

بسم الله الرحمن الرحيم

وزارة التعليم العالي

جامعة أم القرى

كلية الشريعة والدراسات الإسلامية

نموذج رقم (أ)

إجازة أطروحة علمية في صيغتها النهائية بعد إجراء التعديلات

الاسم (رباعي) سعد بن حمدان بن حامد اللحياني كلية الشريعة والدراسات الإسلامية، قسم الدراسات العليا الشرعية  
الأطروحة مقدمة لنيل درجة الدكتوراة في تخصص الاقتصاد الإسلامي  
عنوان الأطروحة : الائتمان في الاقتصاد الإسلامي مع التركيز على الائتمان التجاري .  
الحمد لله رب العالمين ، والصلاة والسلام على أشرف المرسلين وعلى آله وصحبه أجمعين وبعد :-  
فيناء على توصية اللجنة المكونة لمناقشة الأطروحة المذكورة أعلاه والتي تمت مناقشتها بتاريخ ١٠/١١/١٤٢٠ هـ  
بقبولها بعد إجراء التعديلات المطلوبة ، وحيث قد تم عمل اللازم فإن اللجنة توصي بإجازتها في صيغتها النهائية  
المرفقة للدرجة العلمية المذكورة أعلاه .....

والله الموفق .....


أعضاء اللجنة

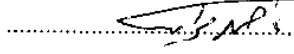
المشرف

المشرف

الاسم : د/ الشافعي عبد الرحمن السيد

الاسم : د/ أحمد فريد مصطفى

التوقيع : 

التوقيع : 

المناقش

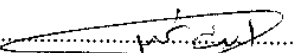
المناقش

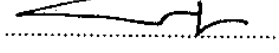
المناقش

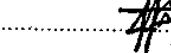
الاسم : د/ محمد بن يحيى النجيمي

الاسم : د/ محمد بن علي العقلا

الاسم : د/ أحمد بن حسن الحسيني

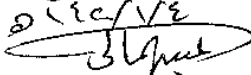
التوقيع : 

التوقيع : 

التوقيع : 

رئيس قسم الدراسات العليا الشرعية

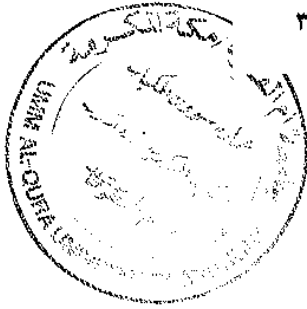
الاسم : د/ عبد الله بن مصلح الثمالي

التوقيع : 

يوضع هذا النموذج أمام الصفحة المقابلة لصفحة عنوان الأطروحة في كل نسخة من الرسالة .



٣٠١٠٢٠٠٠٠٠٣٣٥٣



٢٠٠١١٢٤

٣٣٥٣

المملكة العربية العربية

وزارة التعليم العالي

جامعة أم القرى

كلية الشريعة والدراسات الإسلامية

قسم الدراسات العليا الشرعية

شعبة الاقتصاد الإسلامي

# الائتمان في الاقتصاد الإسلامي

" مع التركيز على الائتمان التجاري "

رسالة مقدمة لنيل درجة الدكتوراة في الاقتصاد الإسلامي

إعداد الطالب

سعد بن حمدان اللحيني

إشراف الأستاذين

الدكتور

أحمد فريد مصطفى

مشرفا اقتصاديا

الدكتور

الشافعي عبد الرحمن السيد

مشرفا فقها

١٤١٩هـ - ١٩٩٨م

سكبر  
١٠٣٧٠٦

بسم الله الرحمن الرحيم

## ملخص البحث

الحمد لله رب العالمين ، والصلاة والسلام على أشرف المرسلين . وبعد:

فإن موضوع هذا البحث هو الائتمان في الاقتصاد الإسلامي " مع التركيز على الائتمان التجاري " . وهو دراسة للائتمان الذي يتضمن تقديم مال حاضر مقابل مال مؤجل . وهو بذلك يشمل القرض والبيع الآجل الثمن وبيع السلم . والبحث يدرس الجوانب الفقهية والاقتصادية للتعاملات الائتمانية ، وكيف يمكن أن يسهم الائتمان في تمويل مختلف الحاجات الاستهلاكية والاستثمارية وحاجات الدولة ، كما يتطرق لبحث سوق الائتمان التجاري في اقتصاد إسلامي والآثار الاقتصادية للائتمان على بعض المتغيرات الاقتصادية ، مع بحث بعض الجوانب التطبيقية للائتمان في المصارف الإسلامية .

لقد جاء البحث في سبعة فصول تسبقها مقدمة وتلونها خاتمة ، على النحو التالي :

الفصل الأول : تعريف الائتمان وأنواعه وأهميته .

الفصل الثاني : الجوانب الفقهية للائتمان .

الفصل الثالث : الدور التمويلي للائتمان .

الفصل الرابع : الضمانات والخوافز في الائتمان .

الفصل الخامس : سوق الائتمان التجاري .

الفصل السادس : الآثار الاقتصادية للائتمان .

الفصل السابع : تطبيق الائتمان في المصارف الإسلامية .

لقد كان من أهم نتائج البحث ما يلي :

١- إن الائتمان بضوابطه الشرعية هو أحد المصادر التمويلية التي يمكن أن تسهم في تمويل مختلف القطاعات الاقتصادية في المجتمع ووفق عدة أساليب .

٢- إن الائتمان التجاري بما يشمل من بيع آجل وبيع سلم يمكن أن يكون له سعر و سوق في الاقتصاد الإسلامي ، كما أن هناك العديد من العوامل التي تؤثر في عرض ذلك الائتمان و الطلب عليه .

٣- إن للائتمان آثاره الاقتصادية على بعض المتغيرات الاقتصادية في المجتمع .

٤- إن تطبيق الائتمان في أغلب المصارف الإسلامية تركز في صورة المراجعة المصرفية .

عميد كلية الشريعة والدراسات الإسلامية

المشرف الاقتصادي

المشرف الفقهي

الطالب

د/ محمد بن علي العقلا

د/ أحمد فريد مصطفى

أ.د/ الشافعي عبد الرحمن

سعد حمدان اللحياني

**بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ**

## شكر وتقدير

الحمد لله كما ينبغي لجلال وجهه وعظيم سلطانه ، والصلاة والسلام  
على رسول الله . وبعد :

فإنني أتوجه بالشكر الجزيل لكل من أسهم وأعان في سبيل إنجاز هذا  
البحث وإخراجه على الصورة التي ظهر بها ، فأقدم بالشكر لجامعة أم القرى  
وكلية الشريعة والدراسات الإسلامية ممثلة في قسم الدراسات العليا الشرعية -  
شعبة الاقتصاد الإسلامي - التي أتاحت لي فرصة البحث والدراسة . كذلك  
فإنني أتقدم بخالص شكري لسعادة المشرفين الكريمين الأستاذ الدكتور الشافعي  
عبد الرحمن السيد والدكتور أحمد فريد مصطفى ، اللذين أوليا هذا البحث  
رعايتهما ، ومنحاني من وقتهما وجهدهما وعلمهما ما يسر لي أمر بحثي  
وأسهم في تقويمه وتصويبه . كذلك لا يفوتني أن أشكر سعادة الأستاذ الدكتور  
فرج زهران الذي كان له جهد وإسهام سابق في الإشراف على سير البحث  
والتوجيه والإرشاد ، فله مني كل الشكر والتقدير . والشكر أقدمه أيضا  
لأستاذي الكريم الأستاذ يوسف كمال الذي لم يكن يخل بالتوجيه والإرشاد  
والإفادة . ثم إنني أقدم شكري أيضا لكل من قدم لي عوناً أو إفادة أو مرجعاً  
أو كتاباً ، من أساتذتي وزملائي وإخواني الكرام . فجميع أقول جزاكم الله  
خييراً .

## المقدمة

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله رب العالمين . والصلاة والسلام على أشرف المرسلين ، نبينا  
محمد وعلى آله وصحبه أجمعين .

وبعد :

فقد جعل الله المال قوام الحياة وسبب استمرارها ، فقال تعالى:  
﴿ولا تَوَثَّرُوا السفهاء أموالكم التي جعل الله لكم قياما ...﴾ الآية (١) ، فبالمال  
تقوم معاش الناس وتستمر . ولذلك فقد اهتم الإسلام في أحكامه بتنظيم  
الشئون المالية للأفراد والجماعات ، فأحل الكسب المباح الطيب الذي ليس فيه  
اعتداء على مال أحد وليس فيه استجداء لمال أحد . ومع ذلك فقد فضل الله  
الناس بعضهم على بعض في الرزق كما قال تعالى : ﴿والله فضل بعضكم  
على بعض في الرزق...﴾ الآية (٢) . وعليه فقد يقصر المال عن حاجة شخص  
ويفيض عن حاجة شخص آخر . ومن فضل الله تعالى أن أباح من التعاملات  
المالية ما يكون به تعاون الناس فيما بينهم في أمورهم المالية لتحقيق النفع لكل  
منهم ، فأبيحت الشركات لتجميع الأموال من أجل طلب الربح . ففي  
الشركات قد يشترك الأشخاص بأموالهم كما في شركة العنان ، وقد يقدم

(١) سورة النساء ، آية ٥ .

(٢) سورة النحل ، آية ٧١ .

الشريك مالا لمن يعمل به كما في شركة المضاربة . كذلك فقد أباح الله تعالى المداينات ، أي تقديم المال الحاضر مقابل المال المؤجل ، وذلك كما في البيع المؤجل الثمن ، الذي يقوم فيه البائع بتقديم المال للمشتري على أن يتم سداد ثمنه في وقت لاحق ، وكما في بيع السلم حيث يقدم المشتري المال للبائع مقابل تسليم السلعة في وقت لاحق ، وقد تأخذ المداينة صورة التبرع والمعروف كما في القرض الحسن الذي ليس للمقرض فيه سوى رأس ماله . إن كل التعاملات السابقة من شركات ومداينات تتضمن تمويلا ، أي تقديم مال من شخص لآخر دون مقابل حالي . ويمكن تقسيم تلك التعاملات إلى قسمين رئيسيين، القسم الأول أسلوب المشاركة الذي يشترك فيه الأشخاص في الربح والخسارة ويشمل جميع صور الشركات المشروعة ، والقسم الثاني أسلوب الائتمان الذي يتضمن تقديم مال حاضر مقابل مال مؤجل ، ويشمل جميع أنواع المداينات .

إن النظم الوضعية قامت في جزء كبير من نظامها التمويلي المصرفي على أساس المداينة و الائتمان المبني على الفائدة الربوية ، فجعلت الربا أساس معاملاتها ، وجوهر تمويلاتها . فالمصرف في النظم الوضعية تاجر في الائتمان والديون يأخذها من الأشخاص بفائدة ربوية ثم يعيد دفعها لمن يحتاجها بفائدة أعلى ، محققا كسبا ربويا مقبولا من الفرق بين الفائدتين .

ولقد قامت قبل عقود قليلة من الزمن جهود علمية وعملية طيبة لتخليص المسلمين من شر الربا . فكان الاهتمام بالدراسات الاقتصادية الإسلامية لبيان الأسلوب الإسلامي في التمويل و الوساطة المالية ، و صاحب هذا الاهتمام العلمي اهتمام عملي فكانت فكرة إنشاء المصارف الإسلامية التي تقوم على تجنب الربا والمعاملات المحرمة . ولما كان الائتمان كما هو في النظام

الوضعي أسلوبا ممتزجا بالربا فقد توجه الاهتمام لبحث بديل تمويلي إسلامي فانصب الاهتمام على أسلوب المشاركة التي تقوم على أساس أن " الغنم بالغرم " ولم يعط الاهتمام الكافي لنظام التمويل الائتماني. وقد يكون سبب ذلك أن الاهتمام كان منصبا على البحث عن بديل تمويلي مصرفي إسلامي. كما قد يكون ارتباط الائتمان بالربا في النظام الوضعي سببا آخر لضعف الاهتمام بالأسلوب الائتماني . ومع ذلك فقد وجد اهتمام فيما بعد بصورة من صور التمويل الائتماني وهي صورة المراجعة للأمر بالشراء ، ثم طبقت هذه الصورة في المصارف الإسلامية وأصبحت تشكل النسبة الكبرى من إجمالي التمويل في أكثر المصارف الإسلامية . والحق أن النظام التمويلي الإسلامي لا يقتصر على أسلوب المشاركة في الأرباح والخسائر بين الممول والممول بل إن الائتمان أيضا أسلوب أصيل من أساليب التمويل الإسلامي ، لكنه يختلف بلا شك عنه في النظام الوضعي من حيث ضوابطه وأحكامه . وعليه فإنه يمكن القول إن التمويل الإسلامي أعمُّ من أن يقوم على أساس " الغنم بالغرم " المتصل بالمشاركة ، بل هو يقوم على تحمل المخاطرة بغض النظر عن كون المخاطرة في التمويل تتوزع بالاتفاق بين الممول والممول ، كما في نظام المشاركة ، أو يتحملها الطرفان دون اتفاق كما في النظام الائتماني . على سبيل المثال فإن البيع الآجل الذي يتأجل فيه الثمن هو أحد أساليب التمويل الائتماني المشروعة ، وهذا الأسلوب فيه مخاطرة إنتاجية يتحملها البائع ، مثل أي منتج ، كما أن فيه مخاطرة إنتاجية يتحملها المشتري - إذا كان منشأة إنتاجية - ، وهاتان المخاطرتان لا تتوزع بالاتفاق بين الطرفين بل هما منفصلتان .

إن تنوع أساليب التمويل الإسلامية بين المشاركة والائتمان يعطي مرونة في العملية التمويلية لاختيار ما يتناسب منها ، فالتمويل الاستهلاكي لا يمكن



تطبيق أسلوب المشاركة فيه ، كما هو معلوم ، لأن المشاركة تقتضي أن يكون الطرف الممول منتجا ، لذلك يمكن استخدام أسلوب الائتمان في التمويل الاستهلاكي . كذلك من جهة أخرى فإن أسلوب المشاركة قد يقتضي تدخلا من الممول في قرارات الاستثمار ، وقد لا يرغب طالب التمويل في ذلك التدخل ، عندئذ يمكنه اللجوء للائتمان . وإلى جانب ذلك فإن أسلوب المشاركة يستلزم ثقة أكبر في أخلاقيات طالب التمويل وأمانته ، وهو أمر قد لا يتوافر مما قد يجعل الممول يفضل التمويل الائتماني . وهناك أيضا حالات قد يكون فيها التمويل بالمشاركة أكبر ربحا من التمويل بالائتمان أو قد يكون التمويل بالائتمان أكبر ربحا فيمكن للممول أو الممول اللجوء للأسلوب الأكثر ربحا . وخلاصة القول إن تنوع الأساليب التمويلية الإسلامية فيه مرونة لاختيار الأسلوب التمويلي الأفضل .

وبناء على ما سبق ونظرا لأهمية وأصالة الائتمان في النظام التمويلي الإسلامي فقد توجه الاختيار لبحث موضوع الائتمان في الاقتصاد الإسلامي ودراسته دراسة تبرز معالم النظام الائتماني في الإسلام ، و تبين إلى أي مدى يمكن أن يسهم الائتمان في توفير التمويل بمختلف أشكاله وأغراضه ، وتبحث الجوانب الاقتصادية للائتمان في النظام الإسلامي .

## أسباب اختيار الموضوع :

لقد كان من أهم أسباب اختيار موضوع الائتمان ما يلي :

١- أهمية الائتمان كأسلوب تمويلي يفيد كلا من المستهلك والمنتج والدولة في تمويل حاجات كل منهم عند قصور الأساليب التمويلية الأخرى . هذا إلى جانب الاتساع العملي للائتمان ، فالشراء بالتقسيط والشراء ببطاقات الائتمان والقروض العامة كلها أساليب ائتمانية واسعة الانتشار .

٢- وجود بعض القضايا المستجدة في الائتمان التي تحتاج إلى إسهام من الباحثين في دراستها وبحثها ، وذلك مثل بطاقات الائتمان المستخدمة على نطاق واسع .

٣- عدم وجود دراسة علمية مستقلة لموضوع الائتمان في الاقتصاد الإسلامي . نعم هناك جهود لباحثين سابقين في دراسة بعض الموضوعات الائتمانية لكنها لم تكن في إطار دراسة شاملة للائتمان . فهناك بحث دكتورة حول موضوع التمويل الاستثماري في الاقتصاد الإسلامي تطرق فيه الباحث للأساليب الائتمانية في المجال الاستثماري ، كذلك هناك دراسات عن موضوع المراجعة المصرفية ، وبيع التقسيط وبيع السلم وبطاقات الائتمان ، لكنها دراسات جزئية كما أن بعضها دراسات فقهية مجردة .

٤- أهمية دراسة مدى إسهام الائتمان في توسيع مرونة النظام التمويلي الإسلامي بحيث يمكن لطالب التمويل المقارنة والاختيار بين مختلف الأساليب التمويلية لاختيار أكثرها كفاءة في تحقيق الغرض من التمويل .

## فرضية البحث :

ينطلق البحث من فرضية مضمونها أنه لما كان هناك الكثير من التعاملات المشروعة القائمة على التداين فإنه يمكن تصور نظام تمويلي إسلامي ائتماني له أساليبه ومصادره ، كما يمكن دراسة هذا النظام من جوانبه الاقتصادية لبحث مدى إمكانية وجود سوق ائتمان ثم بحث كيفية تحقق التوازن في سوق الائتمان ، مع دراسة مختلف العوامل التي يمكن أن تؤثر في حجم الائتمان في الاقتصاد الإسلامي وكيفية تأثيرها.

## منهج البحث وخطته :

يظل البحث النظري في الاقتصاد الإسلامي يعتمد إلى حد كبير على المنهج الاستنباطي القائم على ترتيب النتائج على مقدمات مسلمة مسبقا . والبحث في هذه الدراسة يعتمد في أغلب جزئياته وإلى حد كبير على ذلك المنهج الاستنباطي . ومع ذلك فهناك بعض الجوانب والإشارات التطبيقية تعتمد على المنهج الوصفي المبني على وصف الظواهر والحقائق المتعلقة بها وعلى المنهج التحليلي المبني على تفسير أسباب وأبعاد تلك الظواهر والحقائق .

وفيما يتعلق بمراجع البحث فقد اعتمد الباحث في الدراسة الفقهية على القرآن الكريم والسنة النبوية الصحيحة والمراجع الفقهية الأساسية في المذاهب المختلفة ، مع الأخذ بعين الاعتبار بآراء وأبحاث العلماء المعاصرين خاصة في ترجيح بعض الأقوال أو بحث المسائل المستجدة . أما في الدراسة الاقتصادية فقد اعتمد الباحث على المراجع الاقتصادية المتخصصة مع الإفادة من بعض المراجع في العلوم الأخرى التي تتصل بعلم الاقتصاد .

لقد جاء هذا البحث في سبعة فصول تسبقها مقدمة وتتلوها خاتمة تبين أهم نتائج البحث ، وذلك على النحو التالي :  
مقدمة .

الفصل الأول : تعريف الائتمان وأنواعه وأهميته .  
وفيه ثلاثة مباحث :

المبحث الأول : تعريف الائتمان .

المبحث الثاني : أنواع الائتمان .

المبحث الثالث : أهمية الائتمان .

الفصل الثاني : الجوانب الفقهية للائتمان :  
وفيه ثلاثة مباحث :

المبحث الأول : الجوانب الفقهية لائتمان البيع الآجل .

المبحث الثاني : الجوانب الفقهية لائتمان بيع السلم .

المبحث الثالث : الجوانب الفقهية للائتمان النقدي .

الفصل الثالث : الدور التمويلي للائتمان .  
وفيه أربعة مباحث :

المبحث الأول : الائتمان والتمويل الاستهلاكي .

المبحث الثاني : الائتمان وتمويل نفقات الدولة .

المبحث الثالث : الائتمان والتمويل الاستثماري .

المبحث الرابع : وضع الائتمان ضمن وسائل التمويل الأخرى .

الفصل الرابع : الضمانات والحوافز في الائتمان .  
وفيه مبحثان :

المبحث الأول : الضمانات في الائتمان .

المبحث الثاني : الحوافز في الائتمان .

## الفصل الخامس : سوق الائتمان التجاري .

وفيه ثلاثة مباحث :

المبحث الأول : الطلب على الائتمان التجاري .

المبحث الثاني : عرض الائتمان التجاري .

المبحث الثالث : السعر في سوق الائتمان التجاري .

## الفصل السادس : الآثار الاقتصادية للائتمان .

وفيه ثلاثة مباحث :

المبحث الأول: الآثار الاقتصادية للائتمان على الاستهلاك والادخار .

المبحث الثاني: الآثار الاقتصادية للائتمان على الاستثمار والإنتاج والتنمية.

المبحث الثالث : الآثار الاقتصادية للائتمان على العمالة والأسعار .

## الفصل السابع : تطبيق الائتمان في المصارف الإسلامية .

خاتمة

# الفصل الأول

## تعريف الائتمان وأنواعه وأهميته

وفيه ثلاثة مباحث

المبحث الأول : تعريف الائتمان .

المبحث الثاني : أنواع الائتمان .

المبحث الثالث : أهمية الائتمان .

## المبحث الأول

### تعريف الائتمان

يعتبر التعريف بموضوع البحث بداية أساسية ومهمة ، وذلك من أجل تقديم تصور صحيح لما يدخل في نطاق البحث من موضوعات ، وتوضيح ماهية موضوع البحث والمقصود منه تجنباً لأن يفهم من البحث ما ليس مقصوداً منه . ولما كان الحكم على الشيء فرعاً عن تصوره كما هو معلوم فإن التعريف يعتبر أيضاً ضرورياً من أجل بناء الأحكام وترتيب النتائج . وهذا المبحث يتناول بالدراسة تعريف الائتمان من حيث أصله اللغوي ومن حيث هو اصطلاح اقتصادي ذو معنى محدد.

ويأتي هذا المبحث في مطلبين:

المطلب الأول : تعريف الائتمان في اللغة .

المطلب الثاني : تعريف الائتمان في الاصطلاح الاقتصادي.

## المطلب الأول

### تعريف الائتمان في اللغة

الائتمان في اللغة مصدر ائتمن بمعنى أمن .

تقول أَمِنْتُهُ عَلَى كَذَا وَائْتَمَنْتُهُ <sup>(١)</sup> .

وَأَمِنَهُ عَلَى الشَّيْءِ أَي وَثِقَ بِهِ وَجَعَلَهُ أَمِينًا عَلَيْهِ <sup>(٢)</sup> ، وَكَذَا ائْتَمَنْتُهُ . وَقَدْ جَاءَ فِي الْحَدِيثِ ( الْمَوْذَنُ مُؤْتَمَنٌ ) <sup>(٣)</sup> . وَمُؤْتَمِنُ الْقَوْمِ الَّذِي يَثِقُونَ إِلَيْهِ وَيَتَّخِذُونَهُ أَمِينًا حَافِظًا <sup>(٤)</sup> . وَيُقَالُ لِلرَّجُلِ الَّذِي يَطْمَئِنُّ إِلَى كُلِّ وَاحِدٍ وَيَثِقُ بِكُلِّ أَحَدٍ: رَجُلٌ أَمِنَةٌ <sup>(٥)</sup> . وَبِذَلِكَ يَعْلَمُ أَنَّ الْاِئْتِمَانَ فِي اللُّغَةِ يَدُورُ مَعْنَاهُ عَلَى الْوَثُوقِ بِالشَّيْءِ وَالْاِطْمَئِنَانِ إِلَيْهِ .

---

(١) ابن منظور ، لسان العرب ، (بيروت: دار صادر، ١٣٧٥هـ/١٩٥٦م) ، مادة أَمِنَ ، ٢١/١٣ .

الشيخ أحمد رضا، معجم متن اللغة ، (بيروت: دار مكتبة الحياة ، ١٣٧٧هـ/١٩٥٨م) ، مادة أَمِنَ ، ٢٠٨/١ .

(٢) الشيخ أحمد رضا ، معجم متن اللغة ، مرجع سابق ، مادة أَمِنَ ، ٢٠٧/١ .

(٣) رواه الترمذي عن أبي هريرة مرفوعاً ، وأولاه ( الإمام ضامن والمؤذن مؤتمن ... ) الحديث . سنن الترمذي ، تحقيق أحمد شاكر ، (بيروت: دار الكتب العلمية ، ب ت ) ، ٤٠٢/١ . وقد ذكر الترمذي الاختلاف في صحة هذا الحديث ، وعلق على ذلك أحمد شاكر إلى أن قال : ( وقد صحح ابن حبان الحديث من رواية أبي هريرة ومن رواية عائشة ... وهذا هو الحق الذي قامت عليه الأدلة الواضحة . المرجع نفسه ، ٤٠٦/١ .

(٤) ابن منظور ، لسان العرب ، مرجع سابق ، مادة أَمِنَ ، ٢٢/١٣ .

(٥) المرجع نفسه ، ٢١/١٣ .



## المطلب الثاني

### تعريف الائتمان في الاصطلاح الاقتصادي

إن كلمة الائتمان باعتبارها مصطلحا اقتصاديا ذا دلالة اقتصادية معينة هي في الواقع ترجمة لكلمة إنجليزية وهي CREDIT ، وهي كلمة ذات أصل لاتيني يدور معناه على الثقة والتصديق<sup>(١)</sup>.

ويطلق الائتمان في الاقتصاد ويراد به أكثر من معنى :

فقد يراد به ( الثقة التي يضعها الدائن - المقرض - في المدين - المقرض - من خلال منحه قرضا)<sup>(٢)</sup>.

وهذا يعني أن الائتمان هو ثقة ولكن تختص بعمليات المدائنة ، فالدائن لا يداين إلا من يثق فيه ، وهذه الثقة هي الائتمان . وتتعلق تلك الثقة بقدرة المدين واستعداده على أن يفي بالتزامه تجاه الدائن<sup>(٣)</sup>.

ومن جهة أخرى فقد يراد بالائتمان (قدرة أو طاقة الشخص أو الشركة

---

(١) انظر

The encyclopedia Americana , (U. S. A. : Americana corporation , International edition , 1979) , Vol. 8 , P. 166 .

Encyclopedia International , ( New York : Grolier Incorporated , 1971 ) , Vol. 5 , P. 307

(٢) انظر

The encyclopedia Americana , Op Cit , Vol. 8 , P. 166.

عبد العزيز عامر ، البنوك والائتمان ، (مصر : المكتبة التجارية ، ط ١ ، ١٩٧٩ ) ، ص ٦٤ .

(٣) انظر

Encyclopedia International , Op Cit , Vol. 5 , P. 307 .

أو الحكومة في الحصول على سلع أو نقود بدون دفع نقود في الحال).<sup>(١)</sup>

أما أكثر التعريفات شيوعاً لمصطلح الائتمان في الاقتصاد فهي التي تشير إليه على أنه مبادلة مال حاضر بمال آجل ، وهو بذلك من قبيل الدين. وتختلف تعبيرات الباحثين للدلالة على هذا المعنى ، فقد عرف بتعريفات عديدة تدور كلها حول المعنى السابق :

١- (منح حق استخدام أو امتلاك السلع والخدمات دون دفع القيمة فوراً).<sup>(٢)</sup>

٢- ( أن يقدم شخص لآخر مالا حاضرا مقابل آخر مستقبل).<sup>(٣)</sup>

٣- ( تمويل نفقات الآخرين بطريق مباشر أو بطريق غير مباشر مقابل سداد في المستقبل ) . ويقصد بالتمويل المباشر الإقراض النقدي ، أما التمويل غير المباشر فيقصد به تقديم السلع مقابل دفع القيمة في وقت لاحق.<sup>(٤)</sup>

٤- ( إعطاء سلع أو قوة شرائية الآن في مقابل وعد باستلام السلع أو القوة الشرائية في وقت لاحق).<sup>(٥)</sup>

(١)

ibid .

(٢) عبد العزيز هيكل ، موسوعة المصطلحات الاقتصادية والإحصائية ، ( بيروت : دار النهضة العربية ، ١٩٨٠ ) ، ص ١٨٢ .

(٣) عبد العزيز مرعي ، النظم النقدية والمصرفية ، ب ن ، ب ت ، ص ١١٢ .

(٤)

David W. Pearce , The dictionary of modern economics , ( London : Macmillan Press , 1984), P. 92.

(٥) سامي خليل ، النقود والبنوك ، ( الكويت : شركة كاظمة ، ط٣ ، ١٩٨٢ ) ، ص ١٢٧ .

٥- ( تنازل شخص لآخر عن مال حاضر لقاء مال مستقبل ) .<sup>(١)</sup>

٦- ( تبادل قيمة عاجلة بقيمة آجلة ) .<sup>(٢)</sup>

٧- (مبادلة يلتزم فيها شخص بالتنازل عن مبلغ من النقود أو الأموال

أو الخدمات لشخص آخر موثوق فيه على أن يلتزم الأخير -

لمصلحة الأول أو لغيره - بدفع بدل معين بعد أجل معين).<sup>(٣)</sup>

فهذه التعريفات على اختلاف عباراتها تشير إلى أن الائتمان هو مبادلة مال حاضر بمال مؤجل، أي أنه ببساطة المبادلة التي تأجل أحد بدليها. فهناك مبادلة يلتزم فيها كل طرف بتقديم ما يبادل به حاضرا أي في وقت إجراء المبادلة كالبيع الحاضر الذي يلتزم فيه المشتري بتقديم الثمن ويلتزم فيه البائع بتقديم الثمن في الوقت نفسه، فهذه المبادلة لا تدخل في نطاق الائتمان، وهناك مبادلة يقبل فيها أحد الطرفين بتأجيل الطرف الآخر تقديم ما يبادل به كالبيع الآجل الذي يقبل فيه البائع من المشتري تأجيل الثمن كله أو بعضه، وكالبيع الذي يقبل فيه المشتري من البائع تأجيل السلعة وهو ما يسمى في الفقه الإسلامي بالسلم، كما يدخل فيها القرض الذي يقبل فيه المقرض من المقترض تأجيل وفاء القرض، فكل هذه المبادلات تدخل في نطاق الائتمان.

(١) زكي عبد المتعال ، الاقتصاد السياسي ، (مصر : مطبعة الاعتماد ، ١٩٣٤-١٩٣٥ ) ، ص ٧٥٤ .

(٢) عبد الحميد الغزالي و محمد برعي ، مقدمة في الاقتصاديات الكلية " النقود والبنوك " ، ( القاهرة : مكتبة القاهرة ، ب ت ) ، ص ١٩٦ .

(٣) محمد علي الجاسم ، القواعد الأساسية في الاقتصاد التطبيقي ، ( بغداد: مطبعة التضامن ، ط٣ ، ١٩٦٩ ) ، ص ١٧٠ .

يبقى بعد ذلك المبادلات التي يقبل فيها كل طرف من الآخر تأجيل ماله على الآخر، أي المبادلات التي يتأجل فيها كلا البديلين، وهي التي تعرف ببيع الكاليء بالكاليء، هل تدخل هذه المبادلات في نطاق الائتمان أم لا تدخل؟

إن الإجابة على هذا التساؤل تقتضي الوقوف على العناصر التي تميز المعاملة الائتمانية عن غيرها من المعاملات. وكما هو واضح من التعريفات المتعددة فإن عنصر الزمن عنصر مميز لجميع المعاملات الائتمانية.<sup>(١)</sup> إن جميع المعاملات الائتمانية تتضمن فارقاً زمنياً، أي أجلاً، بين ابتداء المعاملة وانتهائها، فالمقرض يقدم قرضاً في الحال ليأخذ بدله بعد فترة زمنية، وكذا البائع في البيع الآجل يدفع سلعة أو خدمة ليأخذ مقابلها بعد فترة زمنية وهكذا، وينشأ عن هذا وجود مديونية تتضمن وجود دين ودائن ومدين، ولو انتهى الأمر عند هذا

(١) انظر

أحمد جامع، النظرية الاقتصادية، (القاهرة: دار النهضة العربية، ط٤، ١٩٨٧)، ٦٤/٢.

عبد العزيز مرعي، النظم النقدية والمصرفية، مرجع سابق، ص ١١٢.

محمد علي الجاسم، القواعد الأساسية في الاقتصاد التطبيقي، مرجع سابق، ص ١٦٦.

وهناك خلاف بين بعض الباحثين في موضوع الائتمان حول عنصر الزمن وعنصر الثقة في الائتمان أيهما هو العنصر الأساسي والجوهري للائتمان، فبعض الكتاب يعتبر أن الزمن هو العنصر الأساسي بينما يعتبر البعض الآخر الثقة هي العنصر الأساسي، وهناك من يعتبر أن كلا العنصرين أساسيان في الائتمان. والذي يبدو أن الزمن عنصر أساسي في الائتمان إذ لا يتصور ائتمان بدون وجود فترة زمنية بين ابتداء المعاملة وإنهائها، أما الثقة فهي وإن كانت ضرورية من أجل ضمان السداد إلا أنه يمكن تصور معاملة آجلة تدخلها المديونية مع افتقاد الثقة وإن كان الغالب غير ذلك.

انظر مناقشة موضوع الثقة والزمن عند :

Roy L. Garis, Principles of Money, Credit and Banking, (New York: The Macmillan, 1934), P. 312, PP. 315-316.

الحد لكانت المبادلة التي يتأجل فيها كلا البديلين داخلية في الائتمان، ولكن هناك أمرا آخر يجب التنبيه له وهو أنه ليست المديونية الناشئة عن وجود الأجل في المعاملة الائتمانية هي العنصر المميز للائتمان فقط، بل هناك أمر آخر وهو تحقق انتقال السلع أو النقود من أحد الطرفين إلى الآخر عند ابتداء المعاملة<sup>(١)</sup> وهذا غير موجود في المعاملة التي يتأجل كلا البديلين فيها<sup>(٢)</sup>. وبهذا يتبين أن الائتمان يقتصر فقط على المعاملات التي يتأجل فيها أحد البديلين فقط، أي أن الائتمان يشمل:

١- القرض.

٢- البيع الآجل (الذي يتأجل فيه تسليم الثمن).

٣- البيع الذي يتأجل فيه تسليم المبيع ، وهو السلم .

وهكذا فقد تم في هذا المبحث بيان ماهية الائتمان وتعريفه . والائتمان له تقسيماته وأنواعه المتعددة ، وهذا هو موضوع المبحث التالي .

(١) انظر

Roy L. Garis, Principles of Money, Op Cit, P. 311.

وقد مر معنا أيضا في تعريفات الائتمان ما يفيد هذا من حيث أن الائتمان تمويل لفترات الآخرين ، انظر التعريف رقم ٤ السابق، ولا شك أن هدف الائتمان الأول هو عملية التمويل سواء كان نقديا أم سلعيًا ، وهذا يقتضي تنازل عاجل عن قيمة التمويل بخلاف المعاملة التي يتأجل فيها كلا البديلين.

(٢) ففي هذه المعاملة يتأجل كلا التسليم والاستلام فيكون الأجل حينئذ بين وقت العقد ووقت إتمام المبادلة ، أما في المعاملة التي يتأجل فيها أحد البديلين فيكون الأجل بين التسليم والاستلام، فالفرق واضح.

## المبحث الثاني

### أنواع الائتمان

تتعدد أنواع الائتمان وأشكاله وفق اعتبارات عديدة على النحو التالي :

أولاً: من حيث شخصية متلقي الائتمان :<sup>(١)</sup>

وهنا يفرق بين الائتمان الخاص والائتمان العام.

١- الائتمان الخاص : وهو الذي يكون فيه متلقي الائتمان فرداً أو

شركة أو مؤسسة ، أي أن متلقي الائتمان هو أحد أفراد القانون

الخاص ، سواء كان فرداً طبيعياً أو شخصية اعتبارية.

٢- الائتمان العام : وفيه يكون متلقي الائتمان هو الدولة أو

شخصاً معنوياً من شخصياتها، كالبلديات والمجالس المحلية

والولايات .

---

(١) انظر

محمود يونس و عبد العزيز مبارك ، اقتصاديات النقود والصرافة ، (الإسكندرية: مؤسسة شباب الجامعة  
١٩٨٢ ، ص ٨٦.

عبد العزيز مرعي ، النظم النقدية والمصرفية ، مرجع سابق ، ص ١١٨.

أحمد جامع ، النظرية الاقتصادية ، مرجع سابق ، ٦٧،٦٦/٢.

سامي خليل ، النقود والبنوك ، مرجع سابق ، ص ١٣١،١٣٢.

زكي عبد المتعال ، الاقتصاد السياسي ، مرجع سابق ، ص ٧٥٧،٧٥٩.

## ثانيا : من حيث الأجل :<sup>(١)</sup>

وهنا يفرق بين الائتمان قصير الأجل ومتوسط الأجل و طويل الأجل

١- الائتمان قصير الأجل: وهو الائتمان الذي يقدم لمدة لا تزيد عن

سنة ، ويكون في العادة لثلاثة أو ستة أو تسعة أشهر. وهذا النوع

من الائتمان يهدف عادة إلى تمويل العمليات الجارية الصناعية أو

التجارية أو الزراعية مثل شراء الأسمدة والبذور .

٢- الائتمان متوسط الأجل: وتتراوح مدة هذا الائتمان ما بين سنة

وخمس سنوات ، ويهدف في العادة إلى تمويل بعض أدوات

الإنتاج ، وكذلك تمويل احتياجات الأفراد من السلع المعمرة.

٣- الائتمان طويل الأجل: وهو الذي تزيد مدته عن خمس سنوات

بصفة عامة، ويستهدف في العادة تمويل رؤوس الأموال الثابتة

كشراء الأراضي الزراعية أو إنشاء مشروع صناعي أو بناء عقار.

---

(١) المراجع السابقة نفسها .

وتجدر الإشارة إلى وجود نوع من القروض الائتمانية تدعى بالقروض تحت الطلب ، وفي مثل هذا النوع من القروض لا يُحدّد أجلّ معين للسداد ، بل يجب أن يستعد المدين للسداد في أي وقت يطلب منه فيه سدادها. ويمكن اعتبار مثل هذا النوع مندرجا تحت الائتمان قصير الأجل.

انظر سامي خليل ، النقود والبنوك ، مرجع سابق ، ص ٤٩٤ .

### ثالثاً: من حيث الغرض من الائتمان : (١)

وهنا يفرق بين الائتمان الإنتاجي أو الاستثماري والائتمان التجاري والائتمان الاستهلاكي .

١- الائتمان الإنتاجي : ويسمى الائتمان الاستثماري ، وهو ما يقدم للمشروعات الإنتاجية لتمويل ما تحتاج إليه من رؤوس الأموال الثابتة من أراض أو منشآت وتركيبات وتجهيزات فنية مختلفة.

٢- الائتمان التجاري: وهو ما يقدم للمشروعات لتمويل عملياتها الجارية ( أي رأس المال العامل ) ، وكذا ما يقدم للمشروعات التجارية لتمويل عمليات التسويق وتصريف المنتجات.

٣- الائتمان الاستهلاكي: وهو ما يقدم في العادة للأفراد من أجل تمويل احتياجاتهم الاستهلاكية من السلع المعمرة ، ويأخذ هذا النوع من الائتمان في الغالب شكل البيع بالتقسيط. (٢)



٣٦٥٣

(١) انظر

أحمد جامع ، النظرية الاقتصادية ، مرجع سابق ، ٦٧،٦٦-٦٥/٢ .

محمود يونس و عبد النعيم مبارك ، اقتصاديات النقود والصيرفة ، مرجع سابق ، ص ٨٧،٨٨-٨٩.

عبد العزيز مرعي ، النظم النقدية والمصرفية ، مرجع سابق ، ص ١١٧-١١٨ .

زكي عبد المتعال ، الاقتصاد السياسي ، مرجع سابق ، ص ٧٥٥-٧٥٧ .

(٢) هذا هو الشكل الغالب لمثل هذا النوع من الائتمان وإلا فإن الائتمان الاستهلاكي قد يكون في شكل قرض مباشر ، كما قد يأخذ شكل تأجيل دفع ثمن شراء الحاجات الاستهلاكية المختلفة ( الشراء على الحساب).



### رابعاً: من حيث الضمان: (١)

وهنا يفرق بين الائتمان الشخصي والائتمان العيني.

١- الائتمان الشخصي : وفي هذا النوع من الائتمان لا يطلب من المدين تقديم أية أموال ضماناً لتسديد دينه ، بل يُكتفى بالوعد الذي يقدمه المدين ويلتزم فيه بتسديد الدين. ومن الواضح أن مثل هذا النوع من الائتمان يتطلب ثقة الدائن في ذات المدين من حيث النزاهة والقدرة على الدفع (٢) . وقد يتقوى الائتمان الشخصي بتعهد أكثر من واحد بتسديد الدين عندما يكون هناك كفيل للدائن.

٢- الائتمان العيني : وفيه يقدم المدين عيناً ما تعتبر ضماناً لتسديد دينه . والدائن في مثل هذه الحالة يعتبر مفضلاً على غيره من الدائنين في استيفاء مبلغ الدين من الأموال التي قدمها المدين ضماناً للتسديد. وهذا الضمان الذي يقدمه المدين قد يكون عقاراً أو محاصيل زراعية أو بضائع أو أوراق مالية... الخ

(١) المراجع السابقة .

(٢) انظر ص ٣٧٤ وما بعدها من هذا البحث .

## خامساً: من حيث مقدم الائتمان: (١)

وهنا يفرق بين الائتمان المباشر والائتمان غير المباشر.

١- الائتمان المباشر: وهو الائتمان الذي يقدمه الدائن للمدين مباشرة ، وهذا مثل البيع الآجل والقروض التي يقدمها المقرضون للمقترضين مباشرة دون وساطة . والنوع الشائع لهذا الائتمان هو شراء السندات التي تصدرها الدولة أو الشركات والمؤسسات.

٢- الائتمان غير المباشر: وهو الائتمان الذي يكون عن طريق مؤسسات مالية وسيطة تقوم بتجميع الأموال من المدخرين لتوجيهها نحو المقترضين . ومن أشهر هذه المؤسسات المصارف التجارية التي تقوم بالوساطة بين المقرضين والمقترضين ، كذلك هناك شركات التأمين ومصارف الادخار والتي تقوم أيضاً بالوساطة المالية.

---

(١) سامي خليل ، النقود والبنوك ، مرجع سابق ، ص ١٣٣ .

سادساً: من حيث طبيعة العملية الائتمانية (محل الائتمان).<sup>(١)</sup>

وهنا يفرق بين الائتمان المالي والائتمان التجاري.

١- الائتمان النقدي : وفي هذا النوع من الائتمان يكون محل

الائتمان نقداً ، فالدائن يقدم نقوداً للمدين الذي يلتزم بردها

وتسديدها في وقت لاحق ، فطبيعة هذا الائتمان كما هو

ملاحظ نقدية لأن محل الائتمان نقد.

٢- الائتمان التجاري: وفي هذا النوع يكون محل الائتمان سلعة أو

خدمة تقدم بثمن مؤجل ، كما يدخل في هذا النوع تقديم

الثمن مقابل سلعة أو خدمة مؤجلة ، فهذا الائتمان في طبيعته

يبيع تأجل أحد بدليه.<sup>(٢)</sup>

(١) منذر قحف ، تعليق على بحث بعنوان " الجوانب الفقهية لتطبيق عقد المرابحة في المجتمع المعاصر " للدكتور عبد الستار أبو غدة ، منشور ضمن " ندوة خطة الاستثمار في البنوك الإسلامية " ، ( عمان: المجمع الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية / جدة: البنك الإسلامي للتنمية ) ، وقد عقدت الندوة بعُمان في الفترة ٢٠-٢٥ شوال ١٤٠٧ هـ الموافق ١٦-٢١ يونيو ١٩٨٧ م ، ص ٤٧-٤٨. وقد أطلق على الائتمان النقدي الائتمان المالي ، ويفضل الباحث استخدام مصطلح الائتمان النقدي بدلاً من الائتمان المالي إذ إنه أوضح في الدلالة على المقصود من اصطلاح الائتمان المالي باعتبار أن المال أعم من النقود .

(٢) انظر أيضا

J. L. Hanson , A dictionary of economic and commerce , ( London: Macdonald & Evens LTD, 2nd edition , 1968 ), P. 100 .

ويطلق على هذا النوع من الائتمان أيضا البيع الائتماني ، والذي هو في معناه الواسع كل بيع لا يتعاصر فيه تنفيذ الالتزامين ، وهما التزام المشتري بدفع الثمن والتزام البائع بدفع السلعة .

انظر

إبراهيم دسوقي أبو الليل ، البيع بالتقسيط والبيع الائتمانية الأخرى ، ( الكويت : جامعة الكويت ، ط١ ، ١٩٨٤ ) ، ص ١٧. وقد أطلق المؤلف على البيع الذي يتأجل فيه تسليم الثمن الائتمان الإيجابي ← تابع الحاشية في الصفحة التالية

### سابعاً : من حيث الصفة الاقتصادية : (١)

وهنا يفرق بين الائتمان ذاتي التصفية والائتمان غير ذاتي التصفية .

١- الائتمان ذاتي التصفية : وهو الائتمان الإنتاجي الذي يمكن فيه للمدين أن يقوم بالسداد من خلال استخدام قيمة الائتمان نفسها ، فعلى سبيل المثال فإن القرض الذي يُقَدَّم لصاحب مصنع هو قرض ذاتي السداد أو التصفية لأن صاحب المصنع يمكنه تصفية القرض من خلال استخدام القرض في عملية الإنتاج ، فالمصنع والمبيعات يوفران أموالاً يمكنان صاحب المصنع من الوفاء بما عليه.

٢- الائتمان غير ذاتي التصفية : ويتعلق في العادة بالائتمان الاستهلاكي حيث يقوم المدين بالوفاء بما عليه من أموال ليس للمعاملة الائتمانية دخل في إحداثها، فالائتمان الذي يقدم للمستهلك لشراء منزل مثلاً غير ذاتي التصفية لأن المستهلك

← متابعة حاشية الصفحة السابقة

أما البيع الذي يتأجل فيه تسليم المبيع فأطلق عليه الائتمان السلبي باعتبار أن الأول هو الأصل أما الثاني فهو أقل شيوعاً. انظر المرجع نفسه ص ١٧ حاشية ٦.

(١)

Encyclopedia International , Op Cit , Vol. 5, P. 310 .

يقوم بتصفية القرض أو سداده على فترة من الزمن من دخله ،  
وهذا الدخل ليس للقرض دور في إحداثه .<sup>(١)</sup>

هذه هي أهم أنواع الائتمان وتقسيماته ، ولاشك أن هذه التقسيمات  
تقسيمات نظرية فقط إذ إن الواقع العملي يجمع في المعاملة الواحدة عدة صفات  
وأشكال للائتمان ، فقد يكون الائتمان خاصاً قصير الأجل استهلاكياً أو خاصاً  
طويل الأجل إنتاجياً ، وقد يكون في الوقت نفسه من حيث الضمان شخصياً  
أو عينياً وهكذا.

وبعد بيان ومعرفة الأنواع المختلفة للائتمان فإنه يحسن الإشارة إلى أهمية  
الائتمان للقطاعات الاقتصادية المختلفة ، وهو ما سيكون موضوع الدراسة في  
المبحث التالي .

---

(١) كذلك من الأمثلة على الائتمان غير ذاتي التصفية القروض تحت الطلب والتي تمنح عادة لممارسة  
بورصة الأوراق المالية لتمويل مشترياتهم المضاربة من الأسهم ، فهذه القروض نظراً لأنها تحت الطلب  
فإن السمسار قد يسدها عن طريق نقل القرض إلى مصرف آخر أو عن طريق إقناع عميله بأن يسدد  
اقتراضاته الخاصة به (أي بالسمسار) .

## المبحث الثالث

### أهمية الائتمان

يهدف هذا المبحث إلى بيان أهمية وفائدة الائتمان للقطاعات الاقتصادية المختلفة من أفراد مستهلكين أو قطاعات إنتاجية أو حكومة ، وكذلك توضيح الفائدة التي تعود على المجتمع بأكمله من خلال التعاملات الائتمانية.

لقد كان استخدام النقود في التعاملات بدلا من المقايضة السلعية تطورا هاما سهل إتمام عمليات التبادل إلى حد كبير، ووفر الكثير من الوقت والجهد على أطراف التبادل ، فانتفت الصعوبات التي كانت تعقد عملية التبادل<sup>(١)</sup> ، وكذلك كان الائتمان عاملا سهلا للتعاملات التجارية بشكل كبير وحل مشكلة عدم توافر التمويل اللازم عند الرغبة في الحصول على السلع والخدمات ، وإن كان الائتمان من جهة أخرى يتطلب ثقة بين أطراف التعامل لا يتطلبها استعمال النقود.

إن أهمية وفائدة الائتمان تبرز في جوانب كثيرة منها:

---

(١) تتمثل تلك الصعوبات في عدم توافق رغبات أطراف التبادل ، وصعوبة تجزئة بعض السلع ، وتعدد نسب التبادل ، وعدم قابلية السلع للتخزين ، وكذا صعوبة توافر وسيلة للمدفوعات الآجلة .

انظر عبد الحميد الغزالي و علي حافظ ، مقدمة في اقتصاديات النقود والتوازن الكلي ، ( القاهرة: مكتبة نهضة الشرق ، ١٩٨١ ) ، ص ٥١-٥٨.

١- يكون الائتمان أحيانا ضرورة تقتضيها طبيعة السلع والخدمات التي تكون محل التبادل ، وهذا يتضح أكثر في جانب الخدمات والسلع التي تقدم على نحو مستمر فإنه يصعب تحصيل أثمانها بشكل مستمر ، فالكهرباء والهاتف والماء ونحوها يتم استهلاكها يوميا ويتم تحصيل أثمانها على فترات ملائمة إما شهريا أو ربع سنوي وهكذا ، وهذا يعني أن هناك ائتماننا قد قدم لمدة شهر أو ربع سنة من قبل شركة الهاتف أو الكهرباء لمستهلكي هذه السلع أو الخدمات <sup>(١)</sup> .

٢- تبرز أهمية الائتمان وفائدته أيضا في تمكين الشخص من الحصول على حاجاته حتى إذا لم يكن لديه نقود كافية ، ويبرز هذا بشكل جلي في السلع المعمرة التي قد لا يستطيع محدودو الدخل شراءها نقدا فيمكنهم شراءها بالأجل أو التقسيط أي بالائتمان ، فالمسكن والسيارة يمكن للشخص ذي الدخل المحدود أن يحصل عليها بالائتمان عند عدم قدرته على الدفع نقدا ، <sup>(٢)</sup> بل حتى في حالة وجود النقود قد يفضل الشخص الشراء بالائتمان عند توافر فرصة الشراء بالائتمان وادخار النقود لحاجات مستقبلية قد تكون ذات أهمية أكبر، أو الاحتفاظ بالنقد

(١) انظر

Robert H. Burton & George J. Petrello , Personal Finance ,(New York , Macmillan co.,1978) , P.130

سامي خليل، النقود والبنوك، مرجع سابق ، ص ١٥٢

(٢) انظر

Robert H. Burton & George J. Petrello , Personal Finance , Op Cit , P. 131

سامي خليل، النقود والبنوك، مرجع سابق ، ص ١٥٢-١٥٣

لحاجات غير متوقعة، ذلك أن الشراء النقدي يتضمن تكلفة التخلي عن النقود وهذا يجعل الشراء بالائتمان أكثر جاذبية للشخص<sup>(١)</sup>. كذلك من جهة أخرى قد يضطر الإنسان لنفقات ضرورية تفوق ما لديه من سيولة نقدية فيمكنه هنا اللجوء للائتمان بدلا من تصفية بعض ما يملكه من أصول غير سائلة الأمر الذي قد يحملة تكلفة أعلى من تكلفة الائتمان، كإخفاض سعر تلك الأصول، أو عدم تمكنه من الحصول عليها مرة أخرى. والتساؤل الذي قد يطرح هو لماذا لا يدخر الإنسان ثم يشتري ما يحتاجه بدلا من الشراء بالائتمان؟ والجواب على ذلك أن معظم الأفراد يجد من الصعوبة عليه أن يدخر لكنه يستطيع الادخار إذا كان عليه التزام يدفعه بانتظام. كما أنه في كثير من الحالات فإن الفرد يكون قادرا على أن يكسب أكثر لو كان يمتلك سيارة مثلاً، وبالتالي فإنه يستطيع أن يدخر بسهولة أكبر عن طريق شرائها بالتقسيط ومن ثم الادخار، ومن جهة أخرى فقد تكون حاجة الإنسان عاجلة لا تحتمل التأخير، أو أن فترة الادخار قد تمتد لفترة طويلة تكون الحاجة للسلعة في نهايتها قد زالت.<sup>(٢)</sup>

(١) انظر

Robert H. Burton & George J. Petrello , Personal Finance , Op Cit. , P.131

ولقد وجد بالدراسات الإحصائية أن أكثر من ٥٠% من المستهلكين في أمريكا يفضلون شراء السلع المعمرة بالدين وعلى بطاقات الائتمان، وأن ٢٥% من هؤلاء لديهم منخرات تكفي للشراء نقداً.

انظر فايز الزعبي، سلوك المستهلك الأردني في ظل الظروف الاقتصادية الحالية والمتوقعة (مجلة مؤتة للبحوث والدراسات، الأردن، مجلد ١، ع ٢، ١٩٨٦)، ص ٢٣٩.

(٢) انظر

سامي خليل، النقود والبنوك، مرجع سابق، ص ١٥٢-١٥٣



٣- الائتمان ذو أهمية بالنسبة للمنشآت الإنتاجية، سواء في الحصول على الائتمان أو في تقديم الائتمان، فمن جهة الحصول عليه فإن المنتج قد يحتاج للائتمان بسبب عدم وجود توافق زمني بين تيار إيرادات الوحدة الإنتاجية (مثل حصيلة بيع منتجاتها) وتيار نفقاتها (مثل الإنفاق على الأجور وعناصر الإنتاج... الخ)،<sup>(١)</sup> فالمزارع يحتاج للإنفاق على مزرعته قبل ظهور محصولها، كما أن التاجر قد يحتاج إلى شراء المخزون ولا تتوافر لديه النقدية الكافية. كذلك قد تظهر حاجة المنتج لعقود التسليم الآجل (السلم) للاستفادة من انخفاض السعر أحيانا خاصة عند توقع ارتفاع الأسعار مستقبلا، أو للرغبة في توريد منتظم للمستلزمات الإنتاجية. ومن جهة أخرى فقد يفضل المنتج الحصول على الائتمان حتى مع توافر النقد لديه إذا كان يتوقع فرصة استثمارية تغل ربحا يزيد عن تكلفة الائتمان. أما من جهة تقديم الائتمان فإن المنشآت الإنتاجية تهتم بذلك إما للتنويع في الأساليب التسويقية وزيادة المبيعات وجذب أكبر عدد من العملاء، أو للمحافظة على القدرة التنافسية في السوق خاصة عندما تقدم منشآت أخرى تسهيلات ائتمانية للعملاء، وإلى جانب ذلك الاستفادة في كثير من الحالات بالزيادة في ثمن السلعة عند البيع بالائتمان<sup>(٢)</sup>.

(١) مدحت صادق، الجهاز المصرفي في الاقتصاد المخطط، (الاسكندرية: دار الجامعات المصرية، ١٩٧٧)، ص ١٢٠

(٢)

O. Maurice Jay, Introduction to financial management, (U. S. A.:Richard D. Irwin Inc. ,3rd Ed, 1983 ), P.415.

رفيق المصري، بيع التسييط تحليل فقهي واقتصادي، (دمشق: دار القلم، ط١، ١٤١٠)، ص ١٤

٤- للائتمان أهمية بالنسبة للحكومة، فالحكومة قد تمول جزءا من عجز الموازنة العامة عن طريق الاقتراض<sup>(١)</sup>، كما أن الحكومة يمكنها أن تقوم ببيع بعض مواردها الطبيعية ( مثل البترول ) وفق عقود تسليم آجل ، كما يمكنها أن تشتري بعض احتياجاتها أو أن تنفذ بعض مشروعاتها بعقود ترتبط بتسهيلات ائتمانية .

٥- وأخيرا فإنه الائتمان له أهمية وفائدة بالنسبة للنشاط الاقتصادي ككل، فتقديم الائتمان الاستهلاكي على سبيل المثال يؤدي إلى زيادة الطلب ومن ثم زيادة الإنتاج، وهذا له أثره في زيادة العمالة وتحقيق التوظيف الكامل لعناصر الإنتاج، كما أن زيادة الإنتاج تؤدي إلى تحقيق وفورات الحجم الكبير خاصة للمنشآت الكبيرة مما يعني انخفاض تكلفة الإنتاج وبالتالي انخفاض الأسعار<sup>(٢)</sup>. كذلك فإن الائتمان بما يقدمه من تيسير للعمليات التجارية فإنه يؤدي إلى ازدهار النشاط التجاري وتوسعه، فالتجارة الداخلية والخارجية مدينة في نجاحها وانتشارها للائتمان بأكبر الفضل<sup>(٣)</sup>.

وبعد، فقد بحث في هذا الفصل بعض النقاط الأساسية للتعريف بالائتمان، وقد تبين أن الائتمان يشمل البيع الآجل، والبيع الذي يتأجل فيه تسليم السلعة، وهو ما يعرف ببيع السلم، والقرض. وسيتناول البحث في الفصل التالي دراسة الجوانب الفقهية لتلك المعاملات الائتمانية.

(١) يمكن للدولة في الاقتصاد الإسلامي أن تقترض قروضا حسنة من الأفراد أو من المؤسسات المالية الوطنية، بل ويمكن أن تجبر أولئك على إقراضها عند وجود حاجة ضرورية لا تستطيع الموازنة العامة تغطيتها كما سيأتي في مبحث الائتمان وتمويل نفقات الدولة .

(٢) انظر

Harold A. Wolf, Personal Finance, (U. S. A.: Boston, Allyn and bacon Inc., 4th Ed, 1975)  
P. 120-121

(٣) عبد العزيز مرعي، النظم النقدية والمصرفية، مرجع سابق، ص ١١٤.

# الفصل الثاني

## الجوانب الفقهية للائتمان

وفيه ثلاثة مباحث

- المبحث الأول : الجوانب الفقهية للائتمان البيع الآجل .
- المبحث الثاني : الجوانب الفقهية للائتمان بيع السلم .
- المبحث الثالث : الجوانب الفقهية للائتمان النقدي .

## الفصل الثاني

### الجوانب الفقهية للائتمان

تمثل الدراسة الفقهية المنطلق والمبدأ الأساسي لأي دراسة اقتصادية إسلامية ، خاصة فيما يتعلق بالجوانب الأساسية التي تمثل جوهر الموضوع المراد بحثه ، وتزداد ضرورة الدراسة الفقهية عندما تكون هناك موضوعات محل خلاف، وأخذ ورد ، وذلك من أجل أن ينطلق الباحث في الدراسة الاقتصادية عن تصور للموضوع يمكنه من التحليل السليم والبحث الصحيح، وأن يكون اختيار الباحث لرأي فقهي ناتج عن قناعة تمكنه من الدفاع عن نتائجه، ليسلم بذلك البناء الذي وضعه ، ذلك أن هناك أبحاثاً وتحليلات اقتصادية تبنى على آراء فقهية معينة لا يتمكن أصحاب تلك الأبحاث من الدفاع عن تلك الآراء الفقهية التي بنوا نتائجهم عليها، بل قد تكون بعض تلك الآراء الفقهية من شواذ الآراء ، أو أنها ضعيفة الأدلة على نحو لا يجعلها تقوى على مواجهة أدلة الرأي الآخر ، وباختصار فإن الدراسة الفقهية لموضوع البحث تبعد الباحث عن التحكم أو التحيز عند اختيار الرأي الفقهي الذي يبني عليه تحليلاته ونتائجه.

وبناء على ما سبق فقد جاء هذا الفصل لمناقشة الجوانب الفقهية لموضوع الائتمان، معتنياً بالقضايا الأساسية في الموضوع والتي هي ذات أهمية موضوعية للمناقشة الاقتصادية اللاحقة ، وستكون هناك بعض القضايا الجزئية ستبحث

في حينها في الفصول والمباحث الخاصة بها . وعليه فقد جاء هذا الفصل  
في ثلاثة مباحث على النحو التالي :

المبحث الأول : الجوانب الفقهية لائتمان البيع الآجل .

المبحث الثاني : الجوانب الفقهية لائتمان بيع السلم .

المبحث الثالث : الجوانب الفقهية للائتمان النقدي .

## المبحث الأول

### الجوانب الفقهية لائتمان البيع الآجل

البيع الآجل هو البيع الذي يكون فيه المبيع حالا والتمن مؤجلا، وقد يكون هذا التأجيل لكامل الثمن أو لجزء منه، كما أن الثمن المؤجل قد يسدد كاملا في وقت لاحق وقد يسدد منجما (مقسطا) وهو ما يسمى بالبيع بالتقسيط، فالبيع بالتقسيط هو أحد صور البيع الآجل. وهذا المبحث يتناول دراسة الجوانب الفقهية لائتمان البيع الآجل وذلك في المطالب التالية :

المطلب الأول: بيع الأجل مع زيادة السعر الآجل عن السعر العاجل .

المطلب الثاني : بيع التورق .

المطلب الثالث : بيع المراجعة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية.

## المطلب الأول

### بيع الأجل مع زيادة السعر الآجل عن السعر العاجل

يشترط في البيع الآجل تحديد الأجل لقول الله تعالى : ﴿ يا أيها الذين آمنوا إذا تداينتم بدين إلى اجل مسمى فاكتبوه... ﴾ الآية <sup>(١)</sup> ، كما يشترط فيه أن لا يجمع بين البدلين علة الربا ، وإذا كان الثمن مقسما فإنه يشترط بيان كل قسط من الثمن وتعيين أجله <sup>(٢)</sup> . ولا خلاف بين العلماء على جواز بيع الأجل إذا كان بسعر البيع الحال <sup>(٣)</sup> ، حيث يؤجل الثمن فيتعهد المشتري بسداده في وقت لاحق لوقت عقد البيع ، فقد روى البخاري ومسلم عن عائشة رضي الله عنها أن النبي ﷺ اشترى طعاما من يهودي إلى أجل ورهنه درعا من حديد <sup>(٤)</sup> . أما إن كان بسعر أعلى من سعر البيع الحال فهذا محل خلاف بين العلماء ، فهم فيه على قولين :

(١) سورة البقرة ، آية ٢٨٢ .

(٢) انظر هذه الشروط عند أحمد الحسني ، بيع التسييط بين الاقتصاد الوضعي والاقتصاد الإسلامي ، (الاسكندرية : مؤسسة شباب الجامعة ، ١٩٩٩) ، ص ٢٤-٢٦ .

(٣) قال ابن حجر : قال ابن بطال : الشراء بالنسيئة جائز بالإجماع . أهـ ، وهذا يعني الإجماع على جواز البيع بالنسيئة . ابن حجر ، فتح الباري شرح صحيح البخاري ، ( دار الفكر ، ب ت ) ، ٣٠٢/٤ . وقال ابن المنذر : وأجمعوا على أن من باع معلوما من السلع بمعلوم من الثمن إلى أجل معلوم من شهرين العرب أنه جائز . ابن المنذر ، الإجماع ، ( بيروت : دار الكتب العلمية ، ط ١ ، ١٤٠٥ هـ ) ، ص ٥٤ .

(٤) متفق عليه . البخاري ، صحيح البخاري مع فتح الباري ، مرجع سابق ، كتاب البيوع ، باب شراء النبي ﷺ بالنسيئة ، ٣٠٢/٤ ، مسلم ، صحيح مسلم ، تحقيق : محمد فؤاد عبد الباقي ، ( دار الفكر ، ١٤٠٣ هـ ) ، كتاب المساقاة ، باب الرهن وجوازه في الحضر والسفر ، ١٢٢٦/٣ .

**القول الأول :** وهو المنع . وهذا هو قول زين العابدين علي بن الحسين ،  
وقول الناصر والمنصور بالله والهادوية والإمام يحيى ، وهو

قول ابن حزم وبعض المتأخرين المعاصرين .<sup>(١)</sup>

**القول الثاني :** وهو الجواز . وهو قول جمهور العلماء وكثير من  
المتأخرين المعاصرين .<sup>(٢)</sup>

(١) انظر الشوكاني ،

نيل الأوطار ، ( بيروت : دار الكتب العلمية ، ط ١ ، ١٤٠٣ هـ ) ، ١٥٢/٥ .

ابن حزم ، المحلى ، ( بيروت : المكتب التجاري ، ب ت ) ، ١٥/٩ وما بعدها .

وممن منع هذا من المتأخرين :

عبد الرحمن عبد الخالق ، القول الفصل في بيع الآجل ، ( الكويت : مكتبة ابن تيمية ، ط ١ ، ١٤٠٦ هـ ) ،  
ص ٤٣ وما بعدها .

محمد ناصر الدين الألباني ، سلسلة الأحاديث الصحيحة ، ( الرياض : مكتبة المعارف ، ط ١ ، ١٤١٢ هـ )  
، ٤٢٣/٥ - ٤٢٤ ، ٤٢٦ .

نظام الدين عبد الحميد ، حكم زيادة السعر في البيع بالنسيئة شرعا ، ( بحث مقدم لمجمع الفقه الإسلامي ،  
ب ت ) ، ص ٨ .

(٢) انظر

الشوكاني ، نيل الأوطار ، مرجع سابق ، ١٥٢/٥ .

السرخسي ، المبسوط ، ( بيروت : دار المعرفة ، ١٤٠٦ هـ ) ، ٧٨ ، ١٣٧-٧٨ ، ٤٤/٢٢ - ٤٥ .

الكاساني ، بدائع الصنائع ، ( بيروت : دار الكتاب العربي ، ط ٢ ، ١٣٩٤ هـ ) ، ٢٢٤/٥ .

الزيلعي ، تبيين الحقائق ، ( بيروت : دار المعرفة ، ط ٢ ، ب ت ) ، ٧٨/٤ .

ابن الهمام ، فتح القدير ، ( بيروت : دار إحياء التراث العربي ، ب ت ) ، ٢٢٤/٦ .

مالك بن أنس ، المدونة الكبرى ، ( برواية سحنون عن ابن القاسم ) ، ( دار الفكر ، ب ت ) ، ٢١١/٣ .

الدسوقي ، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير ، ( دار الفكر ، ب ت ) ، ٥٨/٣ .

العدوي ، حاشية العدوي بهامش الخرشي على مختصر سيدي خليل ، ( بيروت : دار صادر ، ب ت ) ،  
٧٢/٥ - ٧٣ ، ٤٤/٦ .

تابع الحاشية في الصفحة التالية ⇐



وسأذكر أدلة كل فريق ثم أناقش تلك الأدلة بعد ذلك .

لقد استدل المانعون بما يلي :

← متابعة حاشية الصفحة السابقة

الشرييني ، مغني المحتاج ، ( دار الفكر ، ب ت ) ، ٧٩/٢ .

الخطابي ، معالم السنن مع مختصر سنن أبي داود ، ( بيروت : دار المعرفة ، ب ت ) ، ٩٨/٥-٩٩ .

ابن مفلح ، الفروع ، ( بيروت : عالم الكتب ، ط ٤ ، ١٤٠٥ هـ ) ، ٣٠/٤ . ابن قدامة ، المغني ، ( الرياض : مكتبة الرياض الحديثة ، ١٤٠١ هـ ) ، ٣٩/٥-٤٠ ، وانظر ٢٥٩/٤ . البهوتي ، كشاف القناع ، ( بيروت : عالم الكتب ، ب ت ) ، ١٧٤/٣ . ابن تيمية ، مجموع فتاوى ابن تيمية ، جمع عبد الرحمن بن قاسم ، ( الرياض : مكتبة المعارف ، ب ت ) ، ٤٩٩/٢٩ ، ٥٠٢ ، ٥٢٥ .

وممن أجاز هذا البيع من العلماء والباحثين المتأخرين :

محمد بخيت المطيعي ، التكملة الثانية لكتاب المجموع شرح المهذب ، ( دار الفكر ، ب ت ) ، ٦/١٣ .

عمر المترك ، الربا والمعاملات المصرفية ، ( الرياض : دار العاصمة ، ط ١ ، ١٤١٤ هـ ) ، ص ٢٥٣-٢٥٦ . وقد فرق بين الزيادة الفاحشة في السعر بسبب الأجل فمنعها لأنها تخرج عن نطاق العدل والإحسان، وأجاز الزيادة في السعر لأجل الأجل إذا كانت زيادة معقولة وليس فيها إجحاف بالمشتري .

محمد عقلة الإبراهيم ، حكم بيع التقييط في الشريعة والقانون ، ( عمان : مكتبة الرسالة الحديثة ، ط ١ ، ١٤٠٨ هـ ) ، ص ١١٨ .

عبد العزيز بن باز ، الفتاوى ، ( الرياض ، مؤسسة الدعوة الإسلامية ، ط ٢ ، ١٤٠٨ هـ ) ، ١٤٠/١ . صالح الفوزان ، نور على الدرب ، ( فتاوى من جمع فائز موسى أبو شيخة ) ، ( الكويت : مكتبة ابن تيمية ، ط ١ ، ١٤١٠ هـ ) ، ص ٦٨ وما بعدها .

محمد بن صالح بن عثيمين ، رسائل فقهية (رسالة أقسام المداينة) ، ( القاهرة : دار الصفوة ، ط ١ ، ١٤٠٦ هـ ) ، ص ١٠٥ .

رفيق المصري ، بيع التقييط ، مرجع سابق ، ص ٤٤ وما بعدها .

محمد أبو زهرة ، بحث في الربا ، ( دار الفكر العربي ، ب ت ) ، ص ٤٨ .

علي السالوس ، البيع بالتقييط ، ( بحث مقدم لمجمع الفقه الإسلامي ، ب ت ) ، ص ١ .

إبراهيم فاضل الدبو ، البيع بالتقييط ، ( بحث مقدم لمجمع الفقه الإسلامي ، ب ت ) ، ص ١٨ .

وانظر قرار مجلس مجمع الفقه الإسلامي رقم ٧/٢/٦٦ (المنعقد في دورة مؤتمره السابع بجدة ٧-١٢ ذو القعدة ١٤١٢ هـ) حيث جاء فيه: (البيع بالتقييط جائز شرعا ولو زاد فيه الثمن المؤجل على المعجل).

١- قول الله تعالى : ﴿ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ... ﴾ الآية (١) .  
ووجه الدلالة أن الآية تفيد تحريم كل زيادة إلا ما خصه الدليل،  
إذ الربا في اللغة الزيادة. وزيادة الثمن الموجل عن الثمن الحال زيادة  
من غير عوض في عقد معاوضة، فهي ربا حيث إنه لا مقابل لها سوى  
الأجل فدخلت بذلك في ربا النسيئة (٢) .

٢- قول الله تعالى : ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم  
بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ... ﴾ الآية (٣) .  
ووجه الدلالة أن الرضا شرط لحل الكسب ، والرضا غير متوفر في هذا  
البيع لأن البائع مضطر إليه لترويج سلعته ، والمشتري مضطر إليه  
للحصول على السلعة المحتاج إليها والتي لا يملك ثمنها حالا (٤) .

(١) سورة البقرة ، آية ٢٧٥ .

(٢) عمر المتترك ، الربا والمعاملات المصرفية ، مرجع سابق ، ص ٢٤٣ . محمد عقلة الإبراهيم ، حكم بيع  
التقسيط ، مرجع سابق ، ص ٨٧ . و ربا النسيئة هو الزيادة المشروطة التي يأخذها الدائن من المدين  
نظير التأجيل . ويسمى أيضا ربا الدينون ، والربا الجلي ، و ربا الجاهلية ، وله صورتان :

إحداهما : أن يتقرر في ذمة شخص لشخص آخر دين، سواء أكان منشؤه قرضا أو بيعا أو غير ذلك، فإذا  
حل الأجل طالبه رب الدين ، فقال المدينون : زدني في الأجل أزدك في الدراهم . ففعل . والثانية : أن  
يقرض شخص آخر عشرة دراهم بأحد عشر أو نحو ذلك إلى أجل . سيد سابق ، فقه السنة ، (القاهرة :  
مكتبة دار التراث ، ب ت ) ، ١٧٨/٣ . نزيه حماد ، معجم المصطلحات الاقتصادية في لغة الفقهاء ،  
(هرندن : المعهد العالمي للفكر الإسلامي ، ط٣ ، ١٤١٥ ) ، ص ١٧٦ ، مادة ربا

(٣) سورة النساء ، آية ٢٩ .

(٤) محمد عقلة الإبراهيم ، حكم بيع التقسيط ، مرجع سابق ، ص ٨٧ - ٨٨ .

نظام الدين عبد الحميد ، حكم زيادة السعر في البيع بالنسيئة شرعا ، مرجع سابق ، ص ١٠ .

٣- ما رواه أبو هريرة رضي الله عنه قال : قال رسول الله ﷺ :  
(( من باع بيعتين في بيعة فله أو كسهما أو الربا ))<sup>(١)</sup> . وعن  
عبد الله بن مسعود قال : نهى النبي ﷺ عن صفقتين في صفقة . قال  
سماك<sup>(٢)</sup> - أحد رواة الحديث - : الرجل يبيع البيع فيقول هو بنساء  
بكذا وكذا وهو بنقد بكذا وكذا<sup>(٣)</sup> . فالحديثان يدلان على عدم  
جواز البيع بنساء أي إلى أجل بسعر أعلى من سعر البيع العاجل كما

(١) رواه أبو داود والحاكم وقال : صحيح على شرط مسلم . ووافقه الذهبي .

أبو داود ، مختصر سنن أبي داود مع معالم السنن ، مرجع سابق ، كتاب البيوع ، باب فيمن باع بيعتين في  
بيعة ، ٩٧/٥ .

الحاكم ، المستدرک ، ( بيروت : دار المعرفة ، ب ت ) ، وبهامشه التلخيص للحافظ الذهبي . ٤٥/٢  
وقال الألباني عن الحديث إنه حسن . انظر : إرواء الغليل ، ( بيروت : المكتبة الإسلامية ، ط ٢ ،  
١٤٥٥ هـ ) ، ١٥٠/٥ .

(٢) هو سماك بن حرب بن أوس البكري الكوفي ، من كبار تابعي أهل الكوفة ، توفي سنة ١٢٣ هـ .

انظر ابن حجر ، تقريب التهذيب ، تحقيق عبد الوهاب عبد اللطيف ، ( بيروت : دار المعرفة ، ب ت ) ، ٣٣٢/١ .

(٣) رواه بهذا اللفظ الإمام أحمد ، المسند ، ( دار الكتب العلمية ، ط ٢ ، ١٣٩٨ هـ ) ، ٣٩٨/١ .

وله شواهد فقد روى النسائي والترمذي عن أبي هريرة رضي الله عنه قال : نهى رسول الله ﷺ عن  
بيعتين في بيعة .

النسائي ، سنن النسائي ، ( بيروت : المكتبة العلمية ، ب ت ) ، كتاب البيوع ، باب بيعتين في بيعة ،  
٢٩٥/٥-٢٩٦/٥ .

الترمذي وقال : حديث حسن صحيح ، سنن الترمذي ، مرجع سابق ، كتاب البيوع ، باب ما جاء في  
النهى عن بيعتين في بيعة ، ٥٣٣/٣ .

كما روى الترمذي وأحمد عن ابن عمر رضي الله عنهما عن النبي ﷺ أنه قال : (( مطل الغني ظلم وإذا  
أحلت على مليء فاتبعه ، ولا تبع بيعتين في بيعة )) .

الترمذي ، سنن الترمذي ، مرجع سابق ، كتاب البيوع ، باب ما جاء في مطل الغني أنه ظلم  
٦٠٠/٣-٦٠١/٣ .

أحمد ، المسند ، مرجع سابق ، ٧١/٢ .

فسر ذلك سماك ، إذ إن البائع هنا يجمع صفتين النقد والنسيئة في صفقة واحدة فليس له إلا أو كس السعيرين أي أقلهما ، أما الزيادة فهي ربا لا يحل أخذه<sup>(١)</sup> .

٤- ما جاء عن علي رضي الله عنه قال : نهى رسول الله ﷺ عن بيع المضطر وبيع الغرر وبيع الثمرة قبل أن تدرك<sup>(٢)</sup> .  
ووجه الدلالة أن الزيادة في بيع الآجل لا يقبل بها غالبا إلا المضطر ، فالبيع الآجل مع زيادة السعر هو من قبيل بيع المضطر المنهي عنه<sup>(٣)</sup> .  
٥- ما رواه عبد الرزاق في مسنده عن ابن عباس رضي الله عنهما أنه قال : إذا استقمت بنقد وبعث بنقد فلا بأس به ، وإذا استقمت بنقد فبعث بنسيئة فلا . إنما ذلك ورق بورق<sup>(٤)</sup> . والمعنى أنك إذا

(١) عمر المترك ، الربا والمعاملات المصرفية ، مرجع سابق ، ص ٢٤٤-٢٤٥ .

محمد عقلة الإبراهيم ، حكم بيع التقسيط ، مرجع سابق ، ص ٨٨ .

عبد الرحمن عبد الخالق ، القول الفصل في بيع الآجل ، مرجع سابق ، ص ٤٤

محمد ناصر الدين الألباني ، سلسلة الأحاديث الصحيحة ، مرجع سابق ، ٧٢/٤ ، ٤٢٤/٥ .

نظام الدين عبد الحميد ، حكم زيادة السعر في البيع بالنسيئة شرعا ، مرجع سابق ، ص ١١-١٣ .

(٢) أبو داود ، مختصر سنن أبي داود مع معالم السنن ، مرجع سابق ، كتاب البيوع ، باب في بيع المضطر ،

٤٧/٥-٤٨ . وفي إسناده شيخ من تميم مجهول ، وقد أشار إلى ضعف الحديث كل من المناوي والألباني .

انظر المناوي ، فيض التقدير ، ( بيروت : دار المعرفة ، ب ت ) ، ٣٣٢/٦ .

الألباني ، ضعيف الجامع الصغير ، ( بيروت : المكتب الإسلامي ، ب ت ) ، ٣٣/٦ .

(٣) محمد عقلة الإبراهيم ، حكم بيع التقسيط ، مرجع سابق ، ص ٨٩ .

(٤) عبد الرزاق الصنعاني ، المصنف ، تحقيق: حبيب الرحمن الأعظمي ، ( بيروت : المكتب الإسلامي ،

١٣٩٢ هـ ) ، ٢٣٦/٨ .

قومت السلعة بنقد ثم بعته إلى أجل فإن المقصود حينئذ هو دراهم معجلة بدراهم أكثر منها مؤجلة<sup>(١)</sup>.

٦- أن بيع الأجل بزيادة يدخل في ربا النسيئة ، بل قد قال بعضهم: هو عين ربا النسيئة ، فالزيادة قابلت التأجيل فكانت لأجل النساء لا غير. فربا النسيئة مداينة مال بمال إلى أجل بزيادة معلومة ، وبيع الأجل مع زيادة الثمن في حقيقته وروحه يبيع دراهم مؤجلة بدراهم معجلة ، فالبايع حينما يقول هذه بألف الآن وبألف ومائة إلى سنة فكأنه باع السلعة بألف وأمهل المشتري للسداد مقابل فائدة هي العشر<sup>(٢)</sup>.

٧- أن جمهور الفقهاء يرون عدم جواز تعجيل الدين المؤجل مقابل التنازل عن بعضه وهو ما يعبر عنه بمسألة (ضع وتعجل) ، لأن التعجيل في مقابلة ما يتم حطه اعتياض عن الأجل وهو حرام، كما أنه لا خلاف بين العلماء على عدم جواز الزيادة على الدين الحال مقابل تأجيله ، فإذا كان للأجل هذا الاعتبار من تحريم الاعتياض عنه في التعجيل والتأجيل فلم لا يكون له الاعتبار نفسه عند البيع الآجل بزيادة عن سعر البيع العاجل ، أليس الأجل هو سبب الزيادة؟<sup>(٣)</sup>

(١) عمر المترك ، الربا والمعاملات المصرفية ، مرجع سابق ، ص ٢٤٧.

عبد الرحمن عبد الخالق ، القول الفصل في بيع الأجل ، مرجع سابق ، ص ٤٨-٤٩.

(٢) عمر المترك، الربا والمعاملات المصرفية، مرجع سابق، ص ٢٤٧. عبد الرحمن عبد الخالق ، القول الفصل في بيع الأجل، مرجع سابق، ص ٥٠-٥٢. نظام الدين عبد الحميد ، حكم زيادة السعر في البيع بالنسيئة شرعا، مرجع سابق، ص ١٦ . وانظر: محمد عقلة الإبراهيم، حكم بيع التقسيط ، مرجع سابق ، ص ٨٩ .

(٣) نظام الدين عبد الحميد ، حكم زيادة السعر في البيع بالنسيئة شرعا ، مرجع سابق ، ص ١٧-١٨ .

وانظر محمد عقلة الإبراهيم ، حكم بيع التقسيط ، مرجع سابق ، ص ٩٠-٩١ .

٨ - أن في بيع الأجل مع زيادة السعر أضراراً توجب منعه سدا للذريعة ، ومن هذه الأضرار فتح باب الربا على مصراعيه لأن هذا البيع يربط كلا من المشتري والتاجر بالبنوك الربوية ، فالتاجر يستعين بتلك البنوك التي تشتري منه الديون التي على عملائه مما يربط التاجر والمشتري بتلك البنوك . ومن جهة أخرى فإن هذا البيع يسهل التداين مع ما هو معلوم من أن الدين مكروه في الإسلام ، كما أنه يجرم الناس من فضيلة الادخار ويعودهم على إهدار الأموال والإسراف فيها<sup>(١)</sup> .

٩ - أن هذا البيع معاملة غير شرعية لمنافاتها لروح الإسلام القائمة على التيسير على الناس ، والرأفة بهم ، والتخفيف عنهم ، كما أنه ذو مردود عكسي لما هو مفروض بين الناس من الألفة والمحبة ، فهو يؤدي إلى الكراهة والتنافر والتباغض المحرم<sup>(٢)</sup> .

أما المجيزون لهذا البيع فقد استدلوا بما يلي :

١ - قول الله تعالى : ﴿ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ ... ﴾<sup>(٣)</sup> الآية . فهذه الآية نص عام يدل على حل جميع البيوع إلا ما دل الشرع على تحريمه ، فالآية بعمومها تشمل جميع أنواع البيوع ، وبيع النسئئة أو الأجل

(١) عبد الرحمن عبد الخالق ، القول الفصل في بيع الأجل ، مرجع سابق ، ص ٥٢-٥٩ .

(٢) محمد ناصر الدين الألباني ، سلسلة الأحاديث الصحيحة ، مرجع سابق ، ٤٢٦/٥ .

نظام الدين عبد الحميد ، حكم زيادة السعر في البيع بالنسيئة شرعا ، مرجع سابق ، ص ١٩ .

(٣) سورة البقرة ، آية ٢٧٥ .

بأكثر من ثمن بيع النقد نوع من أنواع البيوع فيكون صحيحا حلالا لأنه لم يرد نص يقضي بتحريمه<sup>(١)</sup>.

٢- قول الله تعالى : ﴿ يا أيها الذين آمنوا إذا تداينتم بدين إلى أجل مسمى فاكتبوه ... ﴾<sup>(٢)</sup> الآية . ووجه الدلالة أن هذه الآية أيضا تشمل بعمومها بيع السلعة المعينة بثمن إلى أجل مسمى ، ولم يشترط سبحانه وتعالى أن تكون المدائنة بسعر الوقت الحاضر ، فالآية عامة تشمل بيع الأجل سواء كان بثمن أعلى من الثمن الحاضر أو بالثمن الحاضر نفسه<sup>(٣)</sup>.

(١) ابن تيمية ، مجموع الفتاوى ، مرجع سابق ، ٤٩٩/٢٩ .

عمر المترك ، الربا والمعاملات المصرفية ، مرجع سابق ، ص ٢٤٨ .

محمد عقلة الإبراهيم ، حكم بيع التفسير ، مرجع سابق ، ص ٩٣ .

عبد الرحمن عبد الخالق ، القول الفصل في بيع الأجل ، مرجع سابق ، ص ٩ .

صالح الفوزان ، نور على الدرب ، مرجع سابق ، ص ٦٨ .

رفيق المصري ، مصرف التنمية الإسلامي ، ( بيروت : مؤسسة الرسالة ، ط ٣ ، ١٤٠٧ هـ ) ، ص ١٩٤ .

(٢) سورة البقرة ، آية ٢٨٢ .

(٣) عمر المترك ، الربا والمعاملات المصرفية ، مرجع سابق ، ص ٢٤٩ .

عبد الرحمن عبد الخالق ، القول الفصل في بيع الأجل ، مرجع سابق ، ص ١٠ .

محمد بن صالح بن عثيمين ، رسائل فقهية ( رسالة أقسام المدائنة ) ، مرجع سابق ، ص ١٠٥ .

عبد العزيز بن باز ، الفتاوى ، ( الرياض : مؤسسة الدعوة الإسلامية ، ط ١ ، ١٤١٤ هـ ) ، ١٨٧/٢ .

- ٣- ما ثبت عن النبي ﷺ أنه اشترى طعاما من يهودي إلى أجل ورهنه درعا من حديد<sup>(١)</sup>. ومما لاشك فيه أن المبيع إذا كان بثمن حاضر ليس كالمبيع إذا كان بثمن مؤجل<sup>(٢)</sup>.
- ٤- ما جاء عن عبد الله بن عمرو بن العاص رضي الله عنهما أن النبي ﷺ أمره أن يجهز جيشا فنفدت الإبل فأمره أن يأخذ على قلائص الصدقة. قال: فكنت آخذ البعير بالبعيرين إلى إبل الصدقة<sup>(٣)</sup>. ووجه الدلالة أن عبد الله بن عمرو اشترى الجنس بأكثر من جنسه لأجل النساء، فهو عمل صحابي ولم ينكر عليه رسول الله ﷺ فكان سنة تقريرية<sup>(٤)</sup>. وما يجوز في الحيوان يجوز في البيع الآجل بالدراهم والدنانير<sup>(٥)</sup>.

(١) سبق تخريجه ص ٢٦ من هذا البحث .

(٢) عمر المترك ، الربا والمعاملات المصرفية ، مرجع سابق ، ص ٢٥١ .

عبد الرحمن عبد الخالق ، القول الفصل في بيع الأجل ، مرجع سابق ، ص ١١ .

(٣) البيهقي ، السنن الكبرى ، ( الهند: مطبعة دائرة المعارف العثمانية ، ط ٢ ، ١٣٥٢ هـ ) ، ٢٨٧/٥ .

الحاكم وقال : صحيح على شرط مسلم . ووافقه الذهبي ، المستدرک وبهامشه التلخيص للذهبي ، مرجع سابق ، ٥٦/٢ .

قال ابن حجر : رجاله ثقات . وذكر أن إسناده جيد . بلوغ المرام ، ( مصر : مطبعة التمدن ، ١٣٣٠ هـ ) ، ص ١٤٦ .

وقد استدل بهذا الحديث الشيخ عبد العزيز بن باز ، الفتاوى ، مرجع سابق ، ١٨٧/٢ .

(٤) عمر المترك ، الربا والمعاملات المصرفية ، مرجع سابق ، ص ٢٥٢ .

(٥) عبد الرحمن عبد الخالق ، القول الفصل في بيع الأجل ، مرجع سابق ، ص ١١-١٢ .

محمد عقلة الإبراهيم ، حكم بيع التفسير ، مرجع سابق ، ص ٩٥ .



٥- ما جاء عن ابن عباس رضي الله عنهما أن النبي ﷺ لما أمر بإخراج بني النضير جاءه ناس منهم فقالوا: يا نبي الله، إنك أمرت بإخراجنا ولنا على الناس ديون لم تحل. فقال رسول الله ﷺ: ((ضعوا وتعجلوا))<sup>(١)</sup>. ووجه الدلالة أنه إذا جاز التخفيض لقاء التعجيل فكذا يجوز الزيادة لقاء التأجيل، فكلاهما زيادة أو نقص مقابل الزمن<sup>(٢)</sup>.

٦- ما جاء عن عائشة رضي الله عنها لما سألتها أم ولد لزيد بن أرقم قالت: يا أم المؤمنين إنني بعثت من زيد عبدا إلى العطاء بثمانمائة فاحتاج إلى ثمنه فاشتريته منه قبل محل الأجل بستمائة. فقالت عائشة رضي الله عنها: بئسما شريت وبئسما اشتريت. أبلغني زيادا أنه قد أبطل جهاده مع رسول الله ﷺ إن لم يتب.... الحديث<sup>(٣)</sup>. فهذا الخبر يدل على أن الثمن النقدي أقل من الثمن المؤجل، كما يدل على أن هذه المعاملة غير جائزة بهذه الصورة، ولكن ما هو غير جائز ليس هو زيادة المؤجل على المعجل بل بيع الشيء بثمن مؤجل

(١) الحاكم وقال: صحيح الإسناد. وتعقبه الذهبي وقال: الزنجي - أحد رجال الإسناد - ضعيف و عبد العزيز ليس بثقة. المستدرک مع التلخیص، مرجع سابق، ٥٢/٢.

(٢) محمد عقلة الإبراهيم، حكم بيع التقسيط، مرجع سابق، ص ٩٥.

رفيق المصري، بيع التقسيط، مرجع سابق، ص ٤٦.

(٣) البيهقي، السنن الكبرى، مرجع سابق، ٣٣١/٥.

ثم شراؤه بثمن معجل أقل ، فهذه حيلة ربوية وتسمى بيع العينة ،  
فزيادة الثمن المؤجل على المعجل جائزة ولكن لا يجوز اتخاذها وسيلة  
للقرض الربوي<sup>(١)</sup> .

٧- أن الأصل في العقود ومنها البيوع الإباحة والحل إلا ما دل الشرع  
على منعه وتحريمه ، والبيع الآجل بذلك صحيح لأنه لم يرد دليل  
على تحريمه ولو كان مع زيادة السعر ، فيبقى هذا البيع على الأصل  
وهو الإباحة<sup>(٢)</sup> .

٨- الإجماع على جواز بيع الآجل ولو بزيادة في السعر ، فالمسلمون  
لا يزالون يتعاملون بهذه المعاملة ، فهو منهم كالإجماع على  
جوازها<sup>(٣)</sup> .

٩- جريان العرف على أن الحال أعلى قيمة من المؤجل<sup>(٤)</sup> .

(١) رفيق المصري ، بيع التسيط ، مرجع سابق ، ص ٤٥ .

(٢) محمد عقلة الإبراهيم ، حكم بيع التسيط ، مرجع سابق ، ص ٩٨ .

عبد الرحمن عبد الخالق ، القول الفصل في بيع الآجل ، مرجع سابق ، ص ٩ .

صالح الفوزان ، نور على الدرب ، مرجع سابق ، ص ٦٨ .

وهناك خلاف بين الفقهاء في مسألة الأصل في العقود ، فهم في ذلك على قولين: الأول : أن الأصل في  
العقود الحظر إلا ما ورد الشرع بإجازه . والثاني : أن الأصل في العقود الجواز والصحة إلا ما دل  
الشرع على تحريمه . انظر مجموع فتاوى ابن تيمية ، ١٣٢-١٢٦/٢٩ .

(٣) عبد العزيز بن باز ، جواز بيع الآجل ، مجلة الاقتصاد الإسلامي ، دبي : عدد ١١ ، (شوال ١٤٠٢هـ) ،  
ص ٤٢ .

صالح الفوزان ، نور على الدرب ، مرجع سابق ، ص ٦٩ .

وانظر ابن تيمية ، مجموع الفتاوى ، مرجع سابق ، ٤٩٩/٢٩ .

(٤) محمد عقلة الإبراهيم ، حكم بيع التسيط ، مرجع سابق ، ص ٩٦ .

١٠- القياس على السلم ، فالرسول ﷺ لما قدم المدينة وأهلها يسلمون في الثمار السنة والسنتين قال : (( من أسلف فليسلف في كيل معلوم، ووزن معلوم، إلى أجل معلوم ))<sup>(١)</sup> . ووجه الدلالة أن الرسول ﷺ لم يشترط أن يكون السلم بسعر الوقت الحاضر ، والزيادة الموجودة في عقد السلم ( في المسلم فيه ) مثل الزيادة في البيع الآجل سببها تأخير التسليم، ففي السلم تأخير تسليم المبيع، وفي البيع الآجل تأخير تسليم الثمن، فالسلم عكس البيع الآجل<sup>(٢)</sup> .

١١- كما استدلوا بجملة من الأدلة العقلية منها :

\* أن الأجل له حصة من الثمن فالزيادة مقابل الأجل<sup>(٣)</sup> .

(١) متفق عليه البخاري ، صحيح البخاري مع فتح الباري ، مرجع سابق ، كتاب السلم ، باب السلم في وزن معلوم ، ٤٢٩/٤ . مسلم ، صحيح مسلم ، مرجع سابق ، كتاب المساقاة ، باب السلم ، ١٢٢٧/٣ .

(٢) عبد العزيز بن باز ، الفتاوى ، مرجع سابق ، ١٨٧/٢ . عبد العزيز بن باز ، جواز بيع الأجل ، مرجع سابق ، ص ٤٣ . عبد الرحمن عبد الخالق ، القول الفصل في بيع الأجل ، مرجع سابق ، ص ١٠ . صالح الفوزان ، نور على الدرب ، مرجع سابق ، ص ٦٩ .

(٣) ابن تيمية ، مجموع الفتاوى ، مرجع سابق ، ٤٩٩/٢٩ .

الكمال بن الهمام ، فتح القدير ، مرجع سابق ، ٣٢٤/٦ .

سيدي أحمد الدردير ، الشرح الكبير مع حاشية الدسوقي ، مرجع سابق ، ١٦٥/٣ .

العدوي ، حاشية العدوي بهامش الخرشي على مختصر سيدي خليل ، مرجع سابق ، ٤٤/٦ .

ابن عابدين ، رد المحتار ، (دار الفكر ، ط٢ ، ١٣٨٦) ، ١٤٢/٥ ، ٣٢٦ .

الزبلي ، تبیین الحقائق ، مرجع سابق ، ٧٨/٤ .

محمد عقلة الإبراهيم ، حكم بيع التسييط ، مرجع سابق ، ص ٩٧ .

\* أن البائع له الحرية في البيع بأي سعر يريد فقد يخفض السعر لفلان ويزيده على فلان ، ولا حرج عليه في ذلك ما دام هناك تراض ، فكذلك أيضا يجوز للبائع أن يزيد في سعر السلعة من أجل الأجل<sup>(١)</sup> .

\* أن هذا البيع فيه تيسير ومنفعة لكل من البائع والمشتري ، فالبائع ينتفع بالزيادة في الربح والمشتري ينتفع بالإمهال والتيسير<sup>(٢)</sup> .

\* أن هناك عدة عناصر وأمور في البيع الآجل تستلزم الزيادة في الثمن ، فهناك مخاطرة يواجهها البائع تتمثل في التخلف عن السداد أو التأخر في الدفع ، كما أن هناك مخاطرة تقلبات الأسعار ، فهذه المخاطر يمكن اعتبارها مسوغات لزيادة الثمن الآجل<sup>(٣)</sup> . وإلى جانب المخاطرة فهناك التكاليف الإضافية التي يتحملها البائع في بيع الأجل خاصة بيع التقسيط منه والتي تتمثل

---

(١) عبد الرحمن عبد الخالق ، القول الفصل في بيع الأجل ، مرجع سابق ، ص ٩-١٠ .

رفيق المصري ، مصرف التنمية الإسلامي ، مرجع سابق ، ص ١٩٥ .

(٢) عبد الرحمن عبد الخالق ، القول الفصل في بيع الأجل ، مرجع سابق ، ص ١٢ .

عبد العزيز بن باز ، الفتاوى ، مرجع سابق ، ١٨٢/٢ .

(٣) عبد الرحمن عبد الخالق ، القول الفصل في بيع الأجل ، مرجع سابق ، ص ١٢ .

رفيق المصري ، بيع التقسيط ، مرجع سابق ، ص ٥٥ .

في تكاليف إثبات الدين في الدفاتر والأوراق ومتابعة المدينين  
وتكاليف تحصيل الدين<sup>(١)</sup>.

\* وفيما يتعلق بالسلع القابلة للتأجير والتي تباع بالأجل مثل العقار  
أو السيارات و نحوهما فإن هناك مبررا آخر لزيادة الثمن بما  
يتناسب مع مدة التأجيل حيث يمكن اعتبار تلك الزيادة بمثابة  
أجرة استعمال تلك السلعة المشتراة فيكون الثمن الآجل هو  
مجموع الثمن العاجل للسلعة وأجرة استعمالها مدة التأجيل ،  
وبمعنى آخر فيمكن اعتبار الزيادة في الثمن الآجل تعويضا للبائع  
لأنه يمكنه أن يؤجر السلعة بدلا من بيعها مؤجلا ثم يبيعها بعد  
فترة التأجير حالا بالثمن النقدي فيكون قد حصل على الثمن  
النقدي والإيجار<sup>(٢)</sup>.

هذه هي جملة أدلة الفريقين . ومع أن بعض أدلة القائلين بالجواز فيها نظر  
كاستدلالهم بحديث أن النبي ﷺ اشترى طعاما من يهودي إلى أجل ، إذ ليس في  
الحديث دلالة على أن ذلك الشراء كان بثمن أعلى ، وكذلك استدلالهم  
بوجود إجماع على جواز بيع الأجل بسعر أعلى إذ ليس هناك إجماع ثابت  
على ذلك ، فمع ذلك إلا أن الباحث يتقوى عنده قول من قال بجواز البيع  
الآجل ولو كان بسعر أعلى من سعر البيع النقدي إذا خلا البيع الآجل من

(١) رفيف المصري ، بيع التقييط ، مرجع سابق ، ص ٥٥ .

محمد عمر شابرا ، نحو نظام نقدي عادل ، ترجمة : سيد سكر ، ( هرندين : المعهد العالمي للفكر  
الإسلامي ، ط١ ، ١٤٠٨ هـ ) ، ص ٣٥٤ .

(٢) رفيف المصري ، مصرف التنمية الإسلامي ، مرجع سابق ، ص ١٩٨-١٩٩ .

رفيق المصري ، الربا والحسم الزمني ، ( جدة : دار حافظ للنشر والتوزيع ، ط١ ، ١٤٠٦ هـ ) ، ص ٣٨ .

الموانع الأخرى كالغش والاحتكار ونحوهما، ومستند هذا الترجيح هو قوة بعض الأدلة التي استشهد بها القائلون بالجواز وسلامتها من المعارض وكذلك كون أدلة القائلين بالمنع من البيع الآجل بسعر أعلى غير سالمة في الجملة من الدفع والاعتراض كما سيتبين . إن عموم جواز البيع في قوله تعالى : ﴿ وَأَحِلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ ... ﴾ الآية <sup>(١)</sup> ، وكذلك عموم جواز المداينة في قوله تعالى : ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مَّسْمُومٍ فَاكْتُبُوهُ ... ﴾ الآية <sup>(٢)</sup> ، وكذلك كون الأصل في المعاملات الإباحة إلا ما دل الشرع على تحريمه ، كل هذا يدل على جواز البيع الآجل ولو كان بسعر أعلى لأنه لم يرد من الأدلة الصحيحة الصريحة ما يخرج هذا البيع من العمومات السابقة أو ما ينقله عن أصل الحل . ثم إن البيع الآجل يتطلب ويستلزم تكاليف لا يستلزمها البيع النقدي من إثبات للدين ومتابعة للمدين ووجود موظفين مختصين بتلك الأمور مما يعني زيادة تكلفة البيع الآجل في الغالب وبالتالي زيادة سعر البيع الآجل <sup>(٣)</sup> . ثم هناك جانب اقتصادي في الموضوع يحسن ذكره وهو فيما يتعلق بتحديد السعر العاجل الذي يجب أن يباع به آجلا ، ما هو هذا السعر؟ قد يقول قائل إنه سعر السوق . ولكن قد يكون سعر السوق واضحا في سوق المنافسة

(١) سورة البقرة ، آية ٢٧٥ .

(٢) سورة البقرة ، آية ٢٨٢ .

(٣) مع أن الزيادة في سعر البيع الآجل في العادة هي أكبر من التكاليف الإضافية التي يتطلبها البيع الآجل إلا أن المقصود هنا بيان أن الإلزام بمساواة سعر البيع الآجل لسعر البيع النقدي ليس فيه مراعاة لهذه التكاليف

التامة<sup>(١)</sup> حيث تكون وحدات السلعة متجانسة لدى كل البائعين فيسود سعر واحد للسلعة لا يستطيع أحد من البائعين أن يؤثر فيه، فالبائع في هذه السوق يأخذ السعر ويبيع به، لكن الأمر مختلف في سوق كسوق المنافسة الاحتكارية<sup>(٢)</sup>، وهي السوق الغالبة في الواقع، ففي هذه السوق يكون تحديد سعر السلعة النقدي أو الآجل من قبل المنتج أو البائع بناء على ظروف السوق فليس هناك سعر معين يمكن الاحتكام إليه على أنه هو السعر النقدي للسوق الذي يجب أن تباع به السلعة نقدا أو آجلا، فالسعر يحدده البائع وقد يخفضه أو يرفعه إلى حد ما بناء على ظروف السوق.

أما ما استدل به المانعون من البيع الآجل بسعر أعلى فهو محل نظر. فاستدلواهم بآية تحريم الربا وهي قول الله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا...﴾ الآية<sup>(٣)</sup> وأن الزيادة في الثمن المؤجل هي زيادة من غير عوض في عقد معاوضة لأنها في مقابلة الأجل لا غير، وهي بذلك تدخل في الربا المحرم

(١) سوق المنافسة التامة هي السوق التي يتوافر فيها عدة مواصفات تجعل للسلعة سعرا واحدا لا يمكن لأطراف التعامل التأثير عليه، ومن هذه المواصفات أن يكون هناك عدد كبير من البائعين والمشتريين وأن تكون حصة كل بائع أو مشتر في السوق ضئيلة، وأن تكون وحدات السلعة محل التعامل متجانسة، وأن يكون هناك حرية للمنتجين في الدخول والخروج من سوق السلعة وأن يتوافر العلم الكامل لأطراف التعامل بالسوق، ففي ظل سوق المنافسة التامة يسود سعر واحد للسلعة لا يستطيع بائع أن يرفع سعره عنه ولا يستطيع مشتر أن يخفض سعره عنه. وهذه السوق نادرة في الواقع العملي.

(٢) سوق المنافسة الاحتكارية تختلف عن سوق المنافسة التامة من حيث إن البائعين أقل عددا وإن كان عددهم كبيرا، كما أن حصة كل بائع في السوق أكبر منها في سوق المنافسة التامة، ومن جهة أخرى فإن السلعة محل التعامل ليست متجانسة الوحدات بل متشابهة للوحدات، بمعنى أن وحداتها تختلف نوعا ما بين بائع وآخر مع أنها سلعة واحدة، ومن هنا جاء وصف السوق بأنها منافسة احتكارية فهي منافسة لأن التعامل في سلعة معينة لها استخدام معين، وهي احتكارية لأن كل بائع يحتكر نوعا معينا من هذه السلعة يجعله يتحكم نوعا ما وإلى حد ما في السعر.

(٣) سورة البقرة، آية ٢٧٥.

لأن هذا البيع في حقيقته دراهم بدراهم مؤجلة حيث إن البائع حينما يباع السلعة بثمن مؤجل أعلى فكأنما أمهل المشتري للسداد مقابل الزيادة<sup>(١)</sup> ، فهذا الاستدلال يوجب عنه بأن هذه الزيادة لا تدخل في الربا المحرم في الآية السابقة ، لأن هذه الزيادة هي في مقابل السلعة المباعة ، فالثمن هنا كله مع الزيادة هو في مقابل السلعة<sup>(٢)</sup> ، صحيح أن هذه الزيادة فيها مراعاة للأجل لكن الأجل هنا لم يفرد بالثمن كما هو الحال في القرض الربوي أو في الدين المؤجل بزيادة ، ومراعاة الأجل في البيع بزيادة في العوض لا يدخل في الربا<sup>(٣)</sup> ، ألا ترى في السلم كيف أن المسلم يستفيد من رخص الثمن لأن السلعة مؤجلة<sup>(٤)</sup> ، ورخص السلعة يعني بالمقابل زيادة كمية السلعة ، فإن المسلم يشتري في عقد السلم بال عشرة ريالات مثلا عشرين صاعا من القمح مؤجلة بينما قد لا تأتي العشرة ريالات إلا بخمسة عشر صاعا من القمح حالة ، والسلم قد يكون في بعض السلع الربوية كالقمح والشعير ، فلو قسنا كقياس المانعين من بيع الأجل مع زيادة السعر ( وهم الذين يقولون إن بيع الأجل مع زيادة السعر هو في حقيقته دراهم حالة بدراهم أكثر منها مؤجلة ) لمنعنا السلم في القمح والشعير

(١) انظر الدليل الأول والسادس من أدلة المانعين ص ٢٩ ، ٣٢ من هذا البحث

(٢) انظر ما نقله الرازي عن الثقال من أن من باع ثوبا بعشرين يعني مؤجلة فقد جعل ذات الثوب مقابلا بالعشرين ، فلما حصل التراضي على هذا التقابل صار كل واحد منهما مقابلا للآخر في المالبية عندهما ، فلم يكن أخذ من صاحبه شيئا بغير عوض . الرازي ، التفسير الكبير ، ( طهران : دار الكتب العلمية ، ط ٢ ، ب ت ) ، ٩٠/٧-٩١ . وانظر عبد الرحمن تاج شيخ ، جواز البيع لأجل ، فتوى منشورة بمجلة الاقتصاد الإسلامي الصادرة عن بنك دبي الإسلامي ، ع ١١ ، شوال ١٤٠٢ هـ ، ص ٤٣ .

(٣) انظر ما ذكره الزيلعي من أن الأجل ليس بمال متقوم فلا يقابل بالثمن وإنما فيه ترفه فيزداد الثمن لأجله . الزيلعي ، تبين الحقائق ، مرجع سابق ، ٧٨/٤ . وقد نقل هذا أيضا عنه ابن عابدين في الحاشية ، مرجع سابق ، ١٤٢/٥ .

(٤) انظر ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٠٥/٤ .



ونحوهما من الأموال الربوية بحجة أن المسلم ( المشتري ) في بيع السلم اشترى في الحقيقة بالعشرة ريالاً خمسة عشر صاعاً من القمح حالة ثم أمهل المسلم إليه ( البائع ) في تسليمها مقابل زيادة خمسة أصوع لتصبح عشرين صاعاً مؤجلة ، بل إن قياس المانعين من بيع الآجل وقولهم إنه دراهم حالة بدراهم أكثر منها مؤجلة يمكن أن يتصور حتى في البيع النقدي الحال فإن التاجر يشتري السلعة بخمسة دراهم ويبيعها بستة وهذا جائز بلا شك فهل يقال إنه باع خمسة دراهم بستة فيكون قد وقع في ربا الفضل المحرم ؟ وهل البيع الحال في حقيقته دراهم بدراهم أكثر منها ؟ يضاف إلى ما سبق أن بعض العلماء ذكر أن القياس بين الربا والضمن المؤجل هو حجة أكلة الربا في عصر نزول القرآن حيث قالوا : إنما البيع مثل الربا . أي أن الزيادة في الثمن في أول البيع لأجل التأخير كالزيادة في آخره عند حلول الآجل<sup>(١)</sup> .

أما استدلالهم بقول الله تعالى : ﴿ يا أيها الذين آمنوا لا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل إلا أن تكون تجارة عن تراض منكم ... ﴾ الآية<sup>(٢)</sup> ، واستدلالهم بحديث علي بن أبي طالب رضي الله عنه أنه قال : نهى رسول الله ﷺ عن بيع المضطر ... الحديث ، وأن بيع الآجل هو من قبيل بيع

(١) انظر ابن العربي ، أحكام القرآن ، تحقيق علي البجاوي ، (بيروت : دار المعرفة ، ب ت ) ، ٢٤٢/١ .  
القرطبي ، الجامع لأحكام القرآن ، (بيروت : دار إحياء التراث العربي ، ب ت ) ، ٣٥٦/٣ . الشاطبي ،  
الاعتصام ، (بيروت: دار الكتب العلمية، ط١ ، ١٤٠٨ ، ٣٠٤/٢) . الرازي ، التفسير الكبير ، مرجع سابق ،  
٩٠/٧ .

(٢) سورة النساء ، آية ٢٩ .

المضطر الذي لا يتوافر فيه الرضا الذي هو شرط لصحة البيع<sup>(١)</sup> . فهذا الاستدلال يجاب عنه بأن الحديث ضعيف<sup>(٢)</sup> ، ثم إن الرضا ثابت ، فالبائع يتمتع بكامل الحق في تحديد سعر سلعته ( وفقا لظروف السوق وبشرط أن لا يكون محتكرا ) ، كما أنه حين يبيع آجلا فإنه يحقق نفعاً لنفسه من حيث ترويج بضاعته وزيادة ربحه ، فالبيع الآجل فيه إجابة لرغبة البائع وليس بالضرورة أن يكون مضطرا إليه<sup>(٣)</sup> ، ثم إن الاضطرار وإن وجد في بعض حالات البيع الآجل فهو ليس من لوازم هذا البيع، إذ إن هذا الاضطرار قد لا يقع في حالات كثيرة أخرى وذلك كوجوده في بعض حالات البيع النقدي الحال دون حالات أخرى كثيرة فهل يمنع البيع الآجل لوجود الاضطرار في بعض حالاته ؟ وإذا كان لجوء التاجر إلى البيع الآجل لترويج سلعته هو اضطرار يمنع هذا البيع فقد نمنع بهذه الحجة البيع الآجل الذي يكون بسعر البيع النقدي كما قد نمنع التاجر من تخفيض سعر سلعته لترويجها، وهذا ما لم يقل به أحد . هذا بالنسبة للبائع أما بالنسبة للمشتري فإن الرضا متصور في حالات كثيرة من البيع الآجل ، فالمشتري ليس بالضرورة أن يكون مضطرا لهذا الشراء، فالمشتري قد يشتري السلعة آجلا مع وجود نقد لديه ، كما أنه قد يشتري سلعا كمالية أو ما يشابهها فأين الاضطرار حينئذ ؟ والخلاصة أن الاضطرار

(١) انظر الدليلين الثاني والرابع من أدلة المانعين ص ٢٩ ، ٣١ من هذا البحث .

(٢) انظر حاشية ٢ ص ٣١ من هذا البحث .

(٣) انظر

أبو زهرة ، الإمام زيد ، دار الفكر العربي ، ب ت ، ص ٢٩٠ .

رفيق المصري ، مصرف التنمية الإسلامي ، مرجع سابق ، ص ١٩٥ .

محمد عقلة الإبراهيم ، حكم بيع التفسير ، مرجع سابق ، ص ٨٤ .

ليس من لوازم البيع الآجل وما يحصل من اضطرار في بعض حالاته متصور حتى في بعض حالات البيع النقدي الحال فلا يمكن تعميم المنع في البيعين .

أما الاستدلال بأحاديث النهي عن بيعتين في بيعة<sup>(١)</sup> فهو يحتاج إلى وقفة إذ إن هذه الأحاديث هي أقوى ما يتمسك به المانعون ، لأنه قد جاء في تفسير بيعتين في بيعة أنها أن يقول الرجل إن كان بنقد فبكذا وكذا، وإن كان بنسيئة فبكذا وكذا . فالمانعون يرون أن هذا التفسير صريح في المنع من البيع الآجل بسعر أعلى ، وهم بذلك يردون بأحاديث المنع من بيعتين في بيعة على استدلال المجيزين بالإباحة الأصلية والإباحة الشرعية ويرون أن هذه الأحاديث قد نقلت الحكم عن تلك الإباحة إلى التحريم .<sup>(٢)</sup>

لقد ورد النهي عن بيعتين في بيعة بألفاظ مختلفة ومن طرق عدة ، فقد جاء عن عبد الله بن مسعود رضي الله عنه مرفوعا وموقوفا ، فقد روى ابن أبي شيبة في مصنفه عن ابن مسعود رضي الله عنه أنه قال : صفقتان في صفقة ربا . أن يقول الرجل : إن كان بنقد فبكذا، وإن كان بنسيئة فبكذا<sup>(٣)</sup> . كما روى الإمام أحمد عن ابن مسعود رضي الله عنه مرفوعا قال : نهى رسول الله ﷺ عن صفقتين في صفقة واحدة . قال أسود : قال شريك : قال سماك : الرجل يبيع البيع فيقول هو بنساء بكذا وكذا وهو بنقد

(١) انظر الدليل الثالث من أدلة المانعين ص ٣٠ من هذا البحث .

(٢) انظر عبد الرحمن عبد الخالق ، القول الفصل في بيع الأجل ، مرجع سابق ، ص ١٤ .

(٣) ابن أبي شيبة ، المصنف ، ( الهند : الدار السلفية ، ط ١ ، ١٤٠٠ هـ ) ، ١١٩/٦ . وقد صححه الألباني ، انظر إرواء الغليل ، مرجع سابق ، ١٤٨/٥ .

بكذا وكذا. <sup>(١)</sup> كذلك فقد روى النسائي والترمذي والبيهقي وأحمد عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: نهى النبي صلى الله عليه وسلم عن بيعتين في بيعة. <sup>(٢)</sup> كما روى أبو داود والحاكم عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: ((من باع بيعتين في بيعة فله أو كسهما أو الربا)) <sup>(٣)</sup>. كذلك فقد روى الترمذي وأحمد عن عبد الله بن عمر رضي الله عنهما مرفوعاً: ((مطل الغني ظلم، وإذا أتبع أحدكم على مليء فليتبعه، ولا تبع بيعتين في بيعة)). <sup>(٤)</sup> فهذه الروايات والطرق جاء فيها النهي عن بيعتين في بيعة، كما جاء في بعضها بيان أن بيعتين في بيعة ربا، وجاء في بعضها تفسير البيعتين في بيعة وهو أن يقول الرجل: إن كان بنقد فبكذا وكذا، وإن كان بنساء فبكذا وكذا (أي بسعر أعلى)، ومع ذلك فالحديث ليس نصاً في تحريم البيع الآجل بسعر أعلى <sup>(٥)</sup> إذ إن هناك

(١) أحمد، المسند، مرجع سابق، ٣٩٨/١. وهو بهذه الرواية ضعيف وإن كانت الشواهد الأخرى تقويه.

انظر الألباني، إرواء الغليل، مرجع سابق، ١٤٨/٥.

(٢) النسائي، سنن النسائي، مرجع سابق، ٢٩٥/٧-٢٩٦.

الترمذي وقال: حديث حسن صحيح، سنن الترمذي، مرجع سابق، ٥٣٣/٣.

البيهقي، السنن الكبرى، مرجع سابق، ٣٤٣/٥.

أحمد، المسند، مرجع سابق، ٤٣٢/٢، ٤٧٥، ٥٠٣.

(٣) أبو داود، مختصر سنن أبي داود مع معالم السنن، مرجع سابق، ٩٧/٥. الحاكم وقال: صحيح على شرط مسلم. ووافقه الذهبي. المستدرک مع التلخیص، مرجع سابق، ٤٥/٢. كما صححه ابن حزم في المحلى، مرجع سابق، ١٦/٩. قال الألباني: وإنما هو حسن لأن محمد بن عمرو أحد رواة الحديث فيه كلام يسير في حفظه، إرواء الغليل، مرجع سابق، ١٥٠/٥.

(٤) الترمذي، سنن الترمذي، مرجع سابق، ٦٠٠/٣-٦٠١. أحمد، المسند، مرجع سابق، ٧١/٢. وقد صحح إسناده أحمد شاكر، المسند بتحقيق أحمد شاكر، (مصر: دار المعارف، ١٣٩٢)، ٢٠٩/٧.

(٥) انظر عمر المترك، الربا والمعاملات المصرفية، مرجع سابق، ص ٢٤٥.

خلافًا بين العلماء حول تفسير البيعتين في بيعة ، فقد قيل إنها بيع العينة <sup>(١)</sup> ، كما قيل إن معناه أن يسلف دينارًا في قفيزين <sup>(٢)</sup> إلى شهر فإذا حل الأجل قال له : بعني القفيز الذي لك علي بقفيزين إلى شهر . فهذا بيع ثان قد دخل على البيع الأول فصار بيعتين في بيعة <sup>(٣)</sup> . كما أنه قد فسر بأنه قول البائع : أبيعك هذه السلعة على أن تبيني دارك مثلاً <sup>(٤)</sup> . كما قد فسر بما جاء في الحديث من أن المقصود به هو أن يقول البائع إن كان بنقده فبكذا وإن كان بنسيئة فبكذا . وهذا هو التفسير الذي عليه الأكثرون <sup>(٥)</sup> . ومع أن هذه التفسيرات كلها

(١) انظر ابن تيمية ، مجموع الفتاوى ، مرجع سابق ، ٧٤/٢٨ ، ٤٣٢/٢٩ ، ٤٤٧ ، ٤٩٩ - ٥٠٠ .

ابن القيم ، تهذيب سنن أبي داود مع معالم السنن ، مرجع سابق ، ١٠٦/٥ حيث يقول ابن القيم : ( والتفسير الثاني - لحديث من باع بيعتين في بيعة - أن يقول أبيعكها بمائة إلى سنة على أن أشتريها منك بثمانين حالة ، وهذا معنى الحديث الذي لا معنى له غيره ، وهو مطابق لقوله فله أو كسهما أو الربا ... ) أه .

(٢) القفيز نوع من المكاييل . انظر ابن الأثير ، النهاية في غريب الحديث ، تحقيق طاهر الزاوي و محمود الطناحي ، ( ب ن ) ، ٩٠/٤ ، مادة قفز .

(٣) الخطابي ، معالم السنن ، مرجع سابق ، ٩٨/٥ .

(٤) وهذا أحد تفسيرين للإمام الشافعي فإنه قد قال : هما وجهان . أحدهما أن يقول : قد بعتك هذا العبد بألف نقداً أو بألفين إلى سنة قد وجب لك بأيهما شئت أنا وشئت أنت . فهذا بيع الثمن فهو مجهول . والثاني : أن يقول : قد بعتك عبدي هذا بألف على أن تبيني دارك بألف فإذا وجب لك عبدي وجبت لي دارك .

انظر مختصر المزني مع كتاب الأم للشافعي ، ( بيروت : دار المعرفة ، ط ٢ ، ١٣٩٣ هـ ) ، ص ٨٨ كما أن هذا التفسير هو أحد تفسيرات ابن حزم . انظر المحلى ، مرجع سابق ، ١٥/٩ .

(٥) جاء هذا التفسير عن عبد الله بن مسعود وسماك بن حرب كما قد تقدم في ص ٣٠ من هذا البحث . كما فسره بذلك :

الإمام مالك ، المدونة ، مرجع سابق ، ٢٣٦/٣ . الخرشي على مختصر خليل ، مرجع سابق ، ٧٢/٥ .

أبو عبيد ، غريب الحديث ، ( الهند : مجلس دائرة المعارف العثمانية ، ١٣٨٧ هـ ) ، ١١٠/٤ .

ابن قتيبة ، غريب الحديث ، تحقيق د/عبدالله الجبوري ، ( العراق : وزارة الأوقاف ، ط ١ ، ١٣٩٧ هـ ) ، ١٩٨/١ .

ابن الأثير ، النهاية في غريب الحديث ، مرجع سابق ، ١٧٣/١ ، مادة بيع .

تابع الحاشية في الصفحة التالية ⇨

يمكن أن تكون مقبولة دون تعارض بينها إلا أن أقواها ولا شك هو ما ورد عن ابن مسعود رضي الله عنه وعن سماك ، وهو الذي أخذ به أكثر العلم كما قد سبق وهو قول البائع : أبيعك بنقد بكذا وبنسيئة بكذا . لكن السؤال الذي يظل مطروحا هو : ما هو المقصود بهذا التفسير ؟ فهذا التفسير يحتمل ما قاله المانعون من بيع الآجل بسعر أعلى من أن المقصود به بيع النسيئة بسعر أعلى من سعر بيع النقد مطلقا ، كما يحتمل ما يردُّ به المحيزون لبيع الآجل بسعر أعلى من أن المقصود به الافتراق دون تحديد إحدى البيعتين ، لكن الاحتمال الثاني هو الأقوى في نظر الباحث ويعضده الأثر والنظر . أما الأثر فإن بعض من ذكر تفسير الحديث قد صرح بهذا ، فهذا ابن الأثير يقول : ( هو أن يقول : بعتك هذا الثوب نقدا بعشرة ونسيئة بخمسة عشر فلا يجوز لأنه لا يدرى أيهما الثمن الذي يختاره ليقع عليه العقد )<sup>(١)</sup> . وقال أبو عبيد : ( معناه أن يقول الرجل للرجل : أبيعك هذا الثوب بالنقد بكذا وبالتأخير بكذا ، ثم يفترقان على

← متابعة حاشية الصفحة السابقة

ابن حزم ، المحلى ، مرجع سابق ، ١٥/٩ .

الشافعي ، انظر مختصر المزني ، مرجع سابق ، ص ٨٨ . النووي ، المجموع ، ( دار الفكر ، ب ت ) ، ٢٣٨/٩ . الطبري ، اختلاف الفقهاء ، تصحيح فريدريك كرن ، ( بيروت : دار الكتب العلمية ، ط ٢ ، ب ت ) ، ص ٣٣ .

النسائي ، سنن النسائي ، مرجع سابق ، ٢٩٥/٧ .

سفيان الثوري ، انظر الطبري ، اختلاف الفقهاء ، مرجع سابق ، ص ٣٢-٣٣ . الصنعاني ، المصنف ، مرجع سابق ، ١٣٨/٨ .

كما نقل هذا التفسير الإمام الترمذي حيث يقول : ( وقد فسر بعض أهل العلم ، قالوا : بيعتين في بيعة أن يقول : أبيعك هذا الثوب بنقد بعشرة وبنسيئة بعشرين ، ولا يفارقه على أحد البيعتين ) . أه . سنن الترمذي ، مرجع سابق ، ٥٣٣/٣ .

(١) ابن الأثير ، النهاية في غريب الحديث ، مرجع سابق ، ١٧٣/١ ، مادة بيع .

هذا الشرط ، ومنه حديث النبي ﷺ أنه نهى عن بيعتين في بيعة ، فإذا فارقه على أحد الشرطين بعينه فليس ببيعتين في بيعة (١). وقال سفیان الثوري : ( إذا قلت :أبيعتك بالنقد بكذا وبالنسيئة بكذا وكذا وذهب به المشتري فهو بالخيار في البيعين ، ما لم يكن وقع بيع على أحدهما ، فإن وقع البيع هكذا فهو مكروه ، وهو بيعتان في بيعة وهو مردود ) (٢). كذلك فإن كثيرا من العلماء و منهم بعض التابعين والأئمة الأربعة وغيرهم قد أفتوا بمقتضى الاحتمال الثاني السابق إما صراحة أو تلميحاً ، فقد نقل ذلك عن الزهري وطاووس وسعيد بن المسيب (٣) وقتادة (٤) وسفیان الثوري (٥) وعطاء ابن أبي رباح (٦) والحكم وحماد وإبراهيم (٧)

(١) أبو عبيد ، غريب الحديث ، مرجع سابق ، ١١٠/٤ .

(٢) عبد الرزاق ، المصنف ، مرجع سابق ، ١٣٨/٨ .

(٣) روى عبد الرزاق في مصنفه ١٣٦/٨-١٣٧ قال : ( أخبرنا معمر عن الزهري وعن ابن طاووس عن أبيه وعن قتادة عن ابن المسيب قالوا : لا بأس بأن يقول : أبيعك هذا الثوب بعشرة إلى شهر أو بعشرين إلى شهرين فباعه على أحدهما قبل أن يفارقه فلا بأس به ) .

(٤) روى عبد الرزاق في مصنفه ١٣٧/٨ قال : ( أخبرنا معمر عن أيوب عن ابن سيرين أنه كان يكره أن يقول : أبيعك بعشرة دنائير نقداً أو بخمسة عشر إلى أجل . قال معمر : وكان الزهري وقتادة لا يريان بذلك بأساً إذا فارقه على أحدهما ) .

(٥) انظر ما سبق نقله عن سفیان الثوري ص ٥٠ من هذا البحث .

(٦) روى ابن أبي شيبة في مصنفه ١٢٠/٦ قال : ( أخبرنا وكيع عن سفیان عن ليث عن طاووس وعن عبد الرحمن بن عمرو الأوزاعي عن عطاء قالوا : لا بأس أن يقول هذا الثوب بالنقد بكذا وبالنسيئة بكذا ويذهب به على أحدهما ) .

(٧) روى ابن أبي شيبة في مصنفه (١٢١/٦) عن شعبة قال : ( سألت الحكم وحمادا عن الرجل يشتري من الرجل الشيء فيقول : إن كان بنقد فيكذا وإن كان إلى أجل فيكذا . قال : لا بأس إذا انصرف على أحدهما . قال شعبة فذكرت ذلك لمغيرة فقال : كان إبراهيم لا يرى بذلك بأساً إذا تفرق على أحدهما ) .

والأوزاعي<sup>(١)</sup> وأبي حنيفة<sup>(٢)</sup> ومالك<sup>(٣)</sup> وأحمد<sup>(٤)</sup>. وعليه فإن المقصود من البيعتين في بيعة هو أن يقول البائع: هو بنقد بكذا وبنسيئة بكذا، فيقبل

(١) قال الطبري: (حدثت عن الوليد بن مسلم قال: سألت الأوزاعي عن حديثهم لا تحل السومتان هو بكذا نقدا وبكذا نسيئة. فقال: فأخذ بقول عطاء بن أبي رباح أنه قال: لا بأس بذلك ولكن لا يفارقه حتى يباته بإحدى البيعتين). اختلاف الفقهاء، مرجع سابق، ص ٣٢. وانظر أيضا ما نقله البغوي عن طاووس وإبراهيم والحكم وحماد والأوزاعي من جواز البيع بالنسيئة إذا باتت البائع المشتري على أحد الأمرين. البغوي، شرح السنة، تحقيق شعيب الأرنؤوط، (دمشق: المكتب الإسلامي، ط ١، ١٣٩٤هـ)، ١٤٣/٨. وانظر أيضا ابن قدامة، المغني، مرجع سابق، ٢٥٩/٤.

(٢) نقل محمد بن الحسن الشيباني عن أبي حنيفة أنه إذا اشترى الرجل يبيعا إلى أجل بكذا وكذا نسيئة وكذا وكذا حالا فلا خير في البيع وإن ساومه في البيع مساومة إلى أجلين ثم قاطعه على واحد من ذلك الأجلين فأمضى البيع فهو جائز. أهـ. فانظر كيف فرق بين الشراء إلى أجلين الذي يكون معه جهالة الثمن والمساومة إلى أجلين ثم إتمام العقد على أحدهما. محمد بن الحسن، الأصل، (القاهرة: مطبعة جامعة القاهرة، ١٩٥٤)، ١١٩/١. وانظر أيضا الطبري، اختلاف الفقهاء، مرجع سابق، ص ٣٣.

(٣) جاء في المدونة: (قلت: رأيت إن قال لي: اشتر مني إن شئت بالنقد فدينار وإن شئت إلى شهرين فدينارين، وذلك في طعام أو عرض. ما قول مالك في ذلك؟ قال: قال مالك: إن كان هذا القول منه وقد وجب البيع على أحدهما ليس له أن يرجع في البيع فالبيع باطل، وإن كان هذا القول والبيع غير لازم لأحدهما إن شاء أن يرجع في ذلك رجعا لأن البيع لم يلزم واحدا منهما فلا بأس بأن يأخذ بأي ذلك شاء بالنقد أو بالنسيئة. قلت: رأيت لو جئت إلى رجل وعنده سلعة من السلع فقلت بكم تبيعها؟ فقال: بالنقد بخمسين وبالنسيئة بمائة، فأردت أن أخذ السلعة بمائة نسيئة أو بخمسين نقدا أجوز هذا في قول مالك؟ قال: قال مالك: إن كان البائع إن شاء أن يبيع باع وإن شاء أن يمسه أمسه وإن شاء المشتري أن يأخذ أخذ وإن شاء أن يترك ترك فلا بأس في ذلك... المدونة، مرجع سابق، ٢١١/٣.

(٤) قال ابن مفلح: (وقيل للإمام أحمد في رواية محمد بن أبي حرب: إن قال: إن أتيتني بالدرهم إلى شهر فهو بكذا وإن أتيتني إلى شهرين فهو بكذا أكثر من ذلك. قال: لا يجوز هذا. وقال في رواية صالح: هذا مكروه إلا أن يفارقه على أحد البيوع). ابن مفلح، النكت والفوائد السنوية، (مطبعة السنة المحمدية، ١٣٦٩)، ٣٠٤/١. مسائل الإمام أحمد برواية ابنه أبي الفضل صالح، تحقيق فضل الرحمن دين محمد، (الهند: الدار العلمية، ط ١، ١٤٠٨)، ٣٧٨/١، ٤٠/٣. كذلك قال ابن قدامة: (وقد روي عن الإمام أحمد أنه قال: العينة أن يكون عند الرجل المتاع فلا يبيعه إلا بنسيئة فإن باعه بنقد ونسيئة فلا بأس. وقال: أكره للرجل أن لا يكون له تجارة غير العينة لا يبيع بنقد. وقال ابن عقيل: إنما كره النسيئة لمضارعتها الربا، فإن الغالب أن البائع بنسيئة يقصد الزيادة بالأجل). ابن قدامة، المغني، مرجع سابق، ١٩٥/٤. وانظر ابن القيم، تهذيب السنن، مرجع سابق، ١٠٩/٥. فهذا القول يفيد أن الإمام أحمد إنما كره الأفراد ببيع النسيئة عندما يكون سعر النسيئة أعلى كما وجه ذلك ابن عقيل ولأن الذي يبيع نسيئة بسعر النقد لا يكره له ذلك لكونه موسعا تابع الحاشية في الصفحة التالية ←



المشتري ويفترقان دون تحديد أحد البيعين. وعلة النهي عن هذا النوع من البيوع عند الجمهور هو جهالة الثمن<sup>(١)</sup>، وعند المالكية سد ذريعة الربا<sup>(٢)</sup>.

وأما من النظر فإن النهي قد ورد عن بيعتين في بيعة، ولو كان بيع الأجل بسعر أعلى محرماً لم يكن النهي عن صورة واحدة من صورته، ومع أن النهي هو عن صورة بيعتين في بيعة فإن المانعين يعممون المنع من بيع الأجل بسعر أعلى ليشمل جميع الصور حتى لو لم تكن بيعتين في بيعة، ولذلك ذكر الشوكاني أن الدليل أحص من الدعوى<sup>(٣)</sup>، فالدليل على فرض التسليم بوجه الدلالة الذي ذكره المانعون هو في صورة معينة والمانعون يعممون المنع في كل

← متابعة حاشية الصفحة السابقة

على المشتري مرفقا به، ويفهم من كلام الإمام أحمد أنه لا يكره للرجل أن يبيع بالنقد والنسيئة ولو كان سعر النسيئة أعلى من سعر النقد.

(١) انظر: ابن رشد، بداية المجتهد مع الهداية في تخريج أحاديث البداية، (بيروت: عالم الكتب، ط١، ١٤٠٧)، ٢٦٧/٧. السرخسي، المبسوط، مرجع سابق، ١٥٨/٥. المزني، مختصر المزني، مرجع سابق، ص ٨٨. ابن الأثير، النهاية في غريب الحديث، مرجع سابق، ١٧٣/١. مادة بيع. البيهقي، شرح السنة، مرجع سابق، ١٤٣/٨. الطبري، اختلاف الفقهاء، مرجع سابق، ص ٣٣. الخطيب الشربيني، مغني المحتاج، مرجع سابق، ٣١/٢. الشيرازي، المهذب مع المجموع، مرجع سابق، ٣٣٨/٩. الخطابي، معالم السنن، مرجع سابق، ٩٨/٥. زكريا الأنصاري، شرح المنهج، (دار إحياء التراث العربي، ب ت)، ٧٣/٣. البهوتي، كشف القناع، مرجع سابق، ١٧٤/٣. ابن قدامة، المغني، مرجع سابق، ٢٥٩/٤.

(٢) انظر

ابن رشد، بداية المجتهد، مرجع سابق، ٢٦٧/٧-٢٦٨. مالك، الموطأ، تحقيق محمد فؤاد عبد الباقي، (القاهرة: دار الحديث، ب ت)، ٥١٣/٢. مالك، المدونة، مرجع سابق، ٢٣٦/٣.

للزرقاني، شرح الموطأ، (القاهرة: مطبعة الاستقامة، ب ت)، ٣١٢/٣.

(٣) الشوكاني، نيل الأوطار، مرجع سابق، ١٥٣/٥.

صور البيع الآجل مادام بسعر أعلى وليس هناك دليل على التعميم . فإن قالوا : إن الصور الأخرى - غير بيعتين في بيعة - جائزة ، قيل لهم : كيف يجوز البيع نسئمة بسعر أعلى لمن يبيع نسئمة فقط ( لأنه لا يدخل تحت صورة بيعتين في بيعة ) ولا يجوز لمن يخير المشتري بين الشراء إما نقداً أو بالنسئمة مع أن الذي يخير المشتري أكثر توسعة على المشتري من الذي لا يبيع إلا آجلاً فقط حتى إن الإمام أحمد كره الانفراد ببيع النسئمة كما قد مر<sup>(١)</sup> .

أما الاستدلال بالأثر الوارد عن ابن عباس رضي الله عنهما أنه قال : (إذا استقمت بنقد وبعث بنقد فلا بأس به وإذا استقمت بنقد فبعث بنسئمة فلا ، إنما ذلك ورق بورق)<sup>(٢)</sup> فهو محل نظر واعتراض لأن هذا الأثر عن ابن عباس في مسألة خارج محل النزاع، فهو في الرجل يدفع إلى الرجل الثوب - مثلاً - فيقومه<sup>(٣)</sup> بثلاثين درهماً ، ثم يقول<sup>(٤)</sup> : بعه فما زاد عليها فلك . فإن باعه بأكثر من ثلاثين بالنقد فهو جائز وله ما زاد على الثلاثين ، وإن باعه بالنسئمة بأكثر من الثلاثين ليأخذ ما زاد فالبيع مردود ولا يجوز<sup>(٥)</sup> . ولذلك فقد روى عبد الرزاق هذا الأثر تحت باب ( الرجل

(١) انظر ص ٥٢ حاشية ٢ من هذا البحث .

(٢) الدليل الخامس من أدلة الماتعين ص ٣١ من هذا البحث .

(٣) أي يقومه الشخص المدفوع إليه الثوب .

(٤) أي الرجل الذي دفع الثوب .

(٥) أبو عبيد ، غريب الحديث ، (بيروت : دار الكتاب العربي ، ١٣٩٦ هـ) ، ٢٣٢/٤ . وانظر ابن منظور ، لسان العرب ، مرجع سابق ، ١٢/ ٥٠٠ ، مادة قوم . ابن الأثير ، النهاية في غريب الحديث ، مرجع سابق ، ١٢٥/٤ . مادة قوم . الزمخشري ، الفائق في غريب الحديث ، تحقيق محمد إبراهيم وعلي البخاري ، ( القاهرة : دار إحياء الكتب العربية ، ١٣٦٦ هـ ) ، ٣٨٥/٢ .

يقول : بع هذا بكذا فما زاد فلك . وكيف إن باعه بدين ؟ . وإنما كره ابن عباس رضي الله عنهما أن يبيع الرجل المدفوع إليه الثوب بالنسيئة بأكثر مما قومه نقدا لأنه في حكم الورق بالورق ، إذ إنه لا يملك الثوب ، فإن باعه بأكثر من الثلاثين بالأجل ليأخذ ما زاد ويدفع هو الثلاثين من عنده نقدا كان كمن دفع ثلاثين وأخذ أكثر منها آجلا . وقد قال عمرو بن دينار - وهو أحد رواة هذا الأثر - : إنما يقول ابن عباس لا يستقيم بنقد ثم يبيع لنفسه بدين <sup>(١)</sup> . وعليه فإن هذا الأثر عن ابن عباس لا يدل على عدم جواز البيع الآجل بسعر أعلى وإنما هو في مسألة أخرى خارج محل النزاع <sup>(٢)</sup> .

أما استدلالهم بأن الأجل لا يمكن الاعتياض عنه ، واستنادهم في ذلك إلى اتفاق العلماء على عدم جواز الزيادة على الدين الحال مقابل تأجيله ، وأن جمهور العلماء يرون عدم جواز تعجيل الدين المؤجل مقابل التنازل عن بعضه ، وهو ما يعرف بمسألة ( ضع وتعجل ) ، فهذا الاستدلال قد تقدم الرد عليه <sup>(٣)</sup> ونزيد الأمر إيضاحا هنا ، فالمانعون يقولون بأن الأجل ما دام له هذا الاعتبار

(١) الصنعاني ، المصنف ، مرجع سابق ، ٢٣٦/٨ .

وقد نقل ابن منظور عن سفيان بن عيينة أنه قال بعد ما روى هذا الأثر : يستقيه بعشرة بنقد فيبيعه بخمسة عشر نسيئة فيقول : أعطي صاحب الثوب من عندي عشرة فتكون الخمسة عشر لي ، فهذا الذي كره . أه . لسان العرب ، مرجع سابق ، ٥٠٠/١٢ ، مادة قوم .

(٢) لقد استدلل بهذا الأثر عن ابن عباس كل من ابن تيمية وابن القيم في مسألتَي العينة والتورق ، فقد استدلل ابن تيمية به على عدم جواز مسألة التورق ، كما استدلل به ابن القيم على عدم جواز بيع العينة ، وهذا الاستدلال محل نظر بناء على ما تبين من المقصود بهذا الأثر والله أعلم . انظر ابن تيمية ، الفتاوى الكبرى ، (بيروت : دار المعرفة ، ت) ، ١٣٨/٣ . ابن القيم ، تهذيب سنن أبي داود ، مرجع سابق ، ١٠٦/٥ - ١٠٧ .

(٣) انظر الرد على الدليل الأول والسادس ص ٤٣ من هذا البحث .

من تحريم الاعتياض عنه في التأجيل والتعجيل في المسألتين السابقتين فلم لا يكون له الاعتبار نفسه في مسألة البيع الآجل ؟ والجواب أنه بفرض الأخذ برأي من يقول بعدم جواز تعجيل الدين مقابل التنازل عن بعضه فليس هذا دليلا على أن الآجل ليس له اعتبار مطلقا ، إذ الملاحظ أن الشرع قد وضع للأجل اعتباره في بيع السلم ، فإن المسلم في بيع السلم ينتفع برخص السلعة لأنها مؤجلة والتمن مقدم ، فلم لا يكون للأجل اعتبار في البيع الآجل كما في بيع السلم ؟ بل إن إلحاق البيع الآجل ببيع السلم من حيث اعتبار الآجل أولى من إلحاقه بالديون الثابتة في الذمة لأنه أشبه بالسلم من حيث كون كل منهما بيعا . أما على فرض الأخذ برأي من يقول بجواز تعجيل الدين مقابل التنازل عن بعضه فتصبح مسألة اعتبار الآجل أكثر وضوحا ، حيث يصبح اعتبار الآجل بجواز الاعتياض عنه ليس قاصرا على بعض البيوع بل يمتد ليشمل بعض مسائل الديون الثابتة مما يقوي اعتبار الآجل بزيادة العوض في البيع الآجل .

