

تاريخ الفكر الاقتصادي في الإسلام

في أعمال سابقة لي، حاولت التأريخ للفكر الاقتصادي الإسلامي، كما في كتابي «الإسلام والنقود» و«قراءات في التراث» و«أصول الاقتصاد الإسلامي» و«الفكر الاقتصادي عند الجويني» و«الغزالي اقتصاديًا» و«إسهامات الفقهاء (القدامي) في الفروض الأساسية لعلم الاقتصاد». ولا يزال الأمر بحاجة إلى المزيد من الجهود. وسأضرب، في حدود المساحة المخصصة لهذا المقال، مثالاً من هذا التاريخ الاقتصادي.

فأبو يوسف (١٨٢ هـ) كان يقول في تشكّل الثمن أو السعر: «الرخص والغلاء بيد الله تعالى، لا يقومان على أمر واحد (...)، وليس لهما حد يعرف (...)، إنما هو أمر من السماء، لا يُدرى كيف هو؟ فليس الرخص من كثرة الطعام، ولا غلاؤه من قلته، إنما ذلك أمر الله وقضائه. وقد يكون الطعام كثيرًا غاليًا (مرتفع الثمن)، وقد يكون قليلًا رخيصًا» (الخراج ص ٤٨).

يلاحظ هنا أن أبا يوسف، على جلالته قدره في أمور أخرى له ذكرناها في غير هذا الموضع، قد صرح بأن ارتفاع الثمن وانخفاضه أمر مجهول، فالطعام (أي القمح) عنده لا يرتفع ثمنه بقلته أو ندرته، كما لا ينخفض بكثرتة أو وفرة. فقد يكون كثيرًا ومع ذلك فهو مرتفع الثمن، كما قد يكون قليلًا ومع ذلك فهو رخيص! فمسألة الثمن كلها لغز عند أبي يوسف، لا يعلمه إلا الله، ولا ينحصر هذا اللغز في حالات محددة.

لقد فات أبا يوسف أن ما يؤثر في السعر ليس عاملاً واحدًا، هو كثرة

السلعة أو قلتها فقط، بل هناك عوامل أخرى مؤثرة، مثل كثرة طالبيها أو قلتهم، وشدة الطلب أو ضعفه، بالإضافة إلى عوامل توصل إليها علم الاقتصاد الحديث. والبحث عن الأسباب والعوامل لا يتنافى مع ما جاء في الحديث الشريف من أن الرخص والغلاء بيد الله، فإن بحثنا عنها أو تحليلنا لها لا يعدو أن يكون بحثًا عن سنن الله، وهذا ما يزيد الإيمان ولا ينقصه، ف﴿إِنَّمَا يَخْشَى اللَّهَ مِنْ عِبَادِهِ الْعُلَمَاءُ﴾ [فاطر: ٢٨].

وهذا ما تنبه له الإمام الشافعي (٢٠٤ هـ) بعده، إذ قال: «القيمة تزداد وتنقص في كل ساعة لتغيّر السعر، لكثرة رغبة الناس وقلتها، وعزة السلعة وكثرتها» (نقلًا عن بدائع الصنائع ١٦/٢).

كما تنبه له القاضي عبد الجبار (٤١٥ هـ) عندما قال: «الغلاء يحدث متى قلّل (الله) الشيء في الأيدي، مع الحاجة إليه، أو أكثر المحتاجين إليه، وإن كان واسعًا (كثيرًا)، أو قوَّى حاجتهم إليه وشهوتهم» (المغني للقاضي عبد الجبار ١١/٥٥).

كذلك قال الجويني (٤٧٨ هـ): «السعر يتعلق (...) بعزة الوجود والرخاء، وصرف الهمم والدواعي، وتكثير الرغبات وتقليلها» (الإرشاد ص ٣٦٧).

كما قال ابن تيمية (٧٢٨ هـ): «إن ما كثر طالبوه يرتفع ثمنه، بخلاف ما قل طالبوه، وبحسب قلة الحاجة وكثرتها، وقوتها وضعفها. فعند كثرة الحاجة وقوتها ترتفع القيمة ما لا ترتفع عند قلتها وضعفها» (الفتاوى ٢٩/٥٢٤)، وذكر أمورًا أخرى تراجع في الموضوع نفسه من فتاواه.

المهم هنا أن أبا يوسف لو علم أن هناك عوامل أخرى مؤثرة، واستخدم «شرط بقاء الأشياء الأخرى على حالها»، لوصل إلى أن الكثرة والقلة عامل مؤثر، لكن من الواجب تثبيت العوامل الأخرى لمعرفة أثر ذلك العامل، لأنها قد تبطل أثره أو تزيده أو تنقصه. وقد تنبه إلى هذه

العوامل الأخرى غيره من الأئمة والعلماء. هذا وإن «شرط بقاء الأشياء الأخرى على حالها» شرط معروف عند علمائنا القدامى. لكن لا يكفيك أن تعرف الشرط فقط، بل يجب عليك أيضًا استحضاره عند اللزوم. وليس ههنا موضع تفصيل الكلام في هذا الشرط.



