الفصل الخامس

الربح وأمورٌ أخرى!!

obeikandl.com

obeikandl.com

المبحث الأول

الزمن وأثره علىٰ الربح

يرىٰ الدكتور سامر قنطقجي أن الزمن أو الأجل هو الوقت كثر أم قلّ ، ويمكن تحديد مجال الزمن بالفترة ، ويستخدم الزمن للتعبير عن تبدّل الحال بين فترتين بهدف القياس وصولاً لغاية مرجوة.

فمثلاً يقاس الإنتاج بالكم ويعبّر عنه خلال فترة زمنية محددة بالإنتاجية لقياس تغير الإنتاج خلال وحدة الزمن ، فالنشاط الاقتصادي يتم عبر الزمن ، وكل عملية اقتصادية تحتل حيزّاً من الزمن ، كما أن تنظيم العلاقات بين العمليات يحتاج إلى زمن ، وتقيس المشروعات نشاطاتها بمقارنتها خلال فترات زمنية ماضية وحاضرة ، وتضيف لها بعض التنبؤات لتستشفّ بذلك المستقبل ، وهذا كله يقع ضمن مجال الزمن.

والزمن ليس من الموارد الاقتصادية المستقلة ، فلا يباع ولا يُشرىٰ منفصلاً ، إلا إذا تجسد في عمل أدىٰ إلى زيادة الإنتاج ، ويطال مفهوم الزمن كلاً من: البيوع ، القِراض ، تحديد الأرباح ، تغير الأسعار.

أولاً: علاقة البيع بالزمن: يختلف نوع البيع تبعاً للزمن ، فإذا تأجل المبيع كان بيع سَلم ، وإذا تأجل الثمن كان بيع نسيئة ، وإذا تأخر الثمن والمبيع كان بيع الدين بالدين. وقد أجاز الفقهاء البيع بثمن مؤجل بالسّنة وبإجماع المسلمين. ولم يستثنَ منها إلا البيوع التي

يتحقق فيها ربا النَّساء ، واستخلصها الفقهاء من حديث الأصناف الستة :

«الذهب بالذهب ، والفضة بالفضة ، والبرّ بالبرّ ، والشعير بالشعير ، والتمر بالتمر . والملح بالملح ، مثلاً بمثل سواءً بسواء ، يداً بيد ، فإذا أختلفت هذه الأصناف فبيعوا كيف شئتم إذا كان يداً بيد»[1] .

كما أجاز العلماء الزيادة في الثمن المؤجّل عن الحالّ ، ومنعوا التعاقد علىٰ الزمن منفرداً ، إلاّ أنه يشرع اعتبار قيمة الزمن في ثمن المبيع مؤجل الدفع ، فقد يُختلف فيما إذا كانت الزيادة متعينة عوضاً عن الأجل أم لا ، ولكن لا مراء في أن الزمن له حصته من الثمن المؤجل ، ومسوّغ الزيادة في الثمن مقابل الأجل الذي ينتظره البائع قبل تسلّم الثمن وبعد تسليم المبيع يتضمن منافع محتملة هي :

١ ـ فرص بديلة يتنازل عنها البائع لصالح المشتري .

٢ ـ احتمال تعرّض البائع لمخاطر عدم السّداد أو المماطلة .

٣ ـ تكاليف متابعة الدّين إلى حين السّداد[2] .

وقد صحّ عن رسول الله ﷺ قوله في بيع السّلم : «من أسلف في ثمرٍ فليسلف في كيل معلوم ووزن معلوم إلىٰ أجلٍ معلوم»[3] .

وقد أجاز مجمع الفقه الإسلامي الزيادة في الثمن المؤجّل عن الثمن الحالّ ضمن الشروط التالية :

أ ـ تجوز الزيادة في الثمن المؤجَّل عن الثمن الحالّ ، كما يجوز

---

(١) صحيح مسلم : (٢٩٧٠) .

