الباب الثاني

تسويق

الاستصناع ودوره في تمويل مشروعات البنية الأساسية في المملكة[1]

مقدمة :

بسم الله ، والحمد لله ، والصلاة والسلام على رسول الله ، وبعد :

فقد كثرت الكتابات في الاستصناع ، لا سيما بعد اهتمام مجمع الفقه الإسلامي بها ، فقد ضم العدد السابع (١٤١٢هـ = ١٩٩٢م) من مجلة المجمع اثني عشر بحثًا ، وهي بحوث كثيرة ، خصوصًا وأن كلاً منها يكرر كثيرًا مما في البحوث الأخرى . ويبدو أن المجمع الموقر ، بناءً على هذه التجربة وأمثالها ، قد أعرض عن هذه الطريقة في الاستكتاب . فصار المجمع هو الذي يحدد للباحث موضوع البحث وعناصره .

على كثرة هذه البحوث ، وبالإضافة إلى ما ورد عن الموضوع في الموسوعتين : المصرية ، والكويتية ، أرجو أن يجد القارىء في بحثي هذا اختلافًا في طريقة المعالجة ، ووضوحًا ، واختصارًا ، ونقدًا ، والله الموفق .

معنى الاستصناع : تمييزه من الاستئجار

الاستصناع لغةً طلب الصنع ، وفقهًا هو التعاقد على صنع شيء ، بأوصاف معلومة ، مادته من الصانع ، فلو كانت مادته مقدمة من

---

(١) ورقة مقدمة إلى ندوة التعاون بين القطاع الحكومي والقطاع الأهلي في تمويل المشروعات الاقتصادية .

المستصنع ، لا مشتراة من الصانع ، لكان العقد استئجارًا لا استصناعًا . فالصانع في الاستصناع هو الذي يقدم المادة والعمل معًا . فالاستصناع هو عبارة عن تصنيع سلعة حسب الطلب ، لأنها غير متوفرة بشكل جاهز في السوق ، بحسب المواصفات المطلوبة .

فالاستصناع يجمع إذن بين البيع والإجارة ، ومن الصعب أن يقال كما يقول بعض الحنفية : هو بيع فقط ، أو إجارة فقط ، لا سيما وأن التناسب بين العمل والمادة قد يختلف في القيمة بين مصنوع وآخر ، فيصعب أن يقال : هذا بيع والعمل تابع ، أو هذا عمل والبيع تابع .

المادة من الصانع :

قد يكون شراء المادة من الصانع أهون وأرخص من شرائها من غيره . على كل حال فإن المادة هنا مرئية لا موصوفة ، أما العمل عليها فموصوف .

لكن قد لا يكون للمستصنع غرض في المادة الأولية أن تكون من عند الصانع أو غيره ، بل غرضه في المادة المصنعة أن تأتي على الأوصاف المطلوبة . فعندئذٍ يكون المصنوع موصوفًا في ذمة الصانع ، ومادته قد تكون موجودة لديه ، أو يشتريها من السوق . ففي هذه الحالة يكون المعقود عليه (محل العقد) هو العين (السلعة) لا العمل ، كما هو رأي جمهور الحنفية[1] .

تمييز الاستصناع من السلم :

إذا كان الاستصناع صنع مِثْلي موصوف في الذمة ، بثمن معجل ، فهذا سَلَم في الصناعات ، وليس استصناعًا ، وإن كان المبيع شيئًا

---

(١) تبيين الحقائق للزيلعي ٤/ ١٢٤ .

مصنوعًا ، لأن العبرة هنا بخصائص العقد ، وليس بمحله : هل هو مصنوع أو مزروع ؟ وهذا جائز عند الكل : الحنفية وغيرهم .

وإذا كان الاستصناع صنع الصانع لمادة مشتراة منه ، بثمن مؤخر ، أو مقسط ، فهذا استصناع جائز عند الحنفية دون سواهم .

وإذا كان الثمن فيه معجلاً ، وباقي الأمور على حالها فهذا استصناع أيضًا[1] ، لأنه مبني على مادة مشتراة من الصانع ، في حين أن السلم مبني على مصنوع مثلي صنعه البائع بنفسه ، أو اشتراه جاهزًا من السوق . ففي الاستصناع : المادة معينة ، والعمل موصوف ، أما في السلم فكلاهما موصوف .

إن أهم الفروق بين الاستصناع والسلم :

١ـ في السلم يجب تعجيل الثمن ، وفي الاستصناع لا يجب .

٢ـ في السلم لا يجوز تعيين المادة ، ولا العامل ، وفي الاستصناع يكون المادة والعامل معينين .

٣ـ في السلم يكون المبيع مثليًا ، وفي الاستصناع يكون مثليًا أو قيميًا ، أي قد يكون موصوفًا في الذمة ، ولكن لا مثل له في السوق .

٤ـ في السلم يجب أن يكون المبيع عام الوجود في السوق ، وفي الاستصناع لا يجب .

٥ـ في السلم لا يهم إن كانت المادة أو السلعة من إنتاج الصانع أو سواه ، وفي الاستصناع تكون المادة من عند الصانع ، والسلعة من إنتاجه .

---

(١) في الاستصناع أجاز الحنفية في الثمن : تقديمه ، وتأخيره ، وتقسيطه .

غير أن بعض المذاهب ، لا سيما المالكية (أشهب) قد أجازت في السلم تعيين المادة والعامل[1] .

كما أن بعض الحنفية لم يشترطوا أن تكون المادة والصنعة من الصانع ، ولا أن تكونا معينتين ، فإذا اشترى الصانع المصنوع ، فكان من صنع غيره ، أو جاء به من صنعه قبل العقد ، جاز ما دام مطابقًا للمواصفات[2] .

وبهذا يبقى الفرق الأساسي الحاسم هو الثمن ، ففي السلم يعجل ، وفي الاستصناع لا يشترط تعجيله .

قد يتعين الاستصناع طريقًا لسد الحاجة : أهمية الاستصناع

قد يجد الإنسان السلعة التي يريدها ، وبالكميات التي يريدها ، جاهزة في السوق ، فيشتريها ويدفع ثمنها في الحال . ولكنه قد لا يجدها أحيانًا ، كأن يحتاج إلى قطعة أثاث أو مفروشات محددة الشكل واللون والطول والعرض والعمق ، مثل خزانة كتب أو خزانة صحون ، فعندئذ يمكنه أن يشتري المواد الأولية التي تدخل في صناعة المفروشات ، ويسلمها إلى نجار أو حداد ، ويتعاقد معه على صناعة القطعة على أساس الإجارة . لكنه قد يجد حرجًا ومشقة في شراء هذه المواد ، سواء من الصانع نفسه أو من غيره ، فقد يتعب ، أو يدفع ثمنًا أعلى ، أو يقول له الصانع : هذه المواد مناسبة ، وهذه غير مناسبة . . . إلخ .

فقد حدث مرة أن اشتريت قطعة إضافية لجهاز حاسب آلي (كمبيوتر) من منشأة ، لتركيبها في منشأة أخرى اشتريت منها الجهاز ، غير أنني قد

---

(١) حاشية الدسوقي على الشرح الكبير ٣/٢١٧ ، والموسوعة المصرية ٧/٩٢ ، والشاذلي ، مجلة المجمع ، العدد ٧ ، ج٢ ، ص٤٦٠ .

(٢) بدائع الصنائع للكاساني ٥/ ٢ ، وفتح القدير ٧/ ١١٥ .

تعبت بين المنشأتين ، كما كنت خائفًا من أن تتلف القطعة على ضماني .

وقد لا يريد أحدنا أن يشتري قطعة المفروشات سلمًا ، لأنه لا يريد تعجيل الثمن كله في مجلس العقد ، كما أن من شرط السلم عند الفقهاء أن يكون المصنوع عام الوجود ، عند التسليم . ولو كان المصنوع كذلك ما احتاج الإنسان إلى الاستصناع بل لاشترى مطلوبه جاهزًا .

الحاجة التي يلبيها الاستصناع :

يلبي الاستصناع الحاجة إلى سلعة غير موجودة في السوق ، بالمواصفات أو الكميات المطلوبة ، وبدون اشتراط تعجيل ثمن ، ولا تحديد أجل . وغالبًا ما يكون ذلك في المصنوعات التي لا تحتاج إلا إلى مدة قصيرة لصناعتها ، كخاتم أو منبر أو أثاث (خشبي أو معدني) أو حذاء . . . إلخ .

الحاجة التي لا يلبيها الاستصناع :

تدعو حاجاتنا المعاصرة إلى عقد يتأجل فيه بدلاه : المبيع والثمن ، إلى آجال معلومة . والاستصناع ، عند الحنفية ، لا أجل له ، ولو أُجل لم يعتبر أجله للاستمهال ، كالسلَم ، بل يعتبر للاستعجال فحسب . فالاستصناع قائم على الحلول ، لا على التأجيل ، والحلول يقتضي التعجيل ، وإذا كان هناك تأخير يتسامح به فيه ، فهو تأخير إلى أمد قصير .

مشروعية الاستصناع :

السلم مشروع بنص الحديث النبوي ، وفيه يعجل الثمن ويؤجل المبيع لأجل معلوم . قال رسول الله ﷺ : « من أسلف فليسلف في كيل

معلوم ، ووزن معلوم ، إلى أجل معلوم »[1] . والسَّلَف هو السَّلَم ، لكن السلف لغة أهل العراق ، والسلم لغة أهل الحجاز . وهذا ينطبق بالطبع على السلم سواء أكان سلمًا في الثمار والمزروعات أم سلمًا في المصنوعات . وقد اشترط العلماء في السلم أن يعجل الثمن ، وأن يكون المبيع عام الوجود في السوق ، وقت حلول الأجل ، على الأقل .

غير أن الاستصناع بمعناه عند الحنفية لا يتطابق مع السلم ، لا سيما في هذين الشرطين ، إذ أجازوا فيه تأخير الثمن أو تقسيطه ، ولم يشترطوا وجود المبيع في السوق ، إذ لو كان المبيع موجودًا في السوق ما احتاج الناس إلى الاستصناع .

ذكر الحنفية أن الاستصناع جاز عندهم على سبيل الاستحسان ، واحتج بعضهم بأن النبي ﷺ استصنع خاتمًا[2] ، لكنهم لم يبينوا : فلعل هذا الاستصناع كان من قبيل الاستئجار ، لا من قبيل الاستصناع ، لكن لعلهم يستبعدون أن يكون النبي ﷺ قد أتى بمادة الخاتم من عند غير الصائغ .

وذكر بعضهم أن عليه الإجماع منذ عصر النبي ﷺ دون نكير ، والمذاهب الثلاثة تخالفهم . وقد فسر علماء الحنفية هذا الإجماع بأنه من قبيل الإجماع العملي للناس . وهذا عجيب ، لأنه لو كان إجماعًا حقًا ما وسع علماء المذاهب الأخرى فيه المخالفة بين النظر والتطبيق .

ومع ذلك فإني أرى جواز الاستصناع ، ولكن بأدلة مختلفة ، ذكرتها في موضع آخر[3] . فهذه الشروط المطلوبة في السلم لا يعني بالضرورة

---

(١) البخاري ٣/ ١١١ ومسلم ١١/ ٤١ وغيرهما .

(٢) البخاري ٨/ ١٦٥ .

(٣) الجامع في أصول الربا ، ص٣٤٢ و٣٥٠ و٣٧٢ .

أنها مطلوبة في كل بيع ، فلكل بيع شروطه التي تناسبه .

وإذا ثبت أن الاستصناع يمكن جوازه من طريق القواعد والقياس ، لا من طريق الاستثناء والاستحسان ، فإن هذا الاستصناع يمكن تطبيقه في المجالات المختلفة ، سواء كانت مما يجري التعامل فيه بين الناس أو لا يجري . فقد ذهب علماء الحنفية أن استصناع شيء لم تجر العادة باستصناعه يجب أن يتم سلمًا لا استصناعًا . ولا يبدو هذا غريبًا على الحنفية الذين أجازوا الاستصناع استحسانًا لجريان العرف به ، فإذا لم يَجْرِ العرف به لم يَجُز .

قرار المجمع :

إن مجمع الفقه الإسلامي ، المنبثق عن منظمة المؤتمر الإسلامي ، في جدة ، قد نظر في عقد الاستصناع ، وبعد استعراض البحوث المقدمة فيه ، وهي ١٢ بحثًا[١] ، قرر ما يلي :

١ـ إن عقد الاستصناع ـ وهو عقد وارد على العمل والعين في الذمة ـ ملزم للطرفين ، إذا توافرت فيه الأركان والشروط .

٢ـ يشترط في عقد الاستصناع ما يلي :

(أ) بيان جنس المستصنع ونوعه وقدره وأوصافه المطلوبة .

(ب) أن يحدد فيه الأجل .

٣ـ يجوز في عقد الاستصناع تأجيل الثمن كله ، أو تقسيطه إلى أقساط معلومة ، لآجال محددة .

٤ـ يجوز أن يتضمن عقد الاستصناع شرطًا جزائيًا ، بمقتضى ما اتفق

---

(١) وهو عدد كبير جدًا ، وغير معقول ـ المؤلف .

عليه العاقدان ، ما لم تكن هناك ظروف قاهرة[1] .

وقد أحسن المجمع بأنه لم ينسب جواز الاستصناع إلى جمهور الفقهاء ، كما فعلت بعض الجهات[2] .

هل المالكية يجيزون الاستصناع ؟

جاء في المدونة[3] أن : « من استأجر شخصًا يبني له دارًا ، على أن الجص والآجر من عند الأجير جاز ، وهو قول ابن بشير » . قد يكون هذا مطابقًا للاستصناع الحنفي ، وقد لا يكون مطابقًا ، إذ لا يعلم : هل يعجل فيه الثمن أم لا ؟ فقد يكون سلمًا على مذهب أشهب ، حيث : « يجوز (. . .) تعيين المصنوع منه ، وتعيين الصانع ، خلافًا لابن القاسم »[4] .

وقد يكون الاستصناع الحنفي قريبًا مما يعرف عند المالكية ببيعة أهل المدينة . وهي أنهم كانوا يتبايعون اللحم وغيره ، بسعر معلوم ، يأخذون منه كل يوم مقدارًا معلومًا ، بثمن مؤجل .

فها هنا المبيع والثمن مؤجلان ، كما أن المبيع يوجد يومًا بيوم ، لدى البائع الدائم العمل . فلا بأس في تأخير القبض إذا شرع في قبض أوله ، ولا بأس أن يتأخر هذا الشروع عشرة أيام ونحوها[5] .

لكن قد يكون هذا البيع في مجال السلع القليلة القيمة : المحقرات . هناك بيع آخر قد يكون أقرب إلى موضوعنا ، وهو بيع الزرع أو الثمر الذي

---

(١) مجلة المجمع ، العدد ٧ ، ج٢ ، ص٧٧٧ .
(٢) قرارات الهيئة الشرعية لشركة الراجحي ٢/ ٧ .
(٣) المدونة ٣/ ٣٩٢ ، والموسوعة المصرية ٧/ ٩٢ .
(٤) الموسوعة المصرية ٧/ ٩٢ .
(٥) الشاذلي ، مجلة المجمع ، العدد ٧ ، ج٢ ، ص٤٥١ .

يظهر بعضه إثر بعض بطونًا . وهذا البيع لم يجزه المالكية فحسب ، بل أجازه كذلك من الحنابلة ابن تيمية وابن القيم[1] .

تحليل الاستصناع : هل هو بيع وإجارة ؟

قد يقال إن الاستصناع لا يعدو أن يكون بيعًا وإجارة : بيعًا للمادة ، وإجارة على العمل . فلماذا الاستصناع ؟ لماذا لا يشتري المستصنع المادة من الصانع ، ثم يستأجره على صناعتها ؟

إن شراء المادة يقتضي قبضها من البائع ، والإجارة تقتضي إعادة المادة إليه لكي يصنعها . فالاستصناع يوفر هنا القبض وإعادة القبض . قد يقال : يمكن اعتبار القبض حكميًا ، فلا حاجة لتكراره ، فيعود التساؤل عن فائدة الاستصناع .

قد يقال إن المادة ، إذا لم يتم قبضها ، فإنها تبقى على ضمان الصانع . وهنا يمكن أن يقال إن الصانع ، إذ هو أجير مشترك ، يمكن تضمينه ، فلا حاجة إذن للاستصناع .

قد يقال إن المادة إذا اشتريت فلا بد من دفع ثمنها ، وفي الاستصناع يمكن تأخير الثمن . يجاب هنا بأن الثمن يمكن تأخيره أو تقسيطه ، وأجرة الصنعة كذلك يمكن تعجيلها أو تأجيلها أو تقسيطها ، فلماذا الاستصناع ؟ ولماذا جاز عند الحنفية فقط ، ولم يجز عند غيرهم ؟

إن اجتماع بيع مؤجل أو مقسط مع إجارة مؤجلة أو مقسطة ، ما الذي يمنع منها في المذاهب كلها ؟ هل هذا هو عقد الاستصناع : بيع مؤجل أو مقسط + إجارة مؤجلة أو مقسطة ؟ إن هذا يبدو أنه بيع مؤجل البدلين ، كعقد التوريد ، وليس استصناعًا .

---

(١) الغرر للضرير ، ص٣٨١ .

هل الاستصناع في المحصلة : سلم تأخر فيه الثمن أيضًا ؟

يمكن أن يقال اليوم بأن التعاقد على المصنوع يحسن أن يكون على أساس مثلي موصوف في الذمة ، كالسلم ، بحيث توصف فيه المادة والعمل معًا[1] . كما يمكن أن يقال إنه من المصلحة أن يكون له أجل معلوم ، كالسلم ، لأن معلومية الأجل تنفي الجهالة والغرر . قد يعترض هنا معترض فيقول إن الفقهاء اشترطوا في السلم وجود السلعة في الأسواق وجودًا عامًا ، من أجل نفي الغرر ، وتحقق القدرة على التسليم . جوابه أن هذا الشرط من وضع الفقهاء ، ففي الإجارة على العمل نجد أن هذا الغرر مقبول شرعًا ، وهذا الشرط قد يكون مقبولاً في المزروع ، ولكن لا حاجة إليه في المصنوع ، لأن حقل البائع قد لا ينتج أبدًا ، أو لا ينتج بالقدر الكافي ، أو لا ينتج بالمواصفات المطلوبة ، وهذه الاحتمالات في المصنوعات نادرة بعيدة الوقوع . وبعبارة أخرى فإن المسلَم فيه في السلم قد لا يكون أصله موجودًا لدى البائع ، ومثال الأصل هنا الشجر عندما يكون المبيع من ثمرها ، أما المصنوع في الاستصناع فإن أصله موجود لدى البائع : المادة والعمل .

أما الثمن فهو في السلم يجب تعجيله ، وفي الاستصناع لا يجب . قد يقال هنا إن هذا العقد لا يجوز ، لأنه غير موافق لشروط السلم . جوابه أنه ليس سلمًا حتى يجب فيه تعجيل الثمن ، والعقود تختلف باختلاف الأذواق والمصالح ، ولكل منها وظيفة مختلفة .

وعلى هذا يمكن أن يقال في عصرنا هذا إن الاستصناع باختصار كالسلم ، ولكن تأخر بدلاه : المبيع والثمن ، حسب الاتفاق . لكن يبقى أن السلم مؤجل ، والاستصناع لا أجل له .

---

(١) الاستصناع يجوز في المثلي وغيره . انظر حاشية ابن عابدين ٥/ ٢٢٦ .

الأجل في الاستصناع :

يرى علماء الحنفية أن الاستصناع لا يذكر فيه أجل ، وإن ذكر فيه أجل حُمِل هذا الأجل على الاستعجال ، لا على الاستمهال . ورأوا أنه إذا ضرب له أجل انقلب سلمًا ، لأن الأجل من شأن الدَّين ، والسلم دَين ، أما الاستصناع فليس كذلك .

ربما يقال هنا بأنه لا ينقلب سلمًا ، إذ لو انقلب سلمًا لوجب فيه تعجيل الثمن . فما دام أن الثمن لم يتعجل يبقى هناك فرق بينه وبين السلم . أما أن الأجل يختص بالديون ، والاستصناع ليس منها ، فهذا غير مسلَّم ، لأن التعاقد في الاستصناع ينشأ عنه دين أو التزام في ذمة الطرفين : ثمن في ذمة المستصنع ، ومبيع موصوف في ذمة الصانع .

وقد فهم بعض الباحثين مذهب الحنفية على غير وجهه ، إذ ظن أن قول الصاحبين يفيد أجلاً محددًا في الاستصناع ، وليس كذلك . قال القره داغي : « الذي يظهر رجحان قول الصاحبين ، بل إننا نرى ضرورة وجود المدة في العقد (. . .) لئلا يؤدي إلى النزاع (. . .) لأن الصانع قد يتأخر في التنفيذ »[1] .

هل البدلان مؤجلان في الاستصناع ؟

يرى علماء الحنفية ، كما قلنا ، أن الاستصناع لا أجل له ، بخلاف السلم ، ولو ذكر فيه الأجل كان المراد منه الاستعجال . معنى هذا أن الاستصناع كالقرض حالّ ، وإن أُجل لم يتأجل ، ومعناه أيضًا أن التأخير فيه يكون لمدة قصيرة : بضعة أيام . ومثل هذا التأخير مغتفر حتى في السلم (في الثمن) عند المالكية .

---

(١) القره داغي ، مجلة المجمع ، العدد٧ ، ج٢ ، ص٣٥٦ .

هذا عن المبيع ، أما عن الثمن فهو إما أن يدفع كله معجلاً كالسلم ، أو يدفع بعضه ، ويسدد الباقي عند قبض المبيع . معنى هذا أن غاية الأمر هو ارتباط الثمن بالمبيع ، ولما كان المبيع لا أجل له فكذلك الثمن .

