



جامعة الملك عبد العزيز الاقتصاد الإسلامي



ردمك ١٠١٨-٧٣٨٣

٢٠٢٤ / أكتوبر / ربیع الآخر ١٤٤٦ هـ

المجلد ٣٧ العدد ٣

• أبحاث

الاتجاهات النظرية للصيরفة الإسلامية: قراءة نقدية
عبد الجبار حمد عبد السهري

مصطلح التسويق في التراث الفقهي الإسلامي، وأثره في ضبط مشروعية الممارسات التسويقية
مايا نجيب عمار

تدبير الفائض التأميني في شركات التأمين التكافلي (تجربة المغرب نموذجاً)
لطيفة الينبعي

عقد المرصد ودوره في إعادة تأهيل الأراضي الوقفية - مشاريع وقفية مبتكرة -
أحمد ذيب

- قواعد النشر في المجلة
- كشاف المقالات



مركز النشر العالمي
جامعة الملك عبد العزيز
<http://spc.kau.edu.sa>

Arcif
Analytics

مجلة جامعة الملك عبدالعزيز: الاقتصاد الإسلامي

مجلة علمية دورية محكمة متخصصة؛ يصدرها معهد الاقتصاد الإسلامي بجامعة الملك عبدالعزيز بجدة منذ عام ١٤٠٣ هـ (١٩٨٣ م) باللغتين العربية والإنجليزية، وينشرها مركز النشر العلمي بالجامعة. وهي مدرجة في تصنيف "Scopus SSRN, EconLit and RePEc" العالمي. والمجلة تقبل الإسهامات باللغتين العربية والإنجليزية.

الأهداف والنطاق

تهدف المجلة إلى تحقيق ما يلي:

- تطوير النظرية الاقتصادية الإسلامية على أساس علمية رصينة، من خلال أبحاث أصيلة تخضع للتحكيم العلمي.
- تشجيع الحوار والنقاش حول القضايا المستجدات المعاصرة في الاقتصاد والتمويل الإسلامي.
- العناية بالبحوث التطبيقية في التمويل الإسلامي، والتكافل، والزكاة، والأوقاف، وغيرها من مجالات الاقتصاد الإسلامي، بما في ذلك دراسة حالات عن اقتصادات الدول الإسلامية.
- المساهمة في إيجاد حلول للمشكلات الاقتصادية المعاصرة التي تواجه المجتمعات الإنسانية من منظور إسلامي.
- عرض الكتب الجديدة في الاقتصاد والتمويل الإسلامي أو كتب الاقتصاد والتمويل التقليدي التي تخدم الاقتصاد الإسلامي من الناحيتين النظرية والتطبيقية.

إجراءات تقديم البحوث للنشر في المجلة

- تُرسل البحوث والمقالات على بريد المجلة الإلكتروني: iei.journal@kau.edu.sa. كما يجب تقديم المقالات عن طريق نظام التقديم الإلكتروني المتاح على الرابط التالي: <https://www.editorialmanager.com/jkau-islsci>
- يجب أن لا يتجاوز عدد كلمات المقال عشرة آلاف (١٠,٠٠٠) كلمة؛ بما في ذلك الموسماش، والجدوال، والأشكال والمراجع، والملاحق.
- في حال وجود أكثر من مؤلف لبحث، يجب إبراز اسم المؤلف الذي تم مراسلته؛ بذكر عنوانه، وبريده الإلكتروني ورقم هاتفه.
- لا تفرض المجلة أية رسوم للنشر.
- بمجرد إرسال البحث لجنة تحرير المجلة، لا يحق للمؤلف (ين) تقديم البحث لأية مجلة أخرى لمدة ستة (٦) شهور من تاريخ الإرسال.
- يتم فحص جميع الأعمال المقدمة من قبل ممكرين متخصصين وفق مبدأ المراجعة المزدوجة التي تضمن السرية التامة، وعدم الإفصاح عن هوية الكاتب.
- يجب أن تتمثل المواد المقدمة أعمالاً أصيلة تتضمن إضافة علمية، على أن تكون غير منشورة، أو معروضة للنشر في أي مجلة أخرى.
- في حال قبول البحث للنشر بالمجلة، لا يُسمح بنشره أو ترجمته إلى أي لغة أخرى دون الحصول على موافقة خطية من رئيس تحرير المجلة.
- يتحمل المؤلف (ون) كامل المسؤولية عن خرق حقوق النشر، أو السرقات العلمية، بحسب نظام الملكية الفكرية المتعارف عليه عالمياً. وسياسة المجلة جد صارمة وحازمة حيال الواقع في أي من هذه الممارسات.

صيغة البحث: يجب أن تعد البحوث المقدمة للنشر وفق القواعد الإرشادية المنشورة في رابط موقع المجلة المبين أدناه.

العنوان: رئيس تحرير مجلة جامعة الملك عبدالعزيز: الاقتصاد الإسلامي
معهد الاقتصاد الإسلامي، ص.ب. ٢١٥٨٩ جدة، الرمز البريدي ٢١٢٤٤، المملكة العربية السعودية
الهاتف: ٠٩٦٦-١٢-٦٤٠٠٠٠ . تحويلة ٦١٧٤٥ - الفاكس: ٠٩٦٦-١٢-٦٤٣٤٥٨ ..

البريد الإلكتروني: iei.journal@kau.edu.sa
الموقع الإلكتروني: <http://iei.kau.edu.sa/Pages-A-JournalHome.aspx>

تحتفظ المجلة بحقها في عدم النظر في أي عمل علمي لا يلتزم بتلك القواعد.

حقوق الطبع والنشر ©

جميع حقوق الطبع والنشر محفوظة لمعهد الاقتصاد الإسلامي بجامعة الملك عبدالعزيز، جدة، المملكة العربية السعودية. ولا يجوز إعادة طبع ما ينشر بالمجلة - كلياً أو جزئياً، أو حفظه في أي نظام استرجاع أو ترجمته، أو نقله بأية صيغة كانت، إلكترونية أو آلية أو تصويره أو تسجيله -، دون الحصول على إذن مسبق ومكتوب من معهد الاقتصاد الإسلامي.

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

تفخر "مجلة جامعة الملك عبدالعزيز: الاقتصاد الإسلامي" بأنها أول مجلة علمية محكمة متخصصة في الاقتصاد الإسلامي، حيث صدر عددها الأول في عام ١٤٠٣هـ (١٩٨٣م) بعنوان "مجلة أبحاث الاقتصاد الإسلامي"، الذي تغير في عام ١٤٠٩هـ (١٩٨٩م)، إلى "مجلة جامعة الملك عبدالعزيز: الاقتصاد الإسلامي" وفق تنظيم جديد للمجلات العلمية التي تصدرها الجامعة. وهي تصدر بانتظام مرتين في العام؛ باللغتين العربية والإنجليزية. وقدرًا لتميزها أدرجت المجلة في عام ١٤٣٠هـ (٢٠٠٩م) في تصنيف "سكونوس - Scopus"؛ الذي يعد واحدًا من التصنيفات العالمية المرموقة في فهرسة المجالات العلمية المتميزة. وفي عام ١٤٣٥هـ (٢٠١٤م)، رأت هيئة تحرير المجلة أن تنشر ثلاثة أعداد في السنة؛ عديدين باللغة الإنجليزية، وعددها واحدًا باللغة العربية. تتناول المجلة موضوعات متعددة ومتعددة في الاقتصاد والتمويل الإسلامي من الناحية النظرية والتطبيقية، وتولي اهتمام خاصة لدراسة المستجدات الاقتصادية؛ عبر حوارات يشارك فيها خبراء ومتخصصون - مسلمون وغيرهم، مما يجعلها واحدةً من القنوات المهمة للنشر العلمي في الاقتصاد الإسلامي والموضوعات ذات الصلة.

لمعهد الاقتصاد الإسلامي تاريخ حافل بالعطاء منذ أن ظهر للوجود في عام ١٤٣٢هـ (٢٠١١م) كامتداد لأقدم مؤسسة علمية متخصصة في الاقتصاد الإسلامي؛ ألا وهي مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي، الذي أُنشئ عام ١٣٩٧هـ (١٩٧٧م). فوّقر إنشاؤه بنية أساسية متينة للبحوث النظرية والتطبيقية في الاقتصاد والتمويل الإسلامي. وفتح هذا التحول المجال للتدريس والتدريب، إلى جانب البحث العلمي الذي يشكل النشاط الأصلي للمؤسسة. ويحاول المعهد تهيئة بيئة ملائمة يستطيع من خلالها أجيال العلماء والخبراء المتعاقبين من خدمة الجوانب المختلفة للاقتصاد والتمويل الإسلامي. تحقيقًا لهذه الغاية النبيلة، يتعاون المعهد مع العديد من المؤسسات الأكademie في مختلف أنحاء العالم، ويسخر موارده المختلفة لهذه الغاية. وقد اتخذت أشكال هذا التعاون صورًا متعددة منها اتفاقيات تعاون مع كيانات عالمية مرموقة، كما هو الحال مع جامعة "IE" الإسبانية بمدريد، وجامعة باريس ١ بانتيون السوربون.



مجلة جامعة الملك عبد العزيز الاقتصاد الإسلامي

المجلد ٣٧ العدد ٣

ربيع الآخر ١٤٤٦ هـ / أكتوبر ٢٠٢٤ م

أخلاقيات مجلة جامعة الملك عبدالعزيز: الاقتصاد الإسلامي

تلتزم مجلة جامعة الملك عبدالعزيز: الاقتصاد الإسلامي بأعلى المعايير الأخلاقية في النشر العلمي والمراجعة والتحكيم، ومن ثم فإن جميع من له صلة بعمل المجلة بأي وجه كان؛ مؤلفاً، أو مراجعاً، أو محراً عليه أن يتلتزم بمعايير المجلة المهنية والأخلاقية. ومن المعايير المهمة في هذا الشأن خصوص الأعمال العلمية التي تُقدم للمجلة للتحكيم العلمي الذي تراعي فيه السرية التامة؛ من حذف لأسماء المؤلفين والمراجعين في آن واحد. كما تخضع تلك الأعمال للمراجعة الدقيقة من هيئة التحرير قبل نشرها إلكترونياً وورقياً.

يؤكد كل باحث وأو الباحثون صراحة أن تقديم أي عمل على للمجلة يُلبي أعلى المعايير الأخلاقية بما في ذلك البيانات الإحصائية المناسبة والمراجعة الأخلاقية الشاملة من الجهة المالكة لتلك البيانات. كما يطلب من الباحثين (المؤلفين) التأكد من أنهم قدموه أعمالاً علمية أصلية ورصينة، وأنهم يشيرون في حالة الاقتباس للمواضيع المقتبسة وبالطريقة العلمية المناسبة التي تنسب الأفكار والكلمات لأصحابها. علاوة على التأكيد بأن يضمن المقدمون للأعمال العلمية للمجلة خلوها من أي مكون يمكن تفسيره على أن فيه تشويهاً أو انتهاكاً - بأي شكل من الأشكال - لحقوق الطبع والنشر لطرف آخر. إضافة إلى ذلك يطلب من المؤلفين التعهد بأن الأعمال التي تم تقديمها لم تُنشر من قبل وأو تم تقديمها للنشر في مكان آخر وبأي شكل من الأشكال؛ إلكترونياً كان أم ورقياً.

تضمن المجلة من خلال عملية التحرير أن تحتوي الأعمال العلمية المقدمة للنشر على تفاصيل ومراجع كافية تمكن الآخرين من التحقق من العمل إذا كان مطلوباً. وفي المقابل تلتزم هيئة تحرير المجلة بمعايير الأخلاقية من خلال الامتثال لسياساتها التحريرية؛ ومن ذلك الصراامة الشديدة حيال مسألة الانتهاك والسرقات العلمية بأي شكل من الأشكال. وفي هذا الصدد تؤكد الهيئة بأن المجلة تتبع سياسة عدم التسامح المطلق مع أي عمل علمي يكتشف فيه عمليات الانتهاك والسرقات العلمية. ومن السياسات الإجرائية المتبعة في هذا الإطار إخبار المؤلفين عبر تحذير مكتوب للذين يلجؤون إلى مثل هذه الممارسات إما بخطاب شديد اللهجة وأو يتم إدراج أسمائهم في "القائمة السوداء". إن اللجوء لهذا الإجراء أو ذلك أو لكلاهما يتوقف على درجة سوء السلوك المترتب، والذي يرجع التقدير النهائي فيه لهيئه تحرير المجلة.

كما وتضمن هيئة التحرير وبأقصى ما تملك من إمكانات أن تنسق المراجعة العلمية والتحكيم للأعمال العلمية المقدمة للنشر بالعدل والسرية والشفافية غير المتجزئة للعرق أو الجنس، أو الجهة أو الدين. من أجل ذلك يطلب من جميع المحررين والمراجعين للأعمال التي تُسند إليهم مسألة ضمان عدم وجود تضارب في المصالح ناتج عن علاقات و/أو اتصالات تنافسية أو ارتباطات بأي شكل كان مع أي من المؤلفين أو الشركات أو المؤسسات المرتبطة بالأوراق العلمية التي أرسلت إليهم. كما ويبذل محررو المجلة قصارى جدهم للتتأكد من أن جميع المواد المنشورة دقيقة وكاملة وخالية من جميع الأخطاء في وذلك في حدود الإمكانيات المتاحة لهم، وفي حدود الجهد البشري المنstem بالقصور بطبيعة الحال. ومع ذلك، فإن هيئة التحرير ستقوم بالتصحيح، والتوصيب لأي عمل تم نشره، وظهرت فيه أخطاء فادحة تحتاج إلى التعديل. ولدى الهيئة سياسات وإجراءات واضحة في هذا الصدد. وكما أُشير سابقاً فإن الهيئة تتبع سياسات صارمة غير متسامحة مع حالات سوء السلوك المكتشفة؛ سواء تعلق الأمر بالمؤلفين أو المراجعين أو المحررين.

ومن أجل دعم وتعزيز النزاهة والشفافية للنشر العلمي بالمجلة فإن هيئة تحرير المجلة تبني وبشكل كامل مضمون ومحظى بيان موقف المحررين والمؤلفين الذي تم تطويره في المؤتمر العالمي الثاني حول نزاهة البحث المنعقد في سنغافورة في ٢٢ سبتمبر ٢٠١٠، والمتاح على الرابط التالي: <https://wcrif.org/statement>.

المحتويات

الصفحة

• أبحاث

الاتجاهات النظرية للصيغة الإسلامية: قراءة نقدية

٣	عبد الجبار حمد عبيد السهاني.....
٢٩	مصطلاح التسويق في التراث الفقهي الإسلامي، وأثره في ضبط مشروعية الممارسات التسويقية
٥١	تدبير الفائض التأميني في شركات التأمين التكافلي (تجربة المغرب نموذجاً) لطيفة الينبعي.....
٧٩	عقد المرصد ودوره في إعادة تأهيل الأراضي الوقفية - مشاريع وقفية مبتكرة- أحمد ذيب
١٠١	قواعد النشر في المجلة كشاف المقالات

■ ■ ■ مجلـة جامـعـة الـملـك عبدالـعزـيز: الـاـقـتـصـاد الـإـسـلـامـي

الـهـيـئـة الـاـسـتـشـارـيـة الـعـالـمـيـة

معالـي الأـسـتـاذ الـدـكـتوـر صـالـح بـن عـبـد اللهـ بـن حـمـيد

إـمام وـخطـيب المسـجـد الحـرام، وـرئـيس مـجـمـع الفـقـه الإـسـلـامـي الدـولـي التـابـع لـمـنظـمة التـعاـون الإـسـلـامـي

معالـي الأـسـتـاذ الـدـكـتوـر قـطـب مـصـطـفى سـانـو

الأـمـيـن الـعـام لـمـجـمـع الفـقـه الإـسـلـامـي التـابـع لـمـنظـمة التـعاـون الإـسـلـامـي، الـمـلـكـة الـعـرـبـيـة السـعـودـيـة

الأـسـتـاذ الـدـكـتوـر / مـعـبد عـلـي الـجـارـجي

أـسـتـاذ الـاـقـتـصـاد وـالـتـموـيل الإـسـلـامـي بـجـامـعـة أنـقرـة، تـرـكـيا

الأـسـتـاذ الـدـكـتوـر / فـولـكـر نـيـهـاوـس

رـئـيس جـامـعـة مـارـبورـغ سـابـقاً، أـلمـانـيا

الأـسـتـاذ الـدـكـتوـر عـبـدـالـعـظـيم عـظـيمـالـحق إـصـلاـحي

رـئـيس تـحـرـير سـابـق لـمـجـلـة جـامـعـة الـملـك عبدالـعزـيز: الـاـقـتـصـاد الـإـسـلـامـي، الـهـنـد

الأـسـتـاذ الـدـكـتوـر أـسـدـالـزـمـان

عـضـو خـارـجي سـابـق في لـجـنة السـيـاسـة النـقـديـة بـالـبـنـك المـركـزي بـباـكـسـتـان

الأـسـتـاذ الـدـكـتوـر منـصـور حـاجـي إـبرـاهـيم

نـائـب رـئـيس جـامـعـة الـعـالـمـيـة لـتـموـيل الإـسـلـامـي لـلـشـؤـون الأـكـادـيـمـيـة بـمـالـيـزا

■ ■ ■ مجلـة جامـعـة الـملـك عبدالـعزـيز: الـاـقـتـصـاد الـإـسـلـامـي

هـيـئـة التـحرـير

رـئـيس التـحرـير

الأـسـتـاذ الـدـكـتوـر / أـحمد مـهـدي بـلـوـافـي

ambelouafi@kau.edu.sa

عـضـو

الأـسـتـاذ الـدـكـتوـر / مـحمد مـعـصـوم بـالـله

mbmohamad@ kau.edu.sa

عـضـو

الأـسـتـاذ الـدـكـتوـر / مـارـفـين كـيـث لـويـس

Mervyn.Lewis@unisa.edu.au

عـضـو

الأـسـتـاذ الـدـكـتوـر / مـحمد إـبرـاهـيم السـحـيـبـانـي

mohisuh@gmail.com

عـضـو

الأـسـتـاذ الـدـكـتوـر / عـبـدـالـحـلـيم عـمـارـغـربـي

aaghbarbi@imamu.edu.sa

عـضـو

الـدـكـتوـر / هـشـام سـالـم حـمـزة

hshamza@kau.edu.sa

عـضـو

الـدـكـتوـر / عـصـام هـاشـم الجـفـري

ehjjefri@uqu.edu.sa

عـضـو

الـدـكـتوـرة / هـلـة صـدـرـالـدـيـن قـارـي سـمـرـقـنـدـي

nsamrgandi@kau.edu.sa

أبحاث



الاتجاهات النظرية للصيغة الإسلامية: قراءة نقدية

عبدالجبار حمد عبيد السهاني

أستاذ، قسم الاقتصاد والمصارف الإسلامية

كلية الشريعة والدراسات الإسلامية، جامعة اليرموك، الأردن

استلام: ٢٠٢٣/١٢٢؛ مراجعة: ٢٠٢٤/١١؛ قبول: ٢٠٢٤/٣٢٣

المستخلص: كان النأي عن المدانية الإقراضية الربوية التي يتحمل فيها المقترض مخاطرة القرض إلى المضاربة والمشاركة التي يتقاسم فيها طرفا العقد مغانمه ومحارمه هو عنوان المصرفية الإسلامية الناشئة التي جرى التحضير لمشروعها ولمنظومتها تعاقداتها بمبادرات فردية، لكن ما إن قامت المصارف الإسلامية حتى بدأت الاعتبارات المهنية تهيمن على قيادة الممارسة المصرفية وتحديداً في مجال إدارة المخاطر؛ فأملت حصول تحول حاسم أعاد المصارف الإسلامية إلى المدانية ولكن عبر البيوع التمويلية. ومثلما كان لهذا التحول مناصرون فقد كان له معارضون يرون فيه خروجاً عن المسار النظري المرسوم. وقد حسم الأمر في المؤسسات الإفتائية لصالح التحول الجديد إذ لاحظت أن بيع المراقبة للأمر بالشراء يوفر الحد اللازم من الأمان لمسيرة المصارف الإسلامية، لكن الأمر لم يقف عند هذا الحد إذ سريعاً ما جهزت بعض المصارف منظومة عقدية تتبع لها أيضاً تأمين السيولة للعملاء عبر التورق. وتهدف هذه الورقة إلى رصد الاتجاهات الرئيسية في الفكر الموازي للممارسة المصرفية، وتقدير الأطر العقدية والآليات التي تؤدي بها الأموال إلى المصارف الإسلامية من جمهور الممولين، والأطر والآليات التي تُنمّى بها هذه الأموال مع جمهور المتمويلين. ومنهجها في ذلك هو الاستقراء النقدي لتطور النظر الفقري والفكر المصرفي إزاء الممارسة المصرفية على امتداد نصف قرن من عمرها، ويقترح البحث مراجعة نظرية يمكن أن تؤسس لممارسات تصحيحية جديدة.

الكلمات الدالة: الصيغة الإسلامية، المضاربة، الوساطة المالية، البيوع التمويلية.

تصنيف JEL: G21, G29, K12

تصنيف KAUJIE: C2, H13, I11

التي تمثل النشاط الأساسي للمصارف التقليدية وعجلتها الرئيسية في إنجاز الوساطة المالية. وسنرى أن اعتبارات مهنية على رأسها إدارة المخاطر قد أعادت المصارف الإسلامية إلى حظيرة المدaiنة ولكن هذه المرة من مدخل البيوع لا من مدخل الإقراض. وتكمّن المشكلة في مطاوّعة التنظير الفقهي والفكـر المـصرفي لـلـمـمارـسةـ الـمهـنيـةـ، وـتـظـهـرـ الـقرـاءـةـ الـنـقـدـيـةـ لـهـذـاـ الفـكـرـ أـنـهـ صـارـ تـابـعـاـ وـمـسـوـغـاـ لـلـمـمارـسةـ الـمـصـرـفـيـةـ لـأـمـاـ جـهـاـ لـهـاـ.

أهداف الدراسة:

تهدف هذه الورقة إلى:

١. رصد الاتجاهات الرئيسية في النظر الفقهي الموازي للممارسة المصرفية.
٢. تأثير الفجوة بين النموذج المعياري للصيـفةـ الإسلاميـةـ وـنـمـوذـجـهاـ الـوـاقـعـيـ.

٣. اقتراح ما من شأنه تضييق تلك الفجوة وتصحيح مسار الصيـفةـ الإسلاميـةـ.

دراسات سابقة:

لعل من أوسع الدراسات التي واكبت نشأة المصارف الإسلامية وتفاعلـتـ معـ متطلـباتـ الـمـهـنـيـةـ الـمـصـرـفـيـةـ عمليـاـ دراسـةـ الدـكـتوـرـ سـاميـ حـسـنـ حـمـودـ (١٩٧٦ـ):ـ "ـتطـويـرـ الأـعـمـالـ المـصـرـفـيـةـ بـمـاـ يـتـفـقـ معـ الشـرـيـعـةـ الـإـسـلامـيـةـ"ـ،ـ وـفـيهـاـ اـقـرـحـ تـطـويـرـاـ وـاسـعـاـ لـلـمـضـارـبـةـ وـاـهـتـمـاماـ جـديـاـ بـمـشـكـلـاتـهاـ،ـ كـمـ اـهـتـمـ منـ جـهـةـ ثـانـيـةـ بـتـطـويـرـ بـيـعـ المـراـبـحةـ لـلـأـمـرـ بـالـشـرـاءـ،ـ وـلـمـ يـلـبـثـ هـذـاـ بـيـعـ أـنـ استـقـطـبـ الـجـهـودـ التـنـظـيـرـيـةـ وـالـجـهـودـ الـمـهـنـيـةـ مـعـاـ،ـ وـطـغـىـ عـلـىـ تـموـيلـاتـ الـمـصـارـفـ الـإـسـلامـيـةـ.ـ وـسـنـرـىـ أـنـ التـنـظـيـرـ فيـ جـانـبـ توـりـدـ الـأـمـوـالـ لـلـمـصـارـفـ ظـلـ منـحـصـراـ فيـ الـمـضـارـبـةـ وـإـشـكـلـاتـهاـ الـفـنـيـةـ وـالـمـحـاسـبـيـةـ وـأـنـهـ لـمـ يـثـرـ ماـ

المقدمة:

كانت المؤسسات ولم تزل هي العنصر التنفيذي في أي نظام اقتصادي؛ فهي التي تترجم معطيات المذهب الاقتصادي وتطبقها في دنيا الواقع. وإذا كان المذهب الاقتصادي الإسلامي قد احتفظ بحياته وخلوده لارتباطه بالتشريع الإسلامي ومصادره فإن تشكيـلةـ المؤـسـسـاتـ فيـ نـظـامـهـ الـاـقـتـصـادـيـ كانتـ قدـ اـنـدـثـرـتـ أوـ تـهـرـأـتـ وـتـقـزـمـ دورـهاـ فيـ الـحـيـاةـ الـعـمـلـيـةـ معـ العـوـادـيـ الـتـيـ تـعـرـضـتـ لـهـاـ الـأـمـةـ،ـ ولـذـلـكـ ظـلـتـ الـأـمـةـ تـعـيـشـ انـفـصـاماـ نـكـداـ بـيـنـ مـذـهـبـهاـ الـاـقـتـصـادـيـ الـذـيـ تـؤـمـنـ بـهـ مـنـ جـهـةـ،ـ وـتـشـكـلـةـ الـمـؤـسـسـاتـ الـفـرـقـيـةـ الـغـرـبـيـةـ عـنـهـ وـعـهـاـ،ـ وـالـتـيـ كـانـتـ مـضـطـرـةـ لـاعـتـمـادـهاـ فيـ تـسـيـيرـ حـيـاتـهاـ الـمـعـاشـيـةـ وـالـاـقـتـصـادـيـةـ مـنـ جـهـةـ أـخـرـيـ.

١,١ مشكلة الدراسة:

ومع صحوة الأمة على الحقيقة المتقدمة اندفعت طلائع مفكريها ودعاتها في سعي حيث لاستيلاد مؤسسات نظامها الاقتصادي وبعث ما درس منها، وكانت المصارف الإسلامية من بين أبرز تلك المؤسسات إن لم تكن أبرزها؛ وذلك لأهمية المؤسسة المصرفية في الحياة الاقتصادية، ولأن الناس يريدون مؤسسة تحظى بهم آثار التعامل بالربا وأوزاره. إن ما تقدم كان يستلزم تجهيزاً مسبقاً للرؤية الفقهية التي تحدد ماهية المؤسسة الوليدة ومبانيها العقدية، لكن الاعتبارات المهنية كان لها تاليـاـ اـشـتـراتـ اـعـلـيـاتـيـةـ اـنـعـكـسـتـ فيـ اـتـجـاهـاتـ الصـيـفةـ الـإـسـلامـيـةـ الـمـعاـصـرـةـ بـوـضـوحـ.

إن التصورات النظرية التي سبقت نشأة المصارف الإسلامية كانت قد تركزت في المضاربة باعتبارها الإطار العقدي البديل عن المدaiنة الإقراضية الربوية

عبر بيع المراقبة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية القائمة. وقد خلص إلى ترجيح اعتماد المضاربة ثم الوكالة أطراً عقدية لتوريد الأموال، ورجح اعتماد المشاركة الفاعلة ثم المضاربة أطراً عقدية لتنميتها. ولاحظ السويم أيضًا - على خلاف صدقي - أن البيوع التمويلية وعلى رأسها بيع المراقبة للأمر بالشراء لا ينبغي أن تكون مرسي المصارف الإسلامية التي رأها تقف على مفترق طرق يفضي بها إما إلى نموذج وسيطه المالي المأمول بعيداً عن المدaineة، أو الانكماش في الربا. ولا أدرى إن كان مقصوده هنا تغيير هوية المصرف الإسلامية رسميًا أم إقامته عليها شكلًا وممارسة الربا عبر الحيل.

أما الوقفة المميزة الأخيرة في النظر المصرفي فقد تبلورت مع مساعدة الدكتور محمد أنس الزرقا (٢٠٢٢م): "قاعدة اقتصادية لتمييز التمويل بالمعايير الشرعية التجارية عن التمويل الربوي"، (مجلة جامعة الملك عبدالعزيز: الاقتصاد الإسلامي، ٢٠٢٢م، ع٣، ٤٩-٢٩)، حيث اجتهد في استنباط معيار اقتصادي للتمييز بين التمويل "الشعري" بالمعايير التجارية والتمويل الربوي، واشترط لتحقيق مشروعية التمويل اندماجه بعقود موجهة لإنتاج ثروة حقيقة سلعية أو عقود مولدة للدخل أو عقود يتغير عوضها ويكون أحدهما ثروة حقيقة. ومع أن هدف المساهمة كان استنباط معيار محدد الوظيفة إلا أن المساهمة وجُلَّ الأوراق التي تفاعلت معها قد انطوت على ما يفهم منه - على الأقل بالنسبة لي - تبييض صفحة بيع المراقبة للأمر بالشراء، وإسقاط لانتقادات التي طالتها في ذاتها، أو تلك التي انتقدت هيمنتها على مروحة التمويل في المصارف الإسلامية. وهو ما يفهم

أثاره بيع المراقبة للأمر بالشراء من جدول خاصة بعد اقترانه بالوعد الملزم.

أما دراسة الدكتور محمد نجاة الله صدقي (١٩٩٨): "المصارف الإسلامية المبدأ والتصور والمستقبل"، (مجلة جامعة الملك عبدالعزيز الاقتصاد الإسلامي، مجلد ١٠، ص ٤٣-٥٩)؛ فقد أكد فيها أهمية الوساطة المالية، وارتفاعها إلى منزلة الضرورة واعتبر وجودها واجباً بالمعنى الأصلي، وما لا يتم الواجب إلا به فهو واجب. وأكد على المصارف وجوب لزومها عبر البيوع التمويلية (البيع الآجل، السلم، الاستصناع والإجارة)، نأياً عن مخاطر المشاركات ومخاطر الاستثمار المباشر. وهو في توجيهه هذا يتراجع عن تصوّره النظري الأول في ستينيات القرن العشرين على الأقل في جانب التدفقات الخارجية، والذي احتلت فيه المضاربة حجر الزاوية. ويرى أن ذلك التصوّر أعاد قيام الوساطة المالية عبر البيوع التمويلية. وواضح أن التحليل المتقدم ينطوي على إدانة لفكرة الاستثمار المباشر وفكرة المضاربة، ودعوة لتسوية البيوع الآجلة والإجارة التمويلية، وبدرجة أقل بيع السلم والاستصناع لما يرى فيما من مخاطرة.

وتظهر دراسة الدكتور سامي السويم (١٩٩٨): (مجلة جامعة الملك عبدالعزيز الاقتصاد الإسلامي، مجلد ١٠، ص ٨٩-١١٥) اهتمامه بالوساطة المالية في الاقتصاد الإسلامي أيضًا، واقتصر إنجازها في المصرف الإسلامي عبر عقود النيابة (الوكالة والمشاركة والمضاربة) التي يرى تفوّقها فقهًا واقتصادًا على نموذج الوساطة المالية عبر الإقراء الربوي في المصارف التقليدية، وعلى نموذج الوساطة البيعية

أوضح بها الدكتور أحمد النجار تصوّره للإطار العقدي للمصرف الإسلامي (النجار، ١٩٨٤: ٩٨)؛ لكن ما إن تلاحت سفي العقد السابع من القرن العشرين حتى بدت فكرة (شركة الأموال)؛ واستقر النظر الفقهي، على تكييف المصرف (مضارباً مشتركاً) له مركز مزدوج؛ فهو "عامل مضاربة" تجاه أرباب المال وهو في الوقت نفسه "رب مال" إزاء عمال المضاربة المفترضين (العربي، ١٩٧٢: ٥٢-٥٣ / حمود، ١٩٧٦: ٤٣٤-٤٣٥)؛ ورسخت القناعة نظرياً حينها أن المضاربة هي الإطار العقدي الذي ينبغي أن يحكم التدفقات الداخلة إلى المصرف (توريق الأموال)؛ والتدفقات الخارجية كذلك: تدفقات المال من المصرف إلى المستثمرين الممولين / عمال المضاربة. وقد اقتضى هذا التوصيف والتكييف استفاضة في بحث المضاربة وفي تطويرها في وجهها الفقهي ووجهها المحاسبي. وكان من ثمار الجهد التنظيري في تطوير المضاربة أن خلص فقه الصيرفة إلى القول بأمرتين أولهما في جانب توريق الأموال وهو توسيع ضمان المصرف للحسابات الاستثمارية "الودائع الاستثمارية"، وثانهما في جانب توظيفها وهو إجازة إشراك عامل المضاربة الذي يفوضها إلى الغير في الربح، وكلا الأمرين على خلاف ما استقر عليه رأي جمهور الفقهاء واستقام عليه قولهم وكان خلاصته ما يأتي:

إن عامل المضاربة لا يضمن المال الذي بيده إلا في حال التعدي أو التقصير. قال ابن عبدالبر: "ولا خلاف بين العلماء أنَّ المقارض (عامل المضاربة) مؤتمن ولا ضمان عليه فيما يتلفه من المال من غير جنائية منه ولا استهلاك له ولا تضييع، هذه سبيل الأمانة" (الاستذكار، ٢١: ١٢٤).

منه أيضاً تبخر أمل الدكتور السويلم (شريك الدكتور الزرقا في صياغة المعيار) في نموذج الوساطة المالية التي استمثل قيامها في وقت سابق على عقود النيابة بعيداً عن المدaiنات.

منهج الدراسة:

اعتمدت الدراسة الاستقراء منهجاً لرصد تطور النظر الفقهي إزاء الممارسة المصرفية على امتداد نصف قرن من عمرها، وتحديداً من سبعينيات القرن الماضي وحتى الوقت الحاضر.

هيكل الدراسة:

جاءت مادة هذه الدراسة موزعة على تسع فقرات من بين يديها سطور هذه المقدمة؛ تحدثت الأولى عن خصوصية المضاربة في الفقه الحنفي، وناقشت الثانية تطوير المضاربة المصرفية، أما الثالثة فحللت حيئيات التحول إلى بيع المراقبة للأمر بالشراء، واهتمت الرابعة بالتحول إلى بيع المراقبة للأمر بالسيولة، وتساءلت الخامسة عن إمكانية العودة إلى المضاربة الفقهية، واستشرفت السادسة ثمار ذلك، أما السابعة والثامنة فقد أشارتا إلى خطابات الضمان ورأس المال العامل ولزوم الحاجة إلى المضاربة والمشاركة، أما التاسعة فقد كشفت عن هيمنة المنطق الشكلي في التنظير للمصرفية الإسلامية، ثم كانت خاتمة البحث التي ضممت أهم النتائج والتوصيات.

١. المضاربة في الفقه الحنفي وخصوصيتها

١-١: الإطار العقدي للمصرف الإسلامي:

كانت شركة الأموال / العنوان التي تعقد بين الجمهور والمصرف الذي يعني أموال الشركة هي الفكرة الحاضرة عند تأسيس بنوك الادخار ١٩٦٣م، والتي

أما نوع الضمان الثاني؛ فهو ضمان التعدي الذي يرتبط بإتلاف المال أو بتفويت منفعته على المالك بغضب أو سرقة أو بمخالفة عقدية، وكل ذلك يرتب التزاماً مالياً تعويضياً للمضرور على قاعدة "الضرر يزال" (حيدر، المادة ٢٠، ج ١: ٣٣) ومبناها قول النبي صلى الله عليه وسلم: "لا ضرر ولا ضرار" (ابن ماجة، ٢: ٧٨٤، رقم ٢٣٤٠)، قال الزرقا في تعريف ضمان التعدي: "الالتزام بتعويض مالي عن ضرر للغير" (الزرقا، ١٩٩٨، ٢: ١٠٣٥)، وقال الزحيلي في تحديد ماهيته: "الالتزام بتعويض الغير عمماً ألحقه من تلف المال أو ضياع المنافع، أو عن الضرر الجزئي أو الكلي الحادث بالنفس الإنسانية" (الزحيلي، ١٩٨٢، ١٥). وواضح مما تقدم افتراق ضمان العقد كموقف إيجابي يستلزم غيب الاستثمار عن ضمان التعدي الذي هو واحد من مستلزمات النظام الجنائي والمدني. ومعوض ما تقدم فقد تداخل ضمان العقد وضمان التعدي في اختيارات فقه الصيغة المعاصر فخرجا مخرجاً واحداً، وإليك إيجازاً بذلك.

١- تحرير ضمان مال المضاربة من شرط التعدي والقصیر:

أفضلت القراءة المعاصرة لفقه السادة الحنفية إلى تبني الآراء التي تقول: بتضمين عامل المضاربة الأول (المصرف) لا لتعدي أو تقصير، إنما مجرد أنه يفوض المضاربة إلى الغير (إلى عمال المضاربة الفعليين)، والتعليق: حتى يكون اشتراكه في الربح مسؤولاً (حمود: ٤٤٧؛ العبادي، ١٩٨٢: ٢٣٢).

١. يجوز لعامل المضاربة أن يفوضها بإذن رب المال إلى عامل مضاربة آخر، ولكن ليس للذي يفوضها شيء من الربح؛ لأن الربح يستحق بالمال أو بالعمل. قال (الدسوقي، ٥: ٢٩٥): "القراض جعل لا يستحق إلا بتمام العمل، والعامل الأول (الذي فوض المضاربة) لم يعمل فلا ربح له"، وقال (ابن قدامة، ٧: ١٥٨): " وإن أذن رب المال في دفع المال مضاربة جاز ذلك، نص عليه أحمد، ولا نعلم فيه خلافاً، ويكون العامل وكيلًا لرب المال في ذلك، فإذا دفعه إلى آخر ولم يشترط لنفسه شيئاً من الربح كان صحيحاً، وإن شرط لنفسه شيئاً من الربح لم يصح لأنه ليس من جهته مال ولا عمل والربح إنما استحق بواحد منها".

وعلى خلاف قول الجمهور ذهب الحنفية إلى إجازة تفويض المضاربة إلى مضارب ثانٍ وجواز اشتراط المضارب الأول لنفسه نصياً من الربح (الكاشاني، ٦: ٩٥).

٢. إن عامل المضاربة الذي يفوضها دون إذن رب المال يكون متعدياً ويضمن ضمان تعدي وليس له شيء من الربح إن حصل بيد عاملها الثاني (الفعلي)؛ قال (الدردير، ٣: ٦٩٦): "المضارب الذي يقارب لا ربح له (إذا كان بإذن رب المال) وإن كان بغير إذن رب المال؛ ضَمِّنَ ولا ربح له". ومن هنا يتضح التمييز بين نوعين من الضمان: الأول هو ضمان ملك أو ضمان عقد يكافئ من يلتزم به بالخروج على قاعدة "الخرج بالضمان" (أبو داود، ٣: ٢٤٢ ر ٧٥٤) (ابن ماجة، ٢: ٣٥٠.٨) (سنن الدارقطني، ٣: ٥٣، رقم ٢١٤)، أو للمشاركة بالربح على قاعدة "الغنم بالغرم" (حيدر، المادة ٨٥، ج ١: ٧٩).

٢-٢-١: القياس على تضمين الأجير المشترك

ذهب الدكتور سامي حمود أيضاً إلى توكييد جواز تضمين المضارب قياساً على ما فمه من كلام الحنفية بصدق تضمين الأجير المشترك (حمود: ٤٤٢)؛ لكن التثبت في المسألة لا يفيد إطلاق ذلك؛ جاء في المسوط: "والأجير المشترك لا يضمن عند أبي حنيفة رحمة الله إذا هلك المال في يده من غير صنعه، وعندهما (أبو يوسف ومحمد) هو ضامن إذا هلك في يده فيما يمكن التحرز عنه" (السرخسي، ٢٢: ٢٢ / الموصلي، ٢٣: ٥٤)؛ فالقييد إذن أن يكون هلاك المال بما يمكن التحرز عنه، وهكذا ترد المسألة إلى أصلها؛ فلا ضمان إلا بتعد أو تقصير (السهاني، ملاحظات في فقه الصيرفة، ص ٢٤). قلت والضمان هنا إن حصل؛ هو ضمان تعد يوجب التعويض لا ضمان عقد يوجب الاشتراك في الربح.

٣-٢-١: القياس على تقبيل العمل

ثم تعهد ما تقدم بالقياس على قول الحنفية في تقبيل العمل: كمن استأجر على خياطة ثوب بدرهم؛ فاستأجر غيره عليه بنصف درهم (الكاشاني، ٦: ٦٢ / تكملة فتح القدير، ٨: ٤٦٤)، أي قبله إلى خياط آخر بنصف درهم واستحل هو النصف الآخر. ويقرر الكاشاني أن ذلك يطيب له مقابل الضمان الذي يضمه إلى العمل والمال أساساً ثالثاً في تسويغ الاشتراك في الربح.

٤-٢-١: إنَّ اهتمام المصادر بالضمان ناجم من أمرين:

أولهما أنها تريد طمأنة أصحاب الحسابات الاستثمارية "المودعين" وتحصين أموالهم من الخسارة بهدف استدامة تواردها إلى المصرف.

١-٢-١: الضمان بالخارج !!

وتفسيراً ما تقدم؛ تقدم أن الربح عند جمهور الفقهاء يستحق بالمال أو بالعمل، وعامل المضاربة الأول الذي يفوضها ليس منه مال وليس منه عمل؛ فلا مسوغ إذن لإشراكه بالربح، وهذا ما أكدته نقول الجمهور التي تقدم ذكرها، في حين ذهب الحنفية إلى أن (المضارب الأول) "لا يضمن بالدفع ولا بتصرف المضارب الثاني حتى يربح فإذا ربح (الثاني) ضمن الأول" (الهداية، ٣: ٢٠٦) (مجمع الضمانات، ٢: ٦٥٢)، وكان هذا ما اختاره حمود واستند عليه في تطوير نموذج المضاربة المصرفية.

والذي يفهم من النقل المتقدم أن الضمان الذي وجب على عامل المضاربة الأول ليس لجهة تعد منه أو ضرر تسبب فيه؛ إنما لجهة أنه قاسم العامل الثاني (المضارب الفعلي) الربح مع أنه لم يعمل وليس هو برب مال؛ لذا وجب تضمينه حتى لا يكون ربه بلا مقابل.

وواضح أن في هذا الاختيار منطق غائي مقلوب يثبت الضمان بأثر رجعي؛ فالضمان يوجب الربح وليس الربح هو الذي يوجب الضمان، والقاعدة التي قضى بها رسول الله صلى الله عليه وسلم: "الخارج بالضمان" (تقدمة تخریحه)، لا تعني أن عكسها صحيح فليس "لِعِرْقٍ ظالِمٍ حُقْ" (سنن أبي داود، ٣، باب إحياء الموات، ٣٠٧٣). أما عبارة الزيلي فلم تصرح بالضمان؛ إنما سوוג ربح الأول لأن الثاني عمل عنهم معاً، وقد عد ذلك: "تجارة حسنة حيث يستحق (المضارب) الأول ... الربح وهو قاعد" (تبين الحقائق، ٥: ٦٥).

رأسمالها عامل المضاربة (المصرف) نظرياً وعملياً، ومن مضاربة الأصل فيها أن ينبع منها عامل المضاربة نفسه إلى مضاربة الأصل فيها أن يفowضها إلى الغير،... إلخ.

وهكذا ابتعدت المضاربة المصرفية كثيراً عن المضاربة التي استقرت توصيفها واستقرت أحکامها في مدارس الفقه المختلفة، بل نكاد لا نرى تحقق أي شرط من شروطها المهمة لا في رأس المال ولا في الربح، لا في جانب توريد الأموال ولا في جانب استثمارها.

٢-٢: التدفقات الخارجية (تنمية الأموال) تغادر المضاربة.

ومع كل الجهد والتنظير الذي استفاض في تأهيل المضاربة مهنياً، ومع كل الجهد الذي استفاض في الاحتياط من مخاطرها الأخلاقية مثل نقل عبء إثبات عدم التعدي أو التقصير إلى المتمول على خلاف النطق القضائي العام، ومثل إلزم عامل المضاربة بتقديم تأمينات يضمن منها التعدي والتقصير حال وقوعه (أي ضمان عدم التعدي لا ضمان رأس المال)، وفي هذا السياق أيضاً وردت أفكار أخرى توسيع تبع طرف ثالث بضم رأس مال المضاربة (قرار مجتمع الفقه الإسلامي الدولي / رقم ٣٠، فقرة ٩)، ولا أدرى أي مصلحة لهذا الطرف في أن يشغل ذمته بضم رأس مال له منه. وعرض آخرون (التجاني، ٢٠٠٣: ٦١) اقتراح تبع عامل المضاربة (المصرف) بالضم مع أن عقد المضاربة لا يلزم به، وهو قول لم يقبله فقه الضمان (ابن قدامة، ٤: ٥٩٥) (الخفيف، ١٩٧١: ٢١).

قللت مع كل ذلك يلاحظ أن المصارف الإسلامية وبالتحديد في مجال تنمية الأموال (التدفقات

واثنهما أنها تحتاج شرط الضمان لأنه هو المسوغ الذي يؤهلها للمشاركة في الربح عند تفويض المضاربة على رأي الحنفية، وبخلافه تنتقض هذه الفرصة لورود النبي عن "ربح ما لم يضمن" (ابن ماجة، ٢: ٧٣٧، ٢١٨٨) (البيهقي، الكبرى، ٥: ٣١٣، ر٤٦٤) (أبو داود، ٣: ٢٨٣، ر٤: ٣٥٤).

وعملياً صار المصرف يضمن رأس المضاربة "الودائع" الاستثمارية وتيح إمكانية سحبها من قبل أصحابها متى شاءوا بشرط تخليهم عن "الربح"، وبين شرطي مهملاً عملياً يقتضي إمكانية مطالبة صاحب الحساب الذي يسحب أمواله قبل الأجل بالمشاركة في تحمل الخسارة إنْ وقعت عن المدة المعنية، وعملياً أيضاً استغفت المصارف عن هذا الشرط بالاحتياطيات التي تُجبر منها الخسائر إنْ وقعت وتوازن منها تدفقات الأرباح.

٢- من المضاربة الفقهية إلى المضاربة المصرفية:

١-٢: المضاربة المشتركة المفتوحة.

إن فكرة المضارب يضارب أو ما عرف بالمضاربة المزدوجة أي المضاربة التي يفوض فيها عامل المضاربة الأول (المصرف) رأس المال إلى عامل ثان (فعلي)، لم تكن تكفي للاستجابة لنسق العمل المصرفي ومتطلباته؛ إنما استلزم ذلك تطويرات واجهادات أخرى (أبوزيد، ٢٠٠٠: ٢٢٣) لتتناسب مع التحول من مضاربة أحدادية الأطراف إلى مضاربة جماهيرية، ومن مضاربة برأس مال معلوم إلى مضاربة لا يستقر رأسمالها بسبب توالي الإيداعات والسحبوات، ومن تنسيض فعلي تتم محاسبة الأرباح على أساسه إلى تنسيض حكمي، ومن مضاربة لا يضمن رأسمالها إلا في حال التعدي والتقصير إلى مضاربة يضمن

الاكتشاف للمرابحة وأخواتها التي تسمح من الاستریاح من التمویل بمعزل من المخاطر الخاصة التي يواجهها المتمويل صاحب المشروع، كان سفينة نوح التي نجت المصارف الناشئة من مخاطر المشارکات". وقد أضفت قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي رقم: ٤٠، ٤١ (٥/٣، ٥/٢)، ومعيار هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (الأيوف) رقم (٨) مصادقة على مشروعية بيع المرابحة للأمر بالشراء مع الوعد الملزم، وهكذا خلص النظر الفقهي والفكير المصرفي إلى التسوية بين بيع المرابحة كأحد بيع الأمانة الصريحة التي يتحمل التاجر فيها كامل المخاطرة، وبيع المرابحة للأمر بالشراء الذي احتاط منها.

١-٢-٣: بيع المرابحة للأمر بالشراء ومحاسبة تمويلاته :

إن بيع المرابحة للأمر بالشراء المقترب بالوعود الملزم سرعان ما دخل جلّ منظومة البيوع والعقود التمويلية ومثل حجر الزاوية فيها وأعاد تمویل المدانية في النشاط التمويلي على نحو أوسع. والحق أن المصارف لم تخلص ببيع المرابحة من مخاطر الأنشطة التي يجري تمويلها فقط؛ إنما تخلصت من مخاطر البيوع والتجارة التي تدرعت بها إلى أرباح تمويلاتها.

وفي السياق العملي كان واضحاً أن المصارف الإسلامية اعتمدت بالجمل نظاماً موحداً لمحاسبة تمويلاتها، يتمثل هذا النظام بتحديد مبلغ التمویل الصافي (ل) الذي تشتري به سلعة المرابحة التي يطلها العميل بعد حسم الدفعية الأولى وضربه بنسبة الربح (ح) وبعد السنوات (ت) التي يكتمل فيها استرداد أصل التمویل وعائده، وإثبات حصيلة

الخارجية) قد هجرت المضاربة عملياً وسارت في اتجاه آخر.

٣- من المضاربة المصرافية إلى المتاجرة الآمنة : ١-٣: حيئيات تحول التدفقات الخارجية عن المضاربة:

من استقرار واقع المصارف الإسلامية يتضح أنها قبلت المضاربة إطاراً عقدياً لتوريد الأموال، لكنها غادرت المضاربة على نحو يكاد يكون تماماً في مجال تنمية المال، والسبب الرئيس المعلن في تعليم ذلك يتمثل فيما عرف بالمخاطر الأخلاقية (مخاطر أمانة عامل المضاربة)، وربما بسبب المخاطر المهنية كذلك، وهو ما سجله الدكتور أنس الزرقا بقوله: "كشف الدراسات الفقهية التفصيلية للعقود الشرعية القابلة أن تستخدمن في التمويل، وكذلك واقع التطبيق في المصارف الإسلامية الناشئة في منتصف السبعينيات، أن المشارکات تكتنفها مخاطر تجارية تتقلب الأسعار أو ما يسميه الفقهاء (حالة الأسواق)، وأخلاقية (خيانة الشريك)، وهي أعلى مما تحتمله المصارف، وأن البيوع بعض مؤجلة (المرابحة المصرافية والاستصناع والسلم ... الخ) موجودة في الفقه وأوفق للمصارف، وهي تسمح بدون ريب بتمويل يتغير الربح بدون تعرض للمخاطر التجارية للنشاط الذي يجري تمويله" (الزرقا، ٢٠٢٣: ٣٢).

٢-٣: البيوع التمويلية أمان من المخاطر :

وهكذا انعطفت أغلب ممارسات المصارف الإسلامية عملياً وانعطف تفكير المنظرين لها تجاه البيوع التمويلية وعلى رأسها بيع المرابحة للأمر بالشراء؛ يقول الدكتور أنس الزرقا في الموضع ذاته: "هذا

- ٨-اشترط دخول المتمويل في نظام للتأمين التكافلي على ديونه لمواجهة مخاطر وفاته أو عجزه.
- ٩-استحداث صندوق مخاطر الاستثمار وتمويله بنسبة من أرباح وعاء المضاربة.
- ١٠-اعتماد الإجارة التمويلية حيطة من التضخم، وتوثيقاً باستبقاء العين في حوزة المصرف.