(٢) للتوسع يراجع : مفهوم الزمن في الاقتصاد الإسلامي ، الدكتور رضا سعد الله : ٩٢ ـ ٣٠ .

(٣) صحيح البخاري : (٢٠٨٦) .

ذكر ثمن المبيع نقداً ، وثمنه بالأقساط لمدد معلومة ، ولا يصحّ البيع إلاّ إذا جزم العاقدان بالنقد أو التأجيل ، فإن وقع البيع مع التردّد بين النقد والتأجيل بأن لم يحصل الاتفاق الجازم علىٰ ثمنٍ واحد محدّد ، فهو غير جائز شرعاً.

ب ـ لا يجوز شرعاً ، في بيع الأجل ، التنصيص في العقد على فوائد القسط مفصولةً ، عن الثمن الحالّ ، حيث ترتبط بالأجل ، سواء اتفق العاقدان على نسبة الفائدة أو ربطاها بالفائدة السّائدة.

ج ـ إذا تأخّر المشتري المدين في دفع الأقساط عن الموعد المحدد ، فلا يجوز إلزامه أي زيادة علىٰ الدّين بشرط سابق أو بدون شرط ؛ لأن ذلك ربا محرم.

د ـ يحرم علىٰ المدين المليء أن يماطل في أداء ما حلّ من الأقساط ، ومع ذلك لا يجوز شرعاً اشتراط التعويض في حالة التأخّر عن الأداء.

هـ ـ يجوز شرعاً أن يشترط البائع بالأجل حلول الأقساط قبل مواعيدها ، عند تأخّرالمدين عن أداء بعضها ، ما دام المدين قد رضي هذا الشرط عند التعاقد.

و ـ لا حقَّ للبائع في الاحتفاظ بملكية المبيع بعد البيع ، ولكن يجوز للبائع أن يشترط على المشتري رهن المبيع عنده لضمان حقه في استيفاء الأقساط المؤجلة[1].

ثانياً ـ علاقة القرض بالزمن:

القرض هو دفع المال إلى طرف آخر دون مقابل ، وهو وسيلة تمويلية وشكل من أشكال التكافل الاجتماعي ، والقرض في الشرع

---

(١) مجلة المجمع الفقهي: عدد (٦) ، ج١/ ١٩٣ ، قرار رقم (٥١).

الإسلامي يسمىٰ بالقرض الحسن ولا يقابله سوىٰ الأجر من الله تعالىٰ، وهو يدخل في باب التبرعات لا باب المعاوضات ، وتحرم أي زيادة فيه ، سواء كانت نقداً أو عيناً أو نفعاً ، وعليه فإن علاقة القرض بالزمن تختلف عن علاقة البيع بالزمن رغم التشابه ؛ لقوله تعالىٰ: ﴿ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوٓاْ إِنَّمَا ٱلْبَيْعُ مِثْلُ ٱلرِّبَوٰاْ وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلْبَيْعَ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰاْ﴾[1].

فالزمن في البيع تابع للمبيع فيؤثّر وجوده علىٰ العوامل المحددة للثمن دون أن يستقلّ هو بعوض ، فالعلاقة هي بين مبيع مرتبط بأجل من جهة وبين ثمن فيه حصة للزمن من جهة أخرىٰ ، أما في القرض فإن تحريم الزيادة التي نصّ عليها القرآن الكريم تعني منع التعويض المادي عن قيمة الزمن ومقابلتها بالثواب الذي يحصل عليه القرض من الله إذا كان عمله خالصاً لوجهه تعالىٰ.