تعظيم المنافع: هو الأهم والأعم من مقاصد الشريعة

يتعرض العلماء لمقاصد الشريعة صراحة، في كتب أو أبواب مستقلة، أو ضمناً، عند بحثهم في العلة، أو الحكمة، أو السرّ، أو الاستحسان، أو المصلحة، أو الذرائع، أو الحيل، أو العزائم والرخص، أو الكليات، أو القواعد الفقهية... إلخ.

وقد قرأت ما كتبه في المقاصد الشرعية عدد من العلماء والباحثين، كالعز بن عبد السلام والشاطبي من القدامى، وابن عاشور والفاسي والريسوني من المحدثين. والكل متفقون، فيما يبدو لي، على أن المقصد العام للتشريع الإسلامي هو جلب المنافع أو المصالح، ودرء المضار أو المفساد. ورتّبوا هذه المصالح في منظومة ثلاثية: المصالح الضرورية، المصالح الحاجية، المصالح التحسينية. كما رتبوا هذه المصالح في منظومة أخرى خماسية، على أساس: الدين، النفس، العقل، النسل، المال.

ولكنني رأيت أن «تعظيم المنافع» هو الأولى بأن يكون المقصد العام، لأنه مصطلح أشمل، وأدق. فهو أشمل من حيث إنه يشمل جلب المنافع ودرء المفساد، وأدق من حيث إنه تعبير فني، وموجز، وحديث.

فالمنفعة قد تُجلب، ولكنها قد تفوّت منفعة أكبر منها؛ والمفسدة قد تُدرأ، ولكن غيرها أولى منها بالدرء. وجلب منفعة، ودرء مفسدة، قد لا يحتاج إلى ذكاء كبير، إنما الذي يحتاج إلى هذا الذكاء هو المفاضلة بين المنافع لاختيار أنفعها، عندما لا يمكن الجمع بينها، وهو الغالب عملياً،

وكذلك المفاضلة بين المضارّ، لاجتناب أضرّها. قال بعض العلماء: ليس العاقل الذي يعلم الخير من الشر، وإنما العاقل الذي يعلم خيرَ الخيرين، وشرّ الشرّين (فتاوى ابن تيمية ٢٠ / ٥٤).

لو سأل أحد الأشخاص شخصاً آخر: هل تترك حسنة؟ ربما يجيب الإنسان العادي، لأول وهلة: أعوذ بالله، كيف أتركها؟! ويجيب الإنسان العاقل، بعد التروي: نعم، قد أتركها، لأنها حسنة صغيرة تفوّت حسنة كبيرة، أو لأنها مقترنة بسيئة أكبر منها، لا تنفك عنها. ولو سأله: هل ترتكب سيئة؟ يجيب الأول: معاذ الله! كيف أرتكبها؟! ويجيب الثاني: نعم، لأنها تجنّبني سيئة أكبر منها، فأفتدي نفسي بالصغيرة من الكبيرة، أو لأنها تستلزم منفعة أكبر منها (فتاوى ابن تيمية ٢٠ / ٥٣).

إذا أردت، أو قررت، أن تختار إحدى القنوات التلفزيونية الفضائية، فقد تعجبك هذه القناة، ولكنك تفتش في القنوات الأخرى، لعلك تجد فيها من البرامج ما يعجبك أكثر. وإنك تخشى لو شاهدت هذا البرنامج أن يفوتك ما هو أفضل. إنك تريد أن تتأكد من أن اختيارك ليس حسناً فحسب، بل هو الأحسن، لتعظيم منفعتك بالوقت، أي محاولة منك لتحقيق أعظم قيمة ممكنة لهذه المنفعة. لو كانت هناك قناة واحدة، فإنك قد لا تتردد في مشاهدتها، لكن تعدد القنوات وتنافسها يسمح لك بالاختيار والمفاضلة والترجيح والتعظيم.

يقول ابن تيمية: «إن الشريعة جاءت بتحصيل المصالح وتكميلها، وتعطيل المفاسد وتقليلها، وإنها ترجح خير الخيرين، وشرّ الشرّين، وتحصّل أعظم المصلحتين بتفويت أدناهما، وتدفع أعظم المفسدتين باحتمال (= ارتكاب) أدناهما» (المرجع نفسه ٢٠ / ٤٨). وفي موضع آخر جعل هذا الأمر هو الواجب، والمشروع (نفسه ٢٨ / ٢٨٤).