• أما الاستدلال بأن بيع الآجل مع زيادة الثمن ذريعة إلى الربا والتعامل مع البنوك الربوية ، وذريعة إلى كثرة التداين مع كراهية الدين في الإسلام ، وأنه يحرم الناس من فضيلة الادخار ويعودهم على الإسراف ، فالجواب أن البنوك الربوية ليست في الحقيقة من واقع المجتمع المسلم المستقيم فالواجب هو منع البنوك الربوية والعمل على إنشاء بنوك إسلامية لا تتعامل بالربا المحرم ، هذا من جهة ، ومن جهة أخرى فإن البنوك الربوية دخلت في كثير من التعاملات غير المحرمة فهل تمنع تلك التعاملات سدا لذريعة التعامل مع البنوك الربوية ، كما أن القول بأن بيع الآجل بزيادة السعر ذريعة إلى التعامل مع البنوك الربوية يحتاج إلى إثبات أن غالب من يتعامل بالبيع الآجل يتعامل مع تلك البنوك الربوية في بيع الديون الناشئة عن ذلك البيع ، فليس كل ذريعة تسد وإلا منعنا

زراعة العنب سدا لذريعة صنع الخمر<sup>(١)</sup> . كذلك حتى لو سلمنا بأن بيع الأجل مع زيادة السعر هو ذريعة للتعامل مع البنوك الربوية فإن الذريعة متصورة أيضا حتى في حالة كون البيع الآجل بسعر البيع النقدي ، ومتصور أيضا حتى في حالة القرض الحسن فقد يعمد التاجر أو المقرض إلى البنوك الربوية لبيعها الديون التي له على الناس مقابل خصم جزء منها ، فهل تحرم مطلق البيع الآجل أو القرض ؟ أما كون البيع الآجل مع زيادة السعر يسهل التداين مع كون الدين مكروه في الإسلام فهو قول عجيب ! إذ ما الذي يجعل البيع الآجل مع زيادة السعر فقط هو الذي يسهل التداين ؟ مع أن البيع الآجل بدون زيادة السعر أكثر تسهيلا للتداين لقلته كلفته نسبيًا ، وإذا سلم بهذه الحجة فلا يُسلم بأن التداين في الإسلام مكروه مطلقًا ، فقد روى ابن ماجه والحاكم عن عبد الله بن جعفر قال : قال رسول الله ﷺ : (( كان الله مع الدائن حتى يقضي دينه ، ما لم يكن فيما يكره الله )) . قال فكان عبد الله بن جعفر يقول لحازنه : اذهب فخذ لي بدين فإني أكره أن أبيت ليلة إلا والله معي بعد الذي سمعت من رسول الله ﷺ<sup>(٢)</sup> . كما روى البخاري أن النبي

(١) من المعلوم أن الذرائع أقسام باعتبار كونها ذريعة للمفسدة، فهناك ذرائع قريبة جدا فهذه معتبرة إجماعا كحفر بئر في الطريق ، وهناك ذرائع بعيدة فهذه ملغاة إجماعا كزراعة العنب ، وهناك ذرائع بينهما فهذه مختلف فيها . فالاحتجاج بكون الأمر ذريعة يتطلب إثبات قرب هذه الذريعة .

انظر

أبو عبد الله محمد بن محمد المقرئ ، القواعد الفقهية ، تحقيق د/ أحمد بن حميد ، ( مكة : جامعة أم القرى ، ب ت ) ، ٤٧١/٢ - ٤٧٢ .

القرافي ، الفروق ، ( بيروت : دار المعرفة ، ب ت ) ، ٣٢/٢ .

(٢) ابن ماجه ، سنن ابن ماجه ، تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي ، ( بيروت : المكتبة العلمية ، ب ت ) ، كتاب الصدقات ، باب من اذان دينا وهو ينوي قضاءه ، ٨٠٥/٢ .

الحاكم وقال : صحيح الإسناد . ووافقه الذهبي . ، المستدرک مع التلخيص ، مرجع سابق ، ٢٣/٢ .

ﷺ قال : (( من أخذ أموال الناس يريد أداءها أدى الله عنه ، ومن أخذ يريد إتلافها أتلفه الله )) . قال ابن حجر : فيه الترغيب في الدين لمن ينوي الوفاء ، وقد أخذ بذلك عبد الله بن جعفر . أهـ <sup>(١)</sup> وساق حديث عبد الله بن جعفر السابق . كذلك فإن الرسول ﷺ استدان ، فقد اشترى طعاما من يهودي إلى أجل ورهنه درعا من حديد . <sup>(٢)</sup> كما اقترض ﷺ من عبد الله بن أبي ربيعة حين غزا حنيناً ثلاثين أو أربعين ألفاً ، ثم قضاه إياها . <sup>(٣)</sup> والأحاديث والآثار في هذا الباب كثيرة تدل في مجملها على أن الدين ليس مكروهاً في أصله وإلا لما وقع من النبي ﷺ ولذلك ترجم الإمام البخاري في صحيحه لأحد الأبواب بقوله : باب شراء النبي ﷺ بالنسيئة . قال ابن حجر : لعل المصنف تخيل أن أحداً يتخيل أنه ﷺ لا يشتري بالنسيئة لأنها دين ، فأراد دفع ذلك التخيل . أهـ <sup>(٤)</sup> نعم الدين قد يكره بل وقد يحرم لعوارض أخرى كمن يستدين وهو لا ينوي الوفاء ، أو يعلم من نفسه عدم القدرة على الوفاء ، أو يستدين للاستعانة على معصية ونحو ذلك . أما القول بأن بيع الأجل مع زيادة السعر يعود الناس على الإسراف وإهدار الأموال فيجانب عنه بأن

(١) البخاري مع فتح الباري، مرجع سابق، كتاب الاستقراض، باب من أخذ أموال الناس يريد أداءها أو إتلافها ، ٥٤/٥ .

(٢) سبق تخريجه ص ٢٦ من هذا البحث .

(٣) ابن ماجه ، سنن ابن ماجه ، مرجع سابق ، كتاب الصدقات ، باب حسن القضاء ، ٨٠٩/٢ .

النسائي ، سنن النسائي ، مرجع سابق ، كتاب البيوع ، باب الاستقراض ، ٣١٤/٧ .

وقد حسنه السيوطي ، الجامع الصغير ، وقد نقل آخر الحديث : ( إنما جزاء السلف الحمد والوفاء ) ، (بيروت : دار الفكر ، ب ت ) ، ٣٩٥/١ .

(٤) صحيح البخاري مع فتح الباري ، مرجع سابق ، ٣٠٢/٤ .

الإسراف مذموم بلا شك لكنه ليس من لوازم البيع الآجل الذي فيه زيادة في السعر فالإسراف قد يكون ممن يشتري نقدا أو ممن يشتري آجلا بسعر النقد . وما يقع فيه الناس من صعوبات مالية بسبب الدين الناشئ عن الشراء لأجل ليس سببه ذات الشراء بل سببه سوء تصرف الشخص ، وهذا التصرف السيئ متصور في كل مداينة فهو متصور في البيع الآجل إذا كان بسعر النقد ومتصور في القرض ، فهل يحرم القرض لأنه يعود الناس على الإسراف ويوقع بهم في صعوبات مالية ؟

يضاف إلى ما سبق أن في بيع الأجل فوائد كثيرة ومنافع جمّة ، فكم شخص استطاع الزواج وتأثيث منزله عن طريق هذا البيع ، وكم شخص استطاع شراء ما يلزمه خاصة من السلع المعمرة عن طريق هذا البيع ، ولم يكن هؤلاء في الغالب ليستطيعوا ذلك بدون اللجوء إلى الشراء الآجل ، خاصة في هذا الزمن الذي قل فيه من يقرض أخاه ، إما لعدم القدرة أو لعدم الثقة أو لضعف رابطة الأخوة الإسلامية وأواصر التعاون .

أما الاستدلال بأن هذا البيع معاملة غير شرعية لمنافاتها لروح الإسلام القائم على التيسير على الناس والرفقة بهم ، وأنه يؤدي إلى الكراهة والتنافر والتباغض المحرم ، فالجواب عنه أن من يبيع آجلا إنما هو ميسر ومخفف وإن زاد في السعر ، فالتجارة مبنها على الربح ، وإلا لعدنا كل تاجر غير ميسر لأنه يبيع سلعته بزيادة على رأس ماله ، مسألة التيسير والتخفيف مسألة نسبية ، فقد يكون الشراء الآجل يسيرا على كثير من الناس الذين يستطيعون عن طريقه تقسيط أو تأجيل ثمن السلعة التي لا يستطيعون شراءها بئمن عاجل ، كما أن الشراء النقدي قد يكون عسيرا على من لا يملك ثمن السلعة ، فهل نقول للتاجر الذي يبيع السلعة نقدا بئمن قد يشق على الفقير: إن بيعك مناف لروح

الإسلام ؟ صحيح أن الإسلام يمتنع الربح الذي يأتي عن طريق يبدو فيه الضرر واضحا والمشقة على الناس بينة كالاختكار أو النجش ونحو ذلك ، ولكن طلب التاجر للربح الحلال مشروع ولو كان شراء السلعة التي يبيعها هذا التاجر يشق على بعض الأفراد . أما كون البيع الآجل يسبب التنافر والتباغض فهو قول يحتاج إلى دليل ولا يصح أن يكون دليلا ، وما قد يحدث من مشاكل في بعض حالاته هو أمر قد يحدث حتى في بعض حالات المعاملات البينة الجواز فهل نجرمها أيضا ؟

وخلاصة القول بعد هذه المناقشة أن قول من يقول بجواز البيع الآجل حتى مع زيادة السعر هو الأقوى دليلا، والأسلم من المعارضة، وهو الذي يؤيده عمل وفتاوى كثير من السلف والخلف حتى إن البعض قد نقل الإجماع على جوازه كما قد سبق والله أعلم .

ولما كان القصد من الشراء الآجل للسلعة في بعض الحالات هو الحصول على النقد عن طريق إعادة بيع السلعة نقدا ، وهو ما يسمى بالتورق ، فإنه سوف يتم بحث بيع التورق في المطلب التالي .



## المطلب الثاني بيع التورق

إن مسألة التورق<sup>(١)</sup> هي فرع عن بيع الأجل ، فصورتها أن يشتري شخص سلعة بثمن مؤجل ثم يبيعها نقدا بثمن أقل على غير بائعها الذي اشتراها منه<sup>(٢)</sup> .

والعلماء في بيع التورق بين مانع وبجيز ، فمنهم من حرمه ، ومنهم من كرهه ، ومنهم من أجازة مطلقا ، ومنهم من قيد جوازه بشروط .

---

(١) التورق مأخوذ من الورق ، وهو الفضة ، لأن المشتري في بيع التورق يقصد من شراء السلعة بيعها مرة أخرى والحصول على الورق أو النقد . وقد ورد هذا اللفظ في قول عمر بن عبد العزيز : التورق أخية الربا . أو قال : أخيت الربا . وهذه التسمية مشهورة عند الحنابلة ، أما غيرهم فيبحثون هذا البيع ضمن صور بيوع الأجل أو بيع العينة .

انظر

البهوتي ، كشاف القناع ، مرجع سابق ، ١٨٦/٣ .

ابن تيمية ، الفتاوى الكبرى ، مرجع سابق ، ١٣٨/٣ . ومجموع الفتاوى ، مرجع سابق ، ٣٠٣/٢٩ .

حمد الخضيرى ، بيع العينة ، ( الرياض : دار الراجية ، ط ١ ، ١٤١٠ هـ ) ، ص ٧٦ .

(٢) هذه هي صورة التورق ، وعليه فإن الفرق بين التورق وبيع العينة المحرم يكمن في شخص المشتري الثاني ، فإن كان المشتري الثاني هو البائع الأول أو من يقوم مقامه فإنه بيع العينة ، وإن كان المشتري الثاني شخصا أجنبيا فهو بيع التورق . وبيع التورق متصور حتى عند من يمنع البيع الآجل بسعر أعلى من السعر النقدي لأن المشتري قد يشتري السلعة أجلا بسعر النقد ثم يبيعها نقدا بسعر أقل من السعر السائد ويحصل على مقصوده .

\* فالحنفية يرون إباحة هذا البيع ، إلا أنه عندهم خلاف الأولى<sup>(١)</sup> .

\* أما المالكية فلم أجد فيما اطلعت عليه قولاً صريحاً لهم في هذه المسألة ، وإن كان ابن تيمية قد نقل كراهه التورق عن بعض المالكية<sup>(٢)</sup> ، ومع ذلك فإنه يفهم من بعض نصوص المالكية جواز هذا البيع عندهم ، فقد ذكر الخرشي أن من شروط بيوع الآجال المحرمة ( أي بيع العينة ) أن يكون المشتري ثانياً هو البائع الأول أو من تنزل منزلته<sup>(٣)</sup> . ويفهم من هذا أنه إن كان المشتري الثاني ليس هو البائع الأول ( وهي صورة بيع التورق ) فإنه لا يمنع حيثئذ . كذلك فقد ذكر بعض المالكية أنه إذا باع المقارض ( في القراض وهو شركة المضاربة ) سلعة بثمن لأجل جاز لرب المال شراؤها بأقل منه<sup>(٤)</sup> . وكأنهم رأوا أن رب المال يعتبر أجنبياً في هذه الحالة .

\* أما الشافعية فليس لهم رأي في هذه المسألة ، لكنهم أجازوا بيع العينة فمن باب أولى أن بيع التورق عندهم جائز<sup>(٥)</sup> .

---

(١) ابن الهمام ، فتح القدير ، مرجع سابق ، ٣٢٤/٦ . ابن عابدين ، حاشية رد المحتار ، مرجع سابق ، ٣٢٦/٥ . ويرى الحنفية أن التورق خلاف الأولى لأن الإقراض مندوب إليه ، وفي التورق إعراض عن ميرة الإقراض . ولا شك أن هذا ( وهو كون التورق خلاف الأولى ) إنما هو بالنسبة للبائع الأول وإلا فإنهم يرون جواز التورق بالنسبة للبائع الثاني ( المشتري الأول ) .

(٢) ابن تيمية ، مجموع الفتاوى ، مرجع سابق ، ٣٠٢/٢٩ .

(٣) الخرشي ، الخرشي على مختصر سيدي خليل ، مرجع سابق ، ٩٥/٥ .

(٤) المرجع نفسه ، ٩٥/٥ .

(٥) انظر حمد الخضيري ، بيع العينة ، مرجع سابق ، ص ٧٨ .

وانظر رأي الشافعية في مسألة العينة عند السبكي ، تكملة المجموع للنووي ، مرجع سابق ، ١٤٩/١٠ .

\* أما الحنابلة فالمشهور والمذهب عندهم جواز التورق ، وهذه إحدى الروايات عن الإمام أحمد وهو المنقول عن إياس بن معاوية ، وعن الإمام أحمد رواية أنه يكره ، وعنه رواية أيضا أنه يجرم<sup>(١)</sup> . والقول بالتحريم هو اختيار شيخ الإسلام ابن تيمية وابن القيم ، وهو المنقول عن عمر بن عبدالعزيز رضي الله عنه<sup>(٢)</sup> . ومن العلماء المعاصرين من أجاز التورق ، ومنهم من وضع شروطا لجوازه . فقد قال الشيخ عبد العزيز بن باز : ( إذا كان المشتري اشترى السلعة إلى أجل لبيعها بنقد بسبب حاجته إلى النقد في قضاء الدين أو تعمیر مسكن أو للتزوج ونحو ذلك ، فهذه المعاملة إذا كانت من المشتري بهذا القصد ففي جوازها خلاف بين العلماء ، وتسمى عند الفقهاء مسألة التورق ، ويسمونها بعض العامة الوعدة ، والأرجح فيها الجواز ، وهو الذي نفتي به ... )<sup>(٣)</sup> .

#### (١) انظر

المرداوي ، الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف ، ( القاهرة : مطبعة السنة المحمدية ، ط١ ، ١٣٧٥هـ ) ، ٣٣٧/٤ .

ابن مفلح ، الفروع ، مرجع سابق ، ١٧١/٤ .

البهوتي ، كشف القناع ، مرجع سابق ، ١٨٦/٣ .

ابن تيمية ، الفتاوى الكبرى ، مرجع سابق ، ١٣٨/٣ .

ابن القيم ، تهذيب سنن أبي داود ، مرجع سابق ، ١٠٨/٥ .

(٢) ابن تيمية ، مجموع الفتاوى ، مرجع سابق ، ٣٠٢/٢٩ ، ٣٠٣ ، ٤٣١ ، ٤٣٤ ، ٤٤٢ ، ٤٤٦ ، ٥٠٠ ، ٥٠٢ ، ٥٠١ .

ابن تيمية ، الفتاوى الكبرى ، مرجع سابق ، ١٣٨/٣ .

ابن القيم ، تهذيب سنن أبي داود ، مرجع سابق ، ١٠٨/٥ .

(٣) عبد العزيز بن باز ، الفتاوى ، مرجع سابق ، ١٨٨/٢ .

ويقول الشيخ صالح الفوزان : ( ... مسألة التورق وفيها خلاف ، والتورق عنها أولى ، لكن إن دعت الحاجة إليها فلم تجد من يقرضك ولا من يسلمك وأنت في ضرورة لثمنها فهذا لا بأس به ، ولكن بشرط أن تكون السلعة ملكا للبائع وعنده في محله ثم تأخذها أنت وتبيعهما في مكان آخر )<sup>(١)</sup> .

ويقول الشيخ محمد بن عثيمين عن مسألة التورق : ( وقد اختلف العلماء رحمهم الله في جوازها ، فمنهم من قال : إنها جائزة ، لأن الرجل يشتري السلعة ويكون غرضه إما عين السلعة وإما عوضها وكلاهما غرض صحيح ، ومن العلماء من قال : إنها لا تجوز لأن الغرض منها هو أخذ دراهم بدراهم ودخلت السلعة بينهما تحيلاً ..... ولكن نظراً لحاجة الناس اليوم وقلة المقرضين ينبغي القول بالجواز بشروط :

١- أن يكون محتاجاً إلى الدراهم ، فإن لم يكن محتاجاً فلا يجوز كمن يلجأ إلى هذه الطريقة ليدين غيره .

٢- أن لا يتمكن من الحصول على المال بطرق أخرى مباحة كالقرض والسلم ، فإن تمكن من الحصول على المال بطريقة أخرى لم تجز هذه الطريقة لأنه لا حاجة به إليها .

٣- أن لا يشتمل العقد على ما يشبه صورة الربا مثل أن يقول : بعثك إياها العشرة أحد عشر أو نحو ذلك ، فإن اشتمل على ذلك فهو إما مكروه أو محرم ، نقل عن الإمام أحمد أنه قال في مثل هذا : كأنه دراهم بدراهم . لا يصح . هذا كلام الإمام أحمد . وعليه فالطريق

(١) صالح الفوزان، نور على الدرب ، مرجع سابق ، ص ٧٠ .

الصحيح أن يعرف الدائن قيمة السلعة ومقدار ربحه ثم يقول للمستدين : بعثك إياها بكذا وكذا إلى سنة .

٤- أن لا يبيعها المستدين إلا بعد قبضها وحيازتها لأن النبي ﷺ نهى عن بيع السلع قبل أن يجوزها التجار إلى رحالهم .<sup>(١)</sup>

وعليه فيمكن القول إن هناك أربعة أقوال في مسألة التورق :

القول الأول : الجواز مطلقا ، وهو قول الجمهور من الحنفية والمالكية والشافعية والحنابلة في الرواية المشهورة .

القول الثاني : التحريم مطلقا ، وهو رواية عند الحنابلة وهو اختيار شيخ الإسلام ابن تيمية وتلميذه ابن القيم وهو المنقول عن عمر بن عبد العزيز رحمهم الله .

القول الثالث : الكراهة ، وهو رواية عند الحنابلة .

القول الرابع : الجواز مع تقييد ذلك ببعض الشروط .

وقد استدلل القائلون بالجواز مطلقا بعموم أدلة جواز البيع مطلقا وبيع الأجل على وجه الخصوص ، وأن الأصل في المعاملات الإباحة ، وأن الحاجة تدعو إلى ذلك البيع كثيرا .<sup>(٢)</sup>

(١) محمد بن صالح بن عثيمين ، رسائل فقهية : رسالة أقسام المداينة ، مرجع سابق ، ص ١٠٦-١٠٧ .

(٢) لم يصرح بعض القائلين بالجواز بأدلتهم ، لكن ذلك يفهم من إخراجهم بيع التورق عن بيع العينة أو ما يسمى عند المالكية ببيع الأجل وأنهما متغايران .

انظر الكمال بن الهمام ، فتح القدير ، مرجع سابق ، ٣٢٤/٦ . ابن عابدين ، حاشية ابن عابدين ، مرجع سابق ، ٣٢٦/٥ . الخرشي ، الخرشي على مختصر سيدي خليل ، مرجع سابق ، ٩٥/٥ . ابن باز ، الفتاوى ، مرجع سابق ، ١٨٨/٢ .

أما من قال بتحريم هذا البيع فقد استدلل بما يلي :

(١) أن النبي ﷺ نهى عن بيع المضطر .<sup>(١)</sup> وهذا البيع إنما يقع من رجل مضطر إلى النقد ، فهو بيع مضطر .<sup>(٢)</sup>

(٢) ما جاء في الأثر عن ابن عباس رضي الله عنهما أنه قال : إذا استقمت بنقد ثم بعته بنقد فلا بأس به ، وإذا استقمت بنقد ثم بعته بنسيئة فتلك دراهم بدراهم .<sup>(٣)</sup> والمعنى أنك إذا قومت السلعة بنقد ثم ابتعتها إلى أجل بأكثر من ذلك فإن مقصودك دراهم بدراهم وليس السلعة .<sup>(٤)</sup>

(٣) أن في التورق معنى الربا المحرم ، وهو أخذ دراهم بدراهم أكثر منها .<sup>(٥)</sup>

أما من قال بكرهه هذا البيع فلم أجد لهم دليلا ، ولعلهم رأوا أن البيع صحيح لكن فيه شبهة بالربا وذلك من حيث إن الإنسان يثبت في ذمته من المال أكثر مما أخذ ، أو أن فيه نوع اضطراب يجعله مكروها .

(١) سبق تخريجه ص ٣١ من هذا البحث .

(٢) ابن تيمية ، الفتاوى الكبرى ، مرجع سابق ، ١٣٨/٣ .

ابن القيم ، تهذيب سنن أبي داود ، مرجع سابق ، ١٠٨/٥ .

(٣) سبق تخريجه ص ٣١ من هذا البحث .

(٤) انظر ابن تيمية ، الفتاوى الكبرى ، مرجع سابق ، ١٣٨/٣ .

ابن تيمية ، مجموع الفتاوى ، مرجع سابق ، ٤٤٢،٣٠٣/٢٩ .

(٥) انظر ابن تيمية ، مجموع الفتاوى ، مرجع سابق ، ٣٠٣/٢٩ .

ابن القيم ، تهذيب سنن أبي داود ، مرجع سابق ، ١٠٨/٥ .

أما من قيد الجواز بشروط معينة فمن أهم هذه الشروط شرط الحاجة إلى هذا التعامل من حيث الحاجة إلى الدراهم وعدم التمكن من الحصول عليها بطرق أخرى واضحة الجواز ، ولم ينص القائل بهذا على دليل بعينه ، لكن لعله رأى أن الأقوى هو تحريم هذه المعاملة إلا أنها تجوز عند الحاجة دفعا للمشقة ورفعاً للخرج<sup>(١)</sup> ، لاسيما وأن المسألة فيها خلاف وليس مجمعا على تحريمها.

والذي يبدو للباحث أن القول بجواز هذا البيع مطلقا هو الأقوى ، وذلك بناء على أن الأصل في المعاملات الإباحة إلا ما جاء الدليل بتحريمه ، ولم يرد دليل صحيح صريح على تحريم هذا البيع . أما ما استدل به المانعون من هذا البيع فهو محل نظر :

فاستدلواهم بحديث علي بن أبي طالب رضي الله عنه أن النبي ﷺ نهى عن بيع المضطر غير مسلم لأن الحديث ضعيف كما قد سبق<sup>(٢)</sup> ، ثم إن هذا

---

(١) لقد جاءت الشريعة بأحكام كثيرة تفيد رفع الحرج ودفع المشقة عند وجود الحاجة الخاصة ، مثل جواز اقتناء الكلب للحاجة من صيد أو حراسة، وإباحة لبس الحرير لمن به حكة أو جرب ونحو ذلك . ويبيع التورق إن سلمنا بمنعه فإنه مما قد يحتاج إليه وذلك عند الحاجة للدراهم وعدم القدرة على تحصيلها إلا بهذه الطريقة .

انظر في مسألة رفع الحرج والتخفيف عند وجود الحاجة الخاصة :

صالح بن حميد ، رفع الحرج في الشريعة الإسلامية ، ( مكة : جامعة أم القرى ، ط ١ ، ١٤٠٣هـ ) ، ص ١٨٠-١٨٢

(٢) انظر ص ٣١ حاشية ٢ من هذا البحث

وانظر حمد الخضير ، بيع العينة ، مرجع سابق ، ص ٨٧ .

البيع قد يقع من غير مضطر كمن يرغب في الحصول على النقد ليشتري سلعة غير ضرورية ، بل لو سلمنا بوجود الاضطرار لكان هذا ادعى إلى جواز هذا البيع إذ إن الضرورات تبيح المحظورات ، والخرج مرفوع في الشريعة ولذلك جاز الاقتراض بربا لمن كان في حالة الاضطرار .

أما استدلالهم بأثر ابن عباس رضي الله عنهما : ( إذا استقمت بنقد فبعت بنقد... ) الأثر فقد سبق بيان معناه ودلالته فهو لا ينطبق على مسألة التورق<sup>(١)</sup> .

أما استدلالهم بأن هذا البيع فيه معنى الربا المحرم ، وهو أخذ دراهم بدراهم أكثر منها فهو محل نظر لوجوه :

١- أننا لو أخذنا بهذا الاستدلال لم نجز أي عملية تجارية ، لأن التاجر يشتري بالقليل ويبيع بالكثير ، فهل يقال إن في التجارة معنى ربا الفضل ، لأنها دراهم بدراهم أكثر منها بينهما سلعة ؟

٢- أن الربا لا بد فيه من معط وأخذ ، وإذا قلنا إن المعطي للربا في بيع التورق هو المشتري الأول فمن هو أخذ الربا الذي دفع القليل وأخذ الكثير مؤجلا ؟ هل هو البائع الأول أم المشتري الثاني ؟ إن البائع الأول باع بيعا صحيحا وهو لن يقبض سوى ثمن سلعته الموجل الذي قد يكون أيضا مساويا للثمن النقدي ، وكذلك المشتري الثاني اشترى شراء صحيحا ودفع دراهمه مقابل السلعة التي سيأخذها .

---

(١) انظر ما سبق في الكلام على هذا الأثر ص ٥٣ وما بعدها .



٣- جاء في الحديث الصحيح أن النبي ﷺ استعمل رجلا على خير فجاءه بتمر جنيب<sup>(١)</sup> ، فقال رسول الله ﷺ : أكل تمر خبير هكذا؟ قال : لا والله يا رسول الله ، إنا لناخذ الصاع من هذا بالصاعين ، والصاعين بالثلاثة . فقال رسول الله ﷺ : (( لا تفعل . بع الجمع<sup>(٢)</sup> بالدرهم ثم اشتر بالدرهم جنيبا ))<sup>(٣)</sup> . فقد أرشد النبي ﷺ من يريد مبادلة تمر رديء بتمر جيد إلى بديل عن مبادلة الصاع بالصاعين ، وهو أن يبيع التمر الرديء بالنقود ويشترى بالنقود تمرا جيدا مع أن الأمر سيؤول إلى أن صاحب التمر الرديء دفع الكثير مقابل القليل من التمر الجيد ، وكما هو واضح في هذا التعامل فإن هدف صاحب التمر الرديء من البيع ليس التجارة أو الحصول على النقود وإنما هدفه الحصول على التمر الجيد مع تجنب التبادل الربوي ( صاع بصاعين ) وهذا شبيه ببيع التورق حيث إن المشتري الأول ليس هدفه السلعة وإنما هدفه بيع السلعة للحصول على النقد بطريق مشروع ( شراء وبيع ) متجنباً الاقتراض الربوي . وبناء عليه فلو قلنا إن بيع التورق فيه ربا لأنه دراهم بدراهم بينهما سلعة للزمن أن نقول إن بيع التمر الرديء للحصول على التمر الجيد فيه ربا لأنه صاع بصاعين بينهما نقد، وهذا غير صحيح، لأن هذا إرشاد نبوي إلى معاملة صحيحة فيها مخرج عن الربا . ولعل هذا الحديث هو في نظر الباحث أقوى دليل على صحة بيع التورق دون اشتراط الحاجة إلى النقد أو

(١) وهو نوع جيد من أنواع التمر. ابن الأثير ، النهاية في غريب الحديث ، مرجع سابق، ٣٠٤/١، مادة جنب .

(٢) كل لون من النخيل لا يعرف اسمه فهو جمع ، وقيل الجمع : تمر مختلط من أنواع متفرقة وليس مرغوبا فيه ، وما يخلط إلا لرداعته . المرجع نفسه ، ٢٩٦/١، مادة جمع .

(٣) البخاري ، صحيح البخاري مع فتح الباري، مرجع سابق ، ٣٩٩/٤، كتاب البيوع ،باب إذا أراد بيع تمر بتمر خير منه.مسلم ، صحيح مسلم مرجع سابق ، ١٢١٥/٣، كتاب المساقاة، باب بيع الطعام مثلا بمثل .

اشترط عدم القدرة على الحصول عليه بطرق أخرى . وبناء عليه فالذي يظهر أن القول بجواز بيع التورق مطلقا هو الأقوى دليلا والأظهر نظرا والله أعلم.

## المطلب الثالث

### بيع المراجعة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية

عرف بيع المراجعة في الفقه بتعريفات متقاربة مدارها على أنه بيع السلعة بمثل ثمنها المشتراة به مع زيادة ربح<sup>(١)</sup>.

وبيع المراجعة جائز عند جمهور العلماء ، وكرهه بعض العلماء<sup>(٢)</sup> ، ومنعه ابن حزم<sup>(٣)</sup>.

---

(١) الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٢٢٠/٥ . ابن رشد ، بداية المجتهد ، مرجع سابق ، ٤٢٧/٧ . الشيرازي ، المهذب ، مرجع سابق ، ٣/١٣ . ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ١٩٩/٤ .

لكن المالكية يجعلون المراجعة أعم من ذلك ، فهي تشمل عندهم كل بيوع الأمانة من بيع السلعة بمثل ثمنها وزيادة ربح ، وبيع السلعة بمثل ثمنها ونقص خسارة وهو ما يعرف بالوضيعة ، وبيع السلعة بمثل ثمنها وهو ما يعرف بالتولية . ومع ذلك فإن استخدام المراجعة لبيع السلعة بمثل ثمنها وزيادة ربح هو الأشهر .

انظر الدسوقي ، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير ، مرجع سابق ، ١٥٩/٣ .

الخرشي ، الخرشي على مختصر سيدي خليل ، مرجع سابق ، ١٧١/٥ .

(٢) الشيرازي ، المهذب ، مرجع سابق ، ٣/١٣ . ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ١٩٩/٤ .

ويرى المالكية أنه خلاف الأولى .

انظر

الخرشي ، الخرشي على مختصر سيدي خليل وبهامشه حاشية الشيخ علي العدوي ، مرجع سابق ، ١٧١/٥-١٧٢ .

الدسوقي ، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير ، مرجع سابق ، ١٥٩/٣ .

وقد ذكر ابن رشد أن البيع على المكايسة و المماكسة أحب إلى أهل العلم وأحسن عندهم .

ابن رشد ( الجد ) ، المقدمات ، مطبوع مع المدونة ، مرجع سابق ، ٣٣٨/٣ .

وانظر الخرشي ، الخرشي على مختصر سيدي خليل ، مرجع سابق ، ١٧١/٥-١٧٢ .

(٣) ابن حزم ، المحلى ، ١٤/٩ .

ولهذا البيع بعض الأحكام الخاصة به التي يستقل بها عن بيع المساومة الذي تباع فيه السلعة دون علم بثمن شرائها ، ومن ذلك أن بيع المراجعة يلزم فيه بيان ثمن السلعة ( رأس مالها ) والربح المطلوب فيها <sup>(١)</sup> .

### صورة بيع المراجعة للأمر بالشراء وعلاقتها بالبيع الآجل :

تختلف صورة المراجعة المصرفية والتي عرفت باسم بيع المراجعة للأمر بالشراء في بعض التفصيلات عن بيع المراجعة كما هو معروف في الفقه الإسلامي ، وصورتها المبسطة على النحو التالي :

( يتقدم الشخص سواء كان طبيعياً أو اعتبارياً إلى البنك طالبا منه شراء سلعة معينة بالمواصفات التي يحددها على أساس الوعد منه بشراء تلك السلعة

#### (١) انظر في ذلك

الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٢٢٠/٥-٢٢١.

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ١٩٩/٤.

وانظر في تفصيلات أحكام بيع المراجعة :

الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٢٢٠/٥-٢٢٦.

ابن رشد ، بداية المجتهد ، مرجع سابق ، ٤٢٧/٧-٤٣١.

الدسوقي ، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير ، مرجع سابق ، ١٥٩/٣-١٧٠.

الخرشي ، الخرشي على مختصر سيدي خليل ، مرجع سابق ، ١٧١/٥-١٨٠.

الشيرازي ، المهذب ، مرجع سابق ، ٣/١٣-١٤.

الشريبي ، مغني المحتاج ، مرجع سابق ، ٧٦/٢-٨٠.

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ١٩٩/٤-٢١١.

اللازمة له مثلا مراجعة بالنسبة التي يتفق عليها ، ويدفع الثمن مقسّطا حسب إمكانياته (١) .

ويلاحظ من ذلك أن المراجعة المصرفية للآمر بالشراء تتصف بما يلي :

- ١- بيع مراجعة نظرا لتحديد رأس المال والربح .
  - ٢- بيع آجل حيث إن العميل لا يشتري السلعة نقدا من المصرف بل يشتريها بالأجل .
  - ٣- العميل هو الذي يتقدم للمصرف بطلب السلعة أو الأمر بشرائها ، ويحدد مواصفاتها ، بل وقد يحددها بعينها .
  - ٤- تنطوي هذه المعاملة على وعد مسبق من العميل بشراء السلعة من المصرف مراجعة ، ووعد من المصرف ببيعها للعميل ، إذ إن السلعة ليست في ملك المصرف عند تقدم العميل بطلب شرائها .
- ومنه تتبين العلاقة بين المراجعة المصرفية التي تجربها المصارف الإسلامية والبيع الآجل ، إذ إن بيع المراجعة ليس بيعا نقديا يدفع فيه العميل الثمن ( يشمل

---

(١) عبد الحميد البعلي ، المدخل لفقہ البنوك الإسلامية ، ( القاهرة : المعهد الدولي للبنوك والاقتصاد الإسلامي ، ١٤٠٤ ) ، ص ١٢٧-١٢٨ .

وانظر أيضا

سامي حمود ، تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية ، ( ب ن ، ط ٢ ، ١٤٠٢ ) ، ص ٤٣٢ .

عبد الستار أبو غدة ، الجوانب الفقهية لتطبيق عقد المراجعة في المجتمع المعاصر ، منشور ضمن كتاب خطة الاستثمار في البنوك الإسلامية ، وقائع ندوة عقدت بعمان ٢٠-٢٥ شوال ١٤٠٧ ، ١٦-٢١ يونيو ١٩٨٧ . ( عمان : المجمع الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية ) ، ص ١٩-٢٣ .

عبد الله الهاجري ، استثمارات البنوك الإسلامية الخليجية ، رسالة دكتوراة ، ( مكة : جامعة أم القرى ، ١٤٠٨ ) ، ص ٣٤٦ .

رأس مال السلعة والربح ) عند تقديم السلعة له من المصرف ، بل إنه يقوم بدفع جزء من الثمن ثم يدفع الباقي مقسطا خلال مدة متفق عليها ، فالقصد من بيع المراجعة المصرفية هو تمويل عملية شراء السلعة<sup>(١)</sup> ، وإلا لكان العميل اشتراها مباشرة من السوق ودفع ثمنها دون حاجة لتوسيط المصرف في ذلك.

### الحكم الشرعي لبيع المراجعة للأمر بالشراء ( المراجعة المصرفية ).

إن أسلوب المراجعة المصرفية بالصورة التي سبق ذكرها أسلوب حديث ، وقد كان أول من طرح هذا الأسلوب الدكتور سامي حمود<sup>(٢)</sup> مستندا فيه إلى نص نقله عن الإمام الشافعي في كتاب الأم جاء فيه : ( وإذا أرى الرجل الرجل السلعة ، فقال اشتر هذه وأربحك فيها كذا ، فاشترها الرجل فالشراء جائز والذي قال : أربحك فيها بالخيار ، إن شاء أحدث فيها يبيعا وإن شاء تركه ، وهكذا إن قال : اشتر لي متاعا ووصفه له ، أو متاعا أي متاع شئت وأنا أربحك فيه ، فكل هذا سواء ، يجوز البيع الأول ، ويكون هذا فيما أعطى من نفسه بالخيار. وسواء ما وصفت إن كان قال ابتاعه<sup>(٣)</sup> وأشتره منك بنقد أو دين يجوز البيع الأول ويكونان بالخيار في البيع الآخر ، فإن جدداه جاز ، وإن تبايعا به على أن ألزما أنفسهما الأمر الأول فهو مفسوخ من قبل شيئين: أحدهما :

(١) انظر ربيع الروبي ، بيع المراجعة للواعد الملزم بالشراء والدور التتموي للمصارف الإسلامية ، بحث مطبوع على الآلة الكاتبة ، ص ٢٣ .

(٢) سامي حمود ، تطوير الأعمال المصرفية ، مرجع سابق ، ص ٤٣٢-٤٣٣ .

وانظر عبد الستار أبو غدة ، الجوانب الفقهية لتطبيق عقد المراجعة ، مرجع سابق ، ص ١٩ .

(٣) كذا في المرجع ، ولعلها ابتعه .

أنه تبايعاه قبل أن يملكه البائع ، والثاني : أنه على مخاطرة إن اشترته على كذا أرباحك كذا . (١) . وذكر الدكتور سامي أن هذه العملية مركبة من وعد بالشراء وبيع مرابحة (٢) .

ومما لاشك فيه أن بيع المرابحة المصرفية إن تم فيه البيع للعميل قبل شراء المصرف للسلعة ، بأن تعاقد العميل مع المصرف على شراء سلعة معينة مرابحة قبل تملك المصرف لها فهو بيع باطل ، يكفي لبطلانه أن المصرف باع ما ليس عنده ولا يملكه (٣) . أما إن كانت السلعة المطلوبة موصوفة في الذمة فيشترط لها شروط السلم المعروفة والتي منها تسليم رأس المال في مجلس العقد كما هو رأي الجمهور (٤) ، وهذا خلاف المقصود من بيع المرابحة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية ، إذ المقصود تقديم ائتمان للعميل بتأجيل دفع ثمن السلعة . أما إن كان بيع المرابحة المصرفية على أساس أن يكون هناك وعد من العميل (وليس عقد بيع مسبق) بشراء السلعة مرابحة بعد شراء المصرف لها (وهذه الصورة هي المقصودة في بيع المرابحة المصرفية للأمر بالشراء) ، أي أن التعاقد على البيع والشراء بين المصرف والعميل لا يتم إلا بعد شراء المصرف للسلعة بناء على وعد العميل بالشراء ، فهذه الصورة قد ناقش مثلها بعض الفقهاء واختلفوا فيها :

(١) الشافعي ، الأم ، (بيروت : دار المعرفة ، ط ٢ ، ١٣٩٣) ، ٣/٣٩ .

(٢) سامي حمود ، تطوير الأعمال المصرفية ، مرجع سابق ، ص ٤٣٢ .

(٣) انظر

محمد الأشقر ، بيع المرابحة كما تجر به البنوك الإسلامية ، ( الكويت : مكتبة الفلاح ، ط ١ ، ١٤١٠ ) ،

ص ٦-٧

(٤) سيأتي بحث شروط السلم ومنها تسليم رأس المال في المبحث التالي .

فالمالكية يمنعون هذه الصورة ويسموننها بيع العينة ، فابن عبد البر يقول :  
( وأما بيع العينة فمعناه أنه تحيل في بيع دراهم بدراهم أكثر منها إلى أجل  
بينهما سلعة محللة ، وهو أيضا من باب بيع ما ليس عندك ، وقد نهى عنه  
رسول الله ﷺ فإن كانت السلعة المبيعة في ذلك طعاما دخله أيضا مع ذلك  
بيع الطعام قبل أن يستوفى . مثال ذلك أن يطلب رجل من آخر سلعة ليبيعهها  
منه بنسيئة ، وهو يعلم أنها ليست عنده ، ويقول له : اشترها من مالكها هذا  
بعشرة ، وهي علي باثني عشر ، أو بخمسة عشر إلى أجل كذا ، فهذا لا يجوز  
لما ذكرنا ) أهـ (١) .

أما الإمام الشافعي فقد أجازها كما جاء في نصه السابق ، لكنه جعل  
الخيار للطرفين بعد شراء المأمور السلعة ، أما إن كان ذلك مع إلزام الطرفين أو  
أحدهما فيكون العقد باطلا لأنه بيع الإنسان لما لا يملك .

وبناء على قول الشافعي فإن المراجعة المصرفية جائزة بشرط أنه بعد شراء  
المصرف للسلعة يكون الخيار للأمر بالشراء وللمصرف في تنفيذ الوعد أو عدم  
تنفيذه . وهذا ما أفتى به بعض الفقهاء المعاصرين (٢) .

(١) ابن عبد البر ، الكافي ، (بيروت : دار الكتب العلمية ، ط ١ ، ١٤٠٧ ) ، ص ٣٢٥ . وانظر أيضا

ابن جزى ، القوانين الفقهية ، (بيروت : دار الفكر ، ب ت ) ، ص ٢٢٢ .

ابن رشد ( الجد ) ، المقدمات ، مرجع سابق ، ٢٠١/٣ .

(٢) فقد أفتى بذلك الشيخ عبد العزيز بن باز . انظر نص السؤال والفتوى في :

يوسف القرضاوي ، بيع المراجعة للأمر بالشراء ، ( القاهرة : مكتبة وهبة ، ١٤٠٧ ) ، ص ١١-١٢ .

وانظر أيضا رسالة الشيخ ابن باز للشيخ محمد الأشقر حول عدم الإلزام بالوعد في :

محمد الأشقر ، بيع المراجعة كما تجر به البنوك الإسلامية ، مرجع سابق ، ص ٥٤-٥٥ . وقد وافق الشيخ

الأشقر الشيخ ابن باز في جواز المراجعة مع عدم الإلزام بالوعد ، وإن كان الشيخ الأشقر كره هذا

التعامل لما رأى فيه من شبهة الإقراض بالفائدة ، انظر ص ٤٧-٤٨ من المرجع نفسه .



ومع ذلك فقد أجاز بعض المعاصرين بيع المراجعة حتى مع الإلزام بالوعد<sup>(١)</sup>. وقد استندوا في ذلك إلى ما نقله ابن حزم عن ابن شيرمة من أن الوعد كله لازم ويقضى به على الواعد ويجبر<sup>(٢)</sup>. كما استدلوا بعموم الأدلة على وجوب الوفاء بالوعد<sup>(٣)</sup> والتي منها قول الله عز وجل: ﴿يا أيها الذين آمنوا لم تقولون مالا تفعلون ، كبر مقتا عند الله أن تقولوا مالا تفعلون﴾<sup>(٤)</sup>. ووجه الدلالة أن الوعد المخلف هو قولٌ لم يفعل فيلزم أن يكون كذبا محرما ، بل كبيرة لأنه جاء في الآية ﴿كبر مقتا﴾. ومنها قول النبي ﷺ: ( آية المنافق ثلاث ، إذا حدث كذب وإذا وعد أخلف وإذا ائتمن خان )<sup>(٥)</sup>. فالظاهر من هذه الأدلة وغيرها أن الوفاء بالوعد واجب . وما يلزم المسلم ديناً وشرعاً يقضى به عليه ويجبر على فعله<sup>(٦)</sup>.

(١) فقد قال بذلك يوسف القرضاوي في كتابه بيع المراجعة للأمر بالشراء ، مرجع سابق ، ص ٧٨-٧٩. وقال به أيضا بدر المتولي عبد الباسط ( المستشار الشرعي لبيت التمويل الكويتي ) . انظر الفتاوى الشرعية في المسائل الاقتصادية ، ( الكويت : بيت التمويل الكويتي ، ط٢ ، ١٤٠٥ ) ، ص ١٦ . وقد أفتى بذلك مؤتمر المصرف الإسلامي الأول المنعقد في دبي في جمادى الآخرة ١٣٩٩ هـ ، وكذلك أفتى به مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني المنعقد في الكويت في جمادى الآخرة ١٤٠٣ هـ . انظر يوسف القرضاوي ، بيع المراجعة ، مرجع سابق ، ص ١٠-١١ .

(٢) ابن حزم، المحلى، (مصر: مكتبة الجمهورية، ١٣٨٩)، ٨/٣٧٧، مسألة ١١٢٥. بدر المتولي عبد الباسط، الفتاوى الشرعية، مرجع سابق، ص ١٦. يوسف القرضاوي، بيع المراجعة، مرجع سابق، ص ٦٤-٦٥.

(٣) يوسف القرضاوي ، بيع المراجعة ، مرجع سابق ، ص ٦٥ وما بعدها .

(٤) سورة الصف ، آية ٢ .

(٥) البخاري ، صحيح البخاري ، مرجع سابق ، كتاب الإيمان ، باب علامة المنافق ، ٨٩/١ .

مسلم ، صحيح مسلم ، مرجع سابق ، كتاب الإيمان ، باب بيان خصال المنافق ، ٧٨/١ .

(٦) يوسف القرضاوي ، بيع المراجعة ، مرجع سابق ، ص ٧٨ .

وانظر توصية مؤتمر المصرف الإسلامي الأول في المرجع نفسه ، ص ١٠ .

والذي يبدو أن القول بعدم جواز الإلزام بالوعد هو الأولى والأحوط كما هو منقول صراحة عن الشافعي في النص السابق<sup>(١)</sup>. بل إن المراجعة مع الإلزام بالوعد فيها إخلال بكثير من المزايا التي تذكر عن أسلوب التمويل بالمراجعة المصرفية من الاستعانة بخبرة المصرف وإمكانياته في الحصول على أجود السلع ، أو الاستفادة من الوفورات المالية التي تتحقق عند شراء المصرف للسلعة بما يقلل من تكلفتها وغير ذلك من المزايا<sup>(٢)</sup>. أما ما استدل به القائلون بجواز الإلزام بالوعد من عموم الأدلة القرآنية والنبوية التي فيها ذم خلف الوعد وبيان أنه صفة من صفات المنافقين فهذا فيما يبدو أنه في من كان عازما على خلف الوعد عند إنشاء الوعد ، أما لو كان عازما ثم عرض له مانع أو بدا له رأي فهذا لم توجد منه صورة النفاق ، كما نقل ذلك ابن حجر عن الغزالي<sup>(٣)</sup>. وعليه فإن الإلزام بالوعد غير مسلم لأن خلف الوعد قد يكون مبيّتا عند إنشاء الوعد وهو المحذور ، وقد لا يكون مبيّتا بل حصل لعذر أو طارئ على الواعد وهذا ليس محظورا<sup>(٤)(٥)</sup>.

وهكذا فقد تم في هذا المبحث دراسة الجوانب الفقهية لائتمان البيع الآجل ، وسيتناول المبحث التالي دراسة الجوانب الفقهية لائتمان بيع السلم.

(١) انظر ص ٧٤ من هذا البحث .

(٢) انظر في هذا الموضوع : ربيع الروبي، بيع المراجعة للواعد الملزم بالشراء، مرجع سابق، ص ٢٨-٣٣.

(٣) ابن حجر ، فتح الباري ، مرجع سابق ، ٩٠/١ .

(٤) انظر : سعود الربيع ، التمويل الاستثماري في الاقتصاد الإسلامي، رسالة دكتوراة، (مكة: جامعة أم القرى ، ١٤١٧ ) ، ١/١٣٦-١٣٧ .

(٥) يختلف الدكتور أحمد الحسني عضو لجنة المناقشة مع الباحث في مسألة الإلزام بالوعد حيث يرى الدكتور أحمد جواز الإلزام بالوعد في المراجعة المصرفية .

## المبحث الثاني

### الجوانب الفقهية لائتمان بيع السلم

يعتبر بيع السلم عكس البيع الآجل ، ففي البيع الآجل يتم تقديم السلعة وتأخير الثمن كله أو بعضه ، أما في بيع السلم فيتم تقديم الثمن وتأخير السلعة لاستلامها في موعد معين لاحق . وفي هذا المبحث يتم دراسة الجوانب الفقهية لبيع السلم في المطالب التالية :

- المطلب الأول : تعريف السلم .
- المطلب الثاني : حكم السلم .
- المطلب الثالث : شروط السلم .
- المطلب الرابع : أحكام السلم .

## المطلب الأول

### تعريف السلم

السَّلْمُ بالتحريك في اللغة هو السلف . وزنا ومعنى . وأسلم في الشيء  
وسلّم وأسلم بمعنى واحد<sup>(١)</sup> . وفي الاصطلاح الفقهي عرّف بتعريفات  
متعددة تبعا لاختلاف الفقهاء في الشروط المعتمدة فيه ، منها :

١- عند الحنفية : ( بيع آجل بعاجل )<sup>(٢)</sup> . وتعقب ذلك ابن عابدين بأن  
الأولى أن يقال : شراء آجل بعاجل ، لأن السلم اسم من الإسلام ،  
والإسلام صفة فلذا يقال رب السلم أي صاحبه ، فمن المناسب بناء  
التعريف على ما يشعر به اللفظ والمعنى وهو الشراء . الذي هو المراد  
بالإسلام الصادر من رب السلم<sup>(٣)</sup> .

٢- عند المالكية : عرّف بأنه : ( بيع شيء موصوف مؤجل في الذمة بغير  
جنسه )<sup>(٤)</sup> . كما عرّف بأنه ( بيع يتقدم فيه رأس المال ويتأخر المثمن  
إلى أجل )<sup>(٥)</sup> .

(١) انظر الفيروزآبادي ، القاموس المحيط ، (دار الكتاب العربي ، ب ت ) ، ١٢٩/٤ ، مادة سلم .

ابن منظور ، لسان العرب ، مرجع سابق ، ٢٩٥/١٢ ، مادة سلم .

القيومي ، المصباح المنير ، (بيروت : المكتبة العلمية ، ب ت ) ، ٢٨٦/١ ، مادة سلم .

(٢) ابن الهمام ، فتح القدير ، مرجع سابق ، ٢٠٤/٦ .

(٣) ابن عابدين ، حاشية ابن عابدين ، مرجع سابق ، ٢٠٩/٥ .

(٤) الدردير ، الشرح الصغير ، (المكتبة التجارية ، ب ت ) ، ٢٦١/٣ .

(٥) الدردير ، الشرح الكبير بهامش حاشية الدسوقي ، مرجع سابق ، ١٩٥/٣ .

٣- عند الشافعية : عرّف بأنه ( بيع موصوف في الذمة )<sup>(١)</sup> .

٤- عرفه الحنابلة بأنه : ( عقد على موصوف في الذمة مؤجل بثمن مقبوض في مجلس العقد ) . وتعقب ذلك البهوتي بأن القبض شرط وليس من حقيقة السلم فعرفه بأنه ( بيع موصوف في الذمة إلى أجل )<sup>(٢)</sup> .

والتعريفات متقاربة مع زيادة قيد الأجل في بعضها لأن السلم عند الجمهور لا يكون إلا مؤجلا بخلاف الشافعية الذين يرون جواز السلم الحال كما سيأتي فلا يقيدون السلم بكونه مؤجلا ، كما أن المالكية وضعوا قيودا في تعريف السلم ( بغير جنسه ) ليخرج القرض ، والذي يبدو أنه لاداعي للقيود الذي وضعه المالكية إذ القرض ليس بيعا فخرج القرض بقولهم عن السلم أنه بيع . وعليه فالتعريف الذي يمكن اختياره هو أن السلم بيع موصوف مؤجل في الذمة . أو كما يرى الشافعية هو بيع موصوف في الذمة .

(١) الشريبي ، مغني المحتاج ، مرجع سابق ، ١٠٢/٢ .

الرملي ، نهاية المحتاج ، مرجع سابق ، ١٨٢/٤ .

(٢) البهوتي ، كشف القناع ، مرجع سابق ، ٢٨٨/٣-٢٨٩ .

## المطلب الثاني

### حكم السلم

السلم جائز بالكتاب والسنة والإجماع والقياس<sup>(١)</sup>.

أما أدلة جوازه فما يلي<sup>(٢)</sup>:

١- من الكتاب قول الله تعالى: ﴿يا أيها الذين آمنوا إذا تداينتم بدين إلى أجل مسمى فاكتبوه....﴾ الآية<sup>(٣)</sup>. فقد قال ابن عباس رضي الله عنهما: (أشهد أن السلف المضمون إلى أجل مسمى قد أحله الله تعالى في الكتاب وأذن فيه. قال الله عز وجل: ﴿يا أيها الذين آمنوا إذا تداينتم بدين إلى أجل مسمى فاكتبوه....﴾

(١) ابن الهمام، فتح القدير، مرجع سابق، ٢٠٥/٦-٢٠٦.

ابن نجيم، البحر الرائق شرح كنز الدقائق، (بيروت: دار المعرفة، ط٢، ب ت) ١٦٩/٦.

محمد عيش، شرح منح الجليل، (لبيبا: مكتبة النجاح، ب ت)، ٢/٣.

الشافعي، الأم، مرجع سابق، ٩٣/٣-٩٤.

الشريبي، مغني المحتاج، مرجع سابق، ١٠٢/٢.

الرملي، نهاية المحتاج، (مصر: مصطفى البابي، ١٣٨٦)، ١٨٢/٤.

ابن قدامة، المغني، مرجع سابق، ٣٠٤/٤.

ابن حزم، المحلى، مرجع سابق، ١٠٥/٩.

وحكي عن سعيد ابن المسيب أنه لا يرى مشروعية السلم. انظر، الشوكاني، نيل الأوطار، مرجع سابق، ٢٢٦/٥. الصنعاني، سبل السلام، تحقيق: فواز زمرلي وإبراهيم الجمل، (بيروت: دار الكتاب العربي، ط٢، ١٤٠٦)، ٩٨/٣.

(٢) انظر المراجع السابقة نفسها.

(٣) سورة البقرة، آية ٢٨٢.

الآية<sup>(١)</sup> . وكذلك عموم قول الله تعالى : ﴿وأحل الله البيع...﴾ الآية<sup>(٢)</sup> .

٢- من السنة ما جاء في الصحيحين وغيرهما عن ابن عباس رضي الله عنهما قال : قدم النبي ﷺ المدينة وهم يسلفون بالثمر السنتين والثلاث فقال : ( من أسلف في شيء ففي كيل معلوم ووزن معلوم إلى أجل معلوم )<sup>(٣)</sup> . وكذلك جاء عن عبد الله بن أبي أوفى رضي الله عنه قال : إنا كنا نسلف على عهد رسول الله ﷺ وأبي بكر وعمر في الخنطة والشعير والزبيب والتمر<sup>(٤)</sup> .

٣- وأما الإجماع فقد نقل ابن قدامة عن ابن المنذر قوله : أجمع كل من نحفظ عنه من أهل العلم على أن السلم جائز<sup>(٥)</sup> .

---

(١) الحاكم وقال صحيح على شرط الشيخين ، المستدرک ، مرجع سابق ، كتاب التفسير ، باب مذمة المخابرة وجواز السلف ، ٢٨٦/٢ .

(٢) سورة البقرة ، آية ٢٧٥ .

(٣) البخاري ، صحيح البخاري مع فتح الباري ، مرجع سابق ، كتاب السلم ، باب السلم في كيل معلوم ، ٤٢٨/٤ . مسلم ، صحيح مسلم ، كتاب المساقاة ، باب السلم ، ١٢٢٢/٣ .

(٤) البخاري ، صحيح البخاري مع فتح الباري ، مرجع سابق ، كتاب السلم ، باب السلم في وزن معلوم ، ٤٢٩/٤ .

(٥) ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٠٤/٤ .

وانظر

ابن نجيم ، البحر الرائق ، مرجع سابق ، ١٦٩/٦ .

محمد عليش ، شرح منح الجليل ، مرجع سابق ، ٢/٣ .

الرملي ، نهاية المحتاج ، مرجع سابق ، ١٨٥/٤ .

٤- وأما القياس ، فقد قاسوا المثلن على الثمن في جواز التأخير بجامع أن كلا منهما أحد عوضي العقد<sup>(١)</sup> .

كذلك فإن الحكمة تقتضي جواز السلم إذ الحاجة إليه قائمة ، كما أن فيه مصلحة لطرفي العقد ، فإن المشتري ينتفع بالرخص ، والبائع قد يحتاج للمال للنفقة على نفسه وعياله أو للإتفاق على مصالحه وزرعه وما إلى ذلك<sup>(٢)</sup> .

---

(١) انظر

الرملي ، نهاية المحتاج ، ١٨٢/٤ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٠٤-٣٠٥/٤ .

(٢) ابن الهمام ، فتح القدير ، مرجع سابق ، ٢٠٦/٦ .

ابن نجيم ، البحر الرائق ، مرجع سابق ، ١٦٩/٦ .

الرملي ، نهاية المحتاج ، مرجع سابق ، ١٨٢/٤ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٠٥/٤ .



## المطلب الثالث

### شروط السلم

يشترط في عقد السلم إضافة إلى شروط البيع المعروفة عدة شروط بعضها متفق عليه وبعضها مختلف فيه .

#### الشرط الأول :

أن يكون المسلم فيه مما يمكن ضبط صفاته كالمكيل والموزون، وأن يضبط بصفاته التي يختلف بها الثمن اختلافا ظاهرا .

وهذا الشرط من حيث أصله متفق عليه ، فقد ذكر ابن حجر عن ابن بطال قوله : ( وأجمعوا على أنه لا بد من معرفة صفة الشيء المسلم فيه صفة تميزه عن غيره )<sup>(١)</sup> . وقال القرطبي : ( وأما الشرط الثاني وهو أن يكون - أي المسلم فيه - موصوفا فمتفق عليه )<sup>(٢)</sup> . والمقصود بذلك أن يوصف

(١) ابن حجر ، فتح الباري ، مرجع سابق ، ٤٣٠/٤ .

(٢) القرطبي ، الجامع لأحكام القرآن ، ٣٨٠/٣ . وانظر اشتراط هذا الشرط عند المذاهب الفقهية في :

السرخسي ، المبسوط ، مرجع سابق ، ١٣١/١٢ . الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٢٠٨/٥ .

ابن الهمام ، فتح القدير ، مرجع سابق ، ٢٠٧/٦ .

الدردير ، الشرح الكبير ، مرجع سابق ، ٢٠٨/٣ .

الخرشي ، الخرشي على مختصر سيدي خليل ، مرجع سابق ، ٢١٣/٥ .

الرافعي ، فتح العزيز ، مطبوع مع المجموع للنووي ، مرجع سابق ، ٢٦٨/٩ .

الشربيني ، مغني المحتاج ، مرجع سابق ، ١٠٨/٢ .

البهوتي ، كشاف القناع ، مرجع سابق ، ٢٨٩/٣ ، ٢٩٢ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٠٥/٤ ، ٣١٠ .

المسلم فيه بالوصف على وجه لا يبقى بعد الوصف إلا تفاوت يسير<sup>(١)</sup>، فيبين الأوصاف التي تختلف بها قيمة المسلم فيه اختلافا يتغابن الناس في مثله عادة<sup>(٢)</sup>.

ووجه اشتراط هذا الشرط أن ما لا تنضبط صفاته يختلف كثيرا مما يؤدي إلى المنازعة والخصومة عند استيفاء الحق، والمطلوب في المعاملات قطع أسباب الخصومة والنزاع<sup>(٣)</sup>. كما أن عدم ذكر الأوصاف التي يختلف بها الثمن يجعل المسلم فيه مجهولا جهالة فاحشة مفسدة للعقد، والمسلم فيه يثبت في الذمة ولا سبيل لتحقيق العلم به سوى الوصف إذ الرؤية ممتنعة<sup>(٤)</sup>.

ومع وجود الاتفاق على هذا الشرط إلا أن هناك اختلافا بين المذاهب في تحقيق هذا الشرط فاتفقوا على جواز السلم في أشياء واختلفوا في أشياء أخرى، ولا حاجة هنا للتفصيل في ذلك إذ إن الضابط أن ما أمكن ضبطه بالصفة ضبطا لا يؤدي إلى النزاع، أي أنه يمكن ضبط صفاته التي يختلف بها الثمن اختلافا ظاهرا فإنه يجوز السلم فيه، وقد تختلف هذه الأشياء من عصر

(١) الكاساني، بدائع الصنائع، مرجع سابق، ٢٠٨/٥.

(٢) الخرشي، الخرشي على مختصر سيدي خليل، مرجع سابق، ٢١٣/٥.

(٣) البهوتي، كشاف القناع، مرجع سابق، ٢٨٩/٣.

(٤) الكاساني، بدائع الصنائع، مرجع سابق، ٢٠٨/٥.

المرغيناني، الهداية شرح البداية، مطبوع مع فتح القدير، ٢٤١/٦.

الرافعي، فتح العزيز، مرجع سابق، ٢٦٨/٩.

البيهوتي، كشاف القناع، مرجع سابق، ٢٩٢/٣.

ابن قدامة، المغني، مرجع سابق، ٣١٠/٤.

إلى عصر ومن مكان إلى آخر بحسب القدرة على ضبط صفاتها وبحسب  
العرف فيما يختلف به الثمن وما لا يختلف<sup>(١)</sup>.

### الشرط الثاني :

أن يعلم قدر المسلم فيه<sup>(٢)</sup>.

فإن كان مكيلا ذكر كيله ، وإن كان موزونا ذكر وزنه ، وإن كان  
مذروعا ذكر ذرعه ، وإن كان معدودا ذكر عدده ، وذلك لقول  
النبي ﷺ : (( من أسلف في شيء فليسلف في كيل معلوم ووزن معلوم ))<sup>(٣)</sup> .  
والعد والذرع ملحق بالكيل والوزن للجامع بينهما وهو عدم الجهالة  
بالمقدار<sup>(٤)</sup> . وهذا الشرط متفق عليه إلا أن ابن حزم لا يرى جواز السلم

---

(١) قد يختلف بعض التفاوت في الثمن في مجتمع ولا يختلف في مجتمع آخر بحسب متوسط الدخل وسعر السلعة  
' ولذلك فقد يجوز السلم في سلع معينة في مجتمع معين ولا يجوز السلم فيها في مجتمع آخر لأن الصفات  
التي لا يمكن ضبطها والتي يختلف بها الثمن يتسامح فيها في المجتمع الأول دون الثاني .

(٢) الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٢٠٧/٥ .

الخرشي ، الخرشي على مختصر سيدي خليل ، مرجع سابق ، ٢١٢/٥ .

الدسوقي ، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير ، مرجع سابق ، ٢٠٧/٣ .

الشريبي ، مغني المحتاج ، مرجع سابق ، ١٠٧/٢ .

الرافعي ، فتح العزيز ، مرجع سابق ، ٢٥٧/٩ .

البهوتي ، كشاف القناع ، مرجع سابق ، ٢٩٧/٣ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣١٨/٤ .

(٣) سبق تخريجه ص ٨٣ .

(٤) ابن حجر ، فتح الباري ، مرجع سابق ، ٤٣٠/٤ .

في المعدود والمذروع<sup>(١)</sup>. كما أنه من المتفق عليه أن التقدير يجب أن يكون بمعيار معلوم لدى العامة . قال ابن المنذر : ( وأجمعوا على أن السلم في الطعام لا يجوز بقفيز لا يعلم عياره ، ولا في ثوب بذراع فلان )<sup>(٢)</sup>.

ويكون التقدير في المكيل بالكيل ، وفي الموزون بالوزن ، فلو أسلم في المكيل وزنا أو الموزون كيلا صح عند جمهور الفقهاء ، ونخص المالكية ذلك بما إذا كان هو المعتاد<sup>(٣)</sup> . وذهب الإمام أحمد في إحدى الروايتين والشافعية في أحد الوجهين إلى عدم جواز ذلك<sup>(٤)</sup> . وقد صحح ابن قدامة القول الأول معللا ذلك بأن الغرض معرفة قدر المسلم فيه ، وخروجه من الجهالة ، وإمكان

(١) ابن حزم ، المحلى ، مرجع سابق ، ١٠٥/٩ .

القرطبي ، الجامع لأحكام القرآن ، مرجع سابق ، ٣٨٠/٣ .

ابن حجر ، فتح الباري ، مرجع سابق ، ٤٣٠/٤ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣١٨/٤ .

(٢) ابن المنذر ، الإجماع ، مرجع سابق ، ص ٥٥ .

(٣) الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٢٠٨/٥ .

الدسوقي ، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير ، مرجع سابق ، ٢٠٧/٣ .

الشيرازي ، المهذب ، مرجع سابق ، ١٣٣/١٣ .

الرافعي ، فتح العزيز ، ٢٥٩/٩ .

ابن قدامة ، المغني ، ٣١٩/٤ .

(٤) ابن حجر ، فتح الباري ، مرجع سابق ، ٤٣٠/٤ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣١٨/٤ .

تسليمه من غير تنازع فبأي قدر قدره جاز<sup>(١)</sup> ، و قيّد البعض جواز ذلك بأن يكون معيار التقدير ضابطا في المسلم فيه ، ومثلوا لذلك بأنه لو أسلم في فئات المسك والعنبر ونحوهما كيلا لم يصح لأن للقدر اليسير من ذلك مالية كبيرة فالكيل لا يعد ضابطا فيه<sup>(٢)</sup> . أما التقدير في المذروع فيكون بذكر ذرع معلوم<sup>(٣)</sup> . أما المعدود فمته المعدود غير المتفاوت أي الذي لا تختلف آحاده في المالية كالبيض فهذا يجوز السلم فيه عددا عند الحنفية والحنابلة<sup>(٤)</sup> ، ومنه المعدود المتفاوت كالرمان والسفرجل فهذا فيه وجهان عند الحنابلة ، أحدهما أنه يسلم فيه عددا ويضبطه بالصغر والكبر ، وهو قريب من قول الحنفية

(١) ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣١٩/٤ .

وانظر

الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٢٠٨/٥ .

الرافعي ، فتح العزيز ، مرجع سابق ، ٢٥٩/٩ .

(٢) الرالعي ، فتح العزيز ، ٢٥٩/٩ .

(٣) الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٢٠٧/٥ .

ابن جزى ، القوانين الفقهية ، مرجع سابق ، ص ٢٣١ .

الشيرازي ، المهذب ، مرجع سابق ، ١٣٣/١٣ .

الشريبي ، مغني المحتاج ، مرجع سابق ، ١٠٧/٢ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٢٠/٤ .

(٤) السرخسي ، المبسوط ، مرجع سابق ، ١٣٦/١٢ .

الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٢٠٨/٥ .

ابن الهمام ، فتح القدير ، مرجع سابق ، ٢٠٦/٦-٢٠٧ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٢٠/٤ .

والمالكية<sup>(١)</sup>، والثاني أنه لا يسلم فيه إلا وزنا وهو المنقول عن أبي حنيفة وهو مذهب الشافعية<sup>(٢)</sup>. على أن هناك أيضا اختلافًا في بعض الأشياء هل هي متفاوتة أم ليست كذلك؟ والله أعلم.

### الشرط الثالث :

أن يكون إلى أجل معلوم .

لقول النبي ﷺ : ((من أسلف في شيء ففي كيل معلوم ووزن معلوم إلى أجل معلوم))<sup>(٣)</sup>. ويدخل تحت هذا الشرط مسائل وهي : حكم السلم الحال، والعلم بالأجل، وما هو أدنى الأجل ، وحكم السلم إلى أجلين أو أكثر .

### أ- حكم السلم الحال :

يرى جمهور الفقهاء أن السلم لا يكون إلا مؤجلًا ، فلا يجوز السلم

(١) ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٢٠/٤ .

ابن الهمام ، فتح القدير ، مرجع سابق ، ٢٠٨/٦ .

الدسوقي ، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير ، مرجع سابق ، ٢٠٧/٣ .

(٢) ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٢٠/٤ .

الرافعي ، فتح العزيز ، مرجع سابق ، ٢٦٠/٩ .

الشريبي ، مغلي المحتاج ، مرجع سابق ، ١٠٧/٢ .

(٣) سبق تخريجه ص ٨٣ .

الحال<sup>(١)</sup>. ويرى الشافعية أن السلم يجوز مؤجلا ويجوز حالا ، فليس الأجل شرطا في السلم<sup>(٢)</sup>. وهو رواية عند الحنابلة<sup>(٣)</sup>. والسلم الحال إنما يجوز إذا كان المسلم فيه موجودا ، وإلا تعين أن يكون مؤجلا بلا خلاف<sup>(٤)</sup>.

(١) ابن الهمام ، فتح القدير ، مرجع سابق ، ٢١٧/٦.

الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٢١٢/٥.

الخرشي ، الخرشي على مختصر سيدي خليل ، مرجع سابق ، ٢١٠/٥.

الدسوقي ، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير ، مرجع سابق ، ٢٠٥/٣.

الدردير ، الشرح الصغير ، مرجع سابق ، ٢٧٣/٣.

ابن رشد ، بداية المجتهد ، مرجع سابق ، ٣٩٤/٧.

المواق ، التاج والإكليل ، بهامش مواهب الجليل للحطاب ، ( ليبيا : مكتبة النجاح ، ب ت ) ، ٥٢٨/٤.

البهوتي ، كشاف القناع ، مرجع سابق ، ٢٩٩/٣.

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٢١/٤.

ابن مفلح ، الفروع ، مرجع سابق ، ٢٨١/٤.

المرداوي ، الإنصاف ، مرجع سابق ، ٩٧/٥.

والذي يبدو أن القول بوجود الأجل في السلم هو قول ابن حزم أيضا لكنه يقول بأن الأجل هو كل ما وقع عليه اسم الأجل ولو ساعة حيث يقول : ( والأجل في السلم ما وقع عليه اسم أجل كما أمر رسول الله ﷺ ، ولم يحد أجلا من أجل ... فالأجل ساعة فما فوقها ) ، المحلى ، مرجع سابق ، ١٠٩/٩.

(٢) الشافعي ، الأم ، ( بيروت : دار المعرفة ، ب ت ) ، ٩٧/٢. الهيثمي ، تحفة المحتاج بشرح المنهاج ، ( دار صادر ، ب ت ) ، ١٠/٥. النووي ، روضة الطالبين ، ( المكتب الإسلامي ، ب ت ) ، ٧/٤. الشربيني ، مغني المحتاج ، مرجع سابق ، ١٠٥/٢. البجيرمي ، حاشية البجيرمي على منهج الطلاب ، ( تركيا : المكتبة الإسلامية ، ب ت ) ، ٣٢٩/٢. زكريا الأنصاري ، منهج الطلاب مع حاشية البجيرمي ، مرجع سابق ، ٣٢٩/٢.

(٣) المرادوي ، الإنصاف ، مرجع سابق ، ٩٨/٥.

(٤) الهيثمي ، تحفة المحتاج ، مرجع سابق ، ١٠/٥.

الشربيني ، مغني المحتاج ، مرجع سابق ، ١٠٥/٢.

البجيرمي ، حاشية البجيرمي على منهج الطلاب ، مرجع سابق ، ٣٢٩/٢.

وقد استدلل الجمهور على وجوب الأجل في السلم بما يلي :

١- حديث ابن عباس رضي الله عنهما عن النبي ﷺ : (( من أسلف في

شيء ففي كيل معلوم ووزن معلوم إلى أجل معلوم ))<sup>(١)</sup> . فأمر

بالأجل ، وأمره يقتضي الوجوب ، ولأنه ﷺ أمر بهذه الأمور تبيننا

لشروط السلم ومنعاً منه بدونها ، فأوجب مراعاة الأجل كما

أوجب مراعاة القدر، فدل على أن الأجل شرط في السلم كالقدر.

ولأن المشروع بصفة لا يوجد بدون تلك الصفة<sup>(٢)</sup> .

٢- أن السلم إنما أبيع رخصة لكونه في الحقيقة بيع الإنسان ما ليس

عنده ، وهو منهي عنه لنهي النبي ﷺ عن بيع الإنسان ما ليس

عنده<sup>(٣)</sup> ، والسلم إنما أحيز رخصة للرفق ، ولا يحصل الرفق

(١) سبق تخريجه ص ٨٣ .

(٢) انظر

الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٢١٢/٥ .

الزيلعي ، تبين الحقائق شرح كنز الدقائق للنسفي ، مرجع سابق ، ١١٥/٤ .

السرخسي ، المبسوط ، مرجع سابق ، ١٢٥/١٢ .

ابن رشد ، بداية المجتهد ، مرجع سابق ، ٣٩٥/٧ .

البيهوتي ، كشف القناع ، مرجع سابق ، ٢٩٩/٣ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٢١/٤ .

(٣) جاء في الحديث عن حكيم بن حزام أن النبي ﷺ قال له : (( لا تبع ماليس عندك )) .

الترمذي ، سنن الترمذي ، مرجع سابق ، ٥٣٤/٣ ، كتاب البيوع ، باب ما جاء في كراهية بيع ماليس عندك .

أبو داود ، سنن أبي داود ، مرجع سابق ، ١٤٣/٥ ، كتاب البيوع ، باب في الرجل يبيع ما ليس عنده .

النسائي ، سنن النسائي ، مرجع سابق ، ٢٨٨/٧ ، كتاب البيوع ، باب بيع ماليس عند البائع ،



إلا بالأجل فإذا انتفى الأجل انتفى الرفق أي انتفى ميرر جواز السلم. كذلك فإن الرخصة في السلم لأجل المفاليس لعدم قدرتهم على التسليم ، ولا يرتفع عجزهم إلا بالإمهال إلى زمان التحصيل فاشترط الأجل لتقوم القدرة على التحصيل مقام القدرة على التسليم<sup>(١)</sup> .

٣- أنه إذا لم يشترط الأجل كان هذا من قبيل بيع الإنسان ما ليس عنده ، فاشترط الأجل في السلم ليسلم العاقدان من بيع ما ليس عند الإنسان ، إذ إنه لما كان الغالب تحصيل المسلم فيه في الأجل المضروب كان البائع كأنه باع ما هو عنده عند الأجل<sup>(٢)</sup> .

٤- أن الحلول في السلم يخرج عن اسمه ومعناه . أما الاسم فلأنه يسمى سلفا وسلما لتعجل أحد العوضين وتأخر الآخر ، وأما معناه فهو

---

(١) انظر

- ابن الهمام ، فتح القدير ، مرجع سابق ، ٢١٨/٦ .
- الزيلعي ، تبيين الحقائق ، مرجع سابق ، ١١٥/٤ .
- الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٢١٢/٥ .
- السرخسي ، المبسوط ، مرجع سابق ، ١٢٦/١٢ .
- ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٢١/٤ .
- البيهوتي ، شرح منتهى الإرادات ، ( بيروت : عالم الكتب ، ب ت ) ، ٢١٨/٢ .

(٢) انظر

- ابن رشد ، بداية المجتهد ، مرجع سابق ، ٢٩٥/٧ .
- الدردير ، الشرح الصغير ، مرجع سابق ، ٢٧٤/٣ .
- الخرشي ، الخرشي على مختصر سيدي خليل ، مرجع سابق ، ٢١٠/٥ .

من حيث إن الشارع أرخص فيه للحاجة الداعية إليه ، ومع حضور ما يبيعه حالا لا حاجة إلى السلم فلا يثبت<sup>(١)</sup> .

٥- القياس على الكتابة ، فكما لا تجوز الكتابة إلا موجهة للرفق بالعبد فكذا لا يجوز السلم إلا موجهة للرفق بالمسلم إليه<sup>(٢)</sup> .

٦- أن السلم الحال يفضي إلى المنازعة ، فإن المسلم إليه يكون في الظاهر عاجزا عن تسليم المسلم فيه ، ورب السلم يطالب بالتسليم فيتنازعان على وجه تدعو الحاجة فيه إلى الفسخ ، ثم إن في ذلك ضررا برب السلم لأنه سلم رأس المال إلى المسلم إليه الذي صرفه في حاجته ، فلا يمكن للمسلم أن يصل إلى المسلم فيه ولا إلى رأس مال السلم فشرط الأجل حتى لا يملك المسلم المطالبة إلا بعد حلول الأجل ، وعند ذلك يقدر على التسليم ظاهرا فلا يحصل النزاع أو الضرر على رب السلم<sup>(٣)</sup> .

أما الشافعية فقد استدلوا على جواز السلم الحال بأنه لما جاز السلم المؤجل مع ما فيه من الغرر كان جواز السلم الحال أولى لأنه أقل غررا<sup>(٤)</sup> .

(١) ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٢١/٤ . البيهوتي ، شرح منتهى الإرادات ، مرجع سابق ، ٢١٨/٢ .

(٢) ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٢١/٤ .

(٣) الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٢١٢/٥ .

(٤) انظر الشافعي ، الأم ، مرجع سابق ، ٩٧/٢ . شهاب الدين أحمد البرلسي ( عميرة ) ، حاشيتنا قليوبية وعميرة على شرح منهاج الطالبين لجلال الدين المحلي ( منهاج الطالبين للنووي ) ( دار الفكر ، ط٤ ، ب ت ) ، ٢٤٧/٢ . الهيثمي ، تحفة المحتاج ، مرجع سابق ، ١٠/٥ . زكريا الأنصاري ، منهج الطلاب ، مرجع سابق ، ٣٢٩/٢ . الشربيني ، مغني المحتاج ، مرجع سابق ، ١٠٥/٢ .

وقد أجاب الشافعية عن استدلال الجمهور بالحديث (( من أسلف... )) الحديث بأن المراد اشتراط العلم بالأجل في السلم المؤجل ، كما في الكيل والوزن المذكورين في الحديث فإن المقصود اشتراط العلم بالكيل والوزن حال كون المسلم فيه مكيلا أو موزونا ، وليس المقصود اشتراط كون المسلم فيه مكيلا أو موزونا بدليل جواز السلم في المذروعات <sup>(١)</sup> . كما أجابوا عن الاستدلال بقياس السلم على الكتابة بأن الأجل إنما تعين في الكتابة لعدم قدرة الرقيق على مال الكتابة <sup>(٢)</sup> .

وقد رجح الإمام الصنعاني اشتراط الأجل في السلم فقال : ( والظاهر أنه لم يقع - أي السلم - في عصر النبوة إلا في المؤجل ، وإلحاق الحال بالمؤجل قياس على ما خالف القياس إذ هو بيع معدوم وعقد غرر ) <sup>(٣)</sup> . كذلك فإن الإمام الشوكاني ذكر أن السلم لا يصح بدون تأجيل بل ينقلب بيعا <sup>(٤)</sup> . كما أخذ بهذا القول بعض المعاصرين <sup>(٥)</sup> .

(١) الشربيني ، مغني المحتاج ، مرجع سابق ، ١٠٥/٢ .

(٢) الشربيني ، مغني المحتاج ، مرجع سابق ، ١٠٥/٢ . الهيثمي ، تحفة المحتاج ، مرجع سابق ، ١٠/٥ . زكريا الأنصاري ، منهج الطلاب ، مرجع سابق ، ٣٢٩/٢ .

(٣) الصنعاني ، سبل السلام ، مرجع سابق ، ٩٨/٣ .

(٤) الشوكاني ، السيل الجرار المتدفق على حدائق الأزهار ، تحقيق محمود زايد ، (بيروت : دار الكتب العلمية ، ط١ ، ١٤٠٥ ) ، ١٥٩/٣ . وإن كان هذا يشكل مع ما رجحه في كتابه نيل الأوطار حيث يقول : (والحق ما ذهب إليه الشافعية من عدم اعتبار الأجل لعدم ورود دليل يدل عليه ، فلا يلزم التعبد بحكم بدون دليل) . نيل الأوطار ، مرجع سابق ، ٢٢٧/٥ .

(٥) زكريا القضاة ، السلم والمضاربة من عوامل التيسير في الشريعة الإسلامية ، ( عمان : دار الفكر ، ط١ ، ١٩٨٤ ) ، ص ٩١ .

## ب- العلم بالأجل :

لا خلاف في أن السلم إذا كان موجلا فإنه لا بد من معرفة الأجل . قال ابن قدامة : ( ولا نعلم في اشتراط العلم - أي بالأجل - في الجملة اختلافاً <sup>(١)</sup> . وضابط ذلك أن يعلمه بزمان معين لا يختلف <sup>(٢)</sup> .

ودليل اشتراط الأجل قول الرسول ﷺ ((.. إلى أجل معلوم )) <sup>(٣)</sup> ، ولأن الثمن يختلف باختلاف الأجل فوجب بيانه، كالكيل والوزن وسائر الصفات <sup>(٤)</sup> . وكذلك لأن جهالة الأجل مفضية إلى المنازعة <sup>(٥)</sup> .

## ج- ما هو أدنى الأجل ؟

اختلف من اشترط الأجل في السلم وهم الجمهور في أدنى أو أقل الأجل الذي يكون في السلم .

---

(١) ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٢٢/٤ .

وانظر

الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٢١٢/٥ .

الدسوقي ، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير ، مرجع سابق ، ٢٠٥/٣ .

الشيرازي ، المهذب مع المجموع ، مرجع سابق ، ١٣٦/١٣ .

(٢) ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٢٢/٤ .

(٣) سبق تخريجه ص ٨٣ .

(٤) الشيرازي ، المهذب مع المجموع ، مرجع سابق ، ١٣٦/١٣ .

(٥) الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٢١٢/٥ .

- فقد ذهب الحنفية على الصحيح عندهم إلى أن أدنى الأجل شهر، لأن ما دون الشهر عاجل . واستشهدوا بأن المدين إذا حلف ليقضين دينه عاجلا ففضاه قبل تمام الشهر فقد بر في يمينه <sup>(١)</sup> ، ولأن الأجل اشترط في السلم ترفيها وتيسيرا على المسلم إليه ليتمكن من الاكتساب في المدة ، والشهر مدة معتبرة يتمكن فيها من الاكتساب فيتحقق معنى الترفيه ، وأما ما دونه ففي حد القلة فكان له حكم الحلول <sup>(٢)</sup> .

- وذهب المالكية إلى أن يكون الأجل أجلا تتغير فيه الأسواق ، ولم يحد مالك في ذلك حدا ، لكن المشهور عند المالكية حده بخمسة عشر يوما في البلد الواحد ، لأنها مظنة اختلاف الأسواق . ودليلهم أن اختلاف الأسواق وتغيرها بالارتفاع والانخفاض مظنة تحصيل المسلم فيه <sup>(٣)</sup> . أما إن أسلم في بلد على أن يأخذ في بلد آخر فيكفي الأجل مسافة يومين ذهابا إن شُرط في العقد الخروجُ

(١) ابن الهمام ، فتح القدير ، مرجع سابق ، ٢١٩/٦ .

الزيلعي ، تبيين الحقائق ، مرجع سابق ، ١١٥/٤ .

(٢) الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٢١٣/٥ .

(٣) المواق ، التاج والإكليل لشرح مختصر خليل ، مطبوع بهامش مواهب الجليل ، مرجع سابق ، ٥٢٨/٤ .

الدردير ، الشرح الصغير ، مرجع سابق ، ٢٧٣/٣ .

الخرشي ، الخرشي على مختصر سيدي خليل ، مرجع سابق ، ٢١٠/٥ .

الدمسوقي ، حاشية الدمسوقي على الشرح الكبير ، مرجع سابق ، ٢٠٥/٣ .

وخرجوا بالفعل ، والقبضُ عند الوصول . وأقاموا بُعد المكان مقام  
بُعد الأجل<sup>(١)</sup> .

- وذهب الحنابلة إلى أن الأجل يجب أن يكون مدة لها وقع في الثمن ،  
وحددوا ذلك بالشهر وما يقاربه ، وعللوا ذلك بأن الأجل إنما اعتبر ليتحقق  
الرفق الذي شرع من أجله السلم ، ولا يحصل ذلك إلا بالمدة التي لها وقع في  
الثمن . لكنهم استثنوا من ذلك ما إذا أسلم في شيء على أن يأخذ منه كل  
يوم جزءا معلوما ، مثل السلم في اللحم عند القصاب، والخبز عند الخباز، فإنه  
يصح السلم ولو كان إلى أجل قريب . وعللوا ذلك بأن الحاجة داعية إلى  
مثل هذا<sup>(٢)</sup> .

- أما ابن حزم فقد ذهب إلى أن الأجل في السلم هو كل ما يقع عليه  
اسم أجل ، فالأجل عنده ساعة فما فوقها . وقد رد على كل من حدد الأجل  
بمدة معينة أو بمدة تتغير فيها الأسواق بأن ذلك تحديد من غير برهان  
ولادليل<sup>(٣)</sup> .

---

(١) الخرشي ، الخرشي على مختصر سيدي خليل ، مرجع سابق ، ٢١١/٥ .

الدمسوقي ، حاشية الدمسوقي على الشرح الكبير ، مرجع سابق ، ٢٠٦/٣ .

الدردير ، الشرح الصغير ، مرجع سابق ، ٢٧٤/٣ .

المواق ، التاج والإكليل ، مرجع سابق ، ٥٢٨/٤ .

(٢) البهوتي ، كشاف القناع ، مرجع سابق ، ٣٠٠،٢٩٩/٣ .

المرداوي ، الإنصاف ، مرجع سابق ، ٩٩-٩٨/٥ .

(٣) ابن حزم ، المحلى ، مرجع سابق ، ١٠٩/٩ .

وقول ابن حزم هو ما ذهب إليه بعض المعاصرين من أنه يجوز تأجيل السلم لأي مدة يتفق عليها الطرفان وإن قصرت طالما يطلق عليها اسم الأجل لغة ، لأن الأجل جاء في الحديث مطلقا، ولم يحدد أو يقيد بمدة فيبقى على إطلاقه (١).

#### د- السلم إلى أجلين أو أكثر .

وصورة ذلك أن يسلم في شيء موصوف على أن يتسلمه على أجلين أو أكثر ، كأن يدفع ألف ريال في خمسمائة صاع من القمح يقبض منها كل شهر مائة صاع .

- ذهب المالكية والشافعية في أظهر وأصح القولين والحنابلة في رواية إلى أنه يصح ذلك لأن كل بيع جاز في أجل واحد جاز في أجلين وآجال ، مثل بيوع الأعيان (٢).

- وعند الشافعية قول بعدم صحة ذلك ، لأنه ربما تعذر تسليم بعض النجوم ( الأقساط ) فيرتفع العقد فيه ، ويتعدى إلى الباقي، فيصير التنجيم شرطا

(١) زكريا القضاة ، السلم والمضاربة من عوامل التيسير في الشريعة الإسلامية ، مرجع سابق ، ص ٩٤ .

(٢) ابن رشد ، البيان والتحصيل ، تحقيق: سعيد أعراب ، ( بيروت : دار الغرب الإسلامي ، ١٤٠٤ هـ ) ، ٢٠٦/٧ .

النووي ، روضة الطالبين ، مرجع سابق ، ١١/٤ .

الشيرازي ، المهذب ، مرجع سابق ، ١٤٠/١٣-١٤١ .

الرافعي ، فتح العزيز ، مرجع سابق ، ٢٤٠/٩-٢٤١ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٣٨/٤ .

متضمنا رفع العقد ، ولأن ما يقابل أبعدهما أجلا أقل مما يقابل الآخر ، وذلك مجهول<sup>(١)</sup> .

- والمذهب عند الحنابلة أن ذلك يصح إن يُن قسط كل أجل وثمنه . وذلك لأن الأجل الأبعد له زيادة وقع على الأقرب فما يقابله أقل مما يقابل الآخر فاعتبر معرفة قسطه وثمنه<sup>(٢)</sup> . لكنهم تساهلوا في مسألة ما لو أسلم في شيء ليأخذ منه كل يوم جزءا معلوما ، كما لو أسلم في لحم أو خبز ، فأجازوا ذلك بدون اشتراط بيان كل قسط ، لأن الحاجة داعية إلى ذلك ، وقالوا: إنه إن تعذر قبض البعض رجع بقسطه من الثمن ولا يجعل للباقي فضلا على المقبوض<sup>(٣)</sup> .

والذي يبدو أنه إن يُن قسط كل أجل وثمنه فإنه يجوز السلم بلا حرج ، إذ إنه يصبح حينئذ كما لو عقد عدة عقود سلم فيعتبر كل أجل وكأنه عقد سلم مستقل، غير أن رأس مال المسلم فيه في تلك العقود يدفع جملة واحدة، ولا أثر لذلك ، لكن البحث فيما لو كان السلم إلى أجلين أو أكثر دون بيان قسط كل أجل وثمنه ، فالذي يبدو ويظهر جواز ذلك ، ويحمل على تقسيط المسلم

(١) الشافعي ، الأم ، مرجع سابق ، ٩٨/٣ .

الشيرازي ، المهذب ، مرجع سابق ، ١٤٠/١٣-١٤١ .

الرافعي ، فتح العزيز ، مرجع سابق ، ٢٤٠/٩-٢٤١ .

وانظر ابن قدامة، المغني ، مرجع سابق ، ٣٣٨/٤ .

(٢) البيهوتي ، كشف القناع ، مرجع سابق ، ٣٠٠/٣ .

المرداوي ، الإنصاف ، مرجع سابق ، ٩٩/٥ .

(٣) البيهوتي ، كشف القناع ، مرجع سابق ، ٣٠٠/٣ .



فيه بالسوية على عدد الآجال ، وكذا تقسيط الثمن بالسوية ، فإن قبض البعض وتعذر الباقي فسخ العقد فيما تعذر ورجع بقسطه من الثمن<sup>(١)</sup> .

### الشرط الرابع :

**أن يكون المسلم فيه عام الوجود في محله .**

ومعنى هذا أن يكون المسلم فيه موجودا عند حلول أجل السلم غالبا .  
والدليل على اشتراط هذا الشرط أن المسلم فيه إذا كان عام الوجود عند محله أمكن تسليمه عند وجوب تسليمه ، أما إذا لم يكن كذلك فإنه لا يكون موجودا عند المحل بحكم الظاهر فلا يمكن تسليمه ، فلا يصح بيعه كبيع الآبق ، بل إنه أولى بعدم الصحة من بيع الآبق، لأن السلم احتمال فيه أنواع من الغرر للحاجة فلا يحتمل فيه غرر آخر . وهذا الشرط متفق عليه ، لكن الحنفية يشترطون وجود المسلم فيه من وقت العقد إلى وقت الأجل دون أن ينقطع خلال تلك المدة ، أما الجمهور فإنهم لا يشترطون ذلك ، بل يكفي عندهم غلبة وجود المسلم فيه عند وجوب تسليمه وحلول أجله<sup>(٢)</sup> .

---

(١) يقول ابن قدامة : ( فإذا قبض البعض وتعذر الباقي فسخ العقد ورجع بقسطه من الثمن ، ولا يجعل للباقي فضلا على المقبوض ، لأنه بيع واحد متماثل الأجزاء فيقسم الثمن على أجزائه بالسوية ، كما لو اتفق أجله ) أهـ. المغني ، مرجع سابق ، ٣٣٨/٤ .

(٢) الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٢١١/٥ . السرخسي ، المبسوط ، مرجع سابق ، ١٣٤/١٣ . ابن الهمام ، فتح القدير ، مرجع سابق ، ٢١٣/٦ . الدسوقي ، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير ، مرجع سابق ، ٢١١/٣ . الخرشي ، الخرشي على مختصر سيدي خليل ، مرجع سابق ، ٢١٨/٥ . الشربيني ، مغني المحتاج ، مرجع سابق ، ١٠٦/٢ . الرافعي ، فتح العزيز ، مرجع سابق ، ٢٤٥-٢٤١/٩ . الشيرازي ، المهذب ، مرجع سابق ، ١٣١/١٣ . البهوتي ، كشاف القناع ، مرجع سابق ، ٣٠٣/٣ . ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٢٥/٤ . ابن حزم ، المحلى ، تحقيق أحمد شاكر ، ( القاهرة : دار التراث ، ب ت ) ، ١١٤/٩ .

وقد استدلل الجمهور على مذهبهم بما يلي :

١- ما جاء في الحديث أن النبي ﷺ قدم المدينة وهم يسلفون في الثمار السنة والسنتين ، فقال : (( من أسلف في تمر فليسلف في كيل معلوم ووزن معلوم إلى أجل معلوم ))<sup>(١)</sup> . ووجه الدلالة في الحديث أنه لو كان وجود المسلم فيه من وقت العقد إلى حلول الأجل شرطاً لذكره النبي ﷺ ولنهاهم عن السلف السنتين لأن الثمار لا تبقى هذه المدة بل تنقطع<sup>(٢)</sup> .

٢- ما جاء في الحديث عن محمد بن أبي المجالد قال : بعثني عبد الله بن شداد وأبو بردة إلى عبد الله بن أبي أوفى رضي الله عنهما ، فقالا : سله . هل كان أصحاب النبي ﷺ في عهد النبي ﷺ يسلفون في الحنطة ؟ قال عبد الله : كنا نسلف نيط أهل الشام في الحنطة والشعير والزيت في كيل معلوم إلى أجل معلوم . قلت : إلى من كان أصله عنده ؟ قال : ما كنا نسألهم عن ذلك . ثم بعثاني إلى عبد الرحمن بن أيزى فسألته ، فقال : كان أصحاب النبي ﷺ يسلفون على عهد النبي ﷺ ولم نسألهم أنهم حرث أم لا ؟<sup>(٣)</sup>

(١) سبق تخريجه ص ٨٣ .

(٢) الرافعي ، فتح العزيز ، مرجع سابق ، ٢٤٥/٩ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٢٦/٤ .

ابن حزم ، المحلى ، مرجع سابق ، ١١٤/٩ .

(٣) البخاري ، صحيح البخاري ، مرجع سابق ، ٤٣٠/٤-٤٣١ .

قال ابن حجر : ( استدل به على جواز السلم فيما ليس موجودا في وقت السلم إذا أمكن وجوده في وقت حلول السلم ، وهو قول الجمهور )<sup>(١)</sup> . وهذا الاستدلال مأخوذ من قوله : قلت : إلى من كان أصله عنده ؟ قال : ما كنا نسألهم عن ذلك ، وإقرار النبي ﷺ لهم .

٣- أن المسلم فيه يثبت في الذمة ، ويوجد غالبا في محله فجاز السلم فيه كالموجود<sup>(٢)</sup> .

أما الحنفية فقد استدلوا على اشتراط وجود المسلم فيه من وقت العقد إلى وقت الأجل بما يلي<sup>(٣)</sup> :

١- ما رواه أبو داود وابن ماجه عن أبي إسحاق عن النجراني قال : قلت لعبد الله بن عمر : أسلم في نخل قبل أن يُطلع ؟ قال : لا . قلت : لم . قال : إن رجلا أسلم في حديقة نخل في عهد رسول الله ﷺ قبل أن يُطلع النخل فلم يُطلع النخل شيئا ذلك العام ، فقال المشتري : هو لي حتى يُطلع . وقال البائع : إنما بعثك النخل هذه السنة . فاختصما إلى النبي ﷺ فقال للبائع : (( أخذ من نخلك

(١) ابن حجر ، فتح الباري ، مرجع سابق ، ٤/٤٣١ .

(٢) ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٤/٣٢٦ .

(٣) ابن الهمام ، فتح القدير ، مرجع سابق ، ٦/٢١٣-٢١٤ .

السرخسي ، المبسوط ، مرجع سابق ، ١٢/١٣٤ .

ابن رشد ، بداية المجتهد ، مرجع سابق ، ٧/٣٩٧-٣٩٨ .

شيئا؟)) قال : لا . قال : (( فبم تستحل ماله ؟ اردد عليه ما أخذت منه ، ولا تسلموا في نخل حتى ييدو صلاحه ))<sup>(١)</sup> .

والشاهد من الحديث قوله ﷺ : (( ولا تسلموا في نخل حتى ييدو صلاحه )) . فهو يدل على اشتراط وجود المسلم فيه عند العقد .

٢- ما جاء في الحديث عن النبي ﷺ أنه نهى عن بيع الثمار حتى ييدو صلاحها<sup>(٢)</sup> .

ووجه الدلالة أن بيع السلم قبل الصلاح يصدق عليه أنه بيع للثمرة قبل بدو صلاحها .

٣- ما جاء عن أبي البختري قال : سألت ابن عمر رضي الله عنهما عن السلم في النخل . قال : نهى رسول الله ﷺ عن بيع النخل حتى يصلح ، وعن بيع الورق نساء بناجز . وسألت ابن عباس رضي الله عنهما عن السلم في النخل . فقال : نهى النبي ﷺ عن بيع النخل حتى يؤكل منه<sup>(٣)</sup> .

---

(١) أبو داود ، سنن أبي داود ، مرجع سابق ، ١١١/٥ ، كتاب البيوع ، باب في السلم في ثمرة بعينها . ابن ماجه واللفظ له ، سنن ابن ماجه ، مرجع سابق ، ٧٦٧/٢ ، كتاب التجارات ، باب إذا أسلم في نخل بعينه لم يطلع . أحمد ، المسند ، مرجع سابق ، ١٤٤/٢-١٤٥ .

(٢) البخاري ، صحيح البخاري ، مرجع سابق ، كتاب البيوع ، باب بيع الثمار قبل أن ييدو صلاحها ، ٣٩٤/٤ . مسلم ، صحيح مسلم ، مرجع سابق ، ١١٦٥/٣ ، كتاب البيوع ، باب النهي عن بيع الثمار قبل بدو صلاحها بغير شرط القطع .

(٣) البخاري ، صحيح البخاري ، مرجع سابق ، ٤٣٢/٤ ، كتاب السلم ، باب السلم في النخل . مسلم مقتصرًا على حديث ابن عباس بلفظ : سألت ابن عباس عن بيع النخل ، صحيح مسلم ، مرجع سابق ، ١١٦٧/٣ ، كتاب البيوع ، باب النهي عن بيع الثمار قبل بدو صلاحها بغير شرط القطع .

ووجه الدلالة أن هذين الصحابييين رضي الله عنهما فهما من نهيه ﷺ  
عن بيع النخل حتى يصلح أنه نهى عن السلم في النخل قبل صلاحه .

فهذه الأدلة السابقة استدلت بها الحنفية على اشتراط وجود المسلم فيه عند  
العقد ، أما اشتراط عدم انقطاع المسلم فيه من حين العقد إلى محل التسليم  
فمبني في أساسه على أن ثبوت القدرة على تسليم المسلم فيه لا يكون إلا بدوام  
وجود المسلم فيه من وقت العقد إلى محل التسليم ، ويستشهد الحنفية لذلك بما  
يلي :

١- أن علة اشتراط وجود المسلم فيه عند العقد كما سبق من الأدلة  
لتثبت القدرة على التسليم ، وكون المسلم إليه لا يضطر إلى وجود  
المسلم فيه عند العقد لأن الأداء متأخر عن العقد يدل على أن الظاهر  
اشتراط استمرار وجود المسلم فيه ، وهذا الاستمرار هو مظنة تحصيل  
المسلم فيه شيئاً فشيئاً في مدة الأجل ، والأحكام تناط بالمظنة<sup>(١)</sup> .

٢- أن القدرة على التسليم لا تثبت فيما لو انقطع المسلم فيه أثناء الأجل  
لاحتمال موت المسلم إليه أثناء الأجل فيبطل الأجل حينئذ ، ويجب  
أخذ المسلم فيه من تركته ، فلو لم يشترط دوام وجود المسلم فيه فربما  
يتعذر التسليم<sup>(٢)</sup> .

(١) ابن الهمام ، فتح القدير ، مرجع سابق ، ٢١٤/٦ .

(٢) الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٢١١/٥ .

ابن عابدين ، حاشية ابن عابدين ، ٢١٥/٥ .

وانظر ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٢٦/٤ .

ابن رشد ، مقدمات ابن رشد ، مطبوع مع المدونة الكبرى ، مرجع سابق ، ١٢٧/٣ .

وقد يجاب على أدلة الحنفية بما يلي :

١- أن حديث الرجل النجراني الذي سأل ابن عمر رضي الله عنهما عن السلم في النخل قبل أن يُطلع ... الحديث ، ضعيف ، إذ إن فيه مجهولا وهو الرجل النجراني <sup>(١)</sup> . أما من حيث دلالة الحديث فقد حُمل على السلم الحال عند القائلين به <sup>(٢)</sup> .

٢- حديث ابن عمر رضي الله عنهما في النهي عن بيع الثمار قبل بدو صلاحها يمكن حمله على بيع المعين ، كما يمكن أن يقال إن السلم يخرج من هذا النهي بالأحاديث الأخرى الواردة في جواز السلم السنة والستين . كما رد من لا يرى أن السلم بيع بأن السلم لا يدخل في عموم الحديث <sup>(٣)</sup> .

---

(١) ضعف الحافظ ابن حجر هذا الحديث ، انظر فتح الباري ، مرجع سابق ، ٤/٤٣٣ .

كما ضعفه الشيخ الألباني والشيخ أحمد شاکر . انظر :

الألباني ، ضعيف سنن ابن ماجه ، ( بيروت : المكتب الإسلامي ، ط١ ، ١٤٠٨ ) ، ص ١٧٦-١٧٧ .  
أحمد شاکر ، مسند الإمام أحمد بتحقيق أحمد شاکر ، ( مصر : دار المعارف ، ١٣٩٢ ) ، ٩/١١٢ ، حديث رقم ٦٣١٦ .

(٢) ابن حجر ، فتح الباري ، مرجع سابق ، ٤/٤٣٣ .

(٣) ابن حزم ، المحلى ، مرجع سابق ، ٩/١١٤ .

وجمهور العلماء على أن السلم بيع . انظر :

ابن الهمام ، فتح القدير ، مرجع سابق ، ٦/٢٠٤ .

الدردير ، الشرح الكبير مع حاشية الدسوقي ، مرجع سابق ، ٣/١٩٥ .

الشربيني ، مغني المحتاج ، مرجع سابق ، ٢/١٠٢ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٤/٣٠٤ .

٣- أما حديث أبي البخري عن ابن عمر وابن عباس رضي الله عنهم عن السلم في النخل ، فقد حمل على أن المقصود به السلم في زرع بعينه أو في ثمر بعينه <sup>(١)</sup> . وذكر ابن حجر أن هذا الحديث هو مما استُدل به على جواز السلم في النخل المعين من البستان المعين بعد بدو الصلاح <sup>(٢)</sup> . ويحتمل أنه يراد بالسلم في الحديث المعنى اللغوي أي السلف فلما كانت الثمرة قبل بدو صلاحها كانت كأنها موصوفة في الذمة <sup>(٣)</sup> .

والذي يعضد حمل الحديث على السلم في نخل أو ثمر بعينه أن لفظ السلم لم يرد إلا في السؤال أما جواب ابن عمر وابن عباس رضي الله عنهم فكان بلفظ : نهى رسول الله ﷺ عن بيع النخل حتى يصلح ، أو حتى يؤكل منه . بل إن رواية مسلم للحديث عن ابن عباس رضي الله عنهما جاء فيها لفظ البيع حتى في السؤال ، فعن أبي البخري قال : سألت ابن عباس عن بيع النخل ؟ فقال : نهى رسول

(١) ابن حزم ، المحلى ، مرجع سابق ، ١١٥/٩ .

(٢) ابن حجر ، فتح الباري ، مرجع سابق ، ٤٣٣/٤ .

والمالكية إنما أجازوا السلم في المعين باعتبار اللفظ ، فأجازوا أن يشتري بستان معين ويسمى في العقد سلماً ، واشترطوا لجواز ذلك شروطاً كما سيأتي بيانه ص ١١٠ ، فالسلم في المعين عند المالكية إنما هو سلم باعتبار اللفظ وإلا فهو في الحقيقة بيع .

انظر الدردير ، الشرح الكبير ، مرجع سابق ، ٢١١/٣ .

الخرشي ، الخرشي على مختصر سيدي خليل ، مرجع سابق ، ٢١٨/٥ .

(٣) ابن حجر ، فتح الباري ، مرجع سابق ، ٤٣٢/٤ .

الله ﷺ عن بيع النخل حتى يأكل منه أو يؤكل<sup>(١)</sup>. وهذا مما يقوي حمل الحديث على بيع النخل أو السلم في نخل معين .

أما استدلال الحنفية على اشتراط وجود المسلم فيه من حين العقد إلى وقت التسليم فهو مبني على تعليل النصوص الواردة في اشتراط وجود المسلم فيه عند العقد ، وقد تبين فيما سبق أن هذه النصوص لا تسلم من الاعتراض والرد ، ثم إن استدلالهم بأن وجود المسلم فيه من حين العقد إلى وقت التسليم دون انقطاع هو مظنة التحصيل شيئا فشيئا محل نظر لأن وجود المسلم فيه عند الأجل غالبا هو مظنة التحصيل والقدرة على التسليم ، ولا يلزم أن يحصل المسلم فيه شيئا فشيئا ، إذ المسلم إليه يمكنه أن يحصل على النقد شيئا فشيئا ثم يشتري المسلم فيه عند حلول الأجل ليسلمه للمسلم<sup>(٢)</sup> .

أما استدلالهم بأنه يحتمل موت المسلم إليه قبل حلول الأجل فيحل دين السلم بموت المسلم إليه فوجب اشتراط وجود المسلم فيه لئلا يتعذر التسليم فقد رد على هذا الاستدلال بأن حلول الدين بموت المدين غير

---

(١) مسلم ، صحيح مسلم ، مرجع سابق ، ١١٦٧/٣ ، كتاب البيوع ، باب النهي عن بيع الثمار قبل بدو صلاحها .

(٢) مما ذكره الأحناف أن الغالب فيمن يبيع سلما أنهم يأخذون رأس المال ليستريحوا فيه وينفقوا من فضل الكسب على عيالهم، ويحصلوا المسلم فيه قليلا قليلا. انظر ابن الهمام، فتح القدير، مرجع سابق، ٢١٤/٦. ولا شك أن تحصيل المسلم فيه قليلا قليلا ليس بلازم فيمكن أن يتم تحصيل المال قليلا قليلا ليشتري به المسلم فيه عند الأجل .



مسلم<sup>(١)</sup>. ولو سُئِمَ ذلك فلا يسألزم اشتراط الوجود لأن ذلك يفضي إلى أن تكون آجال السلم مجهولة ، والمحل هو ما جعله العاقدان محلا ، وهذا لم يجعله محلا<sup>(٢)</sup>.

والذي يبدو ترجح القول بعدم اشتراط وجود المسلم فيه عند العقد أو استمرار وجوده إلى حين الأجل وذلك لقوة أدلة القائلين بهذا ولعدم سلامة أدلة المعارضين من الرد والاعتراض.

وبناء على هذا الشرط وهو وجود المسلم فيه غالبا في محله فإنه لا يجوز السلم في ثمر بستان معين أو ثمر شجرة بعينها ونحو ذلك لأنه لا يؤمن انقطاع كل ذلك ، ولما جاء في الحديث عن النبي ﷺ أنه أسلف إليه رجل من اليهود

---

(١) ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٢٦/٤ .

وانظر ابن رشد ، مقدمات ابن رشد ، مرجع سابق ، ١٢٩/٣ .

وللعلماء في حلول الدين بموت المدين قولان :

الأول : أن الدين يحل بموت المدين ، ويبطل الأجل . وهذا هو قول الحنفية والشافعية والمشهور عند المالكية ، وهو قول للحنابلة .

الثاني : أن الدين لا يحل بموت المدين إذا وثق الورثة برهن أو كفيل ، وإن تعذر التوثيق حل الدين لغلبة الضرر . وهذا هو قول الحنابلة .

انظر :

الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٢١٣/٥ .

الدسوقي ، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير ، مرجع سابق ، ٢٦٥-٢٦٦/٣ .

الشيرازي ، المهذب ، مرجع سابق ، ٣٣٨/١٣ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٤٨٢/٤ .

(٢) ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٢٦/٤ .

دنانير في تمر ، فقال اليهودي : من تمر حائط بني فلان . فقال النبي ﷺ : (( أما من حائط بني فلان فلا ، ولكن كيل مسمى إلى أجل مسمى ))<sup>(١)</sup> .

ومما يحسن التنبيه عليه هنا أن المالكية أجازوا بيع تمر بستان معين بلفظ السلم بشروط ستة وهي : ١- إزهاؤه ( أي بدو صلاحه ) . ٢- سعة الحائط . ٣- بيان كيفية قبضه ( متواليا أو متفرقا وقدر ما يأخذ منه كل يوم ) . ٤- وإسلامه لمالكه . ٥- وشروعه في الأخذ حين العقد أو بعد زمن قريب .

(١) ابن ماجه ، سنن ابن ماجه ، مرجع سابق ، ٧٦٦/٢ ، كتاب التجارات ، باب السلف في كيل معلوم ووزن معلوم إلى أجل معلوم .

الحاكم ، المستدرک ، مرجع سابق ، ٦٠٤/٣-٦٠٥ . وقال : صحيح الإسناد . وتعقبه الذهبي بقوله : ( ما أنكره وأركه ) . التلخيص مع المستدرک ، مرجع سابق ، ٦٠٥/٣ .

ولفظ الحديث عند ابن ماجه : عن عبد الله بن سلام قال : جاء رجل إلى النبي ﷺ فقال : إن بني فلان أسلموا ( لقوم من اليهود ) وإنهم قد جاعوا فأخاف أن يرتدوا . فقال النبي ﷺ : من عنده . فقال رجل من اليهود : عندي كذا وكذا ( لشيء قد سماه ) أراه قال : ثلاثمائة دينار بسعر كذا وكذا من حائط بني فلان . فقال رسول الله ﷺ : ( بسعر كذا وكذا إلى أجل كذا وكذا ، وليس من حائط بني فلان ) . وقد ضعف الحديث أيضا الألباني في إرواء الغليل ، مرجع سابق ، ٢١٨/٥ .

ومع ذلك فقد نقل ابن قدامة عن ابن المنذر قوله : إبطال السلم في ثمره بستان بعينه كالإجماع من أهل العلم .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٢٥/٤ . وانظر :

الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٢١١/٥ .

ابن الهمام ، فتح القدير ، مرجع سابق ، ٢١٩/٦ .

الدسوقي ، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير ، مرجع سابق ، ٢١١/٣ .

الخرشي ، الخرشي على مختصر سيدي خليل ، مرجع سابق ، ٢١٨/٥ .

الشيرازي ، المهذب ، مرجع سابق ، ١٣١/١٣ .

التريبي ، مغني المحتاج ، مرجع سابق ، ١٠٨/٢ .

البهوتي ، كشف القناع ، مرجع سابق ، ٣٠٣/٣ .

٦- وأخذه بسرا أو رطبا لا تمرا. فهذه الشروط يجوز السلم في تمر بستان بعينه، ويكون ذلك سلما من حيث اللفظ، وإلا فهو في الحقيقة بيع، فالمعنى واحد ولكن لافتراق اللفظ فرقوا بينهما<sup>(١)</sup>.

### الشرط الخامس :

#### قبض رأس مال السلم في مجلس العقد .

ذهب جمهور الفقهاء من الحنفية والشافعية والحنابلة والظاهرية إلى أن قبض رأس مال السلم في مجلس العقد شرط لصحة السلم<sup>(٢)</sup>. أما المالكية فلهم في هذه المسألة تفصيل مجمله ما يلي<sup>(٣)</sup>:

أ- يجوز تأخير قبض رأس المال ثلاثة أيام فأقل بلا شرط اتفاقا.

(١) الدسوقي ، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير ، مرجع سابق ، ٢١١/٣ .

الخرشي ، الخرشي على مختصر سيدي خليل ، مرجع سابق ، ٢١٨/٥ .

(٢) ابن الهمام ، فتح القدير ، مرجع سابق ، ٢٢٧/٦ .

الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٢٠٢/٥ .

الشربيني ، مغني المحتاج ، مرجع سابق ، ١٠٢/٢ .

الشيرازي ، المهذب ، مرجع سابق ، ١٤٤/١٣ .

البهوتي ، كشاف القناع ، مرجع سابق ، ٣٠٤/٣ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٢٨/٤ .

ابن حزم ، المحلى ، مرجع سابق ، ١٠٩/٩ .

(٣) الدسوقي ، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير ، مرجع سابق ، ١٩٥-١٩٦/٣ .

الخرشي ، الخرشي على مختصر سيدي خليل ، مرجع سابق ، ٢٠٢-٢٠٣/٥ .

ابن رشد ، بداية المجتهد ، مرجع سابق ، ٣٩٤/٧ .

ابن جزى ، القوانين الفقهية ، مرجع سابق ، ص ٢٣١ .

ب- يجوز اشتراط تأخير قبض رأس المال ثلاثة أيام فأقل على المعتمد عندهم ، خلافا لما ذهب إليه سحنون من عدم جواز ذلك .

ج- لا يجوز اشتراط تأخير قبض رأس المال فوق ثلاثة أيام اتفاقا .

د- في جواز تأخير قبض رأس المال فوق ثلاثة أيام بلا شرط قولان عندهم ، والمعتمد فساد العقد بذلك التأخير .

هـ- لا يجوز بالاتفاق عندهم تأخير قبض رأس المال إلى حلول أجل السلم .

وهذا كله فيما إذا كان رأس المال عينا ( نقدا )، أما إن كان غير عين فلهم في ذلك تفصيلات لاحاجة لذكرها إذ الغالب أن يكون رأس المال عينا .

وقد استدلل الجمهور على اشتراط قبض رأس المال بما يلي :

١- قوله ﷺ : (( من أسلف .....فليسلف )) أي فليعط ، فلا يقع اسم السلف حتى يعطيه ما أسلفه، إذ الإسلاف هو التقديم . كذلك فإن السلم إنما سمي سلما لما فيه من تسليم رأس المال، فإذا تأخر رأس المال لم يكن سلما<sup>(١)</sup> .

٢- ما جاء في الحديث عن النهي عن بيع الكالئ بالكالئ ، فقد روى الحاكم عن ابن عمر رضي الله عنهما أن النبي ﷺ نهى عن بيع

(١) الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٢٠٢/٥ .

الشيرازي ، المهذب ، مرجع سابق ، ١٤٤/١٣ .

البيهوتي ، كشف القناع ، مرجع سابق ، ٣٠٤/٣ .

الكالئ بالكالئ<sup>(١)</sup>. وإذا افترق المتعاقدان في عقد السلم قبل قبض رأس المال فقد وقعا في بيع الكالئ بالكالئ ، إذ المسلم فيه مؤجل ، وقد تأجل قبض رأس المال<sup>(٢)</sup>.

٣- أن في السلم غررا احتُمِل للحاجة فجُبر بتأكيد العوض الثاني بالتعجيل كي لا يعظم الغرر<sup>(٣)</sup>.

أما المالكية فقد أجازوا تأخير قبض رأس المال ثلاثة أيام فأقل بلا شرطٍ اتفاقا ، وبشرطٍ على المعتمد عندهم ، وحثتهم في ذلك أن ما قارب الشيء

---

(١) الحاكم وقال : صحيح على شرط مسلم . وواقفه الذهبي ، المستدرک مع التلخیص ، مرجع سابق ، ٥٧/٢ . إلا أن الحافظ ابن حجر نبه على ضعف الحديث ، ونقل عن الإمام أحمد قوله : ليس في هذا حديث يصح ، لكن إجماع الناس على أنه لا يجوز بيع دين بدين . ونقل عن الإمام الشافعي قوله : أهل الحديث يرون هذا الحديث .

التلخیص الحبير في تخريج أحاديث الرافي الكبير ، مطبوع مع المجموع ، مرجع سابق ، ٤٤٠/٨ .

وانظر : الشوكاني ، نيل الأوطار ، مرجع سابق ، ١٥٦/٥ .

الألباني ، إرواء الغليل ، مرجع سابق ، ٢٢٠/٥-٢٢٢ .

وفي الإجماع على النهي عن بيع الدين بالدين انظر أيضا: ابن المنذر، الإجماع ، مرجع سابق، ص ٥٣ .

(٢) الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٢٠٢/٥ .

ابن الهمام ، فتح القدير ، مرجع سابق ، ٢٢٧/٦ .

الشربيني ، مغني المحتاج ، مرجع سابق ، ١٠٢/٢ .

الرافعي ، فتح العزيز ، مرجع سابق ، ٢٠٩/٩ .

البهوتي ، كشاف القناع ، مرجع سابق ، ٣٠٤/٣ .

(٣) الشربيني ، مغني المحتاج ، مرجع سابق ، ١٠٢/٢ .

الرافعي ، فتح العزيز ، مرجع سابق ، ٢٠٩/٩ .

يعطى حكمه ، والتأخير إلى ثلاثة أيام لا يخرج العقد عن أن يكون سلماً<sup>(١)</sup> .

ولعل في أدلة الجمهور على اشتراط قبض رأس المال وعدم جواز تأخيره عن مجلس العقد من القوة والوجاهة ما يجعل قولهم هو الأولى بالقبول ، والأحوط من الوقوع في بيع الكالئ بالكالئ ، والله أعلم .

### الشرط السادس :

**أن يكون المسلم فيه ديناً في الذمة .**

أي أن لا يكون المسلم فيه شيئاً معيناً . وبناء عليه فلا يجوز السلم في العقار لأنه لا يمكن ثبوته في الذمة ، إذ لا بد من ذكر موضعه فيتعين بذلك<sup>(٢)</sup> .

وهذا الشرط متفق عليه ، فقد نص عليه المالكية والشافعية والحنابلة<sup>(٣)</sup> ، أما الحنفية فقد ذكروا أن لا يجوز السلم في طعام قرية بعينها أو ثمرة نخلة بعينها

---

(١) الخرشي ، الخرشي على مختصر سيدي خليل ، مرجع سابق ، ٢٠٢/٥ .

الدسوقي ، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير ، مرجع سابق ، ١٩٥/٣ .

(٢) انظر الشيرازي ، المهذب ، مرجع سابق ، ١٢٩/١٣ .

ابن رشد ، المقدمات ، مرجع سابق ، ١٣٩/٣ .

(٣) الخرشي ، الخرشي على مختصر سيدي خليل ، مرجع سابق ، ٢١٧/٥ .

الدردير ، الشرح الكبير ، مرجع سابق ، ٢١٠/٣ .

الشربيني ، مغني المحتاج ، مرجع سابق ، ١٠٤/٢ .

الرافعي ، فتح العزيز ، مرجع سابق ، ٢٢١/٩ .

البيهوتي ، كشاف القناع ، مرجع سابق ، ٣٠٥/٣ .

المرداوي ، الإنصاف ، مرجع سابق ، ١٠٧/٥ .

، ولعلمهم اکتفوا بهذا عن النص على اشتراط أن يكون المسلم فيه ديناً في الذمة  
(١)

والأدلة على اشتراط ذلك ما يلي :

١- أن المعين ربما يتلف قبل أوان تسليمه ، فلا يتمكن المسلم إليه من  
الوفاء بالعقد (٢) .

٢- أن المعين يمكن بيعه في الحال ، فلا حاجة إلى السلم فيه (٣) .

٣- أن لفظ السلم موضوع للدينية ، فإذا كان العقد على معين لم يكن  
سلماً لانتفاء الدينية (٤) .

٤- أن السلم في المعين يؤدي إلى بيع معين يتأخر قبضه وهو ممنوع ، هذا  
إذا كان المسلم فيه عند المسلم إليه ، أما إذا لم يكن عنده فإنه يؤدي  
إلى بيع الإنسان ما ليس عنده ، وهو ممنوع أيضاً (٥) .

---

(١) الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٢١١/٥ .

ابن الهمام ، فتح القدير ، مرجع سابق ، ٢١٩/٦ .

(٢) البهوتي ، كشاف القناع ، مرجع سابق ، ٣٠٥-٣٠٦/٣ .

ابن مفلح ، المبدع ، مرجع سابق ، ١٩٧/٤ .

(٣) المراجع نفسها .

(٤) الشربيني ، مغني المحتاج ، مرجع سابق ، ١٠٤/٢ .

الرافعي ، فتح العزيز ، مرجع سابق ، ٢٢١/٩ .

(٥) الدسوقي ، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير ، مرجع سابق ، ٢١٠/٣ .

## الشرط السابع :

تعيين مكان الإيفاء ( مكان تسليم المسلم فيه ) .

للفقهاء في اشتراط تعيين مكان إيفاء المسلم فيه أقوال :

الأول : يجب تعيين مكان الوفاء مطلقا . وهذا قول سفيان الثوري ، وهو قول عند الشافعية . وعللوا ذلك بأن الأغراض تتفاوت وتختلف بتفاوت الأمكنة فلا بد من التعيين والبيان كصفات المسلم فيه<sup>(١)</sup> .

الثاني : لا يشترط تعيين مكان الوفاء . وهذا قول القاضي من الحنابلة ، وحكاه ابن المنذر عن الإمام أحمد وإسحاق وطائفة من أهل الحديث . وهو قول عند الشافعية ، كما أنه قول المالكية وأبي يوسف ومحمد من الحنفية<sup>(٢)</sup> . واستدلوا بأن أحاديث السلم لم يذكر فيها وجوب بيان مكان الإيفاء<sup>(٣)</sup> ، كما قاسوا ذلك

---

(١) ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٣٣/٤ .

الرافعي ، فتح العزيز ، مرجع سابق ، ٢٥٣،٢٥٢/٩ .

(٢) ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٣٣/٤ .

الرافعي ، فتح العزيز ، مرجع سابق ، ٢٥٣،٢٥٢/٩ .

الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٢١٣/٥ .

ابن جزى ، القوانين الفقهية ، مرجع سابق ، ص ٢٣٢ .

ابن رشد ، بداية المجتهد ، مرجع سابق ، ٣٩٨/٧ .

(٣) فقد جاء في الحديث : (( من أسلف ... فليسلف في كيل معلوم ووزن معلوم إلى أجل معلوم )) . ولم

يذكر في الحديث مكان الإيفاء فدل على أنه لا يشترط ، وقد سبق تخريج الحديث ص ٨٣ .

انظر ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٣٣/٤ .



على بيوع الأعيان التي لاحاجة فيها إلى ذكر مكان التسليم<sup>(١)</sup>.

الثالث : إن كان لحمل المسلم فيه مؤنة وجب ذكر مكان الإيفاء وإلا فلا . وهذا قول أبي حنيفة ، ووجه عند الشافعية إذا كان مكان العقد لا يصلح للإيفاء . وعللوا ذلك بأنه إذا كان لحمله مؤنة اختلف الثمن باختلاف المكان فوجب بيانه كالصفات<sup>(٢)</sup>.

الرابع : لا يشترط ذكر مكان الإيفاء إلا إذا كان موضع العقد لا يمكن الوفاء فيه كالبرية والبحر . وهذا هو المذهب عند الحنابلة ، وهو وجه عند الشافعية . وعللوا ذلك بأن الأصل عدم اشتراط ذكر مكان الإيفاء ، لكن إذا كان الموضع يتعذر فيه الإيفاء وجب بيان مكان الإيفاء لتعذره في موضع العقد<sup>(٣)</sup>.

(١) ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٣٣/٤ .

الشيرازي ، المهذب ، مرجع سابق ، ١٤٢/١٣ .

الرافعي ، فتح العزيز ، مرجع سابق ، ٢٥٣/٩ .

(٢) ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٣٣/٤ .

الشيرازي ، المهذب ، مرجع سابق ، ١٤٢/١٣ .

الرافعي ، فتح العزيز ، مرجع سابق ، ٢٥٣/٩ - ٢٥٤ .

(٣) الشيرازي ، المهذب ، مرجع سابق ، ١٤٢/١٣ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٣٣/٤ .

المرداوي ، الإنصاف ، مرجع سابق ، ١٠٧/٥ .

البهوتي ، كشف القناع ، مرجع سابق ، ٣٠٦/٣ .

وهذا القول الرابع هو الأظهر ، لأنه لم يرد دليل باسْتِثْنَاءِ مكان الإيفاء فيحمل على موضع العقد إلا أن يكون موضع العقد لا يصلح للإيفاء فوجب بيان مكان الإيفاء منعا للنزاع والاختلاف عند التسليم . أما القول بأن الأغراض تتفاوت بتفاوت الأمكنة كتفاوتها بتفاوت الصفات فصحيح ، لكن هناك فرق بين صفات المسلم فيه ومكان الإيفاء ، وهو أنه لا يمكن حمل المسلم فيه على صفات معينة فوجب بيانها منعا للنزاع ، أما المكان فيمكن حمله عند الإطلاق على مكان العقد فيمتنع النزاع والله أعلم .

### الشرط الثامن :

أن يكون عقد السلم عاريا عن شرط الخيار للعاقدين أو لأحدهما .

هذا الشرط نص عليه الحنفية باعتباره شرطا من شروط السلم<sup>(١)</sup> ، وبقية المذاهب لا تخالف فيه وإن لم تنص عليه ضمن شروط السلم<sup>(٢)</sup> ، ما عدا المالكية الذين يرون أن الخيار في السلم يجوز لمدة ثلاثة أيام فأقل بشرط أن لا ينقد رأس المال<sup>(٣)</sup> . جاء في المدونة : ( رأيت إن أسلفت رجلا في طعام

(١) الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٢٠١/٥ .

السرخسي ، المبسوط ، مرجع سابق ، ١٤٣/١٢ .

(٢) الشيرازي ، المهذب ، مرجع سابق ، ١٠٦/١٣ .

النووي ، المجموع ، مرجع سابق ، ١٩٢/٩ .

الشرييني ، مغني المحتاج ، مرجع سابق ، ٤٧/٢ .

البيهوتي ، كشاف القناع ، مرجع سابق ، ٢٠٤/٣ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٥٩٤/٣ .

(٣) الدسوقي ، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير ، مرجع سابق ، ١٩٦/٣ .

معلوم على أن أحدنا بالخيار يوما أو يومين أو شهرا أو شهرين . قال إن اشترط أجل يوم أو يومين أو نحو ذلك فلا بأس بذلك ، ما لم يقدم النقد ، وإن اشترط أبعد لم يجوز قدم النقد أو لم يقدمه (١) .

وعلة المنع من خيار الشرط في السلم أنه لا يجوز في السلم التفرق قبل تمام العقد ، بدليل اشترط القبض فيه ، فلو أثبت فيه خيار الشرط لأدى إلى أن يتفرقا قبل تمامه (٢) . كما علل الحنفية المنع بأن شرط الخيار هو على خلاف القياس ، لأنه شرط يخالف مقتضى العقد ، لكنه جاز لورود النص به ، وقد جاء النص به في بيع المعين فيبقي ما وراءه على أصل القياس ، كذلك فإن الخيار شرط لدفع الغبن ، والسلم مبناه على الغبن ووكس الثمن لأنه بيع المفاليس (٣) ، كذلك فإن خيار الشرط يمنع ثبوت الملك الذي تكون به صحة القبض ، والذي هو شرط من شروط السلم (٤) .

(١) مالك ، المدونة ، مرجع سابق ، ٢٣٨/٣ .

(٢) الشيرازي ، المهذب ، مرجع سابق ، ١٠٦/١٣ .

وانظر

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٥٩٤/٣ .

البهوتي ، كشاف القناع ، مرجع سابق ، ٢٠٤/٣ .

(٣) هذا التعليل من الحنفية محل نظر إذ إن السلم وإن كان يسترخص فيه المسلم الثمن إلا أن وكس الثمن فيه بحيث يقل عن ثمن السوق ( سوق السلم ) قد يجعل للمسلم إليه رغبة في عدم إمضاء العقد ، فالوكس في بيع السلم إنما هو بالنسبة للبيع الحاضر ، أما عند مقارنة بيوع السلم ببعضها فالوكس قد يجعل للمسلم إليه رغبة في الرجوع عن البيع .

(٤) الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٢٠١/٥ .

الشرط التاسع :

أن لا يكون البدلان في السلم مالين يحرم النساء بينهما<sup>(١)</sup>.

وذلك لأن من طبيعة السلم تأخير المسلم فيه ، فلا يتحقق شرط التقابض في المجلس ، وما حرم النساء فيه لا بد فيه من القبض . وعليه فلا يصح أن يسلم برا في شعير أو نحو ذلك<sup>(٢)</sup> ، وذلك لقول النبي ﷺ : (( الذهب بالذهب ، والفضة بالفضة ، والبر بالبر ، والشعير بالشعير ، والتمر بالتمر ، والملح بالملح ، مثلا بمثل ، سواء بسواء ، يدا بيد ، فإذا اختلفت هذه الأصناف فبيعوا كيف شئتم إذا كان يدا بيد ))<sup>(٣)</sup> . لكن هناك خلاف معروف في قياس غير هذه الأصناف الستة عليها ، فالظاهرية يرون أن لا ربا في غير هذه الأصناف الستة<sup>(٤)</sup> ، أما غيرهم فهم يقيسون غيرها عليها لكنهم يختلفون في علة الربا ، فعلة ربا النساء فيها خلاف على النحو التالي :

الحنفية : علة ربا النساء عندهم وجود أحد الوصفين ، وصف الكيل أو الوزن المتفسق ، أو وصف الجنس ، فلا يجوز إسلام مكيل في مكيل أو موزون في موزون إذا كان الوزن متفقا ( فيخرج

(١) الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٢١٤/٥ .

ابن جزري ، القوانين الفقهية ، مرجع سابق ، ص ٢٣١ .

الخرشي ، الخرشي على مختصر سيدي خليل ، مرجع سابق ، ٢٠٦/٥ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٣١/٤ - ٣٣٢ .

(٢) البهوتي ، كشاف القناع ، مرجع سابق ، ٢٩١/٣ .

(٣) مسلم ، صحيح مسلم ، مرجع سابق ، ١٢١١/٣ ، كتاب المساقاة ، باب الصرف وبيع الذهب بالورق نقدا .

(٤) ابن حزم ، المحلى ، مرجع سابق ، ٤٨٩/٨ .

حسب قولهم إسلام النقود في سائر الموزونات لأن النقود توزن  
بالمثاقيل بخلاف غيرها من الموزونات ) ، وكذا لا يجوز إسلام  
الشيء في جنسه (١) .

المالكية : علة ربا النساء في الذهب والفضة في المشهور عندهم هي غلبة  
الثمنية ، أما علة ربا النساء في الأصناف الأربعة فهو الطعم .  
وعليه فلا يجوز إسلام الطعام في الطعام (٢) .

الشافعية : علة ربا النساء عندهم في الذهب والفضة هي كونهما  
جوهري الأثمان ، أما علة ربا النساء في الأصناف الأربعة فهي  
الطعم في جديد قول الشافعي ، أو الطعم مع الكيل والوزن في  
قوله القديم (٣) .

الحنابلة : علة ربا النساء عندهم في الذهب والفضة فيها روايتان أشهرهما  
أن العلة فيهما الوزن ، والأخرى أن العلة جوهرية الثمنية . أما  
الأصناف الأربعة ففيها ثلاث روايات أشهرها أن العلة فيها

---

(١) الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٥/١٨٣، ١٨٦، ١٨٧، ٢١٤ .

ابن الهمام ، فتح القدير ، مرجع سابق ، ٦/١٥٣-١٥٤ .

(٢) الخرشي ، الخرشي على مختصر سيدي خليل ، مرجع سابق ، ٥/٥٦، ٢٠٦ .

حاشية العدوي على الخرشي ، مرجع سابق ، ٥/٥٦ .

الدموقي ، حاشية للدموقي على الشرح الكبير ، مرجع سابق ، ٣/٢٠٠ .

ابن جزى ، القوانين الفقهية ، مرجع سابق ، ص ٢٣١ .

(٣) الرافعي ، فتح العزيز ، مرجع سابق ، ٨/١٦٣، ١٦٦ .

الكيل ، وفي رواية أن العلة الطعم ، والرواية الثالثة أن العلة  
الطعم مع الكيل والوزن <sup>(١)</sup> .

والخلاصة أن البدلين إذا اجتمعت فيهما علة ربا النساء لم يجز إسلام  
أحدهما في الآخر ، ولذلك تختلف المذاهب الفقهية في جواز إسلام بعض  
الأموال في بعض تبعا لاختلافها في علة ربا النساء .

ومن جهة أخرى فقد ذهب المالكية <sup>(٢)</sup> والحنابلة في رواية <sup>(٣)</sup> إلى أنه  
لا يجوز إسلام الشيء في أكثر منه ، و استدلووا لذلك بما رواه الترمذي عن جابر  
أن النبي ﷺ قال: ((الحيوان اثنان بواحد لا يصلح نسيئا. ولا بأس به يدا  
بيد)) <sup>(٤)</sup> . وما رواه الإمام أحمد في مسنده عن ابن عمر رضي الله عنهما أن  
رجلا قال: يا رسول الله، أرأيت الرجل يبيع الفرس بالأفراس والنجيصة بالإبل؟  
فقال: ((لا بأس، إذا كان يدا بيد)) <sup>(٥)</sup> . كما قالوا لتلا يؤدي ذلك إلى سلف يجز

(١) ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٧-٥/٤ . ومما يحسن التنبه عليه أن الحنابلة لهم رواية بعدم  
جواز النساء في بيع الشيء بجنسه ، ورواية أخرى بعدم جواز النساء في بيع الشيء بجنسه متفاضلا ،  
ورواية ، وهي الأصح ، بجواز بيع الشيء بجنسه نساء إذا كان مما لا يكال أو يوزن ( بناء على قولهم أن  
العلة في ربا النساء هي الكيل أو الوزن ) إلا المطعوم فإنه لا يجوز بيعه بجنسه نساء على القول بأن العلة  
هي الطعم ، ولهم رواية رابعة أنه يحرم النساء في كل مال بيع بأخر . انظر المرجع نفسه ، ١٥-١٤/٤ .

(٢) الدسوقي ، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير ، مرجع سابق ، ٢٠٠/٣ .

الخرشي ، الخرشي على مختصر سيدي خليل ، مرجع سابق ، ٢٠٦/٥ .

(٣) ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ١٥/٤ .

(٤) الترمذي وقال : حديث حسن صحيح . ، سنن الترمذي ، مرجع سابق ، ٥٣٩/٣ ، كتاب البيوع ، باب  
ما جاء في كراهية بيع الحيوان بالحيوان نسيئا .

(٥) أحمد ، المسند ، ١٠٩/٢ . وأوله (( لا تبيعوا الدينار بالدينارين ... )) . وقد ضعفه أحمد شاكر . انظر  
مسند الإمام أحمد بتحقيق أحمد شاكر ، مرجع سابق ، ١٤٤/٨-١٤٥ ، حديث رقم ٥٨٨٥ .

منفعة . كما منع المالكية من إسلام الشيء في أجود منه من جنسه لئلا يؤدي ذلك إلى سلف يجر منفعة ، لكنهم استثنوا ما إذا اختلفت المنافع في البدلين ، فقد أقاموا اختلاف المنافع مقام اختلاف الجنس<sup>(١)</sup> .

---

(١) الدسوقي ، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير ، مرجع سابق ، ٢٠٠/٣ .

الخرشي ، الخرشي على مختصر سيدي خليل ، مرجع سابق ، ٢٠٦/٥ .

## المطلب الرابع

### أحكام السلم

يتناول هذا المطلب دراسة بعض مسائل السلم وأحكامه ، وهي :

١- بيع المسلم فيه قبل قبضه .

٢- الحوالة بالمسلم فيه .

٣- إيفاء المسلم فيه .

٤- الإقالة في السلم .

أولا : بيع المسلم فيه قبل قبضه .

ذهب جمهور الفقهاء من الحنفية والشافعية والحنابلة إلى أنه لا يصح بيع

المسلم فيه قبل قبضه لمن هو في ذمته ، وهو المسلم إليه ، أو لغيره <sup>(١)</sup> .

---

(١) الحصكفي، الدر المختار شرح تنوير الأبصار، مطبوع مع حاشية ابن عابدين، مرجع سابق، ٢١٨-٢١٩.

الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٢١٤/٥ .

السرخسي ، المبسوط ، مرجع سابق ، ١٦٣/١٢ .

ابن الهمام ، فتح القدير ، مرجع سابق ، ٢٣٠/٦ .

ابن نجيم ، البحر الرائق ، مرجع سابق ، ١٨٠، ١٧٩/٦ .

النووي ، المجموع ، مرجع سابق ، ٢٧٣/٩ .

الرافعي ، فتح العزيز ، مرجع سابق ، ٤٣٢/٨ ، ٣٢٧-٣٢٨/٩ .

الشربيني ، مغني المحتاج ، مرجع سابق ، ٧٠/٢ ، ١١٥ .

اليهوتي ، كشاف القناع ، مرجع سابق ، ٣٠٦/٣ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٣٤/٤ .

المرداوي ، الإتناف ، مرجع سابق ، ١٠٩، ١٠٨/٥ .



وذهب المالكية إلى جواز بيع المسلم فيه من بائعه أو من غير بائعه ،  
لكنهم قيدوا ذلك ببعض الشروط ، ففيما يتعلق ببيع المسلم فيه من بائعه فإنهم  
اشتراطوا لجوازه ما يلي<sup>(١)</sup> :

- ١- أن يكون المسلم فيه مما يجوز بيعه قبل قبضه ، فلا يجوز بيع المسلم فيه  
قبل قبضه إذا كان طعاما .
- ٢- أن يكون المأخوذ مما يباع بالمسلم فيه يدا بيد ، فلا يجوز أخذ اللحم  
غير المطبوخ عن الحيوان الذي هو من جنس اللحم لأنه لا يجوز بيع  
اللحم بالحيوان من جنسه مناجزة .
- ٣- أن يكون المأخوذ مما يجوز أن يسلم فيه رأس مال السلم ، فإذا كان  
رأس المال ذهباً فإنه لا يجوز أن يأخذ ورقاً ولا العكس لأنه لا يجوز  
إسلام الذهب في الفضة ولا العكس .
- ٤- أن يعجل المأخوذ ليسلم من فسخ دين في دين .
- ٥- أن يبيعه بمثل ثمنه أو أقل لا أكثر ، لأنه يتهم في الأكثر بسلف جر  
منفعة .

(١) الخرشي ، الخرشي على مختصر سيدي خليل ، مرجع سابق ، ٢٢٢/٥ .

الدسوقي ، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير ، مرجع سابق ، ٢٢٠/٣-٢٢١ .

ابن جزى ، القوانين الفقهية ، مرجع سابق ، ص ٢٣٢ .

أما فيما يتعلق ببيع المسلم فيه من غير بائعه فإنه يجوز بالشرطين الأولين من شروط بيع المسلم فيه من بائعه<sup>(١)</sup>.

