاصة، والمقررين في المستشفيات والمختبرات التابعة لأجهزة التحقيق وغيرها، نجد الناس لا يتنازعون في شيء كتنازعهم في قضايا التأمين، حتى غصت المحاكم وغيرها بهذه القضايا، مما اضطر الكثير منها إلى إحداث أقسام خاصة تتولى هذه القضايا" (ص ٢٣٩). هذا الادعاء يحتاج إلى دراسة إحصائية تقارن بين منازعات التأمين والمنازعات الأخرى التجارية الجائزة. فإذا ثبت أن بعض أنواع التأمين تؤدي إلى منازعات كثيرة ذات تكاليف عالية غير محتملة، قياساً

بغيرها، فيمكن تحريم هذه الأنواع سداً للذريعة. لكن لا يمكن الاعتماد على مجرد المشاهدات والمشاعر والتجارب الشخصية.

- **جرائم الحرق والقتل:** يقول الباحث: "يتعمد بعض المؤمن لهم إتلاف ماله المؤمن عليه بحريق أو غيره ليحصل على مبلغ التأمين" (ص ١٢٩). ويقول أيضاً: "يغري التأمين كثيراً من المجرمين وضعاف النفوس بارتكاب كثير من الجرائم الفظيعة، وخاصة بين الأقارب، للحصول على مبالغ تأمينهم" (ص ٢٤٦، وانظر أيضاً ص ١٣٢ و ٣٥٠). هنا يمكن أن يقال في التأمين ما يقال في الميراث من أنه من استعجل الشيء قبل أوانه عوقب بجرمانه، وهذه القاعدة الفقهية تعني معاقبة الجاني دون إلغاء النشاط من أساسه. فاختطاف الطائرات لم يمنع الطيران من أصله، وخيانة بعض الأطباء تقتضي معاقبتهم ولا تقتضي إلغاء مهنة الطب من أساسها، وكذلك غش بعض الأساتذة في البحوث العلمية وانتحالها يتطلب عقوبة هؤلاء دون إلغاء مهنة التعليم أو عملية البحث العلمي من أساسها.

- **الإهمال:** يقول الباحث: "يتسبب التأمين في وقوع كثير من الإهمال لدى المؤمن لهم، الذين (...) لا يحفظون على أموالهم وممتلكاتهم المؤمن عليها كمحافظتهم على غير المؤمن عليها" (ص ١٣٥ و ٢٤٨ و ٣٥٧). لكن هذا الإهمال قد نبذه أيضاً عند الموظف أو العامل الذي يأخذ أجراً زمنياً (على الزمن لا على القطعة).

- **شراء الذمم:** يقول الباحث: "تستخدم شركات التأمين أعداداً كبيرة من أشهر المحامين في العالم، ليتولوا الدفاع عنها بالحق أو بالباطل، لإبطال حجج خصومها من المؤمن لهم. وهي لا تقف عند هذا الحد، ولكنها تستميل بالمال الأطباء المقررين، وقضاة المحاكم القانونيين، وكل من له أثر في تقرير الحوادث. إنها تفعل ذلك لإيجاد أي ثغرة تخرج بها من المسؤولية، فتتحلل من دفع مبالغ التأمين المستحقة بوقوع الحادث المؤمن ضده. وما أيسر الثغرات، وخاصة مع شروطها المعقدة التي يصعب الإمام بها على كثير من الناس" (ص ١٣٤)، وانظر أيضاً ص ٧٩ و ١١٠). ولكن هذا يمكن أن يقع في شركات التأمين وفي غيرها من الشركات التجارية والصناعية والزراعية، ويجب معالجته في جميع الشركات، وليس في شركات التأمين فحسب.

- **تركز الثروة:** يقول الباحث: "إن التأمين، وخاصة التجاري منه، أعظم وسيلة عرفها الإنسان في العصر الحديث لتجميع الأموال الطائلة في أيدي قلة من الناس (...)، وإنه نتيجة لتجمع الأموال الباهظة والثروات الطائلة في أيدي ممتلكي شركات التأمين الكبرى، صار لهم دور كبير في توجيه شؤون الاقتصاد والسياسة، وفقاً لمصالحهم وأهوائهم" (ص ١٣١ و ٢٤٨). لكن هذا التركيز لا يختص بشركات التأمين فقط، بل ينسحب أيضاً إلى سائر الشركات الاحتكارية الكبرى، حتى ولو كانت تعمل في مجال الزراعة والصناعة وأي نشاط آخر حلال. فيجب منع هذا التركيز في شركات التأمين وغيرها.

- **المعاملات المالية هل هي ثابتة أم متجددة؟** في الفصل الأخير من كتابه، يوازن الباحث بين الأخذ بالتأمين وبين الاكتفاء بأحكام الشرع (ص ٣٤٧)، وطبعاً يكتفي بأحكام الشرع، ويرفض التأمين التعاوني والتجاري والاجتماعي (تأمينات الموظفين والعمال: التقاعد والتأمينات الاجتماعية). وهذه الموازنة تكاد تشيع في كتابه كله. وهنا نتساءل: هل المقصود بأحكام الشرع ما جاء في القرآن والسنة فقط؟ أم يضاف إليه ما جاء به الفقهاء؟ وإذا أضيف الفقه فعند أي عصر نتوقف ونعتبر هذا الفقه هو الممثل لأحكام الشرع؟ هل نفق عند العصر النبوي أم عصر الصحابة أم عصر التابعين أم تابعي التابعين أم أئمة المذاهب أم ماذا؟ الحقيقة أن باب الاجتهاد مفتوح للمسائل المستجدة في كل عصر ومصر، ولا يمكن الوقوف عند زمن معين أو مكان معين، المهم أن يكون الاجتهاد موافقاً للشرع وعلله وحكمه وقواعده ومقاصده، والله أعلم.

يقول المؤلف: "إن الموت والمرض والعجز والحريق والسرقة وغيرها مما يريدون التأمين ضده هي أضرار قديمة موجودة زمن التشريع، فإحداث عقود جديدة للتأمين ضدها يعني أن التشريع لم يكتمل، وأنه أغفل أموراً لا بد من استدراكها، تعالى الله عما يقولون علواً كبيراً" (ص ٣٦٢). ويرى أن هذا مخالف لقول الله تعالى، ومخالف لقول الرسول صلى الله عليه وسلم، ويقول: "لو كان التأمين خيراً كما يقولون لدلنا عليه رسول الله صلى الله عليه وسلم. فإذا لم يدلنا عليه علمنا أنه ليس بخير!" (ص ٣٦٢).

- **القسوة** : يقول الباحث: "استُصدرت الفتاوى بحلّ التأمين، من بعض ضعاف النفوس، حتى أصبح للتأمين دعاة وأنصار في بلاد المسلمين، إما مخدوعون أو مأجورون" (ص ٢٤٢). ويقول أيضاً: "هذا القول (بأن في التأمين تعاوناً) مرفوض شرعاً وعقلاً وعرفاً، ولو قال به أحد العامة لضحك منه الناس، لسوء جهله وقلة بصيرته" (ص ٢٠٩).

وأخيراً أرجو أن تكون هذه الملاحظات نافعة للباحث، وهي إن لم تنفعه في تغيير رأيه، فعلى الأقل في تنقيح كتابه وتقوية حجته، وإن بقي متمسكاً برأيه في منع التأمين، "وقد قال أكثر أهل العلم المعتد بهم في بلاد المسلمين بتحريمه، لما فيه من الربا والغرر والميسر وغير ذلك" (ص ١٣٨). ويرى الباحث أن التأمين الذاتي "أخذت به بعض المصانع في أمريكا وأوروبا، فنجحوا نجاحاً كبيراً، وهو أن يخصصوا مبلغاً من المال لتأمين الحوادث، ويستثمروه. وقد أدخل عليهم أرباحاً عظيمة، بدلاً من ذهابه هباءً إلى صناديق التأمين" (ص ١٤١). كما يرى الباحث أن التأمين الاجتماعي يمكن أن يصير جائزاً، إذا تمحض تبرعاً من الدولة، أي من غير اقتطاع أي نسبة من أجر العامل أو الموظف، أو يكون على هيئة مضاربة صحيحة، تنطبق عليها شروط العقود الإسلامية الصحيحة" (ص ٣٦٥).

على كل حال فإن الذين ينعون التأمين التعاوني والتجاري والاجتماعي معاً هم أفضل منطقاً من الذين يميزون التعاوني والاجتماعي ويمنعون التجاري، ولكنهم من الناحية العملية هم أقل مرونة وأضعف استجابة لمقتضيات التطور. ذلك لأن كلاً من التأمين التعاوني والاجتماعي يدخل في باب المعاوضات، وإن كان بلا أرباح، فهو في هذا شأنه شأن التأمين التجاري الذي لا تختلف المعاوضة فيه عن التأمين التعاوني والاجتماعي إلا أنها بربح، والربح جائز. والذين يبيحون التأمين التعاوني أو الاجتماعي بدعوى أنه من التبرعات، والتبرعات يغتفر فيها الغرر، لا يستندون إلى أساس صحيح، والله أعلم.

التحوط في التمويل الإسلامي Hedging in Islamic Finance عرض ومناقشة ورقة سامي سويلم

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

وتتألف هذه الورقة، التي هي حصيلة عدة أوراق سابقة للباحث (انظر قائمة المراجع، ص ١٤٣ و ١٤٩)، من ثمانية فصول: الأول تمهيدي، والثاني عن تقلبات الأسواق المالية، والثالث عن المشتقات المالية، والرابع عن المنهج الإسلامي، والخامس عن نظرية الغرر، والسادس عن الهندسة المالية من منظور إسلامي، والسابع عن الأدوات الإسلامية للتحوط، والثامن ختامي.

جاء في المستخلص أن هذه الورقة تقترح عدة أدوات لمراقبة المخاطر وتخفيضها، وهي مرتبطة على العموم بالعقود الإسلامية. من هذه المخاطر: مخاطر رأس المال، ومخاطر معدل العائد، ومخاطر السيولة، ومخاطر صرف العملات. وتقدم هذه الورقة أيضاً بعض أدوات التحوط التقليدية التي تبدو موافقة للمبادئ الإسلامية، وكذلك المنهج الإسلامي تجاه الخطر، واستراتيجيات تطوير المنتجات الإسلامية. ويمكن القول عموماً من وجهة النظر الإسلامية بأن الخطر لا يمكن المتاجرة به مستقلاً عن ملكية الأصل ذي العلاقة. وعلى العكس من ذلك، فإن الأدوات التقليدية السائدة تمشي في الاتجاه المعاكس. فالخطر فيها منبت عن الملكية، ومن ثم فإنه يعامل كأنه سلعة في ذاته. وهذا ما يجعل كلاً من إدارة الخطر وخلق

الثروة يتحرك في اتجاه مختلف، ويتنافس على الموارد النادرة. وأهم من هذا، فإن تسليع الخطر (جعله سلعة) يضع الحواجز أمام النمو، ويؤدي إلى تكثير الأخطار، ويصبح توزيع هذه الأخطار مشوهًا، من حيث إن الأكثر رغبة في تحملها هو الأقل قدرة على هذا التحمل. إن أدوات التحوط الإسلامية تتجنب هذه المحاذير، بأنها تربط الخطر بالملكية، ومن ثم بالأنشطة التي تحقق قيمة مضافة. وهذا ما يضمن إمكانية الكسب المتبادل، في الوقت الذي يتم فيه تخفيض المخاطر وإدارتها. وهذا يعني أن الأدوات الإسلامية تمزج بين إدارة الخطر وخلق الثروة، بما يؤدي إلى إنجاز أفضل على الجبهتين معًا. ويمكن تحقيق التحوط أيضًا من خلال ترتيبات غير ربحية (غير هادفة إلى الربح). فالتحوط المتبادل يمكن أن يسد حاجات الأطراف المختلفة، في تجنب الأخطار، بأقل ما يمكن من القيود. وبما أن التحوط المتبادل لا يهدف إلى الربح، فإنه يجنبنا مشكلات المضاربة السعرية ومشكلات زيادة الأخطار المرتبطة بالنظام.

وقد يفيد القارئ المستعجل أن ننقل له أيضًا ما جاء في الفصل الختامي، حيث يقول الباحث بأن الخطر يشكل تحديًا للتمويل الإسلامي والتقليدي على السواء. وعلى الرغم من الأساليب البارة التي ابتكرت لإدارة الخطر، فإن الأسواق العالمية قد أصابها التقلب المتزايد والمستمر، وازدادت وتيرة الأزمات المالية وشدتها. وقد أثارت الأدوات التقليدية للخطر العديد من الهموم، بخصوص عدم استقرار النظام، بالإضافة إلى عدة مشكلات تتعلق بالجوانب القانونية والأخلاقية. فهذه الأدوات يمكن استخدامها في التحوط والمقامرة معًا، كما بين كينيث آرو Kenneth Arrow، وليس هناك أي ضمان لكي تتجه هذه الأدوات نحو الأغراض الإنتاجية، بل تشير الإحصاءات بوضوح إلى أن استخدام هذه الأدوات في المضاربة السعرية وسائر الأنشطة المتعلقة بالمقامرة أكثر بكثير من استخدامها في التحوط. ويجمع المتخصصون على أن الخطر يمكن إدارته، ولكن لا يمكن استبعاده من الأنشطة الاقتصادية. "لا شيء من الخطر لا شيء من الكسب" (لا كسب بلا خطر) هي القاعدة الأولى في عالم التجارة. فلا يمكن تحقيق أي تقدم اقتصادي بدون تحمل مخاطر. فروح المخاطرة عند المنظم هي القوة التي تقود إلى الازدهار، ومن ثم فإن المخاطرة هي قيمة أخلاقية أساسية. وعلى هذا فإن التحدي يكمن في القدرة على التمييز بين هذين النقيضين،

وإيجاد أدوات مختارة تصلح لإدارة الخطر، دون أن تصلح للقمار والسلوك غير الإنتاجي. وبهذا يتضح أن العقل البشري إذا ترك وحده فإنه يعجز عن حل هذه المعضلة. لكن المهدي الإلهي يدل على الطريق الصحيح إلى الحل المنشود. ذلك أن تعاليم القرآن والسنة تقدم النطاق الضروري لإيجاد جواب لهذا التحدي القديم الضارب في عمق الزمن. وفي قلب هذا النطاق يقع التمازج بين إدارة الخطر وخلق القيمة المضافة. وهذا التمازج يرفع مستوى الكفاءة الاقتصادية، ويفتح الباب أمام ابتكارات غير محدودة. وتشكل هذه الورقة محاولة لبيان هذا النطاق، مع إعطاء أمثلة عملية. وتغطي الأدوات المقترحة تشكيلة واسعة من المخاطر، منها: مخاطر رأس المال، ومخاطر السيولة، ومخاطر معدل العائد، ومخاطر العملة. وهناك مناقشة لمعظم أساليب التمويل الإسلامية، مثل: المضاربة، والمشاركة، والمراجحة، والسلم، وكيف يمكن إدارة المخاطر المرتبطة بها. وتسفر هذه المناقشة عن ثراء الشريعة بالحلول الأصيلة التي تحقق التكامل بين إدارة الخطر وخلق القيمة. فالشريعة وإن كانت فيها قيود، إلا أن هذه القيود لا تمنع الابتكار، لأن الشريعة تهدينا دائماً للتي هي أقوم وأفضل (ص ٨٩). على أن هذه الأمثلة والأدوات ليست نهائية ولا حاسمة، ولكنها مجرد إشارة إلى الاتجاه نحو بحث علمي نافع في المستقبل.

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

- **الحاجة إلى التحوط وإدارة الخطر:** تنمو الصناعة المالية الإسلامية بسرعة كبيرة، ويزداد باستمرار تقدير السوق للأدوات الإسلامية، كما تزداد رغبة المؤسسات المالية في تقديم الخدمات الإسلامية لربائتها. غير أن الأدوات الإسلامية، ولاسيما أدوات التحوط وإدارة الخطر، لا تزال بعيدة عن مواكبة هذا النمو (ص ١٣).

- **الخطر:** يمثل تحدياً للتمويل الإسلامي والتقليدي معاً، ويجمع الخبراء والمتخصصون على أن أي نمو اقتصادي لا يمكن أن يتم بدون ركوب المخاطر. فلا ربح بدون خطر هو المبدأ الأول في الاستثمار. وغياب الخطر إنما يشوه الحوافز، ويضعف الكفاءة الاقتصادية. ومن ثم فإن الخطر لازم للتقدم الاقتصادي. لكن بالمقابل، فإن الخطر الفاحش أو المفرط

يعوق الاستثمار، ويمنع النمو. وتصبح المسألة إذن: كيف يمكن الوصول إلى نوع من التوازن بين هذين النقيضين؟ (ص ١٤). يصل الإسلام إلى هذا عن طريق عدم فصل الخطر عن ملكية السلع الحقيقية. أما التمويل التقليدي فيصل إلى ذلك عن طريق المشتقات المالية.

- **المشتقات المالية:** تفصل الخطر عن الأصل ذي العلاقة. وهذا ما يؤدي إلى أن يتحرك كل من إدارة الخطر وخلق الثروة في اتجاه مختلف، ومن ثم التنافس على الموارد المحدودة. إنهم يجعلون الخطر سلعة، ويترتب على هذا تكاثر المخاطر (مخاطر مركبة على غرار الفوائد المركبة)، واختلال توزيعها، وزيادة عدم الاستقرار وتركز الثروة. ولهذا فإن التمويل الإسلامي لا يصلح للمسلمين فحسب، بل يصلح لغيرهم أيضاً (ص ١٥). وقد شهد العقد الماضي أزمات مالية كبيرة، في عدة أنحاء من العالم، وتقلبات حادة في الأسواق المالية (ص ١٩)، وإن كانت هذه الأسواق متقلبة بطبيعتها، وهذا ما حدا بجوزيف ستيجلتز Stiglitz الحائز على جائزة نوبل لأن يقول: إن هناك خطأ ما في النظام المالي كله!

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

وتجدر الإشارة إلى أن هذه المشتقات لاقت عند ظهورها في منتصف القرن التاسع عشر كثيراً من الاعتراضات القانونية والأخلاقية، بأنها أسلحة للتدمير الشامل، أو قنابل موقوتة قابلة للانفجار في كل لحظة، أو أدوات للقمار أو الرهان، في أسواق هي أشبه بالكازينوهات التي تمارس فيها ألعاب بوكر، في مونت كارلو أو لاس فيغاس، إذ لا تسليم

فيها ولا تسلم، بل هي تسوية نقدية على فروق الأسعار. يقول هنري غونزاليز Henry Gonzalez: "يمكنكم أن تسموا تجارة المشتقات كما تشاؤون، ولكن اسمها في كتابي هو القمار". وما يتم التجارة به ليس هو الخطر، لأن الخطر ليس له وجود إلا في الأذهان، إن ما يجري التجارة به هو نقود بنقود، كما يقول كينيث آرو. وكذلك كان القانون المصري يعدها قماراً حتى عام ١٩٠٩م.

وتسمح أسواق المشتقات بتحويل الخطر إلى من يرغب في تحمل الخطر، وليس إلى من يستطيع تحمله وإدارته. وفصل الخطر عن أصله المادي كفصل الزمن عن العمليات الحقيقية في القرض الربوي، كلاهما سبب في وقوع الأزمات المالية. والخطر والزمن يرتبط أحدهما بالآخر ارتباطاً كبيراً، وهما في الحقيقة وجهان لعملة واحدة. وفصل الخطر يؤدي إلى زيادة المخاطر، وزيادة تكاليف إدارتها. كذلك الأمر بالنسبة للزمن، إذا تم فصله عن النشاط الحقيقي، من خلال الإقراض بالفائدة، فهذا يؤدي إلى ارتفاع مستويات الديون، وارتفاع تكاليف التمويل، من خلال ارتفاع تكاليف خدمة الدين، فكما أن الفائدة تتراكم وتتراكب على الديون السابقة، وتؤدي إلى إحداث فجوة هائلة بين النشاط التمويلي والنشاط الحقيقي، فكذلك المشتقات تتكاثر وتتراكب وتتباعد أكثر وأكثر عن النشاط الحقيقي. وكما أن الفوائد المركبة تحمل الاقتصاد تكاليف أكبر بكثير من تكاليف التمويل الحقيقي، فكذلك المشتقات تحمل الاقتصاد تكاليف أكثر بكثير من تكاليف المخاطر الحقيقية. فلا عجب إذن أن يعدّ الدين المستند إلى الفائدة عاملاً كبيراً في تسهيل المضاربة على الأسعار وإحداث الأزمات المالية، كما يقول شابرا (ص ٤٢). ولهذا يندمج في الإسلام القطاع الحقيقي والقطاع المالي معاً، ولا ينفصل أحدهما عن الآخر.

والمشتقات مصممة للتعامل مع أخطار معروفة، أما أخطار القوة القاهرة فلا تحوط لها. ولذلك تبدو مشتقات التحوط كالمظلة التي تعطى للناس عندما يكون الجو صحواً، وتسترد منهم عندما يصبح الجو ممطراً (ص ٤٩)، وهذا ما يقال أيضاً بحق البنوك. وبالإضافة إلى ذلك، فإن أسواق المشتقات تتركز إلى حد كبير في عدد قليل من البنوك الكبرى، وتتركز تجارة هذه المشتقات في هذه البنوك. ويؤدي تركيز هذه الأخطار إلى عدم الاستقرار

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

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

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

- **نظرية الألعاب (أو المباريات):** اللعبة لها عدة تعاريف، لكن تعريفها المختار هنا هي أنها معاوضة هادفة إلى الربح بين لاعبين أو أكثر، يكون الربح فيها غير مؤكد عند بدء

اللعبة. قد يقال هنا إن هذا ينطبق على المشاركة. هذا صحيح لأن الباحث يدخل المشاركة في التعريف، كما سيتبين بعد قليل. ويمكن تقسيم الألعاب إلى ثلاثة أنواع:

§ ألعاب المبلغ الإيجابي **Positive-Sum Games**: وهي الألعاب التي يكون فيها

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

§ ألعاب المبلغ الصفري **Zero-Sum Games**: وهي الألعاب التي إذا ربح فيها

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

§ الألعاب المختلطة **Mixed Games**: وهي التي تجمع بين النوعين، إذ تسمح

بالكسب المشترك، مع وجود تنازع في المصالح. مثالها: المزارعة، والجعالة، والعربون. والحقيقة أن معظم الأنشطة الاقتصادية هي من باب الألعاب المختلطة أو الألعاب غير الصفرية، كما يقول شيلينغ Schelling. وعلى هذا فإن الحياة ليست قماراً، كما يدعي الكثير من الكتاب (ص ٧٢).

- الخطر في الإسلام: يقول ابن تيمية: "الخطر خطران: خطر التجارة، وهو أن يشتري

السلعة بقصد أن يبيعها بربح، ويتوكل على الله في ذلك، فهذا لا بد منه للتجار (...). فالتجارة لا تكون إلا كذلك. والخطر الثاني: الميسر الذي يتضمن أكل مال الناس بالباطل، فهذا الذي حرمه الله ورسوله" (تفسير آيات أشكلت ٢/٧٠٠). ويعلق الباحث على هذا الكلام فيقول: إن هناك نوعين من الخطر: خطر مرتبط بالمعاملات الاقتصادية العادية، أي

الأنشطة التي تضيف قيمة أو تخلق ثروة؛ والخطر الثاني هو الخطر المرتبط بأكل المال بالباطل، أي بالأنشطة ذات المبلغ الصفري، حيث لا توجد ثروة إضافية صافية (ص ٥٥).

والخطر بالنسبة للمنفعة كالمشقة بالنسبة للمنفعة، فالخطر والمشقة غير مقصودين في ذاتهما، إنما المقصود هو المنفعة التي قد لا تنفك عن خطر أو مشقة. يقول ابن تيمية: "قول بعض الناس: الثواب على قدر المشقة ليس بمستقيم على الإطلاق (...). ولو قيل: الأجر على قدر منفعة العمل وفائدته لكان صحيحاً (...). أما كونه مشقة فليس هو سبباً لفضل العمل ورجحانه، ولكن قد يكون في العمل الفاضل مشقة، لكن فضله لمعنى غير مشقته (...). قال النبي صلى الله عليه وسلم لعائشة في العمرة: (أجرك على قدر نصبك)، لأن الأجر على قدر العمل في بعد المسافة، وبالبعد يكثر النصب، فيكثر الأجر (...). وكثيراً ما يكثر الثواب على قدر المشقة والتعب، لا لأن التعب والمشقة مقصود من العمل، ولكن لأن العمل مستلزم للمشقة والتعب" (فتاوى ابن تيمية، ١٠/٦٢٠).

ويتعرض الباحث لما أسماه "الخطر المغتفر"، الذي شرط له ثلاثة شروط: الأول أن لا يمكن تجنبه (أو الاحتراز منه)، والثاني أن يكون يسيراً، والثالث أن يكون تابعاً غير مقصود (ص ٥٨).

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

- الأدوات الإسلامية للتحوط: التحوط بالمعنى الشائع هو التقليل ما أمكن من التعرض للخطر. وبما أن الخطر لا يمكن استبعاده من الأنشطة الاقتصادية، فإن الوساطة المالية

تهدف إلى إدارة الخطر، ولا تهدف إلى استبعاده. ويعلم المستثمرون أن أول قاعدة من قواعد اللعبة هي: لاخطر لاكسب. ولهذا فإن التحوط يعني إدارة الخطر، ولا يعني استبعاده. ويمكن التحدي في استخدام أدوات تحوط تحقق منافع توزيع الخطر، دون أن تساعد على القمار. وهذا يتطلب أن تكون هذه الأدوات مندمجة بالأنشطة الحقيقية التي تضيف قيمة، ولا تكون حيادية أمام القمار.

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

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

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

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

أما إذا كان العقد مراجعة فيمكن الاتفاق في نظر الباحث على إمكان زيادة مبلغ القسط، وتقصير مدة الدين، إذا ارتفع معدل العائد. أما في حال انخفاض معدل العائد، فيمكن إنقاص مبلغ القسط، وزيادة مدة الدين. وزيادة مبلغ القسط توفر السيولة للممول، وإنقاص المبلغ يوفر السيولة للعميل. ويقترح الباحث في المراجعة أن يحصل البنك الإسلامي على حصة من الربح بدلاً من الربح المعلوم. وبهذا يتحوط من انخفاض معدل العائد،

ويشترك في ارتفاعه. فيتخلص بذلك العميل من عبء العائد الثابت، ويستفيد البنك من عائد أعلى، ولا يكون هناك تنازع مصالح بين الطرفين.

ويقترح الباحث أسلوباً آخر للتحوط من خطر انخفاض رأس المال، عن طريق ما أسماه بتحوط الفريق (أو الطرف) الثالث، حيث يقدم الممول (البنك) المال إلى الشركة بأسلوب المشاركة، ويصبح شريكاً مساهماً في الشركة. ثم يبيع جزءاً من مساهمته (٩٠٪ مثلاً) إلى طرف ثالث (شركة تأمين إسلامية مثلاً) بثمن مؤجل يساوي رأس ماله، ويحتفظ بالباقي (٥٪) الذي يسمح له بالاشتراك في أرباح الشركة، في حين أن الثمن المؤجل يحمي استثماره. وبهذا يشترك الطرف الثالث في الشركة، بدون أن يدفع شيئاً. وعندئذ فإن الشركة لا تتحمل عبء الدين، ويبقى الاستثمار بالنسبة للشركة شكلاً من أشكال المشاركة. وبهذا فإن هذا الترتيب يسمح للجميع بالكسب.

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

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

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

ولدى كلامه عن التحوط من تغيرات معدل العائد، قدم الباحث حلاً عاماً بإمكان تنويع الثمن المؤجل (ص ١٢٧) إلى سلع أو أسهم أو وحدات استثمارية أو صكوك أو مزيج من ذلك كله، بحيث تصبح نسبة الأصول الحقيقية ٥١٪، لكي يكون الدين (الثمن المؤجل) قابلاً للتصكيك والتداول شرعاً، ولكي يستفيد الممول (البنك) من تغيرات أسعار الأصول، بدل اللجوء إلى معدل الفائدة العائم، ولكي يتم التخلص أيضاً من تنازع المصالح. وتختلف الصكوك المتنوعة الثمن عن السندات المرتبطة بسلعة، والمعروفة في البلدان الغربية، في أن الأولى عبارة عن مبادلة نقد بسلعة، في حين أن الأخرى عبارة عن مبادلة نقد بنقد.

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

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

تعليق:

- ليست هذه هي المرة الأولى التي أتعرض فيها للخطر، فقد سبق أن كتبت في كتابي أصول الاقتصاد الإسلامي (١٤٠٩هـ) عن الخطر والزمن، وجعلتهما من عوامل الإنتاج التابعة، غير المستقلة، وذكرت أن الزمن لا يباع منفصلاً، ولكنه إذا تجسد في عمل أو مال أو حق أو دين كان له أثر في زيادة الإنتاج، وكانت له حصة إضافية من الربح أو الناتج (أصول الاقتصاد الإسلامي، ص ٩٧). وتعرضت لدور المخاطرة في الكسب والتوزيع، في سياق نقدي لكتاب محمد باقر الصدر "اقتصادنا"، وشرحت حديث "الخراج بالضمان"، وقلت بأنه لا يفيد أن الخراج بالضمان المحض، بل يفيد ضمان الملك. وكذلك تعرضت لقاعدة "يستحق الربح بالمال والعمل والضمان"، وبينت أن الضمان في القاعدة والحديث بمعنى المخاطرة (نفسه ص ٢١٨). وفي الكتاب نفسه، طرحت سؤالاً: هل الأجر في الإسلام على قدر المشقة؟ وأوضحت أن معناه صحيح بافتراض أن كبر المشقة يتوافق مع كبر المنفعة (نفسه ص ١٩٦). وكنت نشرت مقالاً حول الموضوع في مجلة الوعي الإسلامي ١٤٠٥هـ، نقلته في كتابي "بحوث في الاقتصاد الإسلامي" ١٤٢١هـ (ص ٢٦٠). وعدت إلى موضوع الزمن والمخاطرة في مقال لي بمجلة الإسلام اليوم ١٤١٣هـ، نقلته أيضاً في الكتاب نفسه (ص ١٠١)، وعرضت فيه لحديث النهي عن ربح ما لم يضمن (انظر أيضاً الكتاب نفسه، ص ١١٣ و ١٤٢ و ٣٣٨). وذكرت (ص ١١٩) نص ابن تيمية: "ليس في الأدلة الشرعية ما يوجب تحريم كل مخاطرة" (مختصر الفتاوى المصرية، ص ٥٣٥)، ونص ابن القيم: "المخاطرة مخاطرتان: مخاطرة التجارة (...)، ومخاطرة الميسر" (زاد المعاد ٢٦٣/٣). وفي كتابي "الخطر والتأمين"، ١٤٢٢هـ، عاجلت الخطر عند علماء المسلمين، وذكرت نص ابن تيمية الذي اعتمد عليه ابن القيم: "الخطر خطران... (تفسير آيات

أشكلت ٧٠٠/٢). وفي حوار الأربعاء المنشور في الموقع الإلكتروني للمركز ١٠/٤/١٤٢٦هـ (انظر كتابي: المجموع في الاقتصاد الإسلامي، ص ٢٢١)، صرحت أيضاً بأن الخطر لا يباع مستقلاً. وفي كتابي "الميسر والقمار" ١٤١٣هـ، يجد القارئ المتابع كلاماً عن الميسر والقمار والرهان والغرر والمخاطرة والقرعة والتأمين والمضاربة على الأسعار في البورصة ونظرية الألعاب (المباريات) ونظرية الاحتمالات (ص ١٦ و ٢٧ و ٥٨). وأرسلت تعليقاً لشركة الراجحي حول السلم بسعر السوق يوم التسليم، يمكن الرجوع إليه في حوار الأربعاء المنشور في موقع المركز ٣/٨/١٤٢٣هـ، وفي مجلة جامعة الملك عبد العزيز: الاقتصاد الإسلامي، المجلد ١٦ العدد ٢، ١٤٢٤هـ، ص ٦٧، وكتابي "المجموع" (ص ٤٥٣)، مع الاختلاف بين المواضيع الثلاثة في بعض التفاصيل. هذه هي عدتي المتواضعة لمواجهة مثل هذا الموضوع.

- تكلم الباحث عن الخطر المغتفر (ص ٥٨)، والفقهاء يتكلمون عن الغرر المغتفر، وليس عن الخطر المغتفر، والخطر مختلف بمعناه الاصطلاحي عن الغرر. وطبق على الخطر المغتفر نفس شروط الغرر المغتفر: ألا يمكن تجنبه، أن يكون سيراً، أن يكون تابعاً. ولكنه أعطى لهذه الشروط معاني مختلفة لم تخطر على بال الفقهاء. فالفقهاء يعنون بالشرط الأول أن الغرر إذا أمكن اجتنابه فيجب ذلك ولو كان سيراً. أما الباحث فقد رأى أن هذا الشرط يستلزم عدم إمكان بلوغ مستوى محدد من القيمة المضافة للنشاط المعني، دون تحمل خطر الخسارة أو خطر الفشل. ومن الواضح أن المعنيين مختلفان، وأن الباحث يحمل أقوال الفقهاء على معان لا يريدونها، ولا يقوم هو بإثباتها، أو ببيان طريق التوصل إليها. ومن الواضح ما يعنيه الفقهاء بالشرط الثاني، وهو أن يكون الغرر سيراً. أما الباحث فقد رأى أن معناه هو أن يكون احتمال الفشل صغيراً، أقل من احتمال النجاح. ولم يبين الباحث كيف انتقل من المعنى الذي يريده الفقهاء إلى المعنى الذي يريده هو، أو يريده العلم الغربي الذي ينقل عنه وعن كتبه. والفقهاء يعنون بالشرط الثالث أن يكون الغرر في تابع السلعة المعقود عليها، وليس في أصلها، مثل بيع الثمرة التي لم يبد صلاحها مع الأصل (الشجرة)، أو بيع الشاة مع حملها الذي في بطنها، أو مع اللبن الذي في ضرعها. لكن الباحث ذهب إلى أن المعنى هو أن

الهدف من النشاط الاقتصادي المعتاد هو المنفعة أو القيمة التي يضيفها هذا النشاط، وليس الخطر الذي يستلزمه هذا النشاط، ومن ثم لا يمكن أن يكون الخطر هو الجزء المقصود من هذا النشاط. ولم يبين الباحث كيف توصل إلى هذا المعنى، لكنه ربما رآه في الكتب المتاحة ونقله في موضع يراه هو قريباً، ويراه القارئ بعيداً.

وإنني أرى أن الغرر يتعلق بالعقود، أي بين طرفين، وليس كذلك الخطر بالضرورة. ووصف الغرر بأنه مغتفر أو غير مغتفر يختص بهذه العلاقة الغررية بين الطرفين، ولا يمتد إلى الخطر، وإن كان المعنى اللغوي لكل من الخطر والغرر واحداً، لكن المسألة تتعلق هنا بالمعنى الاصطلاحي الذي يفرق بينهما. فالغرر بمعناه الاصطلاحي ليس مرادفاً للخطر، وليس مرادفاً لعدم التأكد. فالغرر فيه خداع، وهو بمعنى الشك، أو الشك فيما دون (الوهم)، أما عدم التأكد فهو الظن، أو الظن فيما دون، والخطر أعم منهما، إذ يشمل الغرر وعدم التأكد معاً، ويترجم الغرر بالفرنسية *Aléa*، وعقد الغرر بالفرنسية *Contrat aléatoire*، وبالإنكليزية *Aleatory Contract*. يؤيد ذلك أن القمار في تعريفه الاصطلاحي هو كل لعب على مال يدفعه الغالب إلى المغلوب. فهو حرام ولو كان كل من اللاعبين يغلب فرصة الفوز على فرصة الخسارة. وعلى هذا فإن المعيار هنا هو معيار نوعي أيضاً، وليس معياراً كمياً فحسب، إذ يرى الباحث الموازنة بين فرصة الفوز وفرصة الخسارة لكي يحكم على الخطر: هل هو مغتفر جائز أم غير مغتفر ولا جائز؟

- بعد أن أحمل الباحث الشروط الثلاثة للخطر المغتفر، عاد إلى تفصيلها بأن أفرد لكل شرط عنواناً خاصاً به. فلدى كلامه عن الشرط الأول، شرط عدم إمكان تجنب الخطر، تكلم تحته عن عدم جواز فصل الخطر عن المعاملات الحقيقية ذات القيمة المضافة، وذهب إلى أن فصل الخطر يخلق مزيداً من الأخطار، ويجعل الاقتصاد أكثر تعرضاً لعدم الاستقرار. ولا اعتراض لي على فصل الخطر، لكن الاعتراض على أن يكون تجنب الخطر بمعنى فصل الخطر. كيف يكون المعنى واحداً، والخطر يجب اجتنابه، عند الإمكان، ليكون جائزاً، أما فصل الخطر فلا يجوز أصلاً، أي يجب عدم فصله!

- ميز الباحث بين الاستثمار والقمار على أساس احتمال النجاح والفشل. فالاستثمار يرحح فيه احتمال النجاح على احتمال الفشل، والقمار بخلافه. لكن لا يبدو لي أن الباحث يستطيع الاعتماد على مثل هذه المعايير الكمية وحدها. فقد يراهن أحدهم، ويرجح الفوز، ومع ذلك يعدّ عمله رهائاً غير جائر، كما في سباق الخيل. وقد يدخل أحدهم في مشروع ذي مخاطرة عالية، ولكن ربحه المتوقع مرتفع جداً، ولا يمكن أن يقال إن مخاطرته غير جائزة شرعاً. وقد يدخل أحدهم في لعبة، وهو شبه متأكد من الفوز، ومع ذلك تعدّ قماراً ممنوعاً. ومن هنا فإن المعيار الكمي السهل الذي يجهتد الباحث في البحث عنه غير كاف وغير مسلم.

- من بين الأدوات التي اقترحها الباحث للتحوط الإسلامي: التحوط التعاوني (التبادلي) الثنائي لاقتسام المخاطر بين الطرفين في البيوع المؤجلة لأجال طويلة. فإذا كان العقد إجارة منتهية بالتملك أمكن الاتفاق على تجديد العقد دورياً. ولكن لما كانت هذه الإجارة هي في حقيقتها بيعاً بالتقسيط تستر بالإجارة لأجل الضمان، بعدم نقل ملكية المبيع حتى الانتهاء من سداد كامل الأقساط، فلا أظن أن تجديد العقد يحظى بالجواز الشرعي بسهولة. وكذلك الأمر إذا كان العقد مرابحة، ذلك بأن تغيير الأقساط عدداً ومبلغاً ومدة لا يمكن أن يتم بدون الرجوع إلى قيمة الزمن. وإذا كانت قيمة الزمن معتبرة شرعاً عند عقد البيع، إلا أنها ليست كذلك بعد الانعقاد وترتب الأقساط في الذمة، فهذا ممكن في التمويل التقليدي عن طريق سعر الفائدة أو سعر الخصم، وليس ممكناً في التمويل الإسلامي.

