



جامعة الملك عبد العزيز الاقتصاد الإسلامي



ردمك ١٠١٨-٧٣٨٣

ربيع الآخر ١٤٤٦هـ / أكتوبر ٢٠٢٤

المجلد ٣٧ العدد ٣

• أبحاث

الاتجاهات النظرية للصيرفة الإسلامية: قراءة نقدية

عبد الجبار حمد عبيد السبهاني

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

مايا نجيب عمّار

تدبير الفائض التأميني في شركات التأمين التكافلي (تجربة المغرب نموذجًا)

لطيفة الينبعي

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

أحمد ذيب

• قواعد النشر في المجلة

• كشف المقالات



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



مجلة جامعة الملك عبدالعزيز: الاقتصاد الإسلامي

مجلة علمية دورية محكمة متخصصة: يُصدرها معهد الاقتصاد الإسلامي بجامعة الملك عبدالعزيز بجدة منذ عام ١٤٠٣هـ (١٩٨٣م) باللغتين العربية والإنجليزية، وينشرها مركز النشر العلمي بالجامعة. وهي مُدرجة 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 أسس علمية رصينة، من خلال أبحاث أصيلة تخضع للتحكيم العلمي.
- تشجيع الحوار والنقاش حول القضايا والمستجدات 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 اقتصاديات 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 الهوامش، والجداول، والأشكال والمراجع، والملاحق.
- في حال وجود أكثر من مؤلف للبحث، يجب إبراز اسم المؤلف الذي تتم مراسلته؛ بذكر عنوانه، وبريده الإلكتروني ورقم هاتفه.
- لا تفرض المجلة أية رسوم للنشر.
- بمجرد إرسال البحث لهيئة 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 محكمين متخصصين وفق مبدأ المراجعة المزدوجة التي تضمن السرية التامة، وعدم الإفصاح عن هوية الكاتب.
- يجب أن تُمثل 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 الوقوع 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. ٨٠٢١٤، جدة، الرمز البريدي ٢١٥٨٩، المملكة العربية السعودية

الهاتف: ٠٠٩٦٦-١٢-٦٤٠٠٠٠٠ تحويلة ٦١٧٤٥ - الفاكس: ٠٠٩٦٦-١٢-٦٤٠٣٤٥٨

البريد الإلكتروني: iei.journal@kau.edu.sa

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

تحتفظ المجلة بحقوقها 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 ١٤٠٣ هـ (١٩٨٣ م) بمسمى "مجلة أبحاث الاقتصاد الإسلامي"، الذي تغير في عام ١٤٠٩ هـ (١٩٨٩ م)، إلى "مجلة جامعة الملك عبدالعزيز: الاقتصاد الإسلامي" وفق تنظيم جديد للمجلات العلمية التي تصدرها الجامعة. وهي تصدر بانتظام مرتين في العام؛ باللغتين العربية والإنجليزية. وتقديرًا لتمييزها أُدرجت المجلة في عام ١٤٣٠ هـ (٢٠٠٩ م) في تصنيف "سكوبس - Scopus"؛ الذي يعد واحدًا من التصنيفات العالمية المرموقة في فهرسة المجلات العلمية المتميزة. وفي عام ١٤٣٥ هـ (٢٠١٤ م)، رأت هيئة تحرير المجلة أن تنشر ثلاثة أعداد في السنة؛ عددان باللغة الإنجليزية، وعددًا واحدًا باللغة العربية. تتناول المجلة موضوعات متعددة ومتنوعة في الاقتصاد والتمويل الإسلامي من الناحية النظرية والتطبيقية، وتولي عناية خاصة لدراسة المستجدات الاقتصادية؛ عبر حوارات يشارك فيها خبراء ومتخصصون - مسلمون وغيرهم-، مما يجعلها واحدة من القنوات المهمة للنشر العلمي في الاقتصاد الإسلامي والموضوعات ذات الصلة.

لمعهد الاقتصاد الإسلامي تاريخ حافل بالعطاء منذ أن ظهر للوجود في عام ١٤٣٢ هـ (٢٠١١ م) كامتداد لأقدم مؤسسة علمية متخصصة في الاقتصاد الإسلامي؛ ألا وهي مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي، الذي أنشئ عام ١٣٩٧ هـ (١٩٧٧ م). فوَقَر 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 الأكاديمية في مختلف أنحاء العالم، ويُسَخَّرُ 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 عبدالعزيز: الاقتصاد الإسلامي، ٣٧ ع ٣، ١١٣ صفحة (ربيع الآخر ١٤٤٦هـ / أكتوبر ٢٠٢٤)

ISSN 1018-7383



مجلة جامعة الملك عبدالعزيز الاقتصاد الإسلامي

المجلد ٣٧ العدد ٣

ربيع الآخر ١٤٤٦هـ / أكتوبر ٢٠٢٤م

مركز النشر العالمي
جامعة الملك عبد العزيز
ص ب : ٨٠٩٠ - جدة : ٢١٥٨٩
المملكة العربية السعودية
<http://spc.kau.edu.sa>

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 محرراً عليه أن يلتزم بمعايير المجلة المهنية والأخلاقية. ومن المعايير المهمة في هذا الشأن خضوع جميع الأعمال العلمية التي تُقدم للمجلة للتحكيم العلمي الذي تراعى 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 و/أو الباحثون صراحة أن تقديم أي عمل علمي للمجلة يلبي أعلى المعايير الأخلاقية بما في ذلك البيانات الإحصائية المناسبة والمراجعة الأخلاقية الشاملة من الجهة مالكة لتلك البيانات. كما يُطلب من الباحثين (المؤلفين) التأكد من أنهم قدموا أعمالاً علمية أصيلة وورسنية، وأنهم يشيرون في حالة الاقتباس للمواضع المقتبسة وبالطريقة العلمية المناسبة التي تنسب الأفكار والكلمات لأصحابها. علاوة على التأكيد بأن يضمن المقدمون للأعمال العلمية للمجلة خلوها من أي مُكون يمكن تفسيره على أن فيه تشهيراً أو انتهاكاً - بأي شكل من الأشكال - لحقوق الطبع والنشر لطرف آخر. إضافة إلى ذلك يُطلب من المؤلفين التعهد بأن الأعمال التي تم تقديمها للمجلة لم تُنشر من قبل و/أو تمّ 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 بالمعايير الأخلاقية من خلال الامتنال لسياساتها التحريرية؛ ومن ذلك الصرامة الشديدة حيال مسألة الانتحال والسرقات العلمية بأي شكل من الأشكال. وفي هذا الصدد تؤكد الهيئة بأن المجلة تتبع سياسة عدم التسامح المطلق مع أي عمل علمي يُكتشف فيه عمليات الانتحال والسرقات العلمية. ومن السياسات الإجرائية المتبعة في هذا الإطار إخطار المؤلفين عبر تحذير مكتوب للذين يلجؤون إلى مثل هذه الممارسات إما بخطاب شديد اللهجة و/أو يتم إدراج أسمائهم في "القائمة السوداء". إن اللجوء لهذا الإجراء أو ذاك أو لكليهما يتوقف على درجة سوء السلوك المتركب، والذي يرجع التقدير النهائي فيه لهيئة تحرير المجلة.

كما وتضمن هيئة التحرير وبأقصى ما تملك من إمكانيات أن تتسم المراجعة العلمية والتحرير للأعمال العلمية المُقدّمة للنشر بالعدل والسرية والشفافية غير المتحيزة للعرق أو الجنس، أو الجهة أو الدين. من أجل ذلك يُطلب 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 جهدهم للتأكد من أن جميع المواد المنشورة دقيقة وكاملة وخالية من جميع الأخطاء في وذلك في حدود الإمكانيات المتاحة لهم، وفي حدود الجهد البشري المتسم بالقصور بطبيعة الحال. ومع ذلك، فإن هيئة التحرير ستقوم بالتصحيح، والتصويب 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 تتبنى وبشكل كامل مضمون ومحتوى بيان الموقف للمحررين والمؤلفين الذي تم تطويره في المؤتمر العالمي الثاني حول نزاهة البحث المُنعقد في سنغافورة في ٢٢ سبتمبر ٢٠١٠م، والمتاح على الرابط التالي: <https://wcrif.org/statement>.

المحتويات

الصفحة	• أبحاث
٣	الاتجاهات النظرية للصيرفة الإسلامية: قراءة نقدية عبد الجبار حمد عبيد السبهاني.....
٢٩	مصطلح التسويق في التراث الفقهي الإسلامي، وأثره في ضبط مشروعية الممارسات التسويقية مايا نجيب عمّار.....
٥١	تدبير الفائض التأميني في شركات التأمين التكافلي (تجربة المغرب نموذجًا) لطيفة الينبعي.....
٧٩	عقد المرصد ودوره في إعادة تأهيل الأراضي الوقفية - مشاريع وقفية مبتكرة- أحمد ذيب
١٠١	• قواعد النشر في المجلة
١٠٧	• كشف المقالات

مجلة جامعة الملك عبدالعزيز: الاقتصاد الإسلامي

الهيئة الاستشارية العالمية

- معالي الأستاذ الدكتور صالح بن عبد الله بن حميد
إمام وخطيب المسجد الحرام، ورئيس مجمع الفقه الإسلامي الدولي التابع لمنظمة التعاون الإسلامي
- معالي الأستاذ الدكتور قطب مصطفى سانو
الأمين العام لمجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة التعاون الإسلامي، المملكة العربية السعودية
- الأستاذ الدكتور/ معبد علي الجارحي
أستاذ الاقتصاد والتمويل الإسلامي بجامعة أنقرة، تركيا
- الأستاذ الدكتور/ فولكر نينهافوس
رئيس جامعة ماربورغ سابقاً، ألمانيا
- الأستاذ الدكتور عبدالعظيم عظيم الحق إصلاحي
رئيس تحرير سابق لمجلة جامعة الملك عبدالعزيز: الاقتصاد الإسلامي، الهند
- الأستاذ الدكتور أسد الزمان
عضو خارجي سابق في لجنة السياسة النقدية بالبنك المركزي بباكستان
- الأستاذ الدكتور منصور حاجي إبراهيم
نائب رئيس الجامعة العالمية للتمويل الإسلامي للشؤون الأكاديمية بماليزيا

مجلة جامعة الملك عبدالعزيز: الاقتصاد الإسلامي

هيئة التحرير

- رئيس التحرير الأستاذ الدكتور/ أحمد مهدي بلوافي
ambelouafi@kau.edu.sa
- عضو الأستاذ الدكتور/ محمد معصوم بالله
mbmohamad@kau.edu.sa
- عضو الأستاذ الدكتور/ مالفين كيث لويس
Mervyn.Lewis@unisa.edu.au
- عضو الأستاذ الدكتور/ محمد إبراهيم السحيباني
mohisuh@gmail.com
- عضو الأستاذ الدكتور/ عبد الحليم عمار غربي
aagharbi@imamu.edu.sa
- عضو الدكتور/ هشام سالم حمزة
hshamza@kau.edu.sa
- عضو الدكتور/ عصام هاشم الجفري
ehjjeefri@uqu.edu.sa
- عضو الدكتورة/ نهلة صدر الدين قاري سمرقندي
nsamrgandi@kau.edu.sa

أبحاث



الاتجاهات النظرية للصيرفة الإسلامية: قراءة نقدية

عبدالجبار حمد عبيد السهاني

أستاذ، قسم الاقتصاد والمصارف الإسلامية

كلية الشريعة والدراسات الإسلامية، جامعة اليرموك، الأردن

استلام: ٢٠٢٣/٠١/٢٢؛ مراجعة: ٢٠٢٤/٠٢/١١؛ قبول: ٢٠٢٤/٠٣/٢٣

المستخلص: كان النأي عن المداينة الإقراضية الربوية التي يتحمل فيها المقترض مخاطرة القرض إلى المضاربة والمشاركة التي يتقاسم فيها طرفا العقد مغامره ومغامره هو عنوان المصرفية الإسلامية الناشئة التي جرى التحضير لمشروعها ومنظومة 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 المداينة 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 المربحة للأمر بالشراء يوفر الحد اللازم من الأمان لمسيرة المصارف الإسلامية، لكن الأمر لم يقف عند هذا الحد إذ سرياً ما جهزت بعض المصارف منظومة عقدية تتيح لها أيضاً تأمين السيولة للعملاء عبر التورق. وتهدف هذه الورقة إلى رصد الاتجاهات الرئيسة في الفكر الموازي للممارسة المصرفية، وتقدير الأطر العقدية والآليات التي تُورَد بها الأموال إلى المصارف الإسلامية من جمهور الممولين، والأطر والآليات التي تُنمّي بها هذه الأموال مع جمهور الممولين. ومنهجها في ذلك هو الاستقراء النقدي لتطور النظر الفقهي والفكر المصرفي إزاء الممارسة المصرفية على امتداد نصف قرن من عمرها، ويقترح البحث مراجعة نظرية يمكن أن تؤسس لمسارات تصحيحية جديدة.

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

تصنيف JEL: G21, G29, K12

تصنيف KAUIE: C2, H13, I11

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 بحيويته وخلوده لارتباطه بالتشريع الإسلامي ومصادره فإن تشكيلة المؤسسات في نظامه الاقتصادي كانت قد اندثرت أو تهرأت وتقرزم دورها في الحياة العملية مع العوادي التي تعرضت لها الأمة، ولذلك ظلت الأمة تعيش انقساماً نكداً بين مذهبي الاقتصاد الذي تؤمن به من جهة، وتشكيلة المؤسسات الغربية الغربية عنه وعنهما، والتي كانت مضطرة لاعتمادها في تسيير حياتها المعاشية والاقتصادية من جهة أخرى.