وذهب ابن تيمية وابن القيم إلى جواز بيع المسلم فيه من بائعه لكن بمثل قيمته أو أقل لا أكثر ، فيجوز أن يأخذ بدلا من الخنطة شعيرا بقدرها . وهو رواية عن الإمام أحمد<sup>(٢)</sup>.

وقد استدلل المانعون من بيع المسلم فيه قبل قبضه بما يلي :

١- ما جاء في الحديث عن النبي ﷺ أنه قال: (( من ابتاع طعاما فلا يبعه حتى يقبضه )) . وفي رواية (( فلا يبعه حتى يستوفيه )) . وقال ابن عباس رضي الله عنهما : ولا أحسب كل شيء إلا مثله . أي مثل الطعام في النهي عن بيعه قبل قبضه<sup>(٣)</sup> . كما روى أبو داود والحاكم عن ابن عمر رضي الله عنهما قال : ابتعت زيتا في السوق فلما

(١) الخرخشي ، الخرخشي على مختصر سيدي خليل ، مرجع سابق ، ٢٢٧/٥ .

الدسوقي ، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير ، مرجع سابق ، ٢٢٠/٣-٢٢١ .

وانظر ابن رشد ، بداية المجتهد ، مرجع سابق ، ٤٠١/٧ .

(٢) ابن تيمية ، مجموع الفتاوى ، مرجع سابق ، ٥٠٣/٢٩ ، ٥٠٦ ، ٥١٨-٥١٩ .

ابن القيم ، تهذيب سنن أبي داود ، مرجع سابق ، ١١١/٥-١١٧ .

المرداوي ، الإنصاف ، مرجع سابق ، ١٠٨/٥ .

ابن مفلح ، الفروع ، مرجع سابق ، ١٨٦/٤ .

(٣) كلا الروايتين متفق عليهما . البخاري ، صحيح البخاري ، مرجع سابق ، ٣٤٩/٤ ، كتاب البيوع ، باب بيع الطعام قبل أن يقبض ويبيع ما ليس عندك . مسلم ، صحيح مسلم ، مرجع سابق ، ١١٥٩/٣ . كتاب البيوع ، باب بطلان بيع المبيع قبل القبض .

استوجبه لقيني رجل فأعطاني ربما حسنا فأردت أن أضرب على يديه فأخذ رجل من خلفي بذراعي فالتفت إليه فإذا زيد بن ثابت فقال : لا تبعه حيث ابتعته حتى تحوزه إلى رحلك فإن رسول الله ﷺ نهى أن تباع السلع حيث تباع حتى يحوزها التجار إلى رحالهم<sup>(١)</sup> .

فهذه الأحاديث وغيرها تنهى عن بيع السلع قبل قبضها ، فاستدل بها المانعون على منع بيع المسلم فيه قبل قبضه إذ إن المسلم فيه مبيع<sup>(٢)</sup> . بل قالوا : إن بيع المسلم فيه قبل قبضه أولى بالمنع من بيع المعين قبل قبضه لكون المسلم فيه ديناً في الذمة، فالغرر فيه أشد<sup>(٣)</sup> .

---

(١) أبو داود ، سنن أبي داود ، مرجع سابق ، ١٤٠/٥ ، كتاب البيوع ، باب في بيع الطعام قبل أن يستوفى .

الحاكم ، المستدرک ، مرجع سابق ، ٤٠/٢ ، كتاب البيوع .

(٢) الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٢١٤/٥ .

السرخسي ، المبسوط ، مرجع سابق ، ١٦٣/١٢ .

ابن الهمام ، فتح القدير ، مرجع سابق ، ١٣٥،٢٣٠/٦ .

ابن نجيم ، البحر الرائق ، مرجع سابق ، ١٨٠،١٧٩/٦ .

البهوتي ، كشاف القناع ، مرجع سابق ، ٣٠٦/٣ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٣٤/٤ .

(٣) السرخسي ، المبسوط ، مرجع سابق ، ١٦٣/١٢ .

الرافعي ، فتح العزيز ، مرجع سابق ، ٤٣٣/٨ .

٢- ما جاء في الحديث أن النبي ﷺ نهى عن ربح ما لم يضمن<sup>(١)</sup> .  
قالوا: والمسلم فيه قبل القبض هو مبيع لم يدخل ضمان المسلم فلا  
يصح بيعه حيث<sup>(٢)</sup> .

٣- ما جاء في الحديث أن النبي ﷺ قال: (( من أسلف في شيء فلا  
يصرفه إلى غيره ))<sup>(٣)</sup> . فقد استدل بهذا الحديث على منع الاعتياض

---

(١) روى أبو داود والترمذي وابن ماجه عن النبي ﷺ أنه قال : (( لا يخل سلف وبيع ، ولا شرطان في بيع ، ولا ربح ما لم يضمن ، ولا بيع ماليس عندك )) .

أبو داود ، سنن أبي داود ، مرجع سابق ، ١٤٤/٥ ، كتاب البيوع ، باب شرط في بيع .

الترمذي وقال : حديث حسن صحيح . ، سنن الترمذي ، مرجع سابق ، ٥٣٥/٣-٥٣٦ ، كتاب البيوع ، باب ما جاء في كراهية بيع ما ليس عندك .

ابن ماجه ، سنن ابن ماجه ، مرجع سابق ، ٧٣٧/٢-٧٣٨ ، كتاب التجارات ، باب النهي عن بيع ما ليس عندك وعن ربح ما لم يضمن .

(٢) البهوتي ، كشاف القناع ، مرجع سابق ، ٣٠٦/٣ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٣٤/٤ .

وانظر ابن القيم ، تهذيب سنن أبي داود ، مرجع سابق ، ١١٣/٥ .

(٣) أبو داود ، سنن أبي داود ، مرجع سابق ، ١١١/٥-١١٢ ، كتاب البيوع ، باب السلف يحول .

ابن ماجه ، سنن ابن ماجه ، مرجع سابق ، ٧٦٦/٢ ، كتاب التجارات ، باب من أسلم في شيء فلا يصرفه إلى غيره .

والحديث ضعفه أهل العلم لأن فيه عطية بن سعد العوفي وهو ضعيف . انظر :

ابن القيم ، تهذيب سنن أبي داود ، مرجع سابق ، ١١٤/٥ .

ابن تيمية ، مجموع الفتاوى ، مرجع سابق ، ٥١٧/٢٩ .

ابن حجر ، التلخيص الحبير في تخريج أحاديث الرافعي الكبير ، مطبوع مع فتح العزيز ، مرجع سابق ، ٤٣٣/٨ .

الألباني ، إرواء الغليل ، مرجع سابق ، ٢١٥/٥-٢١٦ .

عن المسلم فيه بغيره ، أي منع بيع المسلم فيه لبائعه<sup>(١)</sup> . وكذلك منع بيع المسلم فيه لغير بائعه<sup>(٢)</sup> .

٤- استدلال الحنابلة على عدم جواز بيع دين السلم للمسلم إليه بالقياس على بيع المسلم فيه لغير المسلم إليه ، وقالوا : إن أخذ العوض عن المسلم فيه من المسلم إليه ببيع ، فلم يجز ، كبئعه من غير المسلم إليه<sup>(٣)</sup> .

أما المالكية فقد سبق أنهم أجازوا بيع المسلم فيه من بائعه قبل قبضه بشروط ، فاشتروا أن يكون المسلم فيه مما يجوز بيعه قبل قبضه أي أن لا يكون طعاما ، وهذا بناء على مذهبهم من أن النهي عن بيع الشيء قبل قبضه مختص بالطعام<sup>(٤)</sup> . واشتروا أن يكون المأخوذ مما يباع بالمسلم فيه يدا بيد لأن المأخوذ والمسلم فيه عوضان في بيع فلا يجوز أن يكون المأخوذ مما لا يصح بيعه بالمسلم فيه مناجزة ، ومثلوا لذلك ببيع الحيوان باللحم غير المطبوخ من جنسه فإنه لا يصح ذلك البيع ابتداء عندهم<sup>(٥)</sup> ، فلا يجوز أن يؤخذ الحيوان عوضا عن

(١) البهوتي ، كشاف القناع ، مرجع سابق ، ٣٠٦/٣ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٣٦/٤ .

(٢) الرافعي ، فتح العزيز ، مرجع سابق ، ٤٣٢/٨-٤٣٣ .

وانظر ابن رشد ، بداية المجتهد ، مرجع سابق ، ٤٠٠/٧ .

(٣) البهوتي ، كشاف القناع ، مرجع سابق ، ٣٠٦/٣ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٣٦/٤ .

(٤) انظر ابن رشد ، بداية المجتهد ، مرجع سابق ، ٤٠١/٧ ، ٢٣٠ .

(٥) مذهب المالكية أنه لا يجوز بيع الحيوان باللحم من جنسه . انظر ابن رشد ، بداية المجتهد ، مرجع سابق

، ٢٠٤/٧-٢٠٥ . ابن جزي ، القوانين الفقهية ، مرجع سابق ، ص ٢١٩ .

لحم مسلم فيه من جنس ذلك الحيوان ولا العكس . كما اشترطوا أن يكون المأخوذ مما يجوز أن يسلم فيه رأس المال فلا يجوز أخذ ورق عوضا عن المسلم فيه إذا كان رأس المال ذهباً أو العكس لأن ذلك يؤدي إلى الصرف المستأخر<sup>(١)</sup> . كما اشترطوا أن يعجل المأخوذ ليسلم من فسخ دين في دين . كذلك فقد اشترطوا أن يبيعه بمثل ثمنه أو أقل لا أكثر لأن البائع يتهم في بيعه بأكثر من ثمنه بسلف جر منفعة حيث أخذ أكثر مما أعطى .

أما بيع المسلم فيه من غير بائعه فلا يشترط فيه سوى الشرطين الأولين لأن تعليقات الشروط الأخرى لا تنطبق على حالة بيع المسلم فيه من غير بائعه . أما الذين أجازوا بيع المسلم فيه لبائعه قبل قبضه إذا كان بقدر قيمة دين السلم أو أقل ، وهو قول ابن تيمية وابن القيم ورواية عن الإمام أحمد فإنهم رأوا أن ذلك من قبيل الإيفاء وإن كان فيه معنى المعاوضة<sup>(٢)</sup> ، واستدلوا لذلك بما يلي :

١- ما جاء الحديث عن ابن عمر رضي الله عنهما أنه قال : أتيت النبي ﷺ فقلت : رويدك أسألك : إني أبيع الإبل بالبيع بالدنانير وأخذ الدراهم . قال : (( لا بأس أن تأخذ بسعر يومها ما لم تفرقا

(١) الخرشي ، الخرشي على مختصر سيدي خليل ، مرجع سابق ، ٢٢٧/٥ .

الدردير ، الشرح الكبير مع حاشية الدسوقي ، مرجع سابق ، ٢٢١/٣ .

(٢) ابن تيمية ، مجموع الفتاوى ، مرجع سابق ، ٥٠٣/٢٩ وما بعدها .

ابن القيم ، تهذيب سنن أبي داود ، مرجع سابق ، ١١٣/٥-١١٤ .

وانظر المرادوي ، الإصناف ، مرجع سابق ، ١٠٨/٥ .

وبينكما شيء))<sup>(١)</sup>. فهذا بيع للثمن ممن هو في ذمته قبل قبضه ، ولا فرق بين الاعتياض عن الثمن والاعتياض عن دين السلم ، فكما جاز بيع الثمن الذي هو دين في ذمة المشتري فكذلك يجوز بيع المبيع المسلم فيه الذي هو دين في ذمة البائع . والنبي ﷺ إنما جوز الاعتياض إذا كان بسعر يومه لثلا يربح فيما لم يضمن<sup>(٢)</sup> .

٢- ما جاء عن ابن عباس رضي الله عنهما أنه قال : ( إذا أسلفت في شيء إلى أجل ، فإن أخذت ما أسلفت فيه ، وإلا فخذ عوضا أنقص منه ولا تبيع مرتين )<sup>(٣)</sup> . فهذا قول صحابي ، وهو حجة ما لم يخالف<sup>(٤)</sup> . وابن عباس لا يجوز البيع قبل القبض ، ومع ذلك

- 
- (١) أبو داود ، سنن أبي داود ، مرجع سابق ، ٢٥/٥ ، كتاب البيوع ، باب في اقتضاء الذهب من الورق .  
النسائي ، سنن النسائي واللفظ له ، مرجع سابق ، ٢٨٣/٧ ، كتاب البيوع ، باب أخذ الورق من الذهب .  
الترمذي بلفظ (( لا بأس بالقيمة )) ، سنن الترمذي ، مرجع سابق ، ٥٤٤/٣ ، كتاب البيوع ، باب ما جاء في الصرف .  
الحاكم ، وقال صحيح على شرط مسلم . وواقفه الذهبي . المستدرک مع التلخيص ، مرجع سابق ، ٤٤/٢ .
- (٢) ابن تيمية ، مجموع الفتاوى ، مرجع سابق ، ٥١٠/٢٩ ، ٥١٩ .  
ابن القيم ، تهذيب سنن أبي داود ، مرجع سابق ، ١١٣/٥ - ١١٤ .
- (٣) ابن حزم وعزاه إلى سعيد بن منصور ، المحلى ، مرجع سابق ، ٥-٤/٩ . وقد رواه عبد الرزاق بلفظ :  
( إذا أسلفت في طعام فحل الأجل فلم تجد طعاما فخذ منه عوضا بأنقص ولا تبيع عليه مرتين ) .  
المصنف ، مرجع سابق ، ١٦/٨ - ١٧ .
- (٤) لاخلاف في أن قول الصحابي الذي لم يعرف له مخالف في الصحابة هو حجة ، كما أنه لاخلاف في أن قول الصحابي فيما لا يدرك بالرأي والعقل هو حجة ، أما قول الصحابي الصادر عن رأيه واجتهاده ، ولم تتفق عليه كلمة الصحابة فبغيره خلاف ، فأبو حنيفة ومن وافقه يقول : إذا لم أجد في كتاب الله ولا سنة رسوله ﷺ أخذت بقول أصحابه من شئت وأدع قول من شئت ، م لأخرج عن قولهم إلى غيره . وظاهر كلام الشافعي أنه لا يرى رأي واحد معين منهم حجة ، ويسوغ مخالفة آرائهم جميعا والاجتهاد في استنباط رأي آخر . عبد الوهاب خلاف ، علم أصول الفقه ، (الكويت: دار القلم ، ط ١٢ ، ١٣٩٨) ، ص ٩٥-٩٦ .

فقد أجاز بيع دين السلم ممن هو عليه إذا لم يربح ، فليس هاهنا قبض ولكن إسقاط لما في الذمة، فلا فائدة من أخذه منه ثم إعادته إليه ، وهذا من فقه ابن عباس <sup>(١)</sup> .

٣- أن هذا البيع إنما هو في الحقيقة إيفاء فيه معنى المعاوضة ، وفائدته سقوط ما في ذمته، لا حدوث ملك له <sup>(٢)</sup> .

٤- أن دين السلم تجوز فيه الإقالة بغير نزاع ، وبيع دين السلم ممن هو عليه يشبه الإقالة <sup>(٣)</sup> .

وقد أجابوا عن أدلة المانعين من بيع المسلم فيه لمن هو عليه بما يلي :

١- أجابوا عن الاستدلال بأحاديث منع بيع الشيء قبل قبضه بأن ابن عباس رضي الله عنهما راوي حديث النهي عن بيع الطعام قبل قبضه ، والقائل : لا أحسب كل شيء إلا بمنزلة الطعام ، جوز بيع دين السلم ممن هو عليه . ثم إن بيع دين السلم لمن هو عليه من جنس الاستيفاء لا البيع . والنهي عن بيع الشيء قبل قبضه محمول على بيع الأعيان <sup>(٤)</sup> ، أو يحمل على بيعه من غير بئعه، لأن العلة في

(١) ابن تيمية ، مجموع الفتاوى ، مرجع سابق ، ٥١٤/٢٩، ٥١٩، ابن القيم ، تهذيب سنن أبي داود ، مرجع سابق ، ١١٣/٥ .

(٢) ابن تيمية ، مجموع الفتاوى ، مرجع سابق ، ٥١٢/٢٩ . وقد استدل ابن تيمية بهذا الدليل على جواز بيع الدين عموماً ممن هو عليه .

(٣) ابن تيمية ، مجموع الفتاوى ، مرجع سابق ، ٥١٣/٢٩ . ابن القيم ، تهذيب سنن أبي داود ، مرجع سابق ، ١١٥/٥ . والإقالة في السلم لم يخالف فيها سوى ابن حزم .

(٤) ابن تيمية ، مجموع الفتاوى ، مرجع سابق ، ٥١٩، ٥١٤/٢٩ . ابن القيم ، تهذيب سنن أبي داود ، مرجع سابق ، ١١٤/٥ .



المنع على الصحيح هو عدم تمام الاستيلاء إذ البائع قد يمتنع عن الإقباض إذا رأى أن المشتري قد ربح فيه ، وهذه العلة منتفية في حال بيع الدين من بائعه قبل قبضه<sup>(١)</sup> . وعلى هذا فإنه لا غرر في بيع المسلم فيه من بائعه قبل قبضه .

٢- أما الاستدلال بأن بيع المسلم فيه قبل قبضه لا يصح لأنه لم يدخل في ضمان المشتري ، فقد أوجب عليه بأنه قد جاز الاعتياض عن الثمن الذي يكون ديناً في ذمة المشتري ، وذلك في حديث ابن عمر لما سأل النبي ﷺ عن بيع الدراهم واقتضاء الدينانير والعكس<sup>(٢)</sup> ، مع أن الثمن مضمون على المشتري ولم ينتقل إلى ضمان البائع ، فكذلك المبيع الذي هو دين السلم يجوز بيعه وإن كان مضموناً على البائع لم ينتقل إلى ضمان المشتري، وليس في بيع دين السلم لمن هو عليه قبل قبضه ربح ما لم يضمن لأننا لا نجوز بيعه إلا بسعر يومه أو أقل لئلا يربح ما لم يضمن، وهو ما جاء عن ابن عباس رضي الله عنهما<sup>(٣)</sup> .

٣- أما الاستدلال بحديث : ((من أسلف في شيء فلا يصرفه إلى غيره)) فقد أوجب عنه بجوابين ، أحدهما : أن الحديث ضعيف<sup>(٤)</sup> .  
والثاني : أن المراد من الحديث أن لا يجعل السلف سلماً في شيء

(١) ابن القيم ، تهذيب سنن أبي داود ، مرجع سابق ، ١١٥/٥ .

(٢) سبق تخريجه ص ١٣١ .

(٣) ابن تيمية ، مجموع الفتاوى ، مرجع سابق ، ٥١١-٥١٠/٢٩ ، ٥١٧، ٥١٩ .

ابن القيم ، تهذيب سنن أبي داود ، مرجع سابق ، ١١٥/٥-١١٦ .

(٤) سبق تخريج الحديث وبيان ضعفه ص ١٢٨ .

آخر ، أي يبيعه بشيء إلى أجل ، وهو من جنس بيع الدين بالدين .  
ولهذا جاء في الحديث : فلا يصرفه إلى غيره . أي لا يصرف المسلم  
فيه إلى مسلم فيه آخر، أما من اعتاض عنه بغيره قابضاً للعوض فإنه لم  
يكن قد جعله سلماً في غيره <sup>(١)</sup> .

٤ - أما قياس بيع دين السلم لبائعه على بيع دين السلم لغير بائعه يجامع  
أن كلا منهما بيع فأجيب عنه بأنه قياس مع الفارق، لأن بيع دين  
السلم على غير بائعه فيه إحداث ملك، فهو بيع يدخل تحت النهي  
عن بيع ما لم يقبض ، أما يبيعه على بائعه فإنه من قبيل الإيفاء ،  
وفائدته سقوط ما في ذمة المسلم إليه . والبيع المعروف هو أن يملك  
المشتري ما اشتراه ، وفي بيع دين السلم لبائعه لم يملك شيئاً بل سقط  
الدين من ذمته <sup>(٢)</sup> .

ولعل رأي ابن تيمية وابن القيم والذي هو قول ابن عباس رضي الله  
عنهما ، وهو رواية في المذهب الحنبلي هو أوسط الأقوال وأعدلها لقوة أدلته  
ووجهاتها ، وهو ما رجحه بعض الباحثين المعاصرين والله أعلم <sup>(٣)</sup> .

(١) ابن تيمية ، مجموع الفتاوى ، مرجع سابق ، ٢٩ / ٥١٧ ، ٥١٩ .

ابن القيم ، تهذيب سنن أبي داود ، مرجع سابق ، ٥ / ١١٤ .

(٢) ابن تيمية ، مجموع الفتاوى ، مرجع سابق ، ٢٩ / ٥١٢ .

ابن القيم ، تهذيب سنن أبي داود ، مرجع سابق ، ٥ / ١١٥ .

(٣) نزيه حماد ، دراسات في أصول المداينات ، ( الطائف : دار الفاروق ، ط١ ، ١٤١١ ) ، ص ١٥٢ .

ثانيا : الحوالة بالمسلم فيه.

وصورة الحوالة بالمسلم فيه أن يحيل المسلم إليه المسلم بدين السلم على شخص يكون عليه دين للمسلم إليه. وقد اختلف الفقهاء في جواز هذه الحوالة:

- ذهب الحنفية وبعض الحنابلة إلى جوازها <sup>(١)</sup>.
- وذهب الشافعية في أصح الوجهين والحنابلة إلى عدم جوازها <sup>(٢)</sup>.
- وذهب الشافعية في وجه آخر إلى جواز الحوالة بالمسلم فيه على دين القرض والإتلاف <sup>(٣)</sup>.
- أما المالكية فلهم تفصيل مجمله ما يلي <sup>(٤)</sup> :

---

(١) الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٢١٤/٥ .

المرداوي ، الإتصاف ، مرجع سابق ، ١١٠/٥ ، ٢٢٥ ، ٢٢٣ .

(٢) النووي ، المجموع ، مرجع سابق ، ٢٧٣/٩ - ٢٧٤ .

الرافعي ، فتح العزيز ، مرجع سابق ، ٤٣٣/٨ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٥٧٧/٤ .

البيهوتي ، كشاف القناع ، مرجع سابق ، ٣٠٦/٣ .

ابن مفلح ، المبدع ، مرجع سابق ، ١٩٨/٤ .

(٣) النووي ، المجموع ، مرجع سابق ، ٢٧٣/٩ - ٢٧٤ .

الرافعي ، فتح العزيز ، مرجع سابق ، ٤٣٣/٨ .

(٤) الخرشي ، الخرشي على مختصر سيدي خليل ، مرجع سابق ، ١٩/٦ . الدردير ، الشرح الكبير مع حاشية

الدسوقي ، مرجع سابق ، ٣٢٧/٣ - ٣٢٨ . الدسوقي ، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير ، مرجع سابق ،

٣٢٨/٣ . ابن جزى ، القوانين الفقهية ، مرجع سابق ، ص ٢٨٠ .

أ- إذا كان دين السلم طعاما ، والدين المحال عليه طعاما، وكان هذا الدين الأخير ناشئا عن بيع، فلا تجوز الحوالة بالمسلم فيه حينئذ بالاتفاق عندهم<sup>(١)</sup> .

ب- إذا كان دين السلم ليس طعاما، والدين المحال عليه ليس طعاما، فتجوز الحوالة بدين السلم إذا حل أجل المحال به، وهو دين السلم، بالاتفاق عندهم .

ج- إذا كان دين السلم طعاما ، والدين المحال عليه طعاما ، وكان هذا الدين الأخير ليس ناشئا عن بيع (أي ناشئ عن قرض)، ففيه خلاف عندهم ، فقد منع بعضهم ، وجوز بعضهم إذا حل أجل المحال به والمحال عليه ، وأكثر الأصحاب على جوازها إذا حل أجل المحال به. وقد استدل من أجاز الحوالة بدين السلم بأنها عقد قد استكمل ركنه وشرائطه<sup>(٢)</sup>. وقال الزركشي من الخنابلة: لا يظهر لي منع الحوالة بالمسلم فيه<sup>(٣)</sup> . كما عللوا الجواز بأن المسلم فيه منزل منزلة الموجود<sup>(٤)</sup> . أما من منع الحوالة بدين السلم فقد استدلوا بما يلي :

---

(١) إلا ما جاء عن أشهب من أنه تجوز إذا استوث رؤوس أموالهما وتكون تولية .

انظر ابن رشد ، بداية المجتهد ، مرجع سابق ، ١١٦/٨ .

(٢) الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٢١٤/٥ .

(٣) المرادوي ، الإنصاف ، مرجع سابق ، ٢٢٣/٥ .

(٤) المرجع نفسه .

١- أن الحوالة بيع ، ويبيع المسلم فيه قبل قبضه لا يجوز . وهذا استدلال الشافعية الذين يرون أن الحوالة بيع دين بدين <sup>(١)</sup> .

٢- أن في الحوالة شبهها ببيع المسلم فيه قبل قبضه ، فهي نقل للملك على غير وجه الفسخ فأشبهت البيع ، فلا تصح كييع المسلم فيه قبل قبضه . وهذا استدلال الحنابلة الذين يرون أن الحوالة عقد منفرد بنفسه وليست بيعا <sup>(٢)</sup> .

٣- أن دين السلم غير مستقر لكونه عرضة للانفساخ عند انقطاع المسلم فيه ونحوه <sup>(٣)</sup> .

أما المالكية فقد منعوا بالاتفاق من الحوالة بدين السلم إذا كان طعاما وكان الدين المحال عليه طعاما ناشئا عن بيع ، وهذا بناء على مذهبهم في عدم جواز بيع الطعام قبل قبضه ، وأن هذا مختص بالطعام ، لذلك فقد أجازوا بغير

---

(١) الشيرازي ، المهذب ، مرجع سابق ، ١٣/١٥٣، ٤٢٦.

وانظر الرافعي ، فتح العزيز ، مرجع سابق ، ٨/٤٣٣.

الشريبي ، مغني المحتاج ، مرجع سابق ، ٢/١٩٣.

(٢) ابن مفلح ، المبدع ، مرجع سابق ، ٤/١٩٨.

البهوتي ، كشاف القناع ، مرجع سابق ، ٣/٣٠٦.

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٤/٥٧٨.

وانظر المرادوي ، الإنصاف ، مرجع سابق ، ٥/٢٢٢.

البهوتي ، كشاف القناع ، مرجع سابق ، ٣/٣٨٣.

(٣) ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٤/٥٧٧-٥٧٨.

ابن مفلح ، المبدع ، مرجع سابق ، ٤/١٩٨.

خلاف الحوالة بدين السلم إذا لم يكن طعاما وكان الدين المحال عليه غير طعام . أما إن كان دين السلم طعاما والدين المحال عليه طعاما ناشئا عن قرض ( وليس عن بيع ) فقد منعه بعضهم بناء على أنه يلزم منه بيع الطعام قبل قبضه ، ولم أجد دليلا لمن أجاز الحوالة به والله أعلم <sup>(١)</sup> .

ثالثا: إيفاء المسلم فيه :

المسلم فيه دين في ذمة المسلم إليه، يجب عليه إيفاؤه عند حلول أجله، بأن يسلم إلى المسلم ما تعاقد عليه، وفق الشروط المتفق عليها ، ولكن هناك بعض المسائل التي اختلف فيها العلماء ومنها :

أ- الإيفاء قبل حلول الأجل .

ب- تعذر المسلم فيه عند الأجل .

أ- الإيفاء قبل حلول الأجل :

إذا رغب المسلم إليه في إيفاء دين السلم قبل حلول الأجل فهل يلزم المسلم قبول ذلك أم لا يلزمه ؟

ذهب المالكية إلى أن المسلم لا يلزمه قبول المسلم فيه قبل الأجل ، إلا أن

المتأخرين منهم أجازوا الإلزام بالقبول إذا كان قبل الأجل بيوم أو يومين <sup>(٢)</sup> .

(١) انظر الخرشي ، الخرشي على مختصر سيدي خليل ، مرجع سابق ، ١٩/٦

ابن رشد ، بداية المجتهد ، مرجع سابق ، ١١٦/٨ .

علي العدوي ، حاشية العدوي على الخرشي ، مطبوع مع الخرشي ، مرجع سابق ، ١٩/٦ .

(٢) ابن عبد البر ، الكافي ، مرجع سابق ، ص ٣٤٠ . ابن جزير ، القوانين الفقهية ، مرجع سابق ، ص ٢٣٢ .

ابن رشد ، بداية المجتهد ، مرجع سابق ، ٤٠٣/٧ .

أما الشافعية فقد نظروا إلى غرض كل من المسلم في الامتناع والمسلم إليه في التعجيل . وحاصل مذهبهم أنه إن كان للمسلم غرض صحيح في الامتناع من أخذ المسلم فيه لم يلزمه قبوله ، أما إن لم يكن له غرض صحيح في الامتناع فينظر في غرض المسلم إليه من التعجيل ، فإن لم يكن له غرض سوى براءة الذمة فالأظهر والأصح عندهم أنه يجبر المسلم على قبول المسلم فيه ، ولهم قول آخر أنه لا يجبر على القبول ، أما إن كان له غرض في التعجيل غير براءة الذمة فيجبر المسلم على القبول قولاً واحداً<sup>(١)</sup> . وقد مثل الشافعية للغرض الصحيح الذي يحق معه للمسلم الامتناع من قبول المسلم فيه قبل الأجل بما لو كان الوقت وقت نهب يخشى معه أن يؤخذ منه، أو كان المسلم فيه حيواناً يحتاج إلى مؤنة من علف ونحوه ، أو كان يحتاج إلى مؤنة حفظ كالحنطة والقطن ، أو كان المسلم فيه لحماً أو ثمرة يريد المسلم أن يأكل ذلك طريراً عند الأجل<sup>(٢)</sup> .

أما الحنابلة فقد قالوا بنحو قول الشافعية ، فقالوا إن كان في قبض المسلم فيه قبل الأجل ضرر على المسلم لم يلزمه قبوله، وإن لم يكن في ذلك ضرر لزمه قبضه . ومثلوا للضرر بأن يكون المسلم فيه مما يتغير، كالأطعمة ، أو يكون قديمه دون حديثه، مثل الحبوب، أو يكون حيواناً فيخشى هلاكه ، أو يحتاج للإنفاق

(١) الشربيني ، مغني المحتاج ، مرجع سابق ، ١١٦/٢ .

الرافعي ، فتح العزيز ، مرجع سابق ، ٣٣٣/٩-٣٣٤ .

الشيرازي ، المهذب ، مرجع سابق ، ١٤٦/١٣ .

(٢) المراجع نفسها .

عليه ، أو يكون مما يحتاج إلى مؤنة حفظ كالقطن ، أو يكون الوقت وقت  
خوف يخشى معه نهب ما يقبضه <sup>(١)</sup> .

وقد استدلل المالكية لعدم الإلزام بقبول الإيفاء قبل الأجل أن المسلم فيه  
من ضمان المسلم إليه إلى الوقت المضروب الذي قصده المسلم ، ولما فيه من  
المؤنة على المسلم عند قبضه قبل أجله <sup>(٢)</sup> .

أما الشافعية وكذلك الحنابلة فقد استندوا إلى وجود الضرر ، فلو كان  
للمسلم غرض صحيح في الامتناع فإن إلزامه بالقبول فيه ضرر عليه ، والضرر  
بلا شك منفي في الشريعة ، فجعلوا وجود الضرر كالتقص في صفة المسلم فيه  
إذ لا يلزم المسلم قبول المسلم فيه إذا جاء به المسلم إليه وكان دون الصفة  
المشروطة لأن في ذلك إسقاطا لحق المسلم <sup>(٣)</sup> . أما لو لم يكن في قبض المسلم  
فيه قبل أجله ضرر على المسلم فيلزمه قبضه لأن غرضه حاصل مع زيادة تعجيل  
المنفعة ، فجرى مجرى زيادة الصفة إذ يلزم المسلم قبول المسلم فيه إذا أحضره  
المسلم إليه وكان أجود من المشروط في العقد <sup>(٤)</sup> ، ولأن الأجل حق المدين

(١) ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٣٩/٤ .

البهوتي ، كشف القناع ، مرجع سابق ، ٣٠١/٣-٣٠٢ .

المرداوي ، الإنصاف ، مرجع سابق ، ١٠١/٥-١٠٢ .

(٢) ابن رشد ، بداية المجتهد ، مرجع سابق ، ٤٠٥/٧ .

(٣) انظر مسألة إحضار المسلم فيه دون الصفة المشروطة عند ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٤٠/٤ .

(٤) انظر مسألة إحضار المسلم فيه أجود من الموصوف عند ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٤٠/٤ .



وقد أسقطه فامتناع المسلم من قبوله المسلم فيه دون غرض صحيح تعنتت<sup>(١)</sup>.  
لكن الشافعية لهم قول بعدم الإيجابار على القبول إن كان غرض المسلم إليه من  
التعجيل مجرد براءة الذمة ولو لم يكن للمسلم غرض صحيح في الامتناع ،  
وحجة هذا القول أن التعجيل كالترع بمزيد فلا يكلف المسلم تقلد المنة<sup>(٢)</sup>.

ولعل قول الجمهور من الشافعية والحنابلة هو الأوجه والأقوى خاصة وأن  
المالكية استدلوا لعدم الإلزام بالقبول قبل الأجل بما قد يقتضيه القبول من تكلف  
المسلم للمؤنة ، وهو ما لا يخالف فيه الجمهور من أنه عند وجود مؤنة على  
المسلم في القبض قبل الأجل فإنه لا يلزمه القبض ، وهذا مما يقرب الخلاف بين  
الفريقين والله أعلم .

#### ب- تعذر المسلم فيه عند حلول الأجل .

قد تقدم أن من شروط المسلم فيه أن يكون عام الوجود في محله ليتمكن  
تسليمه عند حلول أجله ، ومع ذلك فقد يعرض عارض يتعذر معه تسليم  
المسلم فيه عند حلول أجله، إما لعجز المسلم إليه عن التسليم، أو لانقطاع  
المسلم فيه وعدم وجوده ، فما الحكم حينئذ ؟

اختلف الفقهاء في مسألة تعذر المسلم فيه عند حلول الأجل على أقوال :

(١) انظر هذه الاستدلالات عند

الشرييني ، مغني المحتاج ، مرجع سابق ، ١١٦/٢ .

الرافعي ، فتح العزيز ، مرجع سابق ، ٣٣٣/٩ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٣٩/٤ .

البهوتي ، كشف القناع ، مرجع سابق ، ٣٠٢/٣ .

(٢) الرافعي ، فتح العزيز ، مرجع سابق ، ٣٣٤/٩ .

الأول : أنه إذا تعذر تسليم المسلم فيه بعد حلول أجله فإن المسلم بالخيار حينئذ ، إن شاء فسخ العقد وأخذ رأس ماله إما عينه أو عوضه أي مثله إن كان مثليا أو قيمته إن كان قيميا ، وإن شاء انتظر إلى حين وجود المسلم فيه والتمكن من تسليمه. وهذا هو قول جمهور الحنفية والمالكية ، وهو أصح القولين عند الشافعية، كما أنه هو المذهب عند الحنابلة<sup>(١)</sup> .

الثاني : أن العقد يبطل وينفسخ ، ويسترد المسلم رأس ماله أو عوضه . وهذا هو قول زفر من الحنفية ، وهو رواية عن الكرخي ، وهو قول أشهب

- 
- (١) ابن الهمام ، فتح القدير ، مرجع سابق ، ٢١٤/٦ .  
الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٢١١/٥ .  
السرخسي ، المبسوط ، مرجع سابق ، ١٣٥/١٢ .  
ابن نجيم ، البحر الرائق ، مرجع سابق ، ١٧٢/٦ .  
الزيلعي ، تبيين الحقائق ، مرجع سابق ، ١١٣/٤ .  
ابن رشد ، بداية المجتهد ، مرجع سابق ، ٣٩٩/٧ - ٤٠٠ .  
ابن جزى ، القوانين الفقهية ، مرجع سابق ، ص ٢٣٢ .  
الشربيني ، مغني المحتاج ، مرجع سابق ، ١٠٦/٢ .  
الرافعي ، فتح العزيز ، مرجع سابق ، ٢٤٥/٩ .  
الشيرازي ، المهذب ، مرجع سابق ، ١٥٨/١٣ .  
ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٢٦/٤ - ٣٢٧ .  
المرداوي ، الإنصاف ، مرجع سابق ، ١٠٣/٥ .  
ابن مفلح ، المبدع ، (بيروت : المكتب الاسلامي ، ط ١ ، ب ت ) ، ١٩٣/٤ - ١٩٤ .  
البهوتي ، كشف القناع ، مرجع سابق ، ٣٠٣/٣ - ٣٠٤ .

من المالكية ، كما أنه أحد القولين عند الشافعية ، وأحد الوجهين عند  
الحنابلة<sup>(١)</sup> .

الثالث : أن المسلم ليس له إلا الصبر إلى حين وجود المسلم فيه ، وليس له أخذ  
الثلث . وهذا هو قول سحنون من المالكية<sup>(٢)</sup> .

وقد استدلل الجمهور على تخيير المسلم بين الصبر إلى وجود المسلم فيه  
وأخذ رأس المال بأن السلم قد انعقد صحيحا ثم تعذر التسليم بعارض مرجو  
الزوال<sup>(٣)</sup> ، فلا يوجب ذلك انفساخ العقد، فالمعقود عليه، وهو المسلم فيه، دين

(١) ابن الهمام ، فتح القدير ، مرجع سابق ، ٢١٤/٦ .

السرخسي ، المبسوط ، مرجع سابق ، ١٣٥/١٢ .

الزيلعي ، تبيين الحقائق ، مرجع سابق ، ١١٣/٤ .

ابن رشد ، بداية المجتهد ، مرجع سابق ، ٤٠٠/٧ .

ابن جزى ، القوانين الفقهية ، مرجع سابق ، ص ٢٣٢ .

الشريبي ، مغني المحتاج ، مرجع سابق ، ١٠٦/٢ .

الرافعي ، فتح العزيز ، مرجع سابق ، ٢٤٥/٩ .

الشيرازي ، المهذب ، مرجع سابق ، ١٥٨/١٣ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٢٦-٣٢٧/٤ .

المرداوي ، الإنصاف ، مرجع سابق ، ١٠٤/٥ .

ابن مفلح ، المبدع ، مرجع سابق ، ١٩٤/٤ .

البهوتي ، كشف القناع ، مرجع سابق ، ٣٠٣/٣-٣٠٤ .

(٢) ابن رشد ، بداية المجتهد ، مرجع سابق ، ٤٠٠/٧ .

ابن جزى ، القوانين الفقهية ، مرجع سابق ، ص ٢٣٢ .

(٣) يلاحظ أن معظم مناقشات الفقهاء في هذه المسألة كانت متعلقة بكون المسلم فيه سلعة زراعية ، فهي إذا  
انقطعت أو تعذرت في سنة معينة فإنه يرجى وجودها في السنة القادمة .

محلله الذمة، فيبقى الدين ببقاء محله وهي الذمة . وإنما جعل التخيير للمسلم بين الصبر واسترجاع رأس المال لأن انقطاع وتعذر المسلم فيه قبل قبضه بمنزلة تغيير العقود عليه قبل القبض فإنه يوجب الخيار . وقد شبهوا تعذر المسلم فيه بإباق العبد في عقد البيع قبل القبض فإن المشتري حينئذ يخيّر<sup>(١)</sup> .

أما من أبطل العقد بتعذر المسلم فيه فقد استدلووا بما يلي :

١- أن انقطاع المسلم فيه هو بمنزلة هلاك العين المبيعة قبل التسليم من جهة العجز عن تسليمها ، فكما أنه لو هلكت العين المبيعة قبل التسليم بطل البيع فكذا لو تعذر المسلم فيه فإنه يبطل السلم، إذ

---

(١) ابن الهمام ، فتح القدير ، مرجع سابق ، ٢١٤/٦ .

الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٢١١/٥ .

السرخسي ، المبسوط ، مرجع سابق ، ١٣٥/١٢-١٣٦ .

الزيلعي ، تبيين الحقائق ، مرجع سابق ، ١١٣/٤ .

ابن رشد ، بداية المجتهد ، مرجع سابق ، ٣٩٩/٧-٤٠٠ .

الشرييني ، مغني المحتاج ، مرجع سابق ، ١٠٦/٢ .

الرافعي ، فتح العزيز ، مرجع سابق ، ٢٤٥/٩ .

الشيرازي ، المهذب ، مرجع سابق ، ١٥٨/١٣ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٢٧/٤ .

ابن مفلح ، المبدع ، مرجع سابق ، ١٩٤/٤ .

المعقود عليه هو ثمرة هذا العام، بدليل وجوب التسليم منها وقد انقطعت فينفسخ العقد<sup>(١)</sup>.

٢- أن تأخير التسليم يدخل تحت بيع الكالئ بالكالئ ، وهو محرم ، فلا يجوز التأخير ، بل ينفسخ العقد ضرورة<sup>(٢)</sup>.

أما القول الثالث وهو أنه عند تعذر المسلم فيه فإنه ليس للمسلم إلا الصبر إلى حين وجود المسلم فيه وليس له أخذ الثمن فلم أجد لمن قال به دليلاً .

وقد أجاب الجمهور على هذه الأدلة بما يلي

١- هناك فرق بين المبيع المعين والمبيع الذي في الذمة ، فإن المبيع المعين يفوت بهلاكه قبل القبض محل العقد فكان لا بد من انفساخه ، أما الذي في الذمة فهو باق ببقاء محله وهو الذمة<sup>(٣)</sup>.

(١) ابن الهمام ، فتح القدير ، مرجع سابق ، ٢١٤/٦ .

السرخسي ، المبسوط ، مرجع سابق ، ١٣٥/١٢ .

الزيلعي ، تبيين الحقائق ، مرجع سابق ، ١١٣/٤ .

الشربيني ، مغني المحتاج ، مرجع سابق ، ١٠٦/٢ .

الرافعي ، فتح العزيز ، مرجع سابق ، ٢٤٥/٩ .

الشيرازي ، المهذب ، مرجع سابق ، ١٥٨/١٣ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٢٧/٤ .

ابن مفلح ، المبدع ، مرجع سابق ، ١٩٤/٤ .

(٢) ابن رشد، بداية المجتهد ، مرجع سابق ، ٤٠٠/٧ . ابن جزري ، القوانين الفقهية ، مرجع سابق ، ص ٢٣٢ .

(٣) ابن الهمام ، فتح القدير ، مرجع سابق ، ٢١٤/٦ . السرخسي ، المبسوط ، مرجع سابق ،

١٣٦/١٢ . الشيرازي ، المهذب ، مرجع سابق ، ١٥٨/١٣ . ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ،

٣٢٧/٤ . ابن مفلح ، المبدع ، مرجع سابق ، ١٩٤/٤ .

٢- دعوى التعيين وأن العقود عليه هو ثمرة هذا العام لا تصح لأن العاقدين لو تراضيا على دفع المسلم فيه من غيرها جاز، فلو أسلم إليه في ثمرة عامين فقدم في العام الأول ما يجب له في العام الثاني جاز<sup>(١)</sup>.

٣- القول بأن تأخير المسلم فيه يدخل في بيع الكالئ بالكالئ أجيب عنه بأن بيع الكالئ بالكالئ المنهي عنه إنما هو المقصود لا الذي يدخل فيه اضطرارا<sup>(٢)</sup>. ويمكن أن يجاب عنه أيضا بأن تأخير التسليم برضا العاقدين لا يدخل تحت اسم البيع بل من باب إنظار المدين .

وبناء على ما سبق فالظاهر هو وجاهة رأي الجمهور في تخير المسلم بين أخذ رأس ماله أو عوضه والانتظار إلى حين وجود المسلم فيه ، وذلك لقوة أدلتهم ، فيخير المسلم بين أخذ رأس ماله أو عوضه لفوات مقصوده وهو المسلم فيه، أو الانتظار لحين وجود المسلم فيه الذي هو دين في ذمة المسلم إليه ، إذ الانتظار هو من قبيل إنظار المعسر لحين الميسرة والله أعلم .

#### رابعا : الإقالة في السلم :

ذهب جمهور العلماء إلى أن الإقالة في السلم جائزة ، بل نقل ابن المنذر

(١) المراجع نفسها .

(٢) ابن رشد ، بداية المجتهد ، مرجع سابق ، ٤٠٠/٧ .

الإجماع على جوازها<sup>(١)</sup> مع أن ابن حزم قد خالف في ذلك ، فقال : لا تجوز الإقالة في السلم<sup>(٢)</sup> .

وقد احتج الجمهور على قولهم بما يلي :

١- عموم قول النبي ﷺ : ( من أقال مسلما أقاله الله عشرته يوم

القيامة)<sup>(٣)</sup> . فالإقالة مندوب إليها في كل البيوع إذ ليس في الحديث

تفصيل<sup>(٤)</sup> .

---

(١) الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٢١٤/٥ .

ابن عبد البر ، الكافي ، مرجع سابق ، ص ٣٦١ .

ابن رشد ، بداية المجتهد ، مرجع سابق ، ٤٠١/٧-٤٠٢ .

الشيرازي ، المهذب ، مرجع سابق ، ١٥٩/١٣ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ١١٥/٩ .

ابن تيمية ، مجموع الفتاوى ، مرجع سابق ، ٢١٣/٢٩ .

ابن القيم ، تهذيب السنن ، مرجع سابق ، ١١٥/٥ .

(٢) ابن حزم ، المحلى ، مرجع سابق ، ١١٥/٩ .

(٣) ابن ماجه واللفظ له ، سنن ابن ماجه ، مرجع سابق ، ٧٤١/٢ ، كتاب التجارات ، باب الإقالة .

أبو داود ، سنن أبي داود ، مرجع سابق ، ٩٧/٥ ، كتاب البيوع ، باب في فضل الإقالة .

الحاكم وقال : صحيح على شرط الشيخين ، ووافقه الذهبي ، المستدرک مع تلخيص الذهبي ، مرجع سابق ، ٤٥/٢ ، كتاب البيوع .

وانظر الألباني ، إرواء الغليل ، مرجع سابق ، ١٨٢/٥ .

(٤) الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٢١٤/٥ .

٢- أن الإقالة شرعت في بيع العين نظرا للعاقدين دفعا لحاجة الندم، واعتراض الندم في السلم أكثر لأنه يبيع بأوكس الأثمان ، فكان أدعى إلى شرع الإقالة<sup>(١)</sup> .

٣- أن الإقالة فسخ للعقد ورفع له من أصله وليست بيعا فجازت في السلم كغيره من البيوع<sup>(٢)</sup> .

٤- أن الحق في السلم للعاقدين فجاز لهما الرضا بإسقاطه بالإقالة<sup>(٣)</sup> .

أما ابن حزم فقد احتج على منع الإقالة في السلم بما يلي :

١- أن الإقالة بيع ، ولا يجوز بيع الشيء قبل قبضه ، إذ قد صح عن النبي ﷺ أنه نهى عن بيع ما لم يقبض<sup>(٤)</sup> .

٢- ما جاء عن ابن عباس رضي الله عنهما أنه قال : ( إذا أسلفت في شيء إلى أجل مسمى فجاء ذلك الأجل ولم تجد الذي أسلفت فيه

(١) المرجع نفسه .

(٢) ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٣٦/٤ .

(٣) الشيرازي ، المهذب ، مرجع سابق ، ١٥٩/١٣ .

(٤) لقد جاء في الأحاديث النهي عن بيع الطعام قبل قبضه ، وقال ابن عباس : ولا أرى كل شيء إلا مثله . وقد سبق تخريج الحديث ص ١٢٦ من هذا البحث .

ابن حزم ، المحلى ، مرجع سابق ، ٥ / ٩ ، ١١٥ .



فخذ عرضاً بأنقص ولا تبيع مرتين ) . فابن عباس رضي الله عنهما لم يفت بالإقالة في هذه الحال ، ولو جازت لأفتى بها <sup>(١)</sup> .

وقد رد ابن حزم دعوى الإجماع على جواز الإقالة فقال : ( وأما دعواهم الإجماع على جواز الإقالة في السلم قبل القبض فباطل وإقدام على الدعوى على الأمة . وما وقع الإجماع قط على جواز السلم فكيف على الإقالة فيه ) <sup>(٢)</sup> .

والذي يبدو أن القول بجواز الإقالة في السلم هو الأقوى دليلاً والأوجه والأليق بمكارم الشريعة ورفع الحرج فيها ، حتى مع افتراض أن الإقالة يبيع وليست فسخاً فإن هذا لا يمنع جواز الإقالة بناء على ما سبق ترجيحه من جواز بيع المسلم فيه من بائعه قبل قبضه <sup>(٣)</sup> ، أما أثر ابن عباس فقد يحمل على ما لو رغب المسلم في الاعتياض عن المسلم فيه لا الإقالة ، فليس الأثر صريحاً في الدلالة على عدم جواز الإقالة عند ابن عباس ، يعضد ذلك أنه قد نقل الإجماع على جواز الإقالة في السلم بل نقل عن ابن عباس قوله بجواز الإقالة في بعض المسلم فيه والله أعلم <sup>(٤)</sup> .

وهكذا فقد تبين من خلال هذا المبحث الجوانب الفقهية لائتمان بيع السلم ، وسيخصص المبحث التالي لدراسة الجوانب الفقهية للائتمان النقدي أو القرض .

(١) المرجع نفسه ، ٥ / ٩ . وقد سبق تخريج الأثر ص ١٣١ من هذا البحث .

(٢) المرجع نفسه ، ٤ / ٩ .

(٣) انظر ما سبق من ترجيح جواز بيع المسلم فيه من بائعه قبل القبض ص ١٣٤ من هذا البحث .

(٤) ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٣٦ / ٤ .

## المبحث الثالث

### الجوانب الفقهية للائتمان النقدي

لقد قدمنا أن الائتمان النقدي هو الائتمان الذي يكون محله النقد ، حيث يقدم الدائن النقد للمدين الذي يلتزم بالسداد نقدا أيضا<sup>(١)</sup> . فالائتمان النقدي هو القرض النقدي . وهذا المبحث يتناول الجوانب الفقهية للقرض مركزا على القرض النقدي على وجه الخصوص . ويأتي هذا المبحث في ثلاثة مطالب على النحو التالي :

المطلب الأول : تعريف القرض .

المطلب الثاني : حكم القرض .

المطلب الثالث : مسائل القرض .

---

(١) انظر فصل أنواع الائتمان ، ص ١٤ .

## المطلب الأول

### تعريف القرض

القرض في اللغة القطع . وقَرَضَهُ يَقْرِضُهُ قَرْضًا أَي قَطَعَهُ .

والقرض والقرض ما يتجازى به الناس بينهم ويتقاضونه، والجمع قروض، وهو ما أسلفته من إحسان أو إساءة ، وما تعطيه من المال لتتقاضاه<sup>(١)</sup> .

أما القرض في الشرع فقد عُرِّفَ بتعريفات عديدة متقاربة ، فمن هذه التعريفات ما يلي:

١- عند الحنفية عرفه صاحب تنوير الأبصار بأنه عقد مخصوص يرد على

دفع مال مثلي لآخر ليرد مثله<sup>(٢)</sup> . وعرفه صاحب الدر المختار على

نحو مختصر بأنه ما تعطيه من مثلي لتتقاضاه<sup>(٣)</sup> . وأورد ابن عابدين

عليه أنه غير مانع لدخول الوديعة والعارية فيه . وقال : فكان عليه

أن يقول : لتتقاضى مثله<sup>(٤)</sup> .

---

(١) ابن منظور لسان العرب ، مرجع سابق ، ٢١٦/٧ ، مادة قرض .

الفيروز آبادي ، القاموس المحيط ، مرجع سابق ، ١٤١/٢ ، مادة قرض .

الفيومي ، المصباح المنير ، مرجع سابق ، ٤٩٧/٢ ، مادة قرض .

الجوهري ، الصحاح ، تحقيق أحمد عبد الغفور عطار ، (القاهرة ، ١٤٠٢هـ) ، ١١٠٢/٣ ، مادة قرض .

مجمع اللغة العربية ، المعجم الوسيط ، (طهران : المكتبة العلمية ، ب ت ) ، ٧٣٣/٢ ، مادة قرض .

(٢) التمرثاشي ، تنوير الأبصار مع حاشية رد المحتار لابن عابدين ، مرجع سابق ، ١٦١/٥ .

(٣) الحصكفي ، الدر المختار مع حاشية رد المحتار لابن عابدين ، مرجع سابق ، ١٦١/٥ .

(٤) ابن عابدين حاشية رد المحتار ، مرجع سابق ، ١٦١/٥ .

٢- وعند الملكية عرفه ابن عرفه بأنه دفع متمول في عوض غير مخالف له لا عاجلا تفضيلا فقط لا يوجب إمكان عارية لا تحل متعلقا بذمة<sup>(١)</sup> .  
فيخرج بقولهم : (دفع متمول) دفع غير المتمول مثل قطعة نار إذ ليس ذلك قرضا ، ويخرج بقولهم : ( في عوض ) الهبة إذ لا يقابلها عوض ، ويخرج بقولهم : ( غير مخالف له ) السلم والصرف ، ويخرج بقولهم : ( لا عاجلا ) أي كون ذلك العوض مؤجلا ليخرج المبادلة المثلية ، ويقصد بقولهم : ( تفضيلا ) أي تفضيلا من المقرض للمقترض بأن يكون النفع للمقترض وحده ، وقولهم ( لا يوجب إمكان عارية لا تحل ) احتراز من دفع يقتضي جواز عارية لا تحل فلا يسمى قرضا بل عارية ، وقولهم : ( متعلقا بذمة ) هو حال من عوض أي حالة كون العوض متعلقا بالذمة<sup>(٢)</sup> .

٣- عند الشافعية عرفه الشريبي بأنه تمليك الشيء على أن يرد بدله<sup>(٣)</sup> .

٤- عند الحنابلة عرفه البهوتي بأنه دفع مال إرفاقا لمن ينتفع به ويرد بدله<sup>(٤)</sup> .

ومضمون هذه التعريفات أن القرض دفع مال إرفاقا لمن يرد بدله<sup>(٥)</sup> .

(١) الدسوق ، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير ، مرجع سابق ، ٢٢٢/٣ .

(٢) المرجع نفسه .

(٣) الشريبي ، مغني المحتاج ، مرجع سابق ، ١١٧/٢ .

(٤) البهوتي ، كشاف القناع ، مرجع سابق ، ٣١٢/٣ .

(٥) نزيه حماد ، عقد القرض في الشريعة الإسلامية ، ( دمشق : دار القلم ، ١٤١١هـ ) ، ص ٩ .

## المطلب الثاني

### حكم القرض و مشروعيته

القرض جائز بالسنة والإجماع .

أما السنة فقد روى الإمام مسلم وغيره عن أبي رافع رضي الله عنه أن رسول الله ﷺ استسلف من رجل بكراً <sup>(١)</sup> فقدمت عليه إبل من إبل الصدقة ، فأمر أبا رافع أن يقضي الرجل بكره ، فرجع إليه أبو رافع فقال : لم أجد فيها إلا خياراً رباعياً <sup>(٢)</sup> . فقال : (( أعطه إياه . إن خير الناس أحسنهم قضاء )) <sup>(٣)</sup> .

وأما الإجماع فقد أجمع المسلمون على جواز القرض <sup>(٤)</sup> . بل إن الإقراض مندوب إليه <sup>(٥)</sup> ، ويدخل في عموم قول الله تعالى : ﴿ يا أيها الذين آمنوا

- 
- (١) البكر هو الفتى من الإبل . ابن الأثير ، النهاية في غريب الحديث ، مرجع سابق ، ١٤٩/١ ، مادة بكر .
- (٢) يقال للجمل الذكر إذا طلعت رباعيته رباع ، ويقال للأنتى رباعية بالتخفيف ، وذلك إذا دخلا في السنة السابعة ، المرجع السابق ، ١٨٨/٢ ، مادة ربع .
- (٣) مسلم ، صحيح مسلم ، مرجع سابق ، كتاب المساقاة ، باب من استسلف شيئاً فقضى خيراً منه ، ١٢٢٤/٣ .
- الترمذي ، سنن الترمذي ، مرجع سابق ، كتاب البيوع ، باب ما جاء في استقراض البعير أو الشيء من الحيوان أو السن ، ٦٠٩/٣ .
- (٤) ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٤٧/٤ .
- ابن المنذر ، الإجماع ، مرجع سابق ، ص ٥٥ .
- (٥) السرخسي ، المبسوط ، مرجع سابق ، ٣٠/١٤ .
- محمد عليش ، شرح منح الجليل على مختصر خليل ، مرجع سابق ، ٤٦/٣ .
- الشربيني ، مغني المحتاج ، مرجع سابق ، ١١٧/٢ .
- ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٤٧/٤ .

اركعوا واسجدوا واعبدوا ربكم وافعلوا الخير لعلكم تفلحون ﴿<sup>(١)</sup>﴾ .  
والإقراض من فعل الخير <sup>(٢)</sup> . وفي الإقراض كشف لكربة المقرض وعون له ،  
والرسول ﷺ يقول : (( من نفس عن مؤمن كربة من كرب الدنيا نفس الله  
عنه كربة من كرب يوم القيامة )) <sup>(٣)</sup> . كذلك فقد جاء عن ابن مسعود رضي الله عنه  
أن النبي ﷺ قال : (( ما من مسلم يقرض مسلما قرضا مرتين إلا كان  
كصدقة مرة )) <sup>(٤)</sup> . فالإقراض من حيث ذاته مندوب ، لكن قد يعرض له ما  
يجعله واجبا ، كما إذا كان المقرض مضطرا والمال فائض عن حاجة المقرض ،  
وقد يعرض له ما يجعله مكروها ، كمن يغلب على ظنه أن المقرض سينفقه في  
مكروه ، أو ما يجعله محرما إذا كان سينفقه في محرم <sup>(٥)</sup> .

(١) سورة الحج ، آية ٧٧ .

(٢) الشريبي ، مغني المحتاج ، مرجع سابق ، ١١٧/٢ .

(٣) متفق عليه واللفظ لمسلم

البخاري ، صحيح البخاري مع فتح الباري ، مرجع سابق ، كتاب المظالم والغصب ، باب لا يظلم المسلم  
المسلم ولا يسلمه ، ٩٧/٥ .

مسلم ، صحيح مسلم ، كتاب الذكر والدعاء ، باب فضل الاجتماع على تلاوة القرآن والذكر ، ٢٠٧٤/٤ .

(٤) ابن ماجه ، سنن ابن ماجه ، مرجع سابق ، كتاب الصدقات ، باب القرض ، ٨١٢/٢ .

وقد حسنه الألباني في إرواء الغليل ، مرجع سابق ، ٢٢٥/٥-٢٢٦ .

(٥) محمد عيش ، شرح منح الجليل على مختصر خليل ، مرجع سابق ، ٤٦/٣ .

محمد عيش ، حاشية تسهيل منح الجليل ، مطبوع مع الشرح السابق ، ٤٦/٣ .

الرملي ، نهاية المحتاج ، مرجع سابق ، ٢٢٠/٤-٢٢١ .

الشريبي ، مغني المحتاج ، مرجع سابق ، ١١٧/٢ .

أما الاقتراض فهو مباح لأن النبي ﷺ كان يستقرض كما قد سبق في ذكر استسلافه البكر ، وكما قد جاء عند النسائي وابن ماجه عن عبد الله بن أبي ربيعة رضي الله عنه قال : استقرض مني النبي ﷺ أربعين ألفاً ، فجاءه مال فدفعه إلي وقال : (( إنما جزاء السلف الحمد والأداء ))<sup>(١)</sup> . ولو كان الاقتراض مكروها لكان النبي ﷺ أبعد الناس عنه ، ولأن من يقترض إنما يأخذ القرض بعوضه فأشبهه الشراء بدين في الذمة<sup>(٢)</sup> . وليس الاقتراض من المسألة المكروهة فقد جاء عن الإمام أحمد قوله : ليس القرض من المسألة<sup>(٣)</sup> .

---

(١) سبق تخريجه ص ٥٨ من هذا البحث .

(٢) ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٤٧/٤-٣٤٨ .

(٣) المرجع نفسه ، ٣٤٧/٤ .

## المطلب الثالث

### مسائل القرض

#### أولا : من يصح قرضه

يشترط في المقرض أن يكون جائر التصرف ، أهلا للتعرف . أي أن يكون حرا بالغا عاقلا رشيدا . وذلك لأن القرض تبرع أو أن فيه شائبة التعرّف<sup>(١)</sup> . وعليه فلا يصح الإقراض من العبد المأذون والمكاتب وولي اليتيم والصبي وناظر الوقف<sup>(٢)</sup> .

- 
- (١) ابن الهمام ، فتح القدير ، مرجع سابق ، ١٤٥/٦ .  
الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٣٩٤/٧ .  
السرخسي ، المبسوط ، مرجع سابق ، ٣٣/١٤ .  
الشيرازي ، المهذب مع المجموع ، مرجع سابق ، ١٦٢/١٣ .  
زكريا الأنصاري ، أسنى المطالب ، ب ن ، ١٤٠/٢ .  
الشربيني ، مغني المحتاج ، مرجع سابق ، ١١٨/٢ .  
البحيرمي ، حاشية البجيرمي على منهج الطلاب ، ( المكتبة التجارية بمصر ، ب ت ) ، ٣٥١/٢ .  
الرافعي ، فتح العزيز شرح الوجيز - مطبوع مع المجموع للنووي - ، مرجع سابق ، ٣٥١/٩ .  
البهوتي ، كشاف القناع ، مرجع سابق ، ٣١٣/٣ .  
البهوتي ، منتهى الإرادات ، مرجع سابق ، ٢٢٥/٢ .  
ابن مفلح ، المبدع ، مرجع سابق ، ٢٠٥/٤ . ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٤٨/٤ .
- (٢) ابن الهمام ، فتح القدير ، مرجع سابق ، ١٤٥/٦ .  
البهوتي ، منتهى الإرادات ، مرجع سابق ، ٢٢٥/٢ .  
الشربيني ، مغني المحتاج ، مرجع سابق ، ١١٨/٢ .  
الرافعي ، فتح العزيز ، مرجع سابق ، ٣٥١/٩ .



## ثانيا : ما يملك به القرض :

اختلف الفقهاء في المال المقترض متى يملكه المقترض ، وكان خلافهم على ثلاثة آراء :

الأول : وإليه ذهب الحنفية والشافعية في أصح القولين والحنابلة ، وهو أن القرض يملك بقبض المستقرض لمال القرض ، فمتى ما قبض المستقرض الشيء المقرض بالنقل في المنقولات والتخلية في غيرها صار ملكا له <sup>(١)</sup>.

الثاني : وإليه ذهب أبو يوسف ، وهو القول الثاني عند الشافعية ، وهو أن القرض لا يملك إلا بالتصرف فيه بما يزيل الملك كالبيع والهبة والإتلاف <sup>(٢)</sup>.

(١) الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٣٩٦/٧.

السرخسي ، المبسوط ، مرجع سابق ، ٣٤/١٤.

الرافعي ، فتح العزيز ، مرجع سابق ، ٣٩١/٩.

الشيرازي ، المهذب ، مرجع سابق ، ١٦٦/١٣.

البجيرمي ، حاشية البجيرمي على منهج الطلاب ، مرجع سابق ، ٣٥٣/٢.

زكريا الأنصاري ، أسنى المطالب ، مرجع سابق ، ١٤٣/٢.

البهوتي ، منتهى الإرادات ، مرجع سابق ، ٢٢٥/٢.

البهوتي ، كشاف القناع ، مرجع سابق ، ٣١٤/٣.

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٤٨/٤.

ابن مفلح ، المبدع ، مرجع سابق ، ٢٠٦/٤.

المرداوي ، التتقيح المشبع ، ( الرياض : المؤسسة السعودية ، ب ت ) ، ص ١٩١.

(٢)السرخسي ، المبسوط ، مرجع سابق ، ٣٤/١٤.الرافعي ، فتح العزيز ، مرجع سابق ، ٣٩٢/٩.

الشيرازي ، المهذب ، مرجع سابق ، ١٦٦/١٣.البجيرمي ، حاشية البجيرمي على منهج الطلاب ،

مرجع سابق ، ٣٥٣/٢.الشرييني ، مغني المحتاج ، مرجع سابق ، ١٢٠/٢.

الثالث : وإليه ذهب المالكية ، وهو أن القرض يملك بمجرد العقد وإن لم يقبض<sup>(١)</sup> .

ووجه قول من قال أنه يملك بالقبض أن القرض عقد يقف فيه التصرف على القبض فوقف الملك عليه كما في الهبة<sup>(٢)</sup> ، بل هو أولى من الهبة لثبوته بعوض<sup>(٣)</sup> . كذلك فإن المقرض يملك بقبض القرض كل التصرفات بيعا وهبة وصدقة وما إلى ذلك ، وإذا تصرف نفذ تصرفه فيه ولا يتوقف على إجازة المقرض ، وهذه أمارات الملك ، إذ لو لم يملكه لما ملك التصرف فيه<sup>(٤)</sup> . ثم إن الاسم في مأخذه دليل على ثبوت الملك بالقبض ، فإن القرض في اللغة القطع فدل ذلك على انقطاع ملك المقرض بنفس التسليم<sup>(٥)</sup> . كذلك فإن المقرض يملك المنفعة بالقبض ، والمنفعة في المكيل والموزون لا تنفصل عن العين<sup>(٦)</sup> .

---

(١) الدسوقي ، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير ، مرجع سابق ، ٢٢٦/٣ . الخرشي ، الخرشي على مختصر سيدي خليل ، مرجع سابق ، ٢٣٢/٥ . أحمد الدردير ، الشرح الصغير ، مرجع سابق ، ٩٩/٢ . أحمد الصاوي ، بلغة السالك لأقرب المسالك ، مطبوع مع الشرح الصغير ، مرجع سابق ، ٩٩/٢ . صالح الأزهرى ، جواهر الإكليل شرح مختصر خليل ، (القاهرة: مصطفى البابي، ط٢، ١٣٦٦) ، ٧٦/٢ .

(٢) الشيرازي ، المهذب ، مرجع سابق ، ١٦٦/١٣ .

البهوتي ، منتهى الإرادات ، مرجع سابق ، ٢٢٥/٢ .

ابن مفلح ، المبدع ، مرجع سابق ، ٢٠٦/٤ .

(٣) زكريا الأنصاري ، أسنى المطالب ، مرجع سابق ، ١٤٣/٢ .

(٤) المرجع نفسه . الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٣٩٦/٧ .

(٥) الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٣٩٦/٧ .

(٦) السرخسي ، المبسوط ، مرجع سابق ، ٣٤/١٤ . وهذا على رأي الحنفية أن القرض لا يكون إلا في المكيل والموزون ، فإنه لا يمكن الانتفاع بهما إلا باستهلاك العين ، فلما ملك المقرض المنفعة ملك العين لعدم الانفصال بين المنفعة والعين . وانظر أيضا الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٣٩٦/٧ .

وأما القول بأن الملك لا يكون إلا بالتصرف فهو مبني عند من قال به على أن المقرض له الرجوع في القرض بغير رضا المستقرض فدل على أن المستقرض لم يملك القرض وإلا لما جاز للمقرض الرجوع<sup>(١)</sup>. فالقرض ليس تبرعا محضا إذ إنه يجب فيه البدل ، وليس على حقيقة المعاوضات فوجب أن يكون تملكه بعد استقرار بدله<sup>(٢)</sup>. كما أن القرض في حكم العارية فتبقى العين على حكم ملك المقرض<sup>(٣)</sup>.

وأما قول المالكية بأن القرض يملك بمجرد العقد فلم أجد لهم دليلا على ذلك إلا أنهم يرون أن كل معروف من هبة وصدقة وعارية وقرض يملك بمجرد العقد<sup>(٤)</sup>، إلا أن القرض يختلف عن الهبة والصدقة في كونه يملك ويتم ملكه بمجرد العقد ، فلو حصل مانع للدافع قبل الحوز لم يبطل عقد القرض بخلاف غيره من المعروف من هبة وصدقة فإنه لا يتم ملكه إلا إذا حازه المُعْطَى ، فإن حصل مانع قبل الحوز بطل<sup>(٥)</sup>. وقد مال الشوكاني إلى أن

---

(١) الشيرازي ، المهذب ، مرجع سابق ، ١٦٦/١٣. والشافعية يرون في أصح الوجهين عندهم أنه يمكن للمقرض أن يرجع في عين مال القرض كما سيأتي بعد قليل .

(٢) الرافعي ، فتح العزيز ، مرجع سابق ، ٣٩٢/٩.

(٣) الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٣٩٦/٧.

السرخسي ، المبسوط ، مرجع سابق ، ٣٤/١٤.

(٤) الدردير ، الشرح الكبير ، مطبوع مع حاشية الدسوقي ، مرجع سابق ، ٢٢٦/٣.

(٥) الدسوقي على الشرح الكبير ، مرجع سابق ، ٢٢٦/٣.

القرض يملك قبل القبض إذا وقع التراضي على ذلك لأن التراضي هو المناط في نقل الأموال من بعض العباد إلى بعض<sup>(١)</sup>.

ولعل القول بأن القرض يملك بالقبض هو الأوجه دليلاً فإن المقرض يقبضه للمال المقرض يجوز له كافة التصرفات فيه مما يدل على ملكه له ، والمقرض له عندما دفع له المال فإنه إنما قصد تمليك المقرض هذا المال على أن يلتزم برد بدله له .

وهنا مسألة أخرى وهي إذا ملك المقرض القرض فهل للمقرض أو المقرض الرجوع ؟ أي أن يطلب المقرض عين ماله أو أن يعيد المقرض عين مال المقرض عليه.

أما المقرض فالجمهور على أنه يجوز له الرجوع و إعادة عين ما اقترضه للمقرض ما لم يتغير الشيء المقرض بنقص<sup>(٢)</sup> . وللحنابلة قول آخر فيما إذا

(١) الشوكاني ، السيل الجرار ، مرجع سابق ، ١٤٤/٣ .

(٢) الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٣٩٦/٧ .

السرخسي ، المبسوط ، مرجع سابق ، ٣٤/١٤ .

الدسوقي ، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير ، مرجع سابق ، ٢٢٦/٣ .

العدوي ، حاشية العدوي على كفاية الطالب ، (مصر : مطبعة مصطفى البابي ، ١٣٥٧ ) ، ١٣٢/٢ .

الشيرازي ، المهذب مع المجموع ، مرجع سابق ، ١٦٤/١٣ . حيث قال : ( ولا يثبت فيه - أي القرض - خيار المجلس وخيار الشرط لأن الخيار يراد للفسخ ، وفي القرض يجوز لكل واحد منهما أن يفسخ إذا شاء فلا معنى لخيار المجلس وخيار الشرط ) أ هـ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٤٩،٣٤٨/٤ .

ابن مفلح ، المبدع ، مرجع سابق ، ٢٠٧/٤ .

كان الشيء المقرض ليس مثليا ، وهو أن المقرض لا يلزمه قبول ما ليس بمثلي لأن الذي وجب له بالقرض القيمة فلا يلزمه قبول عوض عنها<sup>(١)</sup> .

أما المقرض فقد ذهب الجمهور إلى أنه ليس له الرجوع في قرضه بعد ملك المقرض له<sup>(٢)</sup> .

وذهب الشافعية في أصح الوجهين إلى أن المقرض له الرجوع في عين ماله الذي أقرضه ما لم يبطل بذلك حق لازم كما لو كان مرهونا<sup>(٣)</sup> .

وعلى أية حال فإنه فيما يتعلق بالقرض النقدي الذي هو محل البحث في هذه الدراسة تبعد مطالبة المقرض بعين ماله الذي أقرضه ، إذ يبعد أن يكون للمقرض غرض مقصود في عين النقد الذي أقرضه حيث أن تجانس وحدات

(١) ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٤٩/٤ .

البهوتي ، كشاف القناع ، مرجع سابق ، ٣١٤/٣ .

المرداوي ، التتقيح المشيع ، مرجع سابق ، ص ١٩١ .

(٢) الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٣٩٦/٧ .

الدموقي ، حاشية الدموقي على الشرح الكبير ، مرجع سابق ، ٢٢٦/٣ .

المواق ، التاج والإكليل بهامش مواهب الجليل للحطاب ، مرجع سابق ، ٥٤٨/٤ .

الشرييني ، مغني المحتاج ، مرجع سابق ، ١٢٠/٢ .

الرافعي ، فتح العزيز ، مرجع سابق ، ٣٩٣/٩ .

البهوتي ، كشاف القناع ، مرجع سابق ، ٣١٤/٣ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٤٨/٤ .

(٣) الرافعي ، فتح العزيز ، مرجع سابق ، ٣٩٤/٩ .

الشرييني ، مغني المحتاج ، مرجع سابق ، ١٢٠/٢ .

زكريا الأخصاري ، أسنى المطالب ، مرجع سابق ، ١٤٣/٢ .

النقد وتمائلها لا تجعل للمقرض غرضاً صحيحاً مقصوداً في عين نقده الذي أقرضه .

### ثالثاً : ما يجوز قرضه :

لقد اختلف الفقهاء فيما يجوز قرضه من الأشياء، فمنهم من وسع في ذلك فأجاز إقراض كل شيء ، ومنهم من قصر ذلك على بعض الأموال . وكان خلافتهم على ثلاثة آراء كما يلي :

الأول : وإليه ذهب الحنفية ، وهو أنه لا يجوز قرض إلا ما له مثل الكميات والموزونات والعدديات المتقاربة <sup>(١)</sup> .

الثاني : وإليه ذهب الجمهور من المالكية والشافعية والحنابلة ، وهو أنه يجوز قرض كل ما كان السلم فيه جائزاً إلا الجوارى ، وعند الحنابلة كل الرقيق لا يجوز قرضه ذكرًا أم أنثى . أما ما لا يصح السلم فيه فلا يجوز قرضه كالأرضين والجواهر النفيسة <sup>(٢)</sup> .

(١) الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٣٩٥/٧ .

السرخسي ، المبسوط ، مرجع سابق ، ٣١/١٤ .

الحصكفي ، الدر المختار مع حاشية رد المحتار ، مرجع سابق ، ١٦٢/٥ .

(٢) ابن جزى ، القوانين الفقهية ، مرجع سابق ، ص ٢٤٨ .

الأزهري ، جواهر الإكليل ، مرجع سابق ، ٧٥/٢ .

الدسوقي ، حاشية الدسوقي ، مرجع سابق ، ٢٢٢/٣ .

الخرشي ، الخرشي على مختصر سيدي خليل ، مرجع سابق ، ٢٢٩/٥ .

النووي ، روضة الطالبين ، مرجع سابق ، ٣٣-٣٢/٤ .

الثالث : وإليه ذهب ابن حزم وهو أنه يجوز قرض كل شيء<sup>(١)</sup> .

وحسبنا من هذا كله أن هناك اتفاقاً على جواز القرض النقدي ، فقد انعقد الإجماع على جواز إقراض واستقراض كل ما له مثل<sup>(٢)</sup> . ولا شك أن النقود بجميع أشكالها هي من المثليات سواء كانت نقوداً ذهبية أو فضية أو نقوداً ورقية كما هو الحال في عصرنا .

### رابعاً : الأجل في القرض .

لقد اختلف الفقهاء في جواز اشتراط الأجل في القرض والإلزام به .

← متابعة حاشية الصفحة السابقة

جلال الدين المحلي ، شرح منهاج الطالبين للنووي ، بهامش حاشيتنا قنويي وعميرة على الشرح المذكور ، ( مصر : دار إحياء الكتب العربية ، ب ت ) ، ٢٥٨/٢-٢٥٩ .

الشيرازي ، المهذب ، مرجع سابق ، ١٦٨/١٣ .

الشربيني ، مغني المحتاج ، مرجع سابق ، ١١٨/٢ .

زكريا الأنصاري ، منهج الطلاب ، بهامش حاشية البجيرمي ، مرجع سابق ، ٣٥١/٢-٣٥٢ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٥٠/٤ .

البهوتي ، منتهى الإرادات ، مرجع سابق ، ٢٢٥/٢ .

البهوتي ، كشاف القناع ، مرجع سابق ، ٣١٤/٣ .

ابن مفلح ، المبدع ، مرجع سابق ، ٢٠٥/٤ .

(١) ابن حزم ، المحلى ، مرجع سابق ، ٨٢/٨ .

(٢) القرطبي ، الجامع لأحكام القرآن ، مرجع سابق ، ٢٤١/٣ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٥٠/٤ .

- فقد ذهب جمهور الفقهاء من الحنفية والشافعية والحنابلة وغيرهم إلى أن اشتراط الأجل غير ملزم للمقرض ، بل إن له مطالبة المقرض ببطلان القرض حالاً<sup>(١)</sup> . وذكر الشافعية في الأصح عندهم أن اشتراط الأجل في عقد القرض مبطل للعقد فيما لو كان للمقرض غرض في التأجيل ، كما لو كان الزمان زمان نهب ، أما إذا لم يكن له غرض في التأجيل فيصح العقد ولا يلزم الأجل<sup>(٢)</sup> . وذهب الحنفية والحنابلة إلى أن العقد صحيح والأجل باطل ولم يفصلوا<sup>(٣)</sup> .

- وذهب المالكية إلى أن القرض يتأجل بالتأجيل ، وأن المقرض ليس له مطالبة المقرض قبل حلول الأجل . وهذا هو قول الليث وعطاء وعمرو بن دينار وابن تيمية وابن القيم وابن حزم ، وهو اختيار

(١) ابن الهمام ، فتح القدير ، مرجع سابق ، ١٤٥/٦ .

الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٣٩٦/٧ .

السرخسي ، المبسوط ، مرجع سابق ، ٣٣/١٤ .

ابن عابدين ، حاشية ابن عابدين ، مرجع سابق ، ١٥٨/٥ .

الشيرازي ، المهذب ، مرجع سابق ، ١٦٤/١٣ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٤٩/٤ .

البهوتي ، كشاف القناع ، مرجع سابق ، ٣١٦،٣١٤/٣ .

(٢) النووي ، منهاج الطالبين ، مطبوع مع مغني المحتاج شرح منهاج الطالبين ، مرجع سابق ، ١٢٠/٢ .

الرافعي ، فتح العزيز ، مرجع سابق ، ٣٨٠/٩ .

(٣) ابن الهمام ، فتح القدير ، مرجع سابق ، ١٤٥/٦ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٤٩/٤ .



صاحب الإنصاف من الحنابلة<sup>(١)</sup>. بل إن المالكية قالوا أنه إذا لم يشترط أجل في عقد القرض فإنه لا يلزم المقرض رد بدل القرض إلا إذا انتفع به عادة أمثاله ، فيضرب له أجل مثله. وقد صحح ذلك ابن القيم<sup>(٢)</sup>.

وقد استدلل الجمهور على عدم جواز الأجل في القرض بما يلي :

١- قول الله تعالى : ﴿ ما على المحسنين من سبيل ... ﴾ الآية<sup>(٣)</sup> .  
ووجه الدلالة أن المقرض متبرع، فهو محسن، ولو لزم الأجل لكان التبرع ملزماً على المتبرع شيئاً، وهو ما ينافي موضوع التبرعات، ويلزم

(١) ابن عبد البر ، الكافي ، مرجع سابق ، ص ٣٥٨ .

الدسوقي ، حاشية الدسوقي ، مرجع سابق ، ٢٢٦/٣ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٤٩/٤ .

البيهوتي ، كشف القناع ، مرجع سابق ، ٣١٦/٣ .

ابن تيمية ، الاختيارات الفقهية ، ( الرياض : مكتبة الرياض الحديثة ، ب ت ) ، ص ١٣٢ .

ابن القيم ، إعلام الموقعين ، تحقيق محيي الدين عبد الحميد، (بيروت:المكتبة العصرية ، ١٤٠٧)، ٣/٣٧٥ .

ابن حزم ، المحلى ، مرجع سابق ، ٨١/٨ .

المرداوي ، الإنصاف في بيان الراجح من الخلاف ، مرجع سابق ، ١٣٠/٥ .

البخاري ، صحيح البخاري مع فتح الباري ، مرجع سابق ، ٦٦/٥ .

(٢) للخرشي ، الخرشي على مختصر سيدي خليل ، مرجع سابق ، ٢٣٢/٥ .

الدسوقي ، حاشية الدسوقي ، مرجع سابق ، ٢٢٦/٣ .

ابن القيم ، إعلام الموقعين ، مرجع سابق ، ٣/٣٧٥ .

(٣) سورة التوبة ، أية ٩ .

منه تحقق السبيل على المحسن<sup>(١)</sup>. فالإلزام بالأجل يناقض موضوع

القرض وهو التبرع ، وشرط ما يتنافى موضوع العقد لا يصح<sup>(٢)</sup> .

٢- القرض تبرع لأنه صلة وإعارة في الابتداء ومعاوضة في الانتهاء .

فعلى اعتبار الابتداء لا يلزم التأجيل كما لا يلزم تأجيل الإعارة ،  
إذ لا تأجيل في التبرع ، وعلى اعتبار الانتهاء لا يصح أيضا لأنه يصير

بهذه المعاوضة بيع دراهم بمثلها نسيئة، وهو ربا<sup>(٣)</sup> .

٣- المثل المردود في القرض له حكم العين ، فكأن المقرض رد العين

ولولا هذا الاعتبار لكان تمليك دراهم بدراهم بسلا قبض في المجلس ،

فلزم اعتبارها شرعا كالعين ، وإذا جعلت كالعين فالتأجيل في الأعيان

لا يصح<sup>(٤)</sup> .

٤- القرض يسلك به مسلك العارية ، والعارية لا يلزم الأجل فيها ،

فكما أن للمعير أن يسترد العارية حالا، ولو كانت مؤقتة إلى سنة ،

فكذلك للمقرض أن يسترد قرضه حالا ولا يلزم الأجل<sup>(٥)</sup> .

(١) ابن الهمام ، فتح القدير ، مرجع سابق ، ١٤٦/٦ .

(٢) السرخسي ، المبسوط ، مرجع سابق ، ٣٣/١٤ .

الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٣٩٦/٧ .

(٣) ابن الهمام ، فتح القدير ، مرجع سابق ، ١٤٦/٦ .

(٤) المرجع نفسه ، ١٤٦/٦ .

(٥) الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٣٩٦/٧ .

السرخسي ، المبسوط ، مرجع سابق ، ٣٤-٣٣/١٤ .

٥- التأجيل تبرع وواعد من المقرض، فلا يلزم الوفاء به كما لو أعاره شيئاً. فالمتبرع ينبغي أن يكون بالخيار في تبرعه<sup>(١)</sup>.

٦- القرض عقد امتنع فيه التفاضل فامتنع فيه الأجل كالصرف<sup>(٢)</sup>.

٧- الأجل يقتضي جزءاً من العوض، والقرض لا يحتمل الزيادة ولا النقص في عوضه، فلا يجوز شرط الأجل فيه<sup>(٣)</sup>.

أما من قال بجواز اشتراط الأجل والإلزام به فقد استدلوا بما يلي :

١- عموم الآيات الدالة على وجوب الوفاء بالعقود، والقرض أحد العقود فيجب الوفاء بما يكون فيه من أجل مشروط<sup>(٤)</sup>.

(١) الرافعي، فتح العزيز، مرجع سابق، ٣٥٢/٩.

الدهوتي، كشاف القناع، مرجع سابق، ٣١٦/٣.

ابن قدامة، للمغني، مرجع سابق، ٣٤٩/٤.

(٢) الشريبي، مغني المحتاج، مرجع سابق، ١٢٠/٢.

الدهوتي، كشاف القناع، مرجع سابق، ٣١٦/٣.

(٣) الشيرازي، المهذب، مرجع سابق، ١٦٤/١٣.

ابن قدامة، للمغني، مرجع سابق، ٣٤٩/٤.

(٤) الشوكاني، السيل الجرار المتدفق على حدائق الأزهار، مرجع سابق، ١٤٤/٣.

ومن الآيات الدالة على وجوب الوفاء بالعقود قول الله تعالى: ﴿يا أيها الذين آمنوا أوفوا بالعقود...﴾ الآية. سورة المائدة، آية ١.

وانظر ابن القيم، إغاثة اللهفان من مصائد الشيطان، تحقيق محمد حامد الفقي، (بيروت: دار المعرفة، ب ت)، ٤٧/٢.

٢- قول الله تعالى : ﴿ يا أيها الذين آمنوا إذا تداينتم بدين إلى أجل مسمى فاكتبوه ... ﴾ الآية <sup>(١)</sup> . ووجه الدلالة أن كتابة الدين ليس لها من فائدة إلا حفظ قدر الدين وقدر أجل تسليمه <sup>(٢)</sup> . فكان الأمر بكتابة الدين يتضمن جواز التأجيل . قال ابن خويزمناد عن هذه الآية أنها تضمنت ثلاثين حكما ، وقال : وقد استدلت بها بعض علمائنا على جواز التأجيل في القروض على ما قال مالك ، إذ لم يفصل بين القرض وسائر العقود في المداينات <sup>(٣)</sup> .

٣- قول النبي ﷺ : ( المسلمون على شروطهم ) <sup>(٤)</sup> . فالأجل المشروط في القرض يجب الالتزام به <sup>(٥)</sup> .

(١) سورة البقرة ، آية ٢٨٢ .

(٢) الشوكاني ، السيل الجرار ، مرجع سابق ، ١٤٤/٣ .

(٣) القرطبي ، الجامع لأحكام القرآن ، مرجع سابق ، ٣٧٧/٣ .

(٤) البخاري تعليقا بصيغة الجزم ولفظه ( المسلمون عند شروطهم ) . صحيح البخاري مع فتح الباري ، مرجع سابق ، كتاب الإجارة ، باب أجر السمسار ، ٤٥١/٤ . الترمذي بلفظ : ( الصلح جائز بين المسلمين .... والمسلمون على شروطهم .. ) الحديث ، وقال الترمذي : حديث حسن صحيح . وثعقب بأن فيه كثير من عيب الله وهو ضعيف . انظر سنن الترمذي مع تحفة الأحوذ للمباركفوري ، كتاب الأحكام ، باب ما ذكر عن النبي ﷺ في الصلح بين الناس ، ( دار الفكر ، ب ت ) ، ٥٨٤/٤-٥٨٥ . أبو داود بنحو لفظ الترمذي ، كتاب الأفضية ، باب في الصلح ، مختصر سنن أبي داود مع معالم السنن ، تحقيق أحمد شاکر ومحمد الفقي ، مرجع سابق ، ٢١٣/٥-٢١٤ . الحاكم ، المستدرک ، مرجع سابق ، كتاب البيوع ، ٤٩/٢ . وقد حسن الشوكاني هذا الحديث في نيل الأوطار ، مرجع سابق ، ٢٥٥/٥ . كذلك صححه الألباني في إرواء الغليل ، مرجع سابق ، ١٤٢/٥ .

(٥) انظر الشوكاني ، السيل الجرار ، مرجع سابق ، ١٤٤/٣ . ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٤٩/٤ . ابن القيم ، إغاثة اللهفان ، مرجع سابق ، ٤٧/٢ .

٤- ما رواه أبو هريرة رضي الله عنه عن رسول الله صلوات الله عليه أنه ذكر رجلا من بني إسرائيل سأل بعض بني إسرائيل أن يسلفه ألف دينار فقال : اثني بالشهداء أشهدهم . فقال : كفى بالله شهيدا . قال : فائتني بالكفيل . قال : كفى بالله كفيلا . قال : صدقت ، فدفعها إليه على أجل مسمى ... الحديث <sup>(١)</sup> . والشاهد من الحديث قوله : فدفعها إليه على أجل مسمى . قال ابن حجر : ( وفي الحديث جواز الأجل في القرض ووجوب الوفاء به ) <sup>(٢)</sup> .

٥- أن إخلاف الوعد مما فطر الله العباد على ذمه واستقباحه ، وقد جاءت الأحاديث بالنهي عن إخلاف الوعد وعن الغدر، وبأن إخلاف الوعد من صفات المنافقين <sup>(٣)</sup> .

(١) البخاري ، صحيح البخاري مع فتح الباري ، مرجع سابق ، كتاب الكفالة ، باب الكفالة في القرض والديون بالأبدان وغيرها ، ٤/٤٦٩ .

(٢) ابن حجر ، فتح الباري ، مرجع سابق ، ٤/٤٧٢ .

وانظر القرافي ، الذخيرة في الفقه ، تحقيق : إبراهيم العاقب أحمد ، رسالة دكتوراة ( مكة : جامعة أم القرى ، ١٤٠٨ ) ، ٢/٥١٨ .

(٣) انظر ابن القيم ، إغاثة اللهفان ، مرجع سابق ، ٢/٤٢ .

ومن هذه الأحاديث قوله ﷺ : ( آية المنافق ثلاث ، إذا حدث كذب ، وإذا عاهد غدر ، وإذا وعد أخلف ) .

البخاري ، صحيح البخاري مع فتح الباري ، مرجع سابق ، كتاب الإيمان ، باب علامات المنافق ، ١/٨٩ .

مسلم بنحوه ، صحيح مسلم ، مرجع سابق ، كتاب الإيمان ، باب بيان خصال المنافق ، ١/٧٨ .

ومنها أيضا قوله ﷺ في وصاياهم لأمرأء الحيوث : ( لا تغدروا ) .

مسلم ، صحيح مسلم ، مرجع سابق ، كتاب الجهاد ، باب تأمير الإمام الأمرأء على البيعت ، ٣/١٣٥٧ .

٦- المتعاقدان يملكان التصرف في هذا العقد بالإقالة والإمضاء ، فملكا الزيادة فيه كخيار المجلس<sup>(١)</sup> .

والذي يبدو أن القول بجواز اشتراط الأجل ولزومه هو الأقرب للصواب والأولى بالاعتبار ، فالمسلمون عند شروطهم والأصل في العقود الإباحة . أما أدلة المانعين فليس فيها نص صريح على المنع من اشتراط الأجل ، وهي لا تسلم من المناقشة والاعتراض . فالقول بأن القرض تبرع قول مسلم به ، ولكن القول بأن التبرع لا يمكن الإلزام بالتأجيل فيه وقياس ذلك على الإعارة لا يُلزم من قال بجواز الأجل ولزومه في القرض وهم المالكية بنفي ذلك لأن المالكية يقولون بلزوم الأجل حتى في الإعارة<sup>(٢)</sup> . ثم إن بعض المانعين من اشتراط الأجل ولزومه يقولون بأن القرض عقد لازم في حق المقرض بعد قبض المقرض للقرض ، أي لا يجوز للمقرض المطالبة بعين قرضه<sup>(٣)</sup> فيُلزمون هنا ويمنعون في الأجل مستدلين بكون القرض تبرعا . أما القول بأن القرض معاوضة في الانتهاء فلا يصح اشتراط الأجل فيه لأنه يصبح بيع دراهم بدراهم ففيه نظر إذ إن المعاوضة في القرض غير مقصودة بلا شك ، ولو كان الأمر كذلك لما جاز الأجل في القرض مطلقا بشرط أو بدون شرط مع أن الإجماع على جواز الأجل في القرض<sup>(٤)</sup> والخلاف إنما هو في الإلزام به<sup>(٥)</sup> . والحق في طبيعة القرض

(١) ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٤٩/٤ .

(٢) انظر ابن عيد البر ، الكافي ، مرجع سابق ، ص ٤٠٨ .

(٣) انظر ماسبق عند مناقشة مسألة ما يملك به القرض ص ١٦٠ وما بعدها .

(٤) بل إن الإحسان في القرض إنما هو في الأجل الذي يرتضيه المقرض بين دفعه للمال وأخذه للبدل .

(٥) انظر القرافي ، الذخيرة في الفقه ، مرجع سابق ، ٥١٨/٢ .

أنه من جنس التبرع بالمنافع ، ولهذا سماه النبي ﷺ منيحة<sup>(١)</sup> ، وهو أشبهه بالعارية ويختلف عنها بأن المقرض يعيد مثل المال المقرض لأنه لا يمكن استيفاء المنفعة من المال المقرض إلا باستهلاك عينه وإعادة المثل تقوم مقام إعادة العين<sup>(٢)</sup> . فالقرض عقد ذو طبيعة خاصة وهو بالعارية أشبه منه بالمعوضة . أما القول بأن القرض عقد امتنع فيه التفاضل فامتنع فيه الأجل كالصرف ففيه نظر إذ لو كان الأمر كذلك لما جاز الأجل في القرض مطلقا لا بشرط وإلزام ولا بدون شرط وإلزام وهذا غير مسلم كما قد سبق<sup>(٣)</sup> . ويمثل ما سبق يجاب أيضا على استدلال المانعين بأن الأجل في القرض يقتضي جزءا من العوض فلا يجوز اشتراط الأجل فيه لأن القرض لا يحتمل الزيادة والنقص في عوضه ،

(١) روى الترمذي عن البراء بن عازب ؓ أنه قال سمعت رسول الله ﷺ يقول : ( من منح منيحة لبن أو

ورق أو هدى زقاقا كان له مثل رقبة ) . قال الترمذي : حديث حسن صحيح غريب .

ومنيحة الورق هي قرض الدراهم كما فسرهما الترمذي وابن الأثير .

سنن الترمذي ، مرجع سابق ، كتاب البر والصلة ، باب ما جاء في المنحة ، ٣٠٠/٤ .

ابن الأثير ، النهاية في غريب الحديث ، مرجع سابق ، ٣٦٤/٤ .

(٢) انظر ابن تيمية ، مجموع الفتاوى ، مرجع سابق ٥١٤/٢٠ .

(٣) يلاحظ أن بعض أدلة المانعين من الإلزام بالأجل في القرض تقوم على تشبيه القرض ببيع الدراهم

بالدراهم ، وهذا فيه خلط بين القرض والبيع . والحق أن القرض عقد مستقل عن البيع ، وتطبيق أحكام ربا

البيع عليه يلزم منه منع القرض بالكلية ، إذ في بيع الدراهم بالدراهم لا بد من التقابض في المجلس ،

والقرض بالاتفاق لا يشترط له ذلك إذ الإرفاق في القرض قائم على التأجيل بين دفع المال وأخذ البذل .

ولذلك فقد خطأ ابن تيمية قول الجمهور من المالكية والشافعية والحنابلة بأن القرض على خلاف القياس

لأنه بيع ربوي بجنسه ، وقد بين ابن تيمية أن القرض تبرع بالمنافع فهو من جنس التبرعات وليس من

جنس المعاضات . انظر

ابن تيمية ، مجموع الفتاوى ، مرجع سابق ، ٥١٤/٢٠ . رابح المصري ، الجامع في أصول الربا ، (دمشق :

دار القلم ، ط١ ، ١٤١٢) ، ص ٢٢٩-٢٣٠ . وانظر الخلاف في مسألة هل القرض على خلاف

القياس عند نزبه حماد ، عقد القرض ، مرجع سابق ، ص ١٥-١٧ .

فالقرض ليس معاوضة حتى يقال أنه إذا اشترط الأجل فيه فإن جزءاً من العوض سيكون مقابل الأجل .

ويمكن تقوية قول المجيزين لاشتراط الأجل والإلزام به بأنه كما أن القرض في ذاته تبرع بمنافع المال فإن الأجل إذا حدد يعتبر تبرعاً من المقرض للمقرض ولذلك يكون الأجل إما هبة أو صدقة ، ومن المعلوم أن جمهور العلماء لا يجيزون الرجوع في الهبة ، كما أن الصدقة لا يجوز الرجوع فيها بالإجماع<sup>(١)</sup> ، وعليه فما دام أن المقرض قد تبرع بالأجل الذي اشترطه المقرض فيجوز إلزامه بذلك الأجل بناء على عدم جواز الرجوع في الهبة والصدقة . كما يمكن تقوية قول المجيزين لاشتراط الأجل والإلزام به بأنه لم يرد نص صريح في المنع من اشتراط الأجل في القرض مع أن القرض مما يكثر التعامل به وتعم به البلوى، والأجل فيه من الأمور المعلومة المعروفة ، بل إن الإلزام والالتزام به كان من عرف الناس ، فقد جاء عن بلال بن رباح رضي الله عنه أثر طويل وكان مما ذكر فيه أن بلالا قال : ( حتى اعترضني رجل من المشركين فقال : يا بلال إن عندي سعة فلا تستقرض من أحد إلا مني . ففعلت . فلما أن كان ذات يوم توضأت ثم قمت لأؤذن بالصلاة فإذا المشرك قد أقبل في عصابة من التجار فلما أن رأني قال : يا حبشي . قلت : يا لباه .

(١) انظر ابن حجر ، فتح الباري ، مرجع سابق ، ٢٣٥/٥ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٦٨٤، ٦٨٢/٥ .

والفرق بين الهبة والصدقة يكمن في قصد المتبرع من تبرعه فإن قصد من تبرعه وجه الله وثواب الآخرة فهي صدقة، وإن قصد غير ذلك من الإكرام والتودد فهي هدية، أو لم يقصد شيء فهي هبة أو عطية أو نحلة .

انظر البهوتي ، كشاف القناع ، مرجع سابق ، ٢٩٩/٤ .



فتجهمني وقال لي قولاً غليظاً ، وقال : أتدري كم بينك وبين الشهر ؟  
قال : قلت : قريب . قال : إنما بينك وبينه أربع فأخذك بالذي عليك فأردك  
ترعى الغنم كما كنت قبل ذلك ....<sup>(١)</sup> . والشاهد من هذا الأثر أن هذا  
المشرك لم يحاول أن يأخذ بلالاً رضي الله عنه بالقرض قبل حلول الأجل . ولو كان  
الأجل غير ملزم لما تردد في مطالبة بلال وتنفيذ وعيده قبل نهاية الشهر وحلول  
القرض . ومن جهة أخرى ففي هذا الأثر دليل على أن الأجل في القرض مما هو  
معروف لدى الناس ، ولو كان الإلزام به غير جائز لورد ما يدل على ذلك .  
والقول بالإلزام بالأجل في القرض هو اختيار بعض المعاصرين <sup>(٢)</sup> .

#### خامساً : اشتراط الزيادة في القرض .

أجمع الفقهاء على أن اشتراط الزيادة على مقدار القرض حرام وهو ربا .  
قال ابن المنذر : ( وأجمعوا على أن المسلف إذا شرط عُشْر السلف هدية  
أو زيادة فأسلفه على ذلك أن أخذه الزيادة ربا ) <sup>(٣)</sup> .

(١) أبو داود ، مختصر سنن أبي داود مع معالم السنن ، مرجع سابق ، كتاب الخراج والإمارة والفيء ، باب  
الإمام يقبل هدايا المشركين ، ٢٥٦/٤ .

(٢) انظر غازي طه خصيفان ، عقد القرض في الفقه الإسلامي ، رسالة ماجستير ، (مكة : جامعة أم القرى ،  
١٤٠٠) ، ص ٥٤ .

عبد الله الجبرين ، حكم الأجل في القرض ، مجلة جامعة الإمام محمد بن سعود ، ع ١٤ ، جمادى الآخرة  
١٤١٦ هـ ( الرياض : جامعة الإمام محمد بن سعود ) ، ص ١٨٨ .

(٣) ابن المنذر ، الإجماع ، مرجع سابق ، ص ٥٥ .

وقال ابن قدامة : ( وكل قرض شرط فيه أن يزيده فهو حرام بغير  
خلاف )<sup>(١)</sup>.

والأدلة على تحريم الزيادة المشروطة في القرض كثيرة منها:

١- أن القرض بزيادة مشروطة صورة من صور الربا الجاهلي المحرم بنص  
القرآن والسنة، فيستدل له بأدلة تحريم الربا الجاهلي، ومنها قول الله  
تعالى : ﴿ يا أيها الذين آمنوا اتقوا الله وذروا ما بقي من الربا إن  
كنتم مؤمنين ﴾ إلى قوله تعالى : ﴿ وإن تبتم فلکم رؤوس  
أموالکم لا تظلمون ولا تظلمون ﴾<sup>(٢)</sup>. فالنص القرآني فيه تحريم  
الربا الجاهلي المعروف، والذي يشمل القرض بزيادة ، كما أن في  
الآية حصرا لحق الدائن أو المقرض في رأس ماله الذي أقرضه، فلا  
يجوز له أخذ الزيادة<sup>(٣)</sup>. ومن أدلة تحريم الربا الجاهلي

(١) ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٥٤/٤ .

وانظر في تحريم شرط الزيادة :

الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٣٩٥/٧ .

ابن جزري ، اللقوانين الفقهية ، مرجع سابق ، ص ٢٤٨ .

ابن عبد البر ، الكافي ، مرجع سابق ، ص ٣٥٩ .

الشريبي ، مغني المحتاج ، مرجع سابق ، ١١٩/٢ .

الرافعي ، فتح العزيز ، مرجع سابق ، ٣٧٠/٩ .

البهوتي ، كشاف القناع ، مرجع سابق ، ٣١٧/٣ .

ابن حزم ، المحلى ، مرجع سابق ، ٨٧/٨ .

(٢) سورة البقرة ، آية ٢٧٨-٢٧٩ .

(٣) عبد العزيز المتراك ، الربا والمعاملات المصرفية ، مرجع سابق ، ص ١٨٣ .

قول النبي ﷺ: ( ألا إن كل ربا من ربا الجاهلية  
موضوع ..... ) الحديث<sup>(١)</sup>.

٢- ما جاء في الأثر: ( كل قرض جر نفعا فهو ربا )<sup>(٢)</sup>.

٣- قول النبي ﷺ: ( لا يحل سلف ويبيع ... ) الحديث<sup>(٣)</sup>. ذلك أنه  
إذا باعه وأقرضه فإنه يحاييه في الثمن فيزيده لأجل القرض فيصبح  
القرض بزيادة ، وذلك ربا<sup>(٤)</sup>.

(١) مسلم ، صحيح مسلم ، مرجع سابق ، كتاب الحج ، باب حجة النبي ﷺ ، ٨٨٦/٢-٨٩٢.

الترمذي ، سنن الترمذي ، مرجع سابق ، كتاب تفسير القرآن ، باب ومن سورة التوبة ، ٢٥٥/٥.

(٢) روي هذا الأثر مرفوعا إلى النبي ﷺ بسند ساقط فقد رواه الحارث بن أبي أسامة في مسنده بإسناد فيه  
سوار بن مصعب وهو متروك . ورواه البيهقي في السنن الكبرى عن فضالة بن عبيد موقوفا بلفظ: ( كل  
قرض جر منفعة فهو وجه من وجه الربا ) . انظر:

البيهقي ، السنن الكبرى ، مرجع سابق ، ٣٥٠/٥ . الشوكاني ، نيل الأوطار ، مرجع سابق ، ٢٣٢/٥.

ابن حجر ، التلخيص الحبير في تخريج أحاديث الرافعي الكبير ، مطبوع مع فتح العزيز ، مرجع  
سابق ، ٣٧٢/٩.

الصنعاني ، سبل السلام ، مرجع سابق ، ١٠٤/٣-١٠٥.

المنائي ، فيض القدير ، مرجع سابق ، ٢٨/٥.

الألباني ، إرواء الغليل ، مرجع سابق ، ٢٣٥/٥-٢٣٦.

(٣) الترمذي ، وقال : حديث حسن صحيح ، سنن الترمذي ، مرجع سابق ، كتاب البيوع ، باب ما جاء في  
كراهية بيع ما ليس عندك ، ٥٣٦-٥٣٥/٣ .

أبو داود ، سنن أبي داود ، مرجع سابق ، كتاب البيوع ، باب شرط في بيع ، ١٤٤/٥.

(٤) الشوكاني ، نيل الأوطار ، مرجع سابق ، ١٧٩/٥ .

ابن تيمية ، مجموع فتاوى ابن تيمية ، مرجع سابق ، ٦٣/٢٩ ، ٣٣٤ .

٤- أن شرط الفائدة في القرض يخرج من حقيقة القرض إلى البيع ، وبيع الربوي يجنسه يشترط فيه التماثل والحلول والتقابض كما جاء في الحديث : ( الذهب بالذهب ، والفضة بالفضة ، والبر بالبر ، والشعير بالشعير ، والتمر بالتمر ، والملح بالملح مثلاً بمثل ، يدا بيد ، فمن زاد أو استزاد فقد أربى )<sup>(١)</sup> .

ولا شك أن تحريم الزيادة المشروطة في القرض مما هو معلوم من الدين بالضرورة ، فلا يكاد يجهره أحد .

### سادساً : الزيادة في القرض عند الوفاء بدون شرط .

كما قد سبق فإن اشتراط الزيادة في القرض محرم ، لكن ما هو الحكم إذا بذل المقرض الزيادة عند وفائه للقرض بدون أن يكون هناك شرط مسبق بينه وبين المقرض ، وبدون أن يكون هناك عرف سائد يعتبر بمنزلة الشرط ؟

من الفقهاء من أجاز ذلك ، ومنهم من منع ، ومنهم من فصل .

- فالحنفية والشافعية والحنابلة والظاهرية وابن عبد البر وابن حبيب من المالكية أجازوا للمقرض أن يرد أفضل مما اقترض سواء كان ذلك بأن يرد أكثر مما اقترض أو أفضل وأجود صفة<sup>(٢)</sup> .

(١) مسلم ، صحيح مسلم ، مرجع سابق ، كتاب المساقاة ، باب الربا ، ١٢١١/٣ .

وانظر رمضان حافظ ، موقف الشريعة الإسلامية من المعاملات المصرفية والبدائل منها ، ( الطائف : مكتبة الطرفين ، ط٣ ، ١٤١٢ ) ، ص ٣٢ .

(٢) المرخسي ، المبسوط ، مرجع سابق ، ٣٧/١٤ .

الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٣٩٥/٧ .

الرافعي ، فتح العزيز ، مرجع سابق ، ٣٧٦/٩ .

تابع الحاشية في الصفحة التالية ←

- ونقل ابن قدامة المنع من ذلك عن أبي بن كعب وابن عباس وابن عمر  
في رواية عنه رضي الله عنهم أجمعين<sup>(١)</sup>. وهو قول عبد الله بن  
مسعود رضي الله عنه<sup>(٢)</sup>.

← متابعة حاشية الصفحة السابقة

النجيري ، حاشية النجيري ، مرجع سابق ، ٣٥٥/٢ .  
زكريا الأتصاري ، أسنى المطالب ، مرجع سابق ، ١٤٢/٢ .  
النوري ، روضة الطالبين ، ( بيروت : المكتب الإسلامي ، ط ٢ ، ١٤٠٥ ) ، ٣٤/٤ .  
الشمرازي ، المهذب ، مرجع سابق ، ١٧٠/١٣ .  
ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٥٦/٤ .  
ابن قدامة ، الكافي ، ( بيروت : دار الكتب العلمية ، ط ١ ، ١٤١٤ ) ، ٧٢/٢ .  
ابن حزم ، المحلى ، مرجع سابق ، ٧٧/٨ .  
ابن جزى ، القوانين الفقهية ، مرجع سابق ، ص ٢٤٩ .  
ابن عبد البر ، الكافي ، مرجع سابق ، ص ٣٥٨ .  
وانظر الشوكاني ، نيل الأوطار ، مرجع سابق ، ٢٣٢/٥ .  
وبالرغم من أن الحنفية لم ينصوا على مسألة الزيادة في القدر بعينها - فيما وجدت - إلا أن استدلالهم  
بحديث : ( زن و أرجح ) . الذي سيأتي ضمن أدلة المجيزين يدل على أنهم لا يفصلون في  
الزيادة غير المشروطة بل يجيزون الزيادة في القدر والصفة . انظر الكاساني ، بدائع الصنائع ،  
مرجع سابق ، ٣٩٥/٧ .

(١) ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٥٦/٤ .

(٢) انظر

ابن حزم ، المحلى ، مرجع سابق ، ٧٨/٨ .

وقد جاء في مصنف ابن أبي شيبة عن ابن سيرين أن رجلاً استقرض من ابن مسعود درهما فقضاه . فقال  
له الرجل : إني تجاوزت لك من جيد عطائي ، فكره ذلك ابن مسعود وقال : مثل دراهمي .  
ابن أبي شيبة ، المصنف ، تقديم وضبط : كمال الحوت ، ( بيروت : دار التاج ، ط ١ ، ١٤٠٦ ) ،  
٥٢٣/٤ .

- وأما المالكية فقد فصلوا بين الزيادة في المقدار والزيادة في الصفة ، فلم يميزوا رد الأكثر وأجازوا رد الأجوود صفة . ونقل ابن جزري عن المدونة بأنه يجوز رد الأكثر إذا كان يسيرا جدا<sup>(١)</sup> . وهناك وجه عند الشافعية بأنه لا يجوز رد الأكثر في الربويات<sup>(٢)</sup> .

وقد استدل من أجاز أخذ الزيادة غير المشروطة في بدل القرض

مطلقا بما يلي<sup>(٣)</sup> :

(١) ابن جزري ، القوانين الفقهية ، مرجع سابق ، ص ٢٤٩ .

ابن عبد البر ، الكافي ، مرجع سابق ، ص ٣٥٨ .

الدردير ، الشرح الصغير ، مرجع سابق ، ٣/٣٩٦ .

وانظر أيضا

الشوكاني ، نيل الأوطار ، مرجع سابق ، ٥/٢٣٢ . الصنعاني ، سبل السلام ، مرجع سابق ، ٣/١٠٤ .

ابن حزم ، المحلى ، مرجع سابق ، ٨/٧٧ .

(٢) الرافعي ، فتح العزيز ، مرجع سابق ، ٩/٣٧٧ .

(٣) انظر هذه الأدلة عند

الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٧/٣٩٥ .

السرخسي ، الميسوط ، مرجع سابق ، ١٤/٣٧ .

الرافعي ، فتح العزيز ، مرجع سابق ، ٩/٣٧٦ .

البجيرمي ، حاشية البجيرمي ، مرجع سابق ، ٢/٣٥٦ .

زكريا الأنصاري ، أسنى المطالب ، مرجع سابق ، ٢/١٤٢ .

الشيرازي ، المهذب ، مرجع سابق ، ١٣/١٧٠-١٧١ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٤/٣٥٦-٣٥٧ .

ابن حزم ، المحلى ، مرجع سابق ، ٨/٧٧-٧٨ .

الشوكاني ، نيل الأوطار ، مرجع سابق ، ٥/٢٣٢ .

- ١- ما جاء في الحديث عن أبي هريرة رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم استقرض سنا ، فأعطى سنا خيرا من سنه ، وقال : ( خياركم أحاسنكم قضاء )<sup>(١)</sup> . وفي رواية أبي رافع قال : استسلف رسول الله صلى الله عليه وسلم بكرا فجاءته إبل من الصدقة ، قال أبو رافع فأمرني رسول الله صلى الله عليه وسلم أن أقضي الرجل بكره . فقلت : لا أجد في الإبل إلا جملا خيارا رباعيا . فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم : ( أعطه إياه فإن خيار الناس أحسنهم قضاء )<sup>(٢)</sup> . فالرسول صلى الله عليه وسلم قضى خيرا مما أخذ وأجود .
- ٢- ما جاء عن جابر رضي الله عنه قال : أتيت النبي صلى الله عليه وسلم وكان لي عليه دين ، فقضاني وزادني<sup>(٣)</sup> . فالرسول صلى الله عليه وسلم زاد جابرا عند قضاء دينه ، وهذه الزيادة زيادة في المقدار ، فقد ورد أنها كانت قيراطا<sup>(٤)</sup> .

(١) البخاري، صحيح البخاري مع فتح الباري، مرجع سابق ، كتاب الاستقراض ، باب حسن القضاء ، ٥٨/٥ .

مسلم ، صحيح مسلم ، مرجع سابق ، كتاب المساقاة ، باب من استسلف شيئا فقضى خيرا منه ، ٣/١٢٢٥ .  
الترمذي ، سنن الترمذي ، مرجع سابق ، كتاب البيوع ، باب ما جاء في استقراض البعير أو الشيء من الحيوان أو السن ، ٣/٦٠٧ .

(٢) سبق تخريجه ص ١٥٣ من هذا البحث .

(٣) البخاري ، صحيح البخاري مع فتح الباري ، مرجع سابق ، كتاب الاستقراض ، باب حسن القضاء ، ٥٩/٥ . كما رواه البخاري ومسلم بلفظ آخر وفيه أن الزيادة كانت قيراطا . صحيح البخاري ، مرجع سابق ، كتاب الوكالة ، باب إذا وكل رجلا أن يعطي شيئا ولم يبين كم يعطي فأعطى على ما يتعارفه الناس ، ٤/٤٨٥ . صحيح مسلم ، مرجع سابق ، كتاب المساقاة ، باب بيع البعير واستئثاره ركوبه ، ٣/١٢٢٢-١٢٢٣ .

(٤) انظر الحاشية السابقة .

- ٣- ما جاء عن سويد بن قيس رضي الله عنه قال : جلبتُ أنا ومَخْرَفَةُ العبدِي بزا<sup>(١)</sup> من هجر، فجاءنا النبي صلى الله عليه وسلم فساومنا بسر اويل، وعندِي وزان يزن بالأجر . فقال النبي صلى الله عليه وسلم للوزان : ( زن وأرجح )<sup>(٢)</sup> . ووجه الدلالة أن النبي صلى الله عليه وسلم زاد البائع في توفيته حقه من الثمن الذي قد ثبت في ذمته فأصبح ديننا عليه . وهذه الزيادة زيادة في المقدار .
- ٤- ما جاء عن عطاء بن يعقوب قال : اقترض مني ابن عمر رضي الله عنه ألف درهم فقضاني أجود من دراهمي ، وقال لي : ما كان فيها من فضل فهو نائل مني لك . أتقبله؟ قلت : نعم<sup>(٣)</sup> .

(١) البز هو الثياب . انظر مجمع اللغة العربية ، المعجم الوسيط ، مرجع سابق ، ٥٤/١ ، مادة بزز .

(٢) الترمذي وقال : حديث حسن صحيح . ، سنن الترمذي ، مرجع سابق ، كتاب البيوع ، باب ما جاء في الرجحان في الوزن ، ٥٩٨/٣ .

النسائي ، سنن النسائي ، مرجع سابق ، كتاب البيوع ، باب الرجحان في الوزن ، ٢٨٤/٧ .

ابن ماجه ، سنن ابن ماجه ، مرجع سابق ، كتاب التجارات ، باب الرجحان في الوزن ، ٧٤٨/٢ .

أبو داود ، سنن أبي داود ، مرجع سابق ، كتاب البيوع ، باب الرجحان في الوزن والوزن بالأجر ، ١١/٥ .

(٣) الطبراني ، المعجم الكبير ، تحقيق: حمدي السلفي ، ( مطبعة الوطن العربي ، ط١ ، ١٤٠٠ ) ، ١٢/حديث ١٣٠٧١ . قال في مجمع الزوائد : رجاله رجال الصحيح . أه . البيهقي ، مجمع الزوائد ، بيروت : مؤسسة المعارف ، ١٤٠٦ ، ١٤٤/٣ .

ابن أبي شيبة ، المصنف ، مرجع سابق ، ٥٢٣/٤ .

وقد جاء عند البيهقي ومالك عن مجاهد أنه قال : استسلف عبد الله بن عمر من رجل دراهم ثم قضاه دراهم خير منها . فقال الرجل : يا أبا عبد الرحمن ، هذه خير من دراهمي التي أسلفتك . فقال عبد الله بن عمر : قد علمت ذلك ، ولكن نفسي بذلك طيبة .

البيهقي ، سنن البيهقي ، مرجع سابق ، ٣٥٢/٥ .

مالك ، الموطأ ، مرجع سابق ، ٥٢٤/٢ .



٥- أن الزيادة عند الوفاء بغير شرط ولا عادة لم تجعل عوضا في القرض ولا وسيلة إليه ولا إلى استيفاء الدين ، فحلت كما لو لم يكن هناك قرض .

٦- أن الربا المحرم هو اسم لزيادة مشروطة في العقد ، وهذه الزيادة غير مشروطة .

أما من منع من الزيادة غير المشروطة في القرض فقد استدل بأن المقرض إذا أخذ فضلا في الوفاء كان القرض قرضا جر منفعة ، وهو محرم<sup>(١)</sup> .

أما من فصل فأجاز رد الأفضل دون الأكثر فقد استدلوا بحديث أبي رافع السابق<sup>(٢)</sup> وبالأثر الوارد عن ابن عمر بأنه استسلف دراهم ثم قضى خيرا منها<sup>(٣)</sup> . فكأنهم نظروا إلى أن الأصل هو عدم جواز الزيادة عند الوفاء ، لكن جاز رد الأفضل صفة بلا شرط لورود الأدلة بذلك ، أما رد الأكثر مقدارا في القرض فيبقى على أصل عدم الجواز لعدم ورود دليل يخصه بالجواز . ويردون على استدلال المجيزين ( لرد الزيادة غير المشروطة مطلقا ) بحديث جابر

(١) ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٥٦/٤ .

(٢) انظر الدليل الأول من أدلة المجيزين للزيادة غير المشروطة مطلقا ص ١٧٩ من هذا البحث . وانظر

ابن جزى ، القوانين الفقهية ، مرجع سابق ، ص ٢٤٩ .

مالك ، الموطأ ، مرجع سابق ، ٥٢٤/٢-٥٢٥ .

(٣) لقد سبق تخريج هذا الأثر ص ١٨٠ .

وحديث سويد بن قيس السابقين<sup>(١)</sup> بأن الزيادة فيهما عند وفاء دين ناجم عن بيع وليس دين قرض<sup>(٢)</sup>.

والذي يبدو أن القول بجواز الزيادة غير المشروطة عند وفاء القرض مطلقا، أي سواء كانت زيادة في الصفة أو زيادة في المقدار هو الأقوى وذلك لورود الأدلة بجواز الزيادة عند الوفاء بدون شرط، أما أثر: ( كل قرض جر منفعة فهو ربا ) فهو محمول على المنفعة المشروطة في القرض أو ما كانت في حكم المشروطة وذلك جمعا بين هذا الأثر والأدلة الصحيحة الواردة في إعطاء الأفضل عند الوفاء<sup>(٣)</sup>. وأما التفصيل بين الزيادة في الصفة والزيادة في المقدار وإجازة الأولى دون الثانية بناء على التفرقة بين الدين الناجم عن بيع والدين الناجم عن قرض وأن الأدلة الواردة في الزيادة في المقدار كانت في ديون ناجمة عن بيع، فالذي يبدو أن هذا الفرق غير مؤثر، فلا فرق بين دين القرض ودين البيع، فكلاهما دين ثابت في الذمة، وعليه فلا ينبغي أن يختلف الحكم تبعا لاختلاف نوع الدين والله أعلم<sup>(٤)</sup>.

(١) انظر الدليل الثاني والثالث من أدلة المجيزين ص ١٧٩، ١٨٠.

(٢) فالمالكية يجيزون رد الأكثر فيما إذا كان الدين دين بيع.

انظر ابن جزى، القوانين الفقهية، مرجع سابق، ص ٢٤٩.

(٣) انظر الصنعاني، سبل السلام، مرجع سابق، ١٠٥/٣.

(٤) لا سيما وأن المالكية وهم القائلون بالتفصيل، قد استدلوا في مسألة جواز اشتراط الأجل في القرض والإلزام به بأية الدين: ( يا أيها الذين آمنوا إذا تداينتم بدين إلى أجل مسمى ... ) الآية، ولم يفصلوا بين دين البيع ودين القرض وأجروا الآية على عمومها.

انظر ما سبق في مسألة الأجل في القرض، الدليل الثاني من أدلة المالكية على جواز اشتراط الأجل، وما نقله القرطبي عن ابن خويزمناد. الجامع لأحكام القرآن، مرجع سابق، ٣/٣٧٧.

### سابعاً : اقتراض الإمام على بيت المال ( القرض العام )

ذكر العلماء أنه يجوز للإمام أن يقترض على بيت المال عند الحاجة لذلك وللمصلحة العامة . يقول الإمام الجويني : ( لست أمتنع الإمام من الاقتراض على بيت المال إن رأى ذلك ، استطابة للقلوب ، ..... ، والذي قدمته - يقصد جواز فرض وظائف مالية - ليس تحريماً للاستقراض ، ولكنه تمهيد لما يسوغ للإمام أن يفعله ، والأمر موكول إلى رأيه )<sup>(١)</sup> .

وخص بعضهم ذلك بما إذا كان هناك دخل يرتجى لبيت المال . يقول الشاطبي : ( والاستقراض في الأزمات إنما يكون حيث يرجى لبيت المال دخل ينتظر أو يرتجى )<sup>(٢)</sup> . كما خص الإمام الماوردي جواز الاستقراض بما إذا كان وجه الإنفاق الذي يلزم له الاقتراض مما يثبت ديناً على بيت المال حيث يقول : ( فلو اجتمع على بيت المال حقان ، ضاق عنهما واتسع لأحدهما صرف فيما يصير منهما ديناً فيه ، فلو ضاق عن كل واحد منهما جاز لولي الأمر أن يقترض على بيت المال ما يصرفه في الديون دون الارتفاق )<sup>(٣)</sup> .

(١) الجويني ، غياث الأمم ، ( قطر : الشؤون الدينية ، ط١ ، ١٤٠٠ ) ، ص ٢٧٧ .

(٢) الشاطبي ، الاعتصام ، مرجع سابق ، ٣٥٩/٢ .

وانظر الغزالي ، شفاء الغليل في بيان الشبه والمخيل ومسالك التعليل ، ( بغداد : مكتبة الإرشاد ، ط١ ، ١٣٩٠ ) ، ص ٢٤١-٢٤٢ .

(٣) الماوردي ، الأحكام السلطانية ، ( القاهرة : دار الفكر ، ط١ ، ١٤٠٤ ) ، ص ١٨٥ .

وهناك أدلة على مشروعية الاقتراض للمصلحة العامة ، منها حديث أبي رافع الذي قد سبق ذكره وفيه أن رسول الله ﷺ استسلف بكرا<sup>(١)</sup> . ومنها ما جاء عن عبد الله بن أبي ربيعة أن النبي ﷺ استلف منه حين غزا حنيناً ثلاثين أو أربعين ألفاً ، فلما قدم قضاها إياه ثم قال له : ( بارك الله لك في أهلك ومالك إنما جزاء السلف الوفاء والحمد )<sup>(٢)</sup> .

وهكذا نختتم هذا المبحث وبه نختتم هذا الفصل الذي تم فيه دراسة الجوانب الفقهية للائتمان ، حيث تم بحث الجوانب الفقهية لكل من ائتمان البيع الآجل وائتمان بيع السلم والائتمان النقدي . ومنه ننتقل لدراسة الدور التمويلي للائتمان التي تأتي في الفصل التالي .

---

(١) سبق تخريجه ص ١٥٣ . وقد ذكر الخطابي أن الرسول ﷺ إنما استسلف لأهل الصدقة من أرباب الأموال . انظر معالم السنن للخطابي ، مع مختصر سنن أبي داود ، مرجع سابق ، ١٩/٥ .

(٢) سبق تخريجه ص ٥٨ .

# الفصل الثالث

## الدور التمويلي للائتمان

وفيه أربعة مباحث :

- المبحث الأول : الائتمان والتمويل الاستهلاكي .
- المبحث الثاني : الائتمان وتمويل نفقات الدولة .
- المبحث الثالث : الائتمان والتمويل الاستثماري .
- المبحث الرابع : وضع الائتمان ضمن وسائل التمويل الأخرى .

يهدف هذا الفصل إلى بيان مدى إسهام الائتمان في التمويل الاستهلاكي وتمويل نفقات الدولة والتمويل الاستثماري ، مع بيان وضع الائتمان ضمن وسائل التمويل . وسوف يتم تناول كل موضوع من تلك المواضيع في مبحث مستقل .

## المبحث الأول

### الائتمان والتمويل الاستهلاكي

كما هو معلوم فإن الاستهلاك يعتبر قرارا اقتصاديا يتخذه الشخص لإشباع رغباته وحاجاته المختلفة ثم ينفذه ، وهو ( أي الشخص ) في سبيل الحصول على السلع والخدمات اللازمة لإشباع تلك الحاجات والرغبات لابد له من قوة شرائية ييادها بتلك السلع والخدمات . إن هذه القوة الشرائية يمكن أن تكون سلعا وخدمات أخرى كما هو الحال في المقايضة السلعية ، وهو أمر نادر جدا في عصرنا الحاضر ، كما يمكن أن تكون تلك القوة الشرائية نقودا حاضرة يقدمها، كما هو الحال في الشراء النقدي ، كذلك يمكن أن تكون تلك القوة الشرائية ائتمانا أو وعدا بالدفع يقدمه المستهلك، إما للحصول على السلع والخدمات اللازمة مباشرة، أو للحصول على النقود التي تمكنه من الحصول على تلك السلع والخدمات ، مع ملاحظة أن القوة الشرائية في حالة الائتمان ليست كاملة، إذ لابد من تسديد قيمة الائتمان عند حلول موعد السداد ، فالائتمان ، عند نشوئه، وسيط شرائي غير مبريء للذمة، في حين أن النقود وسيط شرائي مبريء للذمة .

إن هناك العديد من الأسباب والدوافع التي تجعل الشخص يلجأ للاتمان كقوة شرائية أو وسيط تبادل لتمويل مشترياته الاستهلاكية<sup>(1)</sup>، وهو ما سنوضحه في الفقرة التالية .

### أسباب اللجوء للاتمان الاستهلاكي :

لقد سبقت الإشارة أثناء الحديث عن أهمية الاتمان إلى بعض أسباب لجوء المستهلكين للاتمان وأهميته لهم ، وقد كان ذلك على نحو مختصر ، ومن المناسب هنا تفصيل أسباب لجوء المستهلكين إلى الاتمان لتمويل استهلاكهم . إن هناك العديد من الأسباب التي تجعل المستهلك يلجأ للاتمان باعتباره أحد أساليب تمويل الحصول على السلع والخدمات اللازمة لإشباع

---

(1) يعرف الاتمان الاستهلاكي في العادة بأنه وسيط تبادل يقدمه المستهلك الفرد لبائع السلع أو الخدمات أو لمقرض النقود ، وذلك للحصول على تلك الأشياء ( سلع ، خدمات ، نقود ) حالا مقابل وعد بالسداد في المستقبل .

Robert H. Colc , Consumer and Commercial Credit Management , ( U.S.A. : Richard D. Irwin Inc , 5th ed , 1976 ) , P. 21 .

وانظر :

Albert F. & George E. Credit and Collection , ( new York : McGraw-Hill , 7th ed , 1960 ) , P. 190 .

ومما يميز الاتمان الاستهلاكي أن تسديد الالتزام فيه لا يتم تدبيره من خلال الأشياء التي حصل عليها الشخص من سلع وخدمات ونقود كما في الاتمان الاستثماري ، بل يتم ذلك من مصدر آخر يكون في الغالب دخل المستهلك نفسه .

انظر في هذا الموضوع :

Walter W. , Money , prices and Policy , ( New York : McGraw-hill , 2nd ed , 1966 ) , P. 66

Albert F. & George E. , Credit and Collection , Op. Cit , P. 191 .

الحاجات والرغبات الإنسانية ، إلا أنه يمكن إجمال هذه الأسباب في ثلاثة أسباب رئيسية<sup>(١)</sup> :

### ١- التوسع في الاستهلاك ورفع مستوى المعيشة :

إن الائتمان بما يتضمنه من وعد بالدفع المستقبلي مقابل السلع والخدمات ، أو مقابل النقود التي يمكن استخدامها للحصول على السلع والخدمات ، يمكن الفرد من التوسع في الاستهلاك وإشباع الحاجات والرغبات بما يفوق دخله الحالي . فالفرد يستطيع عن طريق الائتمان الحصول على سلع وخدمات لم يكن يستطيع أن يحصل عليها لو قيد بدخله الحالي لأنها تقع خارج نطاق إمكانياته ، فلا يفكر الفرد بالحصول عليها . وقد تكون هذه السلع غالية الثمن أو أنها تقع أسفل سلم أولويات المستهلك . وليس بالضرورة أن يحصل المستهلك على سلع أو خدمات جديدة عن طريق الائتمان، بل قد يزيد من مقدار السلع والخدمات التي كان يحصل عليها، مما يزيد من مستوى المعيشة والرفاهية لديه . على سبيل المثال فإن الشخص منخفض الدخل قد تكون له حاجات أو رغبات لا يستطيع الحصول على السلع والخدمات التي تشبعها ، وقد تكون بعض هذه الحاجات ضرورية أو شبه

(١) انظر

سامي خليل ، النقود والبنوك ، مرجع سابق ، ص ١٥٢-١٥٣ .

Robert Cole & Lon Mishler , Consumer and Business Credit Management, ( U.S.A.: Richard D. IRWIN Inc. , 10th ed , 1995) , PP. 10-11.

Lowrence J. Gitman & Michael D. , Personal Financial Planning , ( U.S.A. : Dryden Press, 5th ed ,1990 ) , P. 220 .

Robert H. Cole , Consumer and Commercial Credit Management , Op. cit. ,PP. 14-16 .



ضرورية ، لذلك فإنه قد يؤجل الحصول على تلك السلع والخدمات إلى أن يتحسن دخله، أو يتمكن من ادخار ما يمكنه من الحصول عليها . كذلك فإن هناك بعض السلع أو الخدمات التي تكون بطبيعتها مرتفعة الثمن بشكل يفوق قدرة المستهلك حتى لو كان من متوسطي الدخل ، وذلك مثل الأثاث والسيارات وبعض الأجهزة الكهربائية وبعض الخدمات الطبية والتعليمية ، بل إن بعضها ذو ثمن مرتفع جدا، كالعقار ، وللحصول على تلك السلع والخدمات فإن المستهلك قد يعتمد إلى الادخار المسبق، وهذا خيار قد يطول مداه<sup>(١)</sup> ، وقد تكون الحاجة إلى السلعة ملحة وحاضرة كما سبق ، كما قد تقف دون هذا الخيار عقبات تتعلق بعدم قدرة بعض الأفراد على الادخار ، أو بالخشية من إنفاق المدخرات في غير ما خطط له ، أو بالخوف من ضياعها وغير ذلك . إن الائتمان يوفر فرصة جيدة للحصول على تلك السلع والخدمات وتحميل تكاليفها على الدخل المستقبلية للمستهلك بطريقة ميسرة، خاصة في حالة تقسيط ثمن السلعة أو الخدمة أو تقسيط دفعات السداد النقدي .

والخلاصة أن أحد أسباب اللجوء للائتمان الاستهلاكي هو ما يوفره للمستهلك من قدرة على التوسع في الاستهلاك، ورفع مستوى المعيشة ، وزيادة الرفاهية الاقتصادية التي يتمتع بها ، إذ إنه عن

---

(١) خاصة في العقارات ، مثل المنازل والأراضي التي قد يلزم للادخار لها مدة زمنية طويلة قد تصل إلى ٢٠ أو ٣٠ سنة بحسب دخل المستهلك وقيمة العقار .

طريق الائتمان لا يكون الاستهلاك مقيدا بالدخل الحالي للمستهلك ، بل يتوسع ذلك القيد عن طريق إضافة جزء من الدخول المستقبلية<sup>(١)</sup> .

## ٢- مواجهة الطوارئ :

قد يستطيع بعض الأفراد في الأحوال العادية أن يتقيد في إنفاقه بمقدار ما يحصل عليه من دخل ، إلا أن أي فرد قد يواجه بعض الأحوال أو المناسبات الطارئة أو الحوادث غير المتوقعة التي تستلزم منه إنفاقا آتيا يفوق دخله ومدخراته المتوافرة لديه ، ويعتبر الائتمان أحد السبل لمواجهة تلك الطوارئ . على سبيل المثال فإن عطل السيارة قد يستلزم إنفاقا كبيرا لا يستطيع المستهلك مواجهته بدخله الحالي ، كذلك فإن بعض النفقات الصحية الضرورية الطارئة قد تفوق بكثير إمكانيات المستهلك .

(١) ويمكن توضيح ذلك بأن خط إمكانيات المستهلك ، أو ما يسمى بخط الدخل ، في تحليل السواء سوف ينتقل لليمين معبرا عن زيادة إمكانيات المستهلك ، ليس عن طريق زيادة الدخل الحالي بل عن طريق إضافة جزء من الدخل المستقبلي ، وهذا يعني أن المستهلك سوف يتوازن عند مستوى أعلى للإشباع أي عند منحنى سواء أعلى كما هو مبين في الرسم التالي .



ويلاحظ أن التوسع في الاستهلاك أو رفع مستوى المعيشة الناجم عن استخدام الائتمان إنما هو بالنسبة للوقت الحاضر ، أما في المستقبل فإن الالتزام بسداد الائتمان بلا شك سوف يستلزم الحد من الاستهلاك وبالتالي خفض مستوى المعيشة وذلك في حالة عدم زيادة الدخل في المستقبل أو عدم انخفاض مستوى الأسعار .

إن المستهلك قد يواجه هذه الطوارئ والعوارض بالائتمان مباشرة، أي يلجأ للائتمان لتمويل السلع أو الخدمات اللازمة ، وقد يعتمد إلى استباق هذه الطوارئ باللجوء للائتمان عند توافره لتمويل بعض النفقات العادية من أجل توفير بعض النقد لمواجهة الطوارئ التي يخشى أو يتوقع حدوثها<sup>(١)</sup>.

### ٣- الملاءمة والسهولة في استخدام الائتمان :

إن استخدام الائتمان من قبل المستهلك كثيرا ما يكون بسبب السهولة والراحة والملاءمة التي يتميز بها الائتمان عن استخدام النقد. إن الشراء على الحساب الذي يلجأ إليه المستخدم في التعامل مع المتجر أو مقدم الخدمة يسمح للمستهلك بالحصول على السلع والخدمات التي يحتاجها خلال فترة معينة ثم دفع قيمة تلك السلع أو تلك الخدمات دفعة واحدة في آخر الفترة المشار إليها<sup>(٢)</sup> ، وهذا بلا شك أيسر وأكثر ملاءمة للمستهلك من الدفع النقدي عند كل عملية

---

(١) قد يلجأ المستهلك للائتمان حتى مع توافر النقد الذي يمكنه من التمويل النقدي ، وذلك تحسبا لنفقات طارئة ضرورية قد لا يتوافر الائتمان لتمويلها عند الحاجة لها . على سبيل المثال فإن الشخص الذي يشتري جهازا كهربائيا قيمته ألف ريال عن طريق الائتمان ، مع وجود النقد الكافي لديه ، يمكنه مواجهة نفقة طارئة مثل نفقة علاج تبلغ ألف ريال حتى لو كان الائتمان غير متوافر لتمويل نفقة العلاج مباشرة ، وذلك عن طريق النقد الذي احتفظ به . وهكذا فإن هذا الشخص استخدم الائتمان لمواجهة النفقة الطارئة بطريق غير مباشر، إذ إنه لو لم يستخدم الائتمان لشراء الجهاز ويحتفظ بالنقد لما تمكن من مواجهة نفقة العلاج الطارئة لعدم توافر الائتمان لتمويلها . انظر :

Robert H. & George J. , Personal Finance , Op. Cit , P. 129 .

(٢) سيأتي شرح طرق التمويل الائتماني الاستهلاكي والتي منها الشراء على الحساب بالتفصيل في الصفحات القادمة ٢٠٣ وما بعدها .

شراء . كما أن في هذا الأسلوب ملاءمة للعائلة التي تستطيع إرسال أي فرد للمتجر والحصول على ما يلزمها من سلع الاستهلاك اليومية دون أن يلزم وجود رب المنزل أو أن يكون لدى تلك العائلة النقد اللازم لشراء تلك السلع . كذلك فإن الشراء على الحساب يوفر بعض الجهد على المستهلك حيث يمكن للمستهلك الحصول على بيان كامل بكل مشترياته من المتجر، مما يسهل عليه تنظيم ميزانية المنزل ومتابعة أوجه الصرف .

ومن جهة أخرى فإن الائتمان قد يكون ضرورة لا بد منها كما في حالة خدمات الكهرباء والهاتف مثلا التي يصعب استيفاء أثمانها نقدا نظرا لاستمرارية تقديم الخدمة ، لذلك فإن الأسلوب الائتماني هو الأسلوب المتبع في تحصيل أثمانها حيث تحصل بشكل دوري إما شهريا أو ربع سنوي ، أي أن المستهلك يحصل على ائتمان من شركة الكهرباء أو شركة الهاتف فترته شهر أو ربع سنة أو أقل أو أكثر .

كذلك فإن جانب الملاءمة والسهولة في استخدام الائتمان تبدو أيضا جلية واضحة في أسلوب بطاقات الائتمان التي تستخدم في الحصول على السلع والخدمات ، سواء البطاقات الخاصة التي تصدرها شركات معينة للحصول على سلع وخدمات من فروعها فقط، أو بطاقات الائتمان العامة التي تصدرها مؤسسات مالية معينة مثل فيزا أو أميركان اكسپرس<sup>(١)</sup> ، والتي تستخدم في شراء السلع والحصول على

---

(١) سيأتي شرح هذه البطاقات تفصيلا في الصفحات القادمة ص ٢١٢ وما بعدها ، ٢٢٠ وما بعدها .

الخدمات من كثير من المحلات التجارية . فالمستهلك بدلا من الدفع النقدي يكتفي بتقديم البطاقة ويوقع على بعض الفواتير ليتم تحصيل قيمة مشترياته خلال شهر مثلا دفعة واحدة ، وبذلك يستغني عن حمل النقود ، كما يحصل على بيان بكل مشترياته خلال فترة معينة مما يمكنه من متابعة ميزانيته .

إن جانب الملاءمة والسهولة والمرونة التي يوفرها الائتمان لتمويل معظم الحاجات الاستهلاكية يجعل الكثير من المستهلكين يلجئون للائتمان في تمويل مشترياتهم الاستهلاكية حتى مع وجود النقد الكافي لديهم والذي يمكنهم من الشراء النقدي <sup>(١)</sup> .

### مصادر الائتمان الاستهلاكي وطرق تقديمه :

في أي معاملة ائتمانية هناك طرفان ، طرف متلقي للائتمان وطرف مانح للائتمان . وفي حالة الائتمان الاستهلاكي فإن المستهلك هو الطرف المتلقي للائتمان، والذي يتعهد بسداد مبلغ الائتمان في وقت لاحق ، أما الطرف المانح للائتمان أو ما يطلق عليه مصدر الائتمان فقد يكون أحد أشخاص القطاعات الاقتصادية الثلاثة المعروفة ، وهي القطاع العائلي و قطاع الأعمال و قطاع الدولة . إن مانح الائتمان قد يكون فردا أو مجموعة أفراد من القطاع العائلي ، وقد يكون مؤسسة أو شركة أو ما شابههما من أشخاص قطاع الأعمال ، كما قد يكون

(١) لقد وجد أن ٢٥% من المستهلكين الذين يتعاملون بالائتمان في أمريكا لديهم مدخرات تكفي للشراء نقدا .

انظر فايز الزعبي، سلوك المستهلك الأردني، مرجع سابق ، ص ٢٣٩.

مانح الائتمان الاستهلاكي الدولة أو إحدى المؤسسات العامة للدولة. وفيما يلي تفصيل لمصادر الائتمان الاستهلاكي وطرق تقديمها للائتمان الاستهلاكي .