- المآخذ الشرعية على الجمع بين البيع (الأجل) والمضاربة هو أننا نصير أمام شريك يشترك في الربح دون الخسارة! وهو جائر عندي للعامل دون رب المال. كما أن البنك قد لا يفضل التحلي عن الربح المضمون في المراجعة إلى الربح غير المضمون في المضاربة، لما في هذه المضاربة من مخاطر تلاعب المضارب بالربح، وهذا ما ذكره الباحث نفسه (ص ١٢١). وفي كلام الباحث ما يوحي بأننا إذا تخلصنا من تنازع المصالح نكون قد حققنا المعيار الشرعي لجواز الحل المقترح!

- الاقتراح المتعلق بتحوط الفريق الثالث اقتراح غامض، وكلام الباحث في آخره، بأنه يسمح لكل الأطراف بالكسب، يوحي بأن هذا المعيار المعتمد على نظرية الألعاب هو المعيار الشرعي لجواز الاقتراح!

- الاقتراح المتعلق بتنوع الثمن المؤجل، كان يجب فيه التنبيه إلى أن الثمن المؤجل يجب أن يكون مثلياً، لأنه دين، وإلى أن أنواع الثمن المؤجل يجب أن يراعى فيها أن لا يكون البدلان ربويين والمبادلة ربوية. فإذا كان المبيع المؤجل قمحاً امتنع أن يكون الثمن المؤجل قمحاً أو فيه قمح، لأن مبادلة القمح بالقمح يجب فيها التساوي والحلول. كما امتنع أن يكون الثمن المؤجل شعيراً أو تمرّاً أو ملحاً أو ما يلحق به قياساً، لأن مبادلة القمح بالشعير، أو بأي صنف آخر من الأصناف المذكورة، يجب فيها الحلول، وهكذا. وقد يؤخذ على هذا الحل أيضاً أن فيه ردّة من الاقتصاد النقدي إلى اقتصاد المقايضة.

- الاقتراح المتعلق بالسلم بسعر السوق يوم التسليم قد يؤخذ عليه أن فيه ربا، لأنه عبارة عن ١٠٠ مقابل ١١٠ مضمونة، أما في السلم العادي فإن الـ ١١٠ غير مضمونة إزاء تغيرات الأسعار. وهذا ما كان بينه نزيه حماد في تعليقه على الورقة المقدمة إلى المنتدى الفقهي الثاني لشركة الراجحي ١٤٢٣هـ، وأيدته في تعليقي أنا أيضاً (انظر كتابي المجموع في الاقتصاد الإسلامي، ص ٤٥٣، ومقالي في مجلة جامعة الملك عبد العزيز: الاقتصاد الإسلامي، المجلد ١٦، العدد ٢، ١٤٢٤هـ، ص ٦٧). ولكن الباحث لم يحل على نزيه حماد في بحثه هذا، في الوقت الذي أحال فيه على محمد عمر شابرا في نقطة تتعلق بتحريم الربا في جميع الأديان (ص ٩٦)!

- البحث شكل ومضمون، والشكل يخدم المضمون، وفي هذا البحث عيب في الشكل، ففي الصفحات ٥٨ - ٦٨، ذكر الباحث ثلاثة شروط للخطر المغتفر: ألا يمكن تجنبه، أن يكون يسيراً، أن يكون تابِعاً. ثم شرع في التفصيل، فخصص عنواناً لعدم إمكان تجنب الخطر (ص ٥٨)، ثم وضع عناوين أخرى على المستوى نفسه، من حيث حجم الحرف وطبيعته (مائل)، بالرغم من أن هذه العناوين بعضها أساسي وبعضها فرعي، وهذا ما أدى إلى صعوبة المتابعة والفهم من القارئ. كذلك كرر الشيء نفسه في الصفحات ١١١ -

١٤٠، حيث ذكر ثلاث استراتيجيات ممكنة للتحوط: التحوط الاقتصادي، والتحوط التعاوني، والتحوط التعاقدى (ص ١١١)، ولكنه في الصفحات التالية أضاف: التحوط الطبيعي، (ص ١١٤)، والتحوط الديناميكي (ص ١١٥)، كما حشر عناوين أخرى بينها على المستوى نفسه، من حجم الحرف وطبيعة الحرف (مائل). وفي مبحث البيع بثمن مؤجل (ص ١٢٥) قسم الأخطار إلى ثلاثة: خطر الائتمان، وخطر السيولة، وخطر معدل العائد. ثم أفرد مبحثاً للخطر الثاني والثالث، ولم يفعل الشيء نفسه بالنسبة للخطر الأول، بل دمج مع مقدمة الفصل! وتكرر العنوان نفسه تحت الفصل الواحد، فخطر معدل العائد (ص ١٢٦) تكرر أيضاً بنفس الحرف والشكل (ص ١٣٦) تحت الفصل السابع. فاختلطت العناوين بعضها ببعض، وكان لهذا أثر على متابعة القارئ من حيث سهولة القراءة والفهم. وعلى هذا يحسن ضبط عناوين المباحث تحت الفصول، وبيان ما هو أساسي وما هو فرعي، سواء في متن البحث أو في فهرسه. قد يكون سبب هذا كله أن الورقة ورقة مناسبات محددة بتاريخ معين، لم يتمكن الباحث من إنجازها في هذا التاريخ على الوجه الذي يريده. فإذا كان هذا صحيحاً فهو مغتفر في هذه الطبعة فقط، دون الطباعات اللاحقة.

أخيراً أشكر للدكتور سامي السويلم بجنه القيم الذي كانت فيه مزايا عديدة، منها دقة الموضوع وصعوبته، ونقده للمشتقات، ورجوعه إلى عدة مراجع إنكليزية حديثة، ومحاولته التعبير عن الغرر بلغة نظرية الألعاب. هل سيتم مناقشة وتطبيق الأدوات الإسلامية المقترحة، أم ستبقى مجرد تمرينات ذهنية للتجمل؟ المصارف التقليدية عندنا تحاكي المصارف الغربية بأسمائها ومصطلحاتها، والمصارف الإسلامية تحاكيها بأسماء ومصطلحات شرعية، بدعوى أنه مجرب، وهذا هو السائد في العالم.

وكنت أتمنى أن أعرف من بحث الدكتور سويلم ما إذا كان إجراء عقد معاكس Reverse Contract يفيد فعلاً في التحوط، أم يراد منه استدراج الناس إلى المضاربة أو المراهنة على الأسعار، للوصول إلى فروق الأسعار؟

د. رفيق يونس المصري

الأربعاء ١٤٢٧/١٢/٢٠ هـ

٢٠٠٧/١/١٠ م

القيم الأخلاقية في عالم المال والأعمال Ethics in The World of Business عرض كتاب دافيد برايبروك

رجعت في موضوع الأخلاق والاقتصاد Ethics & Economics إلى كتابين مترجمين: الأول لكاتب فرنسي يدعى فرانسوا سلييه François Sellier، وعنوانه: "الأخلاق والحياة الاقتصادية" *Morale et Vie économique*، ترجمة عادل العوا، منشورات عويدات، باريس، ط٢، ١٩٨٩م (١١٩ صفحة من القطع الصغير). لعل الطبعة الأولى كانت عام ١٩٨٠م. والكتاب مقسم إلى قسمين: القسم الأول: العمل، ويتضمن فصلين: الأول: أخلاق العمل وشروطه (وتحتة أربعة مباحث: العلاقات الإنسانية والعمل، الإنسان بدون عمل: البطالة، الإنسان في العمل: الصحة والسلامة، إصابات العمل)، والفصل الثاني: الأخلاق والحركة العمالية (وتحتة مبحثان: الوحدة والتكافل، التكافل المفتوح والتكافل المغلق). والقسم الثاني: المشكلات الأخلاقية في المبادلة والتوزيع، ويتضمن أربعة فصول: الأول: أخلاق المال، والثاني: العدالة والضرائب، والثالث: الأخلاق والممارسة التجارية، والرابع: الأخلاق والفكر الاقتصادي. والخاتمة في الأخلاق والمجتمع. هذا ما جاء في قائمة محتويات الكتاب الذي لن أفرد له عرضاً خاصاً، لأن مضامينه أقل من عناوينه، وهو متعب للقارئ دون جدوى تذكر. ومن المحتمل أن أساتذة علم الأخلاق في البلدان العربية كانوا محتاجين في ذلك الوقت لترجمة أي شيء من هذا القبيل إلى اللغة العربية، ولاسيما إذا كان موجزاً.

والكتاب الآخر لكاتب أمريكي يدعى دافيد برايبروك David Braybrooke، وعنوانه: "القيم الأخلاقية في عالم المال والأعمال" *Ethics in The World of Business*، ترجمة صلاح الدين الشريف، ونشر مكتبة الأنجلو المصرية، د.ت، والنسخة الإنكليزية المترجمة طبعة ١٩٨٣م. ويقع الكتاب في ٦٨٨ صفحة من القطع المتوسط. وقد يكون صعب القراءة على القارئ المعاصر، لاسيما وأنه طويل، وليس فيه فهرس للموضوعات ولا فهرس للألفاظ، لكن فيه مقدمة ترشد القارئ إلى جدول المحتويات. ولعل السبب أن الكتاب أشبه بكتب القصة والرواية. فهو مجموعة قصص واقعية مستمدة من سجلات

المحاكم. وبهذا دخل الكاتب إلى موضوع الأخلاق من زاوية الواقع، حيث يذكر أحياناً أسماء بلدان وشركات معينة، ويطوي ذكر الأشخاص، أو يذكرهم بأسماء مستعارة.

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

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

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

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

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

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

المبادلة والمنافسة

- بيع سيارة مستعملة، مع كتمان عيوبها (ص ١٥).
- شركة تباع سيارات مستعملة، تعدّل فيها عداد المسافة، ما حكم هذه الشركة، وما حكم الشخص الذي يتولى القيام بهذا العمل؟ (ص ١٤٠).
- الاتجار بتذاكر الحفلات، أي شراؤها بقصد إعادة بيعها (ص ١٧).
- هل يمكن أن تقوم منافسة صحيحة، إذا كانت العلاقة بين الطرفين كعلاقة السيد بالعبد؟ (تفاوت السلطة مع سوء استخدامها) (ص ١٩ و ٣٩).
- هل المنافسة محمودة؟ مزايا المنافسة وعيوبها (ص ٤٣ و ٧٨ و ٨١ و ٨٣). لعل في هذا إشارة إلى أن النظام الرأسمالي يقوم على التنافس، والنظام الاشتراكي يقوم على التعاون.
- قدم للجمهور ما يطلبه (الجمهور عايز كده): هل هذا شيء حسن، أم إنه يؤدي إلى إفساد الذوق العام؟ (ص ٦٩).

- ماذا تفعل إذا وجدت أن هناك خطأ في بطاقة تسعير السلعة: عبوة بندق محمص مسعرة بسعر عبوة فول سوداني محمص (ص ١١٠)، أي سلعة غالية سعرها البائع أو المسعّر خطأ بسعر سلعة أخرى رخيصة.
- باع أحد التجار خشباً رديئاً على أنه خشب ممتاز، طويل البقاء وقوي التحمل ومقاوم لعوامل الانحلال والفساد، هل هذا من المنافسة الشريفة؟ (ص ١٧٣).
- باع تابوتاً من الصنف الرخيص على أنه تابوت من الصنف الغالي: النحاس الذي لا يصدأ ولا يتآكل ولا يتهشم، وقد تبين الغش عند الاضطرار إلى إخراج الميت من قبره (ص ٣٠١).
- إذا وجدت أن سعر سهم شركة ما يهبط، هل تبيع أسهمك أم تمتنع عن ذلك، لمساعدة الشركة على تجاوز موقفها الصعب وإخراجها من محتتها؟ (ص ١٢٢).
- ما رأيك في المبدأ القائل بتوفير أكبر قدر ممكن من السعادة لأكبر عدد ممكن من الناس؟ (ص ١٢٥).
- ألا يجب تنظيم تبرعات الحملات الانتخابية لمنصب الرئيس وغيره من المناصب، لمعرفة مصادر هذه التبرعات ومصارفها ومشروعيتها؟ (ص ١٢٨).
- ما رأيك في القوانين واللوائح التي تشجع الأشياء السيئة بصورة فعالة؟ (ص ١٣٩).
- هل هناك أناس نظيفو التصرفات في سوق المال والأعمال؟ (ص ١٤٦).
- فتاة متشوقة لكي تصبح راقصة ضليعة في فنها، انتسبت إلى مدرسة أو معهد لتعلم فنون الرقص، أو همها القائمون على التعليم أو التدريب بأنها تتمتع بتناسق في الجسم ورشاقة في القوام ولطافة وتوازن في المشي والحركة، وأنها ستكون راقصة ممتازة. كل ذلك من أجل أن تتلقى دروساً إضافية عديدة في الرقص. هل هذا عمل صحيح أم إنه غش واحتيال؟ يبدو أن الفتاة تكشف لها فيما بعد أنه من الغش، ورفعت دعوى ضد هؤلاء الغشاشين والمخادعين (ص ١٤٨).
- هل يجوز في الإعلان التجاري استخدام شهادات إطراء كاذبة، أو مقارنات سعرية لا يمكن إثباتها عند اللزوم؟ هل يمكن صياغة الإعلان بحيث يحمل أكثر من معنى؟ إذا كان

الأمر يتعلق بالمنظفات مثلاً، هل يمكن أن يقال إن منتجنا ينظف أفضل من أي منظف آخر مشهور؟ (ص ١٦٠ و ١٦٩ و ٢١٥ و ٢١٧).

- تقليد الماركات أو العلامات التجارية أو الخلطات السرية (ص ٦١٦).
- شركة لإنتاج حليب الأطفال، تزعم أن الحليب الصناعي أفضل من حليب الأم (ص ٢٨٩)، أو طيبب يصرح بذلك خشية انقطاع رزقه في الشركة.
- المسابقات والجوائز الرامية إلى تشجيع الإقبال على السلعة، ألا يجب تنظيمها وبيان قواعدها ولوائحها وتشريعاتها؟ (ص ١٦٢).
- تلجأ بعض الشركات إلى إعداد نشرات لزيائنها مطبوعة بحرف صغير تصعب قراءته، مثل شركات الأدوية وشركات التأمين وشركات النقل (ص ١٦٠).
- شركة تنتج مشروبات غازية في زجاجات، ثبت أن نسبة منها قابلة للانفجار والتشظي وإلحاق الأذى بمستهلميها (ص ٢٦٧).
- الإهمال والتقصير في حالات التعامل والاتجار بالمواد الخطرة (ص ٢٨٦).
- حالات التمييز العنصري المتعارضة مع حقوق الإنسان، بالنسبة للزبائن أو الموظفين، حسب الدين أو الجنس أو اللون (ص ٣١٩).

العمل والعمال:

- الإحالة على المعاش: الحجج المؤيدة والمعارضة (ص ٣٤٢).
- جهود العمال هل تبرر أجورهم (ص ٥٣٧)؟
- هل يمكن دفع أجور عينية بدل الأجور النقدية؟ (ص ٥٤٨).
- مشاركة العمال في الأرباح (ص ٤٧١).
- مشاركة العمال في إصدار القرارات (ص ٦٣٠).
- مشاركة العمال في تنظيم العمل وتصميمه (ص ٦٤٠).
- مشاركة العمال أو تمثيلهم في الوحدات الإدارية (ص ٦٣٣).

- هل يمكن تحديد حد أدنى للأجر؟ (ص ٥٤٧ و ٥٥٢).
- التفاوت في الأجور: هل هو مبني على أسس موضوعية أخلاقية أم على أسس لا أخلاقية؟ (ص ٥٣٢).
- التمييز في الأجر حسب الجنس: إذا تساوت المرأة مع الرجل في الإنتاج، هل يمكن أن تعطى أجراً أقل؟ (ص ٥٣٨). إذا أنتج الرجال والنساء كميات متساوية، ذات جودة متساوية، هل يمكن عدم التسوية بين الفريقين في الأجر؟ (ص ٥٤٢).
- هل يعدّ تفضيل الرجال على النساء، أو العكس، في بعض الأعمال، تمييزاً غير أخلاقي؟ (ص ٣٧٣).
- المضايقات الجنسية: التعيين أو الفصل من العمل أو تحديد الراتب أو نوع العمل، حسب الصلات الجنسية بين الرجل والمرأة (ص ٤٠٧).
- العمال البيض والعمال السود هل يخضعون لمعاملة واحدة؟ (ص ٣٧٩).
- جو العمل: الإضاءة، التهوية، النظافة، منع الضوضاء، توسيع المجال الذي يتحرك فيه العامل (ص ٦٤٥ و ٦٥١).
- اطمئنان العامل في عمله: الأمان الوظيفي (ص ٥٧٥).
- التغيب عن العمل وتكراره (ص ٥٨٣).
- نقل العامل من مكان إلى آخر (ص ٥٩١).
- تشغيل العمال بأجور منخفضة، أو ساعات طويلة، أو إضافية بالمجان، أو في الإجازات (ص ٤٦٢).
- فقدان العمل بعد العودة من الإجازة (ص ٥٩٨).
- تحميل العامل فوق طاقته أو ما لا قبل له به (ص ٥٨٠).
- إجبار العمال على الانضمام إلى النقابة، وعلى دفع رسوم الانضمام (ص ٦٠٢).
- إصلاح الآلة وصيانتها ومخاطر التأخر في ذلك على سلامة العمال (ص ٥٩٣).

- الأمن الصناعي والسلامة المهنية، الحوادث والإصابات، التلوث (الضوضاء)، نقص السمع، إغماء، غثيان، صداع، اضطرابات نفسية، مرض، موت مبكر (ص ٤٨٥ و ٥١٥).
- إفشاء العاملين أسرار المنشأة (ص ٦١٣).
- تحويل الأموال العامة، أو أموال الغير، إلى أموال خاصة، أو التوسع في إنفاق المال العام، أو مال الغير (ص ٦١٣).
- اختلاس أموال الشركة (ص ٦١٩).
- شراء مواد بأكثر من قيمتها (ص ٦٢٠).
- الرشوة والهدية في صورة نقدية أو عينية، قضاء إجازة في منتجع سياحي بالمجان (ص ٦١٣).
- لامبالاة العمال، درجة اهتمام العامل بالعمل (ص ٦٤١).
- إساءة استخدام السلطة (ص ٤٦٢).
- سوء توزيع الثروة والدخل والسلطة (ص ٦٢٩).
- معاقبة العمال بعقوبات، عن حدوث أضرار بالآلات، ليسوا هم مسؤولين عنها، كالخصم من الأجر، أو الفصل من العمل (ص ٥٥١ و ٥٥٣).
- إغلاق المنشآت، وتحويلها إلى أمكنة أخرى، وتسريح العمال (ص ٦٥٧).
- وأخيراً فإن هناك أخلاقاً يجب أن تتحول إلى قوانين ولوائح، لكي تعم الجميع، وإلا فإن المنشأة تستطيع، في حدود معينة، تحقيق بعضها بالتنازل عن شيء من أرباحها، لكنها إذا تجاوزت الحدود خرجت من السوق.

الأربعاء ١٠٥/١/١٤٢٨هـ

د. رفيق يونس المصري

٢٤/١/٢٠٠٧م

مصطلح المضاربة في سوق الأسهم Speculation

نقاش لغوي واصطلاحي

العنصر الأول: الحاجة إلى صياغة مصطلح جامع ومانع في العلوم وأهميته. قديماً قالوا: لا مشاحة في الاصطلاح، أي لا بأس أن يستعمل أي مصطلح للتعبير مادام لا يؤثر على المعنى المراد بل يعين على فهم الكلام. يقول ابن القيم "لا حجر في الاصطلاح ما لم يتضمن حمل كلام الله ورسوله عليه، فيقع بذلك الغلط في فهم النصوص وحملها على غير مراد المتكلم منها، وقد حصل بذلك للمتأخرين أغلاط شديدة في فهم النصوص" (إعلام الموقعين، مجلد ١ ص ٩٠، دار الجليل، بيروت، ١٩٧٣م).

ويقول الأمير مصطفى الشهابي: "الاصطلاح في اللغة: تصالح القوم، والاصطلاح أيضاً هو العرف الخاص، وفي مستدرك التاج هو: اتفاق طائفة مخصوصة على أمر خاص، والمصطلح العلمي هو لفظ اتفق العلماء على اتخاذه للتعبير عن معنى من المعاني العلمية".

والاصطلاح يجعل إذن للألفاظ مدلولات جديدة غير مدلولاتها اللغوية والأصلية... ولكن لا بد في كل مصطلح من وجود مناسبة أو مشاركة أو مشابهة، كبيرة كانت أو صغيرة، بين مدلوله اللغوي ومدلوله الاصطلاحي وله أمثلة كثيرة.

ولا يجوز أن يوضع للمعنى الواحد أكثر من لفظة اصطلاحية واحدة. (الأمير مصطفى الشهابي، رئيس المجمع العلمي العربي، المصطلحات العلمية في اللغة العربية، من مطبوعات المجمع العلمي العربي بدمشق، ١٩٦٥م).

وكذلك من البديهي أنه لا ينبغي أن تستعمل لفظة اصطلاحية واحدة لأكثر من معنى وخاصة في نفس العلم أو في علمين متقاربين جداً كما هو موضوعنا اليوم.

ومسألة المصطلحات كانت سهلة في الزمن القديم حينما كان تطور العلوم بطيئاً والفنون غير متشعبة كما في الوقت الحاضر، فصارت اليوم دراسة المصطلحات علماً مستقلاً، تبحث في العلاقات بين المفاهيم العلمية والألفاظ اللغوية التي تعبر عنها.

ولقد تزايد الاهتمام بعلم المصطلحات في السنوات الأخيرة، وإضافة إلى تكاثر الأبحاث وتنوعها في هذا الميدان بادرت عدة جامعات كبرى إلى تدريس مادة النظرية العامة لعلم المصطلحات، وعلى حد علمي، ليست هناك جامعة عربية أو إسلامية تدرس هذه المادة الجديدة فيها، على الرغم من الخطورة الظاهرة لهذا الأمر في الإسلام، فاللغة والمصطلحات مفاتيح مهمة لفهم النصوص الشرعية.

ولكي نختبر استعمال مصطلح المضاربة في سوق الأسهم بميزان اللغة وعلم المصطلحات يجدر بنا أن نذكر باختصار معايير المصطلح في أي علم من العلوم:

أولاً: يجب أن يكون المصطلح واضحاً في مدلوله دقيقاً في معناه.

ثانياً: أن يكون الاختصار على مصطلح واحد لمسمى واحد، ومفهوم علمي واحد متميز ومحدد، وإلا اختلف المفهوم، والتبس المعنى.

ثالثاً: ومما يزيد قيمة المصطلح هو اعتراف العلماء والباحثين المختصين، والإجماع عليه، لأنه إن اختلف المصطلح من عالم إلى عالم، وباحث إلى باحث، وقطر إلى قطر، فإنه يفقد صفة الاصطلاح تعريفاً ومنهجاً، وبخاصة في حال المصطلح ذي المفهوم المحدد، الذي يتجاوز معاني اللفظ المعجمية واللغوية.

رابعاً: لا يصح أن نعر عن مصطلحات أجنبية متعددة بمصطلح عربي واحد.

خامساً: أن يكون المصطلح واضحاً وأصيلاً ونقياً من الشوائب.

(الخطيب، أحمد شفيق، معجم المصطلحات العلمية والفنية والهندسية الجديد، ص ١٠٠٢ و ١٠٠٣، مكتبة لبنان، بيروت، ٢٠٠٠م).

يشير الأمير الشهابي إلى بعض نقاط الضعف في المصطلحات العربية الجديدة باللغة بقوله:

"على الرغم من أن عندنا كنزاً من المصطلحات الفقهية الدقيقة في مبانيها وفي معانيها، فكثير من الذين نقلوا القوانين عن لغات أعجمية لم يسلموا من تضمين مؤلفاتهم عدداً من الألفاظ السقيمة، ولعل هذا يرد إلى عدم تدقيق بعض النقلة في مصطلحاتنا الفقهية وإلى عدم الاتفاق على ما يقابلها تماماً في اللغات الأجنبية" (الشهابي، ص ١٢٩).

ويقول أيضا "لقد كثر المتصدون لوضع المصطلحات العلمية بلساننا، فهذا يعمل تلبية لهوى في نفسه وتعشقا لهذه اللغة، وثان يعمل مدفوعا بالغرور وحب الظهور، وثالث للتجارة وما فيها من كسب المال، ورابع تلبية لرغبات دول أجنبية تريد بث نفوذها بطريق الثقافة وهلم جرا". (الشهابي ص ١٨٨).

وأن أكثر من وضعوا المصطلحات الجديدة كانوا أفرادا وما كانوا مسلمين، فمن أشهر علماء القرن التاسع عشر الماضي في لبنان مثلا كان المعلم بطرس البستاني، صاحب القاموس ودائرة المعارف، والشيخ إبراهيم اليازجي، وأحمد فارس الشدياق، ودكتور بشارة زلزل اللبناني، ويعقوب صروف.

والمستشرقون أيضا لعبوا دورا أوليا في هذا الحقل مثل كازمرسكي صاحب قاموس عربي فرنسي، وباجر له قاموس انكليزي - عربي، ودوزي، له قاموس عربي فرنسي، وغيرهم (الشهابي ص ٤٩-٥١).

هذه النقاط مهمة جدا لفهم خطأ استعمال مصطلح المضاربة (وهو مصطلح إسلامي معروف) لترجمة speculation .

العنصر الثاني: المضاربة في اللغة والاقتصاد الإسلامي.

الضرب فعل معقول ومفهوم ويكون باليد وبالسيف أو بالعصا، أو بأي شيء آخر وهذا هو معناه اللغوي الأصلي.

ويستعمل في معان أخرى بزيادة صلات وإضافات، مثل لدغ العقرب، تحرك الشيء، ضرب الصلاة أو الخيمة، ضرب البرد، ضرب يده (حجر عليه)، ضرب عنه صفحا (أعرض)، ضرب الزمان (مضى)، ضرب الطير (ابتغاء الرزق)، ضرب بنفسه الأرض (سافر)، ضرب في الأرض (خرج تاجرا أو غازيا) كقوله تعالى (وآخرون يضربون في الأرض)، ضرب النقود، ضرب الأجل، ضرب المثل، ضرب الجزية، ضرب بينهم (أفسد)، ضرب الدهر بيننا (فرق)، ضرب إليه (مال)، ضرب الأعداد (ضعفها)، ضرب المجد (كسبه)، ضرب على اليد (عقد صفقة)، ضرب القداح على ميسر الجزور (أجال)، ضاربه

(غالبه وباراه في الضرب)، ضارب لفلان في ماله (اتجر فيه على أن له حصة معينة من ربحه).
(راجع لسان العرب، تاج العروس، المعجم الوسيط، وغيرها من المعاجم).

قد تتبعت قواميس قديمة وجديدة ومحصت كلمة مضاربة لأتعرف تطورها كمصطلح
معنى speculation ، وكيف جاء استعماله في سوق الأسهم فوجدت أنه بدأ استعماله في
نهاية القرن التاسع عشر على يد القسيس جرجيس برسي باجر (ت ١٨٨٨م). ولكن أكثر
استعماله الثلاثي المجرد "ضرب تخمين"، كما هو يستعمل لفظي "مقامرة وتخمين" أيضاً.
وفيما يلي أمثلة من قاموسه:

ضرب تخمين (تاجر) To speculate

قامر (as on the exchange)

قماري speculative in money

بضرب تخمين، بوجه المقامرة speculatively

ضراب تخمين (in trade) speculator

تخمين وتخمين (in trade) speculation

مقامرة (on the exchange)

(معجم الذخيرة العلمية، جرجيس برسي باجر by An English Arabic Lexicon
George Percy Badger p. 1003, Librarie de liban, Beirut, 1980, first
published before 1888)

مضاربة متجر A mercantile speculation in which several are concerned

قامر بالأسهم stock jobber (نفسه، ص ١٠٣٠).

وقبله بسنوات في عام ١٨٧٤ ألف ادوارد لين Edward Lane قاموسه الشهير بعنوان
"مد القاموس" فلم يتعرض لمعنى مضاربة speculation والجدير بالذكر أن مد القاموس،
كما ذكر باجر، يشمل "جميع الألفاظ القياسية ومشتقاتها واستعمالاتها ويقع في ثمانية
مجلدات، وقد استغرق تأليفه نيفاً وثلاثين سنة، وقد قال الدكتور باجر في تعريف له بمعجم

لين "إن هذا العمل الرائع في شموله وغناه، في بحثه العميق ودقته وفي بساطة ترتيبه ليفوق إلى حد بعيد أي معجم كان في أي لغة في العالم".

استنقاص Steingass يستعمل الثلاثي المجرد "ضرب" تخامين to speculate (commercially) والثلاثي المزيد "مضاربة" متجر (commercially) speculation (Arabic English Dictionary by F. Steingass, Munich, 1882, p. 372)

و صدر حديثاً المعجم الشامل لمصطلحات العلوم الإدارية، المحاسبة، التمويل والمصاريف لبشير عباس العلق، الدار الجماهيرية للنشر، بنغازي ١٤٢٥ هـ. لعل المصنف كان له تحفظ في استعمال لفظ المضاربة في معنى speculation مطلقاً، فكتب "مجازفة" وبين القوسين (المضاربة) وبين معنى "المجازفة التجارية بمعنى "المتاجرة بالبضائع بيعاً أو شراءً أو على أمل تحقيق الربح الناجم عن تقلبات الأسعار"، (ص ٤٩٨-٤٩٩).

وكذلك يوحنا البكاروريوس يكتبه موصوفاً بصفة موضحة "تجارة على التخمين"، "مضاربة تجارية" (معجم القارئ، ص ٦٠١، مكتبة لبنان، بيروت، ١٩٧٤). كان الصحيح أن يقول مضاربة تخمينية بدلاً من مضاربة تجارية.

ولم يذكر البتة سامي ذبيان وآخرون "مصطلح المضاربة" في تأليفهم قاموس المصطلحات السياسية والاقتصادية والاجتماعية. (رياض الريس، لندن، ١٩٨٩).

إن استعمال المضاربة في سوق الأسهم Speculation مستحدث، جاء في المعجم الوسيط "ضارب في السوق أي اشترى في رخص وتربص حتى يرتفع السعر، لبيع، وقد يهبط فتحدث الخسارة (محدثه)" (المعجم الوسيط لإبراهيم مصطفى، أحمد حسن زيات، حامد عبد القادر، محمد علي النجار، ج ١، ص ٥٣٦، المكتبة الإسلامية، اسطنبول).

"... وفي الاقتصاد عملية بيع وشراء يقوم بها أشخاص خبيرون بالسوق للانتفاع من فروق الأسعار" وهذا المعنى الأخير أقره مجمع مصر للغة العربية (نفس المرجع، ص ٥٣٧)، وبعد إقراره أخذ به الآخرون بدون أن يفكروا في إمكان التباسه بمصطلح آخر موجود سابقاً.

لعل الهدف من استعمالهم لفظ المضاربة بمعنى speculation، هو تشويه المضاربة التي هي صورة من صور كسب الرزق الحلال أو الجهل بمعنى المضاربة، إذ لا علاقة لها بالمجازفة. أما أصل المضاربة الشرعية فهي أن يدفع شخص مالا لآخر ليتجر فيه، على أن يكون الربح بينهما على ما اشترطا، والخسارة على صاحب المال، وهي مشتقة من الضرب، أي بمعنى السفر والسير في الأرض، لأن الاتجار يستلزم السفر غالباً، قال تعالى: (وآخرون يضربون في الأرض... الآية). (محمود عبد الرحمن عبد المنعم، معجم المصطلحات والألفاظ الفقهية، ج ٣، ص ٣٠٢-٣٠٣، دار الفضيلة، الدار البيضاء).

وجاء في الموسوعة الفقهية الكويتية: "المضاربة في اللغة مفاعلة من ضرب في الأرض: إذا سار فيها، ومن هذا قوله تعالى: { وَآخَرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ }، وهي: أن تعطي إنساناً من مالك ما يتجر فيه على أن يكون الربح بينكما، أو يكون له سهم معلوم من الربح.

وتسمية المضاربة بهذا الاسم في لغة أهل العراق، أما أهل الحجاز فيسمون عقد المضاربة قراضاً أو مقارضةً، قال الزمخشري: أصلها من القرض في الأرض وهو قطعها بالسير فيها.

واختار الحنفية والحنابلة التسمية بالمضاربة، واختار المالكية والشافعية التسمية بالقراض. وهي في اصطلاح الحنفية: عقد شركة في الربح بمال من جانب، وعمل من جانب. (الموسوعة الفقهية الكويتية، ج ٣٨، ص ٢٣)

هناك فرق بين الاستثمار والمضاربة في سوق الأسهم: يقول فريد نجار "ويختلف الاستثمار عن المضاربات والتي تتم لفترة محدودة حيث تحقق أرباحاً من فروق الأسعار وليس الأرباح الموزعة كما هو الحال في الاستثمارات" (البورصات والهندسة المالية، ص ١٠٣-١٠٤، مؤسسة شباب الجامعة الإسكندرية ١٩٩٨م).

إن أخطر شيء في المضاربة هو أن تتحول إلى مقامرة، ويطلق هذا التعبير على بعض أنواع المضاربات التي لا تستند إلى أي أساس من العقل والمنطق، وهنا تبلغ ذروة خطورتها على الاقتصاد والمجتمع، وتبدأ السلطات بتكثيف الجهود لمحاربتها ودرء خطر شرورها (جابر، محمد صالح، الاستثمار بالأسهم والسندات وتحليل الأوراق المالية، مؤسسة فليج، الصفاة، الكويت، ص ٣٢).

قد اتضح من خلال القواميس أن استخدام مصطلح المضاربة من حصائد المستشرقين أخذ منهم أصحاب الجامع في مجموعة المصطلحات العلمية والفنية التي أقرها مجمع اللغة العربية، بالقاهرة، وعرفوها بالمضاربة كما بينت "عمليات يقوم بها بعض الأشخاص بناء على معلومات فنية وتقارير معقولة للانتفاع من فروق الأسعار في الزمان والمكان" (مجموعة المصطلحات العلمية والفنية، مجمع اللغة العربية، بالقاهرة، ١٩٥٧، ص ١٢٨). ويستعمل المجمع مصطلح "المضاربات المفتعلة" لترجمة manipulation، ويعرفها بأنها "تطلق على الوسائل التي من شأنها أن تحدث تغييراً غير طبيعي في الأسعار" (نفس المرجع ص ١١٦).

وقد كان لمجمع اللغة العربية لجان مختلفة في كل علم، منها لجنة الاقتصاد والقانون، وتستعين اللجان في تأدية أعمالها بخبراء من الاختصاصيين بمختلف العلوم، ويجتمع أعضاء المجمع مرة في كل أسبوع. "والنهج الذي يسير عليه المجمع في قبول المصطلحات العلمية ورفضها هو أن تنظر كل لجنة مع خرائها في الألفاظ العلمية التي تأتيها من الجامعات المصرية أو المدارس المختلفة أو الإدارات الحكومية أو من الخبراء أنفسهم أو من الجماعات والأفراد، وأن تضع ما تراه من الألفاظ العربية مقابل الألفاظ الإنجليزية أو الفرنسية وأن تعرفها بالعربية تعريفاً علمياً أو تشرحها وأن يبعث بها المجمع إلى أعضائه وإلى العلماء الاختصاصيين لبيدوا ملاحظاتهم عليها وأن تنظر اللجنة فيما يرد إليها من ملاحظات، وأن تعرض الألفاظ بعد ذلك على مجلس المجمع الأسبوعي، فيتناقش أعضاؤه فيها، حتى إذا استقر رأي المجلس على جملة منها، عرضتها إدارة المجمع على المؤتمر في اجتماعها السنوي، وبعد ذلك تنشر المصطلحات التي أقرها المؤتمر في مجلة المجمع ويترك مجال سنة لجمهور العلماء في البلاد العربية لإبداء رأيهم فيها، ومتى مرت المدة الكافية أصبحت المصطلحات في حكم المقبولة نهائياً (الشهابي، ص ص ٦٩-٧٠)

لعل المجمع تأثر بما كتب العلماء المستشرقون والمسيحيون، وتأثر أيضاً ببيئتها العلمانية السائدة وقتئذٍ، كما بين الشيخ المرحوم أحمد عبد الغفور العطار (انظروا كتابه الزحف على لغة القرآن، ص ٣٢، ٤٠، بيروت، ١٩٦٥م)، فلم يكثرث بوجود نفس المصطلح في الفقه والشريعة الإسلامية.

وهناك سبب آخر وهو أن الاقتصاد الإسلامي الحديث لم يتطور بعد، فربما لم يخطر في البال أنه سيحدث تعارض وتصادم في المستقبل حول هذا المصطلح في علمين متقاربين جدا.

العنصر الثالث: مضرّة استعمال مصطلح المضاربة في سوق الأسهم والبحث عن بدائل. للمصطلحات أهمية بالغة في الإسلام، قال الله تعالى حكاية لقول الكفار (وقالوا إنما البيع مثل الربا وأحل الله البيع وحرم الربا) فنبه أنهم يريدون أن يقبلوا المصطلح ليحيزوا الربا.

وهناك باب في صحيح البخاري بعنوان "ما جاء فيمن يستحل الخمر ويسميه بغير اسمه". لم يذكر الإمام البخاري تحت هذا الباب الحديث الذي جاء فيه "ويسميه بغير اسمه"، لأنه لم يوافق شروطه فاقتنع بما في الرواية التي ساقها من الإشارة، والرواية التي أشار إليها أخرجه أبو داود من طريق مالك بن أبي مريم عن أبي مالك الأشعري عن النبي ﷺ "ليشربن ناس خمراً يسمونها بغير اسمها". وصححه ابن حبان وله شواهد كثيرة، ورواه أحمد عن عبادة بن الصامت بلفظ "ليستحلن طائفة من أمتي الخمر... إلخ"، وسنده جيد (فتح الباري بشرح صحيح الإمام البخاري لابن حجر العسقلاني، ج ١٠، ص ٥٣-٥٤)

وذكر ابن القيم أن النبي ﷺ أخبر أن طائفة من أمته تستحل الربا باسم البيع، كما أخبر عن استحلالهم الخمر باسم آخر. فروى ابن بطة بإسناده عن الأوزاعي عن النبي ﷺ: "يأتي على الناس زمان يستحلون الربا بالبيع"، يعني العينة، وهذا وإن كان مرسلًا فإنه صالح للاعتقاد به بالاتفاق... فإنه من المعلوم أن العينة عند مستحلها إنما تسمى بيعًا، وفي هذا الحديث بيان أنها ربًا لا بيع (ابن القيم، إغاثة اللفهان، ج ١، ص ٣٩٧، مصطفى البابي الحلبي، القاهرة، ١٩٦١م). في هذا الزمان سموها بأسماء جميلة كلنا يعرفها ولا حاجة إلى ذكرها.