وكانت نتائج جهود الهندسة المالية المصرفية فائقة مهنياً إذ أسفرت عن عمل مصرفي يكاد يكون بلا مخاطر: ليس فيه مخاطر استثمار حقيقي وليس فيه مخاطر تجارة، وليس فيه مخاطر مدانية (مخاطر ائتمانية). وهكذا جرت سفيننة بيع المراقبة للأمر بالشراء بمن فيها، واختفى الحديث تماماً عن توسيع قاعدة المخاطرة ولزوم تقاسمها، وعن الشجاعة في مواجهتها مما كان يعد مزايا ينفرد بها التمويل الإسلامي.

وبجهود الهندسة المالية المهرة تلك تخفف العمل المصرفي كثيراً من الكفالات العينية والشخصية وما تتسبب فيه من أعباء إدارية وما قد تجر إليه من حضور للقضاء ولظلله الثقيل على العمل المصرفي. لقد استطاعت الهندسة المالية أن تنسج للمصارف الإسلامية مظلة سابغة تغطي الممارسة المصرفية عبر اجتهاد فقهي وظيفي على أعلى الصعد تمثلت مخرجاته بقرارات مجتمعية وترسّمت تاليًا - مع زيادات وظيفية أخرى - بمعايير الأيوبي. ومع النزوع المهني العملياتي إلى الاستریاح الآمن، والمغطى بالقرارات المجتمعية والمعايير الشرعية وفتاوي اللجان الشرعية غابت المضاربة حتى أنك لا تكاد تجد لها ذكرًا في القوائم المالية في جل المصارف الإسلامية.

ذلك ديناً في ذمة المتمويل. ووجه اختلاف هذا النظام عملياً عن النظام التمويلي في المصارف التقليدية يتلخص في أمرين أولهما: أن سبب ثبوت مدینونية المتمويل هنا هو البيوع لا القروض. وثانهما: عدم جواز جدولة ديون البيوع تلك بعد ثبوتها في الذمة مع أي زيادة في ذمة المتمويل في حال تأخره أو تعثره في السداد.

٢-٢-٣: الهندسة المالية والسعى لتصفيير المخاطر: من رصد الممارسة المصرفية ورصد الفقه الموازي لها، يتضح وجود ميل عارم لتصفيير المخاطرة عبر النأي عن المضاربة والمخاطر الأخلاقية والمهنية لعماليها والتحول إلى التجارة. ثم اجتهدت الممارسة المصرفية وفقها الموازن تاليًا في تصفيير مخاطر التجارة ومخاطر ديونها عبر الآتي (كُلُّه أو بعضه) على اختلاف بين المصارف بحسب اجتهادات لجامها الشرعية:

- ١-اعتماد بيع المراقبة للأمر بالشراء لتنفيذ جل تمويلاتها.
- ٢-إقرار هذا البيع بالوعد الملزم تحرزًا من مخاطر حوالات الأسواق.
- ٣-اشترط مقدم جدية تحرزًا من نكول العميل الواعد.
- ٤-اشترط البراءة من العيب الذي قد يظهر في مبيع المراقبة المعين.
- ٥-اشترط نهوض المؤرد المعين بالتزاماته تجاه المصرف وإلا تحمل الواعد مسؤولية ذلك.
- ٦-اشترط التأمين على مبيع المراقبة بعد البيع وربما قبل البيع أيضًا.
- ٧-تحميل الواعد نفقات التأمين وعبء التخلص لمبيع المراقبة قبل شرائه.

إغراءً وعملية لأنها تؤمن للمتمويلين السيولة، ولا شك أن السيولة (النقد) تتيح للمتمويل (منتجاً كان أو مستلِّكاً) ما لا تتيحه سلعة المراحة.

٤- التورق يقسم سرادق المؤسسة التنظيرية
وإذاء الواقع الجديد انقسمت مؤسسة التنظير والفتوى للمصرفية الإسلامية على نفسها؛ فذهب المجمع الفقهي الإسلامي برابطة العالم الإسلامي في دورته السابعة عشرة، (المعقدة في مكة المكرمة في المدة: ١٩٠٢ - ١٩١٠ هـ) الذي يوافقه: ١٣ - ١٧١٢ / ٢٣ - ١٤٢٤ هـ، إلى منع التورق المتصفي وبعدم إجازته أيضاً جاء قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي رقم (٥/١٩١٩) في دورته التاسعة عشرة المنعقدة في الشارقة (من ١ إلى ٥ جمادى الأولى ١٤٣٠ هـ، الموافق ٢٦ إلى ٣٠ نيسان: إبريل ٢٠٠٩ م).

أما هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (الأيوفى) فقد أجازت في معيارها رقم (٣٠) التورق المصرفي المنظم والتورق العكسي تعليمة على الأراء الفقهية والقرارات التي أجازت التورق الفردي، وأعرضت عن الأراء والقرارات المجتمعية التي قالت بمنعه واكتفت بإيراد ما عدته ضوابط لصحته (المعايير الشرعية، ٧٦٨ - ٧٦٩). وكانت لجان الإفتاء والرقابة في المصادر الإسلامية قد انقسمت من قبل إلى مجيز للتورق ومانع له.

وفي آخر وقفة نظرية ذات صلة؛ عكس موضوع منتدى النقاش (مجلة جامعة الملك عبدالعزيز/ أكتوبر ٢٠٢٢) حقيقة المأزق الذي وقع فيه التنظير الفقهي المصرفي المعاصر؛ فليس ثمة رغبة أو إمكانية لغلق بوابة مدینونية بيع المراحة المصرفية بعد شرعيتها؛ ولكن لا إمكانية أيضاً لمنع مرور التورق والتورق العكسي منها. ولأن فقه البيوع "التمويلية"

وواضح مما تقدم أن المخاطر كان لها الدور الأبرز في لفت الممارسة المصرفية عن المضاربة إلى البيوع. وواضح أيضاً أن التنظير الفقهي الموكب لم يدخل على الممارسة المصرفية بما يحصنها من المخاطر؛ بما فيها المخاطر الإيجابية الضرورية اجتماعياً لتسوية الربح إعمالاً لمنطق النهي عن ربح ما لم يضمن: "لا يحل سلف وبيع ولا شرطان في بيع ولا ربح ما لم يضمن ولا بيع ما ليس عندك" (أبو داود، ٣: ٢٨٣)، وانظر (ابن ماجة، ٢: ٧٣٧، ر ٢١٨٨) (البيهقي، الكبرى، ٥: ٣١٣، ر ٤٦٤). وإعمالاً لمنطق "الغم بالغم" و"الخرج بالضمان" وهو مستند المانعين من بيع المراحة للأمر بالشراء خاصة عند اقترانه بالوعد الملزم (المصري، ١٩٩٨: ٦٣)، (القرضاوي، بيع المراحة للأمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية، ١٩٨٧)، (العزizi، ٢٠٠٨: ١٢٩ - ١٦٠).

٤- بيع المراحة للأمر بالسيولة

٤-١: بيع التورق ببيوع تمويلية كذلك!!

ما إن ترسّم فتح باب المدينة في جدار المصرفية الإسلامية ومُكِّن لبيع المراحة للأمر بالشراء من التطبيق المصرفي مع لازمه وملازمه يعني الوعد الملزم حتى دلفت منه بيوع التورق، وغدت تطبيقات التورق (بصورتها التقليدية وعبر البطاقات المنمذجة) ضَرَّةً عنيدة لبيع المراحة مع ما بينهما من رحم وبنية عقدية مشتركة. والذي بدا للتأمل واضحأً أن التنظير الفقهي الذي فتح بوابة المدينة في جدار المصرفية الإسلامية (وكان لم يزل إلى حينه متاماًً وممسكاً بالمشاركة والمضاربة على الأقل نظرياً) أعياد أن يحجز طم التورق الذي حج بمأزم التمويل الإسلامي، وأصبح التنظير المصرفي الإسلامي في ورطة عملياً؛ فمنتجات التورق (والعينة منها) أكثر

١-٥: المسار الأول

يعنى هذا المسار باستثمار أموال المصرف الخاصة والأموال التي يضمها المصرف (أى الحسابات الجارية التي يرغب في استثمارها)؛ فهذه الأموال يستطيع المصرف أن يدفعها إلى من يضارب بها، ويكون المصرف عندئذ رب مال حقيقي، وعامل المضاربة هو عامل مضاربة فعلى، والربح بينهما بحسب ما يتفقان عليه، وهذه صورة المضاربة الفقهية المجمع على جوازها، وهذه الصيغة تحفز المصرف ليحسن اختيار مضاربيه واختيار مجالات الاستثمار التي ينشطون فيها، وتستهض قوامته حرصاً على أمواله والأموال التي يضمها رغم ما فيها من مخاطر مهنية أو أخلاقية.

٢-٥: المسار الثاني

ويُعنى هذا المسار باستثمار أموال "المودعين": أصحاب الحسابات الاستثمارية، والمصرف الإسلامي هنا يكون عامل المضاربة حقيقي لا يفوتها إلى الغير، إنما يجتهد في استثمار هذه الأموال بالبيع الصريحة والتجارة الصحيحة أو في غيرها من وجوه الاستثمار، وله نسبة شائعة معلومة من الربح حال ظهوره ولا يضمن هذه الأموال البترة ما لم يتعد أو يقصر، وستكون ثقة الجمهور بكفاءته هي ضمانتهم الوحيدة، وسيكون ذلك حافزاً أيضاً يدفع المصرف صُعداً في مدارج الكفاءة، وسيكون على أصحاب الحسابات الاستثمارية أن يتحملوا نصيبهم من المخاطرة التي يطيب معها بمحهم.

ويمكن للمصرف أن يبُوّب حُزَمَة الاستثمارية بحسب الآجال: قصيرة ومتوسطة وطويلة، أو بحسب مجال النشاط، والمستثمر (المودع) يختار الحزمة

قام بالأساس على تجويز الربح الآمن (صفرى المخاطرة تقريباً)؛ فقد أملى مناخ النقاش العام استمرار تنحية المخاطرة كمسوغ للربح، الأمر الذي أحوج إلى البحث عن معيار جديد للمشروعية تحت سقف المدaiنات التمويلية؛ فجاء المعيار المقترن يشترط اندماجها بعقود موجهة لإنتاج ثروة حقيقة سلعية أو عقود مولدة للدخل أو عقود يتغير عوضها ويكون أحدهما ثروة حقيقة، وهو معيار مهما كانت الألمعية والمنطقية في استنباطه يظل تحكيمه قناعة اجتماعية لا يمكن أن يجارى في تأثيره والتسلیم له معيار المخاطرة النقلی الذي أقامه الشاعر فيصلأً بين ما يسوغ من الربح وما لا يسوغ، ولا يمكن أن يضبط اصطدام المواقف النظرية لصد سيول التورق والعينة. وستبقى المصارف الإسلامية كل يعمل على شاكته؛ منها من يؤمن لعميله السلعة ومنها من يؤمن له السيولة، بل وأحسب أن الأولى ستمد عينها إلى ما مُتعت به الثانية بمعايير الأيفي.

٥- هل يمكن العودة إلى المضاربة الفقهية؟!

١-٥: المضاربة الفقهية ومعيار المخاطرة الإيجابية بعيداً عن منطق التخطئة والتصويب، هل يمكن لمعيار المخاطرة أن يبعث ويُحکم في أنشطة المصارف الإسلامية؟ أرى والله أعلم أن المصارف الإسلامية تستطيع إن أرادت أن تتحمل المخاطرة أن تزاول نشاطها ملتزمة بأحكام المضاربة المعروفة؛ بل وبما هو متفق عليه من أحكام فقه المضاربة في المدارس الفقهية الأم إذا التزمت التصور الآتي ذي المسارات التالية:

وهكذا يكون المصرف في المسار الأول رب مال حقيقة وفي المسار الثاني عامل مضاربة حقيقة، وفي المسار الثالث سمساراً وأجيراً مشتركاً حقيقة. وفي الرابع وكيل استثمار حقيقة وأجيراً مشتركاً، وبهذا أيضاً يتحول المصرف إلى آلية مفرخة للاستثمار الحقيقي وحاضنة له، وبذلك أيضاً تتحقق رسالته وأهدافه الخاصة والعامنة التي بشر بها الرواد وفق تلك المكنات الفقهية الرصينة صريحة الجلية.

٢-٥: مراجعة معطيات البيئة التشريعية ضرورة لازمة

ولا شك أن ما تقدم بحاجة إلى مراجعة جدية لمعطيات البيئة التشريعية الحاكمة للصرفية الإسلامية؛ فمن المعلوم أن قوانين البنوك المركزية ولوائحها الإشرافية حول العالم (ومثلها توجيهات اتفاقيات بازل) قد حدّدت نطاق عمل المصارف التجارية بالوساطة المالية القائمة على المدانية الربوية، وأن المصارف الإسلامية عموماً لم تحظ ببيئة تشريعية تراعي خصوصية منظومتها العقدية، وأنها غالباً ما أخذت عملياً لقوانين والأنظمة التي تحكم المصارف التقليدية؛ والأمثلة على ذلك كثيرة منها إزامها بحسب الاحتياطي القانوني ونسب السيولة التي تلزم بها المصارف التجارية، ومنها اعتماد سعر الفائدة أداةً لتوقع العقوبات والغرامات عليها عندما يكشف التفتيش انخفاضاً في هذه النسب عن الحد المسمى في اللوائح الإشرافية، ومنها مسألة ضمان حسابات الاستثمار، وسياسة توزيع الأرباح المحاكية لعوائد الحسابات الزمنية في المصارف التقليدية (السهاني، ٢٠١٩: ٣٩-٤٢).

الاستثمارية التي يريد ويلتزم بنتائجها، ولا يحق له سحب ماله إلا بالتنضيذ الفعلي، وبذلك يكون عزو الربح ممكناً على وجه الحقيقة، ويكون تبادل هذه الأرباح في الحزم الاستثمارية مسوغاً باختلاف درجات المخاطرة واختلاف آجال الاستثمار. وبذلك نستطيع أن نتجنب المال الذي آلت إليه محاسبة الأرباح وما فيها من مشاكلة لمحاسبة الفوائد في المصارف التقليدية؛ إذ لا تعود هناك أي اعتبارات عملية تحدد نصيب الحساب الاستثماري "الوديعة" من الربح إلا حجم هذه "الوديعة" وعمرها أي المدة التي تقضيها في المصرف، وهو ما انتهى إليه تطوير المضاربة المصرفية، بل وصار سعر الفائدة السائد في الجهاز المصرفي التقليدي يعتمد كمؤشر في حساب نسبة الربح المدفوع لأصحاب الحسابات الاستثمارية (حمود: ٤٦٠ / ناصر، ١٩٩٦: ٦٧).

٣-١-٥: المسار الثالث

وفي هذا المسار يعني المصرف بتعريف من يرغب من أصحاب الحسابات الاستثمارية بعمال المضاربة الذين يطلبون التمويل، ويعني أيضاً بمسك حساباتهم وينجز لهم دراسات الجدوى التي يكلفوه بها، وأي خدمات أخرى يطلبونها مقابل أجور مضمونة لا علاقة لها بالمخاطر أو بالضمان وبذلك يكون المصرف في هذا المسار سمساراً وأجيراً مشتركاً على وجه الحقيقة.

٤-١-٥: المسار الرابع

في هذا المسار يكون المصرف وكيلًا مأجوراً لأصحاب الأموال يستثمرها لهم، ولهم وحدهم غنائمها وعلمهم وحدهم غرمها، أما هو فأجره معلوم مضمون كنسبة من تلك الأموال التي تدخل عبر هذا المسار.

٦- إن الالتزام بهذا التصور البديل سوف يعزز للمصارف الإسلامية ولاء جمهورها وولاء منظريها من جيل الرواد، بل وسيجد لها وباستمرار حواريين جدد.

٧- خطابات الضمان تذكرنا بالحاجة إلى المضاربة تشرط الحكومات والشركات على من يتبعده لها بتنفيذ مقاولة ما، تقديم خطاب ضمان بموجبه يضمُّ مصدر الخطاب (وهو مصرف له ملأته المالية ومكانته الاعتبارية)؛ يضمُّ ذمته إلى ذمة المقاول تأكيداً لجديته واستئنافاً من قدرته على الوفاء بالتزامه وفق الشروط والمواصفات والجداول الزمنية المحددة، وإلا استحق المضمون له (الحكومة، البلدية،...) التعويض المنصوص عليه في عقد المقاولة من المصرف الضامن.

٨- الاختيار في تكييف خطاب الضمان ويكيَّف خطاب الضمان على أظهر الأراء على أنه: وكالة في الجزء المغطى بحساب العميل وكفالات في الجزء غير المغطى منه، وهذا ما أخذ به مجمع الفقه الإسلامي الدولي في قراره رقم ١٢/٢ (١٢/٢) وخلاصة ما فيه وإيضاحه:

أولاً: أنَّ خطاب الضمان إنْ كان غير مغطى بحساب العميل طالب الخطاب فهو ضم ذمة الضامن إلى ذمة غيره فيما يلزم حالاً أو مالاً وهذه هي حقيقة الضمان أو الكفالة، وإن كان خطاب الضمان مغطى بحسابه فالعلاقة بين طالب خطاب الضمان ومصدره هي الوكالة، وهي تصح بأجر أو بدونه معبقاء علاقة الكفالة لصالح المستفيد المكفول له.

٦- ما ثمار العودة إلى المضاربة؟

في تقديري، إن التصور المقدم يتيح للصيغة الإسلامية العمل وفق ما أجمع عليه من فقه المضاربة وفقه الإجارة والوكالة، وستحرز الصيغة الإسلامية من كل ما تقدم:

١- إعادة إنتاج قيم الاستثمار الإسلامي سواء بالنسبة لأصحاب الحسابات الاستثمارية أم بالنسبة للمصرف. وهي مسألة احتلت مكانة مركبة في فكر رواد المصرفية الإسلامية (العربي، ١٩٧٢: ٥٦).

٢- مشاركة الجمهور والمصرف في تحمل المخاطر فلا تعود الصيغة الإسلامية مجرد عجلة ناقلة للمخاطر من خلال المدائع تتذرع إليها باليبيوع والإيجارات التمويلية التي صممت عقودها خصيصاً لهذا الغرض.

٣- مشروعية المطالبة بوضع قانوني جديد للمصارف الإسلامية يتناسب مع طبيعة نشاطها المأمول سواء أكان استثمارياً أم تجاريًّا بعيداً عن الوضع القائم الذي يحجمها في إطار البيوع التمويلية (على اختلاف بين الدول بحسب التشريعات الناظمة لعمل المصارف الإسلامية فيها).

٤- التعامل مع متطلبات الصيغة الجدية الشاملة بمرونة كافية، ولا شك أن جهداً نظرياً وعملياً كبيراً سيكون بانتظار الصيغة الإسلامية والمعنيين بهمومها، لكنه جهد لا بد منه لإحراز الذات في مواجهة نزع المدائية والتواطئها.

٥- تعريف المنافسة الطفifieة التي تمثلها النوافذ والأقسام "الإسلامية" في المصارف التقليدية، هذه النوافذ التي لا تدعو أن تكون حيلة أخرى لاستقطاب العميل المسلم ممولاً أو متمويلًا.

الفقهاء عقد تبرر وإرفاق؛ يعني عملياً في حدود ما أفهم، أن المصرف الإسلامي لن يقدم مثل هذا الخطاب لأنه يشغل ذمته بما لا مصلحة له فيه؛ فهو ليس مؤسسة خيرية هدفها التبرر والإرفاق إنما هو شركة هادفة إلى الربح ومحل نشاطها هو المعاوضات والمشاركات لا التبرعات والهبات، وهو لا يعمل بماله فقط إنما بمال من ائمنه.

٣-٧: ضرورة الكفالة وصفيرية عائدها: قول متناقض

إن الإقرار بضرورة الكفالة والقول بصفيرية عائدها قول متناقض لأنه يهدى قاعدة أصلية في فقه المعاملات المالية هي قاعدة: "الخارج بالضمان" (أبو داود، ٣: ٢٨٤ / ابن ماجه، ٢: ٧٥٤)، ومؤدى ذلك القول أن يحل الإرفاق محل الخارج، وهو قول لا ينض في عالم الأعمال أبداً. ومثل ذلك يقال عن إحلال التبرع محل الغنم في قاعدة (الغنم بالغرم)، وهو منطق لا يسوغ البتة. لقد أصاب الدكتور الباعي إذ رأى في حديث (الخارج بالضمان) متسعًا لجزاء عادل لمن يتتحمل تبعة الضمان أي المصرف (البعلي، ١٩٩٠: ٤٢).

لقد قبل فقه الصيرفة الإسلامية المعاصر كلام السادة الحنفية بتضمين عامل المضاربة الأول الذي يفوض مال المضاربة إلى الغير حتى لا يكون ربجه بلا ضمان، وهو ضمان متكلف، وهو هنا يرفض مكافأة ضمان تمس الحاجة إليه (ليس حاجة المقاول إنما حاجة المجتمع كذلك). إن القول بعدم جواز مكافأته منافق لمنطق العدل تماماً؛ إذ كيف يرضى المصرف أن تُشغل ذمته بمال المقاولة حتى إذا خرج ربحها أستأثر به المقاول دونه؟! إن المصرف ليس في وارد الإرفاق!!، ولو ترقق بطالب خطاب الضمان على

ثانياً: إن الكفالة هي عقد تبرع للإرفاق، وقد قرر الفقهاء عدم جوازأخذ العوض على الكفالة لأنّ أداء الكفيل مبلغ الضمان مشروطًا بعوض يدفعه المضمون يشبهه القرض الذي جرنفعاً على المقرض وذلك منوع شرعاً، ولذلك قرر المجمع أنه لا يجوز أخذ الأجر الذي يراعي فيه مبلغ الضمان ومدته على خطاب الضمان. أما العوض على المصارييف الإدارية الفعلية اللازمة لإصدار خطاب الضمان فجائز شرعاً مع مراعاة عدم الزيادة على أجر المثل.

٤-٧: قرار المجمع لم ينتج حلاً

وفي تقديرني إن قرار المجمع والذي أكد فيه أن الكفالة عقد إرفاق وأنه لا يجوز أخذ الأجر عليها لم ينتج حلاً عملياً لمشكلة خطاب الضمان في المصرف الإسلامي بل وانطوى على إيراد شيء من الإبهام كذلك؛ إذ ختم القرار بالقول: "وفي حالة تقديم (المصرف) غطاء كلي أو جزئي، يجوز أن يراعي في تقديم المصارييف لإصدار خطاب الضمان ما قد تتطلب المهمة الفعلية لأداء ذلك الغطاء"!!.

- **فما الذي تتطلب المهمة الفعلية لأداء ذلك الغطاء؟!**

- **وكيف اختزلت مكافأة المصرف وتحمله للمخاطرة بمصاريف إدارية؟!**

- **وكيف تميزت المصارييف الإدارية لخطاب مغطى من حساب العميل وخطاب مغطى من أموال المصرف؟!**

وحتى يكون الكلام محدداً، لنستبعد خطاب الضمان المغطى من حساب العميل ويبقى معنا محل البحث: خطاب الضمان غير المغطى أي الخطاب الذي يغطيه المصرف. وإنفاذ قول المجمع بعدم جواز أخذ العوض عليه (على كفالة المصرف لعميله) لأن الكفالة عند

(٨٩). ومن ناحية أخرى قد لا يستطيع المتمول مدينته (عبر بيع المراقبة أو التورق) السداد وفق جداول التزاماته، الأمر الذي يضطره إلى قلب ديونه أو جدولتها عبر آلية التورق الدوار كمخرج آني من إعسارٍ حالي، يؤول غالباً إلى إعسارٍ آخر تالٍ أكبر من الأول مع كل اتساع حلقات المديونية، وسيكون لذلك مخاطرة أكبر على طرف التمويل وعلى النظام المالي عموماً. وفي المشاركة وفي قوامة الشرك ما قد يحرِّز المتمول والممول والنظام المالي جملة من المال الذي يُصار إليه بسبب الضلوع في المديونية.

٩- هيمنة المنطق الشكلي في التنظير

إن مما لا يخطئه الراصد لفقه الصيغة المعاصر خاصة في مجال البيوع والإجرارات التمويلية هو هيمنة المنطق الشكلي في التنظير للممارسة المصرفية وفي الحكم عليها، وتأكد ذلك بتثبت الهندسة المالية بالمباني دون القصود والمعانٍ، وقد لاحظ الدكتور الزرقا بحق أن الشكلانية تورث الوساوس حول حكم التشريع، ولا تلتفت لا إلى المقاصد ولا إلى المآلات (قاعدة ... ٢٠٢٢: ٣٣)، وسأقتصر للتدليل على هذا المنحى التنظيري والإفتائي على الأمثلة الآتية:

١-٩: المثال الأول: "عقد الوعد" في بيع المراقبة للأمر بالشراء

من استقراء واقع الممارسة المصرفية والفقه الموازي لها يلحظ أن الهندسة المالية حين لا تستطيع الوصول إلى مبتغاها بالعقود لاستقرار أحكامها ورسوخها فإنها تحول إلى الشروط، وحينما لا تسعفها الشروط لأن الفقه لا يعتد بالشرط الذي لا يقتضيه العقد والشرط الذي يخالف مقتضاه:

حساب أرباب المال لكان خائناً لأمانته لأنه خاطر بأموالهم فيما لا نفع لهم فيه!! ولو طلب المصرف عوضاً مضموناً على الضمان لجرى عليه كلام المجمع حول الأجر المرتبط بمبلغ الضمان ومدته. فما الحل؟؟.

٤-٧: الحل والله أعلم

والخرج والله أعلم في المضاربة: أن يدخل المصرف مع المقاول طالب خطاب الضمان بمضاربة رأس المالها مبلغ الضمان على حصة شائعة من ربح المقاولة؛ فهذا هو الضمان الحقيقي، وهذا هو عائد العادل السائع شرعاً: نسبة من الربح نظير مخاطرة جدية ضرورية اجتماعياً: لا تكلف فيها ولا احتيال، ولا أقول بمنطقية تميز مجمع الفقه بين مصاريف إدارية لخطاب مغطى من العميل وخطاب آخر مغطى من المصرف. إن المصاريف الإدارية هي هي لا تتغير؛ إنَّ الذي يتغير حقيقة هو الضمان، وما يناظره لا يصح أن يكون تمييزاً في الأجر على المصاريف، إنما هو عائد ذو طبيعة مختلفة؛ إنه نسبة شائعة من ربح يتأهل له كل من يتحمل مخاطرة ضرورية اجتماعياً (الضمان). والله أعلى وأعلم.

٨- رأس المال العامل يذكرنا بالحاجة إلى المشاركة يستطيع بيع المراقبة للأمر بالشراء أن يؤمن التمويل اللازم لسلع أو معدات يطلبه المتمول لكنه لا يستطيع أن يؤمن له السيولة التي تلزم في تمويل كثير من بنود التكاليف المتغيرة أو ما يعرف برأس المال العامل مثل تسديد الأجور والضرائب ومستحقات الكهرباء ... إلخ، وهذا هو الواقع الذي أجاً كثير من المتمويلين إلى التورق (حسانين، ٢٠٢٢:)

يسى عقد الوعد الذي كشفته الهندسة المالية المعاصرة وفقها الخلاق!!!.

٢٩: المثال الثاني: اقتراح الاستجرار بيعاً تمويلاً
الاستجرار: هو شراء السلع من بائعها شيئاً فشيئاً بناءً على عرف اجتماعي ملحوظ، أو تفاهم ملفوظ. وبناءً على العرف أو التفاهم الملفوظ يأخذ المشتري (أو أيّ من أفراد أسرته) ما تحتاج إليه الأسرة من السلع لاستهلاكها الجاري مثل الخبز أو اللحم أو الخضار، مما يعرضه البائع فتشغل ذمة المشتري بثمنها، وتم المحاسبة عليه وتسديده تاليًا. ولأن ما يشتري في كل مرة يكون يسيراً سواء من حيث مقادير السلع أو من حيث العوض عنها؛ نعت الفقهاء المعقود عليهم بالمحقرات وهو وصف له دخل في الحكم على هذه المعاملة لجهة أن الغرر حتى إن وجد فيها يكون يسيراً مما يتسامح به الناس.

والصحيح والله أعلم، في تكييف هذه المعاملة أنها بيع يُستأمن فيه البائع على تحديد الثمن وعلى توثيقه، وينعقد في كل مرة بيعاً بتسليم المبيع؛ فإن أعرض المشتري عن معرفة الثمن كما هو الحال غالباً في بيع المعاطاة فهذا شأنه، وكان يمكنه ذلك إن أراد بسؤال البائع شفافاً أو الالتفات إلى تبيينه كتابة من ملاحظة كشف الأسعار أو السعر المرقوم على المبيع ذاته أو قسيمة (فاتورة) البيع. والبيع على هذا النحو أجزاء الحنفية والغزالى من الشافعية (نهاية المحتاج، ٣: ٣٧٥)، وقال ابن القيم: "وليس في كتاب الله ولا سنة رسوله ولا إجماع الأمة ولا قول صاحب ولا قياس صحيح ما يحرمه" (إعلام الموقعين، ٤: ٦).

ولسنا في وارد الحديث عن بيع الاستجرار بذاته فهو بيع استوفى المتقدمون بحث أحکامه، إنما في اقتراحه

فإنها تحول إلى الوعود، ولأنها في حقيقة الأمر تريد أن ترقى بالوعود إلى مصاف العقد مضموناً وإن قصر عنه شكلاً) فإنها تشدد في إلزميتها؛ بل وقد تسمى عقداً.

ولعل في ما سمي بـ"عقد الوعد"، ما يدلل على هذا التوجّه؛ فمع وضوح موقف مذاهب الفقه الإسلامي تفصيلاً من بيع المراقبة وبيع المواصلة أو بيع المراقبة للأمر بالشراء، إلا أن التنظير المعاصر للصيغة الإسلامية اختار نهجاً فارقاً؛ إذ خلص إلى التسوية بينهما، ثم اختار هذا التنظير للوعود المهد لبيع المراقبة المصرفية نعتاً كباراً في سابقة لا أعلم لها في الفقه نظيراً فسماه: "عقد الوعد"، ثم قال بإلزميتها. وإليك من النصوص ما يثبت قصيدة اعتماد هذا النعت وقد ظننته للوهلة الأولى خطأ عارضاً:

"نماذج من طلب الشراء وعقد الوعد وعقد البيع
 مراقبة، المستخدمة في عدد من البنوك"، (عمر، ١٩٨٧: ٣).

"وتبدأ هذه الصورة بمرحلة المواعدة على الشراء حيث يتقدم العميل إلى البنك بطلب لشراء السلعة وبعد أن يتم دراسة الطلب يتم إبرام عقد الوعد معه،...، أن هذه النماذج تحيل إلى عقد الوعد الذي يوجد على نفس نموذج طلب الشراء بالصفحة الخلفية" (عمر: ١٠).

"هل يتم إبرام عقد الوعد أو يكتفي بطلب الشراء؟
 لقد أجابت غالبية البنوك على هذا التساؤل بنعم وأرفقت بإجاباتها نموذجاً لهذا العقد"، (عمر، التفاصيل العملية: ١٢). وفي مواضع كثيرة من المداخلة الاستقصائية المتقدمة ورد التصريح بما

القرض الربوي فيكون المصرف التقليدي ضامناً لنسبة الربح لعميله المودع ضمان شرط لا ضمان رأس مال؟!.

هذا هو بعض ما أسلمنا إليه المنطق الشكلي في الهندسة المالية، وهو منطق لم ينزل بهم من على كثير من مخرجات الهندسة المالية وأذهان الكثير من القائمين عليها من مطورين ومراقبين شرعاً، وهو منطق لا يزيد الناس في التمويل الإسلامي ومؤسساته إلا استخفافاً!!.

الخاتمة:

يبدو أن لا مناص من الاعتراف بأن منطق المدaiنات وعمليته قد كسب الجولة في الممارسة المصرفية، وأنه استطاع أن يهدم منطق المضاربة والمشاركة أو يستبعدها تماماً من مرحلة استثمارات المصرف الإسلامي كأمر واقع، لكن وعلى فرض سلامة مدaiنات المصارف الإسلامية ورصانة أساسها الفقهي فإن ذلك ينبغي أن لا ينسى الفقهاء والاقتصاديين والمعنيين بالسياسة الشرعية أهمية رأس المال المخاطر ودوره في التنمية، ولا ينسهم منطق المشاركة الذي قاد النشاط الاقتصادي واستوفى الفقه تقنيته عبر الشركات الإسلامية قديماً قبل أن تتولاه القوانين التجارية فيما بعد، وهو المنطق ذاته الذي كان وراء نشأة الشركات المساهمة التي قادت النشاط الاقتصادي بعد الثورة الصناعية. ولا ينسهم أيضاً أن وجوهاً من الممارسة المصرفية كانت رعياً حول الحمى إن لم تكن وقوعاً فيه، وأن تلك المصارف التي اجتهدت في التحصن من المخاطر المهنية لا ينبغي أن تُعرض نفسها لمخاطر أعظم منها هي مخاطر المصداقية الشرعية، وأرى أن

على المصارف الإسلامية منهجاً تمويلياً: بأن يوكل المصرف العميل في شراء السلع التي يرغب فيها (العميل نفسه) من المجهز، فيقبضها العميل نيابة عن المصرف، ثم يبيعها (العميل/ وكيل المصرف) لنفسه مرابحة وكالة عن المصرف بالشروط (نسبة الربح) التي سبق أن اتفقا عليها. وذلك بأن يقول: "بعث وكالة عن البنك البضاعة لنفسي بمبلغ كذا، وقبلتها" (القره داغي، بيع الاستجرار، فقرة الخلاصة مع التطبيقات المعاصرة) (صالح، بيع الاستجرار وتطبيقاته: ٢٤٤)، ويمكن أن يوكل المصرف العميل لقبض السلعة ويوكّل أيضاً أحد موظفي البائع ببيع السلعة للعميل بعد إن تم قبضها من قبله (الأشرق، عقد الاستجرار: ٣٤)، ولا أدرى لم لم تعمم المصارف الإسلامية هذا السياق (المتقدم إجرائياً) في بيوع المرابحة وتتحفف من القبض وتكلفته!!.

٣-٩: المثال الثالث: الاستثمار بعائد مضمون

في سياق البحث عن استثمار آمن لأموال الوقف وعن فرص استثمارية للمصارف الإسلامية أقترح أن يتولى المصرف المتمول استثمار مال الوقف بنسبة ربح مئوية محددة؛ فإن عجز عن تحقيقها ضمنها، ولا يكون ذلك من باب الريا إنما هو ضمان لـإخلاله بما التزم به: قال القره داغي: "وهناك طريقة أخرى مضمونة مع أنها جائزة شرعاً وهي أن تتفق إدارة الوقف مع بنك، أو مستثمر، أو شركة على أن يدير لها أموالها عن طريق المرابحة بنسبة ١٠٪ مثلاً، وحينئذ إذا خالف هذا الشرط فهو ضامن لمخالفته للشرط، وليس لأجل ضمان رأس المال" (استثمار الوقف وطرقه القديمة والحديثة: ١٣٩). ولست أعلم بم يختلف هذا العائد المضمون عن الفائد، ثم لا يمكن بحسب هذا المنطق أن يعاد تكييف

٣. هل يمكن للمصارف الإسلامية أن تلزم نفسها بالاكتتاب بنسبة ما من أسهم الشركات الوطنية الناشئة والتي تتجه للعمل في الاقتصاد الحقيقي إحياء لروح المشاركة ونهوضاً منها بدورها التنموي؟.

٤. هل يمكن للمصارف الإسلامية أن تعتمد شرطياً تفضيلية في تمويل الأنشطة الإنتاجية والمشروعات بحسب أهميتها وأهمية مخرجاتها في سلم أولويات المجتمع؟ (ضروريات، حاجيات، تحسينيات).

٥. هل يمكن للمصارف الإسلامية أن تعيد النظر في خريطة توطين استثماراتها وممارستها التمويلية في السوق الدولية لصالح مجتمعاتها المحلية إقراراً منها بمسؤوليتها الاجتماعية خاصة وهي تشهد آثار حركة تدوير رأس المال، وسعي بلدانها لاستقطاب رؤوس الأموال الأجنبية؟.

أمل ذلك.

هذا، وسبحان ربك عما يصفون،
سلام على المرسلين، والحمد لله رب العالمين.

المصارف الإسلامية في هذه الأوقات؛ أحوج ما تكون إلى تلافي هذه المخاطر لتعزيز ولاء عملائها وولاء العاملين فيها، ولتعزيز ولاء العاملين لها كذلك، خاصة مع احتدام المنافسة في ظل مناخات التحرير المالي؛ منافسة النوافذ والأقسام "الإسلامية" في المصارف التقليدية أو حتى منافسة تلك المصارف الإسلامية التي انساقت وراء الحيل.

وأجدني لا أقوى على دفع هذه التساؤلات التي تملكتني في هذا المقام والتي قد تجبر خاطر المشاركة وتجبر خاطر السياسة الشرعية:

١. هل يمكن للمصارف الإسلامية أن تراجع سياستها تجاه المخاطر الإيجابية التي يطيب بها الربح والتي اعتد بها منطق فقه المعاملات ومنطق القوانين التجارية ومنطق النظرية الاقتصادية؛ فلا تختان نفسها في استدفاعها، بل تبدي الشجاعة اللازمة لتحمل مغامتها ليطيب بذلك مغامها؟.

٢. هل يمكن للمصارف الإسلامية أن تعيد النظر بهيكلة أنشطتها على نحو ما تم اقتراحه في متن هذا البحث من مسارات مهنية تتواافق مع المسارات الفقهية الصريحة بعيداً عن المنطق الشكلي والمداينات الآمنة؟.

المراجع

- الترمذى، أبو عيسى محمد بن عيسى. (د. ت)، سنن الترمذى، تحقيق محمد فؤاد عبد الباقي، بيروت: دار إحياء التراث العربى.
- حسانين، فياض عبد المنعم. (٢٠٢٢ م)، "الربح مفهومه وضوابطه في التمويل بالمعايير الشرعية التجارية"، مجلة جامعة الملك عبدالعزيز: الاقتصاد الإسلامي، مج ٣٥، ع ٤.
- حمود، سامي حسن. (١٩٧٦)، تطوير الأعمال المصرفية، مكتبة دار التراث.
- حيدر، علي. (١٩٩١ م)، درر الحكم شرح مجلة الأحكام، ط ١، دار الجيل.
- الخفيف، علي. (١٩٧١ م)، الضمان في الفقه الإسلامي، معهد البحوث.
- ابن قدامة، أبو محمد عبد الله بن أحمد المقدسي. (١٤٥ هـ)، المغني، دار الفكر.
- القرضاوى، يوسف. (١٩٨٧ م)، بيع المراقبة للأمر بالشراء كما تجربة المصارف الإسلامية، القاهرة: مكتبة وهبة.
- القره داغي، علي. (د. ت)، "بيع الاستجرار". موقع القره داغي الشخصي على الإنترت. استرجع على الرابط أدناه في ٢٠٢٤/٣/١٥ م: <https://shorturl.at/hLUZ9>
- القره داغي، علي. (٢٠١١ م)، "استثمار الوقف وطرقه القديمة والحديثة"، المجلة العلمية للمجلس الأوربي للإفتاء والبحوث. دبلن: ع ١٨.
- ابن غانم، محمد البعدادى. (د. ت)، مجمع الضمانات، تحقيق: محمد أحمد سراج وعلى جمعة محمد.
- ابن قيم الجوزية، أبو عبد الله محمد. (١٩٧٣ م)، إعلام الموقعين، تحقيق طه عبد الرؤوف سعد، بيروت: دار الجيل.
- أبوداود، سليمان بن الأشعث. (د. ت)، سنن أبي داود، تحقيق محمد محيي الدين، بيروت: دار الفكر.
- أبوزيد، محمد عبد المنعم. (٢٠٠٠ م)، تطوير نظام المضاربة في المصارف الإسلامية، القاهرة، المعهد العالمي للفكر الإسلامي.
- الأشقر، أسامة عمر سليمان. (د. ت)، عقد الاستجرار: صوره ، أحكامه، تطبيقاته. استرجع على الرابط أدناه في ٢٠٢٤/٣/١٥ م: <https://shorturl.at/cgEO1>
- البخاري، أبو عبد الرحمن إسماعيل الجعفي. (١٩٨٧ م)، صحيح البخاري، ضبط وترقيم مصطفى البغا، دمشق: ط ٣، دار ابن كثير.
- البعلي، عبدالحميد. (١٩٩٠ م)، أساسيات العمل المصرفي الإسلامي، مكتبة وهبة.
- البيهقي، أبو بكر أحمد بن الحسين. (١٩٩٤ م)، سنن البيهقي الكبرى، تحقيق محمد عبد القادر عطا، مكة المكرمة: دار البارز.
- التجاني، عبدالقادر أحمد. (٢٠٠٣ م)، "ضمان المضارب لرأس المال في الودائع المصرفية"، جامعة الملك عبدالعزيز: الاقتصاد الإسلامي، م ١٦، ع ١.

- السويلم، سامي إبراهيم. (١٩٩٨م)، "الوساطة المالية في الاقتصاد الإسلامي"، مجلة جامعة الملك عبدالعزيز: الاقتصاد الإسلامي، جدة: م. ١٠.
- الشافعي، محمد بن إدريس. (١٩٩٣م)، الأم، ط١، بيروت: دار الكتب العلمية.
- الشربيني، شمس الدين محمد الخطيب. (١٩٩٤م)، مغني المحتاج، ط١، دار الكتب العلمية.
- الشوکانی، محمد بن علي. (١٩٩٣م)، نيل الأوطار، تحقيق عصام الدين الصباطي، ط١، القاهرة: دار الحديث.
- صالح، محمد سعيد. (د. ت)، "بيع الاستجرار وتطبيقاته المعاصرة في المعاملات المصرفية"، حولية كلية الدراسات الإسلامية والعربية للبنات في الاسكندرية، م١، ع٣٥.
- صديقى، محمد نجاة الله. (١٩٩٨م)، "المصارف الإسلامية المبدأ والتصور والمستقبل"، مجلة جامعة الملك عبدالعزيز: الاقتصاد الإسلامي، جدة، م. ١٠، ص. ٤٣-٥٩.
- العبادي، عبد الله عبد الرحيم. (١٩٨٢م)، موقف الشريعة من المصارف الإسلامية المعاصرة، المكتبة العصرية.
- ابن عبد البر، النمرى الأندلسي. (١٩٩٣م)، الاستذكار لمذاهب فقهاء الأمصار، تحقيق عبد المعطي قلعي، ط١، مؤسسة الرسالة.
- العربي، محمد عبد الله. (١٩٧٢م)، "المعاملات المصرفية ورأي الإسلام فيها"، بحوث مؤتمرات مجمع البحوث الإسلامية بالأزهر، مطابع الدجوى.
- القرى، محمد علي. (٢٠٠٥م)، البنك الإسلامي بين فكر المؤسسين والواقع المعاصر، منتدى الفكر الإسلامي، جدة: مجمع الفقه الإسلامي.
- الدارقطني، علي بن عمر. (١٩٦٦م)، سنن الدارقطني، تحقيق عبدالله هاشم يمانى، القاهرة: دار المحاسن.
- الدردير، أبوالبركات أحمد. (د. ت)، الشرح الصغير على أقرب المسالك، دار المعارف.
- الدسوقي، محمد بن أحمد. (١٩٩٦م). حاشية الدسوقي، ط١، دار الكتب العلمية.
- الزحيلي، وهبة. (١٩٨٢م)، نظرية ضمان التعدي، دار الفكر.
- الزرقا، مصطفى أحمد. (١٩٩٨م)، المدخل الفقهي العام، دمشق: دار القلم.
- الزرقا، محمد أنس. (٢٠٢٢م)، "قاعدة اقتصادية لتمييز التمويل بالمعايير الشرعية التجارية عن التمويل الربوي"، مجلة جامعة الملك عبدالعزيز: الاقتصاد الإسلامي، م٣٥، ع١٤.
- الزيلعي، فخر الدين عثمان بن علي الحنفي. (١٣١٣هـ)، تبيان الحقائق، دار الكتب الإسلامية.
- السالوس، علي. (د. ت)، الكفالة في ضوء الكتاب والسنة والتطبيق المعاصر، مكتبة عين الجامعة.
- السهاني، عبدالجبار حمد عبيد. (٢٠١٩م)، "إدارة السيولة في المصارف الإسلامية"، مجلة الشريعة والقانون/ جامعة الإمارات العربية المتحدة، ع٧٨.
- السهاني، عبدالجبار حمد عبيد. (٢٠٠٣م)، "ملاحظات في فقه الصرففة الإسلامية"، مجلة جامعة الملك عبدالعزيز: الاقتصاد الإسلامي، جدة: م. ١٦، ع١.

Transliteration of Arabic References

- AAOIFI.** (2015), *al-Ma‘āyir al-shar‘īyah*, Riyadh: Dar almiman, al-Mi‘yār raqm (8).
- Ibn Abdālbr, al-Nimrī.** (1414 AH), *Alāstdhkār li-madhāhib fuqahā’ al-amṣār*, Ed. A. Qal‘ajī, Mu’assasat al-Risālah.
- Ibn Ghānim, M. Al-Baghdādī.** (Without date), Majmae Aldamanat, Ed. M. A. Seraj.
- Ibn Qayyim al-Jawzīyah.** (1973), *I‘lām al-muwaqqi‘īn*, Ed. T. A. Saed, Beirut: Dar Aljil.
- Ibn Qudāmah, al-Maqdīsī.** (1405 AH), *Al-Mughnī*, Beirut: Dār al-Fikr.
- Abu Dawud, S. (Without date)**, *Sunan Abi Dawud*, Ed. M. Muhyialdiyn, Beirut: Dar Alfikri.
- Abu Zid, M. (2000)**, *Tatwir Nizam Almudarabat fi Alsharieat al‘islamiati*, Cairo: The International Institute of Islamic Thought.
- Al-Ashqar, U. S. (Without date)**, *Aqd Alāstjrār: Suwaruhu - Ahkāmu - Taṭbīqātih*. <https://shorturl.at/cgEO1> Retrieve on March 15, 2024.
- Al-Abbādī, A. Abd al-Rahīm.** (1982), *Mawqif al-shari‘ah min al-maṣārif al-Islāmīyah al-mu‘āṣirah*, al-Maktabah al-‘Aṣrīyah.
- Al-Arabī, M. A. (1972)**, "Al-mu‘āmalāt al-maṣrīyah wa-ra‘y al-Islām fīhā", *Majma‘ al-Buhūth al-Islāmīyah bi-al-Azhar*, Cairo: matbaeat aldajwi.
- Al-Azīzī, M. (2008)**, *Mashrū‘ inshā’ Bank Islāmī lā yaqūmu ‘alā al-hiyal al-ribawīyah wa-al-mukhālafāt al-shar‘īyah*, Amman: al-Maṭābi‘ al-Ta‘awunīyah.

العزبي، محمد رامز. (٢٠٠٨م)، مشروع إنشاء بنك إسلامي، عمان: المطبع التعاوني.

عمر، محمد عبد الحليم. (١٩٨٧م)، "التفاصيل العملية لعقد المراقبة في النظام المصرف الإسلامي"، الاستثمار في البنوك الإسلامية: الجوانب التطبيقية، والقضايا والمشكلات، البنك الإسلامي للتنمية/ عمان ٢٥ - ٢٢ شوال ١٤٠٧هـ

الكساني، علاء الدين. (١٩٨٢م)، *بدائع الصنائع*, ط٣، بيروت: دار الكتاب العربي.

ناصر، الغريب. (١٩٩٦م)، *أصول المصرفية الإسلامية*، القاهرة: أبواللو للطباعة والنشر.

النجار، أحمد. (١٩٨٤م)، *بنوك بلا فوائد*, جدة: الدار السعودية.

مجمع الفقه الإسلامي الدولي، قرار رقم: ٤٠، ٥/٢، (٥/٣).

مجمع الفقه الإسلامي الدولي، قرار رقم: ١٧٩ (٥/١٩).

مجمع الفقه الإسلامي الدولي، قرار رقم: ١٢ (٢/١٢).

مجمع الفقه الإسلامي الدولي، قرار رقم: ٣٠ (٤/٥).

المرغياني، أبوالحسن علي بن أبي بكر. (د. ت)، *الهدایة* شرح بداية المبتدى، المكتبة الإسلامية.

المصري، رفيق يونس. (١٩٩٨م)، "ماهية المصرف الإسلامي"، مجلة جامعة الملك عبد العزيز: الاقتصاد الإسلامي، جدة، م ١٠.

هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية. (٢٠١٥م)، *المعايير الشرعية*، الرياض:

دار الميمان للنشر والتوزيع.

- Al-Qurá, M. (2005 AD),** al-Bank al-Islámí bayna fík al-mu'assisín wa-al-wáqí' al-mu'ásir, Jeddah: Muntadá al-Fík al-Islámí, Majma' al-fíqh al-Islámí.
- Al-Sabhany, A. H. O. (2019),** "Liquidity Management in Islamic Banks", Journal of Shari'a and Law, UAE University, No. 78.
- Al-Sabhany, A. H. O. (2003).** "Notes on Jurisprudence of the Islamic Banking", Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics, Jeddah, Vol. 16, No. 1.
- Al-Sálús, A. (Without date),** Al-kafalah fí daw' al-Kitáb wa-al-sunnah wa-al-taṭbíq al-mu'ásir, Maktabat 'Ayn al-Jámi'ah.
- Al-Shafi'i, Muhammad ibn Idrís. (1993),** Al-umm, Ed. Mahmúd mítiy, Beirut: Dár al-Kutub al-'Ilmíyah.
- Al-Shawkáni, M. ibn Alī. (1993),** Nayl al-awtár, Ed. 'Isám al-Dín al-Şabábi, Cairo: Dár al-hadíth.
- Al-Shirbíni, Shams al-Dín M. (1994),** Mughní al-muhtáj, Beirut: Dár al-Kutub al-'Ilmíyah.
- Al-Swailim, S. I. (1998),** "Financial Intermediation in an Islamic Economy", Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics, Jeddah: Vol. 10.
- Al-Tijáni, A. A. (1424 AH),** "dámán almádárb li-ra's al-mál fí al-Wadá'i' al-másrifíyah", Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics, Jeddah, Vol. 16, No. 1.
- Al-Tirmidhí, Abú 'Isá M. (Without date),** Sunan al-Tirmidhí, Ed. M. Fu'ád 'Abd al-Baqí, Beirut: Dár Ihyá' al-Turáth al-'Arabi.
- Al-Zarqá, Muştafá Ahmád. (1988),** Al-Madkhal al-fíqhí al-'ámm, Damascus: Dár al-Qalam.
- Al-Ba'ali,, A. (1990),** Asasiaat almasrifiat al'iislamiati, Cairo: Maktabat wahbat.
- Al-Bayhaqí, Abú Bakr A. (1414 AH),** Sunan al-Bayhaqí al-Kubrá, Ed. M. 'Abd al-Qádir 'Atā, Makkah: Dár al-Báz.
- Al-Bukhári, Ismá'il Aljaefi. (1407AH),** Şahih al-Bukhári, Ed. Muştafá al-Bughá, Damascus: Dar Ibn Kathír.
- Al-Dáraqútñí, 'Alī ibn 'Umar. (1966),** Sunan al-Dáraqútñí, Ed. A. Y. Al-Madaní. Cairo: Dár al-Mahásin.
- Al-Dardír, Abū al-Barakát. (Without date),** Al-sharh Al-Şaghír, Ed. M. K. Waṣfi, Cairo: Dár al-Ma'ārif.
- Al-Dasúqí, M. ibn 'Arafah. (1996),** Hâshiyat al-Dasúqí 'alá al-sharh al-kabír, Beirut: Dár al-Kutub al-'Ilmíyah.
- Al-Kásáni, 'Alá' al-Dín. (1982),** Badá'i' al-şaná'i' fí tartíb al-shará'i', Beirut: Dár al-Kitáb al-Arabi.
- Al-Khafif, Alī. (1971),** Al-dámán fí al-fíqh al-Islámí, Cairo: Ma'had al-Buhúth.
- AL-Masri, R. Y. (1998),** The Nature of an Islamic Bank. Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics, Jeddah: Vol. 10.
- Al-Mrghyáni, Abú al-Hasan. (Without date),** Al-Hidáyah sharh bidáyat Al-Mubtadí, al-Maktabah al-Islámíyah.
- Al-Najjár, Ahmád. (1404 AH),** Bunük bi-lá fawá'id, Jeddah, al-Dár al-Sa'udíyah.
- Al-Qarah Dághí, A. Bay' al-astjrár.**
<https://shorturl.at/hLUZ9> Retrieve on March 15, 2024.
- Al-Qarah Dághí, A. (2011),** "Istithmár al-Waqf", al-Majallah al-'Ilmíyah lil-Majlis al-Ūrubbí lil-Iftá' wa-al-Buhúth. Dbln : No. 18.
- Al-Qarađawí, Y. (1987),** Bay' al-murábahah ll'mr bi-al-shirá' Cairo: Maktabat Wahbah.