## ١ - القطاع العائلي :

قد يحصل المستهلك على ما يريد من ائتمان لتمويل حاجاته الاستهلاكية من أشخاص القطاع العائلي . وغالبا ما يتخذ الائتمان المقدم من القطاع العائلي صورة الائتمان النقدي ( القرض ) حيث يحصل المستهلك على النقود اللازمة له متعهدا بسداد المبلغ في وقت لاحق . ويقدم هذا الائتمان وفق الأساليب التالية :

### أ- القرض الفردي المباشر :

وهذا الأسلوب من أبسط أساليب الائتمان الاستهلاكي حيث يلجأ المستهلك إلى أحد أفراد عائلته أو أقاربه ، أو يلجأ إلى أحد أصدقائه أو معارفه أو جيرانه للحصول على قرض نقدي حسن ليتمكن من الإنفاق منه وسداد حاجاته الاستهلاكية . لقد سبق أن اقتراض في الإسلام أمر مباح وليس هو من المسألة المذمومة ، وأنه مندوب إليه في حق المقرض لما فيه من تفريج كربة المسلم وإعانتة على سد حوائجه<sup>(١)</sup> . وبناء على ذلك فإن هذا الأسلوب الائتماني له من الاتساع الأفقي في الاقتصاد الإسلامي ما ليس له في الاقتصاد الوضعي نظرا لما يتميز به المجتمع الإسلامي من ترابط أسري، وتكافل

(١) انظر ص ١٥٣ وما بعدها من هذا البحث .

اجتماعي، وتطلع إلى ما عند الله من ثواب وأجر . كذلك فإن من أسباب اتساع هذا الأسلوب الائتماني تفضيل المستهلك له عند توافره وتيسره نظراً لعدم وجود تكلفة اقتصادية لمثل هذا الأسلوب . ومع ذلك فإن حجم الائتمان المقدم عن طريق هذا الأسلوب قد يكون محدوداً بسبب محدودية قدرة هذا المصدر ، كما أن هذا الأسلوب غالباً ما يتخذ الطابع الشخصي حيث لا يكون التعامل به إلا في نطاق الأقارب والمعارف والأصدقاء حيث تتوفر الثقة اللازمة لإتمام عملية الائتمان .

#### ب- الجمعيات الادخارية ( جمعيات الموظفين ) :

الجمعيات الادخارية ، أو ما يعرف بجمعيات الموظفين، هي جمعيات غير رسمية ينشئها مجموعة من الأفراد يتفقون فيما بينهم على دفع قسط شهري معين من كل منهم ويأخذ كل فرد منهم بالتناوب حصيلة الأقساط المتجمعة ، فقد يتفق خمسة أو ستة أفراد أو أكثر مثلاً على أن يدفع كل منهم شهرياً مبلغ ١٠٠٠ ريال ، فإذا كانوا خمسة أفراد فإن كل واحد منهم سيأخذ شهرياً خمسة آلاف ريال وفق ترتيب متفق عليه . لقد شاع استخدام هذا الأسلوب بين الموظفين الذين تجمعهم علاقة عمل واحدة في الغالب ، ولذلك أطلق عليها جمعيات الموظفين ، لكنه قد يستخدم أيضاً من قبل أفراد تربطهم علاقة معرفة أو سكن وما إلى ذلك . أما تسميتها بالجمعيات الادخارية فلوجود شبه بينها وبين الادخار في النتيجة ، فالشخص الذي يحصل على مبلغ الجمعية في آخر شهر كأنه ادخر مسبقاً ما دفعه من أقساط ، أما الشخص الذي يحصل على مبلغ الجمعية في أول شهر فكأنه قام بادخار

لاحق تحصل على مبلغه مسبقاً ( يعتبر هذا المبلغ في الحقيقة قرضاً ) ،  
أما الأشخاص الآخرون فكل منهم يجمع بين الوصفين .

وهذا الأسلوب من التعامل ينطوي على معاملات ائتمانية تتضح  
من خلال أخذ صورة مبسطة لهذه الجمعية ، فلو فرضنا مثلاً أن هناك  
ثلاثة أفراد اتفقوا على تكوين جمعية قسطها الشهري ألف ريال ، على  
أن يأخذ الفرد أ المبلغ المتحصل في الشهر الأول، ويأخذ الفرد ب  
المبلغ المتحصل في الشهر الثاني ، ويأخذ الفرد ج المبلغ المتحصل في  
الشهر الثالث ، فإنه بناء على هذا الاتفاق سيأخذ الفرد أ ثلاثة  
آلاف ريال ( مبلغ الجمعية ) ، منها ألف ريال تمثل قسطه الذي دفعه ،  
أما الألفين الباقية فتمثل ائتمانا مقدما له من الفرد ب والفرد ج ،  
وسيقوم الفرد أ بسداد هذا الائتمان للفرد ب والفرد ج  
في الشهرين التاليين من خلال الأقساط التي سيدفعها الفرد أ نفسه ،  
أما الفرد ب فسيأخذ في الشهر الثاني ثلاثة آلاف ريال ، منها  
ألف ريال تمثل قسطه الذي دفعه ، ومنها ألف ريال من الفرد أ  
سداد الائتمان الذي تحصل عليه الفرد أ في الشهر الأول ، ومنها  
ألف ريال تمثل ائتمانا مقدما من الفرد ج ، أما الفرد ج فسيأخذ  
في الشهر الثالث ثلاثة آلاف ريال ، منها ألف ريال هي قسطه الذي  
دفعه ، وألف ريال سداد ما قدمه من ائتمان للفرد أ في الشهر الأول  
( قسط الفرد أ ) ، وألف ريال سداد ما قدمه من ائتمان للفرد ب  
في الشهر الثاني ( قسط الفرد ب ) . ويتضح مما سبق أن الفرد الأول  
الذي يأخذ مبلغ الجمعية في أول شهر أو أول فترة هو متلق فقط  
للائتمان من باقي الأفراد ، أما الفرد الأخير الذي يأخذ مبلغ الجمعية في  
آخر فترة فهو مانح فقط للائتمان حيث أن ما يحصل عليه ليس سوى



سداد ما قدمه من ائتمان للأفراد الآخرين ، أما بقية الأفراد فكل منهم مانح وملتق للائتمان ، ويعتمد مبلغ ما يقدمه أو يتلقاه من ائتمان على ترتيب الشخص في الجمعية من حيث أخذه لمبلغ الجمعية ، فكلما تقدم ترتيبه كان ما يأخذه من ائتمان هو أكبر مما يمنحه ، والعكس بالعكس .

ومن وجهة نظر شرعية ليس هناك مانع من هذا الأسلوب من التعامل الائتماني لأنه يعتمد على التعاون في الإقراض ولن يحصل أي شخص على شيء سوى سداد الائتمان الذي قدمه ، كما لن يلتزم أي شخص بشيء سوى تسديد ما عليه من ائتمان ، فالذي حصل على الائتمان ليس ملزماً عند التسديد بأي زيادة ، ففي مجموعة مكونة من ثلاثة أشخاص ، والقسط الشهري فيها ألف ريال سيكون الآخذ الأول هو الملتقي للائتمان فقط من الشخصين الآخرين ، وهو ليس ملزماً في الشهرين القادمين بشيء سوى سداد ما حصل عليه من ائتمان من كل من الشخصين ، حيث سيسدد ألف ريال ( القسط الذي سيدفعه في الشهر الثاني ) للآخذ الثاني ، ويسدد ألف ريال أيضاً ( القسط الذي سيدفعه في الشهر الثالث ) للآخذ الثالث ، وهكذا ... وقد أفتى بجواز ذلك مجلس هيئة كبار العلماء في المملكة العربية السعودية بالأكثرية ، وهو ما أفتى به مفتي المملكة العربية السعودية الشيخ عبد العزيز بن باز حيث جاء في جواب سؤال يقول فيه السائل (١) :

---

(١) انظر فتوى الشيخ عبدالعزيز بن باز في مجلة الدعوة ، عدد ١٢٢١ ، ٢٢ جمادى الأولى ١٤١٠ هـ ، (الرياض : مؤسسة الدعوة الإسلامية) ، ص ١١ . كذلك أفتى الشيخ محمد بن عثيمين بجواز ذلك . انظر الفتوى في محمد العبدلي ، فتاوى مهمة لموظفي الأمة (إعداد) ، (الرياض : دار الشريف ، ط ١ ، ١٤١٧) ، ص ٧٣-٧٤ .

( جماعة من المدرسين يقومون في نهاية كل شهر بجمع مبلغ من المال من رواتبهم ويعطى لشخص معين منهم ، وفي الشهر الثاني يعطى لشخص آخر ، وهكذا حتى يأخذ الجميع نصيبهم ، وتسمى عند البعض بالجمعية ، فما حكم الشرع في ذلك ؟ ) .

فأجاب حفظه الله :

( ليس في ذلك بأس ، وهو قرض ليس فيه اشتراط نفع زائد لأحد . وقد نظر في ذلك مجلس هيئة كبار العلماء فقرر بالأكثرية جواز ذلك لما فيه من المصلحة للجميع بدون مضرة ، والله ولي التوفيق . ) .

ورغم عدم وجود إحصائيات عن حجم الائتمان المقدم بهذا الأسلوب إلا أنه من الملاحظ انتشار هذا الأسلوب وشيوعه وازدياد التعامل به ، كما يلاحظ في بعض الحالات كبر حجم حصيلة الاشتراك خاصة إذا كان عدد المشتركين في الجمعية كبيرا ، أو كان مبلغ القسط عاليا . وقد تمكن الكثير من الأفراد من تغطية حاجاتهم الاستهلاكية بهذه الطريقة ، بل قد تمكن البعض من تمويل مشتريات مرتفعة الثمن كالسيارات والعقار<sup>(١)</sup> . ولا شك أن الاستفادة من الائتمان بشكل أكبر هو الشخص الأول في ترتيب الحصول على مبلغ الجمعية ، أما الشخص الأخير فهو مقدم للائتمان ، ومن ثم فإن ما يحصل عليه ليس ائمانا بل سداد ائتمان قدمه ، أما الأشخاص الآخرون فكل منهم مقدم

(١) كما قد ذكر فليس هناك إحصائية متوافرة عن هذه الجمعيات ودورها الائتماني في التمويل الاستهلاكي . وهذا الموضوع جدير بدراسة ميدانية مستقلة يتنى الباحث أن يقوم بها مستقبلا إن شاء الله .

للائتمان ومستفيد منه بحسب ترتيبه في المجموعة كما قد سبق بيانه . ويمكن معرفة مقدار الائتمان الكلي المتحصل عليه خلال دورة واحدة للجمعية<sup>(١)</sup> من خلال المعادلة التالية<sup>(٢)</sup> :

$$ت = \frac{س ن (١-ن)}{٢}$$

(١) دورة الجمعية هي التي يحصل فيها كل شخص من أشخاص الجمعية على مبلغ الجمعية مرة واحدة ، ومدة هذه الدورة تعتمد على عدد أفراد الجمعية ، وطول الفترة الدورية التي يدفع فيها القسط. فإذا كان عدد أفراد الجمعية عشرة وطول الفترة الدورية شهر فإن دورة الجمعية ستكون عشرة أشهر. ومن المعلوم بداهة أن عدد الفترات الدورية يساوي عدد أفراد الجمعية ، فالجمعية التي عدد أفرادها عشرة أشخاص بها عشر فترات دورية بغض النظر عن مدة الفترة الدورية لكنها في الغالب تكون شهرا .

(٢) يمكن استنتاج هذه المعادلة من خلال التالي :

بافتراض أن القسط س ، وأن عدد الأفراد ن ، وأن عدد الفترات الدورية ف فإن إجمالي مبالغ الجمعية التي يحصل عليها كل الأفراد متساوي س ن ف لكن لما كان عدد الأفراد ن يساوي عدد الفترات فإن المعادلة تصبح س ن ن = س ن ٢ ..... (١)

لكن هذا المقدار يشمل الائتمان المقدم وسداد الائتمان المقدم وأقساط الأشخاص أنفسهم التي لا تمثل ائتمانا أو سداد ائتمان ومجموع هذه الأقساط يساوي س ن ..... (٢)

والآن بطرح (٢) من (١) تصبح المعادلة

$$س ن ٢ - س ن = س ن (١ - ن) ..... (٣)$$

والمعادلة (٣) تمثل مقدار الائتمان وسداد الائتمان ، ولما كان مقدار الائتمان يساوي بالضرورة سداد الائتمان فإنه بقسمة المعادلة على ٢ نحصل على مقدار الائتمان المتحصل عليه فقط الذي يساوي

$$ت = \frac{س ن (١-ن)}{٢}$$

وهي المعادلة المطلوبة .

حيث

ت مقدار الائتمان الكلي المتحصل عليه خلال دورة واحدة للجمعية .

س قسط الجمعية .

ن عدد أفراد الجمعية .

فلو فرضنا أن هناك جمعية عدد أفرادها (٤) أربعة أشخاص والقسط الدوري فيها (١٠٠٠) ألف ريال فإن مقدار الائتمان الكلي المتحصل عليه من خلال الجمعية خلال دورة واحدة سيكون :

$$٦٠٠٠ = \frac{(٣)(٤)(١٠٠٠)}{٢}$$

أما إذا كان عدد الأفراد (١٠) عشرة أشخاص فسيكون مقدار الائتمان

$$٤٥٠٠٠ = \frac{(٩)(١٠)(١٠٠٠)}{٢}$$

وكما هو ملاحظ فإن مقدار الائتمان يتناسب طرديا مع عدد أفراد الجمعية ، كما يتناسب طرديا أيضا مع مبلغ القسط الدوري للجمعية .

ومن جهة أخرى فإن هذا الائتمان المتحصل لا يحصل عليه أفراد الجمعية بالتساوي كما قد سبق بيانه، بل يعتمد نصيب كل شخص على ترتيبه في أخذ مبلغ الجمعية . ويمكن حساب مقدار الائتمان الذي يحصل عليه كل شخص خلال دورة الجمعية من خلال المعادلة التالية :

$$ت م = س ( ن - م )^{(1)}$$

حيث

ت م الائتمان الذي يحصل عليه الشخص ذو الترتيب م .

س قسط الجمعية .

ن عدد أفراد الجمعية

م ترتيب الشخص في الجمعية .

وهكذا فإنه بافتراض جمعية ذات (١٠) عشرة أشخاص وقسط (١٠٠٠)

ألف ريال يحصل الشخص الأول على ائتمان مقداره :

$$١٠٠٠ ( ١ - ١٠ ) = ( ٩ ) ١٠٠٠ = ٩٠٠٠ ريال$$

(١) يمكن استنتاج هذه المعادلة من خلال التالي :

ما يحصل عليه كل فرد وهو مبلغ الجمعية يساوي س ن حيث س القسط ، ن عدد أفراد الجمعية وهذا يشمل قسط الشخص نفسه وهو س ويشمل ما يسدده له الأفراد الذين قبله في الترتيب فإذا كان ترتيب الشخص في الجمعية هو م فإن

مقدار السداد الذي يحصل عليه هو س ( م - ١ ) حيث م-١ يمثل عدد الأشخاص الذين قبله .

والآن بطرح قسط الشخص وهو س ، وما يحصل عليه من سداد ائتمان وهو س ( م - ١ ) من مبلغ الجمعية الذي يحصل عليه الشخص وهو س ن نحصل على

$$\text{مقدار الائتمان الذي يحصل عليه الشخص} = س ن - س - س ( م - ١ )$$

$$= س ن - س - ( س م - س )$$

$$= س ن - س - س م + س$$

$$= س ن - س م$$

$$= س ( ن - م )$$

وهي المعادلة المطلوبة .

ويلاحظ أن مقدار ما يحصل عليه الشخص من ائتمان يتناسب طردياً مع كل من مقدار القسط وعدد أفراد الجمعية ، ويتناسب عكسياً مع ترتيب الشخص في الجمعية<sup>(١)</sup>.

## ٢ - قطاع الأعمال :

يمكن للمستهلك أن يحصل على الائتمان لتمويل احتياجاته الاستهلاكية من قطاع الأعمال ( المنشآت والمؤسسات الإنتاجية ) ، وذلك وفق عدة أساليب وطرق ، وفيما يلي بيان لتلك الأساليب :

### أولاً : أساليب الائتمان التجاري ( السلعي )

يعتبر الائتمان التجاري ( السلعي ) من أكثر أساليب التمويل الائتمانية التي يلجأ إليها المستهلك لتمويل عملية الاستهلاك ، حيث يحصل المستهلك على السلع والخدمات اللازمة له مباشرة مقابل التعهد بسداد قيم تلك السلع والخدمات في وقت لاحق . ويمكن أن نميز بين خمسة أساليب مختلفة تدخل تحت الائتمان التجاري الاستهلاكي وهي :

١- الشراء على الحساب .

٢- الشراء بالتقسيط .

٣- الشراء المؤجل ذو الدفعة الواحدة.

---

(١) فالفرد العاشر مثلاً في جمعية من عشرة أشخاص ذات قسط ألف ريال لن يحصل على أي ائتمان لأنه وفقاً للمعادلة سيكون الائتمان الذي يحصل عليه ١٠٠٠ (١٠-١٠) = صفر .

٤- الشراء بالمراوحة المصرفية .

٥- الشراء ببطاقات الائتمان الخاصة ( بطاقة المتجر ) .

وفيما يلي تفصيل لتلك الأساليب الائتمانية .

### ١- الشراء على الحساب :

يعتبر الشراء على الحساب أحد أشكال الشراء الآجل للسلع والخدمات ، ووفق هذا الأسلوب فإن المستهلك يحصل على الائتمان المطلوب من بائع السلعة أو مقدم الخدمة الذي يسمح للمستهلك أن يحصل على حاجاته من السلع أو الخدمات خلال فترة معينة من الزمن دون دفع نقدي لقيمة تلك السلع أو الخدمات ، بل تدفع قيمتها في نهاية الفترة المحددة التي قد تكون شهرا أو أقل أو أكثر<sup>(١)</sup> . ويمكن القول أن هذا الأسلوب هو عكس أسلوب الشراء بالتقسيط الذي سنتناوله في الفقرة التالية ، حيث يحصل المستهلك على عدة سلع أو يتمتع بتقديم عدة خدمات له خلال فترة معينة ثم يدفع قيمة ما حصل عليه جملة واحدة في نهاية الفترة . وإن صح التعبير فإن هذا الأسلوب يمكن أن نسميه أسلوب الشراء بالتجميع .

إن هذا الأسلوب عادة ما يستخدم لشراء سلع الاستهلاك اليومية المعتدلة أو المنخفضة الثمن ، أو للحصول على بعض الخدمات

---

(١) غالبا ما تكون فترة الائتمان في هذا الأسلوب شهرا أو ثلاثين يوما ، ولذلك فإنه يطلق عليه أحيانا حساب ائتمان ٣٠ يوما 30-Day charge account .

انظر

Robert Cole & Lon Mishler , Consumer and Business Credit Management, Op. Cit. , P. 36.

المشابهة والتي تقدم بشكل متكرر أو مستمر مثل خدمات الكهرباء والهاتف ونحوهما . ويفتح المتجر في العادة حسابا للمستهلك يسجل فيه كافة المشتريات الخاصة بذلك المستهلك أو الخدمات المقدمة له ثم يرسل في آخر الشهر ، أو في نهاية الفترة المحددة، بيانا يتضمن تلك المشتريات أو الخدمات وإجمالي المبلغ المستحق، حيث يقوم المستهلك بتسديد ما عليه خلال فترة محددة . وقد يرسل في بعض الحالات فاتورة مبينا فيها إجمالي المبلغ المستحق فقط .

إن أسلوب الشراء على الحساب هو أحد الأساليب الائتمانية الشائعة الاستخدام<sup>(١)</sup> حيث أن هذا الأسلوب يتضمن العديد من الفوائد للمستهلك وللتاجر أو مقدم الخدمة . ف فيما يتعلق بالمستهلك فإن الشراء على الحساب يمكنه من الموازنة بين الدخل والإنفاق يجعلهما في وقت واحد أو في وقت متقارب ، حيث لا يكون المستهلك ملزما بدفع مصروفاته إلا في آخر الشهر وهو وقت حصوله

---

(١) لا يزال أسلوب الشراء على الحساب أحد الأساليب الشائعة والمنتشرة، وعلى وجه الخصوص في الدول النامية، خاصة في المتاجر الصغيرة والمتوسطة الحجم، مع وجود انحصار لاستخدامه نوعا ما في العصر الحاضر وذلك بعد ظهور بطاقات الائتمان وانتشارها والتوسع في استخدامها لشراء السلع والخدمات المتنوعة، وكذلك بعد ظهور وتوسع ما يعرف بالائتمان الدائر ( المتجدد ) Revolving Credit في المجتمعات الغربية على وجه الخصوص، حيث يعطى المستهلك وفقا لأسلوب الائتمان الدائر الخيار بدفع كامل مبلغ الدين الذي عليه ( كما في حالة الشراء على الحساب ) أو دفع نسبة معينة شهرية كحد أدنى مع الالتزام بدفع فوائد ربوية على المبالغ المعلقة ( التي لم تسدد ) . وهذا الأسلوب بلا شك لا يتفق مع قواعد وأحكام الشريعة الإسلامية التي تحرم الربا بكافة أشكاله . وحاليا فإن أسلوب الشراء على الحساب في الولايات المتحدة الأمريكية مثلا لا يشكل أكثر من ٢٪ إلى ٣٪ من إجمالي حجم الائتمان الاستهلاكي .

انظر

Robert Cole & Lon Mishler , Consumer and Business Credit Management, Op. Cit. , P. 37.



على الدخل . ويبدو هذا مفيدا جدا لأولئك الأشخاص الذين يتسلمون دخولهم على نحو دوري شهري كالموظفين والعمال وأمثالهم . كذلك فإن الشراء على الحساب يسهل على المستهلك تنظيم وملاحظة ميزانية المنزل، حيث أن طبيعة الشراء على الحساب تجعل جزءا من عملية تنظيم الميزانية يوكل إلى التاجر الذي يسجل في دفاتره كافة مشتريات المستهلك بتواريخ شرائها وأثمانها ، وكذلك إجمالي المبلغ المستحق ، ثم يرسل للمستهلك فاتورة فيها كل تلك البيانات أو بعضها<sup>(١)</sup> . ومن فوائد الشراء على الحساب للمستهلك أنه يتم من خلاله تجميع المدفوعات الصغيرة المتكررة لتدفع دفعة واحدة في نهاية الشهر ، مما يسهل الأمر ، وقد يصبح الشراء على الحساب ضروريا في بعض الأحوال مثل مجال تقديم الخدمات التي تأخذ طابع الاستمرار في تقديمها أو التكرار الكثير كما في الكهرباء والهاتف ، حيث يستحيل أو يصعب دفع قيمة تلك الخدمات في كل وقت تقدم فيه . أما بالنسبة للمؤسسة أو المنشأة التي تقدم ائتمان الشراء على الحساب فإنها تحقق من تقديم ذلك الائتمان عدة فوائد من أهمها زيادة المبيعات، إما بزيادة العملاء الذين يرغبون في أسلوب الشراء على الحساب، أو عن طريق زيادة مشتريات العملاء الذين يرتبطون بنوع من الولاء والوفاء للمؤسسة التي تقدم لهم هذا الائتمان، حيث يجعلون كل مشترياتهم منها . كذلك فإن المؤسسات تحقق من خلال تقديم ائتمان الشراء على

---

(١) انظر

Robert Cole , Consumer and Commercial Credit Management, Op. Cit. , P 15 .

الحساب القدرة على منافسة المؤسسات المماثلة وزيادة حصتها من السوق أو مواجهة منافسة المؤسسات الأخرى التي تتعامل بالشراء على الحساب وذلك للحفاظ على نصيبها من السوق<sup>(١)</sup>.

إن ائتمان الشراء على الحساب عادة ما يقدم للمستهلك دون أي تكاليف إضافية إذا تم السداد خلال الفترة الممنوحة للعميل والتي تتراوح بين عشرين وخمسة وعشرين يوماً ، أما إذا تأخر العميل عن السداد عن تلك الفترة فإنه يفرض عليه في الاقتصاديات الوضعية فوائد ربوية<sup>(٢)</sup> ، وهذا أمر مرفوض إسلامياً بلا شك . ومع أنه يمكن زيادة سعر السلعة في حال الشراء على الحساب دون أي حرج شرعي بناء على أن الشراء على الحساب أحد أشكال البيع الآجل إلا أنه من ناحية عملية يقدم هذا الائتمان بدون تكاليف إضافية ، وتكتفي المؤسسات التي تمنح هذا الائتمان بالمزايا التي تحصل عليها جراء منحه والتي سبق ذكرها من زيادة المبيعات، وكثرة العملاء، وارتباطهم بها، ومنافسة المؤسسات الأخرى . ويمكن تشبيه ذلك بما تقدمه بعض المؤسسات التجارية من خدمات مجانية بهدف توفير الراحة للعميل وجذبه للمؤسسة، مثل إنشاء مواقف لسيارات العملاء أو تقديم خدمة التوصيل

(١) انظر

Robert Colc & Lon Mishler, Consumer and Business Credit Management, Op.Cit., PP 35-36.

(٢) قد يكون هذا التأخير بناء على ترتيب مسبق بين مقدم الائتمان ومائحه ، كما هو الحال في الائتمان الدائري الذي يكون للعميل الخيار في سداد كامل المبلغ أو سداد جزء منه وتدوير الباقي.  
انظر ص ٢٠٤ حاشية ١ .

المجانبي للمشتريات، حيث تغطي تلك المؤسسات تكاليف تلك الخدمات من الأرباح الإضافية والتي أمكن تحقيقها بتقديم تلك الخدمات .

## ٢- الشراء بالتقسيط :

الشراء بالتقسيط هو أحد أشكال الشراء الآجل ، حيث يحصل المستهلك على السلعة أو الخدمة ويدفع جزءاً من قيمتها ويتعهد بدفع الباقي على أقساط ثابتة دورية ، قد تكون سنوية أو شهرية<sup>(١)</sup> ، حيث يستمر المستهلك في دفع الأقساط إلى أن يسدد كامل ثمن السلعة .

إن أسلوب الشراء بالتقسيط عادة ما يستخدم لشراء السلع المعمرة التي تكون مرتفعة الثمن نسبياً ، مثل الأجهزة الكهربائية والسيارات والأثاث المنزلي والعقارات ، كما يستخدم للحصول على

### (١) انظر

مصطفى زهير ، التسويق وإدارة المبيعات ، ( بيروت : دار النهضة العربية ، ١٩٧٧ ) ، ص ٣٦٢ .  
Robert Cole & Lon Mishler , Consumer and Business Credit Management, Op. Cit. , P. 38.  
ويلاحظ في نظام البيع بالتقسيط أن الوضع الشائع في العادة هو أن المشتري يدفع جزءاً من ثمن السلعة كدفعة مقدمة حال الشراء ، ومع ذلك فإنه في بعض الأحوال يتخلى عن هذا ، إما لشدة المنافسة أو لشدة الركود الاقتصادي وضعف الدخل .  
والسبب في طلب الدفعة المقدمة هو أنها تمثل هامش حماية للتاجر في حال فشل المشتري في الالتزام بتسديد الأقساط ، كما أن هذه الدفعة غالباً ما تشعر المشتري بامتلاكه للسلعة مما يزيد في جديته والتزامه بدفع الأقساط ، ويختلف مقدار الدفعة المقدمة باختلاف السلع لكنها على سبيل المثال تكون في السيارات متراوحة بين خمسٍ وثلث السعر الأصلي .

### انظر

Robert Cole & Lon Mishler, Consumer and Business Credit Management, Op. Cit., P. 39-40.

بعض الخدمات المرتفعة الثمن أيضا مثل بعض الخدمات الطبية والتعليمية .

يعتبر أسلوب الشراء بالتقسيط أحد الأساليب الائتمانية الاستهلاكية الجذابة التي تلقى قبولا واسعا وانتشارا كبيرا نظرا لما يحققه من منافع وفوائد لكل من المستهلك الذي يتحصل على الائتمان والبائع الذي يقدم الائتمان<sup>(1)</sup>. إن ائتمان التقسيط يؤدي دورا تمويليا كبيرا للمستهلك ، فالسلع والخدمات التي قد تفوق أثمانها دخل المستهلك أو مدخراته يمكن له أن يحصل عليها بالتقسيط حيث يحمل أثمانها على الدخول المستقبلية له بطريقة ميسرة ، وبذلك يمكن له الحصول على تلك السلع والانتفاع بها ، بل إن البعض يستخدم هذا الأسلوب للحصول على النقود من أجل تمويل بعض الحاجات التي لا يتوافر لها ائتمان تجاري مباشر لتمويلها ، فيعمد الشخص إلى شراء بعض السلع بنظام التقسيط ثم يعيد بيعها بسعر نقدي يكون في العادة أقل من

---

(1) يلقى ائتمان التقسيط رواجاً واسعاً خاصة في فترات الركود الاقتصادي، حيث تعتمد إليه المؤسسات الإنتاجية إما لتصريف مخزون السلع أو للحفاظ على الطاقة الإنتاجية أو لزيادة الإنتاج في بعض الأحيان. وفي تحقيق صحفي تذكر المهندسة إيمان عبور مديرة إحدى شركات التجارة والتوزيع أن نظام البيع بالتقسيط في السوق المصري كان يمثل ٢٥% من حجم المبيعات وأنه أصبح في التسعينات ( وهي فترة ركود ) يمثل ٧٠% من حجم المبيعات .

صحيفة الشرق الأوسط ، عدد ٤٣٥٤ ٣٠/١٠/١٩٩٠م.

وانظر في تغيير موقف كل من المستهلك والتاجر تجاه هذا البيع من الرفض إلى القبول :

Robert Cole & Lon Mishler ,Consumer and Business Credit Management ,Op.Cit.,P. 38-39.

السعر النقدي للسلعة عند التاجر<sup>(١)</sup> . وقد سبق مناقشة الحكم الشرعي لمثل هذا التصرف عند الكلام على بيع التورق وتبين أنه لا بأس به إذ إنه نوع من التجارة المباحة<sup>(٢)</sup> .

وفيما يتعلق بالتاجر الذي يمنح الائتمان عن طريق البيع بالتقسيط فإنه يحقق عدة فوائد من أهمها زيادة الربح المتحقق عن طريق زيادة سعر السلعة في البيع بالتقسيط ، ومع أن هناك تكاليف إضافية يتحملها التاجر في بيع التقسيط إلا أن الزيادة في سعر السلعة تفوق عادة تلك التكاليف مما يجعل التاجر يحقق ربحاً صافياً من هذا البيع ، كذلك فإن أرباحاً إضافية تتحقق للتاجر من خلال زيادة المبيعات وزيادة عدد العملاء . كذلك فإن من فوائد التعامل بنظام التقسيط للتاجر تمكينه من المنافسة والمحافظة على حصته من سوق السلعة ، فتقديم الائتمان بالتقسيط من قبل المؤسسات الإنتاجية يضطر التاجر لاتباع الأسلوب نفسه من أجل مواجهة المنافسة والمحافظة على حصته من السوق<sup>(٣)</sup> .

---

(١) يشيع استخدام هذا الأسلوب عند عدم توافر ائتمان نقدي . ويلجأ الأفراد لذلك بقصد تمويل حاجات ملحة عاجلة مثل نفقات الزواج أو سد بعض الديون المستحقة الدفع ، فيقوم الشخص مثلاً بشراء سيارة أو أثاث (أو أي سلعة سهلة التصريف) بنظام التقسيط ثم يقوم ببيعها نقداً .

(٢) انظر ص ٦٧ وما بعدها من هذا البحث .

(٣) قد يستخدم بيع التقسيط كأسلوب من أساليب المنافسة خارج السعر ، حيث تعتمد المؤسسات الإنتاجية إلى تقديم الائتمان للمستهلك ، بدلا من خفض سعر السلعة ، من أجل محاولة كسب حصة أكبر من السوق أو المحافظة على سوق السلعة .

٣- الشراء المؤجل المفرد :

يقصد بالشراء المؤجل المفرد شراء سلعة واحدة أو الحصول على خدمة معينة والتعهد بتسديد كامل الثمن دفعة واحدة في وقت لاحق ، وهو بذلك يختلف عن الشراء على الحساب الذي يتم فيه شراء عدد من السلع أو الحصول على عدة خدمات خلال فترة معينة وتسديد ثمنها دفعة واحدة في وقت لاحق ، كما يختلف عن الشراء بالتقسيط الذي يتم فيه الحصول على سلعة واحدة أو خدمة معينة وتسديد ثمنها على دفعات دورية . والشراء المؤجل المفرد أبسط أشكال الائتمان التجاري ( السلمي ) ، ويستخدم في تمويل شراء السلع معتدلة الثمن نسبيا ، إلا أنه في الوقت الحالي وفي الواقع العملي قد يكون أقل أساليب الائتمان التجاري ( السلمي ) انتشارا . وقد تكون تكلفة هذا الائتمان أقل من تكلفة ائتمان الشراء بالتقسيط وذلك بالنظر إلى فترة الائتمان المقدم في كل منهما ، فالسلعة التي تباع بالتقسيط الشهري لمدة سنة بسعر ١٠٠٠ ريال ستكون أكبر تكلفة من السلعة نفسها إذا بيعت بالسعر نفسه مؤجلة لمدة سنة بحيث يتم السداد دفعة واحدة ، والسبب في ذلك اختلاف فترة الائتمان ففي حال بيع التقسيط تختلف فترة الائتمان من قسط لآخر ، فالقسط الأول تكون فترة ائتمانه شهر واحد ، والقسط الثاني تكون فترة ائتمانه شهرين وهكذا إلى القسط الثاني عشر الذي تكون فترة ائتمانه اثني عشر شهرا ، وبناء عليه تكون فترة الائتمان لكل الأقساط ( كل المبلغ ) ليست سنة بل ستة أشهر ونصف ، فكأن الشخص قد حصل على ائتمان مفرد لمدة ستة أشهر

ونصف<sup>(١)</sup> ، أما في حال الحصول على السلعة بالشراء المؤجل المفرد لمدة سنة فإن الشخص يحصل على ائتمان لمدة سنة فعلا فإذا فرضنا أن سعر السلعة نقدا ٩٠٠ ريال فكأن الشخص في ائتمان الشراء المفرد حصل على ائتمان تكلفته ١٠٠ ريال لمدة سنة أما الشخص في حال ائتمان الشراء بالتقسيط فيكون قد حصل على ائتمان تكلفته ١٠٠ ريال لكن لمدة ستة أشهر ونصف ، وهذا يعني أن تكلفة ائتمان الشراء المفرد أقل من شراء التقسيط<sup>(٢)</sup> .

#### ٤- الشراء بالمراجحة المصرفية :

بيع المراجحة المصرفية الذي تجريه المصارف الإسلامية أو ما يسمى ببيع المراجحة للأمر بالشراء هو أحد صور البيع الآجل ( الائتمان التجاري ) ، وقد سبق بيان صورته وحكمه<sup>(٣)</sup> . وبناء على ما قد سبق

(١) وذلك لأن فترة ائتمان القسط الأول هي  $\frac{1}{12}$  من السنة ، وفترة ائتمان القسط الثاني  $\frac{4}{12}$  من السنة ، وهكذا إلى القسط الثاني عشر الذي تكون فترة ائتمانه  $\frac{12}{12}$  من السنة ، وعليه تكون مجموع فترات ائتمانات الأقساط كلها

$$\frac{\frac{12}{مجم} ر}{12} = \frac{12}{12} + \dots + \frac{4}{12} + \frac{1}{12}$$

$$78 = \frac{(1+12)12}{2} = ر \frac{12}{مجم} ر$$

بما أن

$$6,5 = \frac{78}{12} = \text{فترات ائتمانات الأقساط كلها}$$

(٢) هذا بلا شك بافتراض تساوي سعر السلعتين ، السلعة في حال شراء التقسيط والسلعة في حال الشراء للمؤجل المفرد .

(٣) انظر ص ٧١ وما بعدها من هذا البحث .

فإن بيع المراجعة المصرفية بضوابطه الشرعية يعتبر أحد أساليب التمويل الائتماني الاستهلاكي الذي يقدم فيه الائتمان من قطاع الأعمال ، حيث يتقدم المستهلك للمصرف الإسلامي مبدئياً رغبتاً في شراء سلعة معينة كالأثاث أو السيارة أو ما شابههما مراجعة ، فيشتري المصرف السلعة ثم يعيد بيعها لطالبيها ( الأمر بالشراء ) دون إلزام مسبق له بالشراء أو إلزام للمصرف بالبيع ، فإذا تم بيع المراجعة فإن المشتري يتعهد بدفع الثمن مؤجلاً إما بالكامل ( فيكون ائتمان الشراء المؤجل المفرد ) أو على أقساط منتظمة ( فيكون ائتمان الشراء بالتقسيط ) وهو الغالب في مثل هذا التعامل .

#### ٥- الشراء بطاقات الائتمان الخاصة :

بطاقة الائتمان الخاصة أو بطاقة المتجر<sup>(١)</sup> هي بطاقة يصدرها متجر معين أو مؤسسة أو شركة تجارية لها عدة فروع منتشرة داخل الدولة<sup>(٢)</sup> . وتمكّن هذه البطاقة العميل من الحصول على السلع

---

(١) يطلق على هذه البطاقة Store Card أو Retail Charge Card .

انظر

Robert Cole & Lon Mishler , Consumer and Business Credit Management, Op. Cit. , P. 55.

Lawrence J. & Michael D. , Personal Financial planning , Op. Cit. , P. 225 .

(٢) يطلق على هذه المؤسسات أحياناً المؤسسات السلمية Chains والتي تمثل عدداً من المؤسسات المتماثلة كالبنوك والفنادق تملكه أو تديره شركة واحدة .

انظر منير البعلبكي ، المورد ، ( بيروت : دار العلم للملايين ، ١٩٩٦ ) ، مادة Chain ، ص ١٦٥ .



والخدمات من أي فرع من فروع الشركة في أي مكان ، ثم يقوم العميل بدفع قيمة ما تحصل عليه في آخر الشهر<sup>(١)</sup> .

وهذا النوع من البطاقات منتشر في الدول المتقدمة ، حيث تقوم العديد من المؤسسات والشركات (مثل شركات الطيران وشركات الوقود ومؤسسات تأجير السيارات والفنادق وغيرها) بتقديم الائتمان عن طريق تلك البطاقات، فيقدم للمستهلك بطاقة ويحدد له حد ائتماني معين ويمكن للمستهلك شراء السلع أو الحصول على الخدمات من أي فرع من فروع تلك الشركات والمؤسسات المصدرة للبطاقة دون دفع نقدي فوري<sup>(٢)</sup> . وتعتبر هذه البطاقات أول أشكال البطاقات الائتمانية ظهوراً حيث ظهرت في الولايات المتحدة في عام ١٩١٤م حينما أصدرت بعض شركات النفط والوقود بطاقة معدنية لعملائها لتسوية مشترياتهم من منتجات هذه الشركات في نهاية كل مدة محددة<sup>(٣)</sup> ثم توسع التعامل بهذه البطاقات فشمّل شركات الطيران والقطارات<sup>(٤)</sup> .

---

(١) في الاقتصاد الوضعي يعطى الخيار للعميل في أن يدفع كامل قيمة مشترياته بدون أن يحتسب عليه أي رسوم أو أن يؤجل الدفع ( قد يطلب منه دفع نسبة معينة من المبلغ ) مقابل رسوم إضافية تفرض على تلك المبالغ المؤجلة . ولما كان الخيار الثاني لا يتفق مع الأحكام الشرعية لأن هذه الرسوم ماهي إلا فوائد ربوية على الدين الثابت في ذمة العميل لذلك فإننا لم نتطرق إليه .

(٢) انظر

Lawrence J. & Michael D. , Personal Financial planning , Op. Cit. , P. 225 .

(٣) فايز رضوان ، بطاقات الوفاء ، ( المنصورة : مكتبة الجلاء ، ١٩٩٠ ) ، ص ٦ .

(٤) محمد القري ، بطاقات الائتمان ، بحث مطبوع ، ص ٦ .

وانظر بيت التمويل الكويتي ، بحث عن بطاقات الائتمان المصرفية ، مقدم إلى المؤتمر السابع لمجمع الفقه الإسلامي ( ٧ - ١٢ ذو القعدة ١٤١٢ هـ ، ٩ - ١٤ مايو ١٩٩٣ م ) ، ص ٦ .

وكما هو واضح فإن بطاقة المتجر هي بطاقة ائتمان خاصة تمكن حاملها من الحصول على الائتمان التجاري ( السليبي ) من الشركة المصدرة لها من خلال الحصول على السلع أو الخدمات ودفع أثمانها في وقت لاحق محدد . وعليه فإن أسلوب بطاقة الائتمان الخاصة يماثل أسلوب الشراء على الحساب الذي سبق ذكره ومناقشته<sup>(١)</sup> إلا أنه كما هو واضح أكثر ملاءمة وسهولة منه حيث لا يرتبط العميل الذي يحمل بطاقة الائتمان الخاصة في شرائه للسلعة أو حصوله على الخدمة بمركز معين أو مكان محدد بل يمكنه الحصول على السلعة أو الخدمة من أي مكان يتبع مصدر البطاقة ، وبهذا فإن بطاقة الائتمان الخاصة توفر لحاملها منافع الشراء على الحساب على نحو أفضل وببسر أكثر ، كما توفر لمصدرها منافع البيع على الحساب والتي من أهمها ربط العميل أو المستهلك في شرائه بالمحل الذي يمنح ائتمان الشراء على الحساب<sup>(٢)</sup> ، ولاشك أن هذا الربط سيكون بدرجة أكبر في حالة بطاقة الائتمان الخاصة نظرا لتعدد المواقع التي يستطيع العميل الحصول على الائتمان منها بواسطة البطاقة . ومع ذلك فإنه يلاحظ أنه يلزم لنجاح ائتمان الشراء ببطاقة الائتمان الخاصة وجود مؤسسات تجارية كبيرة ذات فروع منتشرة في المناطق المختلفة من الدولة تقدم السلع أو الخدمات الاستهلاكية ، ولذلك فإن هذا الأسلوب محدود الانتشار في غير الدول المتقدمة .

(١) انظر ص ٢٠٣ وما بعدها من هذا البحث .

(٢) انظر ص ٢٠٥ من هذا البحث .

## ثانيا : أساليب الائتمان النقدي :

يمكن أن يقدم قطاع الأعمال قروضا نقدية ( ائتمانا نقديا ) للأفراد بهدف تمويل حاجاتهم الاستهلاكية ، وذلك بما لا يتعارض مع الأحكام والقواعد الشرعية ، أي أن الائتمان النقدي المقدم من قطاع الأعمال للأفراد سوف يكون في صورة قرض حسن ليس فيه اشتراط أي زيادة ربوية .

قبل مناقشة الأساليب التي يمكن أن يقدم من خلالها قطاع الأعمال ائتمانا نقديا للمستهلكين تجدر الإشارة إلى أن المستهلكين يلجئون للائتمان النقدي من قطاع الأعمال إما لعدم توافر الائتمان التجاري ( السلعي ) أو لعدم وجود تكلفة مالية في الائتمان النقدي في الاقتصاد الإسلامي على خلاف الائتمان التجاري الذي غالبا ما يكون فيه تكلفة إضافية تتمثل في اختلاف السعر النقدي عن السعر الآجل<sup>(1)</sup> .

وفيما يتعلق بالأساليب التي يقدم من خلالها الائتمان النقدي فيمكن بحث ومناقشة أسلوبين هما : الإقراض النقدي المباشر و بطاقات الائتمان العامة .

---

(1) يلاحظ في الاقتصاد الوضعي أن كلا نوعي الائتمان يتضمن تكلفة إضافية ( سوى بعض أنواع الائتمان التجاري - السلعي - ) إلا أن تكلفة الائتمان النقدي هي في العادة أقل من تكلفة الائتمان التجاري ( السلعي ) وإن كانت شروط الحصول على الائتمان النقدي هي أشد من شروط الحصول على الائتمان التجاري ( السلعي ) ، وعليه فإنه عند توافر كلا نوعي الائتمان فإن المستهلك في الغالب يفضل اللجوء إلى الائتمان النقدي على اللجوء للائتمان التجاري ( السلعي ) .

انظر في موضوع أسباب اللجوء للائتمان النقدي :

Robert Cole & Lon Mishler , Consumer and Business Credit Management, Op.Cit.,P. 76-77.

## ١- الإقراض النقدي المباشر :

بالرغم من عدم جواز اشتراط أي زيادة يعطيها المقرض للمقرض لأن ذلك يعتبر من الربا المحرم شرعا ، مما يعني عدم وجود حوافز مادية في القرض النقدي، إلا أنه يمكن أن تكون هناك بعض التطبيقات العملية لتقديم قروض نقدية مباشرة من قطاع الأعمال بمؤسساته التجارية والمالية للمستهلكين دون اشتراط أي عائد مادي على تلك القروض .

إن المؤسسات والشركات الخاصة التجارية وكذلك المؤسسات المالية يمكن أن تقدم قروضا حسنة لموظفيها الذين يعملون لديها عند تأكد المؤسسة من حاجة الموظف للقرض وقدرته على سداده ، وقد تسدد هذه القروض بموافقة الموظف على أقساط شهرية من راتبه أو من أي مصدر دخل آخر<sup>(١)</sup> . ولا شك أن هذا العمل مع ما فيه من أخلاق إسلامية وتعاون وتنفيس عن الموظف ذي الحاجة فإن فيه كذلك تقوية لشعور الموظف والعامل بانتمائه لتلك المؤسسة ،

---

(١) يوجد في الواقع العملي مؤسسات وشركات تطبق هذا الأسلوب مع موظفيها وعمالها ، حيث تقدم قروضا ميسرة تسدد على أقساط شهرية تخصم من راتب الموظف مباشرة . ولا شك أنه يشترط أن لا تكون تلك القروض مرتبطة بأي شرط سوى سداها ، فلا يجوز اشتراط زيادة في ساعات العمل على الموظف الذي اقترض من المؤسسة أو تحمل المزيد من العمل مما لا يتضمنه عقد العمل .

وإحساسه بوقوفها إلى جانبه ، وتعاطفها معه ، مما يزيد في ولائه لها وحبه وإخلاصه لعمله ومن ثم زيادة إنتاجيته<sup>(١)</sup> .

ومن ناحية أخرى فإن المصارف الإسلامية وهي مؤسسات مالية قام كثير منها وما زال يقوم بتقديم قروض حسنة في حالات خاصة وبشروط معينة ، وتشمل تلك القروض تغطية بعض الحاجات الاستهلاكية خاصة الضرورية والطارئة منها مثل الزواج والعلاج والوفاة وتأخر الرواتب والديون والإعسار الشديد وغيرها<sup>(٢)</sup> . ومع أن كثير من تلك الحاجات الاستهلاكية كما يذكر بعض الكتاب هي من مسؤوليات المؤسسات الاجتماعية في الدولة الإسلامية، مثل مؤسسة الزكاة، وليست من اختصاص المصارف الإسلامية<sup>(٣)</sup> ، إلا أن قيام

#### (١) انظر

رمضان حافظ ، موقف الشريعة الإسلامية من المعاملات المصرفية والبدل منها ، مرجع سابق ، ص ١٣٢-١٣٣ . وقد أشار الكاتب إلى أن هيئة الأوقاف ( في مصر ) طبقت مثل هذا حيث تقدم قروضا حسنة خدمت كثيرا من الأشخاص بوزارة الأوقاف . ومع أن وزارة الأوقاف ليست مؤسسة من مؤسسات قطاع الأعمال إلا أن القصد هو الإشارة إلى بعض تطبيقات الفكرة .

وقد ذهب بعض الباحثين إلى أبعد من جعل هذه القروض اختيارية وطالب أن تسن الدولة قوانين تجعل من حق العمال والموظفين على شركاتهم ومؤسساتهم التجارية أن ينالوا منها القروض عند حاجاتهم. لكن هذا فيما يبدو فيه نظر والله أعلم .

انظر هذا الرأي عند أبي الأعلى المودودي ، الربا ، (جدة : الدار السعودية ، ١٤٠٧) ، ص ١٥٦ .

(٢) انظر في القروض الحسنة المقدمة من بعض المصارف الإسلامية الخليجية :

عبد الله الهاجري ، استثمارات البنوك الإسلامية الخليجية ، مرجع سابق ، ص ٣٢٨-٣٣٢ .

(٣) عوف الكفراوي ، النقود والمصارف في النظام الإسلامي ، ( الإسكندرية : دار الجامعات المصرية ، ب ت ) ، ص ٨٢ .

المصارف الإسلامية بهذا العمل فيه تشجيع على التعامل الإسلامي وترغيب فيه ، ومن جهة أخرى فإن مؤسسات الزكاة ليست مطبقة في معظم الدول الإسلامية بشكل سليم يتفق مع عظم وأهمية هذه الشعيرة الإسلامية الجليلة . ويمكن للمصارف الإسلامية في هذا الجانب أن تخصص نسبة ولو يسيرة من الودائع الجارية لتقديم القروض الحسنة بعد أخذ الضمانات الكافية بسداد تلك القروض ، خاصة وأن هذه الودائع هي في الحقيقة قروض حسنة مقدمة من الأفراد والمؤسسات الخاصة والعامة للمصارف .

كذلك يمكن للمصارف الإسلامية أن تقدم قروضا حسنة غير مشروطة لبعض عملائها والمودعين لديها بشرط أن لا يكون هناك أي عوائد لتلك القروض<sup>(١)</sup> ، وكذلك أن لا يكون هناك أي شرط أو عرف معين يربط بين حجم تعامل العميل أو مقدار ودائعه من جهة

---

(١) لكن يجوز للمصرف أن يحمل المقرض تكاليف عملية الإقراض المختلفة في شكل رسوم معينة بشرط أن تكون تلك الرسوم في حدود التكاليف الفعلية كما أفتى بذلك مجمع الفقه الإسلامي ، ففي إجابة عن تساؤلات البنك الإسلامي للتنمية جاء في أحد قرارات الدورة الثالثة لمجمع الفقه الإسلامي والمنعقدة في عمان ٨-١٣ صفر ١٤٠٧ هـ ، ١١-١٦ أكتوبر ١٩٨٦م ، ( قرار رقم ١ ) . أن مجلس المجمع اعتمد المبادئ التالية :

- ١- جواز أخذ أجور عن خدمات القرض .
- ٢- أن يكون ذلك في حدود النفقات الفعلية .
- ٣- كل زيادة على الخدمات الفعلية محرمة لأنها من الربا المحرم شرعا .

ومقدار القرض المقدم من جهة أخرى ، وقد تكون هذه القروض في صورة سلف نقدية مباشرة أو في صورة سماح بالسحب على المكشوف<sup>(١)</sup> .

إن أسلوب الإقراض النقدي المباشر من قطاع الأعمال يمكن أن يكون له اتساع أفقي في المجتمع الإسلامي من حيث عدد حالات الإقراض نظرا لما يتميز به المجتمع الإسلامي من ترابط وتكافل حتى بين المؤسسات الإنتاجية والأفراد، بالإضافة إلى ما تشعر به تلك المؤسسات من واجبها تجاه المجتمع وبعض الأفراد الذين يكونون في حاجة إلى الاقتراض خاصة عند وجود نوع من العلاقة بين تلك المؤسسات وأولئك الأفراد ، إلا أنه مع ذلك فإن الاتساع الرأسي لهذا الأسلوب من حيث حجم الائتمان المقدم وفترته قد يكون محدودا نوعا ما<sup>(٢)</sup> .

---

(١) لقد اقترح د/ محمد نجاه الله صديقي أن تقدم المصارف الإسلامية قروضا للمستهلكين المودعين في تلك المصارف في صورة سحب على المكشوف بقدر ما أودع الشخص في المصرف أو أكثر ، وذكر أن ذلك مما يشجع ويدفع الجمهور على إيداع مدخراتهم في المصارف الإسلامية للاستفادة من تلك التسهيلات . والذي يبدو أن ربط السحب على المكشوف بمقدار ما أودعه الشخص لدى المصرف أو بنسبة محددة منه مخالف للأحكام الإسلامية لأن تلك الودائع هي في الحقيقة قروض مقدمة من الأفراد للمصارف، فهي بذلك الاقتراح تصبح من قبيل القرض الذي جر منفعة ، لأن ذلك قد يدفع الشخص للإيداع لدى المصرف لا لشيء سوى الحصول على القرض ، وهذا من باب الإقراض بشرط الإقراض ( أقرضني أقرضك ) وهذا ما أشار إليه صديقي صراحة حيث ذكر أن هذا الاقتراح سيدفع الجمهور للإيداع والاستفادة من تلك التسهيلات .

محمد نجاه الله صديقي ، النظام المصرفي اللاربوي ، (جدة : جامعة الملك عبد العزيز ، ط ١ ، ١٤٠٥ ) ، ص ١١٣-١١٤ .

(٢) إن نظرة إلى ميزانيات المصارف الإسلامية التي تقدم قروضا حسنة تؤيد هذا ، فالقروض الحسنة لا تمثل سوى نسبة ضئيلة من إجمالي تلك الميزانيات .

## ٢- بطاقات الائتمان العامة<sup>(١)</sup> :

### التعريف ببطاقات الائتمان العامة وأشكالها :

بطاقة الائتمان العامة هي بطاقة يصدرها مصرف أو مؤسسة مالية ( وأحيانا بعض المؤسسات التجارية الكبيرة ) ويتمكن حاملها من شراء السلع والخدمات ( أو الحصول على سلف نقدية ) من العديد من المحلات التي تقبل هذه البطاقة ، ويلتزم مصدر البطاقة بدفع قيمة مشتريات العميل ( أو سحوباته النقدية ) ثم يطالب العميل بالتسديد .

وهناك نوعان رئيسان من بطاقات الائتمان هما :

#### ١- بطاقة الدفع المؤجل ( Charge Card ) : ويطلق عليها بطاقة

الخصم الشهري أو بطاقة الائتمان العادية أو بطاقة الاعتماد<sup>(٢)</sup> . وهذه البطاقة تمكن حاملها من استخدامها في المحلات التجارية للشراء أو استخدامها للسحب النقدي من أجهزة الصرف الآلي ( وفق حد ائتماني معين ) ، ويتم مطالبتة بتسديد المبالغ الناجمة عن استخدامها في موعد محدد من كل شهر ، ويعطى فترة سماح تكون في الغالب من ٢٥ إلى ٣٠ يوما ، وفي حالة عدم التسديد

(١) يطلق عليها General Purpose Credit Card

(٢) انظر :

رياض فتح الله ، جرائم بطاقة الائتمان ، ( القاهرة: دار الشروق ، ط١ ، ١٦٤١هـ ) ، ص ١٤ .

بكر أبو زيد ، بطاقة الائتمان ، ( بيروت : مؤسسة الرسالة ، ط١ ، ١٦٤١هـ ) ، ص ٣١ .

بيت التمويل الكويتي ، بحث عن بطاقات الائتمان ، مرجع سابق ، ص ١٠ .



بعد هذه الفترة تلغى عضويته وتسحب منه البطاقة وتتم ملاحظته قضائيا ، وتحسب عليه في الغالب فوائد ربوية عن مدة التأخير . وغالبا لا يشترط فتح حساب للعميل لدى مصدر البطاقة لكن قد يشترط أحيانا فتح مثل هذا الحساب ل يتم خصم المبلغ منه شهريا . وفي الغالب فإن العميل يدفع للحصول على هذه البطاقة رسوم اشتراك ، ورسوم تجديد عند انتهاء صلاحية البطاقة<sup>(١)</sup> .

٢- بطاقة الائتمان ( Credit Card )<sup>(٢)</sup> : فإذا أطلق لفظ بطاقة الائتمان فيكون المقصود منه في الغالب هذه البطاقة ، كما يطلق عليها بطاقة التسديد بالأقساط أو بطاقة الائتمان القرضية . وهذا النوع أكثر أنواع البطاقات انتشارا في الدول الغربية .

(١) في بعض الحالات يعفى العميل من رسوم الاشتراك والتجديد ، خاصة لأولئك العملاء الذين لا يقل استعمالهم للبطاقة عن حد معين كل سنة ، كذلك من جهة أخرى فإن قوة المنافسة بين مصدري البطاقة قد تدفع إلى إلغاء الرسم .

انظر

Robert Cole & Lon Mishler , Consumer and Business Credit Management, Op. Cit. , P. 56.

(٢) انظر

رياض فتح الله ، جرائم بطاقة الائتمان ، مرجع سابق ، ص ١٤

بكر أبو زيد ، بطاقة الائتمان ، مرجع سابق ، ص ٣٣ .

بيت التمويل الكويتي ، بحث عن بطاقات الائتمان ، مرجع سابق ، ص ١١ .

محمد علي القرني ، بطاقات الائتمان ، مرجع سابق ، ص ٧ .

Robert Cole & Lon Mishler , Consumer and Business Credit Management, Op. Cit. , P. 56.

ووفقا لهذه البطاقة فإن البنك يقدم لحاملها ما يعرف بالائتمان الدائر أو المتجدد Revolving credit وفق خط ائتماني معين<sup>(١)</sup> ، حيث لا يلزم العميل حامل البطاقة بدفع كامل المبلغ المستحق عليه جراء استخدام البطاقة ، بل إنه في العادة يدفع جزءا من ذلك المبلغ أما الباقي فإنه يقسط على الشهور التالية مقابل فوائد ربوية . ويظل العميل قادرا على استخدام البطاقة في الحدود الائتمانية المقررة له ما دام منتظما بسداد المبالغ الشهرية المقررة والفوائد المستحقة عليه شهريا ، وغالبا ما يدفع للحصول على هذه البطاقة الرسوم المقررة في بطاقة الدفع الشهري السابق ذكرها.

ومما يجدر ذكره أن الذي يحكم بطاقة الائتمان ، هل هي بطاقة دفع مؤجل أو بطاقة ائتمان ذات تسديد بالأقساط هو العقد المبرم بين البنك والعميل وليس شكل البطاقة ، أي أن

---

(١) وأحيانا لا يكون للبطاقة خط ائتماني محدد بل تكون مفتوحة. وإذا كان للبطاقة خط ائتماني، أي حد أعلى، وكان مبلغ الشراء عند التاجر أكبر من ذلك الحد، أو كان التاجر متشككا في الأمر، فإنه يلزم أن يأخذ تفويضا من البنك المصدر للبطاقة على إنجاز عملية البيع ، وقد تزود نقاط البيع وتقديم الخدمات بآلات التفويض ، وهي أجهزة إلكترونية متصلة بمركز التفويض يتم من خلالها الحصول على التفويض بقبول العملية أو رفضها أليا . انظر:

حسن الجواهري، بطاقات الائتمان، منشور ضمن مجلة مجمع الفقه الإسلامي، عدد ٨ ، ج ٢ ، ص ٦١٣.

البطاقة الواحدة يمكن أن تكون بطاقة خصم شهري أو بطاقة ائتمان بالتقسيط تبعاً للعقد بين البنك والعميل<sup>(١)</sup>.

### نشأتها وتطورها :

لقد كانت بداية إصدار بطاقات الائتمان في العالم في عام ١٩١٤م حينما قامت بعض الشركات الأمريكية العاملة في مجال البترول بإصدار بطاقات معدنية لعملائها لتسوية مشترياتهم من منتجات هذه الشركات بواسطة تلك البطاقات في نهاية كل مدة محددة<sup>(٢)</sup>، لكن هذه البطاقات كانت بطاقات خاصة أي أن التعامل بها كان مقتصرًا على الشراء بالائتمان من مصدر البطاقة نفسه. وقد ظل الوضع على هذه الحال حتى عام ١٩٤٩-١٩٥٠ حينما ظهر نادي داينر DINER'S CLUB الذي استحدث بطاقة بلاستيكية أطلق عليها بطاقة داينر DINER'S CARD وكانت هذه البطاقة تختص برواد المطاعم في البداية ثم أصبحت تستخدم للشراء بالائتمان من

#### (١) انظر

بيت التمويل الكويتي ، بحث عن بطاقات الائتمان ، مرجع سابق ، ص ١٢ .

(٢) فائز رضوان ، بطاقات الائتمان ، مرجع سابق ، ص ٦ .

كذلك فقد قامت بعض الفنادق الضخمة وشركات سكك الحديد وبعض المحلات التجارية الكبرى في الفترة نفسها بإصدار بطاقتها الخاصة لتسوية مشتريات عملائها .

انظر :

بيت التمويل الكويتي ، مرجع سابق ، ص ٦ .

محمد علي القرني ، بطاقات الائتمان ، مرجع سابق ، ص ١-٢ .

المحلات التجارية والفنادق ، فكانت أول بطاقة ائتمان عامة حيث يمكن استخدامها للشراء بالائتمان من العديد من المحلات وليس فقط من مصدرها . وفي عام ١٩٥١م شملت عملية إصدار بطاقات الائتمان البنوك ، حيث بدأ بنك فرانكلين في نيويورك بإصدار بطاقة ائتمان عامة ، فكان ذلك بداية دخول البنوك عالم إصدار بطاقات الائتمان العامة والتي تستخدم للشراء من كل مؤسسة أو محل تجاري يقبل التعامل بها <sup>(١)</sup> . وفي خلال سنتين زاد عدد البنوك المصدرة لبطاقات الائتمان على مائة بنك إلا أنه نظرا لعدم تطور سوق البطاقات فقد انحسر نشاط البنوك في مجال إصدار البطاقات حيث لم يزد عدد البنوك المصدرة لها في عام ١٩٦٧م عن ٢٧ بنك <sup>(٢)</sup> ، إلا أنه بعد ذلك ونتيجة لتطور بعض صيغ الائتمان الاستهلاكي فقد عادت بطاقات الائتمان للتطور والانتشار السريع في أواخر الستينات وبداية السبعينات الميلادية فامتسع التعامل بها وإصدارها من قبل البنوك ، وظهرت بعض الجمعيات، التي تضم عدة بنوك، مثل ماستر كارد MASTER CARD التي كانت بدايتها في عام ١٩٦٧م تحت اسم ماستر تشارج MASTER CHARGE ثم تغير اسمها إلى ماستر كارد MASTER CARD في عام ١٩٨١م ، ومثل فيزا VISA التي بدأت في

(١) انظر المراجع السابقة .

(٢) محمد علي القرني ، بطاقات الائتمان ، مرجع سابق ، ص ٢ .

وقد كان السبب في انحسار إصدار البنوك لبطاقات الائتمان في تلك الفترة هو أن أرباح هذا النشاط لم تكن بالمستوى المتوقع نظرا لارتفاع تكاليف العملية مما جعل بعض البنوك تحجم عن هذا النشاط .

عام ١٩٧٠ تحت اسم ناشونال بنك أميريكارد National Bank Americard ، وفي عام ١٩٧٧ تغير اسمها إلى فيزا VISA<sup>(١)</sup> . وقد سيطرت هاتان الجمعيتان على سوق بطاقات الائتمان العامة وأصبحت بطاقتيهما في عام ١٩٨٦ تمثل نحو ٧٥٪ من سوق بطاقات الائتمان في الولايات المتحدة<sup>(٢)</sup> . ومن جانب آخر فقد اهتمت كل من البنوك البريطانية والبنوك الفرنسية أيضا بإصدار بطاقات الائتمان والتي من أمثلتها البطاقة الزرقاء الصادرة عن مجموعة البنوك الفرنسية<sup>(٣)</sup> .

وفي تطور لاحق فقد دخلت في بداية الثمانينات الميلادية بعض المؤسسات التجارية الكبيرة في الولايات المتحدة الأمريكية في مجال إصدار بطاقات الائتمان العامة وأصبحت تنافس البنوك وتصدر بطاقات ائتمان يمكن استخدامها للوفاء بمشتريات العميل لدى المنافذ التجارية لمصدرها ولدى محلات تجارية أخرى تقبل هذه البطاقة وترتبط بالمحل مصدر البطاقة بعلاقات تجارية<sup>(٤)</sup> .

(١) انظر

Robert Cole & Lon Mishler , Consumer and Business Credit Management ,Op. Cit. , P.56-57

(٢) محمد علي القرني ، بطاقات الائتمان ، مرجع سابق ، ص ٣ .

(٣) فائز رضوان ، بطاقات الوفاء ، مرجع سابق ، ص ٧ .

(٤) المرجع نفسه .

وانظر :

Robert Cole & Lon Mishler ,Consumer and Business Credit Management, Op. Cit. , P. 57.

وحاليا فإن بطاقات الائتمان تلقى رواجاً وانتشاراً واسعاً في جميع أنحاء العالم ، ويقدر البعض عددها في أوائل التسعينات بألف مليون بطاقة في الولايات المتحدة فقط <sup>(١)</sup> .

### الفرق بين بطاقة الائتمان الخاصة وبطاقة الائتمان العامة :

لقد سبق الحديث عن ما يمكن أن يسمى بطاقات الائتمان الخاصة أو ما يعرف ببطاقات المتجر ، والتي تصدرها شركة أو مؤسسة تجارية للعميل ليتمكن بها من الحصول على السلع أو الخدمات من الشركة المصدرة أو أحد فروعها دون الحاجة للدفع النقدي <sup>(٢)</sup> ، ولا تختلف بطاقة الائتمان العامة من حيث الهدف عن بطاقة الائتمان الخاصة ، فالهدف من كليهما هو تمكين حامل البطاقة من الحصول على مشترياته دون الحاجة إلى دفع قيمة المشتريات حال الشراء ، أي الحصول على الائتمان واستخدامه كوسيط شراء بدلا من النقد الفوري <sup>(٣)</sup> ، ولكن البطاقتين تختلفان عن بعضهما من حيث اتساع التعامل والسهولة والمرونة التي توفرها كل منهما ، فبطاقة الائتمان الخاصة مقيدة بالشراء من المؤسسة المصدرة لها أو أحد فروعها أما بطاقة الائتمان العامة فإنها تمكن حاملها من الحصول على مشترياته من عدد واسع من المحلات التجارية ومؤسسات الخدمات التي تقبل البطاقة

(١) رياض فتح الله ، جرائم بطاقة الائتمان ، مرجع سابق ، ص ٩ .

(٢) انظر ص ٢١٢ وما بعدها من هذا البحث .

(٣) ويمكن عادة الحصول على قرض نقدي في حالة بطاقة الائتمان العامة .

من العميل بدلا من الدفع النقدي ، وعليه فالعميل في حالة بطاقة الائتمان العامة ليس مقيدا أو مرتبطا في التعامل بمصدر البطاقة . وتبعاً لذلك فإن بطاقة الائتمان العامة تختلف عن بطاقة الائتمان الخاصة أيضا من حيث طبيعة الائتمان المقدم ، فالائتمان في بطاقة الائتمان الخاصة ائتمان تجاري ( سلعي أو خدمي ) حيث أن حامل البطاقة يحصل على سلعة أو خدمة من مصدر البطاقة نفسه ، أما بطاقة الائتمان العامة فإن الائتمان فيها ائتمان نقدي حيث أن حامل البطاقة يحصل على سلعة أو خدمة من التاجر ويقوم مصدر البطاقة بتمويل مشتريات حامل البطاقة خلال فترة معينة ثم يطلب منه سداد ذلك <sup>(١)</sup> .

### التمييز بين بطاقة الائتمان وبعض البطاقات الأخرى

لقد ساعد التطور العلمي السريع خاصة في مجال العمل الآلي على ابتكار العديد من البطاقات التي تسهل على الشخص إجراء التعاملات المالية والتجارية دون الحاجة إلى حمل النقود معه ، ولكن هذه البطاقات ليست كلها بطاقات ائتمان . إن الصفة الأساسية في بطاقة الائتمان أن مصدرها يقدم ائتمانا لحاملها عند استخدامها في الشراء أو السحب النقدي ، ثم يقوم حامل البطاقة بتسديد ذلك الائتمان لمصدر البطاقة . وعليه فإن أي بطاقة لا يترتب عليها منح

---

(١) قد تجمع بطاقة الائتمان بين صفتي بطاقة الائتمان العامة وبطاقة الائتمان الخاصة ، وذلك في حالة بطاقة الائتمان العامة التي تصدرها المؤسسات التجارية فإذا قام العميل حامل البطاقة باستخدام البطاقة لدى مصدر البطاقة فإنه يحصل على ائتمان تجاري ( سلعي أو خدمي ) ، أما إذا استخدمها للشراء من غير الجهة المصدرة لها فإن البطاقة تكون حينئذ بطاقة ائتمان نقدي .

ائتمان من شخص لآخر لا تعد بطاقة ائتمان ، ومن أشهر البطاقات غير الائتمانية بطاقة الخصم من الحساب ، وبطاقة الصرف الآلي ، والبطاقة الذكية ، وفيما يلي توضيح لهذه البطاقات .

١- بطاقة الخصم من الحساب ( Debit Card ) : وقد تسمى

البطاقة المدينة كترجمة حرفية للمصطلح الإنجليزي ربما لأن استعمالها يترتب عليه تسجيل في جانب المدين من حساب العميل حامل البطاقة . وهذه البطاقة تشبه في شكلها بطاقة الائتمان إلا أن حاملها لا يحصل من خلالها على ائتمان من مصدرها الذي هو المصرف ، بل إن هذه البطاقة تمكن حاملها من الشراء وخصم قيمة المشتريات مباشرة من حسابه الجاري الموجود في المصرف عن طريق نظام إلكتروني ، فكلما استخدم الشخص البطاقة فإنه يتم خصم المبالغ مباشرة من حسابه وتحويل حساب المتجر أو المؤسسة مقدمة الخدمة إلكترونياً ،<sup>(١)</sup> ولذلك يطلق عليها بطاقة الخصم من الحساب . ومن الطبيعي أن أي شخص لا يستطيع استخدام هذه البطاقة ما لم يكن لديه حساب في المصرف ويكون رصيد الحساب كافياً لتغطية قيمة

(١) انظر

Robert Cole & Lon Mishler, Consumer and Business Credit Management, Op.Cit., P.64-65.

بكر أبو زيد ، بطاقة الائتمان ، مرجع سابق ، ص ٢٩ .

بيت التمويل الكويتي ، بحث عن بطاقات الائتمان ، مرجع سابق ، ص ٩-١٠ .

محمد علي القرني ، بطاقات الائتمان ، مرجع سابق ، ص ٦ .



ما اشتراه . وفي الحقيقة فإن هذه البطاقة مثل الشيك المصرفي تماما إلا أنها أسهل استخداما وأكثر ضمانا ، فبدلا من أن يقوم الشخص بتحرير شيك ويقوم التاجر بصرفه أو إيداعه في حسابه فإنه يمكن استخدام البطاقة للسحب المباشر والإيداع في حساب التاجر ، كما أنها أكثر ضمانا فالشيك قد يكون بلا رصيد مما يسبب متاعب للمستفيد منه أما في حالة البطاقة فإن العملية تتم لدى التاجر وما لم يكن للشخص رصيد كاف فلن تتم عملية التحويل من حساب العميل إلى حساب التاجر .

٢- بطاقة الصرف الآلي : وهي بطاقة تستخدم للسحب النقدي من الحساب ، وتصدر المصارف هذه البطاقة للأشخاص الذين لديهم حسابات جارية لدى المصرف لتمكينهم من السحب من حساباتهم في أي وقت من خلال أجهزة صرف إلكترونية ، وبالطبع فإن هذه البطاقة ليست بطاقة ائتمانية بل هي أشبه بأمر الصرف الذي يجرره العميل عند طلب سحب أي مبلغ من حسابه لأنها مقيدة في استخدامها بوجود رصيد نقدي كاف في الحساب ، ويتم خصم المبلغ مباشرة من حساب العميل .

والبطاقتان المذكورتان وهما بطاقة الخصم من الحساب وبطاقة الصرف الآلي غالبا ما تدجان في بطاقة واحدة يمكن للشخص استخدامها لإتمام عمليات الشراء وكذلك للسحب النقدي من أجهزة الصرف الآلية .

٣- البطاقة الذكية ( Smart Card )<sup>(١)</sup> : وهذه البطاقة ليست بطاقة مصرفية ، وإنما ذكرت هنا لأنها تدخل ضمن أنواع البطاقات التي تمكن الشخص من الحصول على السلع والخدمات المختلفة دون دفع نقدي حال الشراء . إن البطاقة الذكية بطاقة تخزن فيها قيمة شرائية معينة على شريط مغناطيسي يكون موجودا على البطاقة ، ويحصل أي شخص على هذه البطاقة من مقدم الخدمة أو بائع السلعة مقابل دفع قيمتها المخزنة فيها ثم يستعملها للحصول على الخدمة أو السلعة عبر أجهزة معينة . ويتم خصم قيمة الخدمة أو السلعة من البطاقة عند كل استخدام إلى أن تنفذ قيمة البطاقة بالكامل .

### المنظمات والمؤسسات الراعية لبطاقات الائتمان :

لقد سبق الحديث عن نشأة بطاقات الائتمان وتطورها ، ومنه يعلم أن هذه البطاقات هي فكرة وتطبيق غربي المصدر، فقد نشأت في الولايات المتحدة ومنها انتشرت إلى جميع أنحاء العالم . وهناك جمعيات ومؤسسات ومنظمات عالمية معينة تعتبر الراعية والمرخصة لجميع البطاقات المصدرة في العالم ، وهذه المؤسسات إما أن تصدر هذه البطاقات أو أنها تمنح تراخيص إصدارها للمصارف المختلفة . ومن أشهر تلك المؤسسات والتي تنتشر بطاقتها على نحو واسع :

(١) انظر

Robert Cole & Lon Mishler , Consumer and Business Credit Management, Op. Cit. , P. 65.

VESA	فيزا
MASTER CARD	ماستر كارد
DINER'S CLUB	داينرز كلوب
AMERICAN EXPRESS	أمريكان اكسبريس

وأكثر البنوك التي تصدر البطاقات الائتمانية تحت أحد هذه الأسماء إنما تصدرها بترخيص من هذه المنظمات أو الجمعيات .

### إجراءات استخدام بطاقة الائتمان

بعد حصول الشخص على بطاقة الائتمان من مصدر البطاقة فإنه يحق له استخدامها لدى جميع المحلات التي تقبل هذه البطاقة ، ويعطى الشخص سقفًا ائتمانيًا شهريًا يمكن له استخدام البطاقة في حدوده .  
وتتم إجراءات استخدام البطاقة في أبسط الصور على النحو التالي<sup>(١)</sup> :  
١- عند شراء حامل البطاقة لسلع معينة أو حصوله على خدمة معينة فإن بائع السلعة أو مقدم الخدمة يقوم بتحرير فاتورة شراء موضحًا فيها بيانات بطاقة العميل ، ثم يطلب من العميل التوقيع عليها .

(١) محمد علي القرني ، بطاقات الائتمان ، مرجع سابق ، ص ٥ .

بيت التمويل الكويتي ، بحث عن بطاقات الائتمان ، مرجع سابق ، ص ١٦ .

راشد بن أحمد العليوي ، المعاملات الاقتصادية في شركة الراجحي المصرفية للاستثمار من منظور الاقتصاد الإسلامي ، ( مكة : جامعة أم القرى ، رسالة دكتوراة ، ١٤١٦هـ ) ، ٣١٧/١ .

Robert Cole & Lon Mishler , Consumer and Business Credit Management, Op. Cit. , P. 56.

٢- يقوم التاجر بإرسال فاتورة البيع إلى البنك الذي يتعامل معه (قد يكون هو بنك العميل وقد يكون غيره) الذي يقوم بإيداع قيمة الفاتورة مخصوماً منها نسبة معينة متفق عليها بين البنك والتاجر في حساب التاجر ثم يرسل بيانات الفاتورة إلى المنظمة الراعية للبطاقة (مثل فيزا أو ماستر كارد) من خلال نظام إلكتروني حيث تتم عملية المقاصة بين بنك التاجر وبنك العميل الذي أصدر البطاقة، فيتم خصم قيمة الفاتورة من حساب البنك المصدر وإضافته إلى حساب بنك التاجر، وتتم هذه العملية يومياً<sup>(١)</sup>.

٣- يقوم البنك المصدر للبطاقة بإرسال بيان للعميل يتضمن كامل المبالغ المستحقة عليه جراء استخدامه للبطاقة خلال فترة معينة، ويطلبه بدفعها أو يخصمها من حسابه إن كان له حساب لديه<sup>(٢)</sup>.

هذه صورة مبسطة لإجراءات التعامل ببطاقة الائتمان في عملية الشراء، والتعامل التجاري المذكور قد يكون داخل دولة البنك المصدر للبطاقة، وقد يكون في دولة أخرى حيث تكون قيمة المشتريات بعملة غير العملة التي يسدد بها العميل للبنك المصدر للبطاقة.

(١) في بطاقة فيزا تتم هذه العملية عن طريق نظام يعرف باسم VISA BASE II .

انظر بيت التمويل الكويتي، بحث عن بطاقات الائتمان، مرجع سابق، ص ٢٠.

(٢) تبعا لنوع البطاقة كما قد سبق فإنه قد يطلب من العميل سداد كامل المبلغ المستحق ويعطى فترة سداد معينة تتراوح بين ٢٥ و ٣٠ يوما، وقد يطلب منه سداد جزء معين منه ويؤجل الباقي مع التزام العميل بدفع فوائد ربوية عن الجزء المتبقي. انظر

Robert Cole & Lon Mishler, Consumer and Business Credit Management, Op. Cit., P. 56.

ومن جهة أخرى فإنه يمكن للشخص حامل البطاقة أن يستعملها للحصول على النقود سواء يدويا من البنوك التي تقبل بطاقة العميل أو من خلال أجهزة الصرف الآلي المنتشرة في أنحاء العالم<sup>(١)</sup>.

### العلاقة الائتمانية في بطاقة الائتمان

إن بطاقة الائتمان كما هو واضح من تسميتها تحمل عنصر الائتمان أي المداينة ففيها طرف مقدم للائتمان وطرف متلق للائتمان ، وهذا الائتمان يتضح من خلال استعداد البنك المصدر للبطاقة بدفع أي مبالغ ناشئة عن استخدام البطاقة المصدرة من قبله ، سواء كانت هذه المبالغ ناشئة عن عمليات بيع أو عن سحبات نقدية من البنوك الأخرى أو من أجهزة الصرف الآلي .

إن البنك الذي يصدر البطاقة يكون متعهدا بموجب اتفاقية إصدار البطاقة بتسديد كافة الالتزامات الناشئة عن استخدام البطاقة ، أي أنه يتعهد ( يعد وعدا ملزما له ) بتقديم ائتمان لحامل البطاقة ( في حدود معينة ) حال استخدامها ، ثم يطلب من حامل البطاقة في نهاية فترة معينة ( متفق عليها ) تسديد جملة مبالغ الائتمان المقدمة خلال تلك الفترة ( إما دفعة واحدة أو على أقساط وفقا لنوع البطاقة ) . وبناء عليه فإن العلاقة الائتمانية تكون بين البنك المصدر للبطاقة وحامل

---

(١) انظر : محمد علي القري ، بطاقات الائتمان ، مرجع سابق ، ص ١٠ .

بيت التمويل الكويتي ، بحث عن بطاقات الائتمان ، مرجع سابق ، ص ١٧ ، ٢٥ .

بكر أبو زيد ، بطاقة الائتمان ، مرجع سابق ، ص ٤٥ .

البطاقة ، وهذه العلاقة تكون ابتداء في صورة وعد بتقديم الائتمان (القرض) وذلك عند إصدار البطاقة ، ثم تتول إلى علاقة ائتمانية فعلية عند تسديد البنك المبالغ المستحقة على العميل جراء استخدام البطاقة خلال فترة معينة .

### منافع بطاقة الائتمان لأطراف التعامل فيها :

إن انتشار بطاقة الائتمان واتساع التعامل بها كان نتيجة لوجود منافع فيها لكل من مصدرها وحاملها والتاجر الذي يقبلها ، وفيما يلي ذكر لبعض هذه المنافع المتحققة من بطاقة الائتمان :

#### أولاً : المنافع لمصدر البطاقة :<sup>(١)</sup>

إن إصدار بطاقة الائتمان يحقق للبنوك المصدرة لها العديد من المنافع والفوائد ، ومنها :

١- الحصول على عوائد مالية من حامل البطاقة ، وتتمثل في رسوم إصدار البطاقة ورسوم تجديدها ورسوم استبدالها ، بالإضافة إلى بعض الرسوم والعوائد الأخرى .

---

(١) محمد علي القرني ، بطاقات الائتمان ، مرجع سابق ، ص ٨-٩ .

بكر أبو زيد ، بطاقة الائتمان ، مرجع سابق ، ص ٤٠ وما بعدها .

بيت التمويل الكويتي ، بحث عن بطاقات الائتمان ، مرجع سابق ، ص ١٨ .

رفيق المصري ، بطاقة الائتمان ، (ورقة مقدمة للدورة السابعة لمجمع الفقه الإسلامي ، ١٤١٢هـ) ، ص ٢ .

وانظر :

Robert Cole & Lon Mishler , Consumer and Business Credit Management, Op. Cit. , P. 62.

- ٢- الحصول على نسبة من قيمة مشتريات العميل بالبطاقة ، وهذه النسبة يستوفيهها كل من بنك التاجر ، والبنك المصدر للبطاقة .
- ٣- الفوائد الربوية وغرامات التأخير التي يحصل عليها البنك من حامل البطاقة ، خاصة في حالة تقسيط دفع المبالغ المستحقة ( حالة بطاقة الائتمان التي يسدد فيها جزء من المستحق ويقسط الباقي ) .
- ٤- الحصول على عوائد من فرق سعر العملة الأجنبية عند التسديد بالعملة المحلية .
- ٥- الانتشار العالمي لاسم البنك وسمعته .

#### ثانيا : المنافع لحامل البطاقة:<sup>(١)</sup>

- يُقبل الكثير من الأشخاص على طلب بطاقات الائتمان واستخدامها نظرا لما توفره لهم من مزايا ومنافع ومنها :
- ١- تعني الشخص عن حمل الكثير من النقود ، حيث يمكنه أن يستخدمها للحصول على الكثير من السلع والخدمات ( بل إن بعض المؤسسات لاتقبل الدفع نقدا ) ، وفي هذا أمان للشخص من التعرض لخطر السرقة أو ضياع النقود .
  - ٢- السهولة التي توفرها البطاقة لحاملها عند استخدامها دوليا دون الحاجة إلى إجراءات تحويل العملة.

(١) المراجع نفسها .

راشد العليوي ، المعاملات الاقتصادية في شركة الراجحي ، مرجع سابق ، ص ٣١٨ .

٣- في حمل البطاقة نوع من المباهاة والتميز ، حيث أن حصول الشخص على البطاقة لا يتم إلا بعد توفر شروط معينة من حيث سمعته ودخله .

٤- في كثير من البطاقات يقدم لحامل البطاقة تسهيلات وخدمات معينة ، فقد يقدم له تسهيل في إجراءات حجز الفنادق أو تأجير السيارات ، كما أن بعض البطاقات تقدم تأميناً لحاملها أو تخفيضات في بعض المؤسسات .

٥- يسهل استخدام البطاقة للشخص تنظيم ميزانيته وحساباته ، حيث أن حامل البطاقة يحصل على كشف شهري بجميع تعاملاته التي تمت بواسطة البطاقة ، مع المبالغ المستحقة عليه.

٦- الحصول على الائتمان ، ويعتبر هذا أهم سبب تطلب البطاقة لأجله ، خاصة في الدول المتقدمة ، فحامل البطاقة يحصل على جميع مشترياته التي يحصل عليها بالبطاقة دون أن يضطر للدفع النقدي الفوري ، بل يقدم له ائتمان من مصدر البطاقة يسدده الشخص حامل البطاقة في نهاية الفترة المتفق عليها . كذلك فإن حامل البطاقة يحصل على تسهيلات نقدية إما من البنك مصدر البطاقة أو من البنوك الأخرى التي تقبل البطاقة أو من أجهزة الصرف الآلي المنتشرة .



ثالثا : منافع البطاقة للتاجر : (١)

تقبل الكثير من المؤسسات والمحلات التجارية ومؤسسات تقديم الخدمات بطاقات الائتمان ، بل وتحرص على ذلك ( وفي بعض الحالات لاتقبل سواها لتسديد المدفوعات ) لأنها تحقق من خلال قبولها للبطاقة العديد من الفوائد والمنافع ومنها :

١- زيادة المبيعات وبالتالي زيادة الأرباح ، فقبول التاجر للبطاقة يزيد من إقبال العملاء عليه والذين يفضلون التعامل بالبطاقة ، ويمكن القول أن قبول التاجر للبطاقة يشبه في أثره أثر تقديم الائتمان من قبل التاجر للعملاء حيث يزيد ذلك من مبيعات التاجر ، علما أن قبول البطاقة أكثر ملائمة للتاجر من تقديم الائتمان من قبله للعملاء حيث أنه لا يكبد التاجر تكاليف إدارة الائتمان من متابعة وتحصيل وتسجيل وغير ذلك ، كما أنه لا مخاطرة في قبول البطاقة ، إذ إن مصدرها أو البنك الذي يتعامل معه التاجر ملزم بدفع قيمة فاتورة الشراء للتاجر بخلاف الائتمان الذي يقدمه التاجر الذي يصاحبه في بعض الحالات مخاطر عدم السداد.

٢- تعامل التاجر بالبطاقة يجنبه مخاطر الاحتفاظ بالتقود لديه في المحل ومخاطر نقلها للبنك وإيداعها، وبالتالي فهي أكثر أمانا من البيع نقدا.

٣- قبول التاجر للبطاقة يعطيه ميزة تنافسية على المحلات الأخرى التي لاتقبل التعامل بها .

---

(١) للمراجع نفسها

٤- أحيانا يستفيد التاجر من الحملات الدعائية التي ينظمها مصدر البطاقة ، حيث تدرج بعض أسماء المؤسسات التي تقبل البطاقة في الدليل الذي يوزعه المصدر على حامل البطاقة .

ومع هذه المزايا في بطاقات الائتمان إلا أنها تتضمن بعض المساويء والتي تبرز بشكل واضح في هذه البطاقات نظرا لسهولة الحصول على الائتمان عن طريقها وارتفاع مقدار التسهيلات الائتمانية التي يمكن أن توفرها بعض تلك البطاقات لحاملها ، فمن أبرز مساويء بطاقات الائتمان تشجيعها على الإنفاق الاستهلاكي الإسرافى والتفاخري في بعض أو كثير من الأحيان<sup>(١)</sup> ، خاصة في البلدان النامية حيث يقل الوعي الاستهلاكي ويتأثر استهلاك الأفراد بعامل المحاكاة والتقليد للمجتمعات المتقدمة<sup>(٢)</sup> ، مما يسبب انخفاض معدلات الادخار والتكوين الرأسمالي مما يؤثر بشكل سلبي على التنمية الاقتصادية .

---

(١) انظر محمد عمر شابرا ، الإسلام والتحدى الاقتصادي ، ترجمة : محمد زهير السمهوري ، ( هرنندن: المعهد العالمي للفكر الإسلامي ، ط١ ، ١٤١٦ ) ، ص ٦٩ حيث يقول : ( ... ومما يزيد تفاقم هذا السباق في مجال الاستهلاك التفاخري التوسع البالغ للنظام المصرفي في إفراض المستهلكين ، وكما قال دنيال بيل : " في حين كان على المرء فيما مضى أن يدخر لكي يشتري ... فإنه بوجود بطاقات الائتمان يستطيع إطلاق العنان للإسراع الفوري لرغباته-خلق رغبات جديدة وطرق جديدة لإسباع تلك الرغبات " ) .

(٢) لقد بين دوزنبري أثر عامل المحاكاة والتقليد على السلوك الاستهلاكي والادخاري للأفراد ، ومضمون هذا الأثر أن كل فرد يجري مقارنة بين مستوى استهلاكه واستهلاك الأفراد المرموقين اجتماعيا الذين يتصل بهم ونتيجة لهذا يحصل شعور إما بالرضا والارتياح أو بخلاف ذلك ، فإذا ما حصل شعور بعدم الرضا نظرا لانخفاض استهلاكه عن استهلاك الأفراد المرموقين المتصل بهم فإن ذلك يدفعه نحو إنفاق معظم دخله في شراء السلع التي يرى أنه تقربه من مستوى استهلاك أولئك الأفراد . انظر :

سمير محمد عبد العزيز ، المداخل الحديثة في تمويل التنمية الاقتصادية ، ( الاسكندرية : مؤسسة شباب الجامعة ، ١٩٨٨ ) ، ص ١٤٣ .

## الرسوم والعمولات المدفوعة في بطاقات الائتمان : (١)

هناك العديد من الرسوم والعمولات التي يتحملها بعض أطراف التعامل في بطاقة الائتمان ، وقد تختلف هذه الرسوم من بطاقة إلى أخرى، ومن نوع بطاقة إلى نوع آخر، سواء في وجودها أو في مقدارها، وأبرز هذه الرسوم والعمولات ما يلي :

١- رسوم يتحملها مصدر البطاقة ، وتدفع للمنظمة الراعية للبطاقة مثل فيزا أو ماستر كارد أو غيرها ، فالبنك المصدر للبطاقة يدفع رسوما لتلك المنظمات والجمعيات التي ترخص له بإصدار البطاقة ، وذلك مقابل اشتراكه ، ومقابل الخدمات التي تقدمها له المنظمة .

٢- رسوم يتحملها حامل البطاقة ، ويدفعها لمصدر البطاقة ، وتتمثل إجمالاً في رسم إصدار البطاقة ، ورسم تجديدنها عند انتهاء مدتها ، ورسم استبدالها عند فقدانها أو سرقتها ، وفوائد تؤخذ عند التأخر في السداد عن فترة السماح أو عند الرغبة في تقسيط الدفع ، كما

---

(١) انظر بكر أبو زيد ، بطاقة الائتمان ، مرجع سابق ، ص ٤١-٤٢ ، ٥٧-٥٨ .

بيت التمويل ، بحث عن بطاقات الائتمان ، مرجع سابق ، ص ٢٨ وما بعدها .

محمد القري ، بطاقات الائتمان ، مرجع سابق ، ص ٨ وما بعدها .

Robert Cole & Lon Mishler , Consumer and Business Credit Management, Op. Cit. , P. 56.

أن هناك رسوما وعمولات أخرى قد تؤخذ في بعض حالات استخدام البطاقة<sup>(١)</sup>.

٣- رسوم يتحملها التاجر الذي يقبل بطاقة الائتمان ، وهي نوعان ، النوع الأول : في شكل نسبة من قيمة فاتورة الشراء ، حيث إن بنك التاجر لا يدفع للتاجر كامل قيمة الفاتورة بل يخصم منها نسبة تتراوح ما بين ٢٪ إلى ٥٪ ، وقد تصل إلى ٨٪ . أما النوع الثاني : فهو رسم اشتراك يدفعه التاجر للبنك لقاء تسجيله في دليل خدمة عملاء البطاقة .

### التكليف الشرعي لبطاقة الائتمان :

إن بطاقة الائتمان من الأمور المستجدة ، خاصة في العالم الإسلامي ، وقد بحث بعض الكتاب والباحثين موضوع بطاقة الائتمان والتكليف الشرعي لها ، وإمكانية إيجاد بطاقة ائتمان إسلامية خالية من

---

(١) على سبيل المثال فإن بيت التمويل يأخذ ما نسبته ١٪ من قيمة كل فاتورة معتمدة من العميل حامل البطاقة (فيزا التمويل) وذلك فيما يتعلق بالعمليات التي تتم خارج الكويت ، كما يأخذ النسبة نفسها عن أي عملية سحب نقدي خارج الكويت . كذلك فإن حامل بطاقة فيزا من أي بنك أجنبي يمكنه السحب النقدي من فروع بيت التمويل ، ويستحق بيت التمويل مبلغا مقطوعا قدره ٢,٧٥ دولار بالإضافة إلى نسبة ٠,٣٣٪ من المبلغ المدفوع لحامل البطاقة .

انظر بيت التمويل ، بحث عن بطاقات الائتمان ، مرجع سابق ، ص ٣١ .

الأمر المحرمة أو الشبهات التي تكتنف بطاقات الائتمان بوضعها الحالي<sup>(١)</sup>.

إن بطاقة الائتمان تتضمن عدة أطراف هم :

(١) المنظمة الراعية للبطاقة ( فيزا ، ماستر كارد ، .... الخ).

(٢) البنك المصدر للبطاقة .

(٣) التاجر الذي يقبل البطاقة ( في حالة شراء السلع والخدمات ) ، وكذلك البنك الذي يقدم النقد ( يدويا أو آليا عن طريق أجهزة الصرف الآلي ).

(٤) بنك التاجر الذي يعطي التاجر مبلغ الفاتورة .

(٥) العميل حامل البطاقة .

إن تشابك العلاقات بين أطراف بطاقات الائتمان وتنوع هذه البطاقات وحالاتها يجعل الأمر أكثر تعقيدا في تكييف وضع هذه

---

(١) ممن بحث موضوع بطاقات الائتمان أو كتب فيها من ناحية شرعية :

محمد القري ، بطاقات الائتمان ، بحث غير منشور ، ص ٦ .

بكر أبو زيد ، بطلقة الائتمان ، مرجع سابق .

رفيق المصري ، بطاقة الائتمان ، مرجع سابق .

عبد الستار أبو غدة ، بطاقة الائتمان وتكييفها الشرعي ، ( البحرين : الندوة الثانية للأسواق المالية ، ٢٥-٢٧/١١/١٩٩١ ) .

بيت التمويل الكويتي ، بحث عن بطاقات الائتمان المصرفية ، مقدم إلى المؤتمر السابع لمجمع الفقه الإسلامي ( ٧ - ١٢ ذو القعدة ١٤١٢ هـ ، ٩ - ١٤ مايو ١٩٩٣ م ) ، مرجع سابق .

علي راشد العليوي ، المعاملات الاقتصادية في شركة الراجحي المصرفية للاستثمار من منظور الاقتصاد الإسلامي ، مرجع سابق . وقد بحث موضوع بطاقة فيزا الراجحي في مبحث من هذه الرسالة .

البطاقات وبحث مشروعيتها<sup>(١)</sup>. ومع ذلك فإن بحث هذه العلاقات وبيان طبيعتها يعتبر المدخل الأساسي للحكم على بطاقات الائتمان . وفيما يلي مناقشة لهذه العلاقات بين أطراف بطاقة الائتمان ومحاولة لتوضيح طبيعة تلك العلاقات .

### العلاقة بين مُصدر البطاقة والمنظمة الراعية لها :

تبدو العلاقة بين المنظمة الراعية للبطاقة والبنك المصدر لها علاقة وكالة ، فالمنظمة تقوم بالوكالة عن البنك المصدر للبطاقة بالسحب من حساب البنك المصدر للبطاقة والإضافة في حساب بنك التاجر ، فهي وكيل عن الطرفين في سداد التزامات البنك المصدر لبنك التاجر . كما أن المنظمة من جهة أخرى تعطي امتياز إصدار البطاقة للبنك المصدر لها . وعليه فإنه يمكن اعتبار الخدمات التي تقدمها المنظمة الراعية للبطاقة هي خدمات تقتضيها الوكالة التي تقوم بها عن البنك المصدر أو عن بنك التاجر أيضا<sup>(٢)</sup> .

---

(١) بل إنه حتى لدى القانونيين هناك اختلاف حول التكييف القانوني لبطاقة الائتمان والعلاقة التي تربط بين الأطراف المختلفة . حول هذا الخلاف انظر :

فايز رضوان ، بطاقات الوفاء ، مرجع سابق ، ص ٢٢٤ وما بعدها .

(٢) لم أجد أحدا ممن بحث بطاقات الائتمان أشار إلى تكييف العلاقة بين المنظمة والبنك إلا أن بيت التمويل أشار إلى أن ما تقدمه منظمة الفيزا عبارة عن خدمات مصرفية مقابل أجور محددة عن تلك الخدمات .

انظر بيت التمويل الكويتي ، بحث عن بطاقات الائتمان ، مرجع سابق ، ص ٣٠ .

## العلاقة بين مصدر البطاقة وحاملها :

إن مصدر البطاقة كما هو واضح من طبيعة إجراءات بطاقة الائتمان ، يقدم ( عند إصدار البطاقة ) التزاما بسداد المبالغ الناشئة عن استخدام العميل للبطاقة ، وهذا الالتزام يكون في حدود معينة ( حدود البطاقة ) ولمدة معينة ( مدة البطاقة )<sup>(١)</sup> . ويمكن لحامل البطاقة بناء على ذلك أن يستخدمها للشراء أو السحب النقدي ، ويكون البنك ملزما بعد ذلك بسداد المبالغ المترتبة على ذلك الاستخدام . إن هذا في الواقع يعني أن البنك المصدر للبطاقة عندما يصدرها فإنه يقدم لحامل البطاقة وعدا بالإقراض ، وهذا الوعد ملزم للبنك المصدر للبطاقة ، ثم تتم عملية الإقراض بعد استخدام العميل للبطاقة وتقديم الفواتير للبنك. وهذه العملية في الحقيقة تشبه إلى حد بعيد ما يعرف في النظام المصرفي بفتح الاعتماد والذي يتمثل في عقد بين البنك والعميل ، يتعهد فيه البنك بوضع مبلغ معين ( على سبيل الإقراض ) تحت تصرف العميل خلال مدة معينة . حيث يمكن للعميل أن يسحب المبلغ أو جزء منه من البنك بأي طريقة<sup>(٢)</sup> . ويكيف أكثر القانونيين فتح الاعتماد على أنه

---

(١) تختلف حدود كل بطاقة عن الأخرى ( فيزا ، ماستر كارد ، ... الخ ) ، كما أن البطاقة الواحدة قد تختلف حدودها من نوع إلى آخر ( ذهبية ، فضية ، ... الخ ) ، أما مدة البطاقة فإنها في العادة تكون سنة أو سنتين .

(٢) انظر

محمد حسن الجبر ، العقود التجارية وعمليات البنوك في المملكة العربية السعودية ، ( الرياض : جامعة الملك سعود ، ١٩٨٤ ) ، ص ٣٠١ .

سامي حمود ، تطوير الأعمال المصرفية ، مرجع سابق ، ص ٢٧٣ .

وعد بقرض<sup>(١)</sup>. ونظرا لهذا التشابه بين فتح الاعتماد وإصدار البطاقة فإننا نجد أن بعض القانونيين قد نظر إلى العلاقة بين مصدر البطاقة وحاملها على أنها كذلك وعد بقرض<sup>(٢)</sup>. وهذا في الواقع هو الأقرب والأقوى فعند إصدار البطاقة تنشأ بين البنك والعميل علاقة وعد ملزم بالإقراض من قبل البنك للعميل ( في حدود معينة ولمدة محددة )<sup>(٣)</sup> ، أما بعد استخدام البطاقة وسداد البنك للمبالغ الناشئة عنها فإن البنك يصبح مقرضا للعميل مع استمرار الوعد بالإقراض مادام العميل لم يتجاوز حدود مبلغ البطاقة المتفق عليها ولم تنته مدة البطاقة .

والسؤال الآن هل اشترط البنك المصدر للبطاقة أن يكون للعميل حساب جار لديه يغير من العلاقة بين البنك والعميل أم لا؟  
الذي يبدو بناء على الواقع العملي المعاصر أن وجود حساب جار للعميل لدى البنك المصدر للبطاقة لا يغير من تلك العلاقة ، والسبب في ذلك أنه ليس هناك ارتباط بين استخدام البطاقة وحساب

(١) انظر

محمد حسن الجبر ، العقود التجارية وعمليات البنوك في المملكة العربية السعودية ، مرجع سابق ، ص ٣٠١ .

سامي حمود ، تطوير الأعمال المصرفية ، مرجع سابق ، ص ٢٢٣ .

مصطفى الهمشري ، الأعمال المصرفية والإسلام ، (بيروت: المكتب الإسلامي، ٢، ١٤٠٣)، ص ١٦٨ .

(٢) انظر

فايز رضوان ، بطاقات الوفاء ، مرجع سابق ، ص ٢٤٣-٢٤٤ .

(٣) لقد أشار الشيخ بكر أبو زيد إلى أن حقيقة بطاقة الائتمان هي وعد بقرض .

انظر بطاقة الائتمان ، ص ٥٩-٦٠ .



العميل ، أي أنه لا يتم خصم المبالغ الناشئة عن استخدام البطاقة فوراً ، بل إن المبالغ الناشئة عن استخدام البطاقة يتم خصمها أولاً بأول من حساب البنك المصدر عن طريق المنظمة الراعية للبطاقة ، ولا يقوم العميل بالتسديد إلا في آخر الشهر ( قد يكون التسديد من قبل العميل أو عن طريق الخصم من حسابه ) ، وهذا يعني أن البنك يقوم أولاً بإقراض العميل المبالغ الناشئة عن استخدام البطاقة عند كل عملية استخدام ( لأن الخصم يتم من حساب البنك أولاً ) ثم يعود البنك على العميل ويطلبه بتسديد ما أقرضه خلال الفترة السابقة ( والتي تكون غالباً شهر ) . وإلى جانب ذلك فإنه ليس هناك ما يضمن دائماً أن يكون رصيد حساب العميل دائماً بالمبالغ الناشئة عن استخدام البطاقة ، فاستخدام العميل لحسابه منفصل عن استخدامه لبطاقته وليس هناك ضابط للربط بينهما<sup>(١)</sup> .

---

(١) تشترط البنوك الإسلامية على العميل أن يحتفظ برصيد دائن في حسابه الجاري لا يقل حده الأدنى عن مبلغ معين ( حدود البطاقة ) مع تعهده بأن لا يستخدم البطاقة لإتفاق أي مبالغ تتجاوز في مجموعها هذا الرصيد، وبعضها يشترط أن يكون هذا الرصيد الدائن مستمر، وبعضها لا يشترط ذلك بل يكفي وجود رصيد دائن كاف لسداد مجموع مبالغ استخدام البطاقة عند وصول الفواتير فقط .

انظر راشد العليوي ، المعاملات الاقتصادية في شركة الراجحي المصرفية ، مرجع سابق ، ( ملحق رقم ٦١ ، ٦٢ شروط وأحكام إصدار بطاقة فيزا الراجحي ، البند ١ ) ، ١٠٠٦/٣ ، ١٠٠٨ .

عبد الستار علي قطان ، التكييف الشرعي للبطاقات المصرفية ، ( كتيب صادر عن بيت التمويل الكويتي ) ، ص ٦ .

ولكن في الواقع العملي ليس هناك ما يضمن ضبط الالتزام بهذا بدليل أنه توجد حالات يلاحظ فيها عدم كفاية الرصيد لسداد التزامات البطاقة . انظر عبد الستار قطان ، المرجع السابق ، ص ٦ .

## العلاقة بين حامل البطاقة والتاجر (حالة الشراء) أو البنك (حالة السحب النقدي) والعلاقة بين التاجر وبنك التاجر:

كما هو معلوم فإن لبطاقة الائتمان استخدامين أولهما الشراء من المحلات التجارية أو أماكن تقديم الخدمات ، وثانيهما السحب النقدي من البنوك أو أجهزة الصرف الآلي التابعة لتلك البنوك . وفي حالة الشراء فإن التاجر ( أو مقدم الخدمة ) يتسلم قيمة فواتير الشراء من البنك الذي اتفق معه مسبقا على ذلك ، ويطلق عليه بنك التاجر ، والذي قد يكون هو البنك الذي أصدر البطاقة وقد يكون بنكا آخر . ونظرا لتشابك العلاقة بين حامل البطاقة والتاجر من جهة وبين التاجر والبنك فستتم مناقشة العلاقتين سويا ، كما ستتم مناقشة العلاقة بين حامل البطاقة والبنك الذي يسحب منه النقد ( في حالة استخدام البطاقة للسحب النقدي ) سواء يدويا أو آليا عن طريق أجهزة الصرف الآلي . وبناء على ما سبق فإن لدينا حالتين للدراسة : حالة شراء السلع والخدمات ، وحالة السحب النقدي .

### الحالة الأولى : حالة شراء السلع والخدمات

في حالة شراء السلع والخدمات فإن حامل البطاقة يوقع على فواتير الشراء لدى المتجر ويقوم المتجر بتقديم الفواتير لبنكه الذي يقدم له مبلغ تلك الفواتير ( بعد خصم نسبة معينة متفق عليها ) ، وهنا قد يكون بنك التاجر هو البنك المصدر للبطاقة، وقد يكون بنكا آخر .

١- إذا كان بنك التاجر هو البنك المصدر للبطاقة : الذي يبدو

في هذه الحالة وكأن العلاقة بين حامل البطاقة والتاجر علاقة حوالة ، فحامل البطاقة يحيل التاجر بقيمة ما اشتراه على البنك

الذي أصدر البطاقة ( لأن التاجر سيأخذ المبلغ من البنك المصدر للبطاقة ) ، لكن هذه الحوالة تعتبر حوالة على من ليس للمحيل دين عليه ( وهو المحال عليه ) ، إذ ليس لحامل البطاقة دين على البنك المصدر للبطاقة ، وهذه الحوالة فيها خلاف بين العلماء ، إذ إن جمهور العلماء متفقون على أن من شروط الحوالة أن يكون للمحيل دين على المحال عليه ، أما إن لم يكن للمحيل دين على المحال عليه فإن الحوالة حيثئذ لاتصح على قول بعضهم ، أو تصح وتكون حمالة على قول بعضهم ، وبعضهم صححها على أنها وكالة في الاقتراض<sup>(١)</sup> ، وهذا هو الأوجه لأن المحيل في الحقيقة مقترض من المحال عليه في هذه الحالة ، والمحال كالوكيل في الاقتراض ومن ثم الاستيفاء . وعليه فالذي يبدو أن العلاقة بين حامل البطاقة

(١) يرى الحنفية أنه ليس من شرط الحوالة أن يكون للمحيل دين على المحال عليه ، أما جمهور الفقهاء من المالكية والشافعية والحنابلة فإنهم يشترطون أن يكون للمحيل دين على المحال عليه ، لكنهم اختلفوا إن أحال على من ليس له دين عليه فذهب الشافعية في وجه عندهم إلى عدم صحتها ، وفي الوجه الآخر إلى صحتها وتكون من باب الضمان مع براءة الأصيل ( وفي ذلك خلاف عندهم ) ، وذهب المالكية إلى أنها تصح وتكون حمالة ، أما الحنابلة فقد قالوا أنها وكالة في اقتراض . انظر:

الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ١٦/٦ .

الخرشي ، الخرشي على مختصر سيدي خليل ، مرجع سابق ، ١٧/٦ .

الدسوقي ، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير ، مرجع سابق ، ٣٢٥/٣-٣٢٦ .

الشيرازي ، المهذب ، مرجع سابق ، ٤٣٠/١٣ .

الراقي ، فتح العزيز ، مرجع سابق ، ٣٨٥،٣٣٩/١٠ .

البهوتي ، كشف القناع ، مرجع سابق ، ٣٨٥/٣ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٥٧٩/٤ .

والتاجر علاقة بيع وشراء مع توكيل للتاجر في الاقتراض من البنك المصدر للبطاقة ( بناء على الاتفاق بين حامل البطاقة والبنك المصدر ، أي بناء على رضا المحال عليه ) ، وهذا التكييف يتسق مع تكييف العلاقة بين حامل البطاقة ومصدرها على أنها وعد بالإقراض عند إصدارها وإقراض عند سداد مبالغها ، لكن الإقراض يتم عن طريق توكيل من حامل البطاقة للتاجر في الاقتراض من البنك المصدر ومن ثمّ استيفاء حقه ، ومنه أيضا يعلم أن العلاقة بين التاجر والبنك ( بنك التاجر هو البنك المصدر للبطاقة ) هي علاقة مقرض ومقترض بالوكالة عن حامل البطاقة .

٢- إذا كان بنك التاجر غير البنك المصدر للبطاقة : يمكن القول

في هذه الحالة أن العلاقة بين حامل البطاقة والتاجر لا تتغير ، فهي حوالة على البنك المصدر للبطاقة الذي ليس لحامل البطاقة دين عليه ( أي وكالة في الاقتراض والاستيفاء ) ، ولكن العلاقة بين التاجر والبنك ستختلف إذ إن التاجر ( بناء على اتفاق مسبق مع بنكه ) لن يقوم بالاقتراض واستيفاء حقه ، بل إنه سيحصل على حقه (مخضوم منه نسبة معينة ) من بنكه ، أي أن بنك التاجر يقوم في الحقيقة بشراء الدين (الذي يمكن الحصول على سداده من البنك المصدر) من التاجر فكأن العلاقة بين التاجر وبنكه تصبح بيع وشراء دين ، والأمر في هذه الحالة يشبه إلى حد بعيد عملية خصم الكمبيالات المحرم شرعا، والتي يقوم فيها البنك بشراء الكمبيالة من المستفيد بأقل من قيمتها .

## الحالة الثانية : حالة السحب النقدي

كما هو معلوم فإن حامل البطاقة يمكن أن يستفيد منها لسحب النقود ، إما يدويا من البنوك أو من أجهزة الصرف الآلي التابعة لها . ولعله من الواضح أن أي سحب نقدي عن طريق بطاقة الائتمان يعتبر قرضا من البنك ، سواء تم ذلك من البنك المصدر للبطاقة أو بنك آخر ، وسواء تم ذلك يدويا أو عن طريق أجهزة الصرف الآلي التابعة لتلك البنوك . إن حامل البطاقة حينما يقوم بالسحب النقدي من البنك المصدر للبطاقة ( يدويا أو عن طريق جهاز الصرف الخاص بالبنك ) فإنه يقوم بالاقتراض من ذلك البنك بناء على الوعد بالقرض الذي منحه إياه البنك عند إصدار البطاقة ، ويقوم حامل البطاقة بتسديد ما سحبه من نقد في آخر الشهر<sup>(١)</sup> ، أما عندما يقوم بالسحب النقدي من بنك آخر غير البنك المصدر للبطاقة ( يدويا أو عن طريق جهاز الصرف الخاص بالبنك ) فإنه ذلك البنك يقدم له قرضا نقديا ، وفي الوقت نفسه فإن حامل البطاقة يوكل البنك المسحوب منه النقد في الاقتراض من البنك المصدر للبطاقة واستيفاء حقه منه<sup>(٢)</sup> .

---

(١) ينبغي ملاحظة أنه إذا كان للعميل حساب لدى البنك وكان المبلغ المسحوب عن طريق جهاز الصرف يخصم من الحساب مباشرة فإننا نكون هنا أمام بطاقة بطاقة صرف آلي ( وهي ليست بطاقة ائتمان ) وهذه ليست محل بحثنا هنا .

(٢) لأنه يحيله على البنك المصدر ، ولما كانت الحوالة على غير مدين للمحيل كما قد سبق تكييفها تحبير وكالة بالاقتراض فكان حامل البطاقة وكل البنك المسحوب منه النقد في الاقتراض من البنك المصدر للبطاقة واستيفاء حقه .

هذه هي العلاقات كما تبدو في بطاقة الائتمان ، ومنه يتبين أن بطاقة الائتمان قائمة في أساسها على الإقراض النقدي ، وهذا أمر متبين في العلاقات التي تربط أطراف البطاقة ببعضهم ، فهي وعد بالإقراض عند إصدارها ، واقتراض أو توكيل في الاقتراض عند استخدامها ، وعليه فإن الطبيعة الائتمانية والإقراضية شيء ملازم لبطاقة الائتمان بوضعها الحالي ، فإذا علمنا ذلك فإنه يلاحظ على هذه البطاقة ما يلي :

١- رسوم الإصدار والتجديد التي يأخذها البنك المصدر للبطاقة من حامل البطاقة مثار شبهة ، فهذه الرسوم هي في الحقيقة مقابل الوعد الذي يقدمه البنك الذي أصدر البطاقة للعميل حامل البطاقة بإقراضه أي مبلغ ينشأ عن استخدام البطاقة ، لذلك تبدو هذه الرسوم وكأنها فوائد ربوية مدفوعة مسبقا . ولا وجه لتكليف هذه الرسوم على أنها أجور على الخدمات التي يقدمها البنك أو على أنها أجر على وكالة البنك عن العميل ، أو على أنها قيمة أو تكاليف البطاقة وذلك للأسباب التالية :

أ- أن هذه الرسوم تكون في العادة كبيرة بدرجة لا تتناسب مع الخدمات التي تصاحب عملية إصدار البطاقة .

ب- أن هذه الرسوم تتفاوت وتختلف حسب نوع البطاقة ، فالبطاقة الفضية رسومها أقل من الذهبية ، والذهبية رسومها أقل من الماسية وهكذا ، مع أن الخدمات المصاحبة لكل هذه الأنواع واحدة ، ولو نظرنا في سبب اختلاف الرسوم لوجدنا أنه اختلاف الحدود الائتمانية لأنواع البطاقات المختلفة ، فالبطاقة الفضية مثلا ذات

حدود ائتمانية أقل من البطاقة الذهبية ، وبهذا يعلم أن الرسوم إنما هي مقابل الوعد بالإقراض ، ولما كانت حدود القرض المسموح به تختلف من نوع بطاقة لآخر لذا فقد اختلفت الرسوم .

ج- أن حامل البطاقة لو قدمت له كل الخدمات المصرفية المصاحبة لإصدار البطاقة دون أن يعطى له ذلك الوعد بالإقراض لما طابت نفسه بدفع تلك الرسوم مما يدل على أن المقصود ليست الخدمات وليس عين البطاقة بل المقصود هو الوعد بالإقراض وما البطاقة إلا وسيلة إثباتية لاستخدامها في المتاجر والبنوك .

د- أن طالب البطاقة الذي لم تمنح له البطاقة ( بعد البحث والتقصي ) لا يلزم بدفع أي رسوم مع أن البنك قد تحمل تكاليف مالية في التقصي والاستفسار عن طالب البطاقة مما يدل على أن الرسم مرتبط أساسا بالوعد بالإقراض .

ه- لو سلمنا أن هذه الرسوم هي أجور مقابل خدمات إصدار البطاقة فإن الشبهة لاتنفي عنها لارتباط هذه الخدمات ومصاحبها لعملية الوعد بالإقراض ومن ثم الإقراض ، وقد جاء في السنة النبوية النهي عن سلف

وبيع لثلا يكون هناك أي مدخل للتعامل الربوي تحت  
ستار ثمن السلعة<sup>(١)</sup>.

٢- غرامات التأخر عن السداد ، وكذلك الفوائد التي تؤخذ على  
الأرصدة غير المسددة ( في حالة بطاقة الائتمان القرضية ) ، كل  
ذلك ربا صريح لاشك فيه .

٣- العمولات التي تؤخذ من العميل في حالة استخدام البطاقة للسحب  
النقدي من البنوك ، هي في الحقيقة فوائد ربوية يتقاضاها البنك  
الذي قدم النقد لحامل البطاقة<sup>(٢)</sup>.

٤- العمولات التي يأخذها البنك المصدر للبطاقة من العميل على  
استخدام البطاقة خارج دولة البنك المصدر سواء للشراء أو  
للسحب النقدي هي أقرب إلى أن تكون فوائد ربوية لأن البنك

---

(١) فقد روى الترمذي والنسائي وأبو داود أن النبي صلى الله عليه وسلم قال : (( لا يحل سلف  
وبيع (...)) الحديث . قال الترمذي : حديث حسن صحيح . قال الترمذي : قال إسحاق بن منصور : قلت  
لأحمد - وهو أحمد بن حنبل - : ما معنى نهى عن سلف وبيع ؟ قال : أن يكون يقرضه قرضاً ثم يبيعه  
بيعا يزداد عليه . ويحتمل أن يكون يسلف إليه في شيء فيقول : إن لم يتهيا عندك فهو بيع عليك . أه .  
كما ذكر ابن القيم أن السلف والبيع ذريعة إلى الربا ، وقال : فلأنه إذا أقرضه مائة إلى سنة ، ثم باعه ما  
يساوي خمسين بمائة فقد جعل هذا البيع ذريعة إلى الزيادة في القرض الذي موجب رد المثل . أه .  
الترمذي ، سنن الترمذي ، مرجع سابق ، ٥٣٥/٣ ، كتاب البيوع ، باب ما جاء في كراهية بيع ما ليس  
عندك .

أبو داود ، سنن أبي داود مع معالم السنن ، مرجع سابق ، ١٤٤/٥ ، كتاب البيوع ، باب شرط في بيع .  
النسائي ، سنن النسائي ، مرجع سابق ، ٢٨٨/٧ ، كتاب البيوع ، باب بيع ما ليس عند البائع .

ابن القيم ، تهذيب سنن أبي داود ، مطبوع مع سنن أبي داود ، مرجع سابق ، ١٤٩/٥ .

وانظر ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٥٥/٤ .

(٢) انظر محمد القري ، بطاقات الائتمان ، مرجع سابق ، ص ١٩ .



المصدر للبطاقة يقوم بالسداد من حسابه ( أي حساب البنك ) ثم يعود على العميل بما دفع<sup>(١)</sup> .

٥- العمولة التي يأخذها بنك التاجر على فواتير الشراء ليست في حقيقتها سوى فوائد ربوية على القرض المقدم إلى العميل حامل البطاقة ، وذلك في حالة ما إذا كان بنك التاجر هو البنك المصدر للبطاقة ، فالبنك يدفع عن العميل ( أي يقرضه مبلغ الفاتورة ) ويحصل فائدة هذا القرض من التاجر ، فكأن التاجر ( بناء على الاتفاق المسبق بينه وبين البنك ) قال للبنك أقرض العميل قيمة الفاتورة وخذ مني فائدة القرض<sup>(٢)</sup> . أما إذا كان بنك التاجر غير البنك المصدر للبطاقة فإن العملية تصبح وكأنها بيع الدين بأقل من قيمته ، فالتاجر يبيع على بنكه الدين ( فاتورة الشراء ) الذي

---

(١) يأخذ بيت التمويل الكويتي ١٪ من قيمة كل فاتورة شراء تتم خارج الكويت ، وكذلك ١٪ على المبالغ النقدية المسحوبة نقدا خارج الكويت ، وقد اعتبر بيت التمويل أن هذه العمولات هي من قبيل الأجر على الوكالة في قضاء الدين . وهذا التكييف في نظري غير صحيح إذ إنه ليست هناك وكالة لأن البنك المصدر للبطاقة يسدد المبلغ من حسابه هو ثم يعود على العميل بما دفع ، فليس هناك وكالة بل إقراض من قبل البنك المصدر للبطاقة . وهذا ما ذكره بيت التمويل صراحة في بحثه بطاقات الائتمان حيث جاء فيه ( يمكن للعميل حامل بطاقة " فيزا التمويل " سحب مبالغ نقدية من فروع بعض البنوك الخارجية مباشرة أو عن طريق أجهزة الصرف الآلي التابعة لها خارج الكويت ، وفي هذه الحالة يقوم بيت التمويل الكويتي بتسديد المبلغ المسحوب من البنك الخارجي من حسابه الموجود لديها - أي منظمة فيزا - نيابة عن العميل على أن يحصلها من حساب العميل حامل البطاقة لاحقا مضافا إليه العمولة المذكورة وهي ١٪ - ) .

انظر بيت التمويل الكويتي ، بحث عن بطاقات الائتمان ، مرجع سابق ، ص ٣١ .

(٢) انظر بكر أبو زيد ، بطاقة الائتمان ، مرجع سابق ، ص ٦٠ .

سيسدده البنك المصدر للبطاقة وذلك مقابل خصم نسبة معينة (وهي العمولة) ، وبالتالي فالعمولة تصبح من قبيل الفائدة الربوية. ومن جهة أخرى فإنه لا وجه لتكليف هذه العمولة على أنها أجر على الوكالة في التحصيل إذ إن البنك الذي يحصل على العمولة ليس في مقام الوكيل بل في مقام المقرض أو المشتري للدين<sup>(١)</sup>.

وبعد هذا يتضح أن بطاقات الائتمان بوضعها المعاصر قائمة في أساسها على وعد بالإقراض ، وإقراض وتداول للدين ، وأن أكثر الرسوم والعمولات المرتبطة بهذا البطاقات تدخل في نطاق الفوائد الربوية المحرمة الصريحة أو في شبه تلك الفوائد . وبناء عليه فإن هذه البطاقات بصورتها الحالية لا يمكن أن تقبل كأسلوب من أساليب الائتمان الاستهلاكي في الاقتصاد الإسلامي إلا إذا وجدت صيغة لإصدار تلك البطاقات تخلو من الفوائد الربوية والعمولات المشبوهة.

### ٣- قطاع الدولة :

في إطار اهتمام الدولة برفاهية الأفراد ومستوى المعيشة لديهم يمكن للدولة في الاقتصاد الإسلامي أن تقوم بدور كبير في تمويل حاجات الأفراد الاستهلاكية وفق بعض الأساليب الائتمانية سواء التجارية أو النقدية ، وفيما يلي بيان لبعض تلك الأساليب والطرق :

(١) إلا إذا كان بنك التاجر لا يقوم بتسجيل مبلغ الفاتورة في حساب التاجر إلا بعد خصمها من حساب البنك المصدر للبطاقة ، فهنا يمكن القول أن بنك التاجر هو وكيل عن التاجر في تحصيل قيمة الفاتورة فتكون العمولة أجر على ذلك التحصيل .

## ١ - تقديم الائتمان النقدي :

يمكن للدولة أن تمويل بعض حاجات الأفراد الاستهلاكية عن طريق الإقراض النقدي المباشر ، أي أن تمد الأفراد بقروض حسنة، سواء عن طريق المؤسسات والإدارات الحكومية لمن كانوا من موظفي الدولة وعمالها، أو عن طريق مؤسسات إقراض متخصصة تنشأ لهذا الغرض. وقد يكون من المستحسن أن تركز الدولة في تقديم الائتمان على الحاجات الاستهلاكية الضرورية والتي يؤثر عدم إشباعها بشكل كبير على مستوى رفاهية الأفراد ومعيشتهم، ويكون التركيز أيضا بشكل أكبر على الحاجات الضرورية العاجلة أو ذات الكلفة العالية<sup>(١)</sup>، ويمكن القول على سبيل المثال أن يتركز تقديم الائتمان النقدي على تمويل الحاجات الضرورية من سكن وعلاج وزواج وتعليم ونحو ذلك .

إن ضرورة تقديم هذا الائتمان من قبل الدولة يتأكد في حالة وجود فوائض مالية تمكن الدولة من تقديم الائتمان دون المساس بمصالح ونفقات أهم ، وقد يستأنس لهذا بما جاء في الحديث عن أبي هريرة

---

(١) بل يمكن القول أنه إن رأيت الدولة أن الأمر يقتضي تمويل الحاجات الاستهلاكية المتكررة للأفراد مثل سلع الاستهلاك اليومي الضرورية عن طريق تقديم الائتمان فإنها تقدم هذا الائتمان في شكل قروض صغيرة لمواطنيها ذوي الدخل المنخفضة . وهذا سيكون أفضل من تقديم الدعم الذي يقدم للمحافظة على أسعار بعض السلع الضرورية عند حد معين ، لأن الإقراض سيخصص لمن يحتاج إليه ( يمكن أن يستخدم معيار الدخل مقارنة بالمستوى العام لأسعار السلع الضرورية لتحديد من يحتاج ) أما الدعم فيستفيد منه كل أفراد المجتمع حتى غير المحتاجين ممن لا يوجد أي مبرر لإعانتهم ، وسوف يترتب على ذلك توفير في الأموال العامة . ومن الطريف أن بعض السلع الغذائية المدعومة في إحدى البلاد أصبحت تستخدم علفا للماشية من قبل تجار المواشي لأنها أرخص ثمنًا من الأعلاف الحيوانية غير المدعومة .

ﷺ أن رسول الله ﷺ كان يؤتى بالرجل المتوفى عليه الدين ، فيسأل هل ترك لدينه فضلا ؟ فإن حُدث أنه ترك لدينه وفاء صلى ، وإلا قال للمسلمين : صلوا على صاحبكم . فلما فتح الله عليه الفتوح قال : (( أنا أولى بالمؤمنين من أنفسهم ، فمن توفي من المؤمنين فترك ديننا فعليّ قضاؤه ، ومن ترك مالا فلورثته ))<sup>(١)</sup> . فصلاة النبي ﷺ على من مات وعليه دين بعد أن فتح الله عليه الفتوح إشعار بأنه كان يقضيه من مال المصالح<sup>(٢)</sup> . وعليه فإنه يمكن القول أنه إن كان في إيرادات الدولة ما يكفي لتقديم القروض لقضاء الحاجات الضرورية لأفراد المجتمع فإن الدولة تقوم بذلك، إذ ليس تسديد الديون بأولى من تقديم القروض، بل ربما كان تقديم القروض أخف كلفة لأنها ستعاد مرة أخرى للدولة.

وقد يكون هناك نوع من الضغط على ميزانية الدولة في بداية الأمر لكن هذا الضغط سيخف نظرا لأن الإقراض سيتم بعد ذلك من المبالغ المسددة عن قروض سابقة ، ويمكن للدولة أن تتوسع في الإقراض من حيث المقدار، أو طول الأجل، أو تعدد الأغراض ، كلما كان لديها من الموارد والفوائض ما يمكنها من ذلك ، كما يمكنها أن تضيق ذلك في حال قصور الموارد المالية المتاحة .

(١) البخاري ، صحيح البخاري ، مرجع سابق ، ٤٧٧/٤ ، كتاب الكفالة ، باب الدين .

مسلم ، صحيح مسلم ، مرجع سابق ، ١٢٣٧/٣ ، كتاب الفرائض ، باب من ترك مالا فلورثته .

(٢) انظر ابن حجر ، فتح الباري ، مرجع سابق ، ٤٧٨/٤ .

ومن أجل تدبير بعض الموارد المالية لهذا الغرض فإن الدولة يمكنها أن تلجأ للاقتراض الاختياري من الأفراد الذين يملكون فوائض ادخارية ، وقد يكون ذلك عن طريق الاستحواذ على بعض الودائع تحت الطلب الخاصة بالأفراد ومؤسسات قطاع الأعمال، إما عن طريق فتح مصارف عامة تعود ملكيتها للدولة ، أو عن طريق الإذن للبنك المركزي أو مؤسسات الإقراض المعنية بقبول الودائع الجارية، وقد يشترط لتنظيم الأمر أن يكون هناك حد أدنى لقيمة الوديعة ، وحيثذ يمكن للدولة أن تخصص نسبة معينة من هذه الودائع للإقراض. ويستحسن أن يختص هذا بتمويل الإقراض قصير الأجل ليتناسب مع طبيعة الودائع تحت الطلب .

ومما تجدر الإشارة إليه هنا التجربة السعودية في هذا المجال ، حيث أنشئت بعض البنوك وصناديق الإقراض المتخصصة في تمويل بعض الحاجات الاستهلاكية الضرورية والهامة . فهناك صندوق التنمية العقارية الذي أنشئ في عام ١٣٩٤هـ وكان من ضمن أهدافه تمويل إنشاء المساكن الشخصية الخاصة حيث يقدم قروضا طويلة الأجل للأفراد يتم سدادها على مدى ٢٥ عاما ، وتصل قيمة القرض إلى ٧٠٪ من تكلفة البناء بحيث لا تتجاوز ٣٠٠ ألف ريال ، وهذه القروض من قبيل القروض الحسنة حيث لا يطالب المقترض بسداد أكثر من قيمة القرض ، بل إن من يقوم بالتسديد خلال ٣٠ يوما من تاريخ استحقاق القسط يعطى خصما مقداره ٢٠٪ من قيمة القسط ، ومن يسدد كامل قيمة القرض فإنه يعطى خصما مقدار ٣٠٪ من المبلغ

المسدد<sup>(١)</sup>. كذلك هناك بنك التسليف السعودي الذي أنشئ عام ١٣٩١ هـ والذي يهدف إلى مساعدة ذوي الدخل المحدود من خلال منحهم قروضا ، منها ما هو لتمويل بعض الحاجات الأساسية ، فالبنك يمنح قروضا للزواج وفق شروط معينة، كما يمنح قروضا لصيانة المنازل، وقروضا لعلاج الحالات الضرورية. وقد يصل حد القرض إلى ١٥ ألف ريال يسدد على أقساط قد تصل إلى خمس سنوات ، ويراعى أن لا يزيد القسط عن ثلث الدخل الشهري للمقترض ولا يقل عن خمسة<sup>(٢)</sup> .

### الإقراض من الزكاة :

في مجال البحث في تقديم الائتمان النقدي من قبل الدولة للأفراد لتمويل الحاجات الاستهلاكية يمكن أن يثار سؤال حول إمكانية تقديم قروض من الزكاة لتمويل بعض الحاجات الاستهلاكية للأفراد ، وذلك باعتبار أن الزكاة تدار جباية وإنفاقا من قبل الدولة بشكل أساسي<sup>(٣)</sup> .

(١) انظر في هذا : عبدالمحسن آل الشيخ ، المصارف والصناديق المتخصصة في المملكة العربية السعودية ، (مكة : جامعة أم القرى ، رسالة دكتوراة ، ١٤٠٩) ، ص ١٩٠-١٩٤ .

(٢) المرجع نفسه ، ص ١٨٠-١٨٥ . وقد بلغ مجموع ما قدمه البنك من قروض منذ إنشائه إلى عام ١٤١٥ - ١٤١٦ هـ ثلاثمائة وخمسين ألفا وسبعة وخمسين قرضا ( ٣٥٠٠٥٧ ) ، بلغت قيمتها خمسة مليارات وواحدا وتسعين مليوناً وتسعمائة وستة وثلاثين ألفاً وأربعمائة وسبعة وخمسين ريالاً ( ٥٠٩١٩٣٦٤٥٧ ) . وقد كان نصيب قروض الزواج من ذلك مليارين وأربعمائة وثلاثة وتسعين مليوناً وستمائة وثمانية وعشرين ألفاً وسبعمائة وخمسين ريالاً ( ٢٤٩٣٦٢٨٧٥٠ ) . انظر تقرير وزير المالية والاقتصاد الوطني السعودي لوكالة الأنباء السعودية . صحيفة عكاظ ، عدد ١١٠٧٨ ، ١١ شعبان ١٤١٧ هـ .

(٣) حول موضوع مسؤولية الدولة عن جباية وإنفاق الزكاة انظر: سعد اللحيني ، الموازنة العامة في الاقتصاد الإسلامي ، ( جدة : البنك الإسلامي للتنمية ، ط١ ، ١٤١٧ ) ، ص ٣٤٩-٣٥٠ .

لقد ذهب بعض الباحثين المعاصرين إلى أن في مصرف الغارمين متسعا للإقراض الحسن لمن لا يجدون من يستدينون منه بقرض حسن فيكونون داخلين في مصرف الغارمين<sup>(١)</sup>. وذهب بعضهم إلى جواز الإقراض الحسن من الزكاة أخذًا بقياس الأولى، أي قياس المستقرضين على الغارمين، فقالوا بجواز إقراض المحتاجين من سهم الغارمين في الزكاة لأنه إذا جاز أن تؤدي الديون العادلة من مال الزكاة فأولى أن تعطى منه القروض الحسنة الخالية من الربا لترد إلى بيت المال<sup>(٢)</sup>. كذلك فقد أشار بعض الباحثين إلى أن الإقراض من الزكاة لسد الحاجات الاستهلاكية الضرورية أمر مقبول، وقال بأن الزكاة إذا كانت تعطى منحًا وتمليكا لسد تلك الحاجات فالإقراض من أجلها ممكن ومقبول، وكأنه يقول بإدخال الإقراض من الزكاة في مصرف الفقراء والمساكين

(١) محمد أبو زهرة، تحريم الربا تنظيم اقتصادي، (جدة: الدار السعودية، ط٢، ١٤٠٥)، ص ٨٠.

وانظر يوسف القرضاوي، فقه الزكاة، (بيروت: مؤسسة الرسالة، ط٥، ١٤٠١)، ٦٣٤/٢. فقد نقل هذا الرأي عن الدكتور محمد حميد الله.

(٢) أخذ بهذا بعض الباحثين كما نقل ذلك ورجحه الشيخ يوسف القرضاوي، والغريب أنه نقل هذا الرأي عن الشيخ أبو زهرة أيضا مع أنه أي الشيخ أبو زهرة كما سبق النقل عنه يستدل على جواز الإقراض الحسن بأن المحتاج للقرض الحسن يدخل في مصرف الغارمين أصلا. وقد رد الشيخ يوسف القرضاوي على إدخال المحتاج للقرض الحسن في مصرف الغارمين بأنه قبل أخذ القرض لم يكن غارما فالأولى كما يقول الأخذ بقياس الأولى في الاستدلال لجواز القرض الحسن من الزكاة.

انظر يوسف القرضاوي، فقه الزكاة، مرجع سابق، ٦٣٤/٢.

وانظر أيضا مناقشة بين الدكتور محمد عبد الحليم عمر والشيخ محمد خاطر حول الإقراض من الزكاة: منذر قحف (تحرير)، موارد الدولة المالية في المجتمع الحديث من وجهة النظر الإسلامية، وقائع ندوة عقدت بتاريخ ٣-١٠ شعبان ١٤٠٦هـ، ١٢-١٩ أبريل ١٩٨٦م في القاهرة، (جدة: البنك الإسلامي للتنمية، ط١، ١٤١٠)، ص ٣٧٦، ٣٨٠.

استنادا إلى قياس الأولى، لكنه توسع فرأى أن الإقراض من الزكاة يمكن أن يعم حتى الحاجة للسلع الحرجية والتحسينية<sup>(١)</sup>.

والذي يبدو في هذه المسألة أن طالب القرض إن كان محتاجا للمال لسد ضرورياته وكفايته وليس له مال أو دخل أو له دخل لا يكفيه فإنه يدخل في مصرف الفقراء والمساكين فيعطى من الزكاة إعطاء وليس إقراضا، إذ كيف يُلزم برد مثل ما أخذ وقد جعل الله له حقا في مال الزكاة وجعله من أهلها، فلا حاجة هنا لبحث مسألة إقراضه من الزكاة وإدخاله في صنف الغارمين أو قياسه عليهم قياسا أولويا، والله أعلم<sup>(٢)</sup>.

## ٢- تقديم الائتمان التجاري :

كما في حال تقديم الائتمان النقدي من قبل الدولة للمستهلكين فإن الدولة يمكنها عند وجود فائض في إيراداتها أن تقدم الائتمان التجاري، أي أن تقدم الائتمان في شكل سلع أو خدمات بطريقة البيع الآجل بجميع أشكاله، لكن لعله من المناسب أن تركز الدولة دورها في تقديم الائتمان التجاري على المجالات التي تسهم بدور كبير في تحقيق المنافع الاقتصادية للأفراد والمجتمع، فتركز على تقديم السلع والخدمات

(١) منذر قحف، الاقتصاد الإسلامي، ( الكويت : دار القلم، ط١، ١٣٩٩ )، ص ١٥٩-١٦٠.

(٢) انظر شوقي دنيا، تمويل التنمية في الاقتصاد الإسلامي، ( بيروت : مؤسسة الرسالة، ط١، ١٤٠٤ )، ص ٥٠٦-٥٠٨. فقد رد على من قال بجواز الإقراض من الزكاة بمثل هذا، وهو ما أتفق معه عليه.



الضرورية وعلى وجه الخصوص تلك السلع والخدمات ذات الكلفة العالية التي قد يعجز بعض الأفراد عن توفيرها اعتمادا على دخولهم الشخصية أو مدخراتهم الخاصة . وعلى سبيل المثال فيمكن للدولة أن تقيم المساكن الخاصة ثم تتولى بيعها على الأفراد وفق أسلوب يبيع التقسيط طويل الأجل ، أو أن تقيم الدولة بعض المستشفيات ذات الإمكانيات الكبيرة لتقدم العلاج الضروري للأفراد ذوي الدخل المحدود وتقسط تكاليف العلاج على الشخص بطريقة مناسبة لا تثقل عليه . كذلك فإن بعض منتجات القطاع العام الذي تملكه الدولة يمكن أن تقدم للأفراد وفق أسلوب يبيع التقسيط أو أسلوب الشراء على الحساب أو أسلوب الشراء المؤجل ذي الدفعة الواحدة<sup>(1)</sup> .

ومما يحسن الإشارة إليه أن الائتمان التجاري على خلاف الائتمان النقدي يمكن للدولة أن تحقق من خلاله مكاسب وعوائد مالية باعتبار أن البيع الآجل يمكن أن يكون بسعر أعلى ، لكن ينبغي على الدولة هنا أن تفاضل بين هدفين ، تحقيق الرفاهية الاقتصادية للأفراد وتحقيق الأهداف الاجتماعية للمجتمع من جهة ، وتحقيق بعض الأرباح والعوائد المالية من جهة أخرى .

والسؤال الذي يمكن أن يطرح هنا متى تقدم الدولة الائتمان التجاري بدلا عن الائتمان النقدي ؟

---

(1) سبق شرح هذه الأساليب انظر ص ٢٠٣ وما بعدها .

في الحقيقة هناك بعض الحالات يكون فيها تقديم الائتمان التجاري أيسر من الائتمان النقدي ، فالدولة التي لديها قطاع عام لإنتاج بعض السلع والخدمات تجد أنه من الأفضل لها أن تقدم تلك السلع والخدمات لتمويل الحاجة الاستهلاكية لمثل تلك السلع والخدمات بدلا من تقديم قروض نقدية . كذلك فإن قيام الدولة مثلا بإنشاء مبان سكنية وبيعها للأفراد بالتقسيط قد يحقق وفورات ومزايا لا يتمكن الأفراد من تحقيقها فيما لو حصلوا على قروض نقدية لإنشاء مساكن ، فالدولة نظرا لأنها تنشئ عددا كبيرا من المساكن فإنها تحقق ما يعرف بوفورات الحجم الكبير ( أسعار خاصة مخفضة لمواد البناء وخدمات الإنشاء ، انخفاض بعض التكاليف الرأسمالية ) كما أن الدولة قد تتمكن من الحصول على تمويل بعض نفقات الإنشاء عن طريق الائتمان ( شراء آجل للمواد الإنشائية ، تقسيط أو تأجيل تكاليف الإنشاء ، ... الخ )، ويترتب على هذا بلا شك انخفاض في التكاليف مما يجعل تقديم الائتمان التجاري أكثر توفيراً للموارد المالية من الائتمان النقدي . ومن جهة أخرى فقد يكون تقديم الائتمان التجاري من قبل الدولة في بعض الحالات أكثر جاذبية بسبب أن الدولة قد تحقق بعض العوائد والأرباح المالية من خلاله بخلاف الائتمان النقدي الذي لا يجوز أن يقابل بعائد مادي .

وهكذا يتضح أن للائتمان دورا في تمويل الحاجات الاستهلاكية للأفراد ، فالائتمان التجاري والائتمان النقدي يمكن أن يقدموا من

الأفراد أو من المؤسسات الإنتاجية أو من الدولة وفق أساليب تتمشى مع قواعد وأحكام الشريعة الإسلامية .

وبعد أن اتضح دور الائتمان في التمويل الاستهلاكي سوف يتم بيان دور الائتمان في تمويل نفقات الدولة في المبحث التالي .

## المبحث الثاني

### الائتمان وتمويل نفقات الدولة

تضطلع الدولة بالعديد من الوظائف والمهام التي تتعلق في الغالب برعاية شئون المجتمع وأفراده في جانبيها الدينية والدينية . وقد بين الإمام الماوردي الوظيفة العامة للدولة عندما عرف الإمامة بأنها حراسة الدين وسياسة الدنيا .<sup>(١)</sup> فالدولة مناط بها رعاية مقصد الشريعة في الأمة، وهو تحقيق مصالح العباد في العاجل والآجل معا، يجلب النفع لهم، و يدفع الفساد عنهم<sup>(٢)</sup> ، أي تحقيق النفع الدنيوي والأخروي للأمة . يقول ابن تيمية : ( فالمقصود الواجب بالولايات إصلاح دين الخلق الذي متى فاتهم خسروا خسروا مبينا ، ولم يتفعهم ما نعموا به في الدنيا ، وإصلاح ما لا يقوم الدين إلا به من أمر دنياهم )<sup>(٣)</sup> . وبتعبير اقتصادي يمكن القول إن الدولة تهتم بتقديم وتوفير السلع

(١) الماوردي ، الأحكام السلطانية ، مرجع سابق ، ص ٥ .