والخلاصة فإن البدلين في الاستصناع قد يتأخران ، ولكنهما لا يتأجلان ، إنما هما في حكم الحالّ .

وعلى هذا لا يمكن أن يبنى على الاستصناع الحنفي كبير أهمية في عقود التوريد ، لأن هذه العقود الحديثة مبنية على أجل معلوم لكل بَدَل من بَدَلَيْه ، فهما ليسا حالَّيْن ، كما أن آجالهما قد تكون قصيرة أو متوسطة أو طويلة .

تأجيل البدلين في البيع :

« إذا ابتدأ المتعاقدان التعامل بينهما بدين منهما معًا ، كما لو باع أحدهما قنطارًا من القطن ، موصوفًا في ذمته ، بثمن معلوم كذلك ، على أن يتأجل كل من المبيع والثمن إلى أجل معلوم ، فإن هذا هو ما يعرف عند الفقهاء بابتداء الدَّين بالدَّين ، وقد جرى علماء الشريعة على القول بمنعه ، محتجين في ذلك بأن فيه شَغلاً لذمتي البائع والمشتري[1] ، دون أن يجني أحدهما فائدة من وراء التعاقد بهذه الصفقة . فلا البائع قد أخذ الثمن حتى ينتفع به في دفع حاجته ، ولا المشتري قد تسلم المبيع ليقضي به وطره(. . .) .

وللباحث أن يناقش هذا الاستدلال بأن دعوى عدم الفائدة من مثل هذا التعامل قد لا تسلَّم ، فإن التجار والصناع كثيرًا ما يتنافسون في تصريف

---

(١) الفروق للقرافي ٣/ ٢٩٠ ، ونظرية العقد لابن تيمية ٢٣٥ ، وإعلام الموقعين لابن القيم ١/ ٤٠٠ .

بضائعهم أو الحصول عليها . فلو أراد صانع أن يضمن تصريف بضاعته فإنه يتفق مع أحد التجار على أن يبيع له كمية معلومة مما ينتجه مصنعه على أن يسلمها إليه بعد مدة ، ويتسلم الثمن منه عند تسليم البضاعة إليه . وقد يكون التاجر نفسه في حاجة إلى بضاعة خاصة ينتجها مصنع معلوم ، وليس لديه المال الذي يدفعه ثمنًا لها (. . .) .

فالذي نراه في هذا أن شغل الذمتين من الطرفين لا بأس به . وقد عهد في الشريعة جوازه في الإجارة والكراء والجعالة والمزارعة وغيرها ، إذ يجوز أن يستأجر الإنسان غيره على عمل خاص ، أو يكتري دابة ، ثم يحاسب على الأجرة في نهاية العمل ، فقد اشتغلت ذمة المتعاقدين ، أحدهما بالعمل الذي التزم القيام بأدائه ، والآخر بالمبلغ الذي يدفعه في نظيره (. . .) . وإذًا فتأجيل البدلين معًا في عقد البيع لا يتنافى مع أصول الشريعة الإسلامية »[1] .

هذا العقد الذي يتأجل فيه البدلان يشبه عقد التوريد المعروف في القوانين الحديثة ، ولا يشبه الاستصناع ، لأن الاستصناع فيه تأخير ، وليس فيه تأجيل .

وعد أم عقد ؟ وعد ملزم أم غير ملزم ؟

ذهب بعض الحنفية إلى أن الاستصناع لا يعدو أن يكون مواعدة ، لا لزوم فيها لأي من المتعاقدين[2] .

---

(١) أصول البيوع الممنوعة لعبد السميع إمام ، ص١١٣-١١٥ ، والمداينات لعيسوي ، ص١٤٦ ، والغرر للضرير ، ص٣١٦ .

(٢) واستدلوا لذلك بأدلة ، منها أن الصانع له ألا يعمل ، وأن المستصنع له ألا يقبل المصنوع (انظر فتح القدير ٧/ ١١٤) . وحقيقة الأمر أن هذه ليست أدلة ، لأن الطرفين لهما ذلك لأنه وعد ، ولو كان عقدًا لم يكن لهما ذلك . إن هذا الذي يذكره=

وذهب بعضهم من الحنفية أيضًا إلى أن الاستصناع عقد ، لا وعد[1] ، لكن للمستصنع فيه خيار الرؤية ، لأنه اشترى ما لم يره .

وذهب آخرون منهم أيضًا إلى أن الاستصناع عقد ، ولا خيار فيه للمستصنع إذا جاء المصنوع مطابقًا للمواصفات المطلوبة ، لأن العبرة بهذه المطابقة ، ولأن الأمر إذا لم يكن كذلك فإن ضررًا كبيرًا يمكن أن يلحق بالصانع نتيجة نكول المستصنع .

وهذا ما أخذت به مجلة الأحكام العدلية في المادة ٣٩٢ ، فإذا جاء المصنوع مخالفًا للمواصفات كان للمستصنع حق الفسخ ، بمقتضى خيار فوات الوصف المشروط ، لا بمقتضى خيار العقد . وهذا ما أخذ به أيضًا مجمع الفقه الإسلامي بجدة ، إذ نص قراره على : « أن عقد الاستصناع (. . .) ملزم للطرفين »[2] .

ويجب الانتباه هنا إلى أن الحنفية اختلفوا في الاستصناع : هل هو عقد أم وعد ؟ ولم يختلفوا : هل هو وعد ملزم أم غير ملزم ؟ فلو كان الوعد عندهم ملزمًا ما كان لاختلافهم معنى[3] .

هل يجوز للصانع أن يستصنع غيره ؟ (استصناع أو مقاولة من الباطن)

قد يقال إن هذا غير جائز ، لأن المستصنع يريد صنعة الصانع الذي استصنعه ، أي له غرض بصنعة هذا الصانع .

= بعض العلماء قديمًا وحديثًا هنا على أنه أدلة على حقيقة المعاملة ، إنما هو في الحقيقة « أدلة » لتكييف المعاملة بناءً على أقوال أئمتهم .

(١) كذلك يقال في أدلة هؤلاء ما قيل في أولئك . قالوا : الاستصناع عقد لأنه يثبت فيه خيار الرؤية ، والوعد لا يحتاج إلى هذا (انظر المبسوط ١٢/١٣٩) . جوابه أنه هكذا لأنه عقد .

(٢) مجلة المجمع ، العدد٧ ، ج٢ ، ص٧٧٧ .

(٣) قارن بيع المرابحة للآمر بالشراء للقرضاوي ، ص١٠٥ .

وقد يقال إن هذا جائز ، ما دام المصنوع مطابقًا للمواصفات المطلوبة من المستصنع ، ولأن الاستصناع يمكن أن يكون عقدًا على الصنعة ، لا عقدًا على صنعة الصانع[1] .

قد يقال إنه جائز ، إذا كان الصانع الأول من أرباب الصنعة ، لا من أرباب المال ، فإذا كان من أرباب الصنعة ، فإنه يمكن اعتباره مشرفًا مختصًا على الصانع الثاني من الباطن ، أما إذا كان من أرباب المال (مصرف مثلاً) ، فقد ينظر إليه على أنه حيلة ، لأنه عندئذ يبيع ما ليس عنده ، أي ما ليس أهلاً لبيعه[2] . وهذا يصدق في حالة الصانع يستصنع ، كما يصدق في حالة المضارب يضارِب ، أي في حالتي : الصانع الوسيط ، والمضارب الوسيط ، وأمثالهما .

هل الاستصناع صيغة من صيغ التمويل ؟

البيع الذي يؤجل فيه الثمن ، ويعجل المبيع ، هو بيع تمويلي ، يمول فيه البائع المشتريَ تمويلاً يسدده دفعة واحدة في أجل معلوم ، أو أقساطًا متعدة في آجال معلومة .

والبيع الذي يعجل فيه الثمن ، ويؤجل المبيع (وهو بيع السلَم) ، هو بيع تمويلي ، يمول فيه المشتري البائع تمويلاً يسدده دفعة واحدة أو على دفعات لآجال معلومة .

في بيع الاستصناع يمكن أن يكون الثمن معجلاً كله ، أو مؤجلاً كله إلى حين تسليم المصنوع ، أو يدفع على دفعتين : واحدة معجلة ، والأخرى مؤجلة إلى حين قبض المبيع ، وقد يدفع على عدة دفعات لكل منها أجل معلوم .

---

(١) قارن الموسوعة الكويتية ٣/ ٣٢٨ .

(٢) زاد المعاد لابن القيم ٥/ ٨١٦ .

وعلى هذا ففي الحالات التي يعجل فيها الثمن كله يكون الاستصناع تمويليًا كالسلم ، وفي الحالات التي يعجل فيها بعض الثمن ، قسطًا واحدًا أو أقساطًا متعددة ، يكون الاستصناع تمويليًا بشكل جزئي ، أي في حدود الدفعات المعجلة ، وفي الحالات التي يؤجل فيها الثمن كله إلى حين تسليم المبيع لا يكون الاستصناع تمويليًا .

تمويل الاستصناع :

قد يلجأ المستصنع إلى شخص ثالث (مصرف مثلاً) لكي يمول عقوده الاستصناعية ، على أساس المرابحة مثلاً ، فيدفع عنه ثمن الاستصناع ، قسطًا واحدًا ، أو أقساطًا متعددة ، ويؤجله إلى آجال لاحقة .

كما قد يلجأ الصانع إلى شخص ثالث (مصرف مثلاً) لكي يمول عقوده الاستصناعية ، كأن يشتري له المواد الأولية على أساس المرابحة ، أو يشاركه في الصفقة مشاركة أو مضاربة على حصة من الربح .

وبهذا نجد أن الاستصناع عندما يؤجل فيه الثمن كله إلى حين قبض المبيع ، فإنه لا يكون صيغة من صيغ التمويل ، لكن قد يقترن بصيغة من هذه الصيغ ، فليس هو هنا في ذاته أداة تمويل ، بل قد يحتاج هو نفسه إلى أداة تمويل .

الاستصناع والمقاولة :

المقاولة عقد قانوني حديث ، يتعهد بمقتضاه أحد المتعاقدين بأن يصنع للمتعاقد الآخر شيئًا ، أو أن يؤدي عملاً ، لقاء عوض مالي ، يتعهد به هذا المتعاقد الآخر .

فعقد المقاولة يشبه عقد الجعالة في الفقه الإسلامي ، إذا كان المقاول

يقدم العمل فقط ، ويشبه عقد الاستصناع ، إذا كان المقاول يقدم العمل والمادة معًا .

وقد جاء لفظ المقاولة[1] في مجلة الأحكام العدلية ، إذ نصت المادة ١٢٤ منها على أن : « الاستصناع عقد مقاولة مع أهل الصنعة على أن يعمل شيئًا » . وفي المادة ٣٨٨ : « لو تقاول مع نجار ، على أن يصنع له زورقًا أو سفينة ، وبين طولها وعرضها وأوصافها اللازمة ، وقبل النجار ، انعقد الاستصناع . كذلك لو تقاول مع صاحب معمل أن يصنع له كذا بندقية ، كل واحدة بكذا قرشًا ، وبين الطول والحجم وسائر أوصافها اللازمة ، وقبل صاحب المعمل ، انعقد الاستصناع » .

الاستصناع والتوريد :

عقد التوريد ، في القوانين الوضعية الحديثة ، هو اتفاق بين منشأتين ، تتعهد إحداهما بمقتضاه بأن تورد إلى المنشأة الأخرى منقولات محددة الأوصاف ، لازمة لمنشأة خاصة ، أو لمرفق عام ، وذلك على دفعة واحدة أو عدة دفعات ، في مقابل ثمن معلوم .

وفي عقد التوريد يتأجل البدلان : الثمن ، والمبيع . ولو تأجل فيه المبيع فقط لكان أشبه بعقد السلم . ويختلف عقد التوريد عن عقد الاستصناع بأن التوريد عقد مؤجل ، والاستصناع غير مؤجل .

قال الشيخ الزرقا : « إن الاستصناع إنما يجري في السلع التي تُصنع صنعًا (المصنوعات) ، ولا يجري في الأشياء الطبيعية التي لا تدخلها الصنعة ، كالثمار والبقول والحبوب ونحوها ، بل هذه المنتوجات

---

(١) ذكر الثبيتي (مجلة المجمع ، العدد٧ ، ج٢ ، ص٦٣٢) أن الكاساني ، في بدائع الصنائع ، نقل عن بعض الفقهاء أن الاستصناع : « عقد مقاولة » ، ولم أجده .

الطبيعية إذا أريد بيعها قبل وجودها فطريقها بيع السلم لا غير »[1] .

أقول : ليس طريقها بيع السلم فقط ، بل عقد التوريد أيضًا ، لأن الغالب عدم تعجيل الثمن فيها . والشيخ الزرقا هو من العلماء الذين يرون جواز عقد التوريد[2] .

استصناع البناء :

إذا كان الاستصناع مؤجلاً لأجل معلوم ، وملزمًا للمستصنع إذا جاء المصنوع مطابقًا للمواصفات ، فإن من الممكن تطبيقه أيضًا في مجال البناء ، إضافة إلى تطبيقه في مجال الصناعة والحرف .

وذلك كالسلم ، فكما أن هناك سلمًا في المزروعات ، وسلمًا في المصنوعات ، ليس ثمة مانع من أن يكون هناك أيضًا سلم في العقارات .

وقد يكون الاستصناع في البناء أسهل قبولاً من السلم في البناء ، لأن من شروط السلم عند الفقهاء أن يكون المبيع عام الوجود في السوق ، عند حلول الأجل ، وليس هذا شرطًا من شروط الاستصناع . هذا بالإضافة إلى أن الاستصناع أكثر مرونة من السلم ، من حيث جواز تعجيل الثمن أو تأخيره . ولهذا السبب ربما قرر مجمع الفقه الإسلامي ضرورة الاستفادة من الاستصناع في مجال بناء المساكن ، فأوصى في جملة توصيات أخرى : « أن تملك المساكن عن طريق عقد الاستصناع ، على أساس اعتباره لازمًا ، وبذلك يتم شراء المسكن قبل بنائه ، بحسب الوصف الدقيق المزيل للجهالة المؤدية للنزاع ، دون وجوب تعجيل الثمن ، بل يجوز تأجيله بأقساط يتفق عليها ، مع مراعاة الشروط والأحوال المقررة

---

(١) عقد الاستصناع ، ص٢١ و٣٣ و٣٦ .

(٢) فتاوى الزرقا ، ص٤٨٧ .

لعقد الاستصناع لدى الفقهاء الذين ميزوه عن عقد السلم »[1] .

سبق أن بينا أن الاستصناع لا أجل له ، وإن أُجِّل فأجله غير مُلْزِم ، ولذلك فإن عقد التوريد هنا يبدو لي أنسب من الاستصناع ، والله أعلم .

الاستصناع في المصارف الإسلامية :

١ـ يمكن للمصرف أن يستصنع ، ثم يبيع ما استصنعه ، بثمن مؤجل أو مقسط ، على أساس المساومة أو المرابحة . ويمكن للمصرف أن يمول الاستصناع تمويلاً جزئيًا ، إذا قدم دفعة على الحساب . فإذا دفع الثمن كله عاجلاً صار العقد سلمًا من هذه الناحية ، إذ فيه تمويل كلي للبائع . وعند بيع المصنوع بثمن مؤجل أو مقسط ، على أساس المساومة أو المرابحة ، فإن المصرف يقوم بتمويل المشتري تمويلاً كليًا .

٢ـ وقد يسلك المصرف سبيل الصانع الوسيط : الصانع يستصنع ، فيتفق مع مستصنع على ثمن مؤجل ، ثم يتفق مع صانع على ثمن أقل ، لأجل أدنى . وهو ما أطلق عليه المعاصرون : الاستصناع الموازي .

ويبدو أن لبعض المصارف الإسلامية تجارب في هذا الباب ، كتجربة مصرف قطر الإسلامي ، وبنك قطر الدولي الإسلامي ، وشركة الراجحي . ويجد القارىء في بعض البحوث المقدمة إلى المجمع[2] ، وفي كتاب قرارات الهيئة الشرعية لشركة الراجحي[3] : نماذج من عقود الاستصناع في المصارف الإسلامية .

---

(١) مجلة المجمع ، العدد ٦ ، ج١ ، ص١٨٨ .

(٢) السالوس ، مجلة المجمع ، العدد٧ ، ج٢ ، ص٢٩٢ ، والقره داغي ، المرجع نفسه ، ص٣٧١ .

(٣) قرارات الهيئة الشرعية لهيئة الراجحي ، ج٢ ، ص١٢ـ١٣٧ . وانظر Muhammad Anas Zarqa: Istisna' Financing of Infrastructure Projects, Islamic Economic Studies, Vol. 4, No 2, 1418H (1997), pp. 68-69.

دور الاستصناع في تمويل مشروعات البنية الأساسية :

البنية الأساسية هي ما يسمى أيضًا برأس المال الاجتماعي . وليس المقصود برأس المال هنا المبالغ النقدية ، إنما المقصود صافي الاستثمار في الآلات والمواد اللازمة للإنتاج ، أو لرفع إمكانات وكفاءة الإنتاج ، أو الطاقة الإنتاجية ، وزيادة الناتج والدخل .

ومن أمثلة رأس المال الاجتماعي : الطرق والسكك الحديدية والهاتف والفاكس والموانىء (البحرية والجوية) والمدارس والمعاهد والمشافي والماء والكهرباء ، وسائر المرافق اللازمة للنشاط الاقتصادي ، وتحسين مهارات عنصري العمل والتنظيم ، وانتقال عوامل الإنتاج والسلع بسرعة ودقة وسلاسة ، وتحقيق الوفورات الخارجية .

فإذا كانت هذه المرافق بدائية ، وساكنة غير متطورة ، فإن النتيجة هي التخلف الاقتصادي ، وإذا كانت متقدمة ومتطورة فإنها تساعد كثيرًا على التنمية والتقدم .

لكن كيف يقوم الاستصناع هنا بدوره التمويلي ؟ إذا دفع المستصنع الثمن عند قبض المبيع ، فإن الاستصناع لا يكون له دور تمويلي ، بالنسبة لأي من الطرفين . أما إذا تأجل الثمن إلى آجال لاحقة لآجال قبض المبيع ، فإن الدولة عندئذ تكون قد استفادت من تمويل الصانع لها .

يلاحظ هنا أننا أدخلنا على الاستصناع « الحنفي » تعديلاً ، بحيث تكون هناك آجال معلومة للثمن والمبيع ، وبحيث إن الاستصناع يمتد مجاله إلى المشاريع الكبرى ، ولا يقتصر على المصنوعات الصغيرة ، كما في الماضي ، ويصير الاستصناع عندئذ أشبه بالتوريد ، كما سبق بيانه .

ويمكن أن تدخل المصارف الإسلامية في عمليات الاستصناع ،

بوصفها طرفًا ثالثًا ، بحيث تقوم هي بدور التمويل ، بدلاً من الصانع ، فتشتري منه المصنوعات بثمن معجل ، وتعيد بيعها إلى الدولة بثمن مؤجل ، وهذا يعني أن المرابحة دخلت إلى جانب الاستصناع لتمويله .

وههنا تقدم المصارف تمويلاً للمستصنع ، وقد تقدم تمويلاً للصانع ، كما سبق أن ذكرنا ، بحيث تمول له شراء المواد الأولية ، على أساس المرابحة ، أو تدخل معه شريكة في الربح .

وقد تقوم المصارف الإسلامية نفسها بدور المستصنع ، فتستصنع أولاً ، ثم تبيع ما استصنعته بثمن مؤجل أو منجم (مقسط) ، على أساس المساومة أو المرابحة .

ففي الحالة الأولى يكون التمويل تمويلاً مباشرًا بين طرفي الاستصناع ، أما في الحالة الثانية فإن التمويل يصبح تمويلاً غير مباشر ، بواسطة المصارف ، وعن طريق المرابحة .

سندات الاستصناع :

يتزايد في عصرنا الحاضر الاهتمام بإصدار أوراق مالية (أسهم ، سندات) ، في صورة صكوك قابلة للتداول ، وهو ما أطلق عليه بالفرنسية : Sécuritisation أو titrisation أو mobilérisation .

وهذا يقتضي في الاستصناع إمكان بيع الشيء قبل اكتمال صنعه ، وهذا ما له علاقة بالخلاف الفقهي المعروف في مسألة النهي عن بيع الشيء قبل قبضه ، هل ينحصر بالطعام ، أم يمتد إلى كل شيء ؟ وله علاقة أيضًا ببيع الدَّين ، فإذا كان المبيع في الاستصناع دَينًا في الذمة ، باعتباره شيئًا مثليًا موصوفًا ، فإن هذا يمنع بيعه وتداوله . وحتى لو كان الشيء قيميًا ، إلا أن المادة لما كانت مقدمة من الصانع ، وليست مقدمة من المستصنع ، فإن هذا المستصنع لا يعد مالكًا لها إلا بعد قبضها ، كما

أن العمل المضاف إلى المادة يعد أمرًا موصوفًا في الذمة ، ولهذا فإنني أرى أن من الصعب شرعًا تصكيك الاستصناع وتداول صكوكه ، والله أعلم .

الاستصناع بين القطاعين العام والخاص :

يمكن للدولة أن تستصنع ما تحتاج إليه من المصنوعات لدى منشآت القطاع الخاص ، فإذا كان العقد استصناعًا أمكنها أن تدفع جزءًا من قيمة العقد عند التعاقد ، أو أن تدفع القيمة كلها عند القبض ، أو على أقساط موزعة حتى تاريخ القبض . أما إذا كان العقد عقد توريد فيمكنها أن تستفيد مزيدًا من التسهيلات الائتمانية ، وذلك بدفع الثمن على أقساط مؤجلة لآجال أبعد من أجل القبض .