- Siddiqi, M. N. (1998)**, "Islamic Banks: Concept Precept and Prospect", Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics, Jeddah, Vol. 10.
- Umar, M. A. (1407 AH)**, Al-tafāṣīl al-‘amalīyah li-‘aqd al-murābahah fī al-niżām al-maşrifī al-Islāmī, al-istithmār fī al-bunūk al-Islāmīyah: al-jawānib al-taṭbīqīyah, wa-al-qadāyā wa-al-mushkilāt", Amman 22-25 Shawwāl.
- Nāṣir, al-Gharīb. (1996)**, Uṣūl al-maşrifīyah al-Islāmīyah wa-qadāyā al-tashghīl, Cairo: Abūllū lil-Ṭibā‘ah wa-al-Nashr.
- Majma‘ al-fiqh al-Islāmī al-dawlī**, qarār raqm: 40, 41 (2/5, 3/5).
- Majma‘ al-fiqh al-Islāmī al-dawlī**, qarār raqm: 179 (19/5).
- Majma‘ al-fiqh al-Islāmī al-dawlī**, qarār raqm: 12 (2/12).
- Majma‘ al-fiqh al-Islāmī al-dawlī**, qarār raqm: 30 (4/5).
- Majma‘ al-fiqhī al-Islāmī bi-Rābiṭat al-‘ālam al-Islāmī**, al-dawrah 17, Makkah al-Mukarramah: 19-23/10/1424AH.
- Al-Zarqā, M. Anas. (2022)**, "Qā‘idat iqtisādīyah ltmyyz al-tamwīl bālmdāynāt al-shar‘īyah al-Tijārīyah ‘an al-tamwīl al-ribāwī", Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics, Jeddah, Vol. 35, No. 1.
- Al-Zuhaylī, Wahbah. (1982)**, Naṣarīyat ḥamān al-ta‘addī, Damascus: Dār al-Fikr.
- Al-Zayla‘ī, Fakhr al-Dīn ‘Uthmān. (1313 AH)**, Tabyīn al-ḥaqā‘iq sharḥ Kanz al-daqā‘iq, Cairo: Dār al-Kutub al-Islāmī.
- Hammūd, S. H. (1976)**, Taṭwīr al-A‘māl al-maşrifīyah. Ammān: Maktabat al-Aqsā.
- Hasānayn, F. A. (2022)**, "al-ribḥ mafhūmuhu wa-ḍawābituhu fī al-tamwīl bālmdāynāt al-shar‘īyah al-Tijārīyah", Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics, Jeddah, Vol. 35, No. 1.
- Haydar, Ali. (1991)**, Durar al-ḥukkām sharḥ Majallat al-aḥkām, Ed. F. al-Ḥusaynī, Beirut: Dār al-Jīl.
- Ṣāliḥ, M. S. (Without date)**, Bay‘ al-āstjrār wa-taṭbīqātuhu al-mu‘āṣirah, Hawlīyat Kullīyat al-Dirāsāt al-Islāmīyah wa-al-‘Arabīyah lil-Banāt fī al-Iskandarīyah, Vol. 1, No. 35.

Theoretical Trends of Islamic Banking: A Critical Reading

Abduljabbar Hamad Obaid Al-Sabhan

*Professor, Faculty of Al-Shari‘ah and Islamic Studies
Yarmouk University- Jordan*

Abstract: Moving away from usurious lending, in which the borrower bears the risk of the loan, to *almudaraba* and participation, in which the two parties to the contract share its profits and losses, was the title of the emerging Islamic banking, where its project and its contracting system were prepared through individual initiatives. However, as soon as Islamic banks were established, professional considerations began to dominate the leadership of banking practice, specifically in the field of risk management. It led to a decisive transformation that would bring Islamic banks back into the Indebtedness system but through financing sales. Just as this transformation had its supporters, it also had opponents who saw in it a departure from the established theoretical path. The matter was decided in the fatwa institutions in favor of the new transformation, as they noted that the Murabaha sale to the person ordering the purchase provides the requested level of security for the Islamic banks, but the matter did not stop there, as some banks quickly prepared a contractual system that allows them to afford liquidity for customers, as traditional banks do. This paper aims to monitor the main trends in thought parallel to banking practice and to estimate the doctrinal frameworks and mechanisms by which funds are supplied to Islamic banks from the audience of financiers, and the frameworks and mechanisms by which these funds are invested with the relevant parties. Its approach to this is the critical extrapolation of jurisprudential consideration evolution and banking thought regarding banking practice over half a century. The research proposes a theoretical review that could establish new corrective paths.

Keywords: Islamic banking, *al-mudārabah*, financial intermediation, financing sales

JEL CLASSIFICATION: G21, G29, K12

KAUJIE CLASSIFICATION: C2, H13, I11

عبدالجبار حمد عبيد السبهاني: من مواليد حديثة، الأنبار، العراق، ١٩٥٧م، دخل كلية الإدارة والاقتصاد/ جامعة بغداد عام ١٩٧٤م وتخرج من قسم الاقتصاد فيها عام ١٩٧٨م. نال الماجستير من قسمه عام ١٩٨٥م بعد إجازة رسالته الموسومة: "الاستخلاف والتركيب الاجتماعي في الإسلام"، ونُسب للتدريس فيه. التحق ببرنامج الدكتوراه في قسمه أيضاً ونالها بعد إجازة أطروحته الموسومة: "الأسعار وتخصيص الموارد في الإسلام"، واستمر بالعمل في القسم ذاته حتى نهاية عام ١٩٩٥م. يعمل حالياً في قسم الاقتصاد والمصارف الإسلامية/ كلية الشريعة والدراسات الإسلامية/ جامعة اليرموك في الأردن. نشر العديد من البحوث العلمية والمقالات المتخصصة، ساهم في برامج الدراسات العليا إعداداً وإشرافاً وتدريساً. حَكَمَ مجلات علمية متخصصة. شارك في ندوات ومؤتمرات علمية ذات صلة بموضوعات الاقتصاد والتمويل الإسلامي. لاحظ حاجة التخصص في مرحلة الدراسة الأولية (البكالوريوس) إلى كتب تدريسية منهجية؛ فألف لهذا الغرض: *الوجيز في مبادئ الاقتصاد الإسلامي*/ *الوجيز في المصارف الإسلامية*/ *الوجيز في الفكر الاقتصادي الوضعي والإسلامي*/ *الوجيز في التمويل والاستثمار وضعياً وإسلامياً*/ *الوجيز في اقتصاديات الزكاة والوقف*/ *مدخل إسلامي إلى النظرية الاقتصادية الكلية*/ *مدخل إسلامي إلى النظرية الاقتصادية الجزئية*. حررت هذه الخلاصة في ٢٣/٢/٢٠٢٤م. البريد الإلكتروني: sabhaniy@gmail.com. <http://al-sabhan.com>

مصطلح التسويق في التراث الفقهي الإسلامي وأثره في ضبط مشروعية الممارسات التسويقية

مايا نجيب عمّار

محاضرة، قسم المصادر الإسلامية، كلية الشريعة

الجامعة الأردنية - عمان - المملكة الأردنية الهاشمية

إسلام : ٢٣ / ٠٨ / ٢٠٢٣؛ مراجعة: ١١ / ٠٢ / ٢٠٢٤؛ قبول: ٣ / ٠٣ / ٢٠٢٤

المستخلص. تتجه الدراسات التي تبحث في موضوع التسويق من منظور إسلامي، والتي عادةً ما تُعنون بمركبات لفظيةٍ تضيفُ مصطلحَ التسويقِ إلى الإسلام أو تضifieه إلى ضوابطِ وأحكامِ الفقهِ الإسلامي، تتجه إلى البحث في جدلية وجودِ تسويقٍ إسلاميٍ باعتباره فرعاً علمياً مستقلاً عن التسويق التقليدي، له أنسُنه ومبادئه ومفهومه الخاص، أو في ماهيةِ التسويقِ الإسلامي من حيث إنَّه: إِنْزَالٌ لِأَحْكَامِ الشَّرْعِيَّةِ عَلَى مَوْضِعَاتٍ وَمَبَاحِثِ التسويق التقليدي، أو تقديم وجهة نظرِ الإسلام فيما يتعلق بعلومِ التسويقِ المعاصرِ ومباحثِه. وأيًّا ما كان الرأيُ الذي يقتضي به أحدنا والتوجُّهُ الذي يميلُ إليه، فإنَّ هذه الدراسة لم تأتِ للبحث في أيِّ الآراءِ أجدرُ بالتأييد، وإنما جاءتُ لتبيَّن أنَّ الأدبياتِ السابقةَ التي استطاعت الوقوفَ علَيْها في موضوعِ التسويقِ من منظورِ إسلاميٍ تفتقر إلى أداةٍ بحثيَّةٍ مهمةٍ، وهي استقراءُ مصطلحِ التسويقِ في التراثِ الفقهيِ الإسلامي، وما يحمله المصطلح من دلالاتٍ لفظيَّةٍ وسياسيَّةٍ تؤثُّر في تأطيرِ كثيِّرٍ من المفاهيم، وتؤثُّر في استنباطِ الضوابطِ الشرعيةِ للممارساتِ التسويقيةِ، بل وأرى من وجاهةِ نظري أنَّ غيابَ هذه الأداة؛ جعلَتْ مَنْ كَتَبَ في موضوعاتِ التسويقِ من منظورِ إسلاميٍ يطرحُ البعدَ الأخلاقيَ للممارساتِ التسويقيةِ الذي لا يختلفُ عليه باحثان المتمثلَ في أنَّ العمليَّةَ التسويقيةَ يجبُ أن تُبنى على الصدقِ والأمانةِ، وتخلو من الغشِ والخداعِ، وما إلى ذلك من أحكامٍ معروفةٍ بالضرورةِ، أو جعلته يضيِّعُ التسويق بالضوابطِ العامةِ للبيوعِ والمعاملاتِ الماليةِ، مع أنَّ البيعَ عمليَّةٌ تبادلٌ، والتسويقُ عمليَّةٌ وساطةٌ غايتها التوصلُ إلى صفةٍ بيعٍ عادلٍ، وهذا ما يجعلُ للتسويقِ ضوابطَه التي تتناسبُ مع الممارساتِ والأنشطةِ التي يتطلَّبُها. اعتمدَ منهجيَّةُ البحثِ على استقراءِ المادةِ العلميَّةِ من المراجعِ المعتمدةِ في اللغةِ، والتراثِ الفقهيِ الإسلاميِ، وكُتُبِ الفكرِ التسويقيِ المعاصرِ، وتحليلِ دلالةِ المصطلحِ في تلكِ الحقولِ العلميَّةِ، ونتجَ عن ذلكَ بيانِ مدىِّ أثرِ فروقِ الدلالةِ في الحقولِ العلميَّةِ المختلفةِ على ضبطِ مشروعيةِ الممارساتِ التسويقيةِ، هدفتُ الدراسةُ إلى تحريرِ دلالةِ مصطلحِ التسويقِ في الحقولِ العلميَّةِ الثلاثِ، وظهرتُ أهميَّةُ ذلكِ في الوقوفِ على سببِ الإشكالِ الذي وقعَ فيه بعضُ الذين كتبُوا في التسويقِ من منظورِ إسلاميٍ من اعتبارِ ضوابطِ وأحكامِ البيعِ هي ذاتُها ضوابطُ وأحكامُ التسويقِ، وقد خلصتُ الدراسةُ إلى بيانِ أثرِ الدلالةِ السياسِيَّةِ لمصطلحِ التسويقِ في النصوصِ الشرعيةِ على تأطيرِ المفاهيمِ الرئيسيةِ للتسويقِ، وأثرها في الوقوفِ على الضوابطِ الشرعيةِ لعناصرِ المزيجِ التسويقيِّ، التي بالقياسِ عليها نستطيعُ الحكمَ على شرعيةِ الممارساتِ التسويقيةِ من عدمِها.

الكلمات الدالة: التسويقُ الإسلاميُّ، التسويقُ من منظورِ إسلاميٍّ، دلالةُ مصطلحِ التسويقِ، الضوابطُ الشرعيةُ للمزجِ التسويقيِّ، الضوابطُ الشرعيةُ للممارساتِ التسويقيةِ.

تصنيف JEL: M30, M31, M37;

تصنيف KAUJIE: C59, P1, Q73, O5, O1

المقدمة.

إنّ الطرح الذي يقدم موضوعات التسويق من منظور إسلامي على أنها الممارسات التسويقية ذات البعد الأخلاقي المبنية على الصدق والأمانة، الحالياً من الغش والخداع، أو الطرح الذي جعل ضوابط التسويق الإسلامي هي ذات الضوابط العامة للبيع والمعاملات المالية الإسلامية، أو اللبس الذي يلمسه الباحث عند التعاطي مع مصطلح التسويق من اعتبار البيع جزءاً من عملية التسويق أو العكس، والخلطُ الحاصلُ عند استخدام مصطلح التسويق للتعبير عن عنصر الترويج، وعن الأنشطة الدعائية، كلُّ هذا وغيرها، كان سبباً داعياً لتأطير المفاهيم الرئيسية للتسويق من خلال النصوص الشرعية والتراث الفقهي الإسلامي، وبيان أثر الدلالة السياقية لمصطلح التسويق في النصوص على مفهوم التسويق وأهميته، وغايتها والهدف منه، ومتطلباته وسببه والأحكام الشرعية التي تعتريه، واستنتاج ضوابط شرعية لعناصر المزيج التسويقي، نستطيع بالاستفاداة منها الحكم على شرعية الممارسات التسويقية.

أهمية الدراسة:

تكمّن أهميّة البحث في أنّ الوقوف على معنى مصطلح التسويق ومفهومه واستخداماته السياقية، ينتج عنه بيان وجه دلالته على الأحكام الشرعية ومقتضيات ضبطه للمقاصد الشرعية، وما لذلك من أثر في بيان دلالات المصطلح واستخداماته على استنباط الأحكام الشرعية للممارسات التسويقية.

أهداف الدراسة:

١. بيان دلالة مصطلح التسويق في معاجم اللغة العربية.
٢. إظهار دلالة مصطلح التسويق في الفقه الإسلامي.

منهجية الدراسة:

يعتمد البحث على استقراء المادة العلمية من مراجع المعاجم اللغوية المعتمدة، والتراث الفقهي الإسلامي، وكُتب الفكر التسويقي المعاصر. المنهج التحليلي القائم على تحليل دلالة المصطلح في الحقول العلمية واستنتاج مدى أثر فروق

٢. توضيح الدلالة الاصطلاحية للتسويق في الفِكر التسويقي المعاصر

٤. استنتاج الضوابط الشرعية للممارسات التسويقية.

إشكالية البحث:

إن الاختلاف في دلالة مصطلح التسويق بين الفكر التسويقي المعاصر والتراث الفقهي الإسلامي؛ ينبع عنه اختلاف في الأحكام والضوابط الفقهية. وتفترض الدراسة أن تحرير مفهوم التسويق ذو أثر في بيان الأحكام الشرعية للممارسات التسويقية، وعليه، يمكن صياغة مشكلة البحث في السؤال الآتي:

هل تَتَبَعُ مصطلح التسويق دلالاته السياقية في الحقول العلمية الثلاث - اللغة، والتراث الفقهي الإسلامي، والفكر التسويقي المعاصر- له أثر في تحرير مفهوم التسويق وبيان دلالات المصطلح واستخداماته في استنباط الأحكام الشرعية للممارسات التسويقية؟

وستجيب الدراسة عن الأسئلة الفرعية الآتية:
١- ما دلالة مصطلح التسويق في معاجم اللغة العربية؟

٢- ما دلالة مصطلح التسويق في الفقه الإسلامي؟
٣- ما الدلالة الاصطلاحية للتسويق في الفكر التسويقي المعاصر؟

٤- ما أثر دلالة المصطلح على استنباط الضوابط الشرعية للممارسات التسويقية؟

تناولت الدراسة البحث في مفهوم وماهية التسويق والاقتصاد، ثم تعرّضت للضوابط الشرعية للمزيج التسويقي، وهي كغيرها من الدراسات السابقة التي اعتبرت المنحى الأخلاقيًّا مثل التحلّي بالصدق والأمانة والبعد عن التدليس وغيرها من الأحكام العامة ضوابطًا للممارسات التسويقية، واعتبرت الأحكام الشرعية للبيع هي ذاتها ضوابط المزيج التسويقي، وهذا خلطٌ بين معاملتين يحتاج إلى تحرير وتجريد المفاهيم لبيان متعارفاتها.

خطة الدراسة:

تضمنت خطة البحث المحاور الآتية: جاءت الفقرة الأولى لتقدم مدخلاً موجزاً عن الفرق بين تاريخ ممارسة التسويق وتاريخ الفكر التسويقي، بينما تناولت الفقرة الثانية دلالة مصطلح التسويق في معاجم اللغة العربية، ثم جاءت الفقرة الثالثة لتوضّح الدلالة الاصطلاحية للتّسويق في الفكر التسويقي المعاصر، أما الفقرة الرابعة فجاءت لتبيّن دلالة مصطلح التسويق في الفقه الإسلامي، واختتمت الدراسة بالفقرة الخامسة التي أبرزت أثر دلالة الألفاظ في استنتاج الضوابط الشرعية للممارسات التسويقية، ثم خاتمة بأهم النتائج والتوصيات.

١- مدخل إلى الفرق بين تاريخ ممارسة التسويق وتاريخ الفكر التسويقي.

تختلف ممارسة الأنشطة التسويقية عن تاريخ ظهور الفكر التسويقي. فبينما عُرِفت الممارسات التسويقية منذ آلاف السنين، بدأ ظهور الفكر التسويقي في أواخر القرن التاسع عشر، وظهرت دراسة تاريخ التسويق كحقلٍ أكاديميٍّ في أوائل القرن العشرين (Brian and Shaw, 2002).

الطائي والصميدعي ، ٢٠٠٧م).

الدلالة في الحقول العلمية المختلفة على ضبط مشروعية الممارسات التسويقية.

الدراسات السابقة:

تناولت العديد من الدراسات البحث في موضوع التسويق من منظور إسلامي ، من حيث أحكام التسويق الإسلامي، ضوابط التسويق الإسلامي، أخلاقيات التسويق الإسلامي، ومبادئ التسويق الإسلامي. لكنَّ الباحثة لم تجد أيًّا منها تنبئ إلى أنَّ فرق دلالة المصطلح بين الفقه الإسلامي والفكر التسويقي المعاصر هو السبب في الخلط بين أحكام البيع وضوابطه وأحكام التسويق وضوابطه، وهو السبب في الطرح العام لأخلاقيات التسويق الإسلامي، ويمكن عرض بعض الدراسات الآتية من حيث أوثقها صلةً بموضوع الدراسة:

فرقش، نوال، الضوابط الشرعية للمزيج التسويقي الإسلامي، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، المجلد ١١، العدد (٣) العدد الاقتصادي، جامعة زيان عاشور، ٢٠١٧-٢٠١٠، ص ٤٩-٥٨.

تناولت الدراسة مفهوم التسويق وأهميته، ومفهوم التسويق الإسلامي، وضوابط النشاط التسويقي في الإسلام، إلا أنها لم تتطرق إلى تحرير مفهوم التسويق في التراث الفقهي الإسلامي، وبيان دلالات المصطلح واستخداماته، وما لذلك من الأثر في التَّفْرِيق بين البيع والتسويق، واعتبرت الدراسة أنَّ أحكام البيع هي ضوابط الممارسات التسويقية وهذا الخلطُ بين معاملة البيع والتسويق سببه عدم انضباط مفهوم التسويق في الفكر التسويقي المعاصر، وعدم تحرير مفهوم التسويق في التراث الفقهي الإسلامي لدى الباحث. عابد، منيرة، ضوابط المزيج التسويقي في الاقتصاد الإسلامي، مجلة الشريعة والاقتصاد، المجلد ٧، العدد (٢)، ١٩٣-٢٠١٨.

واستخداماته على استنباط الأحكام الشرعية للمارسات التسويقية.

- ٢ دلالة مصطلح التسويق في معاجم اللغة العربية

١.٢ جذر المصطلح:

التسويق: من الجَنْدِر (سوق) وساق يُسوق، سوقاً وسياقاً وسواقةً وسياقاً، فهو سائق، والمفعول مسُوق (جبل، ٢٠١٠م) السين والواو والكاف أصل واحد، وهو حَدُّو السَّيِّء (ابن فارس، ١٩٧٩م)، وحَدَا يَحْدُو حَدُّوا، أي تَبَعَ شيئاً، ومنه حَدَا اللَّيلَ النهار، أي تَبَعَه (ابن عباد، ١٩٩٤م).

يقال: ساقه يسوقه سوقاً، ضد قاده بمعنى حثه على السير من خلفه وتبعه (رينهارت بيتر، ١٩٧٩م)، ومنه ما ورد في صفة مشيه صلى الله عليه وسلم: كان "يسوق" أصحابه، أي يُقدمهم أمامه ويمشي خلفهم تواضعاً ولا يدع أحداً يمشي خلفه (السيوطى، ٩١١هـ)، قوله تعالى: ﴿وَسَيِّقَ الَّذِينَ اتَّقَوْا رَبَّهُمْ إِلَى الْجَنَّةِ زُمَّرًا﴾ [الزمر: ٧٣].

وتأتي بمعنى الدفع، ومنه قوله تعالى: ﴿أَوْلَمْ يَرَوْا أَنَّا نَسُوقُ الْمَاءَ إِلَى الْأَرْضِ الْجُرْزِ﴾ [السجدة: ٢٧]، والسوق للإنسان وغيره إنما سُميَت ساقاً لأن الماشي ينساق علماً، وفي التنزيل ﴿فَطَفِقَ مَسْحَا بِالسُّوقِ وَالْأَعْنَاقِ﴾ [ص: ٣٣] ، ﴿فَاسْتَوَى عَلَى سُوقِه﴾ [الفتح: ٢٩] ، والسوق جمع ساق، والسوق تدفع القدم إلى الأمام، وتدفع جسم الشجرة إلى أعلى رفعاً ونمداً (جبل، ٢٠١٠م؛ مصطفى وأخرون، ١٤٠٠هـ).

٢.٢ استلاقات المصطلح.

الأسواق: من السوق، وهي لفظٌ مفردٌ مشتقٌ من سوق، وهي تُذكر وتؤتَّث، والجمع أسواق (ابن فارس، ١٩٧٩م)، ومنه قوله تعالى: ﴿وَقَالُوا مَالِ هَذَا الرَّسُولِ يَأْكُلُ الْطَّعَامَ وَيَمْشِي في آ

كانت بداية الدراسات التاريخية للفكر التسويقي دراساتٍ وصفيةً تقوم على تدوين الممارسات الواقعية للتسويق، مؤرخين بذلك تطورات النشاط التسويقي؛ استجابةً لمتطلبات كل مرحلة، ثم طور أكاديميو التسويق نظريات تسويقيةً بناتها الممارسون (Brian and Shaw, 2002).

ظهر مصطلح "التسويق" لأول مرة في القرن السادس عشر، مشيراً إلى عملية البيع والشراء (Gunawardane, 2020)، ولأن النشاط التسويقي كان موجوداً منذ القديم؛ فإن الاستخدام الأصلي لمصطلح التسويق يُعد مجرد إطلاق اسم جديد على ممارسة قديمة (Bartels, 1976)، ورغم تطور المصطلح وتوسيعه وشموله، إلا أن الفكرة الأساسية للتسويق وهي التداول أو التبادل ظلت كما هي، فمن عصور المقايدية، انتقالاً إلى عملية البيع والشراء، إلى كون التسويق جزءاً مهماً من أي نظام اقتصادي، يبقى الهدف من كل الممارسات - التي أصبحت جزءاً لا يتجزأ عن مفهوم التسويق- تنفيذ عملية المبادلة لتحقيق المزيد من المكاسب، أو ببساطة أكثر، فإن تطور مفهوم التسويق يُوصِّفُ انتقال المفهوم من صورة بسيطة للتداول إلى آلية تداول أكثر تعقيداً (Brian and Shaw, 2002).

أما في اللغة العربية، فالتسويق مصطلح أصيل بجدره واستراقاته ودلائله المستخدمة في كتب الفقه الإسلامي، وتكمِّن أهمية البحث في أصل المصطلح ودلائله اللغوية والشرعية في أن الوقوف على معنى المصطلح ومفهومه واستخداماته السياقية ينتج عنه بيان وجه دلالته على الأحكام الشرعية، ومقتضياته ضبطه للمقاصد الشرعية، وهذا ما تبيَّن بعد البحث في مصطلح التسويق في اللغة والتراجم الفقهي الإسلامية وما لذلك من أثرٍ في بيان دلالات المصطلح

٣- الدلالة الاصطلاحية للتسويق في الفكر التسويقي المعاصر.

يُعد "التسويق" (Marketing) مصطلحاً حديثاً النشأة^١ (الكميم و عباس، ٢٠١١م) ذات استخداماتٍ واسعةٍ وتعريفاتٍ عديدةٍ تطورت بتطور النشاط التسويقي على مر السنوات الماضية، ولأسبابٍ عدّة بعضها يتعلّق بطبعية التسويق باعتباره نشاطاً فعالاً ومُتغيّراً يؤثّر ويتأثّر بمجموعةٍ من العوامل الداخليّة والخارجية لم يلقَ أيٌ من التعريفات المصوّغة من الجهات المختلفة إجمالاً من أصحاب التخصص (الطائي والصميدعي، ٢٠٠٧م؛ عز الدين، ٢٠١٦م) مع اتفاقهم على اعتبار مصطلح التسويق دالاً على كافة الأنشطة التي تسهل عملية التبادل. ورغم التباين في تعريف مصطلح التسويق؛ إلا أن ذلك يُعزى إلى التطور الذي طال هذا العلم، والمراحل التي مرّ بها النشاط التسويقي. الذي انعكس على تطور مفهوم التسويق، قسم المختصون هذا التطور إلى مراحل وعنونوا له بمراحل التطور التاريخي لمفهوم التسويق وهي:- (Armstrong, 2006؛ Kotler and Keller 2018).

الأولى: مرحلة المفهوم الإنتاجي، ركزت هذه المرحلة على الكم حيث كان الطلب على السلع أكثر من العرض لأن الإنتاج كان قليلاً

الثانية: مرحلة جودة المنتج، في هذه المرحلة زادت المنافسة وزاد الاهتمام بجودة المنتج وتحسينه لتلبية احتياجات العملاء.

للسوق)، وتعني "موقع البيعات" (البروي، ٢٠٠١م)، وسمى السوق سوقاً؛ لأنّ الأشياء تُسوق إليه ومنه.(ابن عباد ، ١٩٩٤م) فالأسواق؛ حيّز مكاني يقصد طرقاً عمليّة المبادلة، تجلب إليه الغروض والأشياء على اختلاف أنواعها لعرضها والترغيب فيها والبحث عن طلابها.

والتسويق مصدر سوق يسوق، تسويقاً، فهو مسوق، والمفعول مسوق (المتعدي) على وزن " فعل يفعل تفعيلاً" ، وأفعال هذا المصدر لا تكون إلا متعدية؛ والتّعديّة إما للتّكثير وإما لغير التّكثير كالتحوّل والصّيرورة والتّوجّه والاختصار... الخ. (البيضاوي ١٤٢١، هـ).

دلالة التّعديّة للتّكثير كما في "سوق البضاعة": أي كثرة قصد الأسواق بالذّهاب لعرض البضاعة، «معنى طلب لها سوقاً». (عمر، ٢٠٠٨م) ودلالة التّعديّة من غير تكثير، تستخدم للدلالة على التّوجّه نحو جهة معينة كشرق زيد؛ أي قصد جهة الشرق (البيضاوي ١٤٢١، هـ)، وسوق أي قصد جهة السوق لعرض بضاعته وترويجه، ومنه سوق الشجر تسويقاً: صار ذا ساق؛ دلالة على التّحوّل والصّيرورة (الفيلوز ويعقوب، ٢٠٠٥م).

ونخلص مما سبق إلى أن لفظ التسويق يعني أنّ البائع يسير خلف السلعة أيّاماً وجد لها طالباً، ويكثر لأجل ذلك قصد الأسواق، فيدفع بالسلعة جهة السوق؛ ليحظى بفرصة اللقاء براغب فيها، قاصداً بذلك تداول المبيع والمبادلة عليه. هذا من حيث الدلالة اللغوية للمصطلح، أما الدلالة الاصطلاحية في الفكر التسويقي وفي التراث الفقهي الإسلامي فهي محور العنوان الآتي.

(١) يؤكد البروفيسور في علم التسويق روبرت كينغ وجيرون ميكاري "أن مفهوم التسويق لم يُعرف إلا في الخمسينيات حيث كان المفهوم السائد هو مفهوم البيع".

قبل لجنةٍ تضمُّ خمسةَ علماءٍ من الباحثين المتخصصين (السيد، ٢٠٠٣م).

عرَفتْ جمعيةُ التسويقِ الأمريكيةِ (AMA) التسويقَ بأنَّه: "نشاطٌ مؤسسيٌ يتضمنُ عملياتٍ خاصةً بإنشاءِ العروضِ التي لها قيمةٌ لدى الزبائنِ والعملاءِ والشركاءِ والمجتمعِ ككلٍ، والتواصلِ معهم وتوصيلِها لهم وتبادلِها معهم" (AMA n. d.)^(٣) ويُعدُّ هذا التعريفُ أحدَ تعريفِ صادر عن الجمعية إلى حين كتابة هذه الورقة.

٢.٣ دلالة التعريف:

يدلُّ التعريفُ على أنَّ النشاطَ التسويقيَ نشاطٌ مؤسسيٌ قائمٌ على عملٍ إداريٍ منظمٍ يتضمنُ عملياتٍ خاصةً بإنشاءِ العروضِ المتمثلة في إيجادِ عروضٍ جديدةٍ أو تطويرِ العروضِ الحالَّةِ بما يتناسبُ واحتياجاتِ الزبائنِ ورغباتِهم التي تحديدُها بحوثُ السوقِ، والاستغلالِ المشرِّف للأفكارِ الجديدةِ غيرِ التقليديَّةِ ووضعُها موضعَ التطبيقِ الفعليِّ في الممارساتِ التسويقيةِ (أبوجمعة، ٢٠٠٣م)، سواءً أكانت العروضُ (منتجٌ سلعةٌ أو خدمةٌ، أو فكرةً أو معلومةً أو خبرةً، ملكياتٍ أو مناسباتٍ... إلخ) (Kotler and Keller, 2006) مما له قيمةٌ لدى العملاءِ أو الزبائنِ أو المنظماتِ أو المجتمعاتِ، وهذا النشاطُ يختصُّ بعنصرِ السلعةِ أو المنتجِ (product)، ويُحدِّرُ التنبيةَ إلى أنَّ التعريفَ اعتبارٌ عمليةَ البيعِ جزءاً من عمليةِ التسويقِ بقوله: "وتبادلِها معهم" سواءً أكان مبادلةً سلعةً بنقديٍ أو سلعةً بسلعةٍ.

الثالثة: مرحلةُ المفهومِ البيعي، حيثُ أصبحَ العرض أكثرُ من الطلبِ ودعتُ الحاجةَ إلى تصريفِ السلعِ فكان التركيزُ على بيعِ المنتجاتِ المعروضة.

الرابعة: مرحلةُ ظهورِ المفهومِ التسويقيِ التي تركزَ على تحسينِ جودةِ الخدمةِ المقدمةِ للعملاءِ بعدِ البيعِ وأصبحَ المنتجُ يهتمُ بالمستهلكِ وحاجاتهِ ورغباتِهِ وبناءً على ذلك يقدمُ المنتجُ أو الخدمة.

الخامسة: مرحلةُ المفهومِ الاجتماعيِ هذهِ المرحلة تقومُ على التوفيقِ بين ثلاثةِ اعتباراتِ (رغباتِ المستهلكِ، عائدِ مناسبِ، المحافظةِ على المجتمعِ والبيئةِ) وتركتُ على فهمِ العواملِ التي تؤثرُ على سلوكِ العملاءِ في اتخاذِ قراراتِ الشراءِ.

السادسة: مرحلةُ التسويقِ الرقميِّ، التي تمثلتُ في استخدامِ التكنولوجياِ ووسائلِ التواصلِ الرقميِّ والتطبيقاتِ الذكيةِ،

١.٣ تعريفُ جمعيةِ التسويقِ الأمريكيةِ:
نشرَتْ هايدِي كوهينِ في (٢٠١١) اثنينَ وسبعينَ تعريفاً للتسويقِ (Cohen, 2011)، ولسنا بصددِ تقييمِ المزايا النسبيةِ لهذهِ التعريفاتِ، فتعريفُ جمعيةِ التسويقِ الأمريكيةِ (American Marketing Association)^(٢) الذي تصدرُ دليلَ التسويقِ العمليِ يُعدُّ من أكثرِ التعريفاتِ قبولًا من يكتبُ في ميدانِ التسويقِ باعتبارهِ صادرًا عن جهةٍ رسميةٍ ذاتِ ثقةٍ عاليةٍ لدى الأكاديميينِ، إذ تتم مراجعةُ تعريفاتِ جمعيةِ التسويقِ الأمريكيةِ والتي تُعرفُ اختصاراً بـ (AMA) لأبحاثِ التسويقِ، وإعادةً اعتمادِها وتعديلِها كلَّ ثلاثِ سنواتٍ من

المختلفةِ في جميعِ أنحاءِ العالمِ من خلالِ نشرِ العديدِ من الكتبِ والمجلاتِ مثل: مجلةِ التسويقِ ومجلةِ بحوثِ التسويقِ ومجلةِ السياسةِ العامةِ والتسويقِ الدوليِّ ومجلةِ أخبارِ التسويقِ.

www.meemapps.com
(٣) تمت الموافقةُ على هذا التعريفِ في ٢٠١٧

(٢) هي جمعيةٌ مهنيةٌ تأسستَ عامَ ١٩٣٧ م من قبلِ أخصائيِ التسويقِ والأكاديميينِ المتخصصينِ في التسويقِ، وتعدُّ واحدةً من أكثرِ الجمعياتِ احتراماً وموثوقيةً في العالمِ وبفارقِ عددِ أعضائها ٣٠,٠٠٠ عضوٍ يعملونَ ويشاركونَ المعرفةَ في مجالاتِ التسويقِ

وتسليمها إلى الأطراف الذين يرغبون المبادلة عليها في الوقت والمكان المناسب.

واستخدم التعريف لفظ التبادل (exchanging) للتعبير عن المنتج (product) والسعر (price)، ويعني نشاط التبادل القيام بإعطاء شيء له قيمة مقابل الحصول على شيء له قيمة للطرف الآخر (السيد، ٢٠٠٣م)، لذلك يعبر عنه بالمتاجرة بالقيم (Trading of values)، (الطائي والصميدعي، ٢٠٠٧م) وتعتبر عملية التبادل (exchanging) جوهر عملية التسويق، والشيء الذي يُعدُّ موضع التبادل يمكن أن يأخذ أشكالاً عدَّة، وليس مقصوراً على السلع المادية كما أنه ليس من الضروري أن يكون الشيء الذي يؤخذ في المقابل نقوداً، كل ما هو مطلوب، مبادلة شيء له قيمة لدى أحد طرفِ المبادلة بشيء آخر له قيمة لدى طرفِ المقابل (السيد، ٢٠٠٣م).

وحرى بالاستحضار أن المنتج في المزيج التسويقي يشمل كلَّ ما يقدَّم مقابل عَوْض سواءً أكان منتجًا ملموسًا كالسيارة أو الكتاب، أو منتجًا غير ملموس كالخدمات المصرفية والاستشارات العلمية، وخدمات الدعم النفسي والإرشاد الوظيفي وغيرها.

وبناءً على ما سبق يمكن ملاحظة الأمور التالية:

أولاً: في الفكر التسويقي المعاصر يعتبر التبادل (exchanging) جزءاً من عملية التسويق، وهذا في الحقيقة غير دقيق، فالممارسات التسويقية هي أنشطة وساطة هدفها الجمع بين طرفِ عملية التبادل لإتمام البيع، والتكييف الفقهي لهذه الصورة أنه إذا كان الشخص أو الشركة الموكلاً بالتسويق مفوضاً بعملية البيع فهو وكيلٌ عن البائع، وبذلك يكون قد جمع بين التسويق والوكالة بالبيع، وأحكام البيع وضوابطه تختلف عن أحكام وضوابط التسويق.

ثم تُوازن المؤسسة بين وسائل التسويق القائمة على التكلفة والمنافسة والقيمة المقدمة للزبائن لتحديد سعر المنتج (price)، وتقرُّ في النهاية كيفية تقديم المنتج، عن طريق تحديد مكان توزيع المنتج (place)، بهدف جعله مُتاحاً بصورة سهلة ومريحة، ثم تعمل المؤسسة على نقل معلومات المنتج إلى الجمهور بوسائل مختلفة من إعلانات وعلاقات عامة (promotion). (كوتلر، ٢٠١٨م).

٣.٣ المزيج التسويقي وعناصره.

هذه العمليات الخاصة يعبر عنها بالمزيج التسويقي وهي مجموعة الأنشطة المتكاملة والمترابطة التي تعتمد على بعضها بغضِّن أداء الوظيفة التسويقية المكونة من العناصر التالية (الطائي والصميدعي، ٢٠٠٧م أبوجمعة ٢٠٠٣م): المنتج (Product)، والسعر (Price)، التوزيع (Place)، والترويج "P" (Promotion) وحيث كل عنصر يبدأ بحرف "P" فقد عرفت هذه المجموعة بـ (Ps of marketing)، (الكميم وعباس، ٢٠١١م).

في التعريف المختار للتسويق يلاحظ الباحث أنه قد تم التعبير عن المزيج التسويقي بما يلي:

"Marketing is the activity, set of institutions, and processes for creating, communicating, delivering, and exchanging offerings that have value for customers, clients, partners, and society at large".

تم التعبير عن الترويج (Promotion) بالتواصل (Communication) وهي أنشطة الاتصالات التي تتم بين المنشأة والأطراف المستهدفين؛ لتعريفهم بالمنتج أو بالفكرة أو بالشيء أيَا كان، والذي ستم المبادلة عليه،

وعن التوزيع (Place) بعمليات التوصيل (delivering) وهي التي تختص بتوصيل العروض

١٩٨٨م) ، وورد في التُّحْفَة: "لَا يلزُمُ رُهْبَا بِيعَها بقيمتها من غِيرِ تَسْوِيقٍ" (الحسن، ١٩٨٨م).

تدل النصوص الفقهية على أنَّ مالكَ السُّلْعَة يبذلُ وُسْعَهُ في تَسْوِيقِ ما يَمْلِكُ مِنْ عِرْوَضٍ ليحظى بأعلى عَوْضٍ عن المِبَادَلَة، حتَّى إنَّ بعضَ الْفَقَهَاء اعتبروا البيعَ من غِيرِ تَسْوِيقٍ من بَابِ إِضَاعَةِ الْمَال؛ لأنَّ عَدَمَ تَسْوِيقِ السُّلْعَة يُؤْدِي إِلَى بِيعَها بِسُعْرٍ أَقْلَى مِنْ سُعْرِهَا السُّوقِيِّ أوْ كَسَادِهَا، وهذا إنَّما يَدْلِلُ عَلَى أَهمَيَّةِ التَّسْوِيقِ باعتبارِه نَشَاطًا تقتضيه طبيعةُ الْأَعْمَالِ التَّجَارِيَّةِ مِنْ شَأنِهِ أَنْ يُتَبَيَّحَ لِلْبَاعِي فَرَصَّةُ الظَّفَرِ بِصَفَّةِ بَيْعٍ مُرْضِبِيٍّ عَلَى قِيمَةِ عَادِلَةٍ، لِمَا فِيهِ مِنْ مَقْتضَيَاتٍ عَرْضِ السُّلْعَةِ وَالْوَقْوفِ عَلَى سُعْرِهَا السُّوقِيِّ وَنَسْبَةِ الْطَّلَبِ عَلَيْهَا. فَالْتَّسْوِيقُ يُقْصَدُ مِنْهُ مَعْرِفَةُ السُّعْرِ السُّوقِيِّ لِلْسُّلْعَةِ، وَهُوَ السُّعْرُ الَّذِي يَتَحدَّدُ عِنْدَ التَّقَاءِ قِوَى الْعَرْضِ وَالْطَّلَبِ، وَمِنْ الْجَدِيرِ بِالذِّكْرِ أَنَّ مَرَاعَاةَ السُّعْرِ الدَّارِجِ فِي السُّوقِ أَوْ مَتْوِسِطِ سُعْرِ السُّوقِ الْخَاصِّ بِالسُّلْعَةِ؛ يَحْفَظُ عَلَى بَقَاءِ التَّاجِرِ ضَمْنَ سَاحَةِ الْمَنَافِسَةِ فِي الْأَسْوَاقِ أَكْثَرَ مِنْ اعْتِمَادِه عَلَى وَسَائِلِ التَّسْعِيرِ الْقَائِمَةِ عَلَى التَّكْلِيفَةِ وَالْقِيمَةِ، وَالْأَسْعَارِ الْقَائِمَةِ عَلَى الْمَنَافِسَةِ تُعْدُ أَسْعَارًا عَادِلَةً (ماكسويل، ٢٠٢١م).

قال ابن يونس: "والتَّسْوِيقُ بِالسُّلْعَةِ مِنْ لِهِ الْخِيَارِ رَضَا، إِلَّا أَنْ يَدْعُ اخْتِبَارَ الشَّمْنِ" (القرافي، ١٩٩٤م).

يدلُّ النص الفقهي على أنَّ النَّشَاطَ التَّسْوِيقيَّ إذا صدرَ مِنْ اشتْرَطَ الْخِيَارَ مَدَةً مُعِينَةً لِيُقرَرَ هُلْ يَلتَزِمُ بِالْبَيْعِ أَوْ يَرْدِه، حُكْمُ بِرْضَاهِ بِالْعَقْدِ، وَبِذَلِكْ تَنتَهِيَ الْمَدَةُ الْمُتَقَدِّمُ عَلَيْهَا وَيُعَدُّ الْعَقْدُ نَافِدًا، إِلَّا أَنْ يَدْعُ مُشَرِّطَ الْخِيَارِ أَنَّهُ أَرَادَ بِإِشْهَارِ السُّلْعَةِ لِلْبَيْعِ فِي السُّوقِ مَعْرِفَةَ ثَمْنِهَا، وَيُسْتَدِلُّ مِنْ ذَلِكَ عَلَى أَنَّ مَنْ يَصْدِرُ مِنْهُ فَعْلُ التَّسْوِيقِ هُوَ مَالِكُ السُّلْعَةِ الْمَبْاحُ لَهُ التَّصْرِفُ بِهَا، وَلَا يَجُوزُ لِمَنْ لَا يَمْلِكُ السُّلْعَةِ وَلَمْ يُوَكَّلْ بِيعَها أَنْ يَسْوَقَهَا، عَلَى أَنَّ أَغْلَبَ

ثَانِيًّاً: كَثِيرًا مَا يُسْتَخدَمُ مَصْطَلُحُ التَّسْوِيقِ لِلتَّعْبِيرِ عَنْ عَنْصِرِ التَّرْوِيجِ وَعَنِ الْأَنْشَطَةِ الدِّعَائِيَّةِ. وَالصَّحِيحُ أَنَّ مَصْطَلُحَ التَّسْوِيقِ لِيُسْمَى مَرَادِفًا لِمَصْطَلُحِ التَّرْوِيجِ؛ فَالْتَّرْوِيجُ جَزْءٌ مِنَ الْأَنْشَطَةِ الْمَارِسَاتِ التَّسْوِيقيَّةِ الْمُعْنَيَّةِ بِنَقلِ مَعْلَومَاتِ السُّلْعَةِ إِلَى الْجَمْهُورِ بِوَسَائِلٍ مُخْتَلِفةٍ مِنْ إِعْلَانَاتٍ وَمَوَادَّ دَعَائِيَّةٍ وَعَلَاقَاتٍ عَامَّةٍ، فَالْتَّرْوِيجُ جَزْءٌ مِنْ عَمَليَّةِ التَّسْوِيقِ.

وَعَلَيْهِ: إِنَّ مِنَ الْأَهْمَيَّةِ بِمَكَانِ الْوَقْوفِ عَلَى مَصْطَلُحِ التَّسْوِيقِ وَاسْتِخْدَامَهُ وَبِيَانِ دِلَالِهِ الْأَصْطَلَاحِيَّةِ فِي الْفَكِيرِ التَّسْوِيقيِّ الْمَعاصرِ بِمَا يُمْكِنُ مِنْ إِدْرَاكِ مَفْهُومِ التَّسْوِيقِ وَمَاهِيَّتِهِ وَأَبعَادِهِ، وَمَقَارِنَتِهِ فِيمَا بَعْدُ بِمَفْهُومِهِ وَدِلَالِهِ فِي السِّيَاقَاتِ الْفَقَهِيَّةِ وَالنَّصْوصِ الْشَّرِعِيَّةِ وَهَذَا مَا سَنَتَوْلَهُ فِي الْمَحْوَرِ التَّالِيِّ.

٤- دِلَالَةُ مَصْطَلُحِ التَّسْوِيقِ فِي التَّرَاثِ الْفَقَهِيِّ الْإِسْلَامِيِّ.

لَمْ يَخْرُجْ اسْتِخْدَامُ الْفَقَهَاءِ لِمَصْطَلُحِ التَّسْوِيقِ عَنْ دِلَالَاتِ الْمَعْنَى الْلُّغُويِّ كَمَا سَيَأْتِي: فَالْتَّسْوِيقُ لِفَظُّ يَدْلِلُ عَلَى مَجْمُوعَةِ أَفْعَالٍ تَتَضَمَّنُ كَثْرَةً قَصْدٍ الْأَسْوَاقِ وَالتَّوْجِهِ إِلَيْهَا، وَعَرْضَ الشَّيْءِ الْمَرَادِ الْمَبَادَلَةِ عَلَيْهِ، وَالْبَحْثُ عَنْ طَالِبِيهِ بِالْمَنَادَةِ وَالْتَّدْلِيلِ وَالْتَّرْغِيبِ، وَقَدْ ذُكِرَ مَصْطَلُحُ التَّسْوِيقِ فِي سِيَاقَاتٍ مُخْتَلِفةٍ فِي كُتُبِ الْفَقِهِ الْإِسْلَامِيِّ، وَنَعْرُضُهُ لَبِيَانِ مَدْلُولِهَا مِنَ السِّيَاقِ (عِرْفَة، ١٤٣١هـ).

١٤- دِلَالَةُ مَصْطَلُحِ التَّسْوِيقِ فِي كُتُبِ الْفَقِهِ.

"قَالَ مُحَمَّدُ بْنُ رُشْدٍ: وَهَذَا كَمَا قَالَ: إِنَّ لِلرَّجُلِ أَنْ يَسْتَقْصِي فِي سِلْعَتِهِ لِلْبَيْعِ، وَيَجْتَهِدُ فِي تَسْوِيقِهَا لِيُؤْدِيَ مِنْهَا الزَّكَاةَ دُونَ تَفْرِيظٍ وَلَا تَأْخِيرٍ، وَلَيْسَ يَلْزَمُهُ أَنْ يَبِيعَهَا مِنْ حِينِهِ بِمَا يُعْطَى فِيهَا مِنْ قَلِيلٍ أَوْ كَثِيرٍ؛ لِأَنَّ ذَلِكَ مِنْ إِضَاعَةِ الْمَالِ..." (ابن رشد،

تخصسيٌّ (مهنة) يُتقنُه بعضُ الأفرادِ ممَّن تُوكَلُ إليهم هذه المَهْمَةُ لمعرفيتهم بالسوقِ وبحاجةِ الزبائنِ وأسعارِ السلعِ، وعمَلهُ مُعتبرٌ شرعاً، ويستحقُّ عليه أجرةً حسبَ الاتفاقِ أو أجرةً المثلِ، وهذا الشخصُ الوسيطُ بين البائعِ والمُشتري له تسمياتٌ عدَّةٌ غيرُ الدَّلَالِ، كالسمسارِ، وهو مصطلحٌ قديمٌ واستخدامُه راجحٌ حتى الآن، ويُطلق غالباً على الوسيطِ في مبيعاتِ العقارِ، ومندوبِ المبيعاتِ، وهو مصطلحٌ يُستخدمُ للوسيطِ في المبيعاتِ السِّلْعِيَّةِ. واليوم أصبحَ التسويقُ عملاً مؤسسيًّا تحرَّفَهُ الشركاتُ ويقومُ على أبحاثٍ علميَّةٍ تدرسُ كلَّ التفاصيلِ التي من شأنِها زيادةً المبيعاتِ، وأساليبَ الاحتفاظِ بالعملاءِ.

"مرأ عن السيوري وابن رشد في البيع على الغائبِ والمحجورِ والمُفليسِ بعدَ المناداةِ" أنَّ الغائبَ له القيامُ بالغُبنِ إذا ثبَّتهُ، اللَّهُم إِلَّا أنْ يحملَ ما لابن البراءِ على أنَّ الغرماء باعوا بغيرِ تسويقٍ ولا مناداةٍ... (الحسن، ١٩٨٨).

يدلُّ النصُّ الفقهيُّ: على أنَّ التسويقَ شرطٌ لتنفيذِ صحةِ البيعِ على الغائبِ والمحجورِ والمُفليسِ، من الوصيِّ والوكيلِ؛ لأنَّ التسويقَ قبلَ البيعِ يدلُّ على أنَّ الوصيَّ أو الوكيلَ تحرَّى ببيعِه سعرَ السوقِ وثمنَ المثلِ من غيرِ نقصانٍ، وبذلكَ لم يظلِّمْ موكلَه أو منَ كان وصيًّا عليه.

وأجاب ابن رشد على مسألة تعارض الشهادات عند بيع عقار اليتيم أو الغائب أنه "إذا بلغَ الحدُّ الذي يلزمُ من الاجتِهادِ في تسويقهِ، فلم يلْفِ زِيادةً على ما شهدَ أنَّ بياعَه به سدادٌ، فلا يُلْتَفَتُ إلى شهادةِ من شَهَدَ أنَّ بياعَه بذلكَ غيرُ سدادٍ، إذا لم يُوجَدْ مَن يزدُّ فيه على ذلك". (رشد، ١٩٨٨).

