

الفصل الثالث

الشركات والنجارة الخارجية

● الشركات :

يقول الرسول ﷺ : « يد الله مع الشريكين ما لم يتخاونا فاذا تخاونا رفع يده عنهما » •• وهكذا يضع الرسول ﷺ الأساس الأول لكل عمل ناجح ألا وهو الأمانة ثم التوجه الى الله تعالى قبل كل شيء • ابتغاء وجهه وتقواه •

وإذا كانت الأمانة واجبة في كل عمل يقوم به الانسان فانها أوجب ما تكون في الشركات حتى توجد الثقة بين الناس ويأمن بعضهم بعضا فتقوم الشركات الكبرى التي تحقق المشاريع الضخمة وتبنى الحضارات الحديثة التي أصبحت المشاريع الكبيرة إحدى سماتها وأهم دعائمها •

والشركة بمفهومها المعروف – أى اشتراك شخصين أو أكثر في القيام بعمل ما أو تأسيس شركة للتجارة أو الصناعة أو شراء عقار لاستغلاله – أمر موغل في القدم يكاد يعاصر تاريخ البشرية على الأرض •

وقد تعرف الشركة بأنها عقد بين اثنين أو أكثر للقيام بعمل مشترك • وقد وضعت القوانين لتنظيم قيام الشركات وتحديد أعمالها وشخصيتها لا سيما بعد أن تعددت أنواع الشركات وتباينت أغراضها وأصبح وجودها ضرورة ملحة للقيام بالمشاريع الكبرى التي واكبت التطور الحديث في العالم والتي يعجز الفرد الواحد عن القيام بها •

والشركة فى جميع صورها عقد بين اثنين أو أكثر على الاشتراك فى رأس المال وفى ربحه أو على الاشتراك فى الربح فقط ان لم يكن هناك رأسمال ويشترط لقيامها :

- ١ - الأيجاب والقبول بين أطراف العقد .
- ٢ - اتحاد مجلس الأيجاب والقبول لأنها من العقود المالية .
- ٣ - أن يكون كل من عاقديها أهلا للتوكل والوكالة ، اذ كل شريك فى الشركة وكيل عن الآخرين فهو موكل لغيره ووكيل عنه .
- ٤ - أن يكون العقود عليه قابلا لوكالة ليكون تصرف كل واحد منهم للجميع فيكون لنفسه أصالة ولغيره بمقتضى الوكالة .
- وعلى ذلك فلا شركة فى مال مباح كالاختطاب والاصطياد لأنه لا يجوز فيه التوكيل اذ يتملكه من يستولى عليه بمجرد الاستيلاء .
- ٥ - أن يكون اربح جزءا شائعا معلوم القدر حتى لا يكون الجهل بقدره مفضيا الى النزاع (١) .

وتنقسم الشركات الى :

- ١ - شركات أموال .
 - ٢ - شركات أعمال .
 - ٣ - شركات وجوه .
 - ٤ - شركة المضاربة وقد تقدم الحديث عنها فى باب العقود .
- وكل نوع من هذه الشركات يمكن أن يكون شركة مفاوضة وهو نوع من الشركات منعدم لأنه غير واقعى الشروط تقريبا اذ أن من شروطه المساواة فى كل شىء حتى أنه اذا تساوى الشركاء عند بدء الشركة فى أموالهم ثم ورث أحد الشركاء فزاد ما يملك من المال عن شركائه تنتقل الشركة الى شركة عنان .

وكلمة عنان اما أن تكون مصدر فعل « عن » أى عرض لى كذا ويكون الشريك قد عن له أن يشترك مع الآخرين أو تكون قد أخذت من كلمة « عنان الفرس » لأن كلا من الشركاء سلم عنان التصرف فى

(١) مختصر أحكام المعاملات الشرعية ، لعلى الخفيف ، ص ٢٣٥ .

المال لشريكه ، ويرى الفقهاء فى شركات العنان أنها شركة جائز فيها اختلاف حصص الشركاء فى رأس المال وهى تتضمن الوكالة فلكل شريك حق الوكالة عن باقى الشركاء والتصرف باسم الشركة .

فإذا كان العمل فيها على بعض الشركاء دون الكل صح زيادة حصة الشريك العامل فى الربح بأكثر من نسبة حصته فى رأس المال نظير عمله .

● شركة الأموال :

هذه الشركة يجب أن يكون رأسمالها من النقود المتداولة ويكون من النقد الحاضر أى لا يصح ادخال الديون فيها الا بعد تحصيلها ووجودها نقداً ومن خصائص هذه الشركة :

١ - لا يشترط فيها خلط أموال الشركاء ولا تسليمها بل تتم بالتعاقد ويصبح تصرف أحد الشركاء فى حصته تصرفاً لحساب الشركة بناء على التعاقد الذى صار بموجبه وكيلاً عن باقى الشركاء .

٢ - الربح يوزع حسب النسب المتفق عليها أما الخسارة فيجب أن تكون بنسب رأس المال والاتفاق على غير ذلك باطل .

٣ - تصرف الشريك يكون فى حدود ما نص عليه فى العقد فإذا خالف النص كان تصرفه لحسابه الخاص ولا يلزم الشركة .

● شركة الأعمال :

وتسمى أيضاً شركة الأبدان وشركة الصنائع وشركة التقبل ، وتتم باتفاق اثنين أو أكثر من أرباب المهن والأعمال على الاشتراك فى القيام بالعمل من أجل الغير على أن يكون ربح هذه الأعمال أو أجزؤها مشتركة بينهم وفق ما ينص عليه فى عقد الشركة .

وذلك كالشركة بين مجموعة من التجارين أو الأطباء أو المحامين ولا يشترط فى هذه الشركة اتحاد المهنة فيجوز اشتراك محامى مع محاسب لخدمة العملاء كل فى تخصصه .

ومن خصائص هذه الشركة :

- ١ - جواز التمايز فى توزيع الربح حسب اتفاق الشركاء .
- ٢ - ولا يلزم فيها أن يكون الربح حسب العمل لأن طبيعة الأعمال تختلف واجادتها كذلك تختلف .
- ٣ - تتضمن الشركة الوكالة فكل عمل يتقبله أحد الشركاء يلتزم به الجميع لأنه يعتبر وكيلا عنهم فى تقبله .
- ٤ - توزيع الأرباح يتم حسب شروط العقد وان لم يعمل أحد الشركاء غله فى الربح مقابل ضمانه والتزامه .

● شركة الوجوه :

ويطلق عليها أحيانا شركة المفاليس وهى عرفت بشركة الوجوه لأنها مؤسسة على ما للشركاء فيها من وجاهة ومنزلة اجتماعية .
وفى هذه الشركة يتفق اثنان أو أكثر ممن لا يملكون رؤوس أموال على شراء المصنع بالأجل وبيع ما يشترونه ويوزع الربح بينهم بحسب ما لكل شريك من حصص وبنسبة هذه الحصص يكون ضمان الشريك فى ثمن السلعة المشتراة .
وهذا النوع من الشركة لا يجيزه مالك والشافعى رضى الله عنهما .

● انتهاء الشركة :

- لما كانت الشركة عقد غير لازم لتضمنه الوكالة وهى عقد غير لازم فيكون إنتهاؤها بأحد الأسباب الآتية :
- ١ - فسخ أحد الشريكين للشركة بشرط اعلان شريكه بذلك .
 - ٢ - جنون أحد الشريكين وان لم يعلم شريكه بذلك لأنه ينغزل عن الوكالة بفقد الأهلية .
 - ٣ - موت أحد الشريكين وان لم يعلم الشريك الآخر بموته .
- أما اذا كان الشركاء أكثر من اثنين لم تنفسخ الشركة الا فى نصيب من خرج عن الأهلية أو فسخها أو مات وبقيت بين الآخرين .

٤ - هلاك المال جميعه لأن محل الشركة يزول بزوال المال المتعاقد عليه .

هذه أهم أنواع الشركات وشروطها التي عرفها الفقه الاسلامى فلنحاول الآن تطبيق هذه الصور على أنواع الشركات التي اعترفت بها التشريعات التجارية الحديثة .

فنرى أن القانون المصرى يعرف من الشركات :

١ - شركات الأشخاص .

٢ - شركات الأموال .