أذكر مثالا آخر لمحاولة تغطية شناعة الربا تحت ستار مصطلح "المعاملة" الدائرة بالربا: أكل الربا حيلة كان موجودًا في زمن المماليك المصرية باسم "المعاملة" وفي الدولة العثمانية، وحتى في أوروبا فقد سموها باسم "المهاترة" (لعل أصله مخاطرة). يقول ابن القيم "وهذه المعاملة الربوية قد اتفق فيها على التداين لأجل مسمى واتفق فيها على المائة بمائة وثلاثين، ونحو ذلك، فأين هي من التجارة التي يعرف الناس فيها الفرق بين التجارة والربا". (إغاثة اللفهان لابن القيم، ج ٢، ص ١٩٩).

وذكر السبكي في فتاواه حيلة ربوية مثل العينة والتورق وقال: سماها الناس "المعاملة" (فتاوى السبكي، ج ١، ص ٣٢٧).

هناك إذن بون بعيد بين المضاربة في سوق الأسهم speculation والمضاربة في الاقتصاد الإسلامي، فإن الأول مرفوض ومطرود والثاني مطلوب ومسنون.

يقول الدكتور محمد علي القرني: "والحق أن جل المعاملات في الأسواق المالية العالمية في زمننا الحاضر غير متوافقة مع المبادئ الأساسية لأحكام المعاملات المالية في الشريعة الإسلامية، إذ يغلب عليها القمار والغرر والربا وبيع ما ليس عند الإنسان، فهي تتجه إلى المقامرة بعيدا عن الاستثمار الحقيقي، وهو الوظيفة الرئيسة لها" (محمد بن علي القرني، الأسواق المالية، ص ٤، دار حافظ، ١٩٩٥م). (د. محمد علي القرني، لا يستعمل لفظ المضاربة إلا بمعنى شرعي في كتابه الأسواق المالية، وقد استعمله مرتين في ص ٣٠).

إن الاستنتاج الذي توصل إليه كثير من المتخصصين هو ضرورة إبعاد تلك الأسواق عن المغامرات المحمومة وإعادتها مرة أخرى إلى وظيفتها الأصلية وهي توفير الوساطة المالية وتشجيع الادخار والاستثمار الحقيقي.

وبهذا فإن استعمال لفظ المضاربة في سوق الأسهم ليس واضحاً في مدلوله ولا في معناه. وقد كان مصطلحاً إسلامياً شائعاً في الفقه الإسلامي واقتصاديات الإسلام، بعد استعماله في سوق الأسهم لم يبق هناك مصطلح واحد لمسمى واحد متميز علمياً.

إن سوق الأسهم جزء من الاقتصاد وكذلك الاقتصاد الإسلامي، فباستعمال لفظ المضاربة في سوق الأسهم وفي الاقتصاد الإسلامي. بمعنيين مختلفين يقع الخلاف والنزاع ويلتبس المعنى.

لفظ المضاربة في سوق الأسهم لا يمت بصلة إلى معناه اللغوي. ولو كان مسموحاً لغوياً ما كان مناسباً اختيار لفظ المضاربة في سوق الأسهم، حيث كان المصطلح معروفاً في عمل اقتصادي، مبني على الشركة من قديم الزمان وبقي كذلك في الإسلام وأخذت به أوروبا باسم *commenda*.

وهذا ما تؤيده اللغة أيضاً، يقول أبو البقاء أيوب بن موسى الحسيني الكفوي ت ١٠٩٤هـ/١٦٨٣م في كتابه الكليات: معجم في المصطلحات والفروق اللغوية، ص ١٣٧، من منشورات وزارة الثقافة، دمشق، ١٩٨٢م) "وضرب في الأرض: سار ومنه اشتقت المضاربة".

أما في الاقتصاد الإسلامي فإن المضاربة هي من أهم أدواته الاقتصادية. وأنا أتساءل ماذا يقولون إذا مارس أحد عملية المضاربة الإسلامية في سوق الأسهم، كما توجد في باكستان شركات كثيرة باسم المضاربة؟ أرى أنه هناك يكون بعض التبريرات لو تسمى الصناديق الاستثمارية باسم المضاربة ولكن لا تبرير لاستعماله. بمعنى speculation.

مما لا كلام فيه أن قيام شركات المساهمة وبيع وشراء أسهمها شكل معاملة جديدة وظاهرة حديثة، وهذا يقتضي أن يكون له اسم جديد ليعين مسماه، ولكن مصطلح المضاربة المستعمل. بمعنى speculation يسبب سوء التفاهم، فكما أن المعاملة جديدة تحتاج لاجتهاد لتحديد الحكم فيها، فكذلك تحتاج إلى ممارسة لبحث مصطلح مناسب.

ينبغي لنا أن نرفض استعمال لفظ المضاربة لترجمة speculation لسد الذريعة. يقول ابن القيم: "والشارع حرم الذرائع وإن لم يقصد بها المحرم لإفضائها إليه" (الإغاثة، ج ١، ص ٣٦١). وقد نهى القرآن عن الخطاب بكلمة "راعنا".

ليت شعري ما منعهم أن يستعملوا لفظ المجازفة أو التخمين أو حتى المقامرة في سوق الأسهم (و قد ترجمه أكثر أصحاب القواميس بهذه الألفاظ) أظن، والله أعلم، لو سموها تخميناً أو مجازفة أو مقامرة لنفر الناس منها، فعمل الغرض إذن من استعمال لفظ المضاربة - بدلاً من مجازفة أو مقامرة - أن يزينوها ويجملوها في أعين الناس.

المضاربة تأتي على وزن المفاعلة ومن خاصيات باب "المفاعلة" أن يكون العمل من الجانبين ولذلك قيل إن صاحب المال والعمل كلاهما مضارب للآخر. جاء في معجم متن اللغة، موسوعة لغوية حديثة لأحمد رضا، عضو الجمع العلمي العربي، دمشق، منشورات دار مكتبة الحياة، ١٩٥٩م:

"ضاربه وله: تاجر له مضاربة، تاجر في ماله، ولصاحب المال حظ من الربح معلوم. المضاربة: القراض وهو أن تؤتي من مالك إنساناً ليتجر به وعلى أن يكون له من الربح سهم معلوم وكلاهما مضاربه" (ص ٥٤٢) ، فالسؤال: إذا كان speculator في سوق الأسهم هو المضارب /المحازف فمن هو الآخر، ألا يحسن أن يستعمل، إذا كان لا بد منه، ضارب (اسم فاعل) من ضربة تخامين.

و أخيراً لا آخرًا، أرى أن "قانون جريشام" لا يعمل في حقل النقود فقط، فالعمل القماري الرديء (أعني المضاربة في سوق الأسهم) لفشوه في بيئتنا يطرد العمل الاستثماري الجدي (أعني المضاربة الشرعية) من أذهان الناس واقتصادهم وقد بدا هذا أكاديمياً حيث معظم القواميس المصطلحية المعاصرة اكتفت بذكر معنى المضاربة في سوق الأسهم ولم تذكر استعماله ومعناه في الاقتصاد عامة، وفي الاقتصاد الإسلامي خاصة. فعلياً أن نصحح هذا الخطأ المصطلحي، والله ولي التوفيق والسداد.

د. عبدالعظيم إصلاحي

الأربعاء ١٩/١/١٤٢٨هـ

٤/٢/٢٠٠٧م

الإسلام والتحدي الاقتصادي Islam and the Economic Challenge مناقشة كتاب محمد عمر شابرا تأليفاً وترجمةً

محمد عمر شابرا من مواليد عام ١٩٣٣م، حاز في عام واحد ١٩٨٩م على جائزة الملك فيصل العالمية للدراسات الإسلامية (المعاملات المالية، عن كتابه: نحو نظام نقدي عادل ١٩٨٧م، مناصفة مع الصديق الضيرير عن رسالته للدكتوراه ١٩٦٧م: الغرر وأثره في العقود)، وعلى جائزة البنك الإسلامي للتنمية في الاقتصاد الإسلامي. أهم كتبه ثلاثة: الأول: نحو نظام نقدي عادل ١٩٨٥م، والثاني: الإسلام والتحدي الاقتصادي ١٩٩٢م، والثالث: مستقبل علم الاقتصاد من منظور إسلامي ٢٠٠٠م. والكتب الثلاثة مترجمة إلى العربية، الأول في عام ١٩٨٧م، والثاني ١٩٩٦م، والثالث ٢٠٠٥م. والجهة الناشرة للنسخ الإنكليزية هي المؤسسة الإسلامية Islamic Foundation بلندن، والجهة الناشرة للنسخ العربية هي المعهد العالمي للفكر الإسلامي بواشنطن.

إن كتاب الإسلام والتحدي الاقتصادي (الترجمة العربية ١٩٩٦م) كتاب في النظم الاقتصادية المقارنة، أو في الاقتصاد المقارن Comparative Economics، تم نشره بالتعاون بين المعهد العالمي للفكر الإسلامي بواشنطن والمعهد العربي للدراسات المالية والمصرفية بعمّان والبنك المركزي الأردني، ويقع في ٤٩٠ صفحة، ترجمه إلى العربية محمد زهير السمهوري، وراجعه محمد أنس الزرقا، وقدم طبعته العربية محمد سعيد النابلسي، وطبعته الإنكليزية خورشيد أحمد.

ويتألف الكتاب من فصل تمهيدي وقسمين: الأول: الأنظمة السائدة، والثاني: النظام الإسلامي. وتحت القسم الأول أربعة فصول: الأول عن الاقتصاد الرأسمالي، والثاني عن الاقتصاد الاشتراكي، والثالث عن اقتصاد دولة الرفاه، والرابع عن الاقتصاد الإنمائي.

١ - الاقتصاد الرأسمالي

لاشك أن نظام السوق قد أدى إلى فترة طويلة من الازدهار في الاقتصادات الغربية، إذ

تحققت على وجه العموم معدلات نمو مرتفعة، وزيادات كبيرة في الثروة. لكن هذا الازدهار لم يسفر عن إزالة الفقر، وتلبية حاجات الجماهير، بل أدى إلى زيادة الأثرياء ثراءً، وزيادة الفقراء فقرًا، وتوسيع الفجوة وزيادة التفاوت بين الناس، والتوسع النقدي والائتماني، وارتفاع معدلات التضخم والبطالة، والمضاربات والتقلبات الاقتصادية وعدم الاستقرار والديون الثقيلة، بالإضافة إلى التحلل الأخلاقي والتفسيخ العائلي والاجتماعي، والإرهاب والجريمة المنظمة.

يقول هنري جورج، في كتابه "التقدم والفقر": "مادامت زيادة الثروة، الناجمة عن التقدم في العصر الحديث، تذهب لتكوين ثروات طائلة وزيادة الترف والتناقض بين المالكين والمعدمين، فإن التقدم لا يمكن أن يكون حقيقياً ولا دائماً". ويرى هايمان مينسكي Hyman Minsky: "أن المجتمعات الرأسمالية مجتمعات ظالمة". ويقول جون غالبريث John Galbraith: "صار استهلاك السلع أكبر مصدر للسرور، وأعلى مقياس للإنجاز البشري"، ووصفت هذه الظاهرة بظاهرة الاستهلاك التفاخري (Conspicuous (Ostentatious Consumption، نتيجة أثر محمي الظهور Snob Effect أو Bandwagon Effect . ويقول غالبريث أيضاً في كتابه "مجتمع الوفرة The Affluent Society": "إن النمط السائد لتخصيص الموارد، في الولايات المتحدة الأمريكية، منحاز لإشباع الرغبات الاستهلاكية المصطنعة، وإهمال الحاجات الأساسية إهمالاً كبيراً، ومن بين هذه الحاجات: التعليم والسكن والرعاية الصحية والمرافق العامة، وهي حاجات أساسية للفرد والمجتمع والتقدم في المستقبل". ويذهب تاووني Tawney في كتابه "مجتمع حب الكسب Acquisitive Society" إلى "أن جزءاً من السلع التي تنتج كل سنة، وتسمى ثروة، وتحتسب من دخل الأمة، هي في حقيقتها هدر، وكان ينبغي تأخير إنتاجها، أو عدم إنتاجها بالمرّة". ويمكن هنا أن نضيف ما قاله رجاء غارودي، في محاضراته عن الإسلام وأزمة الغرب من "أن الاقتصاد يسيطر عليه النمو، الذي لا يعدو معناه الرغبة الجنونية في زيادة الإنتاج وسرعته: إنتاج أي شيء، نافع غير نافع، ضار مميت، لا يهيم!"

وفي الاقتصاد الرأسمالي حل الاحتكار عملياً محل المنافسة المزعومة نظرياً، فالشركات

العملاقة هي التي تسيطر على الكثير من الأنشطة، وصار لها نفوذ سياسي واجتماعي هائل، وتأثير كبير على قرارات الحكومة، بل على العالم كله. وأدت إلى تركيز الثروة والسلطة في أيدي القليل من الناس، بل انتزعت مقاليد الحكم من الكونغرس والإدارة الأمريكية. فالثراء والولاء صار لهما أكبر دور في الوصول إلى المناصب الإدارية في الشركات العملاقة.

والاقتصاد الرأسمالي قليل الاهتمام بالتوزيع، فهو يهتم بالنمو، ويروج مقولة مفادها أن النمو هو الذي يحل تلقائياً مشكلة التوزيع، في حين أن خصوم هذا الاقتصاد يطالبون بالتوزيع قبل النمو، أو بالتوزيع مع النمو. ويتجاهل الاقتصاد الرأسمالي حقوق الفقراء، ويزعم أن الثري إنما صار ثرياً بمهارته وقوته، وأن الفقير صار فقيراً بكسله وعجزه، ومن ثم فهو المسؤول عن فقره. ولذلك يجب إلغاء دعم السلع الأساسية، وترك الفقراء يتدبرون أنفسهم بأنفسهم. فالفقر في النظام الرأسمالي عقاب على رذيلة، والثراء ثواب على فضيلة. ويا ليت ثراءهم كان من مصادر مشروعة، فأكثره من نهب المستضعفين من الأفراد والبلدان، ومن استغلال القوة والنفوذ المالي والسياسي، وشراء الذمم والضمان بالرشوة والفساد والتهرب من دفع الضرائب والرسوم ومن سداد القروض.

ويبدو لي أن الرأسمالية قابلة للتعديل حسب النظم المنافسة. فإذا نافستها الاشتراكية زاد دور الدولة فيها (دولة متدخلة)، وإذا ضعفت الاشتراكية نقص دور الدولة، وتقلص إلى الحد الأدنى (دولة حارسة). ولا تعدم الرأسمالية التبرير، ففي الحالة الأولى يجري الكلام عن "فشل السوق"، وفي الحالة الأخرى يجري الكلام عن "فشل الحكومة". والرأسمالية بطبيعتها تكره الدين والخلق، وتكره تدخل الكنيسة والدولة، من أجل أي دور أخلاقي أو اجتماعي لهما، إلا في الحد الأدنى الضروري لإضفاء مسحة من التجمل الخادع.

هذا وقد لخص المؤلف الكلام عن الرأسمالية، في حوالي ٣ صفحات، في الفصل الثاني عشر الأخير من الكتاب، ويمكن للقارئ الرجوع إلى ملخصه إذا أراد.

انتقادات غير مقبولة:

- السعي وراء المصلحة الذاتية: إن سعي المرء وراء مصلحةه الذاتية أمر مقبول في الاقتصاد، وفي الإسلام أيضاً، وهو الأصل، ولا يتم تغليب المصلحة العامة على المصلحة

الخاصة إلا عند التعارض. فالرشد مصطلح اقتصادي وإسلامي، وهو يعني صلاح المال، عند جمهور علماء الفقه والأصول، وعكسه السفه وهو سوء التصرف في المال. فليس من المستنكر في الإسلام السعي إلى المنافع الشخصية والعائلية، ولا السعي إلى المنافع المادية.

وقد لاحظت أن المؤلف عندما يبحث في الاقتصاد الرأسمالي أول الكتاب يشعر القارئ بأنه ينتقد هذا المبدأ، وعندما يبحث في الاقتصاد الإسلامي يشعر القارئ بأن المؤلف يقبله أو يتردد. وتفسير ذلك أن المؤلف ربما كتب الفصل المتعلق بالاقتصاد الرأسمالي في زمن، وكتب الفصل المتعلق بالاقتصاد الإسلامي في زمن آخر لاحق، ثم عند إعداد الكتاب، جمع بين الفصلين دون مراجعة. وربما يكون السبب أن المؤلف يشتد على الخصوم، ويتساهل مع الأنصار، وأرجو أن لا يعتقد المؤلف أو القارئ أن هذا من باب: (أشداء على الكفار، رحماء بينهم) سورة الفتح ٢٩.

- **المصلحة الخاصة والمصلحة العامة:** يستنكر المؤلف أيضاً ما يذكره الاقتصاديون عن آدم سميث من أن السعي إلى المصلحة الخاصة يتضمن في طياته خدمة المصلحة العامة، وهو ما أطلق عليه اليد الخفية. وقد بينت في مواضع أخرى أن علماء المسلمين قد سبقوا آدم سميث إلى اليد الخفية، ومن هؤلاء العلماء الغزالي والسبكي والشاطبي.

- **تعظيم المنافع والأرباح:** يشجب المؤلف هذا التعظيم في الكثير من المواضع في كتابه، مع أنه غير مخالف للإسلام، بل هو موافق له، ما دام أنه مقيد بالأحكام الشرعية. فهذا هو الفرق بين التعظيم الرأسمالي والتعظيم الإسلامي، أما التعظيم نفسه فلا غبار عليه أبداً في الإسلام من حيث المبدأ.

- **الإنسان الاقتصادي:** يعيب المؤلف على الإنسان الاقتصادي أنه ضيق الأفق، ويحسن أن يستبدل به الإنسان الإسلامي. لكن هذا النقد موضع نظر أيضاً، فيما أننا مهتمون هنا بعلم الاقتصاد، فلا أرى بأساً من أن يهتم علم الاقتصاد بالجانب الاقتصادي من سلوك الإنسان، أما الجوانب الأخرى فتترك لعلوم أخرى. والنظرة المتكاملة لا يمكن تحميلها على علم الاقتصاد وحده، بل لابد من أن تشترك فيها سائر العلوم الأخرى. وهذه النظرة المتكاملة هي من وظيفة علم الفلسفة، وليست من وظيفة علم الاقتصاد.

٢ - الاقتصاد الاشتراكي

الاشتراكية الماركسية:

تقوم الماركسية على إلغاء الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج، وتأميمها. فالبشر لا يمكن إصلاحهم، ومن ثم لابد من نزع الملكية الخاصة منهم، لأنها مصدر للتسلط والاستغلال. كما تقوم الماركسية على إحلال القطاع العام محل القطاع الخاص، وعلى شعار: من كل حسب طاقته، ولكل حسب حاجته، وعلى التخطيط المركزي، والتبشير بالوصول إلى مجتمع في نهاية المطاف خال من الدولة.

اشتراكية السوق

هي اشتراكية معدلة ببعض الحقن من نظام السوق، مثل تحقيق لامركزية جزئية في آلية صنع القرار الاقتصادي، وإتاحة بعض المجال لإشارات السوق، والمبادرات الخاصة، والعودة إلى القول بمشروعية الأرباح، والاقتراب من أسعار واقعية للسلع والعملات. ولعل هذا النوع من الاقتصاد الاشتراكي هو ما وصف باقتصاد السوق الاجتماعي Social Market Economy.

لكن المشكلات بقيت قائمة، مثل مشكلة تناقص الإنتاجية، وتباطؤ النمو، والسلع المتدنية الجودة، وشح السلع الضرورية، والفساد الإداري والمالي، وعجز الميزانية والتضخم والبطالة والديون الباهظة. ولم تقتزن الإصلاحات الاقتصادية بالإصلاحات السياسية (الديمقراطية، والحرية). وازدادت حدة هذه المشكلات، حتى تهاوت النظم الاشتراكية مثل أحجار الدومينو، في جميع بلدان أوروبا الشرقية عام ١٩٨٩م.

الاشتراكية الديمقراطية

لا يكاد يشعر القارئ بالفرق بين الاشتراكية السوقية والاشتراكية الديمقراطية عند المؤلف، حتى إنه كرر في الاشتراكية الديمقراطية ما سبق أن قاله في الاشتراكية السوقية، وإن كان العنوان يوحي بأن الأولى هي الاشتراكية المعدلة بإصلاحات اقتصادية، والأخرى هي المعدلة بإصلاحات سياسية.

هذا وقد لخص المؤلف الكلام عن الاشتراكية، في حوالي نصف صفحة، في الفصل الثاني عشر الأخير من الكتاب، ويمكن للقارئ الرجوع إلى ملخص المؤلف إذا أراد.

نقد الاقتصاد الاشتراكي: إن تخصيص الموارد بين آلاف السلع الرأسمالية والاستهلاكية والخدمات، وتحديد الأسعار، يعدّ أمراً في غاية الصعوبة والتعقيد، ويؤدي إلى تباطؤ القرارات الاقتصادية، وعدم الاستجابة في الوقت المناسب للتغيرات الاقتصادية. كما يؤدي إلى غياب الحوافز، وإلى أسواق سوداء، وفائض في بعض السلع، وشح في سلع أخرى، وطواير انتظار، وأسعار غير واقعية. كما أن الإعانات التي ينطوي عليها نظام الأسعار تفيد الأغنياء وأصحاب الامتيازات أكثر مما تفيد الفقراء وذوي الدخل المحدود والعمال الذين زاد بؤسهم. وبسبب غياب الحوافز، أخذت معدلات النمو في التباطؤ، وصارت روسيا السوفياتية أكبر مستورد للقمح، بعد أن كانت أعظم مصدر له. وباجتماع السلطة الاقتصادية مع السلطة السياسية صارت رأسمالية الدولة أكثر طغياناً من رأسمالية القطاع الخاص، وأكثر استبداداً (دولة شمولية). وأصبحت الدولة أكثر قوة، بدل أن تنحلّ كما بشر ماركس. ثم اضطروا إلى ترقية هذه الاشتراكية ببعض عناصر من الرأسمالية، لكن هذه الاشتراكية ما لبثت أن انهارت، بالرغم من المراجعات التصحيحية Revisionism التي أجريت عليها. وبدأ بيع المؤسسات العامة بالمراد العلني، بعد إجراء تقويم مالي لهذه المؤسسات تحيط به الشبهات، ولم يستطع شراء أسهمها إلا الذين استطاعوا في السابق استغلال نفوذهم، وتكوين ثروات خيالية غير مشروعة.

٣ - اقتصاد دولة الرفاه

اضطرت الرأسمالية إلى دولة الرفاه، للحد من جاذبية الاشتراكية، والتقليل من التجاوزات الرأسمالية، واستجابة للتحدي الناجم عن صعوبات الركود والحرب. فصاروا يقولون بأن الرفاه العام أهم من أن يترك لقوى السوق، وأن على الدولة أن تقوم بدور اقتصادي واجتماعي أكبر. وبدأ الكلام عن دور الدولة وفشل السوق، والضرائب التصاعدية، والتأمين الصحي، واقتصاد المنح Grants Economics أو الاقتصاد الإيثاري، والاقتصاد الإنساني، والاقتصاد الاجتماعي، والتخلي عن الحياد القيمي، والعودة إلى القيم والمسؤولية الأخلاقية والمسؤولية الاجتماعية.

هذا وقد لخص المؤلف الكلام عن دولة الرفاه، في حوالي صفحة واحدة، في الفصل الثاني عشر الأخير من الكتاب، ويمكن للقارئ الرجوع إلى ملخصه إذا أراد.

٤ - الاقتصاد الإنمائي

هو فرع منبثق عن أحد الاتجاهات الرئيسية الثلاثة في علم الاقتصاد السائد (النيوكلاسيكي، الكينزي، الاشتراكي). ولد بعد الحرب العالمية الثانية، واستقلال عدد من البلدان النامية. وظهر أول عدد من مجلة "التنمية الاقتصادية والتغير الثقافي" Economic Development and Cultural Change عام ١٩٥٢م. وبما أن الاقتصاد الكينزي والاشتراكي كانا ينتشران في الغرب في ذلك الوقت، نتيجة الكساد الكبير، ومشكلات إعادة التعمير بعد الحرب، فقد ابتعد الاقتصاد الإنمائي عن أساسه النيوكلاسيكي، وشرع ينادي بتقليل الاعتماد على السوق، وإعطاء دور أكبر للحكومة في الاقتصاد. وعندما ضعف الاقتصاد الكينزي والاشتراكي في أوائل السبعينيات، وقوي الاقتصاد النيوكلاسيكي، دخل الاقتصاد الإنمائي في أزمة. ومع أن الكثيرين من الاقتصاديين الإنمائيين لا زالوا يعتقدون بفائدته، إلا أن عددًا منهم أخذ يشك في شرعية هذا الفرع العلمي وفائدته، منهم ديباك لال Deepak Lal الذي ألف كتابًا بعنوان: فقر الاقتصاد الإنمائي Poverty of Development Economics ١٩٨٤م، وآلبرت هرشمان Albert Hirschman بعنوان: صعود وهبوط الاقتصاد الإنمائي The Rise and Decline of Development Economics .

لقد شهد الاقتصاد الإنمائي ولاءً متقلبًا: من السوق إلى الدولة، ومن الدولة إلى السوق. وعزا بعض المتعصبين الفقر والتخلف في الأمم النامية إلى ضعفها العرقي والثقافي، وربما العقلي. يقول يوجين ستالي Eugene Staley في كتابه: "مستقبل الأقطار المتخلفة": "إن تنمية البلدان الفقيرة لا يمكن أن تنجح إلا إذا جاءت على صورة الولايات المتحدة الأمريكية ومثلها". وساد الرأي القائل بأن الثقافة الغربية وقيمها المادية هي المثل الأعلى للتنمية، وأن البلدان المتخلفة لن تتقدم إلا إذا أخذت بالحدثة. ولا تقتصر هذه الحدثة على مجرد تبني التكنولوجيا الحديثة، والأساليب الحديثة في الإدارة والتسويق، بل يجب أن تمتد إلى القيم والأنماط الغربية أيضًا.

وذهب غونار ميردال Gunar Myrdal في كتابه "الدراما الآسيوية" Asian Drama إلى أن المثل العليا للتحديث هي: الرشد والعدالة الاجتماعية والاقتصادية والكفاءة والمثابرة والتنظيم ودقة المواعيد والاقتصاد في الإنفاق والأمانة الشديدة وعقلانية القرارات والاستعداد للتغيير والتبقيظ للفرص وحيوية روح المشروع (روح الإقدام على المشاريع) والاستقامة والاعتماد على الذات وحب التعاون والرغبة في النظر البعيد. ولاشك أن كلام ميردال صحيح، ويحسن إيراده في المتن، بدل الحاشية، ولكن هذه القيم ليست مقتصرة على النظم الغربية.

وسادت فكرة "الحلقة المفرغة أو المزدولة للفقير" Vicious Circle of Poverty. وملخصها أن البلد فقير لأنه فقير! وانتشرت روح التشاؤم في إمكان تنمية البلدان المتخلفة، ورأى البعض أنه لا بد من دفعة قوية Big Push لتحقيق النمو المستولد والمستدام ذاتياً، من خلال التركيز على الصناعة، ولاسيما الصناعة الثقيلة، وكذلك التركيز على المشاريع الكبيرة ذات رأس المال الكثيف. كما صارت أدبيات التنمية حافلة بالتأكيد على التعارض أو التنازع بين العدالة والنمو، حتى كتب آرثر لويس Arthur Lewis في كتابه "نظرية النمو الاقتصادي" قائلاً: "تجدر الملاحظة أولاً بأن موضوعنا هو النمو، وليس التوزيع". بل ذهب بعضهم إلى حد الدعوة إلى زيادة التفاوت في الدخول والثروات، بدلاً من الحد منها، لأن الفقراء يستهلكون ولا يدخرون، بخلاف الأغنياء الذين يدخرون ويعملون على تكوين رأس المال والاستثمار المنتج. وبين آخرون أن "التنقيط الخفيف" Trickle-down يمكن أن يحل مشكلة الفقر والتوزيع، بتسرب منافع التنمية وثمارها إلى الفقراء قليلاً قليلاً وبالتدرج. وتأثر بهذا عدد من رجال الاقتصاد في بلدان العالم الثالث، منهم محبوب الحق، الذي صار فيما بعد وزيراً للمالية والتخطيط في باكستان، إذ قال: "يجب أن تقبل البلدان المتخلفة فلسفة النمو، وأن تصرف النظر، حتى المستقبل البعيد، عن جميع أفكار التوزيع العادل ودولة الرفاه، فهذه الكماليات لا تستطيع التمتع بها إلا البلدان المتقدمة".

وخلافاً لهذا، يقول ددلي سيرز Dudley Seers في كتابه "معنى التنمية": "إن الأسئلة التي يجب أن تطرح حول التنمية في أي بلد: ما الذي حصل بشأن الفقر؟ ما الذي حصل بشأن البطالة؟ ما الذي حصل بشأن التفاوت في التوزيع؟ إذا انخفض هذا كله كان هناك

تنمية وتقدم. أما إذا ارتفع ذلك فمن الصعب أن يقال إن هناك تنمية حدثت، حتى لو تضاعف متوسط الدخل الفردي! وذهب ميردال إلى أن التفاوت بكل أشكاله إنما يلحق الضرر بالإنتاجية. وبين بعض العلماء أنه يؤدي أيضاً إلى شيوع الاستهلاك التفاخري بين الأغنياء، ومزاحمة الموارد المخصصة لتلبية حاجات الفقراء. ودعا بعضهم إلى شيء من التضخم من أجل تمويل التنمية، على الرغم من أن التضخم ضريبة مستترة، ويعمل على إعادة التوزيع لصالح الأغنياء، بل هو بلاء، كما قال آرثر لويس.

وظهرت في الأدبيات التنموية خلافات ومجادلات عقيمة: هل الزراعة أفضل أم الصناعة؟ الواردات أم الصادرات؟ السوق أم الدولة؟ الريف أم المدينة؟ النمو المتوازن أم غير المتوازن؟ الذي حدث أن البلدان الفقيرة تأرجحت بين اليمين واليسار، ولم تفلح في تحقيق التنمية والعدالة والاستقرار، على الرغم من التخطيط واستخدام نماذج الاقتصاد القياسي، مع العلم أنه كان بإمكان هذه البلدان أن تكتفي بالاستفادة من التطبيق السليم للمبادئ الأساسية لعلم الاقتصاد، بدلاً من اللجوء إلى استخدام بعض النظريات والأساليب البراقة، كما قال جيرالد ماير Gerald Meier.

هذا وقد لخص المؤلف الكلام عن الرأسمالية، والاشتراكية، ودولة الرفاه، في الفصل الثاني عشر آخر الكتاب، ولكنه لم يلخص كلامه عن الاقتصاد الإنمائي! ومن ثم فإنني لا أستطيع أن أحيل القارئ هنا على أي ملخص للمؤلف، كما فعلت في النظم الاقتصادية الثلاثة الأخرى.

٥ - الاقتصاد الإسلامي

الموارد في الإسلام أمانة بين أيدي البشر، وهي لمنفعة الجميع، وليست لمنفعة شخص أو أسرة أو حزب فقط، والناس مستخلفون عليها، ومحاسبون على أعمالهم وتصرفاتهم أمام الله، فهناك حياة أخرى بعد الموت ومحاسبة ومساءلة وجزاء. فلا بد من العمل على إحقاق الحق، وإبطال الباطل، ومنع الظلم، وتحقيق العدل. قال العلماء: إن الله يقيم الدولة العادلة وإن كانت كافرة، ولا يقيم الدولة الظالمة وإن كانت مسلمة، وإن الدنيا تدوم مع العدل

والكفر، ولا تدوم مع الظلم والإسلام. فالإسلام بلا عدل إسلام منقوص لا يكفي، بل لا بد معه من العدل، بل العدل مكون أساسي من مكونات الإسلام. ولهذا دعا الإسلام إلى تلبية الحاجات الأساسية للناس، وذكر المؤلف أنه لا يقول هذا من باب التأثير ببعض الآراء الغربية التي اعتبرت مدخل تلبية الحاجات من أهم المداخل إلى التنمية والتقدم. فقد كتب بول سترتين Paul Streeten كتاباً معبراً عن هذا الموضوع بعنوان: *A Basic Needs Approach to Economic Development*.

إن الاستراتيجية المثلى لتخصيص الموارد في الإسلام إنما يجب أن تتم من خلال مصفائين: مصفاة الأخلاق، ومصفاة الأسعار. فمصفاة الأخلاق تستبعد الطلبات غير المشروعة على الموارد، ومصفاة الأسعار تستبعد الطلبات غير اللازمة. ولا ريب أن الأخلاق تحتاج إلى الدين. يقول ديورانت Durant في كتابه: "دروس التاريخ": "لم يكن هناك مثال يعتقد به في التاريخ، لمجتمع نجح في الحفاظ على الحياة الأخلاقية، إلا بمساعدة الدين". ويقول صامويل بريتان Samuel Brittan في مقال له في الـ *Financial Times* بتاريخ ١١/٢٠/١٩٨٧م: "إن أكبر خطأ يرتكبه المكاربون هو التقليل من شأن الشرعية الأخلاقية في السلوك البشري. فلا يمكن لأي منظمة بشرية أن تنجح في عملها بدون قواعد أو ضوابط لكبح السعي وراء المصلحة الخاصة". وما من عاملين كان لهما أثر مدمر على الروح المعنوي والحيوية والإبداع أكثر من عاملي الفقر والظلم اللذين لا يجدي معهما أي وعظ. ذلك أن ما يحتاج إليه الناس هو العدل والتدريب وأدوات العمل، عند ذلك يتحسن أدائهم ويتضاعف أضعافاً مضاعفة. فما لم يأخذ العدل مجراه لا يمكن أن تكون استجاباتهم إيجابية.

مزايا الكتاب

- فتح الباب لنقد الفكر الاقتصادي السائد، بغض النظر عن صحة هذا النقد أو عدم صحته.
- قد فكر غربي بفكر غربي: فهو ينتقد الفكر الاقتصادي السائد بفكر غربي آخر، ينتمي إلى الاقتصاد الاشتراكي، أو الاقتصاد المؤسسي، أو الاقتصاد الإشاري، أو الاقتصاد الإنساني، أو الاقتصاد الاجتماعي. وهذا مفيد لكي يطلع المسلمون والعرب على الفكر الغربي واتجاهاته وأنواعه، وإمكان الاستفادة منه. كما أن هذا الاتجاه يجد ترحيباً في

الأوساط الغربية، والأوساط الإسلامية التي تجد ملاذًا آمنًا في أن تقول ما يقوله الغرب، بطريقة أو بأخرى. ولو قالت قولاً آخر لوجدت مقاومة واثماً وعداءً. وهذا يمكن أن يتلخص بكلمة مفادها أن القول ما قاله الغرب. وعلى هذا لو كان عندنا فكرة فإن علينا أن نصدرها إلى الغرب، ثم يعيد الغرب تصديرها إلينا.

- رجوع المؤلف إلى عدد كبير من الكتابات باللغة الإنكليزية، يجدها القارئ في قائمة المراجع آخر الكتاب. ولا شك أنها أثرت الكتاب بالعديد من الشواهد والنصوص المفيدة.

ما قد يؤخذ على الكتاب

- نقد الفكر الاقتصادي الغربي السائد تم استمداده من فكر غربي آخر، وهذا الأمر وإن اعتبرناه من مزايا الكتاب من جهة، إلا أنه من جهة أخرى لم يتم بالاعتماد على معايير إسلامية مستمدة من الأحكام والأخلاقيات الإسلامية، وهذا يعني أن النقد قد يكون مفيداً، ولكنه غير كاف على أي حال.

- نقد الفكر السائد بكل نقد أمكن العثور عليه، دون تمحيص لصحة هذا النقد، أو لمدى صحته. فإذا كانت لدينا فكرتان: فكرة منقودة، وفكرة ناقدة، فإننا لا نستطيع أن نسلط الثانية على الأولى، بل علينا أن نفحص الثانية مثل الأولى، فقد تكون الأولى صحيحة، والأخرى غير صحيحة. مثال ذلك ما ذكرناه سابقاً تحت عنوان: "انتقادات غير مقبولة". وقد يخلو للبعض أن ينقض كل فكرة سائدة بأي فكرة معارضة لها، حتى يقال عنه مثقف أو جريء أو غير ذلك من نعوت.

- نقد فكرة غربية بفكرة غربية لاحقة لها زمنياً، وقد يتوهم القارئ العادي بأن المؤلف هو صاحب الفكرة اللاحقة، والأمر قد يكون بخلاف ذلك. مثال ذلك نقد التكاليف الخاصة بالتكاليف الاجتماعية، فكلتاها معروفة في الغرب، وإن تأخر ظهور الثانية بالنسبة للأولى. وكذلك فكرة مراعاة الأجيال اللاحقة بالإضافة إلى الجيل الحالي، أو مراعاة البيئة، أو الموارد غير المتجددة، أو التوزيع قبل النمو، أو مع النمو، أو العدالة إلى جانب الكفاءة، أو دعم المشروعات المتوسطة والصغيرة، أو تخفيف تركيز الثروة والسلطة أو الدعوة إلى تقليل

نفوذ المصارف وشركات التأمين والشركات الاحتكارية العملاقة المتعددة الجنسيات، أو حتى مراعاة القيم الأخلاقية، ومحاربة الفساد، وما إلى ذلك.