ثالثاً: علاقة الزمن بالربح:

إن قياس الربح يكون بقياس وضع المنشأة أو المشروع أو ملكية الفرد بين فترتين زمنيتين. وعليه فإن الدورة الزمنية لقياس نتائج الأعمال تختلف باختلاف طبيعة العمل ، فالسنة الهلالية هي الفترة المحاسبية المتعارف عليها ، وإلا اعتبرت السنة الشمسية ، وإلا فإن الحساب يقع بالإنتاج ، وهذا ما أوضحه الماوردي في أن وضع الخراج عن مسائح الأرض كان معتبراً بالسنة الهلالية ، وأن وضعه على مسائح الزرع كان معتبراً بالسنة الشمسية ، وإن جعله مقاسمة كان معتبراً كمال الزرع وتصفيته[2].

كما اعتبر النويري فرق التوقيتين القمري والشمسي في محاسبة الرواتب والأجور عندما اعتد بسداد أجور (٢٥, ١١) يوم لمن يعملون

---

(١) [البقرة: ٢٧٥].

(٢) الأحكام السلطانية: ٢٦٧.

في بلاد تتعامل بالتأريخ الميلادي ، أي حسب العرف السائد في تلك البلاد.

رابعاً ـ علاقة الزمن بتغيّر الأسعار:

رأىٰ الماوردي في سياسة تقدير العطاءات السنوية لأفراد الجيش ، بأن الكفاية تعتبر في ثلاثة وجوه:

١ ـ عدد من يعوله من الذراري والمماليك ، أي: عدد الأفراد.

٢ ـ عدد ما يربطه من الخيل والظهر ، أي: وسائل النقل.

٣ ـ الموضع الذي يحلّه في الغلاء والرخص، أي: مراعاة التضخم الذي تعانيه البلد التي هو فيها.

ثم راعى المستوىٰ العام للأسعار في كل عام بقوله: ثم تُعرض حاله في كل عام ، فإن زادت رواتبه الماسة (الضرورية) زيد وإن نقصت نقص[١].

ورأىٰ ابن قدامة: ضرورة الانتقال إلىٰ القياس السلعي عندما لا يؤمن تنقل الأسعار في الرخص والغلاء[٢].

أما ابن رجب فرأىٰ أنه لا تجوز الزيادة لزيادة الأسعار ولا النقص لنقصها.

وقد دُعيت النقود التي تتعرض قيمتها للتخفيض بالنقد الفاسد ، بينما سمّيت العملة الملغاة التي لم تعد مقبولة في التداول بالنقد الكاسد. وقال الكاساني: لو اشترىٰ بفلوسٍ نافقة ثم كسدت قبل القبض انفسخ العقد[٣].

---

(١) الأحكام السلطانية: ٣٤٤.

(٢) الخراج وصفة الكتابة: ٢٢٢.

(٣) بدائع الصنائع: ٤/ ٢٧٥.

ولخّص (بن بيّة) مسألة التغيرات التي تطرأ علىٰ العملات من غير الذهب والفضة من بطلان ونقصان أو رجحان أثرها في المعاملات في حالات[1]: بطلان التداول ، أو بطلان رواجها في بعض البلاد ، أو انعدامها وعدم توافرها في الأسواق ، أو نقصان ورجحان قيمتها ، وبذلك يقول: إذا العملة بعد تقررها في ذمة المدين تغيّرت قيمتها بالزيادة أو بالنقص ، فماذا عليه أن يؤديه للدائن في هذه الحال؟ فيه ثلاثة أقوال:

١ ـ الواجب علىٰ المدين أداؤه العملة نفسها التي وقع التعاقد عليها وإن نقصت أو زادت.

٢ ـ أن على المدين أن يؤدي قيمة العملة التي تغيّرت بالنقصان أو بالزيادة ، ولا يلزم الدائن أن يقبل ما وقع عليه بالتعاقد إذا نقص.

٣ ـ كون اللازم في بطلان العملة وأوْلَىٰ في تغيّرها بالزيادة والنقصان هو المثل ، واقتراح (بن بيّه) تحديد ثلث النسبة التي يرجع بها الدائن علىٰ المدين عند رخص العملة قياساً له علىٰ الجائحة في الثمار ، فالجائحة أمر خارج عن إرادة المتعاقدين؛ لقوله ﷺ: «من ابتاع ثمرة فأصابته جائحة فلا يأخذ منه شيئاً؛ بمَ تأخذ مال أخيك بغير حق ؟!»[2].