ويراد بشركات الأشخاص الشركات التي يقوم كيانها على أشخاص الشركاء فيها ، ولشخصيتهم فى وجودها اعتبار ، بمعنى أن الشركة انما تكونت بين أشخاص يعرف بعضهم بعضا ويثق كل منهم فى الآخر فنقوم الشركة على هذا الاعتبار الشخصى وهى :

(أ) شركات التضامن :

وقد عرفها القانون التجارى (مادة ٢٠) بأنها شركة يعقدها اثنان أو أكثر بقصد الاتجار على وجه الشركة بينهم بعنوان مخصوص يكون اسما لها ويحدد لها رأسمال يساهم فيه الشركاء بحسب ما يتم الاتفاق عليه فيما بينهم وتتمتع بالشخصية المعنوية بمجرد وجودها ويكون لها ذمة مستقلة عن ذمم الشركاء وتنتقل اليها ملكية رأس المال بمجرد عقدها عند توافر الشروط القانونية التي اشترطها القانون فى ذلك . غير أنه يلاحظ أن الشريك المتضامن يعد مسئولا عن ديون الشركة فى أمواله الخاصة كما لو كانت ديونا شخصية وذلك اذا لم تف أموال الشركة بديونها ، ومسئولية كل شريك تكون بنسبة نصيبه فى الخسائر .

ولما كان لهذه الشركة ذمة منفصلة وشخصية اعتبارية مستقلة كان من اللازم أن يكون لها من الأشخاص الطبيعيين من يمثلها (المادة ٥٣ مدنى) وعلى ذلك اذا تم الاتفاق على أن يكون لأحد الشركاء ادارة الشركة كان عمله فى مال الشركاء الآخرين مقارضة أو مضاربة .

وهي بهذا الوضع تعتبر - من وجهة النظر الاسلامية - شركة أموال على أن يراعى الشركاء باقى الشروط الاسلامية التى أوردناها تحت هذا العنوان فيتضمنها العقد ولا تنترك لنصوص القانون الوضعى وفيها ما يخالف ما أجمع عليه فقهاء الشريعة •

لا سيما ما أجمعوا عليه من أن لا يكون رأسمال الشركة ديناً ولا مالا غائباً فلا تنعقد الشركة قبل أداء الدين أو حضور المال الغائب •

وهذا الشرط فيه حماية للشركاء من التحايل أو الغرر أو سوء النية ، ويخالف التشريع الوضعى الذى يجيز أن تكون حصة أحد الشركاء ديناً فى ذمة شخص فتحل الشركة فى الدين محل صاحب الدين الشريك وتقتضيه من المدين (٢) •

(ب) شركة التوصية البسيطة :

وهى حسب القواعد الاسلامية من شركات الأموال أيضا ويعرفها القانون التجارى المصرى (مادة ٢٣) بأنها شركة تعقد بين شريك واحد أو أكثر متضامنين وبين شريك واحد أو أكثر موصين والمتضامنون مسئولون عن الشركة والتزاماتها بصفة شخصية فى أموالهم الخاصة على وجه التضامن •

أما الشريك الموصى فتنحصر مسئوليته فى قيمة الحصة التى يقدمها من المال فلا تتخطاها الى أمواله الخاصة ، فالعمل فى أموال الموصين يعد من قبيل المقارضة أو المضاربة لأنه عمل فى مال الغير •

(ج) شركة المحاصة :

وهى شركة ليس لها شخصية اعتبارية لذلك لا وجود لها الا بين أطرافها دون أن يكون لها وجود أمام الغير لأنها تنعقد بين شخصين أو أكثر للقيام بعملية واحدة أو أكثر - كالدخول فى مزاد شراء مخلفات

(٢) الشركات فى الفقه الاسلامى ، لعلى الخفيف ، ص ٣٥ ، ٤١ ،

مصنع أو عمارة - يقوم بها الشركاء جميعا أو أحدهم على أن يقسم الربح والخسارة بين جميع الشركاء .

وفى (المادة ٦٢) من القانون التجارى المصرى اشارة الى هذه الشركات فى قولها ان الحقوق والواجبات التى لبعض الشركاء على بعض فى هذا النوع من الشركات تكون قاصرة على قسمة الأرباح والخسائر التى تنشأ عن أعمال الشركة سواء حصلت منهم منفردين أو مجتمعين على حسب شروطهم .

وهى بذلك لا تكون أكثر من عملية حسابية دعا اليها تعاون الشركاء فى عمل مؤقت ولا تدخل فى نوع من الشركات الشرعية وليس فيها ما يحرم ، أما اذا سلمت الحصص لأحد الشركاء لاستثمارها ، وفى هذه الحالة يكون هذا الشريك وكيفا عنهم فى استثمار المال وتصبح الشركة عقد مضاربة .

أما شركات الأموال فى الثانون الوضعى فهى نوعان :

(أ) شركة المساهمة :

وهى شركة يكون لها رأسمال يقسم الى أسهم متساوية تطرح للاكتتاب العام فى السوق ويسمى الشريك فيها مساهم وله أن يشتري قدر استطاعته من أسهم الشركة ، وتنحصر مسئولية المساهمين فى حدود قيمة الأسهم فقط .

وقد وضع القانون قيودا كثيرة على تأسيس شركة المساهمة لحماية المساهمين والمتعاملين معها ولذلك لا يجوز تأسيسها الا بقرار من السلطة العامة .

والعمل فى هذه الشركات يكون عادة لغير أصحاب الأموال أو لبعضهم لكن الأغلبية من المساهمين لا تتدخل فى ادارة أعمال الشركة وهى بذلك تعتبر من قبيل القراض أو عقود المضاربة الاسلامية فيما يتعلق بالعمل فى أموال الغير .

(ب) الشركة ذات المسئولية المحدودة :

وهى شركة استحدثت بموجب القانون المصرى رقم ٢٦ لسنة ١٩٥٤ وتخضع لجميع اجراءات شركة المساهمة وأحكامها فيما عدا الشركاء فلا يجوز أن يزيد عددهم على الخمسين فى الشركة ذات المسئولية المحدودة كما لا يقل رأسمالها عن ألف جنيه والسهم أو الحصة عن عشرين جنيها وهى تعد أيضا من قبيل القراض .

ونرى أن شركة المساهمة هى أحسن وسيلة لاستثمار أموال الودائع لا سيما الصغيرة منها — استثمارا مشروعا لا يخالطه الربا ، وقد كان لبنك مصر تجربة رائدة فى هذا المضمار حين أنشأ فى ميزانيته حسابا تحت اسم « احتياطى انشاء وتنمية الشركات » ومن هذا الاحتياطى كان يقوم بإنشاء شركاته التى بلغت خمسا وعشرين شركة مساهمة وكانت عملية انشاء شركة جديدة كشركة مصر لحليج الأقطان — وهى ثانى شركة أنشأها فى تاريخه الطويل — تتم بالإعلان عن تأسيس الشركة ومساهمة البنك فيها بنسبة مئوية من رأس المال قد تكون النصف وتمثل خمسين ألف سهم مثلا وطرح باقى الأسهم للجماهير للاكتتاب .

فكان وضع اسم بنك مصر كصك الضمان لنجاح المشروع لما كان يمثله من ثقة كبيرة لدى الناس فيقبلون على الاكتتاب فى أسهم الشركة وتتم تغطية الاكتتاب فى أيام قلائل .

وقد كانت محفظة الأوراق المالية ببنك مصر — أى ما يملكه البنك من أسهم فى شركاته قبل تأميمه وتوزيع المحفظة — تمثل أصلا من أهم أصول البنك وأحيانا كان عائدها يمثل أهم أبواب الإيرادات بالبنك .

فلو أن شركات المساهمة قد صفت مواردها من الكدر والشبهات لأصبحت أهم أبواب الاستثمار للمسلمين سواء من أصحاب الودائع بالمصارف أو الأفراد الذين يقبلون على المساهمة بمدخراتهم

البسيطة (٣) التي تتجمع — فى ظل الثقة والأمن — لتكون رؤوس أموال ضخمة تصبح فى خدمة التنمية فى العالم الإسلامى الذى يعانى من نقص رؤوس الأموال فى معظم بلدانه •

* * *

● التجارة الخارجية :

يقول المولى تعالى فى كتابه العزيز : « وترى الفلك مواخر فيه ولتبتغوا من فضله ولعلكم تشكرون » (٤) •

ويقول سبحانه : « ريكم الذى يزجى لكم الفلك فى البحر لتبتغوا من فضله » (٥) •

والفضل هنا بمعنى التجارة • • هذه التجارة التى تحملها : « الجوار فى البحر بالأعلام » (٦) هذه الجوار التى عبر عنها القرآن الكريم بأنها من آيات الله التى تسير فى البحر وتمخره كالجبال — الأعلام — المتحركة تنقل التجارة بين أمم الأرض ليرزق الله بعض الناس من بعضهم •

بل ان الله يمن على قريش — قوم رسوله الذين كانوا ينفؤونه — بأن خصهم بطريق تجارة آمنة تصلهم بالعالم الخارجى وتعقد عليهم الرزق الوفير فى الوقت الذى تضطرب فيه أحوال الأمن فى الجزيرة العربية وتشتت فيها غارات السلب والنهب •

يقول تعالى : « لا يلاف قريش • ايلانهم رحلة الشتاء والصيف • فليعبدوا رب هذا البيت • الذى أطعمهم من جوع وآمنهم من خوف » (٧) •

(٣) لم ترد قيمة السهم الاسمية فى بنك مصر وشركاته على أربعة جنيهات مصرية عند طرحها للاكتتاب وذلك عند بدء قيام أى شركة من تلك الشركات •

(٥) الاسراء : ٦٦ •

(٤) النحل : ١٤ •

(٧) سورة قريش •

(٦) الشورى : ٣٢ •

لقد كفل الله لجيرة البيت العتيق الأمن والسلامة فى هذه التجارة
المعربة فكانت لقريش « ميزة ظاهرة وفتحت أمامها أبواب الرزق
الواسع المكفول فى أمان وطمأنينة وألفت نفوسهم هاتين الرحلتين
الآمنتين الربحتين - الى اليمن فى الجنوب شتاء والى الشام فى
الشمال صيفا - فصارتا لهم عادة والفا وثناء بينما بلادهم قفرة
جفرة » (٨) .