ألم يطلب منا سبحانه وتعالى أن نقول وأن نفعل الأحسن، ولم يكتفِ

منا بالحسنة فحسب؟ قال الله تعالى: ﴿وَقُلْ لِعِبَادِي يَقُولُوا الَّتِي هِيَ أَحْسَنُ﴾ [الإسراء: ٥٣] ﴿الَّذِينَ يَسْتَمِعُونَ الْقَوْلَ فَيَتَّبِعُونَ أَحْسَنَهُ﴾ [الزمر: ١٨]، ﴿وَأْمُرْ قَوْمَكَ يَأْخُذُوا بِأَحْسَنِهَا﴾ [الأعراف: ١٤٥]، ﴿وَجَدِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ﴾ [النحل: ١٢٥]، ﴿وَلَا تَقْرَبُوا مَالَ الْيَتِيمِ إِلَّا بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ﴾ [الأنعام: ١٥٢]، ﴿أَتَسْتَبْدِلُونَ الَّذِي هُوَ أَدْفَقُ بِالَّذِي هُوَ خَيْرٌ﴾ [البقرة: ٦١]، أي: الأدنى بالأعلى، والباء تلحق المتروك، أي يستنكر عليهم أن يأخذوا الأدنى، ويتركوا الأعلى.

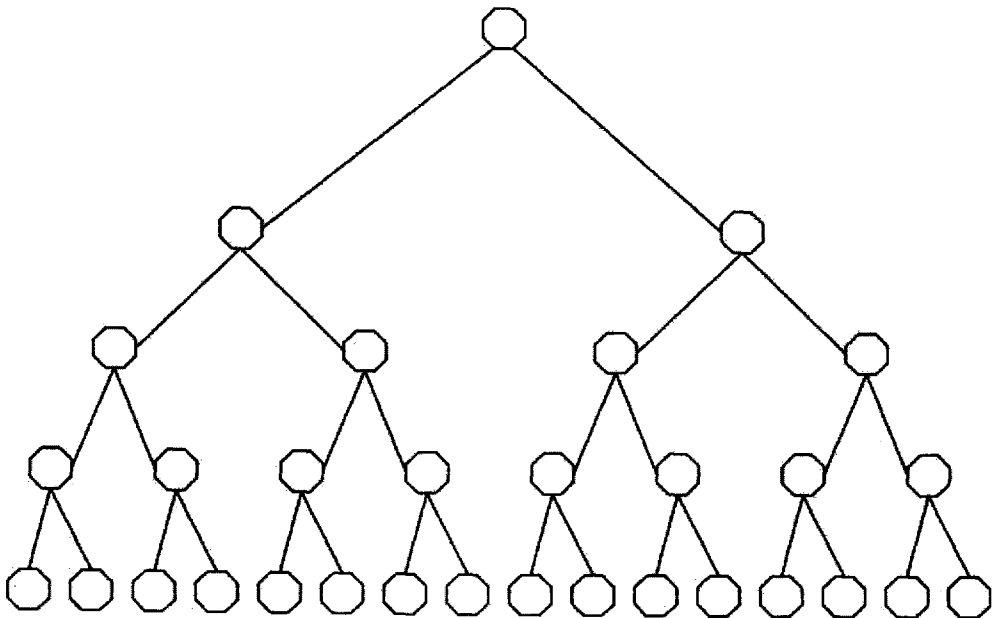
وبما أن «تعظيم المنافع» هو أهم ما يُعنى به علم الاقتصاد، فإن شريعتنا لا تتعارض معه في هذا الباب، بل تؤيده، على ألا تكون هذه المنافع دنيوية فحسب، بل دينية أيضاً، ولا شخصية فحسب، بل عامة كذلك، ولا قصيرة الأجل فقط، بل طويلة أيضاً، ولا هي من وضع البشر وحدهم، بل هي بمعونة الله ورسوله، أو بكلمة مختصرة أن تكون هذه المنافع الدنيوية، والشخصية، مؤيدة بالدين ومقيدة به.



التسويق بعمولة شبكية أو هرمية: هل يجوز؟

هناك اليوم منشآت تقوم بتسويق منتجاتها (سلعها أو خدماتها) عن طريق شبكة زبائنها، بدل اللجوء إلى الدعاية والإعلان. فمن يشتري سلعة أو خدمة مقابل ١٠٠ دولار مثلاً، يعدّ مستفيداً من السلعة أو الخدمة، ومنضمّاً في الوقت نفسه إلى شبكة التسويق، برجااء الاستفادة المحتملة من عمولة قدرها ٥٥ دولاراً مثلاً، إذا جلب للمنشأة زبائن لا يقل عددهم عن تسعة مثلاً. فإذا قل العدد عن تسعة لا يكون له أي عمولة.