١,١ مشكلة الدراسة:

ومع صحوة الأمة على الحقيقة المتقدمة اندفعت طلائع مفكرها ودعاتها في سعي حثيث 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 تحط عنهم آصار التعامل بالربا وأوزاره. إن ما تقدم كان يستلزم تجهيزاً مسبقاً للرؤية الفقهية التي تحدد ماهية المؤسسة الوليدة ومبانيها العقدية، لكن الاعتبارات المهنية كان لها تالياً اشتراطات عملية انعكست في اتجاهات الصيرفة الإسلامية المعاصرة بوضوح.

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

التي تمثل النشاط الأساسي للمصارف التقليدية وعجلتها الرئيسة في إنجاز الوساطة المالية. وسنرى أن اعتبارات مهنية على رأسها إدارة المخاطر قد أعادت المصارف الإسلامية إلى حظيرة المداينة ولكن هذه المرة من مدخل البيوع لا من مدخل الإقراض. وتكمن المشكلة في مطاوعة التنظير الفقهي والفكر المصرفي للممارسة المهنية، وتظهر القراءة النقدية لهذا الفكر أنه صار تابعاً ومسوّغاً للممارسة المصرفية لا موجهاً لها.

أهداف الدراسة:

تهدف هذه الورقة إلى:

١. رصد الاتجاهات الرئيسة في النظر الفقهي الموازي للممارسة المصرفية.
٢. تأشير الفجوة بين النموذج المعياري للصيرفة الإسلامية ونموذجها الواقعي.
٣. اقتراح ما من شأنه تضيق تلك الفجوة وتصحيح مسار الصيرفة الإسلامية.

دراسات سابقة:

لعل من أوسع الدراسات التي واكبت نشأة المصارف الإسلامية وتفاعلت مع متطلبات المهنة المصرفية عملياً دراسة الدكتور سامي حسن حمود (١٩٧٦): "تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق مع الشريعة الإسلامية"، وفيها اقترح تطويراً واسعاً للمضاربة واهتماماً جدياً بمشكلاتها، كما اهتم من جهة ثانية بتطوير بيع المواصفة أو ما صار يعرف ببيع المربحة للأمر بالشراء، ولم يلبث هذا البيع أن استقطب الجهود التنظيرية والجهود المهنية معاً، وطمح على تمويلات المصارف الإسلامية. وسنرى أن التنظير في جانب توريد الأموال للمصارف ظل منحصرأ في المضاربة وإشكالاتها الفنية والمحاسبية وأنه لم يثر ما

عبر بيع المربحة 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 السويلم أيضاً - على خلاف صديقي - أن البيوع التمويلية وعلى رأسها بيع المربحة للأمر بالشراء لا ينبغي أن تكون مرسى المصارف الإسلامية التي رأها تقف على مفترق طرق يفضي بها إما إلى نموذج وسيطه المالي المأمول بعيداً عن المدينة، أو الانتكاس في الربا. ولا أدري إن كان مقصوده هنا تغيير هوية المصرف الإسلامية رسمياً أم إقامته عليها شكلاً وممارسة الربا عبر الحيل.

أما الوقفة المميزة الأخيرة في النظر المصرفي فقد تبلورت مع مساهمة الدكتور محمد أنس الزرقا (٢٠٢٢م): "قاعدة اقتصادية لتمييز التمويل بالمداينات الشرعية التجارية عن التمويل الربوي"، (مجلة جامعة الملك عبدالعزيز: الاقتصاد الإسلامي، م٣٥، ع٣، ١٤٤٤هـ/ ٢٠٢٢م، ص٢٩-٤٩)، حيث اجتهد في استنباط معيار اقتصادي للتمييز بين التمويل "الشرعي" بالمداينات التجارية والتمويل الربوي، واشترط لتحقيق مشروعية التمويل اندماجه بعقود موجهة لإنتاج ثروة حقيقية سلعية أو عقود مولدة للدخل أو عقود يتغير عوضها ويكون أحدهما ثروة حقيقية. 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 المربحة للأمر بالشراء، وإسقاط للانتقادات التي طالتها في ذاتها، أو تلك التي انتقدت هيمنتها على مروحة التمويل في المصارف الإسلامية. وهو ما يفهم

أثاره بيع المربحة للأمر بالشراء من جدل خاصة بعد اقترانه بالوعد الملزم.

أما دراسة الدكتور محمد نجاته الله صديقي (١٩٩٨): "المصارف الإسلامية المبدأ والتصور والمستقبل"، (مجلة جامعة الملك عبدالعزيز للاقتصاد الإسلامي، مجلد ١٠، ص٤٣-٥٩)؛ فقد أكد فيها أهمية الوساطة المالية، وارتفع بها إلى منزلة الضرورة واعتبر وجودها واجباً بالمعنى الأصولي، وما لا يتم الواجب إلا به فهو واجب. وأكد على المصارف وجوب لزومها عبر البيوع التمويلية (البيع الآجل، السلم، الاستصناع والإجارة)، نائياً عن مخاطر المشاركات ومخاطر الاستثمار المباشر. وهو في توجهه هذا يتراجع عن تصوره النظري الأول في ستينيات القرن العشرين على الأقل في جانب التدفقات الخارجة، والذي احتلت فيه المضاربة حجر الزاوية. ويرى أن ذلك التصور أعاق قيام الوساطة المالية عبر البيوع التمويلية. وواضح أن التحليل المتقدم ينطوي على إدانة لفكرة الاستثمار المباشر وفكرة المضاربة، ودعوة لتسويد البيوع الآجلة والإجارة التمويلية، وبدرجة أقل بيع السلم والاستصناع لما يرى فيهما من مخاطرة.

وتظهر دراسة الدكتور سامي السويلم (١٩٩٨): (مجلة جامعة الملك عبدالعزيز للاقتصاد الإسلامي، مجلد ١٠، ص٨٩ - ١١٥) اهتمامه بالوساطة المالية في الاقتصاد الإسلامي أيضاً، واقترح إنجازها في المصرف الإسلامي عبر عقود النيابة (الوكالة والمشاركة والمضاربة) التي يرى تفوقها فقهاً واقتصاداً على نموذج الوساطة المالية عبر الإقراض الربوي في المصارف التقليدية، وعلى نموذج الوساطة البيعية

أوضح بها الدكتور أحمد النجار تصويره للإطار العقدي للمصرف الإسلامي (النجار، ١٩٨٤: ٩٨)؛ لكن ما إن تلاحقت سني العقد السابع من القرن العشرين حتى بهتت 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 (توريد الأموال)؛ والتدفقات الخارجة 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 بأمرين أولهما في جانب توريد الأموال وهو تسويق ضمان المصرف للحسابات الاستثمارية "الودائع الاستثمارية"، وثانيهما 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:

١. إن عامل المضاربة لا يضمن المال الذي بيده إلا في حال التعدي أو التقصير. قال ابن عبد البر: "ولا خلاف بين العلماء أنَّ المقارض (عامل المضاربة) مؤتمن ولا ضمان عليه فيما يتلفه من المال من غير جناية 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 المداينات.

منهج الدراسة:

اعتمدت الدراسة الاستقراء منهجاً لرصد تطور النظر الفقهي إزاء الممارسة المصرفية على امتداد نصف قرن من عمرها، وتحديدًا 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 حيثيات التحول إلى بيع المربحة للأمر بالشراء، واهتمت الرابعة بالتحول إلى بيع المربحة 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 ضُمَّت أهم النتائج والتوصيات.

١. المضاربة في الفقه الحنفي وخصوصيتها

١-١: الإطار العقدي للمصرف الإسلامي:

كانت شركة الأموال/ العنان التي تعقد بين الجمهور والمصرف الذي ينمي 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 بغصب 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 ماجه، ٢: ٧٨٤، ر. ٢٣٤٠)، قال الزرقا في تعريف ضمان التعدي: "التزام بتعويض مالي عن ضرر للغير" (الزرقا، ١٩٩٨، ٢: ١٠٣٥)، وقال الزحيلي في تحديد ماهيته: "الالتزام بتعويض الغير عما ألحقه من تلف المال أو ضياع المنافع، أو عن الضرر الجزئي أو الكلي الحادث بالنفس الإنسانية" (الزحيلي، ١٩٨٢: ١٥). ووضح مما تقدم افتراق ضمان العقد كموقف إيجابي يستلزمه غيب الاستثمار عن ضمان التعدي الذي هو واحد من مستلزمات النظام الجنائي والمدني. ومع وضوح ما تقدم فقد تداخل ضمان العقد وضمن التعدي في اختيارات فقه الصيرفة المعاصر فخرجاً مخرجاً واحداً، وإليك إيجازاً بذلك.

٢-١: تحرير ضمان مال المضاربة من شرط التعدي والتقصير:

أفضت القراءة المعاصرة لفقه السادة الحنفية إلى تبني الآراء التي تقول: بتضمن عامل المضاربة الأول (المصرف) لا لتعدي أو تقصير، إنما لمجرد أنه يفوض المضاربة إلى الغير (إلى عمال المضاربة الفعليين)، والتعليل: حتى يكون اشتراكه في الربح مسوّغاً (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 جُعِلَ لا يُسْتَحَقَّ 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 وكيلاً 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 منهما".

وعلى خلاف قول الجمهور ذهب الحنفية إلى إجازة تفويض المضاربة إلى مضارب ثانٍ وجواز اشتراط المضارب الأول لنفسه نصيباً من الربح (الكاساني، 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 يقارض لا ربح له (إذا كان بإذن رب المال) وإن كان بغير إذن رب المال؛ ضمن ولا ربح له". ومن هنا يتضح التمييز بين نوعين من الضمان: الأول هو ضمان ملك أو ضمان عقد يكافئ من يلتزم به بالخراج على قاعدة "الخراج بالضمان" (أبو داود، ٣: ٢٨٤ ر ٣٥٠٨) (ابن ماجه، ٢: ٧٥٤ ر ٢٢٤٢) (سنن الدارقطني، ٣: ٥٣، ٢١٤)، أو للمشاركة بالربح على قاعدة "الغنم بالغرم" (حيدر، المادة ٨٥، ج ١: ٧٩).

١-٢-١: الضمان بالخراج!!

وتفسير ما تقدم؛ تقدم أن الربح عند جمهور الفقهاء يستحق بالمال أو بالعمل، وعامل المضاربة الأول الذي يفوضها ليس منه مال وليس منه عمل؛ فلا مسوّغ 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 تعدد 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 ربحه 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: "الخراج بالضمان" (تقدم تخريجه)، لا تعني أن عكسها صحيح فليس "لِعِرْقِ ظالمٍ حق" (سنن أبي داود، ٣، باب إحياء الموات، ر٣٠٧٣). أما عبارة الزيلعي فلم تصرح بالضمان؛ إنما سوغ ربح الأول لأن الثاني عمل عنهما معاً، وقد عد ذلك: "تجارة حسنة حيث يستحق (المضارب) الأول ... الربح وهو قاعد" (تبيين الحقائق، ٥: ٦٥).

٢-٢-١: القياس على تضمين الأجير المشترك

ذهب الدكتور سامي حمود أيضاً إلى تأكيد جواز تضمين المضارب قياساً على ما فهمه من كلام الحنفية بصدد تضمين الأجير المشترك (حمود: ٤٤٢)؛ لكن التثبت في المسألة لا يفيد إطلاق ذلك؛ جاء في المبسوط: "والأجير المشترك لا يضمن عند أبي حنيفة رحمه 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)؛ فالقيّد إذن أن يكون هلاك المال بما يمكن التحرز عنه، وهكذا ترد المسألة إلى أصلها؛ فلا ضمان إلا بتعد أو تقصير (السبهاني، ملاحظات في فقه الصيرفة، ص ٢٤). قلت والضمان هنا إن حصل؛ هو ضمان تعدد يوجب التعويض لا ضمان عقد يوجب الاشتراك في الربح.

٣-٢-١: القياس على تقبيل العمل

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

٤-٢-١: إنَّ اهتمام المصارف بالضمان ناجم من

أمرين:

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

رأسمالها عامل المضاربة (المصرف) نظرياً وعملياً، ومن مضاربة الأصل فيما أن ينهض بها عامل المضاربة نفسه إلى مضاربة الأصل فيما أن يفوضها إلى الغير،... إلخ.

وهكذا ابتعدت المضاربة المصرفية كثيراً عن المضاربة التي استقر توصيفها واستقرت أحكامها 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 الخارجة (تنمية الأموال) تغادر المضاربة.

ومع كل الجهد والتنظير الذي استفاد في تأهيل المضاربة مهنياً، ومع كل الجهد الذي استفاد في الاحتياط من مخاطرها الأخلاقية مثل نقل عبء إثبات عدم التعدي أو التقصير إلى المتمدول على خلاف المنطق القضائي العام، ومثل إلزام 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 تسوغ تبرع طرف ثالث بضمن رأس مال المضاربة (قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي/ رقم ٣٠ (٥/٤) فقرة ٩)، ولا أدري أي مصلحة لهذا الطرف في أن يشغل ذمته بضمن لا كسب له منه. وعرض آخرون (التجاني، ٢٠٠٣: ٦١) اقتراح تبرع عامل المضاربة (المصرف) بالضمن مع أن عقد المضاربة لا يلزم به، وهو قول لم يقبله فقه الضمان (ابن قدامة، ٥٩٥: ٤) (الخفيف، ١٩٧١: ٢١).

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

وثانيهما أنها تحتاج شرط الضمان لأنه هو المسوّغ الذي يؤهلها للمشاركة في الربح عند تفويض المضاربة على رأي الحنفية، وبتخلفه تنتقض هذه الفرصة لورود النهي عن "ربح ما لم يضمن" (ابن ماجه، ٢: ٧٣٧، ٢١٨٨) (البهقي، الكبرى، ٥: ٣١٣، ١٠٤٦٤) (أبو داود، ٣: ٢٨٣، ٣٥٠٤).