وهكذا تأتى الاشارة صريحة قوية فى القرآن الكريم الى أهمية
التجارة الخارجية فى حياة الشعوب والأمم ويهتم الاسلام بهذه
الوسيلة من وسائل الكسب والمال فيضع لها القواعد المنظمة بينما
تخلف كثير من علماء الاقتصاد المعروف بالسياسى عن وضع النظريات
العادلة لهذه التجارة .

ولطالما شكت الدول النامية مما يحيق بها من ظلم بين فى هذه
التجارة لأن معظمها ينتج المادة الخام ولا تتوافر لها مقومات التصنيع
فتفرض عليها الدول الصناعية - وهى الأكثر تقدما ورفاهية - أحط
الأسعار لخاماتها بينما تبيعها منتجاتها المصنوعة بأعلى الأسعار وهكذا
ترداد الدول الغنية غنى والدول الفقيرة فقرا ، وتتسع هوة التخلف
بينهما .

ولقد عقدت عدة مؤتمرات لتخفيف وطأة هذا الفقر ولتأشدة
الدول الغنية تقديم العون للدول النامية كرد لبعض الفضل مما حصلت
عليه من أرباح طائلة من هذه التجارة غير العادلة وآخر هذه المؤتمرات
(مؤتمر ١٩٧٣) طالب الدول الغنية ببذل ١٪ (واحد بالمائة) من مجموع
الدخل القومى على هيئة معونات للدول النامية لكن حتى هذه النسبة
الضئيلة رفضت (٩) .

وهكذا تزداد الحاجة فى بعض الدول حتى تهدر آدمية أهلها

(٨) فى ظلال القرآن ، للشهيد سيد قطب ، ج ٣٠ ، ص ٢٦١ .

(٩) وفى المؤتمر الاخير المنعقد بين الدول الصناعية الكبرى السبع فى
يونية ١٩٨٣ . نصح ريجان رئيس امريكا الدول الفقيرة بالاعتماد على النفس .!

ويفتك بهم الجوع والمرض .. وهكذا ترى بعض الأمم حقوق الاخاء الانساني وتعتقد أن التظالم فى التجارة الخارجية ظاهرة مشروعة .
والله يحكم بغير ذلك وهو أحكم الحاكمين .. يقول تعالى فى سورة النحل : « والله أنزل من السماء ماء فأحيا به الأرض بعد موتها ، ان فى ذلك لآية لقوم يسمعون . وان لكم فى الأنعام لعبرة ، نسقيكم مما فى بطونه من بين فرث ودم لبنا خالصا سائغا للشاربين . ومن ثمرات النخيل والأعناب تتخذون منه سكرا ورزقا حسنا ، ان فى ذلك لآية لقوم يعقلون . وأوحى ريك الى النحل أن اتخذى من الجبال بيوتا ومن الشجر ومما يعرشون . ثم كلى من كل الثمرات فاسلكى سبل ريك نللا ، يخرج من بطونها شراب مختلف ألوانه فيه شفاء للناس ، ان فى ذلك لآية لقوم يفتكرون » (١٠) .

هذه بعض أنعم الله على عباده ما عملتها أيديهم لكن تفضل بها الخالق على الانسان وليس للانسان فى ذلك من فضل .
ثم ينبهنا سبحانه وتعانى فى نفس السورة الى حقيقة أخرى اختص بها نفسه : « والله فضل بعضكم على بعض فى الرزق ، فما الذين فضلوا برادى رزقهم على ما ملكت أيماهم فهم فيه سواء ، أشبنعمة الله يجحدون » (١١) . ثم « ويعبدون من دون الله ما لا يملك لهم رزقا من السموات والأرض شيئا ولا يستطيعون » (١٢) .

هذا ما اختص الله به نفسه من حيث الرزق وعلينا أن نفى بعهد الله الذى عاهدنا بعد أن رزقنا وجعلنا شعوبا وقبائل وأمرنا أن نتعارف ونتواصل حتى نبلغ التقوى .

ولنتأمل هذه الآيات من سورة النحل :

« ان الله يأمر بالعدل والاحسان وايناء ذى القربى وينهى عن الفحشاء والمنكر والبغى ، يعظكم لعلكم تذكرون . وأوفوا بعهد الله اذا عاهدتم ولا تنقضوا الأيمان بعد توكيدها وقد جعلتم الله عليكم كفيلا ،

(١١) النحل : ٧١ .

(١٠) النحل : ٦٥ — ٦٩ .

(١٢) النحل : ٧٢ .

ان الله يعلم ما تعملون . ولا تكونوا كالتى نفضت غزلبها من بعد قوة
أنكاثا تتخذون أيمانكم دخلا بينكم أن تكون أمة هى أربى من أمة ،
انما يبيلوكم الله به ، وليبين لكم يوم القيامة ما كنتم فيه تختلفون .
ولو شاء الله لجعلكم أمة واحدة ولكن يضل من يشاء ويهدى من يشاء ،
ولتستأن عما كنتم تعملون . ولا تتخذوا أيمانكم دخلا بينكم فتنزل قدم
بعد ثبوتها ونذوقوا السوء بما صدقتم عن سبيل الله ، ولكم عذاب
عظيم . ولا تشتروا بعهد الله ثمنا قليلا ، انما عند الله هو خير لكم
ان كنتم تعلمون . ما عندكم ينفد، وما عند الله باق ، ولنجزين الذين
صبروا أجرهم بأحسن ما كانوا يعملون « (١٢) .

هذه آيات واضحة المعنى صريحة الدلالة على أن ما فى الأرض من
رزق فهو من فضل الله وأن على الانسان أن يفى بعهد الله فلا يستأثر
بما آتاه الله من فضله . وإذا كان بعض الأرض أغنى بخيراته من
بعض فذلك لا يعنى أثره بل يعنى أن يقوم التراحم بين الناس بعد
التعارف تحقيقا لأمره تعالى لعباده : « يا أيها الناس انا خلقناكم من
ذكر وأنثى وجعلناكم شعوبا وقبائل لتعارفوا ، ان أكرمكم عند الله
أتقاكم « (١٤) .

« وان التعارف المطلوب ليس هو المعرفة المجردة بل المعرفة
المثمرة التى تتلاقى فيها كل اقوى الانسانية لخير الانسان ، وانما يكون
التعارف لخير الانسانية اذا قدم أهل كل اقليم ما عندهم من خيرات
الأرض وثمراتها لغيرهم — تبادلًا للمنافع — فينتفع أهل كل اقليم بما
عند غيره ويقدم له ما عنده من خير ، وبذلك ينتفع ابن الأرض بخير
الأرض كلها وذلك هو التعارف الذى أشار اليه النص الكريم ، ولكن
انصرفوا عن هذا المقصد فكان الاختلاف سببا للتناكر ثم التناحر ثم
كان من هذا أن شح أهل كل اقليم بخير ما عنده وقامت المنازعات على
ما رزق الله الناس فى الأرض وما سخر من أكوان « (١٥) .

(١٣) النحل : ٩٠ — ٩٦ .

(١٤) الحجرات : ١٣ .

(١٥) من بحث للأستاذ محمد أبو زهرة . فى كتاب المؤتمر الأول لمجمع

البحوث الإسلامية ، ص ٢٥٨ .