خاتمة :

الاستصناع هو طلب صنع شيء ، مادته من الصانع ، إذ لو كانت المادة من المستصنع لكان إجارة لا استصناعًا .

ويختلف الاستصناع بمفهومه الحنفي ، عن السلَم في المصنوعات ، من حيث إن الثمن فيه لا يشترط تعجيله ، ومن حيث إن المبيع لا يشترط أن يكون عام الوجود في السوق ، لا وقت العقد ولا وقت التسليم .

والاستصناع جائز عند الحنفية استحسانًا ، أي خلافًا للقياس ، وزعم بعضهم أنه جائز عند جمهور الفقهاء ، وهذا خطأ .

لكن المالكية ربما يقتربون من الاستصناع الحنفي ، بما يعرف عندهم ببيعة أهل المدينة ، وبيع الزرع أو الثمر الذي يظهر بعضه إثر بعض بطونًا ، وهو البيع الذي أجازه أيضًا ابن تيمية وابن القيم من الحنابلة .

وليس للاستصناع دور تمويلي بنفسه ، إلا إذا صار فيه أجل الثمن أبعد

من أجل المبيع . وفي غير هذه الحالة ، فإن الاستصناع يحتاج إلى أداة تمويلية من خارجه ، كالمرابحة والقِراض ، وعندئذ يكون الدور التمويلي لهذه الأداة ، وليس للاستصناع .

وبهذا يمكن الاستفادة من الاستصناع وحده ، أو بالاشتراك مع غيره من العقود الشرعية ، في تمويل مشروعات البنية الأساسية وغيرها ، تمويلاً مباشرًا ، أو غير مباشر بواسطة المصارف الإسلامية .

أما تداول الشيء المستصنَع قبل اكتمال صنعه ، سواء تم ذلك مباشرة أو بواسطة سندات أو صكوك قابلة للتداول ، فإني قد رأيته غير ممكن ، لأنه يدخل في بيع الدَّين . وربما لا تزال المسألة بحاجة إلى دراسة مفردة ، والله أعلم .

* * *

الاستصناع ودوره في تمويل مشروعات البنية الأساسية في المملكة

(ملخص معد للإلقاء في الندوة)

تعريف :

الاستصناع لغةً : طلب الصنع ، وفقهًا هو التعاقد على صنع شيء ، بأوصاف معلومة ، مادته من الصانع . فلو كانت مادته مقدمة من المستصنع ، لا من الصانع ، لكان العقد استئجارًا لا استصناعًا .

الاستصناع والسلم :

إذا كان الاستصناع صنع مثلي موصوف بالذمة ، بثمن معجل ، فهذا سلم في الصناعات ، وليس استصناعًا ، وإن كان المبيع شيئًا مصنوعًا ، لأن العبرة هنا بخصائص العقد ، وليس بمحله : هل هو مصنوع أم مزروع ؟ والسلم جائز عند الجميع ، أما الاستصناع فهو جائز عند الحنفية فقط ، وعلى سبيل الاستحسان ، أي خلافًا للقياس .

- ففي السلم يجب تعجيل الثمن ، وفي الاستصناع لا يجب .

- وفي السلم يجب أن يكون المبيع عام الوجود في السوق ، وفي الاستصناع لا يجب .

- وهناك فروق أخرى .

مشروعية الاستصناع :

السلم مشروع بنص الحديث النبوي ، وفيه يعجل الثمن ويؤجل المبيع

إلى أجل معلوم . أما الاستصناع فهو جائز عند الحنفية فقط ، وقد أخطأ من ظن أنه جائز عند جمهور الفقهاء . وقد أجازه مجمع الفقه الإسلامي في جدة .

وقد يكون الاستصناع الحنفي قريبًا مما يعرف عند المالكية ببيعة أهل المدينة . وهي أنهم كانوا يتبايعون اللحم وغيره ، بسعر معلوم ، يأخذونه منه كل يوم مقدارًا معلومًا ، بثمن مؤجل .

وهناك بيع آخر قد يكون قريبًا منه ، وهو بيع الزرع أو الثمر الذي يظهر بعضه إثر بعض بطونًا ، وهو جائز عند المالكية ، وابن تيمية وابن القيم .

هل الاستصناع عقد أم وعد : ملزم أم غير ملزم ؟

ذهب بعض الحنفية إلى أن الاستصناع لا يعدو أن يكون مواعدة ، لا لزوم فيه لأي من المتعاقدين . وذهب بعضهم إلى أن الاستصناع عقد ، لا وعد ، ولكن للمستصنع فيه خيار الرؤية ، لأنه اشترى ما لم يره . وذهب آخرون إلى أن الاستصناع عقد ، ولا خيار فيه للمستصنع ، إذا جاء المصنوع مطابقًا للمواصفات المطلوبة .

فيجب الانتباه هنا إلى أن الحنفية اختلفوا في الاستصناع : هل هو عقد أم وعد ؟ ولم يختلفوا : هل هو وعد ملزم أم غير ملزم ؟ فلو كان الوعد عندهم ملزمًا ما كان لاختلافهم معنى .

هل الاستصناع صيغة من صيغ التمويل ؟

في الحالات التي يعجل فيها الثمن كله ، يكون الاستصناع تمويليًا ، كالسلم . وفي الحالات التي يعجل فيها بعض الثمن ، يكون الاستصناع تمويليًا بشكل جزئي . وفي الحالات التي يؤجل فيها الثمن إلى حين تسليم المبيع ، لا يكون الاستصناع تمويليًا .

تمويل الاستصناع :

قد يلجأ المستصنع إلى شخص ثالث (مصرف مثلاً) ، لكي يمول عقوده الاستصناعية ، على أساس المرابحة مثلاً ، فيدفع عنه ثمن الاستصناع ، قسطًا واحدًا ، أو أقساطًا متعددة ، ويؤجله إلى آجال لاحقة .

كما قد يلجأ الصانع إلى شخص ثالث (مصرف مثلاً) ، لكي يمول عقوده الاستصناعية ، كأن يشتري له المواد الأولية على أساس المرابحة ، أو يشاركه في الصفقة مشاركة أو مضاربة على حصة من الربح .

وبهذا نجد أن الاستصناع عندما يؤجل فيه الثمن إلى حين قبض المبيع ، فإنه لا يكون صيغة من صيغ التمويل ، لكنه قد يقترن بصيغة أخرى من هذه الصيغ ، كالمرابحة . وعندئذ لا يكون في ذاته أداة تمويل ، بل يكون محتاجًا هو نفسه إلى أداة تمويل .

الاستصناع في المصارف الإسلامية :

١ـ يمكن للمصرف أن يستصنع ، ثم يبيع ما استصنعه ، بثمن مؤجل أو مقسط ، على أساس المساومة أو المرابحة . ويمكن للمصرف أن يمول الاستصناع تمويلاً جزئيًا ، إذا قدم دفعة على الحساب . فإذا دفع الثمن كله عاجلاً صار العقد سلمًا من هذه الناحية ، إذ فيه تمويل كلي للبائع . وعند بيع المصنوع بثمن مؤجل أو مقسط ، على أساس المساومة أو المرابحة ، فإن المصرف يقوم بتمويل المشتري تمويلاً كليًا .

٢ـ وقد يسلك المصرف سبيل الصانع الوسيط : الصانع يستصنع ، فيتفق مع مستصنع على ثمن مؤجل ، ثم يتفق مع صانع على ثمن أقل ، لأجل أدنى . وهو ما أطلق عليه المعاصرون : الاستصناع الموازي .

ويبدو أن لبعض المصارف الإسلامية تجارب في هذا الباب ، كتجربة مصرف قطر الإسلامي ، وبنك قطر الدولي الإسلامي ، وشركة الراجحي . ويجد القارىء في بعض البحوث المقدمة إلى المجمع ، وفي كتاب قرارات الهيئة الشرعية لشركة الراجحي : نماذج من عقود الاستصناع في المصارف الإسلامية .

وقد تقوم المصارف الإسلامية نفسها بدور المستصنع ، فتستصنع أولاً ، ثم تبيع ما استصنعته بثمن مؤجل أو منجم (مقسط) ، على أساس المساومة أو المرابحة .

ففي الحالة الأولى يكون التمويل تمويلاً مباشرًا بين طرفي الاستصناع ، أما في الحالة الثانية فإن التمويل يصبح تمويلاً غير مباشر ، بواسطة المصارف ، وعن طريق المرابحة .

دور الاستصناع في تمويل مشروعات البنية الأساسية :

البنية الأساسية هي ما يسمى أيضًا برأس المال الاجتماعي . وليس المقصود برأس المال هنا المبالغ النقدية ، إنما المقصود صافي الاستثمار في الآلات والمواد اللازمة للإنتاج ، أو لرفع إمكانات وكفاءة الإنتاج ، أو الطاقة الإنتاجية ، وزيادة الناتج والدخل .

ومن أمثلة رأس المال الاجتماعي : الطرق والسكك الحديدية والهاتف والفاكس والموانىء (البحرية والجوية) والمدارس والمعاهد والمشافي والماء والكهرباء ، وسائر المرافق اللازمة للنشاط الاقتصادي ، وتحسين مهارات عنصري العمل والتنظيم ، وانتقال عوامل الإنتاج والسلع بسرعة ودقة وسلاسة ، وتحقيق الوفورات الخارجية .

فإذا كانت هذه المرافق بدائية ، وساكنة غير متطورة ، فإن النتيجة هي

التخلف الاقتصادي ، وإذا كانت متقدمة ومتطورة فإنها تساعد كثيرًا على التنمية والتقدم .

لكن كيف يقوم الاستصناع هنا بدوره التمويلي ؟ إذا دفع المستصنع الثمن عند قبض المبيع ، فإن الاستصناع لا يكون له دور تمويلي ، بالنسبة لأي من الطرفين . أما إذا تأجل الثمن إلى آجال لاحقة لآجال قبض المبيع ، فإن الدولة عندئذ تكون قد استفادت من تمويل الصانع لها .

يلاحظ هنا أننا أدخلنا على الاستصناع « الحنفي » تعديلاً ، بحيث تكون هناك آجال معلومة للثمن والمبيع ، وبحيث إن الاستصناع يمتد مجاله إلى المشاريع الكبرى ، ولا يقتصر على المصنوعات الصغيرة ، كما في الماضي ، ويصير الاستصناع عندئذ أشبه بالتوريد .

ويمكن أن تدخل المصارف الإسلامية في عمليات الاستصناع ، بوصفها طرفًا ثالثًا ، بحيث تقوم هي بدور التمويل ، بدلاً من الصانع ، فتشتري منه المصنوعات بثمن معجل ، وتعيد بيعها إلى الدولة بثمن مؤجل ، وهذا يعني أن المرابحة دخلت إلى جانب الاستصناع لتمويله .

وههنا تقدم المصارف تمويلاً للمستصنع ، وقد تقدم تمويلاً للصانع ، كما سبق أن ذكرنا ، بحيث تمول له شراء المواد الأولية ، على أساس المرابحة ، أو تدخل معه شريكة في الربح .

وقد تقوم المصارف الإسلامية نفسها بدور المستصنع ، فتستصنع أولاً ، ثم تبيع ما استصنعته بثمن مؤجل أو منجم (مقسط) ، على أساس المساومة أو المرابحة .

ففي الحالة الأولى يكون التمويل تمويلاً مباشرًا بين طرفي الاستصناع ، أما في الحالة الثانية فإن التمويل يصبح تمويلاً غير مباشر ، بواسطة المصارف ، وعن طريق المرابحة .

سندات الاستصناع :

يتزايد في عصرنا الحاضر الاهتمام بإصدار أوراق مالية (أسهم ، سندات) ، في صورة صكوك قابلة للتداول ، وهو ما أطلق عليه بالفرنسية : sécuritisation أو titrisation أو mobiliérisation .

وهذا يقتضي في الاستصناع إمكان بيع الشيء قبل اكتمال صنعه ، وهذا ما له علاقة بالخلاف الفقهي المعروف في مسألة النهي عن بيع الشيء قبل قبضه ، هل ينحصر بالطعام ، أم يمتد إلى كل شيء ؟ وله علاقة أيضًا ببيع الدَّين ، فإذا كان المبيع في الاستصناع دَينًا في الذمة ، باعتباره شيئًا مثليًا موصوفًا ، فإن هذا يمنع بيعه وتداوله . وحتى لو كان الشيء قيميًا ، إلا أن المادة لما كانت مقدمة من الصانع ، وليست مقدمة من المستصنع ، فإن هذا المستصنع لا يعدُّ مالكًا لها إلا بعد قبضها ، كما أن العمل المضاف إلى المادة يعد أمرًا موصوفًا في الذمة ، ولهذا فإنني أرى أن من الصعب شرعًا تصكيك الاستصناع وتداول صكوكه ، والله أعلم .

* * *

رد على تعقيب الدكتور منذر قحف

١ـ نعم كان هناك إيجاز في بعض المسائل المعروضة في الورقة ، والمتصلة بموضوع الندوة ، وما ذلك إلا لجدّتها ، وستنمو بإذن الله مع نمو المادة المتوافرة لبحثها ومناقشتها .

٢ـ يرى المعقب أنني أميل إلى التضييق والتشديد . وهنا يجب أن نميز بين أمرين : الأمر الأول أشرحه بمثال ، وهو أن يقول لك أحدهم : إن فائدة القرض حرام ، ثم تراه يبحث عن حيل كثيرة للوصول إلى هذه الفائدة ، فها هنا أراني متشددًا ، لأني أكره الحيل كما كان يكرهها بعض السلف ، ويقول : لو أتوا الأمر على وجهه لكان أسهل . والأمر الثاني أريد أن أسأل فيه المعقب : كيف يراني متشددًا ، وأنا القائل بأن الربا ربوان : حلال ، وحرام ؟ وأنا المدافع عن القيمة الزمنية للنقود ، وعن بيع التقسيط ، وعن التأمين التجاري ، وعن بيع حلي الذهب والفضة كما تباع السلع العادية . . . ؟

٣ـ إذا كانت السلعة المصنوعة موجودة في السوق ، فلماذا الاستصناع ؟ يجب أن نفرق بين الاستصناع والسلم ، فالسلم له أجل ، والاستصناع لا أجل له عند من أجازه من الفقهاء . ولو صار للاستصناع أجل لأمكن اللجوء إليه ، ولو كانت السلعة موجودة في السوق ، وذلك لغرض الحصول عليها في مواعيد لاحقة .

٤ـ إذا كانت المادة والعامل ، في الاستصناع ، معينين ، فهذا لا خلاف فيه عند من أجاز الاستصناع . أما أن يستصنع الصانع غيره

(الصانع يستصنع) ، فهذا فيه خلاف . وقد أفردت له مبحثًا في الورقة ، وليس ثمة إيهام للقارىء ، كما ذكر المعقب .

٥ـ قلت : قد يكون الاستصناع موصوفًا في الذمة ، ولكن لا مثل له في السوق . وقولي : « قد » يفهم منه أن السلعة قد يكون لها مثل في السوق أو لا يكون .

٦ـ إذا كانت المادة من الصانع ، والسلعة من إنتاجه ، فهذا متفق عليه بين الفقهاء الذين أجازوا الاستصناع ، أما غير ذلك فمختلف فيه ، وأجبت عنه لدى كلامي آنفًا عن مسألة الصانع يَستصنع .

٧ـ يجب أن لا نفهم أن الاستصناع للمصنوعات ، والسلَم للمزروعات . فقد يكون السلم في المصنوعات أيضًا ،كما قد يكون الاستصناع في البناء . وتكون العبرة عندئذ لأحكام العقد ، لا لاسمه فقط .

٨ـ الفرق بين الاستمهال والاستعجال ليس فرقًا طفيفًا . فإذا كان الأجل للاستمهال فيجب أن يكون معلومًا ، ولا تساهل فيه . أما إذا كان للاستعجال فلا يفهم منه المعلومية ، ويكون فيه تساهل .

٩ـ الاستصناع عند من أجازه لا أجل له ، بل هو حالّ ، وإدخال الأجل عليه إنما هو اجتهاد معاصر .

١٠ـ إذا كان دور المصرف في الاستصناع هو مجرد التمويل ، فإن دوره لا يختلف عندئذٍ في الحقيقة عن دور المقرض بفائدة ، فما هربنا منه نكون قد رجعنا إليه .

١١ـ أنا أتكلم عن التمويل في الاستصناع ، من حيث هو علاقة بين طرفين ، هما طرفا الاستصناع . والمعقب يتكلم عن تمويل آخر ، هو تمويل المنتج لنفسه ، خلال عملية الإنتاج . نعم يكون هناك تمويل من

المنتج الصانع ، إذا كان ينتج لغيره (للمستصنع) ، ولم يدفع إليه هذا إلا عند قبض السلعة المصنوعة .

١٢ـ عقد التوريد ، إذا لم يتأجل فيه الثمن صار سلمًا ، وارتحنا من الخلاف الفقهي فيه . والمشكلة فيه عندما يتأجل الثمن ، فإذا عُجل فيه الثمن سميناه سَلمًا ، وإذا أُجل الثمن لم نستطع أن نسميه سلمًا ، وأبقيناه توريدًا ، على اسمه .

١٣ـ لم أتكلم عن حكم المرابحة في هذه الورقة ، لكي لا أكرر ما بحثته في مواضع أخرى .

١٤ـ أشكر للمعقب موافقته لي في مسألة تداول سندات الاستصناع ، وهو في ذلك مخالف للمعقب الآخر : الدكتور أحمد محيي الدين .

* * *

عقود التوريد والمناقصات[1]

مقدمة :

بسم الله ، والحمد لله ، والصلاة والسلام على رسول الله ، وبعد :

فإن هذه الورقة مقسمة إلى قسمين : القسم الأول لعقد التوريد ، والقسم الثاني للمناقصات . أما عقد التوريد فسأتناول فيه ما أمكن من العناصر التي طلبها المجمع الموقر ، في هذه الدورة . وأما المناقصات فقد سبق لي أن قدمت ورقة للدورة التاسعة ١٤١٥هـ = ١٩٩٥م ، ولذلك فإنني سأقتصر في هذه الورقة « المكملة » على بيان العناصر التي طلبها المجمع ، ولم يسبق لي معالجتها في ورقتي السابقة .

ولا بد لي هنا من أن أشير إلى الأمور الأربعة التالية :

١ـ **الأمر الأول** : إن المجمع قد حدد ، في منهج الاستكتاب ، الحد الأدنى للورقة بـ ١٦ صفحة ، والحد الأعلى ٣٢ ، وسأتقيد به ، حتى ولو لم أتمكن من استيفاء جميع العناصر المطلوبة ، ومن الغوص في المناقشة اللازمة في هذا الموضوع الشائك والدقيق . ولكني سأغلب في هذا الأهم على المهم ، ما استطعت إلى ذلك سبيلاً .

٢ـ **الأمر الثاني** : يلاحظ القارىء أنني أحياناً أكتفي بالإحالة إلى بعض المراجع المعاصرة ، لأجل الاختصار ، ولأنني لا أجد ما يدعو إلى

---

(١) ورقة مقدمة إلى الدورة الثانية عشرة لمجلس مجمع الفقه الإسلامي ١٤٢٠هـ = ١٩٩٩م .

الرجوع إلى المراجع الأصلية ، إلا إذا كان هناك ما يستدعي التحقق والتأكد والإضافة . ولقد ابتلينا بباحثين يدَّعون الرجوع إلى المراجع القديمة ، وما دلَّهم عليها ، وعلى طبعاتها وأجزائها وصفحاتها إلا المراجع المعاصرة . ومع ذلك فإنهم يتنكرون لها ، فلا يذكرونها ولا يحيلون عليها . فهؤلاء باحثون لا أمانة لهم ، ومن لا أمانة له لا علم له . وهذه الآفة الخبيثة أدت إلى تكرار البحوث ، والرسائل العلمية ، وسرقتها وانتحالها ، والحصول على شهادات علمية مزيفة ، بل وجوائز مزورة ، وتضليل القراء ، وتظاهر بعض الباحثين بأنهم أول من بحث هذا الموضوع .

٣ـ الأمر الثالث : إن القارىء سيلاحظ في هذه الورقة مناقشة لآراء بعض العلماء ، وأرجو أن لا يجد هؤلاء العلماء حرجًا في ذلك ، لأن كلاً منهم يؤخذ من أقواله ويردُّ ، ولأن الغاية ليست هي الانتصار للنفس ، أو لأحد ، أو لمذهب ، إنما الغاية هي الانتصار للدين وللعلم وللقرار المجمعي الجاد ، بدون مجاملات . ويجب أن يسعى العلماء ، لدى اجتهادهم في القضايا المستجدة ، إلى أن يطبقوا أصول الفقه التي دونوها في كتبهم ، وعلموها لطلابهم ، وأن لا يتخلوا عنها ، في قليل أو كثير ، بما يؤدي إلى إثارة التعجب أو التناقض أو الشعور بعدم الاكتراث . ويجب أن نحرص ، ما أمكن ، على أن لا يكون هناك أي فجوة ، أو تضارب ، بين البحوث والمناقشات من جهة ، وقرارات المجمع من جهة أخرى .

٤ـ الأمر الرابع : إن الباحث المجمعي يجب أن يتمتع بأعلى درجات الجدية والاستقلالية والتحرر من التقليد والتحايل والمداهنة والتملق والتحزب ، لبلد بعينه ، أو جنسية بعينها ، أو مذهب معين ، أو حزب ، أو عالم مخصوص ، يعتقد الباحث أنه من ذوي النفوذ والشهرة .