وعملياً صار المصرف يضمن رأس المضاربة "الودائع" الاستثمارية ويتيح إمكانية سحبها من قبل أصحابها متى شاءوا بشرط تخليهم عن "الربح"، وببند شرطي مهمل عملياً يقتضي إمكانية مطالبة صاحب الحساب الذي يسحب أمواله قبل الأجل بالمشاركة في تحمل الخسارة إن وقعت عن المدة المعنية، وعملياً أيضاً استغنت المصارف عن هذا الشرط بالاحتياطات التي تُجبر منها الخسائر إن 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 واجتهادات أخرى (أبو زيد، ٢٠٠٠: ٢٧٣) لتتناسب مع التحول من مضاربة أحادية الأطراف إلى مضاربة جماهيرية، ومن مضاربة برأس مال معلوم إلى مضاربة لا يستقر رأسمالها بسبب توالي الإيداعات والسحوبات، ومن تنضيض فعلي تتم محاسبة الأرباح على أساسه إلى تنضيض حكمي، ومن مضاربة لا يضمن رأسمالها إلا في حال التعدي والتقصير إلى مضاربة يضمن

الخارجة) قد هجرت المضاربة عملياً وسارت في اتجاه آخر.

٣- من المضاربة المصرفية إلى المتاجرة الآمنة :

١-٣: حيثيات تحول التدفقات الخارجة عن المضاربة:

من استقراء واقع المصارف الإسلامية يتضح أنها قبلت المضاربة إطاراً عقدياً لتوريد الأموال، لكنها غادرت المضاربة على نحو يكاد يكون تاماً في مجال تنمية المال، والسبب الرئيس المعلن في تعليل ذلك يتمثل فيما عرف بالمخاطر الأخلاقية (مخاطر أمانة عامل المضاربة)، وربما بسبب المخاطر المهنية كذلك، وهو ما سجله الدكتور أنس الزرقا بقوله: "كشفت الدراسات الفقهية التفصيلية للعقود الشرعية القابلة أن تستخدم في التمويل، وكذلك واقع التطبيق في المصارف الإسلامية الناشئة في منتصف السبعينات، أن المشاركات تكتنفها مخاطر تجارية كتقلبات الأسعار أو ما يسميه الفقهاء (حوالة الأسواق)، وأخلاقية (خيانة الشريك)، وهي أعلى مما تحتمله المصارف، وأن البيوع بعوض مؤجل (المرابحة المصرفية والاستصناع والسلم ... إلخ) موجودة في الفقه وأوفق للمصارف، وهي تسمح بدون ريب بتمويل يبتغي 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 المربحة للأمر بالشراء؛ يقول الدكتور أنس الزرقا في الموضوع ذاته: "هذا

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

٢-٣: بيع المربحة للأمر بالشراء ومحاسبة تمويلاته :

إن بيع المربحة للأمر بالشراء المقترن بالوعد الملزم سرعان ما دخل جُلَّ منظومة البيوع والعقود التمويلية ومثَّل حجر الزاوية فيها وأعاد تموضع المداينة في النشاط التمويلي على نحو أوسع. والحق أن المصارف لم تتخلص ببيع المربحة من مخاطر الأنشطة التي يجري تمويلها فقط؛ إنما تخلصت من مخاطر البيوع والتجارة التي تذرعت بها إلى أرباح تمويلاتها.

وفي السياق العملي كان واضحاً أن المصارف الإسلامية اعتمدت بالمجمل نظاماً موحداً لمحاسبة تمويلاتها، يتمثل هذا النظام بتحديد مبلغ التمويل الصافي (ل) الذي تشتري به سلعة المربحة التي يطلبها العميل بعد حسم الدفعة الأولى وضربه بنسبة الربح (ح) وبعدد السنوات (ت) التي يكتمل فيها استرداد أصل التمويل وعائده، وإثبات حصيلة

- ٨- اشتراط دخول الممتول 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 حيلة من التضخم، وتوثقاً باستبقاء العين في حوزة المصرف.

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

وبجهود الهندسة المالية الماهرة تلك تخفف العمل المصرفي كثيرًا من الكفالات العينية والشخصية وما تتسبب فيه من أعباء إدارية وما قد تجر إليه من حضور للقضاء ولظله الثقيل على العمل المصرفي. لقد استطاعت الهندسة المالية أن تنسج للمصارف الإسلامية مظلة سابعة تغطي الممارسة المصرفية عبر اجتهاد فقهي وظيفي على أعلى الصعد تمثلت مخرجاته بقرارات مجمعية وترسمت تاليًا - مع زيادات وظيفية أخرى - بمعايير الأيوبي. ومع النزوع المهني العملياتي إلى الاسترباح الآمن، والمغطى بالقرارات المجمعية والمعايير الشرعية وفتاوى اللجان الشرعية غابت المضاربة حتى أنك لا تكاد تجد لها ذكرًا في القوائم المالية في جُل المصارف الإسلامية.

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

٢-٢-٣: الهندسة المالية والسعي لتصفير المخاطر:

من رصد الممارسة المصرفية ورصد الفقه الموازي لها، يتضح وجود ميل عارم لتصفير المخاطرة عبر النأي عن المضاربة والمخاطر الأخلاقية والمهنية لعمّالها والتحول إلى التجارة. ثم اجتهدت الممارسة المصرفية وفقهها المواز تاليًا في تصفير مخاطر التجارة ومخاطر ديونها عبر الآتي (كلّه أو بعضه) على اختلاف بين المصارف بحسب اجتهادات لجانها الشرعية:

- ١- اعتماد بيع المربحة للأمر بالشراء لتنفيذ جُلّ تمويلاتها.
- ٢- إقران هذا البيع بالوعد الملزم تحرزاً من مخاطر حوالة الأسواق.
- ٣- اشتراط مقدم جدية تحرزاً من نكول العميل الواعد.
- ٤- اشتراط البراءة من العيب الذي قد يظهر في مبيع المربحة المعين.
- ٥- اشتراط نهوض المورد المعين بالتزاماته تجاه المصرف وإلا تحمل الواعد مسؤولية ذلك.
- ٦- اشتراط التأمين على مبيع المربحة بعد البيع وربما قبل البيع أيضاً.
- ٧- تحميل الواعد نفقات التأمين وعبء التخليص لمبيع المربحة قبل شرائه.

إغراءً وعملية لأنها تؤمن للمتمولين السيولة، ولا شك أن السيولة (النقود) تتيح للمتمول (منتجاً كان أو مستهلكاً) ما لا تتيحه سلعة المربحة.

٤-٢: التورق يقسم سرادق المؤسسة التنظيرية وإزاء الواقع الجديد انقسمت مؤسسة التنظير والفتوى للمصرفية الإسلامية على نفسها؛ فذهب المجمع الفقهي الإسلامي برابطة العالم الإسلامي في دورته السابعة عشرة، (المنعقدة في مكة المكرمة في المدة: ١٩-٢٣/١٠/١٤٢٤ هـ الذي يوافق: ١٣-١٧/١٢/٢٠٠٣ م)، إلى منع التورق المصرفي وبعدم إجازته أيضاً جاء قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي رقم ١٧٩ (٥/١٩) 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 (الأيوبي) فقد أجازت في معيارها رقم (٣٠) التورق المصرفي المنظم والتورق العكسي تعلية على الآراء الفقهية والقرارات التي أجازت التورق الفردي، وأعرضت عن الآراء والقرارات المجمعية التي قالت بمنعه واكتفت بإيراد ما عدته ضوابط لصحته (المعايير الشرعية، ٧٦٨-٧٦٩). وكانت لجان الإفتاء والرقابة في المصارف 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 مديونية بيع المربحة المصرفية بعد شرعنتها؛ 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 المواكب لم يبخل على الممارسة المصرفية بما يحصنها من المخاطر؛ بما فيها المخاطر الإيجابية الضرورية اجتماعياً لتسويق 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 ماجه، ٢: ٧٣٧، ٢١٨٨) (البيهقي، الكبرى، ٥: ٣١٣، ١٠٤٦٤). وإعمالاً لمنطق "الغنم بالغرم" و"الخراج بالضمان" وهو مستند المانعين من بيع المربحة للأمر بالشراء خاصة عند اقترانه بالوعد الملزم (المصري، ١٩٩٨: ٦٣)، (القرضاوي، بيع المربحة للأمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية، ١٩٨٧)، (العزيمي، ٢٠٠٨: ١٢٩-١٦٠).

٤- بيع المربحة للأمر بالسيولة

٤-١: بيوع التورق بيوع تمويلية كذلك!!

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

١-١-٥: المسار الأول

يُعنى هذا المسار باستثمار أموال المصرف الخاصة والأموال التي يضمنها المصرف (أي 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 فعلي، والربح بينهما بحسب ما يتفقان عليه، وهذه صورة المضاربة الفقهية المجمع على جوازها، وهذه الصيغة تحفز المصرف ليُحيي اختيار مضاربيه واختيار مجالات الاستثمار التي ينشطون فيها، وتستنهض قوامته حرصاً على أمواله والأموال التي يضمنها رغم ما فيها من مخاطر مهنية أو أخلاقية.

٢-١-٥: المسار الثاني

ويُعنى هذا المسار باستثمار أموال "المودعين": أصحاب الحسابات الاستثمارية، والمصرف الإسلامي هنا يكون عامل المضاربة حقيقي لا يفوضها إلى الغير، إنما يجتهد في استثمار هذه الأموال بالبيع الصريح والتجارة الصحيحة أو في غيرها من وجوه الاستثمار، وله نسبة شائعة معلومة من الربح حال ظهوره ولا يضمن هذه الأموال البتة 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 ربحهم.

ويمكن للمصرف أن يبوّب حُرْمَه الاستثمارية بحسب الأجل: قصيرة ومتوسطة وطويلة، أو بحسب مجال النشاط، والمستثمر (المودع) يختار الحزمة

قام بالأساس على تجويز الربح الآمن (صفري المخاطرة تقريباً)؛ فقد أُملى مناخ النقاش العام استمرار تنحية المخاطرة كمسوغ للربح، الأمر الذي أحوّج إلى البحث عن معيار جديد للمشروعية تحت سقف المداينات التمويلية؛ فجاء المعيار المقترح يشترط اندماجها بعقود موجهة لإنتاج ثروة حقيقية سلعية أو عقود مولدة للدخل أو عقود يتغاير عوضاها ويكون أحدهما ثروة حقيقية، وهو معيار مهما كانت الألمعية والمنطقية في استنباطه يظل تحكيمه قناعة اجتهادية لا يمكن أن يجاري في تأثيره والتسليم له معيار المخاطرة النقلي الذي أقامه الشارع فيصلاً بين ما يسوغ من الربح وما لا يسوغ، ولا يمكن أن يضبط اصطفاً للمواقف النظرية لصد سيول التورق والعينة. وستبقى المصارف الإسلامية كل يعمل على شاكلته؛ منها من يؤمن لعميله السلعة ومنها من يؤمن له السيولة، بل وأحسب أن الأولى ستمد عينها إلى ما مُتعت به الثانية بمعيار الأيوبي.

٥- هل يمكن العودة إلى المضاربة الفقهية؟!

١-٥: المضاربة الفقهية ومعيار المخاطرة الإيجابية

بعيداً عن منطق التخطئة والتصويب، هل يمكن لمعيار المخاطرة أن يُبعث ويُحكّم في أنشطة المصارف الإسلامية؟ أرى والله أعلم أن المصارف الإسلامية تستطيع إن أرادت أن تتحمل المخاطرة أن تزاوّل 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 والعامة التي بشر بها الرواد وفق تلك امکانات الفقهية الرصينة صريحة الجلية.

٢-٥: مراجعة معطيات البيئة التشريعية ضرورة لازمة

ولا شك أن ما تقدم بحاجة إلى مراجعة جديدة لمعطيات البيئة التشريعية الحاكمة للصيرفة الإسلامية؛ فمن المعلوم أن قوانين البنوك المركزية ولوائحها الإشرافية حول العالم (ومثلها توجهات اتفاقيات بازل) قد حددت نطاق عمل المصارف التجارية بالوساطة المالية القائمة على المداينة الربوية، وأن المصارف الإسلامية عموماً لم تحظ ببيئة تشريعية تراعي خصوصية منظومتها العقدية، وأنها غالباً ما أخضعت عملياً للقوانين والأنظمة التي تحكم المصارف التقليدية؛ والأمثلة على ذلك كثيرة منها إلزامها بنسب الاحتياطي القانوني ونسب السيولة التي تُلزم بها المصارف التجارية، ومنها اعتماد سعر الفائدة أداة لتوقيع العقوبات والغرامات عليها عندما يكشف التفتيش انخفاضاً في هذه النسب عن الحد المسمّى في اللوائح الإشرافية، ومنها مسألة ضمان حسابات الاستثمار، وسياسة توزيع الأرباح المحاكية لعوائد الحسابات الزمنية في المصارف التقليدية (السبهاني، ٢٠١٩: ٣٩-٤٢).

الاستثمارية التي يريد ويلتزم بنتائجها، ولا يحق له سحب ماله إلا بالتنضيق الفعلي، وبذلك يكون عزو الربح ممكناً على وجه الحقيقة، ويكون تباين هذه الأرباح في الحزم الاستثمارية مسوّغاً باختلاف درجات المخاطرة واختلاف آجال الاستثمار. وبذلك نستطيع أن نتجنب المآل 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 يُعتمد كمؤشر في حساب نسبة الربح المدفوع لأصحاب الحسابات الاستثمارية (حمود: ٤٦٠/ ناصر، ١٩٩٦: ٦٧).

٣-١-٥: المسار الثالث

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

٤-١-٥: المسار الرابع

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

٦- ما ثمار العودة إلى المضاربة؟

في تقديري، إن التصور المتقدم يتيح للصيرفة الإسلامية العمل وفق ما أُجمع عليه من فقه المضاربة وفقه الإجارة والوكالة، وستحرز الصيرفة الإسلامية من كل ما تقدم:

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

٢- مشاركة الجمهور والمصرف في تحمل المخاطر فلا تعود الصيرفة الإسلامية مجرد عجلة ناقلية للمخاطر من خلال المداينات تتذرع إليها بالبيع والإجازات التمويلية التي صممت عقودها خصيصاً لهذا الغرض.