بينما التعارف هو الغاية المثلى من اختلاف الأجناس والألوان وأسمى مظاهره التعاون الذى يعبر عن التلاقى النفسى والتعارف العملى فى الأسرة الانسانية استجابة لقوله تعالى فى خطابه المؤمنين جميعا بالنسبة لجميع بنى الانسان : « **وتعاونوا على أبر والتقوى ، ولا تعاونوا على الاثم والعدوان** » (١٦) لأن الاسلام لا يدعو الى التنازع على البقاء ولا يرفع شعار « البقاء للأصلح » بل يقرر أن التعارف والتلاقى نفسيا وعمليا هو سبيل البقاء واذاك جعل التعاون الانسانى هو الأساس لأن فيه عمران الأرض ونشر المحبة بين الناس ولأن ما فى الأرض من خيرات للانسان والانتاج للانسانية كلها وهو أولا وأخيرا من فضل الله •

« ولقد جاء الاسلام ضاربا العصبية القومية والاقليمية ليكون العدل هو السائد ولكى تكون المودة بين الناس وفى كل بقاع المعمورة وقد قال النبي ﷺ : « لبس منا من دعا الى عصبية ، وليس منا من تامل على عصبية » فالنبي عليه السلام برىء من كل تعصب اقليمي أو قومي وليس من الأيمان أن ينعصب المؤمن لقومه أو وطنه تعصبا يؤدى الى المذلم ، ولا يعنى ذلك محو الوطنية أو النهى عن مراعاة صالح الوطن لكن العصبية التى نهى عنها النبي عليه السلام هى أن ينصر الرجل قومه وهم ظالمون أو يتصافر أهل وطن على ظلم آخرين والتمكن من حريتهم وتضييقها ولقد سأل أبى بن كعب النبي عليه السلام فقال له : أمن العصبية أن يحب الرجل قومه ؟ فقال النبي الذى آتاه الله الحكمة : « لا ، ولكن من العصبية أن ينصر الرجل قومه على الظلم » فالعصبية أو الوطنية الظالمة منهى عنها بحكم الاسلام • والنبي اذ ينهى عن العصبية يمنع الظلم فى الدول لتتكون العلاقات على أسس من العدالة والمودة » (١٧) •

والاسلام يدعم العلاقات التى تقوم على معاهدات الأمان وحسن الجوار ويحث على الوفاء بالعهد والميثاق فيقول تعالى : « **وأوفوا بعهد**

(١٦) المائة : ٢

(١٧) العلاقات الدولية فى الاسلام لمحمد ابو زهرة ، ص ٢٠ .

(٩ — التجارة فى الاسلام)

الله اذا عاهدتم ولا تتفصوا الايمان بعد توكيدها وقد جعلتم الله عليكم كفيلا ، ان الله يعلم ما تفعلون» (١٨) .

فلا يصح العذر بين الدول لكى تكون أمة أقوى مالا وعدة وأكثر عددا وأوسع رقعة من أمة أخرى : « أن تكون أمة هي أربى من أمة » (١٩) . لأن الوفاء بالعهد هو المقصد الأسمى الذى يتجه اليه المؤمن لتحقيق معنى الوحدة الانسانية بارادته واختياره .

والله قد بث فى الأرض أغواتها فلا يجوز أن يفتعل الانسان ما يضر به أخاه الانسان ، ولا شك أن يسر التجارة من أهم صور التعاون الانسانى التى حرص الاسلام على توكيدها .

وأهم عوامل ازدهار التجارة هو توفر طرق المواصلات — وقد ورد بالقرآن ذكر المعروف عنها وقت نزوله — وتوفير الأمن والضرب على أيدي المخسدين المعوقين أو قطاع الطرق الذين أئذروا بأقسى العقوبات فى القرآن الكريم حيث يقول تعالى : « إنما جزاء الذين يحاربون الله ورسوله ويسعون فى الأرض فسادا أن يقتلوا أو يصلبوا أو تقطع أيديهم وأرجلهم من خلف أو ينفوا من الأرض » (٢٠) .

وهذا الأمن هو ما تحقق فعلا فى عصور الاسلام الزاهرة وبما أقامه خلفاء المسلمين من نقاط الحراسة فى جميع طرق التجارة .

ولقد اهتم الاسلام بتنظيم هذه العلاقات التجارية مع الدول من الناحية الجمركية فشرع عمر بن الخطاب ضريبة عشور التجارة بعد أن استشار الصحابة وأجمعوا على موافقته وهى كالضريبة الجمركية المعروفة اليوم وكانت تحصل على ما يدخل البلاد من عروض التجارة بحد أدنى للبضائع مائتى درهم أو عشرين مثقالا^(٢١) من ذهب يعفى ما دونها من الضريبة .

• (١٩) النحل : ٩٢ .

• (١٨) النحل : ٩١ .

• (٢٠) المائدة : ٣٣ .

• (٢١) حوالى ثلاثمائة جنيه مصرى ببنكوت فى اغسطس سنة ١٩٧٥ .

كما كانت تتدرج من ٢ ٪ الى ٥ ٪ الى ١٠ ٪ حسب أنواع البلاد القادمة منها التجارة أو فقرة الإقامة التي سيقومها التاجر في البلاد المضيفة ، كما لم تكن تتكرر بمعنى أن صاحب التجارة إذا عاد بها لم يؤخذ منه شيء .

وتذكر المصادر الاسلامية أن زياد بن حدير كتب مرة الى عمر في أناس من أهل الحرب يدخلون أرض الاسلام فيقيمون ، فرد عليه عمر بقوله : « ان اقاموا ستة أشهر فخذ منهم العشر وان اقاموا سنة فخذ منهم نصف العشر » (٢٢) .

وقد كانت قواعد الضريبة تنظمها المصلحة العامة تماما كما يفعل اليوم في التعاريف الجمركية ، كما كان يراعى فيها معاملة المثل مع مختلف الدول .

وقد شمل التشريع الاسلامي تنظيم العلاقات التجارية بين الدول في حالة الحرب على أساس من قوله تعالى : « لا ينهاكم الله عن الذين لم يقاتلوكم في الدين ولم يخرجوكم من دياركم أن تبروهم وتقسطوا اليهم ، ان الله يحب المقسطين . انما ينهاكم الله عن الذين قاتلوكم في الدين وأخرجوكم من دياركم وظاهروا على اخراجكم أن تولوهم ، ومن يتولهم فأولئك هم الظالمون » (٢٣) .

وعلى ذلك ففى « أثناء الحرب تنقطع العلاقات بين المسلمين والمحاربين بالفعل ، أما رعايا الأعداء الذين لا يشتركون في القتال فان مودتهم لا تنقطع وان قامت أسبابها ولذلك لا يمنع قيام الحرب وجود مستأمنين يقيمون في الديار الاسلامية ولا يمسون في أموالهم ولا أنفسهم ، والمستأمنون هم الذين يقيمون في الديار الاسلامية مدة محدودة بأمان بقصد الاتجار وقد تتجدد مدة الإقامة .

والاسلام لمسامحته ولاعتباره الحرب أمرا عرضيا وأنها تكون بين الجنود ومعسكر الحكام ولا تكون بين الشعوب ، أمن المستأمنين على

(٢٢) الاسلام والاقتصاد ، ل احمد الشرباصى ، ص ٥٥ .

(٢٣) المتحنة : ٨ ، ٩ .

أنفسهم وأموالهم ولو كانوا منتمين لدولة نشبت الحرب بينها وبين المسلمين فإن أموالهم مصونة وأرواحهم لا يعتدى عليها ما داموا مستمسكين بعقد الأمان لم ينحرفوا ، ولهم أن يباشروا نشاطهم كله من غير أى قيد يقيدون به الا فى دائرة ما أخذ عليهم من شروط ، وقال السرخسى فى كتابه « المبسوط » : « أموالهم صارت مضمونة بحكم الأمان فلا يمكن أخذها بحكم الاباحة » • بل ان الفقهاء ساروا فى تطبيق نظرية بقاء الأمان فى مال المستأمن الى أقصى مداها وقرروا أنه لو مات المستأمن فى دار الاسلام وجب أن يرسل ماله لورثته •

وإذا كان الاتجار مظهراً للتواصل ، فإنه لا يقطع وقت الحرب ، وقد أجاز أبو حنيفة الاتجار مع الدولة المحاربة فى كل شىء الا السلاح والحديد لأن ذلك يقوى الاعتداء ، ومنع الشافعى الاتجار فى الحديد وغيره لكيلا يستمر الاعتداء •