(٢) الشاطبي ، الموافقات في أصول الأحكام ، ( دار الفكر ، ١٣٤١ ) ، مجلد ١ ، ٢/٢ .

محمد الطاهر بن عاشور ، مقاصد الشريعة ، ( الشركة التونسية ، ب ت ) ، ص ٦٤ .

(٣) ابن تيمية ، مجموع الفتاوى ، مرجع سابق ، ٢٦٢/٢٨ .

والخدمات العامة وشبه العامة التي ترتبط أساساً بمصلحة المجتمع على وجه العموم، وتنطوي على منافع عامة تفوق المنافع الخاصة<sup>(١)</sup>.

إن قيام الدولة بتلك المهام المناطة بها، وهي كثيرة ومتعددة ومتزايدة في الواقع المعاصر يلزم له تمويل كبير، وقد تعجز الإيرادات العامة العادية عن تغطية كل النفقات اللازمة، كما قد ترغب الدولة بناء على بعض المتطلبات الاقتصادية والاجتماعية أن تتوسع في الإنفاق بما يفوق الإيرادات المتوافرة فتلجأ حينئذ لبعض الإيرادات الاستثنائية والتي من أهمها الائتمان بأشكاله المختلفة.

(١) السلع والخدمات التي تهتم بها الدولة وتقدمها يفرق فيها عادة بين نوعين، فهناك السلع والخدمات العامة البحتة Pure public goods والسلع والخدمات شبه العامة أو ما يطلق عليها المستحقة أو الجديرة بالإشباع Merit goods، فالأولى وهي العامة البحتة تتصف ببعض الخصائص التي تميزها عن السلع والخدمات الخاصة، فمن هذه الخصائص أنها ذات استهلاك غير تنافسي حيث تأخذ طبيعة الخدمات التي يستفيد منها الجميع، فالتكلفة الحدية الناتجة عن إضافة شخص واحد إلى استهلاك تلك الخدمة تساوي صفراً، فكل شخص يستطيع أن يتمتع بالخدمة العامة دون أن يؤثر استهلاكه لها على استهلاك الآخرين. ومن الأمثلة الشهيرة عليها خدمات الدفاع والأمن والبيت الإذاعي والتلفزيوني. ومن خصائص الخدمة العامة أنها لا تخضع لمبدأ الاستبعاد بسبب عدم قابلية تلك الخدمة للتجزئة، فإذا قدمت الخدمة فلا يمكن استبعاد بعض الأفراد من الاستفادة منها، فخدمات الدفاع والأمن إذا ما قدمت فإنه لا يمكن استبعاد بعض الأشخاص من الانتفاع بها. كذلك من خصائص الخدمة العامة أن منفعتها الاجتماعية تفوق بكثير المنفعة الخاصة لها. أما السلع والخدمات شبه العامة أو المستحقة فهي ذات منافع اجتماعية بالإضافة إلى منافعها الخاصة لكنها لا تتصف بالاستهلاك غير التنافسي أو عدم الخضوع لمبدأ الاستبعاد، حيث يمكن أن يؤثر استهلاك بعض الأفراد لها على استهلاك الآخرين، كما يمكن أن يستبعد شخص معين من الانتفاع بالخدمة. ومن أبرز الأمثلة عليها خدمات التعليم والصحة. انظر:

عبدالله الطاهر، مقدمة في اقتصاديات المالية العامة، (الرياض: جامعة الملك سعود، ط١، ١٤٠٨)، ص ٥٨-٦٠.

أحمد الجعوني، اقتصاديات المالية العامة، (مصر: دار الجيل، ط٢، ١٩٧٤)، ص ٥٦-٥٩، ٦١.

حمدي العناني، اقتصاديات المالية العامة، (القاهرة: الدار المصرية اللبنانية، ١٩٨٧)، ص ٤٩-٥١.

ريتشارد مسجريف وبيجي مسجريف، المالية العامة في النظرية والتطبيق، ترجمة: محمد حمدي السباخي و كامل العناني، (الرياض: دار المريخ، ١٤١٢)، ص ٥٥-٥٧.

لقد سبق مناقشة الأساس الشرعي للجوء الدولة للاقتراض على بيت المال أو ما يعرف اقتصاديا بالدين العام ، وعليه فإنه يمكن للدولة الإسلامية أن تلجأ للائتمان لتمويل بعض نفقاتها العامة<sup>(١)</sup> . وهذا المبحث يتناول بالدراسة مصادر وأساليب الائتمان العام التي يمكن أن تلجأ إليها الدولة ، لكن يحسن قبل ذلك الإشارة بشيء من التفصيل إلى أسباب لجوء الدولة للائتمان .

### أسباب اللجوء للائتمان العام :

#### ١- مواجهة الطوارئ :

كما هو الأمر في حالة الأفراد فإن الدولة قد تواجه ببعض الحوادث الطارئة والنائب غير المتوقعة التي تستلزم من الدولة إنفاقا تقصر عنه إيراداتها العادية، مما يجعل الدولة تلجأ لبعض الإيرادات الاستثنائية والتي منها الائتمان بنوعيه النقدي و التجاري ( السلعي )، حيث تحصل على بعض السلع والخدمات وتتعهد بدفع أثمانها في وقت لاحق . ومن أمثلة تلك الحوادث الطارئة الحروب والاعتداءات على الدولة، وكذا حصول أوبئة أو كوارث طبيعية، مثل الزلازل و البراكين و الفيضانات وغيرها ، وهذا يستلزم من الدولة نفقات قد تكون كبيرة، كما في حالة الحروب، أو في حالة اتساع نطاق الكوارث والأوبئة . ويمكن هنا الاستشهاد بما جاء عن عبد الله بن أبي ربيعة رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم استلف منه حين غزا حنيناً ثلاثين أو أربعين ألفاً، فلما قدم قضاها إياه ثم قال له: (بارك الله لك في أهلِكَ ومالكِ إنما جزاء السلف

(١) انظر ص ١٨٣ من هذا البحث .

الوفاء والحمد) <sup>(١)</sup>. وكذا ما جاء عن عبد الله بن عمرو بن العاص رضي الله عنهما أن النبي ﷺ أمره أن يجهز جيشا فنفتد الإبل فأمره أن يأخذ على قلائص الصدقة ، قال : فكنف آخذ البعير بالبعيرين إلى إبل الصدقة <sup>(٢)</sup> . فالنبي ﷺ لجأ إلى الاقتراض النقدي لتمويل غزوة حنين وتديبر أمور الجيش نظرا لقصور الإيرادات المتوافرة لديه في حينه .

## ٢- تمويل مشاريع التنمية :

تضطلع الدولة إلى جانب الأفراد في المجتمع بمهام التنمية الشاملة التي تشمل مختلف جوانب الحياة الإنسانية . وهذه المهمة متفرعة عن مهمة الدولة في رعاية مصالح المجتمع الدينية والدنيوية كما قد سبق .

إن هناك العديد من جوانب و متطلبات التنمية الضرورية التي لا يعنى بها الأفراد إما لعجزهم عنها بسبب ضخامة ما تتطلبه من تمويل، وإما لعدم وجود الحافز المادي للقيام بها ، فقد تكون بعض مشروعات التنمية ضعيفة أو منعدمة

(١) سبق تخريجه ص ٥٨ .

(٢) البيهقي ، السنن الكبرى ، مرجع سابق ، ٥ / ٢٨٧ .

الحاكم وقال : صحيح على شرط مسلم ووافقه الذهبي ، المستدرک وبهامشه التلخيص للذهبي ، مرجع سابق ، ٥٦ / ٢ .

قال ابن حجر في بلوغ المرام: رجاله ثقات. بلوغ المرام ، مرجع سابق ، ص ١٤٦ .

والقلائص جمع قُلُوص وهي الناقة الشابة. انظر ابن الأثير، النهاية في غريب الحديث ، مرجع سابق، مادة قلص ، ٤ / ١٠٠ .

والحديث فيه دليل على جواز اقتراض الحيوان، وأنه لا ربا في الحيوانات والمسألة خلافية. انظر الصنعاني ، سبل السلام شرح بلوغ المرام، مرجع سابق ، ٨٣ / ٣ .

الربحية مما يؤدي إلى عزوف الأفراد عن الدخول فيها ، وإما لعدم إمكانية تحديد المستفيد من تلك المشروعات مما يؤدي إلى عدم إفصاح الأفراد عن تفضيلاتهم الحقيقية<sup>(١)</sup> . ويسمي بعض الباحثين تلك الجوانب والمتطلبات في عملية التنمية بالمتطلبات غير المباشرة والتي تشمل فيما تشمل مشروعات البنية الأساسية والمرافق العامة والأجهزة والمؤسسات والسياسات والأنظمة وغير ذلك مما له أثر على النشاط الاقتصادي بل والإنساني بصفة عامة<sup>(٢)</sup> .

إن هذه المشاريع والمتطلبات التنموية تتطلب الكثير من الإنفاق لتمويلها ، وقد تقصر إيرادات الدولة العادية عن تغطية كل تلك المشاريع ، وقد تكون بعض هذه المشاريع التنموية من الأهمية الحالية بمكان بحيث لا يمكن تأجيلها

---

(١) نظرا لعدم إمكانية استبعاد الأفراد من استهلاك بعض الخدمات ( كخدمة الدفاع والأمن ونحوهما ) لذا فإن المنتج الخاص لا يمكن أن يعنى بتوفير تلك الخدمة لأنه لا يستطيع في الغالب أن يحصل على ثمن لها. وهذا نابع من فكرة المنتفع المجاني الذي يمكن تعريفه بأنه ذلك الفرد الذي لايفصح عن تفضيلاته نحو الخدمة التي يعلم هو أنه لايمكن أن يستبعد من الانتفاع بها، فيستطيع الحصول عليها بدون ثمن . ويمكن التمثيل لذلك بمجموعة من السكان في عمارة سكنية تحتاج إلى حارس على مدخلها ، إن خدمة هذا الحارس سيستفيد منها جميع السكان بلا شك ولايمكن استبعاد أحد منهم من الانتفاع بها، وفي مثل هذه الحالة فقد يخفي بعض السكان رغبته في تلك الخدمة كي لايتحمل تمويلها ويستفيد منها مجانا ، وفي حالة إخفاء جميع السكان لرغبتهم فإن الخدمة لايمكن توفيرها، لذلك يمكن أن يتفق جميع أو أغلب من في العمارة على توفير الخدمة (نظرا لضرورتها) مع توزيع أعباء تمويلها على الجميع دون نظر للإفصاح عن التفضيلات . وعلى مستوى المجتمع ككل نجد كثرة من لايفصحون عن تفضيلاتهم تجاه الخدمات العامة ، لذا تقوم الدولة بتوفير تلك الخدمة وتوزيع أعبائها على أفراد المجتمع إذا لم يكن لديها من الإيرادات العامة ما يكفي.

انظر عبدالله الطاهر ، مقدمة في اقتصاديات المالية العامة ، مرجع سابق ، ص ٦٠ .

(٢) شوقي دنيا ، دور الدولة في التنمية في ضوء الاقتصاد الإسلامي ، مجلة البحوث الفقهية المعاصرة ، عدد

١٩ ربيع الآخر-جمادى الآخرة ١٤١٤ هـ ، ( الرياض ) ، ص ٨٥ .



أو صرف النظر عنها<sup>(١)</sup> فتلجأ الدولة من أجل القيام بها إلى تمويلها من الإيرادات الاستثنائية والتي من أبرزها الائتمان العام بجميع أشكاله وأساليبه .

### ٣- تحسين مستوى الرفاهية الاقتصادية :

قد تعتمد الدولة للائتمان من أجل المحافظة على مستوى الرفاهية الاقتصادية لأفراد المجتمع خاصة في ظل ظروف الركود الاقتصادي حيث تنخفض الدخول وتنخفض الإيرادات العامة للدولة ، فقد ترغب الدولة في عدم تخفيض الإنفاق العام أو حتى زيادته للمحافظة على مستوى المعيشة والرفاهية أو زيادتهما ، خاصة إذا توقعت الدولة تحسن الظروف الاقتصادية في المستقبل القريب بما يمكن معه الوفاء بالالتزامات الائتمانية التي تعقدها.

### ٤- الحاجة إلى العملة الأجنبية :

وهذا السبب يتعلق بلجوء الدولة إلى الائتمان الأجنبي للحصول على السلع والخدمات الأجنبية التي منها ما يكون ضروريا لمشروعات التنمية الاقتصادية المختلفة سواء في مجال البنية الأساسية أو المشروعات الاستثمارية ، أو تلجأ الدولة للائتمان الأجنبي لتسوية ميزان المدفوعات في حال وجود عجز في ميزان مدفوعاتها .

---

(١) يعود تقدير أهمية تلك المشروعات وضرورتها الأنية إلى تقدير أهل الحل والعقد في الدولة الإسلامية .

## ٥- تكوين احتياطي عام للدولة :

كما قد سبق فإن للدولة أن تلجأ للإيرادات الاستثنائية عند عدم كفاية الإيرادات العادية لها ، لكن في بعض الأحوال ( إن لم يكن في الكثير منها ) لا يمكن تدبير الموارد المالية اللازمة بالسرعة المطلوبة التي تقتضيها الحاجة الطارئة كما قد لا تتسع إمكانات المجتمع وقدرته الاقتصادية على تدبير كل الموارد المالية المطلوبة ، وقد لا يتيسر الحصول على قروض أو منح أجنبية لا تخالف الشروط الشرعية . وعليه فإنه مما يجب على الدولة أن تسعى في تكوين احتياطي عام لها تلجأ إليه في الظروف الاستثنائية وأوقات الطوارئ بدلا من انتظار تدبير الموارد المالية وترتيب الحصول عليها <sup>(١)</sup> ، وقد تضع الدولة بناء على أوضاعها وأحوالها حدا أدنى من هذا الاحتياطي يجب أن يكون متوافرا في كل وقت ، ولعلنا هنا نستشهد بما ذكره الجويني من وجوب الادخار من قبل الدولة حيث يقول : (والذي أقطع به أن الحاجات إذا انسدت فاستمكن الإمام من الاستظهار بالادخار فحتم عليه أن يفعل ذلك ، ولست أرى ذلك من مسائل التحري التي تتقابل فيها مسالك الظنون . والدليل القاطع على ذلك أن الاستظهار بالجنود والعسكر المعقود عند التمكن حتم ، وإن بعد الكفار وتقاصت الديار ، لأن الخطة إذا خلت عن نجدة معدة لم نأمن الحوادث والبوائق ، والآفات والطوارق ، وإذا ارتبط النظر بالأمر الكلي وآل الخوف والاستشعار إلى البيضة والحوزة ، فقد عظم الخطر ، وتفاقم الغرر ، وصعب موقع تقدير الزلل والخطل ، فإذا كان الاستظهار بالجنود محتوما ، فلا معول على مملكة لا معتضد ولا مستند لها من الأموال ... فإذا تعين على الإمام الاحتفاظ بفضلات الأموال فإنها تنزل

(١) انظر سعد اللحياني ، الموازنة العامة في الاقتصاد الإسلامي ، مرجع سابق ، ص ٣٦٣-٣٦٤ .

من نجدة الإسلام منزلة السور من الثغور).<sup>(١)</sup> ثم يردّ الجويني على من يتعلق بأن الخلفاء لم يستظهروا بحال وذخائر ويبين أن الأموال في زمانهم لم تبلغ ما يحتمل الادخار ، وأن عثمان رضي الله عنه في غالب الظن كان يستظهر بذخائر من الأموال ، ثم يقول عن زمانه: (فأما الآن فقد اتسعت خطة الإسلام ، وهي على الازدياد والحمد لله على ممر الأيام ، ولكل زمان رسمه وحكمه).<sup>(٢)</sup> وهكذا فإن المصلحة العامة تقتضي أن يكون لدى الدولة من الاحتياطي العام ما يمكنها من مواجهة الظروف بسرعة واقتدار، ومن الوسائل التي يمكن أن تتخذها الدولة في مجال تكوين ذلك الاحتياطي أو تغذيته عند نقصه هي الائتمان . ويمكن اعتبار الائتمان هنا بمثابة ادخار مسبق تقوم به الدولة ثم تسدد ذلك الائتمان على مهل خلال الفترة المستقبلية .

#### ٦- الملاءمة والسهولة في استخدام الائتمان :

لقد رأينا من قبل كيف أن التمويل الائتماني ينطوي في كثير من الحالات على سهولة وملاءمة لأطراف التعامل الائتماني ، فالشراء على الحساب من المتجر ودفع أثمان السلع أو الخدمات مرة كل شهر مثلاً أيسر وأسهل من الشراء النقدي والدفع عند كل عملية تبادل ، كما أن الخدمات مستمرة التقديم تقتضي في الغالب التحصيل الدوري لأثمانها بسبب صعوبة تحصيل ثمن الخدمة عند كل مرة تقدم فيها<sup>(٣)</sup> . وتعد هذه السهولة والملاءمة المتوافرة

(١) الجويني، غياث الأمم، تحقيق: عبد العظيم النديب، مرجع سابق ، ص ٢٥٠- ٢٥١ .

(٢) المرجع نفسه ، ص ٢٥١- ٢٥٥ .

(٣) انظر ص ١٩١ وما بعدها من هذا البحث .

في التعامل الائتماني أحد أسباب لجوء الدولة للائتمان في تمويل بعض نفقاتها العامة ، فهناك الكثير من السلع والخدمات التي تحصل عليها مؤسسات الدولة المختلفة من موردي تلك السلع ومقدمي تلك الخدمات وتسجل أثمانها على حساب تلك المؤسسات والجهات التي حصلت عليها ثم يتم تحصيل تلك الأثمان إما بشكل دوري أو في وقت محدد معين ، ولاشك أن هذا فيه سهولة ويسر في الدفع خاصة إذا كان في ذلك موافاة بين وقت حصول الإيرادات العامة ووجوب سداد الائتمان، كما أن فيه ، في كثير من الأحيان، توفيراً للجهد واقتصاداً في نفقات وإجراءات صرف النفقات العامة .

### ٧- التأثير على النشاط الاقتصادي وتحقيق الاستقرار الاقتصادي :

يمكن للدولة أن تلجأ (إلى حد ما) للائتمان بهدف التأثير على المتغيرات الاقتصادية، وبالتالي التأثير على النشاط الاقتصادي للمجتمع بما يحقق بعض الأهداف الاقتصادية، والتي من أبرزها الاستقرار الاقتصادي. ففي حالة وجود ركود في النشاط الاقتصادي وبطالة في المجتمع فإن الدولة تلجأ إلى إحداث عجز في الموازنة العامة عن طريق التوسع في الإنفاق، أو تخفيض الإيرادات ، أو المحافظة على مستوى إنفاق معين في ظل انخفاض الإيرادات العامة العادية وذلك بهدف تحقيق الانتعاش الاقتصادي وزيادة مستوى التوظيف والعمالة أو الحيلولة دون زيادة الركود وانخفاض مستوى العمالة. ويمكن للدولة الإسلامية أن تلجأ إلى حد ما إلى بعض أشكال القروض بضوابط معينة لتحقيق هدف الاستقرار الاقتصادي<sup>(١)</sup>. وبالرغم من أن التمويل في حد ذاته ليس هدفاً أساسياً

(١) انظر تفصيل استخدام القرض العام لتحقيق الاستقرار الاقتصادي عند :

سعد اللحاني ، الموازنة العامة في الاقتصاد الإسلامي ، مرجع سابق ، ص ٢٤١ ، ٢٩٩ .

للجوء إلى الائتمان في هذه الحالة إلا أنه بلا شك مرتبط بهذا الهدف من حيث أن الدولة تقرر أن تمول إيراداتها بالائتمان بدلا من الإيرادات العادية.

هذه هي أهم وأبرز أسباب لجوء الدولة إلى الائتمان كمصدر تمويلي للنشاطات الاقتصادية والوظائف العامة التي تقوم الدولة بها .

ومما يجدر التنبيه عليه هنا أن الائتمان العام يختلف في بعض الوجوه عن الائتمان الخاص ، فالائتمان العام يمارس تأثيرا على النشاط الاقتصادي للمجتمع بسبب كبر حجم ذلك الائتمان في الغالب، ولأنه قد يكون إجباريا في بعض الأحيان، لذلك فإنه مما ينبغي على الدولة أن تتنبه له عند اللجوء إلى الائتمان أن لا ترتب عليه آثار سلبية على النشاط الاقتصادي . كذلك من ناحية أخرى فإن الائتمان العام على خلاف الخاص يمكن أن يكون إجباريا، لأن للدولة في بعض الأحوال إجبار الأشخاص على تقديم الائتمان، إذ إنه في حال وجود حاجة عامة ضرورية لا يمكن تأخيرها ولا مسد لها في إيرادات الدولة المتوافرة يمكن للدولة أن تجبر أفراد المجتمع ومؤسساته على تقديم الائتمان ، لأنه إذا جاز لها أن توظف عليهم في هذه الحالة الوظائف المالية ( الضرائب ) فمن باب أولى أنه يجوز لها الإجبار على تقديم الائتمان <sup>(١)</sup> الذي يمكن أن يتم توزيع أعبائه على القادرين ، ويمكن اتخاذ معيار الدخل والثروة محددًا رئيسيا للمقدرة الإقراضية . يقول الجويني في معرض حديثه عن جواز التوظيف وأنه يجوز

(١) انظر

شوقي دنيا ، تمويل التنمية في الاقتصاد الإسلامي ، مرجع سابق ، ص ٥٠٥ .

محمد منذر كحف ، الاقتصاد الإسلامي ، مرجع سابق ، ص ١٧٠ .

للإمام أن يقترض بدلا من فرض الوظائف المالية : (لست أمتنع الإمام من الاقتراض على بيت المال إن رأى ذلك استجابة للقلوب ، ..... ، والذي قدمته - يقصد جواز التوظيف - ليس تحريما للاستقراض ، ولكنه تمهيد لما يسوغ للإمام أن يفعله ، والأمر موكول إلى رأيه) <sup>(١)</sup> ، والأمر نفسه يمكن أن يطبق بشأن الائتمان التجاري حيث يمكن للدولة الإيجار على تقديم الائتمان التجاري فتلزم المؤسسات والشركات على تقديم سلع أو خدمات مؤجلة الثمن .

### مصادر الائتمان العام وطرق تقديمه :

الائتمان العام الذي تتلقى فيه الدولة الائتمان من مانحيه يمكن أن يكون من عدة مصادر، ووفق أساليب كثيرة . ويمكن تقسيم هذه المصادر باعتبار مكانها وموقعها إلى قسمين أساسيين ، هما الائتمان الداخلي والائتمان الخارجي .

#### أولا : الائتمان الداخلي.

في هذا النوع من الائتمان تكون الأطراف المانحة للائتمان مقيمة داخل الدولة ، أي أن الائتمان يقدم من أشخاص طبيعيين أو اعتباريين موجودين داخل الدولة . وعليه فسوف يتم هنا مناقشة وبحث الائتمان المقدم من الأفراد و الائتمان المقدم من المؤسسات الإنتاجية بما فيها المصارف التجارية و الائتمان المقدم من المصرف المركزي .

(١) الجويني ، غياث الأمم ، مرجع سابق ، ص ٢٧٧ .

## أ - الائتمان المقدم من الأفراد .

يمكن للأفراد أن يسهموا بدور بارز في تقديم الائتمان للدولة وبالتالي المساعدة في تمويل النفقات العامة . ففي حال توافر شروط الإلزام بالإقراض فإنه يمكن للدولة أن تجبر الأفراد على تقديم القروض النقدية المباشرة للدولة<sup>(١)</sup> ، ويجب على الدولة في هذه الحالة مراعاة توزيع أعباء هذه القروض على الأفراد بطريقة عادلة، مسترشدةً في ذلك بدخول و ثروات الأشخاص كمحدد للقدرة على الإقراض، مع مراعاة منح إعفاءات معينة، كأن يعفى جزء من الدخل من الخضوع للقروض الإجباري ، وهو ذلك الجزء اللازم للحصول على الحاجات الأساسية للشخص ومن يعوله<sup>(٢)</sup> . وبالطبع فإنه في حال القروض الإجبارية وغياب العائد المادي على القرض، لكونه ربا، ليس هناك من داع لمناقشة الحافز الذي يدفع الأفراد للإقراض لكن مما لا شك فيه فإن وجوب طاعة ولي الأمر المسلم يجعل الأفراد يلتزمون بتقديم تلك القروض للدولة الإسلامية طاعة لله أولا ثم طاعة لولي الأمر فالله سبحانه وتعالى يقول : ﴿ يا أيها الذين آمنوا أطيعوا الله وأطيعوا الرسول وأولي الأمر منكم ... ﴾ الآية<sup>(٣)</sup> .

أما في حال عدم توافر شروط الإلزام بالإقراض فيمكن للدولة أن تلجأ للاقتراض الاختياري من الأفراد . وبالرغم من عدم وجود حافز مادي لهذه

(١) انظر : سعد اللحياني ، الموازنة العامة ، مرجع سابق ، ص ٢٣٩-٢٤٠ .

(٢) نظرا لأن هذه القروض إجبارية فإنها تصبح أشبه بالضريبة أو التوظيف لذا ينبغي فيها مراعاة توزيع الأعباء بطريقة عادلة ، نعم تختلف القروض عن الضرائب من حيث أنها تسدد للمقرض وتعاد إليه مرة أخرى لكن بلا شك فإن هناك من الأفراد من لا يستطيع الإقراض .

(٣) سورة النساء ، آية ٥٩ .

القروض باعتبار أن أي عائد مشروط يعتبر من قبيل الربا المحرم، سواء كان في صورة فوائد صريحة، أو حسم نقدي، أو في صورة جوائز<sup>(١)</sup>، إلا أنه يمكن أن يقوم بعض الأفراد ( خاصة ذوي القدرة واليسار منهم ) بتقديم هذه القروض إما شعورا منهم بالواجب والإسهام مع الدولة في تمويل بعض الحاجات العامة، أو رغبة في عوائد معنوية مثل الشهرة أو السمعة ، وهناك من المقتدرين من يسهم في بعض نفقات الدولة عن طريق التبرع أفلا يسهم بالإقراض وهو أقل وأخف كلفة ، خاصة إذا كان القرض لهدف معين ومحدد مسبقا .

ومن حيث التنظيم الفني للقروض التي تحصل عليها الدولة من الأفراد فإنه يمكن الاستفادة من الأساليب الفنية الحديثة، حيث يمكن أن تصدر الدولة سندات بقيمة القرض المطلوب يكتب فيها الأفراد ، وقد تكون هذه السندات طويلة الأجل لأكثر من خمس سنوات، أو متوسطة الأجل من سنة إلى خمس سنوات، أو تكون في شكل أذون خزانة قصيرة الأجل وذلك تبعاً لحجم القرض المطلوب والهدف منه وقدرة الدولة على السداد، كما يمكن أن تكون القروض تحت الطلب حيث تتعهد الدولة بسدادها عند طلب

---

(١) انظر قرار رقم ٦/١١/٦٢ من قرارات مجمع الفقه الإسلامي في دورة مؤتمره السادس المنعقدة في جدة ١٧-٢٣ شعبان ١٤١٠هـ والذي كان بشأن السندات فقد جاء فيه ما يلي :

( ١- السندات التي تمثل التزاما بدفع مبلغها مع فائدة منسوبة إليه أو نفع مشروط محرمة شرعا من حيث الإصدار أو الشراء أو التداول لأنها قروض ربوية سواء أكانت الجهة المصدرة لها خاصة أو عامة ترتبط بالدولة .....

٢- تحرم أيضا السندات ذات الكوبون الصفري باعتبارها قروضا يجري بيعها بأقل من قيمتها الاسمية..

٣- كما تحرم أيضا السندات ذات الجوائز باعتبارها قروضا اشترط فيها نفع أو زيادة بالنسبة لمجموع المقترضين أو لبعضهم لا على التعيين فضلا عن شبهة القمار .. )



المقرض<sup>(١)</sup> ويمكن للدولة أن تعتمد إلى الاستحواذ على بعض الودائع الجارية للأفراد<sup>(٢)</sup> لأن هذه الودائع هي في حقيقتها قروض من المودعين إلى المودع لديه<sup>(٣)</sup> ، ويمكن أن يتم ذلك بأن تفتح الدولة حسابات لها في المصارف التجارية يقوم الأفراد بالإيداع فيها مقابل شهادات إيداع من الدولة وتكون هذه الشهادات تحت الطلب وغير قابلة للتداول لئلا تؤثر على العرض النقدي ، ويمكن للدولة في أي وقت أن تستخدم نسبة من هذه الودائع في تمويل نفقاتها ، وتختلف هذه النسبة تبعاً لطبيعة السحب والإيداع في هذه الحسابات لكنها قد تكون في حدود ٢٠-٣٠٪ ، وغالباً ما يمكن استخدام هذه الودائع

(١) انظر محمد نجاه الله صديقي ، النظام المصرفي اللاربيوي ، مرجع سابق ، ص ١٠٦ .

(٢) لم يجذب محمد نجاه الله صديقي لجوء الدولة إلى أسلوب القروض تحت الطلب لما قد يسببه من تأثير على حسابات القروض ( الودائع الجارية في المصارف التجارية ) .

انظر محمد نجاه الله صديقي ، النظام المصرفي اللاربيوي ، مرجع سابق ، ص ١٠٦ .

(٣) هكذا تكيف الودائع الجارية فقهاً ، انظر في هذا قرار مجمع الفقه الإسلامي رقم ٩٥/٣/٩٠ في دورة مؤتمره التاسع المنعقد في أبو ظبي في الفترة من ٦-١ ذو القعدة ١٤١٥ هـ . وهذا التكيف نابع من أن الوديعة الجارية مأذون للمصرف في استخدامها ، وهذا من المعروف للطرفين ( صاحب الحساب والمصرف ) ، وقد استشهد لهذا بعض الباحثين بما ذكره الفقهاء من أن الوديعة المأذون في استعمالها عارية مضمونة ، وأن عارية الدراهم لما لا ينتفع به مع بقائها هو في الحقيقة قرض ، فقد جاء في كشاف القناع عن الوديعة أنه ( إن أذن المالك للمدفع إليه المال في التصرف أي استعماله ففعل أي استعماله حسب الإذن صارت عارية مضمونة ) ، البهوتي ، كشاف القناع ، مرجع سابق ، ١٦٧/٤ . وقال السرخسي : ( وعارية الدراهم والدنانير والفلوس قرض ... ) المبسوط ، مرجع سابق ، ١٤٤/١١-١٤٥ . ويقول ابن قدامة : ( ويجوز استعارة الدراهم والدنانير ليزن بها فإن استعارها لينفقها فهذا قرض ... ) ، المغني ، مرجع سابق ، ٢٢٥/٥ . ويقول منصور بن يونس البهوتي : ( وإعارة نقد ونحوه كسائر الموزونات والمكيلات لما لا يستعمل فيه مع بقائه كاستعارة نقد لينفقه أو مكيل أو موزون ليأكله قرض لأن هذا هو معنى القسرض ) ، شرح منتهى الإرادات ، مرجع سابق ، ٣٩٢/٢ . انظر سامي حمود ، تطوير الأعمال المصرفية ، مرجع سابق ، ص ٢٦٤-٢٦٥ . سعود الربيعية ، تحول المصرف الربوي إلى مصرف إسلامي ، ( الكويت : مركز المخطوطات والتراث ، ط ١ ، ١٤١٢ ) ، ١٧٩/١-١٨٠ .

لتمويل قصير الأجل بسبب طبيعة هذه الودائع وأجلها القصير ، فيمكن للدولة أن تستخدمها للمواءمة بين النفقات العامة والإيرادات العامة حيث أن بعض النفقات قد تسبق الحصول على الإيرادات بفترة قصيرة . ويمكن كذلك أن يكون الاستحواذ على الودائع الجارية للأفراد عن طريق فتح مصارف تجارية تكون عامة مملوكة للدولة تقبل الودائع الجارية التي يمكن للدولة أن تستخدم نسبة منها لتمويل نفقاتها<sup>(١)</sup> .

هذا في مجال الائتمان النقدي وكيف يمكن أن يسهم الأفراد في تمويل نفقات الدولة بتقديم القروض النقدية الإجبارية أو الاختيارية . أما في مجال الائتمان التجاري فبالرغم من أن الأفراد ليس من طبيعتهم التعامل التجاري في السلع والخدمات إلا أن بعض الباحثين أورد اقتراحا يمكن من خلاله أن يسهم الأفراد في تمويل نفقات الدولة عن طريق تقديم الائتمان التجاري وذلك من خلال التعامل بالسلم حيث تقوم الدولة ببيع بعض السلع مثل النفط أو غيره من المواد الخام كالحديد أو النحاس للأفراد سلما وتستفيد من النقود في تمويل

---

(١) نقد اقترح بعض الباحثين في السياسة النقدية تقسيم الجهاز المصرفي الإسلامي إلى مصارف ائتمانية ومصارف تجارية ومصارف متخصصة بالإضافة إلى المصرف المركزي ، فالمصارف الائتمانية تكون مملوكة للدولة وتخضع في سياستها الائتمانية لما تحدده السلطات النقدية، كما أنه لها حق إحداث الائتمان المصرفي بما يتناسب مع نمو الناتج القومي، وهي تقبل الودائع الجارية والاستثمارية. أما المصارف التجارية فهي أيضا تقبل الودائع الجارية والاستثمارية لكن ليس لها حق إحداث الائتمان عن طريق إلزامها بالاحتفاظ باحتياطي كلي (١٠٠٪) . وما يهمنا هنا هو الإشارة إلى الاقتراح بوجود مصارف عامة مملوكة للدولة تقبل الودائع الجارية وبالتالي تستطيع الاستئثار بجزء من الائتمان المقدم من الأفراد والمؤسسات الإنتاجية. انظر أحمد مجذوب أحمد ، السياسة النقدية في الاقتصاد الإسلامي ، ( الرياض : دار اللواء ، ط١ ، ١٤٠٩ ) ، ص ٢٣٧ وما بعدها .

نفقاتها الحالية مقابل التعهد بتسليم السلع في موعدها<sup>(١)</sup> . وقد اقترح تنظيم ذلك عن طريق إصدار سندات ( من قبل المصرف المركزي ) ذات قيمة مالية محددة وذات آجال مختلفة ويقابلها كمية محددة من السلعة الموصوفة في الذمة ولتكن على سبيل المثال النفط ، وتباع تلك السندات للأفراد بثمان معجل . كما اقترح أن يتضمن السند توكيلا من صاحبه لوزارة النفط مثلا باستلام المسلم فيه وبيعه بالسعر الجاري بحسب العرف التجاري وتدفع القيمة لحساب صاحب السند خلال ٤٨ ساعة عقب البيع<sup>(٢)</sup> . وهذا الاقتراح فيه مرونة وتسهيل لعملية التمويل بالسلم حتى لمن ليس لديه قدرة على استلام السلعة عند حلول الأجل وإعادة بيعها ، إلا أن هذا الاقتراح فيه نظر من جهة أن وزارة النفط هي إحدى مؤسسات الدولة ففي توكيلها أو توكيل أي مؤسسة من مؤسسات الدولة المختلفة توكيل للمسلم إليه في قبض السلعة من نفسه وبيعها نيابة عن المسلم . وهذا التوكيل فيه نظر من جهتين :

---

(١) نزيه حماد ، السلم وتطبيقاته المعاصرة ، ( من بحوث الدورة التاسعة لمؤتمر مجلس مجمع الفقه الإسلامي ، أبو ظبي ١-٦ ذو القعدة ١٤١٥ هـ ) ، مجلة المجمع ، العدد التاسع ، ١/ ٦٠٦ .  
سعود الربيعة ، التمويل الاستثماري في الاقتصاد الإسلامي، مرجع سابق ، ١/ ٣٤١ .

(٢) هذا الاقتراح قدمه عبد اللطيف الجناحي لحلقة النقاش الأولى للجنة الاقتصادية التابعة للديوان الأميري في الكويت في الفترة ٦-٨ فبراير ١٩٩٣ والتي كانت بعنوان ( تهيئة الأجواء لاستكمال تطبيق الشريعة الإسلامية في المجال الاقتصادي ) . وقد نقله عنه نزيه حماد . انظر: نزيه حماد ، السلم وتطبيقاته المعاصرة ، مرجع سابق ، ١/ ٦٠٧ .

الأولى : أن من الفقهاء من لا يجيز للمدين أن يقبض الدين من نفسه نيابة عن الدائن<sup>(١)</sup> .

الثانية : أن توكيل المسلم إليه في قبض المسلم فيه من نفسه وبيعه قد يكون حيلة أو ذريعة إلى الربا ، ذلك أن قد يوكل المسلم المسلم إليه عند عقد السلم في بيع السلعة عند حلول الأجل بمبلغ أكثر من رأس مال السلم كأن يشتري منه سلماً بخمسة آلاف ريال ويوكله في بيع السلعة المسلم فيها عند الأجل بستة آلاف ، وعند الأجل يدفع المسلم إليه للمسلم ستة آلاف دون أن يكون هناك وجود للسلعة المسلم فيها أو بيع لها .

ومع ذلك فإن يمكن الخروج من هذا بأن يتم توكيل طرف ثالث غير الدولة ( وليكن شركة أو مؤسسة من القطاع الخاص ) بقبض السلعة وهي النفط عند حلول الأجل نيابة عن المسلم وبيعها لحسابه والله أعلم .

لقد ذهب بعض الباحثين إلى أنه بمجرد حلول الأجل فإن سندات أو صكوك السلم تصبح ذات رصيد فعلي من المبيع ( المسلم فيه ) قابل للتسليم بمجرد الطلب فتتحول إلى صكوك ملكية للمبيع ( بعد أن كانت صكوك

---

(١) فعند الإمام أبي حنيفة أن من وكل رجلاً في أن يشتري له بالدين الذي في ذمته لم يصح . كذلك جاء في المدونة عن الإمام مالك لو أن رجلاً كان له على رجل دين وهو غائب عنه فكتب إليه أن يشتري له بذلك الدين سلعة من السلع . قال : لا يعجبني ذلك إلا أن يكون كتب في ذلك إلى رجل وكله بقبض ذلك الدين عنه فلا بأس به ولم يره مثله إذا لم يوكل . كما أنه عند الشافعية أن قبض المدين الدين من نفسه فاسد . وللحنابلة رواية بعدم صحة قبض المدين الدين من نفسه لموكله . انظر :

الكاساني ، بدائع الصنائع ، مرجع سابق ، ٨٣/٦ . السرخسي ، المبسوط ، مرجع سابق ، ٢٩/٢٢ . المرغيناني ، الهداية ، مرجع سابق ، ٤١٧/٧ . مالك ، المدونة ، مرجع سابق ، ٢٧٧/٣ . الماوردي ، المضاربة من كتاب "الحاوي الكبير" تحقيق عبد الوهاب حواس ، (المنصورة: دار الوفاء، ط١) ، ١٤٠٩) ص ١٣٦ . المرادوي ، الإنصاف ، (بيروت : دار إحياء التراث العربي ، ١٣٧٦ ) ، ٤٣١/٥ .

سلم ) وأن تسليم واستلام الصكوك يصبح بمثابة قبض حكمي للمبيع ( المسلم فيه ) مما يؤهلها لأن تكون صالحة شرعا للتداول بالبيع والشراء في الأسواق<sup>(١)</sup> . أي أنه عند حلول أجل السلم يمكن تداول صكوك السلم بالبيع والشراء . وهذا فيه نظر إذ كيف يصبح الشخص مالكا للسلعة المسلم فيها بمجرد حلول أجل السلم وقبل أن يقبض السلعة من المسلم إليه ؟ وعليه فإن بيع المسلم لسندات السلم قبل قبض المسلم فيه هي من قبيل بيع المسلم فيه قبل قبضه ، وفي هذه المسألة خلاف سبق بحثه ، وعلم منه أن المالكية يجيزون بيع غير الطعام قبل قبضه بشروط معينة ، أما الجمهور فلا يجيزون ذلك في الطعام وغيره ، وأن الراجح أنه لا يجوز بيع المسلم فيه لغير المسلم إليه قبل قبضه<sup>(٢)</sup> . ولذلك فقد منع بعض الباحثين من إصدار سندات سلم قابلة للتداول خاصة إذا كان المسلم فيه طعاما فإنه بالإجماع لا يجوز بيع الطعام المسلم فيه قبل قبضه ، أما إن كان المسلم فيه غير طعام فإنه وإن كان المالكية قد أجازوا بيعه قبل قبضه إلا أنهم لم يجيزوا للمشتري الثاني أن يبيعه قبل قبضه ، وعليه فإن إصدار سندات سلم قابلة للتداول لا يجوز عند جميع الفقهاء<sup>(٣)</sup> .

(١) سعود الربيع ، التمويل الاستثماري في الاقتصاد الإسلامي ، مرجع سابق ، ٣٤٢/١ .

(٢) انظر ص ١٢٤ وما بعدها من هذا البحث .

(٣) الصديق محمد الضرير ، السلم وتطبيقاته المعاصرة ، ( من بحوث الدورة التاسعة لمؤتمر مجلس مجمع الفقه الإسلامي ، أبو ظبي ٦-١ ذو القعدة ١٤١٥ هـ ) ، مجلة المجمع ، العدد التاسع ، ٤٠٨/١-٤٠٩ . ومن منع إصدار سندات السلم القابلة للتداول : محمد عطا السيد ، السلم وتطبيقاته المعاصرة ، ( من بحوث الدورة التاسعة لمؤتمر مجلس مجمع الفقه الإسلامي ، أبو ظبي ٦-١ ذو القعدة ١٤١٥ هـ ) ، مجلة المجمع ، العدد التاسع ، ٤٤٣/١ . عجيل النشمي ، مناقشات الدورة التاسعة لمؤتمر مجلس مجمع الفقه الإسلامي ، أبو ظبي ٦-١ ذو القعدة ١٤١٥ هـ ) ، مجلة المجمع ، العدد التاسع ، ٦٤٤/١ .

ومن جهة أخرى فإنه وفقا لما اقترحه البعض فإن الأفراد يمكن أن يسهموا في الائتمان التجاري من خلال السلم في بعض الخدمات التي تقدمها الدولة للأفراد مثل الكهرباء حيث تسلم صكوكا للأفراد يحدد فيها مقدار الخدمة وتاريخ تسليمها وثمنها ، وعند حلول الأجل يستطيع حملة الصكوك استخدامها لتسديد ما يقابل كميات الكهرباء المستخدمة من قبلهم بالكميات التي تمثلها الصكوك<sup>(١)</sup>. وفكرة السلم في الخدمات ( أو المنافع بالتعبير الفقهي ) أشار إليها بعض الشافعية ، فقد جاء في مغني المحتاج : ( ويصح السلم في المنافع كتعليم القرآن لأنها تثبت في الذمة كالأعيان )<sup>(٢)</sup> . ويمكن تطوير الفكرة المشار إليها بأن يكون السلم في تلك الخدمات عن طريق ما يعرف بالبطاقات الذكية ( Smart card )<sup>(٣)</sup> ، حيث يشتري الفرد البطاقة والتي يسجل عليها بيانات عن مقدار الخدمة التي يستطيع أن يحصل عليها الشخص ، كما أنه ليس هناك ما يمنع ( فنيا ) أن يسجل عليها تاريخ بدء سريان العمل بالبطاقة ( أجل السلم ). ويعتبر استهلاك الشخص للخدمة (مثل الكهرباء) بمثابة قبض لها، وعند موعد تسديد ثمن الخدمة يستخدم الشخص البطاقة للخصم منها (آليا) بدلا من الدفع نقدا. والفكرة في تقديري تحتاج إلى مزيد من النظر والمناقشة والله أعلم .

(١) سعود الربيعة ، التمويل الاستثماري في الاقتصاد الإسلامي ، مرجع سابق ، ٣٤١/١ .

(٢) الشربيني ، مغني المحتاج ، مرجع سابق ، ١١٤/٢ .

(٣) سبق التعريف بالبطاقات الذكية . انظر ص ٢٣٠ من هذا البحث .

ب- الائتمان المقدم من المؤسسات الإنتاجية :

يقصد بالمؤسسات الإنتاجية جميع مؤسسات قطاع الأعمال سواء كانت مؤسسات فردية أو شركات ، وسواء كانت مؤسسات سلعية أو خدمية .

إن المؤسسات الإنتاجية في المجتمع يمكن أن تسهم إلى حد بعيد في تقديم التمويل الائتماني للدولة . لقد سبق ذكر الأساليب الائتمانية التي يمكن أن يسهم الأفراد من خلالها في تقديم الائتمان للدولة سواء أكان هذا الائتمان إجباريا ( في حال توافر شروط الائتمان الإجباري ) أو اختياريا ، وسواء أكان الائتمان نقديا أو تجاريا . إن جميع تلك الأساليب يمكن أيضا أن تسهم من خلالها المؤسسات الإنتاجية في تقديم الائتمان ، ففي مجال الائتمان النقدي يمكن للدولة أن تلزم المؤسسات الإنتاجية بتقديم القروض النقدية المباشرة على النحو الذي تلزم به الأفراد مع ملاحظة أن توزيع الأعباء على المؤسسات الإنتاجية بطريقة عادلة قد يكون أيسر منه في حالة الأفراد بسبب أن كثيرا من تلك المؤسسات خاصة الكبيرة منها تمسك بحسابات نظامية يمكن من خلالها معرفة دخل المؤسسة بدقة ووضوح . أما في حال عدم توافر شروط الإلزام بالإقراض فيكون اللجوء للاقتراض الاختياري من تلك المؤسسات ، حيث يمكن للدولة الحصول على قروض حسنة مساهمة من تلك المؤسسات في الواجب العام . ويمكن أن يكون الاقتراض النقدي الاختياري أو الإجباري في شكل سندات مختلفة الآجال تكتتب فيها المؤسسات ، كما يمكن للدولة أن تستحوذ على بعض الودائع الجارية للمؤسسات عن طريق إصدار شهادات

إيداع على النحو الذي سبق شرحه عند بحث أساليب الائتمان النقدي المقدم من الأفراد<sup>(١)</sup>. كذلك فقد اقترح بعض الباحثين إلزام المصارف التجارية بتحويل نسبة من الودائع الجارية في حدود ٢٥ ٪ إلى الحكومة لتمويل المشاريع الاجتماعية وتكون هذه النسبة في شكل قرض حسن مقابل سندات بدون فائدة<sup>(٢)</sup>. ويبرر الباحث هذا بأن المصارف التجارية تقوم بدور الوكيل عن الجمهور في تعبئة موارد المجتمع المعطلة ، كما أن المصارف لاتدفع أي عائد على الودائع الحالية ( الجارية )<sup>(٣)</sup> ، وهذا محل نقاش فالمصارف التجارية في قبولها لهذه الودائع ليست وكيلا عن الجمهور بل هي في الحقيقة مقترضة لهذه الودائع لأنها ضامنة لها . وعليه فإن هذه الودائع في الحقيقة تدخل في ملكية المصارف التجارية ، ومن ثم فإنه يثور سؤال حول مدى شرعية مثل هذا الإجراء ( الإلزام بتحويل جزء من الودائع الجارية للحكومة في شكل

(١) انظر ص ٢٧٦ من هذا البحث .

(٢) محمد عمر شابرا ، نحو نظام نقدي عادل ، مرجع سابق ، ص ٢١٩-٢٢٠ ، ٢٦٦-٢٦٧ ، ٢٧٩ . وقد أشار بأنه على الحكومة أن تدفع رسم خدمة على هذا القرض يعادل ٢٥ ٪ من مصاريف التشغيل التي تتكبدها المصارف في تعبئة الودائع الحالية . المرجع نفسه ، ص ٢٢٠ . ومع أن هذا القرض من المصارف التجارية سيكون قرضا حسنا كما أشار الباحث إلا أنه ذكر أنه يجب تمكين المصارف التجارية من الحصول على سلف في مقابل شهادات ( سندات ) القروض الحكومية وفقا لما يراه المصرف المركزي . وفيه نظر إذ إن القروض ستكون حينذاك من قبيل القرض الذي جر نفعا .

المرجع نفسه ، ص ٢٧٩ . وانظر أيضا:

محمد نجاته الله صديقي ، النظام المصرفي اللاربوي ، مرجع سابق ، ١٠٧ .

إبراهيم بن صالح العمر ، النقود الائتمانية ، ( الرياض : دار العاصمة ، ط ١ ، ١٤١٤ هـ ) ، ص ٢٧٤ . وقد أشار إلى ما يشبه هذه الفكرة الدكتور محمد علي القرني في كتابه مقدمة في أصول الاقتصاد الإسلامي ، ( جدة : دار حافظ ، ط ١ ، ١٤١١ ) ، ص ١٥٣ .

(٣) محمد عمر شابرا ، نحو نظام نقدي عادل ، مرجع سابق ، ص ٢١٩ .



قرض) في غير الأوقات التي يسمح فيها بالاقتراض الإجباري ، نعم يمكن الأخذ بهذا الاقتراح عند توافر شروط الاقتراض العام الإجباري مع ملاحظة أن لا يكون هناك أي عائد مشروط للمصارف مقابل هذا الإقراض .

وفي مجال الاتمان التجاري يمكن أن يكون للمؤسسات الإنتاجية دور كبير في تمويل نفقات الدولة حيث أن هذا من طبيعة عملها، فيمكن لتلك المؤسسات أن تشتري بعض حاجاتها من المواد الخام مثلا من الدولة بأسلوب السلم فتستفيد الدولة بما يقدم لها من نقود ملتزمة بتسليم السلع المطلوبة في وقتها ، كما أن المؤسسات الإنتاجية تستفيد بشراء ما تحتاج بسعر أقل كما تضمن توريدها في الأوقات المطلوبة . كذلك فإن أسلوب الشراء على الحساب والشراء بالتقسيط والشراء المؤجل ذو الدفعة الواحدة والشراء بأسلوب المراجعة المصرفية<sup>(١)</sup> كلها أساليب للاتمان التجاري يمكن للدولة أن تستفيد منها في تمويل الكثير من حاجاتها وتوفير متطلبات الإدارات الحكومية والمؤسسات العامة من السلع والخدمات اللازمة لسير نشاطها ، كما يمكن بالأساليب نفسها توفير متطلبات المشروعات العامة التي تنجزها الدولة من مواد خام وعدد وآلات .

#### ج- الاتمان المقدم من المصرف المركزي :

يمثل المصرف المركزي أحد مصادر الاتمان العام في الاقتصاد الوضعي ، فالدولة يمكنها أن تلجأ إلى إصدار سندات أو أذون خزانة تبيعها ( أي تقترض بواسطتها ) إلى المصرف المركزي الذي يقوم بإصدار نقود جديدة بقيمة تلك

(١) لقد سبق شرح تلك الأساليب بما يعني عن إعادته هنا ، انظر ص ٢٠٢ وما بعدها من هذا البحث .

السندات أو أذون الخزانة ويسمى هذا الأسلوب بأسلوب التمويل بالعجز أو التمويل التضخمي .

لقد كان أسلوب التمويل التضخمي مثار جدل كبير ليس عند الباحثين في الاقتصاد الإسلامي فقط بل عند الباحثين في الاقتصاد الوضعي قبل ذلك . والسبب في ذلك أن لجوء الدولة إلى هذا الأسلوب الائتماني ينطوي في الغالب على آثار تضخمية سيئة .

لقد حذر الاقتصاديون التقليديون من اللجوء إلى التمويل التضخمي إلا في الظروف غير العادية كظروف الحرب ، وحينما جاء كمتز قرر أنه يمكن الاعتماد على التمويل التضخمي لزيادة الطلب الفعال وزيادة الإنفاق النقدي توصلاً لعلاج البطالة والركود في الاقتصاد<sup>(١)</sup> . ولذلك فقد لاقت سياسة التمويل التضخمي رواجاً وتأيداً كبيراً خلال الخمسينات وبداية الستينات من هذا القرن الميلادي وطبقت في العديد من البلدان بهدف تمويل التنمية الاقتصادية ، بل وما زالت بعض الدول النامية تلجأ إليها<sup>(٢)</sup> . وما زال هناك بعض المؤيدين لاتباع سياسة التمويل التضخمي أو الاقتراض من المصرف المركزي عن طريق الإصدار النقدي الجديد ، كما أن هناك الكثير من المعارضين لهذه السياسة ، ولكل فريق حججه التي يستند إليها<sup>(٣)</sup> .

---

(١) محمد مبارك حجير، السياسات المالية والنقدية لخطط التنمية الاقتصادية، (الدار القومية للطباعة والنشر، ب ت)، ص ١٧٥ .

(٢) جلييلة حسنين، الأسلوب الإسلامي لتكوين رأس المال، (الإسكندرية: دار الجامعات المصرية، ١٩٩٠)، ص ٧٩ .

(٣) انظر تفصيل هذا الموضوع وحجج كل فريق عند : نبيل الروبي ، نظرية التضخم ، ( الإسكندرية : مؤسسة الثقافة الجامعية ، ب ت ) ، ص ٢٤٧ وما بعدها .

وقد ذهب بعض الباحثين في الاقتصاد الإسلامي إلى أنه يمكن للدولة عند عدم كفاية الإيرادات والقروض المقدمة من الجمهور لمواجهة التزاماتها أن تقترض من المصرف المركزي بأن تقدم له شهادات قروض قصيرة الأجل ( كحد أقصى ثلاثة شهور ) الذي يلزم بأن يشترطها بإصدار نقدي جديد<sup>(١)</sup> ، لكن البعض الآخر قيد إمكانية الاقتراض من المصرف المركزي بأن لا يتجاوز ذلك الحدود التي يملئها هدف استقرار الأسعار ، ويُنَّ أنه على المصرف المركزي أن يتيح جزءا من النقود المصدرة للحكومة في شكل قرض لاربيوي لتمكينها من تمويل مشروعات الرفاهية الاجتماعية<sup>(٢)</sup> . وهناك من الباحثين من رفض أسلوب تمويل العجز بالاقتراض من المصرف المركزي مقابل أذون الخزانة لأن هذا غالبا ما يؤدي إلى التضخم المستمر ، فهو بالتالي يتعارض مع أحد أهداف النظام النقدي الإسلامي وهو استقرار قيمة النقود على اعتبار أن النقود تمثل أهم الموازين والمقاييس في المجتمع والتي أمر الله بالوفاء بها وعدم تطفيفها<sup>(٣)</sup> .

وبغض النظر عن موقف الاقتصاد الإسلامي من قضية التمويل بالعجز أو التمويل بالإصدار النقدي الجديد فإن الذي يبدو لي أن مسألة الإصدار النقدي الجديد لا تدخل تحت إطار الأساليب الائتمانية في الاقتصاد الإسلامي

(١) محمد نجاة الله صديقي ، النظام المصرفي اللاربيوي ، مرجع سابق ، ص ١٠٧ .

(٢) محمد عمر شابرا ، نحو نظام نقدي عادل ، مرجع سابق ، ص ١٩٣، ١٩٤ ، ٢٦٤ ، ٢٦٥ .

(٣) إبراهيم بن صالح العمر ، النقود الائتمانية ، مرجع سابق ، ص ٢٦٧ .

بسبب أن عملية الإصدار النقدي هي من اختصاص الدولة وحدها<sup>(١)</sup>، وعادة ما يكون ذلك عن طريق المصرف المركزي، وعليه فإن عملية الإصدار النقدي الجديد أو التمويل بالعجز إذا ما قرر اللجوء إليها ستكون عن طريق الأمر المباشر من الحكومة للمصرف المركزي بطبع النقود المطلوبة ولا يكون ذلك اقتراضاً إذ كيف تقترض الدولة من نفسها<sup>(٢)</sup>. وعليه فإن هذه المسألة هي خارج نطاق بحث موضوع الائتمان.

(١) ليس هناك نص شرعي على أن الدولة هي المختصة بإصدار النقود، لكن هناك الكثير من نصوص الفقهاء التي تؤكد ذلك وتعد التعدي عليه من الاقتتات على السلطان، ومبنى هذه النصوص في الغالب على سد الذرائع، أو بعض عمومات النصوص الشرعية. ومن عبارات الفقهاء في هذا ما جاء عن الإمام أحمد في قوله: ( لا يصلح ضرب الدراهم إلا في دار الضرب بإذن السلطان لأن الناس إذا رخص لهم ركبوا العظائم ) . أبو يعلى، الأحكام السلطانية، (مصر: مصطفى البابي، ط٢، ١٣٨٦هـ)، ص ١٨١. البهوتي، كشف القناع، مرجع سابق، ٢٣٢/٢. كما جاء عند السيوطي: ( ويكره لغير الإمام ضرب الدراهم والدنانير وإن كانت خالصة لأنه من شأن الإمام ولأن لا يؤمن فيه الغش والإفساد). الحاروي للفتاوي، (مصر: مطبعة السعادة، ط٣، ١٣٧٨هـ)، ١٥٧/١. وجاء عند النووي: ( قال أصحابنا: ويكره أيضا لغير الإمام ضرب الدراهم والدنانير وإن كانت خالصة لأنه من شأن الإمام ولأن لا يؤمن فيه الغش والإفساد). المجموع، مرجع سابق، ١٠/٦.

وانظر: أحمد مجذوب أحمد، السياسة المالية في الاقتصاد الإسلامي، (مكة: جامعة أم القرى، رسالة دكتوراة، ١٤٠٨)، ص ٣٣٦-٣٣٨.

أحمد حسن الحسني، تطور النقود في ضوء الشريعة الإسلامية، (جدة: دار المدني، ط١، ١٤١٠)، ص ٤٥.

إبراهيم العمر، النقود الائتمانية، مرجع سابق، ص ٢٤٩-٢٥١.

موسى آدم عيسى، آثار التغيرات في قيمة النقود وكيفية معالجتها في الاقتصاد الإسلامي، (جدة: دلة البركة، ط١، ١٤١٤ هـ)، ص ١٨٨.

(٢) لا يعني هذا بطبيعة الحال الموافقة على سياسة التمويل بالعجز أو الإصدار النقدي الجديد، بل القصد هنا توضيح أن عملية التمويل بالإصدار النقدي ليست من قبيل الائتمان أو الاقتراض من المصرف المركزي لأن الدولة هي التي تصدر النقود في النظام الإسلامي.

### ثانيا : الائتمان الخارجي .

على عكس الائتمان الداخلي الذي تكون فيه الأطراف المانحة للائتمان مقيمة داخل الدولة فإن الائتمان الخارجي هو ذلك النوع من الائتمان الذي تمنحه أطراف أو وحدات اقتصادية أجنبية أي من خارج الدولة .

إن الأسباب التي تدعو الدولة إلى اللجوء إلى أطراف أجنبية للحصول على الائتمان بدلا من اللجوء للائتمان الداخلي كثيرة من أهمها عدم كفاية المدخرات المحلية، أي بلوغ الاقتصاد القومي الطاقة الائتمانية القصوى . كذلك فإن حاجة الدولة للعملاء الأجنبية، إما لتمويل مشاريع التنمية التي تقتضي استيراد بعض السلع أو الحصول على بعض الخدمات الأجنبية، أو لسد العجز في ميزان المدفوعات، يدفع الدولة للجوء إلى الائتمان الخارجي<sup>(١)</sup> .

ومما تجدر ملاحظته أن الائتمان الخارجي يقتضي من الدولة أن تسدده بالعملاء الأجنبية، مما يوجب عليها أن تتنبه إلى مقدراتها في المستقبل على الحصول على العملاء الأجنبية لتمكن من سداد ذلك الائتمان عند حلول وقت سداده .

ومن حيث التقسيم النظري فإن الائتمان الخارجي يمكن أن يكون ائتمانا نقديا أو ائتمانا تجاريا، كما يمكن أن يكون من حكومات أو مؤسسات خاصة أجنبية أو من منظمات دولية أو إقليمية. وفيما يلي مناقشة لمصادر الائتمان الخارجي ومدى إمكانية اللجوء إليها من قبل الدول الإسلامية لتمويل نفقاتها .

(١) انظر حامد دراز ، مبادئ الاقتصاد العام ، ( الإسكندرية : الدار الجامعية ، ١٩٨٨ ) ، ص ٣٣٤ .

عبدالله الطاهر، مقدمة في اقتصاديات المالية العامة، مرجع سابق ، ص ٣٧٥ .

## ١- الائتمان النقدي الأجنبي :

مع الأسف فإن معظم القروض الأجنبية التي تعقدتها الدول الإسلامية فيما بينها أو مع حكومات أو منظمات أو مؤسسات أجنبية غير إسلامية تأخذ صفة القروض الربوية الصريحة المحرمة شرعا . والذي يحسن قوله هنا إن الدول الإسلامية التي تملك فوائض مالية مطالبة بتقديم العون والمساعدة في مجال دعم التنمية الاقتصادية وتمويل النفقات الضرورية للدول الإسلامية ذات العجز، وذلك عن طريق تقديم القروض الحسنة التي ستعود بالفائدة على الدول المقترضة وعلى الدول الإسلامية بمجموعها. ومن هذه الفوائد زيادة حجم التبادل التجاري وتخليص الدول ذات العجز من عبء الفوائد الربوية الباهضة التي تقدمها للدول الأجنبية . وإذا كان التعاون والتعاقد بين الأفراد من الأمور المستحبة شرعا ، بل وقد يكون واجبا في بعض الحالات، فإنه في حال الدول والمجتمعات الإسلامية يكون أولى، خاصة إذا بلغ الأمر حد الضرورة . ومن جهة أخرى فإن الأمر يقتضي من الدول الإسلامية ذات العجز مراجعة بنود إنفاقها والتخلص من كل إسراف أو إنفاق غير ضروري قبل اللجوء إلى الاقتراض .

إن هناك بعض التطبيقات الموجودة في مجال الائتمان النقدي الخارجي التي يمكن أن تصل ببعض التعديل والتنقيح إلى صورة الائتمان النقدي الإسلامي وذلك لأنها لا تقوم أصلا على مبدأ الإقراض الربوي، بل إن بعضها يقوم صراحة على مبدأ الإقراض الحسن ، وإن كانت هذا التطبيقات في الواقع أقل بكثير من المأمول بين الدول الإسلامية . فعلى مستوى الإقراض الأجنبي بين الدول الإسلامية هناك صندوق التنمية السعودي الذي أنشئ عام ١٣٩٤ هـ بهدف الإسهام في تمويل المشاريع الإنمائية في الدول النامية عن طريق منح

قروض لتلك الدول ، وتعتبر الدولة هي الممول الوحيد للصندوق من خلال ما تخصصه من اعتمادات في ميزانيتها السنوية. ويبلغ متوسط أمد هذه القروض عشرين سنة منها فترة سماح مقدارها خمس سنوات. وقد بلغ إجمالي القروض المقدمة من الصندوق من عام ١٣٩٦/٩٥هـ إلى عام ١٤٠٤/١٤٠٥هـ مبلغ ٢٠٥٦٢,٨ مليون ريال لعدد ٢٦١ قرضا<sup>(١)</sup>. ولم ينص نظام الصندوق على أن يتقاضى أي مقابل للقروض التي يقدمها ، إلا أن الصندوق يتحصل على نسبة ٢,٦٪ سنويا من قيمة المبالغ المسحوبة من القرض كتكلفة خدمات<sup>(٢)</sup>. ولا شك أن ارتباط هذه النسبة بقيمة القرض يشكك في تساوي المبلغ المقتطع كتكلفة خدمات للقرض مع التكلفة الفعلية للقرض، ذلك أن هناك الكثير من التكاليف المصاحبة لعملية الإقراض لاتتغير بتغير مبلغ القرض، لذا فإن الواجب أن تقدر تكاليف القرض بدقة وأن لا يؤخذ من الدولة المقرضة أكثر من هذه

---

(١) عبد المحسن آل الشيخ ، المصارف والصناديق المتخصصة في المملكة العربية السعودية ، مرجع سابق، ص ١٩٥-١٩٩ ، ٣٠١ .

وانظر أيضا : حسين عمر ، المنظمات الدولية والتطورات الاقتصادية الحديثة ، ( جدة : تهامة ، ط٣ ، ١٤٠٤ ) ، ص ٥١٣-٥٢٠ .

وحول دور الصندوق في تنمية اقتصاديات الدول انظر :

سيد شورجي عبد المولى ، دور الصندوق السعودي للتنمية في تنمية اقتصاديات الدول الإفريقية ، مجلة التعاون ، س ١٠ ، ع ٤٠ ، رجب ١٤١٦هـ ، ديسمبر ١٩٩٥ م ، ( الرياض : الأمانة العامة لمجلس التعاون لدول الخليج العربية ) ، ص ١٠٧-١٣٩ .

(٢) وذلك كما جاء في تقرير الصندوق لعام ١٣٩٧/١٣٩٨هـ . عبد المحسن آل الشيخ ، المصارف والصناديق المتخصصة في المملكة العربية السعودية ، مرجع سابق ، ص ١٩٧-١٩٨ .

التكاليف، لأن كل زيادة على تكلفة القرض هي في الحقيقة من الربا المحرم<sup>(١)</sup>، وهذا بالطبع يقتضي أن يكون تحديد تلك التكاليف لاحقاً لامسباً، أي أن تحدد التكاليف عند نهاية كل سنة المالية مثلاً بدلاً من تحديدها مسبقاً في شكل نسبة مئوية محددة مسبقاً وجعل مبلغ التكاليف مرتبطاً بقيمة القرض<sup>(٢)</sup>، وإن تنازلت الدولة المقرضة عن تكلفة خدمات القرض فهو أفضل وأبعد عن الشبهة لاسيما وأن الدولة تقدم هبات للدول الإسلامية فلتجعل تكاليف تلك القروض من تلك الهبات .

أما على مستوى الإقراض من المنظمات الاقتصادية الإسلامية فهناك البنك الإسلامي للتنمية الذي افتتح رسمياً في ١٥ شوال ١٣٩٥ هـ، ٢٠ أكتوبر ١٩٧٥ م، ويتمثل الهدف الرئيسي للبنك في دعم التنمية الاقتصادية والتقدم الاجتماعي لشعوب الدول الأعضاء والمجتمعات الإسلامية مجتمعة ومنفردة وفقاً

---

(١) في إجابة عن تساؤلات البنك الإسلامي للتنمية جاء في أحد قرارات الدورة الثالثة لمجمع الفقه الإسلامي والمنعقدة في عمان ٨-١٣ صفر ١٤٠٧ هـ، ١١-١٦ أكتوبر ١٩٨٦ م، (قرار رقم ١) . أن مجلس المجمع اعتمد المبادئ التالية :

١- جواز أخذ أجور عن خدمات القرض .

٢- أن يكون ذلك في حدود النفقات الفعلية .

٣- كل زيادة على الخدمات الفعلية محرمة لأنها من الربا المحرم شرعاً .

وانظر عبد المحسن آل الشيخ، المصارف والصناديق المتخصصة في المملكة العربية السعودية، مرجع سابق، ص ١٩٨ .

(٢) مسألة تحديد تكاليف القرض بدقة ليست مسألة مستحيلة، إذ يمكن عن طريق اتباع نظام تكاليف دقيق حساب تلك التكاليف وفق الخدمات المقدمة فعلاً. أفادني بذلك الدكتور محمود لاشين في مناقشة معه حول هذه المسألة .



لأحكام الشريعة الإسلامية ، ومن بين وظائف البنك الإسلامي منح القروض لتمويل المشروعات والبرامج الإنتاجية في القطاعين العام والخاص في الدول الأعضاء ، وكذلك منح القروض لتقديم المساعدة الفنية للتعرف على المشروعات وإعدادها وتنفيذها ودراسة الجدوى الاقتصادية لها<sup>(١)</sup> . ونظرا لالتزام البنك بأحكام الشريعة الإسلامية فإنه يقوم بتقديم تلك القروض بدون فوائد<sup>(٢)</sup> . ومن جهة أخرى فإن البنك يراعي أن تكون القروض المقدمة لمشروعات معينة تهتم بالهياكل الأساسية للاقتصاد الوطني لأية دولة عضو، كبناء الطرق والموانئ والمطارات والمدارس والمستشفيات. وتتراوح فترة سداد القرض ما بين ١٥ و ٢٥ سنة بالنسبة للقروض العادية بما في ذلك ٥ سنوات فترة سماح ، وما بين ٢٥ إلى ٣٠ سنة بالنسبة للقروض المقدمة من الحساب الخاص بما في ذلك ١٠ سنوات فترة سماح<sup>(٣)</sup> . ويتقاضى البنك عن القروض التي يقدمها رسم خدمة بالقدر الذي يغطي النفقات الإدارية فقط ويحد أقصى نسبته ٢,٥٪ في السنة للقروض العادية ، و ٠,٧٥٪ في السنة بالنسبة للقروض المقدمة من الحساب الخاص . ومن الجدير بالذكر أن التعامل الحسابي في البنك

(١) البنك الإسلامي للتنمية ، التقرير السنوي ، ١٤١٦ هـ ، ١٩٩٥-١٩٩٦م ، ص ٦ ، ١١١ .

وانظر حسين عمر ، المنظمات الدولية والتطورات الاقتصادية الحديثة ، مرجع سابق ، ص ٥٢٣ ، ٥٣٠ .

(٢) حسين عمر ، المنظمات الدولية والتطورات الاقتصادية الحديثة ، مرجع سابق ، ص ٥٢٨ ، ٥٢٩ .

(٣) البنك الإسلامي للتنمية ، التقرير السنوي ، ١٤١٦ هـ ، ١٩٩٥-١٩٩٦م ، ص ١٠١ . أما الحساب

الخاص فهو حساب أنشئ في عام ١٤١٢ هـ لتقديم قروض بشروط أكثر تيسيرا .

انظر البنك الإسلامي للتنمية ، التقرير السنوي ، ١٤١٣ هـ ١٩٩٢-١٩٩٣م ، ص ٨٩-٩٠ .

يتم بالدينار الإسلامي، وهو الوحدة الحسابية للبنك، ويعادل وحدة من وحدات حقوق السحب الخاصة<sup>(١)</sup>.

وبالرغم من أن البنك الإسلامي للتنمية أنشئ ليكون تعامله وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية إلا أنه يلاحظ على عمليات الإقراض فيه ملحوظان :

الأول : جعل تكاليف القرض التي يأخذها البنك من الدولة المقرضة نسبة مئوية من قيمة القرض تؤخذ سنويا. وهذا يشكك في تساوي المبالغ المأخوذة كتكلفة للقرض مع تلك التكلفة فعلا . وقد تقدم البنك الإسلامي للتنمية إلى مجمع الفقه الإسلامي بمجموعة استفسارات كان من ضمنها استفسارا عن أخذ أجور عن خدمات القروض المقدمة فأجاب المجمع في دورته الثالثة أنه يجوز أخذ أجور عن خدمات القرض بشرط أن يكون ذلك في حدود النفقات الفعلية. ويبيّن المجمع أن أي زيادة على الخدمات الفعلية هي محرمة لأنها من الربا المحرم شرعا<sup>(٢)</sup>. ومع ذلك فما

---

(١) البنك الإسلامي للتنمية ، التقرير السنوي ، ١٤١٥ هـ ، ١٩٩٤-١٩٩٥ م . ص ٢٤٠ .

فالدينار الإسلامي هو في الحقيقة وحدة من وحدات حقوق السحب الخاصة ، ووحدات حقوق السحب هي عملة حسابية أوجدها صندوق النقد الدولي وقد كانت تعادل دولارا واحدا عند إنشائها ثم عدلت لتشمل سلة من العملات ( وهي الدولار الأمريكي والجنيه الاسترليني والمارك الألماني والفرنك الفرنسي والين الياباني ) وفق أوزان نسبية تختلف من عملة لأخرى .

انظر : سيد عيسى، نظام النقد الدولي المعاصر ، ( المطبعة العالمية ، ط٢ ، ١٤٠٤ ) . ص ٤٢ ، ٤٤ .

(٢) الدورة الثالثة لمجمع الفقه الإسلامي والمنعقدة في عمان ٨-١٣ صفر ١٤٠٧ هـ ، ١١-١٦ أكتوبر

١٩٨٦ م ، ( قرار رقم ١ ) .

زال البنك يتعامل بأخذ نسبة معوية من قيمة القرض . وتصحيحا لهذا الوضع فإنه يجب أن تؤخذ نفقات القرض مبلغا مقطوعا مساويا للنفقات الفعلية ، وأن لا تتفاوت هذه النفقات بتفاوت القروض إلا بموجب يقتضي التفاوت<sup>(١)</sup> ، لاسيما وأن تحديد تكلفة القرض بدقة ليس أمرا مستحيلا من الناحية المحاسبية إذا ما طبق نظام فعال للتكاليف<sup>(٢)</sup> .

الثاني : التعامل الحسابي بالدينار الإسلامي الذي هو وحدة حسابية يثير مشكلة ربط القروض بسلة العملات المكونة للدينار الإسلامي (وهي سلة العملات المكونة لحقوق السحب الخاصة) ، فبينما يتم الإقراض الفعلي بعملة من العملات المتداولة (في الغالب الدولار الأمريكي) إلا أن حساب القروض يتم على أساس الدينار الإسلامي الذي قد تتغير قيمته تبعا لتقلبات العملات المكونة له ، فالدولة المقترضة ملزمة برد القرض بحساب الدينار الإسلامية، وعليه فقد ترد أكثر مما تتسلمه من العملة المتداولة في حال ارتفاع سعر الدينار الإسلامي، وفي هذا وقوع

---

(١) فهد عبدالله الوقداني، دراسة تحليلية للبنك الإسلامي للتنمية ، (مكة : جامعة أم القرى ، رسالة ماجستير، ١٤٠٢-١٤٠٣) ، ص ١٠٨ .

(٢) انظر ص ٢٩١ حاشية ٢ من هذا البحث .

في الربا برد المقرض أكثر مما اقترض<sup>(١)</sup> . ويمكن أن يكون المخرج من هذا أن يتم إقراض الدولة المقرضة المبلغ بعدة عملات (ولتكن العملات المكونة لوحدة حقوق السحب الخاصة وبالأوزان النسبية نفسها) ويسدد أيضا بتلك العملات المقرضة.

يبقى بعد ذلك تساؤلان :

(١) مسألة ربط القروض بتغير الأسعار أثارت جدلا بين الباحثين ، وقد عقدت ندوة في البنك الإسلامي للتنمية حول هذا الموضوع في ٢٧ - ٣٠ شعبان ١٤٠٧ هـ . وقد جاء في إحدى توصيات الندوة ما يلي :

(٣- لايجوز ربط الديون التي تثبت في الذمة أيا كان مصدرها بمستوى الأسعار بأن يشترط العاقدان في العقد المنشئ للدين كالبيع والقرض وغيرهما ربط العملة التي وقع بها البيع أو القرض بسلعة ( أو مجموعة سلع ) أو عملة معينة ( أو مجموعة من العملات ) بحيث يلتزم المدين بأن يوفي للدائن قيمة هذه السلعة أو العملة وقت حلول الأجل بالعملة التي وقع بها البيع أو القرض . ) أ هـ .

منذر قحف ( تحرير ) ، ربط الحقوق والالتزامات الأجلة بتغير الأسعار ، (البنك الإسلامي للتنمية ، ١٤١٥ هـ) ، وقائع ندوة رقم ١٩ ، ص ٢٧٤ .

ومن هنا فإني لا أتفق مع ما ذهب إليه الدكتور موسى آدم عيسى حيث أنه رجح أن المدين ملزم برد قيمة النقود الاصطلاحية حينما تختلف قيمتها من فترة لأخرى . وبناء عليه فقد اقترح إيجاد وحدة حسابية للتعامل الأجل ( سماها الدينار الإسلامي على نحو ما هو موجود في البنك الإسلامي للتنمية ) ، وهذه الوحدة تساوي مقدارا معينا من الذهب ( مثلا جرام واحد ) ولا يشترط الوجود المادي لهذه الوحدة الحسابية . ويتم القروض على أساس تلك الوحدة الحسابية ، فإذا اقترض شخص مائة ريال ، وكانت وحدة الحساب تساوي خمسة ريالات فكانه اقترض عشرين وحدة من تلك الوحدات فهو ملزم بسداد قيمة العشرين وحدة عند حلول أجل السداد والتي تعتمد على قيمة الذهب الذي تمثله تلك الوحدة . وهذه الفكرة تماثل تماما ما هو موجود في البنك الإسلامي للتنمية إلا أن الدكتور موسى يجعل قيمة الدينار المقترح مبنية على أساس الذهب أما البنك الإسلامي للتنمية فقد جعل قيمة الدينار مبنية على سلة من العملات مماثلة لسلة عملات وحدات حقوق السحب الخاصة في صندوق النقد الدولي .

موسى آدم عيسى ، اثار التخيرات في قيمة النقود ، مرجع سابق ، ص ٤٠٥-٤٠٦ .

أولهما : هل يمكن للدول الإسلامية أن تحصل على الائتمان النقدي من الدول والمنظمات غير الإسلامية إذا كان هذا الائتمان بلا فوائد ربوية ؟

ثانيهما : هل يمكن للدول الإسلامية أن تلجأ في حال الضرورة إلى الائتمان النقدي الأجنبي ولو كان بشرط دفع فوائد ربوية ؟

فيما يتعلق بالتساؤل الأول فإن الاستدانة من غير المسلم ابتداء ليست محرمة شرعا فالرسول ﷺ استدان من يهودي، فقد اشترى من اليهودي طعاما إلى أجل ورهنه درعا من حديد<sup>(١)</sup>. قال ابن حجر : ( وفي الحديث جواز معاملة الكفار فيما لم يتحقق تحريم عين التعامل فيه وعدم الاعتبار بفساد معتقدتهم ومعاملاتهم فيما بينهم ، واستتبط منه جواز معاملة من أكثر ماله حرام )<sup>(٢)</sup>. كذلك فقد روى الترمذي عن عائشة رضي الله عنها أنها قالت : كان على رسول الله ﷺ ثوبان قطريّان غليظان فكان إذا قعد فعرق ثقلا عليه فقدم بز<sup>(٣)</sup> من الشام لفلان اليهودي ، فقلت : لو بعثت إليه فاشترت منه ثوبين إلى المسرة . فأرسل إليه . فقال : قد علمت ما يريد إنما يريد أن يذهب بمالي أو بدراهمي . فقال رسول الله ﷺ : ( كذب . قد علم أني من أتقاهم لله وآداهم للأمانة )<sup>(٤)</sup>. والشاهد أن الرسول صلى الله عليه

(١) البخاري ، صحيح البخاري مع فتح الباري ، مرجع سابق ، ٣٠٢/٤ .

(٢) ابن حجر ، فتح الباري ، مرجع سابق ، ١٤١/٥ .

(٣) أي ثياب ، لنظر مجمع اللغة العربية ، المعجم الوسيط ، مرجع سابق ، مادة بز ، ٥٤/١ .

(٤) للترمذي وقال: حديث حسن غريب صحيح . سنن الترمذي ، مرجع سابق ، ٥١٨/٣ .

وسلم أرسل إلى اليهودي وطلب منه الشراء بالدين ولم يمتنع أو ينكر ذلك .  
ولكن جواز الاستدانة من غير المسلم مقيد بكون ذلك لا يرتبط بمخالفة شرعية.  
وعليه فإن جواز اللجوء إلى القروض غير الربوية من الدول والمنظمات  
غير الإسلامية مقيد بكون تلك القروض غير مقترنة بشروط غير سائغة شرعا،  
مثل اشتراط تطبيق سياسات اقتصادية داخلية ترتضي الربا، أو اشتراط استخدام  
القرض في الشراء من الدولة المقرضة، لما فيه من جر منفعة من خلال  
القرض، أو اشتراط التنازل عن بعض المباديء والقواعد الإسلامية أو محاربتها  
وغير ذلك<sup>(١)</sup> .

أما فيما يتعلق بالتساؤل الثاني فقد ناقشه بعض الفقهاء  
المعاصرين . يقول الشيخ أبو زهرة : ( جمعنا ندوة في إحدى الدور الإسلامية  
العامة تناقشنا فيها في الربا من حيث كونه قد يكون ضرورة تحمل الحرام  
كالمضطر إلى أكل الميتة ، فقال قائل : إن الدولة قد تكون في حاجة إلى شراء

---

(١) انظر أحمد الخطابي الحربي ، التمويل الأجنبي وموقف الإسلام منه ، ( مكة : جامعة أم القرى ، رسالة  
دكتوراة ، ١٤١٥ ) ، ص ٥١١-٥١٥ .

وفي الحقيقة فإن غالب القروض الأجنبية الربوية ترتبط بكثير من تلك الشروط فما بالك بالقروض غير  
الربوية والتي هي من حيث الواقع العملي نادرة . حتى في القروض التي تمنح مما يعرف بالرابطة الدولية  
للتنمية International Development association والتي هي منظمة متفرعة عن البنك الدولي ، فإن  
تلك القروض وإن كان لا يشترط فيها دفع فوائد ربوية صريحة إلا أنه يؤخذ من الدولة المقرضة ١٪ من  
قيمة القرض لمدة عشر سنوات ، ثم ٣٪ لمدة ٣٠ سنة إضافة إلى رسم خدمة يبلغ ٠,٧٥٪ من المبلغ  
المدفوع من القرض ، وهو بلا شك فوائد ربوية وإن كانت أقل في نسبتها من قروض البنك الدولي ، هذا  
إضافة إلى أن العضوية في الرابطة مشتقة من العضوية في البنك الدولي والتي هي بدورها مشتقة من  
العضوية في صندوق النقد الدولي ، أي أن قروض الرابطة ليست متاحة إلا لمن يرتضي بنظام صندوق  
النقد والبنك الدولي ابتداء . حول الرابطة الدولية للتنمية انظر: حسين عمر، المنظمات الدولية، مرجع  
سابق، ص ٢٧٩-٢٨٠ ، ٢٨٣ .

أدوات حريرية بالفائدة وإلا أبيدت حضراؤها واجتثت من أرضها . وقد أجبنا عن هذا السؤال فقلنا : إنه سؤال فرضي وليس بواقعي .... إنه لو كانت مثل هذه الحال يجب فرض ضرائب ليشتري بها سلاح أو تعقد الدولة قرضا أهليا نحاليا من الفائدة يسدد بعد زوال هذه الشدة فإن المبادئ الإسلامية توجب على الأمة أن تسلح نفسها ، ولا ضير في فرض ضرائب للأسلحة وإلا فإنه يصح أن تشتري سلاحا بيضائع وإذا فرض وتعذر هذا أيضا فإن هذه تكون ضرورة للاقتراض ولا تكون ضرورة للإقراض<sup>(١)</sup> .

كذلك فقد تعرض بعض الباحثين في الاقتصاد الإسلامي إلى هذه القضية ، وكان تناوهم لها منصبا بدرجة كبيرة على قضية لجوء الدول النامية للاقتراض الربوي بهدف التخلص من التخلف الاقتصادي وإقامة مشاريع التنمية الضرورية ، ومستندهم في ذلك أنه إذا كان الفرد يمكن أن يتعرض لحالة الاضطرار التي تستدعي الاستثناء من بعض القواعد الشرعية فإن الأمة يمكن أيضا أن تتعرض لحالة الاضطرار والتي من أشدها حالة التخلف الاقتصادي ، لكنهم تعرضوا فذكروا أن تقدير مسألة الاضطرار هو من الأمور الهامة التي تحتاج إلى تعاون ومشورة بين رجال الاقتصاد ورجال الفقه<sup>(٢)</sup> . وبينما ذكر البعض أن حالة الاضطرار يمكن قبولها فعلا بالنسبة للعديد من البلدان الإسلامية التي تعاني من مرارة التخلف<sup>(٣)</sup> فإن البعض الآخر جعل الأمر في دائرة

(١) محمد أبو زهرة ، تحريم الربا وتنظيم اقتصادي ، مرجع سابق ، ص ٦٥

(٢) عبدالرحمن يسري، التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الإسلام، (الاسكندرية: مؤسسة شباب الجامعة، ب ت) ، ص ٧٩ . جليلة حسن حسنين ، الأسلوب الإسلامي لتكوين رأس المال ، مرجع سابق ، ص ٩٩-١٠٠ .

(٣) عبد الرحمن يسري ، التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الإسلام ، مرجع سابق ، ص ٧٩ .

الاحتمال بناء على التشكك في صحة بعض الفروض والشروط التي تلزم للتسليم بحالة الاضطرار في هذه البلدان ، حيث أن هناك بدائل للتمويل الخارجي الربوي يمكن أن تكون متوافرة مثل الاستثمار الأجنبي المباشر والذي هو مع عيوبه يظل أخف من الاقتراض الربوي ، كذلك فإن هناك إمكانية لضغط الحاجة للتمويل الخارجي بحيث تكون الاحتياجات الاستثمارية عند أدنى حد فعلاً<sup>(١)</sup> . ويقر باحث آخر أنه إذا كانت معرفة تحقق الاضطرار في حق الأفراد سهلة فإن ذلك في حق الدول أمر في غاية الصعوبة لأن ذلك يحتاج إلى التحقق من أنه لا يمكن زيادة الإيرادات العامة ، ولا يمكن خفض النفقات العامة . ويقرر ذلك الباحث أنه لا يبدو أن حالة الدول الإسلامية المدينة قد وصلت إلى درجة الاضطرار الشرعي بسبب أن هناك الكثير من النفقات العامة لا زالت قابلة للتخفيض وذلك لاشتمالها على إنفاق غير ضروري، كنفقات تحميل المدن ، والمزايا التي تمنح لكبار الموظفين، والإنفاق على بعض المجالات والأنشطة الترفيهية . كما أنه من جهة أخرى هناك متسع في بعض الحالات لمعالجة الوضع بتطبيق الزكاة الشرعية أو توظيف الضرائب<sup>(٢)</sup> .

إن الضرورة الشرعية والتي تتحقق بأن تطرأ على الإنسان حالة من الخطر أو المشقة الشديدة بحيث يخاف حدوث ضرر أو أذى بالنفس أو بالعضو أو بالعرض أو بالعقل أو بالمال وتوابعها<sup>(٣)</sup> ، هذه الضرورة تبيح ارتكاب المحظور بشرط أن يكون ضرر ارتكاب المحظور أقل من ضرر الضرورة نفسها .

(١) جليلة حسن حسنين ، الأسلوب الإسلامي لتكوين رأس المال ، مرجع سابق ، ص ١٠٠-١٠١ .

(٢) أحمد الخطابي الحربي ، التمويل الأجنبي وموقف الإسلام منه ، مرجع سابق ، ص ٥٢٣-٥٢٤ .

(٣) محمد الزحيلي ، النظريات الفقهية ، (دمشق : دار القلم ، ط ١ ، ١٤١٤) ، ص ٢٢٨ .



وبالرغم من الاتفاق على هذه القاعدة وأنه بناء عليها يمكن الاقتراض بالرأبا عند تحقق الضرورة إلا أن الصعوبة تكمن في تحقيق حالة الضرورة في الواقع العملي . وفي قضية لجوء الدولة الإسلامية للاقتراض الأجنبي بالرأبا يلزم التحقق من صدق ضرورة النفقة العامة ، أي أن ذلك الإنفاق إذا لم يتم فإنه يترتب على ذلك تهديد للضرورات الخمس وهي الدين والنفس والعقل والعرض والمال ، كما يلزم التحقق من عدم إمكانية خفض النفقات الأخرى ، كما أن الأمر بلا شك يتطلب التأكد من عدم كفاية الإيرادات العامة تماما وعدم إمكانية فرض ضرائب أو الاقتراض الحسن من الأفراد أو المؤسسات أو المصارف التجارية أو الدول الإسلامية الأخرى ، وعدم إمكانية اللجوء إلى أساليب أخرى لتغطية النفقة الضرورية مثل الشراء الآجل أو التصرف في بعض ممتلكات الدولة غير الهامة بالبيع ، كل هذا يجعل من تقرير تحقق حالة الضرورة المبيحة للاقتراض الربوي أمرا صعبا بلا شك كما قد أشار بعض الباحثين . ويمكن هنا أن نقرر أن هناك إمكانية لدى الدولة ( بخلاف الأفراد ) على إجبار أفراد المجتمع أو مؤسساته الاقتصادية ( خاصة المصارف التجارية التي تستولي على جزء كبير من مدخرات الأفراد والمؤسسات التجارية في شكل ودائع جارية ) على الإقراض متى ما تحققت ضرورة النفقة العامة ، وهذا مما يزيد تأكيد أن الوصول إلى حالة الضرورة المبيحة للاقتراض الربوي هو أمر نظري إلى حد بعيد . ثم بعد هذا فإن إمكانية اللجوء لبعض مصادر الاقتراض الأجنبي ( خاصة المنظمات الدولية ) تتطلب الرضا المسبق بالرأبا والإقرار بالتعامل به أخذ وعطاء . أما القول بأن التنمية الاقتصادية والخروج من إطار التخلف الاقتصادي يعتبر من الضرورة فهو قول فيه شيء من التعميم والإجمال فمتطلبات التنمية كثيرة ومع أن بعضها يدخل في إطار الضروريات بلا شك إلا أن هناك الكثير منها يكون زائدا عن حد الضرورة . ولذلك فإننا نؤكد هنا

ما أشار إليه البعض من أن تقدير حالة الضرورة أمر مهم وخطير يلزم له تعاون وتشاور بين العلماء والخبراء والله أعلم<sup>(١)</sup>.

## ٢- الائتمان التجاري الأجنبي :

يبدو الائتمان التجاري أرحب مجالاً وأبعد عن كثير من الإشكالات الشرعية ، ولذلك فإنه يمكن اللجوء للائتمان التجاري الأجنبي لتمويل كثير من نفقات الدولة سواء منها ما كان متعلقاً بالمشروعات التنموية أو النفقات الجارية ، فيمكن للدولة أن تحصل على احتياجاتها من السلع والخدمات من الأطراف الأجنبية وفق ترتيبات ائتمانية قائمة على الشراء الآجل لتلك السلع والخدمات من الدول الأجنبية أو بيع للدول الأجنبية مؤجل التسليم (سلم) لبعض المواد الخام أو السلع النصف مصنعة أو المصنعة . ولاشك أن قدرة الدولة على الحصول على الائتمان الأجنبي يتطلب أن يكون لدى الدولة مقدرة في المستقبل على تدبير النقد الأجنبي أو الحصول على السلعة مؤجلة التسليم لتسديد التزاماتها ويكون ذلك عن طريق توقع مزيد من الإنتاج والتصدير في المستقبل ، وإلا وقعت الدولة في مشكلة تسديد الديون الناشئة عن ذلك الائتمان ، وهذا بلا شك يتطلب وجود سياسة تجارية قادرة على تحقيق هدف زيادة المقدرة التصديرية .

أما في مجال المنظمات الاقتصادية فإن البنك الإسلامي للتنمية يقدم للدول الإسلامية الأعضاء الائتمان التجاري عن طريق البيع الآجل الذي يعد أحد أساليب التمويل متوسط الأجل حيث يقوم البنك بشراء الآلات

---

(١) انظر ص ٢٩٨ من هذا البحث .

والمعدات ويعيد بيعها للمستفيدين بثمن أعلى ، ويتم الوفاء بالثمن على أقساط تتراوح مدتها بين ٦ و ١٠ سنوات وبهامش ربح سنوي بين ٧٪ و ٨٪ . وقد توسع البنك في عمليات البيع الآجل حيث تضاعف حجم التمويل بهذا الأسلوب ٤ مرات خلال عام ١٤١٦هـ مقارنة بعام ١٤١٥هـ (١) .

ويتوجه على البنك في مجال الائتمان التجاري أن التعامل بالبيع الآجل يتم وفق صيغة المراجعة المصرفية وبناء على الإلزام بالوعد (٢) ، وقضية الإلزام بالوعد مثار خلاف بين العلماء ، والذي يبدو أن القول الأقوى هو قول من يرى بعدم جواز الإلزام بالوعد (٣) .

هذه مجمل المصادر والأساليب الائتمانية التي يمكن للدولة أن تحصل من خلالها على الائتمان ، ومنه يتبين أن الائتمان يمكن أن يسهم بشكل واضح في تمويل نفقات الدولة . وستتناول في المبحث التالي الدور الذي يمكن أن يسهم من خلاله الائتمان في التمويل الاستثماري .

---

(١) البنك الإسلامي للتنمية ، التقرير السنوي ، ١٤١٦- ، ١٩٩٥-١٩٩٦ م ، ص ١٠٤-١٠٥ .

(٢) يعين البنك الجهة المستفيدة من التمويل كوكيل عن البنك لإجراء عملية الشراء ويشتمل عقد الوكالة على وعد من الجهة المستفيدة بشراء السلعة موضوع عقد الوكالة ، ويوقع عقد الوكالة من البنك والمستفيد بالإضافة إلى البنك المركزي للدولة المعنية ( أو بنك تجاري يقبله البنك الإسلامي للتنمية ) بما يفيد إعطاء ضمان غير مشروط وغير قابل للإلغاء للوفاء بالتزامات الجهة المستفيدة في إطار الاتفاق .

انظر ، البنك الإسلامي للتنمية ، مرشد عمليات تمويل الواردات ، ١٤١٦ هـ ، ص ١٩ .

(٣) انظر ص ٧٨ من هذا البحث .

## المبحث الثالث

### الائتمان والتمويل الاستثماري

بالرغم من أن كلمة استثمار تعني في العادة الإنفاق الرأسمالي ، أي الإنفاق على أصول يتوقع منها تحقيق عائد على مدى فترة طويلة من الزمن ، وذلك تمييزاً للاستثمار عن الإنفاق الجاري أو المصروفات التشغيلية<sup>(١)</sup> ، إلا أننا هنا نقصد بالاستثمار المعنيين السابقين كليهما، أي أن المقصود بالاستثمار كل إنفاق يقوم به قطاع الأعمال من أجل الإنتاج وزيادته ، يستوي في ذلك الإنفاق الرأسمالي والإنفاق الجاري ، أي أننا نقصد بالاستثمار الإنفاق على العملية الإنتاجية .

#### أسباب اللجوء للائتمان الاستثماري :

إن السبب الرئيس للجوء المشروعات إلى الائتمان هو تمويل النشاط الاستثماري لهذه المشروعات وتمكينها من تحقيق الإنتاج بكفاءة عن طريق اختيار أمثل هيكل تمويلي يمكن ملاك المشروع من تحقيق أكبر ربح ممكن . يمكن تقسيم الهيكل المالي لأي مشروع بشكل عام إلى قسمين رئيسيين يمثلان مصادر التمويل ، أولهما مصادر التمويل الذاتية وتتمثل في رأس مال المشروع ومدخراته من احتياطات وأرباح غير موزعة ، وثانيهما مصادر التمويل الخارجية وتتمثل في الحصول على الائتمان بمختلف أشكاله وآجاله . وبصفة

(١) انظر سيد الهواري ، الاستثمار والتمويل ، (القاهرة : مكتبة عين شمس ، ١٩٨٢) ، ص ٤٣ .

عامة یمکن القول إن لجوء المشروع للاتئمان لتمویل استئماراته غالباً ما یمكون لعدم كفاية الموارء الذاتية مع عدم رغبة صاحب ( أو أصحاب ) المشروع فی توسیع نطاق ملكية المشروع عن طریق إدخال شركاء ممولین جءء . وتمثل استئمارات المشروع المطلوب تمويلها عادة فی توسیع حجم المشروع فی الأجل الطویل ، أو توسیع حجم الإنتاج فی الأجل القصیر . وإلى جانب ذلك فإن لجوء المشروع للاتئمان قد یمكون فی كثیر من الأحيان لمجرد السهولة والملاءمة الئی تتوافر فی التعامل الائتمانی . وفیما یلی تفصیل لأسباب اللجوء للاتئمان الاستئماری :

### ١- الرغبة فی توسیع حجم المشروع .

قد یرغب أصحاب المشروعات الاستئماریة، بناء علی تفاؤلهم بشأن الوضع المستقبلی لأسواق منتجاتهم وبناء علی رغبتهم فی تعظیم أرباحهم، فی توسیع حجم مشروعاتهم إما عن طریق التوسع فی المنشأة القائمة أو عن طریق إنشاء فروع إنتاجیة فی مناطق أخرى ( أو ءول أخرى أحياناً ) . ولا شك أن هذا التوسع یتطلب القيام بإنفاق رأسمالی یتمثل فی نفقات الحصول علی أرض جدیدة و إنشاء المبانی والحصول علی الأجهزة والمعدات والآلات المختلفة وكذلك وسائل النقل اللازمة وسائر أشكال رأس المال الثابت ، كما یتطلب القيام بإنفاق جاری یتمثل فی نفقات الحصول علی رأس المال المتغیر ( المتءاول ) من الوقود والمواد أولیة والسلع نصف المصنعة والمخزون من السلع النهائیة ، هذا إلى جانب ما یلزم من تمويل لتوفیر أجور العمال وأئمان الخءءمات اللازمة لإتمام العملية الإنتاجیة . وبعء الائئمان أحد أسالیب التمويل الئی یمكن للمشروع أن یلجأ إليها لتمویل التوسع المرغوب ، بل قد یفضل المشروع

للجوء للائتمان بدلا من توسيع نطاق الملكية عن طريق إدخال شركاء جدد ،  
وذلك بناء على مقارنة تكلفة الائتمان مع تكلفة المشاركة<sup>(١)</sup> .

إن التوسع في حجم المشروع يتطلب بناء على ما سبق تمويلا طويلا  
الأجل ومتوسط الأجل للحصول على رأس المال الثابت وتمويلا قصيرا الأجل  
للحصول على رأس المال المتداول وتوفير أجور العمال وسائر الخدمات  
الإنتاجية ، ولذلك فإن الائتمان المطلوب لعملية التمويل سيشمل الائتمان  
طويلا ومتوسط وقصيرا الأجل .

إن ما سبق ذكره عن تمويل التوسع في حجم المشروع يمكن أن يقال أيضا  
عن تمويل البدء في إنشاء المشروع ، بل إن البدء في إنشاء المشروع يتطلب في  
العادة من الإنفاق ما يفوق الإنفاق على التوسع في حجم المشروع نظرا لوجود  
بعض التكاليف التي إما أنها ترتبط بإنشاء المشروع الجديد فقط أو تكون عند

---

(١) تتمثل تكلفة الائتمان في فرق السعر الأجل عن السعر العاجل في حال البيع الأجل ، وفي حال بيع المسلم  
فإن التكلفة تتمثل في فرق السعر المتوقع للسلعة عند موعد تسليمها عن سعر بيعها سلما ، أما الائتمان  
النقدي فلا يمكن أن يكون له ثمن مشروط في الاقتصاد الإسلامي لكن هذا لا يمنع وجوده حيث يمكن أن  
يقدم الائتمان النقدي مجانا كما هو الحال في الائتمان الذي يقدم من الدولة للمشروعات الاستثمارية في  
بعض الدول ذات الفائض كما هو الحال في السعودية . ولتوضيح المقارنة بين تكلفة الائتمان وتكلفة  
المشاركة فإن تكلفة الائتمان يمكن أن تحسب كنسبة من ربح المشروع الكلي وتقارن بالنسبة التي يمكن أن  
يطلب بها الشريك الممول في حال اللجوء للمشاركة، فإن كانت تكلفة الائتمان أقل فإن المنطق الاقتصادي  
يقضي باللجوء للائتمان ، فعلى فرض أن المشروع يحتاج إلى تمويل قيمته مليون ريال وكانت نسبة  
الأرباح المتوقعة منه ٨٪ ، وأن نسبة الربح التي يطلب بها الممول المشارك ٥٠٪ من ربح المشروع أي  
٤٪ من الربح المتوقع فإنه إذا كان التمويل عن طريق الائتمان التجاري ( بالحصول على متطلبات  
المشروع من سلع عن طريق البيع الأجل ) يكلف أقل من ٤٪ من الربح المتوقع فإن المشروع سيلجأ  
للتحويل الائتماني بدلا من المشاركة . وربما يميل المشروع أحيانا إلى التمويل الائتماني حتى لو كانت  
تكلفة ذلك التمويل أكبر من ٤٪ من ربح المشروع المتوقع إلى حد ما وذلك في حالة عدم رغبة صاحب  
المشروع فيمن يزاومه في اتخاذ القرارات الاستثمارية .

إنشاء مشروع جدید أكبر منها عند التوسع فی حجم المشروع ، ویمكن التمثیل لتلك التكاليف بتكاليف دراسة الفرص الاستثمارية ودراسة الجدوى الأولية والفنية والاقتصادية ثم وضع المواصفات الفنية والمخططات الهندسية وتكاليف وضع صیغ عقد الإنشاء وغير ذلك <sup>(١)</sup> .

## ٢- الرغبة فی زیادة حجم الإنتاج :

قد یرغب المشروع فی زیادة حجم الإنتاج لتوقع زیادة الطلب المستقبلي علی منتجات المشروع فی الأجل القصیر . من المعلوم أن زیادة حجم الإنتاج ترتبط بالأجل القصیر ، وبالتالي فإن المشروع الذي یرغب فی زیادة حجم الإنتاج لا یحتاج إلى تمويل طویل الأجل بل إلى تمويل قصیر الأجل وذلك لتمويل الحصول علی عناصر الإنتاج المتغيرة فی الأجل القصیر ، والتي تكبد المشروع ما یعرف بالنفقات المتغيرة فقط ، والتي تتمثل فی الحصول علی رأس المال المتداول من مخزون سلعي ومواد أولية (خام) و سلع نصف مصنعة ووقود وما إلى ذلك ، وكذلك الحصول علی عنصر العمل ( إما بزیادة ساعات العمل بأجر

---

(١) یمر إنشاء المشروعات الاقتصادية خاصة الكبيرة منها بالعديد من المراحل التي یمكن إجمالها فی أربع مراحل وهي ، مرحلة ما قبل الاستثمار ، ومرحلة الاستثمار ، ومرحلة التشغيل ، ومرحلة التقييم . إن الكثير من تفاصيل مرحلة ما قبل الاستثمار ومرحلة الاستثمار یعلق بشكل خاص بإنشاء المشروعات الجديدة .

حول مراحل إنشاء المشروع انظر :

عبد الله ثنیان الثنیان وكمال سلطان محمد سالم ، تقييم المشروعات الزراعية ، ( تهامة ، ط١ ، ١٩٩٣ ) ، ص ٣١-٦٠ .

محمد فرج الخطراوي ، اقتصادیات تقویم المشروعات ، ( دمشق : الوكالة العامة للتوزيع ، ط١ ، ١٤٠٢ ) ، ص ١٣-١٤ ،

إضافي أو بزيادة عدد العمال ) والحصول على بعض الخدمات اللازمة للعملية الإنتاجية . إن تمويل هذه المتطلبات اللازمة لزيادة حجم الإنتاج يمكن أن يكون في حالة عدم كفاية الموارد الذاتية عن طريق الائتمان قصير الأجل .

إن الائتمان التجاري (السلعي) بشكل خاص يمكن أن يكون له إسهام بارز في عملية تمويل زيادة حجم الإنتاج، فمنتجو السلع الوسيطة يمكن أن يحصلوا على المواد الأولية ( الخام ) اللازمة وفق ترتيبات ائتمانية ( شراء آجل ) يقبلها منتجو المواد الأولية ، كما أن منتجي السلع النهائية يمكن أن يحصلوا على السلع الوسيطة وفق ترتيبات مشابهة ، ثم إن تحركات السلع النهائية من المنتجين إلى تجار الجملة ومن تجار الجملة إلى تجار التجزئة يمكن أن تتم عن طريق الائتمان التجاري ( السلعي ) الذي يقبله كل طرف من الآخر <sup>(١)</sup> .

هناك بالطبع العديد من الأمثلة التي يمكن أن يشار إليها للتمثيل على زيادة الطلب المتوقع في الأجل القصير، ومن أوضحها ما يتوقع من زيادة في الطلب على بعض السلع والخدمات في مواسم معينة كمواسم الأعياد ومواسم الزواج وكذلك في شهر رمضان المبارك وشهر الحج ، الأمر الذي يدفع المشروعات الصناعية مثلا إلى زيادة إنتاجها ، كما يدفع تجار الجملة والتجزئة إلى زيادة مخزونهم من السلع المطلوبة وذلك قبل دخول ذلك الموسم ، ويتطلب ذلك تمويلا لتلك الزيادة في الإنتاج أو الزيادة في مخزون السلع إلى حين حلول الموسم وتحقيق إيرادات من عملية البيع ، ويعتبر الائتمان من أبرز وسائل ذلك التمويل حيث يمكن أن تسدد جميع الالتزامات الائتمانية بعد تحقق الإيرادات .

(١) انظر:

Robert Cole & Lon Mishler , Consumer and Business Credit Management, Op Cit. ,P. 240.



### ٣- الرغبة في تقديم الائتمان :

تتنافس المؤسسات الإنتاجية فيما بينها في سبيل جذب العملاء إليها والاستحواذ على أكبر حصة من السوق . وهناك الكثير من أساليب المنافسة، فقد تكون المنافسة عن طريق تخفيض السعر ، أو عن طريق تحسين السلعة والارتقاء بمواصفاتها ، أو عن طريق تقديم خدمات معينة عند الشراء أو بعد الشراء ، وهو ما يعرف بخدمات ما بعد البيع ، وحديثا أصبح التنافس يأخذ أسلوب تقديم الائتمان ( سواء للمستهلك أو للمؤسسات الإنتاجية الأخرى أو حتى للمؤسسات الحكومية ) ، حيث أصبح هناك تسابق بين المؤسسات والشركات فيما بينها على تقديم الائتمان التجاري ( السلعي أو الخدمي ) للمشتري . وبالرغم من أن بعض الشركات والمؤسسات لديها من الموارد الذاتية ما يمكنها من تقديم الائتمان دون الحاجة إلى مساعدة أو معونة خارجية إلا أن الكثير من المؤسسات والشركات خاصة الصغيرة لا تتمكن من مواردها الذاتية من تقديم الائتمان على نطاق تنافسي ، ووسط التنافس الشديد والتسابق على تقديم الائتمان للمشتري فإنها ترغب في تقديم الائتمان إما من أجل زيادة نصيبها من سوق السلعة أو للمحافظة على حصتها من السوق أو على الأقل للتقليل ما أمكن من ضياع جزء من السوق من يدها . لذلك فإن هذه المؤسسات والشركات تعتمد إلى طلب الائتمان السلعي أو النقدي، إذا توافر لها ذلك، من أجل أن تتمكن هي بدورها من تقديم الائتمان وبالتالي تعزيز القدرة التنافسية لها في السوق .

### ٤- الملاءمة والسهولة في استخدام الائتمان :

علاوة على الإسهام التمويلي البارز للائتمان ، فإن التعامل الائتماني ينطوي في كثير من الحالات على سهولة وملاءمة قد تجعل منهما سببا للجوء

إليه. إن توفير المواد الأولية (الخام) وفق ترتيب ائتماني يقدمه منتج تلك المواد في شكل شراء على الحساب يتم فيه دفع أثمان تلك المواد بشكل دوري (شهري غالبا) يسهل التعامل بلا شك ويساعد في الاقتصاد في استعمال النقد خاصة إذا أمكن تسوية الالتزامات الائتمانية عن طريق المقاصة وذلك في حالة وجود التزامات ائتمانية متبادلة، ومثل ذلك أيضا توفير المخزون السلعي لتجار الجملة أو تجار التجزئة عن طريق ائتمان الشراء على الحساب الذي يقدمه منتج السلع لتجار الجملة ويقدمه تجار الجملة لتجار التجزئة فإن للسهولة التي يتميز بها التعامل الائتماني دورا بارزا في اختيار الأسلوب الائتماني.

### **مصادر الائتمان الاستثماري وطرق تقديمه :**

هناك عدة مصادر يمكن للشركات والمؤسسات الاستثمارية اللجوء إليها للحصول على الائتمان لتمويل مختلف حاجاتها الاستثمارية القصيرة والمتوسطة والطويلة الأجل. ويمكن الحصول على هذا الائتمان وفق العديد من الأساليب والطرق التي تتناسب مع طبيعة التمويل المطلوب ومصدر التمويل. وفيما يلي تفصيل لتلك المصادر والأساليب الائتمانية التي يمكن من خلالها تمويل العمليات الاستثمارية.

#### **١- الائتمان المقدم من الأفراد :**

يسهم الأفراد في الاقتصاد الوضعي في تقديم الائتمان الاستثماري عن طريق شراء السندات التي تصدرها الشركات والمؤسسات الاستثمارية طالبة التمويل، وتعتبر تلك السندات ديونا على مصدرها الذي يتعهد بسداد قيمتها في نهاية فترة معينة، كما يتعهد بدفع فائدة سنوية ربوية محددة لصاحب السند

وتكون هذه الفائدة في صورة نسبة مئوية من قيمة السند الاسمية<sup>(١)</sup>. ولا شك أن الفائدة الربوية التي تدفع تعتبر هي الحافز لتقديم الائتمان .

لقد تبين فيما سبق عند دراسة دور الائتمان في التمويل الاستهلاكي أنه في ظل غياب الحافز المادي المشروط في الائتمان النقدي يمكن للأفراد أن يسهموا في تقديم الائتمان الاستهلاكي في شكل قروض نقدية، رغبة في الثواب الأخروي من عند الله سبحانه وتعالى، مع ما يقترن بذلك من الرغبة في مساعدة الأشخاص الذين تربطهم بهم صلات القربى أو الصداقة أو الجوار<sup>(٢)</sup>. كذلك فقد تبين عند دراسة دور الائتمان في تمويل نفقات الدولة أن الأفراد قد يسهمون في تقديم الائتمان النقدي للدولة، إما رغبة في المشاركة والإسهام بدافع الشعور بالواجب العام، أو رغبة في عوائد معنوية من شهرة وسمعة، وقد يكون تقديم الائتمان النقدي إجباريا عند توافر شروط الإيجار<sup>(٣)</sup>.

إن الحوافز والدوافع السابقة لتقديم الائتمان النقدي من الأفراد قد لا تكون متوافرة أو قد لا يكون لها ذلك الأثر في حال الائتمان الاستثماري في القطاع الخاص، وذلك بسبب الطبيعة التجارية لذلك التمويل من جهة وعدم إمكانية الإيجار على تقديم ذلك الائتمان من جهة أخرى، نظرا للطبيعة الخاصة

(١) منير صالح هندي، الإدارة المالية، (الاسكندرية: المكتب العربي الحديث، ١٩٩١)، ص ٥٠٣.

ويمكن في العادة للشركة أو المؤسسة المصدرة للسند أن يكون لها حق استدعاء السند (إعادة شرائه) في أي وقت. انظر المرجع نفسه، ص ٥٠٤.

(٢) انظر ص ١٩٤-١٩٥ من هذا البحث.

(٣) انظر ص ٢٧٤-٢٧٥ من هذا البحث.

لذلك التمويل . ومع ذلك فإن الدافع الشخصي يظل موجودا في حال الائتمان الاستثماري في حالات محدودة وبمبالغ صغيرة في العادة ، فقد يقوم شخص ما بإقراض صديق أو قريب قرضا استثماريا لتمويل بعض متطلبات تجارة معينة أو لشراء أدوات إنتاجية أو دفع أجور عمال ونحو ذلك ، إلا أن ذلك كما سبق سيكون في الغالب محدودا وفي إطار العلاقات الشخصية .

ومع ما سبق فإن هناك مجالا يقدم فيه الأفراد الائتمان النقدي لجهة استثمارية خاصة بشكل كبير وعلى نطاق واسع ، ويكاد يكون هذا المجال هو المجال الوحيد الذي يقدم له الأفراد الائتمان النقدي بشكل كبير دون عائد مادي مشروط ، ويتمثل هذا الائتمان في الودائع الجارية<sup>(١)</sup> التي تقدم للمصارف التجارية ، فالودائع الجارية موجودة في النظام المصرفي الإسلامي وهي تمثل جزءا كبيرا من الموارد المالية المتاحة للمصرف، ويعود جزء منها للأفراد . إن هذه الودائع ( وإن لم يقصد صاحب الوديعة ) هي في الحقيقة قرض مقدم من صاحب الوديعة للمصرف الذي يضمن سدادها لصاحبها عند طلبه ذلك كما قد سبق بيانه<sup>(٢)</sup> . وهذه الوديعة قرض مجاني في كثير من الحالات حتى في المصارف الربوية إذ لا تدفع تلك المصارف عادة أي فوائد لأصحاب تلك الودائع بل قد تفرض في بعض الحالات رسوما على الودائع الجارية إذا ما قلت الوديعة عن مبلغ معين<sup>(٣)</sup> . وبناء عليه فالودائع الجارية التي

(١) يطلق عليها أيضا الحساب الجاري والودائع تحت الطلب .

(٢) انظر ص ٢٧٦ حاشية ٣ من هذا البحث .

(٣) انظر سامي حمود، تطوير الأعمال المصرفية ، مرجع سابق ، ص ٢٦٠ . محمد علي القري ، الحسابات والودائع المصرفية ، بحث منشور ضمن مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد التاسع ، ١٤١٧ هـ ، ١/٧٢١ .

تخص الأفراد لدى المصارف هي صورة بارزة من صور الائتمان النقدي المقدم من الأفراد والذي يسهم في التمويل الاستثماري إذ إن المصارف يمكنها أن تستخدم تلك الودائع بلا شك في عملياتها الاستثمارية ، فالمصرف مأذون له ابتداء في استخدامها وهذا ما يجعلها في الواقع قرضاً ، ولكن المصارف في العادة لا تستخدم كل مبالغ الودائع الجارية بل تحتفظ بنسبة معينة منها في صورة احتياطي نقدي لمواجهة متطلبات السحب منها<sup>(١)</sup> ، وتقوم باستخدام النسبة الأخرى في عملياتها الاستثمارية قصيرة الأجل ، فكون تلك الودائع تحت الطلب يزيد من القيد على المصارف في استخدامها .

إن الحافز لتقديم هذا الائتمان المجاني من الأفراد للمصارف يتمثل

فيما يلي<sup>(٢)</sup> :

أ- حفظ الأموال من السرقة والضياع : وذلك بالتخلص من ضمان هذه الأموال وجعلها في ضمان المصرف ، فاحتفاظ الفرد بأمواله في منزله يجعلها عرضة للسرقة أو الضياع بينما إيداعها لدى المصرف في حساب جار يسلمه من هذا الخطر لأنها عندئذ تكون مضمونة من

---

(١) يحدد المصرف المركزي نسبة الاحتياطي النقدي التي يجب على المصارف أن تلتزم بها ، كما أن المصارف التجارية قد تحتفظ أحياناً باحتياطي نقدي يفوق النسبة التي يحددها المصرف المركزي .

(٢) انظر

محمد علي القري ، الحسابات والودائع المصرفية ، مرجع سابق ، ٧٢٤/١ وما بعدها .

محمد خليل برعي ، النقود والبنوك ، (القاهرة : جامعة القاهرة ، ١٩٨٥ ) ، ص ٨٨ .

محمد زكي شافعي ، مقدمة في النقود والبنوك ، ( القاهرة : دار النهضة العربية ، ١٩٨٦ ) ، ص ٢٦١ .

قبل المصرف مع حرية الشخص في السحب منها في أي وقت خاصة بعد انتشار أجهزة الصرف الآلي .

ب - تنظيم الحسابات وضبطها : عندما يقوم الشخص بالإيداع في حسابه الجاري أو يودع له شخص آخر مبلغا معيناً في ذلك الحساب وكذا عند قيام الشخص بالسحب من حسابه مباشرة أو بشيك يصرفه لمستفيد آخر فإن كل هذه العمليات تسجل من قبل المصرف ، ويمكن للشخص صاحب الحساب أن يحصل دورياً على كشف بكل تلك العمليات خلال فترة معينة بتواريخها ، وبهذا يحصل الشخص على ميزة تنظيم حساباته وضبطها ومراقبتها .

ج- دفع الالتزامات بسهولة : فعن طريق التعامل بالشيكات يستطيع الشخص أن يقوم بتسوية ودفع معظم التزاماته بسهولة أكبر إذ لا يضطر إلى حمل النقود ( خاصة في الالتزامات ذات المبالغ الكبيرة ) ، كما أن الشيك يعتبر مستنداً لإثبات استلام الشخص المستفيد من الشيك لحقوقه مما يغني عن سند القبض خاصة وأن بعض البنوك تقوم بإعادة الشيكات المصروفة لأصحاب الحسابات مرة أخرى .

إن المصارف تسعى دائماً لاجتذاب الودائع الجارية لأنها تمثل لها مورداً مالياً يمكنها الاستفادة منه في عملياتها الاستثمارية ، لكن ينبغي التنبه إلى أن أي زيادة مشروطة أو معروفة عرفاً تدفع لصاحب الحساب الجاري هي من قبيل الربا سواء كانت في صورة فوائد ربوية كنسبة مئوية من مبلغ الحساب أو رصيده الدائن ، أو في صورة جوائز أو هدايا من المصرف لصاحب

الحساب (ولو كانت غير مشروطة) ، أو في صورة خدمات مجانية غير متصلة بتسهيل عملية السحب من الحساب أو الإيداع فيه .

وهكذا فإن الأفراد يسهمون في تقديم الائتمان النقدي للمصارف نظرا لوجود حوافز مشروعة في تقديم ذلك الائتمان ، أما تقديم الائتمان النقدي من الأفراد لبقية القطاعات الاستثمارية الأخرى فيبدو أنه محدود إلى درجة كبيرة ومرتبط بالاعتبارات الشخصية في كثير من الأحيان، وذلك نظرا لضعف الحوافز التي تجعلهم يقدمون ذلك الائتمان .

أما في مجال الائتمان التجاري (السلي) فإن الأفراد يمكن أن يسهموا في ذلك بتقديم الائتمان التجاري قصير الأجل بأسلوب السلم المقسط في سلع الاستهلاك اليومي ، فهناك العديد من السلع الاستهلاكية (ويمكن تطبيق هذا على الخدمات كما سنرى) تتكرر الحاجة لها على فترات متقاربة (يومية أو أسبوعيا أو نحو ذلك)، مثل سلع الاستهلاك اليومي كاللحم والخبز وبعض الخضار والفواكه والألبان وغيرها ، فمثل هذه السلع يمكن شراءها على أساس السلم المقسط حيث يدفع المستهلك قيمة ما يحتاج إليه مقدما شهريا أو سنويا لمن يوفر تلك السلع والذي يتعهد بتوفير السلعة في أوقاتها المحددة للمستهلك . ولا شك أن كلا من الطرفين مستفيد من هذه المعاملة ، فالمستهلك يستفيد من انتظام حصوله على السلعة وأولويته في تحصيلها ، كما قد يستفيد من انخفاض الثمن في بعض الحالات ، وربما استفاد من خدمة توصيل السلعة إلى منزله ، أما المنتج فيستفيد من حصوله على النقد الذي يعد بمثابة تمويل يستفيد منه لتلبية حاجاته الاستثمارية .

إن فكرة السلم فی السلع علی أساس التحصلل الیومل لتلك السلع سبقت الإشارة إلیها فی مبحث سابق<sup>(١)</sup> ، وقد ذكرها الفقهاء السابقون فی باب السلم . قال فی المغنی : ( قال الأثرم : قلت لأبلی عبد الله : الرجل یدفع إلی الرجل الدرهم فی الشئ یرکل فیرأخذ منه كل یوم من تلك السلعة شیئا ؟ فقال : علی معنی السلم إذا ؟ فقلت : نعم . قال : لا بأس . ثم قال : مثل الرجل القصاب یعطیه الدینار علی أن یرأخذ منه كل یوم رطلا من لحم قد وصفه . وبهذا قال مالک )<sup>(٢)</sup> .

إن فكرة السلم المقسط یمکن تطبیقها حتی فی مجال الخدمات ، فالخدمات التی تتكرر الحاجة إلیها بشكل دوری مثل خدمة النقل والصيانة وما إلیهما یمکن أن تكون فیها اشتراكات شهریة للأفراد تدفع قیمتها مسبقا . وقد سبق الإشارة إلی ما یشبه هذا فیما یتعلق بالخدمات التی تقدمها الدولة وکیف أنه یمکن عن طریق السلم فی تلك الخدمات تمویل بعض نفقات الدولة<sup>(٣)</sup> .

قد یكون الدور التموللی للسلم المقسط فی السلع والخدمات محدودا نظرا لطبیعته المحدودة وقصر أجله فی الغالب إلا أنه یمکن توسیع التعامل به عن طریق تقديم مميزات للمستهلك تدفعه لتفضیل الدفع المقدم لأئمان بعض السلع

(١) انظر ص ١٠٠ من هذا البحث .

(٢) ابن قدامة ، المغنی ، مرجع سابق ، ٣٣٨/٤ .

وانظر البهوتی ، كشاف القناع ، مرجع سابق ، ٣٠٠/٣ .

(٣) انظر ص ٢٨١ من هذا البحث .



والخدمات مثل تخفيض الثمن، أو تقديم بعض الخدمات الأخرى المصاحبة، مثل توصيل السلع ونحو ذلك<sup>(١)</sup>، ويمكن حينئذ أن يكون لهذا الأسلوب أثر ملموس في توفير بعض التمويل لبعض القطاعات الاستثمارية .

## ٢- الائتمان المقدم من المؤسسات الإنتاجية :

تعد المنشآت الإنتاجية بمختلف أشكالها القانونية ( مؤسسات ، شركات ) ، ومختلف مخرجاتها الإنتاجية ( سلعية ، خدمية ) من أهم مصادر تقديم الائتمان الاستثماري وأبرزها ، فالمؤسسات الإنتاجية ( بما فيها المصارف ) يمكنها الإسهام بدور بارز في توفير التمويل الائتماني للقطاع الاستثماري وفق أساليب وصور إسلامية مقبولة، سواء في مجال الائتمان النقدي أو الائتمان التجاري ( السلعي ) .

## أ- الائتمان النقدي :

يمكن أن يكون الائتمان النقدي المقدم من المؤسسات الإنتاجية لمؤسسات إنتاجية أخرى في شكل قرض حسن مباشر، والذي يمكن أن يكون في إطار التعاون والتعاقد بين المؤسسات الإنتاجية، خاصة تلك المؤسسات التي تجمعها طبيعة واحدة من حيث الإنتاج أو يجمعها مكان واحد ، مع ملاحظة أن لا يكون هناك أي ربط للقروض ببعضها أي أن لا يكون تقديم القرض مشروطا بالحصول على قرض في المستقبل من المقرض ، بل يكون الأمر أنه عند حاجة

---

(١) تعتمد كثير من الصحف والمجلات إلى منح مميزات للمشاركين الذين يدفعون أثمان اشتراكاتهم مقدما بشكل سنوي ، مثل تخفيض قيمة الصحيفة أو توصيلها لهم مجانا بل وربما منحت ميزات أكبر للاشتراكات الطويلة بهدف الحصول على مبالغ الاشتراكات والاستفادة منها في تمويل النشاط الاستثماري لها .

إحدى المؤسسات الإنتاجية للتمويل النقدي فإن بقية المؤسسات يمكن أن تقدم لها يد العون بتوفير القرض المطلوب على سبيل الإحسان . ولا شك أن الدافع لمثل هذا الإقراض إما أن يكون الرغبة في الثواب الأخرى، أو أن يكون ذلك من باب التعاون والمجاملة، أو أن يكون رجاء معاونة المقرض للمقرض في المستقبل ( دون شرط ) وذلك عند حاجة المقرض إلى التمويل .

إن الإقراض المباشر على النحو المشار إليه ربما يكون في حدود ضيقة، وللتمويلات قصيرة الأجل، وفي مجال الأعمال الصغيرة غالبا<sup>(١)</sup>، لكن مع ذلك يمكن أن نتوقع اتساع مجال ذلك الإقراض ( إلى حد ما ) وذلك في إطار الالتزام بالأخلاق والقيم الإسلامية التي تحث على مساعدة الآخرين وفك كربهم، وتحض على التعاون والتعاقد بين الناس بعضهم البعض ، بل ويمكن تنظيم هذا التعاون في شكل جمعيات ادخارية بين المؤسسات الإنتاجية على النحو الذي سبق بيانه فيما يتعلق بالأفراد<sup>(٢)</sup> حيث يمكن أن تشترك بعض المؤسسات الإنتاجية المتقاربة ( طبيعة أو مكانا ) بأقساط معينة لتعطي حصيلة المبلغ لإحداها لتستفيد منه في تمويل احتياجاتها الاستثمارية<sup>(٣)</sup>.

(١) انظر محمد عمر شابرا ، نحو نظام نقدي عادل ، مرجع سابق ، ص ٩٢ .

(٢) انظر ص ١٩٥ وما بعدها من هذا البحث .

(٣) لقد أشار شابرا في اقتراح له إلى إنشاء جمعيات تعاونية للمنتجين يكون من مهماتها ترتيب التمويل المؤقت حيثما يكون ذلك ضروريا ، وذلك من خلال صندوق تبادلي ، مما يساعد على حل مشكلة المصاعب المالية ذات الأجل القصير جدا . إلا أن شابرا لم يوضح تفاصيل هذا الاقتراح بشكل كامل ، لكن الذي ينبغي التنبيه عليه هنا هو أنه لا يصح أن يكون هناك أي ارتباط اتفاقي أو عرفي بين تقديم القروض والحصول عليها . المرجع نفسه ، ص ١٠٤ .

ومن جهة أخرى فإن الودائع الجارية التي تحتفظ بها المؤسسات الإنتاجية لدى المصارف هي أحد أنواع الائتمان الاستثماري الذي تستفيد منه المصارف كما قد سبق بيانه في دراسة الائتمان المقدم من الأفراد<sup>(١)</sup>. إن تقديم الائتمان من المؤسسات الإنتاجية للمصارف في شكل ودائع جارية له الدوافع والحوافز نفسها التي سبق ذكرها ، فالمؤسسات الإنتاجية تحتفظ بالودائع الجارية لدى المصارف بقصد حفظها والاستفادة بتنظيم الحسابات وتيسير دفع الالتزامات ، وإلى جانب ذلك إحكام الرقابة المالية على موظفي المؤسسة في تصرفاتهم المالية .

وفي مجال تقديم الائتمان النقدي من المصارف إلى المؤسسات الإنتاجية أشار الدكتور صديقي إلى أن المصارف الإسلامية يمكن أن تلزم بتقديم قروض لاربوية لرجال الأعمال والمؤسسات الاستثمارية تمثل نسبة من أرصدة الودائع الجارية لدى تلك المصارف ، فقد ذكر أن المصرف المركزي يمكنه أن يصدر لائحة تلزم جميع المصارف بتخصيص ٥٠٪ مثلا من حساب القروض ( الودائع الجارية ) لتقديم قروض حسنة ، وذلك مقابل السماح لتلك المصارف بالتمتع بميزة فتح الحسابات الجارية وبالتالي الاستفادة من نسبة ٤٠٪ من مبالغ تلك الحسابات في مشروعات مربحة لتلك المصارف بعد اقتطاع نسبة ١٠٪ للاحتفاظ بها كرصيد نقدي<sup>(٢)</sup>. وقد أشار صديقي إلى أن تلك القروض

(١) انظر ص ٣١١ من هذا البحث .

(٢) محمد نجاة الله صديقي ، النظام المصرفي اللاربوي ، مرجع سابق ، ص ٤١-٤٢ ، ٨٩ . وقد أشار إلى نحو هذا قبله الشيخ أبو الأعلى المودودي . انظر كتاب الربا ، مرجع سابق ، ص ١٥٨-١٥٩ .

يمكن أن تكون أيضا في شكل شراء للكيميالات التي يقدمها رجال الأعمال ، حيث تدفع لهم كامل قيمتها من قبل المصرف وتكون طبيعة العملية مثل تقديم القروض مباشرة<sup>(١)</sup> . وستكون تلك القروض ذات أجل قصير لا يتعدى ثلاثة عشر أسبوعا كحد أقصى لأن ما زاد عن ذلك يمكن تدبير التمويل اللازم له عن طريق آخر مثل المضاربة<sup>(٢)</sup> ، أما تكاليف تلك القروض فيمكن أن تحمل على أرباح المصرف الناتجة عن استخدام جزء من الودائع الجارية في مشاريع مربحة أو أن تحصل من المستفيدين من تلك القروض في شكل رسوم مساوية للتكلفة الفعلية للقروض<sup>(٣)</sup> . لقد أشار صديقي إلى أن السماح للمصارف التي تقدم القروض اللاربوية بفتح الحسابات الجارية وبالتالي الاستفادة من جزء من هذه الودائع في عملياتها الاستثمارية التي تحقق لها أرباحا سيشكل حافزا قويا لتقديم القروض اللاربوية لرجال الأعمال ، خاصة وأن المصارف تحصل على أرصدة الحسابات الجارية دون تكلفة تقريبا<sup>(٤)</sup> ، كما أن رغبة المصارف في الاحتفاظ بعلاقات طيبة مع عملائها وبالتالي زيادة تعاملهم معها سيشكل حافزا آخر لتقديم تلك القروض<sup>(٥)</sup> . ومن أجل زيادة تحفيز المصارف على تقديم القروض اللاربوية فقد اقترح صديقي أن يتعهد المصرف المركزي بمنح المصارف قروضا لاربوية عند الحاجة تتناسب في حجمها مع حجم القروض

(١) محمد نجاة الله صديقي ، النظام المصرفي اللاربوي ، مرجع سابق ، ص ٥٠ .

(٢) المرجع نفسه ، ص ٤٦ .

(٣) المرجع نفسه ، ص ٤٨-٤٩ .

(٤) المرجع نفسه ، ص ٤٢ .

(٥) المرجع نفسه ، ص ٤٣ .

اللاربوية المقدمة من تلك المصارف إلى الأفراد ، ويمكن أن تكون القروض المقدمة من المصرف المركزي في حدود ٢٠-٢٥٪ من حجم القروض المقدمة من المصارف إلى الأفراد<sup>(١)</sup> .

وبالرغم من أن هدف هذا الاقتراح هو تأكيد أهمية ودور الائتمان النقدي في التمويل الاستثماري قصير الأجل الذي قد لا يناسبه أي أسلوب آخر من أساليب التمويل إلا أنه يتوجه على هذا الاقتراح بعض الملاحظات :

١- مسألة إجبار المصارف على تقديم القروض اللاربوية يثير إشكالا شرعيا ، فما هو السند الشرعي لمثل هذا الإجبار ؟ فأرصدة الحسابات الجارية هي في ضمان المصرف الذي يعتبر مقترضا لها من أصحابها ، ومن ثم فقد دخلت في ملكية المصرف الذي يتعهد بسدادها لأصحابها عند طلبهم إياها . ومن هنا فقد انتقد شابرا هذا الاقتراح بالإشارة إلى أنه ليس من مسئولية المصارف أن تمنح قروضا حسنة إلى عملائها في القطاع الخاص إلا أن يكون ذلك في حدود ضيقة وبمحض إرادتها واختيارها<sup>(٢)</sup> .

٢- إن رغبة المصرف في الاحتفاظ بعلاقات طيبة مع عملائه يظل أمرا ذا اعتبار شخصي ، وبالتالي فإن أثره سيكون محدودا ومع عملاء قليلين سيكونون في الغالب من كبار العملاء .

(١) المرجع نفسه ، ص ٤٣ ، ٧٣ .

(٢) محمد عمر شابرا ، نحو نظام نقدي عادل ، مرجع سابق ، ص ٢٧٨-٢٧٩ .

٣- إن تعهد المصرف المركزي بإقراض المصارف التي تقدم قروضا حسنة سيجعل القروض المقدمة من المصارف تجر نفعا مشروطا أو معروفا، وإن كان هذا النفع ليس مقدما من المقترضين بل من طرف ثالث وهو المصرف المركزي. ثم مع ذلك فإن تعهد المصرف المركزي بتقديم قروض للمصارف التي تقرض الأفراد قروضا حسنة لا يتوقع أن يكون حافزا ذا أثر، فالمصارف ستجد أنه من الأفضل لها أن تحتفظ بالنسبة المقترحة تقديمها للإقراض ( ٤٠٪ من أرصدة الحسابات الجارية مثلا ) بدلا من أن تقدمها قروضا لاربوية تحصل من خلالها على ٢٥٪ من تلك الأرصدة كقروض من المصرف المركزي، أي أن المصارف ستجد أنها يمكن أن تستفيد من كامل الأرصدة المقترحة إقراضها بدلا من الاستفادة من ٢٥٪ منها في شكل قروض من المصرف المركزي .

وفي مجال الائتمان النقدي أيضا اقترح مجلس الفكر الإسلامي بالباكستان بعض الأساليب التي يمكن للمصارف أن تقدم من خلالها القروض للقطاعات الاستثمارية، فقد بحث المجلس أسلوب القروض المقابلة للودائع وأسلوب تسهيلات القروض الخاصة .

إن أسلوب القروض المقابلة للودائع يقوم على أن يقدم المصرف لطالب الائتمان قرضا مقابل أن يودع المقترض جزءا من القرض لدى المصرف لفترة أطول تتناسب في طولها عكسيا مع نسبة الوديعة إلى مبلغ القرض . وقد مثل المجلس لذلك بافتراض أن هناك تاجرا صغيرا (أ) يريد اقتراض ١٠٠ روبية من المصرف (ب) لمدة ثلاثة أشهر بدون دفع فائدة، فهنا يمكن للمصرف (ب) أن يقدم القرض إلى (أ) إذا أودع الأخير في وقت تسلم القرض جزءا من القرض

لفترة أطول نسبيا وليكن مثلا ١٠ روبيات لمدة ثلاثين شهرا ، وبعد انقضاء ثلاثة أشهر يقوم (أ) بسداد ١٠٠ روبية إلى (ب) في حين أن (ب) يرد إلى (أ) وديعته بعد انقضاء ٣٠ شهرا من تاريخ الإيداع<sup>(١)</sup> . وهذا الأسلوب كما هو واضح يشترط فيه المقرض وهو المصرف على المقرض أن يودع وديعة لديه لفترة أطول أي أن يقرض المقرض المصرف مقابل إقراض المصرف له ، فهو قرض مقابل قرض ( أقرضني أقرضك أو أقرضك بشرط أن تقرضني ) وبالتالي فهو قرض اشترط فيه نفع للمقرض فلا يصح<sup>(٢)</sup> ، وعليه فلا يمكن قبول هذا الأسلوب من الائتمان .

كذلك فقد اقترح المجلس أن توفر المصارف والمؤسسات المالية الأخرى تسهيلات ائتمانيا يسمى " تسهيلات القروض الخاصة " ، حيث تقدم تلك التسهيلات في شكل قروض بلا فائدة للحالات التي لا يلائمها نظام المشاركة في الأرباح والخسارة ، لكن بشرط أن تكون المشروعات أو الأغراض التي يمنح لها التمويل مقصودا بها الرفاهية العامة للجماعة وفي نطاق الضرورة المطلقة ، واقترح المجلس أن تقدم الدولة إعانات لتحفيز المصارف والمؤسسات المالية على تقديم تلك التسهيلات<sup>(٣)</sup> . وكما يبدو فإن ربط تقديم الإعانة بتقديم تلك

(١) مجلس الفكر الإسلامي بالباكستان ، إلغاء الفائدة من الاقتصاد ( تقرير المجلس ) ، ترجمة : عبدالعليم

السيد منسي ، ( جدة : جامعة الملك عبد العزيز ، ط٢ ، ١٤٠٤ ) ، ص ٣١ .

(٢) انظر نزيه حماد ، عقد القرض في الشريعة الإسلامية ، مرجع سابق ، ص ٧٠ .

(٣) مجلس الفكر الإسلامي ، إلغاء الفائدة من الاقتصاد ، مرجع سابق ، ص ٣٢ .

وقد ذكر المجلس بعض الأمثلة للتمويل بأسلوب تسهيل القروض الخاصة في جانب الزراعة والتجارة .

انظر ص ٥٤ ، ٥٥ ، ٥٦ .

القروض يجعل تلك الإعانة أشبه بالفائدة على تلك القروض مما يجعل هذا الأسلوب لا يتوافق مع الأسلوب الإسلامي للائتمان .

كذلك فقد اقترح المجلس بديلا لتقديم القروض عن طريق خصم الكمبيالة ، وذلك بأن يتولى المصرف تحمل مسؤولية تحصيل مبلغ الكمبيالة المستحق مقابل عمولة تدفع له نظير هذه الخدمة تتحدد وفقا لمبلغ الكمبيالة لا أجل الدفع . ويدخل صاحب الكمبيالة مع المصرف في اتفاقين منفصلين أحدهما يتعلق بتعيينه المصرف وكيلا له في تحصيل مبلغ الكمبيالة في تاريخ الاستحقاق ، والآخر يتعلق بتسليمه قرضا بمبلغ يعادل قيمة الكمبيالة . وتدفع عمولة المصرف عن التوكيل في تحصيل مبلغ الكمبيالة مقدما ، أما القرض فيقدم خاليا من تقاضي أية فائدة عنه <sup>(١)</sup> . إن المجلس هنا يحاول أن يقدم بديلا عن عملية خصم الكمبيالة التي هي أحد أساليب الحصول على الائتمان من المصارف ، والتي تتم في المصارف الربوية بأن يقدم المصرف لصاحب الكمبيالة قيمة الورقة مخصوما منها الفائدة الربوية ، أما في الاقتراح المقدم من المجلس فإن المصرف يقدم كامل قيمة الكمبيالة لصاحبها في صورة قرض غير ربوي، لكنه في الوقت نفسه يكون وكيلا عنه في تحصيل المبلغ عند الاستحقاق مقابل عمولة يدفعها مقدما صاحب الكمبيالة الذي حصل على القرض من المصرف . وبالرغم من أن المجلس قد أشار في تقريره إلى أن صاحب الكمبيالة يدخل في عقدين منفصلين إلا أنه في الواقع هناك ربط واضح بين تقديم القرض (قيمة الكمبيالة) من المصرف وتوكيل المصرف في التحصيل مقابل عمولة ، فالمصرف لا يوافق

(١) المرجع نفسه ، ص ٤٨ .



في الغالب على تقديم كامل قيمة الكمبيالة في صورة قرض إلا رغبة في الحصول على عمولة التوكيل التي قد تكون ذريعة أو ستارا للحصول على نفع من تقديم القرض ، وقد تتول العملية وفق هذا الربط بين التوكيل وتقديم القرض إلى عملية خصم كمبيالة تحت ستار التوكيل في تحصيل قيمة الكمبيالة ، وعليه فإن هذا الأسلوب لا يتوافق مع الأحكام الشرعية ، لكن إذا كان تقديم القرض ( كامل قيمة الكمبيالة ) للشخص غير مشروط بتوكيل المصرف في التحصيل فهذا لا بأس به لكونه حينئذ من قبيل القرض الحسن المحض .