فالتحزب في الدين والعلم خيانة وحجاب وحرمان ، وكثافة نفس ، وغلظة قلب . إن الباحث الذي يفعل ذلك لا وزن له ، ولا لبحثه ، ولا لمداخلته . ولا عيب في الخطأ ، إذا أخطأ في اجتهاده ، إنما العيب في المصانعة . والبحث لا يكون ممتعًا ولا مفيدًا ولا فعالاً إلا إذا كان جادًا .

وإنني ما كنت لأكتب ذلك ، لولا الانتشار المقيت لمثل هذه الآفات ، في مجال الاقتصاد الإسلامي ، والفقه المالي .

والله ولي التوفيق .

* * *

القسم الأول

عقود التوريد

تعريف عقد التوريد :

عقد التوريد Contrat de fourniture بالفرنسية ، وSupply Agreement بالإنكليزية ، هو في القوانين الحديثة : « عقد يتعهد بمقتضاه شخص بأن يسلم بضائع (أو خدمات) معينة ، بصفة دورية أو منتظمة ، خلال فترة معينة ، لشخص آخر ، نظير مبلغ معين »[1] .

وإذا أردنا إعادة صياغة هذا التعريف ، بطريقة ملائمة للنظر الفقهي ، يمكننا أن نقول بأن عقد التوريد : اتفاق يتعهد فيه أحد الطرفين بأن يورِّد إلى الآخر سلعًا موصوفة ، على دفعة واحدة ، أو عدة دفعات ، في مقابل ثمن محدد ، غالبًا ما يكون مقسطًا على أقساط ، بحيث يدفع قسط من الثمن كلما تم قبض قسط من المبيع .

وعقد التوريد قد يكون محليًا أو دوليًا ، أي قد يتم بين منشأتين في بلد واحد ، أو في بلدين مختلفين ، فهو لا يعني بالضرورة أنه عقد متعلق بالاستيراد والتصدير ، وإن سمي البائع مورِّدًا Fournisseur بالفرنسية ، وSupplier بالإنكليزية ، والمشتري مورِّدًا له .

ومن الأمثلة على عقد توريد السلع : توريد الأغذية والأدوية

---

(١) القانون التجاري السعودي ، لمحمد حسن الجبر ، ص٦٧ .

والملابس والوقود ، للمستشفيات والمدارس والمطارات والوحدات العسكرية وغيرها .

ومن الأمثلة على عقد توريد الخدمات : « توريد الكهرباء والغاز والمياه ، وتوريد الصحف والمجلات والعمال ، والتعهد بنظافة وصيانة المدارس والمستشفيات »[1] .

أغراض عقد التوريد :

يرمي المشتري ، في عقد التوريد ، إلى ضمان حصوله على المواد أو السلع المطلوبة ، في الآجال المتفق عليها ، للاستفادة منها في أعمال تجارية أو صناعية أو زراعية أو خدمية .

وهو بذلك يقلل من نفقات التخزين ، ومخاطره ، بالنسبة للسلع أو المواد السريعة التلف ، أو ذات المدة المحددة ، بسبب عمرها أو تقليعتها (موضتها) ، أو التي يراد أن تكون طازجة قدر الإمكان .

ويرمي البائع ، في عقد التوريد ، إلى تلبية طلبات هؤلاء المشترين ، من طريق الأعمال التجارية الهادفة إلى الربح . وهو بذلك يقلل من مخاطر كساد بضاعته ، لأنه ينتجها بعد أن يتعاقد عليها .

وإذا كان الثمن محددًا سلفًا ، عند العقد ، فإن المشتري يعرف مسبقًا ثمن الشراء ، ويحدد تكاليفه وأثمان منتجاته ، والبائع يعرف مسبقًا ثمن البيع ، ويحدد إيراداته .

أما إذا كان الثمن حسب السوق ، فإن فائدة العقد تقتصر على اطمئنان كل من البائع والمشتري إلى مطلوبه ، في الآجال المضروبة .

---

(١) نفسه ، ص٦٨ .

مقارنة بين التوريد وعقود أخرى قريبة منه :

١ـ السلم : عقد التوريد يشبه عقد السلم ، من حيث إن المبيع في كليهما مؤجل ، وموصوف في الذمة ، ومن حيث لزومه للمشتري ، إذا جاء مطابقًا للمواصفات المطلوبة .

٢ـ الاستصناع : عقد التوريد يشبه عقد الاستصناع ، عند الحنفية ، من حيث إن الثمن في كليهما لا يشترط تعجيله .

عقد التوريد وبيع الغائب على الصفة :

قد يقال هنا : ما الفرق بين بيع الغائب على الصفة ، وبيع السلَم ، وهو بيع صفة ؟ البيوع نوعان : بيوع أعيان ، وبيوع صفات . والأعيان هي التي تباع برؤية العين ، والصفات هي التي تباع بوصف اللسان . فبيع الغائب هو من بيوع الأعيان ، وبيع السلم هو من بيوع الصفات . قد يقال هنا : إن بيع الغائب يتم على الصفة أيضًا . المقصود هنا هو بيع عين غائبة ، يتم بيعها على الصفة . فإذا رآها المشتري كان بالخيار ، لأنه اشترى ما لم يره . وذهب بعض الفقهاء إلى أنه لا خيار له ، إذا جاءت مطابقة للوصف ، كما في السلم . فالسلم يتعلق ببيع سلعة مثلية ، لها أمثال في السوق ، والغائب يتعلق ببيع سلع معينة ، سواء كانت مثلية أو قيمية .

وبيع الغائب لا أرى فيه مشكلة ، تستحق الوقوف عندها ، إذا كان للمشتري خيار الرؤية . كما لا أرى فيه مشكلة كبيرة ، إذا كانت السلعة موافقة للوصف ، لأنها عندئذ كالسلم .

كذلك فإن ما يشترطه بعض الفقهاء ، في بيع الغائب ، من شروط ،

كأن لا تكون العين بعيدة جدًا فتتغير ، أو قريبة جدًا فتُرى[1] . كل هذا وأمثاله ليست له قيمة ، إذا كان المشتري له خيار الرؤية ، أو خيار الخُلف (خيار فوات الوصف) ، ولم يعجِّل الثمن ، لأن تعجيل الثمن قد يتخذه البائع وسيلة أو ذريعة للحصول على المال ، وهو لا يريد البيع ، فيحصل على السَّلَف (القرض) ، تحت ستار البيع ، فيكون قد أكره الآخر على تسليفه بالحيلة .

وههنا قد يكون عدم تعجيل الثمن ذا فائدة في موضوع التوريد ، إذ يترتب عليه تأجيل البَدَلَيْن . ولكن هذا لا يتم إلا إذا كان بيع الغائب ملزِمًا لا خيار فيه ، وجاءت السلعة موافقة للوصف .

وهذا ما استأنس به عبد الوهاب أبو سليمان ، لإثبات صحة التوريد الذي يتأجل بدلاه[2] .

لكن قد يؤخذ عليه أن آجال بيع الغائب آجال قريبة ، لا تتعدى اليوم واليومين والثلاثة . ومثل هذه الآجال ألحقها بعض الفقهاء بالعَدَم ، واعتبروها في حكم المعجلة ، في بيع السلَم . أما في التوريد فالآجال أبعد من ذلك بكثير : سنة أو أكثر أو أقل .

عقد التوريد وبيع ما ليس عنده :

عن حكيم بن حزام قال : « قلت : يا رسول الله يأتيني الرجل ، فيسألني عن البيع ، ليس عندي ما أبيعه منه ، ثم أبتاعه من السوق . فقال : لا تبع ما ليس عندك »[3] .

---

(١) الغرر للضرير ، ص٤٠٤ ، والموسوعة ٩/ ٢٣ .
(٢) عقد التوريد ، ص٢٧ و٣٩ و٥٠ و٧٢ .
(٣) رواه الخمسة ، نيل الأوطار ٥/ ١٧٥ .

وفي فتح الباري : « أبيعه منه ، ثم أبتاعه له من السوق »[1] .

وأحسن من رأيته شرح هذا الحديث شرحًا حسنًا هو ابن القيم[2] . ويستفاد من كلامه أن البائع الذي يشمله النهي هو البائع الذي ليس من غرضه التجارة بالسلع ، والبيع والشراء ، وليس داخلاً في عمله ، ولا ديدنًا له ، ولا هو من شأنه ولا تجارته ، فيبيع السلعة بثمن ، ثم يشتريها بأقل ، فيسلمها إلى المشتري ، رغبة في العمل المضمون ، ولأنه ليس تاجرًا خبيرًا بالسلع ، إنما يريد شراء ذلك على مسؤولية الآمر ، وغرضه أن يمنح تمويلاً ، ربحه مضمون ، لا مخاطرة فيه ، فيدخل بهذا في النهي عن بيع ما ليس عنده ، كما يدخل أيضًا في النهي عن ربح ما لم يضمن . فالتجارة المشروعة هي التجارة المعرضة للمخاطرة .

فالمورِّد ، في عقد التوريد ، يجب أن يكون تاجرًا شرعيًا ، معرضًا للمخاطرة ، حتى لا يدخل تحت أي من النهيين المبينين آنفًا . وهذا هو الغالب في المورِّدين .

عقد التوريد وبيع الكالىء بالكالىء : تأجيل البَدَلَيْن :

عن ابن عمر أن النبي ﷺ نهى عن بيع الكالىء بالكالىء[3] . وزيد في بعض الروايات : « يعني : الدَّين بالدَّين ، أو النسيئة بالنسيئة » .

واستدل بعض المفسرين بالقرآن نفسه على النهي عن بيع الدَّين بالدَّين . قال تعالىٰ : ﴿ يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوٓاْ إِذَا تَدَايَنتُم بِدَيْنٍ إِلَىٰٓ أَجَلٍ مُّسَمًّى

---

(١) فتح الباري ٤/ ٣٤٩ .

(٢) زاد المعاد ٥/ ٨١٦ .

(٣) سنن الدارقطني ٣/ ٧١ و٧٢ ، والمستدرك ٢/ ٥٧ ، وصححه على شرط مسلم . قال الإمام أحمد : ليس في هذا حديث يصح ، لكن إجماع الناس عليه ، نيل الأوطار ٥/ ١٧٧ .

﴿فَٱكْتُبُوهُ﴾ [البقرة : ٢٨٢] . فإن قوله : ﴿بدين﴾ إشارة إلى امتناع الدَّين بالدَّين . ذلك أن قوله : ﴿تداينتم﴾ مفاعلة (مداينة) من الطرفين ، وذلك يقتضي وجود الدَّين من الجهتين (الطرفين) . فلما قال : ﴿بدين﴾ عُلم أنه دَين واحد من الجهتين[١] .

لكن هذا يرد عليه بأن مقصود الآية هو كتابة الدين ، بغض النظر عن كونه دينًا واحدًا أو دينين . كما أن لفظ المداينة صحيح أنه مشاركة من طرفين ، غير أن معناه أن أحدهما دائن والآخر مدين ، فكلاهما اشترك في المداينة ، ولولاهما لما انعقدت ، وذلك كالمضاربة (المقارضة ، القِراض) ، ففيها مضارِب ومضارَب ، وكالمرابحة والمزارعة والمغارسة والمرابحة والمبايعة[٢] .

وما ذكره الزمخشري[٣] أفضل ، « إذْ بين لماذا قيل : تداينتم بدين إلى أجل مسمى ، ولم يحذف لفظ : « الدَّين » ، فقال : ليرجع الضمير إليه ، في قوله : ﴿فاكتبوه﴾ ، إذْ لو لم يُذكر لوجب أن يقال : فاكتبوا الدَّين ، فلم يكن النظم بذلك الحسن ، ولأنه أبين لتنويع الدَّين إلى مؤجل وحالّ » .

وذكر بعض العلماء أن المتبايعين لو تبايعا على أن يسلم البائع المبيع مؤجلاً ، ويسلم المشتري الثمن مؤجلاً ، لكان هذا من بيع الكالىء بالكالىء ، فإنه بيع سلَم لا يعجل فيه المشتري الثمن ، بل يتأجل فيه البدلان[٤] . وهذا ما يسميه المالكية : ابتداء الدَّين بالدَّين . ذكر ابن رشد

---

(١) تفسير الرازي ٧/ ١٠٩ ، والجصاص ١/ ٤٨٣ ، والبرهان للزركشي ٢/ ٣٩٨ ـ ٣٩٩ .
(٢) قارن تفسير أبي حيان ٢/ ٣٤٢ .
(٣) الكشاف ١/ ٤٠٢ .
(٤) تفسير الجصاص ١/ ٤٨٣ ، والأم ٣/ ٨٧ ، والمجموع ٩/ ٤٠٠ ، وتكملة المجموع ١٠/ ١٠٧ ، والقياس لابن تيمية ، ص١٦ ، والغرر للضرير ، ص٣١٢ ، وبيع =

أن كل معاملة وجدت بين اثنين ، وكانت نسيئة من الطرفين ، فلا تجوز بإجماع ، لأنها من الدَّين بالدَّين المنهي عنه[1] .

وبين الجصاص أن من أبواب الربا : الدَّين بالدَّين ، وأن الأجل غير جائز أن يكون في البَدَلَيْن جميعًا[2] .

وأدخل الشافعية في ربا النسَّاء (ربا اليد) لا تأخير أحد البدلين فحسب ، بل كليهما أيضًا . ففي حاشية الشرقاوي : « ربا اليد هو البيع مع تأخير قبضهما (أي قبض العِوَضَيْن أو قبض أحدهما) »[3] .

غير أن البدلين إذا تم تقابضهما في أجل واحد ، فلا يكون ثمة ربا نَساء . وربا النساء يكون في تعجيل أحدهما ، وتأجيل الآخر ، أو تأجيلهما إلى أجلين مختلفين . وهذه الحرمة مخصوصة بالأموال والمبادلات الربوية ، حيث يكون البدلان متجانسين ، أو متقاربين . أما إذا كان البدلان مختلفين ، فلا تنطبق هذه الحرمة عليهما .

إن حديث النهي عن بيع الكالىء بالكالىء حديث ضعيف السند ، لم يثبت ، وأجمع الفقهاء على لفظه ، ولكن إجماعهم لم يقع على معناه ، فبعضهم[4] يقول إن البيع الذي يتأجل بدلاه هو المجمع على تحريمه ، وآخرون[5] يقولون إن المجمع على تحريمه هو البيع المؤجل (سلمًا أو نسيئة) ، يُزاد في أجله لقاء زيادة ، وهكذا .

= الكالىء لحماد ، ص١٤ .

(١) بداية المجتهد ٢/ ١٠٤ و١٢٢ و١٣٠ .

(٢) تفسير الجصاص ١/ ٤٨٣ .

(٣) حاشية الشرقاوي ٢/ ٣٠ . وانظر تكملة المجموع للسبكي ١٠/ ٢٥ .

(٤) كالجصاص ، وابن رشد ، وابن تيمية ، وابن القيم .

(٥) كالسبكي .

فمعلوم أن الذهب بالذهب لا يجوز فيه النساء ، ومعنى النساء هنا هو تأخير أحد البدلين عن الآخر ، وكذلك الذهب بالفضة لا يجوز فيه النساء . أما الذهب بالقمح فيجوز فيه النساء .

ولم يشترط الحنفية في الاستصناع تعجيل الثمن ، بل يجوز عندهم تأخيره .

وذكر بعض الفقهاء[1] أن عقد السلم إذا انعقد بلفظ السلَم ، أو السلَف ، وجب تعجيل رأس المال فيه في المجلس ، ولكن إذا انعقد بلفظ البيع لا يشترط فيه تعجيل رأس المال .

وأجاز المالكية تأخير رأس مال السلم ، لمدة ثلاثة أيام بالشرط ، ولمدة أكثر بدون شرط[2] . وأجازوا أيضًا اكتراء الأرض ، يقبضها بعد سنة ، ويدفع الكراء بعد عشر سنين ، « والثمار تكون ببلد ، فيشتريها من صاحبها ، على أن يأخذها بذلك البلد ، والثمن إلى أجل معلوم أبعد من ذلك . قال : قال مالك : فلا بأس بذلك ، وليس هذا من وجه الدَّين بالدَّين »[3] .

كما احتج بعض الفقهاء بحديث جابر ، على جواز تأجيل البدلين في البيع . فعنه : « أنه كان يسير على جمل له ، قد أَعيى[4] ، فأراد أن يسيبه[5] ، قال : ولحقني النبي ﷺ ، فدعا لي ، وضربه . فسار سيرًا لم يسر مثله ، فقال : بِعْنِيهِ . فقلت : لا . ثم قال : بِعْنِيهِ ، فبعته ،

---

(١) المهذب ١/ ٣٩٢ .
(٢) السلم والمضاربة ، ص٧٩ـ٨٠ .
(٣) المدونة ٣/ ٤٧٠ ، والجامع في أصول الربا ، ص٣٤٥ .
(٤) أعيى : تعب وعجز .
(٥) يسيبه : يتركه .

واستثنيت حملانه (لي) إلى أهلي . فلما بلغت ، أتيته بالجمل ، فنقدني ثمنه . ثم رجعت ، فأرسل في أثري ، فقال : أتراني ماكستك لآخذ جملك ؟ خذ جملك ، ودراهمك ، فهو لك »[1] .

استفاد منه بعض الشراح أن البيع بالنسيئة جائز ، وأن تعجيل القبض ليس شرطًا في صحة البيع ، وأن هذا من باب بيع بعير واستثناء ظهره (ركوبه) إلى مكان مسمى ، أو بيع دار واستثناء سكناها إلى زمان مسمى .

وأجاز ذلك مالك إذا كانت مسافة السفر قريبة ، وحدها بثلاثة أيام . وربما أجاز مالك تأجيل رأس مال السلم ، ثلاثة أيام ، بالاعتماد أيضًا على حديث جابر .

لكن المبيع هنا عين (حيوان) قابلة للتغير والهلاك ، فربما لو كانت شيئًا موصوفًا في الذمة لجاز التأجيل أكثر من ذلك ، والله أعلم .

تأجيل البدلين وشغل الذمتين :

ذهب ابن تيمية إلى أن تأجيل البدلين قد منع : « لئلا تبقى ذمة كل منهما مشغولة بغير فائدة حصلت ، لا له ولا للآخر »[2] .

قال عبد السميع إمام : « للباحث أن يناقش هذا الاستدلال بأن دعوى عدم الفائدة ، من مثل هذا التعامل ، قد لا تسلم . فإن التجار والصناع كثيرًا ما يتنافسون في تصريف بضائعهم ، أو الحصول عليها . فلو أراد صانع أن يضمن تصريف بضاعته ، فإنه يتفق مع أحد التجار على أن يبيع له

---

(١) متفق عليه .

(٢) نظرية العقد لابن تيمية ، ص٢٣٥ . وانظر له أيضًا : تفسير آيات أشكلت ، ٦٣٨/٢ ، و٦٣٩ و٦٦٥ و٦٦٦ . وانظر أيضًا إعلام الموقعين لابن القيم ١/ ٤٠٠ .

كمية معلومة ، مما ينتجه مصنعه ، على أن يسلمها إليه بعد مدة ، ويتسلم الثمن منه عند تسليم البضاعة إليه . وقد يكون التاجر نفسه في حاجة إلى بضاعة خاصة ، ينتجها مصنع معلوم ، وليس لديه المال الذي يدفعه ثمنًا لها ، وهو يخشى ، إن انتظر حتى يحصل على الثمن ، أن يسبقه غيره إلى شراء منتجات المصنع ، فيحتكرها على الناس ، ويغلي أسعارها عليهم . فلهذا نرى التاجر المحتاج إلى البضاعة ، يسرع بالذهاب إلى صاحب المصنع ، فيشتري ما يريد من البضائع ، على أن يتسلمها منه بعد أجل ، ويدفع الثمن إليه عند تسلمها . فهذا التعاقد بين الصانع والتاجر ، وكثير ما هم ، قد حصل فيه الاتفاق منهما على تأجيل المبيع والثمن ، مع استفادتهما جميعًا منه ، إذْ ضمن الصانع تصريف بضاعته ، وضمن التاجر الحصول عليها بثمن مهاود ، لم يُرهق بأدائه ، حين التعاقد (. . .) . والوقائع أعظم شاهد على شيوع هذا التعامل ، واتساع نطاقه ، ووفور الحاجة إليه ، وتحقق الفائدة به (. . .) . فالذي نراه في هذا أن شغل الذمتين من الطرفين لا بأس به ، وقد عُهد في الشريعة جوازُه ، في الإجارة والكراء والجعالة والمزارعة وغيرها ، إذ يجوز أن يستأجر الإنسان غيره ، على عمل خاص ، أو يكتري دابة ، ثم يحاسب على الأجرة ، في نهاية العمل . فقد اشتغلت ذمة المتعاقدين : أحدهما بالعمل الذي التزم القيام بأدائه ، والآخر بالمبلغ الذي يدفعه في نظيره . وهكذا في الجعالة والمزارعة . وإذًا فتأجيل البدلين معًا ، في عقد البيع ، لا يتنافى مع أصول الشريعة الإسلامية »[1] .

---

(١) نظرات في أصول البيوع الممنوعة ، ص١١٤ـ١١٥ ؛ وانظر المداينات لعيسوي ، ص١٤٧ ؛ والضرير ، في الغرر ، ص٣١٦ ، بعبارات قريبة .