- يشعر القارئ العارف بأنه يقرأ كتاباً غريباً، أي كأن الكتاب كتبه مؤلف غربي، ثم أعطي إلى شخص مسلم، ليرش فيه بعض الآيات والأحاديث ومقاصد الشريعة والقواعد الكلية والمراجع العربية. ولو أحلي الكتاب من هذه الإضافات الإسلامية ربما لم يتغير شيء، أو ربما صار الكتاب أفضل وأوضح وأصرح وأخصر وأحف. فالأصل غربي والاختيار الإسلامي تابع للغربي! وعلى هذا أتساءل: هل يجوز لترجم أن يترجم كتاباً غريباً، أو لمؤلف أن يجمع كتاباً من كتب غربية، ثم يفتتحه بالبسملة، ويختتمه بالحمدلة، ألا يمكن أن يوحى هذا للقراء بأن الكتاب موافق للشريعة الإسلامية!؟

- التكرار: هناك أفكار غالية على المؤلف، هذا لا بأس فيه، ولكنه يكررها إلى درجة كبيرة مملة للقارئ، بين الفصول، بل في الفصل الواحد، بل في المبحث الواحد، بحيث إن الأفكار والشواهد المهمة قد تضيع في حضم هذا التكرار الرهيب. وكان من المستحسن جمع هذه الأفكار في موضع واحد منعاً للتكرار. من هذه الأفكار:

• الاهتمام بالمشروعات المتوسطة والصغيرة، وعدم صحة الادعاء بأن المشروعات الكبيرة هي دائماً أكفأ.

• التقريب بين الناس في التوزيع، توزيع الدخل والثروة وملكية الأرض، والتقليل من تركيز الثروة والسلطة السياسية والاقتصادية.

• الاهتمام بالريف والزراعة، مع ما ينشأ عن هذا من تخفيف الضغط على المدن.

• تثبيط الاستهلاك التفاخري (المظهري، الاستعراضى، الترفي).

• التقليل من الاعتماد على الديون، ولاسيما الخارجية منها.

• تخفيض الإنفاق العسكري.

• الإعانات يجب أن يستفيد منها الفقراء دون الأغنياء.

• سد الحاجات الأساسية للناس، وتحقيق العدالة والكفاءة ومقاصد الشريعة.

- مكافحة الفساد والهدر والترف والسرف والتبذير، بالمحاسبة والمساءلة وحرية النقد.
- إصلاح النظام المصرفي والأسواق المالية.
- الإصلاح الأخلاقي لتحقيق العدالة، وتقليل العنف والجريمة والطلاق والانتحار والإدمان والتفكك العائلي والاجتماعي والاضطراب السياسي. ويمكن أن يفيد هذا الإصلاح في إيجاد آلية اصطفاة أخلاقي (مصفاة أخلاقية) تعمل جنباً إلى جنب مع مصفاة الأسعار، من أجل حسن تخصيص الموارد وتوزيعها.

الترجمة

الترجمة جيدة ومفهومة، على وجه العموم، ولكن لي عليها المآخذ التالية:

المصطلحات

• **المنظم**: استخدم المترجم مصطلح "المقاول" بدل المنظم، وهذا غير مألوف في الكتابات الاقتصادية العربية. والظاهر أنه رجوع إلى قاموس المورد لترجمة مصطلح Entrepreneur . ويؤخذ على هذا القاموس، الجيد في أصله، بعض المآخذ، منها عدم ذكر الترجمة الاقتصادية لهذا المصطلح، ومنها أن الطبقات المتتالية لهذا القاموس، بعد طبعته الأولى ١٩٦٧م، لا زيادة فيها ولا تنقيح ولا تعديل، إلا الشيء القليل المهمل. وقد تكرر استخدام لفظ "المقاول" مرات كثيرة في الترجمة.

• **الرفاهية**: استخدم المترجم مصطلح "الرفاهية" تأثراً بالمصطلحات الاقتصادية السائدة، ولاسيما مصطلح دولة الرفاهية أو الرفاه Welfare State. وهذا المصطلح لا يصلح حتى للتعبير عن الاقتصاد الغربي، ومن باب أولى لا يصلح للتعبير عن الاقتصاد الإسلامي، ولاسيما في سياق تلبية حاجات الفقراء، فأين هم من الرفاهية؟! وحتى لو تعلق الأمر بالرفاه العام النسبي، أو برفاه الطبقة الثرية، فإن الإسلام قد لا يساعد كثيراً على إقرار هذا التعبير، لأن فيه مبالغة تجعلني أتردد في استعماله، ولاسيما في المرحلة الحالية التي تعيشها البلدان الإسلامية.

يقال: رفه عنه: خفف، لكن الرفاه عندما يطلق يفيد ما هو أكثر من هذا بكثير. وكذلك لفظ "الرغد". نعم ورد هذا اللفظ في القرآن في سورة البقرة ٣٥: (اسكن أنت

وزوجك الجنة وكلا منها رغداً)، وفي الآية ٥٨ من السورة نفسها: (ادخلوا هذه القرية فكلوا منها حيث شئتم رغداً) إلى قوله: (فبدل الذين ظلموا قولاً غير الذي قيل لهم فأنزلنا على الذين ظلموا رجزاً من السماء بما كانوا يفسقون)، وفي سورة النحل ١١٢: (وضرب الله مثلاً قرية كانت آمنة مطمئنة يأتيها رزقها رغداً من كل مكان فكفرت بأنعم الله فأذاقها الله لباس الجوع والخوف بما كانوا يصنعون). فالرغد في الآية الأولى يختص بالجنة، لا بالدنيا، وفي الآيتين الثانية والثالثة قد يتعلق بابتلاء خاص، وكان من شأنه الرخاء والاسترخاء والظلم والكبر والفسق والكفر والعذاب، ولم أجد من نبه على هذا من المفسرين القدامى والمحدثين. والخلاصة فإنني أميل إلى أنه لا رغد في الدنيا، إنما الرغد في الجنة، وإذا وجد الرغد في الدنيا فهو استدراج على سبيل الابتلاء، والله أعلم.

وأرجح أن هناك خطأ في سوء اختيار العبارة العربية المناسبة لترجمة العبارة الإنكليزية Welfare State، فلعل العبارة المناسبة هي: دولة الرعاية، أو دولة الرعاية الاجتماعية. وعلى هذا فإن استخدام كلمة "رعاية" أفضل من كلمة "رفاه". وعلى هذا المعنى يجب حمل الكلمة الإنكليزية. وأقترح إضافة لفظ "الرعاية" إلى قاموس المورد وغيره من القواميس. والعبارة الفرنسية المقابلة هي Etat-Providence، وهي أقرب إلى معنى الرعاية منها إلى الرفاه.

• **الإشباع:** هذا المصطلح شائع في الاقتصاد الغربي، ولكنه لا يصلح للاقتصاد الإسلامي، ويجسن العدول عنه، فنقول: تلبية الحاجات، أو سد الحاجات، بدل إشباع الحاجات. فالمسلم يتجنب في استهلاكه درجة الإشباع، لأن الإشباع يؤدي إلى حالات وتصرفات غير مرغوبة إسلامياً.

• **الحدي:** استخدم المترجم بدلاً منه "الهامشي"، وهذا غير مألوف، ويحدث لبساً عند القارئ العادي، مثال ذلك: الناتج الحدي، أو المنفعة الحدية.

• **المصرفي:** استعمل عبارة: النظام المالي، والمقصود: النظام المصرفي، لأن "المالي" قد يقصد به: الضريبي.

• **الوفورات الخارجية External Economies:** عبر المترجم عنها بـ "الاقتصادات الخارجية"، وهذا ينافي العرف الاقتصادي في المصطلحات.

- **التعظيم:** تجنب المترجم هذا المصطلح الشائع، واستخدم بدلاً منه "التكبير" أو "تحقيق الحد الأقصى"، ولا حاجة إلى هذا التكلف باستخدام كلمة غير شائعة، أو عبارة مطولة، فالتعظيم شائع ومختصر ومقبول، وقد دافعت عن استخدامه في مواضع أخرى.
- **المخاطرة:** عدل عنها إلى "المغامرة"، وهذا غير ملائم، لأن المصطلح الإنكليزي هو Risk. كما استخدم، بالاعتماد على قاموس المورد أيضاً، عبارة "روح المغامرة Enterprise" بدل "روح المشروع"، بمعنى روح الإقدام على المشروعات وتحمل المخاطرة.
- **الناتج:** استخدم بدلاً منه "الإنتاج"، وهناك فرق بينهما، وهذا خطأ شائع في الكتابات الاقتصادية العربية.
- **الفاعلون الاقتصاديون:** استخدم بدلاً منه "الوكلاء الاقتصاديين"، حسب قاموس المورد، وليس بصحيح. يمكن أيضاً استخدام عبارة: أطراف النشاط الاقتصادي، أو الوحدات الاقتصادية.
- **الخصخصة:** تارة استخدم هذا المصطلح، وتارة استخدم مصطلح "التخصيص"، وهذا غير مناسب. ويحسن ترك عبارة التخصيص لترجمة لفظ Allocation.
- **تعرفة وتعريفات (جمركية):** استعمل بدلاً منها "تعريف" و"تعريفات"، تأثراً بقاموس المورد، والمعنى مختلف.
- **منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OECD:** استخدم بدلاً منها "منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي". تصور أن تكون هذه العبارة في لوحة المنظمة على مدخل المبنى!
- استخدام عبارات غير لائقة دينياً، كقوله: "يمكن تحقيق ذلك على نحو أسرع إذا استخدم الإسلام كآلية للتغيير الاجتماعي" (ص ٣٧٨). وهذا يمكن أن يقوله شخص غير مسلم، أما أن يقوله مسلم، فهذه لوثة غريبة. وهي من مسؤولية المؤلف ثم المترجم ثم المراجع، ولكنها حالة نادرة في الكتاب، وربما وحيدة.

- استخدام عبارات أو ألفاظ لا لزوم لها، وتغير المعنى: من ذلك لفظ "حالات"، كقوله: إزالة حالات اختلال التوازن، والصواب: إزالة الاختلال، لاسيما وأنها غير موجودة في الأصل الإنكليزي. وقد تكرر هذا الاستخدام في مواضع كثيرة جداً يصعب حصرها. انظر مثلاً ص ٤١٠، حيث تكرر هذا اللفظ ٧ مرات في صفحة واحدة فقط!

- استخدام عبارات مغلوطة، مثل: غير مستصوب، لترجمة Undesirable، والمراد: غير مرغوب.

- الآيات القرآنية: انظر ص ٢٨٩ و ٣٠١ تجد أن هناك كلمات يجب حذفها أو إضافتها حتى يكون الشاهد القرآني صحيحاً.

- فهرس الألفاظ الهجائي الذي سمي الكشاف الموضوعي (ص ٤٦٩) هو فهرس انتقائي يغلب عليه الطابع التزييني، فأرقام الصفحات فيه غير شاملة. كما أن هناك ألفاظاً ورد بجذائها أرقام صفحات كثيرة، كان من المستحسن تفريعها إلى ألفاظ فرعية أخرى.

- الأخطاء اللغوية والمطبعية: عديدة، منها سوء استخدام الهمزات (همزة الوصل وهمزة القطع)، ففي الصفحة ٥ فقط تكرر هذا الخطأ ١٣ مرة! وسوء استخدام "كلما"، كقوله: "كلما ضاقت قاعدة الضريبة كلما وجب رفع معدلاتها"، والصواب: حذف "كلما" الثانية. ومن هذه الأخطاء أيضاً: بضع مفكرين (ص ٥٢)، والصواب: بضعة. معظم هؤلاء المدبرون المهنيون (ص ٨٢)، والصواب: المديرين المهنيين. إحدى الاحتياجات (ص ٩٩)، والصواب: أحد. أدت النزعة الفردية والانغلاق اللذين (ص ١٠١)، والصواب: اللذان. مشترياتهم (ص ١١٧)، والصواب: مشترياتهم. اختيار بعضهم البعض (ص ١٢٢)، والصواب: بعضهم بعضاً. بضعة مؤسسات، بضعة شركات (ص ١٢٣)، والصواب: بضع. تحقق أهداف الكفاءة والإنصاف (ص ١٤٤)، والصواب: هدفي (يجب الانتباه إلى أن المثني موجود في اللغة العربية، وغير موجود في اللغة الإنكليزية، إذ المثني فيها جمع). لم ترى حاجة (ص ١٥٥)، والصواب: لم تر. اضطرت كلاهما (ص ١٨٥)، والصواب: كلتاها. كون افتراض الرشد هو أمر واقعي (ص ١٨٩)، والصواب: أمراً واقعياً. يقذف إنمّا (ص ٢٠٦)،

والصواب: يقترِفُ إنَّمَا. ليس هم أنفسهم (ص٢١٨)، والصواب: ليسوا. بطريقة مجزئة (ص٢٨٩)، والصواب: مجزأة. مستوًّا كافيًّا (ص٤١١)، والصواب: مستوى ... إلخ. ويمكن القول بأنه لا تكاد توجد صفحة واحدة من صفحات الكتاب المترجم إلا وفيها خطأ واحد أو أكثر، إما جديد وإما مكرر.

ويلاحظ أخيراً تأخر صدور الترجمة، فالأصل الإنكليزي للكتاب صدر في عام ١٩٩٢م، والترجمة عام ١٩٩٦م، أي هناك ٤ سنوات بين الطبعة الإنكليزية والطبعة العربية! فهل تأخرت عند المترجم أم عند المراجع أم عند الراقن أم عند المعهد أم عند الناشر، أم تأخر الشروع فيها؟ أم تعددت الأيدي هنا وهناك؟ وهل هذا التعدد، مع ما استغرقه من مدة، كان سبباً في تحسين الترجمة، أم في بقائها على ما هي عليه، أم في تدهورها؟

نعم من المهم أن تنجز عملاً ما، لكن من المهم بالقدر نفسه وأكثر أن تنجز هذا العمل في الوقت المناسب. ولن يستطيع الاقتصاديون المسلمون أن ينتقلوا من اقتصاد إسلامي صوري إلى اقتصاد إسلامي حقيقي، إلا إذا انتقلوا من مرحلة النقل عن الاقتصاديين، والنقل عن الفقهاء (وأغلبهم ينقل عن المعاصرين منهم فقط)، إلى مرحلة التحقيق والاجتهاد على الصعيدين الاقتصادي والفقهي معاً.

د. رفيق يونس المصري

الأربعاء في ١٤٢٨/٢/٠٣هـ

٢٠٠٧/٢/٢١م

نظرية التأمين: المشكلات العملية والحلول الإسلامية

عرض ومناقشة كتاب الدكتور أحمد محمد محمد لطفي أحمد

٢٠٠٦م، كلية الشريعة والقانون بالدقهلية - مصر

دار الفكر الجامعي، الإسكندرية - مصر

مقدمة

لا أعتقد أن أحدا ينكر الأنواع الكثيرة والمختلفة من المخاطر التي يتعرض لها الناس في كل وقت وفي كل حين في أنفسهم، وأموالهم، وممتلكاتهم، وعلاقاتهم مع غيرهم، والتي نذكر منها على سبيل المثال لا الحصر ما يلي:

□ **مخاطر طبيعية** مثل: الزلازل، والعواصف، والجفاف، والأمطار الطوفانية، والبرق، إلخ...

□ **مخاطر اجتماعية** مثل: المظاهرات، والاحتجاجات، والنهب، والخطف، إلخ...

□ **مخاطر سياسية** مثل: الانقلابات، والحروب، والاختلاسات من أملاك الدولة، إلخ...

□ **مخاطر تقنية** مثل: الخسارة التي يتكبدها المستثمرون، والصعق الكهربائي الذي يتعرض له الكهربائيون، والخلل الدماغي الذي يتعرض له الملاكمون، إلخ...

(Hashim, 1990, p.1)

ومن المعلوم أن مواجهة مثل هذه المخاطر ليست من باب القمار، وإنما هي من باب التحوط من مضارها وآثارها، إذ المخاطر الناتجة عن القمار تكون ناتجة عن الخوض فيه بالخط واللغو واللعب، كما تكون باختيار الشخص الذي يدخل فيها، أما المخاطر المذكورة سابقاً فهي محتملة الوقوع في أي وقت، ودون خيار من أحد. فإما أن يستعد لها بما يخفف من حدتها إن هي أصابته، وإما أن تدوسه وقد تحطمه في طريقها إن لم يتحوط لها بما فيه الكفاية. ومثل هذه المخاطر تزداد وتتعدد مع تطور المجتمعات، وتزداد مع زيادة حجم المعاملات، وتعقيد العلاقات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية، بحيث أنه كلما كانت المجتمعات أكثر تعقيدا، زادت المخاطر التي تتعرض إليها.

وهناك طرق مختلفة للتعامل مع بعض هذه المخاطر، أهمها:

- تجنب المخاطر: بعدم الدخول أصلا في معاملات فيها مخاطرة.
- تحمل المخاطر: بالدخول في معاملات فيها مخاطرة، وتحمل الأضرار التي قد تنتج عنها شخصا، دون الاستعانة بأي جهة أخرى.
- تخفيض المخاطر: بتحديد وتقليص فرص الدخول في المعاملات التي قد تنتج عنها مخاطر.

□ المشاركة في المخاطر: بمشاركة أشخاص آخرين تعترضهم مخاطر مشابهة، فيتفقون على المشاركة في تحمل الضرر الذي قد يصيب أي منهم.

□ تحويل المخاطر: بتحويلها إلى جهة حكومية، أو خيرية، أو إلى شركة تأمين تعاونية أو تجارية تتكفل بدفع تعويضات للمتضررين مقابل دفع أقساط لها من طرف المستأمنين، وهذه الطريقة الأخيرة هي أكفأ إن لم نقل أفضل وسيلة للمضي قدما في طلب الرزق بقدر كبير من الأمن والاطمئنان، كونها تساعد على التخفيف من مضار مثل هذه المخاطر.

ومن هنا يتبين أن التأمين وسيلة من أهم الوسائل الاقتصادية والاجتماعية المستحدثة لتخفيض المضار الناجمة عن المخاطر التي يتعرض لها الأشخاص والشركات في أي مجتمع من المجتمعات، والتي لا يمكن الاستمرار معها دون من يتكفل بالتعويض عنها، حتى أن التأمين أصبح كما بين محمد نجاه الله صديقي "أهم من الصيرفة" (Siddiqi, 1985:11). وبالتالي، أصبح التأمين ضرورة لا غنى عنها لمساعدة مختلف قطاعات الاقتصاد التجارية، والصناعية، والزراعية، وغيرها. وبالإضافة إلى هذه الأهمية، فإن التأمين مهم أيضا في جمع الأقساط التي يقدمها المشتركون واستثمارها بشكل يعود على المجتمع بالنفع في إيجاد فرص عمل جديدة، والمساهمة في توزيع الدخل والثروة، وبالتالي المساهمة في النمو والتنمية الاقتصادية.

إن التأمين كما هو مطبق حاليا في أرجاء المعمورة يعد من المعاملات المالية المستجدة التي تطورت تطورا كبيرا خلال القرنين الماضيين، وخاصة في الغرب، نظرا لأهميته الكبيرة التي بدت في الحياة الاقتصادية، حيث ساعد وبدون شك على زيادة حجم الاستثمار،

وتنوع الأعمال التجارية، وإيجاد فرص عمل لشرائح كبيرة من المجتمع، وما ترتب عن ذلك كله من نتائج اقتصادية إيجابية، كون التأمين يفتت كثيرا من أنواع المخاطر التي تتعرض إليها المنشآت والوحدات الاقتصادية، ويجعل تحملها في مقدور المؤمن لهم، ويوفر قدرا كبيرا من الطمأنينة وراحة البال للمستثمرين، الأمر الذي يشجعهم على الضرب في الأرض وابتغاء الرزق غير عابئين بما سيصيبهم في كدهم هذا.

وكانت فكرة التأمين التجاري قد انتقلت إلى العالم الإسلامي منذ بداية القرن التاسع عشر، إلا أن علماء الإسلام قد اختلفوا بشأنه اختلافا بينا حول مدى مشروعيته.

فراح بعضهم يجرمه تحريما قاطعا، دون النظر إلى نتائجه في تفتيت المخاطر التي تعترض الناس في حياتهم ومصادر معاشهم، بحجة أنه عقد من عقود المعاوضة التي تحتوى على غرر فاحش، وأنه يشبه القمار، وأن فيه ربا، وأنه لزوم ما لا يلزم،... إلخ. ويقترحون بدلا عنه ما يسمى بالتأمين التعاوني الذي يزعمون أنه يقوم على التعاون، والمؤاخاة، وعلى عقد التبرع الذي يُسمح فيه بدرجة أعلى من الغرر. من بين هؤلاء نذكر الصديق الضير، ومحمد أبوزهرة، وحسين حامد حسان، ومحمد بلتاجي حسن (انظر رفيق المصري، ٢٠٠١، ص ٩٨).

وراح بعضهم الآخر يبيح التأمين بإباحة كاملة بعد تخليصه من شوائب الربا، وذلك لما يجلبه من مصالح تعود ليس فقط على المستأمنين والمؤمنين، ولكن على المجتمع ككل، وعلى الاقتصاد الوطني، معتبرين أن الغرر فيه غير فاحش، خاصة إذا أخذ بعين الاعتبار قانون الاحتمالات والأعداد الكبيرة الذي يجعل من قياس حدوث الخطر المؤمن عنه يُحسب بدقة فائقة ويقلل من درجة الغرر على المستوى الكلي للمؤمنين. ويميزون بينه وبين القمار الناتج عن اللهو واللعب والحظ، ثم هم لا يرون فرقا جوهريا بين التأمين التجاري وبين ما يسمى بالتأمين التعاوني، الذي يزعم المنادون به أنه يقوم على عقد التبرع، إذ التبرع حسب رأيهم لا يكون مرتبطا بالاستفادة أو عدم الاستفادة من برنامج التأمين. كما لا يرون بأسا في أن تقوم شركة تجارية تسعى للربح بتوفير التأمين بطريقة أكثر فعالية، فقد أحل الله البيع وحرم الربا، وأن الربح لن يكون فاحشا إذا كانت هناك منافسة حرة بين شركات التأمين في البلد الواحد.

كما يرون أيضا أنه من الممكن تخليصه من شوائب الربا. ومن بين هؤلاء نذكر: محمد مصطفى الزرقا، وعلي الخفيف، وعبدالله المنيع من الفقهاء ومحمد نجاته الله صديقي، ورفيق المصري، ومحمد أنس الزرقا، وغيرهم من الاقتصاديين المسلمين (المصدر نفسه).

كما راح آخرون يجرمون كلا من التأمين التجاري والتعاوني، ولايسمحون إلا بالتأمين الخيري الذي يقوم على أساس الزكاة والصدقات والوصايا والكفارات،... إلخ. ويرون أن هذا كاف. ومن هؤلاء نذكر عيسى عبده، وشوكت عليان (نفس المصدر السابق)، ومؤخرا سليمان الثنيان (١٩٩٣) وغيرهم، ومن بين مثل هؤلاء الفقهاء الذين يجرمون التأمين التعاوني والتجاري من يسكتون عن التأمين الاجتماعي (الحكومي) الذي يقوم أساسا على مساهمات الدولة ومساهمات الشركات المشغلة للعمالة، واشتراكات الأفراد العاملين الذين تقتطع من أجورهم أقساط لهذا الغرض، أو يجيزونه صراحة، إما بدعوى أنه حكومي، أو بدعوى أنه تعاوني. والحق، كما أشار رفيق المصري (٢٠٠١ب) في حوار أربعمائة سابق "أن الحجج التي ساقوها لتحريم التأمين الفردي (التعاوني والتجاري) كلها تنطبق على التأمين الاجتماعي. فكان عليهم أن يجرموها معاً، أو يبيحوها معاً".

وقد كتب عدد كبير من علماء الإسلام حول موضوع التأمين. وربما نستطيع أن نجزم أنه أكثر المواضيع طرقا بعد الربا، والصيرفة الإسلامية، والزكاة. ومن بين الذين كتبوا حول هذا الموضوع مؤخرا الدكتور أحمد محمد لطفي أحمد، أستاذ بقسم الفقه المقارن، كلية الشريعة والقانون بالدقهلية، مصر، تحت عنوان "نظرية التأمين: المشكلات العملية والحلول الإسلامية"، والذي نشرته دار الفكر الجامعي بالاسكندرية، مصر، عام ٢٠٠٦م، والذي هو محور هذا العرض والحوار.

المؤلف

يبدو للقارئ من أول قراءة لهذا الكتاب أن المؤلف الدكتور أحمد محمد لطفي أحمد قانوني شرعي يرى أن هناك فرقا شاسعا بين التأمين التجاري والتأمين التعاوني، وأن الأول حرام والثاني حلال، ومن هنا تجده يرد على كل من يحاول تبرير التجاري بتهوين الغرر

الذي فيه، أو تمييزه عن القمار، أو قياسه على الجعالة، ويرفض أي مناقشة للخطر وللغرر في التعاوني بحجة أنه يقوم على عقد التبرع بدل عقد المعاوضة، وأن الغرر فيه مغتفر، وأن الهدف منه التعاون وليس الربح. وبالتالي يمكن عده مع الفريق الأول الذي يجرم التأمين التجاري ويبيح التعاوني.

الكتاب المعروض

يقع الكتاب في ٣٦٨ صفحة مجلدة تجليدا ورقيا مقوَّى. ويتكون من مقدمة، وثلاثة أبواب، وخاتمة، وقائمة مراجع، وفهرس للمحتويات. كل باب من الأبواب الثلاثة يتكون من فصول، وكل فصل يتكون من مباحث، وكل مبحث مقسم إلى مطالب، وفي بعض الحالات بعض المطالب مقسمة إلى فروع، والفروع مقسمة إلى أغصان مثل ما جاء في الباب الثاني.

سمى **الباب الأول: الأحكام العامة للتأمين** وقسمه على أربعة فصول، قدم في الفصل الأول تعريف عقد التأمين (لغة، واصطلاحًا، الخ..). وخصائصه (الرضائية في عقد التأمين، التأمين عقد معاوضة، التأمين عقد ملزم للجانبين، التأمين من العقود المستمرة، التأمين من عقود الإذعان) وتاريخ ظهوره (كوسيلة لتحقيق الربح، وللتعاون، وللتأمين على الحياة، وتاريخ ظهوره في مصر، والتشريعات المنظمة له في مصر). كما أشار في هذا الفصل أيضًا بمجرد الإشارة عن الأسس الفنية للتأمين دون تفصيل (مزايا التعاون في التأمين، المقاصة بين المخاطر، الاستعانة بقواعد الإحصاء).

وعرض في الصفحتين ٥٠ و ٥١ من الكتاب **عيوب التأمين** دون إدراجها تحت أي باب، أو فصل، أو مبحث، أو مطلب، أو فرع، أو غصن!.. وهذه العيوب، كما اقتبسها من كتاب أحكام التأمين لمحمد حسين منصور (٢٠٠٤م، ص ١٧) عددها كالتالي:

١. المغالاة التي يلجأ إليها بعض شركات التأمين بهدف الحصول على الربح.
٢. ظهور عقود التأمين على أنها عقود إذعان.
٣. اتسام التأمين في بعض الأحيان بطابع المقامرة.
٤. قيام شركات التأمين بإعادة التأمين لدى شركات أخرى.

٥. تهاون المؤمن لهم في تفادي وقوع المخاطر لاطمئنانهم بسبب التأمين، ولجوء آخرين إلى التسبب عمدا في وقوع الخطر للاستفادة من قيمة التأمين.
٦. إثارة بعض التحفظات الدينية مما يؤدي إلى إحجام الكثيرين عن الدخول فيه.

وعرض في الفصل الثاني أقسام التأمين في مبحثين:

المبحث الأول: أقسام التأمين من حيث الشكل: التعاوني، والاجتماعي، والتجاري (بهذا الترتيب) عرض فيه خصائص ومميزات كل منها، كما نجدتها في أي كتاب عن التأمين من وجهة نظر إسلامية. ثم ذكر أوجه الاختلاف بين التأمين التجاري والتأمين التعاوني، ولخصها في النقاط التالية:

١. "القسط في التأمين التعاوني أقل منه في التأمين التجاري، لأنه لا تراعى فيه نسبة الربح، وتراعى في التأمين التجاري، أيضا لا توجد عمولات ولا مصاريف إدارية من أي نوع، لأن الهدف هو تخفيف الخسائر التي تلحق ببعضهم، وعند نزول الخطر المؤمن منه تقوم لجنة من الأعضاء بتقدير مبلغ التعويض المستحق عن الضرر الناشئ عن الخطر المؤمن منه وذلك مع مراعاة ما ورد في بنود وثيقة التأمين" (ص ٥٦).

٢. "اجتماع صفتي المؤمن والمؤمن لهم في كل عضو من أعضاء الجمعية في التأمين التعاوني، فلا يوجد في التأمين التعاوني انفصال بين شخصيتي المؤمن والمؤمن لهم، أما في التأمين التجاري فالانفصال بين الصفتين أمر لا بد منه، إذ يكون لكل واحد منهما مهمة محددة.

٣. ما يدفعه العضو في التأمين التعاوني يسمى اشتراكا، وهو قابل للتغيير بالزيادة أو النقص تبعا لما يتحقق من المخاطر سنويا، وما يترتب على مواجهتها من تعويضات، ويدفع العضو في البداية مقدارا معيناً، وفي نهاية السنة تحسب قيمة التعويضات، أما ما يدفعه المؤمن في التأمين التجاري فيسمى قسطاً، وهو عبارة عن مبلغ محدد مقدما وقت التعاقد، وهو غير قابل للتغيير سواء زادت نسبة الأخطار أم قلت.

٤. يتميز التأمين التعاوني بوجود التضامن بين الأعضاء، أي تضامنهم في تغطية المخاطر التي تصيب أحدهم أو بعضهم، ويبلغ هذا التعاون مداه في حالة الاشتراك القابل

للتغيير بصفة مطلقة، حيث يلتزم الأعضاء بتعويض الضرر الناجم كاملاً، أما في التأمين التجاري فلا يوجد مثل هذا التضامن، حيث يتم تحديد مسؤولية كلا المتعاقدين مقدماً" (انظر ص ٦٣-٦٤).

المبحث الثاني: أقسام التأمين من حيث الموضوع، وتحدث فيه عن التأمين على الأشخاص كالتأمين على الحياة، والتأمين من الأضرار التي تصيب الممتلكات).

ثم بين في **الفصل الثالث: أركان التأمين:** الخطر (تعريفه، وشروطه) والقسط، ومبلغ التأمين (النقدي، والعيني، والخدمات الشخصية)، والمصلحة في التأمين، ومعيار المصلحة فيه من الأضرار. وتعرض في الفصل الرابع إلى إنشاء عقد التأمين في مبحثين اثنين: المبحث الأول: (أطراف عقد التأمين: المؤمن، والمؤمن له) والمبحث الثاني: انعقاد عقد التأمين (التراضي، شروط الرضا، مراحل إبرام عقد التأمين).

أما في **الباب الثاني** فقد استعرض آراء الفقهاء القدامى والمعاصرين، وناقش فتاويهم، ورد على منتقديهم، بهدف الوصول إلى الحكم الشرعي للتأمين. فقدم في الفصل الأول الحكم الشرعي للتأمين التجاري لدى الفقهاء القدامى، حاصراً له برأي ابن عابدين، وعارضاً لفتواه ومناقشاً لها وراداً على معارضيتها أمثال غريب الجمال (التأمين التجاري والبديل الإسلامي...) ويوسف قاسم (التعامل التجاري في ميزان الشريعة...). ثم قدم حكم التأمين التجاري لدى الفقهاء المعاصرين بدءاً بمحمد عبده، ومحمد نجيت المطيعي، وعبدالرحمن قراعة، وقضاة المحاكم الشرعية عارضاً نصوص فتاويهم، ومبيناً كيف أنها استغلت استغلالاً سيئاً لتبرير التأمين التجاري رغم أنهم لم يفتوا به.

وأكد في **المبحث الثاني: أدلة القائلين بجرمة التأمين التجاري** (لاشتماله على الغرر، وعلى القمار والمراهنة، وعلى الربا، وعلى نوع من التحدي للقدره الالهية، ولكونه لا يحقق التوازن بين أطراف التأمين، ولكونه بيع دين بدين)، وناقش وانتقد بشدة أدلة القائلين بجوازه تحت قاعدة الأصل في الأشياء الإباحة، وقياسه على العاقلة، والمضاربة، والهبة، والجعالة، وعلى التأمين الاجتماعي، والوديعة بأجر، والموالة، والوعد الملزم، ثم أعطي ما يراه الرأي

الراجح في حكم التأمين التجاري بقوله: "من خلال ما تقدم من عرض أدلة المانعين للتأمين التجاري وأدلة المجيزين يتضح أن الأولى بالقبول هو القول بعدم جواز التأمين التجاري لمصادمته للأدلة الشرعية، ومعارضته لعموم النصوص، ويؤيد ذلك القرارات الصادرة عن المجامع العلمية" (ص ٢٢٥).

وعرض في الفصل الثاني الحكم الشرعي للتأمين التعاوني وراح يبين خصائصه ومميزاته، وأنواعه، والحكم الشرعي فيه، بالمقارنة بالتأمين التجاري،. وخلص فيه إلى أن التأمين التعاوني يعتبر هو "النموذج التأميني الأمثل للمجتمعات الإسلامية، ذلك أنه نابع من الشريعة الإسلامية ويتفق معها، كما أنه يعتبر بمثابة تطبيق عصري منخفض التكلفة لمبدأ التكافل الاجتماعي وبديلاً شرعياً للتأمين التجاري" (ص ٢٤٦).

وفي النهاية تحدث في الباب الثالث عن ما سماها التأمينات الإسلامية عرض في الفصل الأول منها: مفهوم التكافل الاجتماعي وحكمه، وأنواعه، وخلص فيه إلى أن منظومة التكافل الاجتماعي هي النموذج الرائع والصورة المشرفة لمبدأ التعاون والتضامن في الإسلام. (ص ٢٦٣)، ثم عرج في الفصل الثاني على موضوع الزكاة وقسمه إلى مباحث عرض فيها تعريف الزكاة وحكمة مشروعيتها، ومظاهر وجود التأمين فيها مثل توفير الحاجات الأساسية للأفراد، وتحقيق التوازن الاقتصادي من خلال جمع وتوزيع الزكاة من طرف الحكومة. وأضاف إلى ذلك في الفصل الثالث: التأمينات التي تقوم بها الدولة وأدرج تحتها كفالة المعوقين وذوي الاحتياجات الخاصة في المبحث الأول، وتأمين الحد الأدنى للمعيشة وعدالة التوزيع في المبحث الثاني، وعلاج غير القادرين في المبحث الثالث، وتقرير مكافآت نهاية الخدمة في المبحث الرابع.

وخلص في الخاتمة (ص ٣٤٩) إلى أن:

- التأمين التجاري بكل صورته وأشكاله محرم شرعاً، ولا يجوز العمل به، ولا الدخول فيه، لاشتماله على الأمور المحرمة، إذ القصد منه الربح لا غير، دون نظر إلى الوسيلة التي يتم بها.
- وأن التأمين التعاوني أمر تبيحه الشريعة وتدعو إليه.

من مزايا الكتاب:

من مزايا الكتاب أنه جمع قدرا كبيرا من المعلومات حول موضوع التأمين بأنواعه (الاجتماعي والتعاوني والتجاري) وناقش أدلتها، وقارن مزاياها بشكل مبسط يساعد الطلبة والمهتمين بالتأمين على أخذ فكرة عن الموضوع بحسب ما اقتنع به هو وفهمه من وجهة نظر الشريعة الإسلامية.

من المآخذ على الكتاب:

ومما يؤخذ على الكتاب أنه يحتوي على:

أ- أخطاء مطبعية: كثيرة منها على سبيل المثال لالخصر:

١. تاريخ النشر في صفحة العنوان ٢٠٠٦ وفي الصفحة التالية ٢٠٠٧م.
٢. في الصفحة ١٣٨ الفقرة الأخيرة: "... فمعلوم أن هذه الفتوى صدرت في سنة ١٩٢٣م، والشيخ الإمام توفي إلى رحمة الله في سنة ١٩٠٥م، أي أن بين صدور الفتوى وبين الوفاة عامين...!" والصواب: "توفي إلى رحمة الله في سنة ١٩٢٥م"
٣. في الصفحة ٢٣٩ "خصائصه"، والصواب: "خصائصه".
٤. في الصفحة ٣٠٧ الفقرة الثانية: "ومعلوم أن النبي (ص) لم يكن يعرف العربية ولا أي لغة أخرى غير العربية...!"، والصواب: "لم يكن يعرف العربية".
٥. وضع الفواصل في غير محلها مما يجعلها تظهر في بداية سطور كثيرة في الكتاب.

ب- تكرار:

١. الصفحتان ٢٠٧ و ٢٠٨ مكررتان في الكتاب.
٢. والصفحتان ٢٠٩ و ٢١٠ مكررتان أيضاً.
٣. الصفحات ٢٥٤-٢٥٧ كرر فيها ما جاء في الصفحات ٢٣٢-٢٣٥.

ج- المراجع:

١. قديمة منشورة في الستينيات والسبعينيات والثمانينيات من القرن الماضي.

٢. نسبة المراجع المتخصصة في التأمين قليلة جدا بالمقارنة بالمراجع الأخرى الفقهية، واللغوية، وكتب التفسير، وكتب الحديث، الخ..
٣. بعض المراجع غير مكتملة أو فيها أخطاء مثل ما جاء في:
- الصفحة ٣٦٠ المرجع رقم ٢٣ "د/ عبد الله النجار: عقد التأمين" مضاف إليها بخط اليد "طبعة دار النهضة العربية" دون ذكر بلد النشر أو سنة النشر.
 - وفي الصفحة نفسها المرجع رقم ٣٣ كذلك غير مكتمل.
 - الصفحة ٣٦٢ المرجع رقم ٤٩ "طفى الزرقا: التأمين وموقف الفقه الإسلامي منه.." (والصواب: "مصطفى"، وبقية المعلومات حول الكتاب من دار نشر وبلد النشر وسنة النشر غير مستوفاة).
 - وفي الصفحة نفسها المرجع ٥٢ غير مكتمل.

د. عبدالقادر حسين شاشي

الأربعاء في ١٤٢٨/٣/٢هـ

م ٢٠٠٧/٣/٢١

العقود المستقبلية والشريعة الإسلامية

عرض رسالة أحمد الإسلامبولي

١ - أهمية الموضوع: هذه العقود مستحدثة، وغير مألوفة على بيئتنا، بل ويمكن القول إنها لا توجد إلا في الدول المتقدمة، ويكفي أن نعلم أنها لا توجد في بلاد العالم الإسلامي إلا في ماليزيا، ولا توجد في قارة أفريقيا إلا في دولة جنوب أفريقيا. أضف إلى ذلك أنها في ظل العولمة يمكن أن تُفرض على بلادنا. لذا بدت أهمية أن ندرس هذه العقود، لمعرفة مدى ملاءمتها لنا، وإمكانية الاستفادة منها في ظل الضوابط والمفاهيم الشرعية.