ووجهُ الدِّلالَةِ من النصِّ الفقهيِّ: أنه في حالاتِ التقاضي، يكونُ القيامُ بالنشاطِ التسويقيِّ قبلَ

عملياتِ التسويقِ اليومَ تصدرُ من جهاتٍ مختصَّةٍ بالتسويقِ يوكلُها مالكُ السلعةِ لقيامِ عنه بذلكِ، فالتسويقُ فعلٌ يسبقُ عمليةَ البيعِ، سببه معرفةُ سعرِ السوقِ، وغايتها تحقيقُ جوهرِ عمليةِ البيعِ وهي المبادلة على قيمةٍ عادلةٍ.

"قال ابن القطن: "بقاءُ الدُّور دونَ كراءٍ ضررٌ في التي يُكرى مثلها، والصوابُ إنْ ثبتَ أنَّ تسويقَها للبيعِ خاليةً أفضلُ منه مسكنهُ وأوفرُ لشمنها أخْلِيَّتُ" (المكتاسي، ٢٠٠٨م) ويدلُّ النصُّ الفقهيُّ على أنَّ العملَ على تهيئَةِ المَبَيعِ بما يتَناسبُ مع حاجةِ الزبائنِ ومتطلباتِ السوقِ يعدُّ من مقتضياتِ عمليةِ التسويقِ، فالعقارُ يجهَّزُ بما يناسبُ رغبةَ الزبائنِ وبما يُفضي إلى زيادةِ الطلبِ عليه ورفعِ ثمنِ المعاوضةِ عليه، وكلُّ المنتجاتِ والسلعِ لا بدَّ أنْ تُهْيَأَ وتُقدَّمَ بما يتَناسبُ مع حاجةِ السوقِ، وقد يكونُ ذلكَ بإدخالِ بعضِ التحسيناتِ على المنتجاتِ أو تطويرِها بالكيفيَّةِ التي تلبي حاجاتِ الناسِ ورغباتِهم.

قال ابن رشد: "الدَّلَال يجعل له الجُعل على بيع الرأسِ من الرَّقْيق فيسوقه، ثم يبيعُه صاحبهُ بغيرِ حضرته، ولو باعه له ذلَال آخرٌ يجعل أخذَه منه؛ لوجبَ أن يكونَ الجُعل بينَ الدَّلَالِ الأولِ والثاني على قدرِ عناهِما؛ لأنَّ الدَّلَالَ الثاني هو المُنْتَفَعُ بتسويقِ الأولى دونَ صاحبِ السلعةِ" (رشد، ١٩٨٨).

يدلُّ النصُّ الفقهيُّ: على أنه إذا قامَ أكثرُ من طرفٍ بعمليةِ الترويجِ للسلعةِ وهي إحدى عناصرِ عمليةِ التسويقِ، وتَمَّ البيعُ عن طريقِ أحدهِمَا دونَ الآخرِ؛ فإنَّ كلَّ من قامَ بعمليةِ التسويقِ يستحقُّ أجرةً، إذا كانَ جُهْدُ كلِّهما سبباً في البيعِ.

ويدلُّ النصُّ أيضاً على احترافِ بعضِ الأفرادِ مهنةَ التسويقِ من يُسَمِّي بالدِّلالِ؛ فالتسويقُ عملٌ

غالبُ الحال اليومَ من انتقالِ النشاط الفردي للممارسات التسويقية إلى الصفة المؤسسية.

ومن هنا تظهر عدم شرعية الشركات التي تستخدم نظام التسويق الشبكي أو الهرمي؛ فالأصل أنَّ السوق شخصٌ يمثلُ حلقةً وصلٍ بين الشركة وعملائها الحاليين والمحتملين، وبين المنتجين والمستهلكين من خلال قيامه بمجموعةٍ من الممارسات التسويقية التي من شأنها تسهيل عمليات التبادل. والشركة المالكة للمنتج تستحقُ الثمن المدفوع مقابل السلعة أو الخدمة، والسوق يستحقُ أجراً على عملِه الموصوف، إذ إنَّ العمل هو إحدى أسباب استحقاق الربح المعروفة شرعاً وعرفاً، وبادلُه يستحقُ عوضاً مُسمىً أو عوضاً المثل، والشركات التي تستخدم نظام التسويق الشبكي أو الهرمي مصدرُ أرباحها مما يدفعُه الأعضاءُ الذين يدخلون بصفتهم مُسوقين، في بينما هم يستحقون أجراً على عملِهم، تتقاضى منهم الشركة مبالغ ماليةً مقابل عضويتهم، والمنتج الذي تسوقه هذه الشركات ذريعةً لإقرار قانونية الشركة وشرعيتها، وعندما كُشفتْ حقيقةُ عملِ هذه الشركات منعها الولايات المتحدة الأمريكية، وأوصت بعدم قانونية أنشطتها^(٤)، وجاءت قرارات الماجمِع الفقهي والميَنَات الشرعية بتحريمها (مجمع الفقه الإسلامي ٢٠٠٣م، دار الإفتاء الأردنية ٢٠١٢)؛ إذ لا يتصورُ أن يكونَ التسويق مقصداً بحدِّ ذاتِه، فإذا لم يكن المنتج حقيقاً أو له قيمةً لدى العميل، فالعمليةُ التسويقيةُ تصبح عمليةً عبئيةً لا فائدةً منها، ولا بد أن تنطوي على تغريٍ وخداع لإقناع المشتري بأنَّ ما يريده دفع ثمنه والمبادلة عليه له قيمةً ومَنْفَعَةً تستحقُ أن يبذل ثمناً لامتلاكِها والانتفاع بها.

البيع، راداً لشهادة مُدعى الغُنِي في البيع نيابةً عن الغير؛ وذلك لما يقتضيه التسويقُ من بيع السلعة بسعر السوق أو ثمن المثل.

٢.٤ أثر الدلالة السياقية في النصوص الشرعية على تأثير المفاهيم الرئيسية للتسويق.

بعد إمعانِ النظر في النصوص الفقهية السابقة، نستطيعُ أنْ نفهمَ أثرَ الدلالةِ السياقيةِ في النصوصِ الشرعيةِ لصطلاحِ التسويق على تأثيرِ المفاهيمِ الرئيسيةِ الآتيةِ للتسويق:

أهمية التسويق: التي تكمنُ في أنه يؤدي إلى رواجِ العروضِ من سلعٍ ومنتجاتٍ وأموالٍ غيرِ منقولَة، ونفوقيَّها.

سبب التسويق: التوصلُ إلى أعلى سعرٍ يمكنُ أن يُدفعُ في السلعةِ من خلالِ الوقوفِ على نسبة الطلب على السلعة، ومتوسط سعرِ السلعة مقارنةً بمثيلاتها -وهو ما يُسمى بسعرِ السوق-، وعلى حاجةِ الزبائن.

غاية التسويق: تحقيقُ جوهرِ عمليةِ البيع وهي مبادلةً ما لَه قيمةً بعوضٍ عادلٍ.

مُطلَبُ التسويق: عرضُ السلعةِ في الأماكن المخصَّصةِ لها من أسواقِ حقيقةٍ أو أسواقِ إلكترونيةٍ وتهيئتها وتقديمها بما يناسبُ حاجةِ الزبائن ورغباتِهم.

الحكمُ الشرعيُّ للتسويق: الأصلُ في التسويق أنه مشروعٌ، ومن يُوكَل بالقيامِ به يستحقُ أجراً مُسماً أو أجراً المثل حسبِ الاتفاقِ، فالتسويقُ عملٌ تقتضيه طبيعةُ الأعمالِ التجارية، ويقومُ به من له درايةً بالمناداةِ وبحاجةِ الرَّبَّونِ وبأحوالِ السوق، سواءً أكان فرداً، أو مؤسسة، كما هو

(٤) https://www.sec.gov/oiea/investor-alerts-bulletins/investor-alerts-ia_pyramid.htm

وفاقد الأهلية ، ومن واجب في حُقْه التسويقُ لا يُعتبر أنه قد قام به إلا إذا أدى متطلباته، فلا يُعد مسؤولاً من لم يعرض سلعته في الأماكن المخصصة لبيعها، فإذا كان المبيع عقاراً، عرضه في الأسواق المخصصة لعرض العقار، وإذا كان المبيع سيارةً عرضها في الأسواق المخصصة لعرض السيارات وهكذا، وكذلك يلحق بالوجوب ما هو أخف منه حكمًا وهو المستحبُّ، فمتي كانت الحالات السابقة مستحبةً؛ كان حُكْمُ التسويق الاستحباب.

إن الوقوف على الفروق الدلالية عند استخدام مصطلح التسويق في الفكر التسويقي المعاصر مقارنةً باستخداماته في التراث الفقهي الإسلامي له أثرٌ في تمكين الباحث من استنباط الأحكام الشرعية للممارسات التسويقية بما لا يدع مجالاً للخلط بين ضوابط التسويق وأحكام البيع، أو المبادئ الأخلاقية العامة للمعاملات، والتي تكررت في كل الدراسات التي وقفت عليها والتي تناولت موضوع التسويق من منظور إسلاميٍّ. وعليه جاء المبحث التالي الذي يبيّن أثر دلالة الألفاظ على الضوابط الشرعية للممارسات التسويقية.

٥- أثر دلالة الألفاظ في استنتاج الضوابط الشرعية للممارسات التسويقية.
تبعد العلاقة واضحةً بين دلالات مصطلح التسويق في الحقول العلمية الثلاث -اللغة، الفقه، والفكر التسويقي المعاصر-، ومبرر ذلك أن الممارسات التسويقية سبقت نشأة علم التسويق وتدوينه، وأن بداية الدراسات في الفكر التسويقي كانت دراساتٍ وصفيةً، فلفظُ التسويق في اللغة والتراث الفقهي يدلُّ على كثرة قصص الأسواق، وهو المكان الذي يلتقي فيه من يُريد بيع السلعة مع من يبحث

ومع أنَّ الأصلَ في حُكم التسويق الإباحة، إلا أنه تعتريه الأحكام التكليفية الخمسة؛ فالعملية التسويقية ليست فعلاً مقصوداً لذاته، وإنما فعل وسائلٍ مقصده تحقيق عملية التبادل بيعاً -عيناً بندق- أو مقايضةً -عيناً بعين- ، والوسيلة لها حُكْم مقصدها (ابن القيم، ١٩٩٤م)، فإذا كانت عملية التبادل من بيع وشراء أو مقايضة محرمةً، كان التسويق لهذه العمليات محرماً، مثل التسويق لما ليس له قيمة أو ما يحرم الانتفاع به، أو ما ينطوي على ضرر، أو ما يحرم استخدامه من السلع والمنتجات الملموسة وغير الملموسة فكلُّ ما يحرم بيعه يحرم التسويق له، سواءً أكانت علة التحرير في المعقود عليه -وهو المنتج- أو في المكان أو في الزمان، فكما يحرم البيع في المسجد؛ يحرم التسويق فيه، وكما يحرم البيع والشراء وقت صلاة الجمعة؛ يحرم التسويق في هذا الوقت، وكذلك يلحق بالتحرير ما هو أخف منه حكمًا وهو الكراهة، فإذا كان حُكْمُ البيع مكروراً سواءً أكان سبب الكراهة، كراهة امتلاكٍ أو انتفاعٍ أو كانت أسباب الكراهة زمانيةً أو مكانيةً، فإنَّ حُكْم التسويق للمنتج هو الكراهة.

ويصبح التسويق واجباً في الحالات التي تتعين فيها الوسيلة؛ لأنَّ ما لا يتم الواجب إلا به فهو واجب، فمن خافَ على منتجاته التلف والفساد أو الكساد ولا سبيل لبيعها أو المبادلة عليها إلا إذا سُوقها، كان التسويق في حقه واجباً، لأنَّ تركه للتسويق من باي إضاعةٍ ماليٍ كما صرَّ بذلك الفقهاء^(٥)، وأيضاً يصبح التسويق واجباً في الحالات التي يجب فيها معرفةٌ ثمين المثل، وكان ثمن المثل لا يُعرف إلا بالتسويق، وفي الحالات التي يجب التوصل إلى أعلى سعرٍ يُدفع في السلعة، كالبيع على اليتيم والغائب

(٥) انظر ص ٣٦ من البحث، دلالة مصطلح التسويق في كتب الفقه.

الاتصال (communication)، وهي عملية الترويج أو التسويق (promotion) التي تهدف إلى إثارة الاهتمام والرغبة في المنتج أو الخدمة، وذلك من خلال إنشاء صورة إيجابية للمتجر أو الماركت.

هذه العملية التسويقية التي مارسها الناس قديماً وحديثاً والتي اشتغلت على المنتج، والسعر، والتوزيع، والترويج، (الكميم وعباس، ٢٠١١م)، سُميَّت في علم التسويق المعاصر المزيج التسويقي تمثِّلاً عن المراحل التي تمرُّ بها (Marketing mix) العملية التسويقية.

بعد المعطيات السابقة، وعَطَّلَ على ما تقدَّم من بيان مصطلح التسويق في اللُّغَةِ والثُّراثِ الفقهيِّ الإسلاميِّ والفكِّرِ التسويقيِّ المعاصرِ؛ يمكن استنتاجُ ضوابطٍ شرعيةٍ لعناصرِ المزج التسويقيِّ، نستطيعُ من خلالها الحكمَ على شرعيةِ الممارساتِ التسويقيةِ.

١.٥ الضوابط الشرعية للممارسات التسويقية

الضابط الأول: كلُّ ما ليس له قيمةٌ لا يجوز تسويقه.

يجب أن يكون المنتج (محلُّ التسويق) له قيمة لدى الناس، ومعنى له قيمة أي ذو منفعة، فالناس لا يتعارفون على تقييم ما ليس فيه منفعة، إذ لا يجري التعامل فيه أصلًا، والقاعدة أن كل ما له قيمة هو مال (مجمع الفقه الإسلامي، ٢٠٠٣م)، فالفقهاء يعتبرون الانتفاع عنصراً أساسياً في المالية (اللحيدان، ٢٠٠٥م)، ومن ذلك قولهم: (فلا يصح بيع ما لا نفع فيه لأنَّه لا يُعدُّ مالاً، فأخذ المال في مقابلته ممتنع للثَّبِي عن إضاعة المال). (الشريبيني، ١٩٩٤م).

وكذلك اعتَبرَت النصوصُ الفقهيةُ التي اسْتَشهدَ بها في المبحثِ السالِق أَنَّ الْبَيْعَ مِنْ غَيْرِ تَسْوِيقٍ مِنْ يَابِ إِضَاعَةِ الْمَالِ، وَلَا يُعْتَدُ مَالًا مَا لَيْسَ لَهُ قِيمَةً

عنها ويرغب في تملكها أو الانتفاع بها، وهو ما يُعتبر عنه في علم التسويق بال (المكان أو التوصيل)، (place)، (delivering)، (أو)، (يقول تعالى: ﴿وَكَذَّلِكَ بَعْثَنَمْ لِيَتَسَاءَلُوا بَيْنَهُمْ قَالَ قَاتِلُ مِنْهُ مَمْ كَمْ لَبِثَتْمَ قَالُوا لَبِثَنَا يَوْمًا أَوْ بَعْضَ يَوْمٍ قَالُوا رِبُّكُمْ أَعْلَمُ بِمَا لَبِثَتْمَ فَابْعَثُوا أَحَدَكُمْ بِرَوْقِكُمْ هَذِهِ إِلَى الْمَدِينَةِ فَلَيَنْظُرْ أَهْمَاهَا أَزْكَى طَعَامًا فَلَيَأْتِكُمْ بِرِزْقٍ مِنْهُ وَلَنْ يَأْطِفْ وَلَا يُشْعِرَنَّ بِكُمْ أَحَدًا﴾ [الكهف: ١٩]. منالمعروف أنَّ الأسواق كانت تقام في مركز المدينة؛ لذلك جاء في الآية "فابعثوا أحدكم بروقكم هذه إلى المدينة" أي إلى سوق المدينة، والآية تدل على أنَّ من أراد أنْ يتبع شيتاً يقصد السوق؛ لأنَّ المكان الذي تُعرض فيه البضائع ويلتقي فيه البائع مع المشتري، وتلتقي فيه قوى العرض والطلب، وتدلُّ الآية أيضًا على أنَّ القصد من إرسال أحد الفتية إلى السوق، مبادلة الطعام بالثمن (﴿فَلَيَنْظُرْ أَهْمَاهَا أَزْكَى طَعَامًا﴾)، وعملية التبادل (﴿فَابْعَثُوا أَحَدَكُمْ بِرَوْقِكُمْ﴾)، وهذه تُعدُّ جوهَرَ عملية التسويق (exchanging) وغايتها في الفقه وفي علم التسويق المعاصر، وتشتمل على عنصري المنتج، والثمن، فالم المنتج بمعناه الواسع، سلعة ملموسة أو خدمة أو مكان أو فكرة يُعبر عنها بالشيء المُشبع (Satisfier) لرغبة معينة، والثمن هو المقابل الذي يُدفع معاوضةً سواءً أكان نقدًا أو عيناً أو منفعةً، لذلك عُرفت عملية التبادل بأنها: إعطاء شيء له قيمة مقابل الحصول على شيء له قيمة للطرف الآخر (السيد، ٢٠٠٣م) وأطلقوا عليه مصطلح المتاجرة بالقيم، (الطائ، والصميدع، ٢٠٠٧م).

والأعمال التي يقوم بها من يُسمى بالدَّلَالِ في التراثِ الفقريّ - وهو من يدلُّ الناسَ على الْمَسْلِعِ ويعرِّفُهم بها من خلال المناداةِ والتَّوَاصِلِ مع الزَّبَانِ - في الفكر التَّسويقيِّ المعاصرِ هي العنصرُ الرابعُ من المزاج التَّسويقيِّ الذي يُسمى بالترويجِ أو التَّوَاصِلِ

أن يكون محلًا لمعاوضةٍ ماليةٍ، فغير المُتَّقَوْمَ لا يصلح أن يكون مبيعاً، ويقتضي التنبية على أمرٍ مهمٍ، وهو أنه ليس كل ما يحرّم بيعه يحرّم الانتفاع به، ومن ذلك حِلُّ الانتفاع بلحم الأضاحي واتفاق الفقهاء على حرمة بيعها، قال ابن القيم: ينبغي أن يعلم أنَّ باب الانتفاع أوسع من باب البيع، فليس كلُّ ما حرّم بيعه حرّم الانتفاع به، بل لا تلزم بينهما، فلا يؤخذ تحريم الانتفاع من تحريم البيع، فلا يلزم من تحريم بيع الميئنة تحريم الانتفاع بها في غير ما حرَّم اللهُ ورسولُه منها كالوقيد، وإطعام الصقور والبُرَاء وغير ذلك (ابن القيم، ١٩٩٤م).

والتسويق وسيلة لتحقيق مقصد التبادل والبيع، فإذا حرّم المقصد؛ حرّمت الوسيلة المفضية إليه، فالوسائل لها حكم مقاصدها (ابن القيم، ١٩٩٤م) وبناءً على ما سبق، فإنَّ كلَّ ما حرّم الانتفاع به والمعاوضة عليه من المنتجات الملموسة لا يجوز تسويقه، مثل المواد المذهبة للعقل من المُسْكِرات والمخدرات^٦، ولحم الخنزير ولحوم الحيوانات النَّجَسَة، ومنتجات التبغ ومستلزماته، والمنتجات غير الملموسة، كتسويق الخدمات المصرفية للبنوك الربوية، فإنه يحرّم الانتفاع بها فيحرّم تسويقها، وكذلك البرامج والقنوات والتطبيقات التي تحتوي على أفكارٍ تُخالِف العقيدة أو تُروج للفاحشة وارتكاب المُنْكَرات، فإنه كما يحرّم بيعها والانتفاع بها؛ يحرّم تسويقها، ونخلص مما سبق إلى أنَّ كلَّ ما لا يجوز بيعه ولا يجوز الانتفاع به؛ لا يجوز تسويقه.

٢٠.١ المكان (place):

الضابط الثالث: كل حيزٍ فизيائيٍّ أو افتراضيٍّ معدٍ لعرض المنتجات وظلِّها، يُعدُّ سوقاً

ما لا نفع فيه. فالنصُّ الفقهي يُثبِّت أنَّ محلَ التسويق (المنتج) يجب أن يكون ماله قيمةٌ ونفعٌ لدى الناس.

هذا الضابط أُشير إليه في الفكر التسويقي المعاصر كما مر في المبحث السابق عندما عرَّفت جمعية التسويق الأمريكية مصطلح "التسويق" على أنه عروضٌ لها قيمةٌ لدى الزبائن والعملاء، وكلَّما كانت المنفعة التي يحصل عليها العميل من المنتج مُرتفعةً؛ زادت قيمته لديه، وزادت رغبته في دفع العُوْض للحصول عليه، والمنفعة تتمثل في كلِّ ما يُلْبِي احتياجات العملاء ورغباتهم، ويوفر حلولاً لمشكلاتهم؛ وكلَّ ما لا ينفع الناس ولا يلْبِي حاجاتهم ورغباتهم ليس له قيمةٌ عندَهم.

ومن الجدير بالذكر أيضًا أنَّ كلَّ ما يمكن الحصول عليه أو الانتفاع به دون بذل عُوْضٍ مما هو مباح للعامة أو لم تدخله الصناعة أي لم يدخل دورة الإنتاج ليكتسب قيمةً مضافةً -لا يمكن اعتباره محلًا للتسويق، فإذا انعدم المحل؛ انعدمت صحة الممارسات التسويقية.

لذلك يحرّم ابتداءً تسويق ما ليس له قيمة؛ لأنَّ رغبة الناس في امتلاكه تكون بالتغير بهم وإنقاعهم أنَّ الشيء له قيمة وهو ليس له قيمة، وطبعه الإنسان أنه لا يبذل ماله فيما لا قيمة له ولا ينفعه.

الضابط الثاني: كلُّ ما حرّم الانتفاع به والمعاوضة عليه؛ لا يجوز تسويقه

يجب أن يكون محلَ التسويق مُتَّقَوْمًا شرعاً أي له قيمةٌ في نظر الشارع مما يباح الانتفاع به، ويصلح

(٦) يستثنى من ذلك ما يُسوق للقطاع الطي من مواد ومستلزمات طبية تدخل في تصنيف المواد المخدرة وتستخدم في إطار طبي علاجي فقط.

"إن الله هو المسعر، القاپض، الباسط، الرزاق، وإنني لأرجو أن ألقى ربي وليس أحد منكم يطلبني بمظلمة في دم ولا مال"، (الترمذى، ١٩٩٦ م)

ويترك البائع بالسعر الذي يفترضه ويترضيه حتى يصل سلعته إلى السوق، فتحكمه قواعد قوى العرض والطلب، وهذا عاملان من عوامل تحديد سعر السلعة، وهذا الذي يفسر سبب نهي الرسول صلى الله عليه وسلم عن "تلقي الركبان" قبل أن يصلوا إلى الأسواق. وتلقي الركبان هو أن يستقبل الحضري البدوي قبل وصوله إلى البند، ويخبره بكسر ما معه كذباً ليشتري منه سلعاته بالوكلس وأقل من ثمن المثل (مسلم، ١٩٥٥ م).

فيُغَيْبَنُ صاحبُ السُّلْعَةِ ببيعها بثمنٍ أقلَّ من سعر السوق؛ لأنَّه تلقاءُ شخصٍ قبل دخول السوق فاشتراها بثمنٍ أقلَّ، أو نهيهُ -صلى الله عليه وسلم- عن "بيع الحاضر للبادي"، قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: «لا تأْقُوا الرُّكْبَانَ، ولا بَيْعَ حاضرٍ لبادِ» (البخاري، ١٤٢٢ هـ)، فأمرَ النبيُّ أنْ يُخْلِي بين الأعراب والحاضرين في البيوع (ابن بطال، ٢٠٠٣ م)، وحتى مع اختلاف ما حُمل عليه معنى الحديث، إذ يمكن أن يكون النهي رعايةً لمنفعة البائع؛ لأنَّ السُّلْعَةَ إذا هبطتُمُ الأسواقَ عُرِفَ مقدارُ السُّعْرِ فلَا يُخَدِّعُ البائع، ولا مانعٌ من أنْ يُقالَ: العلة في النهي مراعاةً نفعِ البائع ونفعِ أهلِ السوق (الشوكاني، ١٩٩٣ م)، فالنصُّ النبوِيُّ الشريف يدلُّ على أهميَّة ترك ارتفاع قيم السلع وانخفاضها لقوى العرض والطلب التي تتاثر بعوامل طبيعية عدَّةٍ منها: قيمة السلعة لدى العملاء، وحاجة الناس إلى المنتج أو السلعة، وتوفُّر المنتج أو السلعة، ووجود بدائل منافسةٍ لهذه السلعة ، كل هذه مؤثرات طبيعية تأخذ دوراً في تحديد سعر المنتج، أما الممارسات التي من شأنها إيجاد مسببات غير طبيعية للتأثير على أسعار السلع والمنتجات، فهي

الأسواق التقليدية هي الحيز المكانُ المعدُّ لعرض السلع والخدمات والطلب عليها، وقد أصبح للأسوق شكل آخر اليوم يتمثلُ في الحيز الافتراضي المُسْتَعْدَ بالسوق الإلكتروني (E-market)؛ كموقع التسويق على شبكة (الإنترنت) التي تعرض السلع والخدمات، وتمكِّن الزبائن من الطلب والشراء والتوصيل.

كُلُّ مكانٍ حقيقِيٍّ أو افتراضيٍّ يوقِّر خدمةً العرض والطلب ويتيحُ فرصةً التقاءً الباقةً بالمشترين يُعدُّ سوقاً، لذلك، فإنَّ كُلَّ من عرض البضاعة في الأماكن المخصَّصة لبيعها سواءً أكانت الأماكن حقيقةً أو افتراضيةً، يُعتبرُ مؤدياً لمهمة التسويق كمرحلةٍ مع باقي مراحل المزيج التسويقي، فمن وجَب في حقِّه عرضُ منتجاته وسلعيه في السوق حتى لا يكون مُضيئاً ماله أو لحقَّ الفقير من زكاته، وكلُّ من كان وكيلًا في البيع عن يتيم أو غائب أو غير ذلك ممَّن يُشترط لصحة بيعه عرضُها في الأسواق للوقوف على ثمن المثل والتَّوْصِيل إلى أعلى سعر يُدفعُ بالسلعة، يُعتبرَ محققاً لشرطِ التسويق بعرضها في الأسواق التقليدية أو الإلكترونية .

٣.١.٥ السعر (Price):

الضابط الرابع: كُلُّ الممارساتِ الخارجَة عن نطاقِ قواعدِ قُوَّى العرضِ والطلبِ التي من شأنها التأثيرُ على أسعارِ المنتجاتِ في الظروفِ الطبيعيةِ للأسواقِ غيرِ جائزَةٍ شرعاً. حيثُ يفترضُ أنْ يُسمَّى صاحبُ السُّلْعَةِ سعراً لها، سواءً أكان تقديرُ لسعها بناءً على التكلفةِ التي تكلَّفها أو غيرِ ذلك. فالشرع لم يحدِّد له هامشَ المربح. ابتدأَ قال تعالى:

﴿وَأَخْلَلَ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَمَ الْرِّبَوْ﴾ [البقرة: ٢٧٥]،

ونهى صلى الله عليه وسلم عن التسعيَر بإلزام التجار بيع سلعه بثمنٍ مُحدَّدٍ، عن أنسٍ -رضي الله عنه- قال: غلا السعر على عبدِ رسول الله صلى الله عليه وسلم، فقالوا: يا رسول الله، سعر لنا، فقال:

يتوفر منتج له قيمة حقيقة يليّ حاجة الزبائن ويُشبع رغباتهم المختلفة فتأتي عملية التسويق لبيان مواصفات المنتج وأهميته، وتوضيح الفوائد التي يوفرها للزبون إذا حصل على مثل هذا المنتج، وهذا يقتضي التحلي بالصدق والشفافية من الجهة المسؤولة للمنتج أو الخدمة، أما إذا اكتسب المنتج قيمته من التسويق وهو ليس له قيمة فإن الممارسات التسويقية تكون مبنية على الكذب والخداع والتغیر بالناس لإيهامهم بقيمة ما يبادلون عليه، فغاية عمليات الترويج إظهار قيمة السلع، وليس إكساب قيمة لما ليس له قيمة.

وبناءً على ما سبق فإن القائم بعملية التسويق عليه الوقوف على القيمة الفعلية للمنتج وخصائصه وفوائده؛ لإظهار ذلك للناس وترغيمهم بالشراء، سواءً كانت خبرته بالمنتج ووقفه على قيمته، خبرة شخصية أو بسؤال المختصين أو من تراكم خبرات المستخدمين، أما أن يعلم السوق عدم نفع ما يسوق له ويكون دوره إكساب السوق له قيمة سواءً كان منتجًا ملموسًا أو غير ملموسٍ، فهذا لا يجوز شرعاً ويقع في دائرة الخداع والكذب

(١) الترويج التسويقي في الشكل رقم (١):
الشكل رقم (١) الضوابط الشرعية لعناصر المزيج التسويقي

السعر (Price)	المنتج (Product)	المكان (Place)
تعد غير جائزة شرعاً كل الممارسات الخارجية عن نطاق قواعد قوى العرض والطلب التي من شأنها التأثير على أسعار المنتجات في الظروف الطبيعية للأسوق.	كل ما ليس له قيمة لا يجوز تسويقه. كل ما حرم الانتفاع به والمعاوضة عليه لا يجوز تسويقه.	كل حيزٍ فизيائيٍ أو افتراضيٍ معدٍ لعرض المنتجات وظلماً، يعود سوقاً
الضوابط الشرعية لعناصر المزيج التسويقي		
الترويج (Promotion)		
الممارسات الترويجية الجائزة هي التي تهدف إلى كشف وإظهار قيمة السلع والمنتجات.		

ممارسات غير جائزة شرعاً، ومن ذلك ما جاء عن ابن عمر: أن رسول الله صلى الله عليه وسلم «نهى عن النجاش». (مسلم، ١٩٥٥م)، أي المزايدة على السلعة ليس بقصد شرائها، وإنما بقصد رفع ثمنها لخداع المشتري وترغيبه في السلعة وللحظى بائعها بسعر مرتفع، وما جاء عنه صلى الله عليه وسلم أنه قال: «من احتكر فهو خاطئ» (مسلم، ١٩٥٥م)، فقد صرَّح الحديث بأنَّ من يحبُّ السلع ويمسِّكُها ويُمتنعُ عن بيعها بقصد بيعها عند غلائها أو بقصد إحداث نُدرة في المعروض لإحداث ارتفاع في الأسعار فهو آثمٌ، وتدخل في دائرة التحرير وعدم الجواز كُلُّ الممارسات المفتعلة التي من شأنها التلاعب في أسعار السلع.

٤.٤.٤ الترويج (Promotion):
الضابط الخامس: الممارسات الترويجية الجائزة هي التي تهدف إلى كشف وإظهار قيمة السلع والمنتجات.

يجب أن يكون هدفُ عملية التسويق الكشفَ عن القيمة الواقعية والحقيقة للمنتج، لا أن يكتسب المنتج قيمته من التسويق والترويج، وهذا يعني أن ويمكن تلخيص الضوابط الشرعية السابقة لعناصر المزيج التسويقي في الشكل رقم (١)

الضوابط الشرعية لعناصر المزيج التسويقي

إنَّ عدم تحرير مفهوم التسويق، وعدم إدراك فرق المفهوم وتبابن الدلالة بين العلوم المختلفة؛ هو السبب الرئيسي في الإشكال الذي وقع فيه بعض الذين كتبوا في التسويق من منظور إسلامي معتبرين أحكام البيع وضوابطه هي ذاتها أحكام وضوابطُ التسويق.

تبع مصطلح التسويق دلالته السياقية في التراث الفقهي الإسلامي وفي النصوص الشرعية أدى إلى استظهار ضوابط شرعية لعناصر المزج التسويقي، نستطيع بالقياس عليها وإنعامها الحكم على شرعية الممارسات التسويقية من عدمها.

أهم التوصيات:

إيلاء الباحثين في مجال التسويق من منظور إسلامي مزيداً عنابةً بالفروق الدلالية للألفاظ بين العلوم الشرعية والفكر التسويقي المعاصر لما ذلك من أثر في القدرة على التصور الصحيح للمسائل المستجدة والوقوف على تكييفها الفقهي الأمر الذي يمكن المختصين من توخي الدقة في إصدار الأحكام الشرعية فيما يتعلق بالمستجدات التسويقية، وهذا يستدعي مزيد اهتمام بما يُعرف بالدراسات البنائية في العلوم الشرعية سواءً أتَمَ استخدام المنهج متعدد التخصصات الذي لا يدمج بين المناهج العلمية، المعروف بـ (Multidisciplinary studies)، أو المنهج الذي يدمج بين استخدام المناهج العلمية المختلفة للتخصصات والذي يعرف بـ (Interdisciplinary studies)، الأمر الذي يتبع للباحث النظر إلى مسألة علمية من وجهة نظر أكثر من تخصص علمي، ومن خلال استخدام مناهج معرفية مختلفة، وهو ما يمكِّنه من التوصل إلى نتائج أكثر دقة.

الخاتمة:

إنَّ دراسة دلالات مصطلح التسويق في الحقول العلمية الثلاث -اللغة، التراث الفقهي الإسلامي، والفكر التسويقي المعاصر- نتج عنه تأطير مفاهيم جوهرية في علم التسويق، فبينما توثق مقررات ومراجع علم التسويق بداية ظهور المصطلح لأول مرة في القرن السادس عشر، تشير المعاجم اللغوية والمصادر الفقهية إلى أصل المصطلح وقدَّم استخدامه، بجزره واستقاءاته. وبينما تشير مراجع علم التسويق إلى أنَّ مصطلح التسويق يدل على عملية البيع والشراء، فإنَّ المراجع اللغوية والدلالات السياقية في المراجع الفقهية تشير إلى اختلاف مصطلح البيع عن مصطلح التسويق، فلا التسويق يُعد بيعاً ولا البيع جزءاً من العملية التسويقية، وإنَّ غاية التسويق وسببه؛ التوصل إلى صفات بيع عادلة. هذه الحيثيات وغيرها التيتناولتها الدراسة ونتج عنها تأطير مفاهيمي؛ أدت إلى استنباط مجموعة من الضوابط الشرعية للعملية التسويقية.

وتكمِّن أهمية ضبط الممارسات التسويقية بالضوابط الشرعية في تيسير الوقوف على الأحكام الشرعية للعملية التسويقية؛ هذا لأنَّ الضابط يُعد حكماً كلَّاً يستطيع الباحث أنْ يُلحق به كثيراً من المسائل الفرعية والقضايا المستجدة.

أهم النتائج :

تختلف دلالة مصطلح "التسويق" في الفكر التسويقي المعاصر عن دلالته السياقية في التراث الفقهي الإسلامي.

التكيف الفقهي لماهية التسويق في الفكر التسويقي المعاصر ينطوي على عمليتين: تسويق وبيع.

البيضاي، صادق بن محمد. (١٤٢١ هـ)، نزهة الطرف
شرح بناء الأفعال في علم الصرف. دار اللؤلؤة، بيروت.

الترمذني، محمد بن عيسى. (١٩٩٦ م)، الجامع الكبير
(سنن الترمذني). دار الغرب، بيروت.

مجمع الفقه الإسلامي. (٢٠٠٣ م)، فتوى رقم ٧، تاريخ
الفتوى: ٢٥/٤٢٤ هـ. السودان.

السيد، إسماعيل. (٢٠٠٣ م)، التسويق. الدار الجامعية.

السيوطني، عبد الرحمن بن أبي بكر. (٩١١ هـ)، الشمائل
الشريفة، من الجامع الصغير. دار طائر العلم.

الشربيفي، محمد بن أحمد. (١٩٩٤ م)، مغني المحتاج إلى
معرفة معاني ألفاظ المهاج. دار الكتب العلمية،
بيروت.

الشوکانی، محمد بن علي بن محمد بن عبد الله.
(١٩٩٣ م)، نيل الأوطار. دار الحديث، مصر.

الطائى، حميد، محمود، الصميدعى. (٢٠٠٧ م)،
الأسس العلمية للتسويق الحديث: مدخل شامل. دار
اليازوري العلمية، الأردن.

الفيروز، آبادي، و محمد، بن يعقوب. (٢٠٠٥ م)،
القاموس المحيط. دار الرسالة، بيروت.

القرافي، أحمد بن إدريس بن عبد الرحمن. (١٩٩٤ م)،
الذخيرة. دار الغرب الإسلامي، بيروت.

الكميم، جمال ناصر، وأنس عبد الباسط، عباس.
(٢٠١١ م)، التسويق المعاصر. الأكاديميون للنشر،
الأردن.

اللحيدان، صالح بن عبدالله(٢٠٠٥).. الأشياء المختلفة
في ماليتها، مجلة البحوث الإسلامية، الرئاسة العامة
لإدارات البحوث العلمية والإفتاء والدعوة، ٧٦.

المكناسي، محمد بن أحمد. (٢٠٠٨ م)، شفاء الغليل في
حل مقتل خليل. مركز نجيبويه للمخطوطات، مصر.

المراجع المراجع العربية

ابن عباد، إسماعيل ابن عباس الطالقاني. (١٩٩٤ م)،
المحيط في اللغة. عالم الكتب، بيروت.

ابن فارس، أحمد بن فارس بن ذكريا. (١٩٧٩ م)، معجم
مقاييس اللغة. دار الفكر، الأردن.

ابن القيم، محمد بن أبي بكر. (١٩٩٤ م)، إعلام
الموقعين عن رب العالمين. دار الكتب العلمية، بيروت.

ابن القيم، محمد بن أبي بكر. (١٩٩٤ م)، زاد المعاد في
هدي خير العباد. مؤسسة الرسالة، بيروت.

ابن بطال، علي بن خلف بن عبد الملك. (٢٠٠٣ م)، شرح
صحيق البخاري. مكتبة الرشد، الرياض.

الثُّسُولى، أبو الحسن علي بن عبد السلام بن علي.
(١٩٨٨ م)، البهجة في شرح التحفة ((شرح تحفة
الحكام)). دار الكتب العلمية، بيروت.

ابن رشد، محمد بن أحمد بن رشد القرطبي. (١٩٨٨ م)،
البيان والتحصيل والشرح والتوجيه والتعليق لمسائل
المستخرجة. دار الغرب الإسلامي، بيروت.

ابن عرفة، محمد بن أحمد. (١٤٣١ هـ)، حاشية
الدسوفي على الشرح الكبير. دار الفكر، بيروت.

أبو جمعة، نعيم حافظ. (٢٠٠٣ م)، التسويق الابتكاري.
المنظمة العربية للتنمية الإدارية، مصر.

دائرة الإفتاء. (٢٠١٢ م)، فتوى رقم ١٩٩٥، تاريخ
الفتوى: ٢/٢. الأردن.

الإفتاء، اللجنة الدائمة للبحوث العلمية. (١٤٢٥ هـ)،
الفتوى رقم (٢٢٩٣٥) بتاريخ ٣/١٤ هـ الرئاسة العامة
للبحوث والافتاء.

البخاري، محمد بن إسماعيل. (١٤٢٢ هـ)، الجامع
الصحيح. دار طوق النجاة، بيروت.

Brian, J., & Shaw, E. (2002). A History of Marketing Thought.

Cohen, H. (2011). 72 Marketing Definitions. Actionable Marketing Guide.

www.heidicohen.com/marketing-definition

Gunawardane, G. (2020). Modern Health Care Marketing . World Scientific Publishing Top of Form.

Kotler, P., & Keller, K. L. (2006). Marketing management. Saddle River. In. New Jersey: Pearson Education, Inc.

Transliteration of Arabic references:

Ibn ‘Abbād, Ismā‘il Ibn ‘Abbās al-Tālqānī. (1994م), al-muḥīṭ fī al-lughah. ‘Ālam al-Kutub, Bayrūt.

Ibn Fāris, Ahmād ibn Fāris ibn Zakariyā. (1979م), Mu‘jam Maqāyīs al-lughah. Dār al-Fikr, al-Urdun.

Ibn al-Qayyim, Muḥammad ibn Abī Bakr. (1994م), I‘lām al-muwaqqī‘īn ‘an Rabb al-‘ālamīn. Dār al-Kutub al-‘Ilmīyah, Bayrūt.

Ibn al-Qayyim, Muḥammad ibn Abī Bakr. (1994م), Zād al-ma‘ād fī Hudā Khayr al-‘ibād. Mu’assasat al-Risālah, Bayrūt.

Ibn Baṭṭāl, ‘Alī ibn Khalaf ibn ‘Abd al-Malik. (2003م), sharḥ Ṣahīḥ al-Bukhārī. Maktabat al-Rushd, al-Riyād.

Altusūly, Abū al-Ḥasan ‘Alī ibn ‘Abd al-Salām ibn ‘Alī. (1988م), al-Bahjah fī sharḥ al-Tuhfah (sharḥ Tuhfat al-ḥukkām). Dār al-Kutub al-‘Ilmīyah, Bayrūt.

Ibn Rushd, Muḥammad ibn Aḥmad ibn Rushd al-Qurṭubī. (1988م), al-Bayān wa-al-taḥṣīl wa-al-sharḥ wa-al-

الهروي، محمد بن أحمد بن الأزهري. (٢٠٠١م)، تمهيد للغة. دار أحياء التراث العربي، بيروت.

جبل، حسن محمد. (٢٠١٠م)، المعجم الاشتقاقي المؤصل لألفاظ القرآن الكريم. مكتبة الآداب، القاهرة.

رينهارت بيتر، آن دوزي. (١٩٧٩م)، تكميلة المعاجم العربية. وزارة الثقافة العراقية، العراق.

عز الدين، رحاب يوسف. (٢٠١٦م)، ‘أثر المزيج التسويقي الخدمي على التسويق العقاري في ضوء الجودة الشاملة: بالتطبيق على مصرف السلام: ٢٠٠٠ - ٢٠١٥، [أطروحة دكتوراه، جامعة أم ردمان].

عمر، أحمد مختار. (٢٠٠٨م)، معجم الصواب اللغوي. عالم الكتب، القاهرة.

كوتلر، فيليب. (٢٠١٨م)، التسويق ،،، الانتقال من التسويق التقليدي إلى الرقمي.

ماكسويل، سارة. (٢٠٢١م)، خطأ في السعر: أسس التسعير العادل والتكلفة الحقيقية للتسعير، ترجمة ضياء وراد. (مؤسسة هنداوي)

مسلم، ابن الحجاج القشيري. (١٩٥٥م)، صحيح مسلم، تحقيق محمد فؤاد عبد الباقي. مطبعة الحلبى، القاهرة.

مصطفى، إبراهيم، أحمد الزيات، حامد عبد القادر، ومحمد النجار. (١٤٠٠هـ)، المعجم الوسيط. دار الدعوة، القاهرة.

المراجع الأجنبية

AMA. (n. d.). Definitions of Marketing.
American Marketing Association.
<https://www.ama.org/the-definition-of-marketing-what-is-marketing/>

Bartels, R. (1976). The History of Marketing Thought,” 2 ed.

ma‘ānī alfāz al-Minhāj. Dār al-Kutub al-‘Ilmīyah, Bayrūt.

al-Shawkānī, Muḥammad ibn ‘Alī ibn Muḥammad ibn ‘Abd Allāh. (1993م), Nayl al-awtār. Dār al-ḥadīth, Miṣr.

al-Ṭā’ī, Ḥamīd, Maḥmūd, al-Šumaydi‘ī. (2007م), al-Usus al-‘Ilmīyah lil-Taswīq al-ḥadīth : madkhal shāmil. Dār al-Yāzūrī al-‘Ilmīyah, al-Urdun.

al-Fayrūz, Ābādī, wa Muḥammad, ibn Ya‘qūb. (2005م), al-Qāmūs al-muḥīṭ. Dār al-Risālah, Bayrūt.

al-Qarāfi, Aḥmad ibn Idrīs ibn ‘Abd al-Rahmān. (1994م), al-Dhakhīrah. Dār al-Gharb al-Islāmī, Bayrūt.

al-Kumaym, Jamāl Nāṣir, wa-uns ‘Abd al-Bāsiṭ, ‘Abbās. (2011م), al-Taswīq al-mu‘āṣir. al-Akādīmīyūn lil-Nashr, al-Urdun.

al-Laḥīdān, Ṣalīḥ ibn Allāh. (2005م), al-ashyā’ al-mukhtalif fī mālythā, Majallat al-Buhūth al-Islāmīyah, al-Ri’āsaḥ al-‘Āmmah li-Idārāt al-Buhūth al-‘Ilmīyah wa-al-Iftā’ wa-al-Da‘wah, 76.

al-Miknāsī, Muḥammad ibn Aḥmad. (2008م), Shifā’ al-ghalīl fī ḥall mqfl Khalīl. Markaz Najībawayh lil-Makhtūṭāt, Miṣr.

al-Harawī, Muḥammad ibn Aḥmad ibn al-Azharī. (2001م), Tahdhīb al-lughah. Dār Ihyā’ al-Turāth al-‘Arabī, Bayrūt.

Jabal, Ḥasan Muḥammad. (2010م), al-Mu‘jam al-ishtiqaqī al-mu’asṣal li-alfāz al-Qur’ān al-Karīm. Maktabat al-Ādāb, al-Qāhirah.

tawjīh wa-al-ta‘līl li-masā’il al-mustakhrājah. Dār al-Gharb al-Islāmī, Bayrūt.

Ibn ‘Arafah, Muḥammad ibn Aḥmad. (1431 H), Ḥāshiyat al-Dasūqī ‘alā al-sharḥ al-kabīr. Dār al-Fikr, Bayrūt.

Abū Jum‘ah, Na‘īm Ḥāfiẓ. (2003م), al-Taswīq al-ibtiqārī. al-Munazzamah al-‘Arabīyah lil-Tanmiyah al-Idāriyah, Miṣr.

Dā’irat al-Iftā’. (2012م), fatwā raqm 1995, Tārīkh al-Fatwā : 2/2. al-Urdun.

al-Iftā’, al-Lajnah al-dā’imah lil-Buhūth al-‘Ilmīyah. (1425 H), al-Fatwā raqm (22935) bi-tārīkh 14/3 H. al-Ri’āsaḥ al-‘Āmmah lil-Buhūth wa-al-Iftā’.

al-Bukhārī, Muḥammad ibn Ismā‘īl. (1422 H), al-Jāmi‘ al-ṣahīḥ. Dār Ṭawq al-najāh, Bayrūt.

al-Bayḍānī, Ṣādiq ibn Muḥammad. (1421 H), Nuzhat al-ṭarf sharḥ binā’ al-af‘āl fī ‘ilm al-ṣarf. Dār al-Lu’lu’ah, Bayrūt.

al-Tirmidhī, Muḥammad ibn ‘Isā. (1996م), al-Jāmi‘ al-kabīr (Sunan al-Tirmidhī). Dār al-Gharb, Bayrūt.

Majma‘ al-fiqh al-Islāmī. (2003م), fatwā raqm 7, Tārīkh al-Fatwā : 25 / Rabī‘ al-ākhar / 1424h. al-Sūdān.

al-Sayyid, Ismā‘īl. (2003م), al-Taswīq. al-Dār al-Jāmi‘iyah.

al-Suyūṭī, ‘Abd al-Rahmān ibn Abī Bakr. (911 H), al-Shamā‘il al-sharīfah, min al-Jāmi‘ al-Ṣaghīr. Dār Ṭā’ir al-‘Ilm.

al-Shirbīnī, Muḥammad ibn Aḥmad. (1994م), Mughnī al-muḥtaj ilá ma‘rifat

Mākswyl, Sārah. (2021). *khata' fī al-shi'r: Usus al-Tas'īr al-'Ādil wālklīsh al-haqīqīyah llīt's yr*, tarjamat Dīyā' Warrād. (Hindawi Foundation).

Muslim, Ibn al-Hajjāj al-Qushayrī. (1955). *Šaḥīḥ Muslim*, tahqīq Muḥammad Fu'ād 'Abd al-Bāqī. Maṭba'a at al-Ḥalabī, al-Qāhirah.

Muṣṭafá, Ibrāhīm, Aḥmad al-Zayyāt, Ḥāmid 'Abd al-Qādir, wa-Muḥammad al-Najjār. (1400h). *al-Mu'jam al-Wasīṭ*. Dār al-Da'wah, al-Qāhirah.

Rynhārt Bītir, Ān dwzy. (1979m), Takmilat al-ma'ājim al-'Arabīyah. Wizārat al-Thaqāfah al-'Irāqīyah, al-'Irāq.

'Izz al-Dīn, Rihāb Yūsuf. (2016). *'Athar almzyj al-taswīqī alkhdmy 'alā al-Taswīq al-'aqārī fī daw' al-jawdah al-shāmilah: bi-al-taṭbīq 'alā Masrif al-Salām: [2000-2015] uṭrūhat duktūrāh*. Jāmi'a at Umm Radmān.

'Umar, Aḥmad Mukhtār. (2008). *Mu'jam al-ṣawāb al-lughawī*. 'Ālam al-Kutub, al-Qāhirah.

Kwtlr, Fīlīb. (2018). *al-Taswīq 4.0, al-intiqāl min al-Taswīq al-taqlīdī ilā al-raqmī*.

The Term 'Marketing' in the Islamic Jurisprudential Heritage and Its Impact on Controlling the Legality of Marketing Practices

Maya Nejib Ammar

*Lecturer, Department of Islamic Banking, Faculty of Sharia
University of Jordan, Amman, Jordan*

Abstract. This study explores the concept of marketing within the context of Islamic jurisprudential heritage and its influence on establishing the legality of marketing practices. Existing studies on Islamic marketing usually combine the term "marketing" with either Islam or the guidelines and regulations of Islamic jurisprudence. They generally aim to discern whether Islamic marketing exists as an independent discipline with its unique foundations and principles distinct from traditional marketing or if it merely applies Islamic legal rulings to traditional marketing topics. Some studies also present the Islamic perspective on contemporary marketing sciences. Regardless of the stance one adopts, this study does not aim to debate which views are more valid. Instead, it identifies a gap in the existing literature on marketing from an Islamic perspective: the lack of in-depth exploration of the term "marketing" within the Islamic jurisprudential heritage. It highlights the verbal and contextual connotations the term carries, which influence the formulation of many concepts and deduction of legal guidelines for marketing practices. In the absence of this crucial aspect, existing literature on marketing from an Islamic perspective often merely discusses the ethical dimensions of marketing practices, such as honesty, trustworthiness, avoidance of fraud, and deception. These aspects are not disputed, but often overshadowed by the broader, foundational principles of marketing within an Islamic framework. Marketing, being a mediation process aimed at achieving a fair sales deal, has its unique set of rules that align with the required practices and activities. The research concludes with an examination of the contextual significance of the term "marketing" and its legal texts, framing the fundamental marketing concepts. It indicates the concept, importance, purpose, requirements, cause, and Sharia rulings applicable to marketing, deducing legal guidelines for marketing mix elements. These can serve as a basis for determining the legitimacy of marketing practices.

Keywords: Islamic Marketing, Marketing from an Islamic Perspective, Meaning of the Marketing Term, Legal Guidelines for the Marketing Mix, Legal Guidelines for Marketing Practices.