هل تأجيل البدلين فيه غرر أو يتعاظم فيه الغرر ؟

إن البيع ، إذا تم فيه التقابض في المجلس ، فلا غرر فيه على الإطلاق ، وهو من أبعد البيوع عن الغرر وشبهته . قال الإمام الشافعي : « الأعجل أخرج من معنى الغرر »[1] . وإذا تم فيه قبض أحد البدلين ، فقد حضره الغرر ، وليس كل غرر حرامًا ، لأن أحدهما ، ولنفرض أنه المشتري ، يقبض المبيع ، ويؤجل سداد الثمن ، إلى أجل معين ، أو إلى آجال متعددة ، على نجوم (أقساط) . وقد يحدث تغير في ثمن بيع السلعة ، خلال مدة الدَّين . فإن زاد الثمن تضايق البائع ، وإن نقص تضايق المشتري . وهكذا يحدث في بيع السلم أيضًا .

أما لو تعاقدا على تقابض مؤجل ، فكذلك قد يقع تغير في الأسعار ، فيكون له نفس الأثر على كل منهما .

لكن الفارق بين البيع الذي يتأجل فيه بدل واحد ، والبيع الذي يتأجل فيه البدلان ، أن أحد الطرفين في البيع الأول يكون قد تمتع بالبدل المعجل ، فالبائع يتمتع بالثمن في بيع السلم ، والمشتري يتمتع بالمبيع في بيع النسيئة . وهذا التعجيل له أثره على ثمن التعاقد . لكن الغرر ، على كل حال ، لا يختلف بين البيع الأول والبيع الثاني ، ويستوي الطرفان معًا في تحمل المخاطرة . فإن بقيت الأسعار ثابتة ، فلا مشكلة في الواقع ، وإن هبطت تأثر المشتري ، وإن ارتفعت تأثر البائع ، لأنه باع بثمن رخيص .

وعلى هذا فلا فرق ، في الغَرر ، بين بدل واحد يتأجل ، أو بدلين يتأجلان ، ولا سيما إذا كان للتعجيل والتأجيل أثر في تحديد ثمن البيع .

---

(١) الأم ٣/ ٨٣ .

فأين الغرر المتعاظم الذي ادعاه بعض الفقهاء إذا تأجل البدلان ؟[1] لعلهم نظروا إلى بدل وبدلين ، مع أن النظر يجب أن يكون للمتعاقدين ، لا للبدلين ، والمتعاقدان هما أنفسهما لم يتغيرا في كلا البيعين .

هل يجوز في عقد التوريد أن يتفق على سعر الوحدة دون الكمية ؟

تعرض الفقهاء للبيع بسعر الوحدة ، لدى كلامهم عن بيع الصُّبْرة ، كأن يقول له : بعتك هذه الصبرة من الحنطة ، كل إردبّ بدرهم . وقد أجازه من الحنفية الصاحبان ، كما أجازه المالكية والشافعية والحنابلة لأن ثمن البيع يمكن الوصول إليه ، بعد معرفة كمية المبيع[2] .

وفي عقد التوريد ، غالبًا ما يقوم المورِّد بتقدير الكمية التي سيطلبها المورَّد له ، لكي يكون مستعدًا لتسليمها[3] . فلا أرى مانعًا شرعًا من إباحة هذه الصورة من صور التوريد .

هل يجوز في عقد التوريد أن يُترك السعر لسعر السوق ؟

البيع بسعر السوق ، أو بسعر المثل ، أو بما ينقطع به السعر ، جائز عند الإمام أحمد ، وابن تيمية ، وابن القيم . قال ابن تيمية : « المرجع في الأجور إلى العرف ، وكذلك في البيع ، فقد نص أحمد على أنه يجوز أن يأخذ بالسعر ، من الفاميّ[4] (. . .) . بل عوض المثل في البيع والإجارة أولى بالعدل ، فإنه يوجد مثل المبيع والمؤجر كثيرًا (. . .) . فإذا كان الشارع جوز النكاح بلا تقدير ، فهو بجواز البيع والإجارة ، بلا

---

(١) بيع الكالىء بالكالىء لنزيه حماد ، ص١٨ و١٩ .
(٢) الغرر للضرير ، ص٢٦٤ .
(٣) نظرات في أصول البيوع الممنوعة ، ص٧٠ .
(٤) الفامي : البقال .

تقدير ثمن وأجرة ، بل بالرجوع إلى السعر المعلوم ، والعرف الثابت ، أولى وأحرى . وعلى هذا عمل المسلمين دائمًا ، لا يزالون يأخذون من الخباز الخبز ، ومن اللحام اللحم (. . .) ، ولا يقدرون الثمن ، بل يتراضيان بالسعر المعروف (. . .) . فإن الله (. . .) لم يشترط في التبايع إلا التراضي ، والتراضي يحصل من غالب الخلق بالسعر العام ، وبما يبيع به عموم الناس ، أكثر مما يماكس عليه ، وقد يكون غبنه . ولهذا يرضى الناس بتخبير[1] الثمن أكثر مما يرضون بالمساومة ، لأن هذا بناء على خبرة المشتري بنفسه ، فكيف إذا علم أن عامة الناس يشترون بهذا الثمن ؟ فهذا مما يرضى به جمهور الخلق . . . »[2] .

وقد أجاز متأخرو الحنفية هذا البيع ، على سبيل الاستحسان ، وسموه : بيع الاستجرار .

ولا بد من الإشارة إلى أن سعر السوق هو السعر الذي يتحدد في سوق السلعة ، ولا دخل لإرادة أي من المتعاقدين فيه . ذلك لأنه لو كان كذلك لأفضى إلى النزاع ، حيث يسعى البائع إلى رفعه ، ويسعى المشتري إلى خفضه .

لكن قد يرد على هذا أن البيع الذي أجازه هؤلاء الفقهاء يتعلق بالمبيعات القليلة القيمة . فهل يجوز أيضًا في عقد التوريد ، حيث المبيعات تكون مرتفعة القيمة ؟

لقد بحث عبد السميع إمام[3] هذا البيع ، بعنوان : « البيع بثمن

---

(١) لعل المعنى : إخبار ، ولعل المقصود : بيع الأمانة ، وسيأتي الكلام عنه في هذه الورقة .

(٢) نظرية العقد ، ص١٦٤ . وانظر إعلام الموقعين ٤/ ٥ ـ ٦ ، وبدائع الفوائد ٤/ ٥١ .

(٣) نظرات في أصول البيوع الممنوعة ، ص٧٦ .

يحدده السوق في المستقبل » ، ولم يجزه . وضرب مثالاً عليه بتجارة الأقطان .

هل يشترط في عقد التوريد أن يكون المبيع عام الوجود ، كما في السلم ؟

اشترط الفقهاء في بيع السلم أن يكون المبيع عام الوجود في السوق ، لكي يكون البائع قادرًا على تسليمه . ومنهم من اشترط عموم وجوده ، في وقت التعاقد وحتى وقت التسليم ، بحيث لا ينقطع في هذه المدة وجوده من السوق . ومنهم ، وهم الجمهور ، من اكتفى بعموم وجوده في وقت التسليم فقط . ومنع الفقهاء في بيع السلم أن يكون المبيع منصبًا على شجرة معينة ، أو بستان معين ، أو مصنع معين .

وبما أن عقد التوريد يشبه عقد السلم ، في أنه بيع موصوف في الذمة ، فهل يشترط فيه هذا الشرط الذي اشترطه الفقهاء في بيع السلم ؟

يبدو لي أن هذا الشرط مهم في كلا العقدين ، إذا كان المبيع سلعًا زراعية معتمدة على الأمطار ، ومعرضة للإصابات ، نتيجة التقلبات الجوية ، كالصقيع ، والريح ، والآفات الزراعية ، ولا سيما في البلدان المتخلفة اقتصاديًا .

أما إذا كان المبيع من السلع الصناعية ، التي تقوم بإنتاجها مصانع كبيرة ، وتتمتع بقدرة عالية على الإنتاج والتسليم ، ففي هذه الحالة قد يكون هذا البيع جائزًا ، والله أعلم .

ضمان المبيع بالتوريد :

قد يحصل المشتري : « من البائع على ضمان صلاحية المبيع للعمل مدة معلومة ، ويطمئن بذلك إلى أنه اشترى شيئًا صالحًا للعمل ، هذه المدة على الأقل ، ويغلب أن المبيع إذا صلح للعمل هذه المدة ، يكون

صالحًا للعمل بعد انقضائها ، إلى المدى المألوف في التعامل . وهذا الشرط جائز (قانونًا) ، ويجب العمل به »[1] .

فإذا أصيب المبيع بأي خلل ، خلال هذه المدة ، فإن : « البائع يُصلح المبيع ، حتى يعود صالحًا للعمل ، وإذا لم يكن قابلاً للإصلاح أبدله بمثيل له يكون صالحًا »[2] . فتتحمل المنشأة الصانعة قيمة القطع المستبدلة ، ونفقات الإصلاح من أجور ومواد ، تعيد الجهاز أو الآلة إلى الوضع الطبيعي .

وإذا كانت الآلة متقنة الصنع ، فإن هذا الضمان يصير شكليًا ، لمجرد طمأنة المشتري وكسب رضاه ، ولا يتكبد معه الصانع أي نفقة .

إني أرى أن هذا الضمان جائز شرعًا ، كما هو جائز قانونًا ، لأنه يزيل الجهالة التي يعاني منها المشتري ، عند شراء السلعة ، ويحقق الرضا ، وفيه مصلحة للطرفين : مصلحة للمشتري ، من حيث إن المبيع قد يكون شيئًا معقدًا ، وفيه خفايا ، فيتردد المشتري في شرائه ، ما لم يطمئن إلى سلامته وحسن أدائه ؛ ومصلحة للبائع ، من حيث زيادة ترغيب الناس في شراء سلعه . ومن البدهي أن هذا الضمان يشمل عيوب الصنع والتركيب ، ولا يشمل الأعطال التي يتسبب المشتري في حدوثها ، نتيجة إهماله أو تقصيره أو سوء استخدامه ، وعدم مراعاته لقواعد الاستخدام والتشغيل ، المتعارف عليها ، أو المبينة في النشرة المقترنة بالمبيع .

المباحث الأخرى :

طلب المجمع التعرض لمباحث أخرى : صور التوريد ، وحكمه

---

(١) الوسيط للسنهوري ٤/ ٧٥٩ .

(٢) نفسه ، ٤/ ٧٦٠ . وانظر : ضمان عيوب المبيع الخفية لأسعد دياب ، ص٣١٧ - ٣٢٨ .

التكليفي ، وأركانه ، وشروطه ، ولزومه أو جوازه ، وخيار العيب ، وخيار فوات الوصف .

أما صوره فيلحظها القارىء ضمنًا من خلال المباحث التي عرضنا لها . أما حكمه التكليفي فهو الإباحة . وأما أركانه وشروطه فهي الأركان والشروط العامة ، إلا ما ذكرناه بخصوص شرط عموم الوجود . وأما لزومه أو جوازه ، فإني أرى أنه لازم ، إذا جاء المبيع مطابقًا للمواصفات المطلوبة . وللمشتري الخيار ، إذا جاء المبيع مخالفًا لها ، أو كان فيه عيب من العيوب .

فقهاء أجازوا عقد التوريد :

١ـ عبد السميع إمام : قال : « نرى أن قواعد الشرع لا تأبى جواز أمثال هذه البيوع ، حيث كانت الكمية المطلوبة مما تعرف بالعادة ، عند أهل الخبرة بأمثالها . . . »[١] . وقد ذكرنا مزيدًا من حججه ونصوصه ، في مواضع سابقة من هذه الورقة .

٢ـ مصطفى الزرقا : قال : « عقد التوريد صحيح شرعًا (. . .) ، كما هو صحيح قانونًا (. . .) . ويشبه إلى حد كبير بيع الاستجرار الذي نص عليه الحنفية ، كما أنه أولى بالصحة من البيع بما ينقطع عليه السعر الذي صححه الحنابلة ، مع أن فيه كمية محددة ، والسعر غير محدد عند العقد (. . .) ، ولا سيما أن الحاجة العامة اليوم تدعو إلى ممارسة عقد التوريد ، كما أنه أصبح متعارفًا (. . .) . ولا يخفى أن عقد التوريد قد أصبح فيه عرف شامل ، ولا سيما بعد أن قررته القوانين »[٢] .

---

(١) نظرات في أصول البيوع الممنوعة ، ص٧٠ .

(٢) فتاوى الزرقا ، ص٤٨٧ ـ ٤٨٨ .

٣ـ **الصدِّيق الضرير** : قال : « دعوى عدم الفائدة في ابتداء الدَّين بالدَّين غير مسلمة ، فإن المشتري يصبح بالعقد مالكًا للمبيع ، والبائع يصبح مالكًا للثمن ، وكون التسليم يتأخر إلى أمد لا يذهب بفائدة العقد . ثم إن العاقل لا يقدم على عقد لا مصلحة له فيه ، فلو لم يكن للعاقدين غرض صحيح في ابتداء الدَّين بالدَّين لما أقدما عليه . والغرض الصحيح في هذا العقد متصور ، فقد يعمد التجار لهذا النوع من البيع ، لضمان تصريف بضائعهم »[١] ، يقصد : بيع التوريد .

٤ـ **عبد الوهاب أبو سليمان** : أجازه بالاستناد إلى بيعة أهل المدينة ، والبائع الدائم العمل[٢] . وذكر نص المدونة : « كان الناس يبتاعون اللحم بسعر معلوم ، فيأخذ كل يوم وزنًا معلومًا ، والثمن إلى العطاء »[٣] ، أو إلى أجل معلوم .

* * *

---

(١) الغرر ، ص٣١٦ .

(٢) وهو نفس ما استند إليه قبله حسن الشاذلي ، محاولة منه لإثبات جواز الاستصناع في مذاهب أخرى ، غير مذهب الحنفية . انظر مجلة المجمع ، العدد٧ ، الجزء ٢ ، ص٤٥١ .

(٣) المدونة ٣/ ٢٩٠ ، ومواهب الجليل ٤/ ٥٣٨ .

القسم الثاني

المناقصات

مقدمة :

سبق أن ذكرت ، في مقدمة الورقة ، أن لي ورقة سابقة حول المناقصات ، قدمتها للدورة التاسعة ، فلن أكرر هنا ما قلته هناك . وسأقتصر على أمرين :

١ـ الكلام في العناصر التي لم يسبق لي الكلام فيها ، وهي :

أـ الفرق بين المناقصة وطرق الشراء الأخرى .

ب ـ حكم قصر الدخول في المناقصة على المرخص لهم حكوميًا بذلك .

ج ـ هل يلزم إخبار المشتري بأن البضاعة تملكها البائع بالأجل ؟

د ـ مماطلة المشتري في تسديد ثمن البضاعة .

٢ـ زيادة إيضاح مسألة بيع دفتر الشروط ، ومناقشة آراء العلماء فيها .

الفرق بين المناقصة وطرق الشراء الأخرى :

قد يقال هنا بكل سهولة : إن الغرض من المناقصة هو الوصول إلى أنقص ثمن . ولكن هذا أمر واضح ، وليس هو المراد هنا . إنما يتبين الغرض منها بالمقارنة بينها وبين طرق أخرى للشراء ، كطريقة الشراء المباشر ، الشراء بالمساومة .

في كلتا الطريقتين : المناقصة ، والمساومة ، يسعى البائع إلى أعلى

ثمن ، ويسعى المشتري إلى أقل ثمن . وفي طريقهما للوصول إلى هذا ، نجد أن المشتري في المساومة يسلك سبيل المماكسة والمكاسرة ، وأن البائع يسلك سبيل الاستقصاء أو التعظيم . وفي المناقصة ينعكس دور البائع ، فيسلك سبيل النقص ، بدلاً من الزيادة ، لكي يظفر بالصفقة . ففي حين أنه في المساومة يتعارك مع المشتري لتحقيق أعلى ثمن ممكن ، نجد أنه في المناقصة يتنافس مع الباعة الآخرين ، لتحقيق أقل ثمن ممكن .

وفي حين أن المشتري ، في المساومة ، يطوف على عدد من الباعة ، لجمع المعلومات ، ثم بعد ذلك يثبِّت المواصفات ويطلق الثمن ، ليعقد الشراء بالثمن الأدنى ، نجد أن المشتري ، في المناقصة ، يستجمع الباعة ، ويجعلهم يطوفون عليه ، بدلاً من أن يطوف عليهم .

وتتقارب المناقصة والمساومة ، عندما يلجأ المشتري ، في المساومة ، لدى تجواله على الباعة ، إلى أخذ عروض منهم سارية المفعول حتى أمد محدد ، ليختار بعد ذلك أرخص عرض .

لكن يبقى هناك فرق ، لعله هو الفرق الفاصل بين الطريقتين ، وهو أن المشتري مساومةً له أن يتخير من شاء من الباعة ، وأن يقتصر على العدد الذي يريده منهم . أما في المناقصة فإن المشتري يفتح الباب لجميع الباعة على قدم المساواة ، فتعطى لهم فرص متكافئة في البيع ، وهذا شيء توفره المناقصة (والمزايدة) ، ولا توفره المساومة . فإذا كانت المساومة توفر الحرية للمشتري ، فإن المناقصة توفر العدالة للبائع . هذا في المناقصة ، وعلى الضد من ذلك في المزايدة . فالمساومة هنا توفر الحرية للبائع ، ولكن المزايدة توفر العدالة للمشتري . وإذا كان هذا أمرًا يجب أن يسعى إليه كل من القطاعين العام والخاص ، إلا أن القطاع العام

حري به أن يكون القدوة في ذلك ، لإشعار الجميع بأنهم أمامه سواسية ، لا محاباة لأحد على أحد . ولولا ذلك لربما اتهم الناس القطاع العام بالمحاباة والتواطؤ والرشوة والفساد واستغلال النفوذ . فكما أن الضرائب واجب على الجميع ، فكذلك البيع حق للجميع ، جميع الباعة ، وإلا اختل ميزان العدل والمساواة في الحقوق والواجبات .

وإذا تذكرنا أن المساومة غالبًا ما يلجأ إليها في المشتريات القليلة القيمة ، فإن المناقصة غالبًا ما يُلجأ إليها في المشتريات الكبيرة القيمة . ولما كان عدد البائعين والمشترين كبيرًا في المساومة ، والمبالغ صغيرة ، فإن عمليات البيع والشراء تتعاوض فيما بينها ، وتحقق العدالة للفريقين ، وللأفراد بداخل كل فريق منهما . أما في المناقصة ، فإن عدد المشترين والبائعين يقل نسبيًا ، وترتفع قيمة المبالغ ، ولذلك فإنه ما لم تقم المناقصة على مبادىء المنافسة والمساواة وتكافؤ الفرص ، فإنها تكون مدعاة لإثارة موجات من الغضب والاستياء العام ، لدى البائعين والمشترين والجمهور .

دفتر الشروط :

تنص لوائح المناقصات عادة على أنه : « يجب أن تعدَّ كل جهة ، قبل الإعلان عن المناقصات ، كراسة خاصة بشروط العطاءات ، وقوائم الأصناف أو الأعمال ، وملحقاتها ، يتم طبعها وتوزيعها ، بعد ختمها واعتماد مدير المشتريات لها ، على من يطلبها ، وفقًا للقواعد ، وبالثمن الذي تحدده الجهة الإدارية ، بشرط أن يكون بالتكلفة الفعلية لكراسة شروط العطاءات والمواصفات وكافة المستندات الملحقة بها ، مضافًا إليها نسبة مئوية لا تزيد على ٢٠٪ كمصروفات إدارية »[١] .

---

(١) الأسس العامة للعقود الإدارية ، ص٧٩٥ـ٧٩٦ و٢١٩ .

رأي الباحث في بيع دفتر الشروط :

إنني أرى أن الجهة المنظمة للمناقصة هي التي عليها أن تتحمل تكلفة إعداد دفتر الشروط ، ولا يجوز لها أن تبيعه ، ولا أن تسترد كلفته ، فهي المستفيدة منه ، وهي التي اختارت طريقة المناقصة ، فمن كان له الغنم فعليه الغرم . ولا مانع من أن تأخذ تأمينًا قابلاً للرد ، ممن يطلبه ، خشية أن يطلبه من هو جاد ومن هو غير جاد ، فيلقيه في سلة المهملات .

وتعتبر تكلفة دفتر الشروط من جملة تكاليف المناقصة والعقد .

مناقشة آراء العلماء في دفتر الشروط :

١ـ رأي السلامي : ذهب السلامي ، مفتي تونس (سابقًا) ، وعضو المجمع ، إلى جواز بيع دفتر الشروط ، فقال : « إن رسم الدخول في المزايدة أمر لم يعهد من قبل ، وهو مما اقتضته أنظمة الدول والمؤسسات والشركات (. . .) ، وهو المعبر عنه بكراس الشروط (. . .) ، وهي بين من يمكن كل راغب في نسخه منه بدون مقابل ، ومن يبيع تلك النسخ للمشاركين في المزايدة (. . .) ، فإنه ليس القصد في فعله أن يبيع هذا الكراس ، لأن تفاهة قيمته بالنسبة للمبيع لا تجعله مقصودًا بالثمن . وإنما هو يشترط ذلك لما بيناه ، من أن يكون كل مشارك على بينة من أمره في شروط العقد وضوابطه . ولذا فإن أصل بيع الكراس لا مانع منه ، إذ هو وثيقة مادية مسعرة بسعر محدد ، لم يلزم بها أي مشتر إلزامًا ظالمًا (. . .) ، واشتراط ذلك لا مانع منه ، نظرًا إلى أنه شرط سائغ ، وليس له تأثير في العقد »[1] .

ثم لخص رأيه هذا في آخر البحث ، فقال : « لا يوجد ما يمنع البائع

---

(١) السلامي ، مجلة المجمع ، العدد٨ ، ج٢ ، ص٣٧ .