٢ - مفهوم العقود المستقبلية: "هي العقود التي يلتزم صاحبها بشراء أو بيع أصل حقيقي أو مالي، بسعر متفق عليه، ويتم التسليم والاستلام في تاريخ لاحق محدد في المستقبل، وعادة ما يلتزم كل من الطرفين بإيداع نسبة معينة من قيمة العقد لدى السمسار الذي يتعامل من خلاله، وذلك إما في صورة نقدية، أو صورة أوراق مالية، أو خطاب ضمان، وذلك تجنباً للمشاكل التي قد تحدث نتيجة لعدم قدرة أو رغبة أي طرف منهما في الوفاء بالتزامه".

٣ - عناصر التعريف

- أ- هي عقود بيع أو شراء.
- ب- المبيع بصفة أساسية: سلع معينة، أو أوراق مالية، أو عملات، أو مؤثر.
- ج- يتم تأجيل البلدين إلى المستقبل.
- د- تتم وفق أساليب وأسس فنية، تمثل سمة هذه العقود.

٤ - التفاصيل الفنية ذات العلاقة بهذه العقود

- أ- تمارس من خلال أسواق منظمة.
- ب- هي عقود نمطية (بمعنى تماثل العقد من حيث الجودة، والكمية، ليقوم كل عقد، أو أي وحدة من وحداته مقام غيرها).

ج- وجود هامش يدفعه المتعاقد- بائع أو مشتر- لإثبات جديته، وضمان حقوق الطرف الآخر.

د- يتم إجراء تسوية يومية لطرفي العقد، تضاف إلى حساب الهامش لطرف، وتخصم من الطرف الآخر بحسب الأحوال.

ه- تتم التسوية في تاريخ التنفيذ بالفرق دون تسليم فعلي للبدلين، بدعوى ارتفاع التكاليف، أو لعدم قابلية محل العقد للتسليم.

و- إذا توقف طرف عن الوفاء بالتزامه، يقوم السمسار بعقد صفقة عكسية، يقفل بها مركزه، وتُسَوَّى من حساب الهامش.

ز- ليس أي أصل يصلح محلاً لهذه العقود، إذ لا بد من توفر الشروط التالية:

١. قابلية الأصل للتنميظ من حيث الكمية والجودة.

٢. وجود طلب نشط على الأصل، بما يحقق السيولة لسوقه.

٣. قابلية الأصل للتخزين بما يتيح توفره في تاريخ التسليم.

٤. أن يكون ذا قيمة مقارنة بحجمه.

ح- أنواع العقود المستقبلية: عقود السلع- عقود العملات الأجنبية- عقود الأوراق المالية- عقود المؤشرات- ويُضم إليها عقود الاختيار.

٥ - مقارنة العقود المستقبلية بالعقود الأخرى

أ- العقود المستقبلية، والعقود الحاضرة

• العقود الحاضرة يتم فيها تسليم المبيع واستلام الثمن عند التعاقد، وفي العقود المستقبلية توجل المبادلة إلى تاريخ التنفيذ.

• تحقق سمة الرفع في العقود المستقبلية دون الحاضرة.

• العقود الحاضرة تتم في أسواق منظمة وغير منظمة، بينما لا تتم العقود المستقبلية إلا

في أسواق منظمة.

ب- العقود المستقبلية، والعقود الآجلة

- الأولى يتم تداولها في أسواق منظمة، والثانية غير قابلة للتداول.
- الأولى نمطية (غير شخصية)، والثانية شخصية (غير نمطية).
- الأولى تقوم على تنظيمها هيئات، والثانية لا تتمتع بهذه الميزة.
- الأولى لا تصادف صعوبات عند الرغبة في إلغائها، والثانية تصادف صعوبات.
- الأولى تتطلب هامش وتسوية يومية، والثانية لا تتطلب ذلك.

وإجمالاً يمكن القول إن الفروق بينهما ليست جوهرية، فكلاهما يتحدد فيه السعر عند التعاقد، ويكون التسليم في المستقبل، والفرق إنما يكون في ترميز العقود، بمعنى أن: العقود المستقبلية هي عقود آجلة نمطية، وهذه النمطية هي التي ميّزت العقود المستقبلية بالتداول، وإفقال المركز عند اللزوم، إضافة إلى دخول المضاربين إلى ساحتها.

ج- العقود المستقبلية، وعقود الاختيار

- أوجه الشبه: كلاهما يغطي فترة مستقبلية، كلاهما يعطي الحق في شراء أو بيع أصل في تاريخ لاحق بسعر يحدد عند التعاقد، كلاهما ينطوي على درجة عالية من الرفع.
- أوجه الاختلاف: مشتري حق الاختيار يملك حق التنفيذ من عدمه، بينما العقد المستقبلي ملزم لطرفيه. مشتري حق الاختيار لا تتجاوز خسارته قيمة المكافأة، بينما خسارة المتعامل في العقود المستقبلية غير محدودة. مشتري حق الاختيار لا يحق له استرداد قيمة المكافأة، بينما يمكن استرداد الهامش في العقود المستقبلية.

وأوجه الاختلاف المذكورة لا تمنع من القول إن عقود الاختيار حالة خاصة من

العقود المستقبلية.

٦- أنواع العقود المستقبلية: يمكن تقسيم العقود المستقبلية إلى:

أ- عقود مستقبلية على أصول حقيقية، وهي عقود السلع.

ب- عقود مستقبلية على أصول مالية، وهي عقود يستمد العقد فيها قيمته من أصل آخر، مثل العقود المستقبلية على: العملات- الأوراق المالية- المؤشرات، وتُسمّى بالمشتقات المالية، نظراً لأن العقد يستمد قيمته ويشتملها من أصل آخر. وقد يكون العقد فيها ملزماً لطرف واحد كعقود الاختيار.

٧- ملاحظات حول أنواع العقود المستقبلية

أ- العقود المستقبلية على الأوراق المالية ذات الدخل الثابت، وتُسمّى أيضاً العقود المستقبلية على سعر الفائدة، تحظى بنصيب الأسد من حيث حجم التعامل، خاصة في سوق المستقبلات الأمريكي، وتنقسم إلى:

١. عقود مستقبلية على سندات الخزانة (وهي طويلة الأجل)، قيمة العقد مائة ألف دولار أمريكي.

٢. عقود مستقبلية على أذونات الخزانة (وهي قصيرة الأجل)، قيمة العقد مليون دولار أمريكي.

وتشترط أنظمة السوق أن تنتهي هذه العقود بتسليم واستلام حقيقي في ظل إجراءات تسليم صارمة.

ب- رغم أن أنظمة السوق تضع ضوابط لمواجهة الممارسات غير الأخلاقية، مثل ضابط حدود التقلبات السعرية، إلا أن التعامل على المؤشرات في العقود المستقبلية لا يخضع لهذه الحدود، الأمر الذي يشير إلى أن الغرض الأساسي هو التشجيع على المضاربة على الأسعار دون ضابط ولا رابط لهذا النوع من العقود. فضلاً عن أن هذا النوع لا يتم فيه تسليم واستلام، لأنه غير قابل للتسليم أصلاً.

ج- العقود المستقبلية على الأوراق المالية ذات الدخل الثابت تشير إلى حجم التعامل بهذه العقود، فبالإضافة إلى أنها تحظى بالقدر الأكبر من حيث حجم التعامل، يكفي أن نعرف أن تداول عقد واحد على أذونات الخزانة الأمريكية ألف مرة، يعني أن هذا العقد قد

حقق تعاملات بمليار دولار أمريكي. أضف إلى ذلك أن هامش مثل هذا العقد لا يتجاوز عدة آلاف من الدولارات.

٨- السمات الاقتصادية للعقود المستقبلية

- أ- سمة الرفع.
- ب- سهولة إبرام الصفقات.
- ج- سهولة التخلص من العقد.
- د- ضآلة تكلفة المعاملات.

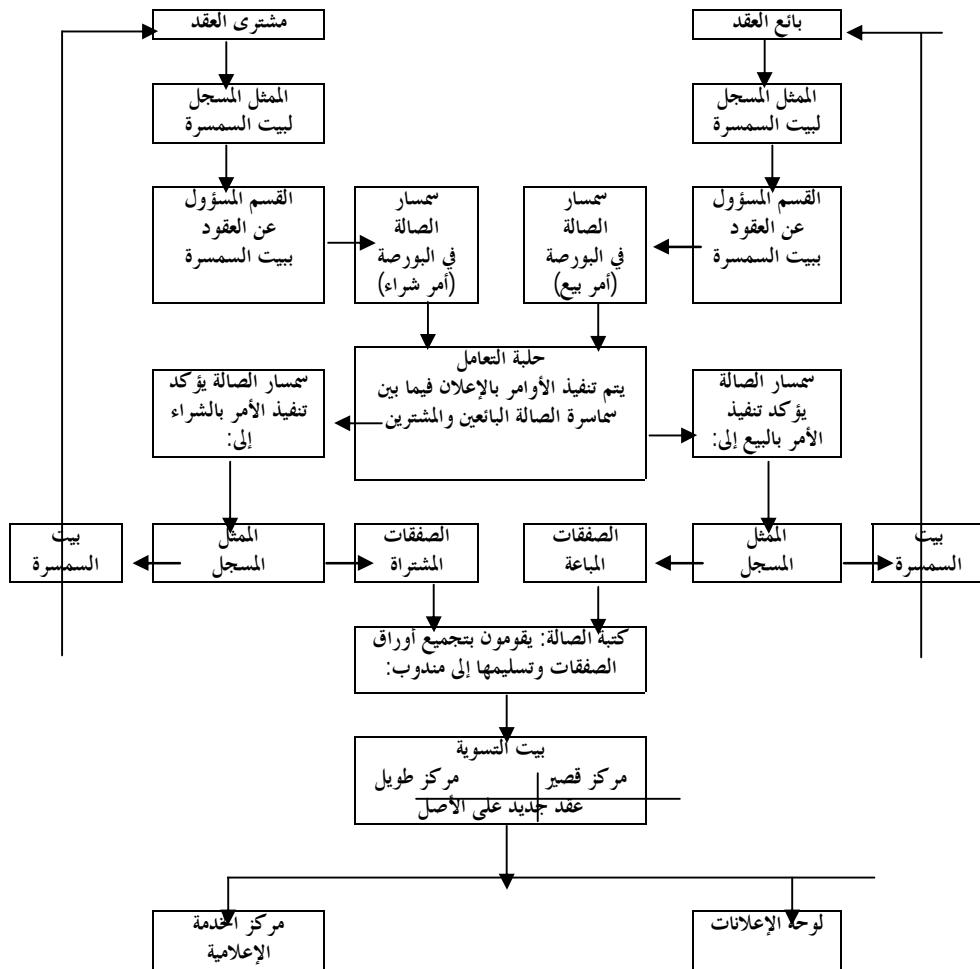
وهذه السمات تساهم في تعظيم حجم التعامل وحركة التداول.

٩- آلية عمل العقود المستقبلية

أ- الإجراءات التمهيديّة: تقوم وحدة "بائع عمولة العقود المستقبلية" التابعة لبيت السمسرة، بفتح حساب للعميل يسمى (حساب السلعة) أو (حساب المتاجرة). وهو الحساب الذي يودع فيه العميل الهامش المبدئي الذي يحدده بيت السمسرة. ويفتح حساب لكل سلعة يرغب العميل أن يتعامل فيها. وبعد فتح هذا الحساب، يصبح العميل قادراً على إصدار أوامر شراءٍ أو بيع.

ب- الإجراءات التنفيذية: يمكن لذلك العميل أن يصدر أمراً بالشراء (ويطلق على صاحبه أنه أخذ مركزاً طويلاً)، أو أن يصدر أمر بيع (ويطلق على صاحبه أنه أخذ مركزاً قصيراً)، ويصدر الأمر إلى الممثل المسجل لبيت السمسرة، الذي يتولى إبلاغ هذا الأمر للقسم المسؤول عن العقود المستقبلية ببيت السمسرة، فينقله إلى سمسار الصالة في البورصة، فيتوجه به إلى حلبة التعامل، ويلتقي مع أقرانه الذين يتعاملون على نفس السلعة، بائعين ومشتريين، ويتم تنفيذ الأوامر بالإعلان فيما بينهم على الأوامر التي تحمل نفس تاريخ التنفيذ. ليؤكد سمسار الصالة تنفيذ الأمر إلى الممثل المسجل لبيت السمسرة، الذي يتولّى بدوره إخطار بيت السمسرة، الذي يخطر العميل بتنفيذ الأمر. ثم يقوم كتبة الصالة بتجميع أوراق الصفقات، وتسليمها إلى مندوب بيت التسوية، فيضع ذلك الأخير كل عقد بيع (مركز

قصير) أمام عقد شراء (مركز طويل) لعقود السلعة التي لها نفس تاريخ التنفيذ، معلناً مولد عقد جديد على ذلك الأصل، يعلن عنه في لوحة الإعلانات. ويخطر به مركز الخدمة الإعلامية، لتبث ذلك محلياً وعالمياً. بعد ذلك يُحوّل بيت التسوية ذلك العقد الشخصي إلى عقدين، بأن يقف بائعاً أمام مشتر العقد، ويقف مشترياً أمام بائع العقد، ومن ثم يمكن لأي طرف أن يقفل مركزه دون أن يتأثر الطرف الآخر. وفيما يلي يورد الباحث رسماً يوضح مراحل هذه الإجراءات التنفيذية:



١٠ - أهداف ووسائل سوق العقود المستقبلية

تهدف هذه السوق إلى تعظيم حركتي البيع والشراء إلى أعلى حد ممكن، ولا يهم إن كان ذلك على حساب تشجيع عمليات المضاربة على الأسعار، لأن زيادة حركتي البيع والشراء تعني سهولة وجود بائعين ومشتريين ليتم تلبية رغبات كافة المتعاملين بيعاً وشراءً على العقود باختلاف أنواعها وتواريخ تنفيذها، فيحقق السوق أكبر سيولة ممكنة، أضف إلى ذلك أن تداول العقد بهذه الصورة يعني مضاعفة أرباح السوق والعاملين عليه. وفي سبيل تحقيق ذلك، أتعتمد السوق على الوسائل التالية:

- أ- تنميط العقود حتى تصبح قابلة للتداول.
- ب- فرض هامش مبدئي (ويسمى أيضاً هامش الأداء) على المشتري والبائع، لضمان حقوق الأطراف المتعاملة، وزيادة ثقتهم بالسوق.
- ج- فرض حدود للتقلبات السعرية، تتناسب مع الهامش الذي يؤديه المتعاملون.
- د- فرض هامش صيانة عند تآكل الهامش المبدئي لدى أحد طرفي العقد.
- هـ- اعتماد السوق على تسعير يومي للعقود، ومن ثم إجراء تسوية يومية لمراكز المتعاملين. وهذا التسعير يفتح شهية أي طرف لإقفال مركزه، إما لإغراء أرباح تحققت له، أو لتجنب المزيد من الخسائر.
- و- تتسم التعاملات في هذه الأسواق بالسهولة، خاصة عندما لا تسمح أنظمة هذه الأسواق بالتسليم الحقيقي، بحجة ارتفاع تكلفته، لتتم التسوية بالفروق.
- ز- تسمح أنظمة هذه الأسواق لطرفي أي عقد بإمكانية تصفية مركزه، عن طريق عقد صفقة عكسية.
- ح- تعتمد هذه الأسواق على تنظيم إداري على مستوى عال من خلال توزيع الاختصاص بين بيت السمسرة الذي يُعنى بضمان الحقوق المالية بين الأطراف، وإفساح

المجال أمام بيت التسوية الذي يُعنى بضمان تنفيذ الصفقات، ومتابعة حركة العقد خطوة بخطوة إلى تاريخ التنفيذ، ووقفه دائماً طرفاً في كل العقود، كما سبقت الإشارة إلى ذلك.

١١ - مفهوم تداول العقود المستقبلية

البدلان في العقود المستقبلية مؤجلان، فكل طرف عند إنشاء العقد دائن بالبدل الذي سيتسلمه، ومدين بالبدل الذي سيقدمه. فيرى البعض أن تداول هذه العقود هو بيع للدين بالدين فلا يجوز. ولكن الحقيقة غير ذلك. فحينما يشتري متعامل عقد قمح (٥٠٠٠ بوشل) بسعر ٥ دولار للبوشل، ويدفع هامشاً مبدئياً (١٠٪)، أي (٢٥٠٠ دولار)، فمعنى ذلك أن هناك بائعاً لنفس العقد، تسليم نفس التاريخ، وأدى هو الآخر هامشاً مبدئياً مماثلاً، ثم وقف بيت التسوية بائعاً أمام المشتري ومشترياً أمام البائع، ويسمح لأي منهما أن ينسحب عن طريق إقفال مركزه بعقد صفقة عكسية، ومن ثم يمكن لطرف أن ينسحب دون حاجة إلى أن ينسحب الطرف الآخر. فلو أن مشتري العقد وجد أن السعر في أحد الأيام قبل تاريخ التنفيذ قد أصبح (٥ و٢ دولار) وأراد أن ينسحب، فسوف يعقد صفقة عكسية بأن يبيع عقداً مماثلاً، ليجد بيت التسوية أن لهذا العميل عقدين، أحدهما شراء والآخر بيع، لنفس السلعة ونفس تاريخ التسليم، فيشطبهما، ويجد العميل في حساب السلعة رصيماً قدره (٣٥٠٠ دولار)، تمثل الهامش (٢٥٠٠ دولار) مضافاً إليه الربح (١٠٠٠ دولار) تخصم من حساب هامش البائع، ويحضر بيت التسوية عقب ذلك عقداً جديداً بالسعر الجديد للعميل التالي. وهذا ليس تداولاً بمعنى التداول للأوراق المالية في الأسواق الحاضرة.

١٢ - مفهوم الصفقة العكسية وإقفال العميل لمركزه

المشتري عند التعاقد لم يسلم ثمناً ولم يستلم مئماً، والبائع عند التعاقد أي أيضاً لم يسلم مئماً ولم يتسلم ثمناً، وعندما يرغب أحد طرفي العقد في إقفال مركزه قبل تاريخ التنفيذ، فإنه عملياً يطلب تعجيل التنفيذ حسب السعر الجاري يوم الإقفال، ليكون ذلك في معنى البيع الناجز الذي يستلم فيه كل طرف ما له ويسلم ما عليه. وهذا هو سبب أن العمولة تكون مرة واحدة، لأن التسليم والاستلام - ولو كان حكيمياً - لم يحدث إلا مرة

واحدة. مع ملاحظة أن التسوية سواء تمت بالتسليم والاستلام الحقيقيين أو تمت بدفع فروق الأسعار، فإن النتيجة من الناحية المحاسبية واحدة.

وبهذا نكون قد تناولنا مفهوم العقود المستقبلية، وأنواعها، وأهدافها ووسائلها، ومفهوم التداول، ومفهوم إقفال العميل لمركزه. وونتقل الآن إلى القسم الشرعي.

١٣ - هل تُخَرَّجُ العقود المستقبلية على أنها وعد؟

يرى البعض أن العقود المستقبلية وعداً على اعتبار أن تأجيل التسليم إلى المستقبل، والوفاء في الوعد يتم هو الآخر في المستقبل. بيد أن الوعد مجرد إخبار أو إعلان للرغبة، في حين أن العقد المستقبلي يحقق ارتباطاً بين إرادتين. وإذا كان الالتزام في الوعد مختلفاً فيه بين الاستحباب والوجوب والوجوب على تفصيل، فإن الالتزام في العقود المستقبلية لا مجال للمتعاقد أن يتحلل منه. وعلى ذلك فالعقد المستقبلي ليس وعداً. ولكن هل هو عقد؟.

١٤ - هل تُخَرَّجُ العقود المستقبلية على أنها عقد؟

أطلق علماء الفكر المالي مصطلح "العقود" على هذه المعاملات المستقبلية، فهل هي حقاً عقود؟. بالنظر في هذه المعاملات وُجِدَ أنها:

- أ- تمثل ارتباطاً بين إرادتين، وليس مجرد إخبار أو إعلان لرغبة.
- ب- هذا التعامل ينصب على معاوضة مالية، وليس تبرعاً أو إسداءً لمعروف.
- ج- آثار التعامل تنصب وتترتب على العقود عليه. بمجرد الاتفاق، وليس في المستقبل. يؤكد ذلك الهامش المدفوع. فالذي يظهر أن هذا التعامل عقدٌ كما سماه علماء الفكر المالي. ولكن هل هذا العقد قد استوفى أركانه وشروطه حتى يكون جائزاً؟.

١٥ - هل العقود المستقبلية استوفت أركان العقد، وشروطه حتى تكون جائزة شرعاً

بالنظر إلى العقود المستقبلية بأنواعها المختلفة (على السلع- العملات- الأوراق المالية ذات الدخل الثابت- المؤشرات- الاختيارات) نجد أنها كواقع عملي تُمارَسُ بغرض المضاربة على الأسعار لاختبار التوقع، على أمل جني مكاسب. وهنا نجد أنها عقود تقوم على الغرر الفاحش والقمار وأكل المال بالباطل، فلا تجوز شرعاً على اختلاف أنواعها إذا

كان هذا هو الهدف من التعامل بها. كما أن العقود المستقبلية على العملات تقوم على ربا النساء من ربا البيوع، الذي لا تسمح الشريعة فيه بتأخير بدل واحد، فكيف إذا تأخر البدلان في الصرف. أما العقود المستقبلية على الأوراق المالية ذات الدخل الثابت، فإنها تقوم على ربا الديون المقطوع بتحريمه. وأما العقود المستقبلية على المؤشرات، فإنها عين القمار، ويكفي أن المعقود عليه غير قابل للتسليم أصلاً. وأما عقود الاختيار، فإنها تقوم على الغرر الفاحش والقمار وأكل المال بالباطل، فضلاً عن كون مادة الاختيار قد تكون عملة أو سنداً بفائدة أو مؤشراً، وقد تبين حرمة التعامل فيها على النحو الذي يجري العمل وفقه. فلا يتبقى إلا العقود المستقبلية على السلع حينما يتعرض المتعامل إلى خطر حقيقي أثناء مباشرته للعملية الإنتاجية، كمشتري محصول زراعي مباح يقوم بتصنيعه، أو بائع يزرع هذا المحصول. وهذا العقد قد استوفى أركان العقد وشروط كل ركن، من صيغة وعاقدين ومحل العقد، باستثناء أن العقد مضاف إلى المستقبل، وعقود البيع لا تقبل الإضافة على رأي جمهور الفقهاء، لأنها تفيد التملك في الحال. فما هي أبعاد هذا الاعتراض؟ مع ملاحظة أن المبيع هنا يقوم على البيع على الصفة، وللفقهاء اعتراضات حول هذا البيع، كبيع المعدوم، وبيع الإنسان ما ليس عنده، وبيع الكالئ بالكالئ.

١٦ - البيع على الصفة

وهو يشمل: بيع المعين الغائب، وبيع الموصوف في الذمة غير المعين. الأول: يرى جمهور الفقهاء أن الثمن فيه لا يجب حالاً.

والثاني: يرى الفقهاء أن ثمة ارتباطاً بينه وبين السلم، على اعتبار أنه في معنى السلم، ويجب أن تُستقصى فيه صفات السلم. وقد فرّق الفقهاء بين انعقاد هذا البيع بلفظ البيع، وانعقاده بلفظ السلم.

١٧ - بيع موصوف في الذمة بلفظ البيع مع تأجيل الثمن

الفقهاء بوجه عام يرون أن ذلك هو بيع الدين بالدين المنهي عنه. ولكن من الفقهاء من ذكر نصوصاً يفهم منها أنهم يفرّقون بين انعقاد البيع بلفظ البيع، وانعقاده بلفظ السلم،

فيتساهلون في تأجيل الثمن والمثمن في الأول، ويتشدّدون في تأخير رأس مال السلم (انظر: الشرفاوي - مقرري الإقناع - ابن مفلح - المرادوي).

تعليق الباحث: السلم من بيوع الصفة، وليست بيع الصفة هي التي من السلم، فهل يكون المتبوع تابعاً؟ يبدو أن عقد السلم هو الذي كان مألوفاً كتطبيق، ينظر الفقهاء إلى بيع الموصوف في الذمة من خلاله، فحتى يكون جائزاً، وجب تعجيل رأس المال، فإن تأجل ضاعت المصلحة التي شرع السلم من أجلها. يدل على ذلك تساهل بعض الفقهاء حينما يكون العقد بلفظ البيع كما سبق بيانه. ولعل هذا يعطي مبرراً لصعوبة تقبل مسألة ابتداء الدين بالدين، وصعوبة تصور مصلحة معتبرة فيها.

١٨ - هل بيع موصوف في الذمة، غير معين، مؤجل التسليم، هو بيع لمعدوم فلا يجوز؟

المبيع في العقد المستقبلي محل البحث موصوف في الذمة، غير معين، مؤجل التسليم. والمبيع في عقد السلم (المسلم فيه) موصوف في الذمة، غير معين، مؤجل التسليم أيضاً، بمعنى أنه معدوم عند التعاقد، فهل هذا العدم يجعل العقد غير جائز؟.

ذكر الفقهاء نصوصاً تفيد أن السلم أُجيز على خلاف القياس، فالقياس ألا يجوز، والعلة أنه بيع معدوم.

أما عن بيع المعدوم، ففقهاء المذاهب إلا القليل يرون أن بيع المعدوم باطل على إطلاقه، ليكون العدم هو العلة، أما القليل كابن تيمية، وابن القيم، وغيرهم من المحدثين، فإنهم يفرقون بين معدوم غير موجود حال العقد ويغلب عليه عدم الوجود وقت التسليم، وبين معدوم يغلب على الظن وجوده وقت التسليم، فمنعوا الأول، وأجازوا الثاني، ليكون الغرر هو علة التحريم وليس العدم. وهو الرأي الذي اختاره الباحث لصحة الأساس الذي انبنى عليه.

وعلى ذلك فعدم وجود المبيع في العقد المستقبلي محل البحث لا يجعل حكم العقد عدم الجواز، باعتبار أنه يغلب على الظن وجوده وقت التسليم.

١٩ - هل العقد المستقبلي محل البحث بيع ما ليس عند المتعاملين؟

البيع في حديث النهي عن بيع الإنسان ما ليس عنده، يتناول البيع الحال، لعدم قدرة البائع على تسليم المبيع وقت العقد. أما إذا لم يكن المبيع عند البائع وقت العقد، والبيع مؤجل، ويغلب على الظن وجوده عند البائع وقت التسليم، فإنه يخرج عن النهي. والمبيع في العقد المستقبلي هنا إن كان غير موجود وقت العقد، إلا أنه يكون عند البائع بحسب العادة، فيخرج عن النهي.

٢٠ - هل العقود المستقبلية محل البحث من بيع الكالئ بالكالئ؟

الكالئ بالكالئ قضية واسعة في الفقه الإسلامي، الفقهاء متفقون على حرمتها، مختلفون في الصور التي تدرج تحتها.

والكالئ بالكالئ: هو بيع الدين المؤخر بالدين المؤخر. ومن الفقهاء من اعتبره بيع الدين بالدين، فأدخل تحت النهي صوراً ليست منه.

وصور الكالئ بالكالئ عند الفقهاء ثلاثة، سماها المالكية: فسح الدين في الدين - وبيع الدين بالدين - وابتداء الدين بالدين.

ويلاحظ أن الصورتين الأولى والثانية، تتناولان بيع دين مستقر سابق التقرر في الذمة، الأولى بين الدائن ومدينه، والثانية لغير الدائن. أما الصورة الثالثة (ابتداء الدين بالدين)، فإن الدين فيها لم يكن مستقراً في الذمة قبل إنشاء العقد، وإنما أنشأه العقد. وقد تبين للباحث أنها ليست من الكالئ بالكالئ، إذ إن الدينين منشآن وليسا مستقرين، واعتباره من الكالئ مسألة مجازية، فكيف نعتبره ديناً وهو غير مستقر ولا موجود أصلاً قبل إنشاء العقد؟! وإذا كان ابتداء الدين بالدين ليس من الكالئ بالكالئ، فإن هذا لا يعني جوازه، بل يعني فقط أنه لا يحكم بمنعه لكونه من الكالئ بالكالئ. فهل يوجد مانع آخر يحول دون جوازه؟

٢١ - هل ابتداء الدين بالدين يصادم نصاً شرعياً يفيد عدم جوازه؟

لم أجد نصاً شرعياً، ولا إجماعاً على عدم جواز ابتداء الدين بالدين، ولكن من الفقهاء من رأى أن هذه الصورة هي فقط التي يتحقق فيها بيع الكالئ بالكالئ المجمع على تحريمه،

وهو الرأي الذي انفرد به شيخ الإسلام ابن تيمية. ومن الفقهاء مَنْ لم يعدّه من الكالئ بالكالئ وهم غير واحد، ومنهم مَنْ اعتبره أحف صور الكالئ بالكالئ كالدسوقي والصاوي، ومنهم مَنْ صرّح بجوازه كالزرقاني. أما مَنْ تشدد في هذه المسألة فيبدو أنهم كانوا ينظرون إليها من خلال تأخير تسليم رأس المال في عقد السلم. أما مَنْ نظر إلى هذه المسألة من خلال عقد البيع، فقد تساهل في تأجيل البدلين، مثل الشرقاوي ومقرري الإقناع من الشافعية، وابن مفلح والمرداوي من الحنابلة، كما سبق بيانه.

كما أن هناك أمثلة يمكن أن يُستأنسَ بها في تأجيل البدلين:

أ- هناك بيوع جائزة شرعاً يمكن أن يتأجل فيها البدلان، مثل: عقد الاستصناع- وعقد الإجارة عند تأجيل الأجرة- وعقد السلم حسب فتوى مجمع الفقه الإسلامي الدولي (قرار رقم ٨٥)، وفتوى الشيخ الضرير في هذا الخصوص.

ب- جمهور الفقهاء من أحناف ومالكية وحنابلة، لا يرون دفع الثمن حالاً في بيع المعين الغائب على الصفة، مما يعني أن البدلين مؤجلان.

ج- حديث جمل جابر بن عبد الله، وظاهر الحديث أن الثمن والمثمن قد تأخر قبضهما. ويمكن أن نخلص هنا إلى أنه ليس ثمة نص شرعي، ولا إجماع، بل هناك من الشواهد التي تشير إلى جواز تأجيل البدلين.

٢١- الحكم الشرعي على العقود المستقبلية محل البحث

العقود المستقبلية محل البحث، هي العقود المستقبلية على السلع، حينما يتعرض المتعامل إلى مخاطر حقيقية تفرض نفسها عليه أثناء ممارسته نشاطه الإنتاجي، ويحتاج إليها، كحاجته في المستقبل إلى شراء مادة خام أو محصول زراعي، ويرغب في مواجهة تقلبات الأسعار. أما حينما يكون غرض التعامل هو المضاربة على الأسعار، ولا يمارس عملية إنتاجية، ولا حاجة له في السلعة، فإن هذا التعامل - وإن كان على سلعة حقيقية - يحرم عليه. وقد سبق القول، أن الأنواع الأخرى، سواء كانت ملزمة للطرفين، وهي: (العقود المستقبلية على العملات، والأوراق المالية ذات الخل الثابت، والمؤشرات). أو ملزمة لطرف واحد، وهي: (عقود

الاختيار بأنواعها) محرمة للأسباب التي سبق ذكرها، وهي تُسمّى بالمشتقات المالية، وقد صُمّمت أصلاً للمضاربين على الأسعار.

فالحالة الوحيدة التي يرى الباحث جوازها، هي العقود المستقبلية على السلع، وعلى النحو السابق الإشارة إليه. مع ملاحظة أن ممارسات أسواق العقود المستقبلية التي تمنع التسليم والاستلام بحجة ارتفاع التكلفة، تجعل التعامل فيها حراماً، لأنها بذلك تدعو مَنْ لا حاجة لهم بالسلعة وهم المضاربون على الأسعار لدخول هذه الأسواق.

ولكن أنظمة هذه الأسواق ونجاحها مرهون بدخول المضاربين على الأسعار لتعظيم حركتي البيع والشراء إلى حدودها القصوى. فهل تصميم سوق عقود مستقبلية على السلع للمتعاملين المتحوّطين، بعيداً عن المخالفات التي أشير إليها، يمكن أن يتحقق نجاحاً مماثلاً؟. لعل الدلائل تشير إلى الإجابة بالنفي، لأننا نقارن بين كسب طيب، وكسب خبيث. ولكنها على أسوأ الأحوال ستحقق نجاحاً، وستكون أفضل من عدمها. أما الذي يتحقق في أسواق العقود الحالية، التي نشأت وتطورت بعيداً عن الشريعة وضوابطها، وما نراه من تعاضم في حجم التعاملات، فإنها أقرب إلى قول الحق تعالى: "يحق الله الربا، ويربي الصدقات".

الخلاصة

يرى الباحث أن التعامل في عقود مستقبلية على أصول حقيقية، يحتاج المتعامل أن يواجه مخاطر تقلبات الأسعار وقت حاجته إلى السلعة في المستقبل جائز شرعاً، بشرط أن يكون ذلك في أسواق لا تقع في مخالفات شرعية على نحو ما جرى بيانه.

ولعل ما توصلت إليه الدراسة من جواز تأجيل البدلين، كما تم شرحه، يشير إلى جواز عقود أخرى مستحدثة، يتأجل فيها البدلان، وتحقق مصلحة الطرفين، مثل عقد التوريد.

والله تعالى أعلم، وآخر دعواهم أن الحمد لله رب العالمين.

الأهداف الاقتصادية للدولة في النظام الإسلامي

يتمحور موضوع حوار الأربعاء اليوم حول طبيعة الأهداف التي تسعى إلى تحقيقها الدولة في النظام الإسلامي. وتبرز أهمية هذا الموضوع في محاولة تحديد الأهداف الاقتصادية للدولة في النظام الإسلامي، في ظل تنامي ظاهرة العولمة الاقتصادية على النمط الأمريكي، بعد انهيار النظام الاشتراكي الشيوعي مع بداية العشرية الأخيرة من القرن الماضي (٢٠) الميلادي، وإعلان دعاة ومناصري ومنظري المذهب الليبرالي عن انتصارهم النهائي على جميع الأنظمة الاقتصادية التي جربتها البشرية منذ فجر التاريخ. وإذا كان دعاة ومنظرو المذهب الليبرالي يتبنون بوضوح نظرية الدولة الحارسة التي لا يجب في الأساس أن تتدخل في النشاط الاقتصادي، كان لزاماً على الاقتصاديين الإسلاميين أن يقولوا كلمتهم في هذا الموضوع، وأن يحددوا معالم المذهب الاقتصادي الإسلامي، فيما يخص الأهداف الاقتصادية للدولة في النظام الإسلامي، وذلك بالإجابة عن السؤال التالي: في ظل تنامي ظاهرة الليبرالية هل يجب على المسلمين التسليم بالأمر الواقع، أم عليهم إبراز موقف مغاير يجسد التعاليم الإسلامية المستمدة من القرآن والسنة وسير الصحابة الكرام؟

لو رجعنا إلى القرآن الكريم لوجدنا أن الدولة بمفهومها الحديث يُعبر عنها بمصطلح "أولي الأمر" في الآية ٥٩ من سورة النساء: (يا أيها الذين آمنوا أطيعوا الله وأطيعوا الرسول وأولي الأمر منكم) الآية. ويلاحظ في هذه الآية أن التوجيه القرآني بطاعة أولي الأمر يشمل جميع الميادين السياسية منها والاقتصادية والاجتماعية،... إلخ. وبحكم الاختصاص، فإن التركيز كان على الجانب الاقتصادي مع ترك الجوانب الأخرى لأهلها تحريماً للدقة العلمية.

وبالنظر إلى الكتابات القديمة منها والحديثة التي لها علاقة بالموضوع فإنها على قلتها النسبية - وضعت معالم للتعاطي مع هذه المسألة، وكعينة لها، نذكر على سبيل المثال لا الحصر، ما جاء في كتاب السياسة الشرعية للإمام ابن تيمية في بداية القرن السابع الهجري (الرابع عشر ميلادي) حيث يقول: "الذي على ولي الأمر أن يأخذ المال من حله، ويضعه في

حقه، ولا يمنعه من مستحقه"^(١). يلاحظ في كلام شيخ الإسلام ابن تيمية هذا أنه يركز على الجانب التوزيعي للموارد العامة ولا يتعداه للحديث عن إيجاد الثروة أصلاً. ولذلك جاءت الكتابات المعاصرة لتثري النقاش حول هذا الموضوع، مثل كتابات الدكتور محمد أحمد صقر، والدكتور محمد أنس الزرقا، والدكتور محمد عمر الزبير^(٢).

إن الخلاصة التي يمكن الخروج بها من خلال هذه الكتابات أن هنالك اتفاقاً بين معظم المفكرين والكتاب المسلمين حول الدور المحوري للدولة في تنظيم الحياة الاقتصادية والإشراف على مجرياتها. لكن وجهات النظر تختلف—وهذا أمر طبيعي—حول المساحة المسموح بها لتدخل الدولة في النشاط الاقتصادي، بما لا يعيق تحقيق التنمية المنشودة. ولعل هذا الاختلاف مرده إلى طبيعة السياسة الاقتصادية في النظام الإسلامي، التي يجب أن تتأقلم مع مختلف الظروف، بما يحقق مصلحة الأمة، دون المساس بالمبادئ الأساسية للنظام الاقتصادي الإسلامي، المتمثلة أساساً في حرية المبادرة، ضمن الضوابط المحددة بمقاصد الشريعة حسب المكان والزمان. ومن هنا تبرز مساهمة حلقة الحوار هذه التي صيغت في أربعة محاور أساسية وهي:

١. الأهداف الاقتصادية التي يجب على الدولة الإسلامية نفسها تحقيقها والتي تعتبر من أولوياتها، كتشديد البنى التحتية العامة منها أو الاستراتيجية كالطرق السريعة (المدرّة للعوائد الناتجة عن حق الاستعمال) والمطارات والموانئ،... إلخ. ولعل هذا ما يفهم من كلام الخليفة الثاني عمر بن الخطاب رضي الله عنه عندما قال قولته المشهورة: "لو عثرت بغلة في العراق لخشيت أن أسأل عنها يوم القيامة لما لم تسو لها الطريق يا عمر؟"^(٣)

(١) أحمد بن تيمية، السياسة الشرعية في إصلاح الراعي والرعية، موفم للنشر، الجزائر، ١٩٩٠، ص ٧٠٠-٧١.
 (٢) محمد أحمد صقر: الاقتصاد الإسلامي: مفاهيم ومرتكزات، ورقة بحث مقدمة للمؤتمر العالمي الأول للاقتصاد الإسلامي المنعقد في شهر فبراير ١٩٧٦ بمكة المكرمة، منشورات مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي، جامعة الملك عبد العزيز، جدة، المملكة العربية السعودية، ١٩٨٠.
 • محمد أنس الزرقا، السياسة الاقتصادية وعملية التخطيط في الاقتصاد الإسلامي، مقتبس من كتاب "دور الدولة في تحقيق أهداف الاقتصاد الإسلامي"، للدكتور محمد عمر الزبير، منشورات المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية، جدة، المملكة العربية السعودية، ١٩٩٨.
 (٣) الكامل لابن الأثير، الجزء ٦/٢٤٠.