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

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

٥- تعرية المنافسة الطفيلية التي تمثلها النوافذ والأقسام "الإسلامية" في المصارف التقليدية، هذه النوافذ التي لا تعدو أن تكون حيلة أخرى لاستقطاب العميل المسلم ممولاً أو متمولاً.

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

٧- خطابات الضمان تذكّرنا بالحاجة إلى المضاربة تشتط الحكومات والشركات على من يتعهد لها بتنفيذ مقاوله ما، تقديم خطاب ضمان بموجبه يضم مُصدّر الخطاب (وهو مصرف له ملائته المالية ومكانته الاعتبارية)؛ يضم ذمته إلى ذمة المقاول تأكيداً لجديته واستيثاقاً من قدرته على الوفاء بالتزامه وفق الشروط والمواصفات والجداول الزمنية المحددة، وإلا استحق المضمون له (الحكومة، البلدية،...) التعويض المنصوص عليه في عقد المقاوله من المصرف الضامن.

٧-١: الاختيار في تكييف خطاب الضمان
ويكيّف خطاب الضمان على أظهر الأراء على أنه: وكالة في الجزء المغطى بحساب العميل وكفالة في الجزء غير المغطى منه، وهذا ما أخذ به مجمع الفقه الإسلامي الدولي في قراره رقم ١٢ (٢/ ١٢) وخلاصة ما فيه وإيضاحه:

أولاً: أنّ خطاب الضمان إنّ كان غير مغطى بحساب العميل طالب الخطاب فهو ضم ذمة الضامن إلى ذمة غيره فيما يلزم حالاً أو مآلاً 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 مع بقاء علاقة الكفالة لصالح المستفيد المكفول له.

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 المعاولات والمشاركات لا التبرعات والهبات، وهو لا يعمل بماله فقط إنما بمال من ائتمنه.

٣-٧: ضرورة الكفالة وصرفية عائدها؛ قول متناقض

إنَّ الإقرار بضرورة الكفالة والقول بصرفية عائدها قول متناقض لأنه يهدم قاعدة أصيلة في فقه المعاملات المالية هي قاعدة: "الخارج بالضمان" (أبو داود، ٣: ٢٨٤ / ابن ماجه، ٢: ٧٥٤)، ومؤدى ذلك القول أن يحل الإرفاق محل الخراج، وهو قول لا ينهض في عالم الأعمال أبداً. ومثل ذلك يقال عن إحلال التبرع محل الغنم في قاعدة (الغنم بالغرم)، وهو منطق لا يسوغ البتة. لقد أصاب الدكتور البعلي إذ رأى في حديث (الخارج بالضمان) متسعاً لجزاء عادل لمن يتحمل 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 ربحه 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 مناقض لمنطق العدل تماماً؛ إذ كيف يرضى المصرف أن تُشغل ذمته بمال المقاوله حتى إذا خرج ربحها أستاذتأثر به المقاول دونه؟! إنَّ المصرف ليس في وارد الإرفاق!!، ولو ترقَّق بطالب خطاب الضمان على

ثانياً: إنَّ الكفالة هي عقد تبرع للإرفاق، وقد قرر الفقهاء عدم جواز أخذ العوض على الكفالة لأنَّ أداء الكفيل مبلغ الضمان مشروطاً بعوض يدفعه المضمون يشبه القرض الذي جر نفعاً على المقرض وذلك ممنوع شرعاً، ولذلك قرر المجمع أنه لا يجوز أخذ الأجر الذي يراعى فيه مبلغ الضمان ومدته على خطاب الضمان. أما العوض على المصاريف الإدارية الفعلية اللازمة لإصدار خطاب الضمان فجائز شرعاً مع مراعاة عدم الزيادة على أجر المثل.

٢-٧: قرار المجمع لم ينتج حلاً

وفي تقديري إنَّ 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 شي من الإيهام كذلك؛ إذ ختم القرار بالقول: "وفي حالة تقديم (المصرف) غطاء كلي أو جزئي، يجوز أن يراعى في تقدير المصاريف لإصدار خطاب الضمان ما قد تتطلبه المهمة الفعلية لأداء ذلك الغطاء!!".

● فما الذي تتطلبه "المهمة الفعلية" لأداء ذلك الغطاء؟!

● وكيف اختزلت مكافأة المصرف وتحمله للمخاطرة بمصاريف إدارية؟!

● وكيف تمايزت المصاريف 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 مداينة (عبر بيع المراجعة أو التورق) السداد وفق جداول التزاماته، الأمر الذي يضطره إلى قلب ديونه أو جدولتها عبر آلية التورق الدوّار كمخرج آني من إعسارٍ حالٍ، يؤول غالباً إلى إعسارٍ أجل تالي أكبر من الأول مع كل اتساع لحلقات المديونية، وسيكون لذلك مخاطرة أكبر على طرفي التمويل وعلى النظام المالي عموماً. وفي المشاركة وفي قوامة الشريك ما قد يحزّز المتمول والممول والنظام المالي جملة من المآل الذي يُصار إليه بسبب الضلوع في المداينة.

٩- هيمنة المنطق الشكلي في التنظير

إن مما لا يخطئه الراصد لفقه الصيرفة المعاصر خاصة في مجال البيوع والإجازات التمويلية هو هيمنة المنطق الشكلي في التنظير للممارسة المصرفية وفي الحكم عليها، وتؤكد ذلك بتشبث الهندسة المالية بالمباني دون القصد والمعاني، وقد لاحظ الدكتور الزرقا بحق أن الشكلائية تورث الوسواس حول حكمة التشريع، ولا تلتفت لا إلى المقاصد ولا إلى المآلات (قاعدة ...، ٢٠٢٢: ٣٣)، وسأقتصر للتدليل على هذا المنحى التنظيري والإفتائي على الأمثلة الآتية:

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

من استقراء واقع الممارسة المصرفية والفقه الموازي لها يُلاحظ أن الهندسة المالية حين لا تستطيع الوصول إلى مبتغاها بالعقود لاستقرار أحكامها ورسوخها فإنها تتحول إلى الشروط، وحينما لا تسعفها الشروط لأن الفقه لا يعتد بالشروط الذي لا يقتضيه العقد والشروط الذي يخالف مقتضاه؛

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

٧-٤: الحل والله أعلم

والمخرج والله أعلم في المضاربة: أن يدخل المصرف مع المقاول طالب خطاب الضمان بمضاربة رأسمالها مبلغ الضمان على حصة شائعة من ربح المقولة؛ فهذا هو الضمان الحقيقي، وهذا هو عائد العادل السائغ شرعاً: نسبة من الربح نظير مخاطرة جدية ضرورية اجتماعياً؛ لا تكلف فيها ولا احتيال، ولا أقول بمنطقية تمييز 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 المراجعة للأمر بالشراء أن يؤمن التمويل اللازم لسلع أو معدات يطلبها المتمول لكنه لا يستطيع أن يؤمن له السيولة التي تلزمه في تمويل كثير من بنود التكاليف المتغيرة أو ما يعرف برأس المال العامل مثل تسديد الأجور والضرائب ومستحقات الكهرباء... إلخ، وهذا هو الواقع الذي ألجأ كثير من الممولين إلى التورق (حسانين، ٢٠٢٢:

يسمى عقد الوعد الذي كشفتته الهندسة المالية المعاصرة وفقها الخلاق!!.

٢-٩: المثال الثاني: اقتراح الاستمرار ببيعاً تمويلياً
الاستمرار: هو شراء السلع من بائعها شيئاً فشيئاً بناءً على عرف اجتماعي ملحوظ، أو تفاهم ملفوظ. وبناءً على العرف أو التفاهم الملفوظ يأخذ المشتري (أو أي من أفراد أسرته) ما تحتاج إليه الأسرة من السلع لاستهلاكها الجاري مثل الخبز أو اللحم أو الخضار، مما يعرضه البائع فتشغل ذمة المشتري بثمنها، وتتم المحاسبة عليه وتسديده تالياً. ولأن ما يشتري في كل مرة يكون يسيراً سواء من حيث مقادير السلع أو من حيث العوض عنها؛ نعت الفقهاء المعقود عليهما 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 بتسلم المبيع؛ فإن أعرض المشتري عن معرفة الثمن كما هو الحال غالباً في بيع المعاطاة فهذا شأنه، وكان يمكنه ذلك إن أراد بسؤال البائع شفاهاً أو الالتفات إلى تبينه كتابة من ملاحظة كشف الأسعار أو السعر المرقوم على المبيع ذاته أو قسيمة (فاتورة) البيع. والبيع على هذا النحو أجازته الحنفية والغزالي 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 الاستمرار بذاته فهو بيع استوفى المتقدمون بحث أحكامه، إنما في اقتراحه

فإنها تتحول إلى الوعد، ولأنها في حقيقة الأمر تريد أن ترتقي بالوعد إلى مصاف العقد مضموناً (وإن قصر عنه شكلاً) فإنها تشدد في إلزاميته؛ بل وقد تسميه عقداً.

ولعل في ما سمي بـ "عقد الوعد"، ما يدل على هذا التوجه؛ فمع وضوح موقف مذاهب الفقه الإسلامي تفصيلاً من بيع المربحة وبيع المواصفة أو بيع المربحة للأمر بالشراء، إلا أن التنظير المعاصر للصيرفة الإسلامية اختار نهجاً فارقاً؛ إذ خلص إلى التسوية بينهما، ثم اختار هذا التنظير للوعد الممهد لبيع المربحة المصرفية نعتاً كبيراً في سابقة لا أعلم لها في الفقه نظيراً فسماه: "عقد الوعد"، ثم قال بإلزاميته. وإليك من النصوص ما يثبت قصدية اعتماد هذا النعت وقد ظننته للوهلة الأولى خطأ عارضاً:

"نماذج من طلب الشراء وعقد الوعد وعقد البيع مربحة، 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 يزل يهيمن على كثير من مخرجات الهندسة المالية وأذهان الكثير من القائمين عليها من مطورين ومراقبين شرعيين، وهو منطق لا يزيد الناس في التمويل الإسلامي ومؤسساته إلا استخفافاً!!!.

الخاتمة:

يبدو أن لا مناص من الاعتراف بأن منطق المداينات وعملياته قد كسب الجولة في الممارسة المصرفية، وأنه استطاع أن يهشم منطق المضاربة والمشاركة أو يستبعدهما تماماً من مروحة استثمارات المصرف الإسلامي كأمر واقع، لكن وعلى فرض سلامة مداينات المصارف الإسلامية ورصانة أساسها الفقهي فإن ذلك ينبغي أن لا ينسي الفقهاء والاقتصاديين والمعنيين بالسياسة الشرعية أهمية رأس المال المخاطر ودوره في التنمية، ولا ينسبهم 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 ينسبهم أيضاً أن وجوهاً من الممارسة المصرفية كانت رعيّاً حول الحى إن لم تكن وقوعاً فيه، وأن تلك المصارف التي اجتهدت في التحصن من المخاطر المهنية لا ينبغي أن تُعرّض نفسها لمخاطر أعظم منها هي مخاطر المصداقية الشرعية، وأرى أن

على المصارف الإسلامية منهجاً تمويلياً: بأن يوكل المصرفُ العميلَ في شراء السلع التي يرغب فيها (العميل نفسه) من المجهز، فيقبضها العميلُ نيابة عن المصرف، ثم يبيعها (العميلُ/ وكيلُ المصرف) لنفسه مربحة وكالة عن المصرف بالشروط (نسبة الربح) التي سبق أن اتفقا عليها. وذلك بأن يقول: "بعت وكالة عن البنك البضاعة لنفسى بمبلغ كذا، وقبلتها" (القره داغي، بيع الاستجرار، فقرة الخلاصة مع التطبيقات المعاصرة) (صالح، بيع الاستجرار وتطبيقاته: ٢٤٤)، ويمكن أن يوكل المصرف العميلَ لقبض السلعة ويوكل أيضاً أحد موظفي البائع لبيع السلعة للعميل بعد إن تم قبضها من قبله (الأشقر، عقد الاستجرار: ٣٤)، ولا أدري لمَ لم تعمم المصارف الإسلامية هذا السياق (المتقدم إجرائياً) في بيوع المربحة وتخفف 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 الربا إنما هو ضمان لإخلاله 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 المربحة 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 الفائدة، ثم ألا يمكن بحسب هذا المنطق أن يعاد تكييف

٣. هل يمكن للمصارف الإسلامية أن تلزم نفسها بالاككتاب 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 شروطاً تفضيلية في تمويل الأنشطة الإنتاجية والمشاريع 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،
وسلام 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 انسأقت وراء الحيل.

وأجدي لا أقوى على دفع هذه التساؤلات التي تملكنتني 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 تختار نفسها في استدفاعها، بل تبدي الشجاعة اللازمة لتحمل مغرمها ليطيب بذلك مغنمها؟.

٢. هل يمكن للمصارف الإسلامية أن تعيد النظر بهيكله أنشطتها على نحو ما تم اقتراحه في متن هذا البحث من مسارات مهنية تتوافق مع المسارات الفقهية الصريحة بعيداً عن المنطق الشكلي والمدائبات الأمانة؟.