من اشتراط أن يكون المشارك في المزايدة قد اشترى كراس الشروط ، واطلع عليه . واشتراط ذلك لا مانع منه ، لهوان قيمته بالنسبة لأصل الصفقة عادة ، إذ لو كان رفيع الثمن لكان عامل طرد للمزايدين ، وهو عكس رغبة البائع ومصلحته »[1] .

لم أجد ، في الفقه الإسلامي ، من احتج بمثل ما احتج به السلامي ، من تفاهة القيمة ، إلا في موضعين ، ومآلهما واحد :

١) موضع الحديث عن المال المتقوم ، فقالوا إن الأعيان والمنافع التافهة القيمة ليست من الأموال المتقومة ، وضربوا أمثلة على ذلك بقطرة الماء ، وحبة القمح ، وشم التفاحة . فهل يرى السلامي أن ثمن دفتر الشروط : ١٠٠ ريال أو ١٠٠٠٠٠ ريال هو من هذا القبيل ؟

٢) موضع الحديث عن اللقطة ، فمنها ما له قيمة ، كالدينار والدرهم ، فيجب تعريفها ، ومنها ما لا قيمة له ، بل هو تافه حقير ، كالزبيبة والجوزة ، فلا يجب تعريفها ، ومنها ما له قيمة ، إلا أنه لا تتبعه نفس صاحبه إن ضاع منه ، كالرغيف والدانق ، هل يعرَّف أو لا يعرَّف ؟ قولان في الفقه .

فهل ثمن دفتر الشروط كالزبيبة والجوزة ، والرغيف والدانق ؟

٢- رأي أبو سليمان : ذهب أبو سليمان إلى أن الذي يجب أن يتحمل تكلفة دفتر الشروط هو من ترسو عليه المناقصة ، دون سائر أصحاب العطاءات الأخرى الذين لم ترس عليهم . هذا ما قاله في بحثه المقدم إلى المجمع ، والمنشور في مجلته : « الأولى الأحق بدفعها من رسا عليه العطاء في المناقصة ، أو المزايدة ، لأنه المستفيد الوحيد ، وسيحتسبها ضمن تكاليف المشروع (. . .) . وربما يكون هذا من واجباته

---

(١) نفسه ، ص٤٩ .

ومسؤولياته ، لو لم تقم المؤسسة أو الإدارة بتجهيزها »[١] .

لكنه في خاتمة بحثه ، ذكر بحق أن تكلفة دفتر الشروط : « جديرة بأن تكون مسؤولية الجهة صاحبة المصلحة »[٢] .

ولدى مناقشة البحوث ، ردد رأيه بين قولين : قول بتحميل التكلفة للإدارة ، وقول بتحميلها لمن رسا عليه العطاء[٣] .

لقد نشر أبو سليمان بحثه هذا أيضًا في مجلة : « البحوث الفقهية المعاصرة » ، إلا أنه غير رأيه ، فقال : « غير أن الواقع أن من لم يرس عليه العطاء سيستفيد من دفتر الشروط ، بمعرفة مدى إمكانية تنجيزه للمطلوب ، فلا يدخل مغامرًا دون معرفة قدراته وإمكاناته في تنفيذ مشروع معين ، وسيساعده هذا على الفوز في مناقصات مستقبلية ، إذْ يحفزه هذا على رفع كفاءته ، وتطوير قدراته ، وتحسين أدائه »[٤] .

وأكد هذا في خاتمة بحثه ، فقال بأن هذه التكاليف : « يتحملها من رسا عليه العطاء ومن لم يرس عليه ، لأن كليهما يستفيد منها عمليًا بوجه أو بآخر »[٥] .

وبهذا صار لأبو سليمان ثلاثة آراء متعارضة :

١) يتحمل التكلفة من رسا عليه العطاء .

٢) يتحمل التكلفة من رسا عليه العطاء ؛ ومن لم يرس .

٣) يتحمل التكلفة الجهة صاحبة المناقصة .

---

(١) أبو سليمان ، مجلة المجمع ، العدد ٨ ، ج٢ ، ص١١٩ .
(٢) نفسه ، ص١٢٤ .
(٣) نفسه ، ص١٥٦ .
(٤) أبو سليمان ، مجلة البحوث الفقهية المعاصرة ، العدد ١٩ ، ص٥٤ .
(٥) نفسه ، ص٥٩ .

فأي واحد من هذه الآراء الثلاثة هو رأي أبو سيمان ؟ لعله الرأي رقم ٢ ، إذْ أراد به إما موافقة رأي الأستاذ الذي حكَّم بحثه لمجلة البحوث الفقهية المعاصرة ، أو أراد به العودة عن رأيه لموافقة رأي السلامي ، وقرار المجمع ، لا سيما وأن هذا الرأي هو المطبق في الحياة العملية ، فلماذا نصادمه ونزعج الناس عنه ؟

٣ـ رأي الزحيلي : بين كل من السلامي وأبو سليمان رأيه في ورقة مكتوبة ، أما وهبة الزحيلي فقد بين رأيه شفهيًا خلال المناقشة ، فقال : « دفتر الشروط ينبغي أن يكون بثمن ، ودائمًا العارض والشركة والدولة تقول : إن الذي يريد أن يشارك في هذه المناقصة عليه أن يدفع ثمن هذا الدفتر . ولماذا الشركة تخسر شيئًا أنفقت عليه من الخبرة والمعلومات ، ثم يضيع الأمر ؟ ثم تطالب أيضًا هذه الجهات التي تعرض بالمزاد العلني أن يكون هناك جدية في العرض ، أن يوضع عربون يأخذه في النهاية ، إذا لم يَرْسُ الثمن عليه . فلا أجد إشكالاً في قضية إباحة هذا النوع من المبايعات ، إن الفقهاء يصرحون ببيعه وجوازه ، لذلك إن القضية أسهل من أن يثار فيها غبار »[1] .

والجواب :

١) الحجة الأولى ليست حجة ، إنما هي بيان للواقع الذي يراد الإفتاء فيه .

٢) تخسر الشركة هذه النفقات إذا ألغت المناقصة ، وعندئذ تكون هي المسؤولة . أما إذا أجريت المناقصة فإنها لا تخسر ، إذْ الفرض أنها آثرت أسلوب المناقصة ، على غيرها من أساليب الشراء ، بعد حساب منافعها وتكاليفها وجدواها .

---

(١) مداخلة شفهية للزحيلي ، مجلة المجمع ، العدد ٨ ، ج٢ ، ص١٤٦ .

٣) هناك فرق بين دفتر الشروط والعربون ، فليس هذا محل الكلام عن العربون ، إنما محله عند الكلام عن الضمان ، لا عن دفتر الشروط .

ربما يريد الزحيلي أن قيمة دفتر الشروط هي من قبيل رسم الدخول ، وليس من قبيل الثمن ، وسأناقش هذه المسألة في مبحث لاحق ، من هذه الورقة .

يجب أن نلاحظ أخيرًا أن رأي الزحيلي ، كما سبق أن قلنا ، هو رأي من اشترك في مناقشة ، وليس رأي من أعدَّ بحثًا حول الموضوع ، كالسلامي وأبو سليمان .

٤ـ **رأي ابن منيع** : قال ابن منيع : « لا أرى ما يمنع من بيعه ، وعندئذ تكون قيمته تجميعًا لما خسر عليه ، أو ما أنفق على تهيئته ، وإن كانت قيمته لا تساوي ١٠٠ ريال مثلاً ، ويباع بـ ١٠٠٠ ريال ، فالغرض من ذلك هو ألا يدخل في المزايدة من يريد أن يضيع فرصة انتهاء هذه المزايدة بما يرسو عليه ، لأنه قد يدخل فيها من ليس لها أهلاً ، ثم بعد أن ترسو عليه المزايدة يكون عنده شيء من المكور أو عدم الجدية . ومعنى ذلك أن تضيع الفرصة ، ثم يرجع إلى الذي يليه (. . .) . فأرى أن أخذ قيمة ، ومرتفعة نسبيًا عن تكاليفها الدفترية ، قد يكون هذا من المصلحة المعتبرة »[1] .

والجواب :

١) استرداد النفقة لا يكون كيفما اتفق ، لا من الناحية الفنية ، ولا من الناحية الشرعية .

٢) يجب التفرقة بين الدفتر والضمان ، فهما أمران مختلفان .

---

(١) مداخلة شفهية لابن منيع ، مجلة المجمع ، العدد ٨ ، ج٢ ، ص١٥٦ .

فالجدية هنا مسألة متعلقة بالضمان الابتدائي (وقد سبق بحثه في ورقتي السابقة) ، ولا علاقة لها بدفتر الشروط .

هل هناك شيء اسمه رسم دخول في المناقصة ؟

في قوانين المناقصة ولوائحها ، رأيت أن هناك دفتر شروط (وثائق) ، وضمانًا مؤقتًا ونهائيًا . ولكني لم أجد شيئًا اسمه رسم دخول ، تكرر ذكره كثيرًا في مناقشات المجمع ، في الدورة الثامنة ، حتى ظهر القرار بهذا الشكل : « لا مانع شرعًا من استيفاء رسم الدخول (قيمة دفتر الشروط بما لا يزيد عن القيمة الفعلية) ، لكونه ثمنًا له »[1] .

يبدو أن المقصود أن قيمة دفتر الشروط هي رسم الدخول ، لا سيما وأن بيع دفتر الشروط هو موضع نقاش ، فليكن الأمر رسمًا لا ثمنًا .

ربما يذهب بعض العلماء ، كما تبين لنا من كلام الزحيلي ، إلى اعتبار الرسم في حكم العربون . لكن المأخذ على هذا أن العربون ، عند الفقهاء الذين يجيزونه ، يوضع من الثمن ، إذا تم العقد ، وهذا ما لا يحدث في المناقصة . وهناك مأخذ آخر وهو أن العربون هنا يؤخذ متعددًا بتعدد المشتركين في المناقصة ، فبأي حق يؤخذ من أشخاص متعددين ، تنافسوا على صفقة واحدة ، لم تَرْسُ عليهم ؟

قرار المجمع في دفتر الشروط :

« لا مانع شرعًا من استيفاء رسم الدخول (قيمة دفتر الشروط بما لا يزيد عن القيمة الفعلية) ، لكونه ثمنًا له »[2] .

وقد استند القرار إلى بحثين ومناقشات ، أحد البحثين للسلامي ،

---

(١) مجلة المجمع ، العدد ٨ ، ج٢ ، ص١٧٠ .
(٢) نفسه .

والآخر لأبو سليمان ، واشترك في المناقشة : وهبة الزحيلي[1] ، وعلي السالوس[2] ، وعبد الله بن منيع[3] .

ويلاحظ على القرار ما يلي :

١ـ أن عبارته لا تختلف عن عبارات قوانين ولوائح المناقصة : « بالثمن الذي تحدده الجهة الإدارية ، بشرط أن يكون بالتكلفة الفعلية . . . »[4] .

٢ـ أن عبارات القوانين واللوائح فيها إضافة لم يتناولها قرار المجمع : « مضافًا إليها نسبة مئوية لا تزيد على ٢٠٪ كمصروفات إدارية »[5] ، كما لم تتناولها الورقتان المقدمتان إلى المجمع .

٣ـ الرسم والقيمة والثمن ، لكل منها معنى مختلف ، وقد جُمعت معًا في القرار ، بلا تمييز بينها ، ولا توضيح لمعنى كل منها . وهذه أولاً مسؤولية أصحاب البحوث ، ثم بدرجة أقل : مسؤولية لجنة الصياغة (الخاصة ، والعامة ، وأعضاء وخبراء المجمع الذين حضروا الجلسة) . وقد كان من العادات الحميدة للمجمع الموقر أن ينقل في مجلته مناقشة القرار أيضًا ، ولكنهم هذه المرة اكتفوا بالقرار دون مناقشة ، ولم ينقلوا إلينا آراء الحضور ، ولا اعتراضاتهم ، ولا مناقشاتهم .

---

(١) نفسه ، ص١٤٦ .
(٢) نفسه ص١٥١ .
(٣) نفسه ، ص١٥٦ .
(٤) الأسس العامة للعقود الإدارية ، ص٢١٩ و٧٩٥ .
(٥) نفسه ، ص٧٩٦ . وانظر مطلع الكلام في مبحث دفتر الشروط ، في هذه الورقة .

مماطلة المشتري في تسديد الثمن :

لا ريب أن مماطلة الغني ، في تسديد الثمن ، غير جائزة ، سواء أكان المشتري من القطاع العام أم من القطاع الخاص . والمماطل الغني ظالم فاسق ، مرتكب لكبيرة ، مستحق للعقوبة . ويمكن التوقي من خطر المماطلة بالحصول على الكفالات والرهون .

وقد سبق لي أن بحثت هذه المسألة[1] ، ووصلت فيها إلى ما يلي :

١ـ عقوبات غير جائزة ، وهي التي تفرض على المماطل الغني غرامات مالية في مقابل التأخير ، أو تطالبه بالتعويض عن الربح الفائت أو الضرر ، على أساس ربح المثل ، أو ربح الدائن ، لأن هذا يدخل في ربا النسيئة : تقضي أم تربي ، أو أَنْظِرْني أَزِدْكَ . وهو قرار المجمع الفقهي في كل من مكة وجدة .

٢ـ عقوبات جائزة ، مثل حلول الأقساط غير المستحقة ، وإعلان أنه مماطل ، وإدراج اسمه في قائمة سوداء ، بحيث يحرم من الاستدانة في المستقبل ، وإمكان أن يأمر القاضي بحبسه وملازمته وضربه .

٣ـ عقوبات يمكن أن تكون مقبولة ، ولها سند من أقوال بعض الفقهاء القدامى ، مثل :

- تحميل المماطل هبوط القوة الشرائية للنقود .
- تعزير المماطل لصالح جهات خيرية ، لا لصالح الدائن .
- اشتراك الدائن مع المدين المماطل بحصة من الربح .

---

(١) الغني المماطل : هل يجوز إلزامه بتعويض دائنه ؟ مجلة دراسات اقتصادية إسلامية ، البنك الإسلامي للتنمية ، جدة ، رجب ١٤١٧هـ ؛ أو بيع التقسيط ، ط٢ ، ص١٣١ .

ـ زيادة حصة الدائن من الربح .

وإذا كان المماطل إحدى مؤسسات القطاع العام ، فيختار من هذه الإجراءات ما هو مناسب لحالتها .

حكم قصر الدخول في المناقصة على المرخص لهم حكوميًا بذلك :

غالبًا ما تضع الدولة للموردين والمقاولين تصنيفًا رسميًا ، بحيث لا يسمح بالاشتراك في المناقصة إلا للمصنفين المسجلين . وقد يكون لهذا التصنيف فئات أو مراتب متفاوتة ، بحسب حجم المنشأة وملاءتها وقدرتها على مباشرة العقود وتنفيذها .

وتلجأ الدولة أيضًا إلى تنظيم سجل بالممنوعين من التعاون معها ، نتيجة ارتكابهم غشًا أو تلاعبًا أو إهمالاً أو تقصيرًا أو رشوة . . . إلخ .

إن كل تنظيم من هذا القبيل ، يكون الغرض منه نجاح المناقصة ، ورفع كفاءة عمليات التوريد والمقاولة والشراء ، والاطمئنان إلى قدرة المنشأة على تنفيذ التزاماتها ، يعدُّ جائزًا شرعًا .

أما المعاملة الاعتباطية للموردين والمقاولين ، التي يظهر أن الغرض منها هو المحاباة ، أو الإخلال بمبادىء المنافسة والمساواة وتكافؤ الفرص ، أو اختيار منشآت معينة بصورة تحكمية أو استبدادية ، فهذا لا يجوز، لأنه من الفساد والظلم والتعسف وسوء استعمال السلطة والنفوذ، وغالبًا ما يخفي وراءه صفقات مشبوهة ورشاوى وهدرًا للمال العام .

هل يلزم إخبار المشتري بأن البضاعة تملكها البائع بالأجل ؟

لم أفهم وجاهة طرح هذه المسألة في باب المناقصة . نعم هي مفيدة في باب بيع الأمانة ، ولكنها ليست مفيدة في باب بيع المساومة ، ولا في المناقصة .

معلوم أن بيع الأمانة ثلاثة أنواع : مرابحة ، وتولية ، ووضيعة . فإن تم البيع بالثمن الأول ، مع إضافة ربح معلوم ، فهو مرابحة . وإن تم بالثمن الأول ، بدون ربح ولا خسارة ، فهو تولية . وإن تم بالثمن الأول ، بخسارة معلومة ، فهو وضيعة .

فبيع الأمانة يعتمد على أمانة البائع ، في إخبار المشتري بالثمن الذي اشترى به السلعة . فإذا كان بيع الأمانة والبيع الأول قد تما نقدًا ، أو لأجل واحد غير مختلف ، فهذا لا مشكلة فيه . لكن إن تم البيع الأول لأجل ، وبيع الأمانة نقدًا ، أو تما بالأجل ، وكان أجل الأول أبعد من الثاني ، وجب إخبار المشتري بذلك ، لأن للزمن حصة من الثمن ، أي إن الثمن المؤجل يزيد على المعجل ، والثمن الأبعد أجلاً يزيد على الأقرب أجلاً ، وهو ما بسطناه في موضع آخر .

لكن هذا الإخبار مطلوب في بيع الأمانة ، وغير مطلوب في المساومة ، ولا في المناقصة .

* * *

خاتمة

هذه الخاتمة تعتمد على ورقتي هذه ، بالإضافة إلى الورقة السابقة ، التي ذكرتها في المقدمة .

التوريد :

عقد يتعهد فيه أحد الطرفين (المورِّد) بأن يورد إلى الطرف الآخر (المورَّد له) سلعًا أو خدمات موصوفة ، على دفعة واحدة ، أو عدة دفعات معلومة ، في مقابل ثمن أو أجر محدد ، بحيث يدفع قسط منه كلما تم قبض قسط من المبيع .

ويجب أن يكون المبيع عام

الوجود وقت التسليم ، أو تنتجه مصانع ذات إنتاج كبير ، ومعروفة بقدرتها العالية على التسليم .

وهو عقد جائز شرعًا ، وإن تأجل فيه البدلان ، بالنظر لحاجة الناس إليه ، وعموم البلوى به ، وانتشاره في القوانين والأعراف الحديثة ، وخلوه من الموانع الشرعية .

ويجوز فيه الاتفاق على سعر الوحدة ، دون الكمية . كما يجوز فيه ترك السعر لسعر السوق . ويجوز فيه ضمان المبيع لمدة معلومة ، لإزالة جهالة المشتري ، وزيادة رضاه .

المناقصة :

طريقة في الشراء أو الاستئجار أو الاستصناع ، تخضع لنظام محدد ،

وتلتزم فيه الجهة صاحبة المناقصة بدعوة المناقصين إلى تقديم عطاءاتهم (عروضهم) ، وفق شروط ومواصفات محددة ، من أجل الوصول إلى التعاقد مع صاحب أرخص عطاء .

والمناقصة كالمزايدة جائزة شرعًا ، سواء أكانت عامة أم محدودة ، داخلية أم خارجية ، علنية أم سرية .

ويجوز قصر الاشتراك فيها على المصنفين رسميًا ، أو المرخص لهم حكوميًا ، شريطة أن يكون هذا التصنيف أو الترخيص قائمًا على أسس موضوعية عادلة .

ويجوز للجهة صاحبة المناقصة فرض غرامات تخلف على الموردين ، الذين يتخلفون عن تنفيذ التزاماتهم بدون عذر مقبول .

ولا يجوز لها فرض غرامات تأخير ، لأنها تضارع فوائد التأخير في القروض الربوية . وفي الورقة بيان للعقوبات الجائزة وغير الجائزة ، في حال مماطلة المدين في التسديد .

ويجوز لها تقديم دفتر الشروط إلى المناقصين ، مقابل تأمين يردُّ إليهم ، عند إعادة الدفتر . ولكن لا يجوز لها أن تفرض عليهم تكلفته أو ثمنه ، لأن منفعته عائدة لها ، لا لهم .

* * *

المسابقات الهاتفية التلفزيونية

« من سيربح المليون » نموذجًا

مقدمة :

تتكاثر في أيامنا هذه المسابقات الهاتفية والتلفزيونية ، حتى صارت كالطوفان . وهي اليانصيب بثوب جديد . فعلى الراغب في الاشتراك أن يشتري بطاقة هاتفية للاتصال ببرنامج مسابقات معين ، تتقاسم إيراداتها شركة الاتصالات مع الشركة المنتجة للمسابقة . وربما لا تكون هناك بطاقة ، ولكن يتم تقاسم الإيرادات الناجمة عن الاتصال برقم هاتفي معين . ويتصل الراغبون ، ويجدون صعوبة كبيرة ، ويكررون الاتصال مرات ومرات ، ويتكبدون نفقات هائلة للدخول إلى المسابقة . فليس كل من يتصل يصير مشتركًا . لكن بالتأكيد كل من يتصل يوفر إيرادات لشركة الاتصالات وشركة المسابقة .

الأسئلة والجوائز :

هناك ١٥ سؤالاً على الطريقة التالية :

١٥	١٠٠٠٠٠٠ ريال
١٤	٥٠٠٠٠٠
١٣	٢٥٠٠٠٠
١٢	١٢٥٠٠٠
١١	٦٤٠٠٠

١٠	(٣٢٠٠٠)
٩	١٦٠٠٠
٨	٨٠٠٠
٧	٤٠٠٠
٦	٢٠٠٠
٥	(١٠٠٠)
٤	٥٠٠
٣	٣٠٠
٢	٢٠٠
١	١٠٠

ويبدو أن جائزة كل سؤال ضعف جائزة السؤال السابق له ، إلا الثالث والرابع والثاني عشر ، حيث يقل الثالث بمقدار ١٠٠ عن الضعف ، وكذلك الرابع ، ويقل الثاني عشر بمقدار ٣٠٠٠ .