٢. الأهداف الاقتصادية التي تتحقق عن طريق القطاع الخاص بتوفير المناخ المناسب للاستثمار امتثالاً لقول النبي صلى الله عليه وسلم "دعوا الناس يرزق الله بعضهم من بعض".

٣. الأهداف الاقتصادية التي تتحقق عن طريق إقرار آليات واضحة وشفافة لإعادة توزيع الثروة والدخول تماشياً مع مبدأ العدالة الاجتماعية التي يركز عليها النظام الإسلامي في الكسب والثروة والمال: (كي لا يكون دولة بين الأغنياء منكم) (سورة الحشر، آية ٧). ولهذا جعل الإسلام من العبادة المالية المتمثلة في الزكاة ركناً ثابتاً من الأركان الخمسة المفروضة على كل مسلم ومسلمة.

٤. الأهداف الاستراتيجية الكبرى التي يجب السعي لتحقيقها من طرف ولاة الأمور (الدولة بالمعنى المؤسسي الحديث) امتثالاً للتوجيه القرآني الكريم: (وتعاونوا على البر والتقوى ولا تعاونوا على الإثم والعدوان واتقوا الله إن الله شديد العقاب) (سورة المائدة، آية ٢). وكمثال على ذلك: إبرام العقود والاتفاقيات وتحديد الإطار العام للتعاملات مع العالم الخارجي (غير الإسلامي طبعاً). بما لا يتناقض مع المصالح العليا للأمة كتجنب التبادل التجاري والاقتصادي مع الدول المعادية لها والمحتملة لجزء من أراضيها، فلا يعقل مثلاً الاستجابة لرغبة بعض ضعاف النفوس من القطاع الخاص الذين يلمحون بإمكانية حل النزاع العربي-الإسرائيلي عن طريق التقارب بين أرباب العمل العرب واليهود لتعويض ما عجزت عن تحقيقه الحكومات في كلا الطرفين!

إن المتتبع لحلقة النقاش هذه وللحوار البناء الذي تبعها يستكشف أهمية الموضوع من حيث إبراز تميز النظام الإسلامي عن الأنظمة الاشتراكية والليبرالية، فلا هو نظام شمولي لا يسمح بالملكية الخاصة والمبادرة الفردية، ولا هو نظام ليبرالي يزيد من الفجوة - كما هو الحال في عصر العولمة الاقتصادية على النمط الغربي الأميركي - بين الأغنياء والفقراء، وتركز الثروة في يد فئة قليلة على حساب البلائين من البشر الذين يعانون من الفقر والحرمان وتدني مستوى المعيشة يوماً بعد يوم.

القيم الإسلامية المؤثرة في النظام المصرفي الإسلامي

المقدمة

لا ريب في أن احتياجات الأمة ومصالح الأفراد فيها متشابكة، وليس بوسع المرء أن يجد مصالح صافية أو خالصة للجماعات ومصالح خالصة للأفراد دون تمازج فيما بينها أو تأثير بعضها على الأخرى. ومن منظار هذه الاحتياجات والمصالح وتحقيقها تأتي المظالم والمفاسد التي نهى الله سبحانه وتعالى عنها وحذر الناس من أكل بعضهم حقوق البعض الآخر وحرم كل مصادر الإثراء غير المشروع. لذلك فقد تناول التشريع الإسلامي منظومة متكاملة من القيم الأخلاقية والاقتصادية والاجتماعية والمؤسسية، وبين وسائل تحقيقها، كما حذر من جانب آخر من الوقوع في المفاسد وبين الطرق المؤدية إليها ووسائل درئها، مما يكفل أو يساعد الأمة على تحقيق بناء النظام الاقتصادي الإسلامي العادل وقاعدته الأساسية النظام النقدي والمصرفي الإسلامي.

ماذا نقصد بتلك القيم؟

ليس هناك اتفاق بين العلماء والمتخصصين على صيغة محددة ونهائية لمفهوم القيم، لذلك فهي تمثل عند بعض الباحثين مجموعة من التصورات من شأنها أن تقود إلى سلوك معين أو معيار للاختيار بين بدائل معينة للسلوك.

ويرى آخرون أن القيم تمثل معايير عامة وأساسية يشارك فيها أعضاء المجتمع، وتسهم في تحقيق التكامل وتنظيم أنشطة الأعضاء.

في حين نجدها عند آخرين تمثل الأفكار التي تعبر عما هو جدير بالرغبة والاهتمام، ومن ثم فهي تحدد خطة عمل كل فرد، سواء عبّر عن ذلك لفظيا أو في شكل ممارسة لأنشطة سلوكية.

أو إن القيم هي أفكار ومفاهيم ومعتقدات، صريحة أو ضمنية، مرغوبة أو غير مرغوبة، توفر أساسا موضوعيا لاتخاذ أنماط سلوكية معينة وتوجيه الاختيارات والتفضيلات، ويتم اكتسابها من الثقافة والبيئة التي يعيش فيها الفرد.

ومنهم من ينظر إليها باعتبارها ضوابط ومعايير يضعها مصدر ما، كي يلتزم ويسترشد بها جميع أفراد مجتمع أو جماعة معينة في كافة أنواع سلوكهم وتصرفاتهم، وأمام هذا المصدر يسألون ومن ثم يجازون عن التمسك والالتزام بها، إن خيراً فخير وإن شراً فشر، وتتوقف درجة تأثيرها على مدى قبولهم وتبنيهم لها واعتزازهم بها.

ورغم هذا الاختلاف في التعريف إلا إن القاسم المشترك الذي يجمع بينها هو اتفاقها على أهمية تلك القيم في توجيه سلوك الفرد وتحديد نمط اختياراته وتفضيلاته.

ويمكن الاستفادة من تلك التعريفات في استخلاص تحديد مفهوم القيم على أنها عبارة عن ضوابط ومعايير ناتجة عن مجموعة الأفكار والمفاهيم والمعتقدات التي يكتسبها الفرد أو الجماعة في المجتمع بطرق مختلفة والتي توفر أساساً موضوعياً لاتخاذ أنماط سلوكية معينة وتوجيه اختياراته وتفضيلاته.

إلا إن تلك القيم لن تستطيع أن تحدد اختيارات وتفضيلات سليمة للمجتمع المعين ما لم تكن نابعة من عقيدة سامية في نظرتها إلى الحياة وتحت أفراد المجتمع على التعامل معها حسب سمو أخلاقها. تقوم تلك العقيدة بتحديد هوية الحياة وغاياتها كما تعزز الأخوة الإنسانية من خلال المساواة الاجتماعية بين كافة الأفراد وإزالة الظلم الاقتصادي الاجتماعي. ويأتي الدين الإسلامي تعبيراً عن هذه العقيدة.

وقد قامت القيم الإسلامية منطلقة من تلك العقيدة على قاعدتين:

قاعدة الأوامر: وهي القيم التي كلف الله عباده بتمثلها في حياتهم وعلاقاتهم، كالإنفاق في سبيل الله والسعي في طلب الرزق والصدق والأمانة والكسب الحلال والتنافس الشريف والوسطية والاعتدال.

١- قاعدة النواهي: وتمثل في ما أمر الله بهجره أو ما نهى الله عنه من أنماط سلوكية ضارة، كالغرر والجهالة والتدليس والغبن والاستغلال والنجش والاحتكار والبخل والتبذير والاكتمال وغيرها.

وتسري تلك القيم على مجالات حياة المجتمع الاقتصادية والسياسية والاجتماعية وغيرها.

لم تكن دراسة أو بحث القيم الإسلامية المؤثرة على النظام المصرفي هي هدف هذا البحث، وإنما كان الهدف هو استعراض بعضها، أو تبيان تلك القيم في المعاملات المالية، من نوايا وأوامر من كتاب الله سبحانه وتعالى، وسنة رسوله صلى الله عليه وسلم، التي تمسك بها السلف الصالح في إقامة الدولة الإسلامية الأولى، مسترشدين بها باعتبارها:

أولاً: ضوابط لحسن أداء البنوك الإسلامية بما يساعدها على القيام بواجباتها وتحقيق أهدافها.
ثانياً: من أهم عوامل الطمأنينة في الممارسات والمعاملات الاقتصادية والمالية التي تحيط بها الشكوك والمخاطر.

ثالثاً: تمثل ضمانات وقائية ترتبط بطبيعة المعاملات لتجنب المحذور منها، بما يساعد البنوك ويساعد الهيئات التي يهملها إقامة المجتمع الإسلامي على تحقيق تلك الأهداف.

تتضمن خطة البحث العناصر التالية:

- ١ - مصادر الكسب الحرام في المعاملات البنكية.
- ٢ - البدائل الإسلامية.
- ٣ - الاستخلاصات.
- ٤ - الخاتمة.
- ٥ - الملخص.

١ - مصادر الكسب الحرام في المعاملات البنكية

نهى الدين الإسلامي المسلمين عن أن يأكل بعضهم أموال بعض بالباطل. وحرّم كل كسب يثير الأحقاد ويفسد العلاقات بين الناس، وأمر بالابتعاد عن الغش والخداع واستغلال غفلة وطيبة الناس. وكانت من أهم تعاليمه إقامة العدالة وإزالة الاستغلال في المعاملات وتحريم كل مصادر الإثراء غير المشروع حتى لا يشيع الفساد في الأرض. فالربا والغش والاحتكار من الأشياء التي حرمها الإسلام في كل زمان وفي كل مكان، وإن اختلفت الصور والأشكال.

٢ - بدائل الفائدة

لم تكن البنوك الإسلامية مجرد مؤسسات بديلة لمؤسسات قديمة، وإنما هي عبارة عن فكر اقتصادي أيضا غير الفكر الذي كانت تحمله البنوك التقليدية والذي ترسخ لدى الأذهان بأن البنوك لا تصلح بدون التعامل الربوي. فالبنوك الإسلامية تقوم بكل الوظائف التي كانت تقوم بها البنوك التقليدية، ولكنها تختلف في أهدافها ووسائل تحقيق تلك الأهداف بمنطقها العقائدي ومدى التزامها بالقيم الروحية للأخوة الإنسانية والعدالة الاقتصادية والاجتماعية.

لذلك أصبحت بدائل الفائدة التي تتعامل بها البنوك التقليدية واقعا ملموسا في الممارسات المصرفية الإسلامية. ليس هذا فحسب بل إن البنوك الإسلامية بنشاطاتها المختلفة جمعت بين أنشطة البنوك التجارية والبنوك المتخصصة والاستثمارية. وهي تدفع أرباحا لأصحاب المدخرات لديها من خلال أرباحها المتحققة من استثمار الأموال بصيغ شرعية تقوم على قاعدة المشاركة في الأرباح.

فالبديل الشرعي لوظيفة الوساطة المالية مثلا، التي تقوم بها البنوك الإسلامية يكمن في تعاملها مع الودائع تحت الطلب والودائع الاستثمارية. فهي تقسم الودعين إلى قسمين: قسم يستحقون الأرباح والقسم الآخر لا يستحقونها. فهي تتعامل مع أصحاب ودائع تحت الطلب بأنهم لا يستحقون أرباحا، وأن ودائعهم ديون على البنك لا تدفع زيادة عليها، لأنها لا تشارك فعليا في ربحية البنك، كما أنها لا تتحمل أية خسارة يتعرض لها البنك. أما القسم الثاني والذي يستحق أصحابه أرباحا فهم الودعون للاستثمار، إذ يستلم البنك ودائعهم بصورة المشاركة في نتائج نشاط البنك من ربح أو خسارة. وهنا يعتبر كل من الودع (صاحب المال) والمصرف مستثمراً لرأس المال، ويقتسمان ما يحصل من الأرباح بنسب يتم الاتفاق عليها مسبقا. وهي تدخل في نطاق صيغة المضاربة التي أول ما قامت عليها البنوك الإسلامية وذلك من خلال اعتبار مجموع الودعين (رب العمل) واعتبار البنك مضاربا مشتركا.

أما البديل الإسلامي لعلاقة البنك بطالبي التمويل من رجال الأعمال والمؤسسات والأفراد فهو يكمن في عدة صور منها المشاركة والمضاربة وغيرها.

أما البيوع الآجلة فيقوم تمويلها في مختلف صورها على أساسين:

أولهما: أن الشريعة أباحت في معاوضة سلعة أو خدمة بنقود أن يعجل تسليم السلعة ويؤجل تقاضي الثمن، وكذلك أباحت العكس أي أن يعجل تسليم الثمن ويؤجل تسليم السلعة. لذلك فإن صاحب المال يمول صاحب السلعة مقدما فور العقد ويقبل بتأخير استلام ما يستحقه.

وثانيهما: إن الشريعة الإسلامية أباحت للعائد، الذي قدم التمويل بطريق البيع، أن يطالب المتعاقد بالعوض الذي يرتضيه حتى لو كان هذا العوض أكثر مما يطلبه في الصفقات النقدية التي لا تأجيل فيها. وبهذا فإن المتعاقد الذي قدم التمويل، مسموح له شرعا أن يربح شيئا لقاء ذلك.

ومن صور البيوع الآجلة : بيع المراجعة للأمر بالشراء، وبيع السلم، والتأجير المنتهي بالتملك.

تلك إذن هي المحرمات وهذه هي البدائل: يقول الرازي: "لما منع الله سبحانه وتعالى الربا في الآية المتقدمة أذن في السلم... فجميع المنافع المطلوبة من الربا حاصلة في السلم، ولذا قال بعض العلماء: لا لذة ولا منفعة يوصل إليها بالطريق الحرام، إلا ووضع الله سبحانه وتعالى لتحصيل مثل تلك اللذة طريقا حلالا وسبيلا مشروعاً." كما يقول ابن قدامة: "بالناس حاجة إلى البيع الآجل والسلم، لأن أرباب الزروع والثمار والتجارات يحتاجون إلى النفقة على أنفسهم، وعليها لتكتمل، وقد تعوزهم النفقة، فجوز لهم السلم ليرتفقوا: يرتفق المسلم بالاسترخاء".

هكذا إذن فقد غيرت التشريعات الإسلامية علاقات النشاط المالي من علاقات القرض إلى علاقات المشاركة ومن علاقات الفائدة إلى علاقات الربح. ووضعت لها خيارات متعددة، وفقا للفقهاء الإسلامي:

- ١- فشرع لمن لا يريد المخاطرة، عقود المعاوضات كالتأجير.
 ٢- وشرع لمن يريد تحمل هامش من المخاطرة في عقود المعاوضات من بيوع الأجل وبيوع السلم.
 ٣- وشرع لمن يريد تحمل المخاطرة الحصول على عائد المشاركة.

وتلك العلاقات هي التي تحدث التغيير الجذري في الأدوات والاهتمامات وتبرز فاعلية شرع الله في إصلاح سوق النقد ورأس المال وتقدم للبشرية نظاما عالميا جديدا يفتقدونه، يحميهم مما هم فيه من تخبط وأزمات.

وهناك أدوات وبدائل أخرى يمكن أن تكتشفها البنوك الإسلامية، تصب في نفس مجرى التوجيهات الدينية، ومتناسبة مع غاياتها ومقدرة للظروف الجديدة التي تحيط بها. وهي معنية بالتعامل معها وفقا للمصلحة والمقام، آخذة في الاعتبار مسألة التشديد في الأصول والتسهيل في الفروع.

٣- استنتاجات البحث

مثل نشوء البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية المختلفة وانتشارها في نواحي كثيرة من بلدان العالم الإسلامي وغير الإسلامي، انتقال الرؤى المصرفية الإسلامية من إطار الفكر الاقتصادي إلى الحياة الواقعية.

وهي تقوم بجمع الأموال وتوظيفها على أساس ائتماني واستثماري مختلف منهجيا عن البنوك التقليدية. أي بنوك تقوم بدور الوسيط المالي كما هو معروف دون اللجوء إلى الفوائد، بغايات تحطت استبدال الحلال بالحرام في معاملاتها، إلى العناية بمقاصد الشريعة الإسلامية في المال، فتأخذ على عاتقها وظيفة إعمار الأرض وتحقيق التوزيع الأمثل للثروة في حدود ما شرعه الله عز وجل. إلا أن تحقيق تلك الرؤى والمسامحي يتطلب في نشاط البنوك حضورا نموذجيا حقيقيا للبنك الإسلامي سواء في البلدان الإسلامية أو في غير الإسلامية. فما هو موجود في الفكر المعلن والرؤى المحددة لهوية هذا النشاط المصرفي وغاياته لا بد أن يُرى على أرض الواقع.

فعلى سبيل المثال في قطاع البنوك نجد الآتي:

○ بنوك ربوية دون منازع تحت رعاية الدولة الإسلامية وحماتها.
○ بنوك إسلامية تقف في تعاملها عند حدود ما حرم الله من الربا في القرآن الكريم،
والتعامل بما قل من الفائدة.

○ بنوك إسلامية تحرم قليل الربا تحوطا وتحزرا كما هو محرم كثيره، متمسكة بحدود
معينة من المفاهيم والأدوات لكنها تكرر الانحرافات والخروقات.

○ حكومات إسلامية تقرر الاتجاه الإسلامي للبنوك وتخالف سيرها، أو أنها تتحدث
عن الإسلام والدولة الإسلامية ولا تتقيد بالمعاملات والسلوكيات الإسلامية في معاملاتها
اليومية.

○ مفكرون وفقهاء ومنفذون حريصون على عدم انفلات الوضع ويأملون في أن
تتحسن الأمور في المستقبل وتغير الأوضاع نحو الأفضل.

○ مجتمع يعيش ما يشبه الانفصام بين الإسلام وسماحته كعقيدة وفكر ونظرية، وبين
واقعه كممارسة. القوي يأكل الضعيف، لا رعاية للفقراء والمساكين وأصحاب الحاجة، ولا
تنمية إلا في إطار مصالح محددة.

هكذا إذن فإن مراعاة حدود الشريعة الإسلامية في العمل، والتعامل بالقيم الدينية من
صدق وأمانة وإخلاص يعد أساسا للثقة الجماهيرية في البنوك الإسلامية والتي تعتبر معيارا
روحيا لنجاح تلك البنوك واستمرار بقائها إلى جانب المعايير المادية للنجاح، ودافعا لها في
البحث عن الوسائل الجديدة التي تساعد على التحقيق الأفضل لأهداف البنوك، وفك قيود
التقليد والمحاكاة بالارتقاء إلى الإبداع والابتكار باستخدام العلم لتحقيق مصالح وأهداف
البنوك الإسلامية في:

§ إيجاد البديل لكافة المعاملات المالية وتخليص أكبر عدد من المسلمين من التعامل
الربوي في المال والاقتصاد وتصحيح وظيفة رأس المال في المجتمع.

§ تحويل البنوك إلى بوتقة تنصهر بداخلها التعاليم الاقتصادية الإسلامية مع القيم العقيدية وتبنيها في السلوك السوي لدى العاملين والمتعاملين مع البنك الإسلامي وفي المجتمع، في الأخير يمكن الخروج من تجربة البنوك وتأثير القيم الإسلامية عليها بالاستنتاجات التالية:

١- إن التمسك والالتزام بالقيم الإسلامية في تعامل البنوك مرهون - إلى حد كبير - بدور السلطات الحكومية وقناعة الحكام السياسيين أنفسهم بالنهج الإسلامي لهذه البنوك (و الناس على دين ملوكهم).

٢- إن الاستفادة الكاملة من الفرص التي تتهيأ للبنوك الإسلامية في أغلبية البلدان لإثبات وجودها وأفضليتها على النظام المصرفي التقليدي بحاجة إلى معرفة أو دراسة الربا وضروبه المختلفة خاصة وإن الخيط رفيع جدا في التطبيق بين الحلال والحرام في بعض منها، كما أن التعامل ببعض أصناف الربا غير لافت للأنظار، وهو ما يعنى السير في اتجاه الحرام في المعاملات اليومية دون قصد. وهذا يدخل في إطار تأهيل القيادات التنفيذية في فقه المعاملات المصرفية الإسلامية ليتمكنوا من الوصول إلى جوهر مقاصد الصيرفة الإسلامية والتمكن من إحكام صيغ المعاملات الإسلامية وضبط تنفيذها.

٣- إن الحكم على سلامة النظام المصرفي الإسلامي إنما يدلنا عليه تناسب وسائله مع غاياته من ناحية، ومقدرته على التغيير حينما تتعارض تلك الوسائل مع المتطلبات الدينية والأخلاقية حفاظا على ذلك التناسب.

وبقدر الالتزام بالقيم الإسلامية في التعامل يكون مستوى الأداء ومستوى الثقة.

٤ - الخاتمة

لما كانت البنوك والمؤسسات المالية التي ورثها معظم البلدان الإسلامية، عبارة عن مؤسسات وبنوك مبنية على قيم ومبادئ النظام الرأسمالي وتخدم وتحقق أهداف ذلك النظام القائم على التعامل الربوي، فإنها لا تصلح أن تكون دعامة مالية لأي اقتصاد إسلامي. لذلك فقد اتجهت بعض الدول الإسلامية بدوافع مختلفة نحو إقامة البنوك الإسلامية البديلة للبنوك الربوية وإجراء الإصلاحات الاقتصادية فيها.

وللأهمية البالغة التي يمثلها المال والعمل المصرفي في الحياة الاقتصادية كان لابد من أن تنطلق تلك الإصلاحات من هذا الموقع، وإيجاد البديل الإسلامي عن البنوك الربوية ونظامها في المعاملات الاقتصادية وذلك وقاية من آثار الربا الاجتماعية ومضاره الاقتصادية. وعلى هذا الطريق لا بأس من الاحتفاظ بالنافع مما تستخدمه أو تستحدثه الحضارات الأخرى مع اتقاء أوزاره ومضاره.

لذلك فإن ما يثار من الأسئلة والاستفسارات حول طبيعة المؤسسات التي يجب إقامتها والإستراتيجية المطلوب اتباعها وحول طبيعة الفائدة والربا وحكمة تحريمه، يضع أمام دعاة النظام المصرفي الإسلامي مهمة رئيسية وهي كيفية تصميم وتشغيل نظام نقدي ومصرفي يتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية ويساعد على تحقيق بناء النظام الاقتصادي الإسلامي.

لقد أمدنا الإسلام بالقيم والتعاليم الكفيلة بتحقيق مجتمع الرفاهية الذي تنشده المجتمعات الإنسانية عن منهج تتفاعل معه في كل مجالات حياة المجتمع الاقتصادية والاجتماعية والسياسية وبين لنا وسائل وأدوات تحقيقها كما حذر من الوقوع في أي كسب غير مشروع.

ويمثل الربا معلماً رئيسياً ومصدراً بارزاً للكسب غير المشروع في منظومة الآداب والقيم الإسلامية إلا أنه ليس المصدر الوحيد بل تتبعه مجموعة من المعاملات تقوم على أساس أكل مال الناس بالباطل. لذلك فقد جاء الإسلام ليضع حدوداً لها ويرسي مجموعة مناقضة لها من القيم في شكل أوامر ونواهي ليزرع عوامل الطمأنينة والثقة بين الناس في تعاملهم وسلوكياتهم يضمن بواسطتها وقاية تلك المعاملات وتجنب مخاطرها وسلامة بيوعهم من الظلم. لذلك فإنه لم يمنع من البيوع والمعاملات إلا ما اشتمل على ظلم، أو خشية منه أن يؤدي إلى نزاع وعداوة بين الناس. ولم يقف التشريع الإسلامي عند هذا الحد ولكنه وضع بدائل وخيارات متعددة لمن يستطيع المخاطرة وتحملها، ولمن يتقيها عندما غير علاقات البنوك وتعاملها من الربا إلى الربح ومن علاقات القروض إلى علاقات المشاركة بأشكالها وأدواتها المتعددة. وبالتالي فهو يضع البديل للعلاقات القديمة بالعلاقات الجديدة التي تستطيع أن تحدث تغييراً جذرياً في الأدوات والاهتمامات بما يبرز النظام الاقتصادي الإسلامي كبديل

للنظم الاقتصادية الأخرى وإظهار مقدرته على إصلاح سوق المال والاقتصاد ككل، وتقدم وسعادة البشرية جمعاء. وهنا فهو يرد بالإيجاب على سؤال: هل يمكن وجود بنوك بلا فوائد؟ ولكن ذلك مرهون باتباع تلك المفاهيم العقائدية والتقييد بها عند تنفيذ النظم والقوانين، فإذا ما ضعفت المنظومة القيمية والأخلاقية للمجتمع، وغاب التطبيق الصحيح والعاقل للنظم والقوانين فذلك يعني تغير الموازين والمعايير، وفساد الضمائر والنفوس، فتتوارى عندها القيم الأخلاقية، وتضيع الحقوق والحريات، ويكثر الظلم والفساد، لذلك فهي تضيف للفساد فساداً.

٥ - الملخص

تناول التشريع الإسلامي منظومة متكاملة من القيم الأخلاقية والاقتصادية والاجتماعية والمؤسسية، وبين وسائل تحقيقها. كما حذر من جانب آخر من الوقوع في المفاصد وبين الطرق المؤدية إليها ووسائل درئها، مما يكفل أو يساعد على تحقيق حلم بناء النظام الاقتصادي الإسلامي العادل وقاعدته الأساسية النظام النقدي والمصرفي الإسلامي.

وعلى ذلك فقد جاءت القيم الإسلامية منطلقة من تلك العقيدة على قاعدتين: قاعدة النواهي وقاعدة الأوامر. وتسري تلك القيم على مجالات حياة المجتمع الاقتصادية والسياسية والاجتماعية وغيرها.

ونحن عندما أخذنا القيم الإسلامية المؤثرة على النظام المصرفي إنما كان هدفنا هو أن نستعرض بعضاً منها، أو نبين تلك القيم في المعاملات المالية، من نواهي وأوامر من كتاب الله سبحانه وتعالى، وسنة رسوله صلى الله عليه وسلم، التي تمسك بها السلف الصالح في إقامة الدولة الإسلامية الأولى لنصل إلى:

١- التعريف ببعض تلك الممارسات ومضارها الاقتصادية والاجتماعية، باعتبارها أساليب أو قيماً لتحقيق غايات ذلك النظام.

٢- الاطلاع من جانب آخر على الوسائل والأدوات والصيغ والعقود المستخدمة لتقديم الخدمات المصرفية الإسلامية من حيث كفاءتها وشرعيتها وعدالتها.

٣- من الهدافين السابقين يمكن التأكد من تأمين مقدرة البنوك الإسلامية على تحقيق أهدافها بتجنب تلك القيم واستبدالها بقيم أخرى تتفق مع أحكام التعاليم الإسلامية في الكسب المشروع.

ويمثل الربا مصدرا بارزا للكسب غير المشروع في منظومة الآداب والقيم الإسلامية إلا انه ليس المصدر الوحيد بل تتبعه مجموعة من المعاملات تقوم على أساس أكل مال الناس بالباطل. لذلك فقد جاء الإسلام ليضع حدودا لها ويرسي مجموعة مناقضة لها من القيم في شكل أوامر ونواهي ليزرع عوامل الطمأنينة والثقة بين الناس في تعاملهم وسلوكياتهم يضمن بواسطتها وقاية تلك المعاملات وتجنب مخاطرها وسلامة بيوعهم من الظلم. لذلك فانه لم يمنع من البيوع والمعاملات إلا ما اشتمل على ظلم، أو خشي منه أن يؤدي إلى نزاع وعداوة بين الناس. ولم يقف التشريع الإسلامي عند هذا الحد ولكنه وضع بدائل وخيارات متعددة لمن يستطيع المخاطرة وتحملها، ولمن يتقيها عندما غير علاقات البنوك وتعاملها من الربا إلى الربح ومن علاقات القروض إلى علاقات المشاركة بأشكالها وأدواتها المتعددة. وبالتالي فهو يضع البديل للعلاقات القديمة بالعلاقات الجديدة التي تستطيع أن تحدث تغييرا جذريا في الأدوات والاهتمامات بما يبرز النظام الاقتصادي الإسلامي كبديل للنظم الاقتصادية الأخرى وإظهار قدرته على إصلاح سوق المال والاقتصاد ككل، وتقديم وسعادة البشرية جمعاء.

الأربعاء في ١٤/٨/١٤٢٨هـ

د. عمر سعيد مفلح

٢٥/٤/٢٠٠٧م

من أجل بحوث جادة في الاقتصاد الإسلامي

اخترت للمناقشة، تحت هذا العنوان، بحثين من مجلتين مختلفتين، إحداهما تصدر عن المركز (مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي)، والأخرى تصدر عن المعهد (المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية)، وكلاهما محكمة. وأحد البحثين يقع في الفقه (فقه الزكاة)، والآخر في الاقتصاد الإسلامي. ويغلب على الظن أن هذين البحثين قد أعدّا بغرض الترقية العلمية. الأول صدر في عام ١٤٢٧هـ (٢٠٠٦م)، والآخر في عام ١٤٢٦هـ (٢٠٠٥م) من الناحية النظرية، أما من الناحية العملية فقد صدر في عام ١٤٢٨هـ (٢٠٠٧م)، وكلاهما باللغة العربية.

البحث الأول: القوانين الزمانية والمكانية لدفع الزكاة في الوقت الحاضر لنزار الشيخ

نشرت مجلة جامعة الملك عبد العزيز: الاقتصاد الإسلامي، المجلد ١٩، العدد ١، ١٤٢٧هـ (٢٠٠٦م)، بحثاً بعنوان: "القوانين الزمانية والمكانية لدفع الزكاة في الوقت المعاصر" لنزار الشيخ. ويقع البحث في ٤٠ صفحة. ويتألف من مقدمة وخاتمة وخمسة مباحث:

- المبحث الأول: مواقيت وجوب الزكاة.
- المبحث الثاني: قوانين تحديد الحول الزكوي وبيان موانع استمراره.
- المبحث الثالث: قوانين بداية الحول الزكوي في المال المستفاد.
- المبحث الرابع: موانع استمرار الحول الزكوي.
- المبحث الخامس: قوانين المواقيت المكانية للزكاة.

عنوان البحث: عنوان البحث هو "القوانين الزمانية والمكانية لدفع الزكاة في الوقت المعاصر"، والأفضل أن يستخدم لفظ "الحاضر" بدل "المعاصر". ولعله يقصد: المواقيت الزمانية والمكانية، أما التعبير بالقوانين فبسببه أن الباحث عرض بحثه في شكل مواد: المادة الأولى، المادة الثانية.. إلخ، على طريقة أهل القانون. وليست طريقة جديدة، فقد سبقه إليها عدد من المؤلفين، منهم: عبد الرحمن حبنكة الميداني: تيسير فقه فريضة الزكاة، تبين وتقنين

وترجيح، نشر جمعية بيت الخير، دبي، ط٢، ١٤٢١هـ (٢٠٠٠م)، وقانون الزكاة في الجمهورية العربية الليبية، دار الفتح، دار التراث العربي، ليبيا، ط١، ١٣٩٢هـ (١٩٧٢م)، والقانون السعودي، والقانون السوداني، والقانون الباكستاني. وقد تعرضت لهذه القوانين في كتاب الزكاة: قانونها، إدارتها، محاسبتها، مراجعتها، مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي، جدة، ١٤٠٤هـ (١٩٨٤م)، وفي كتابي "بحوث في الزكاة"، دار المكتبي، دمشق، ١٤٢٠هـ (٢٠٠٠م).

الجديد في البحث: تحت عنوان: "منهج البحث وأهم الأمور الجديدة فيه"، كتب الباحث هذه الأسطر: "لأجل ما سبق سعت لبيان التأقيت الزماني والمكاني للزكاة، لكن انطلاقاً من قواعد أو قوانين أصوغها، ثم آتي على شرحها، بادئاً بذكر الدليل، ثم آين الآراء الفقهية، فعاها أن تكون سنداً للمهتمين من السياسيين الاقتصاديين، ممن يهتمون بتأقيت الاقتصاد الإسلامي، والذي هو بجد ذاته نظام معجز، لا يستطيع البشر أن يأتوا بمثله، ولو كان بعضهم لبعض ظهيراً (كذا والصواب: ظهيراً)، وعساها أيضاً أن تكون اللبنة الأولى للمهتمين بأزمة الضرائب، فبناءً على تلك المواقيت الزكوية يبنون بعض البحوث أو الآراء".

لا أدري أين الجديد؟ لا جديد إلا في العنوان! ثم إن كلامه عن الإعجاز الزكوي في مواضع متعددة (ص ٣ و ٤ و ٦ و ٤٠) ليس محل ههنا، لأن البحث يتعلق بالقوانين الزمانية والمكانية، وليس بالإعجاز. والإعجاز شيء وقدرة الباحث على إظهاره شيء آخر، فهل استطاع الباحث إظهار الإعجاز؟ أم أن هذا الكلام يراد منه تليين موقف المحكم العلمي، لاسيما إذا صادف أن كان هذا المحكم عاطفياً، يرتخي. يمثل هذا الكلام!

بحث ما هو مبحوث: ما تناوله الباحث في بحثه ينصب على الحول، وانقطاع الحول، وتعجيل الزكاة، وتأخير الزكاة، والنصاب، والمال المستفاد، ونقل الزكاة، وهذه كلها أمور مبحوثة قديماً وحديثاً. هل البحث العلمي عندنا نحن المسلمين أن تكون لدينا أفكار قليلة محددة، يتعاقب عليها المسلمون بالتركرار والاجترار جيلاً بعد جيل، بحيث يتغير الأشخاص ولا تتغير الأفكار ولا تنمو ولا تزداد؟!!

وفي ص ٢٠ الهامش ٦٠ قال الباحث: "استعنت في بيان هذا البحث بمحاضرة الدكتور محمد عثمان شبير، حفظه الله وجزاه خيراً". لو كان الباحث يعدّ كتاباً دراسياً ربما كان لعمله وجه، وكذلك لو كان يعدّ ملخصاً في الزكاة، لكن هل التلخيص يرقى إلى مستوى البحث العلمي الذي يقدم للترقية؟ كان على الباحث أن يستغني عن مبحثه هنا، ويكتفي بالإحالة إلى الدكتور شبير. وكان بإمكانه أيضاً أن يعود إلى بحوث أخرى كثيرة، قديمة وحديثة في الموضوع، ولكنه يستسهل! فهناك كتابات كثيرة قدمت إلى دورات الهيئة الشرعية العالمية للزكاة، وهناك رسائل وأطروحات جامعية عديدة.

وإذا كان الباحث كتب بحثه من أجل كلمتين أو ثلاث في النقد، مثل ما ذكره ص ١٤ أعلاه وأدناه، وص ١٧ و ٣٧، فلماذا لم يقصر بحثه على هذا النقد، في مسائل محددة، يتوسع فيها، ويعرض فيها مقدرته العلمية، وقدرته على النقد والمناظرة، بحيث يفهم عنه القارئ ما يريد؟ فالنقد على طريقته العابرة لا يسمن علمياً ولا يغني من جوع.

الإحالات: في ص ٩ جاء في المتن: "قال الحنابلة"، وفي الهامش تمت الإحالة إلى "الشريبي: المغني، والمبدع". غير أن عنوان كتاب الشريبي هو "مغني المحتاج"، وليس "المغني". وإذا كان هذا من قبيل الاختصار فإن هذا الاختصار يؤدي إلى اللبس، لأن الباحث رجع أيضاً إلى كتاب "المغني" لابن قدامة. ثم إن النص حنبلي، والإحالة شافعية. أما المبدع فهو كتاب حنبلي. وإذا كان النص المنقول حنبلياً، وأراد أن يحيل الباحث إلى كتاب غير حنبلي فعليه أن يقول: قارنْ كذا، أما عطف كتاب على آخر بهذه الصورة فإنه يوهم بأن الكتّابين من مذهب واحد. ولعل هناك خطأ مطبعياً، لأن الإحالة على المبدع بالجزء نفسه والصفحة نفسها جاءت مرتين في سطرين متتاليين.

التشكيل: أقصد الضمة والفتحة والكسرة... إلخ. أسرف الباحث في التشكيل، حتى إن البحث صار كأنه موجه لتلاميذ المدارس الابتدائية! لا اعتراض على التشكيل في الآيات القرآنية، لاسيما وأنها مصورة تصويراً، ولا اعتراض عليه في الكلمات التي يشكل على القارئ لفظها. لكن انظر إلى هذه الجملة مثلاً: "أمكئة حَفْظُهَا بعد قَطْفُهَا". لماذا الشكل

هنا؟! هل هو من باب التعويض عن ضعف الموضوع، وإشغال بعض القراء بالبهارج الشكلية التي تدل على علو كعب الباحث في النحو، بتمييز الفاعل من المفعول، والمنصوب من المحرور؟ وإذا كان الباحث ماهراً في ضبط الكلمات بالشكل، فلماذا لا يشتغل بضبط كتب تلاميذ المدارس؟ وإذا كان عالماً في اللغة، فلماذا لا يكتب بحوثه في اللغة، ويدع البحث في الزكاة؟ ومثل هذا العالم في اللغة رأيتُه يعلق في تحكيم له قائلاً: "ليس كل المسلمين عاجزون" (كذا)! كما أنه لم ينس في تحكيمه أن يقول: "إن كنت مصيباً فمن فضل الله، وإن كنت مخطئاً فلا تبخلوا بنصحي". حدث ذات مرة أن اثنين من الأساتذة حكما بحثاً من البحوث، فالذي لم يكتب في الموضوع، ولم يقرأ ولم يطلع، حكم على البحث بالقبول، ورأى فيه جديداً، والذي كتب في الموضوع، وقرأ كثيراً واطلع، حكم على البحث بأنه لا جديد فيه! والذين يقرؤون اليوم هم قلة، من الطلاب والأساتذة معاً، باعترافهم واعتراف الكثير من المراقبين.

ومع ذلك كله، هناك في البحث أخطاء في الشكل، أذكر منها:

- ص ٤ س ٨: "عروا"، الصواب: "عروا"، في قوله: جاعوا وعروا.
- ص ٦ س ١٤: "لا إله إلا الله"، الصواب: "لا إله إلا الله".
- ص ١٥ س ٤ و ١٣: "حين تطيب أول التمرة"، والصواب: "التمرّة".
- ص ١٨ س ١٤: "فإن لم تدعوا"، الصواب: "تدعوا".
- ص ١٩ س ٤: "فانهارت عليه تبراً"، الصواب: "تبراً".
- ص ١٩ س ١١: "العدن"، والصواب: "العدن"، بمعنى: الإقامة، ومنه: جنات عدن.