JEL CLASSIFICATION: M30, M31, M37

KAUJIE CLASSIFICATION: O1 ,O5, Q73, C59, P1

مايا نجيب عمار: حاصلة على الدكتوراه في الفقه وأصوله في ٢٠١٧ من الجامعة الأردنية بتقدير امتياز. حاصلة على المركز الأول في شهادة مصري إسلامي معتمد (CIB) من المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية- البحرين، وعلى شهادة المحاسبة في المالية الإسلامية من جامعة اليرموك، عملت كمحاضرة غير متفرغة في قسم المصارف الإسلامية، كلية الشريعة، في الجامعة الأردنية، حصلت على الماجستير والبكالوريوس في الفقه وأصوله من الجامعة الأردنية، عملت عضواً إدارياً في الجمعية الأردنية للمالية الإسلامية، لدى مجموعة من البحوث المنشورة في مجلات علمية محكمة، شاركت في التقرير الاستراتيجي للوقف الإسلامي للفترة ما بين (٢٠٢١-١٩٩٦)، المعهد الدولي للوقف الإسلامي، ماليزيا، ٢٠٢٢، عن بحث (رصد واقع السمعة الوقفية خلال الربع قرن الماضي). البريد الإلكتروني: mayaammar2022@yahoo.com

تدبير الفائض التأميني في شركات التأمين التكافلي

(تجربة المغرب نموذجاً)

لطيفة الينبعي

طالبة دكتوراه، مختبر القانون الخاص ورهانات التنمية
جامعة سيدي محمد بن عبد الله كلية الحقوق بفاس - المغرب

استلام: ٢٠٢٤/١٢/٣١؛ مراجعة: ٢٠٢٤/٠٤/٢٤؛ قبول: ٢٠٢٤/٠٥/١٢

المستخلص. يهدف هذا البحث إلى تسليط الضوء على الضوابط والأسس الشرعية والقانونية وكذلك طرق توزيع الفائض التأميني بشركات التأمين التكافلي، وتقديم اقتراح بالطريقة الأفضل للتوزيع والتي تحقق العدالة لأصحاب المصالح بشركات التأمين بقدر الإمكان. يوضح البحث أهمية تدبير الفائض التأميني في شركات التأمين التكافلي، والذي يعكس التكافل والتضامن بين المشتركين في دفع الضرر والتقليل من حجم المخاطر المؤمن ضدها، بالاعتماد على الاشتراكات المجمعية والتي تدفع على سبيل التبرع. ولتحقيق ذلك الهدف اعتمد البحث على المنهج الوصفي لعرض طرق تدبير فائض التأمين التكافلي نظرياً وعملياً. وتوصل البحث إلى أهمية نظام توزيع الفائض التأميني في تحقيق الموازنة بين مبدأ التكافل، وتحقيق العدالة والمساواة بين أعضاء هيئة المشتركين، مما يُسهم في ترسیخ فكرة التأمين التكافلي، ويؤكد مصداقية شركات التأمين التكافلي وتوافقها مع أحكام الشريعة الإسلامية من خلال التزامها بأراء اللجنة الشرعية للمالية التشاركية المنبثقة من المجلس العلمي الأعلى بالمغرب. وقد أوصت الباحثة بضرورة تكوين شركات التأمين التكافلي للاحتمالات والمخصصات قبل العمل على توزيع الفائض التأميني لمواجهة العجز الذي يمكن أن يعترضها مستقبلاً.

الكلمات الدالة: التأمين التكافلي، الفائض التأميني، شركات التأمين، المغرب

تصنيف JEL: K0, G22
تصنيف KAUJIE: H51, A0, J0, I44

المعتبرة في حكمها والذي تضمن القسم الثالث منه أحكام البنوك التشاركية (ظهير شريف رقم ١٤١١، صادر في فاتح ربيع الأول ١٤٣٦) بتنفيذ القانون رقم ١٠٣،١٢ المتعلق بمؤسسات الائتمان والهيئات المعتبرة في حكمها .. (٢٠١٤) وبما أن التمويلات الإسلامية كل لا يتجزأ فلم يكن بالإمكان إطلاق منتوجات تمويلية في غياب منظومة تأمين ت عمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية، ومن أجل ملء هذا الفراغ أقر أخيراً المشرع المغربي سنة ٢٠١٦ القانون ٥٩-١٣ المغير والمتمم لمدونة التأمينات المغربية بالإضافة إلى القانون ١٨-٨٧- المغير و المتمم للقانون المتعلق بمدونة التأمينات بال المغرب، وذلك بهدف إدماج التأمين التكافلي فيما (حمنة، ٢٠١٩). وقد ارتكز هذا القانون على مجموعة من الأسس والمبادئ التي تميزه عن نظام التأمين التقليدي.

وهذا الأخير يمارس من قبل البنوك وشركات التمويل وجمعيات القروض الصغرى. فمن أبرز الشركات التقليدية التي تمارس التأمين بالمغرب نجد "تأمين الوفاء"، "سلام المغرب"، "الملكية المغربية للتأمين"، "أكسا التأمين المغرب"، "أطلنطا سند"، "أليانز المغرب"، وتشجينا لرغبة المشرع المغربي في مواكبة السير الذي درجت عليه سائر البلدان العربية، فقد تم الترخيص لأربع شركات لمواولة التأمين التكافلي بالمغرب وشركة واحدة لإعادة التكافل، ويتعلق الأمر: "المغربية تكافل"، "تعاونية التأمين التكافلي"، "التكافل للتأمينات" ، "تكافل الوفاء" (هيئة مراقبة التأمينات والاحتياط الاجتماعي acaps)، (٢٠١٨) أما مجال إعادة التأمين التكافلي فقد منحت رخصة مواولة هذا النشاط للشركة المركزية لإعادة التأمين في انتظار منح اعتمادات أخرى من أجل تنافسية أكبر. وقد بدأت شركات التأمين التكافلي في المغرب بتحقيق

مقدمة.

يُعدُّ التأمين مصدر أمان واطمئنان من حيث إنه يهدف إلى جعل الإنسان في مأمن من المخاطر والآفات التي تهدّده؛ حيث يواجه في حياته اليومية عدداً كبيراً من المخاطر غير المتوقعة تختلف في طبيعتها وتتفاوت في خطورتها؛ منها ما يرتبط بحياته العادلة ومنها ما يرتبط بنشاطه المهني. (معلال، ٢٠١١)، ولقد سعى الإنسان دائماً إلى الاحتماء من هذه المخاطر بوسائل متعددة بدأت بالادخار الفردي والتضامن العائلي والعشائري والقبلي، إلى أن انتهت بابتداع نظام التأمين الذي يُعرف بكونه وسيلة لمواجهة المخاطر التي يتعرض لها الفرد في كيانه أو أمواله أثناء فترة حياته في سبيل التخفيف من وطأتها. وجواهر هذه الوسيلة هو التعاون الذي يتحقق باشتراك الأشخاص المعرضين لنذات الخطر في مواجهة الآثار التي تنجو عن تحققها بالنسبة لبعضهم.

ولعل اهتمام علماء وفقهاء المسلمين بموضوع التأمين التكافلي أدى إلى ظهوره في المغرب، هذا الأخير الذي يعد ثاني أكبر سوق للتأمينات التقليدية في القارة الإفريقية بعد جنوب إفريقيا والثالث على الصعيد العربي بعد المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة، فقد اتسمت رؤيته للمالية الإسلامية بالحذر الشديد إذ يعد من بين أواخر الدول العربية التي شرعت في وضع إطار قانوني للمالية التشاركية بنهج تدرجى، فعمل أولاً على تقيين شهادات الصكوك بالقانون ٥-١٤ على تقدير شهادات الصكوك بالقانون ٥٠٠٦. القاضي بتغيير القانون رقم ٣٣-٠٦ المتعلق بتسنيد الأصول (ظهير شريف رقم ١٤١٤، صادر في ٢٥ شوال ١٤٣٥) بتنفيذ القانون رقم ٥٠١٤. المغير للقانون رقم ٣٣-٠٦ المتعلق بتسنيد الأصول .. (٢٠١٤)، وبتاريخ ٢٥ دجنبر ٢٠١٤ ثم إصدار القانون رقم ١٠٣-١٢ المتعلق بمؤسسات الائتمان والهيئات

الأفراد المعرضين لمخاطر مشتركة، ثم تطور هذا التعاون بنوع من التنظيم في صور جمعيات تأمين تعاونية، وذكرت الدراسات الخاصة بالتأمين أن أقدم صورة كانت قد ظهرت في القرن العاشر قبل الميلاد حيث صدر أول نظام يتعلق بالخسارة العامة في رودس عام ٩١٦ قبل الميلاد (ملحم، ٢٠٠٠).

أما نظام التأمين التكافلي بمفهومه الحديث فقد بدأ بعد قرار أسبوع الفقه الإسلامي الثاني المنعقد بدمشق سنة ١٩٦٢، ومؤتمر مجمع البحث العلمية السابع بالأزهر سنة ١٩٧٦، وكانت دولة السودان سباقة لإنشاء أول شركة تأمين تكافلي سنة ١٩٧٩ من قبل بنك فيصل الإسلامي السوداني. وكذلك بعد صدور فتوى مجمع الفقه الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي في دورته المنعقدة بمكة سنة ١٩٨٧.

وعليه يمكننا تعريف الفائض في التأمين التكافلي بما يلي: ما تبقى من أقساط المشتركين (المستأمين) والاحتياطات وعوائدها بعد خصم جميع المصروفات والتعويضات المدفوعة أو التي ستدفع خلال السنة، فهذا الناتج ليس بحاجة وإنما يسمى الفائض. (الصباح، ٢٠٠٩ م).

وهذا المصطلح بهذا المعنى محدث خاص بالاقتصاد الإسلامي والتأمين التكافلي لم يستعمل في اللغة بهذا المعنى، ولا في الاقتصاد الوضعي.

أهمية البحث: يحظى هذا الموضوع بأهمية نظرية وأخرى عملية. تبرز الأهمية النظرية من خلال اهتمام الفقهاء والدارسين في حقل التأمين التكافلي من دراسات وأبحاث في هذا المجال لما له من منافع على الفرد والمجتمع لما يرضي الله عز وجل. أما الأهمية العملية لهذا الموضوع تظهر في كون المشرع المغربي نظم الفائض التأميني في قانون ١٣،٥٩ الذي

نتائج إيجابية خلال النصف الأول من سنة ٢٠٢٣م، حيث بلغت قيمة الأقساط الإجمالية ٢٩ مليون درهم، مما يشير إلى تحسن الأداء في هذا القطاع الحيوي. ووفقاً لهيئة مراقبة التأمينات والاحتياط الاجتماعي، فإن التأمين على الوفاة، والاستثمار التكافلي، وعقود الرأسمال المتغير كانت تشكل حوالي ٩٪ من الحجم الإجمالي لأقساط فئة "التكافل العائلي"، مما يظهر أهمية هذه الفئات في سوق التأمين (جريدة إلكترونية العالم ٢٤، ٢٢، ٢٠٢٢) ولعل أهم ما ميز التأمين التكافلي بالمغرب عن التأمين التقليدي هو الفائض التأميني. وبالنظر للأهمية القصوى لهذا الفائض التأميني، نص المشرع المغربي على أنه توزع الفوائض التقنية والمالية في التأمين التكافلي على المشتركين وفق نظام تدبير صندوق التأمين التكافلي وذلك بعد خصم التسبiqات التكافلية عند الاقتضاء. وتتوزع الفوائض المذكورة في إعادة التأمين التكافلي على صناديق التأمين التكافلي وفق نظام تدبير صندوق إعادة التأمين التكافلي، وذلك بعد خصم التسبiqات التكافلية عند الاقتضاء. لا يمكن منح أي جزء من الفوائض التقنية والمالية لمقاومة التأمين التكافلي أو إعادة التأمين التكافلي المسيرة للصندوق. كما أنه لا يمكن توزيع الفوائض التقنية والمالية إلا بعد تكوين الاحتياطيات والمخصصات. تحدد بمنشور تصدره الهيئة كيفيات تحديد الفوائض التقنية والمالية. (مدونة التأمينات، ٢٠١٩)

يرى بعض الباحثين أن التأمين أول ما بدأ تعاونياً، وقد نشأ مع نشأة الإنسان ذاته في صورة بسيطة إما فردياً لدافع إنسانية أو فطرية كالسخاء، وحب الخير والرغبة في الثواب الأخروي، أو عائلياً بين أفراد الأسرة أو القبيلة، أو جماعياً بين مجموعة من

توزيع الفائض حيث تم تسليط الضوء على الطرق المختلفة التي يتم بها توزيع الفائض التأميني على المشتركين أو المؤمن عليهم. ثم كيفية استغلال الفائض التأميني من قبل شركات التأمين، سواء من خلال الاستثمار في مشاريع جديدة أو تطوير البنية التحتية للشركة، أو من خلال زيادة الاحتياطات النقدية لتعزيز استقرارها المالي. ولا ننسى تدبير هذا الفائض حيث سلطت الدراسات الضوء على كيفية تدبير الفائض التأميني، وهو ما يشمل إدارة الأصول والالتزامات المالية بشكل فعال لتحقيق أقصى استفادة من هذا الفائض وضمان استدامة العمليات التأمينية. باختصار، توفر هذه الدراسات رؤى مفيدة حول كيفية توزيع واستغلال وتدبير الفائض التأميني في شركات التأمين، مما يساعد في تحسين أداء الشركات وتعزيز استقرارها المالي وخدمة المشتركين بشكل أفضل. ولعل أهم ما يميز هذه الدراسة عن بقية الدراسات الأخرى هو اتسام تجربة تدبير الفائض التأميني في المغرب بكوتها تجربة جديدة، فعلى الرغم من بدء منظومة المالية التشاركية أو الصيرفة الإسلامية في المغرب سنة ٢٠١٥، إلا أن التأمين التكافلي لم ير النور إلا في عام ٢٠٢٢. وبالنظر إلى كوتها تجربة جديدة فإن ذلك يعني قلة الكتابات في هذا الموضوع خصوصاً في جزئية دقّقة تتعلق بتدبير الفائض التأميني؛ حيث إن أول فائض تأميني تم توزيعه سنة ٢٠٢٣ المنصرمة، وبالتالي هذا ما يدفعنا إلى دراسة تحليل حالة المغرب في تدبير الفائض التأميني ومقارنتها بتجارب بعض الدول لمعرفة إلى أي حد استطاعت شركات التأمين التكافلي في المغرب تحقيق النجاعة في تدبير الفائض التأميني، والإبراز نقاط ضعف وقوة هذه التجربة خصوصاً إذا ما قورنت بتجارب دول أخرى.

حدد من خلاله كيفية تدبير الفائض التأميني، حتى لا يتم تقديره أو صرفه على غير مستحقيه، ويقع في أكل أموال الناس بالباطل.

مشكلة البحث: يطرح هذا الموضوع الإشكالية الأساسية التالية :

ما مدى نجاعة شركة التأمين التكافلي في تدبير الفائض التأميني؟

وتتفّرع عنه الفرضيات التالية:

- الفائض التأميني هو ما يميز شركات التأمين التكافلي عن شركات التأمين التقليدي
- الفائض التأميني تتوافق أحکامه مع أحکام الشريعة الإسلامية.

محددات البحث: ارتكز البحث على استكشاف الأحكام العامة للفائض التأميني، ويركز على تحليل هذا الفائض في ضوء الفقه الإسلامي ودور هيئات الرقابة الشرعية في معالجته، وكذلك طرق احتساب وتوزيع هذا الفائض على أن نستحضر لتدبير الفائض التأميني من خلال الاستثمار وتكوين الاحتياطات والمخصصات.

الدراسات السابقة: سبقت هذا البحث مجموعة من الدراسات منها :الفائض التأميني في شركات التأمين (شبيـر، ٢٠١٢) ، إدارة الفائض التأميني – دراسة حالة شركة للتأمينات فرع غليزان (وبوكشاوي، ٢٠٢٢) طرق استغلال الفائض التأميني في شركات التأمين التكافلي – شركة "سلامة للتأمينات الجزائر" نموذجاً (أوموسى، ٢٠١٥). وقد جاءت هذه الدراسات لتبيّن مجموعة من المعطيات المتعلقة بالفائض التأميني كطرق توزيعه واستغلاله وتدبيره وذلك من خلال عرض تجارب بعض الدول بشكل عام. ومن النتائج المتوصّل إليها من هذه الدراسات نجدّها تتمثل في عرضها لطرق

١، الأحكام العامة للفائض التأميني:

من المعلوم أن التأمين التكافلي من الأدوات الاقتصادية المؤسسة وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية، وأبرز ما تميزه عن التأمين التقليدي هو الفائض التأميني، والذي نص عليه المشرع في قانون الفائض التأميني ١٢ المادة التي تنص على وجوب توزيع الفائض التأميني، ووضع المشرع المغربي في المادة ١٠ مكررة من القانون نفسه على كيفية توزيع الفائض التأميني.

- ١،١،١ الفائض التأميني أنواعه، وأسس توزيعه ومستحقوه:

أ. أنواع الفائض التأميني:

ينطلق التأمين التكافلي من مجموعة من الأسس والمبادئ المهمة التي تتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية ويدع الفائض التأميني من أهم هذه المبادئ التي تميزه عن غيره وله عدة أنواع:

-النتيجة التقنية: ويمكن توضيحها بالمعادلة الآتية:
 أقساط التأمين وما يتعلق بها من إيرادات تقنية تكون ذات صلة بالعملية التأمينية وليس (الاستثمار) والمصروفات التقنية التي تتعلق بالعملية التأمينية كالمطالبات وأقساط إعادة التأمين وعمولة التسويق وما شابه ذلك. (سعد الله، ١٩٩٠) والنتيجة التقنية يمكن أن تكون ربحاً، أو خسارة.

-صافي الفائض التأميني القابل للتوزيع، وهو عبارة عن الفائض الإجمالي مطروحاً منه الاحتياطات والمخصصات كالاحتياط العام والاحتياط الحسابي، ومخصص التعويضات تحت التسوية ومخصص المطالبات التي حدثت ولم يبلغ عنها، ومخصص الأخطار السارية ومخصص مكافأة نهاية الخدمة

منهج البحث: للإجابة عن الإشكالية سيتم الاعتماد على المنهج الوصفي لما له من أهمية في جمع المعلومات وتحليل كل الجوانب المحيطة بالموضوع بوجه خاص وفي إطار الدراسة القانونية بوجه عام. بالإضافة إلى المنهج المقارن وذلك من أجل معرفة أوجه التشابه والاختلاف بين قوانين بعض الدول العربية بما فيها المغرب في تدبير الفائض التأميني.

خطة البحث: تم تقسيم البحث إلى محورين على الشكل الآتي:

أولاً: الإطار النظري للفائض التأميني لشركات التأمين التكافلي

ثانياً: الإطار التطبيقي لتدبر الفائض التأميني في شركات التأمين التكافلي المغربية.

١- الإطار النظري للفائض التأميني لشركات التأمين التكافلي:

إذا نظرنا إلى شركات التأمين التكافلي بصفة خاصة؛ وشركات التأمين التقليدية بصفة عامة، نلاحظ نتيجة أعمال هذه الشركات، فبالنسبة للأولى يُسمى الفائض التأميني الذي يُعاد توزيعه على المشتركيين، أما بالنسبة للثانية يُعدّ ربحاً ولا يُراعي فيه مبادئ الشريعة الإسلامية، أما الأولى أحکامها مستنبطة من الشريعة الإسلامية وهو ما جسده المشرع في قانون ١٣،٥٩ رقم ظهير شريف رقم ١٤٣٧ صادر في ٢١١ من ذي القعدة ١٤٢٩ (٢٣ أغسطس ٢٠١٦) بتنفيذ القانون رقم ١٣،٥٩ المتعلق القاضي بتغيير وتميم القانون رقم ١٧٤،٩٩ المتعلقة بمدونة التأمينات المنشورة في الجريدة الرسمية ٦٥٠.١-١٧ ذي الحجة (١٩ سبتمبر ٢٠١٦).

لهم حادث وتم تعويضهم عنه بشرط أن يُخصم مقدار مبلغ التعويض الذي دفع لهم من حصتهم في الفائض المستحق، وبالتالي يعطون الفرق بين الفائض المستحق، والمبلغ الذي دفع لهم من حصتهم في الفائض المستحق، أما إذا جاوز المبلغ الذي دفع لهم في شكل تعويضات الفائض المستحق، فلا يستحقون شيئاً من الفائض التأميني، هذا الرأي يُطبق في السعودية والأردن وبعض الدول العربية الأخرى.

وبخصوص المغرب نجد أنه احتذى بالتجربة السودانية؛ إذ إن من مدونة التأمينات في المغرب، بيّنت في المادة ١٠-٣ بأن الفوائد التقنية والمالية في التأمين التكافلي تُوزَّع على المشتركين وفق نظام تدبير صندوق التأمين التكافلي. ولا يمكن منح أي جزء من هذه الفوائد لشركة التكافل المسيرة للصندوق، كما لا يمكن توزيع هذه الفوائد إلا بعد تكوين الاحتياطيات والمخصصات.

ج. مستحقو الفائض التأميني:

مبدأ توزيع الفائض التأميني من المبادئ المهمة التي تقوم عليها صناعة التأمين التكافلي والتي ازدهرت بفضل الله تعالى خدماتها في أيامنا هذه حتى أصبح هذا المبدأ مقبولاً عند غير المسلمين من حيث تنظيمه، أو من حيث الاستفادة من خدماته.

على الرغم من أن جميع التجارب القائمة الآن تقر مبدأ توزيع الفائض التأميني إلا أن جميع هذه الممارسات العالمية للتأمين التكافلي لم تتفق على أساس موحدة لتوزيع الفائض التأميني على أساسها يتم توزيع الفائض على مستحقه. (سعد الله، ١٩٩٠).

ومخصص حافز العاملين وغيرها. (الجيلاي، ١٩٩٣).

الفائض الإجمالي: هو إضافة النتيجة التقنية يضاف إليها مجموع الاشتراكات ويخصم منها المصاريف. فيتم الحصول على الفائض الإجمالي. (القرافي، ١٩٧٣).

ب. أساس توزيع الفائض التأميني:

بخصوص أساس توزيع الفائض التأميني هناك أساس مختلف أفرزتها التجارب التطبيقية لصناعة التأمين التكافلي نلخّصها على النحو التالي:

- هناك تجارب ترى بأن الفائض التأميني كله يستحقه المشتركون، ويوزع عليهم جميعاً بصرف النظر عن دفع له تعويض عن حادث حصل موضوع التأمين المؤمن لدى الشركة، أو من لم يُدفع له تعويض، إذ إن الجميع سواسية في استحقاق الفائض التأميني ومثال ذلك التجربة السودانية. (بكوتة، ١٩٥٢).

- تجارب أخرى ترى بأن يكون الفائض التأميني محصوراً على المشتركين الذين لم تدفع لهم مطالبة عن موضوع التأمين الذي جرى تأمينه بشركة التأمين التكافلي، وفقاً لهذا الرأي فإن أي مشترك دفع له أي قدر من التعويض، صغيراً كان أم كبيراً ، عن أي حادث حصل لموضوع التأمين المؤمن لدى شركة التأمين التكافلي، لا يستحق شيئاً من الفائض التأميني، وهذا الرأي تنفرد به التجارب (Cheddadi, 2011, p. 2) وجنوب آسيا لاسيمما ماليزيا، وجنوب إفريقيا وفي بعض دول الخليج كدولة قطر. (حامد، ٢٠١٢).

- تجارب أخرى ترى بأن الفائض التأميني يوزع على جميع المشتركين الذين لم يحدث لهم حادث تم تعويضهم عنه، بالإضافة إلى أولئك الذين حصل

بها إلى ملكية الوعاء غير أن أولئك الذين يتعرضون للخطر مستحقون للتعويض من الوعاء بالقدر الذي يجرّ الضرر المالي والمعنوي الذي أصابهم. (التجاني، ٢٠١٠م).

وعاء التأمين يسمى صندوق التكافل وإليه تأتي الاشتراكات ومنه تصرف التعويضات ويتم تحقيق مبدأ التكافل بين المشتركين، وذلك من خلال قيام الشركة بالاحفاظ بجميع أقساط التأمين المستوفاة من المشتركين في صندوق التكافل تحقيقاً لفكرة التكافل فيما بينهم؛ حيث يتم جبر أضرار المشتركين الذين يتعرضون للخسارة من هذا الصندوق. (طاهر، ٢٠١٢) يتكون وعاء التأمين من الموارد والمصروفات، كما يأتي : (هيكل، مقدمة في التأمين، ١٩٧٨).

ج. موارد صندوق التكافل :

- الاشتراكات التي يدفعها المشتركون لشركة التأمين التكافلي.
- احتياطات الحسابات المتراكمة والاحتياطات القانونية.
- التبرعات والإعانات والدعم من الدولة.
- القرض الحسن في حالة وجود عجز.

وت تكون مصروفات صندوق التكافل من:

- التعويضات التي تدفع للمشتركين.
- الرسوم التي تأخذها شركة التأمين (مصاريف التدبير).
- اشتراكات عمليات إعادة التأمين.

ويتكون الفائض التأميني من:

- الزيادة المتبقية من أقساط التأمين المكتتبة بواسطة الشركة مباشرة أو عن

١.١.٢. الأموال في التأمين التكافلي مصدرها ومكوناتها :

أ. مصادر الأموال في التأمين التكافلي:

إن أموال التأمين من حيث الإيرادات تنتج عن مصادر متنوعة ذات طبيعة تتصل بالنشاط التأميني الفني البحث أو النشاط الاستثماري بعيداً عن النشاط التأميني الصرف. وتكون إيرادات النشاط التأميني من بنود مختلفة، لا تخرج من البنود الآتية:

- أقساط التأمين الذي يدفعها المشتركون.
- مساهمة معيدي التأمين، أو مشتركي التأمين المحليين والعالميين في المطالبات المستحقة للمشتركين.
- عمليات الاسترداد من الطرف المتسبب في حدوث المطالبة للمشترك سواء كان من شركة تأمينية، أو من غيرها، إذ إن شركات التأمين تحل محل المشترك في المطالبة والملاحقة حتى عبر القضاء للطرف المتسبب في الحادث الذي أدى إلى نشوب المطالبة المالية، وذلك بموجب تطبيق المبدأ التأميني المعروف بمبدأ الحلول في الحقوق. (معلال، ٢٠١١).

ب. مكونات الفائض التأميني:

يتكون الفائض التأميني مما تبقى من أقساط المشتركين (المستأمين) والاحتياطات وعوائدها بعد خصم جميع المصروفات والتعويضات المدفوعة أو التي ستدفع خلال السنة. (عباس، ٢٠١٢-٢٠١١م) الذي له شخصية معنوية مستقلة عن المشتركين وهو يتتألف من مجموع الاشتراكات التي يقوم المشتركون بدفعها على أساس عقد التبرع، لذا لا يعد المشتركون ملaka لهذا الوعاء؛ لأن الاشتراكات التي يتبرعون بها، تخرج عن ملكيتهم بمجرد التبرع

التجاري. في حين أن مختلف الشركات التأمينية التقليدية تتفنن في إيجاد الصور التأمينية التي غايتها الأولى تحقيق الربح دون اعتبار لعامل الشرعية والمنظور الأخلاقي. وهناك اختلافات متعلقة بالجانب الفني مثل اختلاف آليات العمل والتشغيل، والوساطة في عمل الشركة، والأقساط التأمينية والربحية في العقود والاحتياط النقدي ومبادر الحلول. كما تمتاز شركات التأمين التكافلي باحتوائها على هيئة رقابة شرعية لتدقيق أعمال الشركة شرعاً والإشراف على عملها، في حين لا تتضمن الشركات التقليدية مثل هذه الهيئة. ولكن أهم هذه الفوارق من الناحية العملية نجد مسألة الفائض، فهو الناتج العملي البارز في التفرقة العملية المحسومة بين التأمين التكافلي المشروع، والتأمين التقليدي المحرم حسب قرارات المجمع الفقهية؛ وتحديداً القرار رقم ٩/٢٠١٣ والتي جاء فيه بأن عقد التأمين التجاري ذا القسط الثابت الذي تتعامل به شركات التأمين التجاري عقد فيه غرر كبير مفسد للعقد، ولذا فهو حرام شرعاً وأن العقد البديل الذي يحترم أصول التعامل الإسلامي هو عقد التأمين التعاوني القائم على أساس التبرع والتعاون. وكذلك الحال بالنسبة لإعادة التأمين القائم على أساس التأمين التعاون ثم دعوة الدول الإسلامية للعمل على إقامة مؤسسات التأمين التعاوني وكذلك مؤسسات تعاونية لإعادة التأمين، حتى يتحرر الاقتصاد الإسلامي من الاستغلال، ومن مخالفة النظام الذي يرضاه الله لهذه الأمة، كما تجدر الإشارة إلى دور هيئة الرقابة الشرعية في معالجة هذا الفائض التأميني عن طريق عملية الرقابة على أعمال شركة التأمين ومدى اتفاقها مع أحكام الشريعة الإسلامية.

طريق الإسناد الاختياري (نظام المحاصصة).

- حصة حملة الوثائق من أرباح استثمار أقساط التأمين.

- عوائد عمليات إعادة التأمين. (هيكل، مقدمة في التأمين، ١٩٧٨)

٢،١ الفائض التأميني في ضوء الفقه الإسلامي ودور هيئات الرقابة الشرعية في معالجته.

معلوم أن التأمين التقليدي يختلف جذرياً عن التأمين التكافلي في عدة فروق جوهيرية فعقد التأمين التكافلي عقد تبرعات بخلاف التأمين التقليدي الذي هو عقد معاوضات، كما تختلف شركات التأمين التقليدية عن شركات التكافل في تكيف العلاقة بين المساهمين والمشتركين؛ فهي تقتصر في الشركات التقليدية على علاقة معاوضة تجارية محضة بشراء عميل الشركة التقليدية لوثيقة التأمين، في حين أن علاقتها في شركات التكافل تقوم على المضاربة أو الوكالة بأجر نظير قيام الشركة بسائر أعمال الشركة الفنية والإدارية. ومن هذه الاختلافات الجوهرية التزام شركات التكافل بالضوابط والأحكام الشرعية في حين تتضمن شركات التأمين التقليدية الغرر والجهالة والمقامرة ومعاملات محمرة، كما أن هناك اختلافات متعلقة بأسس التغطيات التأمينية فلا يمكن أن يكون التأمين على الديون أو سندات ربوية، كما لا يجوز التأمين على مقار المؤسسات الربوية والمؤسسات التي تمارس الفساد الأخلاقي والتجاري ونقصد بالفساد الأخلاقي تلك السلوكيات غير الأخلاقية، مثل الرشوة، وتحيز المعاملات، وسوء استغلال السلطة. بينما الفساد التجاري يتعلق بالتلاعب في الأسواق، والاحتكار، والاحتيال

الفقهاء هو أن المشترك يلزم نفسه بالتبوع لمجموعة من المشتركون في التكافل لمحفظة التكافل، أما ما يحصل عليه المشترك المتضرر فهو أيضاً التزام بالتبوع من محفظة التكافل وهو التزام معلق على وقوع الضرر المؤمن منه وتحقق الشروط واحتفاء الاستثناءات والملزم له هو المتضرر. (أبو غدة، ٢٠٠٧).

إن هذا التأصيل الشرعي مبني على أصل أو قاعدة من قواعد الفقه المالكي، من ألزم نفسه معروفاً لزمه. (القرافي، ١٩٧٣).

ويمكن تطبيق صيغة (الالتزام بالتبوع) على التأمين التكافلي على النحو الآتي: (أبو غدة، ٢٠٠٧).

- تنشأ محفظة للتأمين ويُطلب من طالبي التأمين أن يتبرّعوا باشتراكات التأمين لهذه المحفظة حسب اللوائح والأنظمة التي يتم إعلانها من قبل شركة التكافل، وإن هذه المحفظة هي التي تقوم بدفع التعويضات إلى المشتركون حسب الشروط المعلنة في تلك اللوائح.

- لا تملك الشركة محفظة للتأمين وإن دورها بالنسبة لإدارة المحفظة ينحصر في إنشاء حساب مستقل لأموالها وعوائدها، ومصاريفها، والتعويضات المدفوعة منها، وفوائضها، هذا الحساب منفصل عن حساب الشركة فصلاً كاملاً، ويجوز للشركة أن تتقاضى أجرة من المحفظة مقابل هذه الخدمات، ولكن بعض الشركات تؤدي هذه الخدمات دون عوض.

- تقوم الشركة باستثمار أموال المحفظة على أساس المضاربة الشرعية تكون هي فيها مُضاربة، وتكون المحفظة رب المال وتضع الشركة في وعاء

١.٢.١- التكييف الفقهي للفائض التأميني:

التوصيف الفقهي للفائض التأميني يختلف باختلاف الأساس الذي يقوم عليه التأمين: إما على أساس الالتزام بالتبوع أو على أساس الوقف أو الهبة بعوض.

أ. التوصيف الفقهي للفائض التأميني على أساس الالتزام بالتبوع

يقصد بالالتزام بالتبوع أن المشترك يتبرع بالاشتراك وعوائده لحساب التأمين لدفع التعويضات وقد يلتزم بتحمل ما قد يقع من عجز. (القرافي، ١٩٩٤) ويعُدّ مبدأ الالتزام بالتبوع في التأمين التكافلي من أهم الفروق الجوهرية التي تميزه عن التأمين التقليدي الذي هو من عقود المعاوضات المالية الاحتمالية الربحية.

لقد تطرق المشرع المغربي لهذا المبدأ "الالتزام بالتبوع" في موضعين؛ حيث أكد على شركة التأمين التكافلي بضرورة إدراج هذا المبدأ في عقد التأمين التكافلي وكذلك في نظام تدبر صندوق التأمين التكافلي. فمن خلال المادة ١٢ من مدونة التأمين التكافلي. ومن خلال المادة ١٢ من مدونة التأمينات المغربية؛ فإن عقد التأمين التكافلي يجب أن يشتمل، علاوة على بيانات أخرى، على: "أن دفع المشترك لمبلغ الاشتراك يتم على أساس الالتزام بالتبوع"..., ومن خلال المادة ٢٢٦-٥ من المدونة أعلاه ، (مدونة التأمينات في المغرب، ٢٠١٩) فإن من بين البيانات التي يجب على شركة التأمين التكافلي إدراجها في نظام تدبر صندوق التأمين التكافلي هي: "الإشارة إلى أن دفع الاشتراك يكون على سبيل الالتزام بالتبوع"...

وفيهما يخص حكم الالتزام بالتبوع فإن التكييف الشائع للتأمين التكافلي الذي اختاره جمع من

لقد طبقت فكرة التأمين التكافلي المبني على أساس الوقف في عدد من شركات التأمين التكافلي في أكثر من دولة ومنها جنوب إفريقيا. (جكبورا، ٢٠٠٨) وأصل هذه الفكرة هو اعتبار أقساط التأمين المدفوعة من قبل المشتركيين وقفًا نقدياً مخصصاً إما للاستثمار أو القرض الحسن. (السعد، ٢٠١١)، ويرجع السبب في تكييف التأمين التكافلي على أساس الوقف استناداً إلى مجموعة من المبادئ والأسس الشرعية التي تتعلق بأحكام الوقف منها انتفاع الواقف بوقفه إذا كان الوقف عاماً أو اشترط لنفسه الانتفاع مع الآخرين، والأصل فيه وقف سيدنا عثمان بن عفان في حادثة بئر رومة فقد قال صلى الله عليه وسلم "من يشتري بئر رومة فيكون دلوه فيها مع دلاء المسلمين بخير له منها من الجنة" (سنن الدارقطني، ٤٣٧) و بالإضافة إلى أن الوقف لا بدّ أن يكون لجهة لا تنقطع، قال ابن قدامة: "إن الوقف لا اختلاف في صحته ما كان معلوم الابتداء والانتهاء غير منقطع مثل أن يجعل على المساكين أو طائفة لا يجوز بحكم العادة إقراضهم، وإن كان غير معلوم الانتهاء، مثل أن يقف لجهة غير منقطعة، فإن الوقف يصح. (ابن قدامة، ١٩٩١).

ويمكن تطبيق صيغة الوقف على التأمين التكافلي على النحو الآتي:

- يتم إنشاء صندوق يكون له شخصية اعتبارية مستقلة يمتلك الأموال ويستثمرها ويلكّها حسب اللوائح المنظمة لذلك، ويتم إنشاء الصندوق من قبل الدولة، أو من جهة اعتبارية عامة أو تخصص شركة تدبير التأمين مبلغاً من المال لإنشاء الصندوق، بحيث يتم

المضاربة جزءاً من رأس مالها أيضاً، فتستحق برحها مضافاً إلى ما تستحقه بصفة المضارب.

- إن محفظة التأمين تتزايد مبالغها بتزايد المشتركيين، وبالعوائد التي تكسبها من استثمار أموالها على أساس المضاربة مع الشركة، فإن بقي شيء بعد دفع التعويضات إلى المشتركيين حسب الشروط وهو الذي سمي الفائز التأميني، فإن جزءاً منه يتوزع على المشتركيين حسب اللوائح المنظمة لذلك ومن القواعد الفقهية المقررة قاعدة: "التابع تابع" (ابن نجيم، ١٩٨٥) أي أن التابع ينسحب عليه حكم المتبوع وهذا يقتضي إعطاء الفرع التابع لأصل ما ذات حكم هذا الأصل، وبالتالي فإن تحديد ملكية الفائز التأميني، يعتمد على تحديد ملكية أقساط التأمين في حالة كون التأمين على أساس الالتزام بالطبع وملكية الأقساط المذكورة هي للمشتركيين كل بحسب ما دفع وليس للمساهمين في الشركة؛ حيث تبقى هذه الملكية منسوبة لأصحابها مع التزام كل واحد منهم بالاشتراك في التبرع للمتضررين، من حصته في باب التكافل ، مما يحتاج إليه من التعويضات في عمليات التأمين من حصتهم يخرج عن ملكيتهم عند قبض التعويض (العساف م.، ٢٠١٠ ب) أما ما يبقى من أقساطهم من فائز تأميني فلا يخرج عن ملكيتهم ، وإن كان يبقى تابعاً لذلك حكم أصله كونه التزام بالطبع بحسب الاتفاق ، أما إذا لم يوجد اتفاق على ذلك فيبقى ملك هذه الحصة من الفائز مالك القسط الأصلي وهو المشترك فهو الأول بها شرعاً.

ب. التوصيف الفقهي للفائز التأميني على أساس الوقف

وقد ذهب العلماء إلى قولين بالهبة المشروطة بعوض (هبة الثواب).

القول الأول: صحة الهبة المشروطة وهو ما ذهب إليه جمهور الفقهاء، كما لو قال الواعظ: "وهبتك هذا الشيء على أن تعوض مقابل الشيء الموهوب" وهو قول الجنابلة والمالكية وجاء في شرح الخريشي "وهبة الثواب عليه قصد بما عوض مالي". (العدوي، ١٣١٧ هـ).

القول الثاني : عدم صحة الهبة المشروطة، ذكر الشيرازي في المذهب: "إن شرط فيه ثواباً مجهولاً بطل قوله واحداً لأنه شرط العوض ولأنه شرط عوضاً مجهولاً" (الشيرازي، ١٩٩٦).

وجاء في تكملة حاشية ابن عابدين: "إذا وقعت الهبة بشرط العوض المعين فهي هبة ابتداء بيع انتهاء" (عابدين، ٢٠٠٨) واستدلوا بذلك ما رواه ابن عباس رضي الله عنهما، عن رسول الله صلى الله عليه وسلم ، قال : "العائد في هبته كالكلب يقئ ثم يعود في قيئه". (البخاري).

ويرى الخبراء في هذا المجال كالقرة داغي أن تقييد الهبة بثواب أو اشتراط العوض فيها لا يرتقي بها إلى مصاف البيع القائم على المعاوضة إلا أنه لا يعتقد أنها تُعدُّ من التبرعات المحسنة بل هي دائرة بين أمرين، ويقول: إذا كيفتنا العلاقة التعاقدية على أساس عقد الهبة بشرط العوض فإن الفائض التأميني يأتي باعتباره تنفيذ لشرط العوض "الثواب" ولا يقال أنه رجوع عن الهبة المنفي عنه؛ لأن التبرع هنا مقيد لصالح حساب التأمين الذي هو بمثابة شخصية اعتبارية، وأن ما عاد إليه ليس من باب الرجوع المنفي عنه وإنما من باب كونه عضواً في هذا الحساب أو هيئة المشاركين، في حين أن الرجوع المنفي عنه هو خاص بالهبة لشخص ثم

الفصل بين حسابات الصندوق والحسابات الخاصة بالشركة.

- لا يلزم أن يكون رأس مال الصندوق مبلغًا كبيرًا، فيكتفى الحد الأدنى الذي يعترف به النظام ويكتسب به الشخصية الاعتبارية.
- يكون للصندوق الواقفي نوعان من الموارد: اشتراكات التأمين التي يدفعها المشتركون، عوائد استثمار أموال الصندوق.
- يكون للصندوق الواقفي هيئة من المساهمين أو المشتركين أو كليهما، تشرف وتنظم عمل الصندوق على أساس الوكالة بأجر.
- في حالة تصفية الصندوق يتم تسديد التزاماته وما بقي من أموال فإنه يصرف على وجوه الخير.

إن الفائض التأميني في التأمين التكافلي على أساس الوقف لا يكون تابعاً للملكية المشتركة لأنه موقوف، ولكن له أن يستفيد منه من خلال الأموال المستثمرة في صندوق الوقف ويشرط ما شاء من كيفية توزيعه وذلك استناداً إلى مبدأ "شرط الواقف كنص الشارع". (ابن نجيم، ١٩٨٥)

ج. التوصيف الفقهي للفائض التأميني على أساس هبة الثواب

المقصود بـهبة الثواب التبرع بقصد أخذ العوض من الموهوب له؛ حيث يمكن تطبيق التأمين التكافلي على هذا العقد، أو أن يقام عليه من حيث إن المشترك دفع مبلغًا هبة لحساب المشتركين بقصد أن يعرضه حساب المشتركين عند حاجته للتعويض. (داغي، ٢٠١٠) وهناك خلاف بين الفقهاء في مسألة الهبة المشروطة بعوض (هبة الثواب) حيث أجازها المالكية والحنفية ومنعها الشافعية،

المجلس العلمي الأعلى، والهدف من إحداث هذه اللجنة هو إبداء الرأي بشأن مطابقة الأنشطة والعمليات التجارية والمالية والاستثمارية التي تقوم بها بعض المؤسسات والهيئات المالية، بما في ذلك شركات التأمين التكافلي، لأحكام الشريعة الإسلامية ومقاصدها. (الرياحي، ٢٠٢٠).

وتتجدر الإشارة هنا إلى أنه في المغرب تُعدُّ شركة التكافل ملزمة بإنشاء جهاز التدقيق الداخلي، والذي يقوم بإعداد مرة في السنة على الأقل، تقريراً خاصاً حول مدى احترام عمليات التأمين التكافلي الآراء بالموافقة الصادرة عن المجلس العلمي.

٢. الإطار التطبيقي لتدبير الفائض التأميني في شركات التأمين التكافلي :

يركز موضوع البحث بشكل أساسي على شركات التأمين التكافلي بالمغرب والتي مرت سنة على العمل بها (٢٠٢٢م). و سنحاول في هذا الصدد إبراز الإطار التطبيقي لتدبير الفائض التأميني في شركات التأمين التكافلي بالمغرب.

١,٢ أسس احتساب الفائض التأميني بشركات التأمين التكافلي وتوزيعه:

يعد الفائض التأميني من أبرز مميزات التأمين التكافلي عن نظيره التأمين التقليدي، وتبعاً لذلك فإنه لا يحدد بشكل عشوائي وإنما وفق طرق معينة في إطار شركات التأمين التكافلي، ويتم من خلالها توزيع الفائض التأميني بطرق مختلفة على المشتركين.

١,١,٢ معايير احتساب الفائض التأميني :
قد يكون المشترك الواحد مسجلاً في عقود تأمين عدة في نفس شركة التأمين ويرجع تحديد نصيبه من الفائض التأميني إلى أمرتين، ووفق معايير معينة كالتالي: (قطنيجي، ٢٠٠٨)

يتراجع عنها فيستردتها بعينها منه وهذا مخالف للقيم والأخلاق السامية. (العساف ع، ٢٠١٠ أ).

٢,٢,١ دور هيئات الرقابة الشرعية في معالجة الفائض التأميني :

يتمثل دور هيئة الرقابة الشرعية في شركة التأمين التكافلي بمراقبة أعمال الشركة وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية ومبادئها، وتقديم الفتاوى للإجابة عن الاستفسارات المتعلقة بتدبير العمليات التأمينية، وتقوم شركة التأمين التكافلي كذلك بتدبير عمليات التأمين التكافلي المقررة شرعاً من قبل المجامع الفقهية على أساس الوكالة بأجر وفق وثائق التأمين المعتمدة من قبل الهيئة كما تقوم الشركة بدعم المؤسسات الخيرية في حساب وجوه الخير الذي تقره الهيئة. وتقوم بالاطلاع على طريقة الاستثمار فإن كانت موافقة لأحكام الشريعة الإسلامية فإن الهيئة تقرها، وليس للهيئة تحديد كيفية الاستثمار، وإنما يترك الأمر في ذلك للإدارة باعتبارها وكيلًا بالاستثمار. كما تقوم الهيئة كذلك بدراسة وتدقيق سجلات الشركة المختلفة والاطلاع على استثماراتها للتأكد من عدم مخالفتها لأحكام الشريعة الإسلامية. وتقوم هيئة الرقابة كذلك بتحديد المعايير التي يتم من خلالها توزيع الفائض على المشتركين بعد خصم نسبة معينة للإدارة من باب حسن الاستخدام وبالنسبة للمغرب، نجد أن المشرع لم يلزم شركات التأمين التكافلي بإنشاء مثل هذه الهيئة الشرعية، ولكن كلف مهمة مطابقة العمليات التي تقوم بها هذه الشركات لمبادئ الشريعة الإسلامية وأحكامها إلى المجلس العلمي الأعلى (هيئة مركبة) وذلك بواسطة اللجنة الشرعية للمالية التشاركية، هذه اللجنة تم إحداثها بموجب ظهير رقم ٢-١٥-١. وهي لجنة علمية متخصصة لدى الهيئة العلمية المكلفة لدى

الفائض في كل دائرة على حدة كي لا يتعدى على نوع آخر، فمثلاً قد تكون نسبة الحوادث مرتفعة في دائرة الحريق وبالتالي التعويضات تكون مرتفعة، أما في دائرة السيارات قد تكون منخفضة فالعدل يقتضي أن تكون كل دائرة مستقلة عن غيرها .
(التجاني، ٢٠١٠ م).

وبناء على ذلك فإن وُجد فائض فهو للقسم المعنى فقط، ويتم احتسابه وتوزيعه على مشتركي تلك الدائرة، فمثلاً إذا وُجد فائض في قسم السيارات فإن الفائض يوزع على ذلك القسم دون إشراك غيره في التوزيع، وفي حالة وجود عجز تأميني فإنه يتم تسديده من فائض الأقسام الأخرى ولا يتم توزيع الفائض على مشتركي ذلك القسم. (البراوي، ٢٠١٩) وفي شركات التأمين التكافلي العاملة في المغرب تُعدُّ أموال هيئة المشاركين محفظة واحدة يؤخذ منها الفائض، ويعود ذلك لحدثة تجربة التأمين التكافلي بالمغرب حيث لا زال يقتصر فقط على تأمين العقار.

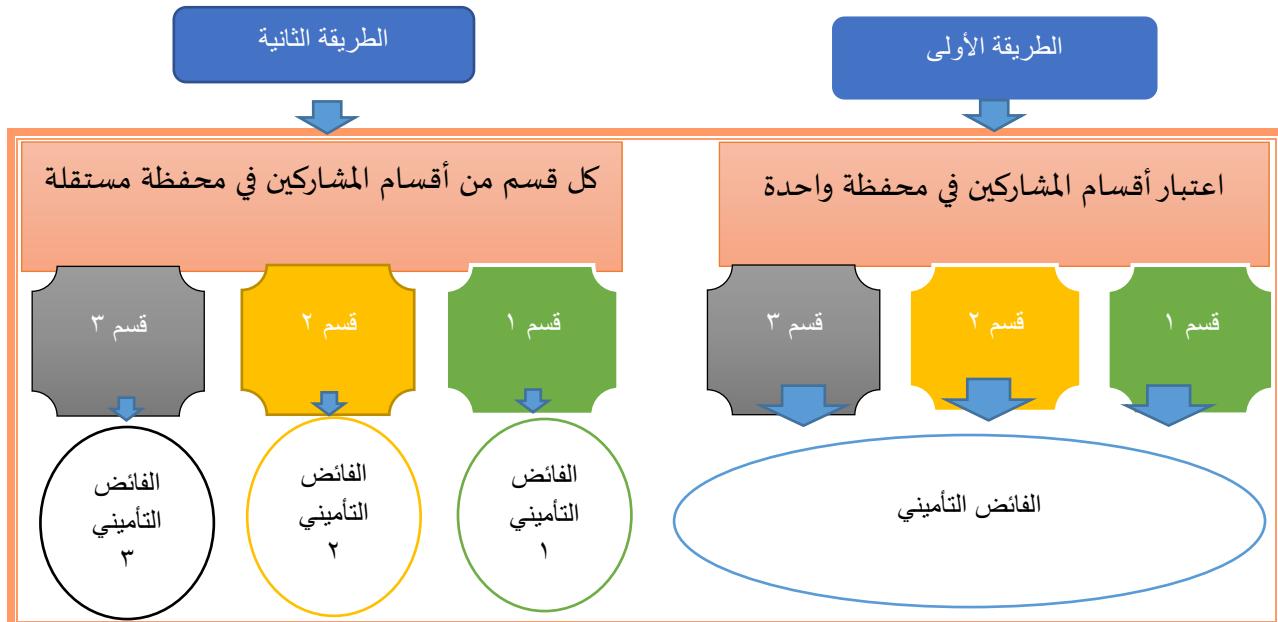
أ. المعايير المتصلة ب مجالات التأمين:

فشركات التأمين تقوم بمجموعة من العمليات التأمينية المختلفة، فقد تؤمن ضد الحرائق على البيوت والنقل البحري والجوي والبري، وبناءً عليه هناك طريقتان لاحتساب الفائض التأميني وهما كالتالي:

الطريقة الأولى: اعتبار أموال هيئة المشاركين محفظة واحدة يؤخذ منها الفائض، بحيث يشمل جميع الأقسام في شركات التأمين التكافلي من المركبات والعقارات وبقية الأقسام.

الطريقة الثانية : التفريق بين أشكال التأمين المختلفة؛ بحيث يُحسب الفائض في كل دائرة كوحدة مستقلة عن غيرها من الدوائر فمثلاً دائرة السيارات تحسب كوحدة مستقلة عن الدوائر الأخرى، وكذلك بقية الدوائر، علما بأن كل دائرة لها حساباتها الخاصة من قيمة الاشتراك وقيمة التعويض وفي الشروط. (حيدر هـ، ٢٠١١) والاستثناءات وفي حجم المخاطر، وبالتالي يُحسب

الشكل رقم ١: طرق احتساب الفائض التأميني



تعويض خسارة سنة مالية من سنة مالية أخرى: إذا حصلت خسارة في حساب المشتركين في سنة ما؛ فإنه يجوز الاتفاق فيما بينهم لتعويض هذه الخسارة من الفائض التأميني بدلاً من توزيع الفائض على المشتركين في السنة التي حصل بها فائضاً تأميني؛ وهذا هو مقتضى التعاون بينهم. (الحمصي، ٢٠٠٨).