ولتبسيط المسألة، نفترض أن هناك شخصين ينضمان إلى الشبكة في كل شهر. فيكون لدينا، بالنسبة لأعضاء الشبكة، الشكل الهرمي التالي:



ولهذا السبب أطلق على هذا البرنامج التسويقي: «البرنامج الهرمي»
Pyramid Scheme أو «التسويق الشبكي» Network Marketing
أو «التسويق المتعدد الطبقات» Multilayer Marketing.

كما يكون لدينا، بالنسبة للعمولة، الجدول التالي:

الشهر	الأعضاء الجدد	مجموع الأعضاء	العمولة	حساب العمولة
١	٢	٢	—	—
٢	٤	٦	—	—
٣	٨	١٤	٥٥	١× ٥٥
٤	١٦	٣٠	١١٠	٢× ٥٥
٥	٣٢	٦٢	١٦٥	٣× ٥٥
٦	٦٤	١٢٦	٤٤٠	٨× ٥٥
٧	١٢٨	٢٥٤	٧٧٠	١٤× ٥٥
٨	٢٥٦	٥١٠	١٥٤٠	٢٨× ٥٥
٩	٥١٢	١٠٢٢	٣١٣٥	٥٧× ٥٥
١٠	١٠٢٤	٢٠٤٦	٦٢٧٠	١١٤× ٥٥
١١	٢٠٤٨	٤٠٩٤	١٢٤٨٥	٢٢٧× ٥٥
١٢	٤٠٩٦	٨١٩٠	٢٥٠٢٥	٤٥٥× ٥٥
مجموع العمولة في السنة		٤٩٩٩٥		

شرح الجدول:

١ - يفترض هنا أن الأعضاء الجدد يتضاعف عددهم شهريًا، أي يزدادون بصورة أسّية، أي على شكل متوالية هندسية، أي نحصل في كل شهر على عدد يساوي العدد السابق مضروبًا في ٢.

٢ - مجموع الأعضاء هو العدد التراكمي للأعضاء الجدد، بحيث يضاف العدد الجديد إلى المجموع السابق، لاستخراج المجموع، في كل شهر.

٣ - العمولة لا تدفع إلا عندما يبلغ مجموع الأعضاء تسعة على الأقل. ولهذا لا يبدأ دفعها إلا في الشهر الثالث، حيث يبلغ مجموع الأعضاء ١٤، فتدفع عمولة ٥٥ دولارًا عن ٩ أعضاء. وفي الشهر الرابع يبلغ مجموع الأعضاء ٣٠، فتدفع عمولة عن: ٣ تسعات - ١ تسعة = تسعتين، فتكون العمولة $2 \times 55 = 110$ دولارات. وفي الشهر الخامس يبلغ مجموع الأعضاء ٦٢، فتدفع عمولة عن: ٦ تسعات - ٣ تسعات = ٣ تسعات، فتكون العمولة $3 \times 55 = 165$ دولارًا، وهكذا.

ما يؤخذ على البرنامج من الناحية الفقهية:

١ - الزبون الأول جلب زبونين آخرين، فكان يجب أن يستحق عمولة عنهما، ولا وجه لتعليق عمولته حتى يبلغ العدد ٩، بدعوى أنها جعالة. فكيف تستفيد المنشأة من هذين الزبونين، دون أن يستفيد السمسار من العمولة عنهما، فيخسر ما أنفقه من جهد ومال وزمن؟

٢ - كذلك كل زبون جديد جلب زبونين آخرين، والغالب ألا يكون للزبون الأول جهد مشترك مع هذا الزبون الجديد، ومن باب أولى مع الزبائن اللاحقين. فكيف يكون للأول عمولة من خلال جهد الثاني والثالث...؟ فلا وجه عندئذٍ للعمولة، ولا لزيادتها، ولا لتكاثرها. وكلما زادت العمولة زاد اختلال التناسب بينها وبين الجهد المبذول.

٣ - العمولة هنا تنطبق عليها الإجارة، ويجب أن تدفع فورًا، أو أن تكون مؤجلة إلى أجل معلوم، وهي هنا مؤجلة إلى أجل مجهول، حتى يبلغ العدد ٩، ولا يعلم متى يكون هذا؟ والجهالة في الإجارة غير جائزة.

٤ - العمولة هنا لا تنطبق عليها الجعالة، لأن الجعل في الجعالة

لا يتجزأ بتجزؤ العمل، إذ الجاعل لا يستفيد إلا بتمام العمل. غير أن المسألة هنا أن المنشأة تستفيد من كل زبون، في حين أن السمسار لا تبدأ استفادته إلا عندما يبلغ عدد الزبائن تسعة، في كل مرة.