واشترط النويري مراعاة سعر الصّرف في القوائم المالية ، وذكر سعر صرفه عند إعداد المحاسب قائمة الختمة: (وإن صرف نقداً بنقد ذكره بعد الفزلكة)[3] خوفاً من تغيره ، وعند إعداد كاتب بيت المال للجامعة (قائمة مالية) فيضم كل ما وصل إليه ، أي ما هو مثله:

---

(١) توضيح أوجه الاختلاف الأقوال في مسائل معاملات الأموال: ١٤٧.
(٢) موطأ الإمام مالك: ٦٩٩.
(٣) نهاية الأرب في فنون الأدب: ٢٧٦.

(ويعرف ما لعله صرفه من نقد بنقد في تواريخه)[1] وقد سأل ابن عمر رضي الله عنهما رسول الله ﷺ بأنه «يبيع الإبل بالدنانير ويأخذ الدراهم ، فقال له: لا بأس أن تأخذ بسعر يومها ما لم تفترقا ، وبينكما شيء»[2].

وقد تناول مجمع الفقه الإسلامي قضايا العملة وتبدّل أسعار صرفها ، وللتوسع يراجع[3].

وأما بالنسبة للديون ، فيجوز أن يتفق الدائن والمدين يوم السداد (لا قبله) علىٰ أداء الدين بعملة مغايرة لعملة الدين إذا كان ذلك بسعر صرفها يوم السّداد.

وكذلك يجوز في الدّين علىٰ أقساط بعملة معينة ، الاتفاق يوم سداد أي قسط علىٰ أدائه كاملاً بعملة مغايرة بسعر صرفها في ذلك اليوم.

وفي البيوع يجوز أن يتفق المتعاقدان عند العقد علىٰ تعيين الثمن الآجل أو الأجرة المؤجلة بعملة تُدفع مرة واحدة ، أو على أقساط محددة من عملات متعددة أو بكمية من الذهب ، وأن يتم السّداد حسب الاتفاق[4].

* * *

---

(١) نهاية الأرب: ٢١٨.
(٢) سنن النسائي: (٤٥١٣).
(٣) مجلة المجمع: عدد (٣) ، قرار (٧٥): ٣/ ١٦٥٠.
(٤) يراجع: فقه الربح للدكتور قنطقجي: ١٦ ـ ١٩.

المبحث الثاني

زكاة ربح التجارة

ورد في الموسوعة الفقهية الكويتية[1] ما يلي:

يضمّ الربح الحاصل من عروض التجارة في أثناء الحول إلىٰ الأصل، وذلك لأجل حساب الزكاة، فلو اشترىٰ مثلاً عرضاً في شهر المحرم بمائتي درهم، فصارت قيمته قبل آخر الحول ولو بلحظة ثلاثمائة درهم زكى الجميع آخر الحول.

سواء حصل الربح في العرض نفسه كسمن الحيوان، أو بارتفاع الأسواق، قياساً علىٰ النتاج مع الأمات، ولأن المحافظة علىٰ حول كل زيادة مع اضطراب الأسواق مما يشق، ولأنه نماء جار في الحول تابع لأصله في الملك فكان مضموماً إليه في الحول، وهذا مذهب المالكية والشافعية في قول هو خلاف الأظهر والحنابلة وإسحاق وأبي يوسف، والأظهر عند الشافعية: أنه يضمّ الربح إلىٰ الأصل ما لم يكن هناك نضوض[2]، فإن كان فلا يضم، بل زكى الأصل لحوله ويستأنف للربح حولاً[3].

---

(١) ٢٢/ ٨٦ ـ ٨٧.