وهذه الأسئلة مقسمة إلى ثلاث مجموعات ، المجموعة الأولى ١ ـ ٥ أسئلة سهلة ، وفيها تتم مساعدة المتسابق ؛ والمجموعة الثانية ٦ ـ ١٠ أسئلة متوسطة ؛ والمجموعة الثالثة ١١ ـ ١٥ أسئلة صعبة .

وإذا بلغ المتسابق ١٠٠٠ ريال ثبت ربحه ، ولكن أي سؤال بعده حتى ١٦٠٠٠ إذا عرف جوابه ربح جائزته ، وإذا لم يعرف خسر ورجع إلى الـ ١٠٠٠ . ويمكنه الانسحاب عند أي سؤال دون ربح ولا خسارة . فإذا انسحب عند السؤال الثامن ربح جائزة السؤال الذي قبله ٤٠٠٠ ، ولكنه لو أجاب وأخطأ لرجع إلى الـ١٠٠٠ .

وإذا بلغ المتسابق ٣٢٠٠٠ ثبت ربحه ، ولكن أي سؤال بعدها حتى

٥٠٠ ٠٠٠ إذا عرف جوابه ربح ، وإذا لم يعرف خسر ورجع إلى الـ٣٢٠٠٠ . ويمكنه الانسحاب عند أي سؤال دون ربح ولا خسارة . فإذا انسحب عند السؤال الثالث عشر ربح جائزة السؤال الذي قبله ١٢٥٠٠٠ ، ولكنه لو أجاب وأخطأ لرجع إلى الـ٣٢٠٠٠ .

ولو فرضنا أن المتسابق يواجه السؤال ١٤ ، فإذا عرف جوابه حصل على جائزته ٥٠٠ ٠٠٠ ، وإذا أخطأ الجواب رجع إلى ٣٢٠٠٠ ، أي دفع ثمن الخطأ :

٥٠٠ ٠٠٠ ـ ٣٢ ٠٠٠ = ٤٦٨ ٠٠٠ ريال

فهو ضمن هذا المدى : سالم إذا انسحب

غانم إذا أصاب

غارم إذا أخطأ

وسائل المساعدة :

في هذه المسابقة ثلاث وسائل لمساعدة المتسابق :

(١) حذف إجابتين من أربع ، فيبقى الخيار بين اثنتين ، وهو أسهل . وتمتاز هذه الوسيلة بأنها مضمونة النفع .

(٢) طلب مساعدة الجمهور : ويقصد به الجمهور الموجود في الأستوديو خلف المتسابق . وقد يتألف من حوالي ١٠٠ شخص . يعطون إجاباتهم خلال ثوان ، بحيث تظهر نتيجتها بشكل أعمدة بيانية ، تعرف منها نسبة كل خيار من الخيارات الأربع (أو الخيارين المتبقيين إذا حذفت إجابتان) . فقد تكون النسبة ١٠٪ للخيار الأول ، و٢٥٪ للثاني ، و٣٠٪ للثالث ، و٣٥٪ للرابع . وكلما كانت النسب متقاربة شعر المتسابق بالشك ، وكلما كانت هناك نسبة كبيرة واضحة لأحد الخيارات شعر بالأمان .

لكن الجمهور قد يصيب وقد يخطىء . ويكون أقرب إلى الصواب إذا لم يجب من أفراد هذا الجمهور إلا من كانوا متأكدين من الجواب الصحيح ، أو من يغلب على ظنهم أنه هو الجواب الصحيح . ولكن تبقى هذه الوسيلة غير مأمونة ، ويمكن للمتسابق أن يختار ما اختاره الجمهور ، ويمكنه أن يعزف عنه إلى اختيار آخر .

(٣) طلب الاتصال بصديق : والمقصود هنا هو الاتصال الهاتفي ، حيث يضع المتسابق أسماء عدد محدد من الأصدقاء وأرقام هواتفهم لدى معدّي المسابقة ، فإذا ما واجه سؤالاً معينًا صعبت عليه إجابته ، أمكنه اختيار صديق مناسب ، يجري الاتصال به هاتفيًا ، في منزله أو مكتبه ، ليساعد المتسابق على الإجابة الصحيحة ، من بين أربع إجابات أو اثنتين إذا ما سبق حذف إجابتين . ولكن الصديق قد يعلم وقد يجهل ، وقد يصدق وقد يخون . فهذه الوسيلة لا تخلو أيضًا من مخاطر .

وهكذا فإن هناك ثلاث وسائل للمساعدة ، قد تنفع المتسابق في الإجابة على ٣ أسئلة من ١٥ سؤالاً ، أي على خُمس الأسئلة . ولئن كانت منفعتها أكيدة في حذف الإجابتين ، إلا أنها غير حاسمة ، إذْ يبقى هناك خياران ، ومنفعتها مشكوك فيها في الوسيلتين الأُخْرَيَيْن : الصديق ، والجمهور .

المشتركون المحتملون :

كل الناس تقريبًا من جميع أنحاء العالم ، من حملة الشهادات العالية والجامعية والثانوية والمتوسطة والابتدائية ، من أطباء ومهندسين وأساتذة وموظفين وتجار ومهنيين وغيرهم ، من ذكور وإناث ، من ذوي الاتجاهات العلمانية والدينية . . . فقد تجد في المسابقة من هو علماني أو متدين ، أو فتاة سافرة أو متحجبة ، أو مثقف كبير أو شبه أمي لا يزيد على معرفة القراءة . . .

وهؤلاء كلهم يتكبدون مصاريف الاشتراك في المسابقة ، التي هي عبارة عن مصاريف الاتصالات الهاتفية . ولا ريب أن وجود القنوات الفضائية ووسائل الاتصال الحديثة قد فتح بابًا كبيرًا لتعظيم إيرادات مثل هذه المسابقات إلى حد كبير . وكلما زاد عدد المتصلين ، وارتفعت تعرفة الاتصال ، وقلَّ عدد الفائزين ، أمكن زيادة إيرادات المسابقة ومبالغ الجائزة .

إيرادات ونفقات المسابقة :

- **الإيرادات** : حصص أجور المكالمات الهاتفية ، وإيرادات الإعلانات التي تتخلل المسابقة ، أو الزيادة في أجور هذه الإعلانات التي تظهر أثناء المسابقة .

- **النفقات** : حصة الشركة الأصلية التي رَخصت باقتباس فكرة المسابقة ، ومصاريف إعداد الأسئلة ، وأجور موظفي المسابقة ، وأجور الأستوديو ، وتكلفة إحضار جمهور للتصفيق أثناء المسابقة ، ولمحاولة إعانة المتسابق إذا طلب ، ومصاريف سفر المتسابق ومرافقه ، ومصاريف الإقامة ليلة أو ليلتين ، في لندن أو باريس ، حيث تجري المسابقة في استوديوهات متخصصة ، والمبالغ المدفوعة للجوائز ، ومكافأة مقدم البرنامج والمخرج والمساعدين والطاقم الفني والإداري ، ومصاريف اهتلاك أجهزة وبرامج الكمبيوتر ، ومصاريف الاتصالات الهاتفية بصديق المتسابق ، ولا سيما أنها غالبًا مكالمات خارجية . . .

الرابح والخاسر :

- الرابح دائمًا هي الجهة المنظمة للمسابقة ، لأنها تتحكم في الإيرادات والمصاريف ، بحيث تحقق أرباحًا مضمونة ومرتفعة ، يساعد على ذلك زيادة عدد المتصلين نتيجة انتشار القنوات الفضائية . والرابح

أيضًا قلة من المتسابقين بالنسبة للعدد الكبير الذين كانوا يرغبون في الاشتراك ، وجرت تصفيتهم واختزالهم إلى أعداد صغيرة حظيت بالاشتراك الفعلي في خوض غمار المسابقة . وتتراوح أرباح هؤلاء الفائزين بين ١٠٠٠ ريال و١٠٠٠٠٠ ريال ، وربما تصل إلى أعلى من ذلك في حالات نادرة .

ـ الخاسرون هم العدد الأكبر الذين تكبدوا مصاريف ومتاعب الاتصال الهاتفي ، ولم يستطيعوا الاشتراك ، نتيجة القرعة الأولى والقرعة الثانية . الأولى في بداية الأمر قبل الوصول إلى الاستوديو والظهور على شاشة التلفزيون ، والثانية بعدئذ في أثناء الظهور في الاستوديو ، حيث يختار متسابق من بين مجموعة منهم ، إذا انفرد بالإجابة على سؤال مطروح لهذا الغرض ، أو إذا كان هو الأسرع في الإجابة .

تجميل المسابقة :

يتم تجميل المسابقة بوسائل مختلفة :

ـ **تنويع الأسئلة** : ثقافية ، تاريخية ، علمية ، رياضية ، فنية ، دينية ، لغوية . . . إلخ .

ـ **تقديم البرنامج** : اختيار شخصية معينة لتقديم البرنامج ، كانت مشهورة ، أو يمكن أن تصير مشهورة ، اللعب بأعصاب المتسابق بعد طرح السؤال والإجابة وإلى حين إعطاء الإجابة الصحيحة ، بالكلام أو بحركات اليد والرأس والعين والحاجب والشفتين ، كأن يبطىء عليه في بيان الإجابة ، أو يؤجل الإجابة إلى ما بعد فقرة إعلانية ، أو يقول له : لو أجيب بكذا لكان خطأ ، أو لو أجبت بأي إجابة أخرى لكانت إجابتك غير صحيحة ، أو يفاجئه : خطأ لو أجبت بإجابة كذا. . . وربما تخللت

المسابقة بعض أسئلة للمتسابق عن مهنته أو فنه ، بدون إطالة ، لا سيما إذا كان فنانًا أو أديبًا أو إعلاميًا . . .

ـ **اختيار وجوه بارزة** : من حين لآخر قد تقدم حلقات خاصة ، في رمضان مثلاً ، بحيث يكون المتسابق فنانًا أو فنانة ، أو شخصية عامة أو إعلامية . . . إلخ . ويدعى هؤلاء بدون أن يتكبدوا مصاريف الاتصالات الهاتفية ، فالجهة المنظمة للمسابقة هي التي تتصل بهم ، وتدعوهم للاشتراك ، وتقوي عزيمتهم على ذلك ، وربما تخصص جوائزهم لأعمال الخير ، فيذكرون جمعيات خيرية معينة ، أو يَعِدون بالتبرع لجهات لا يذكرون أسماءها . ولا يعلم المشاهد هل سيتم فعلاً تحويل هذه الجوائز إلى هذه الجهات الخيرية أم لا ؟ وإذا كان المتسابق مطربًا ربما طلب منه مقدم البرنامج تقديم مقطع صغير من بعض أغنياته ، وإذا كان إعلاميًا ربما دردش معه قليلاً في مهنته . . . إلخ .

وربما يتردد هؤلاء في الاشتراك في المسابقة ، خشية أن يعجزوا عن الإجابة عن بعض الأسئلة ، وربما تكون سهلة ، أو واقعة في مجال تخصصهم ، فيكون هناك شيء من الحرج أو الافتضاح . ومن المحتمل أن تتعهد لهم الجهة المنظمة بمساعدتهم على بلوغ ربح معين ، ومساعدتهم بطريقة أو بأخرى ، ظاهرة أو خفية ، وغالبًا ما يكون عدد من الأسئلة واقعًا في دائرة اهتمامهم .

ـ **التبرع لأعمال الخير** : الملاحظ أن البرنامج عندما يستضيف متسابقين من ذوي الوجوه البارزة ، فإن هؤلاء يتعهدون ، بصورة واضحة أو غير واضحة ، بصرف الجوائز التي يحصلون عليها لأعمال الخير ، وقد يسمُّون جهاتها أو لا يسمُّونها أمام المشاهد . وبما أنها لأعمال الخير ، ربما تمت مساعدتهم نسبيًا للوصول إلى مبالغ محددة : ١٠٠٠٠٠ مثلاً أو ٢٥٠٠٠٠ أو أكثر أو أقل . وقد خصصت حلقة لأمهات

شهداء الانتفاضة ، وكان عددهن ثلاثًا ، من مناطق وأديان مختلفة ، فوصل ربح كل منهن إلى ١٢٥٠٠٠ على التساوي . وهذا ما قد يجعل جمهور المشاهدين يغفرون لهؤلاء الشخصيات اشتراكهم في المسابقة ، كما يجعلهم ينظرون إلى برنامج المسابقة بمزيد من التقدير ، لأن للأعمال الخيرية والإنسانية حصة منه .

وفكرة التبرع لأعمال الخير فكرة قديمة ، فقد كان أهل الجاهلية يشترون بثمن مؤجل جَزورًا (جملاً أو ناقة) ، فيقسمونها بواسطة جزار مختص إلى عشرة أقسام متساوية تقريبًا ، ويعقدون مجلسًا للقمار منظمًا ، يجتمع فيه اللاعبون والجمهور والفقراء ، لا سيما في فصل الشتاء حيث تشتد حاجة الفقراء إلى لباس يحميهم من البرد . لكن الفرق أن الفقراء حاضرون هنا ، وفي المسابقات الحديثة هم غائبون ، فقد تصل إليهم الجوائز أو لا تصل .

ـ **إدخال تعديلات أو تنقيحات** : في بداية عهد البرنامج ، كانت أسئلة المجموعة العليا صعبة جدًا أو مستحيلة الإجابة (تعجيزية) . وفيما بعد ، جرى تعديلها بحيث تكون صعبة نسبيًا لا مستحيلة ، وذلك بغرض التنافس مع برامج مسابقات أخرى في محطات تلفزيونية منافسة ، وبغرض زيادة تحريض المشاهد على الاشتراك في المسابقة ، وذلك عندما يشعر أصحابها أن فتورًا ما قد اعترى البرنامج . وعندئذ يجري إطماع المتسابقين بالجوائز العليا ، بل بأعلى جائزة ، وهي المليون ، حتى لا يشعروا أنها مجرد طُعم لا يمكن الوصول إليه أبدًا .

ـ **مؤثرات ضوئية وموسيقية** : فالاستوديو فخم ، وذو إضاءة حديثة مبهرة ، والموسيقى المصاحبة موسيقى مؤثرة ، وتختلف نغمتها باختلاف الجواب : هل هو صحيح أم خاطىء ؟

الحظ :

يكمن الحظ في الكثير من أحشاء المسابقة :

- هل يقبل اشتراكك المبدئي أم لا يقبل ؟ بعد الاتصال الهاتفي .

- هل يقبل اشتراكك الفعلي أم لا يقبل ؟ عند الحضور والتسابق في الإجابة وسرعتها .

- هل تكون الأسئلة من اختصاصك أم لا ؟

- هل سيحاول مقدم البرنامج مساعدتك أم لا ؟

- هل سيكون صديقك قادرًا على مساعدتك أم لا ؟ وهل سيكون مخلصًا أم لا ؟

- هل سيكون الجمهور قادرًا على مساعدتك أم لا ؟ وهل سيكون مساعدًا لك أم مضللاً ؟

- هل ستكون مضطربًا أم لا ؟ أثناء الاشتراك في المسابقة .

- هل ستكون مجرد متسابق عادي أم متسابقًا محظوظًا ، تم اختيارك لإيصالك إلى المليون ، أو إلى نصف مليون ، أو إلى ١٠٠ ٠٠٠ مثلاً ؟

والخلاصة فإن دور الحظ في مثل هذه المسابقات أكبر بكثير من دور المهارة ، فقد يفوز شخص عادي ، ويخسر شخص متفوق ، ذلك لأن نطاق الأسئلة واسع مفتوح ، ونطاق المشاركين كذلك . فليست هي مسابقة متخصصة لمتسابقين متخصصين ، كما في الجوائز العلمية الممنوحة للمبدعين . والغاية الأساسية منها اجتذاب أكبر عدد من الناس لتحقيق أكبر ربح ممكن .

المزايا والمساوىء :

المزايا :

ـ حصول الجهة المنظمة على أرباح عالية من الاتصالات الهاتفية ، ومن الدعايات ، لا سيما وأن نطاق المسابقة نطاق عالمي يسرته المحطات التلفزيونية الفضائية .

ـ حصول فئة قليلة ، هي فئة الرابحين ، على بعض الجوائز المتفاوتة في المبلغ .

ـ جذب انتباه مشاهدي التلفزيون ، لتسليتهم وإمتاعهم والاحتيال بكل السبل الممكنة لدفعهم إلى مشاهدة المسابقة والإعلانات التجارية التي تتخللها .

المساوىء :

ـ غالبية خاسرة لصالح أقلية رابحة ، وهي غالبية الذين تحملوا رسوم الهاتف ، وتعبوا في الاتصال ، من أجل الاشتراك في المسابقة .

ـ تعويد الناس على الكسب بالحظ ، على حساب ترك السعي والتعب في الأعمال المنتجة : الزراعة والصناعة والتجارة والخدمات . فالمسابقة غير منتجة ، وتؤدي إلى ضياع أوقات الناس وجهودهم وأموالهم . وما يحصلون عليه منها من تسلية فهو شيء قليل مهدر .

ـ الجوائز فيها أعلى من الجوائز العلمية الممنوحة للعلماء المتفوقين . فأعلى جائزة هي مليون ريال ، في حين أن جائزة الملك فيصل العالمية لا تزيد على ٧٥٠ ٠٠٠ ريال ، وربما يتقاسمها اثنان أو أكثر .

ـ الاهتمام بالجوائز العلمية المتخصصة هو الذي يصنع التقدم والحضارة ، أما هذه المسابقات فتعتمد على أمور عامة لا تسمن ولا تغني من جوع ، وقد تشغل الناس بأمور تافهة نسبيًا على حساب أمور أخرى تخصصية نافعة .

ـ توزيع المال فيها توزيع غير رشيد ، لأنه مبني على الحظ ، وليس على الإنتاج أو الحاجة .

ـ تزيد توزيع الدخل والثروة سوءًا ، لصالح الأثرياء على حساب الفقراء . وهنيئًا لشعب يريد حكامه أن يحلوا مشكلات فقره عن طريق اليانصيب!

ـ لا تتاح إلا لأصحاب الامتياز ، ولا يرخص بها لكل من شاء .

وأخيرًا لو فرضنا أن صاحب المسابقة جمع ١٠ ملايين من الناس ، فأخذ ٩ ملايين ، وأعطى المتسابق الفائز مليونًا ، فمَنْ هذا المتسابق ومَن هؤلاء الذين يستحقون أن تجمع لهم أموال الناس بهذه اللعبة الماكرة ؟! إن على من تحدثه نفسه بالاشتراك في المسابقة أن يتساءل : أَمِنْ أجل أن تكسب الشركة المنظمة ، وحفنة قليلة من الفائزين بالاعتماد على الحظ ، مبالغ خيالية ، هل يستحق هؤلاء مني أن أبذل مالي لهم ؟ هل كل مسابقة تستحق أن يبذل فيها المال ؟

الأخلاق :

مع تراجع الحضارات الدينية ، والاشتراكيات التي كانت تقف في وجه الرأسمالية وتخفف من غلوائها ، تقدمت المدنية الرأسمالية ، وعادت إلى وجهها القبيح . فلا أحد ينافسها اليوم ، وهي معتمدة على أساس تنحية الدين والخلق من العلوم والآداب والفنون والرياضات . فالموقف من الدين والخلق إما حيادي وإما مشجع للفساد والخداع . فالناس أحرار حسب قوانينهم وتقاليدهم . والملاحظ أن كل ما هو ديني وخلقي يجد مقاومة ، وكل ما هو عكس ذلك ، من رذائل ومنكرات وقبائح ، يجد تسهيلات كثيرة من المافيات ومجموعات الضغط ، ويمنح جوائز تشجيعية وتقديرية .

ولا ينفع في هذه المدنيات مخاطبتها بلغة الدين والخلق والحق والعدل ، فالقوة عندها هي الحق ، والحق عندها لا قوة له ، ولغتها لغة مصالح وهيمنة ، لا لغة مبادىء وتواضع . ولذلك فإن مما يعاب على الرأسمالية أنها حولت الدنيا إلى صالة قمار واسعة ، فهي رأسمالية كازينوهات وكباريهات ، ولكنها لم تعد مقتصرة على الكازينوهات والكباريهات ، بل اقتحمت المنازل والبيوتات ، وتريد أن تعولم العالَم على صورتها وحسب مصالحها . ولا مانع من الكسب فيها بالاعتماد على الربا والقمار والرشوة والغش والدعارة وغير ذلك من المفاسد التي يثري من ورائها أثرياؤها ، فطالما أن هناك من الناس طلبًا عليها ، فالعرض مستعد لتلبية هذا الطلب بكل سرور . فالمدنية الرأسمالية إما أنها لا أخلاقية أو أنها منافية للأخلاق .

وما قد تراه من أخلاق قليلة مبعثرة فهو على سبيل التجمل وغسل الأموال وتبييضها والاحتفاظ بشيء من الفولكلور القديم أمام الجماهير . فهناك مافيات لا بأس أن تثري ويتفاحش ثراؤها وسلطانها ، ولو بتدمير العالم . فالأخلاق اليوم موضع سخرية واستهزاء ، ومجرد ذرائع وحيل ، والفساد موضع تقدير وتشجيع ، ذلك أن الخلق بنظرهم يحد من الكسب والإبداع ، والفساد يطلق الكسب والإبداع . وإذا كان الأصل في المعاملات الإباحة في حضارة أخلاقية ، فلعل الأصل اليوم في المدنيات المهيمنة هو الحرمة ، أو التوقف حتى تثبت الإباحة .