٥ - الزبون واقع تحت رحمة المنشأة، في حساب العمولة المستحقة له. فليست لديه وسيلة للرقابة على صحة الحساب، الذي يتعقد ويزداد تعقيداً كلما تكاثر عدد الزبائن. وربما تلجأ المنشأة إلى التلاعب بالعدد، مما يؤدي إلى النزاع.

٦ - وعلى هذا فإن هذه العمولة الهرمية أو الشبكية غير جائزة، لما فيها من ظلم، وجهالة، ونزاع. ولا تنطبق عليها أحكام الجعالة، ولا الإجارة. وهذا كله بافتراض أن المنشأة قادرة على استيعاب الزبائن الجدد، وبيع منتجاتها لهم بجدية ودون تلكؤ. ولكن من المحتمل جداً أن يقبل الناس على هذه المعاملة، لا بقصد الانتفاع من المنتجات، بل بقصد الانتفاع من العمولات الكبيرة المحتملة. ويتهافت الناس على هذه المعاملة، لعلمهم بأن السابق سيحقق مكاسب أكثر من اللاحق. وعندئذ تدخل هذه المعاملة في باب القمار (الميسر)، وتحقق المنشأة أرباحاً فاحشة ومضمونة، في حين أن المتعاملين معها قد يربحون وقد يخسرون، وإذا ربحوا فإن أرباحهم تتفاوت من شخص إلى آخر، وتكون أرباحاً قليلة، بالنسبة لما تحققه المنشأة من أرباح. ومثل المتعامل معها كمثّل الذي يشتري الجريدة، لا بقصد الانتفاع بقراءتها، بل بقصد احتمال الفوز بالجائزة التي تعلن عنها. وتكون منتجات المنشأة عندئذ لغواً، وستاراً لممارسة القمار، فالظاهر أن المنشأة تمارس التجارة، والباطن أنها تمارس القمار، حيث يكسب القليلون ويخسر الكثيرون. وذلك كالمنشأة التي تتظاهر بالبيع والتجارة، وحقيقتها أنها تمارس التمويل الربوي، بطريق الحيلة (العينة)، حيث تشتري السلعة بثمن مؤجل، ويعاد بيعها بثمن معجل، وتبقى السلعة

في أرضها، وهي كما جاء في الأثر عن ابن عباس أنها دراهم بدرهم بينهما حريرة.

ويحسن أن أشير ختامًا إلى أن هذه المسألة قد عرضت على بعض الفقهاء، فأفتى بجوازها، بشرط أن تكون منتجات المنشأة حلالاً، وبشرط ألا يكون في هذه المعاملة جهالة أو غرر أو ربا أو رشوة أو قمار أو خداع... وكنت أتمنى أن لا تكون الفتوى على هذه الشاكلة، إذ كان على هذا المفتي أن يقول: لا أدري، بسبب عدم تمكنه من فهم المعاملة. والفتوى بهذه الطريقة غير مفيدة للمستفتي من الناحية العلمية، لأن المستفتي لا يعرف ما إذا كان في هذه المعاملة جهالة أو غرر أو ربا أو قمار... كما أنه لا يعرف معنى كل من هذه المحرمات. فكأن المفتي يقول للمستفتي: هذه المعاملة جائزة بشرط ألا تكون حراماً، أو جائزة بشرط أن تكون جائزة! وإذا كان المستفتي يبحث عن استحلال المعاملة، ولا يبحث عن الحقيقة، فإنه سيستغل هذه الفتوى، وسينظر إلى أن هذه المعاملة حلال، وسيروج ذلك بين الناس. فنسأل الله الهداية لهؤلاء العلماء والمفتين، وأن لا يقدموا فتاوى جاهزة، في استمارات جاهزة، تصلح لكل معاملة، ولكل فتوى. وهي في حقيقتها هروب من الفتوى، وتؤدي إلى ظفر المستفتي بما يهوى، وإلى تضليل الناس الذين يحتمل أن يتعاملوا بمثل هذه المعاملة، والله أعلم.



السَّلَم: نُكْت وإيضاحات

للنكتة معنيان: المعنى الأول: المسألة العلمية الدقيقة يتوصل إليها بدقة وإنعام فكر، وهو المعنى الذي كان شائعاً عند العلماء القدامى. والمعنى الآخر: الطرفة المضحكة، وهو المعنى الشائع في عصرنا. وأصل المعنيين: الفكرة اللطيفة المؤثرة في النفس تأثيراً علمياً أو تأثيراً هزلياً. وأصل المعنيين معاً من النُكْت، وهو أن تنكت بقضيب في الأرض، فيؤثر بطرفه فيها، ويترك نقطة أو علامة. يقال: نكتة سوداء، أي علامة سوداء. والمقصود هنا هو المعنى الأول المتعلق بالدقائق أو اللطائف العلمية (اللسان والوسيط).