وان كانت المودة موصولة غير منقطعة فان ذلك يفتح الباب لسلام العزيز الكريم لأن جند المسلمين يضربون المقاتلين من الأعداء فى الميدان والشعوب تتبادل المودة من غير أن يؤثر فيها الخصام وانه اذا كانت المودة موصولة فالرحمة تلازمها ، بيد أنها أعم شمولاً منها ، لأن الرحمة تحكم حتى فى ميدان القتال ، فلا يجوع الأسرى ولا يقتل مقاتل بالعطش لأن النبى ﷺ يقول : « اذا قتلتم فأحسنوا القتلة واذا ذبحتم فأحسنوا الذبحة » وكان ينهى عن القتل بالعطش والجوع (٢٤) •

والاحتكار فى التجارة الدولية يحرمه الاسلام كما يحرم الاحتكار فى التجارة الداخلية « لأن الاحتكار اهدار لحرية التجارة والصناعة فالاحتكار لا يسمح لسواه أن يجتلب ما يجتلبه أو يصنع ما يصنعه وبذلك يتحكم فى السوق ويفرض على الناس ما يشاء من أسعار فيكلفهم عنقا ويحملهم مشقة ويضارهم فى حياتهم وضرورتهم فوق أنه يقفل باب الفرص أمام الآخرين ليرتقوا كما ارتق ، وليجودوا فوق ما جود وقد

(٢٤) العلاقات الدولية فى الاسلام ، لمحمد أبو زهرة ، ص ٤٢ -

يقع أحيانا أن يسد المحتكر الموارد وأن يتلف البضاعة الفائضة حتى يتمكن من فرض سعر اجبارى وفى ذلك اعدام أو نقص فى الموارد العامة التى أتاحها الله للانسان فى الأرض وقد رأينا كيف كانت أطنان البن البرازيلى تحرق لئلا يهبط سعره بينما الملايين من الناس لا يجدون حاجتهم منه كما نرى الأدوية تحتكر فى الأسواق بأيدي الجشعين بينما المرضى يقاسون الألم أو يساقون الى الموت فى سبيل أن يحصل المحتكرون على أرباح فاحشة يضحون بها أموالهم الحرام بينما الاسلام يجعل الاحتكار مبعدا للمحتكر عن دائرة الدين فيقول الرسول ﷺ : « من احتكر طعاما أربعين يوما فقد برىء من الله وبرىء الله منه » (٢٥) .

بينما رأينا العالم الاسلامى كله - فى عهد عمر بن الخطاب - يتصاغر ليذرا شعب الجوع عن الجزيرة العربية عام الرمادة الذى أصاب الجزيرة بقحط شديد * وبينما ينهى الاسلام عن القتل بالعطش والجوع نرى دولا تمنع زراعة أرضها قمحا - وتتركها بدون زراعة وتدفع للمزارع الممتنع مقابل ذلك - بل وتمنع شحنات فائض القمح عن شعوب تمرت جوعا امعانا فى اذلالها وقتلها *

لقد انحرف عالم المادة أو عصر المادة الذى نعيش فيه اليوم بأهداف التجارة الدولية انحرافا شديدا لا سيما فى هذا الصراع المرير بين المجتمعات الفقيرة التى لا تكاد تجد الكفاف والمجتمعات الغنية التى لا تتورع عن اغراق شعوبها فى الترف وهى تعلم ما يعانى اخوان لها فى الانسانية حتى أن أمير عباس رئيس وزراء ايران (٢٦) وهى تعد عاشر دولة فى عالم اليوم فى تجارتها الخارجية يصرح بقوله : « اننا نشعر بالانزجاج تجاه مشكلة تواجه المجتمع الدولى وهى العمل على وضع سياسة للحد من الأستهلاك اللامبالى للمصادر الطبيعية المحدودة وبصفة عامة فان المشكلات التى يواجهها لا يستطيع أحد أن يضع حلا

(٢٥) انعدالة الاجتماعية فى الاسلام ، شهيد سيد قطب ، ص ١١٩ .

(٢٦) كان ذلك فى عهد شاه ايران السابق قبل الثورة الاسلامية .

لأى منها دون ربط ذلك بباقي المشكلات .. فنحن نعيش فى عالم يعتمد بعضه على بعض وبسبب وسائل الاتصال الحديثة وصلت الأمور فى معظم الأحيان الى درجة هائلة من التعقيد ، وعلى الانسان الذى يعيش الربع الأخير من القرن العشرين أن يشارك بكل الجهد فى عمليات التغيير الى الأحسن لأنه يعيش فى مفترق الطرق فاذا اختار طريق العقل ، فقد اختار طريق التعان الدولى .. أما اذا اختار طريقا أخرى فمصير الانسانية كلها سوف يكون الانحدار الى الهاوية والدمار » (٢٧)

لكن هذا العالم الذى يتحدث عنه رئيس وزراء ايران يتمادى فى وسائله الدنيئة وحيله القذرة والغش الذى يصل الى درجة السلب العلى والقرصنة •

وهذه بعض الأمثلة نقتطفها من افتتاحية جريدة الأهرام القاهرية فى يوم العاشر من أغسطس سنة ١٩٧٣ :

« ملاحظة سمعتها من واحد من أهم واضعى الاستراتيجية البريطانية : البترول العربى ليست قيمته فقط فى الطاقة ولكن فى أرباحه الاقتصادية أيضا ، ذلك أن ما يساوى دولارا واحدا من البترول العربى يعطى لاشركات بعد عمليات التكرير والصناعات البتروكيمياوية خمسة وثلاثين دولارا ولهذا لا تصدقوا ما يقال لكم عن اقتسام الأرباح مناصفة بين الدول المنتجة واشركات العاملة فى أراضيها » •

وملاحظة سمعتها من خبير فرنسى فى اقتصاديات البترول : ان ما خسره العرب حكومات وأفرادا فى قيمة ودائعهم الخارجية بالدولار والاسترليني نتيجة انخفاض قيمة هاتين العملتين وصل الى ما بين ستة آلاف وثمانية آلاف مليون دولار • ولم تشر الأهرام الى خسائرنا فى الذهب الذى تعمدوا رفع سعره رغبا خياليا ثم أخذ بعد ذلك فى التهاوى بعد ما اشترت عائدات البترول منه الكميات الضخمة وكلها حيل خبيثة وشباك قذرة للاضرار بالناس •

ولن ينسى العالم الاسلامى الذى اعتقد أن فى ايداع أمواله لدى بنوك الغرب الضمان والأمن ما فعلته أمريكا عندما جمدت أموال حكومة ايران لديها بسبب نزاع سياسى عام ١٩٨٠ •• فلم يعد العالم الاسلامى يمول ويمصاهم فى رفاهية الغرب فحسب بل قد فقد السيطرة على أمواله التى أودعها هناك بعيدا عن العالم الاسلامى وبلاده التى تعاني من قلة الموارد النقدية وفى حاجة الى التقدير ليسير من هذه الأموال لتنهض وتلحق بركب الحضارة •• فمتى نفيق •• ؟

وهذه صورة أخرى مقززة لما يجرى فى الشركات العالمية الكبرى •• صورة تبعث الى النفس بالغيثان لما وصلت اليه وسائل المنافسة غير المشرفة فى سبيل انجاح صادرات هذه الشركات الى دول العالم وقتل المنافسين بأخص وسائل الاجرام •• انها صورة لبعض وسائل هذه الشركات عندما تلجأ الى استخدام الشبكات الدولية للجريمة فى سبيل ترويج تجارتها •• وهى نقلا عن جريدة الجمهورية القاهرية المصادرة فى ٢٦ يونية سنة ١٩٧٣ بعنوان « دور الجنس فى عالم المال والصورة المثلى لرجل العلاقات العامة فى الشركات » •

والمقال ترجمة لاعترافات « نورما » احدى العاملات فى هذه العصابات الدولية • تقول نورما :

ان مستر ديفيز رئيس الشبكة له اتصالات دولية وعالمية ويقوم بخدمات جلية للشركات والمؤسسات والأثرياء وكذلك لبعض سلطات الأمن سواء فى انجلترا أو فى أى بلد أوروبى أو أمريكى •• ففتيات الترفيه خير من يقوم بأعمال التجسس •• وهناك تشبيه غريب وهو أنه اذا كانت سلة مهملات المدير أو الرئيس تكشف كل أسرارها فان فتاة الترفيه خير سلة مهملات فى الدنيا •

ان المدير أو الرئيس وهو يلتقى « بمهملاته » فى فراش الغانية وهو فى حالة استرخاء تام يقول كل ما فى عقله وقلبه من أسرار •• لا تتصور أن الشبكة تنتظر جنيتها من هذا وذاك فى سبيل ارضاء شهواتهم •• ان العمل هنا أكبر وأضخم وعلى مستوى أعلى •• وقد قال لى أحد رؤساء الشركات الكبرى بالبحرف الواحد « لم يكن لدينا