توزيع الفائض التأميني في حالة عدم الاستمرار في حالة انسحاب المشترك من عقد التأمين قبل انقضاء الفترة التأمينية المثبتة في العقد؛ فإنه لا يستحق شيئاً من الفائض التأميني وذلك لأن عقد التأمين يقوم على أساس التبع. (حيدر، ٢٠١٧).

مآل الفائض التأميني عند تصفيية شركة التأمين التكافلي: في هذه الحالة الأصل أن تقوم الشركة بالوفاء بكافة التزاماتها تجاه المشتركين المتضررين من الخسائر التي أصابتهم بأن تدفع التعويضات المتفق عليها، وإن تعذر عليها إيصال الأموال لأصحابها؛ فإنه يجب التبع بهذا الفائض إلى وجوه الخير لأنه ليس ملكاً للشركة. (حيدر، ٢٠١٧).

إن الفائض التأميني يختلف عن الربح في شركات التأمين التقليدي حيث يُعدُّ الفائض التأميني من الفروق الجوهرية التي تميز شركات التأمين التكافلي عن شركات التأمين التقليدي. (Laguere, 2011, p. 9) وستطرق في الجدول التالي إلى أبرز الفروق بين الفائض التأميني في التأمين التكافلي عن الربح في التأمين التقليدي.

ولابد من الإشارة هنا إلى أنه توجد بعض المسائل المتعلقة بالفائض التأميني لابد من ذكرها:

حجز أموال الفائض كله أو بعضه ورصده للاحتمالات: يجوز لشركات التأمين التكافلي حجز أموال الفائض التأميني وعدم توزيعه على المشتركين وتجنب الاحتياطات تحقيقاً لمصلحة المشتركين؛ وذلك من خلال دفع التعويضات للمتضاربين من الحوادث التي قد تحدث إلا أن بعض الحوادث قد تكون مرتفعة التكاليف بحيث يعجز صندوق المشتركين من تغطية هذه الحوادث، فتكتوين الاحتياطات أمر ضروري لشركة التأمين لضمان نجاحها واستمرارها في النشاط التأميني، لذلك لو وجدت شركة التأمين التكافلي أن المصلحة في حجز أموال الفائض التأميني كله أو بعضه كاحتياطي لمواجهة المخاطر المحتملة وعدم توزيعها على المشتركين ، فالامر يعود للشركة بما أن توزيعها قد يسبب عجزاً تأمينياً في المستقبل، وذلك شريطة أن تتضمن وثيقة التأمين ما يفيد علم المشترك ذلك تحقيقاً لمبدأ العقد في الفقه الإسلامي (الإيجاب والقبول). (حيدر، ٢٠١٧).

ترحيل الفائض التأميني من السنة المالية إلى السنة المالية الموالية: إن أساس عقد التأمين التكافلي قائماً على التبع وتحقيق مصلحة المشتركين؛ فإنه يجوز لشركات التأمين ترحيل الفائض التأميني أو جزء من السنة المالية التالية بزيادة التغطيات والمصروفات التأمينية من أجل تقييم الخدمات التأمينية. (حيدر، ٢٠١٧).

جدول (١): الفرق بين الفائض التأميني في التأمين التكافلي عن الربح في التأمين التقليدي

فائد التأمين التقليدي	فائد التأمين التكافلي	أنواع الفروقات
الزيادة الحاصلة في رأس المال بعد تقلبيه بالتجارة والاستثمار.	ما فاض من الاشتراكات وأرباحها بعد أداء التعويضات والمصروفات ودفع مبالغ إعادة التأمين وتجنب أو اقطاع الاحتياطات والمخصصات.	المعنى
مقصود أصلالة ويدخل في حساب عناصر قسط التأمين، إذ التأمين قائم على عقد المعاوضة القانوني، الفردي المالي.	تبعي لا لقصد، فليس مقصود أصلالة، إذ التأمين التكافلي قائم على عقد التبرع المنظم الملزم.	حقيقة
التعاون في تفتيت الخطر والتكافل في تحمل الضرر وتعويضه والتبرع به ابتداءً؛ إذ إن حكمه أصله.	التعاون في تفتيت الخطر والتكافل في تحمل الضرر وتعويضه والتبرع به ابتداءً؛ إذ إن حكمه أصله.	الهدف منه
من حق المساهمين وحدهم، ومملوك لشركة التأمين.	من حق المشاركين وحدهم، مملوك لهيئة المشاركين.	الملكية
حسبما يقتضيه القانون ومصلحة المساهمين في شركة التأمين.	وفقاً لما يقرره نظام الشركة ومجلس الإدارة، حسبما تقتضيه مصلحة المشاركين والتأمين التكافلي.	التوزيع

ج. معيار التعامل مع المشترك في مجالات تأمينية عددة في الشركة نفسها:

قد يكون للمشترك عدة عقود في مجالات متعددة في الشركة نفسها، وهنا يوجد احتمالات لطريقة التعامل معه:

- أن ينظر إلى صاحب العقود كشخص واحد في مقابل الشركة فتضتم حساباته وتعامل كوحدة واحدة، فيحسب نصيبه من الفائد بمراعاة الاشتراكات جميعها التي دفعها والتعويضات التي تسلمها.
- أن ينظر إلى كل عقد له على حدة كأنه أشخاص مختلفون في كل مرة ولا يعامل كمشترك واحد.

ويمكن توضيح القواعد الحسابية لاحتساب الفائد التأميني:

ب. المعايير المتصلة بالمشترك:

لل المشترك أحوال عددة، من حيث مدى أخذه للتعويض ومدى اشتراكه في أكثر من مجال تأميني في الشركة ذاتها كما يلي: (العساف ع.، ٢٠١٠) (أ) مدى تأثير التعويض في احتساب حصة المشترك من الفائد التأميني: احتساب الفائد لا يرتبط عادة بأخذ التعويض أو عدمه؛ إذ إن الفائد ملك للجميع كل حسب اشتراكه، فيُغفرم ويُغنم بقدره لكن على شركة التأمين أن تراعي قواعد العدالة عند تخويلها باحتساب الفائد وتوزيعه، أما إذا كان العقد على أساس الوقف، فالأخيل عدم استحقاق المشترك لأي قدر من الفائد، إلا إذا نص عليه.

الهاتف... وغيرها من وسائل الاتصال المضمنة
الوصول.

- قاعدة حساب حصة المشترك الواحد من
الفائض التأميني:

يحسب للمشترك من الفائض التأميني بنسبة
حصته من التأمين، وهي مقدار الاشتراكات التي
دفعها مقسومة على مجموع الاشتراكات، فهذه
النسبة تُضرب في صافي الفائض التأميني لينتج
مقدار حصته على هذا الأساس تكون المعادلة
كالتالي:

$$\text{نصيب المشترك من الفائض التأميني} = \frac{\text{أقساط التأمين لكل مشترك}}{\text{اشتراكات إجمالي التأمين}} \times \text{صافي الفائض التأميني}$$

ومثال ذلك: لو كانت قيمة أقساط التأمين في سنة ٢٠١٩ لمشترك رقم ١ هي ٥٠٠٠ درهم من أول
اشتراك إلى آخر اشتراك له، وإجمالي أقساط التأمين
هي ٥٥٩٢١٣ وكان الفائض المخصص للتوزيع هو
١٦٦١٩٧ وعلى ذلك يتم احتساب الفائض التأميني
للمشترك بناء على القاعدة السابقة كما يلي:

$$\text{نصيب المشترك من الفائض} = \frac{٥٠٠٠}{٥٥٩٢١٣} \times ١٤٨٥,٩٩ = ٢٠١٢-٢٠١١ \text{ (عباس، ١٤٨٥,٩٩)}$$

٢,١,٢ طرق توزيع الفائض التأميني في شركات التأمين التكافلي :

يُعدُّ الفائض التأميني في التشريع المغربي ملكاً
للمشتركيين في صندوق التأمين التكافلي، يُوزع عليهم
بعد خصم الاحتياطات والمخصصات، ولا يمكن منح
أي جزء من الفائض لشركة التأمين وإعادة التأمين
الميسيرة للصندوق، لكن المشرع خول للشركة اقتراح
الطريقة التي تراها مناسبة لتوزيع الفائض التأميني.
ولعل ذلك يدخل في باب الاجتهاد والإبداع في
التسويق وكذلك باب المنافسة التجارية بين

❖ قاعدة حساب الفائض التأميني الصافي:
يمكن إجمالها بالشكل الآتي:

الفائض التأميني الصافي = الفائض الإجمالي +
صافي عوائد الاستثمار

حيث الفائض الإجمالي = الإشتراكات -)
التعويضات + النفقات الإدارية والتشغيلية +
الضرائب +

اشتراكات إعادة التأمين + نفقات أخرى)
صافي عوائد الاستثمار = عوائد الاستثمار كاملة -
حصة الشركة المساهمة منها

❖ قاعدة خصم نصيب المتنازلين عن حصتهم:
تشبه قاعدة التخارج في الميراث، وهي انسحاب
المشترك وطرح نصيه من أصل المسألة أي من
مجموع الحصص.

الفائض بعد خصم نصيب المتنازلين = حصص
الفائض الصافي - نصيب المنسحب المتبع

أما بالنسبة للمشترك الذي لم يجدد تأمينه للعام
المقبل، فليس للشركة الحق في حرمانه من توزيع
الفائض التأميني، على اعتبار أنه مستحق له حسب
مدة اشتراكه وقيمتها إلا إذا تنازل عنه طوعاً، خاصة
إذا تضمن العقد مسبقاً بinda يقضي بالتنازل، أما
إذا لم يتضمن العقد مثل هذا الاتفاق فلا يسقط
حق المشترك في نصيه من الفائض التأميني.

كما أن الأولى أن ينص في العقد صراحة أنه إذا
تخلَّفَ المشترك عن قبض حصته من الفائض
التأميني الموزع لانسحابه من صندوق المشتركيين
فإنَّه يُعدَّ متبرعاً به للصندوق وهذا لتجنبه الوقوع
في إشكال صعوبة الاتصال به أو العثور عليه وعلى
الشركة تطوير أساليب الاتصال بالمشتركيين حتى لا
تقع في مثل هذه الحالات وذلك باستخدام البريد أو

لا يأخذ شيئاً من الفائض وبعد ذلك تجمع الأوعية الحسابية للمشترين جميعهم ثم تخرج النسبة المئوية بتقسيم الفائض على مجموعة الأوعية الحسابية للمشترين ثم تضرب في ١٠٠ (عباس، ٢٠١١-٢٠١٢ م).

الطريقة الرابعة: التوزيع بأي طريقة أخرى تقرها هيئة الرقابة الشرعية للشركة.

الطريقة الخامسة: رصد الفائض محاسبياً لصالح المشتركين مع قصر الاستفادة منه على الجسم من مبلغ الاشتراك في الفترة المالية، وفي حال عدم تجديد الاشتراك يدفع إليه نصيبه من الفائض.

الطريقة السادسة: استخدام الفائض لتسديد القرض الحسن المقدم من الشركة إلى صندوق التكافل في حالة وجود العجز.

الطريقة السابعة: توزيع جزء من الفائض إلى المشتركين، والجزء الآخر يبقى في الاحتياطي لتنمية المركز المالي (عباس، ٢٠١١-٢٠١٢ م).

نلاحظ أن المشرع المغربي ترك لشركة التأمين التكافلي حرية اختيار طريقة توزيع الفائض التأميني التي تراها مناسبة، والتي تقضي بالتزوير بأية طريقة تقرها شركة التأمين التكافلي، إلا أنه يلاحظ أن المشرع المغربي على الرغم من أنه ترك للشركة حرية اختيار طريقة توزيع الفائض التأميني التي تراها مناسبة ، فإنه ألزمها بتضمين وثيقة التأمين طريقة توزيع الفائض التأميني المعتمدة من قبل شركة التأمين التكافلي؛ حيث اعتبرها في المادة ١٢ من مدونة التأمينات المغربية من البيانات الوجوبية التي يجب إدراجها في عقد التأمين التكافلي، كما أن المشرع المغربي في نص المادة ٥-٢٦ يُبيّن بأنه من بين البيانات الواجب إدراجها في نظام تدبير صندوق التأمين التكافلي هي كيفيات توزيع الفوائض التقنية

الشركات التي تعتمد تدبير صندوق التأمين التكافلي، وهناك سبع طرق لتوزيع الفائض التأميني:

الطريقة الأولى: توزيع الفائض التأميني على جميع المشتركين سواء حصلوا على تعويضات أم لم يحصلوا عليها، فيوزع الفائض بنسبه اشتراكاتهم (النشي، ٢٠١١).

الطريقة الثانية: توزيع الفائض على المشتركين الذين لم يحصلوا على تعويضات خلال السنة المالية؛ مما يساعد على تشجيع المشتركين في زيادة الحرص والوعي من الوقوع في المخاطر (ويراد بالمخاطر: احتمال وقوع حدث ما أو عواقب غير محبطة يكون لها تأثير سلبي بخلاف الأخطار: التي تعني حدوث موقف ما يتسبب بضرر للإنسان أو الممتلكات البيئية أو مزيج من كل ذلك)، (وأيضاً تحقيق العدالة بين المشتركين من حيث التعويضات المدفوعة فلا يتساوى من حصل على تعويض مالي مع من لم يحصل على شيء في توزيع الفائض التأميني).

الطريقة الثالثة: توزيع الفائض على من لم يحصلوا على تعويضات وعلى من حصلوا على تعويضات أقل من الأقساط التي تم دفعها.

ويتم توزيع الفائض التأميني على الاشتراكات بنسبة إجمالي الأقساط التي شارك بها كل مشترك له إلى إجمالي الأقساط المكتتبة في صندوق المشتركين (عشر، ٢٠٠١).

ولتوضيح ذلك أن تقوم شركة للتأمين التكافلي بخصم قيمة للتعويضات التي أخذها المشترك من صافي الأقساط التي دفعها، فإذا بقي شيء من الأقساط؛ فإنه يأخذ نصيبه من الفائض بنسبة ما تبقى من الاشتراكات، وإذا كانت نسبة التعويضات أكبر من نسبة الاشتراكات التي دفعها المشترك فإنه

تُديره أو المشتركون”， مضيفاً: “حتى إذا كان الفائض في العام الأول قليلا، فلا يمكن أبدا مقارنة التأمين التكافلي بنظيره التقليدي، الذي لا يعود على المشتركون بأي عائد مالي.” (الراجي، ٢٠٢٣).

لم يقم المشرع المغربي بتحديد الحد الأدنى الذي يجب أن يصل إليه الفائض حتى يكون قابلا للتوزيع، لأن المبلغ قد يكون هزيلا كما سبق وأن أشرنا، ومن ثم فلا يحتاج الأمر توزيعا بين المشتركون ، وإنما الأولى الاحتفاظ به كاحتياطي لتنمية المركز المالي لصندوق المشتركون، ذلك أن تكاليف عملية توزيع الفائض التأميني قد تزيد عليه، بالنظر لما تتطلبه عملية التوزيع من وقت وجهد كبيرين ؛ لأنها تتضمن حسابات كثيرة ومن ثم فهي تشكل أعباء إدارية واقتصادية للشركة في الوقت الذي يكون فيه المبلغ الذي يحصل عليه كل فرد مشترك ذا قيمة زهيدة بالنظر لضآلته مبلغ الفائض التأميني أصلا.

وعليه فإن توزيع الفائض التأميني في شركات التأمين التكافلي يطرح مجموعة من الإشكالات لعل أبرزها يتجلى في الآتي:

- تقوم بعض شركات التأمين التكافلي بتخفيض نسبة المصاريف الإدارية والتشغيلية المتحققة من أجر الوكالة من خلال زيادة نسب الأرباح؛ مما ينعكس سلبا على أداء المحفظة التأمينية (وعاء التأمين).

- اعتماد شركة التأمين التكافلي لتسديد عجز الديون في المحفظة التأمينية على الفوائض المتراكمة؛ مما يؤدي إلى وجود خلل مالي في المحفظة التأمينية ويؤثر ذلك في تدني عدد المشتركون في محفظة التأمين، وتوزيع الفائض على المشتركون يؤثر في تحديد الاشتراكات التأمين وذلك من خلال الزيادة أو النقصان. (عباس، ٢٠١١-٢٠١٢م)

- حسابات كثيرة؛ مما يؤدي إلى وجود أعباء إدارية ...

والمالية لحسابات صندوق التأمين التكافلي على المشتركون، وكذلك الآلية التي ستتبعها شركة التكافل في تحديد مآل الفوائض التقنية والمالية في حالة عدم استلامها من قبل المشتركون. وعلى العموم فإن مثل هذه البيانات لم تتطرق لها قوانين التكافل الأخرى مثل: الجزائر؛ مما يعد من النقاط الإيجابية التي تحسب للمشرع المغربي فيما يتعلق بتوزيع الفائض التأميني، هو إلزامه شركات التكافل بإبلاغ المشتركون بوجود فوائض تقنية ومالية في أجل ثلاثة (٣٠) يوما من تاريخ إعداد القوائم المتعلقة بالحسابات السنوية لصندوق التأمين التكافلي. وإلى إلزام هذه الشركات كذلك بأن توزع هذه الفوائض داخل أجل وحسب الكيفيات المحددة بمنشور تصدره هيئة مراقبة التأمينات والاحتياطي الاجتماعي في المغرب، على الألا يتعدى هذا الأجل ستة أشهر من تاريخ اختتام حسابات صندوق التأمين التكافلي (مدونة التأمينات في المغرب، ٢٠١٩) ومثل هذه الأجال لم تتطرق إليها التشريعات المنظمة لصناعة التأمين التكافلي في كل من تونس والجزائر.

- ويلاحظ أنه بعد مرور سنة من اعتماد تجربة نظام التأمين التكافلي بالمغرب فقد تم توزيع فائض التأمين التكافلي بحيث توصل المشتركون بحصتهم منه إلا أن هذا التوزيع لقي استنكاراً نظراً لهزالة المبلغ المتوصل به، ويمكننا القول أن مرد ذلك إنما يعود لحداثة تجربة التأمين التكافلي بالمغرب حيث يقتصر فقط على تأمين العقار.

- إلا أنه وبالرغم من ضآللة الفائض الذي حققه شركة التأمين التكافلي في عامها الأول فإن الخبراء في هذا المجال كعبد السلام بلاجي (الراجي، ٢٠٢٣)- يتوقعون تحسن مردوديتها في السنوات المقبلة. وقد تم التعبير عن ذلك بأنه إذا توسيط قاعدة التأمين التكافلي، سيستفيد الجميع، سواء الشركات التي

المضاربة أو الوكالة بأجر معلوم، وينص على ذلك في وثائق التأمين ليصبح معلوماً من قبل المشتركين، فإذا كان الاستثمار على أساس المضاربة فتكون الشركة المدبرة هي الطرف الذي يقوم بالعمل، والمشتركون هم الطرف صاحب المال؛ ويكون الربح جهة شائعة تقدر بنسبة مئوية معلومة في حالة تتحققه، وإذا كان للاستثمار على أساس الوكالة بأجر معلوم؛ فإن الشركة تكون وكيلة على المشتركين في تنمية واستثمار جزء من أموالهم مقابل نسبة مئوية من الربح المحقق تماماً كالأجر المعلوم مقابل تدبير العمليات التأمينية وتضاف جهة الشركة من الأرباح إلى حساب المساهمين، أما جهة المشتركين فتضاف إلى جملة أموالهم الموحدة في صندوق المخاطر أو حساب الاحتياطات التقنية الخاصة بهم. (عباس، ٢٠١٢-٢٠١١ م)

- استثمار الفائض التأميني المرصود في حساب وجوه الخير مثل: (المساجد أو المدارس ...). قبل توزيعه على أساس المضاربة أو الوكالة بأجر معلوم كاستثمار الفائض المرصود في صندوق المخاطر وحساب الاحتياطات التقنية، والفرق الوحيد بين هذه الحالة والتي قبلها أن الأرباح المحققة الخاصة بحساب وجوه الخير تضاف إلى الحساب نفسه ولا يملكتها المشتركون، فتكون الغاية من الاستثمار بالنسبة لهذا الحساب هي تنمية وزيادة أموال وجوه الخير، ويزداد تبعاً لذلك الأجر والثواب بالنسبة للمشتركين لأن أصل المال ونمائه يكون صدقة. (الصباغ، ٢٠٠٩ م).

- وأما الفائض التأميني المخصص للتوزيع؛ فإن نصيب كل مشترك يصبح ملكاً خاصاً به يدخل في حساباته الخاص في شركات التأمين التكافلي، ولا يجوز استثمار شيء منه إلا بإذن صاحبه.

بالنظر إلى تجربة شركات التأمين التكافلي، فالاستثمار يتم وفق الطرق التالية:

٢،٢ تدبير الفائض التأميني من خلال الاستثمار وتكوين الاحتياطات والمخصصات:

إن الفائض التأميني هو ما يتبقى من أقساط المشتركين والاحتياطات وعوائدهما بعد خصم جميع المصارف والتعويضات المدفوعة، أو التي ستدفع خلال السنة في هذا الناتج ليس ربحاً وإنما يسمى فائضاً (عباس، ٢٠١١-٢٠١٢ م، صفحة ٧١). وسنتحدث فيما يلي على كيفية تدبيره من خلال الاستثمار ومن خلال تكوين الاحتياطات.

١،٢،٢ تدبير الفائض التأميني من خلال الاستثمار:

لقد عملت شركات التأمين التكافلي منذ أن تأسست في أغلب الدول العربية على استثمار قيم اشتراكات المشتركين وما تبقى منها فهو أمر مطلوب شرعاً؛ حيث يعمل على تنمية أموال التأمين وزيادتها حتى تكون قادرة على أداء الخدمة التأمينية التكافلية بصورة فعالة. واستثمار الأموال أمر مستحب وليس فيه حرام إذا استثمر بأدوات مشروعية موافقة لأحكام الشريعة الإسلامية، وهناك نوعان من الاستثمار:

النوع الأول: استثمار أموال المساهمين، وفي هذا النوع تقوم الشركة باستثمار أموالهم وما ينتج عن الاستثمار من عوائد يُرد إلى المساهمين دون المشتركين.

النوع الثاني: استثمار أموال المشتركين لتنميته وفيه تتحقق مصلحة المشتركين من خلال رد جزء من الفائض إلى المشتركين أو بتخفيف أقساط التأمين. (الصباغ، ٢٠٠٧).

وعموماً يمكن استثمار الفائض التأميني في الحالات التالية:

- استثمار الفائض التأميني المرصود في صندوق المخاطر أو في حساب الاحتياطات التقنية على أساس

الاحتياطي القانوني: هو مجموع المبالغ المستقطعة من الأرباح الصافية السنوية والتي يفرضها قانون الشركات التجارية أو القانون البنكي.

الاحتياطي الاحتياطي : هو مجموع المبالغ المستقطعة من الأرباح الصافية السنوية التي ينص عليها النظام الأساسي للشركة، ويجوز وقفه أو زيادته بقرار الجمعية العمومية للشركة والغرض منه توفير المال اللازم للتوسيع مستقبلاً أو لمواجهة الخسائر المحتملة (عباس، ٢٠١٢-٢٠١١ م).

أما فيما يتعلق بالمخصصات: المخصص عموماً مبلغ تقديري يُحمل على بيان الإيرادات من أجل مواجهة النقص الفعلي في قيمة الموجودات الثابتة أو الخسارة المؤكدة أو المحتملة في الموجودات المتداولة أو من أجل مواجهة أي التزامات أو خسارة مؤكدة أو محتملة الحدوث (عباس، ٢٠١٢-٢٠١١ م). وهناك مبالغ محتجزة من الأقساط لمواجهة التعويضات الطارئة الكبيرة الحجم، ويتم تكوينها قبل حساب الفائض، وقد جرى العرف على تسميتها بالاحتياطات التقنية.

إن تكوين المخصصات والاحتياطات مطلب أسامي لنجاح شركات التأمين التكافلي حتى تتمكن من الوفاء بالتزاماتها في دفع التعويضات من حساب التأمين؛ لأن التعويضات تنشأ في المستقبل وقد يكون هذا المستقبل للسنة المالية التالية أو التي تلتها، فطالما وثيقة التأمين سارية المفعول فالخطر قائم كما أن الخطير لايزال قائماً في حال دخول الخلاف بين الشركة والمشترك إلى إجراءات المحاكم. (حيدر، ٢٠١٧).

وبالرجوع إلى المشرع المغربي نجد نص في المادة ٥-٢٦ من مدونة التأمينات بأن من بين البيانات الواجب إدراجها في نظام تدبير صندوق التأمين التكافلي هو: "الالتزام شركة التأمين وإعادة التأمين

استثمار مباشر في الأسواق المالية من خلال شراء وبيع الأسهم وفق توجيهات هيئة الرقابة الشرعية، أو من خلال المتاجرة بالعملات حيث يتم تحديد نسبة من الأموال المخصصة للاستثمار بالعملات الصعبة كالدولار وفق أحكام عقد الصرف. (عباس، ٢٠١٢-٢٠١١ م).

الاستثمار غير المباشر من خلال البنوك الإسلامية وفق أحكام عقد المضاربة؛ بحيث تكون الشركة الطرف صاحب المال، ويكون البنك الإسلامي الطرف المضارب والربح بينهما حسب الاتفاق. واستثمار الفائض التأميني يخضع لبعض الضوابط ذكر منها:

الالتزام بأحكام الشريعة الإسلامية؛ بحيث تكون جميع استثمارات شركات التأمين التكافلي بالطرق المشروعة وفق ما تقره هيئة الرقابة الشرعية.
الالتزام بالقوانين والأنظمة الخاصة بشركات التأمين.

الالتزام بالنظام الأساسي الخاص بكل شركة فيما يتعلق بالإشكال. (الصياغ، ٢٠٠٩ م).

٢.٢.٢ تدبير الفائض التأميني من خلال تكوين الاحتياطات والمخصصات:

فيما يخص الاحتياطات : فهي المبالغ التي تجنّها الشركة من الفائض قبل توزيعها على المشتركين مثل الاحتياطي الذي تكونه الشركة بعرض تغطية العجز الذي قد يحصل في فترات مالية مستقبلية وهو احتياطي تغطية العجز، والاحتياطي الذي تكونه الشركة لتخفيف أثر المطالبات غير العادية في أعمال التأمين التي تتم بدرجة عالية من التذبذب وهو احتياطي تخفيف ذبذبة المطالبات (الزكاة، ، ٢٠٠١) والاحتياطي يشمل إجمالاً قسمين :

بالفائض التأميني، وأجال توزيع هذا الفائض، التزام شركة التكافل بتغطية العجز في صندوق التكافل، تحديد البيانات الوجوبية التي يجب إدراجها في عقد التأمين التكافلي، وأخيراً الأحكام الخاصة ب الهيئة الرقابة الشرعية على مستوى شركة التكافل. وبالنظر إلى واقع التأمين التكافلي في المغرب، قمنا بوضع بعض الاقتراحات التي يمكن أن تحسن من عمل شركات التأمين التكافلي بالمغرب وهي كالتالي:

- ✓ على المغرب إصدار نصوص تطبيقية خاصة بحدود العمولات الخاصة بنماذج تدبير صندوق التكافل من قبل شركات التأمين التكافلي.
- ✓ تُنصح شركات التأمين التكافلي بعدم توزيع الفائض التأميني حتى يبلغ الحد الأدنى الذي يتعمّن أن يصل إليه، ويمكن للشركة بعد وصولها لهذا الحد أن تحتفظ بجزء منها كاحتياطي لتعزيز قدرة الشركة على توسيع خدماتها وزيادة عوائدها، لاسيما إذا كانت الشركة في السنوات الأولى من عمرها، وضرورة توزيع الجزء الآخر بين المشتركين بناء على نسبة اشتراك كل منها، وباتباع طريقة التوزيع التي تميز بين من حصل على تعويض ومن لم يحصل للموازنة بين مبدأ التعاون والتكافل وتحقيق العدالة والمساواة .
- ✓ يمكن للمغرب أن يتيح لشركات التأمين التكافلي إمكانية تخفيض اشتراكات المشتركين في السنوات القادمة عوض توزيع الفائض التأميني عليهم؛ يمكن له كذلك الإشارة في نظام التأمين التكافلي إلى إمكانية تغطية عجز صندوق المشتركين عن طريق إلزام هؤلاء المشتركين بدفع مبالغ إضافية مساهمة منهم في تخفيف العجز، ولكن هذا الالتزام يجب أن يتم ذكره في نظام تدبير صندوق التكافل وكذلك في عقد التأمين التكافلي.

التكافلي بتقديم تسبيق تكافلي (قرض حسن) في حالة عدم كفاية الأصول الممثلة للاحتياطيات التقنية لحسابات صندوق التأمين التكافلي مقارنة مع هذه الاحتياطيات . (مدونة التأمينات في المغرب، ٢٠١٩).

الخاتمة:

ختاماً يمكننا القول أن المجتمع المسلم مجتمع متضامن متكافل، ولهذا جاءت شركات التأمين التكافلي كي تقوم على مبدأ التكافل الاجتماعي، المتمثل في تحمل المخاطر من قبل جميع المشاركين في صندوق مخصص يتم تدبيره من قبل شركة التأمين التكافلي مقابل مبلغ محدد سلفاً، وإذا حق الصندوق فائضاً يتم توزيعه على المشتركين بينما في حال العجز تتعهد الشركة بتقديم دفعة مقدمة يتم خصمها مستقبلاً من الفوائض. ويُعدّ الفائض التأميني النقطة الواجب التركيز عليها لنجاح شركات التأمين التكافلي، وفي حالة الاحتفاظ به في صندوق التكافل يمكنه أن يقوى الملاعة المالية للشركة، كما يؤدي إلى انخفاض أقساط التأمين، أما في حالة توزيعه يمكنه أن يشكل حافزاً لمواصلة التأمين لدى هذا النوع من الشركات، وبالتالي الزيادة من تنافسيتها. ويُعدّ الفائض التأميني وكيفية توزيعه والتصريف فيه من المستجدات في شركات التأمين التكافلي حديثة النشأة.

النتائج والتوصيات:

لقد توصلنا من خلال هذه الدراسة إلى أن شركة التأمين التكافلي في المغرب محل الدراسة ، راعت إلى حد ما أهم مبادئ التأمين التكافلي، خاصة مبدأ الالتزام بالتبع ، مبدأ توزيع الفائض التأميني على المشتركين، أشكال تدبير صندوق التأمين التكافلي ، طرق توزيع الفائض التأميني، آجال إبلاغ المشتركين

- الصناعة التأمينية الواقع العملي وآفاق التطور (تجارب الدول). الجزائر، جامعة حسيبة بن بوعلي.
- بغدادي، جميلة؛ وبوكروشاوي، إبراهيم. (٢٠٢٢). إدارة الفائض التأميني في شركات التأمين التكافلي - دراسة حالة شركة سلامة للتأمينات فرع غليزان-. مجلة البحوث والدراسات العلمية.
- بيت الزكاة. (هيئة حكومية مستقلة دولة الكويت) (٢٠٠١).
- دليل الإرشادات المحاسبية زكاة الشركات، قرارات وتصصيات الندوتين الدوليتين العاشرة والحادية عشرة لقضايا الزكاة المعاصرة، الكويت.
- التجاني، أحمد عباس. (٢٠١٠ م). الفائض وتوزيعه في شركة التكافل (الإصدار ١). دمشق، سوريا: دار النوادر.
- تسير، محمد. (د. ت). الفائض التأميني في شركة التأمين الإسلامي (الإصدار ٦). الأردن: دار النفائس.
- جريدة العالم ٢٤. (٢٠٢٤م). تحسن أداء شركات التأمين التكافلي خلال النصف الأول من العام الماضي. (٦ يناير، ٢٠٢٢). تم الاسترداد من جريدة إلكترونية العالم.
- جكهورا، بلا. (٢٠٠٨). تجربة جنوب إفريقيا في التأمين التعاوني على أسماء الوقف. ندوة علمية للتأمين التعاوني من خلال الوقف الجامعية الإسلامية العالمية، ماليزيا.
- الجيلاوي، عبد الرحمن. (١٩٩٣). تاريخ الجزائر العام. الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية.
- حامد، حسن محمد، (٢٠١٢). - مشاركة المساهمين في الفائض التأميني بين المنع والجواز - مجلة دراسات اقتصادية إسلامية ١٨-١٨.
- حمسة، محمد. (٢٠١٩). التأمين التكافلي بال المغرب: الواقع والأفاق. مجلة إعجاز الدولية للتأمل والبحث العلمي، ٤ (٤)
- الحمصي، حنان البرجاوي (٢٠٠٨). رسالة ماجستير. توزيع الفائض التأميني وأثره على التوسع في الخدمات التأمينية الإسلامية. دمشق، سوريا.

- ✓ على المشروع المغربي أن يلزم شركة التأمين التكافلي بإنشاء هيئة الرقابة الشرعية، ويمكنه في ذلك الاستعانة بنظام التأمين التكافلي في الجزائر، والذي حدد بشكل من التفصيل كل الأحكام الخاصة بهذه الهيئة.
- ✓ على المغرب تنوع استثمارات شركات التأمين التكافلي؛ بحيث إذا حدثت خسارة في استثمار معين يغطيه آخر.

المراجع

المراجع باللغة العربية

- ابن عابدين. (٢٠٠٨). رد المختار على الدرر المختار شرح تنوير الأ بصار. الرياض، المملكة العربية السعودية: دار عالم الكتاب.
- ابن قدامة، موفق الدين أبو محمد عبد الله بن أحمد. (١٩٩١). المغني (الإصدار ١). بيروت،
- ابن منظور، أبي الفضل جمال الدين محمد بن مكرم. (د. ت). "لسان العرب. معجم. القاهرة، دار المعارف.
- ابن نجيم، زين العابدين بن إبراهيم. (١٩٨٥). غمز العيون البصائر شرح كتاب الأشیاء والناظر (الإصدار ١). بيروت، دار الكتب العالمية.
- أبو غدة، عبد الستار. (٢٠٠٧). أسس التأمين التكافلي. المؤتمر الثاني للمصارف الإسلامية. دمشق.
- البخاري، محمد بن إسماعيل الجعفي. (د. ت). صحيح البخاري" كتاب الهبة، باب هبة الرجل لامرأته والمرأة لزوجها.
- البراوي ، شعبان . (٢٠١٩). الفائض التأميني في شركات التكافل وعلاقة صندوق التكافل بالإدارة. مؤتمر للمهنيات الشرعية لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية. مملكة البحرين.
- بريش، عبد القادر. (٢٠١٢). الفائض التأميني وتوزيعه في شركات التأمين التكافلي. الملتقى الدولي السابع حول

ظهير شريف رقم ١٤٣٦، ١٤١٩٣، صادر في فاتح ربيع الأول ١٤٣٦ بتنفيذ القانون رقم ١٠٣، ١٢ المتعلق بمؤسسات الائتمان والبيئات المعترضة في حكمها. (دجنبر، ٢٠١٤).

ظهير شريف رقم ١٤٣٧، ١٤١٦، ١٢٩ صادر في ٢١١ من ذي القعدة ١٤٣٧ (٢٢ أغسطس ٢٠١٦) بتنفيذ القانون رقم ١٣٥، ٥٩ المتعلق بالقاضي بتغيير وتميم القانون رقم ١٧٤، ٩٩ المتعلق بمدونة التأمينات المنشورة في الجريدة الرسمية ٦٥٠، ١ ذي الحجة (١٩ سبتمبر ٢٠١٦). (بلا تاريخ).

عباس، أحمد كمال حسيم. (٢٠١٢). رسالة ماستر. الفائض التأميني وطرق توزيعه في شركة التأمين الإسلامية. الأردن.

أبو عبد الله محمد الخريشي (١٣١٧ هـ). كتاب شرح الخريشي على مختصر خليل الطبعة: الثانية. المطبعة الكبرى الأميرية ببولاق مصر

العساف، عدنان محمد. (٢٠١٠ م). الفائض التأميني أحکامه ومعايير احتسابه وطرق توزيعه (الإصدار ١). الأردن: الجامعة الأردنية.

العساف، محمد (٢٠١٠). الفائض التأميني أحکامه ومعايير احتسابه وتوزيعه. مؤتمر التأمين التعاوني، مجمع الفقه الإسلامي الدولي.

العسقلاني، أحمد بن علي بن حجر. (٢٠٠٠). فتح الباري. كتاب المساقاة باب من رأى صدقة الماء تعبيته ووصيته جائزة مقسم كان أو غير مقسم (الإصدار ١). الرياض، المملكة العربية السعودية: دار السلام.

فروخي، ذهبية؛ وأوموسى، خديجة. (٢٠١٥). طرق استغلال الفائض التأميني في شركات التأمين التكافلي، شركة سلامه للتأمينات الجزائر نموذجا. مجلة الاقتصاد الجديد، ١(١٢).

القرافي، ابن أبي شعب سعد الدين. (١٩٧٣). النهضة العربية بالجزائر في النصف الأول من القرن الرابع عشر للهجرة. مجلة كلية الآداب.

القرافي، شهاب الدين أحمد بن إدريس. (١٩٩٤). الذخيرة في الفقه الإسلامي. بيروت، لبنان: دار الغرب.

حيدر، محمد هيثم. (٢٠١١). الفائض التأميني ومعايير احتسابه وأحكامه. - مؤتمر التأمين التعاوني أبعاده وأفاقه وموقف الشريعة الإسلامية منه. الأردن.

حيدر، محمد هيثم. (٢٠١٧). موسوعة الاقتصاد والتمويل الإسلامي. الفائض التأميني في شركات التأمين الإسلامي.

الخرشي، محمد بن عبد الله (د. ت). شرح الخريشي على مختصر سيدني خليل (الإصدار ٥). مصر: دار إحياء الكتب العربية.

الرياحي، يونس. (٢٠٢٠). التأمين التكافلي بالغرب ... الإطار التشريعي والأفاق. مجلة القانون والأعمال الدولية.

سعد الله، أبو القاسم. (١٩٩٠). رائد التجديد الإسلامي. بيروت، لبنان: دار الغرب الإسلامي.

السعدي، أحمد. (٢٠١١). رابطة العالم الإسلامي، ملتقى التأمين التعاوني الثالث بينة الاسلامية للاقتصاد والتمويل. تطبيقات التصرف في الفائض التأميني.

شبير، محمد عثمان طاهر. (٢٠١٢). كتاب الفائض التأميني في شركات التأمين. قطر.

الراجي، محمد. (٢٠٢٣). مقال بعنوان "توزيع "عائدات هزيلة" للتأمين التكافلي يقصد زبناء البنوك التشاركية المغربية منشور في المجلة الإلكترونية هسبيريس.

الشيرازي، أبي إسحاق. (١٩٩٦). المذهب (الإصدار ١). دمشق، دار القلم.

الصياغ، أحمد (٢٠٠٩). الفائض التأميني في شركات التأمين الإسلامية. دمشق، سوريا.

الصياغ، أحمد محمد (٢٠٠٧). الطرح الشرعي والتطبيق للتأمين الإسلامي- المؤتمر الثاني للمصارف. دمشق.

ظهير شريف رقم ١٤٤، ١٤١، ١٤٤، صادر في ٢٥ شوال ١٤٣٥ بتنفيذ القانون رقم ٥، ١٤٠ المغير للقانون رقم ٣٣، ٠٦ المتعلق بتسنيد الأصول. (أغسطس، ٢٠١٤). المغرب.

Transliteration of Arabic references

Alttjani, 'ahmad eabaas. (2010). Alfayid watawzieuh fi sharikat altakaful (al'iisdar 1). Dimashqa, surya: dar alnawadir.

Baghdawi, jamilatun; wabukarshawi, 'ibrahim. (2022). 'Iidarat alfayid altaaminii fi sharikat altaamin altakafulii -dirasat halat sharikat salamat liltaaminat fare ghilizan-. Majalat albuhuth waldirasat aleilmiasi.

Bit alzakatu. (2001). Dalil al'iirshadat almuhasabiat zakat alsharikati, qararat watawsiat alnadwatayn alduwliyatayn aleashirat walhadiat eashrat liqadaya alzakaat almueasirati, alkuayti: bayt alzakaati.

Brish, eabd alqadir. (2012). Alfayid altaaminiu watawzieuh fi sharikat altaamin altakafuli. Almultaqa alduwalii alsaabie hawl alsinaeat altaaminiat alwaqie aleamalii wafaq altatawur (tajarib alduwli). Aljazayar, jamieat hasibat bin bueli.

Tsir, muhamadu. (d. Ta). Alfayid altaaminiu fi sharikat altaamin al'islamii (al'iisdar 6). Al'urdunu: dar alnafayis

Abin eabidin. (2008). Radi almukhtar ealaa aldarar almukhtar sharh tanwir al'absari. Alrayadi, almamlakat alearabiat alsueudiati: dar ealam alkitabi.

Abin manzur, 'abi alfadl jamal aldiyn muhamad bin mukram. (d. Ta). "lisan alearbi. Muejami. Alqahirata, dar almaearifi.

Abin najim, zayn aleabidin bin 'ibrahim. (1985). Ghamz aleuyun albasayir sharkh kitab al'ashbah walnazayir (al'iisdar 1). Bayrut, dar alkutub alealamia.

Abn qudamat, muafaq aldiyn 'abu muhamad eabd allh bin 'ahmadu. (1991). Almughaniy (al'iisdar 1). Bayrut,

القره داغي، علي. (٢٠١٠). مؤتمر التأمين التعاوني أبعاده وأفاقه وموقف الشريعة الإسلامية منه، مجمع الفقه الإسلامي الدولي منظمة التربية والعلوم والثقافة. مفهوم التأمين التعاوني ماهيته وضوابطه ومعوقاته دراسة فقهية واقتصادية.

قطنچي، سامر مظہر. (٢٠٠٨). التأمين الإسلامي التكافلي. حلب، دار شعاع للنشر والعلوم، مدونة التأمينات في المغرب. (٢٠١٩). المغرب.

معلال، فؤاد. (٢٠١١). الوسيط في قانون التأمين دراسة تحليلية في ضوء مدونة التأمينات المغربية (الإصدار ٢). المغرب: دار أبي رقراق للطباعة والنشر.

ملحم، أحمد سالم. (٢٠٠٠). التأمين التعاوني الإسلامي وتطبيقاته في شركات التأمين الإسلامية. المكتبة الوطنية، الأردن.

النشي، عجيل جاسم. (٢٠١١). الفائز التأميني في شركات التأمين الإسلامي (الإصدار ١).

هيكل، عبد العزيز. (١٩٧٨). مقدمة في التأمين. بيروت، لبنان: دار النهضة العربية.

هيئة الرقابة الشرعية في شركة التأمين التكافلي. (٢٠٠٤-٢٠١٠). التقرير السنوي لشركة التأمين الإسلامية. عمان.

هيئة مراقبة التأمينات والاحتياط الاجتماعي (٢٠١٨). المقاولات التي تمارس حصريا عمليات تأمين التكافل.

المراجع باللغة الأجنبية

Cheddadi, T. (2011, le 25 et 26 avril). « *L'assurance islamique ou takaful a-t-elle un avenir en Algérie ?* » Colloque international sur : Les sociétés d'assurance traditionnelles entre la théorie et l'expérience pratique.

Laguere, D. (2011, 25 et 26 avril). « *Le takaful comme alternative à l'assurance traditionnelle* » Colloque international sur : Les sociétés d'assurances takaful et les sociétés d'assurances. Récupéré sur.

Alqarafi, abn 'abi shibi saed aldiyni. (1973). Alnahdat alearabiat bialjazayir fi alnisf al'awal min alqarn alraabie eashar lilhijrati. Majalat kulyat aladab.

Alqarafi, shihab aldiyn 'ahmad bin 'iiddris. (1994). Aldakhirat fi alfiqh al'iislamiu. Bayrut, lubnanu: dar algharba.

Alqrah daghi, eali. (2010). Limutamar altaamin altaeawuni 'abeadih wafaquh wamawqif alsharieat al'iislamiat minhu, mujmae alfiqh al'iislamii alduwalii munazamat altarbiat waleulum walhaqafati. Mafhum altaamin altaeawunii mahiatah wadawabituh wamueawiqtuh dirasat fiqhiat waiqtiadiatun.

Alraaji, muhamad (2023). Tawzie "eayidat hazilatin" littaamin altakafuli yusdim zubana' albunuk altasharuki almaghribiati. Tama aliaistirdad min hisbiris.

Alriahii, yunus. (2020). Altaamin altakafuli bialmaghrib ... Al'iitar altashrieu wal'afaqi. Majalat alqanun wal'aemal alduwliatu.

Alsabagh, 'ahmad (2009). Alfayid altaaminiu fi sharikat altaamin al'iislamiati. Dimashqa, suria.

Alsabagh, 'ahmad muhamad (2007). Altarh alshareiu waltatbiq littaamin al'iislamii- almutamar althaani lilmasarifi. Dimashqa.

Alsaeda, 'ahmadu. (2011). Rabitat alealam al'iislami, multaqaa altaamin altaeawuni althaalith alhayyat alaslamiat lilaiqtisad waltamwili. Tatbiqat altasaruf fi alfayid altaamini.

Eabas, 'ahmad kamal hasim. (2012). Risalat mastar. Alfayid altaaminiu waturuq tawzieih fi sharikat altaamin al'iislamiati. Al'urdunn.

Frukhi, dhahabiatus; wa'uwmusaa, khadija.(2015). Turuq aistighlal alfayid

'Abu ghudat, eabd alsitar. (2007). 'Asas altaamin altakafuli. Almutamar althaani lilmasarif al'iislamiati. Dimashqa.

Alashiyrazi, 'abi 'iishaqa. (1996). Almuhadhib (al'iisdar 1). Dimashqa, dar alqalami.

Albirawi , shaeban . (2019). Alfayid altaaminiu fi sharikat altakaful waealaqat sunduq altakaful bial'iidarat. Mutamar lilihyyat alshareiat lihyyat almuhasabat walmurajaeat lilmuasasat almaliat al'iislamiati. Mamlakat albahrayni.

Albukhari, muhamad bin 'iismaeil aljuefi. (da. Ta). Sahih albukhari" kitab alhabati, bab hibat alrajul liamra'atih walmar'at lizawjiha.

Aleasafi, eadnan muhamadu. (2010 mi). Alfayid altaaminiu 'ahkamuh wamaeayir ahtisabih watawzieih (al'iisdar 1). Alardin: aljamieat alardniatu.

Aleasafi, muhamad (2010). Alfayid altaaminiu 'ahkamuh wamaeayir aihtisabih watawzieihu. Mutamar altaamin altaeawuni, mujamae alfiqh alaslamii alduwali.

Aleasqalani, 'ahmad bin ealiin bin hajar, fath albari. (2000). Kitab almisaqat bab man ra'aa sadaqat alma' taebiatah wawasiatah jayizat maqsum kan 'aw ghayr maqsum (al'iisdar 1). Alriyad, almamlakat alearabiat alsueudiati: dar alsalam.

Aljilali, eabd alrahman. (1993). Tarikh aljazayir aleami. Aljazayar: diwan almatbueat aljamieati.

Alkharshi, muhamad bin eabd allh (d. Ta). Sharh alkharshii ealaa mukhtasar sayidi khalil (al'iisdar 5). Masra: dar 'iihya' alkutub alearabiati.

Alnashmi, eajil jasimi. (2011). Alfayid altaaminiu fi sharikat altaamin al'iislamii (al'iisdar 1).

Jikhura, blal. (2008). Tajribat janub 'iifriqia fi altaamin altaeawunii ealaa 'asas alwaqf. Nadwatan eilmiatan liltaamin altaeawunii min khilal alwaqf aljamieat alaslamiat alealamiata, malizia.

Mdunat altaaminat fi almaghribi. (2019). 12. Almaghribi.

Miealali, fuaad. (2011). Alwasit fi qanun altaamin dirasat tahliliat fi daw' mudawanat altaaminat almaghribia (al'iisdar 2). Almaghribi: dar 'abi raqraq liltibaat walnashri.

Mlahami, 'ahmad salima. (2000). Altaamin altaeawuniu alaslamiu watatbiqatuh fi sharikat altaamin al'iislamiati. Almaktabat alwataniati, al'urdunn.

Qantaqaji, samir mazhara. (2008). Altaamin al'iislamiu altakafuli. Halaba, dar shueae llnashr waleulumi,

Saed allah, 'abu alqasima. (1990). Rayid altajdid al'iislamii. Bayrut, lubnan: dar algharb al'iislamii.

Shbir, muhamad euthman tahir. (2012). Kitab alfayid altaaminii fi sharikat altaamini. Qutru.

Zahir sharif raqm 1.14.144, sadir fi 25 shawal 1435 bitanfidh alqanun raqm 05.14 almughayir lilqanun raqm 33.06 almutaealiq bitasnid al'usul. ('aghustus, 2014). Almaghribi. zahir sharif raqm 1.14.193, sadir fi fatih rabie al'awal 1436 bitanfidh alqanun raqm 103.12 almutaealiq bimuasasat alaitiman walhayyat almuetabirat fi hukmaha. (dajanbar, 2014).

Zahir sharif raqm 1.16.129 sadir fi 211 min dhi alqaedat 1437 (23 'aghustus 2016) bitanfidh alqanun raqm 13.59 alqadi bitaghayur watatamim alqanun raqm 174.99 almutaealiq bimudawanat altaaminat almanshurat fi aljaridat alrasmiat 6501-17 dhi alhija (19 sibtambar 2016). (bla tarikhin).

altaaminii fi sharikat altaamin altakafuli, sharikat salamat liltaaminat aljazayir namudhaja. Majalat alaiqtisad aljadid, 1(12).

Hamazata, muhamadu. (2019). Altaamin altakafuliu bialmaghribi: alwaqie wal'afaqi. Majalat 'iiejaz aldawliat lilit'amul walbahth aleilmii, 4 (4) - alhamsi, hanan albirijawi (2008). Risalat majistir. Tawzie alfayid altaaminii wa'atharuh ealaa altawasue fi alkhadamat altaaminati al'iislamiati. Dimashqa, suria.

Hamid, hasan muhamad, (2012). - musharakat almusahimin fi alfayid altaaminii bayn almane waljawaz - majalat dirasat aiqtisadiat 'iislamiatin-18 (2).

Haydar, muhamad haythama. (2011). Alfayid altaaminiu wamaeayir aihtisabih wa'ahkamihi. -mutamar altaamin altaeawuni 'abeaduh wafaquh wamawqif alsharieat alaslamiat minhu. Al'urdunn.

Haydar, muhamad haythama. (2017). Mawsueat aliaqtisad waltamwil al'iislamii. Alfayid altaaminiu fi sharikat altaamin al'iislamii.

Hayyat alraqabat alshareiat fi sharikat altaamin altakafuli. (2004-2010). Altaqrir alsanawiu lisharikat altaamin al'iislamiati. Emman.

Hayyat muraqabat altaaminat walaihtiat alaijtimaeii (2018). Almuqawalat alati tumaris hasriana eamaliat tamin altakafuli.

Hikali, eabd aleaziza. (1978). Muqadimat fi altaamini. Bayrut, lubnanu: dar alnahdat alearabiati.

Jaridat alealam 24, . (2024mi). Tahasun 'ada' sharikat altaamin altakafulii khilal alnisf al'awal min aleam almadi. (6 yanayir, 2022). Tama aliastirdad min jaridat 'iiliktruniat alealam 24.