تعريف السَّلَم: هو بيع يعجل فيه الثمن (ثمن السَّلَم، رأس مال السَّلَم) ويؤجل المبيع. بخلاف البيع بالنسيئة الذي يعجل فيه المبيع، ويؤجل الثمن.

جواز السلم: السلم مشروع بنص الحديث النبوي، ويجوز في الزرع والثمار والصناعات والتجارات (سلم زراعي، صناعي، تجاري). لكن لا بد في السلم التجاري من أن يكون التاجر ممن يتعاملون بالسلعة المبيعة، ويخاطرون مخاطرة التجارة، وإلا باع ما ليس عنده، وربح ما لم يضمن، أي ربح بدون مخاطرة.

قيمة الزمن في السلم: الثمن في السلم يكون أرخص، لأن الثمن معجل والمبيع مؤجل، وللزمن حصة من الثمن، كما يقول الفقهاء. وبعبارة

أخرى فإن البذل المعجل أكبر قيمة من البذل المؤجل إذا تساويا في المقدار. وبعبارة رياضية حديثة فإن القيمة الحالية للبذل المعجل أكبر من القيمة الحالية للبذل المؤجل.

بيع ما ليس عنده: جمهور الفقهاء رأوا أن السلم يدخل في بيع ما ليس عنده، ولكنه مستثنى منه. وبعض الفقهاء (ابن تيمية وابن القيم وغيرهما) رأوا أن السلم جاء على القياس، وليس على خلاف القياس، ومن ثم فليس هو استثناء ولا رخصة، ذلك أن تأجيل المبيع يناظر تأجيل الثمن، ولا فرق بينهما.

وأيا ما كان الرأي الفقهي، فإن بيع السلم يلتبس ببيع ما ليس عنده، ولا بد من تخليصه منه، وبيان الفرق بينهما، لكي تتضح حكمة منع بيع ما ليس عنده، وحكمة جواز السلم. وقد جاء منع الأول بنص الحديث النبوي، وجواز الآخر بنص الحديث النبوي أيضًا.

هل السلم يدخل في بيع المعدوم؟ المبيع في السلم ليس معدومًا، بل هو موجود في الأسواق، من وقت العقد إلى وقت التسليم، واكتفى بعض العلماء بوجوده في وقت التسليم فقط. فقد يباع شيء ليتم تسليمه في الموسم، أي في تاريخ محدد من هذا الموسم.

هل هو موجود عند البائع؟ قد يكون موجودًا في حقله (كله أو بعضه) أو في مصنعه أو في متجره، وقد يكون غير موجود إذا كان البائع تاجرًا يحصل عليه من السوق في وقت التسليم. ويجوز هذا، كما قلنا، إذا كان هذا التاجر من شأنه التعامل بالسلعة المبيعة، وخاطر مخاطرة التجارة (انظر زاد المعاد لابن القيم ٨١٦/٥). واشترط الفقهاء أن يكون المبيع عام الوجود، حتى إذا لم يكف ما عند البائع، أمكنه تأمين الباقي من السوق.

السلم في البيع والسلم في الإجارة (السلم في المنافع): ذكرنا السلم في البيع، أما السلم في الإجارة فهو نوعان:

١ - السلم في إجارة الأشخاص : مثاله : أسلمت إليك كذا من المال في مقابل عملك عندي لمدة سنة، اعتباراً من تاريخ كذا. هنا المنفعة غير موصوفة في الذمة، ويمكن أن تكون كذلك كما في المثال التالي : أسلمت إليك كذا من المال في منفعة موصوفة في ذمتك إلى أجل كذا، أو أسلمت إليك كذا من المال في منفعة عامل صفته كذا وكذا لبناء جدار صفته كذا وكذا.

٢ - السلم في إجارة الأموال : مثاله : أسلمت إليك كذا من المال في مقابل انتفاعك بهذه الدار لمدة سنة، اعتباراً من تاريخ كذا، أو أسلمت إليك كذا من المال في منفعة سيارة صفتها كذا وكذا، لحمل شيء موصوف، أو ركوب عدد معلوم من الأشخاص.