ما تقدمه أكثر من غيرنا فى ميدان جودة الانتاج ولا فى ميدان الأسعار .. فقد كانت تصميمات الرسوم ثابتة والأسعار موحدة ، ولم يبق أمامنا سوى شئ واحد .. هو الاعتماد على ارضاء مشاعر العميل .. ذلك أن منافسينا يقدمون نفس الشئ بنفس الأسعار ، فما هى الوسيلة الأخرى لكى نتفوق عليهم ؟ .. السبيل الوحيد هو المنافسة فى الترفيه » •

ولمعلوماتك .. الشبكة الدولية لا تتعامل الا مع الشركات الكبرى التى تباع بالجملة .. هل تريد مثالا للأمورية من هذا القبيل ؟

كانت هناك مؤسسة لصنع أدوات التجميل ، وكانت تريد الترويج لبضاعتها طبعاً ، عقد صفقات توريد لمختلف أنحاء العالم بثلاثة ملايين جنيه تقريباً .. اذلك استعانت المؤسسة بمسئردى فيز لىسهل لها الأمورية .. وذهبت أنا وعدد من الفتيات الى مدير العلاقات العامة بمؤسسة التجميل هذه • وكانت التعليمات كالآتى : المؤسسة دعت خمسة عشر مندوباً لشركة كبرى لشراء أدوات التجميل .. ستقيم المؤسسة لهم حفلة كوكتيل كبرى فى قاعة فندق معروف — كان فندق سافوى على ما أذكر — وكانت مهمتنا فى الحفل مجرد تمثيل دور موظفات فى المؤسسة .. وكنا نقوم ببناء على هذه الوظيفة الوهمية المؤقتة بدور المضيفات .. فننتشر بين الموعوبين ونتودد اليهم بأدب وابعاء وتمنع •

وكانت عينا مدير العلاقات العامة مثل آلة التصوير سرعان ما تسجن تقاطيع الرجل الذى يهتم بأية امرأة منا ، ثم يسأل عن اسمه وعن الشركة التى يمثلها والبلغ الاجمالى الذى تشترك به مثل هذه الشركة عادة أدوات تجميل من المؤسسة .. ان مهمة مدير العلاقات هى الجلوس فى ركن منزو يراقب ويسجل •

وعند نهاية الحفل استطاع مدير العلاقات العامة أن يعرف أكبر العملاء وأن يعرف أيضاً ميولهم نحو الفتيات • ومدير العلاقات العامة عنده قسم كبير ملئ بالشبان الذين يقومون بدور « قوادين » من النوع الراقى .. يدبر أحدهم مقابلة بالصدف مع

العميل الملىء • وتكون المقابلة عادة فى البار أو فى كافيتريا بعيدة •• ويلقى رجل العلاقات العامة بعد دأسين أو ثلاثة (نكتة) خارجة ، لكن ليست فاضحة تماما ، نكتة تحمل معنى الجنس ولكن بأدب ، وبهذا يستطيع رجل العلاقات العامة أن يعرف موقف العميل من الجنس • وهذه الطريقة الحذرة الحريضة ضرورية للغاية ، ما دام رجل العلاقات العامة لا يعرف العميل من قبل ، فمهما كان الشائع المعروف هو انطلاق وانفلات كبار رجال التجارة فى الناحية الجنسية ، فانه يوجد عدد مثير للدهشة من العملاء المتدينين المستقمن تماما •• الذين يرفضون مثل هذه الأمور بامتنعاض واشمئزاز ••

ولكن اذا رد العميل بنكتة أكثر تذارا من نكتة رجل العلاقات العامة ، أو اذا لم يكن عنده وقت لحفظ النكت ولكنه ضحك كثيرا وطلب نكتة أخرى ، هنا يتحول الموضوع بينهما الى كلام مكشوف عن الجنس ، كما يحدث عادة بين الرجال ، وتكون الفتاة التى تعجب هذا العميل جالسة فى ركن بعيد عنهما ، وتكون فى منتهى الأناقة والحشمة والجمان يفوح منها العطر ، وينصنع العظمة والكبرياء ولا تنظر ناحيتهما قط بل تتجاهلهما تماما •• ! ويستمر الحديث عن الجنس ، فاذا لم يفتاح العميل رجل العلاقات العامة فى موضوع الفتاة الجالسة بعيدا يضطر رجل العلاقات ان يقول للعميل بصراحة تامة « هذه الفتاة الأنيقة الجالسة هناك تعمل عندنا فى الشركة •• مرت بتجارب خيبت آمالها مع كل الرجال •• تزوجت وفشل زواجها •• والتقطها رجال آخرون ولم يحسنوا التصرف معها •• لذلك تجدها كما هى •• زاهدة كل الزهد فى الجنس الآخر •• من الصعب جدا مصادقتها الا اذا قدم لها شخص تعرفه وتتق فيه صديقا له وتعجب سى بهذا الصديق •• أوه يا صديقى •• أوه •• عالم النساء •• و •• » •

ويستمر رجل العلاقات العامة فى حديثه بسرعة حتى لا يعطى انطباعا بأنه يركز كلامه على الفتاة •• ويتطرق فى الكلام الى لعبة الجواف وأخبار دورى عام أنجلترا ، ثم مركز المؤسسة وصناعة أدوات التجميل ••

فاذا ما وجد رجل العلاقات العامة استجابة من العميل وتركيزا على الفتاة قام بحركة معينة تفهمها الفتاة • فتقوم الفتاة فى طريقها الى الخروج من البار أو الكافتيريا • فيلحق بها رجل العلاقات العامة مناديا « نورما •• نورما •• ألا تحبين أن تتعرفى بالسيد •• » ثم الباقى يكون من مهمة الفتاة •

مثل هذا العميل لا يخرج من المدينة الا ويكون قد وقع عقداً بربع مليون جنيه مثلاً •

لكن هناك بعض العملاء، لا يدخلون من طلب الجنس صراحة ، ولا يحتاجون لوسيط من هذا النوع ، بل يعرفون هدفهم ويسلكون الطريق المباشر اليه •• كأن يسأل العميل مدير العلاقات العامة أثناء حفل الكوكتيل التقليدى قائلاً : قل لى بخبرتك السابقة •• ما الذى يستطيع أن يشغله انسان ما هنا لكى يقضى وقتنا يشعر فيه أنه

غير جو حياته ولو مؤقتاً ؟

فاذا كان هذا العميل مرغوباً فيه تحل مشكلته بسرعة ، وتجاب طلباته •• وأذواق العملاء مدونة فى ملفات فى مكتب ادارة العلاقات العامة بالمؤسسة • ومعروف تماماً طبقاً للملفات المحفوظة بالشركة ميول وأذواق كل عميل بالدقة •• ان اللمسات البسيطة فى هذه العملية هامة جداً ، مثل لون الملابس الداخلية المفضلة - اللون الأحمر أو الأبيض أو الأسود - وكثيرون يفضلون اللون الأسود خاصة اذا كانت الفتاة شقراء - •• ثم نوع العطر فضلاً على تفاصيل أخرى لا محل لها هنا •• !

ومن الأمور الغريبة فى هذا العالم - عالم البغاء الدولى - أن تجد شباباً ورجالاً لا تتقصرهم المهارات الفردية أو الكفاءات العالية لكى يشغلوا مناصب محترمة •• بل بعضهم فى منتهى الثراء أصلاً - وارثاً عن أبيه وأجداده - اذن ما سبب احترافهم هذه المهنة القذرة - مهنة رجل العلاقات العامة ؟ ؟ •• أو بصراحة مهنة قواد نظيف ؟ •

ذات يوم كنت فى طريقى الى مهمة ما لشركة صناعية تريد أن

أحصل لها على معلومات معينة من عميل للشركة المنافسة . . . كانت
المأمورية أن أصادق هذا العميل ، وأرضيه تماما ، وأسكر معه حتى
الثمالة ، ثم ألقى عليه الأسئلة الميينة التي حفظتها عن ظهر قلب . .
وأترك جهاز التسجيل يلتقط اجاباته ، وتأخر علينا العميل فترة . .
فقد كان من المقرر أن نلتقى بالعميل فى فندق بعيد خارج لندن بحوالى
ثلاثة ساعات سفر بالسيارة السريعة ، وعندما وصلنا الفندق علمنا أن
العميل اتصل بالفندق يخبره بأنه لن يحضر سوى فى المساء لارتباطه
ببعض المواعيد المفاجئة .