علامات الترقيم: في ص ١٠ س ٦-٨، هناك فواصل عربية وأجنبية مختلطة: تارة فاصلة

عربية وتارة فاصلة أجنبية! وهنا أذكر أن أحد المحكمين تسلم بحثاً بالبريد الإلكتروني من أجل تحكيمه قبل نشره، فأخذ على الورقة المرسله إليه أن هناك نقطة بأول السطر، وفاصلة بأول السطر! والأمر هنا مختلف، فتعليق المحكم كان على ورقة غير منشورة، أما تعليقي هنا فهو على ورقة منشورة. ولا أدري كيف نثق بمحكم يتفوه بمثل تلك الملاحظات!

جمل مضطربة:

- ص ٨ س ١٠: "أول ما قاله بعض الحنفية السابق".
- ص ٩ س ٤: "إن خشني إخراجها ضرراً في نفسه أو مال له سواها!"
- ص ٩ س ١١: "وقيده بعض الحنابلة بما لم يشتد ضرر الحاضرين!"
- ص ١٢ س ١: "حوّله كما قال الجمهور من أنه يكون بالحوّل القمري"، لعل الصواب: "حوّله كما قال الجمهور هو الحوّل القمري".
- ص ١٢ س ٢١: "هذا الكلام قد يقال ثمة وجود دولة إسلامية"، والصواب: "عند وجود".
- ص ١٩ الهامش ٥٣: "التبر ما كان من الذهب غير مضروب، فإذا ضرب: دنانير"، الصواب: "فإذا ضرب دنانير فهو عين"، ولعل الباحث لم يفهم كلمة "العين"، فحذفها، فاختل الكلام! والعين: النقد، خلاف: الدين.

رحمه الله: ذكر الباحث هذه العبارة في بحثه حوالي (٥٠) مرة، فتحول الأمر من ورقة بحث إلى ورقة نعي. وإني أقترح في البحوث الإسلامية تجنب هذه العبارات، إلا عبارة إجلال تخص الله تعالى، أو عبارة صلاة تخص النبي صلى الله عليه وسلم، أو عبارة رضي الله عنه للصحابة. أما رحمه الله، وحفظه الله وجزاه الله خيراً (ص ١٣ س ١٨، ص ٢٠ س ٢٨)، فلا داعي لها في البحوث العلمية. وهي عبارات قد يراد منها التملق وتمرير البحث لدى الحكمين المشايخ. وقد سمعت بعض هؤلاء يقولون: قال العلماء رحمهم الله!

أخطاء لغوية:

- "أنسبة الأموال الزكائية" (انظر المستخلص أول البحث)، والصواب: "نُصِب الأموال الزكوية". وتكرر هذا الخطأ في النسبة إلى الزكاة: "زكاتي" مرات كثيرة في متن البحث، وحتى في عناوينه السوداء.

- ص ٥ س ١٦: "وإذا رجعنا القهقري إلى الآية والحديث الشريف"، والصواب: حذف "القهقري"، فإنها لا تليق بالقرآن والحديث.
- ص ٦ س ١: "ولو كان بعضهم لبعض ظهرياً"، والصواب: "ظهرياً".

- ص ١٢ س ٢٢: "تكاد لا تجد"، والصواب: "لا تكاد تجد".
 - ص ٢٠ س ٥: "غير مبقي"، الصواب: "غير مُبقي" أو "غير باق".
 - ص ٢٧ س ٥: "تبرأة لدمته"، الصواب: "تبرئة لدمته".
 - ص ٣٢ س ١٨: "مبادلة عروض التجارة ببعضها" الصواب: "بعضها ببعض"،
 وتكرر هذا الخطأ مرتين آخرين ص ٣٣ س ١٢ و ١٣.

- ص ٣٤ س ٧: "سقوطها على"، الصواب: "سقوطها عن".
 - ص ٣٥ س ١٨: "في البلد الذي فيه المزكّين"، والصواب: "المزكّون".
 - ص ٣٦ آخر الهامش ١٠٩: "جوازها"، الصواب: "جوازه".
 - كذلك فإن هناك أخطاء تتعلق بهمزة "إن" كسرهما وفتحها، أي: هل تكتب الهمزة تحت الألف أم فوقها؟

أخطاء مطبعية: ص ٣٠ س ١٦: "ملك الموروث" والصواب: "ملك المورث".
 اللغة الإنكليزية: في المستخلص باللغة الإنكليزية ص ٤٣ ترجم الباحث: "مدرسة التميز النموذجية" هكذا: "Al-Tamauz Al-Namozajeeia School"، ولعل الصواب: "Ideal Excellence School".

الخاتمة: جاء في خاتمة البحث هذه الأسطر: "إن تأقيت الزكاة نظام إلهي معجز، لو التزم المسلمون به لما بقي فقير مسلم على وجه الأرض. هذا وما صغته من القوانين كان اجتهاداً مبي وفق ما رجحته من الآراء الفقهية، فما كان من صواب فبفضل الله تعالى، وإن كان خطأ فكل بني آدم خطاء، ورحم الله امرءاً أهدي إلي عيوبي. وصلى الله على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه وسلم". هل هذه خاتمة بحث علمي، أين النتائج التي توصل إليها، أين الأمور الجديدة في بحثه؟ ثم إن كلامه عن الإعجاز لا مكان له، كما سبق أن قلنا، لأن بحثه لا يتعلق بالإعجاز. كما أن قوله: "لما بقي فقير مسلم على وجه الأرض" غير مسلم، لأن الزكاة قد لا تكفي، ولهذا تكلم العلماء عن التوظيف المالي الإضافي، كالجويني والغزالي والشاطبي وغيرهم، ويبدو أن اطلاع الباحث قليل. كذلك فإن الباحث ليس رجل قانون،

ولهذا فإن صياغته القانونية ليست مقبولة عند رجال القانون، ولم يستأنس بالصياغات القانونية التي سبقت. وهأنذا أهديت إليه عيوبه، فهل سيرحمي؟

المراجع: هناك مراجع أحال عليها الباحث في بحثه، ولكنها لم ترد في قائمة المراجع، كالمغني لابن قدامة، الذي ورد ذكره في مواضع عديدة من البحث. وعند ذكره المرجع المتعلق بابن عابدين، ذكر أنه طبعة دار الثقافة، ثم ذكر دار الثقافة، فلماذا تذكر دار الثقافة مرتين في مرجع واحد؟

لقد توسعت في النواحي الشكلية، لأن الباحث لا يزيد عليها، لأجل التغطية على النواحي الموضوعية.

البحث الثاني: دراسة تقويمية لبعض المراجع المعاصرة في الاقتصاد الإسلامي لكمال توفيق حطاب

صدر العدد الأول من المجلد ١٣ مجلة "دراسات اقتصادية إسلامية"، عن المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية، رجب ١٤٢٦هـ / ٢٠٠٥م (العدد صدر متأخراً في ٢٠٠٧م). وفيه مقال للدكتور كمال توفيق حطاب من جامعة اليرموك في الأردن، بعنوان "دراسة تقويمية لبعض المراجع المعاصرة في الاقتصاد الإسلامي" (٣٣ صفحة). واشتمل المقال على خلفية الدراسة، مشكلة الدراسة، هدف الدراسة، أسئلة الدراسة، أهم المعايير التي سوف يتم استخدامها، موضوعات الاقتصاد الإسلامي، محددات الدراسة، الطريقة والإجراءات، تقويم ثلاثة مراجع في الاقتصاد الإسلامي. وألحق بالمقال استبانة تقويم كتاب موجهة للطلاب.

تعريف التقويم: عرف الباحث التقويم بأنه التصويب والتصحيح، وليس التشهير والتجريح، ومن خلاله يمكن تحديد عناصر القوة والضعف في أي كتاب، ومن ثم اتخاذ ما يلزم من قرارات أو إجراءات وفق الإمكانيات المتاحة.

أهمية الدراسة: يقول الباحث: "بدأت الجامعات العربية بتدريس علم الاقتصاد الإسلامي منذ فترة وجيزة، لا تتعدى ثلاثة عقود. وبالرغم من كثرة الكتابات والمراجع في

الاقتصاد الإسلامي إلا أنها لا زالت بحاجة إلى المزيد من الدقة والعمق والتركيز. فكثير منها يأخذ الطابع التجاري، أو يتمشى مع ظروف السوق، وبعضها يركز على جانب واحد، كالنظام الاقتصادي، أو المبادئ الاقتصادية في القرآن والسنة، كما أن مناطق الاتفاق بينها في المنهجية والمضمون والأهداف تبدو متباعدة، الأمر الذي يزيد في تشتت جهود الباحثين وطاقاتهم (...). وتوفر هذه الدراسة فرصة مهمة لتشخيص حالة مراجع الاقتصاد الإسلامي، والحكم عليها في ضوء التطلعات التي توفرها المعايير المقترحة في هذه الدراسة".

لا أدري ما العيب في أن يركز الكتاب على النظام الاقتصادي، أو على المبادئ الاقتصادية؟ ربما يقصد الباحث أن معظم الكتب تركز على هذا، بمعنى أن هناك موضوعات أشبعت بحثًا، وموضوعات لا تزال مهملة أو أنها تحتاج إلى المزيد.

هدف الدراسة: حدده الباحث بما يلي:

- الوصول إلى مواصفات المرجع النموذجي للاقتصاد الإسلامي.
 - إعطاء أوزان نسبية للمواصفات التي يتمتع بها كل مرجع.
 - ترتيب هذه المراجع من حيث درجة الأفضلية... إلخ. وهذا لم يحصل، ولا يمكن الحصول عليه لاستحالة المقارنة بين الكتب الثلاثة المختارة، لأسباب سنأتي على ذكرها. ولعل الباحث يقصد بالترتيب هنا الترتيب بين الكتب الدراسية في الموضوع الواحد، وليس الترتيب بين الكتب الثلاثة المختارة في دراسته. كلامه يوهم بالمعنى الأخير، وربما لا يقصده.
- معايير الدراسة:** بينها الباحث مرتين متتاليتين: مرة تحت عنوان "أسئلة الدراسة"، ومرة أخرى تحت عنوان "أهم المعايير التي سوف يتم استخدامها". وهذه المعايير هي: الشمول، الأسلوب، وضوح الأهداف وتكامل المضمون، استخدام الوسائل التوضيحية، التميز والأصالة، الموضوعية والأمانة العلمية، العمق، المصادر وتنوعها، شمول المقدمة ومدى أهمية النتائج، شكل الكتاب وإخراجه.

ولكن يؤخذ على هذه المعايير أنها أغفلت المستوى الفني للكتاب، إذا ما قورن مثلاً بكتاب مترجم عن اللغة الأجنبية. فأيهما أفضل أن نختار كتابًا عالميًا نترجمه، ثم نعلق عليه

إسلامياً؟ أم يقوم مؤلف مسلم بالنقل عن الكتب الأجنبية أو العربية، وبمزج نقوله ببعض الإدخالات الإسلامية، وقد يتم هذا بطريقة مزاجية؟ فالجواب الوضعية من الاقتصاد عند أصحابه أعلى مستوى منها عند مؤلفينا الذين قد يترجمون أحياناً ويدعون أنهم مؤلفون! وقد تكون ترجمتهم ناقصة أو سيئة، كما قد يقع فيها الكثير أو القليل من الأخطاء في المعادلات الرياضية والرسوم البيانية والإملاء والنحو والطباعة... إلخ. ويلاحظ أيضاً أن المستوى الفني (الاقتصادي) للاقتصاديين المسلمين ليس من أحسن المستويات بين نظرائهم من المسلمين والعرب. فمن أراد تعلم الاقتصاد من الناحية الفنية الوضعية قد لا يختار تعلمه على يد اقتصادي مسلم، بل قد يختار كتاباً آخر أعمق وأدق وأوضح وأحسن لغة وأكثر صرامة وأمانة وأقل تشويشاً. ولا حاجة لذكر أمثلة أو أسماء من هذا الفريق أو ذلك. وكم تمنيت لو أن بعض الاقتصاديين الوضعيين من العرب قد اهتموا بإضافة الجوانب الإسلامية. ألم يقل النبي صلى الله عليه وسلم: اللهم أعز الإسلام بأحد العَمْرَيْنِ؟ إن أكثر الباحثين في الإسلام والاقتصاد الإسلامي والفقهاء المالي هم من فئة الفقراء والمساكين والغارمين والمؤلفة قلوبهم وأبناء السبيل. وعلينا أن نحذر من التساهل والاسترخاء والغفلة والخور والضعف، كي لا تنطبق علينا مقولة أن الدين أفيون الشعوب. ولا أقصد بالدين هنا دين الله المنزل، معاذ الله، بل أقصد دين العباد المطبق.

كما قد يؤخذ على هذه المعايير أنها اشتملت على ضرورة التعرض للنتائج في الكتاب، مع أن الكتاب الدراسي لا يطلب فيه استخلاصات ولا نتائج ولا توصيات، فهذه الأمور من مستلزمات البحث وليست من مستلزمات الكتاب، ولا سيما إذا كان هذا الكتاب دراسياً.

وكثيراً ما نجد بعض الباحثين يستكثرون في مطلع البحث من ذكر مثل هذه العناوين: مشكلة الدراسة، خلفية الدراسة، هدف الدراسة، فروض الدراسة، مناهج الدراسة... إلخ، ثم بعد ذلك تجد البحث فارغاً. ومن الباحثين من تجد بحوثهم جيدة ومشوقة، مع خلوها من مثل هذه الادعاءات.

وكنت أتمنى لو ناقش الباحث ميل الكثير من المؤلفين للكتب الدراسية في بلداننا العربية والإسلامية إلى عدم ذكر المصادر والمراجع في الهوامش، وقد يكتفون بذكرها في

قائمة المراجع، وقد لا يذكرون حتى أي قائمة للمراجع، أو يذكرون مرجعاً واحداً أو اثنين أو ثلاثة فقط. وهو يصرّ على إدراج المصادر بين المعايير. لكن هو نفسه حتى في دراسته هذه تعدّ مراجعه قليلة، ومعظمها لا يتعلق بالاقتصاد ولا بالاقتصاد الإسلامي، اللهم إلا المراجع الثلاثة موضع الدراسة، ولا أدري إن كان قرأ مرجع محمد عفر كله (١٨٠٠ صفحة) أم اكتفى بتقليب صفحاته وعناوينه الكبرى؟ لم يصرّح.

موضوعات الاقتصاد الإسلامي: حددها الباحث حسب دليل جامعة اليرموك

٢٠٠١م: اقتصاد جزئي، اقتصاد كلي، نقود وبنوك، مالية عامة، تجارة دولية، تخطيط اقتصادي، تنمية اقتصادية.

ويؤخذ على الباحث هنا أنه يحكم على كل كتاب من حيث شموله لهذه الموضوعات كلها، فإذا استوفها جميعاً كان كاملاً، وحصل على الدرجة الكاملة، وإذا قصر عنها عدّ ناقصاً بمقدار قصوره، وهذا خطأ. ويصح حكمه، في ضوء المعايير الأخرى، لو أن الكتب الثلاثة كلها في موضوع واحد (كلي، أو جزئي، أو مبادئ... إلخ)، ومستوى واحد (أولي، أو متقدم، جامعي، أو دراسات عليا... إلخ)، وحجم واحد. أما كلام الباحث عن الشمول بالصورة التي شرحها فكأنه يوحي بأن الأمر يتعلق بموسوعة، وليس بكتاب دراسي.

تقويم ثلاثة مراجع: يقول الباحث: "بعد استقراء لأهم مراجع الاقتصاد الإسلامي

المعتمدة للتدريس في بعض الجامعات العربية، تم اختيار ثلاثة مراجع يتم تقويمها في ضوء المعايير التي تم التوصل إليها في هذه الدراسة، وهي:

- عبد الرحمن يسري، دراسات في علم الاقتصاد الإسلامي، الدار الجامعية، الإسكندرية، ٢٠٠١م، يتم تدريسه في جامعة الإسكندرية.

- سعيد مرطان، مدخل للفكر الاقتصادي في الإسلام، مؤسسة الرسالة، بيروت، ١٩٨٦م، يتم تدريسه في جامعة اليرموك.

- محمد عبد المنعم عفر، الاقتصاد الإسلامي، دار البيان، جدة، ١٩٨٥م، يتم تدريسه في جامعة أم القرى، وجامعة اليرموك".

وهنا يؤخذ على اختيار الباحث أن هذه الكتب المختارة غير متجانسة، لا من حيث موضوعها، ولا من حيث المستوى الذي تتوجه إليه، ولا من حيث حجمها، ولا من حيث ظروف تأليفها، فعلى أي أساس يفاضل بينها؟ فكتاب عبد الرحمن يسري يقع في ٣٧٧ صفحة، وكتاب سعيد مرطان ٢٧٢ صفحة، وكتاب محمد عفر ١٨٠٠ صفحة. وكل كتاب من هذه الكتب كتب في زمن مختلف، أحدها في النظام الاقتصادي، وآخر في النظرية والتحليل، وكل منها له ترتيب مختلف عن الآخر، ومحتويات كل كتاب مختلفة عن الآخر. وبعض هذه المحتويات لم تحدد لأغراض التدريس، بل هي مجرد جمع لبحوث قدمها المؤلف في بعض المؤتمرات والندوات. وفي بعض الحالات فإن الأستاذ نفسه هو المؤلف، يفرض كتابه على طلابه فرضاً. فالدكتور حطاب يفاضل بينها كما لو قدمت جميعاً في موضوع واحد إلى مسابقة واحدة، حددت فيها المفردات والمحتويات والأدوات وعدد الصفحات. وكان من المتوقع في نهاية دراسته أن يبين الدرجة الكلية لكل كتاب، وأن يبين ترتيب هذه الكتب من حيث الأفضلية، كما تعهد في هدف الدراسة، ولكنه لم يفعل، لسبب أو لآخر، إما منه أو من المحكمين. ولو أنه قوم كل كتاب على انفراد حسب المعايير التي حددها لكانت دراسته أفضل من الناحية المنهجية والعلمية. ولعله قصد فقط عرض كل كتاب على المعايير، ولم يقصد بعد ذلك عرض الكتب بعضها على بعض، أي لم يقصد المفاضلة بينها.

الاستبانة: يذكر الباحث أن هناك ثلاث استبانات: الأولى للطلاب، والثانية للأساتذة وطلبة الدراسات العليا، والثالثة للخبراء والباحثين المتميزين في الاقتصاد الإسلامي. لكنه ذكر قبل ذلك في الهامش أنه طبق استبانة الطلاب على كتاب واحد فقط، وهو كتاب سعيد مرطان، ولم يطبق الاستبانتين الأخرين عليه، كما لم يطبق أي استبانة من الاستبانات الثلاثة على أي من الكتاين الآخرين، لأن هذا برأيه يحتاج إلى فريق من الباحثين.

ويؤخذ على الباحث هنا أنه ذكر في نهاية دراسته استبانة الطلاب مرتين: مرة فارغة ومرة مملوءة، وكان يكفي ذكرها مملوءة فقط، وبهذا يستغني عن الملحق الثاني. ثم ما مدى جدية الطلبة في ملء الاستبانة؟ كيف نستطيع أن نتأكد أن هذه الاستبانة قد مملأها الطلبة، ولم يملأها الباحث بنفسه؟ فهناك من الباحثين وطلبة الدراسات العليا من يعدّ نتائج الدراسة

سلفاً، ثم يملأ الاستبانة بحسبها. ثم إلى أي مدى يمكن الاعتماد على الطلبة (طلبتنا) في تقويم الكتب والبحوث؟ هل إنتاج البحوث العلمية شبيه بإنتاج الأندية مثلاً؟ هل يستطيع الطلبة (طلبتنا) أن يقفوا على سلامة اللغة وحسن الصياغة والتعبير، والأمانة العلمية في عرض أفكار الآخرين، والنتائج العلمية، وكفاية المراجع والمصادر، ومقارنة الكتاب بالكتب الأخرى، كما جاء في الاستبانة؟ هل يقرؤون؟ هل يقدرّون؟ لقد استغربت قول الباحث بأن "نتائج تطبيق المعايير من خلال الاستبانة على الطلبة تتوافق مع التقويم الذي قمت به شخصياً من قراءتي ومراجعتي للكتاب!" ويا ليتهم كانوا من طلبة الدراسات العليا!

مزايا الدراسة: تكمن مزايا الدراسة في محاولة البحث عن معايير لتقويم الكتب والبحوث، ولكن هذه المعايير تكاد تكون معروفة لكل باحث ومحكم، وينص عليها في استمارات التحكيم العلمي. وعندني أن تقويم أي بحث في الاقتصاد الإسلامي يجب أن ينطلق من مثل هذه المعايير: ماذا أضاف الباحث المسلم إلى علم الاقتصاد؟ ماذا أضاف إلى العلوم الإسلامية؟ ماذا أضاف إلى الدقة والعمق واللغة والأسلوب والوضوح والبعد عن الإملال؟ هل كان لعلومه الإسلامية أثر في علم الاقتصاد؟ هل كان لعلم الاقتصاد أثر في علومه الإسلامية؟ أي ماذا أضاف إلى الشكل والمضمون؟ هل اقتصرت إضافته على المضمون فقط، أم على الشكل فقط، أم امتدت إليهما معاً؟

* * *

المهم أن الباحث لم يوفق علمياً في إقدامه على المفاضلة بين الكتب الثلاثة، ولكن يمكن استنقاذ عمله وتصحيح هذا العمل قليلاً، إذا نظرنا إليه من حيث إنه حكم شخصي للباحث على كل كتاب بمفرده، أشبه ما يكون بتحكيم علمي أو عرض كتاب، حسب المعايير التي اختارها، وإن كان هناك أحياناً شيء من المحاملة أوقعه في التناقض، كقوله عن أحد الباحثين إنه من المجتهدين، ثم قوله عنه بعد قليل إن معالجته الفقهيّة ضعيفة عموماً!

أما المفاضلة بين الكتب المختارة فهي غير علمية، وغير منهجية، لأنها غير متجانسة، لا من حيث المحتوى، ولا من حيث الحجم، ولا من حيث الزمن. وإذا اخترنا تصحيح البحث وجب تصحيح ما يلي:

١- حذف معيار الشمول، بمعنى شمول موضوعات الاقتصاد الإسلامي، كما بينها الباحث: جزئي، كلي، نقود وبنوك... إلخ، والحكم على الكتاب من خلال موضوع واحد: اقتصاد جزئي مثلاً. وقد يقتضي هذا حذف الفقرة المتعلقة بموضوعات الاقتصاد الإسلامي من أصلها.

٢- لا يحتاج الكتاب الدراسي ما يحتاج إليه البحث من بيان النتائج، ومن ثم يجب حذف معيار النتائج وما شابه ذلك من المعايير المختارة. لكن يمكن أن يكون هناك تلخيص لكل فصل من الفصول في آخر الفصل نفسه، وليس في آخر الكتاب.

٣- معيار إخراج الكتاب معيار قليل الأهمية، لأن الكتاب إذا كان جيداً أمكن إعادة طباعته مع حسن الإخراج، وهذا أمر سهل.

٤- كذلك الأخطاء اللغوية والإملائية والمطبعية إذا كان الكتاب جيداً أمكن تصحيحها بسهولة.

٥- لا يشترط أن يحتوي الكتاب الدراسي على إضافات علمية، كما ذكر الباحث في الخلاصة والنتائج، لأن الإضافات العلمية موضعها في البحوث وليس في الكتب الدراسية، سواء أكانت هذه البحوث لصاحب الكتاب الدراسي أم لغيره.

وتجدر الإشارة أخيراً إلى أن عمل الباحث في هذه الدراسة أشبه ما يكون بعمل المحكم العلمي، لكن في حين أن التحكيم العلمي سري غير منشور، فإن هذا التحكيم علني منشور. وعندئذ فإن الباحث وغيره من الباحثين الآخرين يستطيعون، بواسطة هذه الحيلة، تحويل كل التحكيمات العلمية التي قاموا بها إلى بحوث علمية للترقية! وفي حين أن التحكيم العلمي السري يخلو من الحملات، وقد يكون أحياناً قاسياً ووحشياً، فإن التحكيم العلني المنشور لا بد له من شيء من الحملات، لكي يمر من جهة، ولكي يستفيد من جهة أخرى من حالة الانتقال من السرية إلى العلنية، ومن يدري: لعل الجهة الناشرة تحول هذا التحكيم العلني إلى الذين تم تحكيمهم، لتحكيم التحكيم: يسري، مرطان، عفر. وكما يمكن تحويل التحكيمات العلمية إلى بحوث، كذلك يمكن تحويل عروض الكتب إلى بحوث. أفليست هذه الدراسة ضرباً من

عروض الكتب تحول بضربة سحرية إلى بحث علمي تم قبوله ونشره! غير أن عرض الكتب وتحكيم البحوث لا يُقبلان في التزيات العلمية، بخلاف البحوث. فلماذا لا نحول العروض والتحكيما إلى بحوث؟ أفليس هذا ابتكاراً يفيد الأساتذة والباحثين المتطلعين إلى الترقية؟! ليس عليك إلا أن تأتي بتحكييم علمي، أو عرض كتاب، وتضيف كلمتين إلى أوله، وكلمتين في آخره، ويكون لديك بحث علمي سريع وجاهز للنشر والترقية معاً!

أيها الباحثون المسلمون: خذوا البحث العلمي بقوة، ولا تستحلوه بأدنى الحيل! فليس كل ما يمرّ قضاءً يمرّ ديانةً، كما أن هذا العلم دين، فلتكن بحوثنا بالمستوى الذي يليق بهذا الدين.

الأربعاء في ٢٢/٤/١٤٢٨هـ

د. رفيق يونس المصري

٢٠٠٧/٥/٠٩ م

الرأسمالية: هل هي أخلاقية؟ عرض كتاب آندريه كونت سبونفيل

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

يتألف الكتاب من أربعة فصول: الفصل الأول: عودة الأخلاق، والفصل الثاني: مشكلة الحدود والتمييز بين الأنساق، والفصل الثالث: هل الرأسمالية نظام أخلاقي؟ والفصل الرابع: اختلاط الأنساق: تهاة وطغيان، ملائكية أو بربرية؟ وفي نهاية الكتاب: حوار مع المؤلف يقع في ٧٠ صفحة (من أصل ١٩٨ صفحة عدد صفحات الكتاب). وهناك كلمة على الغلاف الأخير، جاء فيها أن: "الرأسمالية من دون أخلاق هي رأسمالية بلا روح أو هدف (...). ويحذر المؤلف من أن الرأسمالية من دون أخلاق وصفة لانهاية الحضارة العالمية، ويبحث عن مخرج إنساني بعيد عن المادية البحتة التي تتحكم بالعالم".

ومؤلف الكتاب (+ ١٩٥٢م) ليس مؤمناً، بل هو علماني ملحد كما يقول عن نفسه في عدة مواضع من الكتاب، وهو رجل فلسفة يجلّ الفلاسفة كثيراً، وليس رجل اقتصاد، ولكنه ذكر أنه اهتم بالاقتصاد اهتماماً جدياً لمدة عشر سنوات، ولأنه رجل فلسفة فليس من السهل فهمه بدقة، وقد تفهم عنه الشيء ونقيضه، ولاسيما إذا اكتفيت بقراءة واحدة وسريعة. وللمؤلف كتب أخرى غير كتابه الذي نحن بصددده، منها: تعريفات الفلسفة، المعجم الفلسفي، بحث في القنوط والغبطة، بحوث موجزة في الفضائل الكبرى. ويذكر أن كتابه هذا الأخير لاقى رواجاً في فرنسا، لما فيه من جوانب غير مألوفة.

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

١ - متن الكتاب

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

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

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

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

قد يلتزم بالقانون ويكون وغداً: تخيلوا فرداً شديد الاحترام لشرعية البلد الذي يجيى فيه، يؤدي كل ما يفرضه عليه القانون، ولا يقترب مما يحظره عليه القانون، أي هو ملتزم مثالي بالقانون، لكنه يقصر التزامه على هذا القانون. وتعلمون أنه ما من قانون يحظر الكذب، إلا في حالات خاصة، وما من قانون يحظر الأنانية، وما من قانون يحظر الازدراء، وما من قانون يحظر الكراهية، وما من قانون يحظر اللؤم. ولهذا فإن صاحبنا هذا الملتزم بالقانون قد يكون كاذباً، أو أنانياً، أو مشحوناً بالازدراء والكراهية واللؤم. أفلا يصبح إذ ذاك وغداً وإن كان ملتزماً بالشرعية؟ وقد يكون من ناحية أخرى صاحب كفاءة علمية متميزة، وبارعاً في مجال التقنيات، وعندئذ يكون أكثر فعالية، وأكثر خطورة. وبما أن كل نسق من الأنساق عاجز عن أن يحد نفسه بنفسه، فإنه لا يمكن تحديده من داخله، ولكن يمكن تحديده من خارجه. لهذا علينا أن نبحث عن نسق آخر، غير النسق العلمي التقني، والنسق القانوني، بحيث لا يكون كل ما هو ممكن علمياً وتقنياً، ومباح قانونياً، قابلاً للإنجاز بالفعل. إننا نحتاج إذن إلى النسق الأخلاقي، ونسق الحب.

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

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

ما أقوله أنا هو الصواب أنا رب العمل: يقول المؤلف: تخيلوا شخصاً مؤهلاً مهنيًا، خارجاً للتو من إحدى مدارسنا الكبرى، يعمل في منشأة، ويختلف مع رب عمله، في هذه النقطة الاستراتيجية أو تلك، وهو ذكي وعنيد، وأحياناً يتصاعد الموقف بينه وبين رب العمل، فيقول له رب العمل، وقد أعيته حيلة الإقناع: ما أقوله أنا هو الصواب، أنا رب العمل! فيجيبه الخبير: يا سيدي أنا لا أعترض على كونك رب العمل بأي شكل من الأشكال. نعم أنت رب العمل، ولن أفعل أنا إلا ما تقرره أنت. أنا ملزم بطاعتك ما دمت مستمراً في العمل معك. لكن أن تلزمي بالإقرار بصواب رأيك، وأنا مقتنع بأنك على خطأ، بالاستناد إلى حجج متينة، هذا ما يتجاوز حقوقك وإمكاناتك. يمكن أن أستمّر في الانصياع إلى قراراتك، إن أبقيتني في منشأتك، لكني سأبقى على قناعتي بأنك مخطئ!

يلق المؤلف هنا قائلاً: يبدو لي أن مديري المنشآت لو صادفوا مثل هذا الصنف من حملة المؤهلات، ولم يبادروا إلى إلحاقه بمنشأتهم، لكانوا على خطأ بيّن. أولاً لأن صاحبنا مؤهل، وثانياً لأنه شجاع، وكم تحتاج منشأتنا إلى الكفاءات الشجاعة، وثالثاً لأنه قادر على التوفيق بين خصلتين مهمتين، كل منهما تستحق التقدير على انفراد، وغالباً ما يشق الجمع بينهما، وهما حس الطاعة (الانضباط)، وحرية الضمير. فأنا على قناعة تامة بأن قسطاً من مآسي هذا الزمان يكمن في أن كثيراً من الناس يريدون الطاعة في شيء، ولكن إذا كانوا موافقين عليه، وفي أن كثيراً من الناس اعتادوا الطاعة في كل شيء، وليس من المهم عندهم

أن يكونوا موافقين أو غير موافقين. الأولون يملكون حرية الضمير، لكنهم لا يملكون حس الانضباط، والآخرون يملكون حس الانضباط، لكنهم لا يملكون حرية الضمير. لا ريب أن مجتمعنا يحتاج إلى أناس يجيدون التوفيق بين هاتين الفضيلتين. الطاعة للسلطة، والاحترام للضمير، الذي يقاوم كل شكل من أشكال الطغيان.

بائع بارع أم بائع صالح؟ يقول المؤلف: تخيلوا أن أحدكم مدير منشأة، وعليه أن يوظف عامل مبيعات. من يختار لهذه الوظيفة؟ هل يختار بائعاً بارعاً أم بائعاً صالحاً؟ البائع البارع هو البائع الفعال، الماهر في عمله، الذي يحقق أرقام مبيعات كبيرة وهوامش أرباح عالية. والبائع الصالح هو البائع المفعم بالأريحية والتعاطف والحب. طبعاً إذا كانت الأوضاع مثالية فإن المدير يحتاج إلى الصفتين معاً، لكن الأمر ليس على الدوام ممكناً من الناحية العملية. ما من مدير منشأة يقبل أن يقدم عامل المبيعات لديه مصالح الزبون على مصالح المنشأة التي يعمل فيها. ما بالك لو أن هذا البائع نصح الزبون بمنشأة أخرى غير منشأته، لأن منتجاتها أفضل من منتجات منشأته! لا ريب أن المدير سيختار العامل البارع، لكن أن يكون العامل بارعاً لا يبيح له كل شيء، إذ ينبغي للقانون والأخلاق أن يحدوا من الخارج بعض الحدود لسلوك العامل. وهذا لا يتعارض مع مصلحة العامل، لأن الزبائن لن يظنوا على وفائهم للمنشأة، إلا إذا استطاع العامل، على المدى البعيد، أن يوحى للزبائن بالثقة، وهذا كافٍ للحد من مصالحه الخاصة أن يترتب عليها الإضرار بمصالح الزبائن. البائع البارع ليس بالضرورة بائعاً صالحاً، لكن في ظل دولة قانون، وبالنظر إلى الأجل الطويل، تقتضي مصلحته ألا يكون بائعاً عديم الاستقامة (أو أن يتمتع بحد ما من الاستقامة).

سأل أحد الأطباء المؤلف: ما الأفضل في نظرك: أن أكون طبيباً بارعاً أم طبيباً صالحاً؟ الطبيب البارع يعني طبيباً ذا كفاءة مجلياً في النسق الأول، في قمة المستوى العلمي والتقني. والطبيب الصالح في النسقين الثالث والرابع يعني طبيباً مفعماً بالأريحية والشعور الإنساني والحب. فأجابه المحاضر (المؤلف): الأفضل بالطبع أن يكون الاثنين معاً، لكن إذا تعين الاختيار، أفضل ألف مرة أن أعالج على يد طبيب بارع، حتى لو كانت دوافعه غير مقبولة أخلاقياً، كحب المال مثلاً، على أن أعالج على يد طبيب صالح، ولكنه ضعيف الأهلية، قد

يدعني بكثير من الإنسانية والنزاهة أحتضر طويلاً قبل الموت. لكن أن يكون المرء طبيياً بارعاً لا يعفيه من السعي لأن يكون طبيياً صالحاً.

وليس أكثرنا فضيلة أكثرنا كسباً، أكثرنا كسباً هو أكثرنا فعالية، أو أكثرنا حظاً. لكن هذا لا يجب أن يدعونا إلى التخلي عن الأمانة، ولا إلى التخلي عن الكفاءة. أقول هنا تأكيداً بأن الأمانة بدون كفاءة قد لا تعني شيئاً، الأمانة تأتي بعد الكفاءة.

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

أريحية أم تكافل؟ في كل من الأريحية والتكافل يتوجب أخذ مصالح الآخرين بعين الاعتبار، لكننا في حال الأريحية نأخذ بعين الاعتبار مصالح الآخر، ولا نشاطه فيها، أي نكتفي بأن نحسن صنيعاً لأجله، ولا نحسن صنيعاً لأجل أنفسنا. فعندما تمنح فقيراً يورو واحداً يصبح الفقير مالكاً يورو إضافياً، وتصبح أنت مالكاً يورو أقل. هذه أريحية، أو إيثار منزّه عن الغرض، أو سخاء.

هب أن سيارتك تعرضت لصدمة، وصارت خردة. ما الذي يحدث بعد ذلك؟ هل يجمع عشرات الآلاف من الأبرار في التو لكي يشتروا لك سيارة؟ هل يدفعون لك ألف

يورو إضافية زيادة على ثمنها السوقي؟ لا أبداً، لكن إذا كانت سيارتك مؤمنة من قبل نفس الشركة التي يتعامل معها هؤلاء، فهاهنا لا أعتقد أن أحداً من هؤلاء وقع على وثيقة تأمين بدافع الأريحية، بل بدافع المصلحة. إن تعاونية المخاطر التي يعبر عنها مبدأ التأمين يتيح لهؤلاء جميعاً التلاقي الموضوعي بين المصالح. وبهذا يحمون أنفسهم من طوارئ الحياة. هذا هو مبدأ التأمين: تعاونية المخاطر، تضايف الإمكانيات، تلاقي المصالح، تكافل. فلا حاجة إذن لأن يكون أحداً سخياً أو أريحياً. التأمين سوق، تتم آلياته بدافع الأنانية أو الأثرة، لا بدافع الإيثار. وهذا ما يضمن حسن عمل هذه الآلية، وكفاءة السوق وفعاليتها. نعم الأريحية هي الأصح أخلاقياً، ولكنها ليست هي الأصح اجتماعياً واقتصادياً وسياسياً وتاريخياً، فالتكافل هو أكثر فعالية بما لا يقاس. فلو اتكلنا على سخاء الأثرياء لكي نعالج الفقراء، لمت الفقراء من دون علاج. إننا لم نتكل على أريحية الأثرياء ولا الفقراء، بل ابتكرنا ما يسمى "الضمان الاجتماعي". إنه آلية ثقيلة باهظة الكلفة، ولكنه من أروع مظاهر التقدم في التاريخ الاجتماعي. وهذا يصح أيضاً على شركات التأمين التي لا أحد يلجأ إليها لكي يحمي الآخرين، بل لكي يحمي نفسه وأقرباءه. يستفاد من كلام المؤلف بأن التأمين الخيري (القائم على الأريحية) لا يعني عن التأمين التعاوني والتأمين التجاري القائمين على التكافل.

في الديمقراطية هل يمتلك الشعب كل الحقوق؟ طلب المؤلف من طلابه أن يكتبوا بحثاً للإجابة عن هذا السؤال، في مقرر الفلسفة السياسية، فأجاب الطلاب كلهم تقريباً بالإيجاب. ذلك لأن الشعب هو السيد في النظام الديمقراطي. فاعترض عليهم الأستاذ بأن الشعب يمكنه إذن اضطهاد الأقليات وممارسة الاعتقالات والحروب العدوانية... فردّ عليه أحد الطلاب: هذا لا يمكن، لأن الدستور يمنع. فأجاب الأستاذ: ولكن الدستور يمكن تعديله، بل تغييره، ولو لم يمكن تعديل الدستور أو تغييره لصار الدستور هو السيد، وليس الشعب. يعترف الأستاذ بأن طلابه كانوا على حق، في حدود النسق السياسي، ولكنهم أغفلوا ثلاث نقاط مهمة تحدّ من سيادة الشعب، حتى في النظام الديمقراطي:

الأولى تتصل بالنسق العلمي، فالشعب حتى لو كان سيدياً، إلا أنه يبقى خاضعاً لقوانين الفطرة (الطبيعة) والعقل. فأن تكون حاكماً سيدياً لا يعني أنك صرت صاحب قدرة مطلقة،

تستطيع أن تفعل ما تشاء. إنك لا تمتلك إلا الحق فيما هو ممكن. فلو خالفت قوانين الطبيعة وقواعد العقل، فإن أمتك لن يكتب لها البقاء.