هل في البيع المؤجل غَرَر؟ الغَرَر منه ما هو ممنوع، ومنه ما هو جائز. والجائز منه قد يكون يسيراً مع عدم إمكان تجنبه، وقد يكون كثيراً، حتى في المعاوضات (خلاف التبرعات) إذا دعت الحاجة، ولم يمكن تجنبه، كما في الجعالة. ومن ثم فإن العقد لا ينبغي أن يخلو من كل غَرَر حتى يصير جائزاً، بل قد يجوز مع الغَرَر يسيره وكثيره، إذا دعت الحاجة إليه ولم يمكن الاحتراز منه.

ويجب التنبيه إلى أن الغَرَر إذا أمكن تجنبه فإنه لا يجوز سواء أكان يسيراً أو كثيراً. وفي البيع المؤجل غَرَر بخلاف البيع المعجل، ولذلك ذهب الإمام الشافعي إلى جواز السَّلَم الحالّ، لأنه أبعد عن الغَرَر من السَّلَم المؤجل، كما قال.

هل تأجيل المبيع كتأجيل الثمن؟ الثمن في البيع الذي يتأجل ثمنه هو من النقود، والنقود من المثليات. ووجودها أكثر في الاحتمال من وجود السلع. فالسلعة المبيعة قد ينقطع وجودها من الأسواق عند الاستحقاق،

ولهذا فإن غَرَّرَ تأجيل السلعة أكبر من غَرَّرَ تأجيل الثمن (النقد)، وإن كان كل منهما مثلياً.

ويمكن أن يكون الثمن في البيع الذي يتأجل ثمنه من شيء مثلي آخر غير النقود، وعندئذ تصبح العملية مقايضة بين سلعتين، وقد تكون السلعة المبيعة معينة أو مثلية، لكن السلعة المؤجلة لا بد أن تكون مثلية قابلة لأن تصلح ديناً في الذمة. وعندئذ يتضح كلام ابن تيمية في أن تأجيل المبيع كتأجيل الثمن. ولا ريب أن كلام ابن تيمية يصح إذا افترضنا أن تأجيل الثمن موافق للقياس أيضاً. أما إذا كان تأجيل الثمن غير موافق للقياس، فلا يمكن أن يقال إن تأجيل المبيع (في السلم) موافق للقياس.

أما خطر تغير السعر فهو قائم في كلا النوعين، أي سواء تأجل الثمن أو تأجل المبيع.

هل يجب أن يكون المبيع في السَّلَم موثوق الوجود وقت التسليم؟ ما يجب في السَّلَم هو أن يغلب على الظن وجود السلعة المبيعة وقت التسليم. ولا يجب القطع في ذلك ولا الجزم ولا الثقة الكاملة، كما قد توحى به بعض العبارات الفقهاء. فهذا التأكد غير ممكن، لأن التجارة تقوم على الظن (عدم التأكد)، ولا تقوم على القطع والتأكد.

هل يجوز السَّلَم في النقود؟ ذهب جمهور العلماء إلى الجواز بشرط أن يكون رأس مال السَّلَم (ثمن السَّلَم) من غير النقود، لئلا يؤدي ذلك إلى ربا النسيئة. غير أن السلم في النقود بهذا الشرط يردّ العقد من عقد سلم إلى عقد بيع بالنسيئة، يعجل فيه المبيع ويؤجل الثمن. ولا أدري لماذا ينازع البعض في جوازه، والعبرة هنا للمقاصد والمعاني لا للألفاظ والمباني.

تقسيط السَّلَم: يجوز تقسيط المبيع على آجال مختلفة، ولكن يجب تحديد القيمة الحالية لكل قسط (حصة كل قسط من الثمن)، حتى إذا فُسخ قسط من المبيع لم تتأثر بقية الأقساط. وفي تحديد القيمة الحالية نحتاج إلى

معدل خصم (معدل فائدة)، كما نحتاج إلى الأساليب الرياضية: جداول الفائدة أو اللوغاريتم. ولا بد من هذه الأساليب العلمية ما دام هناك في الشريعة زيادة للتأجيل وحطيطة للتعجيل.

السَّلم بالسَّعر: ابن تيمية يرى جواز البيع بالسعر (بسر السوق)، كما يرى جواز السلم بالسعر (بسر السوق يوم التسليم). يقول: «لو أسلم مقدارًا معلومًا إلى أجل معلوم، في شيء بحكم أنه إذا حلّ يأخذه بأنقص مما يساوي بقدر معلوم، صح كالبيع بالسعر» (الاختيارات الفقهية لابن تيمية ص ١٣١). ولكنني أرى أن هذا الرأي الأخير في السلم هو عندي موضع نظر، ذلك أنه إذا أسلم ١٠٠ إلى سنة، في قمح موصوف بسعر السوق يوم التسليم، وكان هذا السعر ١٠، فتم التسليم بـ ٩، كانت الكمية المسلمة $100 \div 9 = 11$ ، فكأنما أقرضه ١٠٠ ليسترده ١١٠.