(٢) النض هو الإظهار، أما فيما يتعلق بالدرهم والدينار فمعناه: تحوّل عيناً بعد أن كان متاعاً [القاموس الفقهي: ٣٥٤].

(٣) يراجع: المغني: ٣/ ٣٧، مغني المحتاج: ١/ ٣٩٨.

أجل!.

يُعرّف العلماء التجارة بأنها: تقليب المال بالبيع والشّراء لغرض تحصيل الربح[1]، بينما نجد في اصطلاح الفقهاء تعريفاً لعروض التجارة بأنها: كل ما أعدّ للتجارة كائنة ما كانت سواء من جنسٍ تجب فيه زكاة العين كالإبل والغنم والبقر، أولا، كالثياب والحمير والبغال[2].

وفيما يتعلّق بزكاة عروض التجارة، فجمهور الفقهاء على وجوبها، دليلهم قول الله تعالى: ﴿يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوٓاْ أَنفِقُواْ مِن طَيِّبَٰتِ مَا كَسَبْتُمْ﴾[3].

وحديث سمرة رضي الله عنه: «كان النبي ﷺ يأمر أن نُخرج الصدقة من الذي نعدّ للبيع»[4].

لكن الفقهاء وضعوا شروطاً لوجوب الزكاة في العروض أهمها:

١ ـ أن لا يكون لزكاتها سبب آخر غير كونها عروض تجارة.

٢ ـ تملُّك العرض بمعاوضة: كشراء بنقد أو عرض أو بدين حالٍّ أو مؤجل.

٣ ـ نيّة التجارة: ذلك لأن التجارة عمل فيحتاج إلى النية مع العمل.

٤ ـ بلوغ النّصاب.

---

(١) المجموع: ٦/ ١٨.
(٢) شرح فتح القدير: ١/ ٥٢٦.
(٣) [البقرة: ٢٦٧].
(٤) سنن أبي داود: ٢/ ٢١٢.

٥ ـ الحول: وربح التجارة في الحول يضمّ إلىٰ الأصل، فيزكى الأصل والربح عند آخر الحول.

٦ ـ تقويم السّلع: عند المالكية يكون تقويم السلع للتاجر المدير خاصة دون التاجر المحتكر، وبالتالي فإن المحتكر ليس عليه لكل حول زكاة فيما احتكره، بل يزكيه لعام واحد عند بيعه وقبض ثمنه، وأما عند سائر العلماء فإن المحتكر كغيره، عليه لكل حول زكاة.

وأما مسألة بأي سعر تقوّم سلع التجارة عند إخراج الزكاة؟ فالجمهور علىٰ أنها تقوّم بالسعر الحالي الذي تباع به السلعة في السوق عند وجوب الزكاة بها[١].

أما العروض الثابتة فلا تزكىٰ، وذلك لأن المعتبر في رأس مال التجارة الذي يجب تزكيته هو المال السائل، أو رأس المال المتداول، أما المباني والأثاث الثابت للمحلات التجارية ونحوه مما لا يباع ولا يحرّك، فلا يحتسب عند التقويم، ولا تخرج عنه الزكاة[٢]. والله أعلم.

* * *

(١) يراجع: الأموال لأبي عبيد: ٣٥٩.

(٢) يراجع: فقه الزكاة للدكتور يوسف القرضاوي: ١/ ٢٥٤.

.. الخاتمة..

أحسن الله ختامنا أجمعين..

obeikandl.com

في ختام هذا البحث نستطيع القول: إن الربح يختلف عن الغلّة والفائدة ، وعادةً ما يكون الربح ناتجاً عن البيوع والشركات ، وأما ما يُطلق عليه: سوق الأوراق المالية ـ البورصة ـ فليس فيها مشروعاً إلا البيوع العاجلة مع بعض الضوابط الشرعية.