المراجع

- ابن غانم، محمد البغدادي. (د.ت)، مجمع الضمانات، تحقيق: محمد أحمد سراج وعلي جمعة محمد.
- ابن قيم الجوزية، أبو عبد الله محمد. (١٩٧٣م)، إعلام الموقعين، تحقيق طه عبد الرؤوف سعد، بيروت: دار الجيل.
- أبوداود، سليمان بن الأشعث. (د.ت)، سنن أبي داود، تحقيق محمد محيي الدين، بيروت: دارالفكر.
- أبوزيد، محمد عبد المنعم. (٢٠٠٠م)، تطوير نظام المضاربة في المصارف الإسلامية، القاهرة، المعهد العالمي للفكر الإسلامي.
- الأشقر، أسامة عمر سليمان. (د.ت)، عقد الاستجرار: صورته، أحكامه، تطبيقاته. استرجع على الرابط أدناه في ٢٠٢٤/٣/١٥ <https://shorturl.at/cgEO1>
- البخاري، أبو عبد الرحمن إسماعيل الجعفي. (١٩٨٧م)، صحيح البخاري، ضبط وترقيم مصطفى البغا، دمشق: ط٣، دار ابن كثير.
- البعلي، عبد الحميد. (١٩٩٠م)، أساسيات العمل المصرفي الإسلامي، مكتبة وهبة.
- البيهقي، أبو بكر أحمد بن الحسين. (١٩٩٤م)، سنن البيهقي الكبرى، تحقيق محمد عبد القادر عطا، مكة المكرمة: دار الباز.
- التجاني، عبد القادر أحمد. (٢٠٠٣م)، "ضمان المضارب لرأس المال في الودائع المصرفية"، جامعة الملك عبدالعزيز: الاقتصاد الإسلامي، م١٦، ع١٤.
- الترمذي، أبو عيسى محمد بن عيسى. (د.ت)، سنن الترمذي، تحقيق محمد فؤاد عبد الباقي، بيروت: دار إحياء التراث العربي.
- حسانين، فياض عبد المنعم. (٢٠٢٢م)، "الربح مفهومه وضوابطه في التمويل بالمداينات الشرعية التجارية"، مجلة جامعة الملك عبدالعزيز: الاقتصاد الإسلامي، مج٣٥، ع١٤.
- حمود، سامي حسن. (١٩٧٦)، تطوير الأعمال المصرفية، مكتبة دار التراث.
- حيدر، علي. (١٩٩١م)، درر الحكام شرح مجلة الأحكام، ط١، دار الجيل.
- الخفيف، علي. (١٩٧١م)، الضمان في الفقه الإسلامي، معهد البحوث.
- ابن قدامة، أبو محمد عبد الله بن أحمد المقدسي. (١٤٠٥هـ)، المغني، دار الفكر.
- القرضاوي، يوسف. (١٩٨٧م)، بيع المارحة للأمر بالشراء كما تجرّه المصارف الإسلامية، القاهرة: مكتبة وهبة.
- القره داغي، علي. (د.ت)، "بيع الاستجرار". موقع القره داغي الشخصي على الإنترنت. استرجع على الرابط أدناه في ٢٠٢٤/٣/١٥: <https://shorturl.at/hLUZ9>
- القره داغي، علي. (٢٠١١م)، "استثمار الوقف وطرقه القديمة والحديثة"، المجلة العلمية للمجلس الأوربي للإفتاء والبحوث. دبلن: ع١٨.

السويلم، سامي إبراهيم. (١٩٩٨ م)، "الوساطة المالية في الاقتصاد الإسلامي"، مجلة جامعة الملك عبدالعزيز: الاقتصاد الإسلامي، جدة: م ١٠.

الشافعي، محمد بن إدريس. (١٩٩٣ م)، الأم، ط ١، بيروت: دار الكتب العلمية.

الشربيني، شمس الدين محمد الخطيب. (١٩٩٤ م)، مغني المحتاج، ط ١، دار الكتب العلمية.

الشوكانى، محمد بن علي. (١٩٩٣ م)، نيل الأوطار، تحقيق عصام الدين الصبابي، ط ١، القاهرة: دار الحديث.

صالح، محمد سعيد. (د.ت)، "بيع الاسترجار وتطبيقاته المعاصرة في المعاملات المصرفية"، حولية كلية الدراسات الإسلامية والعربية للبنات في الاسكندرية، م ١، ٣٥٤.

صديقي، محمد نجات الله. (١٩٩٨ م)، "المصارف الإسلامية المبدأ والتصور والمستقبل"، مجلة جامعة الملك عبدالعزيز: الاقتصاد الإسلامي، جدة، م ١٠، ص ٤٣-٥٩.

العبادي، عبد الله عبد الرحيم. (١٩٨٢ م)، موقف الشريعة من المصارف الإسلامية المعاصرة، المكتبة العصرية.

ابن عبد البر، النمري الأندلسي. (١٩٩٣ م)، الاستذكار لمذاهب فقهاء الأمصار، تحقيق عبد المعطي قلعي، ط ١، مؤسسة الرسالة.

العربي، محمد عبد الله. (١٩٧٢ م)، "المعاملات المصرفية ورأي الإسلام فيها"، بحوث مؤتمرات مجمع البحوث الإسلامية بالأزهر، مطابع الدجوي.

القري، محمد علي. (٢٠٠٥ م)، البنك الإسلامي بين فكر المؤسسين والواقع المعاصر، منتدى الفكر الإسلامي، جدة: مجمع الفقه الإسلامي.

الدارقطني، علي بن عمر. (١٩٦٦ م)، سنن الدارقطني، تحقيق عبدالله هاشم يماني، القاهرة: دار المحاسن.

الدردير، أبو البركات أحمد. (د.ت)، الشرح الصغير على أقرب المسالك، دار المعارف.

الدسوقي، محمد بن أحمد. (١٩٩٦ م)، حاشية الدسوقي، ط ١، دار الكتب العلمية.

الزحيلي، وهبة. (١٩٨٢ م)، نظرية ضمان التعدي، دار الفكر.

الزرقا، مصطفى أحمد. (١٩٩٨ م)، المدخل الفقهي العام، دمشق: دار القلم.

الزرقا، محمد أنس. (٢٠٢٢ م)، "قاعدة اقتصادية لتميز التمويل بالمداينات الشرعية التجارية عن التمويل الربوي"، مجلة جامعة الملك عبدالعزيز: الاقتصاد الإسلامي، م ٣٥، ع ١٤.

الزيلي، فخر الدين عثمان بن علي الحنفي. (١٣١٣ هـ)، تبين الحقائق، دار الكتب الإسلامية.

السالوس، علي. (د.ت)، الكفالة في ضوء الكتاب والسنة والتطبيق المعاصر، مكتبة عين الجامعة.

السهماني، عبد الجبار حمد عبيد. (٢٠١٩ م)، "إدارة السيولة في المصارف الإسلامية"، مجلة الشريعة والقانون/ جامعة الإمارات العربية المتحدة، ع ٧٨.

السهماني، عبد الجبار حمد عبيد. (٢٠٠٣ م)، "ملاحظات في فقه الصيرفة الإسلامية"، مجلة جامعة الملك عبدالعزيز: الاقتصاد الإسلامي، جدة: م ١٦، ع ١٤.

Transliteration of Arabic References

AAOIFI. (2015), al-Ma'āyir al-shar'īyah, Riyadh: Dar al-miman, 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 Ghanim, 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-Maqdisī. (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'iisلاميati, Cairo: The International Institute of Islamic Thought.

Al-Ashqar, U. S. (Without date), Aqd Alāstjār: Suwaruhu - Aḥkāmuhu - Taṭbīqātih. <https://shorturl.at/cgEO1> Retrieve on March 15, 2024.

Al-Abbādī, A. Abd al-Raḥīm. (1982), Mawqif al-sharī'ah min al-maṣārif al-Islāmīyah al-mu'āṣirah, al-Maktabah al-'Aṣrīyah.

Al-Arabī, M. A. (1972), "Al-mu'āmalāt al-maṣrifīyah wa-ra'y al-Islām fihā", Majma' al-Buḥūth al-Islāmīyah bi-al-Azhar, Cairo: matbaeat aldajwi.

Al-Azīzī, M. (2008), Mashrū' inshā' Bank Islāmī lā yaqūmu 'alā al-ḥiyal al-ribawīyah wa-al-mukhālafāt al-shar'īyah, Amman: al-Maṭābi' al-Ta'āwunīyah.

العززي، محمد رامي. (٢٠٠٨م)، مشروع إنشاء بنك إسلامي، عمان: المطابع التعاونية.

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

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

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

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

مجمع الفقه الإسلامي الدولي، قرار رقم: ٤٠، ٤١ (٥/٢)، (٥/٣).

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

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

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

المرغيباني، أبو الحسن علي بن أبي بكر. (د.ت)، الهداية شرح بداية المبتدي، المكتبة الإسلامية.

المصري، رفيق يونس. (١٩٩٨م)، "ماهية المصرف الإسلامي"، مجلة جامعة الملك عبدالعزيز: الاقتصاد الإسلامي، جدة، م١٠.

هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية. (٢٠١٥م)، المعايير الشرعية، الرياض: دار الميمان للنشر والتوزيع.

- Al-Qurá, M. (2005 AD)**, al-Bank al-Islāmī bayna fikr al-mu'assisīn wa-al-wāqī' al-mu'āshir, Jeddah: Muntadā al-Fikr al-Islāmī, Majma' al-fiqh al-Islāmī.
- 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-Sālūs, A. (Without date)**, Al-kafālah fī ḍaw' al-Kitāb wa-al-sunnah wa-al-taṭbīq al-mu'āshir, Maktabat 'Ayn al-Jāmi'ah.
- Al-Shafī'i, Muḥammad ibn Idrīs. (1993)**, Al-umm, Ed. Maḥmūd mṭrjy, Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyah.
- Al-Shawkānī, M. ibn Alī. (1993)**, Nayl al-awṭār, Ed. 'Iṣām al-Dīn al-Ṣabābiṭī, Cairo: Dār al-ḥadīth.
- Al-Shirbīnī, Shams al-Dīn M. (1994)**, Mughnī al-muḥtāj, Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyah.
- Al-Swailim, S. I. (1998)**, "Financial Intermediation in an Islamic Economy", Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics, Jeddah: Vol. 10.
- Al-Tijānī, A. A. (1424 AH)**, "ḍamān al-mḍārb li-ra's al-māl fī al-Wadā'i' al-maṣrifīyah", Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics, Jeddah, Vol. 16, No. 1.
- Al-Tirmidhī, Abū 'Isā M. (Without date)**, Sunan al-Tirmidhī, Ed. M. Fu'ād 'Abd al-Bāqī, Beirut: Dār Iḥyā' al-Turāth al-'Arabī.
- Al-Zarqā, Muṣṭafā Aḥmad. (1988)**, Al-Madkhal al-fiqhī al-'āmm, Damascus: Dār al-Qalam.
- Al-Ba'ali, A. (1990)**, Asasiaat almasrifiat al'iislamiati, Cairo: Maktabat wahbat.
- Al-Bayhaqī, Abū Bakr A. (1414 AH)**, Sunan al-Bayhaqī al-Kubrā, Ed. M. 'Abd al-Qādir 'Aṭā, Makkah: Dār al-Bāz.
- Al-Bukhārī, Ismā'il Aljaefī. (1407AH)**, Ṣaḥīḥ al-Bukhārī, Ed. Muṣṭafā al-Bughā, Damascus: Dar Ibn Kathīr.
- Al-Dāraquṭnī, 'Alī ibn 'Umar. (1966)**, Sunan al-Dāraquṭnī, Ed. A. Y. Al-Madanī. Cairo: Dār al-Maḥāsin.
- Al-Dardīr, Abū al-Barakāt. (Without date)**, Al-sharḥ Al-Ṣaghīr, Ed. M. K. Waṣfī, Cairo: Dār al-Ma'ārif.
- Al-Dasūqī, M. ibn 'Arafah. (1996)**, Ḥāshiyat al-Dasūqī 'alā al-sharḥ al-kabīr, Beirut: Dār al-Kutub al-'Ilmiyah.
- Al-Kāsānī, 'Alā' al-Dīn. (1982)**, Badā'i' al-ṣanā'i' fī tartīb al-sharā'i', Beirut: Dār al-Kitāb al-Arabī.
- Al-Khafīf, Alī. (1971)**, Al-ḍamān fī al-fiqh al-Islāmī, Cairo: Ma'had al-Buḥūth.
- Al-Masri, R. Y. (1998)**, The Nature of an Islamic Bank. Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics, Jeddah: Vol. 10.
- Al-Mrghyāny, Abū al-Ḥasan. (Without date)**, Al-Hidāyah sharḥ bidāyat Al-Mubtadī, al-Maktabah al-Islāmīyah.
- Al-Najjār, Aḥmad. (1404 AH)**, Bunūk bi-lā fawā'id, Jeddah, al-Dār al-Sa'ūdīyah.
- Al-Qarah Dāghī, A. Bay' alāstjār.**
<https://shorturl.at/hLUZ9> Retrieve on March 15, 2024.
- Al-Qarah Dāghī, A. (2011)**, "Istithmār al-Waqf", al-Majallah al-'Ilmiyah lil-Majlis al-Ūrubbi lil-Iftā' wa-al-Buḥūth. Dbln : No. 18.
- Al-Qaraḍāwī, Y. (1987)**, Bay' al-murābahah ll'mr bi-al-shirā' 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-ʿamalīyah li-ʿaqd al-murābaḥah fī al-nizām al-maṣrifī al-Islāmī, al-istithmār fī al-bunūk al-Islāmīyah: al-jawānib al-taṭbīqīyah, wa-al-qaḍāyā wa-al-mushkilāt", Amman 22-25 Shawwāl.
- Nāṣir, al-Gharīb. (1996)**, Uṣūl al-maṣrifīyah al-Islāmīyah wa-qaḍāyā al-tashghīl, Cairo: Abūllū lil-Ṭibāʿah wa-al-Nashr.
- Majmaʿ al-fiqh al-Islāmī al-dawlī**, qarār raqm: 40, 41 (2/5, 3/5).
- Majmaʿ al-fiqh al-Islāmī al-dawlī**, qarār raqm: 179 (19/5).
- Majmaʿ al-fiqh al-Islāmī al-dawlī**, qarār raqm: 12 (2/12).
- Majmaʿ al-fiqh al-Islāmī al-dawlī**, qarār raqm: 30 (4/5).
- Majmaʿ al-fiqh al-Islāmī bi-Rābiṭat al-ʿālam al-Islāmī**, al-dawrah 17, Makkah al-Mukarramah: 19-23/10/1424AH.
- Al-Zarqā, M. Anas. (2022)**, "Qāʿidat iqtisādīyah ltmayy al-tamwīl bālmdaynāt al-sharʿīyah al-Tijārīyah ʿan al-tamwīl al-ribawī", Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics, Jeddah, Vol. 35, No. 1.
- Al-Zuhaylī, Wahbah. (1982)**, Naẓariyat ḍamān al-taʿaddī, Damascus: Dār al-Fikr.
- Al-Zaylaʿī, Fakhr al-Dīn ʿUthmān. (1313 AH)**, Tabyīn al-ḥaqāʾiq sharḥ Kanz al-daqaʾiq, Cairo: Dār al-Kutub al-Islāmī.
- Ḥammūd, S. H. (1976)**, Taṭwīr al-Aʿmāl al-maṣrifīyah. Ammān: Maktabat al-Aqṣá.
- Ḥasanayn, F. A. (2022)**, "al-ribḥ mafhūmuḥu wa-ḍawābiṭuḥu fī al-tamwīl bālmdaynāt al-sharʿīyah al-Tijārīyah", Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics, Jeddah, Vol. 35, No. 1.
- Ḥaydar, Alī. (1991)**, Durar al-ḥukkām sharḥ Majallat al-aḥkām, Ed. F. al-Ḥusaynī, Beirut: Dār al-Jīl.
- Ṣāliḥ, M. S. (Without date)**, Bayʿ alāstjār wa-taṭbīqātuḥu al-muʿāṣirah, Ḥawlīyat Kullīyat al-Dirāsāt al-Islāmīyah wa-al-ʿArabīyah lil-Banāt fī al-Iskandarīyah, Vol. 1, No. 35.