Managing Surplus in Takaful Insurance Companies: The Moroccan Experience as a Model

LATIFA EL YANBOIY

*PhD student, Private Law Laboratory and development challenges
Faculty of legal economic and social sciences in Fez University, Morocco*

Abstract: This research aims to shed light on the regulatory, legal, and Sharia principles governing the distribution methods of surplus in Takaful insurance companies, proposing the optimal approach for distribution that maximizes fairness to the stakeholders in insurance companies as much as possible. The research highlights the importance of managing insurance surplus in Takaful insurance companies, reflecting solidarity among contributors in bearing losses and reducing insured risks by collective donations. To achieve this goal, the research adopted an descriptive approach to present theoretical and practical methods for managing cooperative insurance surplus. The research emphasizes the significance of the surplus distribution system in balancing the principles of solidarity, achieving justice, and equality among members of the Takaful body, contributing to reinforcing the idea of Takaful insurance. This underlines the credibility of Takaful insurance companies and their adherence to Islamic Sharia provisions through their commitment to the opinions of the subcommittee of participative finance emanating from the Higher Islamic Council in Morocco. The researcher recommended the necessity of forming reserves and allocations for Takaful insurance companies before distributing the surplus to confront potential future deficits that may hinder their operations.

Keywords: Takaful Insurance , Insurance Surplus, Insurance Companies, Morocco.

JEL CLASSIFICATION: G22, K0

KAUJIE CLASSIFICATION: I44, J0, A0, H51

لطيفة اليانبي: طالبة باحثة سنة رابعة في سلك الدكتوراه مختبر القانون الخاص ورهانات التنمية بجامعة سيدي محمد بن عبد الله، كلية العلوم القانونية والاقتصادية والاجتماعية بفاس، المغرب. إنتاجها العلمي: لها مجموعة من الأبحاث المنشورة في مجلات علمية محكمة وغير محكمة حاصلة على مجموعة من الشواهد في المساعدة القانونية والتوثيق والتحفيظ العقاري والمعلوماتيات، حضرت وشاركت في عدة دورات ومؤتمرات وندوات علمية اهتماماتها البحثية: تشمل حاليا الصناعة إدارة المعلومات والبنوك الإسلامية. البريد الإلكتروني: Latifa.elyanboiy@usmba.ac.ma

عقد المرصد ودوره في إعادة تأهيل الأراضي الوقفية - مشاريع وقفية مبتكرة -

أحمد ذيب

أستاذ مشارك كلية الاقتصاد،
جامعة العربي بن مهيدى، الجزائر

استلام: 2024/04/15؛ مراجعة: 2024/05/30؛ قبول: 2024/06/12

المستخلص: يتَّرَكَّبُ هذا البحث ضمن سعي تفعيلي لتطوير الأموال الوقفية، وتقوية الثقة بإمكانياتها الاقتصادية والاجتماعية، حيث تم التعرض إلى عقد المرصد بحسبَاته أحد أهم الصيغ الإنمائية التي يمكن اعتمادها في تعمير الأراضي الوقفية وإعادة تهيئتها، وهو دين على الوقف يصرفه المستأجر من ماله بإذن الناظر في عمارة الوقف الضرورية. فهو إذن إيجار من نوع خاص يجمع بين تصرفين، الأول: دين على الوقف يتمثل فيما يُقدمه المستأجر (الدائن) لعمارة الوقف. والثاني: تأجير الوقف له لينتفع به إلى غاية استهلاك قيمة ذلك البناء التثميري والإشكال الذي سعت هذه الورقة البحثية للكشف عنه هو بالضبط ذلك الذي يتعلّق بالتساؤل عن مدى نجاعة عقد المرصد في تعمير الأراضي الوقفية وإعادتها للخدمة. وللإجابة عن هذه الإشكال الرئيس، اقترح البحث جملة من الأسئلة الفرعية:

- ما حقيقة عقد المرصد؟ وما تكييفه الفقهي الدقيق؟
- ما حدود تصرف المستثمر في الأرض الوقفية؟
- ما هي أهم الاستراتيجيات المقترحة لتوظيف هذا النوع من العقود وتقوية الثقة به؟
- وتأسِساً على هذه الاستفهامات المنهجية انتظمت الورقة في محورين:
 - أحددهما: نظري، تضمن تعريف عقد المرصد، وتكييفه من الناحية الفقهية، ورصد أهم عوائده الاقتصادية.
 - والثاني: تطبيقي، اقترح البحث أربع مشاريع عملية، وهي: مزارع الطاقة الشمسية، والأشجار المثمرة المقاومة للجفاف، وتوطين التجمعات الصناعية، وتدعم التَّقَانَة الوقفية. هذا، وقد خلص البحث إلى تثمين المردود التنمويّ لهذا العقد، واعتباره -إذا ما تم تطبيقه بشروطه الفقهية والقانونية الالزامية- حلاً تمويلياً آمناً ومناسباً لتنمية الأراضي الوقفية.

الكلمات الدالة: عقد المرصد، الأرض المتدهورة، استثمار الوقف، التصحر، التنمية الشاملة.

تصنيف JEL: C5, C51, E12
تصنيف KAUJIE: C55, E11, E12, E15

لتعمير الأرض الواقفية المهددة بالاندثار، وإعادتها إلى الخدمة مرة أخرى.

إشكالية البحث:

يقتضي الأصل العام للأوقاف تضييق التصرف في الأرضي الواقفية، التزاماً بشروط الواقفين من جهة، وسداً لذريعة ضياعها من جهة أخرى، غير أنَّ تعرض بعض الأرضي الواقفية للإندثار والضياع ألجأ الفقهاء إلى استحسان بعض الحلول الاستثنائية للمحافظة على هذه الأرضي واستدامتها نفعها، اعتباراً بأنَّ الإنماء والتمير هي من أكد ما يتوسل به في حفظ الأموال الواقفية، ومن المفترض عند أهل الأصول أنَّ ما لا يتم الواجب إلا به واجب.

وعلى ضوء ذلك يمكن صياغة مشكلة البحث على النحو الآتي:

إلى أي مدى يمكن اعتبار عقد المرصد حلًّا ناجعاً في تعمير الأرضي الواقفية وإعادتها للخدمة؟

وللإجابة عن هذه الإشكال الرئيس، يقترح البحث جملة من الأسئلة الفرعية:

- ما حقيقة عقد المرصد؟ وما تكييفه الفقري الدقيق؟

- ما حدود تصرف المستثمر في الأرض الواقفية؟

- ماهي أهم الاستراتيجيات المقترحة لتوظيف هذا النوع من العقود وتقوية الثقة به؟

أهمية البحث:

يستمد البحث أهميته من حاجة اقتصاديات الدول العربية إلى أفكار تمويلية جديدة تُسهم - إلى جانب المشاريع التنموية الأخرى - في تأهيل الأرضي المتدهورة ورفع كفاءتها الإنتاجية.

ويمكن اعتبار عقد المرصد - إذا ما تم تطبيقه

مقدمة.

يعرف المختصون تدهور الأرضي (Land Degradation) بتأثير النظم الإيكولوجية للأراضي بسبب التغيرات المناخية أو الأنشطة البشرية، مما يؤدي إلى انخفاض أو فقدان قدراتها الإنتاجية بصفة مؤقتة أو دائمة (Stocking, , 2000)، ويُعدُّ تدهور الأرضي أحد الهواجس البيئية التي تؤرق المجتمع الدولي بأسره، حيث تبنت الجمعية العامة للأمم المتحدة في مؤتمرها الخاص بمكافحة التصحر (٢٠١٧) خطة التنمية المستدامة (٢٠٣٠) اشتغلت على ١٧ هدفاً، كان منها: حيث الدول الأعضاء على ترميم الأرضي المتدهورة والسعى إلى تحقيق عالم خال من ظاهرة التدهور، داعية في الوقت ذاته الدول الأعضاء إلى اقتراح برامج وسياسات تطبيقية لتنفيذ هذا المسعى.

وتعتبر المنطقة العربية واحدة من أكثر مناطق العالم هشاشة في نظامها البيئي، فهي تواجه تحدياً حقيقياً في الحفاظ على أراضيها الزراعية، حيث تُصنَّف حوالي ٩٠% من مساحتها ضمن المساحات الجافة وشديدة الجفاف، وحوالي ٤٣% منها على الأقل صحاري، بينما ٧٣% من الأرضي الصالحة للزراعة عرضة للتدهور، وتُقدر التكلفة الاقتصادية السنوية للتدهور الأرضي في الوطن العربي ما قيمته ٩ مليارات دولار، أي في حدود ٤٧,٤% من ناتجها المحلي (صندوق النقد العربي (AMF)، الإصدار ١٨، مايو ٢٠٢٣).

وعلى الرغم من إطلاق معظم الدول العربية لمشاريع تطويرية في إلا أنها لا تزال بحاجة إلى تدعيمها بموارد تمويلية جديدة.

وعلى ضوء ذلك وقع الاختيار على أحد العقود التي استحسنها الفقهاء للتصرف في الأموال الواقفية حفظاً وتأميراً وهو «عقد المرصد»، كخيار مناسب

- تحفيز الوعي المجتمعي بأهمية عقد المرصد في تعمير وتطوير الأراضي الوقفية البيضاء، والتنوية إلى مردوده التنموي.

- اقتراح بعض الاستراتيجيات التطبيقية التي تساعد على تفعيل عقد المرصد على أرض الواقع.

الدراسات السابقة:

تحدثت بعض الدراسات عن التصرفات الواردة على الأموال الوقفية حفظاً وتشميرها، وقد استأنست بها في تعزيز المداخل النظرية للبحث، أمّا تخصيص عقد المرصد بالدراسة واقتراح ما يسهم في تفعيله، فمما لم يحظ - في حدود إطلاعي - بالدراسة والبحث.

ومن هنا كان من عَرَمات هذا البحث الأساسية: اقتراح عدد من المشاريع التي من شأنها أن تُجَسِّدُ القيمة التمويلية لعقد المرصد، وتوَكِّد على إمكاناته الاقتصادية والاجتماعية.

وأمّا أن تُسْهِم هذه المشاريع المقترحة - إلى جانب دراسات أخرى - في تفعيل هذا العقد المتميز وتطوير مساركه بما يخدم الوقفية الإسلامية المعاصرة، ويُقْوي الثقة بمخرجاتها.

وفيما يلي أهم الدراسات التي تحدّثت عن التصرفات الواردة على الأموال الوقفية على جهة العموم:

- «وسائل إعمار أعيان الوقف-مرسسة الأوقاف وشُؤون القصر بدمبي نموذجاً»، للدكتور محمد سامي الصالحات، وهي عبارة مقال منشور بمجلة الشريعة والقانون، جامعة الإمارات العربية المتحدة، العدد ٥٢٢، ٢٠١٢، (١٩٣-٢٦٦). وقد تعرّض فيه إلى ثلاثة عناصر أساسية، بدءاً بالتكيفيّي لكيفية إعمار الأوقاف، ومروراً برصد أهم صيغ وأاليات إعادة إعمار الأوقاف،

بشروطه الفقهية والقانونية الازمة- حلاً تمويلياً أمّا ومناسبًا لتثمير الأرضي المتعرّبة، وإعادة تأهيلها مرة أخرى.

وهذا ما يتساوق تماماً مع النظرة الشرعية الداعية إلى إعمار الأرض واستدامة الانتفاع بها، وقد كتب الخليفة الراشد علي بن أبي طالب -رضي الله عنه- إلى مالك بن الأشتر حين ولاد مصر: «ول يكن نظرك في عمارة الأرض أبلغ من نظرك في استجلاب الخراج، لأن ذلك لا يدرك إلا بالعمارة. ومن طلب الخراج بغير عمارة أخرّ البلد، وأهلك العباد، ولم يستقم أمره إلا قليلاً» (الزمخشري، ١٤١٢: ١٨٩).

وقريباً منه رسالة عمر بن عبد العزيز -رضي الله عنه- إلى عبد الحميد بن عبد الرحمن صاحب الكوفة: «انظر الأرض ولا تحمل خراباً على عامر ولا عامراً على خارب، وانظر الخراب؛ فإن أطاك شيئاً فخذ منه ما أطاك وأصلحه حتى يعمر، ولا تأخذ من عامر لا يعتمل شيئاً، وما أجدب من العامر من الخارج فخذنه في رفق وتسكين لأهل الأرض. وأمرك أن لا تأخذ في الخارج إلا وزن سبعة ليس فيها تبر ولا أجور الضرابين، ولا إذابة الفضة ولا هدية التيزوز والمهرجان، ولا ثمن الصحف ولا أجور الفتوح ولا أجور البيوت ولا دراهم النكاح، ولا خراج على من أسلم من أهل الأرض» (أبو يوسف: ٩٩).

أهداف البحث:

- ـ يهدف هذا البحث إلى تحقيق الأغراض الآتية:
- تقديم وصف فقهي دقيق لعقد المرصد، وفك الاشتباك بينه وبين العقود المشابهة له.
- التعرّف على أهم الشروط والضوابط المؤطرة لعقد المرصد.

اقتضت ميّ طبيعة الموضوع الاعتماد على ثلاثة مناهج رئيسة، مُعترضة ببعض المناهج الفرعية والأدوات البحثية، وهي على النحو الآتي:

- المنهج الوصفي، وذلك عند تحديد حقيقة عقد المرصد، وتمييزه عن العقود المشابهة له، وكذا عند التعرض لشروطه وخصائصه.

- المنهج التحليلي، وذلك بغرض عرض الآليات والإجراءات المؤطرة لهذا العقد.

- المنهج الاستنباطي، وذلك بغرض استنباط بعض الاستراتيجيات المبتكرة لتوظيف عقد المرصد في بعض مجالات التنمية الإقليمية الشاملة.

خطة البحث ومحفوّه:

بغرض الإجابة عن تساؤلات البحث، وسعياً إلى تحقيق أهدافه المسطّرة، فقد انتظمت الدراسة في مقدمة، ومحورين، وخاتمة.

أمّا المقدمة، فقد اشتملت على بيان أهمية الموضوع، ومكمن جدته وإضافته المعرفية، وأهدافه المتواخدة، ومنهجيته المرسومة، وخطته البيكلية.

وأمّا المحور الأول، فكان بعنوان: الإطار النظري للبحث، وقد تضمن تعريف عقد المرصد، وتكييفه من الناحية الفقهية، ورصد أهم عوائد الاقتصادية.

وأمّا المحور الثاني، فكان بعنوان: مشاريع مقترحة لتوظيف عقد المرصد في تعمير الأراضي الوقفية البيضاء، تضمن اقتراح عددًا من المشاريع الوقفية التي يُتوقع أن يكون لها مردود تنمويّ على اقتصاديات الدول العربية.

وأمّا الخاتمة، فقدّمت تقويمًا نهائياً لمضامين البحث، ورصدًا دقيقًا لأهم أفكاره ومخرجاته.

وانتهاء بدراسة إعمار الأوقاف المعطلة بإمارة دبي.

وكان من أهم نتائجه: تعريف عملية إعمار الوقف بأنها إصلاح وتنمية الأصل الوقفى من خلال إجراءات الصيانة أو إعادة الترميم والبناء، ليبقى محافظاً على قيمته السوقية، وكذا إحصاء جملة من الوسائل الاستثمارية في مجال إعادة إعمار الوقف، وهي: الاستبدال والإبدال، وتطبيق نظام البناء والإدارة والتحويل (BOT)، وتطبيق أسلوب المشاركة المتناقصة لإعمار أعيان الوقف، والاقتراض من ريع الوقف لإعمار أوقاف أخرى، وإصدار صكوك إسلامية على أعيان وقفية للاستفادة منها في إمارتها.

هذا، وقد أوصى الباحث المؤسسات الوقفية بأخذ الاحتياط في رصد نسبة العوائد المالية للأوقاف لمعالجة نفقات الصيانة والترميم، كما أوصى بالاستفادة من وفرة الغلة الوقفية في إعادة إعمار الأوقاف المشابهة لها، إذا تعطلت الصيغ المالية الأخرى.

- «الآثار القانونية للتصرف الوقفى في التشريع الجزائري»، للباحثة نادية بوخرص، وهي رسالة ماجستير في القانون العقاري، نوقشت سنة ٢٠٠٥ بجامعة البليدة (الجزائر)، وقد اشتملت على فصلين، تضمن الأول الحديث عن الآثار القانونية المتعلقة بملكية المال الوقفى، بينما تعرّض الفصل الثاني إلى بعض الصيغ المباشرة في استثمار الأموال الوقفية.

وكان من أهم نتائجها: تحديد الحالات التي تجيز التصرف في الأموال الوقفية، وهي: تعرّض المال الوقفى للضياع، وإنعدام منفعة العقار الوقفى، والاستبدال لضرورة عامة.

مناهج البحث:

إلى التعمير الضروري، ويأذن له ناظر الوقف بذلك، فيعمّره المستأجر بمال مُعجل يسمى (خدمة)، بنية الرجوع على الوقف عند حصول مال فيه، أو اقتطاعه من الأجرة في كل سنة، وهذه العمارة الضرورية هي ملك للوقف (ابن عابدين، ١٩٦٦، ج، ٥، ص ١٩)، (مجلة الأحكام العدلية، ١٩٢٧ م).

وقد خرج المتأخرُون من فقهاء الحنفية والحنابلة مشروعية المرصد من حكم الاستدامة على الوقف لمصلحته، كما في الشراء له نسيئة، وفي اقتراضه مالاً. (الشطي، ١٣٤٧ هـ، ص ٧)

ولكون المرصد دينا على الوقف، فإن الأجرة تقلّ بسببه، لعدم وجود من يستأجر بأكثر من هذه الأجرة الضئيلة (ابن عابدين، ١٩٦٦، ج، ٥، ص ١٦ وج، ٣، ص ٣٧٦)، (الكردي، ١٤٢٣ هـ، ج، ٢، ص ٧٩٨).

٢،١.١- تمييز عقد المرصد عمّا يُشابهه:
ينخرط عقد المرصد ضمن سلسلة من التصرفات الواردة على الأموال الوقفية، والتي أجازها الفقهاء استحساناً، بغرض حفظ الأصول الوقفية وتنميتها. ويجيء عقد المرصد في آخر سلم هذه العقود والتصرفات، أين يتم اللجوء إليه كآخر حل ممكن لتأجير الأرض الوقفية.

وفيما يلي بيان لأوجه الوقف والفرق بين عقد المرصد والعقود المشابهة له.

• عقد الحُكْر:

من العقود المشابهة لعقد المرصد عقد الحُكْر أو الاستحكار، وهو عقد يتم بمقتضاه إجارة أرض الوقف للمحتكر لمدة طويلة مقابل أجرة المثل (الحويس، ٢٠٠٨: ٥٢).

ويتقاطع العقدان في:

- طول مدة الانتفاع بالأرض الوقفية.

١- الإطار النظري للبحث:

١.١. مفهوم عقد المرصد والعقود المشابهة له:

١.١.١. حقيقة عقد المرصد:

كلمة مَرْصَدٌ على وزن مَفْعُلٍ: موضع للمرصد، وهو مشتق من الإرصاد الذي يحيل إلى عَدَّة معان، منها (الأزهري، ٢٠٠١: ٩٧).

- التهيئة والإعداد، ومنه قوله صلى الله عليه وسلم: «لَوْ كَانَ عِنْدِي مِثْلُ أَحَدٍ ذَهَبَتْ أَنْ لَا يَمْرَبِي ثَلَاثٌ وَعِنْدِي مِنْهُ شَيْءٌ إِلَّا شَيْءٌ أَزْصَدُهُ لِذَيْنِ» (البخاري، ٢٢٥٩).

- الترقب والانتظار، يُقال رصْدَتْه: إذا قعدت له على طريقه تترقبه.

- الطَّرِيقُ والمُرْ: ومنه قوله تعالى: (وَاقْعُدُوا لَهُمْ كُلَّ مَرْصَدٍ) [التوبه: الآية ٥]، أي: كونوا لهم رصداً لتأخذوهم من أي وجه توجهوا. وقيل : اقعدوا لهم بطريق مكة ، حتى لا يدخلوها.

وعلى الرغم من تنوع الدلالات المعجمية لكلمة «الرصد» فإنَّ معانها متقاربة ومستوعبة في المعنى الاصطلاحي، فالتهيئة والإعداد لتنظيم إجراءات العقد، والترقب والانتظار حاصل من طريق العقد، فناظر الوقف يتربّق تعمير الأرض الوقفية وتطويرها، والمستأجر يتوقع الربح، وأماماً الظرف المكاني (الطريق) فهو يشير إلى محل العقد، وهي الأرض الوقفية.

وأمّا في السياق الاصطلاحي، فقد ظهر استخدامه عند متأخري الحنفية والحنابلة على وجه الخصوص، حيث تم تعريفه بأنه عبارة عن دين على الوقف صرفه المستأجر من ماله بإذن الناظر في عمارة الوقف الضرورية (ابن عابدين، ١٣٠٠ هـ، ج، ٢، ص ٢٠٠)، (الشطي، ١٣٤٧ هـ، ص ٧).

وصورته: أن يستأجر إنسان أرضاً موقوفة محتاجة

- بقاء ملكية البناء لصاحب الأرض (الجهة الواقفة).

- كونهما من العقود الاستثنائية التي يُلْجأُ إليها عند الحاجة إلى إعمار الأراضي الوقفية التي تعطل الانتفاع بها.

ويفترقان في النقاط الآتية:

- تعدد الأجرة في عقد الإيجارتين، أجرة كبيرة لتعمير الوقف تُدفع عند إبرام العقد، وأجرة ضئيلة نقدية تُدفع كل سنة على شكل أقساط دورية (أبو جoid، ٢٠١٨: ٣٥٨). بينما الأجرة في عقد المرصد واحدة، وهي بناء المرفق.

- أن المدة في عقد الإيجارتين غير محددة، تستمرة ما دام المستأجر (الدائن) يدفع الأجرة، بينما هي محددة بدقة في عقد المرصد.

- أن التعاقد في عقد الإيجارتين يَرِدُ على المبني أو الحوائط المترهلة التي أصاها العطب. أمّا محل عقد المرصد فهي الأرضي الوقفية المتعثرة.

• عقد البناء والتشغيل (B.O.T):

هو اتفاق بين مالك الأرض، وممول يقوم بإنشاء مشروع لصالح مالك الأرض وتشغيله، مقابل تحصيل منفعته (إيراداته) مدة عقد الامتياز، ثم يسلمه في نهاية مدة العقد صالحًا للانتفاع (الزرقا، ٢٠٠٤: ٦٣٣).

ويتقاطع العقدان في:

- التعمير والبناء في العقدين.

- العمارة والمباني تكون لصاحب الأرض.

- طول مدة العقد.

ويفترقان في:

- كون مدة عقد المرصد أطول منها في عقد البناء والتشغيل.

- اتفاقيهما في محل العقد، فيما يتواidan على محل واحد، وهي الأرض الوقفية التي تعطل الانتفاع بها.

- كونهما من العقود الاستثنائية التي يُلْجأُ إليها عند الحاجة إلى إعمار الأرضي الوقفية التي تعطل الانتفاع بها.

ويفترقان في:

- كون العمارة والمباني في عقد الجِنْكِر للمُختَرِ، بينما تكون ملْكًا للجهة الواقفة في عقد المرصد.

- أنَّ الأجرة في عقد الجنْكِر هي نقدية في الغالب، بينما الأجرة في عقد المرصد هي البناء الذي يرجع إلى الوقف في نهاية العقد.

- إذا زادت الأسعار ترد الأجرة إلى أجرة المثل في عقد الجنْكِر، بينما تظل ثابتة في عقد المرصد.

● عقد الإيجارتين:

عقد الإيجارتين: أن يتفق ناظر الوقف مع شخص على أن يدفع الأخير مبلغًا يكفي لتعمير عقار الوقف المبني المتوهَّن عند عجز الوقف عن التعمير، على أن يكون لدافع المال حقَّ القرار الدائم في هذا العقار بأجر سنويٍّ ضئيل (العمرياني، ١٤٣٥: ٢٠٧).

وإنَّما سُمي عقد الإيجارتين؛ لأنَّ المدفوع المُعَجَّل للإيجار بدل إيجاري كافٍ حقَّ القرار، تنضاف إليه أجرة سنوية ضئيلة يتجدد العقد عليها دون تحديد المدة، هي أجرتان إذن، أجرة كبيرة لتعمير الوقف تُدفع عند إبرام العقد، وأجرة ضئيلة نقدية تُدفع كل سنة على شكل أقساط دورية (أبو جoid، ٢٠١٨: ٣٥٨).

ويتقاطع العقدان في:

- اشتراط التعمير والإنشاء.

- طول مدة العقد.

المرفق الاقتصادي وتشغيله، والجعل هو تقديم منفعة الأرض الموقوفة ومرافقها للعامل. والرأي: أنَّ الجمالة عقد جائز، بينما عقد المرصد هو عقد لازم.

والذى يترشح من كلام الفقهاء (ابن عابدين، ١٩٦٦، ج ٥، ص ٩) و(القواعد الجنبلية، ص ٧) : أنَّ المرصد هو عبارة عن عقد استصناع ثمنه الانتفاع بالأرض الواقفية لمدة معلومة.

فالاستصناع يمثل مرحلة إنشاء المرفق، ولا يُؤثِّر على صحة عقد المرصد تأجيل ثمن الاستصناع إلى غاية نهاية العقد، فقد أصدر المجمع الفقهي الدولي بجواز تأجيل ثمن الاستصناع، وهو مذهب الحنفية (الكاasanî، ٢).

والإجارة على عمل يقوم به المستأجر (الدائن)، وهي تمثل مرحلة تشغيل المرفق.

ولا يُشكِّل عليه عدم العلم بالأجرة والمنفعة المعقود عليها علماً تماماً يزيل الجمالة والغرر ويقطع التزاع، فقد أجاز جمهور الفقهاء أن تحدَّد وحدة المنفعة وما يقابلها في الأجرة النهائية هي المبلغ المقابل للمنفعة المستوفاة (الهوثي، ٢٠٠٨: ٥٥٧)، فالأجرة تؤول إلى العلم القاطع للنزاع فكانت جائزة، أصلها استئجار الأجير بطعمه وكسوته (عليش، ١٩٨٤: ٣).

٢. مشاريع وقفية مبتكرة:

سبق البيان أنَّ الأرضي البيضاء (البور) تحت مساحات غير منكورة من المساحة الإجمالية للوطن العربي.

ولضمان توظيف آمن وفعال لعقد المرصد في إعادة تأهيل هذا اللون من الأرضي، فإنَّا نقترح أربعة مشاريع وقفية تنمية مستوحاة مما استحسنه الفقهاء في عقد المرصد.

٢.١. التكييفات الفقهية المحتملة لعقد المرصد:
حينما كان عقد المرصد من العقود المركبة فقد احتمل عدداً من التكييفات الممكنة:

الاحتمال الأول: هو عقد استصناع ثمنه منفعة المرفق:

والرأي: أنَّ هذا التكييف غير صحيح؛ لأنَّ منفعة المرفق لا تصلح ثمناً للاستصناع؛ لجهة مقدار العائد من تشغيل المرفق، كما أنَّ هذا التكييف أهمل مرحلة تشغيل المرفق، وهي إحدى مراحل العقد وأطولها زمناً، وعلى هذا يعتبر التخريج ناقصاً(المنيف، ١٤٣١: ١٩٧).

الاحتمال الثاني: هو عقد شراكة:
حيث يكون ناظر الوقف هو الشريك الأول، والمستأجر هو الشريك الآخر، وتنتهي الشراكة بانتهاء المدة المتفق عليها.

وبحسب هذا التخريج يقوم ناظر الوقف بتقديم جزء من رأس مال المشروع، والمتمثل هنا في الأرض الواقفية، على أن يقوم المستأجر (الشريك الثاني) ببناء المرفق الاقتصادي وتشغيله.

ويتفق الشركxان على تأخير حصول الجهة الواقفة على حصتها في الأرباح إلى غاية نهاية مدة العقد.

والرأي: أنَّ من مقتضيات هذا التكييف أن تكون الجهة الواقفة ضامنة للربح، وهذا ما يتنافى مع شروط الشركة الشرعية. وعن ذلك يقول ابن المنذر: «أجمع كلَّ من نحفظ عنه من أهل العلم على إبطال القراض إذا شرط أحدهما أو كلاهما لنفسه دراهم معلومة» (ابن قدامة، ١٩٩٧: ١٤٦).

الاحتمال الثالث: هو عقد جمالة:
حيث تمثل الجهة الواقفة الجاعل، والمرصد له (الدائن) هو العامل، والعقود عليه هو إنشاء

الغلاف الجوي، حيث يكون الجو أكثر برودة، تتكاثف الرطوبة الموجودة في الهواء وتسقط على شكل أمطار، وبالتالي ستختضع أقسي المناخات على وجه الأرض إلى عملية تحول كبيرة، وتزداد المساحات الخضراء في الصحراء.

ثانياً: ربطها بالوقف:

تحوز دول الوطن العربي على إمكانات هائلة لاستثمار الطاقة الشمسية، كالموقع الجغرافي والظروف المناخية (الصحراوية وشبه الصحراوية)، وإشعاع شمسي عال يبلغ أكثر من ١٧٠٠ كيلواط/ ساعة/ م² في السنة، لأكثر من ٣٠٠٠ ساعة سنوياً (عياش، ١٩٨١: ١٠).

وتشكل هذه الظروف المثالية فرصة ممتازة لتوليد الطاقة الشمسية واستعادة الأرضي المتعرة المعزولة عن شبكة الكهرباء.

وحينما كان نجاح المزارع الشمسية مرهوناً بوجود مساحات واسعة، ومعرضها بصورة كبيرة إلى أشعة الشمس كانت الأرضي الوقافية غير المستعملة هي الخيار الأمثل لتطبيق مشاريع الطاقة الشمسية. كما أنَّ الطاقة الشمسية متعددة وغير ناضبة ليس لها عمر افتراضي من الناحية العملية ما دامت الشمس متوجة (الشمرى، ٢٠٠٧: ٩٦)، حيث يبلغ طول عمر اللوحة الشمسية (يصل إلى أكثر من ٢٥ عام)، وهذا ما يتناسب مع طول مدة الإجارة في عقد المرصد.

وبالإضافة إلى ما سبق، فإنَّ الهدف الرئيس من استخدام الألواح الشمسية هو إيجاد مصدر نظيف للطاقة، ومصدر متوفِّر لا ينضب، وهو ما يتساوى تماماً مع فكرة التأبُّد التي يمتاز بها الوقف الإسلامي.

ومن الأفكار التي يمكن اقتراحها في هذا الصدد:

وقد روعي في اقتراح هذه الأفكار معيار التنوع، وذلك بغرض تحقيق مقصود التنمية الإقليمية الشاملة، فبعضها تقني، وبعضها الثاني صناعي، وبعضها الثالث فلاحي، وبعضها الرابع علمي.

١٢. مزارع الطاقة الشمسية في الأراضي الواقية المتعرة:

أولاً: التعريف بالفكرة:

في زمن تتسع فيه الصناعة وتتزايد احتياجات العالم للطاقة، يبرز دور الطاقة الشمسية كأحد الخيارات المتاحة لتحقيق التنمية الإقليمية الشاملة.

وتعرف الطاقة الشمسية بائناً التكنولوجيا المستخدمة لتسخير طاقة الشمس وجعلها قابلة للاستخدام إما بالخلايا الشمسية الكهروضوئية أو مرايا الطاقة الشمسية المركزية (عياش، ١٩٨١: ١٠).

ويتوقع مشاريع الطاقة الشمسية أن تتحقق الفوائد الآتية:

- يمكن أن توفر الألواح الشمسية حلًّا نظيفاً ومستداماً لمشاكل الطاقة، في عالم أنهكه التلوث الناتج عن احتراق الوقود الأحفوري.

- زيادة إنتاجية النباتات المروعة.

- تلبية احتياجات المناطق الريفية البعيدة عن مصادر الطاقة الكهربائية.

- زيادة نسبة الهطول؛ لأنَّ الألواح الشمسية تمتلك كمية أكبر من حرارة الشمس من رمال الصحراء فاتحة اللون، والتي تعكس الكثير من الضوء والحرارة في الهواء، وعند امتصاص المزيد من أشعة الشمس من قبل الألواح الشمسية سترتفع درجة حرارة الأرض والهواء الملامس لها، وعندما يسخن الهواء ويرتفع إلى الطبقات العليا من

المثمرة المقاومة للجفاف إحدى أهم الاستراتيجيات الفعالة في إعادة تأهيل هذه الأرضي، على غرار الزيتون، والنخيل، والخروب، والممشاش، والتين، والقسطل، والرمان، والعنب، والتوت، واللوز، والفسق، وشجرة الجوفة.

ويمكن في هذا الصدد الاهتداء ببعض التجارب الدولية الناجحة، فقد نجحت الصين-على سبيل المثال- في زراعة أنواع من النباتات الاقتصادية على الأرضي المتصرّحة، مثل: غوجي التوت، وعرق السوس، والنباتات التي تدخل في صناعة الأدوية الصينية التقليدية، مما أدى إلى تحقيق عوائد اقتصادية مجزية.

ثانياً: ربطها بـصكوك المرصد الوقفية:
بعد دراسة طبيعة الأرض الوقفية وتحديد احتياجاتها وصلاحيتها لغرس الأشجار المثمرة، يتم تأجيرها للمستثمر، على أن يتولى الأخير زراعة عدد معين من الأشجار المثمرة، والقيام عليها حتى تثمر، وبعد ذلك تناح له فرصة استعادة نفقاته وتحقيق عائد مناسب، لتعود الأرض في النهاية إلى الجهة الواقفة.

وبذلك نضمن تأهيل هذه الأرضي وإعادتها للخدمة، سيما إذا علمنا أن أغلب الأشجار المثمرة المقاومة للجفاف هي أشجار معمّرة تعيش إلى عشرات السنين، وهو ما يتساوق مع فكرة التأييد في الوقف الإسلامي.

٣.٢. إنشاء مناطق صناعية: أولاً: التعريف بالفكرة:

يشير مصطلح المناطق الصناعية إلى تجاور أكثر من منشأة صناعية-بغض النظر عن سعة إنتاجها ونوعية نشاطها- في حيز جغرافي واحد، وتكون مزرودة بالوسائل الضرورية لممارسة النشاط

- نظام ضخ المياه الجوفية اعتماداً على الطاقة الشمسية في الأرضي الوقفية المتعثرة غير المرتبطة بالكهرباء، ويعُد هذا المجال تحدياً هندسياً وبائيًا يستلزم البحث والتطوير دون الاعتماد على بطاريات تخزين الطاقة. هذا المشروع الحيوي الذي يعزّز الاستدامة ويسهم في تحسين جودة حياة السكان المحليين.

- استخدامها في عملية الرش الفلاحي للأراضي الوقفية المتعثرة.

- استخدامها في تجفيف الفواكه، وذلك بالاعتماد على لاقط تسخين الهواء ونفق التجفيف وهو يتلاءم مع شرائح عديدة من درجة الحرارة والرطوبة، وقد خطط لأجل تجفيف التبغ الأشقر، لكن يمكن مواعيده لتجفيف الفواكه، كالزبيب، المشمش، ويمكن لهذا النظام أن يعامل ١٢٥ كيلوغرام من المنتجات الرطبة في اليوم(كعون، ٢٠١٩: ٥٩).

- استخدامها في تحلية المياه المالحة وإناج مياه صالحة للشرب في المناطق الريفية، وذلك عن طريق تقنية الضغط الأسموزي العكسي، وتألف هذه العملية من التصفية تحت الضغط خلال غشاء انتقائي، هذا الغشاء له خاصية إمarr الماء النقى وحجز الأملاح الذائبة، حيث يتطلب التناضح العكسي طاقة ميكانيكية أو كهربائية لضمان أداء مضخة ذات ضغط عالى، ويتم توفير هذه الطاقة الكهربائية من مولد فولتا ضوئي (كعون، ٢٠١٩: ٥٩).

٤. غرس الأشجار المثمرة المقاومة للجفاف: أولاً: التعريف بالفكرة:

سبق التنبية إلى معاناة المنطقة العربية من مشكلة تدهور الأرضي، ولذا يمكن اعتبار غرس الأشجار

هذا اللّون من المنشآت، لاعتبارات متعدّدة، منها:

- أنها تساعد على تحقيق الانتشار الصناعي والتوازن الإقليمي، وتخفّف الضغط على المناطق الحضرية، حيث أدى تمركز المنشآت الصناعية في المناطق الحضرية الكبرى إلى عدد من المساوئ الاقتصادية والاجتماعية، كتفاوت الدخل، وتزايد الهجرة نحو المدن، والتلوّث.

- أنّ تأجير الأراضي الوقفية المتعثّرة بأجرة ضئيلة ومؤجلة فيه إعفاء للمستثمرين الجدد أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة من نفقات الإنشاء (كراء العقار الصناعي أو شرائه)، وهي نفقات مكلفة كثيّراً ما تحول دون تشييد مشاريعهم الاستثمارية.

- ملاءمة فكرة عقد المرصد لبعض أنواع المناطق الصناعية، مثل: المجمعات التعاونية للصناعة الصغيرة (The Industrial Estates) ، والمجمعات الصناعية الريفية (The Rural Industrial Groupings)

٤.٢. التقانة الوقفية:

أولاً: التعريف بالفكرة:

تعتبر التقانة عنوان لمرحلة جديدة تعكس تحدي الدول لظاهرة التصحر وتدهور الأراضي الفلاحية، حيث تناهى الوعي في السنوات القليلة الماضية بتكييف البحوث والابتكارات النوعية التي تنخرط في هذا المسعى، منها: إيجاد تربة تروي نفسها بامتصاص الرطوبة من الهواء مباشرة، وتوفير المياه للزراعة من دون أي وسيط خارجي؛ فتصبح الزراعة مستقلة جغرافياً وهيدرولوجياً، كما وصفها علماء جامعة تكساس الذين توصلوا إلى هذا الاكتشاف الحيوي^(١).

الصناعي، ويتم توزيع هذه المساحة إلى أقسام صغيرة يُخصّص كُلُّ منها لإنشاء مصنع معين، وذلك بما يوافق أنواع الصناعات المراد إنشائهما وخصائصها والأرض التي تستخدمها واحتياجاتها من المرافق والخدمات (مخلف، ٥٣: ٢٠٠٠).

ومن مُسَمَّياتها أيضًا: النطاق الصناعي، المستوطنات الصناعية، المجمعات الصناعية (بعوني، ٢٠٢٢: ١٥٢٣).

وتنعدُّ المناطق الصناعية من الآليات الأساسية في تحقيق التنمية الإقليمية الشاملة وإنجاح السياسات الاقتصادية، وذلك من خلال توفير وظائف جديدة، وترقية الاستثمارات، وتقليل العبء المالي على الدول، وزيادة حجم الإنتاج الوطني والناتج المحلي الخام، وتحقيق التكافؤ بين مختلف المناطق، والتخفيف من ضغط الهجرة الداخلية، وغيرها من العوائد الاقتصادية والاجتماعية.

ثانياً: ربطها الوقف:

يُعدُّ اختيار الموقع المناسب من أساسيات نجاح المناطق الصناعية، ويتم ذلك عبر مجموعة من المعايير التوطينية، كانخفاض التكلفة (تكلفة الإنشاء وكلفة العمل)، وشساعة المساحة، وتمرّكز المواد الخام، والبعد عن الغابات والسبوب والأراضي الخصبة، وتحقيق الانتشار الصناعي والتوازن الإقليمي وغيرها من العوامل التي حددتها Weber نظريات التوطين الصناعي كوير (Weber)، وأنلن برد (A. Pred) وأندريه كاركنست (A. karleqwist) وغيرهم (Weber ١٩٦٩: ١٠٧).

وبلحاظ الخصائص التي تميّز بها الأراضي الوقفية المتدهورة نجد أنها تمثل الاختيار المثالي لتوطين

لعملية تفتيت الأنواع المختلفة من التربة، سواء كانت تربة صخرية أو تربة متجرّبة.

- التخلص من الأملال الزائدة الموجودة في بعض الرمال، حتى تكون التربة صالحة للزراعة،

- صناعة وصيانة أنابيب الرش المحوري.

- إجراء بحوث حول التحسين الوراثي للنباتات بغرض التكيف مع الظروف البيئية القاسية (جفاف، وملوحة، وحرارة عالية)، وتأهيلها لمقاومة الآفات الحشرية والمسببات المرضية.

- الإرتقاء بمستوى التقانات الزراعية المستخدمة وخاصة التقانات المرتبطة بالمحافظة على محتوى التربة المائي، وصيانة التربة، والتسميد، وأساليب تحضير الأرض للزراعة، ومكافحة الأعشاب الضارة، وتطبيق الدورة الزراعية المناسبة، وتغطية الترب بالنباتات الأخضر.

٥.٢. المردود التنموي لعقد المرصد:

حينما كان عقد الإيجار العادي لا يضمّن في كلّ مرّة حفظ الأصول الواقفية وإدامة الانتفاع بها، لجّ الداعي إلى التفكير في إيجار الملك الواقفي المتعثّرلمدة طويلة وبأجرة زهيدة، ترغيباً للمستثمرين في استصلاحه وتعميره.

ونحن إذا علمنا أنَّ أجراً تعمير الأرض الخيرية تقع على عاتق المستأجر فإن ذلك سيعفي إدارة الأوقاف من تحمل تكاليف التعمير، وهذه الخصيصة ينفرد بها عقد المرصد عن عقود التعمير الأخرى، كعقد الحِكر وعقد الإيجارتين.

وعليه، فإنَّه يتوجّع من عقد المرصد أن يُحقق العوائد التنموية الآتية:

- توفير التمويل الذي تحتاجه الأراضي الواقفية.

وعلى جانبٍ آخر، هناك جهود بحثية لتهجين محاصيل كي تصبح مقاومة للحرارة، واستغلال أنواع من بكتيريا جذور الأشجار التي تُمكّن النباتات من النمو في الأراضي القاحلة، فلربما يعزّز هذا نمطاً جديداً من الزراعة^(١).

ومن ذلك أيضاً: إجراء بحوث عديدة في جامعة لانكاستر البريطانية لتهجين نباتاتٍ ومحاصيل مقاومة للحرارة (إنتاج قمح يتحمل الحرارة)، وأخرى تحاول تحفيز علاقة جذور الأشجار مع بعض أنواع البكتيريا داخل التربة لجعلها أيضاً مقاومة للجفاف.

ثانياً: ربطها بالوقف:

سبقت الإشارة إلى تنامي الأبحاث الغربية في حل مشكلات تدهور الأراضي وتصحرها. أمّا على مستوى الدول العربية - فهي كغيرها من الدول النامية- فلا تزال الجهود متواضعة بسبب قصور الإمكانيات البحثية، واحتياج هذه اللّون من التقانة إلى مستويات مرتفعة من الموارد المحلية والخبرات والتجهيزات الفنية.

وهذا ما يطرح ضرورة البحث عن مصادر تمويل خارج الأطر الرسمية لتمويل المشاريع البحثية الآتية:

- إنتاج شتلات النخيل والموز والفراولة باستخدام طرق الزراعة النسيجية.

- تحسين عدة محاصيل من الحبوب والبقوليات للحصول على أنواع مقاومة من للحرارة والأمراض.

- توفير نقاط وقفية تحوي على الآليات المخصصة لإزالة كافة الصخور التي تتواجد في الأرض الصحراوية، وكذا الآليات المسؤولة عن تفتيت التربة وذلك من خلال استخدام الآلات المجهزة

خلال النقاط التالية:

١- عرّف البحث عقد المرصد بأنّه عبارة عن دين على الوقف يصرفه المستأجر من ماله بإذن الناظر في عمارة الوقف الضرورية.

٢- كشف البحث أنّ عقد المرصد هو إيجار من نوع خاص يجمع بين تصرفين، الأول: دين على الوقف يتمثل فيما يُقدمه المستأجر (الدائن) لعمارة الوقف. والثاني: تأجير الوقف له ليتنفع به إلى غاية استهلاك قيمة ذلك البناء التثميري. فالاستئناع يمثل مرحلة إنشاء المرفق.

والإجارة على عمل تمثل مرحلة تشغيل المرفق وتطويره.

٣- مشروعية عقد المرصد تكون بحسب المصلحة التي يُقدّرها ناظر الوقف، وفق ما يتحقق توسيع الأوقاف وتفعيل أدوارها الاجتماعية والاقتصادية.

٤- عدد البحث جملة من العوائد التنموية لعقد المرصد، منها: توفير فرص العمل، وتعويض الفقد في الأراضي الزراعية القديمة، وتخفيف مُعدلات الفقر الريفي، وتنشيط الصناعات التحويلية.

٥- خلص البحث إلى أنّ عقد المرصد هو مكسب اقتصادي يمثل أحد الخيارات المناسبة لتعزيز الأرض الوقفية المتدهورة وحمايتها من الاندثار.

٦- من أهم ما رصد البحث: دلالة عقد المرصد على واقعية الفقه الإسلامي ومرؤونه وانفتاحه على كافة الخيارات التنموية، واتساعه على ما يخدم مصالح النّاس في جميع الأزمنة.

أهم التوصيات:

هذا، وإن الورقة إذ تُسجل هذه النتائج، فإنه توصي بالآتي:

١- التأكيد على ضرورة عدم اللجوء إلى عقد

- توفير فرص العمل والتقليل من معدلات البطالة، واستقطاب شباب الأرياف والمناطق المعزولة.

- تعويض الفقد في الأراضي الزراعية القديمة، وإعادة توزيع الخريطة السكانية.

- تخفيض معدلات الفقر الريفي، وتحقيق العدالة الاجتماعية في توزيع فرص العمل، والتضييق من ظاهرة الهجرة نحو المدن.

- تنشيط حركة السياحة، وذلك عن طريق إنشاء مراافق اقتصادية بالأراضي البيضاء التي تكون محل زيارة السواح.

- المساهمة في تحقيق الأمن الغذائي.

- المساهمة في تنشيط الصناعات التحويلية، وذلك عن طريق استغلال فائض الإنتاج في تطوير بعض الصناعات الغذائية، كصناعة الطماطم، والدهون، والعجائن ونحوها..

- تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتشجيع الشباب على تطبيق مشاريعهم الاستثمارية.

- استصلاح الأراضي البيضاء وإعادتها إلى حيز الأرضي المعمورة بغرض زيادة المساحة المحصولية.

- فتح آفاق تنمية للمناطق غير معمورة من خلال إنشاء مجتمعات زراعية صناعية متكاملة.

- توسيع فرص الاستثمار في المشروعات الزراعية وتدعم الارتباط الانتاجي بين القطاع الزراعي والقطاعات الأخرى.

الخاتمة:

أهم النتائج:

في ختام هذه الدراسة - وبعد التطوف في فصولها وأنواعها - أود أن استخلص أهم النتائج التي توصلت إليها، وأعرض أبرز الأفكار والقضايا التي لاحت لي من خلال معالجة هذا العقد، وذلك من

٦- القيام بمسوحات ميدانية ودراسات إحصائية تستهدف رصد الأراضي الفلاحية المعنية بعقد المرصد (أطلس الأراضي الواقفية المتدهورة)، مع تحديد نوعية التربة والغطاء النباتي والموارد المائية، وذلك تمهيداً لاستداتها بهذا اللون من العقود.

وتقدير ومراقبة ظاهرة تدهور الأراضي الواقفية، وإعداد نشرات دورية سنوية عن نتائج مراقبة تدهور الأراضي الواقفية بالعالم العربي.

٧- دعم الدورات التدريبية وورش العمل بغرض إيجاد كوادر بشرية مؤهلة لمراقبة تدهور الأراضي الواقفية.

٨- السعي نحو نقل وتوطين بعض التجارب الدولية الناجحة في مواجهة تدهور الأراضي الفلاحية.

المرصد إلا بعد دراسة جدوى وخبرة، ويفضل إقناع الجهات المالية لقبول هذا العقد، كالبنوك الإسلامية.

٥- إجراء مزيد من الدراسات والتحليلات حول عقد المرصد، مع التركيز على الجانب التطبيقي التفعيلي.

٢- تدعيم إجراء دراسات علمية مفصلة تبحث أسباب تدهور الأراضي الواقفية في الوطن العربي.

٣- دعوة المؤسسات الواقفية إلى التعاون والتنسيق المركز المهمة بموضوع تدهور الأراضي، مثل: المركز العربي لدراسة المناطق الجافة والأراضي القاحلة (أكساد)، والمركز الدولي لأبحاث المناطق القاحلة (إيكاردا)، ووجامعة تريير Trier، والوكالة الألمانية للتعاون الفني GIZ

٤- إنشاء مخابر الاستشعار عن بعد بغرض رصد

- المراجع
- المراجع العربية**
- البيهقي، منصور بن يونس (٢٠٠٨)، كشاف القناع عن الإقناع، ط١، الرياض: وزارة العدل السعودية،
- الحميري، نشوان بن سعيد (١٩٩٩)، شمس العلوم ودواء كلام العرب من الكلوم، ط١، ت: حسين العمري، بيروت: دار الفكر.
- الحويس، صالح بن سليمان (٢٠٠٨)، أحكام عقد الحكر في الفقه الإسلامي، ط١، مكة المكرمة: المكتبة المكية للنشر.
- الأزهري، محمد بن أحمد العروي (٢٠٠١)، تهذيب اللغة، بيروت: دار إحياء التراث.
- الزرقا، مصطفى أحمد (١٩٩٩)، المدخل إلى نظرية الالتزام العامة في الفقه الإسلامي، ط١، دمشق: دار القلم.
- الزرقا، مصطفى أحمد، المدخل الفقهي العام، ط١، دمشق: دار القلم.
- الزمخشري، جار الله (١٤١٢)، رباع الأبرار ونصوص الأخيار ط١، بيروت: مؤسسة الأعمري.
- الشطي، محمد (١٣٤٧)، القواعد الجنبلية في التصرفات العقارية، ط١، دمشق، مطبعة الترقى.
- ابن عابدين، محمد أمين (١٩٦٦)، حاشية رد المحترار على الدر المختار، ط٢، القاهرة: مكتبة مصطفى الحلبي.
- ابن عابدين، محمد أمين (١٣٠٥)، تنقية الفتاوى الحامدية، ط٢، القاهرة: مطبعة هوشيار معوف (٢٠٠٦)، تحليل الاقتصاد أبو يوسف، يعقوب بن إبراهيم الأنصاري، كتاب الخراج، ت: طه عبد الرؤوف، القاهرة: المكتبة الأزهرية للتراش.
- عليش، محمد ابن أحمد (١٩٨٤)، منح الجليل شرح مختصر خليل، بيروت: دار الفكر.
- عياش، سعود (١٩٨١)، تكنولوجيا الطاقة البديلة، الكويت: مجلة عالم المعرفة.
- قلعجي، محمد رواس (١٩٨٨)، معجم لغة الفقهاء، ط٢، عمان: دار النفائس.
- ابن قدامة، موفق الدين (١٩٩٧)، المغني، ط٣، ت: عبد الله التركي، الرياض: دار عالم الكتب للطباعة.
- الكاساني، علاء الدين الحنفي ، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، (بيروت: دار الكتب العلمية، د.م).
- الكريدي، أحمد (١٤٢٣هـ)، الفتاوى الحلبية، ط١، ت: أحمد الحجي، بيروت: دار البشرائر.
- ابن منظور، محمد بن مكرم (١٤١٤هـ)، لسان العرب، ط٣، بيروت: دار صادر.
- مخلف، محمد (٢٠٠٠)، التوطين الصناعي في الفكر والممارسة، الجزائر: دار الأمة.
- مجلة الأحكام العدلية (١٩٢٧م)، ط١، قسطنطينية، مطبعة الجوائب.
- المداوي، علاء الدين أبو الحسن (١٩٩٥)، الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف، ط١، ت: عبد الله التركي، القاهرة: دار هجر.
- أبو يوسف، يعقوب بن إبراهيم الأنصاري، كتاب الخراج، ت: طه عبد الرؤوف، القاهرة: المكتبة الأزهرية للتراش.
- هوشيار معوف (٢٠٠٦)، تحليل الاقتصاد

المنيف، عبد العزيز بن أحمد (١٤٣١هـ)، عقد امتياز البناء والتشغيل والإعادة، أطروحة دكتوراه، بكلية التربية، جامعة الملك فهد.