وأما ما يتعلق بتحديد الأرباح فالأفضل أن نأخذ بما ورد في قرارات وتوصيات مجمع الفقه الإسلامي ، فقد ورد في قرارات الدورة الخامسة له ، والمنعقدة في الكويت في الفترة (١٠ ـ ١٥ ديسمبر ١٩٨٨م). قرار رقم (٨) ونصّه ما يلي:

بعد اطلاع المجمع علىٰ البحوث المقدّمة من الأعضاء والخبراء في موضوع (تحديد أرباح التجار) واستماعه للمناقشات التي دارت حوله قرر:

أولاً: الأصل الذي تقرره النصوص والقواعد الشرعية ترك الناس أحراراً في بيعهم وشرائهم وتصرّفهم في ممتلكاتهم وأموالهم في إطار أحكام الشريعة الإسلامية الغرّاء وضوابطها ، عملاً بمطلق قوله تعالىٰ: ﴿ يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأْكُلُوٓاْ أَمْوَٰلَكُم بَيْنَكُم بِٱلْبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٍ مِّنكُمْ ﴾[1].

ثانياً: ليس هناك تحديد لنسبة معينة للربح يتقيّد بها التجار في معاملاتهم ، بل ذلك متروك لظروف التجارة عامة وظروف التاجر والسلع ، مع مراعاة ما تقضي به الآداب الشرعية من الرفق والقناعة والمسامحة والتيسير.

ثالثاً: تضافرت نصوص الشريعة الإسلامية علىٰ وجوب سلامة

---

(١) [النساء: ٢٩].

التعامل من أسباب الحرام وملابساته كالغش، والخديعة، والتدليس، والاستغفال، وتزييف حقيقة الربح، والاحتكار، الذي يعود بالضرر علىٰ العامة والخاصة.

رابعاً: لا يتدخل وليّ الأمر بالتسعير إلا حيث يجد خللاً واضحاً في السوق والأسعار ناشئاً من عوامل مصطنعة، فإن لولي الأمر حينئذٍ التدخّل بالوسائل العادلة الممكنة التي تقضي علىٰ تلك العوامل وأسباب الخلل والغلاء والغبن الفاحش[1].

كل هذا يؤكد مشروعية الربح، مع الأدلة القوية من القرآن والسنة والإجماع، أما المحرّم منه فهو ما كان ناتجاً عن أمور محرّمة، كالربا والغبن الفاحش، والاحتكار ونحو ذلك.

ويؤكد على أن الأرباح لا تحدّد بنسبة ما، إنما المسألة مفتوحة يحكمها السّوق بما فيه من تقلبات، لكن ومع ذلك ومن باب التكافل الاجتماعي والتضامن وردم الهوّة بين الفقراء والأغنياء، الأفضل أن لا يكون هناك مغالاة في الحصول علىٰ الربح!!

ذلك لأن من خصائص الشريعة الإسلامية الشمول، وهذا ما يقتضي من التجار أن يُخضعوا معاملاتهم للضوابط الشرعية والأخلاقية، وإلا فما هو الفرق بين التاجر المسلم والتاجر الذي لا يؤمن بالإله؟.

قال الله تعالىٰ: ﴿كَيْ لَا يَكُونَ دُولَةً بَيْنَ الْأَغْنِيَاءِ مِنكُمْ﴾[2].

وأخرج أبو داود في «سننه» عن قيس بن أبي غَرَزَة رضي الله عنه قال: مرّ بنا رسول الله ﷺ، فقال: «يا معشر التجار، إن البيع يحضره اللغو والحلف، فشوبوه بالصّدقة».

---

(١) الفقه الإسلامي وأدلته، الدكتور وهبة الزحيلي: ٧/ ٥١٦٣ ـ ٥١٦٤.
(٢) [الحشر: ٧].

وأخرج الترمذي قول النبي صلوات الله عليه: «إن التجّار يُبعثون يوم القيامة فجاراً إلاّ من اتقىٰ الله وبرّ وصدق».