ولعل هذا هو معنى قول أبي سعيد الخدري: «السلم بما يقوم به السعر ربا». وهذا طبعًا بافتراض أن هناك حطيطة من السعر، هي من لوازم بيع السلم.

هذه المسألة لم تشر إليها الموسوعة الفقهية الكويتية، ولا نزيه حماد، ولا القضاة (انظر المراجع المبينة أدناه)، ولا شك أنها من لطائف بيع السلم.

هل يجوز أن يكون رأس مال السَّلم (ثمن السَّلم) دينًا «حاليًا» في ذمة المُسَلَّم إليه؟ هل يجوز هنا القبض الحكمي؟ جمهور الفقهاء يمنعون ذلك دون تفريق بين دين حالّ ودين مؤجل، ويرون أن هذا من قبيل الكالئ بالكالئ. أما ابن تيمية فيرى جوازه إذا كان الدين حالًا. قال ابن القيم: «لو أسلم إليه في كَرّ حنطة بعشرة دراهم في ذمته، فقد وجب له عليه دين، وسقط له عنه دين غيره، وقد حُكي الإجماع على امتناع هذا، ولا إجماع فيه، قاله شيخنا واختار جوازه، وهو الصواب، إذ لا محذور فيه، وليس

بيع كاليء بكاليء فيتناوله النهي بلفظه، ولا في معناه فيتناوله بعموم المعنى»
(إعلام الموقعين ١/ ٣٨٩).

إني أشك في جواز ما أجازاه ابن تيمية، لأن المدين قد يكون عاجزاً عن الدفع، ويرغب في تأجيل دينه في مقابل زيادة يحصلها الدائن بزيادة ثمن السلم (رأس مال السلم)، وهذه إحدى صور الكاليء بالكاليء. والقبض الحقيقي للمدين يقطع هذه الشبهة، ومن ثم فإن القبض الحكمي يكون هنا غير جائز.

والسَّلَم بالدين يشبه المضاربة (القراض) بالدين، والراجح عندي في كل منهما تجديد القبض، وعدم جواز القبض الحكمي، خلافاً لنزیه حماد في بحثه عن السلم المقدم إلى الموسوعة الفقهية الكويتية، والمنشور في كتاب له أيضاً.

أما تطارح الديون، أو المصارفة في الذمة، فأمرها مختلف، لأن الطرفين يفترقان فيها وليس بينهما شيء، كما في الحديث النبوي. أما في السَّلَم بالدين فإنهما يفترقان ولأحدهما في ذمة الآخر شيء.

إذا لم يكن سَلماً هل يجوز تأجيل الثمن؟ هل يجوز تأجيل البدلين؟ يقول الشيرازي: «إذا عُقد (السلم) بلفظ البيع كان بيعاً، ولا يشترط فيه قبض العَوْض في المجلس» (المهذب ١/ ٣٩٢، والمجموع ١٣/ ١٨٥). ويقول الشرقاوي: «إن عُقد بلفظ البيع صح تأجيل كل من المبيع والثمن» (حاشية الشرقاوي، ذكره في باب الآجال وليس في باب السلم، ٢/ ١٦٤).

هل نفهم من هذا أن الجائز هو تأجيل بدل واحد، إما المبيع وإما الثمن، أم نفهم أن الجائز هو تأجيل البدلين معاً؟ ظاهر الكلام هو المعنى الأخير.

قد يُتخذ السلم حيلة للاقتراض: قد يعقد السلم وفي نية البائع ألا يسلم

المشتري في الاستحقاق السلعة المبيعة، بل يتظاهر بالعجز أو يطلب الإقالة أو يصطنع خلافاً بغية الفسخ، ليردّ إلى المشتري رأس ماله فقط، فيكون قد اقترض مالاً بغير رضا المقرض.

وتجدر الإشارة هنا إلى أن السِّلْم والسَّلَف بمعنى واحد: السلم لغة أهل الحجاز، والسلف لغة أهل العراق. لكن السلف قد يعني القرض أيضاً، وسمي السلم سلفاً لأن فيه تمويلاً من المشتري للبائع، قد ينفصل عن البيع، ويرتد قرضاً، كما ذكرنا.

بعض المراجع المعاصرة في السلم:

- السلم والمضاربة لزكريا القضاة، دار الفكر، عمّان، ١٩٨٤م.
- الموسوعة الفقهية الكويتية، ج ٢٥.
- عقد السلم لنزيه حماد، دار القلم، دمشق، ١٩٩٣م، وهو نفس ما جاء في الموسوعة، خلا بعض التعديلات التي أجرتها الموسوعة على البحث، ويبدو أنه هو صاحب هذه المادة في الموسوعة.