ثمّة أسلوب آخر اقترح لتقديم الائتمان النقدي للمصارف الإسلامية وهو ما يعرف بتبادل الإقراض ، فقد ذكر الدكتور سامي حمود أنه يمكن للمصارف التي تعمل في البلاد الإسلامية أن تتفق فيما بينها على ترتيب معين لتبادل الإقراض فيما بينها، إما بصورة الاتفاق الثنائي أو المشترك ، وذلك بقصد توفير العملات الأجنبية التي يحتاجها هذا المصرف أو ذاك من جنس آخر غير ما لديه وذلك حتى يتجنب كل منهما بيع الأرصدة في الوقت غير الملائم ، فيمكن للمصرف الكويتي والمصرف السعودي أن يتفقا على قرض متبادل وبلا فوائد بقصد انتفاع كل مصرف بالمبلغ المقرض من الآخر لمواجهة الالتزامات لدى كل منهما بالعملة المقرضة دون اضطرار لبيع الأرصدة في وقت غير مناسب أو إجراء عمليات بيع بالسعر الآجل<sup>(١)</sup> . فالفكرة تقوم على أن يقرض كل مصرف الآخر العملة التي يحتاجها كل منهما ، فإذا كان المصرف السعودي لديه فائض من الجنيهات الإسترلينية والمصرف الكويتي لديه فائض من

(١) سامي حمود ، تطوير الأعمال المصرفية ، مرجع سابق ، ص ٣٥٠ ، ٣٥١ .

الدولارات الأمريكية، وكل منهما في حاجة لما لدى الآخر من عملة أجنبية ، فبدلا من أن يضطر كل مصرف لبيع أرصدته من العملة التي لا يحتاجها للحصول على العملة التي يحتاجها فيقع في خسارة إذا كان الوقت غير ملائم للبيع فيمكن أن يتفق المصرفان على أن يقرض كل منهما الآخر ما يحتاجه من العملات المتوافرة لدى كل منهما .

وهناك أسلوب آخر لتبادل القروض وهو أن يقوم أحد المصارف بفتح حساب في مصرف آخر ( يقدم قرضا للمصرف الآخر ) ثم يحيل عليه بأنواع الحوالات لمدة حتى ينضب ما فيه عندئذ يقوم المصرف المفتوح عنده الحساب بكشف الحساب ( جعله مدينا ) بمبلغ مساو لما كان مودعا فيه وللمدة نفسها . أي أنه يقدم قرضا للمصرف صاحب الحساب . وقد اقترح شابرا في هذا الصدد ولمساعدة المصارف على التغلب على مشكلة نقص السيولة أن يكون هناك ترتيب تعاوني كي يمد كل منهم يد العون للآخر على أساس متبادل، وبحيث يكون صافي الاستفادة من هذا التسهيل صفرا ( أي أن الاقتراضات المتبادلة تلغي الإقراضات المتبادلة ) خلال فترة معلومة <sup>(١)</sup> ، بمعنى آخر تساوي المبالغ المتبادلة في الإقراض والاقتراض خلال فترة معينة .

لقد نوقش موضوع تبادل القروض بين المصارف في حلقة رمضان الفقهية الثانية للقضايا المصرفية المعاصرة في رمضان ١٤١٣ هـ والتي أقامتها دلة البركة ، وانتهت الحلقة إلى أنه ( إذا اتفق بنكان على أن يوفر كل منهما للآخر المبالغ التي يطلبها أي منهما على سبيل القرض من نفس العملة أو من عملة أخرى

(١) محمد عمر شابرا ، نحو نظام نقدي عادل ، مرجع سابق ، ص ٢١٠ .

فإن هذا الاتفاق جائز تفادیا للتعامل بالفائدة أخذًا وعطاءً علی الحسابات  
المدينة بین البنکین شریطة عدم توقف أحد القرضین علی الآخر<sup>(١)</sup>.

لا شك أن الاتفاق علی التعاون و توفير القروض بین المصارف إذا كان  
علی سبیل الاتفاق غیر الملزم لمن اقترض بأن یقرض من أقرضه فلا بأس فیہ ،  
ولذلك اشترطت الفتوی عدم توقف أحد القرضین علی الآخر ، فهو من قبیل  
الوعد غیر الملزم لیخرج بذلك القرض المقدم عن كونه قرضًا مشروطًا بنفع  
للمقرض وهو حصوله علی قرض من المقترض فی المستقبل أو فی الوقت الحاضر  
بعملة أخرى فیكون بذلك من قبیل أقرضنی أقرضك . أما أن یشترط المصرف  
المقرض علی المصرف المقترض أن یقدم له فی الوقت نفسه أو بعد أجل معین  
قرضًا ، أي أن یكون الاتفاق علی أساس أن من أقرض فله حق الاقتراض ممن  
أقرضه فهذا لا یصح . وعلیه فإن اشتراط المصرف الذي له حساب عند مصرف  
آخر أن یشمخ المصرف الآخر بكشف الحساب عند نفاذه ( أي جعل الحساب  
مدینًا ) أو اشتراط المصرف الذي یقدم قرضًا بعملة معينة لمصرف آخر أن یقدم  
له المصرف الآخر قرضًا بعملة أخرى فلا یصح لتحقق انتفاع المقترض من  
الإقراض والله أعلم .

(١) فتاوی حلقة رمضان الفقهية الثانية للقضايا المصرفية المعاصرة ، جدة ٨-٩ رمضان ١٤١٣ هـ ، ٢-١  
مارس ١٩٩٣ ، منشورة ضمن كتاب الفتاوی الاقتصادية ، تحریر عبد الستار أبو غدة وآخرون ، (جدة :  
إدارة التطوير والبحوث بمجموعة دلة البركة ، ط٤ ، ١٤١٤) ، ص ١٦٤ .

ب - الائتمان التجاري (السلعي) :

يبدو الائتمان التجاري أرحب مجالاً وأوسع نطاقاً في إسهام المؤسسات الإنتاجية في التمويل الاستثماري ، وذلك لوجود الحوافز المادية المقبولة شرعاً والتي تدفع الممولين لتقديم مثل هذا النوع من الائتمان ، فالزيادة في سعر السلعة عند البيع الآجل ، والأثر الذي ينتج عن تقديم هذا النوع من الائتمان من ترويج المبيعات ، وكذا انخفاض ثمن السلعة في بيع السلم ، كل هذه هي حوافز تدفع المؤسسات الإنتاجية لتقديم الائتمان التجاري وتمويل قطاع الاستثمار في المجتمع عن طريقه . هذا على خلاف الائتمان النقدي الذي تبدو فيه الحوافز المادية أكثر تقييداً ، وأضيق نطاقاً مما يحد نسبياً من دور الائتمان النقدي في التمويل الاستثماري .

ويمكن في مجال الائتمان التجاري المقدم لقطاع الاستثمار أن نميز بين خمسة أساليب تسهم من خلالها المؤسسات الإنتاجية في التمويل الاستثماري وهي :

١- الشراء على الحساب .

٢- الشراء مقابل كمبيالة أو سند إذني .

٣- الشراء بالتقسيط .

٤- الشراء بالمرابحة المصرفية .

٥- بيع السلم .

وفيما يلي تفصيل لتلك الأساليب :

١- الشراء على الحساب :

يسمى هذا الأسلوب أيضا بأسلوب الحساب المفتوح ، لأن البائع يفتح حسابا للمشتري يسجل فيه قيمة المشتريات عند كل عملية شراء ، ثم يتم تسديد قيمة المشتريات دوريا ( شهريا ، ربع سنوي ) . ويعتبر هذا الأسلوب من أكثر الأساليب شيوعا في العمل التجاري ، ولا يحتاج في العادة إلى أكثر من اتفاق بين البائع والمشتري ( قد يكون شفويا أو مكتوبا ) يتم بموجبه تعهد المشتري بدفع ثمن البضائع المشتراة في تاريخ آجل <sup>(١)</sup> . وغالبا ما تعتمد المنشآت على هذا النوع لتمويل شراء السلع التي تتجر فيها ، أو لشراء المواد الأولية والسلع الوسيطة التي تستخدم في العملية الإنتاجية ، ولذلك فإن هذا الأسلوب يستخدم على نطاق واسع من قبل تجار الجملة وتجار التجزئة والمصانع <sup>(٢)</sup> . ونظرا لأن هذا الأسلوب يحتاج إلى ثقة كبيرة في التزام المشتري وقدرته على السداد لذا فإنه عادة ما يقدم الائتمان بهذا الأسلوب للمنشآت التي تكون درجة الثقة فيها عالية واحتمالات تخلفها عن السداد ضئيلة <sup>(٣)</sup> .

(١) انظر

أحمد فهمي جلال وآخرون ، تمويل المشروعات ، ( جامعة القاهرة ، ١٤٠٢ ) ، ص ١٣ .

عاطف محمد عبيد ، مصادر تمويل المشروعات ، ( القاهرة : دار النهضة العربية ، ١٩٨٦ ) ، ص ٨٧ .

(٢)

Robert Col & Lon Mishler , Consumer and Business Credit Management , Op Cit , P. 239,240 .

وانظر عبد الرحمن يسري ، الصناعات الصغيرة في البلدان النامية ، ( جدة : البنك الإسلامي للتنمية ،

ط١ ، ١٤١٥ ) ، ص ٦٨ .

(٣) عاطف محمد عبيد ، مصادر تمويل المشروعات ، مرجع سابق ، ص ٤٢ .

ومع أن ائتمان الشراء على الحساب كما هو مطبق في الواقع قد يشتمل على شروط لا تتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية إلا أن ذلك لا يمنع من الاستفادة من هذا الأسلوب بعد إلغاء تلك الشروط<sup>(١)</sup>.

## ٢- الشراء مقابل كميالة أو سند إذني :

الكميالة هي أمر يصدره شخص يسمى الدائن إلى شخص آخر يسمى المدين لدفع مبلغ محدد لأمر شخص آخر يسمى المستفيد وذلك في تاريخ محدد في الكميالة . أما السند الإذني فهو تعهد كتابي يوقعه المقرض ( المدين ) بدفع مبلغ محدد في تاريخ محدد إلى شخص معين<sup>(٢)</sup> . فالكميالة ذات ثلاثة أطراف هم : الدائن ( الساحب ) والمدين ( المسحوب عليه ) والمستفيد ، أما السند الإذني فذو طرفين هما الدائن والمدين .

---

(١) يشترط عادة في هذا الائتمان دفع فوائد عند التأخر عن السداد عن موعد معين ، وهذا بلا شك أمر غير مقبول شرعا لأنه من قبيل الربا المحرم . كذلك فإنه عادة ما يتم الاتفاق على خصم نقدي يقدمه البائع للمشتري إذا تم السداد خلال فترة معينة ، أما إذا لم يتم السداد خلال هذه الفترة فإن المشتري لا يتمتع بذلك الخصم النقدي، بل عليه دفع كامل القيمة خلال فترة محددة ، وعادة ما يتم التعبير عن ذلك بالصيغة التالية مثلا ( ١٠/٣ صافي ٣٠ يوم ) وهذا يعني أن المشتري يمكنه الحصول على خصم نقدي مقداره ٣ % إذا قام بالسداد خلال عشرة أيام من تاريخ الشراء ، وإذا لم يتمكن فعليه سداد كامل المبلغ خلال ثلاثين يوما . إن هذا الخصم بهذه الطريقة فيما يبدو هو صورة ما يعرف ببيعتين في بيعة المنهي عنه شرعا ، فقد جاء عن النبي ﷺ أنه قال : ( من باع بيعتين في بيعة فله أوكسهما أو الربا ) . سبق تخريجه ص ٣٠ من هذا البحث ، وقد سبق ذكر أن المقصود بذلك أن يقول البائع للمشتري : هي بنقد بكذا وبنسيئة بكذا . ثم ينصرفان دون أن يتم اختيار أحد البيعين . ( انظر ص ٥٢ من هذا البحث ) . والخصم النقدي هو من هذا القبيل فإن البائع يقول للمشتري : إن سددت خلال عشرة أيام فالبيضاة بكذا ، وإن كان التسديد بعد عشرة أيام فالبيضاة بكذا . ويترك الخيار للمشتري ثم ينصرفان دون أن يتم القطع بأحد البيعين والثمنين ، فالواجب هنا أن لا يأخذ البائع إلا أقل الثمنين وإلا وقع في الربا ( فله أوكسهما أو الربا ) .

(٢) أحمد فهمي جلال ، تمويل المشروعات ، مرجع سابق ، ص ١٧ .

ووفقا لهذا الأسلوب يقوم البائع ببيع البضائع للمشتري مقابل كميالة مسحوبة على المشتري وموقعه منه بما يفيد قبوله إياها<sup>(١)</sup> . كذلك يمكن أن يتم البيع مقابل سند إذني يوقعه المشتري متعهدا بدفع قيمة ما اشتراه في تاريخ محدد آجل . وتمتاز الكميالة ( والسند الإذني ) بقابليتها للتداول ، كما أنه يمكن خصمها لدى المصرف والحصول على قيمتها مقدما بعد خصم قيمة الفائدة الربوية . ولا شك أن عملية خصم الكميالة وأخذ جزء من قيمتها ودفع الباقي لصاحب الكميالة مقدما لا يصح شرعا لأن ذلك يمثل قرضا من المصرف لصاحب الكميالة مقابل قيمة الكميالة ، ويمثل الفرق بين قيمة الكميالة والمبلغ الذي يدفعه المصرف للشخص الفائدة الربوية التي يحصل عليها المصرف<sup>(٢)</sup> .

إن الأسلوبين السابقين ، وهما أسلوب الشراء على الحساب وأسلوب الشراء مقابل كميالة أو سند إذني هما أحد أساليب التمويل قصير الأجل خاصة للمشروعات الصغيرة<sup>(٣)</sup> ، وتلجأ إليه المشروعات التجارية والصناعية

(١) المرجع نفسه . وانظر: عاطف محمد عبيد ، مصادر تمويل المشروعات ، مرجع سابق ، ص ٤٢ .

(٢) حول تكييف خصم الكميالة بأنه قرض انظر :

سامي حمود ، تطوير الأعمال المصرفية ، مرجع سابق ، ص ٢٨٤-٢٨٥ .

محمد صلاح الصاوي ، مشكلة الاستثمار في البنوك الإسلامية ، ( المنصورة : دار الوفاء ، ط ١ ، ١٤١٠ ) ، ص ٤٦٣-٤٦٤ .

(٣) انظر

أحمد فهمي جلال وآخرون ، تمويل المشروعات ، مرجع سابق ، ص ١١ .

طارق مأمون الريح ، مفهوم تمويل المشاريع واتجاهاته الحديثة ، منشور ضمن كتاب تمويل وإدارة المشروعات ، ( بيروت : اتحاد المصارف العربية ، ١٩٨٨ ) ، ص ٦١ .

والزراعية ومشروعات الخدمات لكن يعظم استخدامه في المشروعات التجارية بهدف تمويل المخزون السلعي<sup>(١)</sup>.

إن منح الأجل من جانب المنتج لعملائه من تجار الجملة أو التجزئة يكاد يكون أمرا متعارفا عليه ، وفي حكم القاعدة ، إلا أن هذا الأجل يتفاوت بتفاوت نوع السلعة المباعة، فقد لا يزيد على أسبوع بالنسبة للسلع الاستهلاكية العادية، وقد يمتد إلى شهر أو عدة شهور بالنسبة للسلع الأخرى<sup>(٢)</sup> ، لكن هذا التمويل في العادة لا يتجاوز ثلاثة أشهر في الغالب .

ويلاحظ بالنسبة لهذين الأسلوبين أنه كلما كان المخزون من البضائع يتأثر بالتقلبات الموسمية فإن الحاجة تزداد لهما في عملية التمويل ، فالمشروعات التجارية غالبا ما تمول حاجاتها من السلع الموسمية مثل سلع الأعياد والمناسبات المختلفة عن طريق الائتمان التجاري بهذين الأسلوبين<sup>(٣)</sup> .

(١) أحمد فهمي جلال ، تمويل المشروعات ، مرجع سابق ، ص ١٣ .

إن المشروعات التجارية قد تلجأ إلى الشراء على الحساب لتمويل كل أو معظم مخزونها من السلع ، ويمكن هنا الإشارة إلى ما ذكره الفقهاء عن شركة الوجوه ، وهي التي يشترك فيها اثنان فيما يشترتان بجاههما وثقة التجار بهما من غير أن يكون لهما رأس مال ، على أن ما اشتريا بينهما نصفين أو أثلاثا أو أرباعا أو نحو ذلك . فهذه الشركة يشكل فيها الائتمان التجاري قرابة ١٠٠ ٪ من جملة التمويل .

انظر ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ١٤/٥-١٥ .

(٢) عاطف محمد عبيد ، مصادر تمويل المشروعات ، مرجع سابق ، ص ٤٠ .

ولقد ظهر من الإحصاء التجاري الذي قامت به إدارة الإحصاء بالولايات المتحدة عام ١٩٤٨ أن ٨٥,٥ ٪ من مبيعات تجار الجملة كانت بالأجل ، وأن ٨٤,٥ ٪ من مبيعات فروع البيع التابعة للمصانع كانت بالأجل أيضا . انظر: حسن أحمد توفيق، إدارة المبيعات وفن البيع، (القاهرة: جامعة القاهرة، ب ت)، ص ١٨٩ .

(٣) أحمد فهمي جلال ، تمويل المشروعات ، مرجع سابق ، ص ١٢ .

حسن أحمد توفيق ، إدارة المبيعات وفن البيع ، مرجع سابق ، ص ١٨٩ .



إن الحافز لتقديم الائتمان التجاري وفق هذين الأسلوبين هو تعظيم الربح، لكن ليس بالضرورة من خلال زيادة سعر السلعة بل في أغلب الحالات عن طريق زيادة المبيعات وتكرار عمليات البيع<sup>(١)</sup>.

### ٣- الشراء بالتقسيط :

يعتبر الشراء بالتقسيط أحد الأساليب الائتمانية المتبعة في المشروعات الإنتاجية، حيث يمكن من خلال هذا الأسلوب الحصول على الائتمان متوسط الأجل. ويستخدم هذا الأسلوب عادة لشراء الأصول الإنتاجية مثل الأجهزة والآلات والمعدات المختلفة<sup>(٢)</sup>. ويمكن أيضا اللجوء لهذا الأسلوب للحصول على التمويل الائتماني طويل الأجل وذلك بشراء الأراضي والمباني اللازمة للمشروع.

إن الشراء بالتقسيط عادة ما يتضمن تكلفة على المنشأة المتلقية للائتمان، وتمثل هذه التكلفة في الفرق بين السعر العاجل للسلعة وسعرها في حال شرائها بالتقسيط الذي يكون في الغالب أكبر، وقد تصل نسبة الزيادة في السعر عند التقسيط إلى ٢٠٪ من السعر العاجل لها أو أكثر. وبالمقابل فإن هذا الفرق في السعر يمثل حافزا للبائع لمنح هذا الائتمان، علاوة على ما يحققه تقديم التسهيلات الائتمانية عن طريق البيع بالتقسيط من منافع وأرباح إضافية للبائع من خلال زيادة المبيعات.

(١) احمد فهمي جلال، تمويل المشروعات، مرجع سابق، ص ١١.

(٢) المرجع نفسه، ص ٥٢.

إن الدور التمويلي للشراء بالتقسيط واضح، فهو يمكن المنشآت الإنتاجية التي لا تملك التمويل الكافي من الحصول على ما تحتاجه من سلع رأسمالية، ولا شك أنه كلما ازداد حجم الأصول الإنتاجية، أو ما يعرف برأس المال الثابت، في المنشأة فإنه تزداد الحاجة إلى التمويل عن طريق الشراء بالتقسيط. فيمكن استخدامه في المشروعات التجارية والصناعية، وإن كان الحاجة إليه تكبر في المشروعات الصناعية، بسبب كبر نسبة رأس المال الثابت فيها، من معدات وآلات ومباني وأجهزة وما إلى ذلك. كذلك فإن المشروعات الزراعية تحتاج إلى الشراء بالتقسيط للحصول على آلات الحرث والحصد ومعدات الرش والسقي، وربما الحصول على الأراضي الزراعية. وفي المشروعات الخدمية يمكن اللجوء لأسلوب التقسيط لتمويل السلع الرأسمالية اللازمة، مثل الحصول على السيارات ووسائل النقل المختلفة في حال مشروعات النقل، أو أجهزة الحاسب الآلي والأثاث وما إليهما في المكاتب السياحية. ولنظام التقسيط دور كبير في تمويل الحرفيين والمهنيين من أطباء ومهندسين لتأمين ما يحتاجونه من أجهزة ومعدات وأثاث.

ومع أن السبب الرئيس للجوء إلى الشراء بالتقسيط غالباً ما يكون قصور المصادر التمويلية الذاتية للمشروع من رأس مال أو احتياطات ومدخرات إلا أنه يمكن أن يكون السبب في حالات عديدة مرجعه إلى السياسة والإدارة المالية للمشروع التي تجد أنه يمكنها توظيف السيولة الموجودة والموارد المالية المتوافرة لديها في استثمارات تدر عوائد أكبر من تكلفة الشراء بالتقسيط وبالتالي تحقيق أرباح صافية من خلال تمويل بعض احتياجاتها الرأسمالية عن طريق اتمان التقسيط.

#### ٤- الشراء بالمراجحة المصرفية :

إن الشراء بالمراجحة المصرفية هو أحد أشكال الشراء الآجل ، حيث تدفع قيمة السلعة المشتراة إما دفعة واحدة في تاريخ آجل، أو على أقساط معينة في مواعيد آجلة محددة ، وهو الغالب .

لقد سبق بيان صورة المراجحة المصرفية للآمر بالشراء وحكمها وتبين أن الأولى والأحوط فيها أن تكون بدون إلزام الواعد بالشراء ، وهي بدون الإلزام تعتبر أسلوباً تمويلياً متفقاً عليه<sup>(١)</sup> .

إن أسلوب المراجحة المصرفية هو أحد الأساليب الائتمانية التي لقيت رواجاً واسعاً<sup>(٢)</sup> ، وله دور كبير في تمويل المنشآت والمشاريع الإنتاجية وإمدادها بما تحتاج من رأس المال الثابت أو رأس المال العامل<sup>(٣)</sup> .

---

(١) انظر ص ٧٨ من هذا البحث .

(٢) وإن كان هناك اختلاف في درجة الالتزام بالضوابط الشرعية بين المصارف المطبقة لهذا النوع من التمويل، وكذا في الإلزام وعدم الإلزام بالوعد .

(٣) انظر : مصطفى فضل المولى ، التمويل التعموي الإسلامي لرأس المال الثابت في الصناعة (تجربة السودان)، منشور ضمن كتاب صيغ تمويل التنمية في الإسلام ، وقائع ندوة عقدت في الخرطوم ٢٥-٢٧ رجب ١٤١٣ هـ ، ١٨-٢٠ يناير ١٩٩٣ ، (جدة : البنك الإسلامي للتنمية ، ١٤١٦ ) ، ص ٥٦-٥٧ . وقد ذكر الكاتب أن مؤسسة التنمية السودانية وبنك التضامن السوداني يستخدمان صيغة المراجحة لشراء الماكينات والمعدات والمواد الخام ، وأن بنك النيلين يستخدم أسلوب المراجحة بشكل واسع لتمويل رأس المال العامل .

إن هناك العديد من المميزات التي تدفع المنشآت للجوء إلى هذا الأسلوب من التمويل للحصول على حاجاتها من السلع الإنتاجية ، ومنها :

أولاً: كونه أسلوباً ائمانياً يمكن المنشأة الإنتاجية من الحصول على الكثير من احتياجاتها الاستثمارية السلعية ودفع أثمانها بطريقة ملائمة على أقساط دورية كما هو الغالب ، أو دفعها جملة واحدة في تاريخ آجل معين .

ثانياً : تعتبر المراجعة أسلوباً مرناً من حيث آجل التمويل ، فيمكن اللجوء إليها للتمويل قصير الأجل أو متوسط الأجل<sup>(١)</sup> ، بل ويمكن الاستفادة منها في التمويل طويل الأجل أيضاً<sup>(٢)</sup> ، وإن كان الغالب على المصارف الإسلامية ( وهي التي تقدم التمويل عن طريق المراجعة المصرفية ) التعامل في المراجعة قصيرة الأجل .

ثالثاً : تعتبر المراجعة أسلوباً مرناً من حيث طبيعة السلع الممكن تمويلها ، حيث يمكن اللجوء إليها لتمويل الحصول على الأجهزة والمعدات الصغيرة ( خاصة للحرفيين والمهنيين ) ، أو لتمويل الحصول على السلع الرأسمالية الكبيرة المرتفعة الثمن، مثل محطات توليد الكهرباء وتجهيزات السكك الحديدية والمطارات ونحوها<sup>(٣)</sup> .

---

(١) عاشور عبد الجواد عبد الحميد ، البديل الإسلامي للفوائد المصرفية الربوية ، ( بني سويف : دار النهضة العربية، ب ت )، ص ٢٥٥ . وانظر مصطفى فضل المولى، التمويل التتموي الإسلامي، مرجع سابق، ص ٥٦ .

(٢) سعود الربيعية ، التمويل الاستثماري ، مرجع سابق ، ١/١٤٨ .

(٣) انظر سامي حمود ، تطوير الأعمال المصرفية ، مرجع سابق ، ص ٤٣٤ .

مصطفى فضل المولى ، التمويل التتموي الإسلامي ، مرجع سابق ، ص ٥٥-٥٦ .

رابعاً : في التمويل عن طريق المراجعة استفادة من خدمات وخبرات المصرف الإسلامي ، فالمصارف الإسلامية ومن خلال تعاملها في المراجعة يتكون لديها خبرة ودراية بأنواع السلع وجودتها وملاءمتها لظروف الدولة وظروف العميل ، كما يصبح لديها معرفة واسعة بالمنتجين والموردين وكفاءة وأمانة كل منهم ، وبالتالي فإنها عندما تقوم بدور الوسيط التجاري في بيع المراجعة تضمن للعميل سلعة جيدة تحقق بكفاءة الهدف من استعمالها . وإضافة إلى ذلك فإن المصرف يحصل غالباً على وفورات شرائية، حيث يمكن أن يحصل على السلعة بسعر أقل و بشروط أفضل . كما أن المصرف إلى جانب ما سبق يتحمل عن العميل الواعد بالشراء أعباء وتكاليف تنظيم وترتيب إجراءات الشراء والاستيراد والتي قد لا يكون المشتري على دراية بها، أو ليس لديه من الوقت والجهد ما يمكنه من متابعتها وإنجازها (١) .

ومع أن كل المميزات السابقة كما ذكر تدفع المنشآت الإنتاجية للجوء إلى المراجعة المصرفية للأمر بالشراء إلا أن السبب الرئيس للجوئها إلى هذا

(١) انظر ربيع الروبي ، بيع المراجعة للواعد الملزم بالشراء ، مرجع سابق ، ص ٢٠-٢١ .

وقد نقل نصاً في هذا الموضوع عن الفقيه الحنفي المرغيناني الذي يقول في معرض كلامه عن الحاجة لبيع المراجعة - والتولية- : ( لأن الغبي الذي لا يهتدي في التجارة يحتاج إلى أن يعتمد فعل الذكي المهتدي وتطيب نفسه بمثل ما اشترى وزيادة ربح فوجب القول بجوازهما ) . الهداية شرح بداية المبتدي مع فتح القدير ، مرجع سابق ، ١٢٣/٦ .

وانظر أيضاً في حكمة بيع المراجعة :

محمد عبد الحليم عمر ، التفاصيل العملية لعقد المراجعة في النظام المصرفي الإسلامي ، منشور ضمن كتاب خطة الاستثمار في البنوك الإسلامية ، مرجع سابق ، ص ١٨١ .

الأسلوب بلا شك هو الميزة التمويلية فيه ، فالمنشأة تحصل على حاجاتها من السلع دون اضطرار لدفع أثمانها نقدا ، بل مقابل تعهد بدفعها في تاريخ أو تواريخ آجلة .

لقد سبق بيان أن القول الأول بالقبول في المراجعة أن لا تكون مع الإلزام بالوعد ، لكن تثار في العادة مشكلة في هذا الصدد ، تتلخص في أن إعطاء الخيار للواعد الأمر بالشراء وعدم إلزامه بمقتضى وعده قد يكون معه نكول عن الشراء بعد شراء المصرف للسلعة، مما يعرض المصرف إلى مخاطر وخسائر قد تكون كبيرة ، فكيف يتم التوفيق بين عدم جواز الإلزام بالوعد وتأمين موقف المصرف في حال نكول الواعد عن الشراء<sup>(١)</sup> ؟

عرض أكثر الباحثين في هذا الموضوع حلا يتمثل في مقابلة الخيار بالخيار ، أي مقابلة الخيار الذي يكون للأمر بالشراء في مواجهة المصرف بخيار يكون للمصرف في مواجهة البائع الذي يبيع له السلعة محل المراجعة<sup>(٢)</sup> ، وتتلخص العملية في الخطوات التالية<sup>(٣)</sup> :

١- يتلقى المصرف رغبة من عميله في الشراء مع وعد بالشراء .

(١) انظر محمد صلاح الصاوي ، مشكلة الاستثمار في البنوك الإسلامية ، مرجع سابق ، ص ٦٤٦ .

(٢) المرجع نفسه .

(٣) المرجع نفسه ، ص ٦٤٦-٦٤٧ ، ٦٥٤ .

عبد الستار أبو غدة ، الجوانب الفقهية لتطبيق عقد المراجعة ، مرجع سابق ، ص ٣٦ .

عمر سليمان الأشنقر ، خيار الشرط في البيوع وتطبيقه في معاملات المصارف الإسلامية ، ( عمان : دار النفائس ، ط ١ ، ١٤١٢ ) ، ص ٦٥ .

سعود الربيعية ، التمويل الاستثماري ، مرجع سابق ، ١/١٧١-١٧٢ .

٢- یشتری المصرف السلعة الموعود بشرائها منه من مصدرها مع اشتراط الخیار للمصرف مدة معلومة یظن أنها تكفي للتوثق من تصمیم الواعد علی الشراء وصدور إرادته بذلك .

٣- یوكل المصرف من یقبض عنه السلعة<sup>(١)</sup> .

٤- یتطالب المصرف العمیل الواعد بالشراء بتنفیذ وعده ، فإذا نفذ العمیل وعده بشراء السلعة باعه المصرف إياها ، وكان هذا البیع رضا منه ( أي المصرف ) بإسقاط الخیار الذي له تجاه البائع الأول<sup>(٢)</sup> ، أما إذا نكل العمیل ورغب فی عدم الشراء فإن للمصرف أن یعيد السلعة للبائع الأول بموجب حق الخیار الذي له .

---

(١) إذا كانت السلعة مما یشترط فیة القبض قبل بیعها، وهذ المسألة فیها خلاف فالحنفية ماعدا محمد بن الحسن یرون أن القبض شرط لصحة البیع فی كل مبیع منقول ، أما محمد بن الحسن فقولہ أن القبض شرط لصحة البیع فی كل مبیع ، وهذا أحد قولی أبی یوسف ، أما المالکیة فالقبض عندهم لیس شرطاً فی صحة البیع إلا فی الطعام فقط ، أما الشافعية فالقبض عندهم شرط لصحة البیع فی كل مبیع. وعند الحنابلة القبض شرط لصحة البیع فی الموزون والمکیل والمذروع والمحدود فقط، وكذا ما بیع یوصف أو رؤية سابقة .

انظر ابن الهمام ، فتح القدير ، مرجع سابق ، ١٣٥/٦-١٣٧ .

ابن عبد البر ، الكافي ، مرجع سابق ، ص ٣١٩ .

النووي ، المجموع ، مرجع سابق ، ٢٦٤/٩ .

البهوتي ، كشاف القناع ، مرجع سابق ، ٢٤٢،٢٤١/٣ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ١٢١/٤ ، ١٢٥ .

(٢) إذا كان الخیار للمشتري فإن تصرفه فیة بالبیع فی زمن الخیار صحیح مسقط للخیار ودلیل علی رضاه بالبیع عند جمهور الفقهاء من الحنفية والشافعية فی الأصح والحنابلة ، وهو قول عند المالکیة . انظر:

ابن الهمام ، فتح القدير ، مرجع سابق ، ٥١٠/٥ . الدسوقي ، حاشية الدسوقي ، مرجع سابق ،

١٠١/٣ . الشربيني ، مغني المحتاج ، مرجع سابق ، ٤٩/٢ . البهوتي ، كشاف القناع ، مرجع سابق ، ٢٠٨/٣ .

إن أسلوب المراجعة المصرفية مع اشتراط المصرف الخیار له هو حل مقبول إن تيسر ذلك ، وهو مأخوذ من سابقة فقهية عند الإمام محمد بن الحسن والإمام ابن القيم رحمهما الله ، فقد جاء في كتاب المخارج في الخيل : ( رأيت رجلا أمر رجلا أن يشتري دارا بألف درهم وأخبره إن فعل اشتراها الأمر بألف درهم ومائة درهم ، فأراد المأمور شراء الدار ثم خاف إن اشتراها أن يبدو للأمر فلا يأخذها فتبقى الدار في يد المأمور . كيف الخيلة في ذلك ؟ قال يشتري المأمور الدار على أنه بالخيار فيها ثلاثة أيام ، ويقبضها ويحيي الأمر إلى المأمور فيقول له : قد أخذت منك هذه الدار بألف درهم ومائة درهم . فيقول له المأمور : هي لك بذلك . فيكون ذلك للأمر لازما ، ويكون استيجابا من المأمور للمشتري )<sup>(١)</sup> . وجاء في إعلام الموقعين : ( رجل قال لغيره : اشتر هذه الدار - أو هذه السلعة من فلان - بكذا وكذا وأنا أربحك فيها كذا وكذا ، فخاف إن اشتراها أن يبدو للأمر فلا يريد لها ولا يتمكن من الرد ، فالخيلة أن يشتريها على أنه بالخيار ثلاثة أيام أو أكثر ، ثم يقول للأمر : قد اشتريتها بما ذكرت ، فإن أخذها منه وإلا تمكن من ردها على البائع بالخيار )<sup>(٢)</sup> .

وبالرغم من أن خوف نكول العميل الأمر بالشراء أمر له اعتبار في المراجعة المصرفية إلا أنه لا ينبغي أن يضحى هذا الأمر ، فالمراجعة عملية تجارية محضة ، والعمل التجاري يجب فيه القبول بالمخاطرة التي هي جزء من ذلك العمل ،

(١) محمد بن الحسن الشيباني، المخارج في الخيل ، تحقيق: يوسف شاخنت، (ألمانيا: لايزغ، ١٩٣٠)، ص ٣٧ .

نقلا عن عبد الستار أبو غدة ، الجوانب الفقهية لتطبيق عقد المراجعة ، مرجع سابق ، ص ٣٥ .

(٢) ابن القيم ، إعلام الموقعين ، مرجع سابق ، ٢٩/٤ .



لكن يجب أن يكون هناك حساب لتلك المخاطرة ، وليست المخاطرة في المراجعة المصرفية التي فيها أمر أو واعد بالشراء بأشد من مخاطرة البيع العادي الذي يقوم به التاجر ، فيجب على المصارف التي تتعامل في المراجعة المصرفية أن يكون عندها قبول لتلك المخاطر المحسوبة <sup>(١)</sup> . نعم قد تكون المخاطرة كبيرة في بعض السلع مثل تلك التي يكون فيها العميل هو المستخدم الوحيد لها أو يكون الطلب عليها قليلا في السوق بما لا يمكن معه تصريفها عند نكول العميل ، وهنا يمكن اللجوء إلى أسلوب الشراء مع الخيار الآنف الذكر ، لكن هناك العديد من السلع التي يمكن للمصرف التصرف فيها عند نكول العميل عن الشراء مع قليل من التكلفة فيجب تقبل المخاطرة المحسوبة التي يمكن في العادة تقديرها مسبقا من خلال خبرة المصرف، وتقدير نسبة نكول العملاء عن الشراء ، ومدى إمكانية تصريف السلعة عند النكول، وبأي سعر يمكن تصريفها. ثم إن نسبة النكول قد لا تكون كبيرة، خاصة إذا اتخذ المصرف بعض الاحتياطات من حيث التوثق من شخصية العميل ومدى التزامه بوعده ، وهذا التوثق ليس أمرا غريبا في العرف المصرفي خاصة في مجال الائتمان <sup>(٢)</sup> . كذلك يمكن أن يكون هناك تعاون بين المصارف الإسلامية في مجال تبادل المعلومات حول طالبي التمويل بحيث يكون لكل منهم سجل يوضح فيه مدى التزامه بوعده وسداد ديونه ، ويكون نكوله عن الشراء بمثابة علامة سوداء في ذلك السجل يمكن أن

(١) انظر سامي حمود ، تطوير الأعمال المصرفية ، مرجع سابق ، ص ٤٣٤ .

(٢) تعمل أغلب المصارف السودانية على أساس عدم لزوم الوعد في بيع المراجعة ، ومع ذلك فإن عدد الذين يعدلون عن شراء السلعة بعد الوعد بشرائها قليل بل يكاد يكون معدوما .

انظر مستعين علي عبد الحميد ، السياسة التمويلية للمصارف الإسلامية السودانية وأثرها على الاقتصاد السوداني ، رسالة دكتوراة ، ( مكة : جامعة أم القرى ، ١٤١١ ) ، ٢٨٧/١-٢٨٨ .

تؤدي إلى عدم الاستجابة لطلبه التمويل في المستقبل ، وهذا أيضا أمر معروف في المجال الائتماني . إن هذا سيدفع طالب التمويل عن طريق المراجعة إلى عدم النكول ضمانا لاستمرار تمويل متطلباته الاستثمارية وتعامل المصارف معه بما يمكنه من استمرار استثماره . وبناء عليه فإن خطر النكول سيكون أقل حدة مما هو متصور، وفي إطار المخاطرة المقبولة التي يمكن تشبيهها بخطر الديون المدومة في المصارف التجارية التقليدية، والتي لم يمنع وجود تلك الديون المدومة وتوقعها تلك المصارف من الاستمرار في منح الائتمان المصرفي .

#### ٥- بيع السلم :

يعتبر بيع السلم كما هو معلوم أحد الأساليب التي يمكن من خلالها الحصول على الائتمان ، فالبائع في بيع السلم هو طالب الائتمان حيث يحصل على رأس مال السلم، الذي إما أن يكون سلعة أو كما هو الغالب نقودا حاضرة ، وفي المقابل فهو يلتزم بسداد الائتمان في وقت لاحق في شكل سلعة أو خدمة موصوفة في الذمة ، أما المشتري فهو مانح الائتمان الذي يقدم رأس المال ليحصل على المسلم فيه في وقت لاحق .

إن المؤسسات الإنتاجية بما فيها المصارف يمكن أن تقدم التمويل اللازم للقطاع الاستثماري وفق أسلوب السلم ، حيث تشتري من المشروعات والمؤسسات الإنتاجية الأخرى سلعا أو خدمات مؤجلة التسليم وتسلم الثمن حال العقد لتلك المشروعات التي تستفيد من الثمن المقدم لتمويل حاجاتها الاستثمارية المختلفة .

من ناحية نظرية يمكن أن يستخدم السلم للتمويل قصير ومتوسط وطويل الأجل لكن من ناحية عملية يبدو أنه من الأنسب أن لا يتجاوز التمويل بالسلم

فترة التمويل متوسط الأجل إلا في حدود ضيقة ، وذلك لأن التعامل بالسلم يتطلب توقعات لأسعار السلع في المستقبل، والحساب الصحيح للربح والخسارة في هذا التعامل مبني على دقة تلك التوقعات ، ولاشك أنه كلما طالت فترة الائتمان (أجل السلم) أصبحت التوقعات أكثر صعوبة وأبعد عن الدقة .

ومن حيث مجال التعامل فإن هناك اتساعا في السلم ، حيث يجوز السلم في كل سلعة يمكن ضبط صفاتها التي تختلف بها القيمة اختلافا يتغابن الناس في مثله عادة ، وقد سبق بيان أن هذه السلع قد تختلف من عصر إلى عصر ومن مكان إلى مكان<sup>(١)</sup> ، لكن كما هو معلوم فإنه مع التقدم العلمي وظهور الإنتاج النمطي أصبحت كثير من السلع مما يمكن ضبطه بالصفات ضبطا دقيقا، وهذا يعطي اتساعا أكبر للسلع التي يمكن التعاقد عليها سلما . ومما يجدر ذكره هنا أنه ليس بالضرورة أن يكون هنا توافق بين نوع نشاط المشروع طالب التمويل أو السلعة التي ينتجها والسلعة التي يمكن أن يتعاقد عليها ذلك المشروع ويلتزم بتسليمها ، بمعنى آخر ليس بالضرورة أن يعقد مشروع زراعي عقد سلم على سلعة زراعية ، وليس بالضرورة أن يعقد مشروع لإنتاج القمح مثلا عقد سلم على قمح ، بل يمكن لأي مشروع أن يتعاقد سلما على أي سلعة يجوز السلم فيها ويمكن تسليمها عند حلول الأجل ، إلا أن التعاقد على سلعة من جنس ما ينتجها المشروع هو الأقرب والأغلب لأن ذلك أقرب إلى القدرة على التسليم وأرفق بالمشروع طالب التمويل ، كما أن قدرة المشروع على حساب تكاليف حصوله على الائتمان تكون في هذه الحالة أدق وأضبط وذلك لخبرته ودرايته بذلك من النوع من السلع .

(١) انظر ص ٨٦-٨٧ من هذا البحث .

إن أسلوب السلم يمكن استخدامه في تمويل العديد من الأنشطة الإنتاجية الزراعية والصناعية والتجارية ، كما يمكن للحرفيين والمهنيين اللجوء إليه لتمويل متطلباتهم الإنتاجية<sup>(١)</sup> .

وعلى خلاف الشراء الآجل بجميع أشكاله فإن السلم يمكن من خلاله الحصول على التمويل المطلوب في شكل نقدي، إذ الغالب في رأس مال السلم أن يكون نقودا ، وهذا مما يوسع من دائرة إسهام السلم في تمويل المشروعات الإنتاجية لتشمل تمويل الحاجات النقدية مثل نفقات أجور ومرتبات العمال وإيجارات المباني والآلات ونفقات الصيانة والتدريب وما إلى ذلك<sup>(٢)</sup> . فالسلم ائتمان تجاري لأنه يتضمن عملية تجارية ( بيع وشراء السلعة ) لكن فيه شيئا من الائتمان النقدي من جهة أنه يمكن من خلاله الحصول على التمويل المطلوب مباشرة في شكل نقدي .

إن الحافز لتقديم الائتمان بأسلوب السلم هو أن المؤسسات المقدمة لذلك الائتمان ( وهي التي تشتري سلما ) يمكنها أن تحقق أرباحا من خلال تقديم التمويل المطلوب فهي تشتري السلع بأثمان أقل من أثمانها السائدة في السوق ، وبشيء من حسن التوقع لأثمان تلك السلع في المستقبل عند حلول أجل التسليم

---

(١) انظر الصديق محمد الضير ، السلم وتطبيقاته المعاصرة ، مرجع سابق ، ٤١٠-٤١١ . وانظر قرار مجمع الفقه في المرجع نفسه ، ٦٦٤-٦٦٥ . عبد الرحمن يسري ، الصناعات الصغيرة في البلدان النامية ، مرجع سابق ، ص ٦٩ . محمد عبد الحليم عمر ، الإطار الشرعي والاقتصادي والمحاسبي لبيع السلم، (جدة: البنك الإسلامي للتنمية، ط١، ١٤١٢)، ص ٧٠ .

(٢) إن الأساليب الأخرى من أساليب الائتمان التجاري والتي تدخل تحت أسلوب الشراء الآجل يكون تقديم الائتمان فيها في شكل سلع مؤجلة الثمن، فهي بذلك تؤمن التمويل العيني للمشروعات. ومع أنه يمكن إعادة بيع تلك السلع للحصول على التمويل النقدي بطريق غير مباشر ( وهو ما يعرف في الفقه ببيع التورق ) إلا أن ذلك غالبا ما يترتب عليه خسارة مادية تضاف إلى تكلفة الائتمان مما يجعل الأمر مكلفا للغاية .

يمكن تحقيق أرباح مناسبة تتمثل في الفرق بين الثمن المدفوع في السلعة مسبقا وثمان السلعة عند حلول أجل تسليمها ، وهذا الربح بطبيعته احتمالي لأنه يتوقف على ثمن السلعة عند حلول أجل تسليمها، إذ لا يتحقق الربح إلا إذا كان ذلك الثمن أكبر من الثمن المدفوع في السلعة مسبقا ، لكن كما سبق فإنه بشيء من حسن التوقع ودقة الحساب يمكن عادة تحقيق أرباح من عملية السلم . ومن جهة أخرى فإنه يمكن تحقيق الربح بصورة عاجلة عن طريق ما يعرف بالسلم الموازي ، وهو أن يقوم المشتري سلما بعملية معاكسة فيبيع سلما سلعة من جنس سلعته التي اشتراها وبالمواصفات نفسها وإلى الأجل نفسه وبثمان أعلى دون ربط بين ما اشتراه وما باعه<sup>(١)</sup> ، بل عند حلول أجل السلم يتسلم ما اشتراه ويسلم ما باعه<sup>(٢)</sup> .

(١) لكيلا يبيع المسلم فيه قبل قبضه .

(٢) السلم الموازي هو اصطلاح محدث يشير إلى عقد صفقتي سلم يكون فيها الشخص نفسه مسلما مع طرف في عقد ومسلما إليه مع طرف آخر في العقد الآخر دون ربط بين العقدتين وإن كان هناك في الحقيقة توافق بين العقدتين من حيث الأجل والسلعة المسلم فيها . وقد نوقش موضوع السلم الموازي في الدورة التاسعة لمجمع الفقه الإسلامي التي عقدت في أبو ظبي ١-٦ ذو القعدة ١٤١٥ هـ ، ومع أنه لم يصدر في قرارات المجمع شيء بشأنه إلا أن المشاركين في الدورة ناقشوا الموضوع ، وهناك شبه اتفاق بينهم على جواز السلم الموازي ، وممن أجازوه نزيه حماد وعبد الستار أبو غدة وعلي محيي الدين القره داغي ووهبة الزحيلي . وقد منعه الصديق الضريع ، إلا أنه أجازوه إذا احتاج رب السلم إلى نقد ولم يجد من يقرضه . كذلك فقد بحث موضوع السلم الموازي ( دون تسميته بهذا الاسم ) في ندوة البركة الثانية ، وانتهت الندوة إلى جوازه بشرط أن لا يتخذ هذا الأسلوب تجارة . ولا يبدو لي في السلم الموازي ما يمنع من التعامل به مطلقا فإن عقد السلم مشروع ، وليس هناك دليل يمنع المسلم أن يبيع سلما من جنس ما أسلم فيه وإلى الأجل نفسه ، كما أن هذا العمل ليس حيلة على محرم أو ذريعة إليه والله أعلم .

انظر :

مجلة المجمع العدد ٩ ، مرجع سابق ، ٤٠٧/١-٤٠٨ ، ٦٠٧ ، ٦٤٥ ، ٦٤٩ ، ٦٥١-٦٥٢ .

عبد الستار أبو غدة وآخرون ( تحرير ) ، الفتاوى الاقتصادية ، مرجع سابق ، ص ٣٠-٣١ .

وفي مجال التمويل بالسلم اقترح بعض الباحثين أن يقرن الشراء سلماً بتوكيل من المسلم للمسلم إليه في قبض السلعة المسلم فيها نيابة عن المسلم وبيعها في السوق لحسابه مقابل أجره يتقاضاها الوكيل نظير وكالته<sup>(١)</sup>. وهذا الاقتراح بلا شك يوفر مرونة وسهولة في عملية التمويل بالسلم حتى لمن ليس لديه القدرة على استلام السلعة وتخزينها وإعادة بيعها، إلا أن في توكيل المسلم إليه في قبض السلعة وبيعها نيابة عن المسلم نظراً من جهتين كما قد سبق، أولهما أن من الفقهاء من لا يميز للمدين أن يقبض الدين من نفسه نيابة عن الدائن، وثانيتهما أن توكيل المسلم إليه في قبض المسلم فيه من نفسه وبيعه قد يكون حيلة أو ذريعة إلى الربا<sup>(٢)</sup>. ومع ذلك فإنه يمكن الخروج من هذا بأن يتم توكيل طرف ثالث بقبض السلعة عند حلول الأجل نيابة عن المسلم وبيعها لحسابه والله أعلم.

### ٣- الائتمان المقدم من الدولة :

تعتبر الدولة أحد مصادر تقديم الائتمان للقطاع الاستثماري في المجتمع، خاصة إذا كان لدى الدولة من الإيرادات والفوائض المالية ما يمكنها من ذلك. ويندرج تقديمها للائتمان تحت واجب الدولة في تشجيع ودعم المشروعات الإنتاجية، خاصة الاستراتيجية منها وتلك التي لها أثر كبير في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

(١) انظر ما سبق ص ٢٧٨ من هذا البحث .

(٢) انظر ص ٢٧٩-٢٧٨ من هذا البحث .

إن هناك العديد من المشروعات الإنتاجية التي هي في مرحلة النشوء ، وهي في تلك المرحلة تحتاج إلى دعم وموازرة الدولة لتمكينها من الوقوف على قدميها ومنافسة المنتجات الأجنبية ، كذلك فإن هناك صغار المستثمرين من مزارعين وحرفيين قد لا يكون لديهم من التمويل ما يمكنهم من ابتداء أو استمرار أنشطتهم الاستثمارية مع عدم قدرتهم على الحصول على التمويل اللازم من المصادر الخاصة .

إن الدولة يمكنها عن طريق تقديم الائتمان اللازم أن تساعد في تمويل المشروعات الناشئة وصغار المستثمرين بما يحقق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية للمجتمع ، فالدولة بتقديمها الائتمان لبعض القطاعات الاستثمارية تحقق هدف التنمية الاقتصادية وزيادة الناتج الوطني وتحسين مستوى رفاهية الأفراد، كما أنها تسهم بذلك في تخفيف مشكلة البطالة عن طريق توفير فرص عمل في تلك القطاعات. ومن جهة أخرى فإن الدولة بمنحها أولويات في تقديم الائتمان لصغار المستثمرين من مزارعين وحرفيين ونحوهم تحقق إلى جانب التنمية الاقتصادية التنمية الاجتماعية وذلك بالإسهام في تأمين حد الكفاية لأولئك المستثمرين الذين قد يعتبر نشاطهم الاستثماري المصدر الوحيد لهم لتحصيل الدخل اللازم للحصول على ضروريات الحياة<sup>(١)</sup>. وإلى جانب ما

---

(١) إن عدم توافر التمويل غالبا ما يشكل أكبر عقبة تقف في وجه المزارع الصغيرة والمشاريع الصغيرة ، فالفقراء يبقون بذلك فقراء لا لعدم رغبتهم في العمل أو عدم توافر المهارات لديهم بل لعدم تمكنهم من الوصول للموارد المالية اللازمة . وقد وجد أن توفير مبالغ ائتمانية صغيرة للمشاريع الصغيرة في البلدان النامية يمكن أن يرفع مستوى المعيشة إلى درجة هامة وأن يزيد الأمن الغذائي ويحقق تحسينات قابلة للاستمرار وبالتالي كسر حلقة الجوع والفقر .

انظر محمد عمر شابرا ، الإسلام والتحدى الاقتصادي ، مرجع سابق ، ص ٣٨٩-٣٩٠ .

سبق فإن تقديم التمويل اللازم للقطاعات الاستراتيجية في المجتمع ( مثل تلك التي تسهم في تحقيق الأمن الغذائي من المشروعات الصناعية والزراعية التي تنتج السلع الغذائية الضرورية ) يعتبر أمرا ضروريا للمجتمع .

وانطلاقا من أهمية دور الدولة في تقديم الائتمان للقطاع الاستثماري فقد أوضح شايرا أن على الحكومة أن تنشئ مؤسسات الائتمان المتخصصة لتقديم التمويل اللازم إما في شكل أموال مضاربة<sup>(١)</sup> ، أو في شكل قروض حسنة<sup>(٢)</sup> .

ونظرا لأن الدولة لا تهدف غالبا إلى تحقيق العائد المادي من إنفاقها العام لذا فإنه يمكن أن يكون لها دور كبير نسبيا في مجال تقديم الائتمان النقدي الذي لا ينطوي على أي عوائد مادية مشروطة في النظام الإسلامي ، والذي غالبا ما تحجم القطاعات الأخرى عن تقديمه ، هذا إلى جانب ما يمكن أن يكون للدولة من إسهام في تقديم الائتمان التجاري .

قد يكون من الأولى أن تركز الدولة جهودها في تقديم الائتمان على الحالات التي تستلزم أو يحسن فيها تدخل الدولة في تقديم التمويل ومنها :

١- حالة المشروعات التي تحتاج إلى تمويل كبير أو طويل الأجل نسبيا ، مثل مشروعات الكهرباء والنقل والصناعات الثقيلة .

---

(١) أسماها سلف مضاربة ، لكن هذا التعبير غير صحيح ، فالسلف هي قروض أما أموال المضاربة فهي أموال مشاركة ، والفرق بينهما واضح .

(٢) محمد عمر شايرا ، نحو نظام نقدي عادل ، مرجع سابق ، ص ٢٤٢ .



٢- حالة المشروعات الصغيرة التي قد لا تتمكن من تدبير التمويل اللازم من المصادر الخاصة ، أو أن تديرها للتمويل من المصادر الخاصة يكلفها الكثير، الأمر الذي لا يمكنها من مواجهة منافسة المشروعات الكبيرة الأخرى .

٣- عندما تكون الدولة هي المهيمنة أو شبه المهيمنة على بعض السلع والخدمات الإنتاجية التي يمكن تقديمها لتمويل المشروعات الإنتاجية المختلفة .

٤- عندما يكون لدى الدولة قطاع إنتاجي عام يمكن أن يمول المشروعات الإنتاجية بمستلزمات الإنتاج المختلفة .

٥- عندما يكون لدى الدولة فوائض مالية كبيرة تمكنها من تسريع عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية عن طريق تقديم الائتمان اللازم للمشروعات المختلفة .

٦- حالة المشروعات ذات الطبيعة الاستراتيجية ، مثل المشروعات الزراعية أو الصناعية المتعلقة بالسلع الأساسية التي تحقق الأمن الغذائي للمجتمع .

وفيما يلي تفصيل للأساليب التي يمكن للدولة من خلالها تقديم الائتمان النقدي والتجاري لتمويل القطاع الاستثماري .

#### أ - الائتمان النقدي :

لقد سبقت الإشارة أنه نظرا لعدم توافر الحوافز المادية المشروطة في الائتمان النقدي فسيكون هناك إحجام من القطاع الخاص عن تقديم ذلك الائتمان للمشروعات الإنتاجية ، ولذلك يحسن بالدولة أن يكون لها دور أكبر

نسبيا في تقديم هذا النوع من الاتمان نظرا لما يحققه من أثر في توسيع النشاط الإنتاجي في المجتمع وتحقيق التنمية الاقتصادية وبالتالي زيادة رفاهية الأفراد .

إن هناك بعض النفقات الإنتاجية التي تتسم بالطبيعة النقدية مثل أجور العمال وإيجارات المباني والآلات والمعدات ، وهذه النفقات يلزم لها توافر نقد كاف ، ومع أنه يمكن تدبير النقد اللازم عن طريق أسلوب السلم في الاتمان التجاري إلا أن الاتمان النقدي يتميز بدقة حساب الالتزامات الناشئة عنه ، فأقساط سداد الاتمان النقدي محددة المبالغ تماما ، أما التزامات بيع السلم فهي عبارة عن سلع وبالتالي فليس هناك دقة في المبلغ النقدي اللازم والمطلوب عند حلول أجل السداد لأن ذلك يخضع لتوقعات ما سوف تكون عليه أسعار السلع الملتمزم بها عند حلول أجل السداد ( أجل السلم ) .

إن أبرز أسلوب وتنظيم لتقديم الاتمان النقدي للمشروعات الإنتاجية هو إنشاء مؤسسات ائتمانية متخصصة ( مصارف أو صناديق أو مؤسسات مالية ) تابعة للدولة . ويمكن أن تمول هذه المؤسسات عن طريق تخصيص نسبة من إيرادات الدولة لها أو عن طريق تزويدها بحصة من النقود الجديدة المصدرة من قبل المصرف المركزي ، والتي ستكون مصدرة وفق ضوابط وقواعد بحيث تتناسب مع نسبة نمو الناتج الوطني بحيث لا يكون هناك أي أثر تضخمي لذلك الإصدار . أما مصاريف هذه المؤسسات فيمكن أن تغطي من نصيبها في أرباح عمليات المضاربة التي يمكن أن تمارسها مع بعض المشروعات، أو من رسم خدمة يؤخذ من المقترضين بحيث لا يتجاوز تكاليف خدمات القرض الفعلية<sup>(١)</sup> . قد تكون المبالغ المقتطعة من إيرادات الدولة لتمويل هذه المؤسسات

(١) محمد عمر شابرا ، نحو نظام نقدي عادل ، مرجع سابق ، ص ٢٤٢ .

كبيرة نسبيا في أول الأمر لكن بطبيعة الحال سوف يقل اعتماد تلك المؤسسات على إيرادات الدولة نسبيا مع ابتداء تحصيل أقساط سداد القروض التي ستشكل مصدرا لقروض جديدة . وبناء عليه فيمكن أن يكون هناك مصارف متخصصة للأنشطة الاقتصادية المختلفة ، فتكون هناك مصارف زراعية ومصارف صناعية ومصارف عقارية ومصارف لتمويل الحرفيين والمهنيين ونحو ذلك .

إنه لمن المناسب هنا الإشارة إلى البنوك والصناديق المتخصصة في المملكة العربية السعودية ودورها في تقديم الائتمان الاستثماري لكثير من القطاعات الإنتاجية في المجتمع . ومع أن هناك بعض الملاحظات الشرعية التي تتوجه على بعض هذه البنوك والصناديق<sup>(١)</sup> إلا أنها تمارس مهامها في تقديم الائتمان دون فوائد ربوية ، بل ربما تمنح تنازلات عن جزء من قيمة القرض في شكل إعانات لبعض القطاعات الإنتاجية . إن هناك البنك الزراعي العربي السعودي الذي تم إنشاؤه في عام ١٣٨٢ هـ بهدف تقديم القروض والتسهيلات الائتمانية في المجال

---

(١) ومن تلك الملاحظات أن بعض هذه المؤسسات مثل البنك الزراعي وصندوق التنمية الصناعية يسمح لها باستثمار فوائدها المالية في شكل ودائع قصيرة الأجل مقابل فوائد ، وهذا بلا شك محرم ، كما أن بعضها مثل صندوق التنمية الصناعية يفرض رسما مقداره ٣٪ من قيمة القرض باعتباره مصروفات ويتحملها المقرض ، ويتوجه على هذا أن كون الرسم نسبة مئوية من قيمة القرض يجعله بعيدا في الغالب عن المصروفات الفعلية للقرض ليصبح أشبه بالفائدة غير الصريحة على القرض .

انظر

عبد المحسن آل الشيخ، المصارف والصناديق المتخصصة، مرجع سابق، ص ١٧٢، ١٨٨-١٨٩.

محمد عبد المنعم عفر ، الاقتصاد الإسلامي ، (جدة: دار البيان العربي، ط١، ١٤٠٥) ، ٢٥٢/٢ ، ٢٥٥ .

وانظر ما سبق بيانه عن مسألة احتساب تكاليف القرض كنسبة مئوية من قيمة القرض ص ٢٩٣ من هذا البحث.

الزراعي ، والتي تنقسم إلى قروض قصيرة الأجل ، لا يتجاوز أجل استحقاقها اثني عشر شهرا ، وتمنح لشراء البذور والأسمدة ولتسويق المحاصيل ، وقروض متوسطة الأجل يمتد أجلها إلى عشر سنوات وتمنح لشراء المعدات والآلات وحفر الآبار وإقامة وحدات لتربية وإنتاج الدواجن وما إلى ذلك ، وقروض طويلة الأجل يمتد أجلها إلى خمس وعشرين سنة ، وتخصص لاستصلاح وتهئية الأراضي البور ذات المساحات الواسعة . وجدير بالذكر أن البنك قد يتنازل عن ٥٠٪ من قيمة القرض كإعانة للمزارعين<sup>(١)</sup> . وقد بلغ إجمالي عدد القروض المقدمة من البنك خلال الفترة (١٣٩٥/١٣٩٦-١٤٠٤/١٤٠٥هـ) ٢٦١٨٥٧ قرضا بلغت قيمتها ١٨٦٣٠,١ مليون ريال<sup>(٢)</sup> . كذلك هناك صندوق التنمية الصناعية الذي أنشئ في عام ١٣٩٤ هـ وذلك لتقديم القروض للمشروعات الصناعية الخاصة ، فالصندوق يقدم قروضا متوسطة أو طويلة الأجل بدون فوائد وفي حدود ٥٠٪ من إجمالي قيمة التمويل اللازم، إما لتأسيس أو لتوسيع نشاط المنشآت الصناعية الخاصة . ويلاحظ أن

(١) انظر

- عبد المحسن آل الشيخ ، المصارف والصناديق المتخصصة ، مرجع سابق ، ص ١٧١-١٧٧ .  
خلف النمري ، التنمية الزراعية في ضوء الشريعة الإسلامية،(مكة:جامعة أم القرى،١٤١٦هـ) ، ٤٠/٢ .  
رمضان الشراح ، البنوك المتخصصة ودورها في تحقيق وتمويل مشاريع التنمية الاقتصادية بدول مجلس التعاون الخليجي ، ( الكويت : مكتبة الفلاح ، ط١ ، ١٤٠٩ ) ، ص ١٣٩-١٤٠ .  
محمد عفر ، الاقتصاد الإسلامي ، مرجع سابق ، ٢٤٨/٢-٢٥٢ .  
ويلاحظ أن الإقراض الفعلي للبنك اقتصر على القروض القصيرة والمتوسطة الأجل .  
(٢) عبد المحسن آل الشيخ ، المصارف والصناديق المتخصصة ، مرجع سابق ، ص ٢٣٥ .

الصندوق لا يقدم قروضا قصيرة الأجل<sup>(١)</sup> ، وقد بلغ عدد القروض المقدمة من الصندوق في الفترة (١٣٩٥/١٣٩٦-١٤٠٤/١٤٠٥هـ) ٨٨٥ قرضا بلغت قيمتها ١٣٣٤٦ مليون ريالاً<sup>(٢)</sup> . كذلك هناك صندوق التنمية العقارية الذي أنشئ في عام ١٣٩٧ هـ ، وهو إلى جانب تقديمه لقروض لبناء المساكن الخاصة فهو يقدم قروضا استثمارية بدون فوائد لبناء المجمعات السكنية والتجارية تصل إلى ١٠ ملايين ريال وفي حدود ٥٠٪ من تكلفة البناء ، ويصل أجل سدادها إلى عشر سنوات<sup>(٣)</sup> . وقد بلغ عدد القروض المقدمة من الصندوق لبناء المساكن الاستثمارية في الفترة (١٣٩٥/١٣٩٦-١٤٠٤/١٤٠٥هـ) ٢٢٠١ قرضا بقيمة ٤٥٧٠ مليون ريال<sup>(٤)</sup> . ثم هناك أيضا بنك التسليف السعودي الذي يمنح قروضا استثمارية محدودة لمزاولة الحرف الفنية والمهنية كالحدادة والنجارة والسباكة والميكانيكا ، وتصل قيمة القرض إلى مائتي ألف ريال<sup>(٥)</sup> . وقد بلغ إجمالي عدد القروض الممنوحة لقطاع

---

(١) عبد المحسن آل الشيخ ، المصارف والصناديق المتخصصة ، مرجع سابق ، ص ١٨٦-١٨٨ .

رمضان الشراح ، البنوك المتخصصة ، مرجع سابق ، ص ١٤٦-١٤٨ .

محمد عفر ، الاقتصاد الإسلامي ، مرجع سابق ، ص ٢٥٣/٢-٢٥٥ .

(٢) عبد المحسن آل الشيخ ، المصارف والصناديق المتخصصة ، مرجع سابق ، ص ٢٦٤ .

(٣) عبد المحسن آل الشيخ ، المصارف والصناديق المتخصصة ، مرجع سابق ، ص ١٩٠-١٩٤ .

رمضان الشراح ، البنوك المتخصصة ، مرجع سابق ، ص ١٤١-١٤٢ .

(٤) عبد المحسن آل الشيخ ، المصارف والصناديق المتخصصة ، مرجع سابق ، ص ٢٠٩ .

(٥) عبد المحسن آل الشيخ ، المصارف والصناديق المتخصصة ، مرجع سابق ، ص ١٨٢-١٨٣ .

رمضان الشراح ، البنوك المتخصصة ، مرجع سابق ، ص ١٥٢ .

الحرف في الفترة (١٣٩٥/١٣٩٦-١٤٠٤/١٤٠٥هـ) ١٤٩٣ قرضا بقيمة ٢٤٢٨٤ مليون ريال<sup>(١)</sup>. وتعد الدولة هي الممول الأول لهذه البنوك والصناديق المتقدمة، وذلك من خلال ما تخصصه لها من الميزانية العامة، ثم هناك الموارد الذاتية لتلك البنوك والصناديق التي تأتي من أقساط سداد القروض<sup>(٢)</sup>.

وهكذا يتبين أنه يمكن أن يكون للدولة إسهام كبير في تقديم الائتمان النقدي للمشروعات الاستثمارية، خاصة إن كان لديها فوائض مالية وإيرادات تمكنها من ذلك، وذلك بهدف الإسراع بعملية التنمية وتمكين الصناعات الناشئة من النهوض والمنافسة، وكذلك بهدف دعم صغار المستثمرين وتمكينهم من بدء أو استمرار نشاطهم الاستثماري بما يمكنهم من تحقيق الدخل الكافي لتأمين متطلباتهم المعيشية مما يسهم في تخفيض بعض النفقات التحويلية التي كان على الدولة أن تقدمها لأولئك المستثمرين في شكل إعانات اجتماعية لو لم يتمكنوا من الاستمرار في نشاطهم الاستثماري.

### ب - الائتمان التجاري :

إلى جانب إسهام الدولة في تقديم الائتمان النقدي لقطاع الاستثمار فإنها يمكن أن تسهم أيضا في تقديم الائتمان التجاري لهذا القطاع، سواء عن طريق البيع الآجل لبعض السلع أو الخدمات التي يحتاجها قطاع الاستثمار، أو عن طريق الشراء سلما من المشروعات الإنتاجية المختلفة. ففي مجال البيع الآجل

(١) عبد المحسن آل الشيخ، المصارف والصناديق المتخصصة، مرجع سابق، ص ٢٧٠.

(٢) المرجع نفسه، ص ١٧٢، ١٨١، ١٨٧، ١٩٠.

يمكن للدولة خاصة إذا كان لديها قطاع إنتاجي عام أن تمول المشروعات الإنتاجية الخاصة عن طريق إمدادها بالمواد الخام أو السلع الوسيطة أو الآلات والمعدات مع منح تسهيلات في تسديد أثمان تلك السلع بتأجيل دفعها أو تقسيطها على فترات زمنية مناسبة ، فمن المناسب في حال تزويد المشروعات برأس المال العامل من مواد خام أو سلع وسيطة أن تمنح تلك المشروعات آجلا معينة للسداد ، أما في حال تزويد تلك المشروعات برأس المال الثابت فقد يكون من الأنسب تقسيط أثمان السلع الرأسمالية على آجال متوسطة أو طويلة بحسب العمر الافتراضي لتلك السلع ومقدرة المشروعات على السداد .

إن من أبرز الأساليب التي يمكن فيها للدولة أن تسهم في تقديم الائتمان التجاري أن تقوم الدولة بتخطيط وإنشاء المدن الصناعية أو استصلاح الأراضي الزراعية ، ومن ثم بيع ذلك على المشروعات الصناعية والزراعية وفق نظام البيع بالتقسيط طويل الأجل ، كذلك في مجال الخدمات التي تقدمها الدولة للمنشآت الإنتاجية يمكن أن يكون هناك اتفاق بين الدولة وتلك المنشآت المستفيدة على ترتيبات ائتمانية لتسديد أثمان تلك الخدمات ، ويكون هذا ائتمانا تجاريا تقدمه الدولة لقطاع الاستثمار في صورة خدمات مؤجلة الثمن . ومن جهة أخرى فإن الدولة بطبيعة الحال كثيرا ما تحتاج إلى سلع وخدمات من القطاع الاستثماري وذلك لتأمين متطلبات الإدارات والمؤسسات التابعة للدولة لتمكينها من أداء مهامها ووظائفها المناطة بها ، فإذا كان لدى الدولة إمكانية مالية فإنه يمكنها أن تعتمد إلى شراء تلك السلع والخدمات وفق أسلوب السلم المعروف فتدفع الدولة الثمن مقدما وتحصل على السلعة في تاريخ لاحق معين ، ويعتبر الثمن المدفوع تمويلا ائتمانيا مقدما من الدولة لتلك المشروعات تسدده في شكل سلع وخدمات مؤجلة التسليم .

إن الدولة كما قد سبق تهدف من تقديم الائتمان في الغالب إلى النهوض بالقطاع الاستثماري وتطويره بما يخدم عملية التنمية إلا أنه مع ذلك يمكن للدولة من خلال الائتمان التجاري أن تحقق عوائد مادية تتمثل في الفرق بين السعر النقدي للسلعة والسعر المؤجل في حالة البيع الآجل أو بيع التقسيط ، أو الفرق بين الثمن المدفوع للسلعة وثمنها عند أجل التسليم في بيع السلم<sup>(١)</sup> .

وهكذا فإن الدولة يمكنها أن تسهم في تقديم الائتمان النقدي والتجاري للمشروعات الاستثمارية المختلفة بما يمكنها من ابتداء نشاطها الاستثماري أو الاستمرار فيه ومن الإسهام في نمو الناتج الوطني للمجتمع .

وبهذا يكون قد اتضح إلى أي حد يمكن أن يسهم الائتمان المقدم من الأفراد أو المؤسسات الإنتاجية أو الدولة ووفق الأساليب المختلفة في التمويل الاستثماري بما يحقق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية للمجتمع .

وبنهاية هذا البحث يتضح إسهام الائتمان في تمويل مختلف الحاجات الاقتصادية سواء الحاجات الاستهلاكية أو حاجات الدولة أو الحاجات الاستثمارية . لكن يحسن بعد ذلك بيان وضع الائتمان ضمن وسائل التمويل الأخرى المختلفة ، وهو ما سيكون موضوع الدراسة في البحث التالي .

---

(١) يجب ملاحظة أن العائد في بيع السلم لا يتحقق إلا إذا كان سعر السلعة عند أجل التسليم أعلى من السعر المدفوع سلماً .



## المبحث الرابع

### وضع الائتمان ضمن وسائل التمويل الأخرى

لقد تبين مما سبق أن للائتمان إسهاما واضحا ودورا بارزا في تمويل الحاجات المختلفة للمستهلكين والمستثمرين والدولة ، فالائتمان هو أحد أساليب التمويل المعتبرة في الاقتصاد الإسلامي نظرا لوجود العديد من أساليب الائتمان العملية والتي يمكن التعامل بها لعدم معارضتها للأحكام والقواعد الشرعية . ومع ذلك يظل الائتمان بطبيعة الحال مجرد أسلوب من أساليب التمويل ، فهناك العديد من أساليب التمويل الأخرى غير الائتمانية سواء في مجال الاستهلاك أو الاستثمار أو في مجال تمويل نفقات الدولة . وفي هذا المبحث يتم دراسة وضع الائتمان ضمن وسائل التمويل ، أي لماذا ومتى يكون اللجوء للائتمان دون غيره من أساليب التمويل ؟

لقد سبق في المباحث السابقة بيان الأسباب التي تدعو للجوء للائتمان ، وهي أسباب قد يشترك فيها الائتمان مع غيره من الأساليب التمويلية ، لكن التركيز هنا سيكون على أسباب اختيار أو تفضيل الائتمان من بين أساليب التمويل . ومع أنه قد سبق الإشارة في المباحث السابقة لشيء من هذا إلا أن المقصود هنا مزيد من تفصيل وإبراز هذا الأمر لتبيين وضع الائتمان ضمن وسائل التمويل .

يمكن إجمال الأسباب التي تدعو للجوء إلى الائتمان فيما يلي :

- ١- عدم توافر أو عدم كفاية مصادر التمويل الأخرى .
- ٢- صعوبة اللجوء إلى أساليب التمويل الأخرى أو عدم ملاءمتها .
- ٣- ارتفاع تكلفة الأساليب الأخرى.
- ٤- السهولة والملاءمة في الأسلوب الائتماني.

وفيما يلي تفصيل وبيان لتلك الأسباب .

### ١- عدم توافر أو عدم كفاية مصادر التمويل الأخرى .

كثيرا ما يكون اللجوء إلى الائتمان بسبب عدم توافر مصادر التمويل الأخرى التي يمكن عن طريقها سد الحاجات التمويلية المختلفة . ففي مجال الاستهلاك هناك بلا شك العديد من مصادر التمويل غير الائتمانية ، فهناك دخل المستهلك نفسه والذي يعتبر المصدر المعتاد لتمويل حاجات الفرد الاستهلاكية ، ثم هناك المدخرات التي عادة ما يحتفظ بها الفرد ليلجأ إليها لمواجهة الطوارئ أو لتمويل حاجاته الاستهلاكية التي لا يكفي الدخل لتمويلها ، ثم هناك بعض مصادر التمويل الأخرى والتي تدخل تحت ما يعرف بالمدفوعات التحويلية، ومن أهمها تلك المدفوعات التي أوجبها الشرع للفرد على غيره لتأمين كفاية الفرد عند عجزه عن ذلك، وتشمل نفقات

الأقارب<sup>(١)</sup> والزكاة المفروضة<sup>(٢)</sup> وكذلك ما يجب على الدولة تقديمه للمحتاجين من الأفراد عند عدم كفاية الزكاة سواء من إيراداتها العادية أو من خلال فرض ضرائب اجتماعية على القادرين من الأفراد والمؤسسات<sup>(٣)</sup>.

إن دخل الفرد كما سبق هو المصدر الطبيعي والمعتاد لتأمين وتمويل جميع الاحتياجات الاستهلاكية للفرد ، فإن لم يكف الدخل فإن الشخص يمكنه

(١) فيما يتعلق بنفقات الأقارب فقد أوجب الإسلام النفقة للقریب على قریبه ، ومع أن هناك اتفاقاً على هذا إلا أن هناك خلافاً بين الفقهاء على تفصيلات وجزئیات المسألة ، فعند الحنفية أن النفقة واجبة لكل ذي رحم محرّم إذا كان صغيراً فقيراً أو كانت امرأة بالغة فقيرة أو كان ذكراً بالغاً فقيراً زَميناً أو أعمى ، أما عند المالكية فالنفقة لا تجب إلا للأبناء الصغار الفقراء أو للأبوين إذا كانا فقيرين لا يقدران على الاكتساب ، وعند الشافعية تجب النفقة للوالدين وإن علوا والأولاد وإن سفلوا فقط ، أما الحنابلة فعندهم أن النفقة تجب للوالدين وإن علوا وللأولاد وإن سفلوا ولكل من يرثه المنفق بفرض أو تعصيب . وهناك تفصيلات أخرى في المسألة لا داعي لتناولها إذ المقصود هنا بيان أن نفقات الأقارب هي أحد مصادر التمويل الاستهلاكي.

انظر

ابن الهمام ، فتح القدير ، مرجع سابق ، ٢٢٤/٤ .

ابن عبد البر ، الكافي ، مرجع سابق ، ص ٢٩٨ .

الشيرازي ، المهذب ، مرجع سابق ، ٢٩١/١٨ .

البهوتي ، كشاف القناع ، مرجع سابق ، ٤٨٠/٥ - ٤٨١ .

وانظر أيضاً في موضوع نفقات الأقارب وأثرها في تلبية الحاجات الأساسية :

فضل إلهي، التدابير الواقية من الربا، (باكستان: إدارة ترجمان الإسلام، ط١ ، ١٤٠٦ ) ، ص ٣٠٤ وما بعدها .

(٢) انظر في موضوع الزكاة وأثرها في تأمين حد الكفاية للفقراء والمساكين :

يوسف القرضاوي ، فقه الزكاة ، مرجع سابق ، ٥٦٣/٢ - ٥٧٨ .

(٣) يقول ابن حزم : (فرض على الأغنياء من أهل كل بلد أن يقوموا بقرائهم، ويجبرهم السلطان على ذلك إن لم تقم الزكوات بهم ، ولا فيء سائر أموال المسلمين بهم ، فيقام لهم بما يأكلون من القوت الذي لا بد منه ، ومن اللباس للشتاء والصيف بمثل ذلك ، ويمسكن يكتنهم من المطر والصيف والشمس وعيون المارة).

المحلى ، مرجع سابق ، ١٥٦/٦ .

اللجوء لمدخراته التي يحتفظ بها ، أما المدفوعات التحويلية الأخرى التي أوجبها الإسلام للفرد على غيره مما سبق ذكره فهي تتعلق بتمويل الحاجات الأساسية وتأمين حد الكفاية للفرد . وعليه فإنه يمكن تقرير أن الحاجة للائتمان لتمويل الحاجات الأساسية للفرد هي في العادة قليلة<sup>(١)</sup> لأن تلك الحاجات إما أن تمول من دخل الفرد أو من مدخراته، فإن لم يكف ذلك كان للفرد حظ في الإنفاق عليه من أقاربه أو من الزكاة المفروضة أو وجب على الدولة أن تؤمن له كفايته ولو عن طريق فرض ضرائب على القادرين. أما ما زاد عن الحاجات الأساسية للفرد فإنه في حالة عدم توافر أو عدم كفاية مصادر تمويلها من دخل أو مدخرات فإن الفرد يلجأ للائتمان للحصول على التمويل المطلوب إذ لا يوجد عادة مصدر آخر لتمويلها. وهكذا يتبين أن الأهمية النسبية للائتمان الاستهلاكي لتمويل الحاجات الاستهلاكية التي تقع بعد حد الكفاية تكون أكبر منها لتمويل الحاجات الاستهلاكية التي تقع في نطاق حد الكفاية .

أما في مجال الاستثمار فإن مصادر التمويل غير الائتمانية عديدة فهناك رأس مال المشروع سواء كان لفرد واحد أو لعدة أفراد شركاء ، وهناك مدخرات المشروع من احتياطات أو أرباح غير موزعة . وهذه المصادر قد لاتتوافر أو لاتكفي في بعض الأحيان لتمويل احتياجات المشروع مما يتطلب اللجوء للائتمان .

---

(١) لايعني هذا بطبيعة الحال نفي اللجوء للائتمان لتمويل الحاجات الأساسية إذ قد توجد حالات يجذب فيها الفرد اللجوء للائتمان ، ويمكن ضرب مثال على ذلك بما لو كانت الدولة مثلاً تؤمن الخدمة الطبية للمحتاجين بدلا من إعطائهم مبلغ التمويل نقدا ، ففي هذه الحالة قد يرغب البعض لسبب أو لآخر اللجوء إلى مستشفى خاص أو طبيب معين ولو عن طريق اللجوء إلى الائتمان .

وفيما يتعلق بتمويل نفقات الدولة فهناك أيضا العديد من المصادر غير الائتمانية مثل إيرادات الدولة من ممتلكاتها والزكاة والضرائب الشرعية وكذا الاحتياطي العام للدولة . وقد تكون حصيلة هذه الإيرادات متواضعة بحيث لا تفي بالحاجات العامة للمجتمع مما يجعل الدولة تلجأ للائتمان لتمويل جزء من النفقات العامة خاصة إذا كانت تلك النفقات ضرورية و لا تحتمل التأجيل .  
والخلاصة أن عدم توافر أو عدم كفاية المصادر غير الائتمانية للتمويل سبب للجوء للائتمان لتمويل الحاجات سواء الاستهلاكية أو الاستثمارية أو الحاجات العامة التي تتولاها الدولة .

## ٢- صعوبة اللجوء إلى أساليب التمويل الأخرى أو عدم ملاءمتها .

قد تكون أساليب التمويل الأخرى متوافرة لكن لسبب أو لآخر يصعب اللجوء إليها لتمويل الحاجات المختلفة، أو قد يكون اللجوء إليها غير ملائم، مما يجعل طالب التمويل يلجأ للائتمان لتمويل متطلباته. وغالبا ما يكون السبب هذا واضحا في التمويل الاستثماري أو في تمويل نفقات الدولة .

ففي مجال التمويل الاستثماري كثيرا ما يكون هناك حاجة للتمويل قصير الأجل ، وهذا النوع من التمويل في العادة يصعب تدبيره عن طريق المشاركة أو المضاربة وذلك لصعوبة الاحتفاظ بحساب الربح والخسارة على رأس المال المستثمر لمدة قصيرة<sup>(١)</sup> . كذلك فقد يرى المستثمر أحيانا عدم ملاءمة أسلوب المشاركة له لأن ذلك قد يقتضي تدخل الغير في اتخاذ القرارات الاستثمارية ، ومن جهة مقدم التمويل فإنه أيضا قد يرى عدم ملاءمة أسلوب المشاركة

(١) انظر محمد نجاه الله صديقي ، النظام المصرفي اللاربيوي ، مرجع سابق ، ص ٤٠ .

أو المضاربة لأن ذلك يتطلب بعض الصفات الخلقية في طالب التمويل من أمانة وصدق في إظهار الحسابات والإفصاح عن نتيجة النشاط الاستثماري .

أما في مجال نفقات الدولة فإن هناك الكثير من النفقات التي يصعب أو لا يمكن اعتماد أسلوب المشاركة لتمويلها ، كما هو الحال بالنسبة لمشروعات الدولة التي هي ذات عائد اجتماعي أكثر من كونها ذات عائد اقتصادي، وكذلك في حالة النفقات العامة الاستهلاكية والتشغيلية . كما أنه من جهة أخرى قد يكون اللجوء لبعض أساليب التمويل غير ملائم من الناحية الاقتصادية لما يترتب عليه من ضرر على النشاط الاقتصادي ، فالضرائب على سبيل المثال هناك حدود قصوى لاستخدامها كمصدر تمويلي ، إذ إن لكل مجتمع طاقة ضريبية لا يمكن تجاوزها دون إحداث ضرر اقتصادي واجتماعي ، ففي هذه الحالة قد تلجأ الدولة للائتمان ، وغالبا ما يكون ذلك قبل بلوغ حدود الطاقة الضريبية تحسبا للأثار النفسية لفرض الضريبة على الأفراد مع توقع الدولة لإيرادات كافية في المستقبل لسداد الائتمان . ولعله من المناسب هنا الإشارة إلى ما قاله الجويني بعد أن تكلم عن جواز التوظيف وفرض الضرائب بضوابطها الشرعية حيث ذكر جواز الاقتراض بدلا من التوظيف فقال : ( ولست أمنع الإمام من الاقتراض على بيت المال إن رأى ذلك استطابة للقلوب ... )<sup>(١)</sup> . فهو يشير بهذا إلى أن الإمام قد يترك مصدرا تمويليا مثل الضرائب ويلجأ للائتمان تجنباً لما تحدثه الضرائب من تأثيرات نفسية سيئة .

(١) الجويني ، غياث الأمم ، مرجع سابق ، ص ٢٧٧ .

وهكذا يتبين أن صعوبة اللجوء للمصادر التمويلية الأخرى أو عدم ملاءمة ذلك اقتصاديا أو اجتماعيا سبب من أسباب اللجوء للائتمان من بين المصادر التمويلية الأخرى .

### ٣- ارتفاع تكلفة الأساليب الأخرى :

يقتضي السلوك الاقتصادي المقارنة بين تكاليف البدائل المختلفة التي تحقق العائد نفسه واختيار البديل الأقل تكلفة ، وهذا ما يحدث عند المقارنة بين تكاليف مصادر التمويل المختلفة . وبالرغم من أن بعض التكاليف لا يمكن حسابها رقميا إلا أن طالب التمويل سواء أكان مستهلكا أم مستثمرا أم دولة قد يحسبها ترتيبيا بناء على تقديره المقارن لها .

ففي مجال التمويل الاستهلاكي قد يلجأ المستهلك للشراء بالائتمان عند توافر التمويل الائتماني حتى مع توافر الدخل الكافي لديه أو توافر المدخرات الكافية لا شيء إلا لأنه يقدر أن تكلفة الائتمان <sup>(١)</sup> هي أقل من تكلفة الشراء نقدا . وتمثل تكلفة الشراء نقدا في فقدان قوة شرائية يمكن الاحتفاظ بها للطوارئ المستقبلية التي لا يتوافر الائتمان لتمويلها عند حدوثها <sup>(٢)</sup> .

(١) والتي تتمثل في زيادة سعر السلعة عند الشراء بالأجل عن سعرها العاجل .

(٢) انظر

Robert H. Burton & George G. Petrello , Personal finance , Op. Cit , P. 129 .

وقد مثل لذلك بما لو أن رجلا أفق ٢٠٠ دولارا لشراء آلة تصوير كان يمكنه أن يشتريها على الحساب ، وفي طريق سيره حصل لسيارته عطل استلزم سحبها وكانت خدمة السحب الوحيدة المتاحة ليست متوافرة عن طريق الائتمان فسيقع الرجل في مشكلة . لقد كان يمكنه شراء آلة التصوير على الحساب أي بالائتمان للاحتفاظ بالنقد لمواجهة الطوارئ المتوقعة . وهذا يبين أن هناك نوع من التكلفة في الشراء نقدا قد تفوق تكلفة الائتمان .

لا شك أن تكلفة الشراء نقدا في هذه الحالة تعتمد على تقدير المستهلك لحاجته للنقد مستقبلا المعتمد على درجة احتمال حدوث الطوارئ من جهة ومدى توافر الائتمان بتكلفة مناسبة لمواجهة تلك الطوارئ من جهة أخرى. وعليه فإن المستهلك يلجأ للائتمان إذا ازداد توقعه لحدوث الطوارئ المستقبلية وعدم يقينه في توافر الائتمان المناسب عند ذاك ، أي عندما يقدر المستهلك أن تكلفة الشراء نقدا (فقدان القوة الشرائية التي في حوزته) هي أكبر من تكلفة الائتمان.

وفي مجال التمويل الاستثماري قد يكون اللجوء للائتمان لكونه أقل تكلفة من الأساليب الأخرى للتمويل . وما قيل في التمويل الاستهلاكي آنفا لمواجهة الطوارئ يمكن أن يقال في التمويل الاستثماري. كذلك فإن بعض أساليب التمويل الأخرى مثل المشاركة أو المضاربة قد تكون أعلى تكلفة من الائتمان، فإذا كانت تكلفة الائتمان في الشراء الآجل تتمثل في زيادة السعر فإن تكلفة المشاركة أو المضاربة تتمثل في نسبة الربح التي يطلبها الممول الشريك أو المضارب . فعلى سبيل المثال افترض أن شخصا يريد أن يبدأ مشروعاً يتطلب تمويلا مقداره مليوناً ريالاً منها مليون ريال لشراء آلات ومعدات ، وافترض أن العائد المتوقع من الاستثمار مقداره ٢٠٪ ، فإذا كان الشخص لا يملك إلا مليون ريال فهو يحتاج إلى تمويل من الغير مقداره مليون ريال لشراء الآلات والمعدات ، افترض أن أمام الشخص خيارين متاحين الخيار الأول أن يحصل على التمويل عن طريق شريك آخر يطلب نصف الربح أي ١٠٪ من رأس المال تاركاً للشخص المستثمر الأول ١٠٪ ، أما الخيار الثاني هو أن يحصل الشخص الأول على الآلات والمعدات المطلوبة ( والتي قيمتها مليون ريال ) عن طريق الائتمان بتكلفة إضافية مقدارها ٥٪ من رأس المال أي ربع الربح المتوقع ، لا شك أن الشخص سيختار اللجوء للائتمان للتمويل بدلا من



المشاركة مع الشخص الآخر لكون الائتمان أقل تكلفة من الدخول في شركة مع الشخص الآخر<sup>(١)</sup>. كذلك افترض أن شخصا بحاجة إلى شراء بضاعة بقيمة ١٠٠ ألف ريال يحقق من بيعها ربحا متوقعا مقداره ٥٠ ألف ريال أي ٥٠٪ من رأس المال المستثمر ، فإذا كان الشخص لا يملك رأس مال نقدي لشراء البضاعة فهو على سبيل المثال قد يكون مخيرا بين شراء البضاعة بالائتمان مع تكلفة إضافية مقدارها ١٠٪ من قيمة البضاعة ( أي ١٠ آلاف ريال) ويتبقى له ربح مقداره ٤٠ ألف ريال ، أو ( وهذا هو الخيار الثاني ) أن يدخل في شركة مضاربة مع شخص يدفع التمويل المطلوب ويطلب نصف الربح المتوقع ( أي ٢٥ ألف ريال ) ويتبقى للشخص الأول نصف الربح ( أي ٢٥ ألف ريال ) ، ولا شك أن خيار الشراء بالائتمان أقل تكلفة من خيار الدخول في شركة مضاربة .

وفيما يتعلق بالدولة فإنه يمكن الإشارة إلى النقاط السابقة نفسها ، فالدولة قد تجد أنه من الأولى الاحتفاظ ببعض الإيرادات العامة أو الاحتياطي العام لمواجهة الطوارئ المستقبلية وتدير التمويل المطلوب عن طريق الائتمان ، كما أنها قد تجد في تمويل المشروعات التي تحقق أرباحا أن خيار اللجوء للائتمان هو أقل تكلفة من خيار الأساليب الأخرى المتاحة للتمويل .

وهكذا يتضح أن أحد أسباب اختيار الائتمان من بين أساليب التمويل المتاحة هو انخفاض تكلفته بالمقارنة بتكلفة الأساليب الأخرى .

---

(١) فإذا تحقق الربح المتوقع وهو ٤٠٠ ألف ريال فإن الشخص سيحصل على ربح صافي مقداره ٣٠٠ ألف ريال بعد تسديد قيمة الآلات والمعدات في حالة الشراء بالائتمان ، أما في حال الشركة مع الشخص الآخر فسيحصل على ربح صافي مقداره ٢٠٠ ألف ريال ، وهو نصف الربح .

#### ٤ - السهولة والملاءمة في الأسلوب الائتماني :

لقد سبق توضيح السهولة والملاءمة المتوافرة في الأسلوب الائتماني للتمويل سواء في التمويل الاستهلاكي أو التمويل الاستثماري أو في تمويل نفقات الدولة<sup>(١)</sup>. ولا حاجة هنا إلى إعادة ما سبق ذكره ، لكن المقصود هنا بيان أن تلك السهولة والملاءمة هي أحد أسباب تفضيل الأسلوب الائتماني على غيره من أساليب التمويل ، فالمستهلك أو المستثمر أو الدولة كل منهم قد يلجأ للأسلوب الائتماني لا لحاجته للتمويل بل لمجرد أن ذلك الأسلوب يتسم ببعض المميزات التي تسهل التعامل وتجعله أكثر مرونة ويسراً .

وبهذا نختتم هذا الفصل الذي تبين من خلاله الدور التمويلي للائتمان ، كما اتضح كذلك وضع الائتمان ضمن وسائل التمويل الأخرى . ولما كان الائتمان يتضمن فجوة زمنية بين منحه وسداده فإن إسهامه في التمويل يقتضي وجود ضمانات وحوافز تجعل مانح الائتمان يُقدِّم على منحه ، وهذا هو موضوع الدراسة في الفصل التالي .

(١) انظر ص ١٩١-١٩٣ ، ٢٧٠-٢٧١ ، ٣٠٨-٣٠٩ من هذا البحث

# الفصل الرابع

## الضمانات والحوافز في الائتمان

وفيه مبحثان

المبحث الأول : الضمانات في الائتمان .

المبحث الثاني : الحوافز في الائتمان .

## الفصل الرابع

### الضمانات والحوافز في الائتمان

إن الائتمان بطبيعته فيه تخل عن مال حاضر مقابل مال مؤجل . ففي البيع الآجل هناك تخل عن السلعة في الوقت الحاضر مقابل ثمنها المؤجل ، وفي بيع السلم هناك تخل عن رأس مال السلم في الوقت الحاضر مقابل السلعة المسلم فيها التي هي مؤجلة ، وفي القرض يتخلى المقرض عن مال حاضر مقابل تعهد المقرض بتسديد مثله في وقت لاحق . إن هذه الفجوة الزمنية في الائتمان بين الشيء ومقابله تقتضي أن يكون هناك ضمانات تطمئن من يتخلى عن المال الحاضر إلى أنه سيحصل في المستقبل على مقابله ، كما تقتضي من جهة أخرى أن تكون هناك حوافز أو دوافع تجعل الشخص يُقدم على منح الائتمان ، ذلك أن الإنسان بطبعه يفضل العاجل على الآجل ، فإذا كان هناك بدلان متساويين في كل شيء إلا في الزمن، أي أن أحدهما معجل والآخر مؤجل، فإن الإنسان يؤثر المعجل على المؤجل ، لذلك كان لابد هناك من حافز أو دافع يجعل الشخص يرضى بالبدل المؤجل<sup>(١)</sup> .

---

(١) رافيق المصري ، بيع التسييل ، مرجع سابق ، ص ٦٨ .

وفي هذا الفصل دراسة وبحث لتلك الضمانات والحوافز التي تقتضيها  
طبيعة الائتمان . وستكون الدراسة في مبحثين على النحو التالي :

المبحث الأول : الضمانات في الائتمان .

المبحث الثاني : الحوافز في الائتمان .

## المبحث الأول

### الضمانات في الائتمان

كما قد سبق فإن الفجوة الزمنية الموجودة في الائتمان تقتضي وجود ضمانات تطمئن مقدم الائتمان إلى أنه سيحصل في موعد الاستحقاق على سداد ائتمانه الذي قدمه دون تأخير . إن الفجوة الزمنية تجعل الائتمان يتضمن مخاطر إنكار أو امتناع أو تأخر المدين متلقي الائتمان عن السداد . والضمانات التي تكون في الائتمان يمكن تقسيمها إلى نوعين، وهما ضمانات الإثبات وضمانات السداد .

#### أولاً : ضمانات الإثبات

والمقصود بها الضمانات التي تطمئن مقدم الائتمان، وهو الدائن، إلى ثبوت حقه عند متلقي الائتمان، وهو المدين. فهي تثبت وجود ونشوء الدين وكذلك الشروط المصاحبة للعقد الائتماني ، وهي بذلك تحفظ حق الدائن من الإنكار أو النسيان أو الضياع بسبب مثل وفاة المدين ونحو ذلك .

إن هناك بعض التعاملات الائتمانية تتم في الواقع العملي اعتماداً على ثقة الدائن في المدين ، خاصة إذا وجدت أسباب لذلك، مثل علاقات القرابة أو الصداقة أو الجوار بين الطرفين. فهناك من التعاملات الائتمانية ما يتم مقابل اتفاق ووعده شفهي بالدفع، أو تكون مسجلة في دفاتر الطرف الدائن فقط دون وجود ما يثبت تلقي المدين لقيمة الائتمان، كما هو الحال في الشراء على

الحساب أو ما يعرف بأسلوب الدفتر المفتوح<sup>(١)</sup> حيث لا تكون التعاملات الائتمانية في بعض الحالات موثقة أو معززة بتوقيع العميل إما على الدفتر أو على فواتير تسليم أو نحو ذلك ، ففي كل هذه الحالات السابقة لا يكون لدى مانح الائتمان دليل يثبت نشوء المديونية، أو يبين شروط الاتفاق الائتماني ، لكن هذه التعاملات في الواقع العملي تظل محدودة النطاق، صغيرة المبالغ، ولا تشكل في العادة نسبة تذكر من إجمالي الائتمان<sup>(٢)</sup> .

في مجال ضمانات الإثبات في الائتمان يمكن التمييز بين وسيلتين لتوفير ذلك الضمان وهما الإشهاد والكتابة<sup>(٣)</sup> ، واللذان قد يستخدمان معا أو يستخدم كلا منهما بمفرده .

من حيث الإشهاد فهو أحد وسائل ضمان الحقوق وثبوتها، إذ به يمكن إقامة الشهادة عند الحاجة إليها ، والشهادة إحدى وسائل الإثبات الشرعية ،

(١) Open Book .

(٢) انظر: سامي خليل ، النقود والبنوك ، مرجع سابق ، ص ١٣٥ .

Eli Shapiro and Others , Money and Banking ,(New York: Holt, Rinehart and Winston Inc. , 5th Ed , 1968 ) , P. 52 .

Walter W. Hains , Money , Price and Policy , Op Cit , P. 68.

Douglas Greenwald , The MacGrw-Hill Dictionary of Modern Economics , (New York : MacGraw-Hill , 2nd Ed , 1973 ) , P. 410 .

(٣) الإشهاد هو المسبيل إلى إقامة الشهادة عند الحاجة ، وتعتبر الشهادة والكتابة من وسائل الإثبات . ولا شك أن هناك وسائل إثبات أخرى غيرهما مثل اليمين والقرائن ، لكن الوسائل الأخرى للإثبات ليست ضمانات مسبقة لإثبات الحق عند استحقاقه ، فوسائل الإثبات أعم من ضمانات الإثبات التي هي محل البحث هنا ، والتي يقصد بها وسائل الإثبات التي يمكن طلبها عند نشوء الحق والتي تطمئن مانح الائتمان إلى إمكانية إثبات حقه عند حلول أجل استحقاقه .

وإن كان في عصرنا الحاضر قل اللجوء إليها ، وضعفت أهميتها خاصة في مجال الديون والمعاملات المالية نظرا لانتشار العلم واستعمال الكتابة والاعتماد عليها في إثبات التعاملات بسبب تعقد وتشابك وكثرة تفاصيل المعاملات والتي لا يضبطها إلا الكتابة<sup>(١)</sup> .

لقد جاء الحث على الإشهاد على الديون في قول الله تعالى : ﴿ يا أيها الذين آمنوا إذا تداينتم بدين إلى أجل مسمى فاكتبوه... ﴾ إلى قوله ﴿... واستشهدوا شهيدين من رجالكم فإن لم يكونا رجلين فرجل وامرأتان ممن ترضون من الشهداء أن تضل إحداهما فتذكر إحداهما الأخرى ولا يأب الشهداء إذا ما دعوا... ﴾ الآية<sup>(٢)</sup> . ففي سائر الأمور المالية يمكن التوثق بإشهاد رجلين أو رجل وامرأتين كما اتفق على ذلك الفقهاء<sup>(٣)</sup> .

أما من حيث الكتابة فهي أيضا إحدى وسائل التوثق وضمان الإثبات في مجال الديون والائتمان . وقد انتشر الاعتماد عليها في عصرنا الحاضر واكتفي بها عن الإشهاد . وقد اختلف الفقهاء في مشروعية الكتابة باعتبارها وسيلة من

---

(١) انظر محمد مصطفى الزحيلي ، وسائل الإثبات في الشريعة الإسلامية ، ( دمشق : مكتبة دار البيان ، ط ١٤٠٢ ، ص ١٢٠ .

(٢) سورة البقرة ، آية ٢٨٢ .

وهناك خلاف حول الأمر بالإشهاد، هل هو على سبيل الندب أو على سبيل الوجوب؟ وقد رجح ابن العربي أن الإشهاد ليس واجبا ، والأمر به إنما هو أمر إرشاد للتوثق والمصلحة . انظر ابن العربي ، أحكام القرآن ، مرجع سابق ، ٢٥١/١ ، ٢٥٨ .

(٣) محمد الزحيلي ، وسائل الإثبات في الشريعة الإسلامية ، مرجع سابق ، ص ١٦٨ .



وسائل الإثبات بشكل عام وكامل واتسع الخلاف بينهم<sup>(١)</sup> ، لكن رجح بعض المعاصرين القول بمشروعيتها في إثبات الحقوق نظرا لقوة الأدلة ، ولحاجة الناس إلى استعمالها واللجوء إليها. و القول بعدم حجيتها يؤدي إلى الحرج والمشقة في المعاملات بين الناس فتتعطل مصالحهم ، وتضيع حقوقهم وأموالهم لعدم تيسر الشهود دائما ، وإن وُجد الشهود عند التعاقد فقد يغيبون عند التنازع والقضاء أو ينسون أو يموتون<sup>(٢)</sup> . ومن الأدلة على مشروعية الكتابة قول الله تعالى : ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ... ﴾ الآية<sup>(٣)</sup> ، فهذه الآية تقر اعتبار الكتابة وثيقة في المعاملات ، والاعتماد عليها عند الإنكار والجحود ، والاحتجاج بها أمام القضاء . ومن الأدلة أيضا من السنة استعمال النبي ﷺ للكتابة ، فقد كتب لسراقة بن جعشم المدلجي كتابَ أمن ليلة الهجرة ، كما أن ما كان يجريه ﷺ من صلح ومعااهدات كانت تكتب كما في صلح الحديبية<sup>(٤)</sup> .

(١) يمكن إجمال الخلاف حول مشروعية الكتابة في قولين :

الأول : أن الكتابة باعتبارها وسيلة من وسائل الإثبات ليست مشروعة . وهذا قول جمهور الفقهاء ورواية عن الإمام أحمد. واستثنوا بعض الحالات المعينة فأقروا بمشروعيتها خاصة ، مثل كتب القاضي ودفتر البياع .

الثاني : أن الكتابة باعتبارها وسيلة من وسائل الإثبات مشروعة ، وهذا قول المالكية ورواية عن أحمد وهو قول بعض السلف والمتأخرين .

انظر حول تفصيل هذا الموضوع : محمد الزحيلي ، وسائل الإثبات ، مرجع سابق ، ص ٤٢٣ .

(٢) المرجع نفسه ، ص ٤٢٢، ٤٣١. نزيه حماد، دراسات في أصول المدائبات، مرجع سابق، ص ٨٠-٨١.

(٣) سورة البقرة ، آية ٢٨٢ .

(٤) انظر تفصيل الأدلة على مشروعية الكتابة والاحتجاج بها عند :

محمد الزحيلي ، مرجع سابق ، ص ٤٢٥ وما بعدها .

وكما سبق فإن الاعتماد في عصرنا الحاضر قد ازداد على الكتابة في تحرير عقود الائتمان وشروطه ، وتُعرف موافقة المدين على ذلك بتوقيعه والإشارة إلى قبوله لمقتضيات العقد وشروطه . ولاشك أن اللجوء إلى الإشهاد مع الكتابة هو أكثر ضبطاً وأشد توثيقاً مما لو استخدم أحدهما بمفرده .

### ثانياً : ضمانات السداد

بالرغم من أن ضمانات الإثبات التي سبق ذكرها تطمئن مانح الائتمان على ثبوت دينه إلا أنها لا تطمئنه بالضرورة على سداد الدين أو عدم التأخر في سداده ، ف ضمان ثبوت الدين لا يعني دائماً ضمان السداد والالتزام بشروط العقد الائتماني ، فالمدين ربما تأخر وماتل في سداد المستحقات التي عليه أو عجز عنها أو حتى تهرب منها فاقترض الأمر أن تكون هناك ضمانات يرضى بها مانح الائتمان ( الدائن ) تضمن له بدرجة أو بأخرى حصوله على سداد ائتمانه دون تأخير أو مماطلة .

إن ضمانات السداد بشكل عام يمكن التمييز فيها بين نوعين رئيسيين، هما الضمانات الخاصة والضمانات العامة. فالضمانات الخاصة هي التي ترتبط ارتباطاً مباشراً بطالب الائتمان أي أن مانح الائتمان يراعي توافرها أو يطلبها من طالب الائتمان ، أما الضمانات العامة فهي لا تتصل اتصالاً مباشراً بطالب ائتمان معين، أو بمعاملة ائتمانية بذاتها عند نشوئها، ولكنها توفر نوعاً معيناً من الضمان للائتمان بشكل عام . وفيما يلي دراسة لكلا هذين النوعين من الضمانات .

## أولاً : الضمانات الخاصة

كما سبق فإن الضمانات الخاصة هي التي تتصل اتصالاً مباشراً بطالب الائتمان . والضمانات الخاصة التي يقتنع ويرضى بها الدائن متعددة وكثيرة ، فقد تكون مجرد ثقة الدائن في المدين والمبنية على عدة معايير أخلاقية ومالية ، وقد تصل إلى حد المطالبة بضمان عيني أو رهن ليتم تحصيل الدين منه عند عجز المدين عن السداد أو رفضه له أو تأخره عن موعد استحقاقه . وفيما يلي بحث ومناقشة أهم تلك الضمانات وأبرزها .

### ١- شخصية طالب الائتمان :

يقدم الائتمان أحياناً اعتماداً على شخصية طالب الائتمان كضمان للسداد وعدم التأخير ، أي أن مانح الائتمان يكتفي بالوعد بالسداد الذي يقدمه طالب الائتمان دون أن يطلب المانح عينا مالية أو رهناً لضمان استيفاء دينه منها . ويطلق على الائتمان في هذه الحالة الائتمان الشخصي<sup>(١)</sup> . ويعتبر معظم الائتمان المقدم من المصارف التجارية التقليدية هو من هذا النوع ، حيث تقدم القروض المصرفية اعتماداً على سمعة ونزاهة العميل طالب القرض<sup>(٢)</sup> .

يقصد بشخصية طالب الائتمان في هذا المجال عادة الشخصية الخلقية من جانب والشخصية المالية من جانب آخر ، فمن المعروف في مجال التحليل الائتماني أن هناك عدة معايير يجب مراعاتها كلها أو بعضها والاستقصاء عنها

(١) انظر ص ١٢ من هذا البحث .

(٢) أحمد جامع ، النظرية الاقتصادية ، مرجع سابق ، ٦٧/٢ .

سامي خليل ، النقود والبنوك ، مرجع سابق ، ص ٤٩٣ .

قبل الموافقة على منح الائتمان ، وهذه المعايير غالبا ما تقسم إلى أربعة معايير وهي ، الشخصية والمقدرة ورأس المال والضمان<sup>(١)</sup> ، فإذا استثنينا معيار الضمان الذي يعني تقديم عين مالية ضمانا للائتمان فإن المعايير الثلاثة الأخرى وهي الشخصية والمقدرة ورأس المال كلها تدخل تحت مفهوم شخصية طالب الائتمان ، فمعايير الشخصية ينصبُّ على الشخصية الخُلُقِيَّة ، أما معياري القدرة ورأس المال فيندرجان تحت الشخصية المالية ، وفيما يلي شرح لتلك المعايير الثلاثة<sup>(٢)</sup> :

أ- الشخصية : وتعني مجموع الصفات الشخصية المعنوية والتي تتعلق بالأمانة والالتزام وسائر الصفات الأخلاقية للشخص من حيث التزامه بالوفاء بالتزاماته المالية في مواعيد استحقاقها ، هل يقوم بذلك أم لا بد من الإلحاح عليه مرارا بالسداد ، أو أن الأمر يقتضي اللجوء إلى المحكمة والقضاء ؟ فإذا كان طالب الائتمان يتصف بالمماطلة أو عدم الالتزام بالوفاء فإنه سوف يكون بلا شك في مركز ائتماني ضعيف مهما كانت مرتبته فيما يتعلق بالمعايير الأخرى ، أما إذا كان سجل

---

(١) تسمى هذه المعايير مجتمعة في الاصطلاح الأجنبي The Four c's of credit لأن كل معيار منها يبدأ في المصطلح الإنجليزي بالحرف C ، فالشخصية Character والمقدرة Capacity ورأس المال Capital والضمان Collateral . وهناك من يضيف معيار آخرى تبدأ أيضا بالحرف C مثل معياري الظروف Conditions و الحس العام Common sense . انظر :

سامي خليل ، النقود والبنوك ، مرجع سابق ، ص ١٢٨-١٢٩ .

نبيل إبراهيم سعد ، نحو قانون خاص بالائتمان ، ( الإسكندرية : منشأة المعارف ، ١٩٩١ ) ، ص ٢٩-٣١ .

Robert Cole and Lon Mishler , Consumer and Business Credit Management , Op cit , P. 163-164 .

(٢) للمراجع السابقة نفسها .

طالب الائتمان يوضح أنه يقوم بالوفاء بالتزاماته في مواعيدها فإن الأمر حينئذ يقتضي السير قدما لمزيد من التحقق من شخصية طالب الائتمان لمعرفة بعض سلوكياته المؤثرة على تصرفاته المالية مثل ميله إلى المقامرة والرهان ، كما يشمل ذلك البحث عن المحيط والمجتمع الذي يعيش فيه من حيث أصدقائه ومراكزهم المالية والاجتماعية ، كذلك البحث عما إذا كان للشخص سجل في الشرطة ومن ثم التحقق من نوعية الحوادث والقضايا المسجلة عليه ، كما أنه يبحث هل تعرض الشخص للإفلاس أم لا ؟ وفي الجملة فإن بحث شخصية طالب الائتمان يبين إلى حد بعيد مدى رغبة الشخص وإرادته لدفع مستحقاته في مواعيدها دون مماطلة .

ومما لاشك فيه أن التعاليم والأخلاق الإسلامية ومدى الالتزام بها له أثر كبير في الارتقاء بمستوى ودرجة شخصية طالب الائتمان، فالإسلام بأدابه يحث على الالتزام بالأمانة ، فالله سبحانه وتعالى يقول : ﴿إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا...﴾ الآية<sup>(١)</sup> ، ويقول تعالى: ﴿فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فليؤدِّ الَّذِي أَوْثَقَ أَمَانَتَهُ وَليَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ...﴾ الآية<sup>(٢)</sup> ، ويقول النبي ﷺ : (( أد الأمانة إلى من ائتمنك ، ولا تخن من خانك ))<sup>(٣)</sup> . كذلك فإن الإسلام يأمر بالوفاء بالعقود وينهى عن المماطلة في السداد، فالله سبحانه وتعالى

(١) سورة النساء ، آية ٥٨ .

(٢) سورة البقرة ، آية ٢٨٣ .

(٣) الترمذي وقال : حديث حسن غريب ، سنن الترمذي ، مرجع سابق ، كتاب البيوع ، ٥٦٤/٣ .

يقول : ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ... ﴾ الآية <sup>(١)</sup> ، ويقول النبي ﷺ : (( مَطْلُ الْغَنِيِّ ظَلَمٌ )) <sup>(٢)</sup> ، كذلك فإن الإسلام ينهى عن كل تصرف فيه إضاعة للمال فيما يضر الشخص في حياته الدنيوية والأخروية من إسراف وقمار وإنفاق على السلع الضارة وما إلى ذلك ، فالرسول ﷺ يقول : (( إِنْ أَلَّهَ اللَّهُ حَرَمَ عَلَيْكُمْ عَقُوقَ الْأُمَهَاتِ وَوَأْدَ الْبَنَاتِ وَمَنْعَا وَهَاتِ ، وَكَرِهَ لَكُمْ قَيْلَ وَقَالَ وَكَثْرَةَ السُّؤَالِ إِضَاعَةَ الْمَالِ )) <sup>(٣)</sup> . وكما هو ملاحظ فإن الالتزام بهذه الآداب هو مما يقوي جانب شخصية المدين طالب الائتمان فهذه الأمور كما سبق هي التي يبحثها مانح الائتمان قبل الموافقة على منح الائتمان .

ب- المقدرة : إذ لا يكفي بطبيعة الحال أن يكون لدى طالب الائتمان الرغبة والإرادة لتسديد ما يحصل عليه من ائتمان ، بل يجب أن ينضم إلى ذلك القدرة على السداد في مواعيد الاستحقاق ، فإذا كان طالب الائتمان في مرتبة مناسبة من حيث الشخصية الخلقية فيجب حينئذ التحقق من شخصيته المالية. وهذا المعيار وهو القدرة والمعيار الذي يليه وهو رأس المال هما المعياران المتبعان لمعرفة الشخصية المالية

(١) سورة المائدة ، آية ١ .

(٢) البخاري ، صحيح البخاري ، مرجع سابق ، كتاب الاستقراض ، باب مَطْلُ الْغَنِيِّ ظَلَمٌ ، ٦١/٥ .

مسلم ، صحيح مسلم ، مرجع سابق ، كتاب المساقاة ، باب تحريم مَطْلُ الْغَنِيِّ ، ١١٩٧/٣ .

(٣) البخاري ، صحيح البخاري، مرجع سابق ، كتاب الاستقراض، باب ما ينهى عن إضاعة المال ، ٦٨/٥ .

مسلم ، صحيح مسلم ، مرجع سابق ، كتاب الأفضية ، باب النهي عن كثرة المسائل من غير حاجة ، ١٣٤١/٣ .

لطالب الائتمان والتحقق من قدرته على السداد . إن معيار المقدرة كما هو واضح يعني مدى استطاعة الشخص طالب الائتمان لسداد التزامه ، وغالبا ما يتضمن هذا المعيار التحقق من دخل طالب الائتمان إذ الدخل هو المصدر الطبيعي لسداد الالتزام، كما يُتحقق هل هناك تناسب للدخل مع الالتزام الذي يفرضه الائتمان المقدم ؟ وهذا يقتضي أن يكون الدخل محددًا بدقة أو قابلاً للتوقع ، كما يجب أن لا يكون الدخل معرضاً للنقص الشديد في المستقبل بما يؤثر على القدرة على الوفاء بالسداد ، كما يتم التحقق من مستوى إنفاق الشخص وطبيعة عمله من حيث استقراره أو تعرض الشخص للبطالة، إذ يجب أن يكون العمل محتمل البقاء بدرجة ملائمة ، كما يتم كذلك التحقق من مديونيات الشخص الأخرى ، ومدى تأثيرها في القدرة على السداد . وفي حالة الائتمانات الصغيرة المبالغ خاصة في الائتمان الاستهلاكي فإنه يكفي بمعياري الشخصية والمقدرة لاتخاذ قرار منح الائتمان .

ج- رأس المال : وهذا المعيار عادة ما يتم التحقق منه في حالة القروض الكبيرة حيث يقتضي الأمر التحقق من المركز المالي لطالب الائتمان ، فهذا المعيار يبين القوة المالية لطالب الائتمان عن طريق معرفة الأصول التي يملكها، حيث إن هذه الأصول توفر ضمانا إضافيا لمقدرة الشخص على السداد . إن الأصول التي يتم التحقق منها ما هو غير مادي مثل قدرة الشخص على الحصول على عمل آخر بسرعة اعتمادا على المهارات والمعرفة التي يمتلكها ، ومنها - بل أغلبها - أصول مادية تتضح من خلال النظر في القوائم المالية التي تبين مقدار ما يملكه

طالب الائتمان ومقدار ما هو مدين به ، فإذا كان الموظف مثلاً له نسبة كبيرة في ملكية منزله أو أن سيارته قد تم سداد قيمتها بالكامل فإن هذا يوحي بأنه في مركز ائتماني مقبول ، كذلك فإن صافي حقوق المساهمين في شركات الأعمال يبيّن المركز المالي لتلك الشركات ، فكلما زاد صافي حقوق المساهمين كان ذلك دليلاً على قوة ومتانة المركز المالي للشركة وبالتالي تصنيفها في مركز ائتماني أكبر .

وهكذا فإن شخصية طالب الائتمان المعتمدة على المعايير السابقة الذكر تعتبر أحد الضمانات التي تقبل عادة في مجال التمويل الائتماني بأشكاله وأنواعه المختلفة . ومما يجدر ذكره أنه قد وردت الإشارة في القرآن الكريم إلى الاكتفاء بشخصية طالب الائتمان في بعض الحالات كضمان لسداد الائتمان الممنوح ، فالله سبحانه وتعالى يقول في سياق الأمر بكتابة الدين : ﴿ وإن كنتم على سفر ولم تجدوا كتاباً فإمّن بقبضه فإن أمن بكم بعضاً فليؤد الذي أؤتمن أمانته وليتق الله ربه... ﴾ الآية <sup>(١)</sup> فالرهن كما سيأتي هو أحد ضمانات السداد ولكن قد يتجاوز عنه مانح الائتمان اعتماداً على شخصية المدين ، ﴿ فإن أمن بكم بعضاً ﴾ . بل إن الآية تعني أيضاً التجاوز حتى عن ضمانات الإثبات من كتابة وإشهاد اعتماداً على الثقة في شخصية المتعامل وهو المدين <sup>(٢)</sup> .

(١) سورة البقرة ، آية ٢٨٣ .

(٢) انظر ابن العربي ، أحكام القرآن ، مرجع سابق ، ٢٦٢/١ .



## ٢- الكفالة :

تعتبر الكفالة أحد الضمانات المتبع تطبيقها في مجال تقديم الائتمان ، وفيها يطلب مانح الائتمان من طالب الائتمان تقديم كفيل ( شخص ) يضمن سداد الائتمان الممنوح . ويلاحظ اتساع استخدام هذا النوع من الضمانات في مجال بيوع التقييط ، كما أن له تطبيقات متفاوتة في المصارف الإسلامية<sup>(١)</sup> .

إن الكفالة كما هو معلوم أحد الضمانات المشروعة في النظام الإسلامي ، فقد شرعت بالكتاب والسنة والإجماع ، أما الكتاب فقول الله تعالى : ﴿ ولئن جاء به حمل بعير وأنا به زعيم ﴾<sup>(٢)</sup> . قال ابن عباس : الزعيم الكفيل<sup>(٣)</sup> .

وأما السنة فقول النبي ﷺ : (( الزعيم غارم ))<sup>(٤)</sup> . وكذلك ما جاء في الصحيح من أن النبي ﷺ أتى بجنازة ليصلي عليها فقال : هل عليه من دين ؟

(١) انظر على سبيل المثال مستعين علي عبد الحميد ، السياسة التمويلية للمصارف الإسلامية السودانية ، مرجع سابق ، ص ١٤٧ وما بعدها .

(٢) سورة يوسف ، آية ٧٢ .

(٣) ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٥٩٠/٤ .

وهذا الأثر عن ابن عباس ضعفه الألباني في إرواء الغليل ، مرجع سابق ، ٢٤٥/٥ . كما اعترض على الاستدلال بالآية بأن هذا شرع من قبلنا . وأجيب عن ذلك بأن شرع من قبلنا إذا أقره الإسلام ولم ينكره فهو شرع لنا ، وهذا حاصل في الكفالة .

انظر نزيه حماد ، دراسات في أصول المداينات ، مرجع سابق ، ص ١١٧ .

(٤) ابن ماجه ، سنن ابن ماجه ، مرجع سابق ، كتاب الصدقات ، باب الكفالة ، ٨٠٤/٢ .

أبو داود ، سنن أبي داود ، مرجع سابق ، كتاب البيوع ، باب في تضمين العارية ، ١٩٩/٥ .

الترمذي وقال : حديث حسن غريب ، سنن الترمذي ، مرجع سابق ، كتاب البيوع ، باب في أن العارية مؤداة ، ٥٦٥/٣ .

وقد صحح الألباني هذا الحديث في إرواء الغليل ، مرجع سابق ، ٢٤٥/٥ .

قالوا : لا . فصلى عليه ، ثم أتى بجزاة أخرى ، فقال : هل عليه من دين ؟  
قالوا : نعم . قال : فصلوا على صاحبكم . قال أبو قتادة : عليّ دينه  
يارسول الله . فصلى عليه <sup>(١)</sup> .

وأما الإجماع فقد أجمع المسلمون على جواز الكفالة في الجملة ، ولكن  
اختلفوا في الأحكام التفصيلية لها <sup>(٢)</sup> .

إن مانح الائتمان عادة ما يلجأ إلى طلب الكفالة، كضمان لسداد الدين  
عند موعد استحقاقه، إما لعدم معرفته التامة بشخصية طالب الائتمان، أو عندما  
تكون معايير منح الائتمان بناء على شخصية طالب الائتمان أقل درجة من  
الحد الذي يمكن معه الوثوق في سداد الدين بشكل كاف . كذلك فإن طلب  
الكفالة قد يكون مجرد الرغبة في زيادة التوثق وخفض احتمال التخلف عن  
السداد أو التأخر فيه وتفادي العوارض غير المتوقعة التي قد تطرأ فتؤثر على  
رغبة أو قدرة الشخص على السداد، إذ إن المعايير الشخصية لمنح الائتمان والتي  
سبق ذكرها وهي الشخصية والمقدرة ورأس المال تبنى في غالب الأحوال على  
الواقع الحالي لشخصية طالب الائتمان ، ومع أن الأخذ بها ومراعاتها يقلل من  
احتمال التخلف عن السداد إلا أنه مع ذلك قد تحصل عوارض غير متوقعة  
تؤثر على رغبة أو قدرة الشخص على السداد مثل فقدان العمل أو التحول في  
أخلاق والتزام الشخص أو فقدانه لبعض أو كل الأصول التي يملكها لسبب أو  
لآخر . وبناء على ذلك فإنه مما لا شك فيه أن الكفالة كضمان في الائتمان هي

(١) البخاري ، صحيح البخاري ، مرجع سابق ، كتاب الكفالة ، باب من تكفل عن ميت ديناً فليس له أن  
يرجع ، ٤٧٤/٤ .

(٢) ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٥٩١/٤ .

أفضل من الاعتماد على مجرد شخصية طالب الائتمان ، لأن الكفالة في الائتمان تعني منح ذلك الائتمان بناء على استعداد شخصيتين للسداد<sup>(١)</sup> بدلا من شخصية واحدة ، مما يقلل كما سبق من احتمال التخلف عن السداد لأن الكفالة باتفاق الفقهاء فيها التزام من الكفيل بأداء الدين ، وإن كان هناك خلاف بين الفقهاء حول ما إذا كان لرب الدين ( مانح الائتمان ) أن يطالب الكفيل قبل مطالبة المكفول عنه ( متلقي الائتمان ) أم لا .

والكفالة يمكن تطبيقها في كثير من المجالات والعقود الائتمانية مثل البيع الآجل ( بما يشمل بيع التقسيط وبيع المراجعة المصرفية ) وكذا في مجال القروض<sup>(٢)</sup> وفي بيع السلم على قول الجمهور<sup>(٣)</sup> .

(١) وربما أكثر من شخصيتين، فقد ذكر الفقهاء أنه يجوز تعدد الكفلاء ، فقد جاء في المغني: (ويجوز أن يضمن الحق عن الرجل الواحد اثنان و أكثر سواء ضمن كل واحد منهم جميعه أو جزءا منه ) . مرجع سابق ، ٦٠٦/٤ .

(٢) يجوز اشتراط الضمين ( الكفيل ) المعين في البيع بالثمن أو ببعضه ، كما يجوز اشتراطه في القرض .

انظر الشيرازي ، المذهب ، مرجع سابق ، ١٦٤/١٤ ، البهوتي ، كشاف القناع ، مرجع سابق ، ٣١٦ ، ١٨٩/٣ .

(٣) جمهور الفقهاء على جواز الكفالة في دين السلم ، وذهب الحنابلة في قول عندهم إلى عدم صحة أخذ كفيل في دين السلم . والقول بجواز الكفيل هو ما رجحه بعض المعاصرين وأخذ به مجمع الفقه الإسلامي .

السرخسي ، المبسوط ، مرجع سابق ، ١٥١/١٢ .

مالك ، المدونة ، مرجع سابق ، ١٤٩/٣ .

الشرييني ، مغني المحتاج ، مرجع سابق ، ٢٠٢/٢ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٤٢/٤ .

البهوتي ، كشاف القناع ، مرجع سابق ، ٣١١/٣ .

محمد صلاح الصاوي ، مشكلة الاستثمار في البنوك الإسلامية ، مرجع سابق ، ص ٢٧٣ .

قرار مجمع الفقه الإسلامي رقم ٩٥/٢/٨٩ في دورة مؤتمره التاسع المنعقد في أبو ظبي ١-٦ ذو القعدة

١٤١٥ هـ .

إن الكفالة مع كونها ضمانا لسداد الائتمان يقلل من احتمال التخلف عن السداد إلا أنها لا تخرج بالائتمان عن كونه ائتمانا شخصيا يعتمد في منحه على الثقة في شخص ما ، وإن كان هذا الشخص في حال الكفالة أكثر من واحد ( المدين + الكفيل ) ، لذلك يظل هناك احتمال قائم بدرجة أو بأخرى بعدم حصول السداد وبعدم إمكانية تحصيل الائتمان الممنوح ، وإن كان هذا الاحتمال كما سبق أقل منه في الائتمان الممنوح بناء على شخصية طالب الائتمان فقط . ومع أنه يمكن معالجة الأمر بطلب أكثر من كفيل<sup>(١)</sup> إلا أنه في الحقيقة كلما تعدد الكفلاء كان ذلك متعارضا مع السهولة والمرونة التي يجب أن يراعى توافر قدر مناسب منهما في المعاملة الائتمانية .

لا شك أن مجرد اشتراط الكفالة لضمان السداد يوجد عائقا في التعامل الائتماني ، وهذا العائق لا يوجد بطبيعة الحال في الائتمان الممنوح بناء على الثقة في شخصية طالب الائتمان فقط ، ولكن هذا العائق يخف كلما توافر الكفلاء المستعدون لتقديم الضمان لطالبي الائتمان.، ومع أن الكفالة كما يقول الفقهاء هي نوع من التبرع والمعروف الذي لا يصح أخذ الأجر عليه<sup>(٢)</sup> ، بل

(١) انظر ص ٣٨٢ حاشية ١ .

(٢) نص كثير من الفقهاء على عدم جواز الجعل أو الأجر في الكفالة للكفيل ، فقد جاء في المبسوط للسرخسي : ( ولو كفل رجل عن رجل بمال على أن يجعل له جعلا فالجعل باطل هكذا روي عن إبراهيم رحمه الله وهذا لأنه رشوة والرشوة حرام ) . مرجع سابق ، ٣٢/٢٠ . وجاء في الشرح الكبير للدردير : ( وأما صريح ضمان بجعل فلا خلاف في منعه لأن الشارع جعل الضمان والجاه والقرض لا تفعل إلا لله تعالى فأخذ العوض عليها سحت ) . مرجع سابق ، ٧٧/٣ . وجاء في المغني لابن قدامة : ( ولو قال اكفل عني ولك ألف لم يجز .... فإن الكفيل يلزمه الدين فإذا أداه وجب له على المكفول عنه فصار كالقرض . فإذا أخذ عوضا صار القرض جار للمنفعة فلم يجز ) . مرجع سابق ، ٣٥٩/٤ . وانظر البيهوتي ، كشاف القناع ، مرجع سابق ، ٣١٩/٣ . ولم أجد للشافعية نصا في الموضوع ، لكن الذي يبدو أنه لم يقل بجواز تابع الحاشية في الصفحة التالية ⇨

تبدل تطوعاً من قبل الكفيل للمكفول عنه ، إلا أنه يمكن القول أنه في النظام الإسلامي الذي يحث على التعاون وإسداء المعروف فإن الكفالة ستكون متوافرة لطالبي الائتمان خاصة إذا كان الائتمان المطلوب هو مما يتعلق بضروريات الحياة ، وبالتالي فإن اشتراط الكفالة في الائتمان لن يكون عائقاً

← متابعة حاشية الصفحة السابقة

الجعل على الكفالة سوى الشيعة الإمامية وبعض المعاصرين ، منهم الشيخ علي الخفيف ومصطفى الهمشري . وقد استند بعض المعاصرين لتجويد العوض في الكفالة إلى ما ورد عن بعض الفقهاء من جواز أخذ الأجر على بذل الجاه . إلا أنه حتى لو سلمنا بالقول بجواز أخذ الأجر على الجاه فإن في الكفالة معنى آخر يمنع من أخذ الجعل ، وهو ما ذكره الحنابلة كما جاء في نص المغني السابق من أن الكفيل يلزمه الدين فإن أداه وجب له على المكفول عنه فصار كالقرض ، فإن أخذ عوضاً صار القرض جارياً لمنفعة . وقد عضد الشيخ علي السالوس القول بعدم جواز أخذ الأجر أو الجعل على الكفالة بحديث : " الزعيم غارم " ، إذ إنه يدل على أن الزعامة - الكفالة - غرم فكيف تتحول إلى غنم ، ثم نقل مجموعة من النصوص الفقهية المبينة لكون الكفالة لا تتضمن أي كسب أو حظ . ومع ذلك فإنه يمكن القول إن الكفيل إن لم يكن متبرعاً وتحمل بسبب كفالته نفقة فإنه يمكن إلزام المكفول عنه بتلك النفقة دون زيادة على نحو ما قد سبق بيانه من جواز تحميل المقرض تكاليف عملية الإقراض التي تكبدها المقرض ( انظر ص ٢١٨ من هذا البحث ) . وانظر في موضوع العوض في الكفالة :

علي أحمد السالوس ، الكفالة في ضوء الشريعة الإسلامية ، ( الكويت : مكتبة الفلاح ، ط ١ ، ١٤٠٦ ) ، ص ١٣٩ وما بعدها .

عمر المترك ، الربا والمعاملات المصرفية ، مرجع سابق ، ص ٣٨٧ وما بعدها .

بكر أبو زيد ، فقه النوازل ، ( الرياض : مكتبة الرشد ، ط ١ ، ١٤٠٧ ) ، ١/٢٠٨ .

محمد عثمان شبيب ، المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي ، ( الأردن : دار النفائس ، ط ٢ ، ١٤١٨ ) ، ص ٢٥٥ وما بعدها .

مصطفى الهمشري ، الأعمال المصرفية و الإسلام ، مرجع سابق ، ص ٢٢٤ وما بعدها .

سامي حمود ، تطوير الأعمال المصرفية ، مرجع سابق ، ص ٣٠١ .

قرار مجمع الفقه الإسلامي رقم ١٢ في مؤتمر المجمع الثاني المنعقد في جدة ١٠-١٦ ربيع الثاني ١٤٠٦ ، ٢٢-٢٨ ديسمبر ١٩٨٥ .

كبيراً في المعاملة الائتمانية خاصة كلما ازداد التزام الأشخاص في المجتمع،  
وعظم حرصهم على تطبيق التعاليم والآداب الإسلامية .

### ٣- الرهن

يعتبر الرهن أحد أساليب ضمان الائتمان المعروفة والمستخدمه، بل هو  
أحد المعايير التي تراعى عند منح الائتمان ، وهي كما سبق الشخصية والمقدرة  
ورأس المال والضمان ، فالضمان <sup>(١)</sup> هو الرهن ، إذ يُعرّف معيار الضمان بأنه  
تقديم مال معين ضماناً لسداد الائتمان من قيمته عند فشل المدين في الوفاء  
بالتزامه لأي سبب من الأسباب <sup>(٢)</sup> . وبالرغم من أن الضمان لا يطلب من  
المدين دائماً إلا أن وجوده مما يعزز ثقة الدائن في الحصول على دينه .

إن الرهن كما يعرفه الفقهاء هو المال الذي يجعل وثيقة بالدين ليستوفى  
من ثمنه إن تعذر استيفاؤه ممن هو عليه <sup>(٣)</sup> . كما يعرف بأنه جعل عين مال  
وثيقة بدين يستوفى منها عند تعذر وفائه <sup>(٤)</sup> . والفرق بين التعريفين أن الأول  
ينطبق على الشيء المرهون أما الثاني فينطبق على عملية الرهن نفسها ، فالرهن

(١) Collateral

(٢) انظر

Robert Cole & Lon Mishler , Consumer and Business Credit Management, Op.Cit., P. 5, 163.

(٣) ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٤/٣٦١ .

(٤) الشرييني ، مغني المحتاج ، مرجع سابق ، ٢/١٢١ .

قد يطلق ويراد به المال المرهون ، وقد يطلق ويراد به عملية توثيق الدين بالشيء المرهون .

والرهن مشروع بالكتاب والسنة والإجماع . أما الكتاب فقول الله تعالى : ﴿ وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَى سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَانٌ مَّقْبُوضَةٌ... ﴾ الآية (١) . وأما السنة فقد صح عن النبي ﷺ أنه اشترى من يهودي طعاما ورهنه درعه (٢) . وأما الإجماع فقد أجمع المسلمون على جواز الرهن في الجملة (٣) وإن اختلفوا في أحكامه التفصيلية .

ويمكن استخدام ضمان الرهن في كل التعاملات الائتمانية فجمهور الفقهاء متفقون على جواز أخذ الرهن في ثمن المبيع ودين السلم والقرض (٤) .

(١) سورة البقرة ، آية ٢٨٣ .

(٢) البخاري ، صحيح البخاري ، مرجع سابق ، كتاب الرهن ، باب من رهن درعه ، ١٤٢/٥ .

مسلم ، صحيح مسلم ، مرجع سابق ، كتاب المساقاة ، باب الرهن وجوازه في الحضر والسفر ، ١٢٢٦/٣ .

(٣) ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٦٢/٤ .

(٤) السرخسي ، المبسوط ، مرجع سابق ، ١٥/١٢ .

المرغيناني ، الهداية شرح البداية ، مرجع سابق ، ٨٧/٩ .

ابن رشد ، بداية المجتهد ، مرجع سابق ، ٢٩/٨ .

ابن عبد البر ، الكافي ، مرجع سابق ، ص ٤١٠ .

الشيرازي ، المهذب ، مرجع سابق ، ١٨٠/١٣ .

البهوتي ، كشاف القناع ، مرجع سابق ، ٣٢٤،٣١١/٣ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٤٣،٣٤٢/٤ .

وفيما يتعلق بالرهن في دين السلم فقد أخذ به مجمع الفقه الإسلامي في قراره رقم ٩٥/٢/٨٩ في دورة مؤتمره التاسع المنعقد في أبو ظبي ١-٦ ذو القعدة ١٤١٥ .

كما أنه يجوز رهن كل عين يجوز بيعها<sup>(١)</sup> ، أما الدين فلم يجوز رهنه سوى المالكية والشافعية في قول عندهم خلاف الأصح<sup>(٢)</sup> .

إن ضمان الرهن عادة ما يلجأ إليه نظراً لما يتميز به من توفير المزيد من الثقة في تحصيل الدين في موعد استحقاقه حتى لو أخفق المدين في الالتزام بذلك ، فمناخ الائتمان قد يجد أن المعايير التي تتصل بشخصية المدين غير كافية ، أي لم تصل إلى درجة توفير الثقة في سداد الدين ، فقد يكون دخل المشروع مثلاً أو دخل المستهلك ( طالب الائتمان ) لا يتناسب مع أقساط سداد الدين ، أو قد تكون الأصول التي يملكها طالب الائتمان غير كافية للوثوق في سداد الائتمان عند وجود عوارض تؤثر في دخله مع زيادة احتمال حصول تلك العوارض الأمر الذي يعني عدم استقرار مصدر الدخل ، ومثل هذا الوضع يكون في حالة المشروعات الجديدة النشاط مثلاً أو في حالة المستهلك الفرد الذي يزيد احتمال تعرضه للبطالة وفقدان العمل الذي هو مصدر الدخل . إن ضمان الرهن بلا شك يفوق في قوته الضمان الشخصي سواء ما كان معتمداً على شخصية طالب الائتمان، أو ما كان معتمداً على ضمان شخصية أخرى كما في حالة الكفالة . والسبب في ذلك أن الرهن

(١) الدردير ، الشرح الكبير مع حاشية الدسوقي ، مرجع سابق ، ٢٣١/٣ .

ابن عبد البر ، الكافي ، مرجع سابق ، ص ٤١٠ .

الشرييني ، مغني المحتاج ، مرجع سابق ، ١٢٢/٢ .

البهوتي ، كشف القناع ، مرجع سابق ، ٣٢١/٣ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٧٤/٤ .

(٢) الدسوقي ، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير ، مرجع سابق ، ٢٣١/٣ .

الشرييني ، مغني المحتاج ، مرجع سابق ، ١٢٢/٢ .



بطبيعته يعني وجود أصل معين ( وهو الشيء المرهون ) لتوثقة الدين ، فعند إخفاق المدين في السداد فإن هذا الأصل يمكن أن يباع ليسدد من ثمنه الائتمان. والرهن يعطي الدائنَ مانحَ الائتمان حق الاختصاص بضمنه عن سائر الغرماء الدائنين ، فلا يزاحمه الغرماء في حال إفلاس المدين بل يكون له أولا حق استيفاء الدين من ثمن الرهن، ثم ما زاد من الثمن عن الدين يكون للمدين فيرد على الغرماء الآخرين، أما إن نقص الثمن عن الدين فإن الدائن يأخذ الثمن ويكون مع بقية الغرماء ببقية الدين <sup>(١)</sup> . أي أن مانح الائتمان في حال ضمان الائتمان بالرهن يكون مقدما على بقية الدائنين بقدر ثمن الرهن ، وهذا التمييز يعطي الدائن مانح الائتمان مزيدا من الثقة في تحصيل الدين .

ومن جهة أخرى فإن تقديم الرهن كضمان للائتمان يوفر لطالب الائتمان بعض المزايا ، إذ يمكنه من الحصول على الائتمان بسرعة أكبر وربما بشروط أفضل من حيث تكلفة الائتمان أو مدته أو مبلغه .

إن الائتمان الممنوح بضمان الرهن عادة ما يكون مبلغه نسبة معينة من القيمة التقديرية للرهن، وذلك تحسبا لانخفاض قيمة الرهن في المستقبل . فقد يكون مبلغ الائتمان في حدود ٦٠-٨٠٪ من قيمة الرهن التقديرية . ويختلف الأمر تبعا للأصل المرهون ومدى استقرار أو تقلب سوقه ومدى إمكانية بيعه بسرعة وبتكلفة أقل . وبطبيعة الحال فإن الأمر يستلزم حسن تقدير قيمة الرهن

(١) ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٤/٤٤٨ .

المقدم كضمان، إذ إن الخطأ الكبير في تقدير قيمته قد يتسبب في صعوبات عند إخفاق المدين في السداد والرغبة في تسهيل الرهن لتحصيل الدين من قيمته<sup>(١)</sup>.

ومما يحسن ذكره هنا أن وجود الرهن كضمان للائتمان لا يعني إهمال الجانب الشخصي واعتماد المعايير المتصلة بشخصية طالب الائتمان لأن الأمر الطبيعي والمفضل هو أن يتم سداد الائتمان من قبل المدين بالأساليب الطبيعية المعتادة سواء من دخله أو من مدخراته أو من قيم بعض أصوله التي يقوم هو بتصفيتها لسداد الائتمان، وذلك دون الحاجة للجوء لتصفية الرهن وتسييله، إذ إن إجراءات تحصيل الدين من الرهن تتضمن بلا شك تكاليف مختلفة تمثل عبئا على مانح الائتمان، ومنها على سبيل المثال التأخر في تحصيل الدين بسبب الإجراءات القضائية والقانونية، كما أن بيع وتسييل الرهن لا يتم في العادة بسهولة، بل يتطلب ترتيبات كثيرة تقتضيها إجراءات البيع وتسجيله وما إلى ذلك، هذا بالإضافة إلى احتمال نقصان قيمة الرهن بسبب عوامل غير متوقعة مما يؤثر على إمكانية تحصيل الدين.

إن الرهن بالرغم من كونه ضمانا جيدا لسداد الائتمان إلا أنه يتعارض مع مرونة منح الائتمان وكفاءته التمويلية، فقد لا تتم بعض المعاملات الائتمانية أو كثير منها مجرد أن طالبي الائتمان غير قادرين على تقديم الرهن المطلوب،

---

(١) على سبيل المثال فإنه يذكر في هذا المجال قضية بنك مصر والتي اشتهرت بقضية المجوهرات حيث قدرت قيمة مجوهرات قدمت كضمان من بعض العملاء بأضعاف قيمتها الحقيقية، وحينما لجأ البنك إلى تسهيل تلك الضمانات فوجيء بأنها لا تكفي لسداد جزء ضئيل من قيمة المديونية. انظر

عبدالفتاح سليمان، معالجة الديون المشكوك في تحصيلها في المصارف العربية، منشور ضمن كتاب أساليب المعاشة المصرفية مع مخاطر الائتمان المصرفي، (بيروت: اتحاد المصارف العربية، ١٩٨٧)، ص ٢٢٣.