وأخرج الإمام أحمد والحاكم أيضاً أن النبي ﷺ قال: «إن التجّار هم الفجّار»، قالوا: يا رسول الله! أليس قد أحلّ الله البيع؟

قال: «بلىٰ، ولكنهم يحلفون فيأثمون، ويحدثون فيكذبون».

ولهذا، فهم أحوج الناس إلى استمرارية تطهير أموالهم سواءً كان ذلك عن طريق الصدقات، أو تخفيف شيء من مقدار الأرباح ونحو ذلك.. ومن ترك شيئاً لله عوّضه الله خيراً منه.

سائلين الباري عز وجل أن يُطهّر قلوبنا ومعاملاتنا وأموالنا، وأن يغفر زلاتنا، إنه هو البرّ الرحيم، وصلوات الله علىٰ الشفيع النذير، حبيب قلوبنا محمد، وعلىٰ آله الأطهار، وصحابته الأخيار، وكل من سار علىٰ الدرب القويم إلىٰ يوم الدين.

وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين

* * *

المصادر والمراجع

- **الجامع لأحكام القرآن**، الإمام القرطبي، ط ١ ١٩٩٥م، دار الفكر، بيروت.
- **سبل السلام**، الإمام الصنعاني، ط ١ ١٩٩٨م، دار الكتاب العربي، بيروت.
- **الموسوعة الفقهية**، وزارة الأوقاف والشؤون الكويتية، ط ١ ١٩٩٥م، دار الصفوة، الكويت.
- **فقه الزكاة**، الدكتور يوسف القرضاوي، ط ١١ ١٩٨٧م، مؤسسة الرسالة، بيروت.
- **الاستذكار**، الحافظ ابن عبد البر، ط ١ ١٩٩٣م، دار الوعي، القاهرة.
- **المغني**، الإمام ابن قدامة المقدسي، ط ١ ١٩٩٦م، دار الحديث، القاهرة.
- **بداية المجتهد ونهاية المقتصد**، ابن رشد، ط ١ ١٩٦٠م، دار الفكر، بيروت.
- **عولمة الإعلام والثقافة**، الدكتور محمد عمر الحاجي، ط ١ ٢٠٠٢م، دار المكتبي، دمشق.
- **الربح في الفقه الإسلامي**، عبد الحميد المحيميد، رسالة ماجستير لم تنشر بعد.

- **الضريبة على دخل الأرباح** ، خالد البعيني ، رسالة ماجستير لم تنشر بعد.

- **قياس وتوزيع الربح في البنك الإسلامي** ، كوثر الأبجي ، ط ١ ١٩٩١م ، المعهد العالي للفكر ، أمريكا.

- **الربح في الفقه الإسلامي** ، الدكتور شمسية إسماعيل ، ط ١ ٢٠٠٠م ، دار النفائس، بيروت.

- **دراسات في فقه الاقتصاد الإسلامي** ، الدكتور محمد عمر الحاجي ، ط ١ ٢٠٠٥م ، دار المكتبي ، دمشق.

- **أثر المحتوى الإعلامي للإعلان عن توزيع الأرباح** ، منذر مرهج ، رسالة ماجستير غير مطبوعة.

- **أثر الرقابة المالية الاقتصادية على أرباح المنشأت**، سعد الله جنباز، رسالة ماجستير غير مطبوعة.

* * *

obeikandl.com

المحتـوى

تمهيد ٥

الفصل الأول
في رحاب الحديث عن الربح

المبحث الأول: مفهوم الربح ١١
المبحث الثاني: مشروعية الربح ١٨
أ ـ الربح المشروع ١٨
ب ـ الربح غير المشروع ١٨
ج ـ الربح المختلف فيه ١٩
الأدلة علىٰ مشروعية الربح ٢٠
١ ـ من القرآن الكريم ٢٠
٢ ـ من السنة النبوية ٢٢
٣ ـ الرعيل الأول والإجماع ٢٣