Theoretical Trends of Islamic Banking: A Critical Reading

Abduljabbar Hamad Obaid Al-Sabhany

*Professor, Faculty of Al-Sharī'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-muḍārabah*, financial intermediation, financing sales

JEL CLASSIFICATION: G21, G29, K12

KAUJIE CLASSIFICATION: C2, H13, I11

عبد الجبار 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 وتدریساً. حَكَّم 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: sabhany@gmail.com؛ <http://al-sabhany.com>.

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

مايا نجيب عمّار

محاضرة، قسم المصارف الإسلامية، كلية الشريعة

الجامعة الأردنية - عمان - المملكة الأردنية الهاشمية

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

المستخلص. تتجه الدّراسات التي تبحث في موضوع التسويق من منظور إسلامي، والتي عادةً ما تُعَنون بمركباتٍ لفظيةٍ تضيفُ مصطلحَ التسويق إلى الإسلام أو تضيفه إلى ضوابط وأحكام الفقه الإسلامي، تتجه إلى البحث في جدليّة وجودِ تسويقٍ إسلاميٍّ باعتباره فرعاً علمياً مستقلاً عن التسويق التقليديّ، له أسسه ومبادئه ومفهومه الخاص، أو في ماهيّة التسويق الإسلامي من حيث إنّه: إنزالٌ للأحكام الشرعيّة على موضوعاتٍ ومباحثٍ التسويق التقليديّ، أو تقديم وجهة نظر الإسلام فيما يتعلّق بعلوم التسويق المعاصر ومباحثه. وأياً ما كان الرأْي الذي يَقتنع به أحدنا والتوجّه الذي يميلُ إليه، فإنّ هذه الدّراسة لم تأتِ للبحث في أيّ الآراء أجدرُ بالتأييد، وإنّما جاءت لتبيّن أنّ الأدبيات السابقة التي استطعت الوقوف عليها في موضوع التسويق من منظورٍ إسلاميٍّ تفتقر إلى أداةٍ بحثيّةٍ مهمّة، وهي استقرارُ مصطلحِ التسويق في التراث الفقهي الإسلامي، وما يحمله المصطلح من دلالاتٍ لفظيّةٍ وسياقيّةٍ تؤثر في تأطير كثيرٍ من المفاهيم، وتؤثر في استنباط الضوابط الشرعيّة للممارسات التسويقيّة، بل وأرى من وجهة نظري أنّ غيابَ هذه الأداة؛ جعلت من كُتُب في موضوعات التسويق من منظورٍ إسلاميٍّ يطرحُ البعد الأخلاقيّ للممارسات التسويقيّة الذي لا يختلف عليه باحثان المتمثل في أنّ العملية التسويقيّة يجب أن تُبنى على الصّدق والأمانة، وتخلو من الغشّ والخداع، وما إلى ذلك من أحكامٍ معروفةٍ بالضرورة، أو جعلته يضبط التسويق بالضوابط العامّة للبيع والمعاملات الماليّة، مع أنّ البيع عمليّة تبادلٍ، والتسويق عمليّة وساطةٍ غابها التوصلُ إلى صفقةٍ بيعٍ عادلةٍ، وهذا ما يجعل للتسويق ضوابطه التي تتناسب مع الممارسات والأنشطة التي يتطلّبها. اعتمدت منهجيةً البحث على استقرار المادّة العلميّة من المراجع المعتمدة في اللّغة، والتراث الفقهي الإسلامي، وكُتِب الفكر التسويقيّ المعاصر، وتحليل دلالة المصطلح في تلك الحقول العلميّة، ونتج عن ذلك بيان مدى أثر فروق الدلالة في الحقول العلميّة المختلفة على ضبط مشروعية الممارسات التسويقيّة، هدفت الدراسة إلى تحرير دلالة مصطلح التسويق في الحقول العلميّة الثلاث، وظهرت أهميّة ذلك في الوقوف على سبب الإشكال الذي وقع فيه بعض الذين كتبوا في التسويق من منظورٍ إسلاميٍّ من اعتبار ضوابط وأحكام البيع هي ذاتها ضوابط وأحكام التسويق، وقد خلّصت الدراسة إلى بيان أثر الدلالة السياقيّة لمصطلح التسويق في النصوص الشرعيّة على تأطير المفاهيم الرئيسيّة للتسويق، وأثرها في الوقوف على الضوابط الشرعيّة لعناصر المزيج التسويقيّ، التي بالقياس عليها نستطيع الحكم على شرعيّة الممارسات التسويقيّة من عدمها.

الكلمات الدّالة: التسويق الإسلاميّ، التسويق من منظورٍ إسلاميٍّ، دلالة مصطلح التسويق، الضوابط الشرعيّة للمزيج التسويقيّ، الضوابط الشرعيّة للممارسات التسويقيّة.

تصنيف JEL: M30, M31, M37

تصنيف KAUIE: C59, P1, Q73, O5, O1

المقدمة.

إنَّ الطرحَ الذي يقدِّم موضوعاتِ التسويق من منظورٍ إسلاميٍّ على أنَّها الممارساتُ التسويقية ذاتُ البُعدِ الأخلاقيِّ المبنيةُ على الصدقِ والأمانة، الخاليةُ من الغشِّ والخداع، أو الطرحُ الذي جعلَ ضوابطَ التسويق الإسلاميِّ هي ذاتُ الضوابطِ العامة للبيوعِ والمعاملاتِ المالية الإسلامية، أو اللبسُ الذي يلمسُه الباحثُ عندَ التعاطي مع مصطلحِ التسويق من اعتبارِ البيعِ جزءاً من عمليةِ التسويق أو العكس، والخلطُ الحاصلُ عندَ استخدامِ مصطلحِ التسويق للتعبيرِ عن عنصرِ الترويج، وعن الأنشطة الدعائية، كلُّ هذا وغيره، كان سبباً داعياً لتأطير المفاهيمِ الرئيسيةِ للتسويقِ من خلالِ النصوصِ الشرعيةِ والتراثِ الفقهيِّ الإسلاميِّ، وبيانِ أثرِ الدلالةِ السياقيةِ لمصطلحِ التسويق في النصوصِ على مفهومِ التسويق وأهميته، وغايته والهدفِ منه، ومتطلباته وسببه والأحكامِ الشرعية التي تعتريه، واستنتاجِ ضوابطٍ شرعيةٍ لعناصرِ المزيجِ التسويقي، نستطيعُ بالاستفادة منها الحكمَ على شرعيةِ الممارساتِ التسويقية.

أهميةُ الدراسة:

تكمن أهميةُ البحثِ في أنَّ الوقوفَ على معنى مصطلحِ التسويق ومفهومه واستخداماته السياقية، ينتج عنه بيانٌ وجهِ دلالاته على الأحكامِ الشرعيةِ ومقتضياتِ ضبطه للمقاصدِ الشرعية، وما لذلك من أثرٍ في بيانِ دلالاتِ المصطلحِ واستخداماته على استنباطِ الأحكامِ الشرعيةِ للممارساتِ التسويقية.

أهدافُ الدراسة:

١. بيانُ دلالةِ مصطلحِ التسويق في معاجمِ اللغةِ العربية.
٢. إظهارُ دلالةِ مصطلحِ التسويق في الفقه الإسلاميِّ.

٣. توضيحُ الدلالةِ الاصطلاحيةِ للتسويقِ في

الفكرِ التسويقيِّ المعاصرِ

٤. استنتاجُ الضوابطِ الشرعيةِ للممارساتِ

التسويقيةِ.

إشكاليةُ البحث:

إنَّ الاختلافَ في دلالةِ مصطلحِ التسويق بين الفكرِ التسويقيِّ المعاصرِ والتراثِ الفقهيِّ الإسلاميِّ؛ ينتج عنه اختلافُ في الأحكامِ والضوابطِ الفقهيةِ. وتفترضُ الدراسةُ أنَّ تحريرَ مفهومِ التسويق ذو أثرٍ في بيانِ الأحكامِ الشرعيةِ للممارساتِ التسويقية، وعليه، يمكنُ صياغةُ مشكلةِ البحثِ في السؤالِ الآتي:

هل تتبَّع مصطلحُ التسويق ودلالاته السياقية في الحقولِ العلميةِ الثلاث -اللغة، والتراث الفقهي الإسلامي، والفكرِ التسويقيِّ المعاصر- له أثرٌ في تحريرِ مفهومِ التسويق وبيانِ دلالاتِ المصطلحِ واستخداماته في استنباطِ الأحكامِ الشرعيةِ للممارساتِ التسويقية؟

وستجيبُ الدراسةُ عن الأسئلة الفرعية الآتية:

- ١- ما دلالة مصطلحِ التسويق في معاجمِ اللغة العربية؟

- ٢- ما دلالة مصطلحِ التسويق في الفقه الإسلامي؟

- ٣- ما الدلالةُ الاصطلاحيةُ للتسويقِ في الفكرِ التسويقيِّ المعاصر؟

- ٤- ما أثرُ دلالةِ المصطلحِ على استنباطِ الضوابطِ الشرعيةِ للممارساتِ التسويقية؟

منهجيةُ الدراسة:

يعتمدُ البحثُ على استقراءِ المادة العلمية من مراجعِ المعاجمِ اللغويةِ المعتمدة، والتراثِ الفقهيِّ الإسلاميِّ، وكُتُبِ الفكرِ التسويقيِّ المعاصر. المنهجُ التحليليُّ القائمُ على تحليلِ دلالةِ المصطلحِ في الحقولِ العلميةِ واستنتاجِ مدى أثرِ فروقِ

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. لكن الباحثة لم تجد أياً منها تنبّه إلى أنّ 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 صلة بموضوع الدراسة:

فرقش، نوال، الضوابط الشرعية للمزيج التسويقي الإسلامي، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، المجلد ١١، العدد (٣) العدد الاقتصادي، جامعة زيان عاشور، ٢٠١٧-١٠-٠١، 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 التفريق بين البيع والتسويق، واعتبرت الدراسة أنّ أحكام البيع هي ضوابط الممارسات التسويقية وهذا الخلط بين معاملة البيع والتسويق سببه عدم انضباط مفهوم التسويق في الفكر التسويقي المعاصر، وعدم تحرير مفهوم التسويق في التراث الفقهي الإسلامي لدى البُحاث. عابد، منيرة، ضوابط المزيج التسويقي في الاقتصاد الإسلامي، مجلة الشريعة والاقتصاد، المجلد ٧، العدد (٢)، ٢٠١٨، ص ١٦١- ص ١٩٣.

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

خطة الدراسة:

تضمنت خطة البحث المحاور الآتية: جاءت الفقرة الأولى لتقديم 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 لتوضح الدلالة الاصطلاحية للتسويق في الفكر التسويقي المعاصر، أما الفقرة الرابعة فجاءت لتبين 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 عُرِفَت الممارسات التسويقية منذ آلاف السنين، بدأ ظهور الفكر التسويقي في أواخر القرن التاسع عشر، وظهرت دراسة تاريخ التسويق كحقل أكاديمي في أوائل القرن العشرين (Brian and Shaw, 2002؛ الطائي والصميدعي ، ٢٠٠٧م).

واستخداماته على استنباط الأحكام الشرعية للممارسات التسويقية.

٢- دلالة مصطلح التسويق في معاجم اللغة العربية

١.٢ جذر المصطلح:

التسويق: من الجَذَرِ (سَوَّقَ) وسَاقَ يَسُوقُ، سَوْقًا وسِيقًا وسِوَاقةً وسِياقةً، فهو سَاقٍ، والمفعول مَسُوقٌ (جبل، ٢٠١٠م) السين والواو والقاف أصل واحد، وهو حَدُّو السَّيِّءِ (ابن فارس، ١٩٧٩م)، وَحَدًا يَحْدُو حَدًّا، أي تَبِعَ شَيْئًا، ومنه حَدَا اللَّيْلُ النهارَ، أي تَبِعَهُ (ابن عباد، ١٩٩٤م).