لذلك كانت فرصة أن أسأل زميلى — رجل العلاقات العامة — وهو
شاب وسيم وأنيق وثرى ومتعلم ولبق وفيه كل الصفات الحميدة التي
تؤهله لعمل شريف . . سألته لماذا احترف هذه المهنة القذرة ؟؟ .
فروى لى الشاب قصته فقال :

— عندما تخرجت من كلية الاقتصاد كنت مشتتلا بالحماس
للمعمل فى الشركة . . انها شركة والدى وأجدادى . وعملت فترة فى
قسم المبيعات بسبب التقديرات الأكاديمية المرتفعة التي حصلت عليها
من الكلية . . ولكن ذات يوم استدعانى مدير العلاقات العامة وقال لى :
ان شخصيتك تصلح مع العملاء ، لذلك اخترتك لى تكون وكيل لى
هنا .

وافقت ، وكنت أظن أن ثقافتى ومعلوماتى العامة ومظهرى
وامتلاكى سيارة « استندرد برد » فضلا عن فيلا والدى ، كل هذه الأمور
هامة لاصطياد الزبائن والعملاء . . ولكنى عملت بعد ذلك « مرافقا » !! .
والمرافق هو عبارة عن خليط من خادم التدليل وماسح الجوخ والقواد
الحقير !! .

ولن أنسى أبدا أول مرة يطلب منى فيها المدير أن أصطحب فتاة
للتقديمها لعميل بطريقة غير مباشرة ، لقد صدمت فكاد يجن جنونى !! . .
كنت أعلم جيدا أن المدير يمارس هذه الأعمال ، ولكنه يمارسها بنفسه ،
لا بواسطة آخرين !! . . كنت متصورا أنه يمارسها فى الخفاء التام ،

أو بواسطة موظفين منحطين لا يمكن أن أرضى الاختلاط بهم ، أو حتى مصافحتهم حتى لا تلوث يدي !! •• لقد صدمنى الى أقصى حد ادراكى أننى ابن الأسرة الكريمة خريج جامعة هارفارد ذو الطموح والمثل العليا يمدن ان أصبح « قوادا عاما » !! ••

فكرت أول الأمر أن أقذف بالوظيفة اللعينة وأترك العمل بالشركة ، ولكن رأيت أولا أن أستأذن مدير الشركة الذى قال لى :

— هل أنت مجنون ؟ •• ان هذه الشركة تملك فيها أسهما أكثر من أى فرد آخر •• انها شركتك ؟! •• وعليك أن تعمل فى الموقع الذى يناسب كفاينك •• وهذا الموقع غير مستديم فانت ستعمل فى كل المستويات •• اقتنعت بكلام المدير ، واستطعت بعد مجهود أن أطرد من نفسى مؤقتا الشعور بالعار ، حتى أقف على قدمى فى هذا القسم الهام من الشركة مؤقتا ، ثم أتركه الى غيره •

ولكن رئيسى فى العمل « مدير العلاقات العامة » كان رجلا واسع الأفق ، بدأ مثلى تماما ، ويفهم ما يعتمنى على نفسه من مشاعر ، ويعلم أننى بهذه المشاعر وبهذه الأفكار — باعذار انه عمل مؤقت لن أنجح فى المهمات التى ستوكل الى ، لذلك أخذ يحدثنى طويلا ، قال لى : ان كل الشركات الكبيرة تتصرف بهذا الشكل ، وهذا العميل الأمريكى شخص هام جدا ، أوامر الشراء التى سيوقعها تزيد قيمتها السنوية عن مليون ونصف مليون دولار ، أذن يجب أن نفعل أى شئ للمحافظة على رضائه ، ونحول دون انتقال أوامره الى الشركة المنافسة •• وقال لى مدير العلاقات العامة :

— هذا هو الواقع المر يابيل ••• فإذا لم تعمل باخلاص هذه المأمورية باذات فيجب أن تتخلى عنها فورا •• وتتخلى أيضا عن عملك هنا معنا ••• انها من أخطر المأموريات فى هذا العام •• يجب أن تحب عملك وتقدسه •

قررت أن أقبل ، ولكن تعهدت لنفسى تعهدا غير مكتوب أن احتفظ بنشورى من هذا العمل •••

ولكن •• ولكن اسمعى يانورما •• اندمجت فى العمل •• وعملت « باخلاص » !! مع العميل الأمريكى لأن مستقبل الشركة كان يتوقف عليه ، ومع اخلاصى واندماجى نسيت عهدى لى نفسى ، ونسيت كل العهود لكل الناس ولأسرتى وللمجتمع كله ••• ان الضمير يتبلد بسرعة فى هذا المعالم المقدر الذى نعيش فيه •

بل أكثر من هذا ••• اكتشفت أننى أصبحت أحب عملى !! بعد أن ذقت طعم النجاح !! بعد أن ذهت نشوة النصر ولذة تحقيق ضربات كبرى أذات رقاب الشركات المذاعسة •• لقد كان يوما هاما حينما نادانى مدير عام الشركة وقال لى :

— أنت من خير موظفى هذه الشركة •• لقد حققت لنا أرباحا خيالية •••

ثم أعطانى شيكا بخمسين ألف جنيه استرليني !! ثروة هابطة من السماء !!

ثم قوالى لى يانورما •• من يرفض أن يكون عمله العشاء فى المطاعم الخيالية الحاملة ، والسفر المستمر والنزول فى أفخم الفنادق ، وشرب أرقى أنواع الاسكوتش ، ومشاهدة آخر الاستعراضات ، ومضاجعة الحسناوات من باب التذوق من أجل العمل !! ؟ من يرفض أن تكون هذه وظيفته خاصة عندما يرتفع أجره عشرة أضعاف المرتب الذى كان يحصل عليه وهو فى قسم المبيعات !! ثم وقف الشاب صديقى وقال لى وهو يتمطى فى وسد الكافتيريا :

— نورما •• المثل العليا للتلاميذ ••• أما أنا فرجل أعمال

كبير ••• » •

كل هذا يحدث وأكثر منه كالعمولات التى تبلغ الملايين والتى تغدق بغير حساب على من بيدهم مقاليد هذه التجارة ••• هذه العمولات التى تعددت فضائحتها ونشر الكثير من أحداثها فى مختلف البلاد وفى ظل مختلف النظم الوضعية ••• كل هذا يحدث لأن التجارة قد انحرفت عن معناها كخدمة انسانية توجه لصالح الاخاء الانسانى ويقوم بها المرء

ابتغاء وجه الله أولاً .. الى حرب ضارية ومنافسة خطيرة على نهب غروات الشعوب واستعباد الضعفاء •

وفى ختام هذا الباب نشير الى دور المصارف فى تيسير التجارة الدولية • فالمصارف تقوم بفتح الاعتمادات المستندية بناء على طلب المستورد لصالح المصدر فى بلده كما تقوم بتحصيل قيمة مستندات أو كمبيالات المصدر من المستورد فى حالة عدم فتح اعتماد مستندى عن العملية •

والاعتماد المستندى هو تعهد من مصرف المستورد بسداد ثمن البضاعة الى المصدر عن طريق أحد المصارف المحلية فى بلد المصدر •

ويتم فتح هذا الاعتماد مقابل ايداع جزء من ثمن البضاعة لدى مصرف المستورد كتأمين للعملية ويقوم مصرف المصدر — الذى فتح لديه الاعتماد — بدفع قيمة السلعة مقابل مستندات الشحن ، وعند ورود مستندات الشحن يقوم المستورد بسداد باقى قيمة السلعة أى الاعتماد للمصرف الذى يتعامل معه — ففتح الاعتماد — مقابل استلام المستندات •

وهذه العملية تتم نظير عمولة على أساس أنها عقد وكالة بالشروط الاسلامية ، ولا غبار عليها ، وكذلك فى حالة تقديم مستندات الشحن من المصدر للتحصيل فان ذلك يتم نظير العمولة التى يتقاضاها المصرف ••

لكن عملية التجارة الدوائية لوثها الكثير من الغبار بل والوحل الذى نرجو أن يحاول العالم الاسلامى — فى ظل الاتجاه الجديد نحو اقتصاد اسلامى — ازالته ولو تدريجياً حتى تتطهر هذه التجارة مما علق بها من أرجاس وأن يضرب العالم الاسلامى المثل الأعلى لما يجب أن تكون عليه التجارة كخدمة انسانية وسبيل للتعاون بين البشر •

خاتمة

ان ازدهار المادية ونموها المطلق — سواء رأسمالية أو مادية تاريخية — قد أطلق المحبل على غاربه للأثانية والحقد واستغلال النفوذ السياسى والكراهية وهى العوامل التى جلبت الخراب والدمار على الانسانية التى لا تحاد تميم من حروب واقتتال •

المادية التاريخية مادة بحث والرأسمالية بنيت على الايمان بالمادة والنهوين من شأن الروح بل والكفر بها وبوجودها واتخاذ الدين أحياناً وسيلة من وسائل ترويج النفوذ وتنمية التجارة •