الفصل الثاني
وسائل الحصول علىٰ الربح

المبحث الأول: وسائل الحصول علىٰ الربح ٢٩
١ ـ الشركات ٢٩

obeikandl.com

٢ ـ البيع ٣٣
٣ ـ سوق الأوراق المالية ـ البورصة ـ ٣٥
المبحث الثاني: أسباب استحقاق الربح ٣٨
أ ـ مبدأ استحقاق الربح بالمال ٣٨
ب ـ مبدأ استحقاق الربح بالعمل ٤٠
ج ـ مبدأ استحقاق الربح بالضمان ٤٠

الفصل الثالث
تحديد الربح ، وضوابطه

المبحث الأول: ضوابط الربح بين الاقتصاد الإسلامي والوضعي . ٤٥
المطلب الأول: ضوابط الربح في الاقتصاد الإسلامي ٤٥
١ ـ أن لا يكون الربح ناشئاً عن الربا ٤٦
٢ ـ أن لا يكون مصدر الربح هو الاحتكار ٥٠
٣ ـ الابتعاد عن الغرر ٥٢
٤ ـ أن لا يكون الربح ناتجاً عن الغبن الفاحش ٥٤
المطلب الثاني: ضوابط الربح في الاقتصاد الوضعي ٥٦
أ ـ الابتعاد عن الربح الناشىء عن الاحتكار ٥٦
ب ـ الابتعاد عن الربح الناشىء عن الغبن الفاحش مع التغرير . ٥٧
ج ـ الابتعاد عن الربح الناشىء عن الغرر ٥٧
د ـ أن لا يكون الربح ناشئاً عن الاستغلال ٥٨
المبحث الثاني: القدر المشروع من الربح ٥٩
المطلب الأول: بين التسعير والربح ٥٩
ضوابط التسعير ٦١
أ ـ العدل في التسعير ٦١

ب ـ الاستعانة بأهل الخبرة والتجار ٦٢
المطلب الثاني: القدر المشروع من الربح ٦٥
للسلع أثر واضح في تحديد الربح ٧٢
أ ـ طريقة بيع السلعة ٧٢
ب ـ نوع البيع ٧٢

الفصل الرابع
أشكال توزيع الربح

المبحث الأول: العوامل المؤثرة في تحديد سياسة توزيع الأرباح . ٧٧
١ ـ الفرص الاستثمارية ٧٨
٢ ـ استقرار التدفقات النقدية ٧٨
٣ ـ المحتوىٰ الإعلامي لتوزيع الأرباح ٧٩
٤ ـ القيود التعاقدية ٨٠
٥ ـ القيود القانونية ٨٠
٦ ـ التشريعات الضريبية ٨٠
٧ ـ تأثير العميل ٨١
٨ ـ الرقابة ٨٢
٩ ـ القدرة علىٰ الاقتراض ٨٢
المبحث الثاني: كيفية توزيع الأرباح ٨٣
المطلب الأول: الربح في المضاربة ٨٤
المطلب الثاني: توزيع الأرباح من البنك الإسلامي ٨٦
المطلب الثالث: توزيع الأرباح في الشركة ٨٧
المبحث الثالث: أهم العناصر الأساسية المؤثرة في الربح ٨٩
أهم طرق قياس النفقات ٩٠

الفصل الخامس
الربح وأمور أخرىٰ

المبحث الأول: الزمن وأثره علىٰ الربح ٩٣
أولاً: علاقة البيع بالزمن ٩٣
ثانياً: علاقة القرض بالزمن ٩٥
ثالثاً: علاقة الزمن بالربح ٩٦
رابعاً: علاقة الزمن بتغير الأسعار ٩٧
المبحث الثاني: زكاة ربح التجارة ١٠٠
شروط وجوب الزكاة في العروض ١٠١
الخاتمة ١٠٣
المصادر والمراجع ١٠٧
المحتوى ١٠٩

* * *

obeikandl.com