المصادر الأجنبية

Thompson, J.H., (1991), Methods of plant site Selection Available to Small Manufacturing Firms, West Virginia, University.

Stocking, M , Murnaghan, (2000), Land Degradation-Guidelines For Field Assessment, cofunded by UN University,

R .Chedid , f .c (2003).Renewable-energy developments in arab countries: a regional persective . American University of Beirut, Faculty of Engineering and Architecteur Energy. Retrieved from www.energyandeconomy.com

Weber, A ,(1969), Theory of Location of Landisite, Translated by fridrich, Seventh Impression

الموقع الإلكترونية:

<https://www.unu.edu/env/plec/l-degrade/index-toc.html>

<https://data.albankaldawli.org/indicator/A.G.LND.ARBL.ZS>

Transliteration of Arabic references

al-Buhūtī, Manṣūr ibn Yūnus (2008), Kashshāf al-qinā‘ ‘an al-Iqnā‘, T1, al-Riyād : Wizārat al-‘Adl al-Sa‘ūdiyah

al-Himyārī, Nashwān ibn Sa‘īd (1999), Shams al-‘Ulūm wa-dawā’ kalām al-‘Arab min alklwm, T1, t : Husayn al-‘Umarī, Bayrūt : Dār al-Fikr

al-Huways, Ṣāliḥ ibn Sulaymān (2008), Ahkām ‘aqd al-Hikr fī al-fiqh al-Islāmī, T1, Makkah al-Mukarramah : al-Maktabah al-Makkīyah lil-Nashr

الإقليمي والحضري، ط١ ، عمان: دار صفاء.

بعوني، ليلى (٢٠٢٢)، المناطق الصناعية كآلية لتحقيق التنمية المستدامة، مجلة الباحث للدراسات القانونية والسياسية، جامعة الجزائر، مجلد٧، العدد١، (١٥٤٨-١٥٢١).

أبو جويد، أحمد نمر (٢٠١٨)، العقود الواردة على الأموال الواقفية-عقد الإيجارتين أنموذجاً، مجلة دراسات لعلوم الشريعة والقانون، الجامعة الأردنية، مجلد٤، عدد٤، (٣٥٨-٣٥٨). (٣٧١).

الشمرى، رضا (٢٠٠٧)، الطاقة الشمسية في الوطن العربي بين محفزات الاستثمار ومعوقاته، ١١٣ مجلة البحوث الجغرافية، عدد٧.

العمراني، عبد الله (١٤٣٥هـ)، تعمير الوقف بصيغة عقد البناء والتشغيل والإعادة، مقال منشور بمجلة العلوم الشرعية، جامعة الإمام محمد بن سعود، المملكة العربية السعودية، العدد٣١، ربيع آخر. (٢٦٦-١٩٧).

الصلحات، سامي محمد (٢٠١٢)، وسائل إعمار أعيان الوقف، مجلة الشريعة والقانون، جامعة الإمارات العربية المتحدة، العدد٥٢، (٢٦٦-١٩٣).

كعون سليمان، وأخرون (٢٠١٩)، أهمية الطاقة الشمسية في تأمين إمدادات الطاقة في الجزائر، مجلة أرصاد للدراسات الاقتصادية، جامعة سكيدة، مجلد٢، عدد٢، (٧٧-٥٦).

خبابة صهيب (٢٠١٢)، دور المناطق الصناعية في تحقيق التنمية المستدامة في المنطقة الأورومغاربية، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة سطيف، الجزائر.

Makhlūf, Muḥammad (2000), al-tawṭīn al-ṣinā‘ī fī al-Fikr wa-al-mumārasah, al-Jazā’ir : Dār al-ummah

Mardāwī, ‘Alā’ al-Dīn Abū al-Hasan (1995), al-Inṣāf fī ma‘rifat al-rājih min al-khilāf, T1, t : ‘Abd Allāh al-Turkī, al-Qāhirah : Dār Hajar

Abū Yūsuf, Ya‘qūb ibn Ibrāhīm al-Anṣārī, Kitāb al-Kharāj, t : Ṭāhā ‘Abd al-Ra’ūf, al-Qāhirah : al-Maktabah al-Azharīyah lil-Turāth

hwshyār m‘wf (2006), tahlīl al-iqtisād al-iqlīmī wa-al-ḥaḍarī, T1, ‘Ammān : Dār Ṣafā’

b‘wny, Laylā (2022), al-manāṭiq al-Ṣinā‘iyah ka-ālīyah li-taḥqīq al-tanmiyah al-mustadāmah, Majallat al-bāḥith lil-Dirāsāt al-qānūniyah wa-al-siyāsiyah, Jāmi‘at al-Jazā’ir, mjld7, al‘dd1, (1521-1548)

Abū jwyd, Aḥmad Nimr (2018), al-‘uqūd al-wāridah ‘alā al-amlāk al-waqfīt-‘qd al-jārtyn anmwdhjā-, Majallat Dirāsāt li-‘Ulūm al-shari‘ah wa-al-qānūn, al-Jāmi‘ah al-Urdunīyah, mjld45, ‘dd4, (358-371)

al-Shammarī, Riḍā (2007), al-ṭāqah al-shamsīyah fī al-waṭān al-‘Arabī bayna Muḥaffizāt al-istithmār wa-mu‘awwiqātuhu, 113 Majallat al-Buḥūth al-jughrāfiyah, ‘dd7

al-Ṣalāḥāt, Sāmī Muḥammad (2012), wasā’il I‘mār a‘yān al-Waqf, Majallat al-shari‘ah wa-al-qānūn, Jāmi‘at al-Imārāt al-‘Arabīyah al-Muttaḥidah, al‘dd52, (193-266)

al-‘Umrānī, ‘Abd Allāh (1435h), Ta‘mīr al-Waqf bi-ṣīghat ‘aqd al-binā’ wa-al-tashghīl wāl‘ādh, maqāl manshūr bi-majallat al-‘Ulūm al-sharīyah, Jāmi‘at al-Imām Muḥammad ibn Sa‘ūd, al-Mamlakah al-‘Arabīyah al-Sa‘ūdīyah, al‘dd31, Rabi‘ li-ākhir. (197-266)

k‘wān Sulaymān, wa-ākharūn (2019), ahymh al-ṭāqah al-shamsīyah fī ta‘mīn imdādāt al-ṭāqah fī al-Jazā’ir, Majallat

al-Azharī, Muḥammad ibn Aḥmad al-‘Arawī (2001), Tahdhīb al-lughah, Bayrūt : Dār Ihyā’ al-Turāth

al-Zarqā, Muṣṭafá Aḥmad (1999), al-Madkhal ilá Naẓāriyat al-iltizām al-‘Āmmah fī al-fiqh al-Islāmī, T1, Dimashq : Dār al-Qalam

al-Zarqā, Muṣṭafá Aḥmad, al-Madkhal al-fiqhī al-‘āmm, T1, Dimashq : Dār al-Qalam

al-Zamakhsharī, Jār Allāh (1412h), Rabī‘ al-abrār wa-nuṣūṣ al-akhyār T1, Bayrūt : Mu’assasat al-‘mry

al-Shaṭṭī, Muḥammad (1347h.), al-qawā‘id al-Ḥanbalīyah fī al-taṣarrufāt al-‘aqārīyah, T1, Dimashq, Maṭba‘at al-Taraqqī

Ibn ‘Ābidīn, Muḥammad Amīn (1966), Ḥāshiyat radd al-muhtār ‘alā al-Durr al-Mukhtār, t2, al-Qāhirah : Maktabat Muṣṭafá al-Ḥalabī

Ibn ‘Ābidīn, Muḥammad Amīn (1300h), Tanqīḥ al-Fatāwā al-Ḥāmidīyah, t2, al-Qāhirah : Maṭba‘at bwāq

‘Ayyāsh, Sa‘ūd (1981), Tiknūlūjiyā al-ṭāqah al-badīlāh, al-Kuwayt : Majallat ‘Ālam al-Ma‘rifah

Qal‘ajī, Muḥammad Rawwās (1988), Mu‘jam Lughat al-fuqahā’, t2, ‘Ammān : Dār al-Nafā’is

Ibn Qudāmah, Muwaffaq al-Dīn (1997), al-Mughnī, t3, t : ‘Abd Allāh al-Turkī, al-Riyād : Dār ‘Ālam al-Kutub lil-Tibā‘ah

al-Kāsānī, ‘Alā’ al-Dīn al-Hanafī, Badā‘i‘ al-ṣanā‘i‘ fī tartīb al-sharā‘i‘, (Bayrūt : Dār al-Kutub al-‘Ilmīyah, D, M)

al-Kurdī, Aḥmad (1423h), al-Fatāwā al-Ḥalabīyah, T1, t : Aḥmad al-Hajjī, Bayrūt : Dār al-Bashā’ir

Ibn manzūr, Muḥammad ibn Mukarram (1414h), Lisān al-‘Arab, t3, Bayrūt : Dār Ṣādir

al-Munīf, ‘Abd al-‘Azīz ibn Aḥmad (1431h),
 ‘aqd Imtiyāz al-binā’ wa-al-tashghīl
 wāl’ādh, uṭrūḥat duktūrāh, bi-Kullīyat al-Tarbiyah, Jāmi‘at al-Malik Fahd

arşād lil-Dirāsat al-iqtisādīyah, Jāmi‘at skydh, mjld2, ‘dd2, (56-77)

khbābh Shuhayb (2012), Dawr al-manāṭiq al-Šinā‘iyah fī tahqīq al-tanmiyah al-mustadāmah fī al-Minṭaqah al-rwmghārbyh, Risālat mājistīr ghayr manshūrah, Jāmi‘at Siṭīf, al-Jazā’ir

The Role Of The Marsad Contract In Rehabilitating Degraded Awqaf Lands

- Innovative Waqf Projects-

Ahmed Dib

*Associate Professor at the Faculty of Economics
Université Larbi Ben M'hidi Oum El Bouaghi, Algeria*

Abstract. This research is part of an active endeavor to develop endowment (waqf) properties and strengthen confidence in their economic and social potential. It explores the concept of "Marsad contract" as One of the most significant developmental mechanisms that can be adopted for the reconstruction and restructuring of endowment lands. Marsad (designated money) is a debt owed at the endowment, where the lessee invests their own funds with the permission of the administrator of the endowment (Nazir) to develop the essential endowment properties. It is a specialized form of lease that combines two transactions: firstly, a debt owed to the endowment represented by what the lessee (debtor) provides for the development of the endowment property, and secondly, the lease of the endowment to the lessee to benefit from it until the value of that development is consumed. The central issue addressed by this research is precisely the effectiveness of the Marsad contract in the reconstruction and restoration of the endowment lands. To answer this main question, the research proposes a series of subsidiary questions:

- What is the nature of the Marsad contract? What is its precise adaptation from a jurisprudential perspective?
- What are the limits of the investor's disposal with endowment land?
- What are the most important proposed strategies for utilizing this type of contract and strengthening confidence in it?

Based on these methodological inquiries, the paper is structured around two pillars:

-Theoretical: Defining the Marsad contract, its adaptation from a jurisprudential perspective, and highlighting its most significant economic benefits.

-Applied: The research suggests four practical projects: solar energy farms, drought-resistant fruit trees, industrial cluster localization, and strengthening the endowment technique. The research concludes by appreciating the developmental returns of this contract and considering it, if implemented with the necessary juristic and legal conditions, as a safe and suitable financial solution for fruitage of endowment lands.

Keywords: Marsad contract , waqf , Land Degradation, comprehensive development.

JEL CLASSIFICATION : C5, C51, E12

KAUJIE CLASSIFICATION : C55, E11, E12, E15

أحمد ذيب: حاصل على البكالوريوس من جامعة الحاج لخضر باتنة (الجزائر) فقه وأصوله، والماجستير في الفقه الإسلامي من جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية (٢٠١٤)، ثم على الدكتوراه من جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان (٢٠١٩)، يعمل أستاذًا مشاركًا بكلية الاقتصاد بجامعة العربي بن مهidi (الجزائر)، نشر عدداً من الكتب ، منها: نظرية الضرورة الطبية في الفقه الإسلامي، واستثمار النص الفقهي بين الظاهرية والمقصدة، والتفكير الفقهي المعاصر، وتسعة عشر بحثاً في مجلات جامعية محكمة. البريد الإلكتروني: dib.ahmed@univ-oeb.dz.

قواعد النشر في المجلة



قواعد النشر بالمجلة

١. تُرفع الأبحاث عبر نظام التقديم الإلكتروني الخاص بالمجلة على الرابط التالي:
الفنية يمكن إرسال المقال على البريد الإلكتروني الخاص بالمجلة: https://journals.kau.edu.sa/index.php/JKAUIE_ieijournal@kau.edu.sa
٢. أن تكون الدراسات والأبحاث في مجال التخصص، وأن تتسق البحوث والدراسات بالرصانة والأصالة والإضافة العلمية. وأن يكون العمل المقدم من نتاج الباحث/الباحثين، مع الالتزام التام بأخلاقيات النشر المتعارف عليها؛ وفي مقدمتها الأمانة العلمية. وفي حال الإخلال بهذه الأخلاقيات، تتخذ هيئة تحرير المجلة - علاوة على رفض البحث - ما تراه مناسباً حيال هذا السلوك. مع العلم بأن سياسة المجلة بهذا الخصوص صارمة وحازمة.
٣. على الكاتب تجنب العموميات، والخشوع الزائد، والكلام الإنساني، والإطالة في التعريفات، وعليه الدخول مباشرة في صلب الموضوع؛ بطرح إشكاليته، ومنهجه، ومن الأهمية بمكان أن يحدد الوضعية المعرفية في ضوء الدراسات ذات الصلة المباشرة والوثيقة بموضوعه حتى تظهر إضافته العلمية بشكل واضح.
٤. أن لا تقل عدد الكلمات عن خمسة (٥) آلاف كلمة، وأن لا تزيد عن عشرة (١٠) آلاف كلمة، بما في ذلك المستخلصين العربي والإنجليزي، والإحالات، والهوامش، والمراجع، والجدائل، والرسومات، والأشكال. وبالنسبة لمراجعة الكتب أن لا يقل عدد الكلمات ثلاثة (٣) ألف كلمة، وأن لا تزيد عن خمسة (٥) ألف كلمة.
٥. يُعد تقديم الباحث/الباحثين لبحثه /لبحثهم للنشر في المجلة بمثابة تعهد منه/منهم بأن البحث لم يسبق نشره، أو تقديميه لأي وعاء نشر آخر، وأنه لن يقدم إلى أي جهة أخرى إلا بعد استلام خطاب من هيئة التحرير سواء بالقبول أو الاعتذار.
٦. في حال قبول البحث، لا يحق للباحث/الباحثين تقديميه للنشر في وعاء نشر آخر؛ سواء كان ورقياً أو إلكترونياً إلا بعد الحصول على موافقة مكتوبة من رئيس هيئة التحرير.
٧. في حال عدم قبول البحث؛ يبلغ (الباحث المراسل) بقرار هيئة التحرير دون إبداء الأسباب.
٨. في حال كتابة البحث من باحثين أو أكثر، لا بد من تحديد المؤلف الذي يتم التواصل معه (الباحث المراسل).
٩. تخضع البحوث التي ترسل للمجلة لتحكيم الأقران السري، من مُحدين اثنين على الأقل كما هو معمول به في المجالات والأبحاث العلمية.
١٠. أن يكتب البحث على برنامج وورد (MS Word) بمقاس (A4) وفق المتطلبات التالية:
 - ١-١. يكتب متن البحث بخط (Sakkal Majalla) مقاس (١٥)، وبمسافة مفرد بين الأسطر، على أن يكون العنوان بخط (١٥) غامق. وتكتب الكلمات أو الجمل - باللغة الأجنبية - التي ترد في متن البحث بخط (Times New Roman)، والهوامش بالخط (Sakkal Majalla) مقاس (١٢)، والهوامش الإنجليزية بخط (Times New Roman) مقاس (٩).
 - ٢-١. تُنظم مادة البحث على النحو التالي:

- أ- عنوان البحث متبوعاً باسم المؤلف (المؤلفين) – دون ذكر الألقاب العلمية (دكتور، أستاذ دكتور ... إلخ) – مع ذكر الوظيفة، وجهة العمل، والبريد الإلكتروني.
- ب- مستخلص باللغة العربية في حدود ٢٠٠ - ٢٥٠ كلمة.
- ج- كلمات دالة (مفتاحية) في حدود ٤ - ٦ كلمات.
- د- ذكر رمز واحد على الأقل في كل تصنیف من التصنیفين التاليین:
- تصنیف مجلة الأدبیات الاقتصادیة (JEL classification) للجمعیة الأمريكية للاقتصاد العالمي المعروفة، وهو متاح على الرابط التالي: <https://www.aeaweb.org/econlit/jelCodes.php?view=jel>
 - تصنیف مجلة جامعة الملك عبدالعزيز (KAUJIE classification)، وهو متاح على موقع المجلة، على الرابط .<https://iei.kau.edu.sa/Pages-A-KAUJIE.aspx>
- هـ - مقدمة، ثم متن البحث مقسم إلى فقرات مرقمة (١ ، ٢ ، ... إلخ)، وإذا لزم تقسيم هذه الفقرات؛ يستخدم الترقيم للربط بين الفقرات الرئيسية والعناوين الفرعية داخلها (١ ، ٢-١ ، ٣-١). كما يراعى عدم استخدام التقسيم المعهود في الرسائل العلمية (فصل، مبحث، مطلب)، على أن يختتم البحث بخاتمة مركزة تتضمن أهم النتائج، والتوصيات.
- و- ترقيم الجداول والأسكال بالتسلاسل في متن البحث مع ذكر عناوينها (أعلى الجدول أو الشكل) ومصدرها (أسفل منه).
- ز- تذكر المراجع العربية والإنجليزية بعد الخاتمة؛ مرتبة هجائياً، على أن تكتب بالطريقة الموضحة في النقطة رقم (١٠) أدناه.
- ح- ترجمة عنوان البحث للغة الإنجليزية مع ذكر اسم المؤلف ووظيفته ومكان عمله متبوعاً بترجمة دقيقة ورصينة للمستخلص، والكلمات الدالة ثم كتابة التصنیف.

١١. الالتزام بقواعد التوثيق المعمول بها في المجلة، وهي قواعد مستمدّة من طريقة الجمعية الأمريكية لعلم النفس American Psychological Association (APA) (الإصدار السابع 7Th Edition) (*) للتوثيق في كتابة المراجع والهوماش والاقتباس. بالنسبة إلى الاقتباس يشار إلى المراجع في المتن في نهاية المعنى أو الكلام المقتبس، وليس في الهوماش، وفق الأمثلة أدناه. مع أهمية ذكر أرقام الصفحات في حال الاستفادة من أفكار محددة، أو اقتباس كلام محدد من مرجع معين؛ حيث إنه لا يكفي الإحالة العامة في ذلك. مثال على إحالة عامة (عفر(الاسم العائلي)، ١٩٩٠ م (السنة))، إحالة محددة (عفر، ١٩٩٠ م: ٢١-٢٠ (أرقام الصفحات)). هذا أمر غایة في الأهمية لأن الهيئة وبعض المحكمين والمراجعين لاحظوا تساهيل الكثرين في هذا الخصوص، مما يجعل المراجع أو المحكم يشك في رجوع المؤلف للمرجع والإطلاع عليه.

(*) لمزيد معلومات عن طريقة كتابة المراجع والاقتباس بتفصيل أكثر يمكن العودة للرابطين التاليين:

<https://library.stritch.edu/getmedia/4186d592-6fb8-4a45-be26-6ebaec6c975d/APAStyleGuide7.pdf>

https://brescia.uwo.ca/library/docs/apa_guide_7th_edition.pdf

أمثلة على كيفية كتابة المراجع والإحالة في متن البحث للمراجع والمصادر المستخدمة:

(أ) مقال في مجلة (مؤلف واحد):

السحيباني، محمد (١٤٢٥هـ). "الغبن اليسير والفاشي: تحليل اقتصادي"، مجلة جامعة الملك عبد العزيز: الاقتصاد الإسلامي، المجلد ١٨، العدد ٢، ١٤٢٥هـ، ٤٥-٣.

الإحالات في متن البحث وعقب الاقتباس: (السحيباني [الاسم العائلي]، ١٤٢٥هـ [السنة]: ٢٣ [رقم الصفحة]).

(ب) مقال في مجلة (مؤلفين):

العمراني، عبد الله والسعبياني، محمد (٢٠١١م). منافع قروض شركات الوساطة المالية، مجلة جامعة الملك عبد العزيز: الاقتصاد الإسلامي، المجلد ٢٠، العدد ٢، ٢٠١١م، ٨٥-٥٠.

الإحالات: (العمراني والسعبياني، ٢٠١١م: ٦٦).

(ج) مقال في مجلة (أكثر من مؤلفين):

الجارحي، معبد؛ ويسري، عبد الرحمن؛ والزرقا، محمد أنس. (١٩٩٠م). منهجية البحث في الاقتصاد الإسلامي. إسلامية المعرفة، المجلد ١٩، العدد ٢، ١٩٩٠م: ٨٠-٥٥.

الإحالات: (الجارحي وأخرون، ١٩٩٠م: ٧٠).

(د) كتاب (مؤلف واحد):

الزرقا، مصطفى. (١٩٦٧م)، المدخل الفقهي العام. ط ١. دار الفكر.

الإحالات: (الزرقا، ١٩٦٧م: ٧٨).

(ه) كتاب (مؤلفين):

علي، أحمد محمد وأبو هادي عمر محمد. (١٩٨٧م). دور البنوك الإسلامية في التنمية الاقتصادية. ط ٢. دار كنوز إشبيليا.

الإحالات: (علي وأبو هادي، ١٩٨٧م: ٣٥-٣٠) [أرقام الصفحات].

(و) كتاب (أكثر من مؤلفين):

الجارحي، معبد؛ ويسري، عبد الرحمن؛ والزرقا، محمد أنس. (١٩٨٠م). مقدمة في علم الاقتصاد الإسلامي. المركز العالمي لأبحاث الاقتصاد الإسلامي (جامعة الملك عبد العزيز).

الإحالات: (الجارحي وأخرون، ١٩٨٠م: ٦٥).

(ز) كتاب محرر من مؤلف:

عفر، عبد المنعم، تحرير. (١٩٨٥م). علاقة الاقتصاد الإسلامي بالعلوم الأخرى. ط ٣. مكتبة خوارزم.

الإحالات: (عفر، ١٩٨٥م: ١٠٥-١٠٠).

(ح) مقال أو فصل في كتاب محرر:

الزرقا، محمد أنس. (١٩٨٥م). "علاقة الاقتصاد بالفقه" في عفر، عبدالمنعم، (١٩٨٥م). علاقة الاقتصاد الإسلامي بالعلوم الأخرى. ط ٣، جدة: مكتبة خوارزم، ٤٥-١٥.

الإحالات: (الزرقا، ١٩٨٥م: ٣٨-٣٥)

(ط) مقال مقدم في مؤتمرأوندوة أو حلقة نقاش:

الصغير، سليمان بن عبدالله (١٤٣١هـ، ٢ محرم). "التلعب والتضليل والتداول بناء على معلومات داخلية في أسواق الأوراق المالية: احتساب المكاسب"، ورقة مقدمة في حلقة نقاش: التعويض عن السهم، الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والتمويل، الرياض، ٢ محرم ١٤٣١هـ (الموافق ١٩ ديسمبر ٢٠٠٩م).

(ي) بالنسبة لكتاب المراجع باللغة الأجنبية تعتمد الطريقة السابقة نفسها، ولمزيد توضيح يمكن العودة إلى شروط النشر باللغة الإنجليزية على الرابط التالي: <http://iei.kau.edu.sa/Pages-E-JournalGuidelines.aspx>

(ك) بالنسبة للمقالات من المجلات غير المحكمة (magazine) :

التيجاني، محمد عبد القادر. (١٩٩٩م، ١٠ يونيو). التمويل الإسلامي في السودان. مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية، العدد ٦٥، ص ص. ٢٥-٢٠.

الإحالات: (التيجاني، ١٩٩٩م: ٢٤)

(ل) بالنسبة للمواد المقتبسة من الإنترت يجب تحري الدقة في التوثيق بذكر تاريخ النشر، وتاريخ الدخول، والرابط الذي تتوفر فيه المادة، والمعرف الرقمي الخاص بالمادة (Digital Object Identifier (DOI)). وفي حال الاقتباس لنص أو أفكار محددة يجب ذكر رقم الفقرة كما تظهر في صفحة الموقع؛ يُرجى للإصدار السابع لمزيد تفصيل.

١٢. تكتب الآيات القرآنية وفق رسم المصحف الإلكتروني لمجمع الملك فهد لطباعة المصحف الشريف بحجم (١٥) ببنط عادي غير ملون ولا بارز (bold)، وتتبع باسم السورة ورقم الآية، كما يلي: [البقرة: ٢٧٥]، وبالنسبة للأحاديث تخرج من المصادر المعترضة والموثوقة إما ورقياً أو إلكترونياً، وفي حال وورد الحديث في الصحيحين يكتفى بذكر ذلك ولا داعي للإطالة في التخريج.

١٣. في حال قبول البحث يلتزم الباحث بالآتي:

١٤. (أ) ترجمة المراجع العربية إلى اللغة الإنجليزية، وذلك بسبب سعي هيئة التحرير لإدراج المجلة في قواعد البيانات العالمية.

١٥. (ب) تقديم تعريف مختصر للمؤلف في حدود ١٥٠ إلى ٢٠٠ كلمة.

١٦. لمزيد معلومات حول أهداف المجلة، وطبيعة الموضوعات التي تغطيها، والأعداد السابقة التي تم نشرها يُرجى زيارة:

<https://iei.kau.edu.sa/Pages-A-JournalHome.aspx>

كتاب المقالات



مجلة جامعة الملك عبدالعزيز: الاقتصاد الإسلامي
[قائمة المقالات باللغة العربية خلال السنوات الخمس الأخيرة ٢٠١٩-٢٠٢٣]

السنة	رقم العدد	المجلد	عنوان البحث	أسماء الباحثين
ربيع الآخر ١٤٤٥هـ/أكتوبر ٢٠٢٣	٣	٣٦	القطاع لدعم دور المؤسسات الوقفية نحو الإعمار	صخر بن عبد الله الأسمري
ربيع الآخر ١٤٤٥هـ/أكتوبر ٢٠٢٣	٣	٣٦	التأمين التكافلي على الودائع المصرفية بين التصور الفقهي والتطبيق الواقعي بالمغرب	عبد الحليم القبي
ربيع الآخر ١٤٤٥هـ/أكتوبر ٢٠٢٣	٣	٣٦	مدى التزام المصارف المدرجة في سوق المال السعودي بمتطلبات العرض والإفصاح عن التوافق مع الشريعة الإسلامية في التقارير المالية السنوية: دراسة تطبيقية	عبد الله بن منصور الصاعدي وأثير بنت إبراهيم السويد
ربيع الآخر ١٤٤٥هـ/أكتوبر ٢٠٢٣	٣	٣٦	الخلاف في اعتبار عنصر المخطئ في مال نفسه وأثره على المعاملات المالية أصلية ومعاصرة: بيع المراقبة أنموذجاً	بسام حسن العف
ربيع الآخر ١٤٤٥هـ/أكتوبر ٢٠٢٣	٣	٣٦	تطبيقات مقاربة القيمة المعرضة للخطر على الأدوات المالية الإسلامية (الصكوك الإسلامية مقابل السنادات التقليدية) دراسة حالة مؤشر الصكوك في المملكة العربية السعودية	محسن بن سليم وليس بوشوشة

السنة	رقم العدد	المجلد	عنوان البحث	أسماء الباحثين
٢٠٢٢ هـ / أكتوبر ١٤٤٤	٣	٣٥	العدول عن إخراج المنصوص عليه في الزكاة: دراسة فقهية اقتصادية	محمود عبدالعزيز أرشيد
٢٠٢٢ هـ / أكتوبر ١٤٤٤	٣	٣٥	قاعدة اقتصادية لتمييز التمويل بالمدaiنات الشرعية التجارية عن التمويل الربوي	محمد أنس الزرقا
٢٠٢٢ هـ / أكتوبر ١٤٤٤	٣	٣٥	معيار الأجل في التمويل الإسلامي: دراسة تحليلية في ضوء قاعدة الزرقا للمدaiنات الشرعية	سامي إبراهيم السويلم
٢٠٢٢ هـ / أكتوبر ١٤٤٤	٣	٣٥	المقترح لتمييز التمويل بالمدaiنات الشرعية التجارية عن المعاوضات الصورية الهدافدة للتحايل على التمويل الربوي	محمد بن إبراهيم السحيباني
٢٠٢٢ هـ / أكتوبر ١٤٤٤	٣	٣٥	قراءة تقويمية في بحث محمد أنس الزرقا	برهان بن العبيب النفاثي
٢٠٢٢ هـ / أكتوبر ١٤٤٤	٣	٣٥	الربح: مفهومه وضوابطه في صيغ التمويل الإسلامي بالمدaiنات	فياض عبد المنعم حسانين
٢٠٢٢ هـ / أكتوبر ١٤٤٤	٣	٣٥	المدخل إلى القواعد الاقتصادية من خلال القواعد الفقهية	سيف الدين إبراهيم تاج الدين
٢٠٢٢ هـ / أكتوبر ١٤٤٤	٣	٣٥	التمويل بالمدaiنات: اعتبارات شرعية واقتصادية	عبد العظيم أبو زيد

السنة	رقم العدد	المجلد	عنوان البحث	أسماء الباحثين
٢٠٢٢ هـ / أكتوبر ١٤٤٤ محرم	٣	٣٥	القاعدة الفقهية "الخارج بالضمان" أهم مميز للتمويل الإسلامي بالمداينة عن التمويل الربوي	ناصر حيدر
٢٠٢٢ هـ / أكتوبر ١٤٤٤ محرم	٣	٣٥	مراجعة علمية لكتاب: عيسى صوفان القدومي "سبل حماية الأصول الوقافية"	بشير حزام مهدي
٢٠٢١ هـ / أكتوبر ١٤٤٣ صفر	٣	٣٤	آلية التسعيرومنحى العائد لإصدارات الصكوك في المملكة العربية السعودية	أحمد محمد النجار، أنور حسن عثمان، عزمان محمد نور، حبيب الله زكريا
٢٠٢١ هـ / أكتوبر ١٤٤٣ صفر	٣	٣٤	السياسة السعرية في الفكر الحضاري الإسلامي - راسة تكوينية	محمد حسن الزهراني
٢٠٢١ هـ / أكتوبر ١٤٤٣ صفر	٣	٣٤	الارتقاء بجودة البحوث في الاقتصاد الإسلامي: مدخل التأليف المشترك	محمد بن إبراهيم السحيباني
٢٠٢١ هـ / أكتوبر ١٤٤٣ صفر	٣	٣٤	ملاحظات في جودة بحوث الاقتصاد الإسلامي	عبدالجبار حمد عبيد السهيمي
٢٠٢١ هـ / أكتوبر ١٤٤٣ صفر	٣	٣٤	أولوية البحث المشترك اقتصاداً وفقها	سيف الدين إبراهيم تاج الدين
٢٠٢١ هـ / أكتوبر ١٤٤٣ صفر	٣	٣٤	تحسين بحوث الاقتصاد والتمويل الإسلامي: مدخل جودة التحكيم العلمي	عبدالحليم عمّارغربي

السنة	رقم العدد	المجلد	عنوان البحث	أسماء الباحثين
صفر ١٤٤٣ هـ / أكتوبر ٢٠٢١	٣	٣٤	قياس وتعزيز الجودة البحثية في الاقتصاد الإسلامي	كما توفيق حطاب
صفر ١٤٤٣ هـ / أكتوبر ٢٠٢١	٣	٣٤	جودة البحوث في الاقتصاد الإسلامي بين الانطباع والحقيقة	عبدالمجيد البركة قدی
صفر ١٤٤٣ هـ / أكتوبر ٢٠٢١	٣	٣٤	التحليل الاقتصادي لإنتاج البحوث في حقل الاقتصاد الإسلامي	المولدي عمار الجلاصي
صفر ١٤٤٣ هـ / أكتوبر ٢٠٢١	٣	٣٤	جودة البحوث في الاقتصاد الإسلامي بين الواقع والمأمول	رضا محمد سعد الله
صفر ١٤٤٣ هـ / أكتوبر ٢٠٢١	٣	٣٤	الارتقاء بجودة البحوث في الاقتصاد الإسلامي: أبعاد ومسائل مهمة	سعد بن حمدان اللحياني
صفر ١٤٤٣ هـ / أكتوبر ٢٠٢١	٣	٣٤	جودة البحوث في علوم الاقتصاد الإسلامي	عبدالرحيم عبد الحميد الساعاتي
صفر ١٤٤٣ هـ / أكتوبر ٢٠٢١	٣	٣٤	مداخل الارتقاء بجودة البحوث في الاقتصاد الإسلامي	شويقي عاشور بورقبة
صفر ١٤٤٣ هـ / أكتوبر ٢٠٢١	٣	٣٤	نظارات في الارتقاء بجودة الأبحاث في الاقتصاد الإسلامي	نجاح عبدالعزيز عبد الوهاب أبو الفتوح
صفر ١٤٤٣ هـ / أكتوبر ٢٠٢١	٣	٣٤	مراجعة علمية لكتاب: علي بن محمد بن نور "فقه تقدير الزكاة: دراسة تأصيلية تطبيقية لمنهجية التحرير والتقرير في زكاة شركات الأسهم"	بشير حزام مهدي

السنة	رقم العدد	المجلد	عنوان البحث	أسماء الباحثين
٢٠٢٠ / أكتوبر ١٤٤٢ هـ محرم	٣	٣٣	دور التأمين التكافلي المصرفي في تطوير الصناعة المالية الإسلامية وحمايتها	عبدالحليم عمارغربي
٢٠٢٠ / أكتوبر ١٤٤٢ هـ محرم	٣	٣٣	التداعيات الاقتصادية والاجتماعية لفيروس كورونا المستجد (كوفيد ١٩) : وجهة نظر إسلامية	أحمد مهدي بلوافي
٢٠٢٠ / أكتوبر ١٤٤٢ هـ محرم	٣	٣٣	أثر جائحة كوفيد ١٩ على المؤسسات المالية الإسلامية	حسين سمحان
٢٠٢٠ / أكتوبر ١٤٤٢ هـ محرم	٣	٣٣	فيروس كورونا المستجد (كوفيد ١٩) في المنظور الإسلامي: التداعيات والحلول	سعيد بوهراوة
٢٠٢٠ / أكتوبر ١٤٤٢ هـ محرم	٣	٣٣	سياسات التيسير الكمي في مواجهة آثاروباء كوفيد ١٩ :	كما توفيق حطاب
٢٠٢٠ / أكتوبر ١٤٤٢ هـ محرم	٣	٣٣	وجهة نظر إسلامية	
٢٠٢٠ / أكتوبر ١٤٤٢ هـ محرم	٣	٣٣	سياسة التيسير الكمي ومدى نجاعتها في البلدان النامية بعد أزمة كوفيد ١٩ : الجزائر أنموذجًا	سليمان ناصر
٢٠٢٠ / أكتوبر ١٤٤٢ هـ محرم	٣	٣٣	تداعيات انتشار فيروس كورونا المستجد على القطاع المصرفي والمالي في الدول العربية	الوليد أحمد طلحة

السنة	رقم العدد	المجلد	عنوان البحث	أسماء الباحثين
٢٠٢٠ / محرم ١٤٤٢ هـ / أكتوبر	٣	٣٣	معايير سن القوانين واللوائح التنظيمية للحد من آثار جائحة كورونا: دراسة تحليلية من المنظور الشرعي	فيصل محمود عتباني
٢٠٢٠ / محرم ١٤٤٢ هـ / أكتوبر	٣	٣٣	تطوير التقنية المالية وتأثيرها على التعليم المالي الإسلامي	منير ماهر الشاطر وأنور حسن عبدالله عثمان
٢٠٢٠ / محرم ١٤٤٢ هـ / أكتوبر	٣	٣٣	الحكومة الشرعية في المؤسسات المالية الإسلامية في كازخستان: واقع وتحديات	نورجان ستامباكييف ومنذر قحف
٢٠٢٠ / محرم ١٤٤٢ هـ / أكتوبر	٣	٣٣	مراجعة علمية لكتاب: "تحدي الرأسمالية: الإسلام والاقتصاد الأخلاقي" ترجمة محمود عبدالحليم	عمر السيد علي حسين
٢٠١٩ / محرم ١٤٤١ هـ / أكتوبر	٣	٣٢	مراجعة في فقه الأسواق والهندسة المالية	عبدالجبار حمد عبيد السيهاني
٢٠١٩ / محرم ١٤٤١ هـ / أكتوبر	٣	٣٢	الكفاءة التنافسية ودرء الاحتقار: الدرس المستفاد من حظر ريا الفضل	سيف الدين إبراهيم تاج الدين
٢٠١٩ / محرم ١٤٤١ هـ / أكتوبر	٣	٣٢	التحليل المقاصدي لمسألة تأجيل البدلين في المعاوضات وأثره في الحكم على تطبيقاتها المعاصرة	عبد العظيم أبو زيد
٢٠١٩ / محرم ١٤٤١ هـ / أكتوبر	٣	٣٢	أثر تطبيق معايير مجلس الخدمات المالية الإسلامية على ربحية البنوك الإسلامية الماليزية	رقية بويحضر

السنة	رقم العدد	المجلد	عنوان البحث	أسماء الباحثين
محرم ١٤٤١ / أكتوبر ٢٠١٩	٣	٣٢	المفارقة المنهجية في الخطاب الاقتصادي السائد	عبدالرزاق سعيد بلعباس
محرم ١٤٤١ / أكتوبر ٢٠١٩	٣	٣٢	المفارقة المنهجية ومرجعياتها الفكرية	فتحي ملكاوي
محرم ١٤٤١ / أكتوبر ٢٠١٩	٣	٣٢	تقويم الدعوة إلى القطعية بين الاقتصاديين الإسلامي والوضعي	محمد أنس الزرقا
محرم ١٤٤١ / أكتوبر ٢٠١٩	٣	٣٢	وقفات مع ورقة "المفارقة المنهجية في الخطاب الاقتصادي السائد"	عبد الرحمن يسري أحمد
محرم ١٤٤١ / أكتوبر ٢٠١٩	٣	٣٢	منهجية البناء المنهجي لعلم الاقتصاد الإسلامي	عبد الرحيم الساعاتي
محرم ١٤٤١ / أكتوبر ٢٠١٩	٣	٣٢	منهجية بناء علم الاقتصاد الإسلامي: أهمية المراجعة والتقويم	عز الدين مالك الطيب محمد
محرم ١٤٤١ / أكتوبر ٢٠١٩	٣	٣٢	أثرآليات الحكومة على ربحية المصارف الإسلامية بدول مجلس التعاون الخليجي	عبد الهادي عبد الرحيم طاشكندي

Articles in Arabic

■ Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics (KAUJIE) ■

International Advisory Board

H.E. Prof. Saleh Bin Abdullah Bin Humaid

Imam of Al-Haram Al-Makki & Chairman of the International Islamic Fiqh Academy of OIC countries, Saudi Arabia

H.E. Prof. Koutoub Moustapha Sano

Secretary-general of the International Islamic Fiqh Academy, Saudi Arabia

Prof. Mabid Al-Jarhi

Professor of Islamic Economics, Ankara University, Turkey

Prof. Vaulker Nienhaus

Former President of Marburg University, Germany

Prof. Abdul Aziz Islahi

Former Editor in chief of JKAU-IE, India

Prof. Asad Zaman

External Member of the monetary Policy Committee, State Bank of Pakistan

Prof. Mansor Ibrahim

Deputy President Academic & Dean – INCEIF, Malaysia

■ Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics (KAUJIE) ■

Editorial Board

Prof. Ahmed Mahdi Belouafi Editor in Chief

ambelouafi@kau.edu.sa

Prof. Mohd Ma'Sum Billah Member

mbmohamad@ kau.edu.sa

Prof. Mervyn Keith Lewis Member

Mervyn.Lewis@unisa.edu.au

Prof. Mohammed Al-Suhaimi Member

mohisuh@gmail.com

Prof. Abdelhalim Ammar Gherbi Member

aagharbi@imamu.edu.sa

Dr. Hichem Hamza Member

hshamza@kau.edu.sa

Dr. Essam Hashim Aljeefri Member

ehjjeefri@uqu.edu.sa

Dr. Nahla S. Q. Samargandi Member

nsamrgandi@kau.edu.sa

Contents (in Arabic)

- **Articles**

Theoretical Trends of Islamic Banking: A Critical Reading Abduljabbar Hamad Obaid Al-Sabhany.....	26
The Term 'Marketing' in the Islamic Jurisprudential Heritage and Its Impact on Controlling the Legality of Marketing Practices Maya Najeeb Amma.....	49
Managing Surplus in Takaful Insurance Companies: The Moroccan Experience as a Model Latifa EL Yanboiy.....	77
The Role of The Marsad Contract In Rehabilitating Degraded Awqaf Lands- Innovative Waqf Projects - Ahmed Dib.....	96
• Guidelines for Contributors	101
• Cumulative Index for Last Five Years	107

Ethics Statement for JKAU-IE

The Journal of King Abdulaziz University-Islamic Economics (JKAU-IE) is committed to the highest standard of both scholarly review and professional publishing judgment. It is essential that all who involve in producing the journal in one's capacity as author, reviewer, and editor are strictly adhering to the highest level of professionalism and ethical standard. Research submitted to the journal is put through a rigorous review (double-blinded peer review) and careful editorial process before one is accepted for publication. By submitting a manuscript to JKAU-IE, each author explicitly confirms that, the submission meets the highest ethical standard from the author and co-authors including proper statistical investigation and thorough ethical review by the data owning organization. Authors are required to ensure that, they have written and submitted only original works, and if they have used the work and/or words of others, an appropriate citation is made. Authors must guarantee that, their submitted works contain no component that can be construed as libelous or as infringing in any way on the copyright of another party. Authors are also required to ensure that, the manuscript submitted to the journal has not been published or submitted for publication elsewhere in any form.

The journal through its editorial process ensures that, manuscripts submitted should contain sufficient details and references enabling others to verify the work should one be required. Likewise, the JKAU-IE is committed to the ethical standard by complying with its own editorial policy. The editorial board of JKAU-IE takes the issue of plagiarism or any other form of fraud and misconduct in any submission, very seriously. The Journal has a zero-tolerance policy regarding these issues and authors resorting to such ways are either strictly warned or promptly black-listed depending upon the seriousness of the misconduct. The editorial board of JKAU-IE ensures with their best capacity that, both the review and the editorial process remain confidential, fair, unbiased, and transparency. Both editors and reviewers are required to recuse themselves from considering manuscripts in which they have conflict of interest resulting from competitive, collaborative, or other relationships/connections with any of the authors, companies or institutions connected to the papers. The editors of JKAU-IE do their utmost, as is humanly possible, to ensure that all published material is accurate, complete, and free from all types of errors. However, in instances where an editor finds that a significant error has been published for which a correction needs to be made, the JKAU-IE ensures that the record is set straight by issuing corrections and retractions when needed. Any detected cases of misconduct, whether on the part of authors, reviewers or editors, are vigorously pursued and promptly dealt with sternly. To support and promote integrity in research publication, the journal's editorial board fully endorses the position statement for editors and authors that were developed in the 2nd World Conference on Research Integrity held in Singapore on September 22nd, 2010. The statement is available at: <https://wcrif.org/statement>.

JKAU: Islamic Econ., Vol. 37 No. 3, 113 Pages (October 2024/ Rabi' Al-Akhar)

ISSN 1018-7383

Legal Deposit 0303/14



**Journal of
KING ABDULAZIZ UNIVERSITY
Islamic Economics**

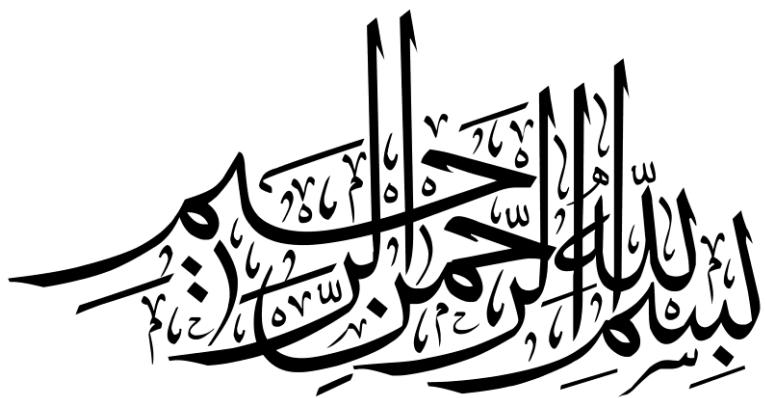
Volume 37 Number 3

October 2024

**Scientific Publishing Center
King Abdulaziz University
P.O. Box 80200, Jeddah 21589
Saudi Arabia
<http://spc.kau.edu.sa>**

The journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics has the honor of being the first professional journal in the field of Islamic economics. It started publishing in 1403H (1983) under the title, “*Journal of Research in Islamic Economics*”. Over the years, it published some of the classical and seminal articles written by the pioneers of the newly emerging discipline of Islamic economics. The contributions published in the journal, the scope of which included Islamic finance, led to generating great interest in the field. Due to practical reasons, Islamic finance developed much faster than the “pure” Islamic economics, especially in the 1980s, though, generally speaking, finance was part of economics. Some of the most interesting debates on *ribā* (bank interest); Islamic banking, and to a lesser extent in *zakāh*, *awqāf*, etc., were published in the journal. In this way, the journal spearheaded the development of the new industry. The journal started publishing under the present name, “*Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics*”, in 1409H (1989) in accordance with the standardization of journal titles at the University, and has since been publishing regularly in both English and Arabic. In the year 1424H (2003), the Journal started publishing twice a year, and since 1435H (2014), the Journal publishes three issues: two in English and one in Arabic. In 2009, the journal won a listing in **Scopus**, one of the most prestigious indexing services. The Journal also has been listed in the (**EconLit**) indexing service of the American Economic Association since 1989. And it is listed in other indexing services like **RePEC**, and **Google Scholar**. The journal is peer-reviewed with the review procedure based on the double-blind principle.

The Islamic Economics Institute (IEI), has a long and rich history since it came on the scene as an upgradation of the very first professional research institutions in the field of Islamic economics, the “*Islamic Economics Research Center*,” (established in 1976) which provided a solid infrastructure for professional research in Islamic economics including finance as part of that discipline. IEI was a natural outgrowth of “the Center” by including teaching and other academic activities within its scope of operations. The Institute is attempting to create an environment where generations of scientists and experts would be prepared to serve various fields of Islamic economics. To this noble end; in addition to harnessing all of its resources, it cooperates with many academic institutions around the world. The most important are ‘formal’ cooperation agreements with the IE University in Spain and the University of Paris 1 Panthéon Sorbonne with well-defined objectives and programs. Since long, the Institute and its forerunner “the Center” has been helping and promoting joint activities with almost all major players in the field.



**In the name of Allah
The Entirely Merciful, The Especially Merciful**

Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics (JKAU:IE)

JKAU:IE is a peer-reviewed periodical issued by the Islamic Economics Institute, King Abdulaziz University, Jeddah and published by the KAU Scientific Publishing Centre. The journal is listed in Scopus, SSRN, EconLit and RePEc. The journal accepts contributions in English and Arabic.

Aims and Scope

The aims and scope of the journal include:

- To develop the emerging paradigm of Islamic economics on scientific lines through publishing original works in this field that pass its peer review process.
- To promote dialogue and discussion on current issues in the fields of Islamic economics and finance among the international community of scholars.
- To encourage empirical research on Islamic finance, *takāful*, *zakāh*, *awqāf* and other Islamic institutions including case studies from Muslim economies.
- To discuss contemporary issues relating to modern societies from an Islamic perspective.
- To publish book reviews of important works published in the field, including books in conventional economics, business and finance having implications for Islamic economics and/or finance.

Submission Procedure:

- Contributions in English or Arabic can be submitted in a form suitable for blind refereeing by e-mail to: iei.journal@kau.edu.sa. Articles must also be submitted through the online submission system at: <https://www.editorialmanager.com/jkau-islsci>
- Manuscripts should not exceed 10,000 words; including footnotes, graphs, tables, references and appendices.
- In case of more than one authors, the name and e-mail of the corresponding author should be clearly indicated.
- There is no submission fee. However, once submitted, the author(s) cannot publish the work in any other place for 6 months after the date of submission; including all footnotes, graphs, tables and appendices.
- All materials are scrutinized by specialized referees based on double-blind review principle.
- Materials submitted should represent original works; neither previously published nor being considered for publication elsewhere. If accepted by JKAU: IE, the contribution cannot be published in the same form in any language without written consent of the Editor in Chief.
- The contributor(s) are solely responsible for any international copyright violations and/or plagiarism. The journal has zero-tolerance policy with respect to these.

Format:

Manuscripts submitted should conform to “Guidelines for Contributors” available on the web-link of the journal given below and at the end of the issue. The journal reserves the right not to process manuscripts which do not conform to those guidelines.

Five offprints of the paper will be supplied. Additional offprints can be ordered on returning page proofs, according to the rates of Scientific Publishing Center.

Postal Address:

**Editor-in-Chief, Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics
Islamic Economics Institute, P.O. Box 80214, Jeddah 21589, Saudi Arabia
Tel: +966-12-6400000 ext. 61745 Fax: +966-12-6952000**

Website: <http://iei.kau.edu.sa/Pages-E-JKAU-IEHome.aspx> ; Email: iei.journal@kau.edu.sa

© Islamic Economics Institute, King Abdulaziz University (KAU), Jeddah, Saudi Arabia. All rights reserved; no part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, translated or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without either the prior written permission of Islamic Economics Institute, King Abdulaziz University, or a license giving such permission for a specified period or geographical area.



King Abdulaziz University Islamic Economics



Vol. 37 No. 3 (Arabic)

October 2024

ISSN 1018-7383

• Articles

Theoretical Trends of Islamic Banking: A Critical Reading

Abduljabbar Hamad Obaid Al-Sabhany

The Term 'Marketing' in the Islamic Jurisprudential Heritage and Its Impact on Controlling the Legality of Marketing Practices

Maya Najeeb Amma

Managing Surplus in Takaful Insurance Companies: The Moroccan Experience as a Model
Latifa EL Yanboiy

The Role of The Marsad Contract In Rehabilitating Degraded Awqaf Lands - Innovative Waqf Projects -

Ahmed Dib

• Guidelines for Contributors

• Cumulative Index for Last Five Years



Scientific Publishing Center
King Abdulaziz University
<http://spc.kau.edu.sa>

Arcif
Analytics