ولن يستقر النظام فى العالم الا اذا استند الى قوة روحية عميقة الأسس لا تدعو الى الزهد فى الحياة الدنيا بل تراوح بين حاجات القلب وحاجات الجسد •• بين العمل للدنيا وخشية الله •• قوة تعود بالانسان الى فطرته روحاً من روح الله وخليفته فى الأرض •

وان النظام الاقتصادى الاسلامى • يمكن وصفه بأنه حر بلا فردية وجماعى مع المحافظة على الكيان الفردى •

فهو مذهب حر يمترض عدم تدخل الدولة وان كان لا ياباه اذا دعت المصلحة الشرعية لذلك • فالنرد هو العامل الأول فى هذا الاقتصاد وعليه أن يحقق المرافق العامة وأن يقوم بها •

ولكن هذه الحرية التى تتطلب اطلاق الجهود الفردية لا تجعل هذا النظام يقترب من النظم الفردية بل يظل جماعى الصبغة لأن الفرد فى الجماعة الاسلامية إنما يعمل أداء لوظيفة اجتماعية وليس لصالح نفسه فقط ، مما يسوغ أكبر قدر من رقابة الدولة واثرافها •

ومن المؤكد أن النظام الاسلامى ذو صبغة جماعية • وكانت هذه الصبغة على أتم الوضوح فى عهد رسول الله ﷺ عندما آخى بين المهاجرين والأنصار ولم يكن أحد يستأثر بفضل شىء عنده وأحد المسلمين محتاج^(١) •

(١) المشروعية فى النظام الاسلامى ، لمصطفى كمال وصنى • ص

بل ان الاسلام يأمر أتباعه بالعدل المطلق مع المسلم وغير المسلم وتمتد رحمته وانسانيته لتشمل البشرية جمعاء •• يقول الله تعالى :
« يا أيها الذين آمنوا كونوا قوامين لله شهداء بالقسط ، ولا يجرمنكم
شنان قوم على ألا تعدلوا ، اعدلوا هو أقرب للتقوى ، واتقوا الله ، ان
الله خبير بما تعملون » (٢) •• فالله يحذرنا من ظلم من أبغضناه أشد
البغض ويرى أن العدل هو الأحرى بالمسلم •

كما يقول الرسول ﷺ في الحديث القدسي عن رب العزة « يا عبأدى
انى حرمت الظلم على نفسى وجعلته بينكم محرما فلا تظالموا » •
وقد وضحت هذه الروح الاسلامية أشد الوضوح فيما وضعه
الاسلام من نظم للتجارة الدولية لتجرى على أسس من العدل والتعاون
الانسانى •

كما حاولنا فيما قدمنا من فصول هذا الكتاب أن نبين فى ايجاز
المقارء ما رسمه الاسلام - فى كتاب الله وسنة رسوله - من خطوط
عامة للسياسة التى يتعين على الدولة اتخاذها لتشجيع التجارة داخليا
وخارجيا •

كما كان هدفى الأساسى من هذا الكتاب أن أبين - على قدر
علمى - ما يحل من عقود التجارة - لا سيما ما استجد منها - وما يجرم
مستجيبا قدر استطاعتى لقول الحق تبارك وتعالى : « يا أيها الذين
آمنوا قوا أنفسكم وأهليكم نارا وقودها الناس والحجارة » (٣) •

وقوله عليه الصلاة والسلام : « ان الله سائل كل راع عما
استرعاه حفظ أم ضيع » •

وأنتم أهلى واخوتى بحكم الاسلام وانى أرجو الله تعالى أن أكون
قد وفقت للنصيحة بما علمنى •
والله ولى المؤمنين ••

المراجع

- ١ - القرآن الكريم
 - ٢ - كتاب الخراج ، لأبى يوسف ، طبعة القاهرة ١٣٤٦ هـ .
 - ٣ - كتاب الخراج ، نحيى بن آدم القرشى ، طبعة القاهرة ١٣٨٤ هـ .
 - ٤ - الاقتصاد الإسلامى مدخل ومنهاج ، الدكتور عيسى عبده ، طبعة القاهرة ١٩٧٤ م .
 - ٥ - كتاب الأموال ، ابن سلام ، طبعة القاهرة ١٩٦٨ م .
 - ٦ - الحسبة فى الإسلام ، ابن تيمية ، طبعة القاهرة ١٣٨٧ هـ .
 - ٧ - الحسبة ومسئولية الحكومات الإسلامية ، ابن تيمية ، تحقيق صلاح عزام ، طبعة القاهرة ١٩٧٣ م .
 - ٨ - التسمير فى الإسلام ، البشرى الشورى ، طبعة اسكندرية ١٩٧٣ م .
 - ٩ - التجارة فى ضوء القرآن والسنة ، الدكتور عبد الغنى الراجحى ، طبعة القاهرة ١٩٦٧ م .
 - ١٠ - النظام الإدارى فى الإسلام ، الدكتور مصطفى كمال وصفى ، طبعة القاهرة ١٩٧٤ م .
 - ١١ - المشروعية فى النظام الإسلامى ، الدكتور مصطفى كمال وصفى ، طبعة القاهرة ١٩٨٠ م .
 - ١٢ - صحيح البخارى المفسر ، مصطفى كمال وصفى ، طبعة القاهرة ١٩٧٥ م .
 - ١٣ - الشرح الصغير على أقرب المسالك الى مذهب الامام مالك لأبى البركات ، ضبط وتنسيق مصطفى كمال وصفى ، طبعة القاهرة ١٩٧٣ م .
 - ١٤ - التفسير القرآنى للتاريخ ، الدكتور راشد البراوى ، طبعة القاهرة ١٩٧٣ م .
 - ١٥ - الاقتصاد الإسلامى ، الدكتور ابراهيم دسوقى أباطة ، طبعة القاهرة ١٩٧٤ م .
 - ١٦ - الفقه الإسلامى (المدخل والأموال والحقوق والملكية والعقود) الدكتور محمد سلام مذكور ، طبعة القاهرة .
- (١٠ - التجارة فى الإسلام)

- ١٧ - مختصر أحكام المعاملات الشرعية ، على الخفيف ، طبعة القاهرة ١٩٥٢ م .
- ١٨ - الشركات فى الفقه الإسلامى ، على الخفيف ، طبعة القاهرة ١٩٦٢ م .
- ١٩ - انضمام فى الفقه الإسلامى ، على انخفيف ، طبعة القاهرة ١٩٧٣ م .
- ٢٠ - نظرية التوزيع فى الاقتصاد الإسلامى ، رفعت العوضى ، طبعة القاهرة ١٩٧٤ م .
- ٢١ - مالك ، محمد أبو زهرة ، طبعة القاهرة ١٩٦٤ م .
- ٢٢ - العلاقات الدولية فى الإسلام ، محمد أبو زهرة ، طبعة القاهرة ١٩٦٤ م .
- ٢٣ - نظرية الإسلام الاقتصادية ، للمؤلف ، طبعة القاهرة ١٩٧٢ م .
- ٢٤ - التأمين الإسلامى بين النظرية والتطبيق ، للمؤلف ، طبعة القاهرة ١٩٧٩ م .
- ٢٥ - المدخل الى النظرية الاقتصادية فى المنهج الإسلامى ، د . أحمد النجار ، طبعة بيروت ١٩٧٣ م .
- ٢٦ - الفقه الميسر فى المعاملات ، أحمد عيسى عاشور ، طبعة القاهرة ١٩٧٤ م .
- ٢٧ - السياسة المالية فى الإسلام ، عبد الكريم الخطيب ، طبعة القاهرة ١٩٦١ م .
- ٢٨ - الأعمال المصرفية والإسلام ، مصطفى عبد الله الهمشرى ، طبعة القاهرة ١٩٧٣ م .
- ٢٩ - العدالة الاجتماعية فى الإسلام ، سيد قطب ، طبعة القاهرة الطبعة الثانية .
- ٣٠ - احياء علوم الدين ، أبو حامد الغزالى ، طبعة القاهرة .
- ٣١ - أسواق وأسعار صرف النقد ، سيد عيسى ، طبعة القاهرة ١٩٨٤ م .
- ٣٢ - بحوث مؤتمرات مجمع البحوث الإسلامية ، طبعة القاهرة .
- ٣٣ - أعداد نشرة بنك مصر الاقتصادية ، طبعة القاهرة .
- ٣٤ - أعداد مجلة البنوك الإسلامية .
- ٣٥ - أعداد مجلة الاقتصاد الإسلامى ، بنك دى الإسلامى .
- ٣٦ - Sex in Business by Yory Gordon U.S.A. 1964. —