هل يجوز تقديم هذه الجوائز للأعمال الخيرية ؟

إذا كانت هذه المسابقات وأمثالها من باب الحظ والميسر والقمار ، من حيث إن المشترك يدفع ثمن اشتراكه (رسوم مكالمات هاتفية) ، ثم إنه قد يربح وقد يخسر ، بناء على كثير من الحظ وقليل من المهارة ،

وتوقع الخسارة هو الغالب ، فإذا حصل على جائزة ، هل يجوز أن يتبرع بها إلى فقير ، وأن يقبلها هذا الفقير ؟

قد يقال إن الفقير سنحت له فرصة الحصول على مال لسد حاجته ، وليس هو الذي لعب القمار ، فلماذا يُحرم من هذا المال الذي جاءه ، لا سيما وأن هناك من يقول بأن المال الحرام لا ينتقل مِن ذمة مَن كسبه إلى ذمة هذا المحتاج ، فهو أشبه بغسل المال الحرام ؟ فإذا قدم أحد العمال خدمة لأحد الأثرياء ، وكان مال هذا الثري حرامًا ، فهل نقول للعامل : لا تأخذ أجرتك ، أولا تعمل لصالح هذا الثري ؟

وقد يقال إن هذا من باب « زنت وتصدقت » . فهل يجوز لها أن تزني بأجر ، وتتصدق ببعض أجرها أو كله ؟ الظاهر أن الجواب بالنفي بالنسبة لها ، لأن الزنا حرام ، وما يأتي من الحرام من أجر فهو حرام مثله . وقد يتعفف المحتاج عن أن يأخذ حاجته من مصدر حرام ، ولا سيما إذا كان يعلم أنه حرام . فإن الله طيب لا يقبل إلا طيبًا .

إن الصدقة لا تسوغ الزنا ، لكن إذا زنت وتصدقت ربما كان هذا على سبيل التخلص من المال الحرام ، وليس لصاحبه أجر الصدقة . قال الشاعر :

بنى مسجدًا لله من غير حلِّه ... فجاء بحمد الله غير موفق
كجارية تزني وتطعم جائعًا ... فيا ليتها لم تزنِ ولم تتصدق

* * *

رأيي فيما تقوم به شركة Gold Quest من بيع قطع ذهبية تذكارية ومنح عمولات للعملاء لقاء إحضار زبائن جدد[1]

سألني الأخ الكريم الأستاذ رمزي سليم النعيمي عما تقوم به الشركة المذكورة من بيع تحف ذهبية وساعات ذهبية تذكارية نسائية ورجالية. . . يتراوح سعر القطعة منها بين ٧٧٠ و٩٠٠ دولار ، والصنعة فيها مكلفة ، لما فيها من نقوش وصور ، كصورة الكعبة المشرفة ، أو صورة أولمبياد سدني ، أو صورة سوكارنو أو غاندي أو جون كندي. . . ويزيد سعر الأونصة بمقدار ٣٠٠ دولار عن سعر الذهب لقاء الصنعة .

وتمنح الشركة عمولات للعملاء الذين يشترون منتجاتها ، إذا أحضروا لها زبائن آخرين . والحد الأدنى للعمولة ٤٠٠ دولار والأقصى ٢٤٠٠ دولار في اليوم للمشترك بمنتج واحد .

ويقوم العميل بدفع ثمن المبيع دفعة واحدة ، أو دفعتين إحداهما معجلة والأخرى مؤجلة بمقدار ٤٠٠ دولار تخصم من عمولة العميل . ويتم الدفع بواسطة بطاقات الائتمان أو الشيكات .

وتغري الشركة زبائنها بأن إنتاج القطع الذهبية إنتاج محدود ، لا يزيد على ١٠ آلاف قطعة ، ويتوقع معه ارتفاع أسعارها في المستقبل . فقد قامت الشركة على سبيل المثال بصناعة أونصة ذهبية خاصة بأولمبياد

---

(١) منشور في صحيفة الوحدة ، أبو ظبي ، ٢٦/٩/١٤٢٢هـ = ١١/١٢/٢٠٠١م .

سدني الذي جرى عام ٢٠٠٠م ، وارتفع سعر هذه الأونصة بعد عام بمقدار ٤٠٠ دولار . كما تغريهم بالعمولات الممنوحة لهم لقاء ما يقدمونه لها من زبائن جدد . وتبلغ هذه العمولات ٥٣٪ من إيرادات الشركة . وهذه العمولات عمولات تصاعدية تتضاعف ، بما يشبه المتوالية الهندسية ، بزيادة عدد الزبائن . كما تغريهم بأن هذه العملية كانت سببًا في ثراء الكثير من المشتركين فيها . وتمنح الشركة عمولة بنسبة ١٠٪ من تكلفة القطعة ، أي ٤٠ دولارًا . ولكنها لا تدفع هذه العمولة إلا بعد بيع ١٠ قطع ، فلو باع أقل منها فإنه لا يقبض أي عمولة .

الجواب :

١ـ شراء الذهب بالنقود لا يجوز فيه الأجل عند جمهور الفقهاء ، لحديث النبي ﷺ : « الذهب بالذهب (. . .) مثلاً بمثل ، سواءً بسواء ، يدًا بيد . فإذا اختلفت هذه الأصناف فبيعوا كيف شئتم ، إذا كان يدًا بيد »[(١)] . وأجازه ابن تيمية وابن القيم . قال ابن تيمية : « يجوز بيع المصوغ من الذهب (. . .) بجنسه ، من غير اشتراط التماثل ، ويجعل الزائد في مقابل الصنعة ، سواء كان البيع حالاً أو مؤجلاً ، ما لم يقصد كونها ثمنًا »[(٢)] (أي نقودًا) . والحجة في ذلك أن علة الذهب هنا هي الثمنية ، والحلي ليست أثمانًا ، فيجوز فيها الفضل والنَّساء (الأجل) . وإني أميل إلى رأي ابن تيمية وابن القيم ، وقد دافعت عنه في بحث لي بعنوان : « أحكام بيع وشراء حلي الذهب والفضة » ، منشور في مجلة جامعة الملك عبد العزيز : الاقتصاد الإسلامي ، ومنشور كذلك في دار القلم بدمشق ١٤٢٠هـ = ١٩٩٩م .

---

(١) صحيح مسلم ٤/ ٩٨ .

(٢) الاختيارات الفقهية ١٢٧ .

وهذه العملية فيها تأجيل ، فهي غير جائزة عند الجمهور ، وجائزة عند الشيخين ابن تيمية وابن القيم .

٢ـ الصنعة في الحلي مقومة ، بخلاف الصنعة في الأثمان (النقود) فإنها مهدرة . وعلى هذا فإن ما تزيده الشركة في الثمن لقاء الصنعة جائز .

٣ـ بطاقات الائتمان جائزة في نظري إذا كانت خالية من الربا ، مثل البطاقة المدينة Debit Card . ومن لا يرى جوازها يمكنه الاستعاضة عنها بالشيكات ، كما ورد في وصف العملية أعلاه .

٤ـ الصور التي على القطع أراها جائزة في جملتها ، وهي كصور الرؤساء والملوك على عملات دولهم ، ولا يراد منها العبادة أو التقديس . وهذا الحكم يختلف من صورة إلى صورة ، فكل قطعة يجب النظر فيها على حدة .

٥ـ العمولات الممنوحة للعملاء لقاء جلب الزبائن جائزة ، على أساس أنها جعالة أو سمسرة . فمن الجائز أن يقول : من جاءني بزبون فله كذا ، أو إن بعت هذه القطعة فلك كذا ، أو لك نسبة معلومة من ثمنها . وأرى من الجائز أيضًا أن يقول له : إن بعت في هذا اليوم قطعة فلك كذا ، وإن بعت قطعة ثانية فلك كذا (مبلغ أعلى) ، وهكذا . وتفصيل هذا فيما كتبته في مواضع أخرى حول الجعالة وحول السمسرة .

غير أن هناك شيئًا ربما لا يكون جائزًا ، وهو أن يبيع له أقل من ١٠ قطع ولا يكون له شيء . فالفقهاء عندما قارنوا بين الجعالة والإجارة ذهبوا إلى أن الجعالة لا تجوز إلا إذا كان الجاعل لا منفعة له إلا بتمام العمل . فإذا كانت له منفعة فيما هو أقل من التمام وجبت عليه أجرة ، ولم تصح الجعالة . فالشركة هنا تستفيد من بيع القطع فيما دون العشر ، فكيف لا يستفيد العميل ؟

٦ـ قد يرد على العملية أن فيها بيعتين في بيعة ، وهذا منهي عنه بالحديث النبوي الشريف . فالجعالة (العمولة) لا تكون للعميل إلا إذا اشترى من الشركة أولاً . فالجعالة عقد ارتبط هنا بعقد آخر ، وهو البيع ، فصارت العملية عقدين في عقد . وقد يمكن التغاضي عن هذه الشبهة لعموم البلوى في العقود الحديثة القائمة في معظمها على منظومة عقود ، ولصعوبة تحديد معنى بيعتين في بيعة ، واختلاف الفقهاء فيها اختلافًا كثيرًا ، وإجماعهم فقط على بعض الصور المحرمة بنصوص شرعية أخرى ، لا بمقتضى هذا النص .

ملاحظة :

١ـ أرى أن العملية جائزة بالجملة ، ويمكن التغاضي عن بعض تفصيلاتها ، أو السعي لتنقيحها وتهذيبها . وهذا الرأي مبني على ما فهمته من الأوراق المرسلة إلي ، وحسب تلخيصي لها أعلاه . لكن قد يكون فهمي لها غير صحيح ، وقد يكون للعملية أغوار لم أفهمها ، أو لم تشرحها الشركة . ولا يجوز لأي مشترك أن يقدم على هذه العملية ، ما لم يتمكن من فهمها والعلم بها . وقد لا أستطيع فهمها بدقة إلا بأن أكابد الاشتراك فيها ، أو أن يشرحها لي مشترك أمين وبليغ . وعلى كل حال فإن ما كتبته في هذه العملية مطروح للنقاش ويساعد على البدء في مناقشتها ، ولا تزال هناك بعض الأمور التي يجب استيضاحها ، مثل علاقة الشركة بالمصارف المركزية ، وغير ذلك .

٢ـ أفوضك بنشر هذا الرأي ، لفتح النقاش حول العملية ، في أي صحيفة أو مجلة ، والتكرم بإعلامي .

* * *

شركة غولد كويست

Gold Quest ماذا تفعل[1]؟

اطلعت على ما نشرته « الاقتصاد الإسلامي » ، العدد ٢٤٨ لعام ١٤٢٢هـ = ٢٠٠٢م ، للدكتور أحمد بن عبد العزيز الحداد ، حول « غولد كويست » . وكنت نشرت شيئًا عن الموضوع نفسه في صحيفة « الوحدة » (أبو ظبي) ، العدد ٨٨٣٧ يوم ٢٦ رمضان ١٤٢٢هـ = ١١ ديسمبر ٢٠٠١م ، بعد اطلاعي على بعض نشرات الشركة المذكورة ، التي فهمت منها أنها تبيع تحفًا ذهبية وساعات ذهبية تذكارية نسائية ورجالية . . . يتراوح سعر القطعة منها بين ٧٧٠ و٩٠٠ دولار ، والصنعة فيها مكلفة ، لما فيها من نقوش وصور ، كصورة الكعبة المشرفة ، أو صورة أولمبياد سدني ، أو صورة سوكارنو أو غاندي أو جون كندي . . . ويزيد سعر الأونصة بمقدار ٣٠٠ دولار عن سعر الذهب لقاء الصنعة .

وتمنح الشركة عمولات للعملاء الذين يشترون منتجاتها ، إذا أحضروا لها زبائن آخرين . والحد الأدنى للعمولة ٤٠٠ دولار والأقصى ٢٤٠٠ دولار في اليوم للمشترك بمنتج واحد .

ويقوم العميل بدفع ثمن المبيع دفعة واحدة ، أو دفعتين إحداهما معجلة والأخرى مؤجلة بمقدار ٤٠٠ دولار تخصم من عمولة العميل . ويتم الدفع بواسطة بطاقات الائتمان أو الشيكات .

---

(١) منشور في مجلة الاقتصاد الإسلامي ، دبي ، العدد .

وتغري الشركة زبائنها بأن إنتاج القطع الذهبية إنتاج محدود ، لا يزيد على ١٠ آلاف قطعة ، ويتوقع معه ارتفاع أسعارها في المستقبل . فقد قامت الشركة على سبيل المثال بصناعة أونصة ذهبية خاصة بأولمبياد سدني الذي جرى عام ٢٠٠٠م ، وارتفع سعر هذه الأونصة بعد عام بمقدار ٤٠٠ دولار . كما تغريهم بالعمولات الممنوحة لهم لقاء ما يقدمونه لها من زبائن جدد . وتبلغ هذه العمولات ٥٣٪ من إيرادات الشركة . وهذه العمولات عمولات تصاعدية تتضاعف ، بما يشبه المتوالية الهندسية ، بزيادة عدد الزبائن . كما تغريهم بأن هذه العملية كانت سببًا في ثراء الكثير من المشتركين فيها . وتمنح الشركة عمولة بنسبة ١٠٪ من تكلفة القطعة ، أي ٤٠ دولارًا . ولكنها لا تدفع هذه العمولة إلا بعد بيع ١٠ قطع ، فلو باع أقل منها فإنه لا يقبض أي عمولة .

***

قد يكون من المآخذ الواضحة على العملية أن العميل ، إذا باع للشركة أقل من ١٠ قطع ، لا يكون له شيء . هل هذه جعالة ؟ صورة الجعالة : من وجد سيارتي المسروقة فله ١٠٠٠ ريال . فإذا وجدها أخذ الألف ، وإذا لم يجدها فليس له شيء ، مهما بذل من جهد وزمن ومال . وقد أجاز الفقهاء الجعالة هنا لأن الجاعل لا منفعة له إلا بتمام العمل ، وهو العثور على السيارة المسروقة . أما في الحالات التي يكون له فيها منفعة بدون تمام العمل ، فلا تجوز الجعالة ، وإنما تجب الأجرة هنا بمقدار ما قدم من عمل . والشركة هنا تستفيد من بيع القطع فيما دون العشر ، فكيف لا يستفيد العميل ؟

وهناك مأخذ آخر على العملية ، وهو الغموض والتعقيد ، ولا ننصح أي إنسان بالدخول في عملية لا يكون متمكنًا من فهمها ، فقد يكون هذا

الغموض وسيلة للخداع . وقد قرأت ما نشرته صحيفة « الخليج » من أن الشركة تماطل في تسليم القطع المبيعة ، وفي دفع العمولات ، وأن المتعاملين معها تركوا أعمالهم ووظائفهم ، وربما استدانوا ، ليوقعوا أنفسهم في ورطة أدت إلى الكثير من التنازع بينهم ، وغالبًا ما يكونون أقرباء (أبًا ، أمًا ، ابنًا ، بنتًا ، أخًا ، أختًا . . .) أو أصدقاء أو زملاء . والخروج من الحمام ليس كدخوله . وتتنصل الشركة من تحمل أي مسؤولية ، وتوقع هؤلاء بعضهم في بعض ، في نطاق العائلة أو المؤسسة التي يعملون فيها .

وهناك نقطة أخرى ، وهي أنه قد يكون من الجائز فقهًا رعاية الصنعة في ثمن حلي الذهب ، بخلاف النقود الذهبية ، فإن النقوش فيها مهدرة . ولئن جازت مراعاة الصنعة من حيث المبدأ ، إلا أن تقدير هذه الصنعة متروك للمشتري . فإذا غبنه البائع فإن الغبن الذي لا يصاحبه تغرير لا يعتدّ به ، عند جمهور الفقهاء ، ولو كان فاحشًا ، تغليبًا لاستقرار التعامل ، لأن المشتري المغبون يعدّ مقصرًا في تحري الثمن المناسب للسلعة . فالمغبون هنا لا يحميه شرع ولا قانون ، لا سيما وأن مثل هذه الشركات تتمتع بنفوذ كبير ، تستغله عند سنّ القوانين ووضع اللوائح ، وعند تطبيقها ، وفي فصل الخصومات عند التنازع القضائي .

وأخيرًا فإن إغراء الشركة للناس بالكسب الكبير والسريع إنما يتشابه مع إغراء شركات أخرى تمارس اليانصيب والقمار والخداع تحت ستار المسابقات الثقافية ، فيقع الفقراء والحالمون بالثراء في مصيدة الأثرياء المحتالين ، الذين يجتاحون الأسواق ، ويبتزون هؤلاء الفقراء ، مستعينين بمختلف المستشارين ، من ذوي الخبرة في التسويق والقانون والفقه وغير ذلك ، تساعدهم على تحقيق مآربهم عودة الرأسمالية إلى وجهها القبيح .

* * *

بيع البطاقات المدنية[1]

تعقيب على ما نُشر في العدد ٤٤٣ لعام ١٤٢٣هـ

حقيقة العملية :

تنص القوانين على وضع حد أعلى (سقف) لعدد الأسهم التي يجوز للمساهم الواحد أن يمتلكها في الشركة . فإذا كان هناك مساهم راغب في خرق القانون ، أمكنه التحايل باللجوء إلى شخص آخر لا يريد الاكتتاب في أسهم الشركة ، أو يريد الاكتتاب بأقل من الحد الأعلى . فيكتتب هذا الشخص بعدد معلوم من الأسهم ، ويتعاقد مع آخر في الباطن ، بعقد عرفي ، على بيع هذه الأسهم إليه ، مقابل مبلغ يتضمن ثمن الأسهم مضافًا إليه المبلغ المتفق عليه بينهما للتمكين من هذه العملية . وبهذه الطريقة يحاول بعض المساهمين تعظيم عدد الأسهم التي يمتلكونها في الشركة ، بقصد السيطرة عليها .

بيع البطاقة المدنية :

عنوان موهم وغير دقيق ، ولا أدري من وضعه . وحقيقة الأمر أنه إعانة على التحايل على القانون لقاء مبلغ معلوم . إن استخدام البطاقة المدنية في العملية لإجراء الاكتتاب غير كاف لوصفها بأنها بيع للبطاقة . وقد يكون هذا الاسم عبارة ملطفة ومحرفة للتعبير عن العملية ، بقصد

---

(١) نشر في مجلة الوعي الإسلامي ، العدد ٤٤٤ لعام ١٤٢٣هـ = ٢٠٠٢م .

انتزاع فتوى بجوازها . ولو سميت هذه العملية « بيع الضمائر والذمم » بدل بيع البطاقة المدنية لكان أقرب إلى واقع الحال .

إذا كان المراد الاكتتاب في شركة مصرفية ربوية أو أي شركة أخرى تمارس أنشطة محرمة :

هذه مسألة خارجة عن حقيقة العملية ، ومن حرمها لأجل الربا ، أو لأجل حرمة النشاط ، فحرمتها هنا ليست ناشئة من العملية نفسها ، بل من شيء خارج عنها ، وهو شراء أسهم في شركات ذات أنشطة محرمة . فالمسألة المطروحة هي قيام شخص بشراء أسهم لنفسه باسم شخص آخر بطريق الحيلة ، ولنفترض أن الشركة نشاطها حلال . فلماذا حصرت بالبنوك الربوية ؟

ما يجب النظر إليه في الفتوى :

حرمة العملية بالاستناد إلى الربا ، إذا كان السهم سهمًا في بنك ربوي ، هذا أمر واضح ، لكن ما يجب النظر إليه أولاً وقبل كل شيء هو أن القانون يحرم الاكتتاب بأكثر من عدد معين من الأسهم ، وهذا أمر لا يخالف الشرع ، بل يوافقه ، والغرض منه منع سيطرة شخص معين ، أو فئة محدودة من الأشخاص ، على الشركة . فالقاعدة أنه لا طاعة لمخلوق في معصية الخالق ، ولا معصية هنا ، فالطاعة واجبة للقانون ولولي الأمر .

العملية حرام في أصلها لأنها رشوة :

فهناك شخص يرغب في التحايل على القانون ، وآخر لا مانع عنده من مساعدته على هذا التحايل ، ولكن لقاء عِوَض . أليست هذه رشوة ؟ فالرشوة ما يدفع من مال عونًا على ما لا يحلُّ . إنها صورة من صور

التحايل على القانون ، وهي بعيدة عن مسألة الحقوق المجردة ، والحقوق المعنوية (الاسم التجاري ، العلامة التجارية . . .) ، وبيع العنب لمن يتخذه خمرًا ، وبيع السلاح في الفتنة . . . كما أنها بعيدة عن مسألة الغَرَر والجهالة ، لا سيما وأن الشخص سيدفع لصاحبه مبلغًا مناسبًا لعدد الأسهم المشتراة . إن التعرض لهذه المسائل فيه تطويل على القارىء والمستفتي وتشويش ، والعملية هي أقرب إلى الرشوة من أي شيء آخر مما ذُكر .

هل تجوز العملية إذا كان المراد من شراء الأسهم في الشركة الربوية تصفية هذه الشركة ؟

لو أن شخصًا سلك هذا المسلك ، وكان قصده شراء أسهم البنك الربوي ، أو أسهم أي شركة أخرى ذات نشاط محرم ، بقصد تصفيتها وحلها وإقفالها في ما بعد ، فهذا قد يكون جائزًا . هل هذا هو مراد الجهات التي أفتت بالجواز ، أو رأت أن الأصل فيها الجواز ؟ على أي حال ، لا تجوز هذه العملية إطلاقًا إذا كان الغرض منها التحايل والسيطرة على النشاط المصرفي أو غيره ، ومخالفة القوانين والأنظمة وتعليمات ولي الأمر الموافقة للشرع .

* * *