مما يعني أن الائتمان سيقدم لمن يستطيع تقديم الضمانات العينية دون من يستطيع السداد ولا يملك الضمان اللازم ، ومن هنا فقد قلل بعض الباحثين من كفاءة الرهن في المجال الاستثماري، مبينا أنها كفاءة محدودة بحجم ونطاق معين من العمليات الاستثمارية، وذلك بسبب أن بعض العمليات الاستثمارية الكبيرة قد يكون من الصعب تقديم رهن لضمان تمويلها، إذ إن ما تملكه تلك المشروعات من أصول هو أقل قيمة من حجم التمويل المرغوب<sup>(١)</sup> .

وفي الحقيقة فإن الأمر يستلزم التفريق بين هدفين هدف الضمان وهدف المرونة ، فمن حيث الضمان فإن كفاءة الرهن تتأثر بسيولة الأصل المرهون من جهة وتقلب سعره من جهة أخرى ، فمن حيث السيولة فإنه كلما ازدادت سيولة الأصل المرهون فإن هذا مما يزيد في كفاءة الرهن من حيث ضمان تحصيل الائتمان ، والعكس صحيح ، أما من حيث تقلب سعر الأصل المرهون فإنه كلما اتصف ذلك الأصل بتقلب سعره أدى ذلك إلى انخفاض كفاءته في تقديم الضمان اللازم ، أما إذا كان مستقر السعر ( على الأقل خلال فترة الائتمان ) فإن كفاءة الرهن في تقديم الضمان تزداد . ويلاحظ أنه قد يكون هناك علاقة بين سيولة الأصل المرهون وتقلب سعره ، إذ قد يحصل في الغالب أنه كلما قلت سيولة الأصل فإنه يزداد احتمال تقلب سعره ، والسبب في ذلك أنه في هذه الحالة يحتاج ذلك الأصل إلى وقت أكبر لتسييله<sup>(٢)</sup> . أما من حيث المرونة فإن الرهن لاشك يتعارض معها إذ إن الرهن يعتبر تقييدا للمعاملة

(١) نصر الدين فضل المولى ، معايير وضمانات الاستثمار في الاقتصاد الإسلامي ( مكة : جامعة أم القرى ، رسالة دكتوراة ، ١٤٠٨/١٤٠٩ ) ، ص ٢٨٦-٢٨٧ .

(٢) العلاقة بين كفاءة الرهن وسيولة الأصل المرهون من جهة وبين كفاءة الرهن وتقلب سعر ذلك الأصل أفادني بها المشرف الاقتصادي الدكتور أحمد فريد .

الائتمانية مما قد يؤثر على النشاط التمويلي من جهة وعلى العوائد التي يمكن تحقيقها لماحي الائتمان . وعندما يكون الرهن ذا كفاءة جيدة في تقديم الضمان اللازم فإنه ينبغي الموازنة بين هديفي الضمان والمرونة فقد تقتضي بعض الظروف التشديد على هدف الضمان وإعطاؤه أهمية نسبية أكبر، وقد تقتضي بعض الظروف عكس ذلك أي تقديم هدف المرونة في منح الائتمان وإعطاؤه الأولوية على هدف الضمان .

### ثانيا : الضمانات العامة

إن الضمانات العامة كما قد سبق الإشارة إليها هي ضمانات لا تتصل مباشرة بمدين معين أو معاملة ائتمانية محددة عند نشوئها ، بل هي نوع من الضمان للائتمان بشكل عام . وهذه الضمانات العامة يمكن إجمالها في دور الدولة في ضمان الائتمان الذي يمكن إبرازه في جانبين أساسيين هما نصيب الغارمين من الزكاة ، ومسئولية الدولة عن سداد دين الميت المفلس . وفيما يلي بيان وشرح لهذين الجانبين .

#### ١ - نصيب الغارمين من الزكاة :

يقول الله سبحانه وتعالى في بيان مصارف الزكاة ﴿ إِنَّمَا الصَّدَقَاتُ لِلْفُقَرَاءِ وَالْمَسَاكِينِ وَالْعَامِلِينَ عَلَيْهَا وَالْمُؤَلَّفَةِ قُلُوبِهِمْ وَفِي الرِّقَابِ وَالْغَارِمِينَ وَفِي سَبِيلِ اللَّهِ وَابْنِ السَّبِيلِ فَرِيضَةً مِّنَ اللَّهِ وَاللَّهُ عَلِيمٌ حَكِيمٌ ﴾<sup>(١)</sup> . فالآية الكريمة تقرر أن الغارمين هم من أهل الزكاة الذين يمكن أن يعطوا منها .

(١) سورة التوبة ، آية ٦٠ .

والغارمون جمع غارم ، وهو من عليه دين ولاوفاء عنده به <sup>(١)</sup> . فالغارم بالاتفاق هو من أهل الزكاة ، لكن هناك خلاف بين الفقهاء في تفصيلات أحكام من يستحق الزكاة من الغارمين ، وما هي شروط الغرم الذي يصح معه دفع الزكاة لهم ؟ فجمهور الفقهاء على أن الغارمين صنفان ، غارم لإصلاح ذات البين ، وغارم لمصلحة نفسه وأهله <sup>(٢)</sup> ، فالصنف الأول هو من تحمل مالا في ذمته للإصلاح بين قبيلتين أو طائفتين ، فهذا الصنف يعطى من الزكاة سواء كان غنيا أو فقيرا <sup>(٣)</sup> . أما الصنف الثاني وهو الغارم لمصلحة نفسه فهو من استدان وغرم لصالح نفسه وعياله في مباح <sup>(٤)</sup> ، فهذا بلا خلاف يعطى من

(١) القرطبي ، الجامع لأحكام القرآن ، مرجع سابق ، ١٨٣/٨ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٤٣٢/٦ .

(٢) القرطبي ، الجامع لأحكام القرآن ، مرجع سابق ، ١٨٣/٨ ، ١٨٤ .

النوري ، المجموع ، مرجع سابق ، ٢٠٦/٦ - ٢٠٧ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٤٣٢/٦ - ٤٣٣ .

البيهوتي ، كشف القناع ، مرجع سابق ، ٢٨١/٢ .

(٣) القرطبي ، الجامع لأحكام القرآن ، مرجع سابق ، ١٨٤/٨ .

النوري ، المجموع ، مرجع سابق ، ٢٠٧/٦ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٤٣٣/٦ ، ٤٣٤ .

البيهوتي ، كشف القناع ، مرجع سابق ، ٢٨١/٢ .

(٤) يشترط الفقهاء أن يكون الشخص قد استدان في طاعة أو مباح، فلو استدان لمعصية أو لإسراف في النفقة لم يكن مستحقا للزكاة لأن في ذلك إعانة على المعصية، إلا أنه إذا تاب فهناك خلاف في صحة إعطائه من الزكاة . انظر : القرطبي ، الجامع لأحكام القرآن ، مرجع سابق ، ١٨٣/٨ . الدسوقي ، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير ، مرجع سابق ، ٤٩٧/١ . النوري ، المجموع ، مرجع سابق ، ٢٠٨/٦ . ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٤٣٣/٦ . البيهوتي ، كشف القناع ، مرجع سابق ، ٢٨٢/٢ .

الزكاة ما يقضي به دينه إذا كان محتاجا بأن كانت أمواله لاتفي بدينه<sup>(١)</sup>.  
والغارم يعطى من الزكاة بقدر الحاجة لسداد الدين ، فإن لم يكن له مال أعطي ما يسد به دينه كله، وإن كان له مال لايفي بالدين أعطي ما يكمل به سداد الدين<sup>(٢)</sup> . وهناك خلاف بين الفقهاء حول الميت الذي عليه دين وليس له تركة تفي به هل يقضى دينه من الزكاة أم لا؟ فالجمهور على عدم جواز ذلك، وذهب المالكية والشافعية في وجه إلى جواز قضاء دين الميت كالحى<sup>(٣)</sup> .

وبغض النظر عن الاختلاف الفقهي حول تفصيلات إعطاء الغارم من الزكاة فإن هناك كما سبق اتفاقا على أن الغارم هو من تحمل ديننا في أمر مباح

(١) ابن الهمام ، فتح القدير ، مرجع سابق ، ٢٠٤/٢ .

ابن عابدين ، حاشية ابن عابدين ، مرجع سابق ، ٣٤٣/٢ .

القرطبي ، الجامع لأحكام القرآن ، مرجع سابق ، ١٨٤/٨ .

ابن العربي ، أحكام القرآن ، مرجع سابق ، ٩٦٨/٢ .

النوري ، المجموع ، مرجع سابق ، ٢٠٧/٦ .

الشربيني ، مغني المحتاج ، مرجع سابق ، ١١٠/٣ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٤٣٤/٦ .

البيهوتي ، كشف القناع ، مرجع سابق ، ٢٨١/٢ .

(٢) الدسوقي ، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير ، مرجع سابق ، ٤٩٧/١ .

النوري ، المجموع ، مرجع سابق ، ٢٠٨/٦ .

ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٤٣٤/٦ .

(٣) ابن الهمام ، فتح القدير ، مرجع سابق ، ٢٠٨/٢ .

القرطبي ، الجامع لأحكام القرآن ، مرجع سابق ، ١٨٥/٨ .

النوري ، المجموع ، مرجع سابق ، ٢١١/٦ .

البيهوتي ، كشف القناع ، مرجع سابق ، ٤٢٨/١ .

فيعطى من الزكاة ما يسدد أو يكمل سداد دينه ، وهذا يبين أن الزكاة فيها متسع لضمان بعض الديون ، وتتسع دائرة هذه الديون أو تضيق تبعاً لاتساع المذاهب الفقهية أو تضييقها حول تفصيلات هذا الأمر ، ولاشك أن هذا الضمان هو مما يزيد في ثقة الدائن في حصوله على دينه وسداد الائتمان الذي قدمه حتى لو فشل المدين في السداد ، ولهذا أثره النسبي أيضاً على اتساع التعامل الائتماني <sup>(١)</sup> .

إن الضمان العام للائتمان الذي توفره الزكاة من خلال مصرف الغارمين بلا شك ليس بمرتبة الضمان الخاص الذي يتصل بالمعاملة الائتمانية بذاتها ولكنه داعم له ، فالضمان العام الذي توفره الزكاة يرتبط إلى حد كبير بحصيلة الزكاة ، فكلما كانت كبيرة قوي دور الزكاة في ذلك . كما يرتبط من ناحية أخرى بترتيب المصارف من حيث الأهمية النسبية حيث قد تقدم بعض المصارف على الغارمين في بعض الأحوال <sup>(٢)</sup> ، كما أن حجم الائتمان الممنوح له أثر في ذلك إذ كلما كان هذا الحجم صغيراً أمكن للزكاة أن تساعد الغارم على أداء دينه .

(١) انظر يوسف القرضاوي ، فقه الزكاة ، مرجع سابق ، ٦٢٨/٢ .

(٢) الذي عليه جمهور الفقهاء أن الزكاة يمكن أن تصرف في مصرف واحد ، وخص مالك ذلك بحسب الحاجة ، كما ذكر أبو عبيد أن الإمام مخير في الصدقة ( الزكاة ) في التفريق في المصارف جميعها أو تخصيص بعضها دون بعض إذا كان ذلك على وجه الاجتهاد ، وذهب الشافعية إلى وجوب تعميم من وُجد من المصارف وهو رواية عن أحمد . والأخذ بقول الجمهور يوضح أن دور الزكاة في ضمان الائتمان يرتبط بترتيب المصارف من حيث الأهمية ، فقد تقدم مصارف أخرى على مصرف الغارمين فلا يوجد أحياناً في الزكاة ما يفي بقضاء ديون الغارمين أو بعضها .

المرغيناني ، بداية المبتدي مع الهداية ، مرجع سابق ، ٢٠٥/٢ . ابن رشد ، بداية المجتهد ، مرجع سابق ، ٩٢/٥ . مالك ، المدونة ، مرجع سابق ٢٥٣/١ . النووي ، المجموع ، مرجع سابق ، ١٨٥/٦ . الماردي ، الأحكام السلطانية ، مرجع سابق ، ص ١٠٦ ، ١٠٧ . ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٦٦٩ ، ٦٦٨/٢ ، ٤٤٠/٦ . أبو عبيد ، الأموال ، تحقيق محمد الهراس ، ( القاهرة : دار الفكر ، ١٤٠١ ) ، ص ٥١٥ .

ومن جهة أخرى فإن هناك في العادة إجراءات نظامية وقضائية يلزم المرور بها لإثبات الغرم وعدم المقدرة على السداد<sup>(١)</sup>، كل هذا مما يوضح أن دور الزكاة في ضمان الائتمان هو دور داعم للضمانات الخاصة .

## ٢- مسئولية الدولة عن سداد دين الميت المفلس

جاء في الحديث الصحيح عن أبي هريرة رضي الله عنه أن رسول الله ﷺ كان يؤتى بالرجل المتوفى عليه الدين فيسأل هل ترك لدينه فضلا؟ فإن خُذت أنه ترك لدينه وفاء صلى وإلا قال للمسلمين صلوا على صاحبكم . فلما فتح الله عليه الفتوح قال : (( أنا أولى بالمؤمنين من أنفسهم ، فمن توفي من المؤمنين فترك ديناً فعلي قضاؤه ، ومن ترك مالا فلورثته ))<sup>(٢)</sup> . قال الخطابي : ( هذا فيمن ترك ديناً لا وفاء له في ماله فإنه يقضي دينه من الفياء ، فأما من ترك وفاء فإن دينه مقضي عنه ، ثم بقية ماله بعد ذلك مقسوم بين ورثته )<sup>(٣)</sup> . ونقل ابن حجر عن ابن بطال قوله : ( وقوله فعلي قضاؤه أي مما يفىء الله عليه من الغنائم والصدقات ، قال : وهكذا يلزم المتولي لأمر المسلمين أن يفعل بمن مات وعليه دين ، فإن لم يفعل فالإثم عليه إن كان حق الميت في بيت المال يفى بقدر ما عليه من الدين وإلا فبقسطه )<sup>(٤)</sup> . وهكذا فإن الدولة

(١) ذكر بعض الفقهاء أن الغارم لا يقبل قوله في ادعاء الغرم إلا ببينة. النووي، المجموع، مرجع سابق، ٢٠٩/٦.

(٢) البخاري ، صحيح البخاري ، مرجع سابق ، كتاب الكفالة ، باب الدين ، ٤٧٧/٤ .

مسلم ، صحيح مسلم ، مرجع سابق ، كتاب الفرائض ، باب من ترك مالا فلورثته ، ١٢٣٧/٣ .

(٣) الخطابي ، معالم السنن ، مرجع سابق ، ٢٠٥/٤ .

(٤) ابن حجر ، فتح الباري ، مرجع سابق ، ٤٧٨/٤ .



مسئولة عن سداد دين الميت المفلس الذي ليس في تركته وفاء لدينه أو لبعض دينه<sup>(١)</sup> ، لكن كما يبدو فإن هذه المسؤولية تعتمد على وجود فائض في المال العام يمكن معه سداد الدين، فإن النبي ﷺ تكفل بسداد دين من مات بعد أن فتح الله عليه الفتوح وكثرت الأموال . ولا شك أن هذه المسؤولية توفر نوعا من الضمان والثقة في نفس الدائن أو مانح الائتمان في حصوله على سداد دينه حتى لو توفي المدين دون أن يكون له من الأصول المالية المختلفة ما يغطي كل أو بعض ذلك الدين .

إن ضمان الائتمان من خلال مسؤولية الدولة عن سداد دين الميت المفلس مثل ضمان الائتمان من خلال مصرف الغارمين في الزكاة لا يرقى إلى درجة الائتمان الخاص من حيث الكفاءة ولكن بلا شك يعتبر داعما للضمان الخاص وله أثر في توفير المزيد من الثقة في نفس مانح الائتمان في حصوله على سداد دينه ، وتزداد هذه الثقة كلما ازدادت قدرة الدولة على الاضطلاع بهذا الضمان أي كلما أمكن تحقيق فائض ملائم في الموازنة العامة يمكن الدولة من سداد دين الميت . ومن ناحية أخرى فإن لحجم الائتمان دوره في كفاءة هذا النوع من الضمان ، فكلما كان مبلغ الائتمان صغيرا أمكن للدولة أن تتدبر أمر سداده عند وفاة المدين مفلسا، أي أن كفاءة هذا الضمان في هذه الحالة تزداد.

وهكذا فتلك هي أهم الضمانات في الائتمان ، ومنها نتقل لدراسة الحوافز في الائتمان التي تجعل مانح الائتمان يُقدم على منحه .

(١) إن هذه المسؤولية قد تكون من باب الوجوب أو من باب الاستحباب ، فقد قال الإمام النووي : ( اختلف أصحابنا في قضاء دين من مات وعليه دين ، فقيل يجب قضاؤه من بيت المال ، وقيل لا يجب ) . شرح صحيح مسلم ، ( دار الفكر ، ١٤٠٣ ) ، ٦٠/١٢٠ . ولا شك أن درجة الضمان في حال الأخذ باستحباب قضاء دين الميت من قبل الدولة ستكون أقل منها في حال الأخذ بالوجوب .

## المبحث الثاني

### الحوافز في الائتمان

لقد سبقت الإشارة في أول هذا الفصل إلى أن الائتمان بطبيعته يتضمن فجوة زمنية بين تقديم المال من قبل مانح الائتمان والحصول على مقابله أو سداده من متلقي الائتمان ، وأن هذه الفجوة الزمنية تقتضي أن يكون هناك حوافز أو دوافع معينة تجعل مانح الائتمان يقبل التخلي عن المال الحاضر مقابل مال مؤجل لأن الإنسان بطبعه يفضل المال الحاضر على المال المؤجل، فلا يتخلى عن الحاضر مقابل المؤجل إلا لوجود حوافز أو دوافع معينة تجعله يُقدِّم على ذلك . وفي هذا المبحث سيتم دراسة أبرز وأهم تلك الحوافز والدوافع والتي يمكن تفصيلها فيما يلي :

#### ١- الأجر والثواب الأخروي :

إن إيمان الأفراد في المجتمع الإسلامي بالله سبحانه وتعالى وباليوم الآخر والجزاء والحساب ، وكذا رغبتهم فيما عند الله سبحانه وتعالى من أجر وثواب يشكل حافزا لمنح الائتمان في بعض الحالات ، خاصة وأن الائتمان النقدي (القرض) لا يمكن فيه اشتراط عائد مادي على المقرض ، فليس للمقرض إلا رأسماله الذي قدمه ، كما يقول سبحانه وتعالى : ﴿ وَإِنْ تَبْتُمْ فَلَكُمْ رُؤُوسَ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ ﴾ <sup>(١)</sup> . لذلك فإن الحافز الأخروي يأخذ أهمية كبرى نسبيا في تقديم الائتمان النقدي .

(١) سورة البقرة ، آية ٢٧٩ .

إن تقديم الائتمام لمن يطلبه لاشك أن فيه مساعدة وعونا له ، وفي بعض الحالات يكون تفرجاً لكربة أو تخفيفاً لها ، وهذا كله من عمل الخير الذي يحض عليه الإسلام ويرغب فيه ، كما جاءت بذلك النصوص الكثيرة العامة والخاصة والتي تبين أيضاً الأجر الكبير والثواب العظيم على هذا العمل ، فالله سبحانه وتعالى يقول : ﴿ وما تقدموا لأنفسكم من خير تجدوه عند الله هو خيراً وأعظم أجراً... ﴾ الآية <sup>(١)</sup> . كما يقول تعالى : ﴿ وافعلوا الخير لعلكم تفلحون ﴾ <sup>(٢)</sup> . ويقول النبي ﷺ : ( من نفس عن مؤمن كربة من كرب الدنيا نفس الله عنه كربة من كرب يوم القيامة ، ومن يسر على معسر يسر الله عليه في الدنيا والآخرة ، ومن ستر مسلماً ستره الله في الدنيا والآخرة ، والله في عون العبد ما كان العبد في عون أخيه... ) الحديث <sup>(٣)</sup> . كما جاء الحث على الإقراض بخصوصه وبيان فضله ، فقد روى الترمذي أن رسول الله ﷺ قال : ( من منح منيحة لبن أو ورق أو هدى زُقاقاً كان له مثل عتق رقبة ) <sup>(٤)</sup> . قال الترمذي : ( ومعنى قوله من منح منيحة ورق إنما يعني به قرض

(١) سورة المزمل ، آية ٢٠ .

(٢) سورة الحج ، آية ٧٧ .

(٣) مسلم ، صحيح مسلم ، مرجع سابق ، كتاب الذكر والدعاء ، باب فضل الاجتماع على تلاوة القرآن وعلى الذكر ، ٢٠٧٤/٤ .

(٤) الترمذي وقال : حديث حسن صحيح غريب ، سنن الترمذي ، مرجع سابق ، كتاب البر والصلة ، باب ما جاء في المنحة ، ٣٠٠/٤ .

(الدرهم) <sup>(١)</sup> . كما روى ابن ماجه أن النبي ﷺ قال : ( ما من مسلم يقرض مسلماً قرضاً مرتين إلا كان كصدقتها مرة ) <sup>(٢)</sup> . كما روى الإمام أحمد أن النبي ﷺ قال : ( إن السلف يجري مجرى شطر الصدقة ) <sup>(٣)</sup> . فهذه النصوص كلها تدل على فضل ثواب وعظم أجر بذل القرض وتقديمه لطالبه ، خاصة إذا كان المقرض يطلب القرض لحاجة ضرورية وعاجلة ، وهذا بلا شك حافز كبير للمقرض مقدم الائتمان خاصة إذا كان القرض المطلوب لا يضر به ، إما لأن الله سبحانه وتعالى قد بسط له في الرزق ، أو لأن مبلغ القرض المطلوب صغير لا يمحض بماله . وقد وردت الإشارة إلى هذا الحافز في الأثر عن ابن عمر رضي الله عنهما حيث قال : ( السلف على ثلاثة وجوه ، سلف تسلفه تريد به وجه الله فلك وجه الله ، وسلف تسلفه تريد به وجه صاحبك فلك وجه صاحبك ، وسلف تسلفه لتأخذ خبيثاً بطيب فذلك الربا ) <sup>(٤)</sup> . فالحافز على تقديم القرض قد يكون ابتغاء وجه الله وما عنده من الثواب والأجر ، فمن كان هذا مقصده فله ما قصد .

إن هذا الحافز يبرز بشكل واضح في القروض الاستهلاكية التي يطلبها المحتاجون لتأمين ضرورات معيشتهم من مأكلاً أو مشرباً أو مسكناً أو علاجاً

(١) المرجع نفسه .

(٢) ابن ماجه ، سنن ابن ماجه ، مرجع سابق ، كتاب الصدقات ، باب القرض ، ٨١٢/٢ .

وقد حسنه الألباني في إرواء الغليل ، مرجع سابق ، ٢٢٥/٥-٢٢٦ .

(٣) أحمد ، المسند ، مرجع سابق ، ٤١٢/١ .

وقد صحح إسناده أحمد شاكر في تحقيقه للمسند ، مرجع سابق ، ٦/٦-٧ .

(٤) مالك ، الموطأ ، مرجع سابق ، ٥٢٥/٢ .

أو تعليم ونحو ذلك، سواء لهم أو لمن يعولون من أسر ، أو لفك كربهم وقضاء ديون حلت عليهم يطالبهم بها أصحابها ، فالمجتمع المسلم لا يخلو من ذوي النفوس الكريمة والأخلاق الطيبة الذين يقدمون تلك القروض لا يتغون من وراء ذلك إلا وجه الله ، وإذا كان في المجتمع المسلم من يقدم المال تبرعا وهبة أفلا يقدم ذلك على سبيل القرض . كذلك فإن هذا الحافز قد يبرز أيضا في تقديم بعض القروض الاستثمارية الصغيرة التي تمكن المقرض من ابتداء مشروع صغير يدر عليه دخلا يوفر له ولأسرته حياة كريمة . وبالرغم من كون هذا الحافز أكثر وضوحا في الائتمان النقدي وتقديم القروض الحسنة بسبب طبيعتها في النظام الإسلامي من حيث عدم جواز الحوافز المادية المشروطة فيها ، بالرغم من ذلك، إلا أنه يمكن أن يكون هذا الحافز في الائتمان التجاري ( السلعي ) حيث تقدم بعض السلع أو الخدمات لمحتاجيها مع توفير تسهيلات ائتمانية لسداد أثمانها دون زيادة في أثمان تلك السلع أو الخدمات .

## ٢- التقدير المعنوي :

في بعض الحالات تكون الرغبة في الحصول على التقدير المعنوي حافزا لتقديم الائتمان . ويبرز هذا الحافز في بعض حالات تقديم الائتمان من أفراد لأفراد آخرين تجمعهم بهم صلة القرابة أو الصداقة أو الزمالة الدراسية أو العملية أو الجوار ونحو ذلك ، وكذا بعض حالات تقديم الائتمان من مؤسسات إنتاجية إلى مؤسسات إنتاجية أخرى تجمعها معها وحدة النشاط الإنتاجي أو التجاور المكاني أو نحو ذلك ، فيُقدم الائتمان رغبة في الذكر الحسن أو الوجاهة أو نوعا من المجاملة . وقد جاءت الإشارة إلى هذا الحافز في أثر ابن عمر رضي الله عنهما السابق ذكره حيث يقول : ( السلف على ثلاثة

وجوه) وذكر منها ( سلف تسلفه تريد به وجه صاحبك فلك وجه صاحبك )<sup>(١)</sup> ، فمن السلف ما يقدم لنيل تقدير المقترض وحسن ثنائه وحصول الواجهة والمركز الاجتماعي المرموق وما إلى ذلك من الاعتبارات المعنوية التي قد تكون مقصدا لتقديم الائتمان .

### ٣- العائد المادي :

إن كثيرا من التعاملات الائتمانية يمكن أن يكون الحافز فيها لتقديم الائتمان هو تحقيق نفع أو عائد مادي لمقدم الائتمان من خلال المعاملة الائتمانية ، وهذا العائد قد يكون في صورة ربح إضافي، أو في صورة وفورات مالية يحققها تقديم الائتمان. كما أنه من جهة أخرى قد يكون هذا العائد مشروطا في المعاملة الائتمانية وقد يكون غير مشروط. كذلك فإنه قد يتحقق بصورة مباشرة وقد يتحقق بصورة غير مباشرة .

مما لا شك فيه أن الائتمان النقدي وتقديم القروض لايجوز فيه اشتراط العائد المادي ، إذ إن ذلك من الربا ، ومن ثم فإنه في النظام الائتماني الإسلامي لا يصح تحقيق أي عائد مادي مشروط<sup>(٢)</sup> ، ومع ذلك فإن ذلك لا يمنع أن توجد بعض صور الائتمان النقدي يكون الهدف فيها من تقديم الائتمان هو تحقيق عائد مادي غير مشروط ، أو أن الائتمان النقدي يكون فيها سببا في تحقق عوائد مادية بطريق غير مباشر . فعلى سبيل المثال قد يقدم

(١) سبق تخريجه ص ٣٩٩ من هذا البحث .

(٢) من المعلوم أنه كما لاتجوز الزيادة أو العائد المادي المشروط في القرض فكذلك لايجوز ذلك إذا كان هذا مما هو معروف عرفا ولو لم يشترط ، إذ المعروف عرفا كالمشروط شرطا .

شخص ( فرد أو مؤسسة ) قرضاً لشخص آخر ( فرد أو مؤسسة ) رجاء أنه إذا احتاج المقرض في المستقبل إلى قرض أن يقابل المقرض المعروف بمعروف فيقرضه ، مع ملاحظة أن ذلك يتم بدون وجود شرط أو عرف بذلك ، فيكون هذا من قبيل تبادل القروض غير المشروط <sup>(١)</sup> . كذلك فإن العائد المادي في الائتمان النقدي قد يتحقق بصورة غير مباشرة وبدون ربط بين تقديم الائتمان وتحقيق العائد ، والمثال الذي يمكن ذكره في هذا المقام هو ما تقدمه بعض المؤسسات الإنتاجية من قروض حسنة لموظفيها والعاملين بها ، فإن هذه القروض قد تسهم ( وبشكل واضح في بعض الحالات ) في مزيد من ولاء الموظفين للمؤسسة مما يؤدي إلى زيادة إنتاجيتهم وبالتالي زيادة أرباح المؤسسة . وقد أشار بعض الباحثين إلى أن أحد الحوافز التي قد تدعو المصارف الإسلامية إلى تقديم القروض اللاربوية هو رغبتها في الاحتفاظ بعلاقات طيبة مع عملائها ورفع سمعة المصرف لأنها تؤدي خدمة اجتماعية مهمة، مما يزيد من تعاملهم معها ويزيد في أرباحها <sup>(٢)</sup> . كذلك فإن الشركات التي قد تحتاج إلى قروض مؤقتة لتجاوز بعض الأوضاع السيئة العابرة قد تقدم لها تلك القروض من أحد الشركاء ، فهذه القروض سيعود جزء من نفعها على الشريك مع كونها مقدمة للشركة التي تضم بطبيعة الحال شريكين أو أكثر. بالمثل فإن المصارف الإسلامية قد تقدم قروضا حسنة لعملائها الذين يرتبطون معها

(١) لقد سبق مناقشة مثل هذا عند الكلام عن القروض المتبادلة بين المصارف والاتفاق على ترتيب تعاوني في هذا الأمر ، وقد تقرر أن ذلك إذا كان على سبيل الاتفاق غير الملزم فلا بأس به . انظر ص ٣٢٤-٣٢٦ من هذا البحث .

(٢) محمد نجاه الله صديقي ، النظام المصرفي اللاربوي ، مرجع سابق ، ص ٤٣ .

بعلاقات مشاركة الأمر الذي يساعد على نماء مشروعات الشراكة ونجاحها وزيادة أرباحها ، مما يعني تحقق عوائد غير مباشرة لتلك المصارف (١) .

وفيما يتعلق بالائتمان التجاري فإن حافز تحقق عائد مادي هو بطبيعة الحال أكثر وضوحا وأرحب مجالا ، إذ إن ذلك العائد يمكن أن يتحقق عن طريق اشتراطه في المعاملة الائتمانية ، كما يمكن أن يتحقق بدون اشتراط .

**ففي ائتمان البيع الآجل** بصوره المختلفة، والذي يقدم فيه الائتمان من بائع السلعة أو الخدمة للمشتري في صورة تأجيل للثمن، كثيرا ما يكون السعر الآجل أعلى من السعر الحاضر ، وهذا الفرق بين السعرين يمثل عائدا ماديا يتحقق لمقدم الائتمان ، فهو حافز له لقبول تقديم ذلك الائتمان. ومع أن جزءا من هذا العائد في الحقيقة يغطي تكاليف تقديم الائتمان (٢) إلا أن جزءا منه في الحقيقة هو ربح إضافي يتحقق للبائع (٣) ، وهو بلا شك حافز أساسي لتقديم السلعة بثمن آجل (تقديم الائتمان للمشتري) ، لكن يجب ملاحظة أن عائد الائتمان هنا لا ينفك عن ممارسة العملية التجارية فهو مرتبط بتقديم السلعة والائتمان سويا ، فالائتمان هنا لا يقدم منفردا بل منضمًا إلى عملية تجارية.

(١) المرجع نفسه ، ص ٤٣ .

(٢) إن تكاليف الإنتاج في حالة البيع الآجل قد تكون في كثير من الأحيان أكبر من تكاليف الإنتاج في حالة البيع الحاضر نظرا لوجود بنود تكلفة في البيع الآجل غير موجودة في البيع الحاضر مثل عمليات الإثبات في النفقات ، ومتابعة المدينين ، ومطالبتهم بالسداد وما إلى ذلك .

(٣) في الواقع قد يكون هذا ربحا إضافيا ، وقد يكون تجنبًا للخسارة إذا كان السعر الحاضر للسلعة في السوق يقل عن تكلفة الإنتاج ( بسبب أوضاع السوق ) وتباع السلعة آجلا بسعر التكلفة ، كما قد يكون تقليلا للخسارة إلى أدنى حد إذا كان السعر الآجل يقل عن سعر التكلفة . لكن على العموم فإن العائد في حالة البيع الآجل هو أكبر من العائد في البيع الحاضر .



ومن جهة أخرى فإن العائد المادي في ائتمان البيع الآجل قد يتحقق بصورة غير مباشرة وذلك من خلال ما ينتج عن تقديم ذلك الائتمان من ترويج السلع وزيادة مبيعاتها إما نتيجة زيادة عدد المشترين، أو زيادة مشتريات العملاء أنفسهم ، فتقديم التسهيلات الائتمانية في سداد أثمان المشتريات له إسهام في ترويج المبيعات وبالتالي زيادة الأرباح الإجمالية للمؤسسات الإنتاجية ، فالمؤسسات التي تتيح الائتمان لعملائها من الأفراد والمؤسسات الخاصة والمؤسسات الحكومية عن طريق الشراء على الحساب أو الشراء ببطاقات الائتمان الخاصة<sup>(١)</sup> تجعل العملاء يقبلون على الشراء منها ، وقد يرتبطون بها في كل مشترياتهم حينما يفتح للعميل حساب ، ويسمح له بالشراء الآجل والدفع الدوري كل شهر مثلا ، ويزداد ذلك الارتباط حينما يكون لتلك المؤسسات فروع كثيرة منتشرة في البلاد حيث يمكن للعملاء أن يشتروا من أي فرع منها بواسطة بطاقات الائتمان الخاصة التي تمنح لهم ثم يدفعون أثمان جميع مشترياتهم في وقت لاحق ، مما يجعل العملاء مرتبطين بالشراء من تلك المؤسسات في كل مكان يوجد لها فيه فرع ، ولا شك أن هذا مما يزيد من مبيعات تلك المؤسسات وبالتالي أرباحها<sup>(٢)</sup> لاعن طريق زيادة السعر الآجل ولكن عن طريق زيادة الكميات المباعة . أما في حالة ائتمان السلم وهو البيع الذي يكون فيه مقدم الائتمان هو المشتري ، لأنه يدفع الثمن مقدما ، ومتلقي الائتمان هو البائع ، لأنه يتعهد بتقديم السلعة في وقت لاحق، فإن العائد المادي

(١) سبق شرح هذه الأساليب بالتفصيل ص ٢٠٣ ، ٢١٢ ، ٣٢٨ من هذا البحث .

(٢) قد يكون تقديم الائتمان أحيانا أسلوبا لا لزيادة المبيعات ولكن للمحافظة على حجم المبيعات ومواجهة منافسة الشركات والمؤسسات الأخرى التي تقدم هذا الأسلوب ، أي أن الائتمان قد يكون أسلوبا لتجنب انخفاض الأرباح .

يتحقق في كثير من الحالات عن طريق الوفورات المالية التي قد يحققها المشتري من خلال هذه المعاملة الائتمانية ، وتمثل تلك الوفورات في الفرق بين سعر السلعة المقدم وبين سعرها عند أجل التسليم، فإذا كان سعر السلعة عند حلول أجل التسليم مساويا لسعر شرائها سلما فإن مقدم الائتمان لا يحقق أي وفورات مالية بل أكثر من ذلك يكون كمن قدم قرضا حسنا لبائع السلعة الذي هو متلقي الائتمان في بيع السلم ، أما إذا كان سعر السلعة عند حلول أجل التسليم أعلى من سعر شرائها سلما فإن المشتري يكون قد حقق وفرا ماليا يتمثل في الفرق بين السعرين ، أي أن الوفر المالي في حالة ائتمان السلم ليس عائدا مؤكدا بل هو عائد احتمالي يعتمد تحقيقه على حسن تقدير الوضع المستقبلي لسعر السلعة محل التعامل .

#### ٤- حفظ المال والتخلص من ضمانه :

إن المال في يد صاحبه وفي حوزته يكون في ضمانه . بمعنى أن ضياعه أو تلفه أو سرقة منه تعني فقدانه له وخسارته إياه . وقد يودع الشخص المال وديعة عند شخص آخر ، لكن الوديعة تكون في يد من أودعت لديه على سبيل الأمانة، فيده عليها يد أمانة وليست يد ضمان ، أي أنها إن تلفت أو ضاعت أو سرقت بغير تعد أو تفريط من المودع فإن المودع لا يضمنها<sup>(١)</sup> وبالتالي فإن الإيداع لا يحقق للشخص كل الأمان على ماله ، لكن عندما يقدم الشخص ماله لطرف آخر في صورة قرض فإن الطرف الآخر الحاصل على

(١) البيهوتي ، كشاف القناع ، مرجع سابق ، ١٦٧/٤ . ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٨٢-٣٨٣/٦ .

وانظر : نزيه حماد ، عقد الوديعة في الشريعة الإسلامية ، ( دمشق : دار القلم ، ط ١ ، ١٤١٤ ) ،

ص ٢٤-٢٥ ، ٤٥ .

القرض يكون ضامنا لسداده وبالتالي ينتقل ضمان المال من المقرض إلى المقرض، وإذا كان المقرض مستعدا لسداد المبلغ المقرض أو أي جزء منه في أي لحظة يطلب فيها المقرض ذلك تقريبا فإن تقديم القرض سيكون حينئذ جذابا لأن صاحب المال وهو المقرض سيحصل على مزايا كون المال تحت تصرفه مع اطمئنانه إلى حفظ ماله وتخلصه من ضمانه، وهذا ما يحدث بالضبط في حالة الإيداع في ودائع جارية (تحت الطلب) في المصارف، فهذه الودائع في حقيقتها قرض مقدم من المودع (المقرض) إلى المودع لديه (المقرض وهو المصرف) <sup>(١)</sup>. ويعد حفظ المال والتخلص من ضمانه من أهم وأبرز أسباب الإيداع تحت الطلب (تقديم قروض تحت الطلب للمصرف) لأن المال يصبح في ضمان المصرف عندئذ. وبطبيعة الحال فإن هذا الإقراض لا يقلل من ميزة تصرف الشخص في المال لأن هذه الودائع تحت الطلب حيث يمكن استعادة كل الوديعة أو أي جزء منها في أي وقت من أوقات عمل المصرف، وفي أي مكان فيه فرع للمصرف، بل إنه مع انتشار أجهزة الصرف الآلي فإن الشخص يمكنه استخدام بطاقة الصرف الآلي في أي لحظة وفي أي مكان تقريبا للحصول على ما يريد من مبالغ في حدود معينة <sup>(٢)</sup>.

(١) انظر ص ٢٧٦ من هذا البحث .

(٢) عادة ما يوضع سقف معين لما يمكن للشخص أن يسحبه خلال ٢٤ ساعة فالشخص يمكنه خلال ٢٤ ساعة أن يسحب أي مبلغ من وديعته في حدود السقف المعين إذا كان رصيده يسمح بذلك .

## ٥- تنظيم الحسابات وتسهيل تسوية الالتزامات<sup>(١)</sup>:

كما قد سبق فإن الإيداع المصرفي في ودائع جارية ( تحت الطلب ) هو تقديم ائتمان نقدي، الحافز فيه التخلص من ضمان المال وبالتالي حفظه ، ولكن الإيداع المصرفي المذكور فيه حافز آخر يجعل المودع يقدم عليه، وهو ما يحققه المودع من تنظيم لحساباته، وتسهيل لتسوية التزاماته وحصوله على حقوقه من الآخرين ، فالمصرف بطبيعة الحال يقوم بتسجيل أي عملية إيداع ( تقديم ائتمان من المودع ) أو عملية سحب ( سداد الائتمان ) من أجل ضبط حقوق المصرف وحقوق المودعين ، ويمكن للشخص صاحب الحساب أن يحصل على كشف لحسابه موضح فيه كل عمليات الإيداع والسحب خلال فترة معينة بتواريخ حصولها والبيانات الخاصة بها مما يوفر للشخص ميزة تنظيم حساباته ومتابعتها وضبطها . كذلك فإن في الإيداع المصرفي تسهيلات لتسوية الالتزامات التي على الشخص أو التي له على الآخرين دون الحاجة إلى استخدام النقود ودون الحاجة إلى الانتقال من مكان إلى آخر ، فإذا كان للشخص حقوق على الآخرين في أي مكان فيه فرع للمصرف فإنه يمكن أن يحصل على تلك الحقوق بسهولة بأن يقوموا بإيداعها له في حسابه ، كما أنه إذا كان على الشخص التزامات للآخرين فإنه يمكن أن يسويها ويسددها عن طريق التعامل بالشيك التي يمكن للمستفيد أن يصرفه من أي مكان أيضا فيه فرع للمصرف<sup>(٢)</sup> .

(١) انظر ص ٣١٣ من هذا البحث .

(٢) بلا شك فإن التطور التقني واستخدام الحاسب الآلي سهل كثيرا من عمليات السحب والإيداع في الحسابات في أي مكان، في البلد، يكون للمصرف فرع فيه .

## ٦- تنظيم الحصول على السلعة أو الخدمة :

يبرز هذا الحافز في تقديم الائتمان بأسلوب السلم في بعض صورته ، حيث يقدم مانح الائتمان ثمن السلعة مقدما ليحصل عليها في وقت لاحق محدد أو أوقات متتابعة محددة<sup>(١)</sup> . فمن مميزات السلم أن المسلم ( مقدم الائتمان ) يطمئن ، إلى حد ما ، إلى أنه سيحصل على السلعة (أو الخدمة) في أوقاتها المحددة، فلا يحتاج إلى تكلف الحصول عليها ومتابعة توفيرها في كل وقت يريدتها . وهذا مفيد في جانب الاستهلاك في الحصول على بعض سلع الاستهلاك اليومي . وقد جاءت الإشارة في المغني إلى نحو ذلك: (قال الأثرم: قلت لأبي عبد الله : الرجل يدفع إلى الرجل الدراهم في الشيء يوكل ، فيأخذ منه كل يوم من تلك السلعة شيئا . قال : على معنى السلم إذا ؟ قلت : نعم قال: لا بأس. ثم قال : مثل الرجل القصاب يعطيه الدينار على أن يأخذ منه كل يوم رطلا من لحم قد وصفه )<sup>(٢)</sup> . كما أن الأمر مفيد في جانب الإنتاج في توريد المواد الخام أو السلع الوسيطة للمنشآت الإنتاجية في أوقات منتظمة، أو توفير السلع من بائعي الجملة لبائعي التجزئة وهكذا . كما أن الدولة يمكن أن تحصل على احتياجاتها من السلع المختلفة في أوقات منتظمة .

(١) لقد نوقشت في مبحث سابق مسألة السلم إلى أجلين أو أكثر، وتبين هناك أنه إن بئِن قسط كل أجل وثمنه فإنه يجوز السلم وأنه إن لم يبين فإن الظاهر جواز ذلك ويحمل على تقسيط المسلم فيه بالسوية على عدد الأجل، وكذا تقسيط الثمن بالسوية على كل قسط . انظر ص ١٠٠ من هذا البحث .

(٢) ابن قدامة ، المغني ، مرجع سابق ، ٣٣٨/٤ .

## ٧- المساعدة على الادخار :

الادخار جزء من السلوك الاقتصادي للأشخاص في المجتمع ، حيث يستقطع الشخص من دخله جزءا لا ينفقه، إما لرغبته في استثماره مستقبلا، أو يحتفظ به لمواجهة الطوارئ أو الحاجات المستقبلية . وفي الحقيقة فإن الالتزام بالادخار يدخل فيه عوامل نفسية واجتماعية إلى جانب الاعتبارات الاقتصادية ، فمع أن الشخص يمكنه (نظريا) أن يدخر من دخله نسبة معينة إلا أن العوامل النفسية والاجتماعية قد تجعله أحيانا من ناحية عملية غير متمكن من ذلك ، هذا علاوة على الطبيعة الاستهلاكية والإسرافية في بعض الأحيان والتي تتصف بها بعض المجتمعات ، خاصة في الدول النامية، ولذلك يلجأ البعض إلى أسلوب فيه نوع من الإلزام لنفسه على الادخار وذلك عن طريق اقتطاع نسبة معينة من دخله بصورة منتظمة وتقديمها في شكل قروض للآخرين ليحصلها منهم في وقت لاحق، والمثال الواضح على ذلك هو الجمعيات الادخارية أو ما يعرف بجمعيات الموظفين<sup>(١)</sup>، فقد تبين أن كل فرد في هذه الجمعيات يعتبر مانحا للائتمان ومتلقيا له في الوقت نفسه<sup>(٢)</sup>، فكل شخص في الجمعية يقدم ائتمانا معيناً للآخرين إنما يلزم نفسه بالادخار حين وقت حصوله على مبلغ الجمعية، فالشخص الأخير في ترتيب الجمعية ، والذي يأخذ مبلغ الجمعية في آخر فترة يعتبر مقدما للائتمان لبقية الأفراد طوال الفترات السابقة ثم يحصل على مبلغ

(١) سبق تناولها بالشرح في مبحث سابق . انظر ص ١٩٥ وما بعدها من هذا البحث.

(٢) ما عدا الشخص الأول في الترتيب وهو الذي يأخذ مبلغ الجمعية أولا فهو متلق للائتمان فقط ، وكذا الشخص الأخير في ترتيب الجمعية فإنه مانح للائتمان فقط .

الجمعية فكأنه بذلك ألزم نفسه بالادخار طوال تلك الفترات ، ولو تُرك الأمر له بمفرده فقد يعجز عن تحقيق ذلك الادخار للاعتبارات السابق ذكرها .

#### ٨- الشعور بالواجب والإسهام في تحقيق المصلحة العامة :

كما هو معلوم فإن الدولة قد تحتاج إلى الحصول على الائتمان بأي صورة من صورة إما من الأفراد أو من المؤسسات الوطنية. وقد يسهم أولئك الأفراد أو تلك المؤسسات في تقديم ذلك الائتمان بدافع من الوطنية والشعور بواجبهم تجاه المجتمع في الإسهام في تحقيق بعض المصالح العامة ، خاصة وأن بعض تلك المصالح قد يعود نفعها بطريق غير مباشر عليهم ، لذلك فإنهم يقدمون الائتمان للدولة اختياراً ولو لم يكن فيه عائد مادي ، إما لكونه ائتماناً نقدياً لا يجوز أن يقابل بعائد مادي أو لكونهم يتنازلون عن ذلك العائد في حالة جواز أخذه كما في حالة البيع الآجل . وقد يزداد هذا الحافز أو الدافع إذا كانت المصلحة العامة ملحة، أو كان الائتمان المطلوب قصير الأجل وكانت الثقة في سداد الدولة له في موعد استحقاقه كبيرة .

#### ٩- الإلزام من قبل الدولة :

من المعلوم أنه إذا احتاجت الدولة إلى القروض ، وفي حال توافر شروط معينة، فإنه يمكن لها أن تجبر الأفراد ومؤسسات الأعمال على تقديم تلك القروض ، وتقوم الدولة بتوزيع أعبائها عليهم بطريقة عادلة<sup>(١)</sup> ، كما أنها تتعهد بسدادها لهم عند حلول موعد استحقاقها . إن هذا الإلزام هو بلا شك

(١) انظر ص ٢٧٤ من هذا البحث .

دافع لتقديم الائتمان ، وقد يكون حافزا من حيث إن طاعة ولي الأمر واجبة لقوله تعالى : ﴿ يا أيها الذين آمنوا أطيعوا الله وأطيعوا الرسول وأولي الأمر منكم ... ﴾ الآية<sup>(١)</sup> .

#### ١٠ - تحقيق بعض أهداف السياسة الاقتصادية :

تهدف الدولة من خلال سياساتها المختلفة إلى تحقيق أهداف عامة تدخل تحتها أهداف فرعية كثيرة ، ويكون تحقيق تلك الأهداف من خلال استخدام أدوات معينة تختلف باختلاف طبيعة السياسات المتبعة والأهداف المرجوة . ومن السياسات المتبعة السياسة المالية والتي تتصل باستخدام الإيرادات العامة والتفقات العامة والموازنة العامة لتحقيق الأهداف المطلوبة ، ومن أساليب السياسة المالية تقديم الائتمان سواء أكان نقديا ( وهو الغالب ) أو تجاريا ( سلعيا ) . فتقديم الائتمان من قبل الدولة للأفراد أو المؤسسات الإنتاجية قد يكون الحافز أو الدافع إليه مجرد تحقيق الأهداف التي ترغب الدولة في تحقيقها من خلال هذا الأسلوب . ومن الأهداف التي يمكن تحقيقها من خلال تقديم الائتمان ، ويعتبر تحقيقها حافزا أو دافعا لتقديم ذلك الائتمان ، رفع مستوى معيشة الأفراد وتحسين رفاهيتهم، ودعم بعض الأنشطة الاقتصادية لتحقيق النمو الاقتصادي. فمن حيث رفع مستوى المعيشة والرفاهية فإن الدولة تقدم الائتمان للأفراد لتمويل بعض حاجاتهم الاستهلاكية الهامة مثل السكن أو العلاج أو الزواج ، والتي قد تقصر عنها مواردهم الخاصة إما لقلّة الدخول أو لارتفاع أثمانها، مما يزيد في مستوى الإشباع الذي يحصل عليه أولئك الأفراد

(١) سورة النساء ، آية ٥٩ .



وبالتالي يزيد من رفاهيتهم. وبلا شك كلما كانت الحاجات التي يغطيها الائتمان المقدم من الدولة أكثر ضرورة فإن الارتفاع الحاصل في مستوى الرفاهية سيكون أكبر نظرا لعظم المنفعة التي تتحقق من إشباع تلك الحاجات . أما من حيث دعم بعض الأنشطة الإنتاجية من خلال تقديم الائتمان للمؤسسات التي تعمل في تلك الأنشطة فإن الدولة قد تقدم الائتمان لبعض المؤسسات الإنتاجية لتوفير التمويل اللازم أو بعضه لابتداء تلك الأنشطة أو التوسع فيها وذلك لتمكين هذه المؤسسات من النهوض في مراحل نشأتها أو لتمكينها من منافسة السلع الأجنبية المستوردة أو لدعم قدراتها التصديرية. وقد تهدف الدولة إلى تحقيق أهداف استراتيجية من خلال تقديم الائتمان، مثل تحقيق الأمن الغذائي والاكتفاء ذاتيا من بعض السلع الهامة . وهكذا فإن رغبة الدولة في تحقيق بعض أهداف السياسة الاقتصادية يعتبر أحد حوافز ودوافع تقديم الائتمان من الدولة للأفراد والمؤسسات .

وبهذا نختتم هذا الفصل الذي تناول بالدراسة الضمانات التي تطمئن مانح الائتمان إلى حصوله على سداد ائتمانه ، كما تناول بالدراسة الحوافز والدوافع التي تجعل مانح الائتمان يُقدم على منح الائتمان . ولما كانت بعض الحوافز في الائتمان - كما قد سبق - هي حوافز مادية كما في ائتمان البيع الآجل وائتمان السلم فإنه يمكن تصور سوق لذلك الائتمان حيث تمثل تلك الحوافز سعرا للائتمان ، وهذا هو موضوع الفصل التالي .

# الفصل الخامس

## سوق الائتمان التجاري

وفيه ثلاثة مباحث :

المبحث الأول : الطلب على الائتمان التجاري.

المبحث الثاني : عرض الائتمان التجاري.

المبحث الثالث : السعر في سوق الائتمان التجاري.

## الفصل الخامس

### سوق الائتمان التجاري

كما هو معلوم من الدراسات الاقتصادية فإن المقصود بالسوق قوى العرض والطلب التي يتحدد عن طريقها سعر السلعة أو الخدمة. وسوق الائتمان لا يخرج عن هذا المقصود ، فهو يعني عرض الائتمان والطلب عليه بما يتحدد معه سعر للائتمان.

لقد سبق بيان أن هناك نوعين من الائتمان ، هما الائتمان التجاري أو السلعي والائتمان النقدي. فالائتمان التجاري يرتبط تقديمه والحصول عليه بعملية تجارية (بيع وشراء سلعة أو خدمة) ولا ينفصل عنها، أما الائتمان النقدي فلا يرتبط بأي عملية تجارية ، بل هو تقديم نقود وتسديد نقود، فهو قرض نقدي. من الواضح أن الائتمان النقدي لا يجوز اشتراط عائد مادي لتقديمه ، لأن ذلك من قبيل الربا ، أما الائتمان التجاري فله عائد مادي ، وبعبارة أدق ، يمكن أن يكون له عائد مادي يتمثل في الفرق بين السعر الآجل والسعر الحاضر في حالة البيع الآجل ، والفرق بين سعر السلعة سلفاً وسعرها المتوقع عند حلول أجل التسليم في حالة بيع السلم<sup>(١)</sup>.

وبناء على ماتقدم فإن الائتمان النقدي في النظام الإسلامي ليس ائتماناً سوقياً ، إذ أنه ليس هناك طلب وعرض لذلك الائتمان يشكلان سوقاً له

(١) انظر ص ٤٠٣-٤٠٥ من هذا البحث .

ويتأثران بسعره ، لأن الائتمان النقدي ليس له سعر ، وذلك بخلاف الائتمان التجاري الذي يمكن أن يكون له في النظام الإسلامي طلب وعرض وسوق ، لأنه لا يمتنع أن يكون له سعر يؤثر في الطلب والعرض ويتأثر بهما ويتحدد من خلالهما<sup>(١)</sup> . ولذلك فإن دراسة سوق الائتمان في الاقتصاد الإسلامي ستكون بطبيعة الحال مقتصرة على سوق الائتمان التجاري الذي سيبحث في هذا الفصل في مباحث ثلاثة على النحو التالي:

المبحث الأول: الطلب على الائتمان التجاري.

المبحث الثاني: عرض الائتمان التجاري.

المبحث الثالث: السعر في سوق الائتمان التجاري.

---

(٢) بلا شك فإن سعر الائتمان التجاري ليس سعرا منفصلا ، بل هو مختلط بسعر السلعة أو الخدمة المتصلة بهذا الائتمان ، لكن هذا لا ينفي إمكانية معرفة هذا السعر وحسابه .

## المبحث الأول

### الطلب على الائتمان التجاري

#### طبيعة الطلب على الائتمان التجاري

يقصد بالطلب على الائتمان التجاري مقدار الائتمان التجاري الذي يكون الأشخاص راغبين في الحصول عليه ، وقادرين على ذلك ، مُقدراً بالنقود. من المعلوم في الدراسات الاقتصادية أن أي طلب لا بد أن يضم إلى جانب الرغبة في الحصول على المطلوب القدرة على ذلك ليكون الطلب فعالاً ومؤثراً في السوق. والطلب على الائتمان التجاري لا يخرج عن هذه القاعدة ، فالرغبة في الحصول على ذلك الائتمان تنشأ عن عوامل كثيرة سبق مناقشتها عند بيان أسباب اللجوء للائتمان بأنواعه المختلفة (استهلاكي، استثماري، للدولة) ، أما القدرة على الحصول على الائتمان فتعني استطاعة الشخص وإمكانياته لتحمل كل التكاليف التي ترتبط بذلك الائتمان.

إن الائتمان التجاري كما قد سبق يرتبط بعملية تجارية، وعليه فإن الطلب على ذلك الائتمان سيرتبط بالطلب على السلعة (أو الخدمة) أو عرضها ، ففي حالة البيع الآجل يكون طالب الائتمان هو طالب السلعة لأنه سيحصل عليها حاضراً ويدفع ثمنها في وقت لاحق ، ولذلك فإن الطلب على ائتمان البيع الآجل مرتبط بالطلب على السلعة ، أما في حالة ائتمان السلم فإن طالب الائتمان هو الذي يعرض السلعة لأنه يحصل على ثمنها حاضراً (وهو الائتمان المقدم له) ويسدد السلعة في وقت لاحق، ولذلك فإن الطلب على ائتمان السلم مرتبط بالعرض الحالي للسلعة المؤجلة التسليم . وبناء عليه فإن الطلب على

الائتمان التجاري سيكون مرتبطاً بالطلب على سلعة مؤجلة الثمن أو العرض الحالي لسلعة مؤجلة التسليم ولا ينفك عن ذلك.

### حساب الطلب على الائتمان التجاري

إن الطلب على الائتمان التجاري يتكون من الطلب على ائتمان البيع الآجل ( الذي يكون فيه طالب الائتمان هو طالب السلعة مؤجلة الثمن ) والطلب على ائتمان السلم ( الذي يكون فيه طالب الائتمان هو من يقوم بالعرض الحالي لسلعة مؤجلة التسليم ) ، ولذا فإن مقدار الطلب على الائتمان التجاري هو حاصل جمع مقداري الطلب على الائتمانيين . وفيما يلي بيان كيفية حساب كل من مقدار الطلب على ائتمان البيع الآجل ومقدار الطلب على ائتمان السلم .

#### في حالة ائتمان البيع الآجل يمكن حساب مقدار الطلب على ذلك

الائتمان بمعرفة مقدار الطلب على السلعة مؤجلة الثمن والسعر النقدي للوحدة منها، فإذا افترضنا أن هناك سلعة واحدة مؤجلة الثمن وأن المطلوب منها مائة وحدة وأن السعر النقدي للوحدة منها مائة ريال فإن هذا يعني أن من يطلب هذه السلعة هو في الحقيقة يطلب ائتماناً مقداره عشرة آلاف ريال يسدده في وقت لاحق ، فمقدار الطلب على ائتمان البيع الآجل يساوي حاصل ضرب الطلب على السلعة مؤجلة الثمن في السعر النقدي للوحدة منها، ويمكن التعبير عن ذلك رياضياً على النحو التالي:

$$ط ب = ك ب س ب$$

حيث :

ط<sub>ب</sub> مقدار الطلب على ائتمان البيع الآجل.

ك<sub>ب</sub> الطلب على السلعة مؤجلة الثمن .

س<sub>ب</sub> السعر النقدي للوحدة من السلعة مؤجلة الثمن.

وفي حالة تعدد السلع مؤجلة الثمن ، ومع افتراض تساوي آجال الائتمان لتلك السلع ، فإن مقدار الطلب على ائتمان البيع الآجل في هذه الحالة يمكن حسابه عن طريق التجميع الحسابي لمقادير الطلب على الائتمانات لكل السلع على النحو التالي:

$$ط_{ب} = ك_{ب1} س_{ب1} + ك_{ب2} س_{ب2} + \dots + ك_{بن} س_{بن}$$

حيث

ط<sub>ب</sub> مقدار الطلب على ائتمان البيع الآجل لجميع السلع .

ك<sub>ب1</sub> ... ك<sub>بن</sub> الطلب على كل سلعة من السلع مؤجلة الثمن وعددها ن .

س<sub>ب1</sub> ... س<sub>بن</sub> الأسعار النقدية لكل وحدة من السلع مؤجلة الثمن

وعدها ن .

أي أن :

$$ط_{ب} = \sum_{r=1}^n ك_{بر} س_{بر}$$

أما في حالة ائتمان السلم فإن مقدار الطلب على الائتمان ليس إلا مقدار رأس مال السلم الذي يحصل عليه طالب الائتمان ليسده في شكل سلعة في وقت لاحق. وفي حالة افتراض وجود سلعة واحدة فقط فإن مقدار الطلب على الائتمان (رأس مال السلم) يمكن حسابه بضرب كمية السلعة مؤجلة التسليم في سعر الوحدة منها سلفاً، ونظراً لأن كمية السلعة مؤجلة التسليم تمثل العرض الحالي للسلعة مؤجلة التسليم فإن هذا يعني أن مقدار الطلب على ائتمان السلم هو حاصل ضرب العرض الحالي للسلعة مؤجلة التسليم في سعر الوحدة منها سلفاً ، ويمكن صياغة ذلك رياضياً على النحو التالي:

$$ط_r = ك_r س_r$$

حيث :

ط<sub>r</sub> مقدار الطلب على ائتمان السلم.

ك<sub>r</sub> العرض الحالي للسلعة مؤجلة التسليم .

س<sub>r</sub> سعر الوحدة من السلعة مؤجلة التسليم سلفاً.

وفي حالة تعدد السلع مؤجلة التسليم ، وبافتراض تساوي آجال السلم لكل السلع ، فإن مقدار الطلب على ائتمان السلم سيكون:

$$ط_r = ك_{1r} س_{1r} + ك_{2r} س_{2r} + \dots + ك_{nr} س_{nr}$$



حيث :

$\text{ط}_س$  مقدار الطلب على ائتمان السلم .

$\text{ك}_س$  ...  $\text{ك}_س$  العرض الحالي لكل سلعة من السلع مؤجلة التسليم وعددها م .

$\text{س}_س$  ...  $\text{س}_س$  سعر الوحدة سلماً لكل سلعة من السلع مؤجلة التسليم وعددها م .

أي أن :

$$\text{ط}_س = \text{مجموع} \frac{\text{ك}_س}{\text{ر}_س} \text{س}_س$$

ولما كان مقدار الطلب على الائتمان التجاري هو حاصل جمع مقادير الطلب على ائتمان البيع الآجل والطلب على ائتمان السلم فإن مقدار الطلب على الائتمان التجاري (  $\text{ط}_س$  ) يكون:

$$\text{ط}_س = \text{ط}_ب + \text{ط}_س$$

$$\text{ط}_س = \text{مجموع} \frac{\text{ك}_ب}{\text{ر}_ب} \text{س}_ب + \text{مجموع} \frac{\text{ك}_س}{\text{ر}_س} \text{س}_س$$

### العوامل المؤثرة على الطلب على الائتمان التجاري:

إن مقدار الطلب على الائتمان التجاري سيتأثر بلا شك ببعض العوامل التي يؤدي تغييرها إما إلى زيادة ذلك الطلب أو إلى انخفاضه. وسيعتمد تغير مقدار الطلب على الائتمان التجاري على تغير مقدار الطلب على كل من ائتمان البيع الآجل وائتمان السلم. وفيما يلي يتم بحث أهم العوامل التي يمكن أن تؤثر على مقدار الطلب على الائتمان التجاري. ولتسهيل البحث فإننا

نفترض وجود سلعة واحدة في كل من ائتمان البيع الآجل وائتمان السلم ، كما نفترض أن الطلب على الائتمان التجاري إنما يكون بهدف التمويل فقط لأن إدخال الأهداف الأخرى للائتمان سيزيد من العوامل ويعقد الطريقة التي تؤثر بها بعض العوامل على الطلب على الائتمان.

لقد رأينا فيما سبق أن الطلب على ائتمان البيع الآجل مشتق من الطلب على السلعة مؤجلة الثمن ، أما الطلب على ائتمان السلم فهو مشتق من العرض الحالي للسلعة مؤجلة التسليم . وعليه فإن العوامل التي تؤثر على كل من الطلب على السلعة مؤجلة الثمن والعرض الحالي للسلعة مؤجلة التسليم ستؤثر على كل من مقداري الطلب على ائتمان البيع الآجل والطلب على ائتمان السلم على التوالي . وفيما يلي أهم العوامل المؤثرة على مقدار الطلب على الائتمان التجاري:

#### ١ - سعر الائتمان :

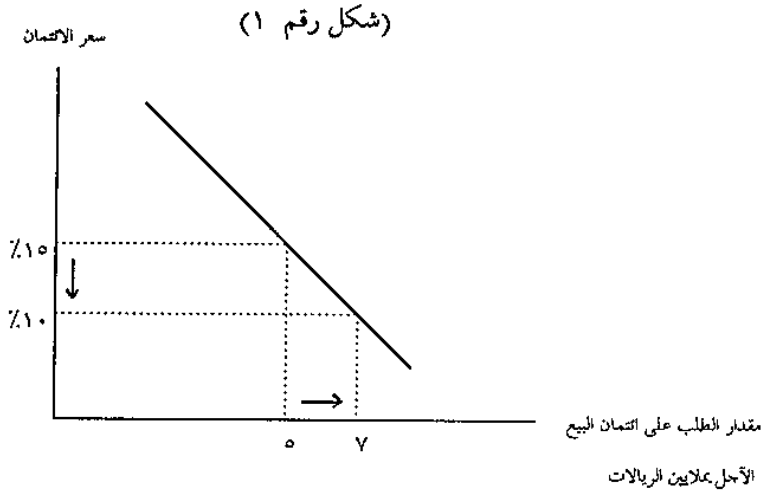
يمثل سعر الائتمان التكلفة التي يتوجب على طالب الائتمان أن يتحملها للحصول على الائتمان. ففي حالة ائتمان البيع الآجل غالباً ما يكون السعر الآجل للسلعة أكبر من السعر الحاضر لها ، والفرق بين السعرين يمثل تكلفة أو سعر الائتمان ، فالسلعة التي يكون ثمنها الحاضر مائة ريال وثنمها الآجل مائة وخمسين ريالاً تتضمن تكلفة ائتمان مقدارها خمسون ريالاً. ويجب التأكيد هنا على أن سعر أو تكلفة الائتمان في النظام الإسلامي ليس سعراً منفصلاً عن سعر السلعة مؤجلة الثمن ، كما لا يمكن تغييره بعد عقد بيع السلعة وثبوت الدين والائتمان في ذمة المشتري ، لكن هذا لا يمنع من إمكانية حساب هذا السعر والتعبير عنه في صورة نسبة مئوية عن فترة معينة ولتكن سنة ، فالسلعة

التي تباع حاضراً بمائة ريال وأجلاً لمدة سنة بمائة وعشرة ريالات يمكن أن يصطلح على أن سعر ائتمانها هو ١٠٪ . وهكذا فإن سعر الائتمان في حالة البيع الآجل يتم حسابه بنسبة الفرق بين السعرين الحاضر والآجل إلى السعر الحاضر نسبة مئوية وقسمة ذلك على عدد سنوات الائتمان، لكن لا يفهم من ذلك أنه يمكن أن يزداد في ثمن السلعة بعد ثبوته ، بل سعر الائتمان متضمن في ثمن السلعة الموجلة الثمن ابتداءً . أما في حالة ائتمان السلم فإن سعر أو تكلفة الائتمان يتمثل في الفرق بين سعر السلعة سلماً وسعرها المتوقع عند حلول أجل التسليم ( سعر السلعة المتوقع مطروحاً منه سعر السلعة سلماً ) ، فإذا كان سعر السلعة المدفوع سلماً على سبيل المثال ألف ريال وسعرها المتوقع عند حلول أجل التسليم ألف ومائتا ريال فإن تكلفة الائتمان ستكون مائتي ريال ، ويمكن حساب سعر الائتمان في صورة نسبة مئوية من سعر السلعة سلماً عن فترة سنة ، فإذا كان أجل التسليم في المثال السابق سنة فإنه يمكن القول أن سعر الائتمان هو ٢٠٪ ، أما إذا كان أجل التسليم سنتين فإن سعر الائتمان سيكون ١٠٪ . وهكذا فإنه بحساب النسبة المئوية للفرق بين سعر السلعة سلماً وسعرها المتوقع إلى سعرها سلماً وقسمة ذلك على عدد سنوات أجل السلم سنحصل على سعر ائتمان السلم . ومن الملاحظ هنا أن سعر ائتمان السلم هو سعر احتمالي لأنه مبني على السعر المتوقع للسلعة عند حلول أجل التسليم ، وفي ظل ظروف عدم التأكد من ذلك السعر المتوقع فإنه يكون احتمالياً ويصبح سعر الائتمان هنا أيضاً احتمالياً.

إن سعر الائتمان في كلا ائتماني البيع الآجل والسلم هو تكلفة على طالب الائتمان ، وبالتالي فإننا نتوقع علاقة عكسية بين سعر الائتمان ومقدار الطلب عليه على نحو ما يتبين فيما يلي:

### في حالة ائتمان البيع الآجل تؤدي زيادة سعر الائتمان إلى انخفاض

الطلب على السلعة مؤجلة الثمن ، لأن زيادة سعر الائتمان تعني زيادة السعر الآجل للسلعة ، وفي ظل ثبات الدخول المتوقعة فإن ذلك يقلل من عدد القادرين على سداد الائتمان، فيقل الطلب على السلعة مؤجلة الثمن ، وبالتالي يقل مقدار الطلب على ائتمان البيع الآجل ، كما أن زيادة سعر الائتمان قد يجعل بعض البدائل التمويلية غير الائتمانية أقل تكلفة نسبياً من ائتمان البيع الآجل فيتحول الأشخاص إلى تلك البدائل ويقل الطلب على السلعة مؤجلة الثمن . والعكس بالعكس فإن انخفاض سعر الائتمان سيؤدي إلى زيادة الطلب على السلعة مؤجلة الثمن ، وبالتالي زيادة مقدار الطلب على ائتمان البيع الآجل. وهكذا فإن العلاقة بين سعر ائتمان البيع الآجل ومقدار الطلب على ذلك الائتمان لا تخرج عن نظرية الطلب المعروفة ، ويمكن تمثيل تلك العلاقة بيانياً كما في الشكل رقم ١ على النحو التالي :

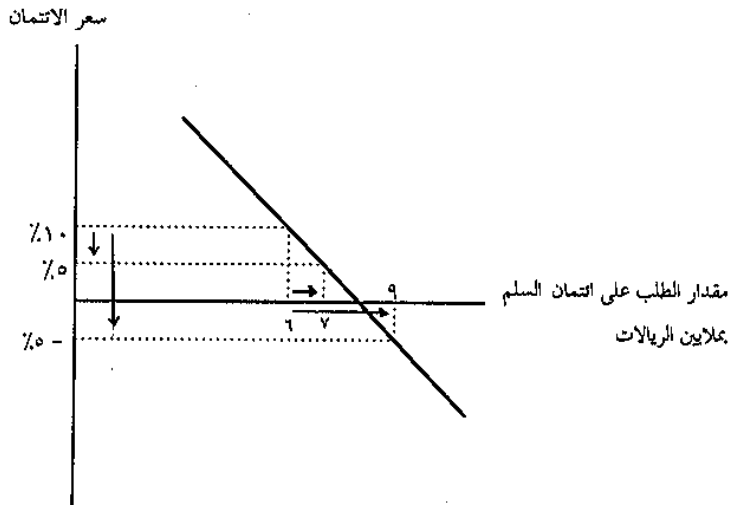


يوضح الرسم أن انخفاض سعر ائتمان البيع الآجل من ١٥٪ إلى ١٠٪ قد أدى إلى زيادة مقدار الطلب على ذلك الائتمان من ٥ ملايين إلى ٧ ملايين ريال .

وفي حالة ائتمان السلم فإن هناك أيضاً علاقة عكسية بين سعر الائتمان ومقدار الطلب على ائتمان السلم ، فارتفاع سعر ائتمان السلم قد ينتج عن ارتفاع السعر المتوقع للسلعة عند حلول أجل التسليم ، مما يقلل من احتمال قدرة بعض الأشخاص على السداد فيقل العرض الحالي للسلعة مؤجلة التسليم ، ويقل بالتالي مقدار الطلب على ائتمان السلم ، وقد ينتج ارتفاع سعر ائتمان السلم عن انخفاض سعر السلعة سلماً مما يقلل من الرغبة في العرض الحالي للسلعة مؤجلة التسليم ، أي يقلل من الطلب على ائتمان السلم . كذلك فإن ارتفاع سعر ائتمان السلم سيجعل بعض البدائل التمويلية غير الائتمانية أقل تكلفة نسبياً من ائتمان السلم فيتحول الأشخاص إلى تلك البدائل ويقل اللجوء إلى ائتمان السلم . والعكس يحدث في حالة انخفاض سعر الائتمان .

ومما يمكن ملاحظته في ائتمان السلم أن سعر الائتمان قد يكون سالباً ، وذلك في حالة كون السعر المتوقع للسلعة عند أجل التسليم أقل من سعر السلعة سلماً ، فقد يكون سعر السلعة سلماً لمدة سنة مائة ريال ، وسعرها المتوقع عند أجل السداد بناءً على تقديرات وحسابات طالب الائتمان خمسة وتسعين ريالاً ، وعليه فإن سعر ائتمان السلم سيكون في هذه الحالة - ٥٪ ، وبناءً عليه سيكون هناك عرض أكبر للسلعة مؤجلة التسليم مما لو كان سعر الائتمان ٥٪ مثلاً ، أي أن مقدار الطلب على الائتمان سيكون أكبر. ويمكن تمثيل العلاقة بين سعر ائتمان السلم ومقدار الطلب على ذلك الائتمان كما في الشكل رقم ٢ على النحو التالي :

(شكل رقم ٢)



يوضح الرسم أن انخفاض سعر ائتمان السلم من ١٠٪ إلى ٥٪ قد أدى إلى زيادة مقدار الطلب على ذلك الائتمان من ٦ ملايين إلى ٧ ملايين ريال ، أما انخفاض سعر ائتمان السلم من ١٠٪ إلى -٥٪ فقد أدى إلى زيادة مقدار الطلب على ائتمان السلم من ٦ ملايين إلى ٩ ملايين ريال .

## ٢- السعر النقدي للسلعة:

إن تغيرات السعر النقدي للسلعة لها تأثيرها على الطلب على السلعة موجلة الثمن ، وبالتالي على مقدار الطلب على ائتمان البيع الآجل . والعلاقة بين الطلب على السلعة موجلة الثمن والسعر النقدي لها وضعان ، علاقة طردية بمعنى أن اتجاه الطلب على السلعة موجلة الثمن سيكون في اتجاه السعر النقدي لها ، وعلاقة عكسية يكون فيها اتجاه الطلب على السلعة موجلة الثمن عكس اتجاه السعر النقدي لها ، ونبيّن فيما يلي تفصيل ذلك في حالة ارتفاع السعر النقدي وحالة انخفاض السعر النقدي .

## أ - ارتفاع السعر النقدي للسلعة:

إن ارتفاع السعر النقدي للسلعة يمكن أن يؤدي إلى زيادة الطلب على السلعة مؤجلة الثمن، لأن ذلك الارتفاع في السعر النقدي يجعل بعض الأشخاص غير قادرين على شراء السلعة نقداً فيعمدون إلى شرائها بالآجل ، فالسلعة مؤجلة الثمن تعتبر بديلاً مناسباً للسلعة حاضرة الثمن. وعليه فإن ارتفاع السعر النقدي للسلعة مع زيادة الطلب على السلعة مؤجلة الثمن الناشئة عن ذلك الارتفاع سيزيدان من مقدار الطلب على ائتمان البيع الآجل (مقدار الطلب على ائتمان البيع الآجل = الطلب على السلعة مؤجلة الثمن × السعر النقدي للوحدة منها) . لكن من جهة أخرى فإنه يمكن أن يؤدي ارتفاع السعر النقدي للسلعة إلى انخفاض الطلب على السلعة مؤجلة الثمن، لأن ارتفاع السعر النقدي يعني زيادة السعر الآجل للسلعة مما يقلل من قدرة بعض الأشخاص على سداد الائتمان بالنظر إلى دخولهم المتوقعة عند حلول أجل السداد ، وعليه فإنه ينخفض الطلب على السلعة مؤجلة الثمن . وهكذا فإن الطلب على السلعة مؤجلة الثمن والسعر النقدي لها في هذه الحالة يتغيران باتجاهين متعاكسين ، فما هو أثر ذلك على مقدار الطلب على ائتمان البيع الآجل ؟

لقد سبق بيان أن مقدار الطلب على ائتمان البيع الآجل يساوي الطلب على السلعة مؤجلة الثمن مضروباً في سعر الوحدة منها نقداً، وهنا تغير كل من الطلب على السلعة مؤجلة الثمن والسعر النقدي للسلعة وفي اتجاهين متعاكسين ، وعليه فإن أثر ذلك على مقدار الطلب على ائتمان البيع الآجل يعتمد على ما يمكن أن يسمى بال مرونة السعرية النقدية للطلب على السلعة مؤجلة الثمن، والتي تمثل درجة استجابة الطلب على السلعة مؤجلة الثمن للتغير

في السعر النقدي لها، وتحسب بقسمة التغير النسبي في الطلب على السلعة المؤجلة الثمن على التغير النسبي في السعر النقدي، فإذا كانت تلك المرونة أكبر من واحد فإن هذا يعني أن ارتفاع السعر النقدي للسلعة بنسبة معينة سيؤدي إلى انخفاض الطلب على السلعة مؤجلة الثمن بنسبة أكبر من نسبة ارتفاع السعر النقدي، وعليه فإن مقدار الطلب على ائتمان البيع الآجل سينخفض في هذه الحالة، أما إذا كانت تلك المرونة تساوي واحد فإن هذا يعني أن ارتفاع السعر النقدي للسلعة بنسبة معينة سيؤدي إلى انخفاض الطلب على السلعة مؤجلة الثمن بالنسبة نفسها، وعليه فلا يتغير مقدار الطلب على ائتمان البيع الآجل في هذه الحالة، أما إذا كانت تلك المرونة أقل من واحد فإن هذا يعني أن ارتفاع السعر النقدي للسلعة بنسبة معينة سيؤدي إلى انخفاض الطلب على السلعة مؤجلة الثمن بنسبة أقل من نسبة ارتفاع السعر النقدي للسلعة، وعليه فسيرتفع مقدار الطلب على ائتمان البيع الآجل في هذه الحالة.

وهكذا يتضح أن ارتفاع السعر النقدي قد يؤدي إلى زيادة الطلب على السلعة مؤجلة الثمن وبالتالي زيادة مقدار ائتمان البيع الآجل، وقد يؤدي إلى انخفاض الطلب على السلعة مؤجلة الثمن، وفي هذه الحالة الأخيرة يعتمد أثره على مقدار الطلب على ائتمان البيع الآجل على المرونة السعرية النقدية للطلب على السلعة مؤجلة الثمن، ومنه يمكن أن نُلخِّصَ الأثر النهائي لارتفاع السعر النقدي على مقدار الطلب على ائتمان البيع الآجل على النحو التالي:

١- يؤدي ارتفاع السعر النقدي للسلعة إلى زيادة مقدار الطلب على ائتمان البيع الآجل مطلقاً إذا كانت المرونة السعرية النقدية للطلب



على السلعة مؤجلة الثمن تساوي واحد أو أصغر من واحد، لأنه في هذه الحالة ستكون هناك زيادة في مقدار الطلب على ائتمان البيع الآجل ناشئة عن زيادة الطلب على السلعة مؤجلة الثمن نتيجة ارتفاع السعر النقدي للسلعة ، كما أن هناك زيادة أو عدم تغير في مقدار الطلب على ائتمان البيع الآجل (تبعاً للمرونة السعرية النقدية للطلب على السلعة مؤجلة الثمن عندما تكون أصغر من واحد أو واحداً على التوالي ) إثر انخفاض الطلب على السلعة مؤجلة الثمن نتيجة ارتفاع السعر النقدي للسلعة .

٢- يؤدي ارتفاع السعر النقدي للسلعة إلى زيادة مقدار الطلب على ائتمان البيع الآجل إذا كانت المرونة السعرية النقدية للطلب على السلعة مؤجلة الثمن أكبر من واحد وكانت الزيادة في مقدار الطلب على ائتمان البيع الآجل الناشئة عن زيادة الطلب على السلعة مؤجلة الثمن أكبر من انخفاض مقدار الطلب على ذلك الائتمان الناشئ عن انخفاض الطلب على السلعة مؤجلة الثمن.

٣- يؤدي ارتفاع السعر النقدي للسلعة إلى انخفاض مقدار الطلب على ائتمان البيع الآجل إذا كانت المرونة السعرية النقدية للطلب على السلعة مؤجلة الثمن أكبر من واحد وكانت الزيادة في مقدار الائتمان الناشئة عن زيادة الطلب على السلعة مؤجلة الثمن أقل من انخفاض مقدار الائتمان الناشئ عن انخفاض الطلب على السلعة مؤجلة الثمن .

٤- لا يتغير مقدار الطلب على ائتمان البيع الآجل إذا كانت المرونة السعرية النقدية للطلب على السلعة مؤجلة الثمن أكبر من واحد

وكانت الزيادة في مقدار الائتمان الناشئة عن زيادة الطلب على السلعة مؤجلة الثمن تساوي الانخفاض في مقدار الائتمان الناشئ عن انخفاض الطلب على السلعة مؤجلة الثمن .

#### ب- انخفاض السعر النقدي للسلعة

إن حالة انخفاض السعر النقدي للسلعة هي عكس حالة ارتفاع السعر النقدي ، ولذلك فإن أثرها على مقدار الطلب على ائتمان البيع الآجل ستكون عكس أثر حالة ارتفاع السعر النقدي . فانخفاض السعر النقدي للسلعة يمكن أن يؤدي إلى انخفاض الطلب على السلعة مؤجلة الثمن، لأن انخفاض السعر النقدي سيزيد من القدرة على شراء السلعة نقداً ، مما يزيد من الطلب على السلعة حاضرة الثمن التي تعد بديلاً مناسباً للسلعة مؤجلة الثمن، وعليه فإنه ينخفض الطلب على السلعة مؤجلة الثمن نتيجة إحلال السلعة حاضرة الثمن مكانها. وهكذا فإن انخفاض السعر النقدي للسلعة وانخفاض الطلب على السلعة مؤجلة الثمن سيعني انخفاض مقدار الطلب على ائتمان البيع الآجل (مقدار الطلب على ائتمان البيع الآجل = الطلب على السلعة مؤجلة الثمن × السعر النقدي للوحدة منها) . ومن جهة أخرى فإن انخفاض السعر النقدي للسلعة يمكن أن يؤدي إلى زيادة الطلب على السلعة مؤجلة الثمن لأن انخفاض السعر النقدي يعني انخفاض السعر الآجل للسلعة مما يزيد قدرة بعض الأشخاص على سداد الائتمان بالنظر إلى دخولهم المتوقعة ، وبالتالي يزيد الطلب على السلعة مؤجلة الثمن. وكما هو واضح في هذه الحالة فإن السعر النقدي للسلعة والطلب على السلعة مؤجلة الثمن يتغيران باتجاهين متعاكسين ، فالأول ينخفض والثاني يزيد. وكما سبق في حالة ارتفاع السعر النقدي فإن أثر ذلك على مقدار الطلب على ائتمان البيع الآجل سيعتمد على

المرونة السعرية النقدية للطلب على السلعة مؤجلة الثمن التي سبق ذكرها ، فإذا كانت تلك المرونة أكبر من واحد فإن هذا يعني أن انخفاض السعر النقدي للسلعة بنسبة معينة سيؤدي إلى زيادة الطلب على السلعة مؤجلة الثمن بنسبة أكبر من نسبة انخفاض السعر النقدي، وعليه فسيزيد مقدار الطلب على ائتمان البيع الآجل في هذه الحالة ، أما إذا كانت تلك المرونة تساوي واحد فإن هذا يعني أن انخفاض السعر النقدي للسلعة بنسبة معينة سيزيد من الطلب على السلعة مؤجلة الثمن بالنسبة نفسها، وعليه فلا يتغير مقدار الطلب على ائتمان البيع الآجل ، أما إذا كانت تلك المرونة أصغر من واحد فإن هذا يعني أن انخفاض السعر النقدي للسلعة بنسبة معينة سيؤدي إلى زيادة الطلب بنسبة أقل من نسبة انخفاض السعر النقدي وعليه فسينخفض مقدار الطلب على ائتمان البيع الآجل في هذه الحالة.

وبناء عليه ، وعلى نحو ما سبق بيانه في حالة ارتفاع السعر النقدي للسلعة فإنه يمكن تلخيص الأثر النهائي لانخفاض السعر النقدي للسلعة على مقدار الطلب على ائتمان البيع الآجل على النحو التالي:

١- يؤدي انخفاض السعر النقدي للسلعة مؤجلة الثمن إلى انخفاض مقدار الطلب على ائتمان البيع الآجل مطلقاً إذا كانت المرونة السعرية النقدية للطلب على السلعة مؤجلة الثمن تساوي واحد أو أصغر من واحد، لأنه في هذه الحالة سيكون هناك انخفاض في مقدار الطلب على ائتمان البيع الآجل ناشئ عن انخفاض الطلب على السلعة مؤجلة الثمن نتيجة انخفاض السعر النقدي للسلعة، كما أن هناك انخفاضاً أو عدم تغير في مقدار الطلب على ائتمان البيع الآجل (تبعاً

للمرونة السعرية النقدية للطلب على السلعة مؤجلة الثمن عندما تكون أصغر من واحد أو واحدا على التوالي) ناشئ عن زيادة الطلب على السلعة مؤجلة الثمن نتيجة انخفاض السعر النقدي للسلعة.

٢- يؤدي انخفاض السعر النقدي للسلعة مؤجلة الثمن إلى انخفاض مقدار الطلب على ائتمان البيع الآجل إذا كانت مرونة السعرية النقدية للطلب على السلعة مؤجلة الثمن أكبر من واحد وكان الانخفاض في مقدار الطلب على ائتمان البيع الآجل الناشئ عن انخفاض الطلب على السلعة مؤجلة الثمن أكبر من الزيادة في مقدار الطلب على ذلك الائتمان والناشئة عن زيادة الطلب على السلعة مؤجلة الثمن.

٣- يؤدي انخفاض السعر النقدي للسلعة مؤجلة الثمن إلى زيادة مقدار الطلب على ائتمان البيع الآجل إذا كانت مرونة السعرية النقدية للطلب على السلعة مؤجلة الثمن أكبر من واحد وكان الانخفاض في مقدار الطلب على ذلك الائتمان والناشئ عن انخفاض الطلب على السلعة مؤجلة الثمن أقل من الزيادة في مقدار الطلب على ذلك الائتمان والناشئة عن زيادة الطلب على السلعة مؤجلة الثمن .

٤- لا يتغير مقدار الطلب على ائتمان البيع الآجل إذا كانت مرونة السعرية النقدية للطلب على السلعة مؤجلة الثمن أكبر من واحد وكان الانخفاض في مقدار الطلب على ذلك الائتمان والناشئ عن انخفاض الطلب على السلعة مؤجلة الثمن يساوي الزيادة في مقدار الطلب على ذلك الائتمان والناشئة عن زيادة الطلب على السلعة مؤجلة الثمن .

٣- الدخل الحالي:

إن تغيرات الدخل الحالي تؤثر على قدرة الأشخاص على التمويل من الدخل مما يؤثر بالتالي على الطلب على الائتمان التجاري. ففيما يتعلق بائتمان البيع الآجل فإن زيادة الدخل الحالي تؤدي إلى زيادة قدرة الأشخاص على شراء السلعة نقدا (حاضرا) مما يجعلهم يُحلون السلعة حاضرة الثمن محل السلعة مؤجلة الثمن ، أي أن الطلب على السلعة مؤجلة الثمن سينخفض نتيجة زيادة الدخل ، مما يعني انخفاض مقدار الطلب على ائتمان البيع الآجل ، وبالطريقة نفسها فإن انخفاض الدخل الحالي سيؤدي إلى زيادة مقدار الطلب على ائتمان البيع الآجل . وكذلك فيما يتعلق بائتمان السلم فإن زيادة الدخل الحالي تعني زيادة القدرة على التمويل الذاتي من الدخل ، مما يقلل من الحاجة إلى العرض الحالي للسلعة مؤجلة التسليم ، وعليه فسوف يقل مقدار الطلب على ائتمان السلم ، وبالمثل فإن انخفاض الدخل سيؤدي إلى زيادة مقدار الطلب على ائتمان السلم . وهكذا يلاحظ أن زيادة الدخل الحالي ستؤدي إلى انخفاض مقدار الطلب على الائتمان التجاري بنوعيه ( ائتمان البيع الآجل وائتمان السلم ) ، كما أن انخفاض الدخل الحالي سيؤدي إلى زيادة مقدار الطلب على الائتمان التجاري بنوعيه ، أي أن هناك علاقة عكسية بين الدخل الحالي ومقدار الطلب على الائتمان التجاري .

٤- الدخل المتوقع :

تؤثر تغيرات الدخل المتوقع ( أو توقعات تغير الدخل ) على مقدار الطلب على الائتمان التجاري ، وذلك من خلال تأثيرها على قدرة الأشخاص المحتملة على سداد الائتمان . ففي حالة البيع الآجل إذا توقع الأشخاص زيادة دخولهم

في المستقبل ( عند حلول أجل السداد ) فإن هذا يعني أن قدرتهم المتوقعة على سداد الائتمان تصبح أكبر وعليه فسوف يزيد طلبهم على السلعة مؤجلة الثمن ، مما يعني زيادة مقدار الطلب على ائتمان البيع الآجل . وبالمقابل فإنه إذا توقع الأشخاص انخفاض دخولهم في المستقبل فإن هذا يعني انخفاض قدرتهم المتوقعة على السداد ، الأمر الذي يجعلهم يخفضون طلبهم على السلعة مؤجلة الثمن ، مما يعني انخفاض مقدار الطلب على ائتمان البيع الآجل . وكذلك في حالة ائتمان السلم ، فإن تسديد ائتمان السلم كما هو معلوم يتم بتسليم السلعة مؤجلة التسليم عند حلول أجل السلم ، وهناك طريقتان لتوفير هذه السلعة من قِبَل المدين ، الأولى: أن يعتمد إلى شراء ( طلب ) السلعة من السوق عند حلول أجل السداد ، والثانية: أن يكون الشخص ممن يقوم بإنتاج السلعة وبالتالي فإنه يوفرها من منتجاته . إن الطريقة الثانية لاتهمنا هنا ، لكن الطريقة الأولى تعني أن سداد الائتمان يقتضي وجود طلب على السلعة المؤجلة عند أجل السداد ، وبعبارة أخرى فإن العرض الحالي للسلعة مؤجلة التسليم يقتضي طلبا مستقبليا ( عند أجل السداد ) على تلك السلعة، ولاشك أن الطلب على السلعة يزيد بزيادة الدخل وينخفض بانخفاضه ، كذلك الطلب المستقبلي على السلعة يزيد بزيادة الدخل المتوقع وينخفض بانخفاضه . وعليه يمكن القول أن زيادة الدخل المتوقع ( أو توقع زيادة الدخل ) يعني إمكانية زيادة الطلب المتوقع على السلعة مما يؤدي إلى زيادة العرض الحالي للسلعة مؤجلة التسليم ، وبالتالي زيادة مقدار الطلب على ائتمان السلم . وبالمقابل فإن انخفاض الدخل المتوقع يقتضي انخفاض الطلب المتوقع على السلعة مما يؤدي إلى انخفاض العرض الحالي للسلعة مؤجلة التسليم ، وبالتالي انخفاض مقدار الطلب على ائتمان السلم .

وهكذا فإن زيادة الدخل المتوقع تؤدي إلى زيادة مقدار الطلب على الائتمان التجاري بنوعيه ، كما أن انخفاض الدخل المتوقع يؤدي إلى انخفاض مقدار الطلب على الائتمان التجاري بنوعيه ، أي أن هناك علاقة طردية بين الدخل المتوقع ومقدار الطلب على الائتمان التجاري .

#### ٥- تكلفة وسائل التمويل الأخرى :

تعتبر وسائل التمويل الأخرى ( غير التمويل بالائتمان التجاري ) بدائل للائتمان التجاري . ويقتضي الرشد الاقتصادي من الشخص الراغب في الحصول على تمويل المقارنة بين تكاليف وسائل التمويل المختلفة لاختيار أقلها تكلفة . ولذلك فإن ارتفاع تكلفة بعض أو كل وسائل التمويل الأخرى فوق تكلفة الشراء الآجل للسلعة أو تكلفة بيع السلم يجعل كل من الشراء الآجل أو بيع السلم أقل تكلفة نسبياً للحصول على التمويل فيزيد الطلب على السلعة مؤجلة الثمن أو يزيد العرض الحالي للسلعة مؤجلة التسليم ، أي أن مقدار الطلب على الائتمان التجاري سيزيد . كذلك فإن انخفاض تكلفة كل أو بعض وسائل التمويل الأخرى عن تكلفة الشراء الآجل أو تكلفة بيع السلم سيؤدي إلى انخفاض مقدار الطلب على الائتمان التجاري . فعلى سبيل المثال فإن المدخرات تعتبر إحدى الوسائل التمويلية التي يمكن أن يلجأ إليها الشخص لتمويل احتياجاته ، وهذه الوسيلة لها تكلفة تتمثل بالنسبة للمستهلك في فقدان قوة شرائية جاهزة يمكن اللجوء إليها في المستقبل لتمويل الطوارئ المتوقعة . وعليه فإنه كلما ازداد توقع حدوث الطوارئ في المستقبل، وازدادت أهمية تمويل تلك الطوارئ مع توقع عدم إمكانية ( أو ارتفاع تكلفة ) تمويلها بالائتمان عند حدوثها ، فإن هذا يعني زيادة تكلفة اللجوء للمدخرات ، وقد تصبح تلك التكلفة في تقدير المستهلك أكبر من تكلفة الائتمان التجاري مما

يجعل المستهلك يقرر الاحتفاظ بالمدخرات وتمويل حاجاته الحالية عن طريق الائتمان التجاري<sup>(١)</sup>. وفيما يتعلق بالمستثمر فإن تكلفة اللجوء للمدخرات قد تتمثل في فقدان فرصة استثمار متوقعة تدر ربحا ، فإذا زاد الربح المتوقع من استثمار المدخرات عن تكلفة الائتمان التجاري ، فإن هذا يعني زيادة تكلفة اللجوء للمدخرات عن تكلفة الائتمان التجاري ، مما يجعل المستثمر يقرر التحول من التمويل بالمدخرات إلى التمويل بالائتمان . وعليه فسوف يزيد مقدار الطلب على الائتمان التجاري . وعلى سبيل المثال أيضا فإن المشاركة تعتبر أحد بدائل أساليب التمويل الاستثمارية ، وتتمثل تكلفة المشاركة في نسبة الربح التي يطلبها الشريك الممول من إجمالي ربح المشروع ، فإذا زادت هذه النسبة عن تكلفة الائتمان التجاري فإن هذا يجعل المستثمر في كثير من الأحوال يتحول إلى أحد أساليب الائتمان التجاري من الشراء الآجل أو بيع السلم ، مما يعني زيادة مقدار الطلب على الائتمان التجاري<sup>(٢)</sup> . ومن الأمثلة في هذا الجانب أيضا أن أحد البدائل التمويلية يتمثل في تسهيل بعض أو كل الأصول التي يملكها طالب التمويل لاستخدام ثمنها في التمويل المطلوب . ولاشك أن هذا التسهيل ينطوي في بعض الحالات على خسارة رأسمالية تمثل تكلفة يتحملها الشخص ، فإذا زادت تلك التكلفة عن تكلفة الائتمان التجاري زاد مقدار الطلب على ذلك الائتمان لأنه يصبح أقل تكلفة نسبيا<sup>(٣)</sup> .

(١) انظر ص ٣٦٢-٣٦٣ من هذا البحث .

(٢) انظر ص ٣٦٣-٣٦٤ من هذا البحث .

(٣) انظر: محمد كمال الحمزاوي، اقتصاديات الائتمان المصرفي ، ( الإسكندرية ، منشأة المعارف ، ١٩٩٧ )

، ص ١٢٧ .



وهكذا فإن تغيرات تكاليف أساليب التمويل الأخرى تؤدي في العادة إلى تغير مقدار الطلب على الائتمان التجاري .

### ٦- التكاليف المتوقعة لإنتاج السلعة :

تؤثر التغيرات المتوقعة في تكاليف إنتاج السلعة في المستقبل في مقدار الطلب على الائتمان التجاري من جهة ائتمان السلم ، فقد سبق أن ذكرنا أن هناك طريقتين لتوفير السلعة عند حلول أجل السداد <sup>(١)</sup> ، الأولى : أن يعتمد المدين إلى شراء السلعة عند حلول الأجل ليسلمها للدائن ، والثانية : أن يكون المدين ممن ينتج هذه السلعة ، وبالتالي فإنه يمكنه أن يسدد دين السلم من إنتاجه . إن الطريقة الثانية هي التي تعيننا هنا، فإذا كان طالبو الائتمان سيقومون بتوفيرها من إنتاجهم عند حلول الأجل فإن التغير في التكاليف المتوقعة لإنتاج السلعة ( أي توقع تغير التكاليف مستقبلا ) سيؤثر على القدرة المتوقعة على سداد الائتمان . فإذا توقع طالبو الائتمان ارتفاع تكاليف إنتاج السلعة عند حلول أجل السداد فإن هذا يعني أن هناك انخفاضا متوقعا في إنتاج السلعة مستقبلا مما يقلل من العرض الحالي للسلعة مؤجلة التسليم ، وهذا يعني انخفاض مقدار الطلب على ائتمان السلم وبالتالي انخفاض مقدار الطلب على الائتمان التجاري ، أما إذا كان هناك توقع بانخفاض تكاليف إنتاج السلعة مستقبلا فإن هذا يعني أن هناك توقعا بزيادة الإنتاج في المستقبل مما يزيد من العرض الحالي للسلعة مؤجلة التسليم ، وهذا يعني زيادة مقدار الطلب على ائتمان السلم وبالتالي زيادة مقدار الطلب على الائتمان التجاري .

(١) انظر ص ٤٣٢ من هذا البحث .

تلك هي أهم العوامل المؤثرة على مقدار الطلب على الائتمان التجاري من خلال تأثيرها على مقدار الطلب على ائتمان البيع الآجل ومقدار الطلب على ائتمان السلم .

ومما سبق يتبين أن الطلب على ائتمان البيع الآجل يتأثر بالعوامل التالية:

١- سعر الائتمان . ٢- السعر النقدي للسلعة . ٣- الدخل الحالي .

٤- الدخل المتوقع . ٥- تكلفة وسائل التمويل الأخرى .

وكذا الطلب على ائتمان السلم يتأثر بالعوامل التالية :

١- سعر الائتمان . ٢- الدخل الحالي . ٣- الدخل المتوقع .

٤- تكلفة وسائل التمويل الأخرى . ٥- التكاليف المتوقعة لإنتاج السلعة .

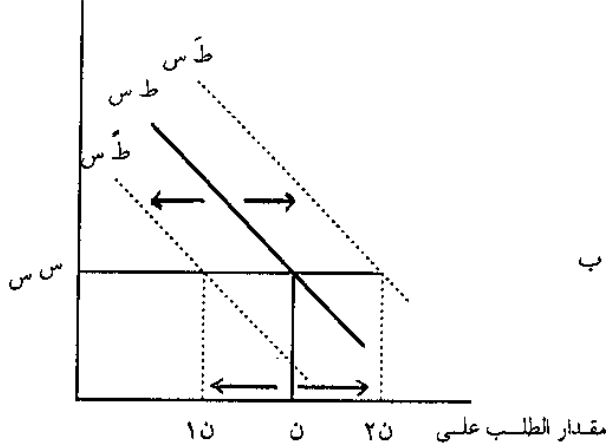
وإذا أخذنا سعر الائتمان في ائتمان البيع الآجل عاملا أساسيا فإن التغيرات في سعر ائتمان البيع الآجل ستؤثر كما قد سبق على قرارات طالبي الائتمان فيزيد الطلب على ائتمان البيع الآجل تبعا لانخفاض سعر ذلك الائتمان وينخفض الطلب عليه تبعا لارتفاع ذلك السعر . ويتمثل ذلك بيانيا بالانتقال من نقطة إلى نقطة أخرى على نفس منحنى الطلب على ائتمان البيع الآجل كما قد سبق بيانه . أما التغيرات في العوامل الأخرى التي تؤثر على ائتمان البيع الآجل فإنها - كما قد سبق - إما أن تؤدي إلى زيادة الطلب على ائتمان البيع الآجل أو تؤدي إلى انخفاضه ، لكن ذلك يتمثل بيانيا بانتقال منحنى الطلب على ائتمان البيع الآجل إلى اليمين في حالة زيادة الطلب أو إلى اليسار في حالة انخفاض الطلب ليدل ذلك على أنه عند كل سعر من أسعار ائتمان البيع الآجل قد زاد الطلب على الائتمان أو انخفض على التوالي . وما قيل في ائتمان البيع الآجل يقال أيضا في ائتمان السلم . ويبيّن الشكل (٣-أ) انتقال منحنى الطلب

على ائتمان البيع الآجل نتيجة تغير العوامل الأخرى المؤثرة على الطلب على ذلك الائتمان ، كما يبين الشكل (٣-أ) انتقال منحني الطلب على ائتمان السلم نتيجة تغير العوامل الأخرى المؤثرة على الطلب على ذلك الائتمان.

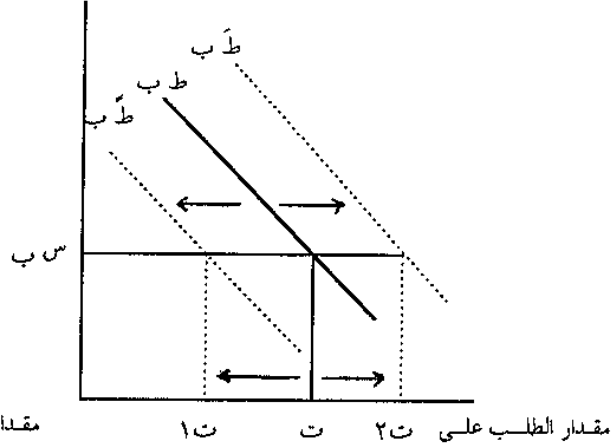
(٣-ب)

(٣-أ)

سعر ائتمان السلم



سعر ائتمان البيع الآجل



كما يبين الشكل (٣-ب) فإن زيادة الطلب على ائتمان السلم نتيجة تغير العوامل الأخرى أدت إلى انتقال منحني الطلب على ذلك الائتمان (ط س) إلى اليمين (ط س) فزاد الطلب على ذلك الائتمان عند السعر (س س) من (ن) إلى (٢ن). أما انخفاض الطلب على ائتمان السلم نتيجة تغير العوامل الأخرى فقد أدى إلى انتقال منحني الطلب على ذلك الائتمان (ط س) إلى اليسار (ط س) فانخفض الطلب على ذلك الائتمان عند السعر (س س) من (ن) إلى (١ن)

ائتمان السلم

كما يبين الشكل (٣-أ) فإن زيادة الطلب على ائتمان البيع الآجل نتيجة تغير العوامل الأخرى أدت إلى انتقال منحني الطلب على ذلك الائتمان (ط ب) إلى اليمين (ط ب) فزاد الطلب على ذلك الائتمان عند السعر (س ب) من (ت) إلى (٢ت). أما انخفاض الطلب على ائتمان البيع الآجل نتيجة تغير العوامل الأخرى فقد أدى إلى انتقال منحني الطلب على ذلك الائتمان (ط ب) إلى اليسار (ط ب) فانخفض الطلب على ذلك الائتمان عند السعر (س ب) من (ت) إلى (١ت)

ائتمان البيع الآجل

وهكذا فقد تم من خلال هذا المبحث دراسة الجانب الأول من جانبي سوق

الائتمان التجاري وهو جانب الطلب . أما الجانب الثاني وهو جانب عرض الائتمان التجاري والعوامل المؤثرة فيه فسيكون محل الدراسة في المبحث التالي .

## المبحث الثاني

### عرض الائتمان التجاري

#### طبيعة عرض الائتمان التجاري

المقصود بعرض الائتمان التجاري هو الائتمان التجاري الذي يكون الأشخاص راغبين في تقديمه ، وقادرين على ذلك ، ويقدر هذا العرض بالنقود . إن عرض الائتمان التجاري يرتبط بعملية تجارية ( بيع أو شراء سلعة أو خدمة ) ، وعليه فإن عرض ذلك الائتمان يرتبط بعرض سلعة أو بطلب عليها . ففي حالة ائتمان البيع الآجل فإن عارض الائتمان هو عارض السلعة مؤجلة الثمن ، إذ إنه سيقدم السلعة حاضرا مقابل وعد بدفع ثمنها في وقت لاحق ، أما في ائتمان السلم فإن عارض الائتمان هو طالب السلعة مؤجلة التسليم ، إذ إنه سيقدم الثمن حاضرا مقابل وعد بتسليم السلعة في وقت لاحق . وهكذا فإن عرض الائتمان التجاري مرتبط بالعرض الحالي للسلعة مؤجلة الثمن ، أو الطلب الحالي على السلعة مؤجلة التسليم .

#### حساب عرض الائتمان التجاري

إن عرض الائتمان التجاري يتكون من عرض ائتمان البيع الآجل (الذي يكون فيه عارض الائتمان هو عارض السلعة مؤجلة الثمن ) وعرض ائتمان السلم (الذي يكون فيه عارض الائتمان هو طالب السلعة مؤجلة التسليم) . ولذا فإن مقدار عرض الائتمان التجاري هو حاصل جمع مقادير عرض الائتمانيين . وفيما يلي بيان كيفية حساب كل من مقدار عرض ائتمان البيع الآجل ومقدار عرض ائتمان السلم .

في حالة ائتمان البيع الآجل ، وفي ظل افتراض وجود سلعة واحدة مؤجلة الثمن فإن مقدار عرض ذلك الائتمان يساوي حاصل ضرب عرض السلعة مؤجلة الثمن في السعر النقدي للوحدة منها . فمثلا إذا كان المعروض من السلعة مائة وحدة والسعر النقدي للوحدة منها مائة ريال فإن هذا يعني أن مقدار عرض ائتمان البيع الآجل هو عشرة آلاف ريال . وهكذا فإن

$$ع ب = ك ب س ب$$

حيث :

ع ب مقدار عرض ائتمان البيع الآجل .

ك ب عرض السلعة مؤجلة الثمن .

س ب السعر النقدي للوحدة من السلعة مؤجلة الثمن .

وفي حالة تعدد السلع مؤجلة الثمن ، ومع افتراض تساوي آجال الائتمان لتلك السلع ، فإن مقدار عرض ائتمان البيع الآجل سيكون :

$$ع ب = ك ب س ب ١ + ك ب س ب ٢ + \dots + ك ب س ب ن$$

حيث :

ع ب مقدار عرض ائتمان البيع الآجل لجميع السلع .

ك ب ١ ... ك ب ن عرض كل سلعة من السلع مؤجلة الثمن وعددها ن .

س ب ١ ... س ب ن الأسعار النقدية لكل وحدة من السلع مؤجلة الثمن وعددها ن .

أي أن :

$$ع ب = ك ب س ب ١ + ك ب س ب ٢ + \dots + ك ب س ب ن$$

وفي حالة ائتمان السلم فإن مقدار عرض الائتمان هو رأس مال السلم الذي يكون الشخص مستعداً لتقديره مقابل السلعة مؤجلة التسليم . وفي حالة افتراض وجود سلعة واحدة فإن مقدار عرض ائتمان السلم يساوي حاصل ضرب الطلب الحالي على السلعة مؤجلة التسليم في سعر الوحدة منها سلماً ، على النحو التالي :

$$ع = ك \cdot س$$

حيث :

ع مقدار عرض ائتمان السلم .

ك الطلب الحالي على السلعة مؤجلة التسليم .

س سعر الوحدة من السلعة مؤجلة التسليم سلماً .

وفي حالة تعدد السلع مؤجلة التسليم ، وبافتراض تساوي آجال السلم لكل السلع، فإن مقدار عرض ائتمان السلم سيكون :

$$ع = ك_1 \cdot س_1 + ك_2 \cdot س_2 + \dots + ك_m \cdot س_m$$

حيث

ع مقدار عرض ائتمان السلم لجميع السلع .

ك ... ك<sub>1</sub> الطلب الحالي على كل سلعة من السلع مؤجلة التسليم

وعددتها م .

س<sub>1</sub> ... س<sub>m</sub> سعر الوحدة سلماً لكل سلعة من السلع مؤجلة التسليم

وعددتها م .

وعليه فإن :

$$عَس = \frac{مَجْر_1^2}{ك_1 س_1 ر_1}$$

ولما كان مقدار عرض الائتمان التجاري هو حاصل جمع مقداري عرض ائتمان البيع الآجل وعرض ائتمان السلم فإن مقدار عرض الائتمان التجاري (ع<sub>ت</sub>) سيكون :

$$ع_ت = \frac{مَجْر_1^2}{ك_1 س_1 ر_1} + \frac{مَجْر_2^2}{ك_2 س_2 ر_2}$$

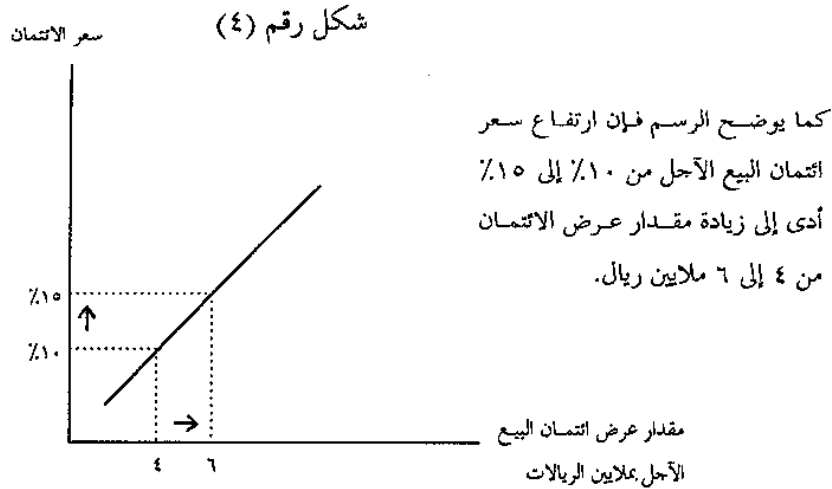
### العوامل المؤثرة على عرض الائتمان التجاري :

إن هناك بعض العوامل التي يمكن أن تؤثر على مقدار عرض الائتمان التجاري فتؤدي إلى زيادته أو انخفاضه ، وذلك من خلال تأثيرها على مقدار عرض ائتمان البيع الآجل ومقدار عرض ائتمان السلم . وفيما يلي يتم بحث أهم هذه العوامل وذلك في ظل افتراض وجود سلعة واحدة في كل من ائتمان البيع الآجل وائتمان السلم .

#### ١- سعر الائتمان :

يمكن القول إن هناك علاقة طردية بين سعر الائتمان التجاري ومقدار عرضه ، فارتفاع سعر الائتمان يجعل المنتجين مستعدين لعرض مقدار أكبر من الائتمان ، كما أن انخفاض سعر الائتمان سيجعل مقدار عرض الائتمان الذي يكون المنتجون مستعدين لعرضه ينخفض .

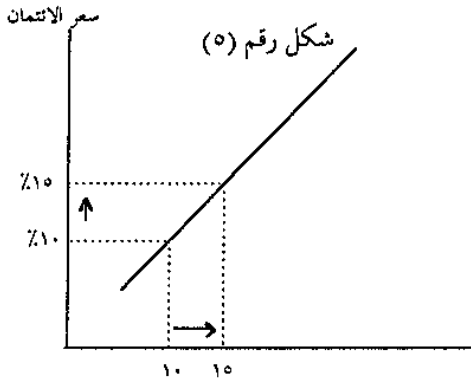
ففي حالة ائتمان البيع الآجل نجد أن المنتجين الذين يقدمون هذا النوع من الائتمان من خلال عرض السلعة مؤجلة الثمن يقدمونه عند تكاليف مختلفة لتقديم الائتمان ، ولذلك فإنه عند سعر معين للائتمان سيكون بعض المنتجين غير مستعدين لعرض السلعة مؤجلة الثمن ( غير مستعدين لعرض الائتمان ) نظرا لأنهم لا يحققون عائدا مناسباً لهم بالنظر إلى تكاليف تقديم الائتمان عندهم ، أما عند ارتفاع سعر الائتمان ( بالطبع مع افتراض ثبات تكاليف تقديم الائتمان ) فإن هذا يجعل بعض أولئك المنتجين يحققون هامش ربح مناسب مما يجعلهم مستعدين لعرض كمية من السلعة مؤجلة الثمن في السوق ( عرض ائتمان ) فيزداد مقدار عرض ائتمان البيع الآجل . وبالمقابل فإن انخفاض سعر الائتمان سيجعل بعض المنتجين ، الذين كانوا يعرضون السلعة مؤجلة الثمن ، غير مستعدين لعرض شيء منها نظرا لعدم تحقيقهم هامش ربح مناسب بعد انخفاض سعر الائتمان مما يخفض من مقدار عرض ائتمان البيع الآجل . وهكذا فإن مقدار عرض ائتمان البيع الآجل يزيد بزيادة سعر ذلك الائتمان وينخفض بانخفاضه. ويمكن تمثيل ذلك بيانيا كما في الشكل رقم (٤) .





أما فيما يتعلق بائتمان السلم فإن عرض الائتمان يرتبط بالطلب الحالي على السلعة مؤجلة التسليم ، وبافتراض ثبات سعر السلعة سلما فإن طالبي تلك السلعة يكونون مستعدين لطلب كميات أكبر منها إذا توقعوا ارتفاع سعر السلعة في المستقبل ، أي ارتفاع سعر ائتمان السلم <sup>(١)</sup> ، لأن توقع ارتفاع سعر السلعة في المستقبل يجعلها حاليا أرخص نسبيا . وهكذا فإن ارتفاع سعر ائتمان السلم سيزيد من الطلب الحالي على السلعة مؤجلة التسليم ، مما يعني زيادة مقدار عرض ائتمان السلم . وبالمقابل فإن انخفاض السعر المتوقع للسلعة ، أي انخفاض سعر ائتمان السلم سيجعل السلعة حاليا أغلى نسبيا مما يخفض الطلب الحالي على السلعة مؤجلة التسليم ، وهذا يعني انخفاض مقدار عرض ائتمان السلم . ومما يجدر ذكره هنا أنه على خلاف الطلب على ائتمان السلم فإنه لن يكون هناك عرض لائتمان السلم عند الأسعار السالبة لذلك الائتمان ، أي إذا توقع عارضو ائتمان السلم أن يكون سعر السلعة في المستقبل أقل من سعرها سلما ، لأنه لن يكون من مصلحتهم تقديم الائتمان إذ لا عائد متوقع من ذلك . ويمكن تمثيل العلاقة بين مقدار عرض ائتمان السلم وسعر الائتمان بيانيا

كما في الشكل رقم (٥).



مقدار عرض ائتمان السلم بملايين الريالات

كما يوضح الرسم فإن ارتفاع سعر ائتمان السلم من ١٠٪ إلى ١٥٪ أدى إلى زيادة مقدار عرض ذلك الائتمان من ١٠ مليون إلى ١٥ مليون ريال .

(١) كما قد سبق فإن سعر ائتمان السلم يحسب بناء على الفرق بين سعر السلعة سلما وسعرها المتوقع عند حلول أجل التسليم (سعرها في المستقبل) ، حيث تحسب النسبة المئوية لحاصل طرح سعر السلعة سلما من سعرها المتوقع إلى سعر السلعة سلما .

## ٢- السعر النقدي للسلعة مؤجلة الثمن :

تعتبر السلعة مؤجلة الثمن بديلا إنتاجيا قريبا جدا للسلعة حاضرة الثمن ، فإذا انخفض السعر النقدي ( الحاضر ) للسلعة نتيجة انخفاض الطلب عليها فإن وضع التوازن في سوق السلعة حاضرة الثمن سيكون عند كمية أقل<sup>(١)</sup> . وفي هذه الحالة قد يعتمد المنتجون بدلا من تخفيض الإنتاج إلى تقديم الائتمان عن طريق تقديم السلعة مؤجلة الثمن أي أن عرض تلك السلعة سيزيد<sup>(٢)</sup> . وبالمقابل فإن ارتفاع السعر النقدي للسلعة قد يجعل المنتجين يعمدون إلى تخفيض عرض السلعة مؤجلة الثمن<sup>(٣)</sup> . وهكذا فإن هناك علاقة عكسية بين السعر النقدي للسلعة وعرض السلعة مؤجلة الثمن . أما أثر ذلك على مقدار عرض ائتمان البيع الآجل فيعتمد على المرونة السعرية النقدية لعرض السلعة مؤجلة الثمن، وهي درجة استجابة عرض السلعة مؤجلة الثمن للتغير في السعر النقدي للسلعة ، والتي يمكن حسابها بقسمة التغير النسبي في عرض السلعة مؤجلة الثمن على التغير النسبي في سعرها النقدي. والسبب في ذلك أن مقدار عرض ائتمان البيع الآجل هو حاصل ضرب عرض السلعة مؤجلة الثمن في السعر النقدي لها ، ولما كان عرض السلعة مؤجلة الثمن وسعرها النقدي يتغيران باتجاهين متعاكسين فإن أثر ذلك على مقدار عرض ائتمان البيع الآجل يعتمد على المرونة السابق ذكرها ، وذلك على النحو التالي :

- (١) أي أنه عند السعر السابق ( قبل الانخفاض ) سيكون هناك فائض عرض .
- (٢) ولذلك ينشط سوق البيع الآجل خلال فترات الركود وانخفاض الطلب .
- (٣) خاصة إذا كان الاقتصاد يعمل عند مستوى التوظيف الكامل لعناصر الإنتاج .

١- إذا كانت تلك المرونة أكبر من واحد فإن هذا يعني أن ارتفاع السعر النقدي للسلعة مؤجلة الثمن بنسبة معينة سيؤدي إلى انخفاض عرض تلك السلعة بنسبة أكبر ، مما يعني انخفاض مقدار عرض ائتمان البيع الآجل . وبالمقابل فإن انخفاض السعر النقدي للسلعة مؤجلة الثمن بنسبة معينة سيؤدي إلى زيادة عرض تلك السلعة بنسبة أكبر ، مما يعني زيادة مقدار عرض ائتمان البيع الآجل . وهكذا فإنه إذا كانت المرونة السعرية النقدية لعرض السلعة مؤجلة الثمن أكبر من واحد فإن العلاقة بين السعر النقدي للسلعة ومقدار عرض ائتمان البيع الآجل ستكون علاقة عكسية .

٢- إذا كانت تلك المرونة تساوي واحد فإن ارتفاع أو انخفاض السعر النقدي للسلعة مؤجلة الثمن لن يترتب عليه أي تغير في مقدار عرض ائتمان البيع الآجل ، لأن ارتفاع السعر النقدي أو انخفاضه بنسبة معينة سيؤدي إلى انخفاض عرض السلعة مؤجلة الثمن أو زيادته على التوالي بالنسبة نفسها، فيبقى مقدار عرض ذلك الائتمان دون تغير.

٣- إذا كانت تلك المرونة أصغر من واحد فإن هذا يعني أن ارتفاع السعر النقدي للسلعة مؤجلة الثمن بنسبة معينة سيؤدي إلى انخفاض عرض تلك السلعة بنسبة أقل ، مما يعني زيادة مقدار عرض ائتمان البيع الآجل . وبالمقابل فإن انخفاض السعر النقدي للسلعة مؤجلة الثمن بنسبة معينة سيؤدي إلى زيادة عرض تلك السلعة بنسبة أقل ، مما يعني انخفاض مقدار عرض ائتمان البيع الآجل . وهكذا فإنه إذا كانت المرونة السعرية النقدية لعرض السلعة مؤجلة الثمن أصغر من واحد فإن العلاقة بين السعر النقدي للسلعة ومقدار عرض ائتمان البيع الآجل ستكون علاقة طردية .

### ٣- تكاليف تقديم الائتمان :

لا شك أن تقديم الائتمان يتضمن تكاليف خاصة بتقديمه من أحوار موظفين وعمال ونفقات مستلزمات كتابية لإثبات الائتمان ، كما أن هناك تكاليف متابعة تحصيل الائتمان ومقاضاة المدين إذا لزم الأمر ، هذا إلى جانب تكاليف بيع الرهن ( إن وجد ) ومتابعة إجراءات ذلك ، وقبل هذا كله فإن هناك تكلفة التخلي عن الفرصة البديلة والتي يتحملها مقدم الائتمان عند قراره منح الائتمان بدلا من الاستفادة من مبلغه في أي فرصة استثمارية أخرى<sup>(١)</sup> .

إن التغيرات التي قد تحصل في تكاليف تقديم الائتمان لها أثر على مقدار عرض الائتمان ، فانخفاض تلك التكاليف سيجعل بعض الأشخاص يدخلون إلى مجال تقديم الائتمان بأي من نوعيه ( بيع آجل، سلم ) ، مما يزيد من مقدار عرض الائتمان التجاري . والسبب في ذلك أنه في ظل التكاليف السابقة ( قبل الانخفاض ) للائتمان عند أولئك الأشخاص لم يكن الائتمان يحقق لهم هامش ربح مناسب ، أما بعد انخفاض التكاليف ( مع بقاء سعر الائتمان ثابتا ) فإن تقديم الائتمان أصبح يحقق لهم الربح المناسب مما يجعلهم يقدمون الائتمان وبالتالي يزيد مقدار عرض الائتمان . وبالمقابل فإن ارتفاع تكاليف تقديم الائتمان سيضطر بعض الأشخاص للخروج من مجال تقديم الائتمان نظرا لتضاؤل أو انعدام الربح المتحقق من تقديم الائتمان ، وعليه فسوف ينخفض

(١) إن تقديم الشخص للائتمان يتضمن تخلي ذلك الشخص عن الاستفادة من مبلغ الائتمان ، فتقديم سلعة مؤجلة الثمن مثلا لمدة سنة سعرها النقدي مائة ريال يتضمن التخلي عن المائة ريال التي يمكن استخدامها مرة أخرى، فيما لو تم البيع نقدا ، وتحقيق ربح من البيع النقدي ، وفي هذه الحالة فإن تكلفة التخلي عن البيع نقدا ستساوي حاصل ضرب الربح المتحقق من البيع النقدي للسلعة في معدل دوران السلعة خلال سنة ، وهي مدة تأجيل الثمن .

مقدار عرض الائتمان . وهكذا فإن هناك علاقة عكسية بين تكاليف تقديم الائتمان ومقدار عرضه .

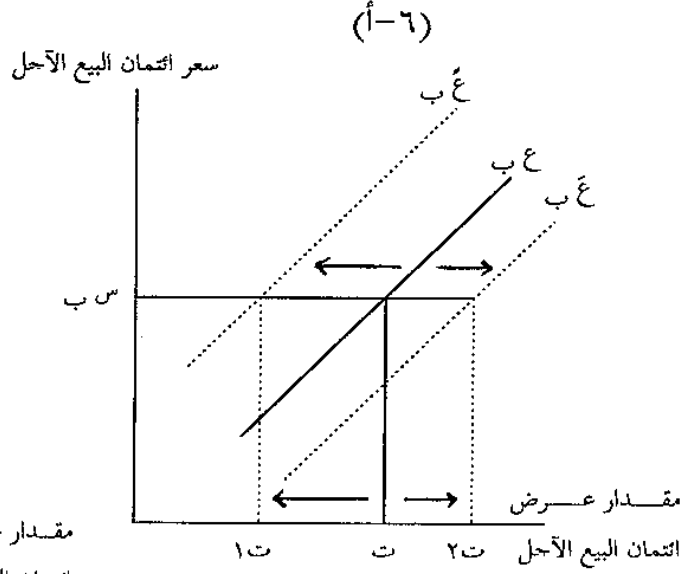
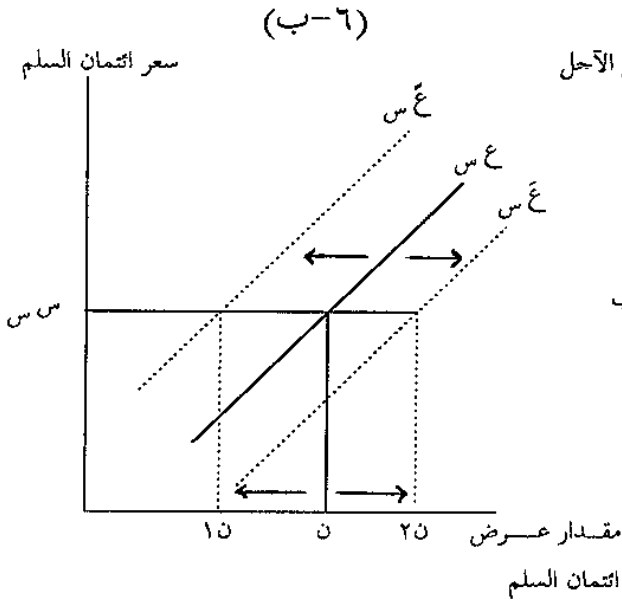
ومما سبق يتبين أن عرض ائتمان البيع الآجل يتأثر بالعوامل التالية :

١- سعر الائتمان . ٢- السعر النقدي للسلعة . ٣- تكاليف تقديم الائتمان .

وكذا عرض ائتمان السلم يتأثر بالعوامل التالية :

١- سعر الائتمان . ٢- تكاليف تقديم الائتمان .

وإذا أخذنا سعر ائتمان البيع الآجل عاملا أساسيا فإنه وكما قد سبق سيزيد عرض ذلك الائتمان تبعا لزيادة سعره وسينخفض تبعا لانخفاض ذلك السعر . ويتمثل ذلك بيانيا بالانتقال من نقطة إلى نقطة أخرى على نفس منحنى عرض ائتمان البيع الآجل كما قد سبق بيانه . أما التغيرات في العوامل الأخرى والتي تؤثر على عرض ائتمان البيع الآجل فإنها إما أن تؤدي إلى زيادة عرض ذلك الائتمان أو تؤدي إلى انخفاضه ، لكن ذلك يتمثل بيانيا بانتقال منحنى العرض إلى اليمين في حالة الزيادة أو إلى اليسار في حالة الانخفاض ليدل ذلك على أنه عند كل سعر من أسعار ائتمان البيع الآجل قد زاد عرض ذلك الائتمان أو انخفض على التوالي . وما ذكر في ائتمان البيع الآجل يذكر في ائتمان السلم أيضا . ويبيّن الشكل (٦-أ) انتقال منحنى عرض ائتمان البيع الآجل نتيجة تغير العوامل الأخرى المؤثرة على ذلك العرض ، كما يبيّن الشكل (٦-ب) انتقال منحنى عرض ائتمان السلم نتيجة تغير العوامل الأخرى المؤثرة على ذلك العرض .



كما يبين الشكل (٦-ب) فإن زيادة عرض ائتمان السلم نتيجة تغير العوامل الأخرى أدت إلى انتقال منحنى عرض ذلك الائتمان (ع س) إلى اليمين (ع س) فزاد عرض ذلك الائتمان عند السعر (س س) من (ن) إلى (٢ن) . أما انخفاض عرض ائتمان السلم نتيجة تغير العوامل الأخرى فقد أدى إلى انتقال منحنى عرض ذلك الائتمان (ع س) إلى اليسار (ع س) فانخفض عرض ذلك الائتمان عند السعر (س س) من (ن) إلى (١ن)

كما يبين الشكل (٦-أ) فإن زيادة عرض ائتمان البيع الآجل نتيجة تغير العوامل الأخرى أدت إلى انتقال منحنى عرض ذلك الائتمان (ع ب) إلى اليمين (ع ب) فزاد عرض ذلك الائتمان عند السعر (س ب) من (ت) إلى (٢ت) . أما انخفاض عرض ائتمان البيع الآجل نتيجة تغير العوامل الأخرى فقد أدى إلى انتقال منحنى عرض ذلك الائتمان (ع ب) إلى اليسار (ع ب) فانخفض عرض ذلك الائتمان عند السعر (س ب) من (ت) إلى (١ت)

وهكذا فقد تم من خلال هذا المبحث دراسة عرض الائتمان التجاري والعوامل المؤثرة فيه ، سواء فيما يتعلق بائتمان البيع الآجل أو ائتمان السلم . وبذلك تكتمل دراسة جانبي سوق الائتمان وهما الطلب والعرض ، اللذين من خلالهما يتحدد سعر ائتمان البيع الآجل وسعر ائتمان السلم في سوق الائتمان التجاري . وبناء عليه فسيكون موضوع المبحث التالي السعر في سوق الائتمان التجاري .

## المبحث الثالث

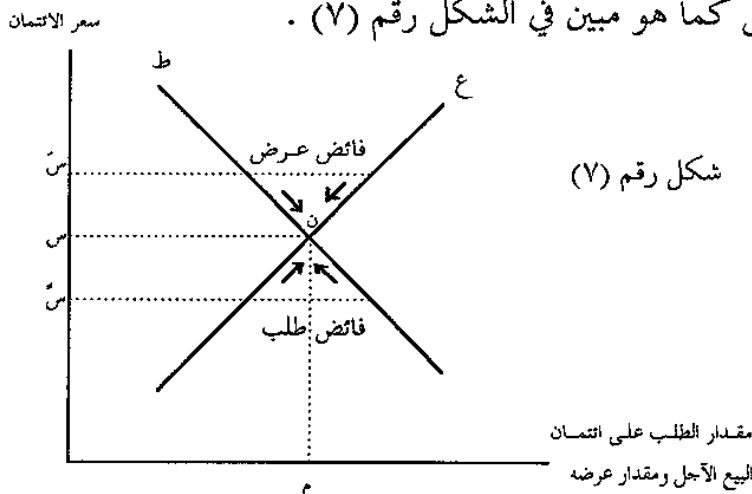
### السعر في سوق الائتمان التجاري

يتحدد سعر أي سلعة أو خدمة كما هو معلوم من خلال قوى العرض والطلب . ولقد سبق بحث الطلب على الائتمان التجاري وعرض ذلك الائتمان بنوعيه في المبحثين السابقين . وفي هذا المبحث سيتم بحث تحديد السعر في سوق الائتمان التجاري .

بناء على ما قد سبق فإن سوق الائتمان التجاري سيكون مكونا من سوقين هما سوق ائتمان البيع الآجل وسوق ائتمان السلم . ويتحدد السعر التوازني للائتمان في كل سوق عند تساوي مقدار عرض الائتمان مع مقدار الطلب عليه ، وفيما يلي بيان ذلك .

#### أولا : السعر في سوق ائتمان البيع الآجل :

يتحدد السعر التوازني لائتمان البيع الآجل عند النقطة التي يتساوى فيها عرض الائتمان مع الطلب عليه ، وهي النقطة التي يتقاطع فيها خط العرض مع خط العرض كما هو مبين في الشكل رقم (٧) .



كما هو واضح من الرسم فإن النقطة ن هي نقطة تقاطع خطي الطلب والعرض ، حيث تحدد هذه النقطة السعر التوازني لائتمان البيع الآجل س ، والمقدار التوازني لذلك الائتمان م . وكما هو معلوم فإن أي سعر أعلى من سعر التوازن مثل السعر س ليس سعرا توازنيا إذ إنه يوجد عند هذا السعر فائض في عرض الائتمان ( فائض عرض في السلعة مؤجلة الثمن ) يدفع السعر للانخفاض ، ويتبع هذا الانخفاض انخفاض في مقدار عرض الائتمان مع زيادة في مقدار الطلب عليه إلى أن يتلاشى فائض العرض عند نقطة التوازن. كذلك فإن أي سعر أدنى من سعر التوازن مثل السعر س سيوجد عند فائض طلب في الائتمان (فائض طلب على السلعة مؤجلة الثمن ) يدفع السعر للارتفاع ، ويتبع ذلك زيادة مقدار عرض الائتمان مع انخفاض مقدار الطلب عليه إلى أن يتلاشى فائض الطلب عند نقطة التوازن . وهكذا فإن سعر ائتمان البيع الآجل لا يختلف في تحديده عن تحديد سعر أي سلعة أو خدمة في السوق .

### ثانيا : السعر في سوق ائتمان السلم :

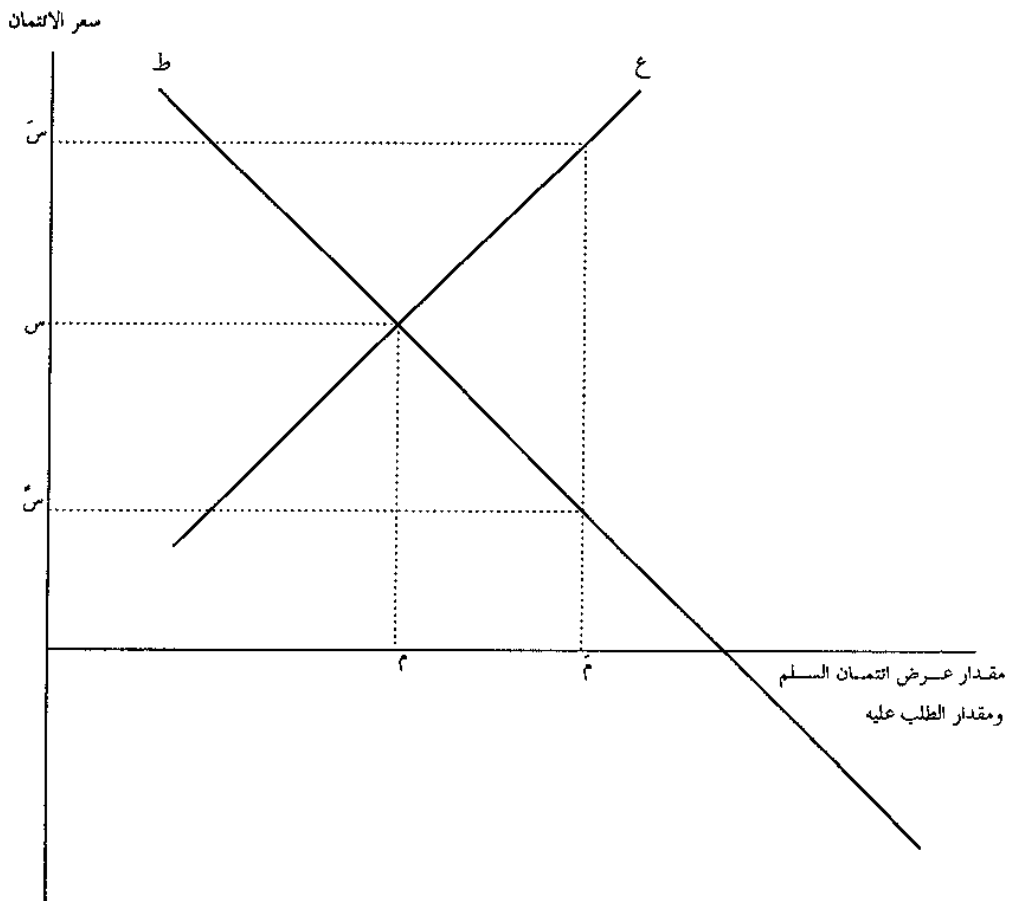
من المعلوم مما سبق أن سعر ائتمان السلم ، في ظل ظروف عدم التأكد ، هو سعر احتمالي مبني على توقع سعر السلعة مؤجلة التسليم في المستقبل ( عند أجل تسليمها )<sup>(1)</sup> . ولما كان سعر ائتمان السلم احتماليا (توقيعيا) فإنه غالبا ما يختلف السعر المتوقع لائتمان السلم بالنسبة للعرض عن ذلك السعر بالنسبة

(1) حيث أن سعر ائتمان السلم وكما قد سبق بيانه ، هو النسبة المئوية لحاصل طرح سعر السلعة سلما من سعرها المتوقع عند أجل التسليم إلى سعر السلعة سلما .



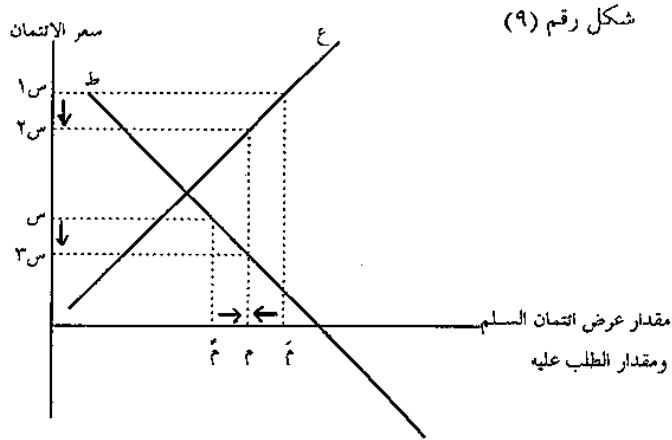
للطلب ، أي أنه قد يحدث التوازن في سوق ائتمان السلم ( التساوي بين مقدار عرض ائتمان السلم ومقدار الطلب عليه ) عند سعرين متوقعين لائتمان السلم يمثلان سعري التوازن ، أحدهما يختص بتوقعات السعر بالنسبة للطلب والآخر يختص بتوقعات السعر بالنسبة للعرض ، لكن كل سعر منهما يحدد مقداراً من الائتمان ( المعروض أو المطلوب ) مساوياً لما يحدده الآخر . ومن خلال الشكل رقم (٨) يتضح ذلك بيانياً .

شكل رقم (٨)

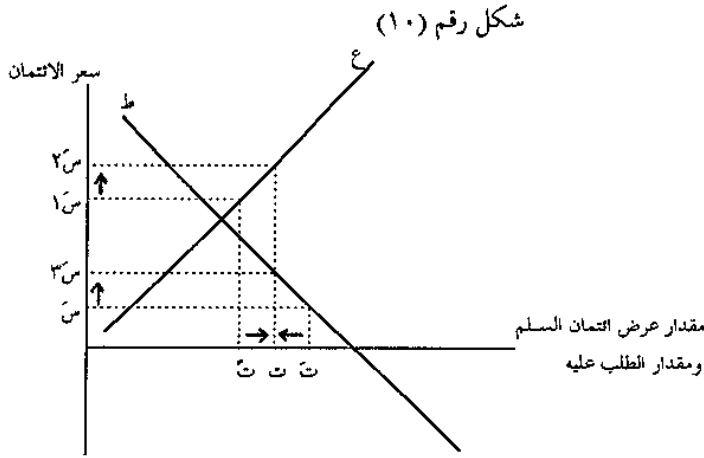


كما هو واضح من الرسم السابق فإنه ، وفي ظل ظروف عدم التأكد ، فإنه إذا توقع العارضون في السوق أن سعر ائتمان السلم هو  $S$  وتوقع الطالبون أن سعر ائتمان السلم هو  $S'$  فإن التوازن في سوق ائتمان السلم يتحقق ، لأن هذين السعرين يحددان مقدارين متساويين من الائتمان المعروض والائتمان المطلوب ، على التوالي ، فعند سعر  $S$  يكون السوق مستعدا لعرض ائتمان سلم مقداره  $M$  ، وكذلك عند سعر  $S'$  يكون السوق مستعدا لطلب ائتمان سلم مقداره  $M'$  ، مما يجعل التوازن في سوق ائتمان السلم يتحقق ( وهو توازن أيضا في سوق السلعة مؤجلة التسليم ) . كذلك فإن الرسم يبين أنه قد يكون السعر المتوقع لائتمان السلم في جانب العرض مساويا للسعر المتوقع في جانب الطلب وهو السعر  $S$  ، وهذا أيضا وضع توازن في سوق ائتمان السلم لأنه عند هذا السعر يتساوى مقدار الطلب على ائتمان السلم مع مقدار عرضه حيث يكون المقدار  $M$  ، لكن هذا الوضع لا يحدث إلا في ظل ظروف التأكد التام من سوق السلعة في المستقبل من قبل الطالبين والعارضين لائتمان السلم ، وهو أمر نادر ، أو في ظل توافق توقعات كل من العارضين والطالبين فيما يتعلق بسوق السلعة في المستقبل ، وهو أمر قليل الحدوث أيضا . ومما لاشك فيه أنه كلما اقتربت توقعات العارضين من توقعات الطالبين فيما يتعلق بسعر الائتمان فإن هذا يعني أن الفرق بين سعري توازن ائتمان السلم سيكون أقل ، وهو يعني أيضا أن التوازن في سوق ائتمان السلم سيحدث قريبا من نقطة تقاطع خط الطلب مع خط العرض .