يقال: سَاقَهُ يَسُوقُهُ سَوْقًا، ضِدُّ قَادَهُ بمعنى حَثَّه على السَّيْرِ من خلفه وتبعه (رينهارت بيتر، ١٩٧٩م)، ومنه ما وردَ في صِفَةِ مَشْيِهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: كان "يسوق" أصحابه، أي يُقَدِّمُهُم أَمَامَهُ ويمشي خلفهم تواضعًا ولا يدع أحداً يمشي خلفه (السيوطي، ٩١١هـ)، وقوله تعالى: ﴿وَسِيقَ الَّذِينَ اتَّقَوْا رَبَّهُمْ إِلَى الْجَنَّةِ زُمَرًا﴾ [الزمر: ٧٣].

وتأتي بمعنى الدَّفْع، ومنه قوله تعالى: ﴿أَوَلَمْ يَرَوْا أَنَّا نَسُوقُ الْمَاءَ إِلَى الْأَرْضِ الْجُرُزِ﴾ [السجدة: ٢٧]: والساق للإنسان وغيره إنما سُمِّيت سَاقًا لِأَنَّ الماشي ينساق عليها، وفي التنزيل ﴿فَطَفِقَ مَسْحًا بِالسُّوقِ وَالْأَعْنَاقِ﴾ [ص: ٣٣] ، ﴿فَاسْتَوَى عَلَى سَوْقِهِ﴾ [الفتح: ٢٩] ، والسُّوق جمع ساق، والسَّاق تدفع القدم إلى الأمام، وتدفع جسم الشجرة إلى أعلى رَفْعًا ونمواً (جبل، ٢٠١٠م؛ مصطفى وآخرون، ١٤٠٠هـ).

٢.٢ اشتقاق المصطلح.

الأسواق: من السُّوق، وهي لفظٌ مفردٌ مشتقٌّ من سَوَّقَ، وهي تُدَكَّرُ وتؤنَّثُ، والجمع أسواق (ابن فارس، ١٩٧٩م)، ومنه قوله تعالى: ﴿وَقَالُوا مَالِ هَذَا الرَّسُولِ يَأْكُلُ الطَّعَامَ وَيَمْشِي فِي آ

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

ظهر مصطلح "التسويق" لأول مرة في القرن السادس عشر، مشيراً إلى عملية البيع والشراء (Gunawardane, 2020)، ولأنَّ النشاط التسويقي كان موجوداً منذ القدم؛ فإنَّ الاستخدام الأصليَّ لمصطلح التسويق يُعدُّ مجردَ إطلاقِ اسمٍ جديدٍ على ممارسةٍ قديمةٍ (Bartels, 1976)، ورغم تطور المصطلح وتوسُّعه وشموله، إلا أنَّ الفكرة الأساسية للتسويق وهي التداول أو التبادل ظلت كما هي، فمن عصور المقايضة، انتقالاً إلى عملية البيع والشراء، إلى كون التسويق جزءاً مُهمّاً من أي نظامٍ اقتصاديٍّ، يبقى الهدفُ من كلِّ الممارسات - التي أصبحت جزءاً لا يتجزأ عن مفهوم التسويق - تنفيذَ عمليةٍ المبادلة لتحقيق المزيد من المكاسب، أو ببساطةٍ أكثر، فإنَّ تطوُّرَ مفهوم التسويق يُوصَفُ انتقالَ المفهوم من صورةٍ بسيطةٍ للتداول إلى آليةٍ تداولٍ أكثر تعقيداً (Brian and Shaw, 2002).

أما في اللغة العربية، فالتسويق مصطلحٌ أُصِلَ بجذره واشتقاقاته ودلالاته المستخدمة في كُتُبِ الفقه الإسلامي، وتكمن أهمية البحث في أصالة المصطلح ودلالاته اللغوية والشرعية في أنَّ الوقوفَ على معنى المصطلح ومفهومه واستخداماته السياقية ينتج عنه بيان وجه دلالته على الأحكام الشرعية، ومقتضيات ضبطه للمقاصد الشرعية، وهذا ما تبين بعد البحث في مصطلح التسويق في اللغة والتراث الفقهي الإسلامي وما لذلك من أثرٍ في بيان دلالات المصطلح

٣- الدلالة الاصطلاحية للتسويق في الفكر التسويقي المعاصر.

يُعدُّ "التسويق" (Marketing) مصطلحاً حديث النشأة^١ (الكميم و عباس، ٢٠١١م) ذا استخدامات واسعة وتعريفات عديدة تطورت بتطور النشاط التسويقي على مرّ السنوات الماضية، ولأسباب عدة بعضها يتعلق بطبيعة التسويق باعتباره نشاطاً فعالاً ومتغيراً يؤثر ويتأثر بمجموعة من العوامل الداخلية والخارجية لم يلق أي من التعريفات المصوغة من الجهات المختلفة إجماعاً من أصحاب التخصص (الطائي والصمدي، 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, 2018)؛ (Kotler and Keller 2006)

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.

لأسواق^٢، وتعني "موضع البياعات" (الهروي، ٢٠٠١م)، وسَيَّ السُّوق سُوقاً؛ لأنَّ الأشياء تُساق إليه ومنه. (ابن عباد، ١٩٩٤م) فالأسواق؛ حيثُ مكاني يَقصده طرفاً عمليّة المبادلة، تُجلب إليه العروض والأشياء على اختلاف أنواعها لعرضها والترغيب فيها والبحث عن طلائها.

والتسويق مصدرُ سَوَّقَ يَسَوِّق، تسويقاً، فهو مُسَوِّق، والمفعول مُسَوَّق (للمتعدي) على وزن "فَعَلٌ يُفَعِّلُ تَفْعِيلاً"، وأفعال هذا المصدر لا تكون إلا مُتَعَدِيَةً؛ والتَّعْدِيَةُ إما للتكثير وإما لغير التكثير كالتحوّل والصَّيرورة والتوجُّه والاختصار... إلخ. (البيضاني، ١٤٢١هـ).

فدلالة التعدية للتكثير كما في "سَوَّقَ البضاعة": أي كثرة قصد الأسواق بالذهاب لعرض البضاعة، «بمعنى طلب لها سوقاً». (عمر، ٢٠٠٨م) ودلالة التعدية من غير تكثير، تستخدم للدلالة على التوجُّه نحو جهة معينة كشرق زيد؛ أي قصد جهة الشرق (البيضاني، ١٤٢١هـ)، وسَوَّقَ أي قصد جهة السوق لعرض بضاعته وترويجها، ومنه سَوَّقَ الشجر تسويقاً؛ صار ذا ساق؛ دلالة على التحوّل والصَّيرورة (الفيروز ويعقوب، ٢٠٠٥م).

ونخلص مما سبق إلى أن لفظ التسويق يعني أن البائع يسير خلف السلعة أينما 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 العناوين الآتية.

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

قَبْلَ لَجْنَةٍ تَضُمُّ خَمْسَةَ عِلْمَاءٍ مِنَ الْبَاحِثِينَ الْمُتَخَصِّصِينَ (السيد، ٢٠٠٣م).

عَرَفَتْ جَمْعِيَةُ التَّسْوِيقِ الْأَمْرِيكِيَّة (AMA) التَّسْوِيقَ بِأَنَّهُ: "نَشَاطٌ مُؤَسَّسٌ يَتَضَمَّنُ عَمَلِيَّاتٍ خَاصَّةً بِإِنْشَاءِ الْعُرُوضِ الَّتِي لَهَا قِيَمَةٌ لَدَى الزَّبَائِنِ وَالْعَمَلَاءِ وَالشَّرَكَاءِ وَالْمَجْتَمَعِ كَكُلٍّ، وَالتَّوَاصُلِ مَعَهُمْ وَتَوْصِيلِهَا لَهُمْ وَتَبَادُلِهَا مَعَهُمْ" (AMA n. d.)^٣ وَيُعَدُّ هَذَا التَّعْرِيفُ أَحَدَ تَعْرِيفَاتٍ صَادِرَةٍ عَنِ الْجَمْعِيَّةِ إِلَى حِينَ كِتَابَةِ هَذِهِ الْوَرَقَةِ.

٢.٣ دلالة التعريف:

يَدُلُّ التَّعْرِيفُ عَلَى أَنَّ النِّشَاطَ التَّسْوِيقِيَّ نَشَاطٌ مُؤَسَّسٌ قَائِمٌ عَلَى عَمَلٍ إِدَارِيٍّ مُنظَّمٍ يَتَضَمَّنُ عَمَلِيَّاتٍ خَاصَّةً بِإِنْشَاءِ الْعُرُوضِ الْمُتَمَثِّلَةِ فِي إِجَادِ عُرُوضٍ جَدِيدَةٍ أَوْ تَطْوِيرِ الْعُرُوضِ الْحَالِيَّةِ بِمَا يَتَنَاسَبُ وَاحْتِيَاجَاتِ الزَّبَائِنِ وَرَغْبَاتِهِمْ الَّتِي تَحْدِثُهَا بَحُوثُ السُّوقِ، وَالِاسْتِغْلَالِ الْمُثْمَرِ لِلْأَفْكَارِ الْجَدِيدَةِ غَيْرِ التَّقْلِيدِيَّةِ وَوَضْعِهَا مَوْضِعَ التَّطْبِيقِ الْفَعْلِيِّ فِي الْمَمارِسَاتِ التَّسْوِيقِيَّةِ (أَبْجَمْعَة، ٢٠٠٣م)، سِوَاءَ أَكَانَتِ الْعُرُوضُ (مَنْتَجَ سَلْعَةٍ أَوْ خِدْمَةٍ، أَوْ فِكْرَةً أَوْ مَعْلُومَةً أَوْ خَبْرَةً، مَلَكِيَّاتٍ أَوْ مَنَاسَبَاتٍ... إلخ) (Kotler and Keller, 2006) مِمَّا لَهُ قِيَمَةٌ لَدَى الْعَمَلَاءِ أَوِ الزَّبَائِنِ أَوِ الْمُنْظَمَاتِ أَوِ الْمَجْتَمَعَاتِ، وَهَذَا النِّشَاطُ يَخْتَصُّ بِعَنْصَرِ السَّلْعَةِ أَوْ الْمَنْتَجِ (product)، وَيَجْدُرُ التَّنْبِيهُ إِلَى أَنَّ التَّعْرِيفَ اعْتَبَرَهُ عَمَلِيَّةَ الْبَيْعِ جِزْءًا مِنْ عَمَلِيَّةِ التَّسْوِيقِ بِقَوْلِهِ: "وَتَبَادُلِهَا مَعَهُمْ" سِوَاءَ أَكَانَ مُبَادَلَةً سَلْعَةٍ بِنَقْدٍ أَوْ سَلْعَةٍ بِسَلْعَةٍ.

الثالثة: مرحلة المفهوم البيعي، حيث أصبح العرض أكثر من الطلب ودعت الحاجة إلى تصنيف السلع فكان التركيز على بيع المنتجات المعروضة.

الرابعة: مرحلة ظهور المفهوم التسويقي التي تركز على تحسين جودة الخدمة المقدمة للعملاء بعد البيع وأصبح المنتج يهتم بالمستهلك وحاجاته ورغباته وبناء على ذلك يقدم المنتج أو الخدمة .

الخامسة: مرحلة المفهوم الاجتماعي هذه المرحلة تقوم على التوفيق بين ثلاثة اعتبارات (رغبات المستهلك، عائد مناسب، المحافظة على المجتمع والبيئة) وتركز على فهم العوامل التي تؤثر على سلوك العملاء في اتخاذ قرارات الشراء.

السادسة: مرحلة التسويق الرقمي، التي تمثلت في استخدام التكنولوجيا ووسائل التواصل الرقمي والتطبيقات الذكية،

١.٣ تعريف جمعية التسويق الأمريكية:

نَشَرَتْ هَايْدِي كُوَهِنُ فِي (٢٠١١) اثْنَيْنِ وَسَبْعِينَ تَعْرِيفًا لِلتَّسْوِيقِ (Cohen, 2011)، وَلَسْنَا بِصَدْرِ تَقْيِيمِ الْمَزَايَا النَّسْبِيَّةِ لِهَذِهِ التَّعْرِيفَاتِ، فَتَعْرِيفُ جَمْعِيَةِ التَّسْوِيقِ الْأَمْرِيكِيَّةِ (American Marketing Association) ^٢ الَّذِي تَصَدَّرَ دَلِيلُ التَّسْوِيقِ الْعَمَلِيُّ يُعَدُّ مِنْ أَكْثَرِ التَّعْرِيفَاتِ قَبُولًا مِمَّنْ يَكْتُبُ فِي مَيْدَانِ التَّسْوِيقِ بِاعْتِبَارِهِ صَادِرًا عَنْ جِهَةٍ رَسْمِيَّةٍ ذَاتِ ثَقَّةٍ عَالِيَةٍ لَدَى الْأَكَادِيمِيِّينَ، إِذْ تَتَمَّ مَرَاجَعَةُ تَعْرِيفَاتِ جَمْعِيَّةِ التَّسْوِيقِ الْأَمْرِيكِيَّةِ وَالَّتِي تُعْرَفُ اخْتِصَارًا بِـ (AMA) لِأَبْحَاثِ التَّسْوِيقِ، وَإِعَادَةُ اعْتِمَادِهَا وَتَعْدِيلِهَا كُلَّ ثَلَاثِ سَنَوَاتٍ مِنْ

المختلفة في جميع أنحاء العالم من خلال نشر العديد من الكتيبات والمجلات مثل: مجلة التسويق ومجلة بحوث التسويق ومجلة السياسة العامة والتسويق الدولي ومجلة أخبار التسويق.

www.meemapps.com

(٣) تمت الموافقة على هذا التعريف في ٢٠١٧

(٢) هي جمعية مهنية تأسست عام ١٩٣٧ م من قبل أخصائي التسويق والأكاديميين المتخصصين في التسويق، وتعد واحدة من أكثر الجمعيات احتراماً وموثوقية في العالم ويفوق عدد أعضائها ٣٠,٠٠٠ عضو يعملون ويتشاركون المعرفة في مجالات التسويق

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 يُعبّر عنه بالمجارة بالقيم (Trading of values)، (الطائي والصميدعي، ٢٠٠٧م) وتعتبر عملية التبادل (exchanging) جوهر عملية التسويق، والشيء الذي يُعدّ موضع التبادل يمكن أن يأخذ أشكالاً عدّة، وليس مقصوراً على السلع الماديّة كما أنّه ليس من الضروري أن يكون الشيء الذي يؤخذ في المقابل نقوداً، كل ما هو مطلوب، مبادلة شيء له قيمة لدى أحد طرفي المبادلة بشيء آخر له قيمة لدى الطرف المقابل (السيد، ٢٠٠٣م).