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

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

الشعب في الديمقراطية سيد، ولكنه لا يفقه من الأمر شيئاً: يقول المؤلف: في بعض الأوساط، أو في بعض الأوقات، يبادر أحد إلى القول: طبعاً يا سيدي العزيز، الشعب سيد نفسه: نحن جميعاً ديمقراطيون، لكن ينبغي أن تقرّ معي بأن الشعب لا يفقه من الأمر شيئاً! نعم الشعب في سواده الأعظم لا يفقه من الأمر شيئاً. هل يختار الشعب رئيس الدولة بناءً على أفكاره وبرامجه أم بناءً على جاذبيته (الكاريزما) وصدقه الظاهر وابتسامته؟

الشعب ليس دائماً على حق، وليس كل قانون صالحاً أخلاقياً وفعالاً اقتصادياً. وكون القانون شرعياً لا يحول دون أن يكون أحياناً كارثة اقتصادية. للأسف الشديد، لا يكفي أن تنال الأغلبية البرلمانية لكي تكون على حق. فقد لا يتعلق الأمر بالتصويت، أي بالنسق الثاني، بل بالفهم والتفسير، أي بالنسق الأول.

هل تذكرن مثلاً الاستفتاء على معاهدة ماسترخت؟ من منا اقترح حقاً وهو يدرك حقيقة المعاهدة؟ أنا اقترعت مؤيداً، غير أنني أذكر جيداً ما كنت أشعر به من حيرة أمام

حجج المؤيدين وحجج المعارضين، وما كنت أشعر به من ارتياب وعدم أهلية. ما مصلحة أوربا؟ ما مصلحة فرنسا؟ ما مصلحي الخاصة؟ لم أكن أدري تمامًا، مع أنني ممن حصلوا العلم العالي، وتعاطيت السياسة بشغف منذ ما يزيد على ثلاثين عامًا، وعُنت بالاقتصاد جديدًا مدة عشرة أعوام. أيّ معجزة تقدر لغالبية مواطنينا أن يكونوا أكثر مني اطلاعًا وكفاءة؟ لا جدوى من السؤال، فليس الأكثر كفاءة هم الذين يقررون في الديمقراطية، بل هم الأكثر عددًا. ففي انتخابات الرئاسة عندنا تحسم الفروق بين مختلف المرشحين من قبل أربعين مليون ناخب، وغالبًا ما يكون المعدل الوسطي لكفاءتهم أدنى بكثير من مستوى كفاءة أقل المرشحين كفاءة، إذا جرى انتقاء هؤلاء المرشحين كما ينبغي.

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

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

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

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

عودة الأخلاق:

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

ويقول أيضاً: لنذكر بعض الأمثلة التي تبرهن على أن هذا الجيل الأخلاقي حقيقة واقعة. ففي بلادنا تجري على نحو منتظم استطلاعات للرأي تسأل الشباب عن الشخصية التي تحظى بإعجابهم أكثر من سواها. ولو أجرينا استطلاعاً مماثلاً قبل ثلاثين عاماً لوجدنا أن أجوبة الشباب تنوزع على الأرجح بين مجموعتين مختلفتين: فمن جهة هناك من يختارون على سبيل المثال غيفارا الذي طالما زينت صورته غرف الطلاب والطالبات، ومن جهة أخرى هناك الذين يختارون الجنرال ديغول (...). في الفترة الممتدة بين الستينيات والسبعينيات (...). أما في الفترة الممتدة بين الثمانينيات والتسعينيات، وما زالت قائمة في حدود علمي حتى الآن، فإن الشخصية الأولى التي حظيت بإعجاب الشباب وتعاطفهم

كانت شخصية الأب بيار، ليس بوصفه راهبًا كاثوليكيًا، أو شخصية دينية، بل بوصفه مدافعًا عن الفقراء والمهمشين، أي بوصفه شخصية إنسانية أو أخلاقية. (أقول هنا: ربما تكون هذه الفترة نفسها التي ظهر فيها في لبنان الشيخ صبحي الطفيلي صاحب ثورة الجياع ١٩٩٧م، وهو أول أمين عام لحزب الله). إن المسألة الروحية غدت اليوم راهنة أكثر مما كانت عليه طيلة عقود من الزمن.

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

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

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

أخلاقيات المنشأة

أخلاقيات المنشأة، كما يقول المؤلف، هي خطاب أكثر منها معايير سلوك. ويقول البعض بأنها تحسّن صورة المنشأة، وتحسّن نوعية الإنتاج، ومن ثم المبيعات. فهي دائرة ونافعة *Ethics pays*. لقد صار هناك علم تسويق أخلاقي *Markéthique*، وإدارة أخلاقيات الأعمال، وكثيراً ما نسمع أن الأخلاق مصدر للربح. وينقل المؤلف نص إعلان عن دورة تأهيلية (تدريبية) لقاء مبلغ ٩٨ ألف فرنك فرنسي (قبل بدء التعامل باليورو) عدا الضرائب ... لا بد للأخلاقيات من أن تكون عامل ربح لطرف ما!

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

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

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

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

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

يقول المؤلف: ليس صحيحاً ما تروّج له جمعية حركة المنشآت في فرنسا MEDEF، ومركز المديرين الشبان CJD، عندما يسعيان إلى إقناعنا بأن المنشأة هي في خدمة زبائنها وعمالها، إذ لا يعقل أن يكون ما يزعمانه صحيحاً ما دامت المنشأة في خدمة مساهميتها.

وفي حدود ما أعلم، ليس شائعاً، في بلد رأسمالي، السعي إلى إرضاء المساهم طلباً لإرضاء الزبون، بل من الواضح أن الشائع هو عكس ذلك تماماً. فمن أجل إرضاء المساهم يُبدل ما يُبدل لإرضاء الزبون، حتى لو باعوه، إذا كانت تلك متعته، منتجات ضارة، كالتبغ والكحول والبرامج التلفزيونية التي تبلى الذهن. ومن المؤكد أن المنشأة هي، جزئياً على الأقل، في خدمة عمالها، ولكن لأي سبب؟ لأن الوسيلة الوحيدة لإرضاء الزبون باستمرار، ومن ثم المساهم، هي طبعاً إرضاء العمال، ولو جزئياً. لكن لنكفّ عن إيهام الناس بأننا إزاء ثالوث مقدس جديد، تتساوى فيه الأقسام الثلاثة. فمثل هذا الزعم غير صحيح، ولم يكن كذلك يوماً من الأيام، ولن يكون. ففي بلد رأسمالي: العمال هم في خدمة الزبائن، وهؤلاء هم في خدمة المساهمين، وهذا ما يسمى بالتجارة. وإذا كان الأمر لا يستهويكم، فلا تنفروا منه الآخرين.

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

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

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

أن الاقتصاد هو من النوع الأخير، فلا هو أخلاقي ولا هو غير أخلاقي، بل هو غير ذي علاقة بالأخلاق.

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

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

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

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

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

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

والبشر لا تحركهم الأخلاق، بل تحركهم مصالحهم، أو ما يحسبون أنها مصالحهم. وهم لا يقدّمون المصالح العامة على المصالح الخاصة، لأنهم أنانيون لا غيريون، وأصحاب أثر لا أصحاب إثارة. وهناك من يُثري دون أن يعمل، وهناك من يكدّ في العمل ويبقى فقيراً. وأفضل وسيلة لكي تصبح ثرياً في بلد رأسمالي هو أن تكون ثرياً.

يقول آدم سميث: "نحن لا نتوقع أن نظفر بطعامنا بدافع الكرم من القصابين أو الخبازين، بل بدافع حرصهم على مصالحهم. فنحن بهذا لا نتوجه إلى ما هو إنساني فيهم،

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

نعم الأريحية فضيلة أخلاقية، لكن بما أننا جميعًا أنانيون فلنحاول جميعًا أن نكون أنانيين بذلك، بدل أن نكون أنانيين بعباء، بعضنا ضد البعض الآخر.

من القراءة الأولى والسريعة للكتاب، شعرت بأن المؤلف ضد الأخلاق بإطلاق، ولكني وجدته في موضع آخر يقول: الحاصل أن هذا النظام (الرأسمالي) أثبت قيمته وإمكاناته منذ ما يكفي من الزمن، بحيث إننا لم نعد بحاجة إلى اختلاق مبررات أخلاقية كاذبة لتبريره. ذلك أن الغرض من النظام الاقتصادي أيًا كان هو خلق الثروة، على أن يتم ذلك إذا أمكن بأقل كلفة اجتماعية وسياسية وبيئية. وعلى هذه الصعد الثلاثة، تفوقت الرأسمالية على الاشتراكية، إلى حد بعيد، على الرغم من سيئاتها، بل أحيانًا بفضل هذه السيئات. لذلك قد يكون الخطأ كامنًا في الاعتقاد بأن الثروة تكفي لصنع حضارة، أو حتى لإيجاد مجتمع مقبول إنسانيًا. ومن ثم فإننا نحتاج إلى القانون وإلى السياسة. وبما أن القانون والسياسة لا يكفيان

بدورهما، فإننا نحتاج أيضاً إلى الأخلاق والحب والروحانية. ولا يعقل أن نطالب الاقتصاد بأن يقوم مقام هذه الأمور كلها. إن الرأسمالية وجدت لكي تخلق الثروة، وهي تقوم بذلك على أكمل وجه، فلا حاجة إلى الكذب بشأنها، أفلا نقبلها؟ أن نقبلها هو عين العقل، ما دمنا لا نملك ما يمكن أن يحل محلها. غير أن هذا لا يعني، بحال من الأحوال، أن نعبدها. إن السعي لجعل الرأسمالية أخلاقاً هو أشبه بالسعي لجعل السوق ديانةً، والمنشأة وثناً. هذا ما ينبغي الحيلولة دونه، فلو غدت السوق ديناً لكانت أسوأ الأديان قاطبة، لكانت دين العجل المذّهب، ولعل أتفه أشكال الطغيان هو طغيان الثروة.

لقد تجلت عبقرية الرأسمالية في أنها لم تطالب الأفراد، لكي تضمن نجاحها، إلا بأن يكونوا على ما هم عليه: كونوا أنانيين، اهتموا بمصلحتكم، بذكاء إذا أمكن، وكل شيء يسير نحو الأفضل في السوق. عليكم بالثراء: هذه العبارة هي أفضل ما يعبر عن روح الرأسمالية، وهي لا تحتاج أن تكون محببة، لكي تكون موجودة، أو ناجحة. وأفضل وسيلة لكي تصبح ثرياً، في بلد رأسمالي، هو أن تكون ثرياً. وخير وسيلة لكي يموت المرء ثرياً، في بلد رأسمالي، هي أن يولد ثرياً أيضاً. فإذا ولد أحدكم وفي مهده مليار يورو، فلا بد أن يكون معتوهاً، أو يكون مستشاره المالي في غاية الغباء، إذا مات وفي نعشه، أو في وصيته، أقل من مليار يورو. المال يجلب المال، والثروة تولد الثروة. فلو ملك أحدهم مليون يورو، ذهباً أو نقداً، وخبأها في بيته، فهو ثري، ولكنه لا يعدّ رأسمالياً، بل هو أحمق، لأن ثروته لا تولد ثروة!

إن خطأ ماركس الحجب والقاتل، في آن معاً، يكمن في رغبته في تنصيب الأخلاق اقتصاداً، بالخلاص من استغلال الإنسان للإنسان، والخلاص من الاستلاب والبؤس والطبقات الاجتماعية، وحتى الدولة! ومنح كل فرد، مهما كانت موهبته أو مهنته، ما يسد حاجته: من كلِّ حسب طاقته، ولكلِّ حسب حاجته، وليس: من كلِّ حسب عمله.

نعم الرأسمالية تحتاج إلى أخلاق وإلى روح، ولكن من خارجها، وليس من داخلها. يقول المؤلف: إن الغرب ما زال يحتفظ بخصوم له، أما الرأسمالية فلم يعد لها خصوم، وحتى

لو بقي لها خصوم، إلا أن هؤلاء الخصوم ليس لديهم نموذج بديل مقنع يقدمونه ليحل محلها. إن الرأسمالية برغم عيوبها الكثيرة، وبرغم مظالمها التي لا تحصى، إلا أنها صارت تتمتع بما يشبه الاحتكار، لأنها فقدت خصمها التاريخي، الشيوعية، لكن لئن انتصرت الرأسمالية على الشيوعية، ما جدوى هذا الانتصار، إذا كنا لا ندري لماذا نعيش؟ إن الرأسمالية لا تطرح هذا السؤال على نفسها، وهذا ما يشكل بعض قوتها، فالرأسمالية لا تحتاج إلى معنى لكي تضمن حسن عملها، أما الأفراد فهم يحتاجون إليه، وأما الحضارات فإنها تحتاج إليه. هل مازال الغرب يمتلك ما يقدمه إلى العالم؟ هل لا زال يحتفظ بما يكفي من الإيمان بقيمه لكي يدافع عنها؟ أم إنه لعجزه عن مزاولتها بنفسه، لم يعد قادراً إلا على الإنتاج والاستهلاك، وإنجاز الأعمال والصفقات بانتظار الموت؟ المجتمعات تمتقت الفراغ، فيجب على مجتمعنا أن يبحث عن القيم والمثل والأخلاق، ولاسيما مع ظهور الجيل الأخلاقي فيه. إن المرء الذي يؤثر المال على الحب، ويضعه في مرتبة أسمى منه، فهو شخصية بائسة. وخير لنا أن نضع القيود والحدود على الرأسمالية من الخارج: القيود القانونية والسياسية والأخلاقية، من أن نحلم إلى ما لانهاية بالأفول العظيم أو باقتصاد أخلاقي.

أشياء ليست برسم البيع: قال ليونيل جوسبان: نعم لاقتصاد السوق، لا مجتمع السوق. يقول المؤلف: لا مأخذ لي على اقتصاد السوق، بل إنني أؤيده، إذ لا يوجد إلى يومنا هذا ما هو أفضل منه لخلق الثروة، وهل من سبيل لمكافحة الفقر من دون خلق الثروة؟ غير أن للسوق حداً أيضاً، وهو حد صارم، فهي لا تصلح إلا للسلع، أي لما هو معروض للبيع. إن الإقرار بهذا الحد هو ما يميز الليبراليين Libéraux عن الليبراليين المتطرفين أو المغالين Ultralibéraux. فإذا كنتم تعتقدون أن كل شيء قابل للبيع والشراء فأنتم ليبراليون متطرفون: السوق كقيلة بكل شيء، وينبغي منع الدولة من أي تدخل في الاقتصاد، على نحو ما ذهب إليه فريديريك باستيا أو ميلتون فريدمان، واختزال هذا الدور إلى حده الأدنى: العدالة، الأمن، الدبلوماسية. أما إذا كنتم تعتقدون أن ثمة أشياء ليست برسم البيع: الحياة، الصحة، العدالة، الحرية، الكرامة، التربية، الحب، العالم... فلن يسعكم عندئذ أن تُخضعوا كل شيء لمنطق السوق: ينبغي التصدي لتسليع Marchandisation حياتنا كلها، سواء

على المستوى الفردي (وهذا دور الأخلاق والحب) أو على المستوى الاجتماعي (وهذا دور السياسة). الأخلاق والحب والسياسة ضرورية جميعاً. ولكن على مستوى المجتمع: السياسة هي الأكثر فعالية، إذ نحتاج إلى الدولة لتنظيم الجانب غير التجاري من التكافل، لصيانة ما هو غير قابل للبيع.

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

٢ - حوار مع المؤلف: وهذا ليس حوارياً معي أنا، بل هو حوار مع الذين حضروا محاضراته. أنا مدير منشأة أخلق فرص عمل فهل ما أفعله يعدّ أخلاقياً؟ لا أجده أخلاقياً، فدافعك ليس محبة الإنسانية، ولا خدمة العاطلين عن العمل، دافعك هو الربح. ولو كنت توفر فرص عمل لأسباب أخلاقية لوجب عليك أن تواصل خلق هذه الفرص حتى لو جاوزت حاجة منشأتك. ولو فعلت ذلك لما استمرت المنشأة لوقت طويل، بل قد تحتاج إلى صرف العمال للحفاظ على الربح. أفلا تبدو عندئذ أنك غير أخلاقي؟ أنت رئيس منشأة، لا رئيس جمعية خيرية، ولا مأخذ عليك في ذلك، فنحن نحتاج إلى المنشآت المنتجة أكثر مما نحتاج إلى الجمعيات الخيرية، حتى لو كانت أعمال هذه الجمعيات أعمالاً رائعة. فالعمل الخيري يُعنى بالفقراء، أما المنشأة فإنها تهدف إلى خلق الثروة، ومن منا لا يفضل الثروة على الفقر؟ نعم العمل الخيري يحظى بقدر كبير من الاستحسان الأخلاقي، لكن المنشأة تبقى إلى

حد بعيد هي الأهم اقتصادياً واجتماعياً. من منا لا يضع الأب يبار في مرتبة أسمى من مرتبة أربع أرباب الأعمال وأكثرهم موهبة؟ لكن من منا أيضاً لا يفضل أن يكسب قوته من عمله في منشأة، بدل أن يبقى عالة على جمعية خيرية؟

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

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

هل الغرض من المنشأة هو تحقيق الربح فقط؟ الربح غاية من غايات المنشأة، بل غالباً هو الغاية الأبرز، لكنها ليست هي الغاية الوحيدة بالضرورة. فقد تكون غاية المساهم أيضاً ديمومة المنشأة، كما هي الحال في الرأسمالية العائلية (المنشآت العائلية). وقد تكون غاية المنشأة أيضاً تحصيل السلطة والنفوذ، كما في بعض الشركات العاملة في مجال الاتصالات. وقد تكون غاية المنشأة حب الاستقلالية أو حب المخاطرة (مقارنةً بالعمل المأجور). وقد تكون غاية المنشأة أيضاً العمل الخيري والإنساني، وهي حالة نادرة، لكنها موجودة بفضل وجود بعض أهل الخير. غير أن هذا كله لا يعفي المنشأة من السعي إلى الربح، وإلا لن يُكتب لها البقاء. نعم قد لا يكون تحقيق الربح هو الغاية الوحيدة، ولا الغاية الأولى، لكن لا بد أن يكون غاية أساسية.

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

لَمْ تتحدث عن المساواة: إن كنت تقصد المساواة بين البشر في الحقوق والكرامة فهذه قيمة أخلاقية جوهرية، يسعى إليها على وجه التقريب كل من السياسة والقانون في بلادنا، ولكن ما زلنا بعيدين عن بلوغ الغاية. وإن كنت تقصد المساواة الاجتماعية والاقتصادية، وهو ما أرجحه، فهذا أمر تستبعده الرأسمالية التي تريد أن تكون الثروة عامل إثراء، وأن يكون العمل مصدرراً لعدم المساواة، ذلك لأن تحصيل الثروة إن لم يكن في متناول أحد، فلم العمل والكد لتجاوز الحد الأدنى المطلوب؟ لم السعي للتفوق إذا كان التفوق على الآخرين غير متاح؟ بدافع الحب، بدافع الأريحية، بدافع الإحساس بالمسؤولية؟ لنكفّ عن التوهم. إن مجتمعاً يقوم على المساواة المطلقة ليس مجتمعاً قادراً على البقاء، بل يتحول إلى مجتمع فقراء، لأنه يثبط الطاقات، ويضعف الرغبة في المخاطرة والإبداع، أو ينحرف منحازاً إلى أصحاب الامتيازات من المسنين المعتلين والفاستدين الذين يمؤهون الإخفاقات. الإنسان اليساري يناضل من أجل المساواة والعدالة، والإنسان اليميني يكتفي بالكرامة والمساواة أمام القانون، و يناضل من أجل الحرية والكفاءة والأجر العادل لأصحاب المهارات، فالتفاوت أجدى من حيث الأداء.

هل أنت يميني أم يساري؟ لا أثق بجدوى هذا التصنيف، ولا أريد لمؤلفاتي أن تتخاطب نصف البشرية فقط. ولم أسأل نفسي يوماً ما إذا كان الفلاسفة الذين أحبهم هم من اليمين أم من اليسار؟ وقد وصفني بعض محازبي اليسار أو اليسار المتطرف، على سبيل الازدراء، بأني اشتراكي ليبرالي. لم لا؟ نعم لحرية السوق لأنها أكثر كفاءة، ونعم لسعي الدولة للتعويض عما تخلفه هذه الحرية من آثار ظالمة. فالليبرالية لا تعني غياب الضوابط ولا غياب الدولة. والسوق تحتاج إلى ضوابط غير تجارية، كي لا نكون أمام اقتصاد مافيوي. ويجب أن يتخلى اليسار عن الغلو في النزعة الحكومية، ويجب أن يتخلى اليمين عن الغلو في الليبرالية، دون أن يتخلى كل منهما عن أوجه الاختلاف بينهما. فاليسار هو الذي ناضل من أجل الانتخابات العامة والحريات النقابية والعلمانية والضرائب على الدخل والعطل المدفوعة الأجر. واليمين هو الذي منح المرأة حق الاقتراع وغير ذلك. والصراع بين اليمين واليسار ليس صراعاً بين الخير والشر، ولا بين الحق والباطل، بل هو صراع سياسي، والديمقراطية تحتاج إلى قطبين. ولا بأس في أن أعرف نفسي بأني ليبرالي يساري النزعة. والليبراليون اليساريون يقرّون بإخفاق الماركسية، من دون التخلي مع ذلك عن السعي إلى إحقاق العدالة والحرية. ما عدت أدري إذا كان صاحب هذه العبارة هو جورج أورويل أو برناردشو: "من لا يكون شيعياً وهو في العشرين من عمره يكون إنساناً بلا قلب، ومن يقيم على الشيوعية وهو في الأربعين يكون إنساناً بلا عقل". ومع أن هذه العبارة أشبه بالدعاية، إلا أنني لم أكن هذا ولا ذاك. إنني لا أوّمن كثيراً بالأريحية في السياسة ولا في الاقتصاد، فالأثرياء إما أنهم لا يعطون الفقراء، أو يعطونهم الفتات. فينبغي أن ينظم الفقراء صفوفهم، وأن يدافعوا عن أنفسهم، وأن يسعوا إلى تحويل المجتمع، دون أن يفقدوا الفطنة. ولو ذهبنا بالفكرة إلى أبعد حدودها لربما تمكنا من زعزعة بعض الأفكار الجامدة والخطرة.

هل العمل عبء يجب التخفيف منه بأي ثمن؟ البعض يصور العمل على أنه عبء ينبغي التخفيف منه، والبعض الآخر يصور العمل على أنه كعكة ينبغي اقتسامها. عبء أم كعكة؟ لا هذا ولا ذاك، أحياناً يكون العمل الأمرين معاً. العمل ضرورة، لكن ما أجد صعوبة في فهمه: العمل قيمة. هل القيمة بمعنى سعر السوق، أم بمعنى القيمة الأخلاقية أو

الروحية؟ القيمة بهذا المعنى هي ما لا ثمن له، والحال أن كل عمل له ثمن. ما هو سعرك لكي تحب؟ هذا ليس حباً، بل بغاء. لكي تكون منصفاً، ينبغي أن تتلقى أجراً؟ هذا فساد، لا عدل. بالمقابل، لكي تعمل تطلب شيئاً لقاء عملك (أجراً، ربحاً)، وأنت مُحق فيما تطلب. الحب والعدل قيمتان أخلاقيتان، ليستا للبيع، أما العمل فهو برسم البيع، ما يعني أنه ليس قيمة أخلاقية.

لذلك ينبغي أن يكون للعمل معنى. أي معنى؟ كسب الرزق، وأيضاً تفتح الشخصية، المشاركة، المسؤولية... الذين يعملون تطوعاً بلا مقابل هذه هي حالهم. العمل ليس غاية، بل وسيلة. وهذا ما يجعله ضرورياً، ومهماً. وإذا كان العمل وسيلة، فإنه كلما عملنا أقل كان أفضل لنا، ما دمنا نحصل على النتيجة نفسها. لكن إياكم والتضحية بالجوهري من أجل ما هو مهم، أو غاية في الأهمية. قالت لي إحدى المرضيات: لم أصادف أبداً شخصاً على فراش الموت، ندم لأنه لم يعمل ساعة واحدة أكثر مما عمل، لكنني صادفت الكثيرين ممن ندموا لأنهم لم يقضوا ساعة إضافية مع أحبائهم!

دعونا لا نمتدح الكسل هنا، العمل ليس قيمة أخلاقية، لكن العمل المتقن قيمة أخلاقية بالتأكيد.

حدود النمو: النمو الاقتصادي نمو لامتناهٍ في المبدأ، إذ يسعنا على المستوى النظري دائماً أن نضيف ثروة إلى الثروة، لكن هذا النمو بدأ يصطدم أكثر فأكثر بالحدود الصارمة لعلم البيئة. أنتم تعلمون أن هاتين الكلمتين: Economie (اقتصاد) و Ecologie (بيئة) مشتقتان من جذر لغوي واحد: oikos باليونانية، وهو المنزل. ومنزلنا اليوم هو العالم، والاقتصاد هو تديره الفعال، وعلم البيئة هو تديره المستدام. وهنا المشكلة بالضبط، ذلك أن فعالية النمو الاقتصادي، المذهلة منذ ما يقارب قرنين من الزمان، هي التي تهدد اليوم هذه الديمومة. فلو عاش ستة مليارات من البشر كما يعيش الغربيون، بمعدل مماثل لاستهلاك المياه العذبة، والبروتينات الحيوانية، والطاقة غير القابلة للتجديد، فإن هذا الكوكب لن يصمد لأكثر من عشر سنوات أخرى. يقول لي بعض الخبراء: إنه في غضون ثلاثين عاماً لن يعود هناك نفط، وستغدو المياه العذبة سلعة شحيحة. السؤال: ماذا نفعل؟ هذا سؤال سياسي،

كما أنه أخلاقي وفلسفي، والاقتصاد لا يمتلك إجابة، إذن علينا نحن أن نجيب. هذا ما نسميه أخلاقاً على مستوى الأفراد، وسياسة على مستوى الشعوب. كلتاها ضرورية، لكن بما أن الأمر يتعلق بمشكلات الكوكب بأسره، فيإماني بالسياسة أشد.

هل الصلاة تنبت الزرع؟ خذوا مثلاً الاقتصاد الرهباني (التقشفي) في العصر الوسيط، أحياناً كان الرهبان أنفسهم هم الذين يصلون وهم الذين يزرعون، وأحياناً أخرى، كانوا فريقين: فريقاً يصلي، وفريقاً يزرع. غير أن ذوي النظرة الثاقبة من الرهبان كانوا يدركون جيداً أن الصلاة لا تنبت الزرع، كما لا تضمن الزراعة. ينبغي إذن أن تعطي الصلاة وأن تعطي العمل ما يتطلبه كل منهما من وقت، من دون خلط بينهما، ومن دون اعتقاد أن أحدهما يمكن أن يقوم مقام الآخر. فالاتكال على الصلاة لإنبات الزرع لا يكون إلا من قبيل النزوع الملائكي، والاعتماد على العمل للارتقاء الروحي لا يكون إلا من باب البربرية.

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

تعليقي هنا أن اتخاذ الأسباب مطلوب، عندنا نحن المسلمين، والمشيئة الإلهية قائمة بكل حال. **المضاربة في البورصة هل هي أخلاقية؟** البعض يستثمر على المدى الطويل، والبعض يقوم بعمليات بيع وشراء شبه يومية. في نهاية المطاف، كل هذا ليس سوى مضاربات على ارتفاع أو انخفاض هذه الأسهم أو تلك. والواضح أن المضاربة لا علاقة لها بالأخلاق amoral، فلماذا ترى أنها لأخلاقية immoral؟ إنها استثمار كسواه، والفرق أن فيها مخاطرة وربحاً أكثر من معظم الاستثمارات الأخرى. السؤال المهم هو ما إذا كانت البورصة

مفيدة للاقتصاد. ولهذا يجب عليكم التوجه بالسؤال إلى الخبراء. لكن في حدود علمي لم أسمع يوماً أن أحداً طالب بإلغاء البورصة. عندما ترتفع الأسهم في البورصة يندد البعض بمن يُثرون وهم نيام. وعندما تنخفض يحتج البعض، من هؤلاء أو غيرهم، على المليارات التي تبذرت كالدخان، ويوجهون اللوم إلى الرأسمالية التي لا تحسن الأداء والتي هي غير رشيدة ومدمرة. ماذا يريدون؟ أن ترتفع الأسهم بنسبة ٢-٤٪ سنوياً؟ هذا ضرب من الاستثمار موجود، في غير البورصة، في دفتر التوفير فئة (أ).

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

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

ماذا عن صناديق المعاشات؟ هذه المشكلة لا تعني هنا، ومع ذلك يدهشني أن يجعل منها البعض ضرباً من الحرام، فالمسألة مسألة كفاءة وليست مسألة لاهوت. فإذا كانت صناديق المعاشات تعيننا على متطلبات التقاعد، فلم لا؟ وإذا كانت تستطيع الإسهام في الحد من استهلاك منشآتنا من قبل رؤوس الأموال الأنغلو سكسونية، كما يحدث اليوم أكثر فأكثر، فلم لا؟ هل نقدر على ذلك؟ لست أنا من يقرر هذا الأمر، اسألوا الخبراء.

إذا كان صحيحاً أنه لم يعد هناك بديل للرأسمالية، فهل يعني هذا أننا بلغنا نهاية التاريخ، حسب فوكوياما؟ لا أؤمن بأن للتاريخ نهاية، ولا أحد يعلم في أي عالم سوف يعيش أحفاد أحفادنا: في ديمقراطية أم في ديكتاتورية؟ في وفرة أم في تقشف؟ في بلد مستقل أم تابع؟ في سلام أم في حرب؟ في اقتصاد رأسمالي أم جماعي أم اقتصاد آخر؟ إن الاعتقاد بأننا بلغنا نهاية التاريخ هو من قبيل طمأنة النفس، أو من قبيل التغافل دون خوف.

إذا وجد الحب هل نحتاج إلى الأخلاق؟ إذا كفت امرأتك عن حبك، فما جدوى أن تقول لها: يجب أن تحبيني؟ الحب لا يتعلق بالإرادة. لو كانت هناك أمّ شابة ترضع وليدها، فسألها سائل: لم ترضعين طفلك؟ فأجابت: أنا أرضعه لأسباب أخلاقية، ولأن هذا واجب عليّ. لاشك أنك ستقول في سرّك: بثست الأم وبئس الطفل! فالأم ترضع طفلها بدافع الحب. وإذا وجد الحب لم تعد هناك حاجة للأخلاق، لأن الحب يكفي، وهو خير من الأخلاق. ونحن لا نحتاج إلى الأخلاق إلا إذا غاب الحب. ولهذا نحن في أمس الحاجة إلى الأخلاق، لأن الحب غائب في معظم الأحيان. وعندما نعطي بدافع الحب لا يكون عطاؤنا سخاءً، بل هو حب. فالسخاء هو أن نعطي من لا تحبهم، كأن نعطي طعاماً إلى جائع، أو مالاً إلى بائس. وإذا كنت لا تقوى على السخاء فاحترم على الأقل ملكية سواك. وإذا كنت عاجزاً عن احترام الغير، فتظاهر بذلك على الأقل. قل له: عفواً، إذا صدمته، قل له: إذا سمحت، عندما تطلب منه شيئاً، قل له: شكراً، إذا أعطاك. إن الحب خير من الأخلاق، والأخلاق خير من القانون. غير أن الأخلاق ضرورية أكثر من الحب، والقانون أكثر واقعية من الأخلاق.

مزايا الكتاب:

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

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

٢- ينكر المؤلف محاولة من يريد صبغ النظام الرأسمالي بأنه نظام أخلاقي، فالاقتصاد عنده لا يوصف بأنه أخلاقي أو لا أخلاقي، بل يوصف بأنه لا صلة له بالأخلاق. وربما يفعلون ذلك لأجل معارضة النظام الاشتراكي، لكي يظهر النظام الرأسمالي بأنه نظام أخلاقي مثله. فلو قال أحد (وهو ما قاله فعلاً اقتصادي بارز): إن سعر الكاكاو سعر منخفض منذ أمد بعيد، وهو أدنى مما تقتضيه اللياقة أو الأخلاق! لقلنا: هذا خلط بين الأخلاق والاقتصاد، ولا محل لهذه الأخلاق المزعومة في علم الاقتصاد. فالأخلاق أو اللياقة لا تنتمي إلى نسق علم الاقتصاد، بل تنتمي إلى نسق آخر يقع خارج علم الاقتصاد. وقد ميز المؤلف بين أربعة أنساق: النسق العلمي التقني، والنسق القانوني السياسي، والنسق الأخلاقي، ونسق الحب (حب الحقيقة، حب الحرية، حب الإنسانية). والنسق القانوني يحدّ النسق العلمي، والنسق الأخلاقي يحدّ النسق العلمي، كما يحدّ النسق القانوني، لكن نسق الحب لا يحدّ نسق الأخلاق، بل يكمله. ويضيف المؤلف بالنسبة للمؤمنين نسقاً خامساً، هو النسق الإلهي، لكي يتوجّ كل ما سبقه ويضمن تماسكه. ونسق الحب هو النسق الذي سماه المؤلف نسق الـ *Ethique* تمييزاً له عن نسق الـ *Moral*، مع أن اللفظين بالفرنسية باعتبارهما بمعنى واحد. واصطلح من عنده بأن الأول هو كل ما نفعله بدافع الحب، والآخر هو كل ما نفعله بدافع الواجب.

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

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

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

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

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

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

قد يتعجب السامع أو القارئ أن يصدر هذا الكلام عن فيلسوف يقول عن نفسه بأنه ملحد، إذا كان ذلك كذلك فإن الملحد إذا كان بلا دين، فإنه لا يشترط أن يكون بلا أخلاق. ولكن الأخلاق التي يبحث عنها المؤلف تتجاوز الأخلاق الموافقة للمصالح، لتصل إلى الأخلاق التي لا تقتزن بأي مصلحة شخصية، وعندئذ يمكن أن نتساءل: هل يمكن أن تكون هناك أخلاق بلا دين؟ نعم في حدود المصلحة والعقل. لكن الدين يقدم الحافز للجميع، وهو الآخرة ذات الثواب والعقاب، فماذا عسى أن تقدم الأخلاق وحدها بلا دين؟ لا أظن أنها ستقدم الكثير.

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

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

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

وترجم immoral لا أخلاقي! فأى فرق بين "لا أخلاقي" و "غير أخلاقي"؟!

وترجم كلمة amortissement استيفاء، والصواب: اهتلاك (ص ١٥٦). واستخدم عبارة "الاقتصاد الجمعي" والأفضل: "الاقتصاد الكلي"، وعبارة "الاقتصاد الأفرادي"، والصحيح: "الاقتصاد الجزئي" (ص ٧١).

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

ختام المحاضرة: زميله في قسم الاقتصاد بإحدى الجامعات توجه إلى إحدى الطالبات قائلاً لها: أنت مربية ماشية تغالبن ظروف العيش، وجيرانك يعيشون مثلك، لكن أحد هؤلاء الجيران عمد إلى زراعة البطاطا، وبعد مضي ستة أشهر فقط، لاحظت أنه صار يقود سيارة فخمة، ويجري ترميمات على منزله، وينشئ حوض سباحة في حديقته... ماذا تفعلين؟ توقعنا أن تكون الإجابة: أزرع البطاطا بدوري، لكنها قالت: أعاند وأبقى على حالي! لماذا؟ لأن الأمور تبقى على حالها: هناك من يمتلك الكثير، وهناك من لا يمتلك إلا الكفاف! يعلق المؤلف: نعم هناك دائماً فرصة للعناد وإبداء الغيظ والاحتجاج، وأحياناً يكون مثل هذا التصرف مشروعاً، وقد يكون ضرورياً، لكنه في نهاية المطاف غير كاف، على الأقل بالنسبة للجميع. قبل توزيع الثروة، يتعين أولاً إنتاجها. وأن تسهر الدولة على العدالة والحرية وحماية الضعفاء هذا أمر من صلب وظيفتها. غير أن هذا لا يعفي الأفراد بأي حال من الأحوال من بذل أفضل ما يستطيعون في الجوانب المترتبة عليهم. دعونا لا نتكل على الدولة في حل جميع مشكلاتنا، خاصة وأن موارد الدولة محدودة أيضاً، وأن الدين العام ارتفع في بلادنا إلى الضعف تقريباً بين العامين ١٩٩٥ و ٢٠٠٣م، ويبيروننا بأنه سيتجاوز مليار يورو في العام ٢٠٠٤م، أي ما يعنى ٤٠ ألف يورو لكل عامل فرنسي! تركة ثقيلة على أولادنا، ليس في وسعنا أن نورثهم المزيد منها، وإلا كانت أنانية من قبلنا، ولم تكن تكافلاً عبر الأجيال.

دعونا لا نثبت زعم فريدريك باستيا الذي لم يكن يرى في الدولة إلا "خرافة اجتماعية

عظيمة، يحاول كل منا من خلالها أن يجيى على حساب الآخرين جميعاً! إن مصير الأمة منوط بالمواطنين، الذين هم المسؤولون في المقام الأول، مع قادتهم الذين انتخبوهم.

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

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

ولو كان الاقتصاد أخلاقياً بنفسه لكانت الحياة مصدرراً لمتعة مضاعفة، ولا حاجة هناك إلى دولة أو فضيلة، لأن السوق وحدها تكفي. لأن الاقتصاد، ولاسيما الرأسمالي، ليس أخلاقياً، ولأن الأخلاق غير مُربحة، فنحن نحتاج إليهما معاً، ولأنهما معاً غير كافيين، فنحن نحتاج جميعاً إلى السياسة.

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

د. رفيق يونس المصري

الأربعاء في ١٣/٥/١٤٢٨ هـ

٢٠٠٧/٥/٣٠ م

رسالة الجامعة:

❖ خدمة المجتمع عبر تميز ثقافي علمي وبحثي رائد

رؤية الجامعة:

❖ منارة في المعرفة:

قيم إسلامية ... تقاليد جامعية عريقة

❖ تكامل في التكوين:

إتقان مهني ... تميز مهاري

❖ قيادة في التنمية:

تنوع وتواصل علمي وبحثي لخدمة المجتمع