إن أي وضع في سوق ائتمان السلم يكون فيه السعر المتوقع لائتمان السلم في جانب العرض يحدد مقداراً من عرض ائتمان السلم يختلف عن مقدار الطلب على ذلك الائتمان الذي يحدده السعر المتوقع لائتمان السلم في جانب الطلب ، سيكون وضعاً غير متوازني . فإذا كان السعر المتوقع لائتمان السلم في جانب العرض يحدد مقداراً من عرض ذلك الائتمان أكبر من مقدار الطلب على الائتمان الذي يحدده السعر المتوقع في جانب الطلب ، فإنه سيكون هناك فائض عرض في سوق ائتمان السلم ، أي فائض في الطلب الحالي على السلعة مؤجلة التسليم ، وفي هذه الحالة يزيد سعر السلعة سلماً ( نتيجة فائض الطلب الحالي على السلعة ) فيقل الفرق بين السعر المتوقع للسلعة وسعرها سلماً ، أي يقل سعر ائتمان السلم مما يؤدي إلى زيادة الطلب على ذلك الائتمان وفي الوقت نفسه انخفاض عرض ذلك الائتمان ، ويستمر هذا حتى يتلاشى فائض العرض في ائتمان السلم . أما إذا كان السعر المتوقع لائتمان السلم في جانب الطلب يحدد مقداراً من الطلب على ائتمان السلم أكبر من مقدار عرض ذلك الائتمان الذي يحدده السعر المتوقع في جانب العرض ، فإنه سيكون هناك فائض طلب في سوق ائتمان السلم ، أي فائض في العرض الحالي للسلعة مؤجلة التسليم ، وفي هذه الحالة ينخفض سعر السلعة سلماً ( نتيجة فائض العرض الحالي للسلعة ) فيزيد الفرق بين السعر المتوقع للسلعة وسعرها سلماً ، أي يزيد سعر ائتمان السلم مما يؤدي إلى زيادة عرض ذلك الائتمان وفي الوقت نفسه انخفاض الطلب على ذلك الائتمان ، ويستمر هذا حتى يتلاشى فائض الطلب على ائتمان السلم . ويوضح الشكل رقم (٩) حالة فائض العرض في ائتمان السلم ، كما يوضح الشكل رقم (١٠) حالة فائض الطلب على ائتمان السلم .



كما هو ملاحظ من الشكل (٩) فإنه إذا كانت توقعات العارضين بالنسبة لسعر ائتمان السلم أن يكون السعر س١ ، وفي الوقت نفسه كانت توقعات الطالبين أن يكون سعر ائتمان السلم س فإن سوق ائتمان السلم لن يكون في وضع توازن، بل سيكون في وضع فائض عرض في ائتمان السلم لأن السعر المتوقع في جانب العرض وهو س١ يحدد مقدار عرض ائتمان السلم بالمقدار م١ بينما السعر المتوقع في جانب الطلب وهو س يحدد مقدار الطلب على ائتمان السلم بالمقدار م٢ ، وكما هو واضح فإن م١ أكبر من م٢ ، أي أن مقدار عرض ائتمان السلم أكبر من مقدار الطلب عليه ، أي أن هناك فائض عرض مقداره م٢ م١ . إن فائض العرض في ائتمان السلم يعني فائضا في الطلب الحالي على السلعة مؤجلة التسليم مما يجعل سعر السلعة سلما يزيد ، أي يؤدي إلى انخفاض سعر ائتمان السلم ، وهذا الانخفاض يتبعه انخفاض في مقدار عرض ائتمان السلم ، وفي الوقت نفسه زيادة في مقدار الطلب عليه إلى أن يتلاشى فائض عرض الائتمان عند نقطة توازن معينة ، وكما هو في الرسم فإن نقطة التوازن الجديدة كانت عند عرض وطلب على ذلك الائتمان مقداره م وسعري توازن هما السعر س٢ في جانب العرض والسعر س٣ في جانب الطلب، وهما سعران أقل من السعرين السابقين كما هو ملاحظ .



كما هو ملاحظ من الشكل (١٠) فإنه إذا كانت توقعات العارضين بالنسبة لسعر ائتمان السلم أن يكون السعر  $س١$  ، وفي الوقت نفسه كانت توقعات الطالبين أن يكون سعر ائتمان السلم  $س٢$  فإن سوق ائتمان السلم لن يكون في وضع توازن، بل سيكون في وضع فائض طلب على ائتمان السلم لأن السعر المتوقع في جانب العرض وهو  $س١$  يحدد مقدار عرض ائتمان السلم بالمقدار  $ت١$  بينما السعر المتوقع في جانب الطلب وهو  $س٢$  يحدد مقدار الطلب على ائتمان السلم بالمقدار  $ت٢$  ، وكما هو واضح فإن  $ت٢$  أكبر من  $ت١$  ، أي أن مقدار الطلب على ائتمان السلم أكبر من مقدار عرضه ، أي أن هناك فائض طلب مقداره  $ت٢ - ت١$  . إن فائض الطلب على ائتمان السلم يعني فائضا في العرض الحالي للسلعة مؤجلة التسليم مما يجعل سعر السلعة سلما ينخفض ، أي يؤدي إلى زيادة سعر ائتمان السلم ، وهذه الزيادة يتبعها زيادة في مقدار عرض ائتمان السلم ، وفي الوقت نفسه انخفاض في مقدار الطلب عليه إلى أن يتلاشى فائض الطلب على الائتمان عند نقطة توازن معينة، وكما هو في الرسم فإن نقطة التوازن الجديدة كانت عند عرض وطلب على ذلك الائتمان مقداره  $ت٢$  وسعري توازن هما السعر  $س٢$  في جانب العرض والسعر  $س٣$  في جانب الطلب، وهما سعران أعلى من السعرين السابقين كما هو ملاحظ .

وبهذا نختتم هذا الفصل الذي تم من خلاله دراسة سوق الائتمان التجاري ، حيث تم بحث الطلب على الائتمان التجاري بنوعيه ( البيع الآجل والسلم ) والعوامل المؤثرة فيه ، ثم تم بحث عرض الائتمان التجاري بنوعيه ( البيع الآجل والسلم ) والعوامل المؤثرة فيه ، ومن ثم فقد بحث كيف يتحدد السعر في سوق الائتمان التجاري لكلا نوعي ذلك الائتمان .

ولاستكمال الدراسة الاقتصادية للائتمان فسيتم في الفصل التالي بحث الآثار الاقتصادية للائتمان على بعض المتغيرات الاقتصادية .

# الفصل السادس

## الآثار الاقتصادية للائتمان

وفيه ثلاثة مباحث :

المبحث الأول: الآثار الاقتصادية للائتمان على الاستهلاك والادخار .

المبحث الثاني: الآثار الاقتصادية للائتمان على الاستثمار والإنتاج والتنمية.

المبحث الثالث : الآثار الاقتصادية للائتمان على العمالة والأسعار .

## الفصل السادس

### الآثار الاقتصادية للائتمان

يهدف هذا الفصل إلى محاولة تلمس بعض الآثار الاقتصادية التي يمكن أن تحدث بسبب الائتمان لبعض المتغيرات الاقتصادية . ويأتي هذا الفصل في ثلاثة مباحث على النحو التالي :

المبحث الأول: الآثار الاقتصادية للائتمان على الاستهلاك والادخار .

المبحث الثاني: الآثار الاقتصادية للائتمان على الاستثمار والإنتاج والتنمية.

المبحث الثالث : الآثار الاقتصادية للائتمان على العمالة والأسعار .



## المبحث الأول

### الآثار الاقتصادية للائتمان على الاستهلاك والادخار

من المعلوم أن الاستهلاك والادخار هما مكونا الدخل المتاح أو ما يطلق عليه الدخل الممكن التصرف فيه<sup>(١)</sup>. فالدخل المتاح إما أن يوجه نحو الاستهلاك ، أي الإنفاق على السلع والخدمات المختلفة ، أو يوجه نحو الادخار ، أي يستبقى ولا ينفق ، فالادخار هو الجزء المتبقي من الدخل<sup>(٢)</sup>.

(١) يفرق في الحسابات القومية بين عدة أنواع من الدخل ، فهناك الدخل القومي والذي يساوي مجموع عوائد عناصر الإنتاج ، كما أن هناك الدخل الشخصي وهو جملة الدخول التي يتسلمها الأشخاص فعلا إذ إن هناك جزءا من الدخل القومي لا يتسلمه أصحابه مثل الضرائب على الشركات والأرباح غير الموزعة والمساهمات في التأمين الاجتماعي ، كما أن هناك بعض المدفوعات التي يتسلمها الأشخاص ولكنها لا تمثل عوائد مقابل استخدام عناصر الإنتاج ، وهي بالتالي ليست جزءا من الإنتاج الجاري ، وأهم هذه المدفوعات تلك المدفوعات التحويلية الحكومية بما فيها التأمين الاجتماعي وتعويضات البطالة وغيرهما . وعليه فإن الدخل الشخصي يساوي الدخل القومي مطروحا منه الجزء الذي لا يتسلمه الأشخاص من الدخل القومي ومضافا إليه المدفوعات التحويلية التي يتسلمها الأشخاص وليست من الدخل القومي . وهناك أيضا الدخل المتاح أو الدخل الممكن التصرف فيه ، وهو يساوي الدخل الشخصي مطروحا منه ضرائب الأشخاص وبعض المدفوعات غير الضريبية مثل رسوم جوازات السفر والغرامات . انظر :

مايكل ابدجمان ، الاقتصاد الكلي ، ترجمة : محمد إبراهيم منصور ، ( الرياض : دار المريخ ، ١٤٠٨ ) ، ص ٥٦-٥٢ .

جيمس جوارنتي و ريجارد استروب ، الاقتصاد الكلي ، ترجمة : عبد الفتاح عبدالرحمن و عبد العظيم محمد ، ( الرياض : دار المريخ ، ١٤٠٨ ) ، ص ١٨٥-١٨٦ .

سامي خليل ، مبادئ الاقتصاد الكلي ، ( الكويت : مؤسسة الصباح ، ط٢ ، ١٤٠٣ ) ، ص ٣٢٧-٣٢٩ .

(٢) يشمل الاستهلاك كل ما ينفقه القطاع العائلي على الخدمات والسلع غير المعمرة والسلع المعمرة ما عدا المباني السكنية التي يسكنها مالكوها والتي تعد أحد أنواع الاستثمار . انظر :

أحمد جامع ، النظرية الاقتصادية ، مرجع سابق ، ١٧٧/٢ ، ١٧٩-١٨٠ .

عباس مهدي الشبرازي ، المحاسبة القومية ، ( الكويت : ذات السلاسل ، ط١ ، ١٩٩٠ ) ، ص ٧٢-٧٣ .

إذا افترضنا أن تمويل الائتمان يتم من مدخرات المجتمع السابق تكوينها فإن منح الائتمان يمكن أن يؤدي إلى زيادة حجم الاستهلاك الخاص، إما بطريق مباشر من خلال تقديم الائتمان الاستهلاكي الذي يوجهه بأكمله نحو الاستهلاك ومن ثم يسهم في زيادة حجم الاستهلاك مباشرة، أو بطريق غير مباشر إما من خلال الزيادة في الاستثمار التي يتطلبها تقديم الائتمان السلعي في صورة سلع مؤجلة الثمن<sup>(١)</sup>، أو من خلال تقديم الائتمان الاستثماري والائتمان العام الذي يوجه نحو الإنفاق العام، إذ كما هو معلوم فإن كلا من الاستثمار والإنفاق العام يعتبر إضافة إلى تيار الدخل القومي في المجتمع، مما يزيد من حجم الدخل القومي وبالتالي يزيد من الاستهلاك تبعاً للميل الحدي للاستهلاك. أما من جهة الادخار فإن منح الائتمان يمكن أن يسهم في زيادة حجم الادخار من خلال الزيادة التي تحصل في الدخل القومي نتيجة تقديم الائتمان الاستثماري وتقديم الائتمان العام كما قد سبق، إذ إنه وتبعاً للميل الحدي للادخار سيزيد حجم الادخار مع زيادة الدخل القومي.

إن الدور الذي يسهم من خلاله الائتمان في زيادة كل من الاستهلاك والادخار يتضح من كون تقديم الائتمان هو تحرير لموارد كان يمكن أن تكون عاطلة وتوجيهها نحو قنوات الإنفاق المختلفة بحيث تصب تلك الموارد في تيار الدخل القومي مما يسهم في زيادة الدخل القومي وبالتالي زيادة كل من الاستهلاك والادخار.

---

(١) فإن تقديم الائتمان في صورة سلع مؤجلة الثمن يتطلب أحياناً زيادة في إنتاج تلك السلع، أي زيادة في الاستثمار في القطاعات الإنتاجية لتلك السلع.

إن الائتمان يسهم من خلال تأثيره بزيادة استهلاك الأفراد في تحسين مستوى الرفاهية الاقتصادية ورفع مستوى المعيشة لأولئك الأفراد ، ولذلك فإن جانباً كبيراً من الرفاهية الاقتصادية التي تعيشها بعض المجتمعات يمكن أن ينسب بلا شك للاستخدام الكبير للائتمان الذي يمكن الأفراد من الحصول على متطلباتهم من السلع والخدمات خاصة السلع المعمرة وكذلك السلع والخدمات مرتفعة الثمن<sup>(١)</sup> . ولكن مع ذلك فإن الائتمان قد يفضي إلى عواقب غير محمودة إذا ما أسيء استخدامه . فالإفراط في استخدام الائتمان دون نظر أو تدبر في إمكانية سداده عند حلول أجل استحقاقه قد يتسبب في مشاكل وأزمات مالية للأفراد . كما أن الإفراط في الاستهلاك نتيجة توافر الائتمان قد يقود إلى الضغط على الموارد الاقتصادية ويقلل من الكفاءة الاقتصادية في استخدامها<sup>(٢)</sup> ، كما أنه يؤدي من ناحية أخرى إلى انخفاض معدلات الادخار وبالتالي يؤثر سلباً على التكوين الرأسمالي وعمليات التنمية .

---

(١) انظر

Robert H. Cole , Consumer and Commercial Credit Management , Op Cit , P. 37-38.

(٢) انظر محمد عمر شابرا ، الإسلام والتحدي الاقتصادي ، مرجع سابق ، ص ٦٩ .

## المبحث الثاني

### الآثار الاقتصادية للائتمان على الاستثمار والإنتاج والتنمية

إذا كانت قرارات الاستهلاك والادخار تتخذ من قبل القطاع العائلي أو ما يطلق عليه قطاع الأفراد فإن قرارات الاستثمار والإنتاج كما هو معلوم تتخذ من قبل قطاع الأعمال بجميع مستوياته بدءاً من المشروعات الفردية البسيطة وانتهاءً بالمشروعات الكبيرة. يختلف أشكالها القانونية ، كما أن هناك من قرارات الاستثمار ما يتخذ من قبل الدولة والمؤسسات التابعة لها خاصة إذا أخذنا في الاعتبار الاستثمار في البنية الأساسية للاقتصاد<sup>(١)</sup>.

إن الائتمان يمكن المنشآت الإنتاجية من ابتداء استثماراتها أو التوسع فيها دون الحاجة إلى مصادر التمويل الذاتية التي قد تكون غير متوافرة أو يكون اللجوء إليها أكثر تكلفة نسبياً ، كما يمكن الدولة من تمويل الاستثمار في إنشاء وتطوير مشروعات البنية الأساسية المختلفة من مطارات وموانئ

---

(١) البنية الأساسية Infrastructure أو ما يطلق عليها رأس المال الاجتماعي أو رأس المال العام تمثل التجهيزات الأساسية للمجتمع والتي يقوم جانب كبير من النشاط الاقتصادي للمجتمع عليه . ويمثل لتلك التجهيزات بالطرق والمطارات والمدارس وسكك الحديد وغيرها . وتمثل البنية الأساسية جزءاً هاماً من الرصيد الإجمالي لرأس المال الإنتاجي ، كما أن لها دوراً هاماً في تحقيق النمو الاقتصادي ورفع إنتاجية وكفاءة استخدام الموارد البشرية . انظر في ذلك :

محمد حامد عبد الله ، اقتصاديات الموارد ، ( الرياض : جامعة الملك سعود ، ط١ ، ١٤١١ ) ، ص ٦ .

عمر الأيوبي ، معجم الاقتصاد ، ( بيروت : أكاديمية انترناشونال ، ١٩٩٥ ) ، ص ٢٠٧ ، مادة Infrastructure .

Paul Wachtel , Macroeconomics from theory to practice , ( New York : McGRAW-Hill , 1989 ) , p. 247 .

وسكك حديد وطرق مواصلات ومدارس ومستشفيات وما إلى ذلك . كذلك فإن الائتمان بما يؤديه من دور في تخفيف الطلب الاستهلاكي فإنه يسهم في زيادة الاستثمار إذ إنه يسهم في دعم تفاؤل القطاع الإنتاجي بالفرص الاستثمارية المربحة مما يزيد من رغبة ذلك القطاع في الاستثمار . وهكذا فإن الائتمان بأشكاله المختلفة يسهم في زيادة حجم الاستثمار في المجتمع من خلال زيادة المقدرة الاستثمارية للقطاع الاستثماري حتى لو لم تكن الموارد الذاتية متاحة أو مرغوبا فيها ، وكذلك من خلال زيادة الرغبة في الاستثمار من خلال دعم التفاؤل بشأن الفرص الاستثمارية المربحة ، وكما هو معلوم فإن الرغبة في الاستثمار والقدرة على تمويله هما شرطا الطلب الاستثماري الفعال . ومن جهة أخرى فإن تقديم بعض أشكال الائتمان يستلزم أحيانا استثمارا مصاحبا ، فتقديم الائتمان عن طريق تقديم سلعة مؤجلة الثمن يستلزم أحيانا توسعا في إنتاج السلعة مما يتطلب معه طلبا استثماريا على السلع والمعدات اللازمة لإنتاج تلك السلعة<sup>(١)</sup> .

وبناء على ما سبق من دور الائتمان في زيادة الاستثمار في الاقتصاد فإن ذلك يعني أن للائتمان إسهاما في زيادة الإنتاج وذلك بتقديم الوسيلة التمويلية التي تمكن القطاعات الإنتاجية من تحقيق فرصها الاستثمارية وزيادة إنتاجها<sup>(٢)</sup> .

---

(١) قد يتوافر مخزون كبير من السلعة لدى المؤسسات الإنتاجية ، وفي هذه الحالة فإن تقديم السلعة مؤجلة الثمن لا يصاحبه أي توسع إنتاجي لأنه يمكن توفير السلعة من خلال السحب من المخزون ، أما في حالة عدم كفاية المخزون السلمي أو عدم وجوده فإن تقديم الائتمان عن طريق تقديم السلعة مؤجلة الثمن يستلزم استثمارا في قطاع إنتاج السلعة .

(٢) حول دور الائتمان في التوسع الإنتاجي انظر :

Robert H. Cole , Consumer and Commercial Credit Management , Op Cit , P. 35-36.

كذلك فإن الائتمان العام بما يسهم به من تمويل للاستثمار في تكوين البنية الأساسية يحقق للمشروعات الإنتاجية وفورات خارجية تسهم في تخفيض التكلفة الإنتاجية مما يؤدي إلى زيادة الإنتاج .

إن إسهام الائتمان في زيادة الاستثمار والإنتاج يعني أن الائتمان يسهم بدور بارز في عملية التنمية الاقتصادية ، فالتنمية الاقتصادية تتجسد في زيادة الإنتاج الحقيقي للمجتمع ، وهو أمر ، كما سبق ، يسهم الائتمان فيه من خلال زيادة القدرة على الاستثمار بتوفير التمويل المطلوب له سواء من الأفراد أو من المؤسسات الإنتاجية أو من الحكومة ، أي أن الائتمان يسهم في ازدياد معدل التكوين الرأسمالي<sup>(١)</sup> . ومن جهة أخرى فإن للائتمان الاستهلاكي كما قد سبق دور في توسيع سوق السلع والخدمات ، وهذا له دوره في تخفيض معامل رأس المال<sup>(٢)</sup> إذ إنه يقلل من الفاقد في رأس المال الذي يكون نتيجة عدم إمكانية تجزئة بعض المعدات الرأسمالية والتي لا تكون مستغلة بالكامل ، فالتوسع

---

(١) لقد تمكنت الأبحاث القياسية من اكتشاف معامل ارتباط قوي بين معدل تكوين رأس المال ومعدل النمو الاقتصادي . وقد وجد أن البلدان المتخلفة اقتصاديا ذات المعدلات المنخفضة للنمو الاقتصادي تتميز عموما بانخفاض معدلات تكوين رأس المال . وعموما فإن معظم النظريات الاقتصادية ابتداء من النظرية الكلاسيكية إلى وقتنا الحالي اتجهت إلى التأكيد على أن ارتفاع معدلات الاستثمار يعد من أهم العوامل المؤثرة في نمو الدخل القومي الحقيقي ) . عبد الرحمن يسري ، التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الإسلام ، مرجع سابق ، ص ٥٦ .

(٢) معامل رأس المال هو نسبة رأس المال إلى الناتج . وكلما قل معامل رأس المال فإن هذا يعني أن حجما معيناً للإنتاج يحتاج إلى رأس مال أقل ، مما يعني تحقيق النمو الاقتصادي بمقدار أقل من رأس المال . فإذا كان معامل رأس المال ٣ : ١ فإن هذا يعني أن زيادة الإنتاج بمقدار مليون ريال يحتاج إلى رأس مال قدره ٣ مليون ريال ، أما إذا كان معامل رأس المال ٢ : ١ فإن هذا يعني أن زيادة الإنتاج بمقدار مليون ريال لا يحتاج إلا إلى رأس مال قدره ٢ مليون ريال . انظر :

سامي خليل ، مبادئ الاقتصاد الكلي ، مرجع سابق ، ص ٧٨٦ .

السوق يجعل من الممكن زيادة استغلال تلك المعدات<sup>(١)</sup>. كذلك فإن الائتمان كما قد سبق يمكن الدولة من التوسع في الاستثمار في تكوين البنية الأساسية الاجتماعية والاقتصادية وتنميتها وهو أمر مهم لتحقيق دفعة قوية خاصة في المراحل الأولى للتنمية الاقتصادية، كما أنه يساعد على تحقيق وفورات خارجية تولد حافزا للاستثمار الخاص<sup>(٢)</sup>. وأخيرا فإنه يمكن للائتمان أن يسهم في التنمية الاقتصادية من خلال دور الائتمان الاستهلاكي في تحسين المستوى المعيشي والصحي والتعليمي للعمال الأمر الذي يزيد من إنتاجية عنصر العمل وكفاءته.

---

(١) المرجع نفسه ، ص ٧٨٦-٧٨٧.

(٢) المرجع نفسه ، ص ٧٩٠.

## المبحث الثالث

### الآثار الاقتصادية للائتمان على العمالة والأسعار

يعتبر تحقق العمالة الكاملة واستقرار الأسعار من الأهداف الهامة في أي اقتصاد . إن العمالة الكاملة مفضلة لأن ارتفاع مستوى العمالة يؤدي إلى زيادة كمية السلع والخدمات المتاحة للمجتمع ، أي أن ارتفاع مستوى البطالة يعني أن المجتمع يخسر تلك السلع والخدمات التي كان بإمكانه أن يحصل عليها في ظل سيادة العمالة الكاملة . ومن جهة أخرى فإن العمالة الكاملة مفضلة لأن البطالة تتضمن أعباء اقتصادية وآثار اجتماعية يتحملها كل من الأفراد والمجتمع<sup>(١)</sup> . كذلك فإن استقرار الأسعار هدف مطلوب لأن التضخم والذي هو ارتفاع عام مستمر في الأسعار له آثار غير مرغوبة على توزيع الدخل والثروة ، فالدخل يعاد توزيعه من الأفراد الذين تزيد دخولهم بمعدل أقل من معدل زيادة الأسعار إلى الأفراد الذين تزيد دخولهم بمعدل أكبر من معدل ارتفاع الأسعار . كذلك يعاد توزيع الثروة من الدائنين إلى المدينين حيث يسترد الدائنون ديونهم بنقود ذات قوة شرائية أقل<sup>(٢)</sup> .

(١) مايكل ابدجمان ، الاقتصاد الكلي ، مرجع سابق ، ص ٣١ .

(٢) للمرجع نفسه ، ص ٣١ ، ٣٧٠ .



فيما يتعلق بأثر الائتمان على العمالة فإن الائتمان بما يتضمنه من آثار توسعية على النشاط الاقتصادي ، حيث يزيد من الاستهلاك والاستثمار مما يزيد معه الإنتاج كما قد سبق بيانه <sup>(١)</sup> ، فإنه يمكن أن يسهم في تحقيق مستوى أكبر من العمالة . ولذلك فإن الدولة قد تعتمد إلى الائتمان كجزء من السياسة المالية التوسعية بهدف معالجة مشكلة البطالة والكساد في المجتمع <sup>(٢)</sup> .

أما فيما يتعلق بأثر الائتمان على الأسعار فيمكن التفريق بين ائتمان البيع الآجل الذي يرتبط تقديمه بتقديم السلعة ، أي أن هذا الائتمان يتوسع ويضيق تلقائيا مع حجم الإنتاج مما يقلل من تأثير هذا الائتمان على المستوى العام للأسعار . أما الائتمان النقدي وائتمان السلم فإنهما لا يرتبطان تلقائيا بالنشاط الإنتاجي وحجم الإنتاج في المجتمع لذلك فإن أثرهما على زيادة الطلب الكلي يمكن أن يتسبب في ارتفاع المستوى العام للأسعار خاصة إذا لم يتصف النشاط الاقتصادي بالمرونة الكافية التي تجعل الإنتاج يزيد بمواكبة الزيادة الحاصلة في الطلب الكلي والناجحة عن منح الائتمان .

---

(١) انظر ما سبق حول بيان الأثار الاقتصادية للائتمان على الاستهلاك والاستثمار والإنتاج ص ٤٦٠-٤٦٥ من هذا البحث

(٢) جيمس جوارنتي و ريجارد استروب ، الاقتصاد الكلي ، مرجع سابق ، ص ٣٠٢-٣٠٣ .

وانظر حول دور الائتمان في تحقيق العمالة الكاملة :

Robert H. Cole , Consumer and Commercial Credit Management , Op Cit , P. 36-37.

وهكذا يتبين من خلال هذا الفصل أن للائتمان آثاره الاقتصادية المحتملة على كل من الاستهلاك والادخار والاستثمار والإنتاج والتنمية والعمالة والأسعار . ولذلك لاغرابة أن يعتبر الائتمان أشبه بزيت آلة الاقتصاد ، حيث يسهم في تسهيل حركة النشاط الاقتصادي . ويعتبر النمو الاقتصادي الماضي الذي حدث في بعض الاقتصاديات المعاصرة راجعا إلى حد ما إلى إتاحة الائتمان<sup>(١)</sup> .

ولما كان للائتمان - إلى جانب جانبه النظري - جانبه التطبيقي في المصارف الإسلامية فسوف يتم في الفصل التالي دراسة تطبيق الائتمان في بعض المصارف الإسلامية .

---

(١) انظر :

Robert Cole and Lon Mishler ,Consumer and Business Credit Management ,Op Cit , p.11.

# الفصل السابع

تطبيق الائتمان في المصارف الإسلامية

## الفصل السابع

### تطبيق الائتمان في المصارف الإسلامية

#### تمهيد : نشأة المصارف الإسلامية ووظائفها

لقد كانت أول محاولة لإنشاء مصرف إسلامي في مصر وبالتحديد في مركز ميت غمر بمحافظة الدقهلية في عام ١٩٦٣م حيث أنشأ الدكتور أحمد النجار رحمه الله مصرف ادخار محلي يقوم على تجميع المدخرات من صغار المدخرين وبوسائل متواضعة تناسب وعيهم وثقافتهم ، وقد نجح المصرف في استقطاب الودائع ، وبلغ عدد المتعاملين معه في الشهر الأول أكثر من أربعة آلاف عميل ، وقام المصرف بإنشاء جمعيات في القرى التي تتوافر فيها خامات محلية يمكن أن تقوم عليها صناعات حرفية صغيرة ، وموطأ على أساس المشاركة ، كما أقرض عددا من الأفراد بدون فائدة . لقد نجحت التجربة في بدايتها نجاحا طيبا وقام المصرف بتوزيع أرباح المشروعات على المستثمرين ، ومع ذلك فلم تستمر تجربة المصارف الادخارية هذه أكثر من أربع سنوات حيث انتهت في عام ١٩٦٧م<sup>(١)</sup> . وفي عام ١٩٧١م تم إنشاء بنك ناصر

(١) للتوسع حول تجربة مصارف الادخار المحلية في مصر انظر

أحمد النجار ، منهج الصحوة الإسلامية ، ( ب ن ، ب ت ) ، ص ١١٥ وما بعدها .

محمد عفر ، الاقتصاد الإسلامي ، مرجع سابق ، ١٣٢/٢ .

رفيق المصري ، مصرف التنمية الإسلامي ، مرجع سابق ، ص ٣٢٥ وما بعدها .

الاجتماعي بالقاهرة وباشرة عمله بعد عام تقريبا ، ثم تلاه إنشاء بنك دبي الإسلامي في الإمارات العربية المتحدة في عام ١٩٧٥ م ، كما أنشئ في العام نفسه بنك التنمية الإسلامي بجدة في المملكة العربية السعودية وهو بنك إقليمي يهتم بتنمية الدول الإسلامية بشكل خاص ، ثم بعد ذلك تتابع إنشاء المصارف الإسلامية في مصر والسودان والكويت والأردن والبحرين والباكستان وغيرها من الدول<sup>(١)</sup>.

وفيما يتعلق بوظائف المصارف الإسلامية فلا شك أن الهدف الرئيسي من إنشاء المصارف الإسلامية هو إيجاد مؤسسات مصرفية تؤدي الوظائف المصرفية و تتعامل وفق أحكام الشريعة الإسلامية ، وبالرغم من تشعب تلك الوظائف التي تقوم بها المصارف الإسلامية وتعددتها وتجدها إلا أنه يمكن تقسيمها إلى أربع وظائف أساسية على النحو التالي<sup>(٢)</sup>:

١- قبول الأموال : حيث تقوم المصارف الإسلامية بقبول الودائع الجارية والادخارية والاستثمارية . وعادة لا يحصل أصحاب الودائع الجارية والودائع الادخارية على أي عائد ، أما الودائع الاستثمارية فيأخذ أصحابها نصيبهم من الأرباح في حال تحقق أرباح كما يتحملون نصيبهم من الخسارة عند تحققها .

(١) انظر محمد عفر ، الاقتصاد الإسلامي ، مرجع سابق ، ١٣٤/٢ .

(٢) علي عبد الرسول ، المبادئ الاقتصادية في الإسلام ، ( دار الفكر العربي ، ب ت ) ، ص ٢٣٤ .

أحمد مجذوب أحمد ، السياسة النقدية في الاقتصاد الإسلامي ، مرجع سابق ، ص ٢٤٤ وما بعدها .

محمد عفر ، الاقتصاد الإسلامي ، مرجع سابق ، ١٣٧/٢ وما بعدها .

٢- استخدام الأموال وتوظيفها : حيث تقوم المصارف الإسلامية بتوجيه الأموال التي تحصل عليها إلى القنوات الاستثمارية المناسبة ، وهناك عدة أساليب وطرق لاستخدام الأموال واستثمارها ، فهناك الاستثمار المباشر ، وذلك أن يقوم المصرف بنفسه بتوظيف الأموال في مشروعات تدر عليه ربحاً مناسباً عن طريق إنشاء شركات أو مؤسسات تقوم بنشاط اقتصادي معين تجاري أو صناعي أو زراعي ، وفي هذه الحالة يأخذ المصرف الإسلامي صفة المضارب بنفسه ويكون أصحاب الودائع الاستثمارية هم أرباب المال ، ويوزع الربح بين المصرف وأرباب المال بحسب ما يتفق عليه . كذلك هناك أسلوب المشاركة حيث يقوم المصرف إما بالمشاركة في مشروعات معينة بشراء جزء من أسهمها أو المشاركة في مشروعات جديدة ، وقد تكون المشاركة كذلك في صفقة معينة حيث يحدد لكل من المصرف والشريك حصته من رأس المال ومن الربح وتنتهي الشركة بتصفية الصفقة ، كما قد تكون المشاركة على أساس المشاركة المتناقصة حيث يتفق المصرف مع الشريك على أن يحل الأخير محل المصرف إما دفعة واحدة أو تدريجياً وذلك بشراء حصة المصرف حيث يقطع الثمن من الأرباح المستحقة للشريك . ومن أساليب الاستثمار في المصارف الإسلامية كذلك الأساليب البيعية التي تعتمد على بيع وشراء السلع ، فهناك بيع المراجعة للأمر بالشراء وقد سبق بيانه في مبحث سابق<sup>(١)</sup> وهناك البيع بالتقسيط

(١) انظر ص ٧١ وما بعدها من هذا البحث .

حيث يقوم المصرف بشراء بعض السلع وبيعها للأشخاص بثمن موجل مقسط ، كما أن هناك الشراء بالسلم حيث تقوم بعض المصارف الإسلامية بتمويل بعض القطاعات الإنتاجية عن طريق السلم فتشترى منها سلعا موصوفة في الذمة بثمن حال .

هذه هي أهم أساليب توظيف الأموال واستخدامها في المصارف الإسلامية المعاصرة .

٣- تقديم الخدمات المصرفية : فالمصارف الإسلامية تقوم بتقديم كافة الخدمات المصرفية التي لا تتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية ، ومن هذه الخدمات تحصيل الأوراق التجارية وحفظ الأمانات وتقديم خطابات الضمان وفتح الاعتمادات المستندية وتحويل النقود وبيع الصرف الأجنبي وغير ذلك من الخدمات المصرفية المشروعة .

٤- تقديم بعض الخدمات الاجتماعية<sup>(١)</sup> : فهناك بعض المصارف الإسلامية تقوم بقبول الزكاة من الأشخاص وتوزيعها على مصارفها الشرعية، كما تقبل الهبات والصدقات وتوجهها حسب رغبة مقدميها أو إلى وجوه الخير المختلفة ، كما أن بعض المصارف تقدم في حالات معينة قروضا حسنة لبعض الأفراد ذوي الحاجة .

---

(١) على سبيل المثال انظر حول الخدمات الاجتماعية التي تقدمها المصارف الإسلامية الخليجية من قروض حسنة وركوات وصدقات :

عبد الله الهاجري ، استثمارات البنوك الإسلامية الخليجية ، مرجع سابق ، ص ٣٢٤ وما بعدها .

## تطبيق الائتمان في المصارف الإسلامية

لقد تقدم أن المصارف الإسلامية تقوم باستثمار الأموال وتوظيفها ، حيث تقوم بتقديم التمويل للمشروعات الإنتاجية المختلفة وكذلك للمستهلكين . ويأخذ تقديم الأموال عدة أساليب منها الأساليب الائتمانية التي تندرج إجمالاً تحت البيع الآجل وبيع السلم والقرض الحسن .

إن هناك في العادة صعوبة في بحث موضوع الائتمان وتطبيقه في المصارف الإسلامية ، ومنشأ هذه الصعوبة أن العديد من المصارف الإسلامية لا تقدم أرقاماً تفصيلية في ميزانياتها عن أساليب التمويل الائتمانية ، بل تدججها مع الاستثمارات الأخرى في رقم إجمالي واحد مما يصعب معه الوقوف على حجم ونسبة التمويل الائتماني إلى جملة الاستثمارات والتوظيفات المالية<sup>(١)</sup> . ومع ذلك فإنه بناء على ما توافر للباحث من بيانات ومعلومات فقد تم اختيار أربعة مصارف إسلامية لدراسة تطبيق الائتمان فيها في السنوات (١٩٩٣-١٩٩٥م) وهذه المصارف هي :

- ١- البنك الإسلامي الأردني ( الأردن ) .
- ٢- بنك البركة الإسلامي البحريني (البحرين) .
- ٣- شركة الراجحي المصرفية للاستثمار ( السعودية ) .
- ٤- مصرف قطر الإسلامي ( قطر ) .

(١) على سبيل المثال فإن مصرف فيصل الإسلامي المصري يدمج المشاركات والمضاربات والمرايبات والاستثمارات العقارية بمختلف أشكالها في رقم إجمالي واحد ، انظر على سبيل المثال التقارير السنوية ١٤١١، ١٤١٣، ١٤١٤، ١٤١٥ هـ .



## أولاً : البنك الإسلامي الأردني :

تأسس البنك الإسلامي الأردني بموجب قانون خاص مؤقت صدر في عام ١٩٧٨ م ، وقد حدد القانون وجوب التزام البنك باجتتاب الربا في الأخذ والإعطاء ، كما حدد القانون هدف البنك وهو تغطية الاحتياجات الاقتصادية والاجتماعية في ميدان الخدمات المصرفية وأعمال التمويل والاستثمار المنظمة على غير أساس الربا مع التركيز على الأهداف التالية :

أ - توسيع نطاق التعامل مع القطاع المصرفي عن طريق تقديم الخدمات المصرفية غير الربوية مع الاهتمام بإدخال الخدمات الهادفة إلى إحياء صور التكافل الاجتماعي المنظم على أساس المنفعة المشتركة .

ب - تطوير وسائل اجتذاب الأموال والمدخرات وتوجيهها نحو المشاركة في الاستثمار بالأسلوب المصرفي غير الربوي .

ج- توفير التمويل اللازم لسد احتياجات القطاعات المختلفة ، ولا سيما تلك القطاعات البعيدة عن إمكان الإفادة من التسهيلات المصرفية المرتبطة بالفائدة .

وقد باشر الفرع الأول من البنك أعماله في سبتمبر من عام ١٩٧٩ م في

مدينة عمّان<sup>(١)</sup> .

---

(١) موسى عبد العزيز شحادة ، تجربة البنك الإسلامي الأردني ، منشور ضمن كتاب خطة الاستثمار في البنوك الإسلامية ، مرجع سابق ، ص ٤٤٥ وما بعدها .

## الائتمان في البنك الإسلامي الأردني :

بالنظر في ميزانيات البنك الإسلامي الأردني يتبين أن الاستثمار والتمويل المقدم من البنك يتوزع بين المراجعة والمضاربة والمشاركة وكمبيالات التمويل واستثمارات أخرى إضافة إلى الاستثمار في الأوراق المالية ( والذي يمثل استثمار البنك في أسهم مؤسسات إسلامية أخرى ) والاستثمار المخصص ثم القروض الحسنة ، ومنه يتبين أن أساليب التمويل الائتماني المقدم تتمثل في المراجعة والقروض الحسن . ويبين الجدول رقم (١) التالي حجم التمويل بكل من تلك الأساليب ونسبة كل منها من إجمالي التمويل والاستثمار عن السنوات (١٩٩٣-١٩٩٥م).

### جدول (١)

#### الائتمان في البنك الإسلامي الأردني<sup>(١)</sup>

دينار أردني

١٩٩٥		١٩٩٤		١٩٩٣		
النسبة من الاستثمار والتمويل	المبلغ	النسبة من الاستثمار والتمويل	المبلغ	النسبة من الاستثمار والتمويل	المبلغ	
%٥٥,٤٠	٢٣٩٨٧٦٦٣٤	%٥٠,٤٣	١٨٧٧٨٠٨٩٥	%٤٠,٧٧	١٣٤٠٦٨٩١٧	المراجعة
%٠,٣٤	١٤٧٥٣٠٠	%٠,٣٩	١٤٣٦٥٣٨	%٠,٢٦	٨٥١٢١٥	القروض الحسن
%٥٥,٧٤	٢٤١٣٥١٩٣٤	%٥٠,٨٢	١٨٩٢١٧٤٣٣	%٤١,٠٣	١٣٤٩٢٠١٣٢	المجموع

(١) التقارير السنوية للبنك الإسلامي الأردني عن السنوات ١٩٩٥-١٩٩٣ .

بالنظر في الجدول السابق (١) يتبين أن نسبة التمويل الائتماني إلى إجمالي التمويل والاستثمار كانت ٤١,٠٣٪ ، ٥٠,٨٢٪ ، ٥٥,٧٤٪ عن السنوات ١٩٩٣ ، ١٩٩٤ ، ١٩٩٥ على التوالي مما يوضح تزايد نسبة التمويل الائتماني في البنك الإسلامي الأردني خلال الفترة المذكورة . وقد توزعت النسبة الباقية على بقية أساليب التمويل والاستثمار وهي المضاربة والمشاركة وكمبيالات التمويل والاستثمار في الأوراق المالية ( الأسهم ) والاستثمارات المخصصة و الاستثمارات والأخرى . وقد شكلت المراجعة النسبة الكبرى من التمويل الائتماني ، بل ومن إجمالي التمويل والاستثمار حيث بلغت نسبتها ٤٠,٧٧ ، ٥٠,٤٣ ، ٥٥,٤٠ عن السنوات ١٩٩٣ ، ١٩٩٤ ، ١٩٩٥ على التوالي ، أما القرض الحسن فقد كانت نسبته متواضعة جدا حيث بلغت عن السنوات المذكورة ٠,٢٦٪ ، ٠,٣٩٪ ، ٠,٣٤٪ على التوالي . أما أسلوب السلم فلا يبدو أن البنك يقدم تمويلا بهذا الأسلوب إذ لم ترد الإشارة إلى مثل هذا الأسلوب .

وهكذا يتبين أن المراجعة تشكل النسبة الكبرى من إجمالي التمويل والاستثمار في البنك الإسلامي الأردني وهي في تزايد مستمر كما يبدو .

### ثانيا : بنك البركة الإسلامي البحرين :

تأسس بنك البركة الإسلامي للاستثمار في عام ١٩٨٤م كشركة مساهمة بحرينية معفاة مغلقة تزاوّل نشاطها بالتعامل خارج دولة البحرين ، وقد بين عقد التأسيس التزام الشركة في ممارسة عملها بكل ما توجبه الشريعة الإسلامية في نطاق المعاملات وبخاصة اجتناب الربا بنوعيه في الديون والبيوع ، وكذلك كل ما هو في حكم الربا أو من شبهته . وتشمل أغراض الشركة القيام بجميع صور النشاط المصرفي الاستثماري ، وجميع أعمال التوظيف والتمويل في مختلف القطاعات التجارية والصناعية والزراعية والعقارية والسياحية والإسكان وغيرها ، كما تشمل أنشطة البنك قبول الحسابات تحت الطلب والحسابات الاستثمارية <sup>(١)</sup> .

### الائتمان في بنك البركة الإسلامي :

تعتبر المراجعة هي التمويل الائتماني الوحيد الذي تبيّن ميزانيات بنك البركة البحرين . ومع أن نظام الشركة قد نص على أن من أشكال التوظيف المعتمدة عند الشركة التعامل بالسلم إلا أنه يبدو أن التعامل بالسلم لم يجد طريقه للتطبيق العملي . ويبيّن الجدول التالي رقم (٢) حجم التعامل بالمراجعة ونسبتها إلى إجمالي التمويل والاستثمار عن السنوات (١٩٩٣-١٩٩٥م) .

---

(١) انظر عقد تأسيس شركة بنك البركة الإسلامي للاستثمار . التقرير السنوي للبنك لعام ١٩٩٥م ، ص ٢٢ .

جدول (٢)

(١) الائتمان في بنك البركة الإسلامي في البحرين

دولار أمريكي

١٩٩٥		١٩٩٤		١٩٩٣		
النسبة من الاستثمار والتمويل	المبلغ	النسبة من الاستثمار والتمويل	المبلغ	النسبة من الاستثمار والتمويل	المبلغ	
%٧٩,٧٢	١١٢١٤٢٢٨٠	%٧٤,٤٠	١٠٦٧٢٦٥٧١	%٧٠,٥٢	٩٠١٨٩٣١٨	المراجعة

بالنظر في الجدول (٢) السابق يتبين أن نسبة التمويل الائتماني من جملة التمويل والاستثمار في السنوات ١٩٩٣، ١٩٩٤، ١٩٩٥م قد بلغت %٧٠,٥٢ ، %٧٤,٤٠ ، %٧٩,٧٢ على التوالي ، وتركز بشكل كامل في أسلوب المراجعة للأمر بالشراء ، ومنه يتضح التزايد المطرد لنسبة التمويل الائتماني (المراجعة) في البنك . أما السلم والقرض الحسن وسائر أشكال وأساليب الائتمان الأخرى فليس لها تطبيق في بنك البركة البحريني .

(١) التقارير السنوية لبنك البركة الإسلامي بالبحرين (١٩٩٣-١٩٩٥م) .

### ثالثاً : شركة الراجحي المصرفية للاستثمار :

لقد نشأت شركة الراجحي المصرفية للاستثمار كشركة تضامنية في عام ١٣٩٨هـ على يد الإخوة صالح وعبد الله ومحمد وسليمان أبناء عبد العزيز الراجحي تحت اسم شركة الراجحي للصرافة والتجارة ، وفي عام ١٤٠٠ هـ ظهرت فكرة تحويل الشركة إلى شركة مساهمة إسلامية ، إلا أن الموافقة الرسمية على ذلك تأخرت إلى عام ١٤٠٧هـ حيث صدر قرار مجلس الوزراء على تحويل شركة الراجحي للصرافة والتجارة إلى شركة مساهمة عامة باسم شركة الراجحي المصرفية للاستثمار برأسمال قدره ٧٥٠ مليون ريال سعودي مقسمة إلى سبعة ملايين وخمسمائة ألف سهم قيمة كل سهم مائة ريال ، ويمتلك المؤسسون فيها ٥٧٪ من الأسهم وي طرح الباقي للاكتتاب العام . وفي عام ١٤٠٩هـ صدر قرار وزير المالية بإعلان شركة الراجحي المصرفية للاستثمار شركة مساهمة عامة<sup>(١)</sup> . وتمثل أغراض الشركة في مزاولة الأعمال المصرفية والاستثمارية وفقاً لما جاء في عقد التأسيس ولأحكام نظام مراقبة البنوك وكافة الأنظمة في المملكة العربية السعودية . وبالرغم من التوجه الإسلامي للشركة حيث توجد لها هيئة رقابة شرعية إلا أن الإشارة إلى إسلامية الشركة ولأسباب معينة جاء خافتاً في عقد التأسيس ، حيث لم يشر إلى ذلك صراحة إلا في المادتين ٣ و ٤٧ ، ففي الفقرة ش من المادة ٣ جاء أن مسن العمليات التي تمارسها الشركة ( الإشراف على إدارة وحدات وأموال

(١) راشد العليوي ، المعاملات الاقتصادية في شركة الراجحي المصرفية ، مرجع سابق ، ص ٥٠-٥٢ .

الاستثمار والاشتراك في أسواق رؤوس المال بهدف ترويج الأساليب الإسلامية في ميدان الاستثمار والتمويل) . أما في المادة ٤٧ فقد جاء : (يودع هذا النظام الأساسي وينشر طبقاً لأحكام نظام الشركات، وتراعى أحكام نظام مراقبة البنوك مع القرارات والقواعد التنظيمية التي تصدر بقرار من وزير المالية والاقتصاد الوطني والتي تتفق مع طبيعة الأعمال البنكية طبقاً لأحكام الشريعة الإسلامية) <sup>(١)</sup> .

### الائتمان في شركة الراجحي المصرفية للاستثمار :

من خلال النظر في أساليب التمويل والاستثمار في شركة الراجحي فإنه يمكن التمييز بين ثلاثة أساليب ائتمانية وهي ، بيع التقسيط والمرابحة والسلم ، أما القرض الحسن فليس هناك ما يوضح وجوده في الشركة إلا أن هناك صندوق الموظفين وهو يقدم سلفاً وتسهيلات لموظفي الشركة لكن هذا الصندوق مستقل عن الشركة وله ذمة مالية مستقلة وله موارده الخاصة . ويبين الجدول التالي رقم (٣) حجم التمويل بكل من تلك الأساليب الائتمانية ونسبة كل منها من إجمالي التمويل والاستثمار عن السنوات (١٩٩٣-١٩٩٥م).

---

(١) المرجع نفسه ، ص ٧٣ ، ٨٦ ، ٨٨ .

## جدول (٣)

الائتمان في شركة الراجحي المصرفية للاستثمار<sup>(١)</sup>

بالريال السعودي

١٩٩٥		١٩٩٤		١٩٩٣		
النسبة من الاستثمار والتمويل	المبلغ	النسبة من الاستثمار والتمويل	المبلغ	النسبة من الاستثمار والتمويل	المبلغ	
٧,١٧%	١٧٩٧٠٢٧٠٠٠	٨,١٠%	١٩٦٥٩٢٦٠٠٠	٧,٩٨%	١٩٥٨٦٥٠٠٠٠	المربحة
١٤,٢٥%	٣٥٧١٨٢٩٠٠٠	١٧,٣٢%	٤٢٠١٨١٨٠٠٠	١٤,٢٣%	٣٤٩٣٧٤٠٠٠٠	بيع التقسيط
٠,٦٣%	١٥٧٠٣١٠٠٠	٠,٧٠%	١٦٨٩٥٦٠٠٠	١,٥٣%	٣٧٥٠٠٠٠٠٠	السلم
٢٢,٠٤%	٥٥٢٥٨٨٧٠٠٠	٢٦,١٢%	٦٣٣٦٧٠٠٠٠٠	٢٣,٧٣%	٥٨٢٧٣٩٠٠٠٠	المجموع

بالنظر في جدول (٣) يتبين أن نسبة التمويل والاستثمار بالأساليب الائتمانية الثلاثة ( المربحة ، البيع بالتقسيط ، السلم ) من جملة الاستثمار والتمويل في شركة الراجحي قد بلغت ٢٣,٧٣% ، ٢٦,١٢% ، ٢٢,٠٤% عن السنوات ١٩٩٣ ، ١٩٩٤ ، ١٩٩٥ على التوالي وهي نسبة منخفضة بالنسبة لأكثر المؤسسات والمصارف الإسلامية ، ويبدو أن هناك اتجاهًا في الشركة نحو تقليل الاعتماد على الأساليب الائتمانية في التمويل حتى أنه في عام ١٩٩٦ ، ١٩٩٧ ( وهي سنوات خارج نطاق الدراسة ) بلغت نسبة التمويل

(١) تقارير الشركة عن السنوات ١٩٩٣-١٩٩٥ .



والاستثمار الائتماني ١٥,٢٤ ٪ ، ٩,٥٧ ٪ على التوالي. أما فيما يتعلق بترتيب الأساليب الائتمانية المستخدمة في الشركة وفقا لنسبتها من إجمالي التمويل والاستثمار فقد جاء البيع بالتقسيط في مقدمة تلك الأساليب حيث كانت نسبته ١٤,٢٣ ٪ ، ١٧,٣٢ ٪ ، ١٤,٢٥ ٪ عن السنوات ١٩٩٣ ، ١٩٩٤ ، ١٩٩٥ ، على التوالي ، ثم يلي البيع بالتقسيط أسلوب بيع المراجحة حيث بلغت نسبتها ٧,٩٨ ٪ ، ٨,١٠ ٪ ، ٧,١٧ ٪ عن السنوات المذكورة على التوالي ، أما أسلوب السلم فقد جاء في آخر الترتيب حيث بلغت نسبة التمويل بهذا الأسلوب ١,٥٣ ٪ ، ٠,٧ ٪ ، ٠,٦٣ ٪ عن السنوات المذكورة على التوالي.

#### رابعا : مصرف قطر الإسلامي :

تأسس مصرف قطر الإسلامي في عام ١٩٨٢م كشركة مساهمة قطرية بغرض تقديم الخدمات المصرفية وفقا لأسس الشريعة الإسلامية ، حيث يقوم المصرف بكافة الخدمات المصرفية والتمويل الاستثماري. بموجب أسس التمويل الإسلامي مثل المضاربات والمراجحات والمشاركات والمساومات وما إلى ذلك ، كما يقوم المصرف بأنشطة تجارية سواء لحسابه الخاص أو نيابة عن عملائه .  
ويبلغ رأس مال المصرف ٢٠٠ مليون ريال قطري<sup>(١)</sup> .

(١) تقرير مصرف قطر الإسلامي لعام ١٩٩٤ ، ص ١ .

### الائتمان في مصرف قطر الإسلامي :

تعتبر المراجعة المصرفية هي الأسلوب الائتماني الوحيد الذي تظهره ميزانيات المصرف ، أما باقي الأساليب التمويلية والاستثمارية فقد تمثلت في المضاربة والمشاركة والمساومة والاستصناع إضافة إلى الإيجارات والعقارات .  
ويبين الجدول التالي رقم (٤) حجم التعامل بالمراجعة ونسبتها إلى إجمالي التمويل والاستثمار عن السنوات (١٩٩٣-١٩٩٥م).

#### جدول (٤)

#### (١) الائتمان في مصرف قطر الإسلامي

ريال قطري

١٩٩٥		١٩٩٤		١٩٩٣		
النسبة من الاستثمار والتمويل	المبلغ	النسبة من الاستثمار والتمويل	المبلغ	النسبة من الاستثمار والتمويل	المبلغ	
%٦٧,٣٤	١٦٥٧٨٩٩٠٠٠	%٥٠,٦٣	١٤٥٩٢٢٢٠٠٠	%٤٩,٦٧	١٢٩٩٦٦٦٠٠٠	المراجعة

بالنظر في جدول (٤) يتبين أن التمويل الائتماني المتمثل في المراجعة قد بلغت نسبته من إجمالي التمويل والاستثمار %٤٩,٦٧ ، %٥٠,٦٣ ، %٦٧,٤٣ عن السنوات ١٩٩٣ ، ١٩٩٤ ، ١٩٩٥ على التوالي ، وكما هو واضح فإن هناك تزايداً في الاعتماد على التمويل الائتماني ( المراجعة ) ، أما أسلوب السلم والقرض الحسن وسائر أساليب التمويل الائتماني الأخرى فيبدو أنه ليس لها حظ في التطبيق في مصرف قطر الإسلامي .

(١) التقارير السنوية لمصرف قطر الإسلامي (١٩٩٣-١٩٩٥م) .

ومما سبق من النظر في تطبيق الائتمان في بعض المصارف الإسلامية  
يلاحظ ما يلي :

١- التمويل الائتماني بأسلوب المراجعة للآمر بالشراء هو الأكبر نسبيا في المصارف الإسلامية ، فإذا استثنينا شركة الراجحي المصرفية للاستثمار فإن نسبة التمويل بأسلوب المراجعة لم تقل عن ٤٠٪ من إجمالي التمويل والاستثمار ، حيث كانت في البنك الإسلامي الأردني ٤٠,٧٧٪ في سنة ١٩٩٣م ، وكانت أكبر نسبة في بنك البركة البحرين في عام ١٩٩٥ إذ كانت ٧٩,٨٢٪ ، أما شركة الراجحي المصرفية للاستثمار فيبدو أن هناك اتجاه نحو تخفيض التعامل بأسلوب المراجعة للآمر بالشراء كما هو واضح ، ففي عام ١٩٩٧م بلغت نسبتها ٥,٩٨٪ ، ويرجع هذا بشكل أساسي إلى تخفيض التعامل بالمراجعة الخارجية تدريجيا نظرا لما توجه عليها من ملاحظات من هيئة الرقابة الشرعية<sup>(١)</sup> . وبالجملة فإن التمويل بالمراجعة في الشركة يعتبر منخفضا إلى حد كبير بالمقارنة بالمصارف الإسلامية الأخرى . ويظل السبب في الاعتماد على أسلوب المراجعة في التمويل في الكثير من المصارف الإسلامية هو كون هذا الأسلوب أسهل وآمن نسبيا من أساليب التمويل الأخرى ، كما أن طبيعته قصيرة الأجل تجعله ملائما

---

(١) انظر راشد العليوي ، المعاملات الاقتصادية في شركة الراجحي المصرفية ، ص ٤٥٠، ٦١٢.

لطبيعة المصارف ومواردها<sup>(١)</sup> . ومما تجدر ملاحظته أن المصارف الإسلامية تختلف فيما بينها من حيث الإلزام وعدم الإلزام بالوعد في المراجعة تبعاً لاختلاف وجهات نظر وآراء هيئات الرقابة الشرعية في تلك المصارف .

٢- لم تظهر ميزانيات المصارف محل الدراسة سوى شركة الراجحي المصرفية للاستثمار بيانات عن التمويل بأسلوب البيع بالتقسيط وربما كان ذلك إما لعدم التعامل بهذا الأسلوب أو لضآلة حجم التعامل به فيدرج ضمن بند استثمارات أخرى ، أما في شركة الراجحي فإن بيع التقسيط كما سبق جاء في المرتبة الأولى بالنسبة للأساليب الائتمانية من حيث نسبته من إجمالي التمويل والاستثمار ، ومع ذلك فقد كان شأنه شأن الأساليب الائتمانية الأخرى من حيث تناقص نسبتها في السنوات الأخيرة ، ففي ميزانية ١٩٩٧ لم تتعد نسبة التعامل ببيع التقسيط ٣,٥٩٪ من إجمالي التمويل والاستثمار .

٣- لم تظهر ميزانيات المصارف محل الدراسة ( شأنها شأن الكثير من المصارف الإسلامية ) سوى شركة الراجحي المصرفية للاستثمار أي أرقام بخصوص التمويل بأسلوب السلم ، وربما كان ذلك أيضاً إما لعدم التعامل بهذا الأسلوب أو لضآلة حجم التعامل به فيدرج ضمن

---

(١) انظر عبد الله الهاجري ، استثمارات البنوك الإسلامية الخليجية ، مرجع سابق ، ص ٢٤١ . والحقيقة أن الكثير من المصارف الإسلامية اعتمدت بشكل كبير على أسلوب المراهجة فمن بين ١١١ مصرف ومؤسسة مالية إسلامية تم تتبعها وجد أن ٤٧ منها بلغت نسبة التمويل بالمراهجة لديها في عام ١٩٩٥م ٥٠٪ أو أكثر بل وصلت لدى بعضها إلى ١٠٠٪ . انظر الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية ، دليل المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية ١٩٩٥م .

بند استثمارات أخرى ، أما في شركة الراجحي فإن أسلوب السلم أقل الأساليب الائتمانية بل أساليب التمويل كلها حجما حيث لم تزد نسبته عن ١,٥٣٪ من إجمالي التمويل في عام ١٩٩٣ وهو في تناقص مستمر ويبدو أن هناك اتجاهها للتخلي عن التعامل بهذا الأسلوب حيث بلغت نسبته في عام ١٩٩٦ ٠,١٧٪ من إجمالي التمويل أما في عام ١٩٩٧ فلم يكن هناك تعامل بهذا الأسلوب ، هذا مع أن هيئة الرقابة الشرعية بشركة الراجحي شجعت هذا الأسلوب وحثت على التوسع فيه (١) .

٤- لم تتضمن ميزانيات المصارف الإسلامية محل الدراسة أرقاما تتعلق بتقديم الائتمان النقدي بأسلوب القرض الحسن ما عدا البنك الأردني الإسلامي الذي تظهر ميزانياته تقديمه للقروض الحسنة وإن كانت نسبتها متواضعة جدا حيث لم تزد عن ٠,٣٩٪ من إجمالي التمويل

(١) راشد العليوي ، المعاملات الاقتصادية في شركة الراجحي المصرفية ، مرجع سابق ، ٤٧٨ .

وفيما يتعلق بأسلوب السلم فإن تطبيقه محدود إن لم يكن معدوما في أغلب المصارف الإسلامية ، كما أن حجم التعامل به في المصارف التي تطبقه يعتبر ضئيلا جدا ، فالمصارف الإسلامية السودانية، وهي التي تعتبر أكثر المصارف الإسلامية تطبيقا للسلم، يعتبر التعامل بالسلم فيها ضئيل النسبة ، ففي بنك التنمية التعاوني السوداني بلغت نسبة التمويل بالسلم في عام ١٩٨٦م ٠,١١٪ من الحجم الكلي للتمويل ، أما في بنك فيصل الإسلامي السوداني وبنك التضامن السوداني فإن الميزانيات لا تظهر أرقام السلم بصفة مستقلة إما لصغرها أو لعدم وجودها ، وفي البنك الزراعي السوداني بدأ تطبيق أسلوب السلم ابتداء من موسم ١٩٩٢/٩١م لمعالجة التمويل النقدي قصير الأجل لكن يبدو أن هناك بعض الصعوبات والتحديات التي أثرت حول هذا الأسلوب . انظر مستعين علي عبد الحميد ، السياسة التمويلية للمصارف الإسلامية السودانية وأثرها على الاقتصاد السوداني ، مرجع سابق ، ص ٣٠٥، ٣٠٩-٣١٠ . هجو قسم السيد عيسى ، تطبيق الصيغ الإسلامية في مجال التمويل الزراعي ، منشور ضمن كتاب صيغ تمويل التنمية في الإسلام ، مرجع سابق ، ص ١٢٩ وما بعدها .

والاستثمار وكان ذلك في عام ١٩٩٤م<sup>(١)</sup> . ولعل للمصارف الإسلامية العذر في ذلك فهي مؤسسات أعمال ربحية وليست جمعيات خيرية ، فالمصارف الإسلامية شأنها شأن أي شركة أو مؤسسة تجارية تقدم خدمات بهدف تحقيق عوائد وأرباح للمساهمين وأصحاب الأموال ، فما تقدمه من مساعدات وقروض لاشك أنها مشكورة عليه لكن لا يمكن لومها لأنها لا تقدم قروضا حسنة أو مساعدات اجتماعية ، وإن كان يرجى منها المساهمة في التنمية الاجتماعية للبلاد الإسلامية وفق إمكانياتها وقدراتها .

٥- بالنظر إلى نسبة إجمالي التمويل والاستثمار الائتماني من إجمالي التمويل والاستثمار في المصارف الإسلامية محل الدراسة يتضح أن هذه النسبة كبيرة في العموم وقد بلغت ذروتها في بنك البركة البحرين في عام ١٩٩٥م حيث كانت ٧٩,٧٢٪ كلها بأسلوب المراجعة ، وإن كانت هذه النسبة صغيرة نسبيا ومتناقصة في شركة الراجحي المصرفية حيث بلغت ٢٢,٠٤٪ في عام ١٩٩٥م ، فإذا استثنينا شركة الراجحي المصرفية فإن نسبة التمويل الائتماني في المصارف الإسلامية الأخرى في تزايد ، ويرجع هذا بشكل خاص إلى تزايد نسبة التمويل بأسلوب المراجعة للأمر بالشراء .

---

(١) سبقت الإشارة إلى أن هناك صندوقا خاصا بموظفي شركة الراجحي المصرفية للاستثمار يقدم سلفا وتسهيلات بل وإعانات لموظفي الشركة لكن هذا الصندوق بطبيعته مستقل عن الشركة وله موارده الخاصة كما أن له ذمة مالية مستقلة .

# الخاتمة

## الخاتمة

وكما بدأنا هذا البحث بحمد الله تعالى فإننا نختتمه بحمد الله وشكره الذي أعان ووفق لإنجاز هذا البحث الذي كان عنوانه " الائتمان في الاقتصاد الإسلامي - مع التركيز على الائتمان التجاري " ، وقد كان من أهم نتائج هذا البحث ما يلي :

١- الائتمان هو أي مبادلة لمال حاضر بمال مؤجل ، وعليه فالائتمان يشمل القرض والبيع الآجل الثمن وبيع السلم .

٢- يمكن تقسيم الائتمان من حيث محله إلى ائتمان نقدي وهو القرض ، حيث يقدم فيه الائتمان في شكل نقود ويسدد في شكل نقود، وائتمان تجاري تكون فيه السلعة أحد البديلين ، وهو بذلك يشمل البيع الآجل وبيع السلم .

٣- للائتمان أهمية بالنسبة للمستهلك والمنشآت الإنتاجية والحكومة في تقديم التمويل اللازم لكل منهم . كذلك فقد يكون الائتمان ضرورة أو أكثر ملائمة من أسلوب الدفع النقدي في بعض الحالات .

٤- ترجح جواز البيع الآجل بسعر أعلى من السعر العاجل . وترجح جواز بيع التورق .

٥- أن القول بعدم جواز الإلزام بالوعد في بيع المراجعة للأمر بالشراء هو الأقوى والأحوط .

٦- فيما يتعلق ببيع السلم فإنه يبدو ترجح القول باشتراط الآجل في السلم وجواز السلم إلى أكثر من أجل. كما أن القول بعدم اشتراط وجود



المسلم فيه عند العقد أو استمرار وجوده إلى حين الأجل هو الأظهر والأقوى. كما أن الراجح هو اشتراط قبض رأس المال في مجلس العقد. وفيما يختص بمكان الإيفاء فالأظهر عدم اشتراط ذكره إذا كان موضع العقد يصلح للإيفاء. كذلك فإن أوجه الأقوال في بيع المسلم فيه قبل قبضه أنه يجوز بيعه من بائعه بمثل قيمته أو أقل لا أكثر. وفيما يتعلق بإيفاء المسلم فيه قبل الأجل فإنه يظهر أنه يجبر المسلم على قبول المسلم فيه ما لم يكن عليه ضرر من ذلك. كذلك فإنه عند تعذر المسلم فيه عند الأجل فإن الظاهر وجاهة الرأي القائل بتخيير المسلم بين أخذ رأسماله أو عوضه أو الانتظار إلى حين وجود المسلم فيه. كما يبدو ترجح القول بجواز الإقالة في السلم.

٧- فيما يتعلق بالقرض فقد تبين أن القول بأن القرض يملك بالقبض هو الأوجه دليلاً، وأن القول بجواز اشتراط الأجل في القرض هو الأقرب والأولى، كما أن القول بجواز الزيادة غير المشروطة عند وفاء القرض هو الأقوى سواء كانت الزيادة في المقدار أم في الصفة.

٨- تبين من البحث أن الائتمان يمكن أن يكون له إسهام بارز في التمويل لأغراض الاستهلاك والاستثمار وتمويل نفقات الدولة، وأن هناك العديد من الأسباب التي تدعو إلى اللجوء للائتمان لتمويل تلك الأغراض.

٩- الجمعيات الادخارية (جمعيات الموظفين) أسلوب ائتماني يكون فيه أعضاؤها مقدمين للائتمان و حاصلين عليه، ما عدا الشخص الأول في ترتيب الجمعية والشخص الأخير، فالأول هو حاصل على الائتمان فقط والأخير هو مقدم للائتمان فقط.

١٠- بطاقات الائتمان العامة التي تقدمها المصارف، بصورتها الحالية، قائمة على أساس وعد بالإقراض ثم إقراض وتداول للدين. ولذلك فإن أكثرها قائم على الربا الصريح وبعضها تشوبه شبهة الربا في رسومها وعمولاتها.

١١- أن الحاجة للائتمان لتمويل الحاجات الأساسية للفرد هي في العادة قليلة لأن تلك الحاجات إما أن تمول من دخل الفرد أو من مدخراته، فإن لم يكف ذلك كان للفرد حظ في الإنفاق عليه من أقاربه أو من الزكاة المفروضة أو وجب على الدولة أن تؤمن له كفايته ولو عن طريق فرض ضرائب على القادرين. أما ما زاد عن الحاجات الأساسية للفرد فإنه في حالة عدم توافر أو عدم كفاية مصادر تمويلها من دخل أو مدخرات فإن الفرد يلجأ للائتمان للحصول على التمويل المطلوب إذ لا يوجد عادة مصدر آخر لتمويلها. وعليه فإن الأهمية النسبية للائتمان الاستهلاكي لتمويل الحاجات الاستهلاكية التي تقع بعد حد الكفاية تكون أكبر منها لتمويل الحاجات الاستهلاكية التي تقع في نطاق حد الكفاية .

١٢- من أسباب اللجوء للائتمان هو صعوبة اللجوء إلى أساليب التمويل الأخرى أو عدم ملاءمتها أو ارتفاع تكلفتها .

١٣- الالتزام بالأخلاق والقيم الإسلامية يدعم العملية الائتمانية لأنه يقوي جانب الشخصية التي هي أحد معايير منح الائتمان .

١٤- في النظام الإسلامي القائم على بذل المعروف وتقديم العون يتضاءل كون الكفالة عائقاً في التعامل الائتماني .

١٥- الرهن أحد ضمانات السداد، لكن كفاءته تتأثر بسيولة الأصل المرهون من جهة وتقلب سعره من جهة أخرى، فكلما ازدادت سيولة الأصل

زادت كفاءة الرهن، بينما كلما اتصف الرهن بتقلب سعره انخفضت كفاءته. ومن جهة أخرى تبدو هناك علاقة بين سيولة الرهن وتقلب سعره ، فالغالب أنه كلما قلت سيولة الرهن زاد احتمال تقلب سعره .

١٦- للزكاة أثر في ضمان الائتمان من جهة كونها تصرف للغارمين ، كما أن على الدولة مسئولية في سداد دين الميت المفلس مما يوفر أيضا ضمانا عاما للائتمان .

١٧- هناك العديد من الحوافز والدوافع لتقديم الائتمان منها الأجر والشواب الأخرى والتقدير المعنوي وتحقيق العائد المادي وحفظ المال وتنظيم الحسابات وتسهيل تسوية الالتزامات والمساعدة على الادخار وتحقيق بعض أهداف السياسة الاقتصادية .

١٨- يتأثر الطلب على الائتمان التجاري ( بيع آجل وبيع سلم ) بعدة عوامل أهمها سعر الائتمان والسعر النقدي للسلعة والدخل الحالي والدخل المتوقع وتكلفة وسائل التمويل الأخرى والتكاليف المتوقعة لإنتاج السلعة . كما يتأثر عرض الائتمان التجاري بعدة عوامل أهمها سعر الائتمان والسعر النقدي للسلعة مؤجلة الثمن وتكاليف تقديم الائتمان .

١٩- يتحدد سعر التوازن للائتمان البيع الآجل عند تساوي مقدار عرض ذلك الائتمان ومقدار الطلب عليه ، أما ائتمان السلم فيمكن أن يتحدد التوازن ( تساوي مقدار عرض ائتمان السلم مع مقدار الطلب عليه ) عند سعرين أحدهما في جانب العرض والآخر في جانب الطلب ، والسبب في ذلك كون سعر ائتمان السلم سعرا احتماليا .

٢٠- للائتمان آثاره الاقتصادية على الاستهلاك والادخار والاستثمار والإنتاج والتنمية والعمالة والأسعار . فالائتمان يمكن أن يؤدي إلى زيادة حجم كل من الاستهلاك والادخار ، كما أنه يسهم في زيادة الاستثمار والإنتاج وتحقيق التنمية الاقتصادية . وبناء عليه فإن الائتمان له أثره في تحقيق العمالة الكاملة في الاقتصاد . كذلك فإن الائتمان قد يؤدي إلى ارتفاع الأسعار إلا أن ائتمان البيع الآجل قد يكون أثره على الأسعار محدودا نظرا لكونه يتم من خلال تقديم السلع مباشرة ، أي أنه مرتبط بزيادة إنتاجية مباشرة .

٢١- بدراسة أربعة من المصارف الإسلامية فإنه في أغلبها - بل وفي أغلب المصارف الإسلامية عامة - يعتبر التمويل بأسلوب المراجعة المصرفية هو الأكبر نسبيًا من بين جملة أساليب التمويل . كما أن أسلوب بيع التقييط وأسلوب السلم لم يظهرهما سوى في ميزانية شركة الراجحي المصرفية ، إما لضآلة حجم التعامل بهما أو لعدم وجود تعامل بهما . كذلك فإنه إذا استثنينا شركة الراجحي فإن نسبة التمويل الائتماني في المصارف التي بحثت في تزايد بسبب تزايد نسبة التمويل بأسلوب المراجعة المصرفية .

# قائمة المراجع

## قائمة المراجع

أولاً : القرآن الكريم .

ثانياً : المراجع العربية مرتبة هجائياً حسب أسماء المؤلفين <sup>(١)</sup> .

- ابدجهان ، مايكل
- الاقتصاد الكلي، ترجمة : محمد إبراهيم منصور ، ( الرياض: دار المريخ ، ١٤٠٨ )
- الإبراهيم ، محمد عقلة .
- حكم بيع التقسيط في الشريعة والقانون ، ( عمّان : مكتبة الرسالة الحديثة ، ط ١ ، ١٤٠٨ ) .
- الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية .
- دليل المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية ، ١٩٩٥ .
- ابن الأثير ، مجد الدين أبو السعادات المبارك بن محمد الجزري (ت ٦٠٦ هـ).
- النهاية في غريب الحديث ، تحقيق طاهر الزاوي ومحمود الطناحي ، (ب ن).
- أحمد بن حنبل (ت ٢٤١ هـ).
- المسند ، (دار الكتب العلمية ، ط ٢ ، ١٣٩٨).
- مسائل الإمام أحمد ، (برواية ابنه "أبي الفضل صالح" ) ، تحقيق:فضل الرحمن عماد ، ( الهند ، الدار العلمية ، ط ١ ، ١٤٠٨ )
- أحمد ، أحمد مجذوب .
- السياسة المالية في الاقتصاد الإسلامي ، ( مكة : جامعة أم القرى ، رسالة دكتوراة ، ١٤٠٨ ) .
- السياسة النقدية في الاقتصاد الإسلامي ، (الرياض : دار اللواء ، ط ١ ، ١٤٠٩ ) .
- الأزهري ، صالح بن عبد السميع .
- جواهر الإكليل شرح مختصر خليل ، ( القاهرة ، مطبعة مصطفى البابي ، ط ٢ ، ١٣٦٦ ) .
- الأشقر ، عمر سليمان .
- خيار الشرط في البيوع وتطبيقه في معاملات المصارف الإسلامية، (عمّان:دار النفائس، ط١، ١٤١٢).

(١) ابتداء باسم الشهرة أو اللقب ، ويلاحظ إغفال (أل) التعريف وكذا (ابن) و (أبو) .

ب ن - بدون ناشر ، ب ت - بدون تاريخ

- الأشقر ، محمد سليمان .  
بيع المراجعة كما تجرّيه البنوك الإسلامية ، ( الكويت : مكتبة الفلاح ، ط ١ ، ١٤١٠ ) .
- الألياني ، محمد ناصر الدين .  
سلسلة الأحاديث الصحيحة ، (الرياض : مكتبة المعارف ، ط ١ ، ١٤١٢ ) .  
إرواء الغليل في تخريج أحاديث منار السبيل ، ( بيروت : المكتب الإسلامي ، ط ٢ ، ١٤٠٥ ) .  
ضعيف الجامع الصغير ، ( بيروت : المكتب الإسلامي ، ب ت ) .  
ضعيف سنن ابن ماجه ، ( بيروت : المكتب الإسلامي ، ط ١ ، ١٤٠٨ ) .
- إلهي ، فضل .  
التدابير الواقية من الربا ، ( باكستان : إدارة ترجمان الإسلام ، ط ١ ، ١٤٠٦ ) .
- الأنصاري ، زكريا .  
شرح المنهج ، ( دار إحياء التراث العربي ، ب ت ) .  
منهج الطلاب ، مع حاشية البجيرمي ، ( تركيا : المكتبة الإسلامية ، ب ت ) .  
أسنى المطالب ، ( ب ن ، ب ت ) .
- الأيوبي ، عمر .  
معجم الاقتصاد ، ( بيروت : أكاديميا انترناشونال ، ١٩٩٥ ) .
- ابن باز ، عبد العزيز .  
فتوى عن جمعية الموظفين ، مجلة الدعوة ، ع ١٢٢١ ، ٢٢ جمادى الأولى ١٤١٠ ، ( الرياض :  
مؤسسة الدعوة الإسلامية ) .  
فتوى عن حواز بيع الأجل ، مجلة الاقتصاد الإسلامي ، ع ١١ ، شوال ١٤٠٢ ، ( بنك دبي  
الإسلامي ) .
- الفتاوى ، ( الرياض : مؤسسة الدعوة الإسلامية ، ط ٢ ، ١٤٠٨ ) ، الجزء الأول .  
الفتاوى ، ( الرياض : مؤسسة الدعوة الإسلامية ، ط ١ ، ١٤١٤ ) ، الجزء الثاني .
- البجيرمي ، سليمان ( ت ١٢٢١هـ ) .  
حاشية البجيرمي على منهج الطلاب ، ( مصر : المكتبة التجارية ، ب ت )  
حاشية البجيرمي على منهج الطلاب ، ( تركيا : المكتبة الإسلامية ، ب ت )
- البخاري ، محمد بن إسماعيل ( ت ٢٥٦هـ ) .  
صحيح البخاري ( مع فتح الباري ) ، ( دار الفكر ، ب ت ) .
- برعي ، محمد خليل .  
النقود والبنوك ، ( القاهرة : جامعة القاهرة ، ١٩٨٥ ) .
- البرلسي ، أحمد الملقب بـ ( عميرة ) ( ت ٩٥٧هـ ) .  
حاشيتا قليوبي و عميرة على شرح المنهاج ، ( دار الفكر ، ط ٤ ، ب ت ) .
- البعلبكي ، منير .  
المورد ، ( بيروت : دار العلم للملايين ، ١٩٩٦ ) .

- البجلي ، عبد الحميد .  
المدخل لفقہ البنوك الإسلامية ، ( القاهرة : المعهد الدولي للبنوك والاقتصاد الإسلامي ، ١٤٠٤ ) .
- البغوي ، الحسين بن مسعود ( ت ٥١٦هـ ) .  
شرح السنة ، تحقيق : شعيب الأرنؤوط ، ( دمشق : المكتب الإسلامي ، ط ١ ، ١٣٩٤ ) .
- البنك الإسلامي الأردني .  
تقارير البنك للسنوات ١٩٩٣-١٩٩٥ .
- البنك الإسلامي للتنمية .  
تقارير البنك للسنوات ١٤١٣ ، ١٤١٥ ، ١٤١٦ .  
مرشد عمليات تمويل الواردات ، ( ١٤١٦ ) .
- بنك البركة الإسلامي البحريني .  
تقارير البنك للسنوات ١٩٩٣-١٩٩٥ .
- البهوتي ، منصور بن يونس ( ت ١٠٥١هـ ) .  
كشاف القناع ، ( بيروت : عالم الكتب ، ب ت ) .  
شرح منتهى الإرادات ، ( بيروت : عالم الكتب ، ب ت ) .
- بيت التمويل الكويتي .  
بحث عن بطاقات الائتمان المصرفية ، مقدم إلى المؤتمر السابع لمجمع الفقه الإسلامي ٧-١٢ ذو القعدة ١٤١٢ هـ ، ٩-١٤ مايو ١٩٩٣ م .  
الفتاوى الشرعية في المسائل الاقتصادية ، ( ط ٢ ، ١٤٠٥ ) .
- البيهقي ، أحمد بن الحسين ( ت ٤٨٥هـ ) .  
السنن الكبرى ، ( الهند : مطبعة دائرة المعارف العثمانية ، ط ٢ ، ١٣٥٢هـ ) .
- الترمذي ، محمد بن عيسى ( ت ٢٧٩هـ ) .  
سنن الترمذي ، تحقيق : أحمد شاكر ، ( بيروت : دار الكتب العلمية ، ب ت ) .
- التمرقاشي ، محمد بن عبد الله ( ت ١٠٠٤هـ ) .  
تنوير الأبصار ، ( مع حاشية رد المختار لابن عابدين ، ( دار الفكر ، ط ٢ ، ١٣٨٦ ) .
- توفيق ، حسن أحمد .  
إدارة المبيعات وفن البيع ، ( القاهرة : جامعة القاهرة ، ب ت ) .
- ابن تيمية ، أحمد بن عبد الحلیم ( ت ٧٢٨هـ ) .  
الاختيارات الفقهية ، ( الرياض : مكتبة الرياض الحديثة ، ب ت ) .  
الفتاوى الكبرى ، ( بيروت : دار المعرفة ، ب ت ) .
- مجموع فتاوى ابن تيمية ، جمع وترتيب : عبدالرحمن بن قاسم بمساعدة ابنه ، ( الرباط : مكتبة المعارف ، ب ت ) .



- الثنيان ، عبد الله ثنيان و وكمال سلطان محمد سالم .  
تقييم المشروعات الزراعية ، ( تهامة ، ط ١ ، ١٩٩٣ ) .
- الجاسم ، محمد علي .  
القواعد الأساسية في الاقتصاد التطبيقي ، ( بغداد : مطبعة التضامن ، ط ٣ ، ١٩٦٩ ) .
- جامع ، أحمد .  
النظرية الاقتصادية ، ( القاهرة : دار النهضة العربية ، ط ٤ ، ١٩٨٧ ) .
- الجبر ، محمد حسن  
العقود التجارية وعمليات البنوك في المملكة العربية السعودية ، (الرياض:جامعة الملك سعود، ١٩٨٤) .
- الجبرين ، عبد الله .  
حكم الأجل في القرض ، مجلة جامعة الإمام محمد بن سعود ، ع ١٤ ، ج ١ ، ج ١٤١٦ ،  
(الرياض : جامعة الإمام محمد بن سعود) .
- ابن جزوي ، محمد بن أحمد ( ت ٧٤١ هـ ) .  
القوانين الفقهية ، ( بيروت : دار الفكر ، ب ت ) .
- الجعوي ، أحمد .  
اقتصاديات المالية العامة ، ( مصر : دار الجيل ، ط ٢ ، ١٩٧٤ ) .
- جلال ، أحمد فهمي و آخرون .  
تمويل المشروعات ، ( القاهرة : جامعة القاهرة ، ١٤٠٢ ) .
- جوارثي ، جيمس و ريجارد استروب  
الاقتصاد الكلي ، ترجمة: عبد الفتاح عبد الرحمن و عبدالعظيم محمد، (الرياض: دار المريخ ، ١٤٠٨ )
- الجواهري ، حسن .  
بطاقات الائتمان ، مجلة مجمع الفقه الإسلامي ، ع ٨ ، ج ٢ ، ١٤١٥ هـ .
- الجوهري ، إسماعيل بن حماد ( ت ٤٠٠ هـ ) .  
الصحاح ، تحقيق: أحمد عبد الغفور عطار ، ( القاهرة : ب ن ، ١٤٠٢ ) .
- الجويني ، عبد الملك بن عبد الله ( ت ٤٧٨ هـ ) .  
غياث الأمم ، تحقيق : عبد العظيم الديب ، ( قطر : الشؤون الدينية ، ط ١ ، ١٤٠٠ ) .
- حافظ ، رمضان .  
موقف الشريعة الإسلامية من المعاملات المصرفية والبديل منها ، ( الطائف : مكتبة الطرفين ، ط ٣ ،  
١٤١٢ ) .
- الحاكم ، محمد بن عبد الله ( ت ٤٠٥ هـ ) .  
المستدرک ، ( بيروت : دار المعرفة ، ب ت ) .

- ابن حجر ، أحمد بن علي ( ت ٨٥٢ هـ ) .  
 بلوغ المرام ، ( مصر : مطبعة التمدن ، ١٣٣٠ ) .  
 التلخيص الحبير في تخريج أحاديث الرافعي الكبير ( مع المجموع للنووي ) ، ( دار الفكر ، ب ت )  
 فتح الباري شرح صحيح البخاري ، ( دار الفكر ، ب ت ) .  
 تقريب التهذيب ، تحقيق : عبد الوهاب عبد اللطيف ، ( بيروت : دار المعرفة ، ب ت ) .  
 - حجير ، محمد مبارك .  
 السياسات المالية والنقدية لخطط التنمية الاقتصادية ، ( الدار القومية للطباعة والنشر ، ب ت ) .  
 - الحربي ، أحمد الخطاطي .  
 التمويل الأجنبي وموقف الإسلام منه ، ( مكة : جامعة أم القرى ، رسالة دكتوراة ، ١٤١٥ ) .  
 - ابن حزم ، علي بن أحمد ( ت ٤٥٦ هـ ) .  
 المحلى ، ( بيروت : المكتب التجاري ، ب ت ) .  
 المحلى ، ( مصر : مكتبة الجمهورية ، ١٣٨٩ ) .  
 المحلى ، تحقيق : أحمد شاكر ، ( القاهرة : دار التراث ، ب ت ) .  
 - الحسيني ، أحمد حسن .  
 بيع التقسيط بين الاقتصاد الوضعي والاقتصاد الإسلامي ، ( الاسكندرية : مؤسسة شباب الجامعة ، ١٩٩٩ ) .  
 تطور النقود في ضوء الشريعة الإسلامية ، ( جدة : دار المدني ، ط ١ ، ١٤١٠ ) .  
 - حسنين ، حليلة حسن .  
 الأسلوب الإسلامي لتكوين رأس المال ، ( الإسكندرية : دار الجامعات المصرية ، ١٩٩٠ ) .  
 - الحصكفي ، محمد بن علي بن محمد ( ت ١٠٨٨ هـ ) .  
 الدر المختار شرح تنوير الأبصار ( مع حاشية ابن عابدين ) ، ( دار الفكر ، ط ٢ ، ١٣٨٦ ) .  
 - الحمزاوي ، محمد كمال  
 اقتصاديات الائتمان المصرفي ، ( الإسكندرية : منشأة المعارف ، ١٩٩٧ ) .  
 - حماد ، نزيه .  
 عقد القرض في الشريعة الإسلامية ، ( دمشق : دار القلم ، ١٤١١ ) .  
 معجم المصطلحات الاقتصادية في لغة الفقهاء ، ( هرتدن : المعهد العالمي للفكر الإسلامي ، ط ٣ ، ١٤١٥ ) .  
 عقد الوديعة في الشريعة الإسلامية ، ( دمشق : دار القلم ، ط ١ ، ١٤١٤ ) .  
 السلم وتطبيقاته المعاصرة ، مجلة مجمع الفقه الإسلامي ، ع ٩ ، ج ١ ، ١٤١٧ .  
 دراسات في أصول المدائبات ، ( الطائف : دار الفاروق ، ط ١ ، ١٤١١ ) .  
 - همود ، سامي .  
 تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية ، ( ب ن ، ط ٢ ، ١٤٠٢ ) .  
 - هميل ، صالح بن عبد الله .  
 رفع الحرج في الشريعة الإسلامية ، ( مكة : جامعة أم القرى ، ط ١ ، ١٤٠٣ ) .

- الخرشبي ، أبو عبد الله محمد ( ت ١١٠١ هـ ) .  
شرح الخرشبي على مختصر سيدي خليل ( مع حاشية العدوي ) ، ( بيروت : دار صادر ، ب ت ) .  
- خصيفان ، غازي طه .  
عقد القرض في الفقه الإسلامي ، ( مكة : جامعة أم القرى ، رسالة ماجستير ، ١٤٠٠ ) .  
- الخضير ، حمد .  
بيع العينة ، ( الرياض : دار الراجحي ، ط ١ ، ١٤١٠ ) .  
- الخطابي ، حمد بن محمد بن إبراهيم ( ت ٣٨٨ ) .  
معالم السنن ( مع مختصر سنن أبي داود ) ، ( بيروت : دار المعرفة ، ب ت ) .  
- الخطراوي ، حمد فرج .  
اقتصاديات تقويم المشروعات ، ( دمشق : الوكالة العامة للتوزيع ، ط ١ ، ١٤٠٢ ) .  
- خليل ، سامي .  
النقود والبنوك ، ( الكويت : شركة كاظمة ، ط ٣ ، ١٩٨٢ ) .  
مبادئ الاقتصاد الكلي ، ( الكويت : مؤسسة الصباح ، ط ٢ ، ١٤٠٣ ) .  
- أبو داود ، سليمان بن الأشعث ( ت ٢٧٥ هـ ) .  
مختصر سنن أبي داود ، اختصر السنن : الحافظ عبد العظيم بن عبد القوي المنذري ( ت ٦٥٦ هـ ) ،  
تحقيق : احمد شاکر ومحمد الفقي . ( مع معالم السنن للخطابي ) ، ( بيروت : دار المعرفة ، ب ت ) .  
- الدبو ، إبراهيم فاضل .  
البيع بالتقسيط ، بحث مقدم لجمع الفقه الإسلامي ، ب ت .  
- دراز ، حامد .  
مبادئ الاقتصاد العام ، ( الإسكندرية : الدار الجامعية ، ١٩٨٨ ) .  
- الدردير ، أحمد بن محمد ( ت ١٢٠١ هـ ) .  
الشرح الصغير ، ( المكتبة التجارية ، ب ت ) .  
الشرح الكبير ، ( مع حاشية الدسوقي ) ، ( دار الفكر ، ب ت ) .  
- الدسوقي ، محمد بن عرفة ( ت ١٢٣٠ هـ ) .  
حاشية الدسوقي على الشرح الكبير ، ( دار الفكر ، ب ت ) .  
- دنيا ، شوقي .  
دور الدولة في التنمية في ضوء الاقتصاد الإسلامي ، مجلة البحوث الفقهية المعاصرة ، ع ١٩ ، ربيع  
الآخر - جمادى الآخرة ١٤١٤ هـ ( الرياض ) .  
تمويل التنمية في الاقتصاد الإسلامي ، ( بيروت : مؤسسة الرسالة ، ط ١ ، ١٤٠٤ ) .  
- الذهبي ، محمد بن أحمد ( ت ٧٤٨ هـ ) .  
التلخيص ، ( مع المستدرک ) ، ( بيروت : دار المعرفة ، ب ت )  
- الرازي ، محمد بن عمر ( ت ٦٠٦ هـ ) .  
التفسير الكبير المسمى " مفاتيح الغيب " ، ( طهران : دار الكتب العلمية ، ط ٢ ، ب ت ) .

- الرافي، عبد الكريم بن محمد (ت ٦٢٣هـ) .
- فتح العزيز ، ( مع المجموع ) ، ( دار الفكر ، ب ت ) .
- الربيعه ، سعود .
- التمويل الاستثماري في الاقتصاد الإسلامي ، ( مكة : جامعة أم القرى ، رسالة دكتوراة ، ١٤١٧ ) .
- تحول المصرف الربوي إلى مصرف إسلامي، (الكويت : مركز المخطوطات والتراث ، ط ١ ، ١٤١٢) .
- ابن رشد ، محمد بن أحمد - الجند - (ت ٥٢٠هـ) .
- المقدمات ، ( مع المدونة ) ، ( دار الفكر ، ب ت ) .
- البيان والتحصيل ، تحقيق: سعيد أعراب ، ( بيروت : دار الغرب الإسلامي ، ١٤٠٤ ) .
- ابن رشد ، محمد بن أحمد - الحفيد - (ت ٥٩٥هـ) .
- بداية المجهد ، ( مع الهداية في تخريج أحاديث البداية ) ، ( بيروت : عالم الكتب ، ط ١ ، ١٤٠٧ )
- رضا ، أحمد .
- معجم متن اللغة ، ( بيروت : دار مكتبة الحياة ، ١٣٧٧ ) .
- رضوان ، فايز .
- بطاقات الوفاء ، ( المنصورة : مكتبة الجلاء ، ١٩٩٠ ) .
- الروملي ، محمد بن أبي العباس ، أحمد (ت ١٠٠٤هـ) .
- نهاية المحتاج إلى شرح المنهاج ، ( مصر : مصطفى الباني ، ١٣٨٦ ) .
- الروبي ، ربيع .
- بيع المراجعة للواعد الملزم بالشراء والدور التنموي للمصارف الإسلامية، بحث مطبوع على الآلة الكاتبة .
- الروبي ، نبيل .
- نظرية التضخم ، ( الإسكندرية : مؤسسة الثقافة الجامعية ، ب ت ) .
- الريح ، طارق مأمون .
- مفهوم تمويل المشاريع واتجاهاته الحديثة ، منشور ضمن كتاب تمويل وإدارة المشروعات ، ( بيروت : اتحاد المصارف العربية ، ١٩٨٨ ) .
- الزحيلي ، محمد مصطفى .
- النظريات الفقهية ، ( دمشق : دار القلم ، ط ١ ، ١٤١٤ ) .
- وسائل الإثبات في الشريعة الإسلامية ، ( دمشق : مكتبة دار البيان ، ط ١ ، ١٤٠٢ ) .
- الزرقاني ، محمد بن عبد الباقي (ت ١١٢٢هـ) .
- شرح الموطأ ، ( القاهرة : مطبعة الاستقامة ، ب ت )
- الزحبي ، فايز .
- سلوك المستهلك الأردني في ظل الظروف الاقتصادية الحالية والمتوقعة ، مجلة مؤتة للبحوث والدراسات
- م ، ١ ، ع ٢ ، ١٩٨٦ ، ( الأردن ) .

- الزمخشري ، محمود بن عمر ( ت ٥٣٨ هـ ) .  
 الفائق في غريب الحديث ، تحقيق : محمد إبراهيم وعلي البحاري ، (القاهرة : دار إحياء الكتب العربية ، ط ١ ، ١٣٦٦ ) .
- أبو زهرة ، محمد .  
 بحوث في الريا ، ( دار الفكر العربي ، ب ت ) .  
 الإمام زيد ، ( دار الفكر العربي ، ب ت ) .  
 تحريم الريا تنظيم اقتصادي ، (جدة : الدار السعودية ، ط ٢ ، ١٤٠٥ ) .
- زهير ، مصطفى .  
 التسويق وإدارة المبيعات ، (بيروت : دار النهضة العربية ، ١٩٧٧ ) .
- أبو زيد ، بكر .  
 فقه النوازل ، ( الرياض : مكتبة الرشد ، ط ١ ، ١٤٠٧ ) .  
 بطاقة الائتمان ، ( بيروت : مؤسسة الرسالة ، ط ١ ، ١٤١٦ ) .
- الزيلعي ، عثمان بن علي ، ( ت ٧٤٠ هـ ) .  
 تبين الحقائق ، (بيروت : دار المعرفة ، ط ٢ ، ب ت ) .
- سابق ، سيد .  
 فقه السنة ، ( القاهرة : مكتبة دار التراث ، ب ت ) .
- السالوس ، علي أحمد .  
 الكفالة في ضوء الشريعة الإسلامية ، ( الكويت : مكتبة الفلاح ، ط ١ ، ١٤٠٦ ) ،  
 البيع بالتقسيط ، بحث مقدم بجمع الفقه الإسلامي ، ب ت .
- السبكي ، علي بن عبد الكافي ( ت ٧٥٦ هـ ) .  
 تكملة المجموع شرح المهذب ، ( دار الفكر ، ب ت ) .
- السرخسي ، محمد بن أبي سهل ( ت ٤٨٣ هـ ) .  
 المبسوط ، (بيروت : دار المعرفة ، ١٤٠٦ ) .
- سعد ، نبيل إبراهيم .  
 نحو قانون خاص بالائتمان ، (الإسكندرية : منشأة المعارف ، ١٩٩١ ) .
- سليمان ، عبد الفتاح .  
 معالجة الديون المشكوك في تحصيلها في المصارف العربية ، منشور ضمن كتاب أساليب المعاشة المصرفية مع مخاطر الائتمان المصرفي ، ( بيروت : اتحاد المصارف العربية ، ١٩٨٧ )
- السيد ، محمد عطا .  
 السلم وتطبيقاته المعاصرة ، مجلة بجمع الفقه الإسلامي ، ع ٩ ، ج ١ ، ١٤١٧ .
- السيوطي ، عبد الرحمن بن أبي بكر ( ت ٩١١ هـ ) .  
 الجامع الصغير ، ( بيروت : دار الفكر ، ب ت ) .  
 الحاوي للفتاوى ، (مصر : مطبعة السعادة ، ط ٣ ، ١٣٧٨ ) .

- شابر ، محمد عمر .  
نحو نظام نقدي عادل ، ترجمة : سيد سكر ، (هرندن : المعهد العالمي للفكر الإسلامي ، ط ١ ،  
١٤٠٨) .
- الإسلام والتحدي الاقتصادي ، ترجمة : محمد زهير السمهوري ، (هرندن : المعهد العالمي للفكر  
الإسلامي ، ط ١ ، ١٤١٦) .
- الشاطبي ، إبراهيم بن موسى (ت ٧٩٠) .  
الموافقات في أصول الأحكام ، (دار الفكر ، ١٣٤١) .  
الاعتصام ، (بيروت : دار الكتب العلمية ، ط ١ ، ١٤٠٨) .
- الشافعي ، محمد بن إدريس (ت ٢٠٤ هـ) .  
الأم ، (بيروت : دار المعرفة ، ب ت) .  
الأم ، (بيروت : دار المعرفة ، ط ٢ ، ١٣٩٣) .
- شافعي ، محمد زكي .  
مقدمة في النقود والبنوك ، (القاهرة : دار النهضة العربية ، ١٩٨٦) .
- شاكر ، أحمد .  
تحقيق مسند الإمام أحمد (مع المسند) ، (مصر : دار المعارف ، ١٣٩٢) .
- شبر ، محمد عثمان .  
للمعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي ، (الأردن : دار النفائس ، ط ٢ ، ١٤١٨) .
- شحادة ، موسى عبد العزيز .  
تجربة البنك الإسلامي الأردني ، منشور ضمن كتاب خطة الاستثمار في البنوك الإسلامية ، وقائع  
ندوة عقدت بعمّان ٢٠-٢٥ شوال ١٤٠٧ هـ ، ١٦-٢١ يونيو ١٩٨٧ م ، (عمان : الجمع  
الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية) .
- الشراح ، رمضان .  
البنوك المتخصصة ودورها في تحقيق وتمويل مشاريع التنمية الاقتصادية بدول مجلس التعاون الخليجي ،  
(الكويت : مكتبة الفلاح ، ط ١ ، ١٤٠٩) .
- الشريبي ، محمد بن أحمد (ت ٩٧٧ هـ) .  
مغني المحتاج ، (دار الفكر ، ب ت) .
- شركة الراجحي المصرفية للاستثمار .  
تقارير الشركة للسنوات ١٩٩٣-١٩٩٥ .  
- الشنقيطي ، محمد الأمين بن محمد المختار (ت ١٣٩٣ هـ) .  
مذكرة في أصول الفقه ، (القاهرة : مكتبة ابن تيمية ، ط ١ ، ١٤٠٩) .

- الشوكاني ، أحمد بن علي ( ت ١٢٥٥ ).  
نيل الأوطار شرح منتقى الأخبار ، ( بيروت : دار الكتب العلمية ، ط ١ ، ١٤٠٣ ) .  
السيبل الجرار المتدفق على حدائق الأزهار ، تحقيق : محمود زايد ، ( بيروت : دار الكتب العلمية ، ط ١ ، ١٤٠٥ ) .
- ابن أبي شيبة ، عبد الله بن محمد ( ت ٢٣٥ هـ ) .  
المصنف ، ( الهند : الدار السلفية ، ط ١ ، ١٤٠٠ )  
المصنف ، تقديم وضبط : كمال الحوت ، ( بيروت : دار التاج ، ط ١ ، ١٤٠٦ ) .
- آل الشيخ ، عبد المحسن .  
المصارف والصناديق المتخصصة في المملكة العربية السعودية ، ( مكة : جامعة أم القرى ، رسالة دكتوراة ، ١٤٠٩ ) .
- شيخ ، عبد الرحمن تاج .  
فتوى عن حواز البيع لأجل ، مجلة الاقتصاد الإسلامي ، ع ١١ ، شوال ١٤٠٢ ، ( بنك دبي الإسلامي )
- الشيرازي ، إبراهيم بن علي ( ت ٤٧٦ هـ ) .  
المهذب ( مع المجموع ) ، ( دار الفكر ، ب ت ) .  
- الشيرازي ، عباس مهدي .  
الحاسبة القومية ، ( الكويت : ذات السلاسل ، ط ١ ، ١٩٩٠ ) .
- صادق ، مدحت .  
الجهاز المصرفي في الاقتصاد المخطط ، ( الإسكندرية : دار الجامعات المصرية ، ١٩٧٧ ) .  
- الصاوي ، أحمد .  
بلغة السالك لأقرب المسالك ( مع الشرح الصغير ) ، ( المكتبة التجارية ، ب ت ) .  
- الصاوي ، محمد صلاح .  
مشكلة الاستثمار في البنوك الإسلامية ، ( المنصورة : دار الوفاء ، ط ١ ، ١٤١٠ ) .
- صديقي ، محمد نجاة الله .  
النظام المصرفي اللاربوي ، ( جدة : جامعة الملك عبد العزيز ، ط ١ ، ١٤٠٥ ) .  
- الصنعاني ، عبد الرزاق بن همام ( ت ٢١١ هـ ) .  
المصنف ، تحقيق : حبيب الرحمن الأعظمي ، ( بيروت : المكتبة الإسلامية ، ١٣٩٢ ) .  
- الصنعاني ، محمد بن إسماعيل ( ت ١١٨٢ هـ ) .  
سبل السلام شرح بلوغ المرام ، تحقيق : فواز زمري وإبراهيم الجمل ، ( بيروت : دار الكتاب العربي ، ط ٢ ، ١٤٠٦ ) .
- الضوي ، الصديق محمد .  
السلم وتطبيقاته المعاصرة ، مجلة مجمع الفقه الإسلامي ، ع ٩ ، ج ١ ، ١٤١٧ .

- الطاهر ، عبد الله .
- مقدمة في اقتصاديات المالية العامة ، (الرياض: جامعة الملك سعود ، ط ١ ، ١٤٠٨ هـ) .
- الطبراني ، سليمان بن أحمد ( ت ٣٦٠ هـ ) .
- المعجم الكبير ، تحقيق: حمدي السلفي ، (مطبعة الوطن العربي ، ط ١ ، ١٤٠٠ هـ) .
- الطبري ، محمد بن جرير ( ت ٣١٠ هـ ) .
- اختلاف الفقهاء : تصحيح : فريدريك كرن ، ( بيروت : دار الكتب العلمية ، ط ٢ ، ب ت ) .
- ابن عابدين ، محمد أمين ( ت ١٢٥٢ هـ ) .
- رد المختار على الدر المختار ، ( دار الفكر ، ط ٢ ، ١٣٨٦ ) .
- ابن عاشور ، محمد الطاهر .
- مقاصد الشريعة ، (الشركة التونسية ، ب ت ) .
- عامر ، عبد العزيز .
- البنوك والائتمان ، ( مصر : المكتبة التجارية ، ط ١ ، ١٩٧٩ ) .
- ابن عبد البر ، يوسف بن عبد الله ( ت ٤٦٣ هـ ) .
- الكافي ، ( بيروت : دار الكتب العلمية ، ط ١ ، ١٤٠٧ ) .
- عبد الحميد ، عاشور عبد الجواد .
- البديل الإسلامي للفوائد المصرفية الربوية ، ( بني سويف : دار النهضة العربية ، ب ت ) .
- عبد الحميد ، مستعين علي .
- السياسة التمويلية للمصارف الإسلامية السودانية وأثرها على الاقتصاد السوداني ، ( مكة : جامعة أم القرى ، رسالة دكتوراة ، ١٤١١ ) .
- عبد الحميد ، نظام الدين .
- حكم زيادة السعر في البيع بالنسيئة شرعا ، بحث مقدم لمجمع الفقه الإسلامي ، ب ت .
- عبد الخالق ، عبد الرحمن .
- القول الفصل في بيع الأجل ، ( الكويت : مكتبة ابن تيمية ، ط ١ ، ١٤٠٦ ) .
- عبد الرسول ، علي علي .
- المبادئ الاقتصادية في الإسلام ، ( دار الفكر العربي ، ب ت ) .
- عبد العزيز ، سمير محمد .
- المدخل الحديثة في تمويل التنمية الاقتصادية ، ( الإسكندرية : مؤسسة شباب الجامعة ، ١٩٨٨ ) .
- عبدا لله ، محمد حامد .
- اقتصاديات الموارد ، ( الرياض : جامعة الملك سعود ، ط ١ ، ١٤١١ ) .
- عيد المتعال ، زكي .
- الاقتصاد السياسي ، ( مصر : مطبعة الاعتماد ، ١٩٣٤-١٩٣٥ ) .



- عبد المولى ، سيد شوربجي .  
 دور الصندوق السعودي للتنمية في تنمية اقتصاديات الدول الإفريقية ، مجلة التعاون ، س ١٠ ، ع ٤٠ ،  
 رجب ١٤١٦ ، ديسمبر ١٩٩٥ ، (الرياض : الأمانة العامة لمجلس التعاون لدول الخليج العربية).
- أبو عبيد ، القاسم بن سلام ( ت ٢٢٤ هـ ) .  
 الأموال ، تحقيق : محمد الهراس ، ( القاهرة : دار الفكر ، ١٤٠١ ) .  
 غريب الحديث ، ( الهند : دائرة المعارف العثمانية ، ١٣٨٧ ) .  
 غريب الحديث ، ( بيروت : دار الكتاب العربي ، ١٣٩٦ ) .
- عبيد ، عاطف محمد .  
 مصادر تمويل المشروعات ، ( القاهرة : دار النهضة العربية ، ١٩٨٦ ) .
- ابن عثيمين ، محمد بن صالح .  
 رسائل فقهية ( رسالة أقسام المداينة ) ، ( القاهرة : دار الصفاة ، ط ١ ، ١٤٠٦ ) .  
 فتاوى مهمة لموظفي الأمة ، إعداد : محمد العبدلي ، ( الرياض : دار الشريف ، ط ١ ، ١٤١٧ ) .
- العدوي ، علي بن أحمد .  
 حاشية العدوي على كفاية الطالب الرباني لرسالة ابن أبي زيد القيرواني ، ( مصر : مطبعة مصطفى  
 الباي ، ١٣٥٧ ) .  
 حاشية العدوي ( مع شرح الخرشني ) ، ( بيروت : دار صادر ، ب ت ) .
- ابن العربي ، محمد بن عبد الله ( ت ٥٤٣ هـ ) .  
 أحكام القرآن ، تحقيق : علي البجاوي ، ( بيروت : دار المعرفة ، ب ت ) .
- غفر ، محمد عبد المنعم .  
 الاقتصاد الإسلامي ، ( جدة : دار البيان العربي ، ١٤٠٥ ) .
- عليش ، محمد .  
 شرح منح الجليل ، ( ليبيا : مكتبة النجاح ، ب ت ) .
- العليوي ، راشد بن أحمد .  
 المعاملات الاقتصادية في شركة الراجحي المصرفية ، ( مكة : جامعة أم القرى ، رسالة دكتوراة ،  
 ١٤١٦ ) .
- العمر ، إبراهيم صالح .  
 النقود الائتمانية ، ( الرياض : دار العاصمة ، ط ١ ، ١٤١٤ ) .
- عمر ، حسين .  
 المنظمات الدولية والتطورات الاقتصادية الحديثة ، ( جدة : تهامة ، ط ٣ ، ١٤٠٤ ) .

- عمر ، محمد عبد الحلیم .  
الإطار الشرعي والاقتصادي والحاسبي لبيع السلم، (جدة : البنك الإسلامي للتنمية، ط ١ ، ١٤١٢).  
التفاصيل العملية لعقد المراجعة في النظام المصرفي الإسلامي ، منشور ضمن كتاب خطة الاستثمار في  
البنوك الإسلامية ، وقائع ندوة عقدت بعمّان ٢٠-٢٥ شوال ١٤٠٧ هـ ، ١٦-٢١ يونيو  
١٩٨٧م ، ( عمان : المجمع الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية ) .
- العناني ، حمدي .  
اقتصاديات المالية العامة ، ( القاهرة : الدار المصرية اللبنانية ، ١٩٨٧ )
- عيسى ، سيد .  
نظام النقد الدولي المعاصر ، ( المطبعة العالمية ، ط ٢ ، ١٤٠٤ ) .
- عيسى ، موسى آدم .  
آثار التغيرات في قيمة النقود وكيفية معالجتها في الاقتصاد الإسلامي،(جدة:دلة البركة،ط١ ، ١٤١٤ ) .
- عيسى ، هجو قسم السيد .  
تطبيق الصيغ الإسلامية في مجال التمويل الزراعي ، منشور ضمن كتاب صيغ تمويل التنمية في الإسلام  
، وقائع ندوة عقدت في الخرطوم ٢٥-٢٧ رجب ١٤١٣ هـ ١٨-٢٠ يناير ١٩٩٣ ، (جدة :  
البنك الإسلامي للتنمية ، ١٤١٦ ) .
- أبو غدة ، عبد الستار  
وآخرون ، الفتاوى الاقتصادية (تجميع وتنسيق) ، (جدة : دلة البركة ، ط ٤ ، ١٤١٤ ) .  
الجوانب الفقهية لتطبيق عقد المراجعة في المجتمع المعاصر ، منشور ضمن كتاب خطة الاستثمار في  
البنوك الإسلامية ، وقائع ندوة عقدت بعمّان ٢٠-٢٥ شوال ١٤٠٧ هـ ، ١٦-٢١ يونيو  
١٩٨٧م ، ( عمان : المجمع الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية ) .  
بطاقة الائتمان وتكييفها الشرعي،(البحرين: الندوة الثانية للأسواق المالية ، ٢٥-٢٧/١١/١٩٩١) ،  
بمطبع الآلة الكاتبة .
- الغزالي ، عبد الحميد .  
وعلي حافظ ، مقدمة في اقتصاديات النقود والتوازن الكلي ، ( القاهرة : مكتبة نهضة الشرق ، ١٩٨١ ) .  
و محمد برعي ، مقدمة في اقتصاديات الكلية ، ( القاهرة : مكتبة القاهرة ، ب ت ) .
- الغزالي ، محمد بن محمد ( ت ٥٠٥ هـ ) .  
شفاء الغليل في بيان الشبه والمخيل ومسالك التعليل ، ( بغداد : مكتبة الإرشاد ، ط ١ ، ١٣٩٠ ) .
- فتح الله ، رياض .  
جرائم بطاقة الائتمان ، ( القاهرة : دار الشروق ، ط ١ ، ١٤١٦ ) .
- فضل المولى ، مصطفى .  
التمويل التنموي الإسلامي لرأس المال الثابت في الصناعة ( تجربة السودان ) ، منشور ضمن كتاب  
صيغ تمويل التنمية في الإسلام ، وقائع ندوة عقدت في الخرطوم ٢٥-٢٧ رجب ١٤١٣ هـ ١٨-  
٢٠ يناير ١٩٩٣ ، (جدة : البنك الإسلامي للتنمية ، ١٤١٦ ) .

- فضل المولى ، نصر الدين .  
معايير وضمانات الاستثمار في الاقتصاد الإسلامي ، ( مكة : جامعة أم القرى ، رسالة دكتوراة ،  
١٤٠٨/١٤٠٩ ) .
- الفوزان ، صالح بن فوزان .  
نور على الدرب ، جمع : فائز موسى أبو شيخة ، ( الكويت : مكتبة ابن تيمية ، ط ١ ، ١٤١٠ ) .
- الفيروزآبادي ، محمد بن يعقوب ( ت ٨١٧ هـ ) .  
القاموس المحيط ، ( دار الكتاب العربي ، ب ت ) .
- الفيومي ، أحمد بن عماد ( ت ٧٧٠ هـ ) .  
المصباح المنير ، ( بيروت : المكتبة العلمية ، ب ت ) .
- ابن قتيبة ، عبد الله بن مسلم ( ت ٢٧٦ هـ ) .  
غريب الحديث ، تحقيق : عبد الله الجبوري ، ( العراق : وزارة الأوقاف ، ط ١ ، ١٣٩٧ ) .
- قحف ، منذر .  
تعليق على بحث " الجوانب الفقهية لتطبيق عقد المراجعة في المجتمع المعاصر " ، منشور ضمن كتاب  
خطة الاستثمار في البنوك الإسلامية ، وقائع ندوة عقدت بعمان ٢٠-٢٥ شوال ١٤٠٧ هـ ،  
١٦-٢١ يونيو ١٩٨٧ م ، ( عمان : النجم الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية / حدة: البنك  
الإسلامي للتنمية ) .
- الاقتصاد الإسلامي ، ( الكويت : دار القلم ، ط ١ ، ١٣٩٩ ) .  
ربط الحقوق والالتزامات الآجلة بتغير الأسعار ، ( تحرير ) ، وقائع ندوة عقدت في حدة في الفترة  
٢٧-٣٠ شعبان ١٤٠٧ ، ( ط ١ ، ١٤١٥ )
- موارد الدولة المالية في المجتمع الحديث من وجهة النظر الإسلامية ، ( تحرير ) ، ندوة عقدت في القاهرة  
٣-١٠ شعبان ١٤٠٦ هـ ، ١٢-١٩ أبريل ١٩٨٦ م ، ( حدة: البنك الإسلامي للتنمية ، ط ١ ، ١٤١٠ ) .
- ابن قدامة ، عبد الله بن أحمد ( ت ٦٢٠ هـ ) .  
المغني ، ( الرياض : مكتبة الرياض الحديثة ، ١٤٠١ ) .  
الكافي ، ( بيروت : دار الكتب العلمية ، ط ١ ، ١٤١٤ ) .
- القرافي ، أحمد بن إدريس ( ت ٦٨٤ هـ ) .  
الفروق ، ( بيروت : دار المعرفة ، ب ت ) .  
الذخيرة في الفقه ، تحقيق إبراهيم العاقب أحمد ، ( مكة : جامعة أم القرى ، رسالة دكتوراة ، ١٤٠٨ ) .
- القرضاوي ، يوسف .  
بيع المراجعة للأمر بالشراء ، ( القاهرة : مكتبة وهبة ، ١٤٠٧ ) .  
فقه الزكاة ، ( بيروت : مؤسسة الرسالة ، ط ٥ ، ١٤٠١ ) .
- القرطبي ، محمد بن أحمد ( ت ٦٧١ هـ ) .  
الجامع لأحكام القرآن ، ( بيروت : دار إحياء التراث العربي ، ب ت ) .

- القري ، محمد علي .  
بطاقات الائتمان ، بحث مطبوع بالآلة الكاتبة .  
الحسابات والودائع المصرفية ، مجلة مجمع الفقه الإسلامي ، ع ٩ ، ج ١ ، ١٤١٧ .  
مقدمة في أصول الاقتصاد الإسلامي ، ( جدة : دار حافظ ، ط ١ ، ١٤١١ ) .
- القضاة ، زكريا .  
السلم والمضاربة من عوامل التيسير في الشريعة الإسلامية ، ( عمّان : دار الفكر ، ط ١ ، ١٩٨٤ ) .
- قطان ، عبد الستار علي .  
التكييف الشرعي للبطاقات المصرفية ، ( الكويت : بيت التمويل الكويتي ) .  
- ابن القيم ، محمد بن أبي بكر ( ت ٧٥١ هـ ) .  
تهذيب سنن أبي داود (مع معالم السنن ) ، ( بيروت : دار المعرفة ، ب ت )  
إعلام الموقعين ، تحقيق : محيي الدين عبد الحميد ، ( بيروت : المكتبة العصرية ، ١٤٠٧ )  
إغاثة اللهفان من مصائد الشيطان ، تحقيق : محمد حامد الفقي ، ( بيروت : دار المعرفة ، ب ت ) .
- الكاساني ، أبو بكر بن مسعود ( ت ٥٨٧ هـ ) .  
بدائع الصنائع ، ( بيروت : دار الكتاب العربي ، ط ٢ ، ١٣٩٤ ) .
- الكفراوي ، عوف .  
التقود والمصارف في النظام الإسلامي ، ( الإسكندرية : دار الجامعات المصرية ، ب ت ) .  
- اللحياني ، سعد بن حمدان .  
الموازنة العامة في الاقتصاد الإسلامي ، ( جدة : البنك الإسلامي للتنمية ، ط ١ ، ١٤١٧ ) .
- أبو الليل ، إبراهيم دسوقي .  
البيع بالتقسيط والبيع الائتماني الأخرى ، ( الكويت : جامعة الكويت ، ط ١ ، ١٩٨٤ ) .  
- ابن ماجه ، محمد بن يزيد ( ت ٢٧٣ هـ ) .  
سنن ابن ماجه ، تحقيق : محمد فؤاد عبد الباقي ، ( بيروت : المكتبة العلمية ، ب ت )
- مالك بن أنس ( ت ١٧٩ هـ ) .  
المدونة الكبرى ، برواية سحنون عن ابن القاسم ، ( دار الفكر ، ب ت ) .  
الموطأ ، تحقيق : محمد فؤاد عبد الباقي ، ( القاهرة : دار الحديث ، ب ت ) .
- الماوردي ، علي بن محمد بن حبيب ( ت ٤٥٠ هـ ) .  
المضاربة ( من كتاب الخاوي الكبير ) ، تحقيق : عبد الوهاب حواس ، ( المنصورة : دار الوفاء ، ط ١ ، ١٤٠٩ ) .  
الأحكام السلطانية ، ( القاهرة : دار الفكر ، ط ١ ، ١٤٠٤ ) .
- المياركفوري ، محمد عبد الرحمن ( ت ١٣٥٣ هـ )  
تحفة الأحوذى ، ( دار الفكر ، ب ت )
- المتزك ، عمر .  
الربا والمعاملات المصرفية في نظر الشريعة الإسلامية ، ( الرياض : دار العاصمة ، ط ١ ، ١٤١٤ ) .

- مجلس الفكر الإسلامي بالباكستان .
- إلغاء الفائدة من الاقتصاد، ترجمة: عبد العليم السيد منسي، (جدة: جامعة الملك عبدالعزيز، ط ٢، ١٤٠٤).
- مجمع الفقه الإسلامي .
- قرارات المجمع .
- مجمع اللغة العربية .
- للمعجم الوسيط ، ( طهران : المكتبة العلمية ، ب ت ) .
- المحلي ، جلال الدين .
- شرح منهاج الطالبين ( مع حاشيتنا قليوبي وعميرة ) ، ( مصر : دار إحياء الكتب العربية ، ب ت ) .
- محمد بن الحسن .
- الأصل ، ( القاهرة : مطبعة جامعة القاهرة ، ١٩٥٤ ) .
- المرادوي ، علي بن سليمان ( ت ٨٨٥ هـ ) .
- الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف ، ( بيروت : دار إحياء التراث العربي ، ١٣٧٦ ) .
- الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف ، ( القاهرة : مطبعة السنة المحمدية ، ط ١ ، ١٣٧٥ ) .
- التنقيح المشيع في تحرير أحكام المقنع ، ( الرياض : المؤسسة السعيدية ، ب ت ) .
- مرعي ، عبد العزيز .
- النظم النقدية والمصرفية ، ( ب ن ، ب ت )
- المرغيناني ، علي بن أبي بكر ( ت ٥٩٣ هـ ) .
- الهداية شرح بداية المبتدئ ، ( بيروت : دار إحياء التراث العربي ، ب ت ) .
- المزني ، إسماعيل بن يحيى ( ت ٢٦٤ هـ ) .
- مختصر المزني ( مطبوع مع الأم ) ، ( بيروت : دار المعرفة ، ط ٢ ، ١٣٩٣ ) .
- مسجريف ، ريتشارد وبيجي مسجريف .
- المالية العامة في النظرية والتطبيق، ترجمة: محمد السباحي وكامل العناني، (الرياض: دار المريخ، ١٤١٢).
- مسلم بن الحجاج ( ت ٢٦١ هـ ) .
- صحيح مسلم ، تحقيق : محمد فؤاد عبد الباقي ، ( دار الفكر ، ١٤٠٣ ) .
- مصرف قطر الإسلامي .
- تقارير المصرف للسنوات ١٩٩٣-١٩٩٥ .
- المصري ، رفيق .
- بطاقة الائتمان ، بحث مطبوع مقدم إلى المؤتمر السابع لمجمع الفقه الإسلامي ٧-١٢ ذو القعدة ١٤١٢ هـ ، ٩-١٤ مايو ١٩٩٣ م .
- مصرف التنمية الإسلامي ، ( بيروت : مؤسسة الرسالة ، ط ٣ ، ١٤٠٧ ) .
- الربا والحسم الزمني ، ( جدة : دار حافظ ، ط ١ ، ١٤٠٦ ) .
- الجامع في أصول الربا ، ( دمشق : دار القلم ، ط ١ ، ١٤١٢ ) .
- بيع التقسيط - تحليل فقهي واقتصادي ، ( دمشق : دار القلم ، ط ١ ، ١٤١٠ ) .

- المطيعي ، محمد نجيت .
- تكملة المجموع للنووي ، ( دار الفكر ، ب ت ) .
- ابن مفلح ، أبو عبد الله محمد ( ت ٧٦٣ هـ ) .
- الفروع ، ( بيروت : عالم الكتب ، ط ٤ ، ١٤٠٥ ) .
- النكت والفوائد السنية ، ( مطبعة السنة المحمدية ، ١٣٦٩ ) .
- ابن مفلح ، إبراهيم بن محمد ( ت ٨٨٤ هـ ) .
- المبدع شرح المفنع ، ( بيروت ، المكتب الإسلامي ، ط ١ ، ب ت ) .
- المقرئ ، محمد بن محمد ( ت ٧٥٨ هـ ) .
- القواعد الفقهية ، تحقيق : أحمد بن حميد ، ( مكة : جامعة أم القرى ، ب ت ) .
- المناوي ، محمد بن عبد الرؤوف ( ت ١٠٣١ هـ ) .
- فيض القدير ، ( بيروت : دار المعرفة ، ب ت ) .
- ابن المنذر ، محمد بن إبراهيم ( ت ٣١٨ هـ ) .
- الإجماع ، ( بيروت : دار الكتب العلمية ، ط ١ ، ١٤٠٥ ) .
- ابن منظور ، محمد بن مكرم ( ت ٧١١ هـ ) .
- لسان العرب ، ( بيروت : دار صادر ، ١٣٧٥ ) .
- المواق ، أبو عبد الله ( ت ٨٩٧ هـ ) .
- التاج والإكليل ( مع مواهب الجليل ) ، ( ليبيا : مكتبة النجاح ، ب ت ) .
- المودودي ، أبو الأعلى .
- الربا ، ( جدة : الدار السعودية ، ١٤٠٧ ) .
- التجار ، أحمد .
- منهج الصحوة الإسلامية ، ( ب ن ، ب ت ) .
- ابن نجيم ، زين العابدين بن إبراهيم ( ت ٩٧٠ هـ ) .
- البحر الرائق شرح كنز الدقائق ، ( بيروت : دار المعرفة ، ط ٢ ، ب ت ) .
- النسائي ، أحمد بن شعيب ( ت ٣٠٣ هـ ) .
- سنن النسائي ، ( بيروت : المكتبة العلمية ، ب ت ) .
- النمري ، حلف .
- التنمية الزراعية في ضوء الشريعة الإسلامية ، ( مكة : جامعة أم القرى ، ١٤١٦ ) .
- النووي ، يحيى بن شرف ( ت ٦٧٦ هـ ) .
- شرح صحيح مسلم ، ( دار الفكر ، ١٤٠٣ ) .
- روضة الطالبين ، ( بيروت : المكتب الإسلامي ، ط ٢ ، ١٤٠٥ ) .
- روضة الطالبين ، ( المكتب الإسلامي ، ب ت ) .
- منهاج الطالبين ( مع شرحه معني المحتاج ) ، ( دار الفكر ، ب ت ) .
- المجموع ، ( دار الفكر ، ب ت ) .

- الهاجري ، عبد الله .
- استثمارات البنوك الإسلامية الخليجية ، ( مكة : جامعة أم القرى ، رسالة دكتوراة ، ١٤٠٨ ) .
- ابن الهمام ، محمد بن عبد الواحد ( ت ٨٦١ هـ ) .
- فتح القدير ، ( بيروت : دار إحياء التراث العربي ، ب ت ) .
- الهمشوري ، مصطفى .
- الأعمال المصرفية والإسلام ، ( بيروت : المكتب الإسلامي ، ط ٢ ، ١٤٠٣ ) .
- الهندلي ، منير صالح .
- الإدارة المالية ، ( الإسكندرية : المكتب العربي الحديث ، ١٩٩١ ) .
- الهوازي ، سيد .
- الاستثمار والتمويل ، ( القاهرة : مكتبة عين شمس ، ١٩٨٢ ) .
- الهيثمي ، أحمد بن حجر ( ت ٩٧٤ هـ ) .
- تحفة المحتاج بشرح المنهاج ، ( دار صادر ، ب ت ) .
- الهيثمي ، علي بن أبي بكر ( ت ٨٠٧ هـ ) .
- مجمع الزوائد ، ( بيروت : مؤسسة المعارف ، ١٤٠٦ ) .
- هيكمل ، عبد العزيز .
- موسوعة المصطلحات الاقتصادية والإحصائية ، ( بيروت : دار النهضة العربية ، ١٩٨٠ ) .
- الوقداني ، فهد عبد الله .
- دراسة تحليلية للبنك الإسلامي للتنمية، ( مكة : جامعة أم القرى، رسالة ماجستير، ١٤٠٢-١٤٠٣ ) .
- يسري ، عبد الرحمن .
- الصناعات الصغيرة في البلدان النامية ، ( جدة : البنك الإسلامي للتنمية ، ط ١ ، ١٤١٥ ) .
- التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الإسلام ، ( الإسكندرية : مؤسسة شباب الجامعة ، ب ت ) .
- أبو يعلى ، محمد بن الحسين ( ت ٤٥٨ هـ ) .
- الأحكام السلطانية ، ( مصر : مصطفى البابي ، ط ٢ ، ١٣٨٦ ) .
- يونس ، محمود .
- وعبد العزيز مبارك ، اقتصاديات النقود والصرافة، ( الإسكندرية: مؤسسة شباب الجامعة، ١٩٨٢ ) .

ثالثا : المراجع الأجنبية مرتبة حسب أسماء المؤلفين .

- The encyclopedia Americana , (U. S. A. : Americana corporation , International edition , 1979) .
- Encyclopedia International , ( New York : Grolier Incorporated , 1971 ) .
- Burton , Robert H. & George J. Petrello .
- Personal Finance , (New York , Macmillan co., 1978) .

- **Cole**, Robert .  
& Lon Mishler , Consumer and Business Credit Management, ( U.S.A.:  
Richard D. IRWIN Inc. , 10th ed , 1995) .  
Consumer and Commercial Credit Management , ( U.S.A. : Richard D. Irwin  
Inc , 5th ed , 1976 ) .
- **F.** , Albert & George E.  
Credit and Collection , ( new York : McGraw-Hill , 7th ed, 1960 ) .
- **Garis** , Roy L.  
Principles of Money, Credit and Banking,(New York: The Macmillan, 1934).
- **Gitman** , Lawrence J. & Michael D.  
Personal Financial Planning , ( U.S.A. : Dryden Press, 5th ed ,1990 ) .
- **Greenwald** , Douglas  
The MacGrw-Hill Dictionary of Modern Economics , (New York :  
MacGraw-Hill , 2nd Ed , 1973 ) .
- **Hanson** , J. L.  
A dictionary of economic and commerce , ( London: Macdonald & Evens  
LTD, 2nd edition , 1968 ) .
- **Jay** , O. Maurice .  
Introduction to financial management, (U. S. A.:Richard D. Irwin Inc. ,3rd Ed,  
1983 )
- **Pearce** , David W.  
The dictionary of modern economics , ( London : Macmillan Press , 1984) .
- **Shapiro** , Eli and Others .  
Money and Banking ,(New York: Holt, Rinehart and Winston Inc. , 5th Ed ,  
1968 ) .
- **W.** , Walter  
Money , prices and Policy , ( New York : McGraw-hill , 2nd ed , 1966) .
- **Wolf** , Harold A.  
Personal Finance, (U. S. A.: Boston, Allyn and bacon Inc., 4th Ed, 1975) .



# فهرس المحتويات

## فهرس المحتويات

الصفحة	الموضوع
ج	شكر وتقدير .
د	المقدمة .
١	<b>الفصل الأول : تعريف الائتمان وأنواعه وأهميته .</b>
٢	المبحث الأول : تعريف الائتمان .
٣	المطلب الأول : تعريف الائتمان في اللغة .
٤	المطلب الثاني : تعريف الائتمان في الاصطلاح الاقتصادي .
٩	المبحث الثاني : أنواع الائتمان .
٩	أولاً : من حيث شخصية متلقي الائتمان .
١٠	ثانياً : من حيث الأجل .
١١	ثالثاً : من حيث الغرض من الائتمان .
١٢	رابعاً : من حيث الضمان .
١٣	خامساً : من حيث مقدم الائتمان .
١٤	سادساً : من حيث طبيعة العملية الائتمانية ( محل الائتمان ) .
١٥	سابعاً : من حيث الصفة الاقتصادية .
١٧	المبحث الثالث : أهمية الائتمان .
٢٢	<b>الفصل الثاني : الجوانب الفقهية للائتمان .</b>
٢٥	المبحث الأول : الجوانب الفقهية لائتمان البيع الآجل .
٢٦	المطلب الأول : بيع الآجل مع زيادة السعر الآجل عن السعر العاجل .
٦٠	المطلب الثاني : بيع التورق .
٧٠	المطلب الثالث : بيع المراجعة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية .
٧١	- صورة بيع المراجعة للأمر بالشراء وعلاقتها بالبيع الآجل .
٧٣	- الحكم الشرعي لبيع المراجعة للأمر بالشراء .
٧٨	المبحث الثاني : الجوانب الفقهية لائتمان بيع السلم .
٧٩	المطلب الأول : تعريف السلم .
٨١	المطلب الثاني : حكم السلم .
٨٤	المطلب الثالث : شروط السلم .
٨٤	الشرط الأول : أن يكون المسلم فيه مما يمكن ضبط صفاته ، وأن يضبط بصفاته .

٨٦	الشرط الثاني : أن يعلم قدر المسلم فيه .
٨٩	الشرط الثالث : أن يكون إلى أجل معلوم .
٨٩	أ- حكم السلم الحال .
٩٥	ب- العلم بالأجل .
٩٥	ج- ما هو أدنى الأجل .
٩٨	د - السلم إلى أجلين أو أكثر .
١٠٠	الشرط الرابع : أن يكون المسلم فيه عام الوجود في محله .
١١٠	الشرط الخامس : قبض رأس مال السلم في مجلس العقد .
١١٣	الشرط السادس : أن يكون المسلم فيه ديناً في الذمة .
١١٥	الشرط السابع : تعيين مكان الإيفاء .
١١٧	الشرط الثامن : أن يكون عقد السلم عارياً عن شرط الخيار للعاقدين أو لأحدهما .
١١٩	الشرط التاسع : أن لا يكون البدلان في السلم مالين يحرم النساء بينهما .
١٢٣	المطلب الرابع : أحكام السلم .
١٢٣	أولاً : بيع المسلم فيه قبل قبضه .
١٣٤	ثانياً : الحوالة بالمسلم فيه .
١٣٧	ثالثاً : إيفاء المسلم فيه .
١٣٧	أ- الإيفاء قبل حلول الأجل .
١٤٠	ب- تعذر المسلم فيه عند حلول الأجل .
١٤٥	رابعاً : الإقالة في السلم .
١٤٩	المبحث الثالث : الجوانب الفقهية للائتمان النقدي .
١٥٠	المطلب الأول : تعريف القرض .
١٥٢	المطلب الثاني : حكم القرض ومشروعيته .
١٥٥	المطلب الثالث : مسائل القرض .
١٥٥	أولاً : من يصح قرضه .
١٥٦	ثانياً : ما يملك به القرض .
١٦١	ثالثاً : ما يجوز قرضه .
١٦٢	رابعاً : الأجل في القرض .
١٧٢	خامساً : اشتراط الزيادة في القرض .
١٧٥	سادساً : الزيادة في القرض عند الوفاء بدون شرط .
١٨٢	سابعاً : اقتراض الإمام على بيت المال ( القرض العام ) .

١٨٤	الفصل الثالث : الدور التمويلي للائتمان .
١٨٥	المبحث الأول : الائتمان والتمويل الاستهلاكي .
١٨٦	- أسباب اللجوء للائتمان الاستهلاكي .
١٨٧	١- التوسع في الاستهلاك ورفع مستوى المعيشة .
١٨٩	٢- مواجهة الطوارئ .
١٩٠	٣- الملاءمة والسهولة في استخدام الائتمان .
١٩٢	- مصادر الائتمان الاستهلاكي وطرق تقديمه .
١٩٣	١- القطاع العائلي .
١٩٣	أ- القرض الفردي المباشر .
١٩٤	ب- الجمعيات الادعارية ( جمعيات الموظفين ) .
٢٠١	٢- قطاع الأعمال .
٢٠١	أولا : أساليب الائتمان التجاري .
٢٠٢	١- الشراء على الحساب .
٢٠٦	٢- الشراء بالتقسيط .
٢٠٩	٣- الشراء الموجهل المفرد .
٢١٠	٤- الشراء بالمراوحة المصرفية .
٢١١	٥- الشراء ببطاقات الائتمان الخاصة .
٢١٤	ثانيا: أساليب الائتمان النقدي .
٢١٥	١- الإقراض النقدي المباشر .
٢١٩	٢- بطاقات الائتمان العامة .
٢٥٣	٣- قطاع الدولة .
٢٥٤	١- تقديم الائتمان النقدي .
٢٥٩	٢- تقديم الائتمان التجاري .
٢٦٣	المبحث الثاني : الائتمان وتمويل نفقات الدولة .
٢٦٥	- أسباب اللجوء للائتمان العام .
٢٦٥	١- مواجهة الطوارئ .
٢٦٦	٢- تمويل مشاريع التنمية .
٢٦٨	٣- تحسين مستوى الرفاهية الاقتصادية .
٢٦٨	٤- الحاجة للعملة الأجنبية .
٢٦٩	٥- تكوين احتياطي عام للدولة .
٢٧٠	٦- الملاءمة والسهولة في استخدام الائتمان .

٢٧١	٧- التأثير على النشاط الاقتصادي وتحقيق الاستقرار الاقتصادي.
٢٧٣	- مصادر الائتمان العام وطرق تقديمه .
٢٧٣	أولا : الائتمان الداخلي :
٢٧٤	أ- الائتمان المقدم من الأفراد .
٢٨٢	ب- الائتمان المقدم من المؤسسات الإنتاجية .
٢٨٤	ج- الائتمان المقدم من المصرف المركزي .
٢٨٨	ثانيا : الائتمان الخارجي .
٢٨٩	١- الائتمان النقدي الأجنبي .
٣٠١	٢- الائتمان التجاري الأجنبي .
٣٠٣	المبحث الثالث : الائتمان والتمويل الاستثماري .
٣٠٣	- أسباب اللجوء للائتمان الاستثماري .
٣٠٤	١- الرغبة في توسيع حجم المشروع .
٣٠٦	٢- الرغبة في زيادة حجم الإنتاج .
٣٠٨	٣- الرغبة في تقديم الائتمان .
٣٠٨	٤- الملاءمة والسهولة في استخدام الائتمان .
٣٠٩	- مصادر الائتمان الاستثماري وطرق تقديمه .
٣٠٩	١- الائتمان المقدم من الأفراد .
٣١٦	٢- الائتمان المقدم من المؤسسات الإنتاجية .
٣١٦	أ- الائتمان النقدي .
٣٢٧	ب- الائتمان التجاري .
٣٢٨	١- الشراء على الحساب .
٣٢٩	٢- الشراء مقابل كمبيالة أو سند إذني .
٣٣٢	٣- الشراء بالتقسيط .
٣٣٤	٤- الشراء بالمرايحة المصرفية .
٣٤١	٥- بيع السلم .
٣٤٥	٣- الائتمان المقدم من الدولة .
٣٤٨	أ- الائتمان النقدي .
٣٥٣	ب- الائتمان التجاري .
٣٥٦	المبحث الرابع : وضع الائتمان ضمن وسائل التمويل الأخرى .
٣٥٧	١- عدم توافر أو عدم كفاية مصادر التمويل الأخرى .
٣٦٠	٢- صعوبة اللجوء إلى أساليب التمويل الأخرى أو عدم ملاءمتها .

٣٦٢	٣- ارتفاع تكلفة الأساليب الأخرى .
٣٦٥	٤- السهولة والملاءمة في الأسلوب الائتماني .
٣٦٦	<b>الفصل الرابع : الضمانات والحوافز في الائتمان .</b>
٣٦٩	المبحث الأول : الضمانات في الائتمان .
٣٦٩	أولا : ضمانات الإثبات .
٣٧٣	ثانيا : ضمانات السداد .
٣٧٤	أولا : الضمانات الخاصة .
٣٧٤	١- شخصية طالب الائتمان .
٣٨٠	٢- الكفالة .
٣٨٥	٣- الرهن .
٣٩١	ثانيا : الضمانات العامة .
٣٩١	١- نصيب الغارمين من الزكاة .
٣٩٥	٢- مسؤولية الدولة عن سداد دين الميت المفلس .
٣٩٧	المبحث الثاني : الحوافز في الائتمان .
٣٩٧	١- الأجر والثواب الأخروي .
٤٠٠	٢- التقدير المعنوي .
٤٠١	٣- العائد المادي .
٤٠٥	٤- حفظ المال والتخلص من ضمانه .
٤٠٧	٥- تنظيم الحسابات وتسهيل تسوية الالتزامات .
٤٠٨	٦- تنظيم الحصول على السلعة أو الخدمة .
٤٠٩	٧- المساعدة على الادخار .
٤١٠	٨- الشعور بالواجب والإسهام في تحقيق المصلحة العامة .
٤١٠	٩- الإلزام من قبل الدولة .
٤١١	١٠- تحقيق بعض أهداف السياسة الاقتصادية .
٤١٣	<b>الفصل الخامس : سوق الائتمان التجاري .</b>
٤١٦	المبحث الأول : الطلب على الائتمان التجاري .
٤١٦	- طبيعة الطلب على الائتمان التجاري .
٤١٧	- حساب الطلب على الائتمان التجاري .
٤٢٠	- العوامل المؤثرة على الطلب على الائتمان التجاري .
٤٢١	١- سعر الائتمان .

٤٢٥	٢- السعر النقدي للسلعة .
٤٣٢	٣- الدخل الحالي .
٤٣٢	٤- الدخل المتوقع .
٤٣٤	٥- تكلفة وسائل التمويل الأخرى .
٤٣٦	٦- التكاليف المتوقعة لإنتاج السلعة .
٤٣٩	المبحث الثاني : عرض الائتمان التجاري .
٤٣٩	- طبيعة عرض الائتمان التجاري .
٤٣٩	- حساب عرض الائتمان التجاري .
٤٤٢	- العوامل المؤثرة على عرض الائتمان التجاري .
٤٤٢	١- سعر الائتمان .
٤٤٥	٢- السعر النقدي للسلعة موجلة الثمن .
٤٤٧	٣- تكاليف تقديم الائتمان .
٤٥٠	المبحث الثالث : السعر في سوق الائتمان التجاري .
٤٥٠	أولا : السعر في سوق ائتمان البيع الآجل .
٤٥١	ثانيا : السعر في سوق ائتمان السلم .
٤٥٨	الفصل السادس : الآثار الاقتصادية للائتمان .
٤٦٠	المبحث الأول : الآثار الاقتصادية للائتمان على الاستهلاك والادخار .
٤٦٣	المبحث الثاني : الآثار الاقتصادية للائتمان على الاستثمار والإنتاج والتنمية .
٤٦٧	المبحث الثالث : الآثار الاقتصادية للائتمان على العمالة والأسعار .
٤٧٠	الفصل السابع : تطبيق الائتمان في المصارف الإسلامية .
٤٧١	- تمهيد : نشأة المصارف الإسلامية ووظائفها .
٤٧٥	- تطبيق الائتمان في المصارف الإسلامية .
٤٧٦	أولا : البنك الإسلامي الأردني .
٤٧٩	ثانيا : بنك البركة الإسلامي البحريني .
٤٨١	ثالثا : شركة الراجحي المصرفية للاستثمار .
٤٨٤	رابعا : مصرف قطر الإسلامي .
٤٩٠	الخاتمة
٤٩٦	قائمة المراجع
٥١٦	فهرس المحتويات