وحرّياً بالاستحضار أنّ المنتج في المزيج التسويقيّ يشمل كلّ ما يُقدّم مقابل عوض سواء أكان منتجاً ملموساً كالسيارة أو الكتاب، أو منتجاً غير ملموس كالخدمات المصرفيّة والاستشارات العلميّة، وخدمات الدّعم النفسي والإرشاد الوظيفيّ وغيرها.

وبناءً على ما سبق يمكن ملاحظة الأمور التالية:

أولاً؛ في الفكر التسويقيّ المعاصر يعتبر التبادل (exchanging) جزءاً من عمليّة التسويق، وهذا في الحقيقة غير دقيق، فالممارسات التسويقية هي أنشطة وساطة هدفها الجمع بين طرفي عمليّة التبادل لإتمام البيع، والتكييف الفقهي لهذه الصّورة أنّه إذا كان الشخص أو الشركة الموكّلة بالتسويق مفوضاً بعمليّة البيع فهو وكيل عن البائع، وبذلك يكون قد جمع بين التسويق والوكالة بالبيع، وأحكام البيع وضوابطه تختلف عن أحكام وضوابط التسويق.

ثم تُؤامم المؤسسة بين وسائل التّسعير القائمة على التكلفة والمنافسة والقيمة المقدّمة للزّبون لتحديد سعر المنتج (price)، وتقرّر في النهاية كيفية تقديم المنتج، عن طريق تحديد مكان توزيع المنتج (place)، بهدف جعله متاحاً بصورة سهلة ومريحة، ثم تعمل المؤسسة على نقل معلومات المنتج إلى الجمهور بوسائل مختلفة من إعلانات وعلاقات عامّة (promotion). (كوتلر، ٢٠١٨م).

٣.٣ المزيج التسويقي وعناصره.

هذه العمليات الخاصّة يُعبّر عنها بالمزيج التسويقيّ: وهي مجموعة الأنشطة المتكاملة والمتربطة التي تعتمد على بعضها بغرض أداء الوظيفة التسويقية المكوّنة من العناصر التالية (الطائي والصميدعي، ٢٠٠٧م أبوجمعة ٢٠٠٣م): المنتج (Product)، والسعر (Price)، التوزيع (Place)، والترويج (Promotion) وحيث كل عنصر يبدأ بحرف "P" فقد عرفت هذه المجموعة بـ (4 Ps of marketing)، (الكميم وعباس، ٢٠١١م).

في التعريف المختار للتسويق يلاحظ الباحث أنّه قد تمّ التعبير عن المزيج التسويقيّ 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 أيّاً كان، والذي ستم المبادلة عليه،

وعن التوزيع (Place) بعمليات التّوصيل (delivering) وهي التي تختصّ بتوصيل العروض

١٩٨٨م) ، وورد في التُّحْفَةِ: "لا يلزم رُبُّهَا ببيعها بقيمتها من غير تسويق" (الحسن، ١٩٨٨م) .

تدل النصوص الفقهية على أنّ مالك السلعة يبذل وسعه في تسويق ما يملك من عروض ليحظى بأعلى عوض عن المبادلة، حتى إنّ بعض الفقهاء اعتبروا البيع من غير تسويق من باب إضاعة المال؛ لأنّ عدم تسويق السلعة يؤدي إمّا إلى بيعها بسعر أقلّ من سعرها السوقيّ أو كسادها، وهذا إنّما يدل على أهميّة التسويق باعتباره نشاطاً تقتضيه طبيعة الأعمال التجارية من شأنه أن يُتيح للبائع فرصة الظفر بصفقة بيع مُرضية على قيمة عادلة، لما فيه من مقتضيات عرض السلعة والوقوف على سعرها السوقيّ ونسبة الطلب عليها. فالتسويق يُقصد منه معرفة السعر السوقيّ للسلعة، وهو السعر الذي يتحدّد عند التقاء قوى العرض والطلب، ومن الجدير بالذكر أنّ مراعاة السعر الدارج في السوق أو متوسط سعر السوق الخاص بالسلعة؛ يحافظ على بقاء التاجر ضمن ساحة المنافسة في الأسواق أكثر من اعتماده على وسائل التسعير القائمة على التكلفة والقيمة، والأسعار القائمة على المنافسة تُعدّ أسعاراً عادلة (ماكسويل، ٢٠٢١م).

قال ابن يونس: "والتسويق بالسلعة ممن له الخيار رضا، إلا أن يدعي اختبار الثمن" (القرافي، ١٩٩٤م).

يدل النص الفقهي على أنّ النشاط التسويقيّ إذا صدر ممّن اشترط الخيار مدة معينة ليقرر هل يلتزم بالبيع أو يرده، حكم برضاه بالعقد، وبذلك تنتهي المدّة المتفق عليها ويُعدّ العقد نافذاً، إلا أن يدعي مُشترط الخيار أنّه أراد بإشهار السلعة للبيع في السوق معرفة ثمنها، ويُستدلّ من ذلك على أنّ من يصدر منه فعل التسويق هو مالك السلعة المباح له التصرف بها، ولا يجوز لمن لا يملك السلعة ولم يؤكّل ببيعها أن يسوقها، على أنّ أغلب

ثانياً: كثيراً ما يُستخدَم مصطلح التسويق للتعبير عن عنصر الترويج وعن الأنشطة الدُعائية. والصحيح أنّ مصطلح التسويق ليس مرادفاً لمصطلح الترويج؛ فالترويج جزء من الأنشطة والممارسات التسويقية المعنية بنقل معلومات السلعة إلى الجمهور بوسائل مختلفة من إعلانات وموادّ دعائية وعلاقات عامة، فالترويج جزء من عملية التسويق.

وعليه؛ فإنّ من الأهميّة بمكان الوقوف على مصطلح التسويق واستخداماته وبيان دلالاته الاصطلاحية في الفكر التسويقي المعاصر بما يُمكن من إدراك مفهوم التسويق وماهيّته وأبعاده، ومقارنته فيما بعد بمفهومه ودلّاته في السياقات الفقهية والنصوص الشرعية وهذا ما سنتناوله في المحور التالي.

٤- دلالة مصطلح التسويق في التراث الفقهي الإسلامي.

لم يخرج استخدام الفقهاء لمصطلح التسويق عن دلالات المعنى اللغويّ كما سيأتي؛ فالتسويق لفظ يدل على مجموعة أفعال تتضمن كثرة قصد الأسواق والتوجّه إلها، وعرض الشيء المراد المبادلة عليه، والبحث عن طالبيه بالمناداة والتدليل والترغيب، وقد ذُكر مصطلح التسويق في سياقات مختلفة في كُتب الفقه الإسلامي، ونعرضها لبيان مدلولها من السياق (عرفة، ١٤٣١هـ).

١.٤ دلالة مصطلح التسويق في كُتب الفقه.

" قال محمد بن رشد: وهذا كما قال: إنّ للرجل أن يستقصي في سلعته للبيع، ويجتهد في تسويقها ليؤدي منها الزكاة دون تفريط ولا تأخير، وليس يلزمه أن يبيعها من حينه بما يُعطى فيها من قليل أو كثير؛ لأنّ ذلك من إضاعة المال..." (ابن رشد،

تخصيصي (مهنة) يُتقنه بعض الأفراد ممن تُوكّل إليهم هذه المهمة لمعرفة بهم بالسوق وبحاجة الزبائن وأسعار السلع، وعمله مُعتبر شرعاً، ويستحق عليه أجره حسب الاتفاق أو أجره المثل، وهذا الشخص الوسيط بين البائع والمشتري له تسميات عدة غير الدّلال، كالسمسار، وهو مصطلح قديم واستخدمه رائج حتى الآن، ويُطلق غالباً على الوسيط في مبيعات العقار، ومندوب المبيعات، وهو مصطلح يُستخدم للوسيط في المبيعات السلعية. واليوم أصبح التسويق عملاً مؤسسياً تحترقه الشركات ويقوم على أبحاث علمية تدرس كلّ التفاصيل التي من شأنها زيادة المبيعات، وأساليب الاحتفاظ بالعملاء.

"مرّ عن السيوري وابن رشد في البيع على الغائب والمَحْجور والمُفلس بعد المناداة "أنّ الغائب له القيام بالغبن إذا أثبتته، اللهم إلا أن يحمل ما لابن البراء على أنّ الغرماء باعوا بغير تسويق ولا مناداة..." (الحسن، ١٩٨٨م).

يدلّ النصّ الفقهي: على أنّ التسويق شرط لنفاذ صحة البيع على الغائب والمَحْجور والمُفلس، من الوصي والوكيل؛ لأنّ التسويق قبل البيع يدلّ على أنّ الوصي أو الوكيل تحرّى ببيعه سعر السوق وضمن المثل من غير نقصان، وبذلك لم يظلم موكله أو من كان وصياً عليه.

وأجاب ابن رشد على مسألة تعارض الشهادات عند بيع عقار اليتيم أو الغائب أنه "إذا بلغ الحدّ الذي يلزم من الاجتهاد في تسويقه، فلم يلف زيادة على ما شهد أن بيعه به سداداً، فلا يلتفت إلى شهادة من شهد أنّ بيعه بذلك غير سداد، إذا لم يوجد من يزيد فيه على ذلك." (رشد، ١٩٨٨م).

ووجه الدلالة من النصّ الفقهي: أنّه في حالات التقاضي، يكون القيام بالنشاط التسويقي قبل

عمليات التسويق اليوم تصدر من جهات مختصة بالتسويق يوكلها مالك السلعة للقيام عنه بذلك، فالتسويق فعل يسبق عملية البيع، سببه معرفة سعر السوق، وغايته تحقيق جوهر عملية البيع وهي المبادلة على قيمة عادلة.

"قال ابن القطان: "بقاء الدور دون كراء ضرر في التي يُكرى مثلها، والصواب إن ثبت أنّ تسويقها للبيع خالية أفضل منه مسكونة وأوفر لثمنها أُخليت" (المكناسي، ٢٠٠٨م) ويدلّ النصّ الفقهي على أنّ العمل على تهيئة المبيع بما يتناسب مع حاجة الزبائن ومتطلبات السوق يعد من مقتضيات عملية التسويق، فالعقار يجهز بما يناسب رغبة الزبائن وبما يُفضي إلى زيادة الطلب عليه ورفع ثمن المعاوضة عليه، وكلّ المنتجات والسلع لا بدّ أن تُهيأ وتُقدّم بما يتناسب مع حاجة السوق، وقد يكون ذلك بإدخال بعض التحسينات على المنتجات أو تطويرها بالكيفية التي تلبي حاجات الناس ورغباتهم.

قال ابن رشد: "الدّلال يجعل له الجعل على بيع الرأس من الرقيق فيسوقه، ثم يبيعه صاحبه بغير حضرته، ولو باعه له دلال آخر بجعل أخذه منه؛ لوجب أن يكون الجعل بين الدّلال الأول والثاني على قدر عنائهما؛ لأنّ الدّلال الثاني هو المُنتفع بتسويق الأول دون صاحب السلعة" (رشد، ١٩٨٨م).

يدلّ النصّ الفقهي: على أنّه إذا قام أكثر من طرف بعملية الترويج للسلعة وهي إحدى عناصر عملية التسويق، وتمّ البيع عن طريق أحدهما دون الآخر؛ فإنّ كلّ من قام بعملية التسويق يستحق أجره، إذا كان جُهد كليهما سبباً في البيع.

ويدلّ النصّ أيضاً على احتراف بعض الأفراد مهنة التسويق ممن يُسمّى بالدّلال؛ فالتسويق عمل

غالبُ الحال اليومَ من انتقالِ النشاطِ الفردي للممارساتِ التسويقيةِ إلى الصفةِ المؤسسيةِ.

ومن هنا تظهرُ عدمُ شرعيةِ الشركاتِ التي تستخدمُ نظامَ التسويقِ الشبكيّ أو الهرميّ؛ فالأصلُ أنّ المُسوّقَ شخصٌ يمثّلُ حلقةً وصلٍ بين الشركةِ وعملائها الحاليين والمُحتَمَلين، وبين المُنتِجين والمستهلكين من خلال قيامه بمجموعةٍ من الممارساتِ التسويقيةِ التي من شأنها تسهيلُ عملياتِ التبادلِ. والشركةُ المالكَةُ للمنتجِ تستحقُّ الثمنَ المدفوعَ مقابلَ السلعةِ أو الخدمةِ، والمُسوّقُ يستحقُّ أجرَةً على عمله الموصوفِ، إذ إنّ العملَ هو إحدى أسبابِ استحقاقِ الربحِ المعروفةِ شرعاً وعرفاً، وبإذله يستحقُّ عَوْضاً مُسمًى أو عَوْضَ المثل، والشركاتُ التي تستخدمُ نظامَ التسويقِ الشبكيّ أو الهرميّ مصدرُ أرباحها مما يدفعه الأعضاء الذين يدخلون بصفتهِم مُسوّقين، فبينما هم يستحقون أجرَةً على عملهم، تتقاضى منهم الشركةُ مبالغَ ماليةً مقابلَ عضويتهم، والمنتجُ الذي تسوقه هذه الشركاتُ ذريعةٌ لإقرار قانونيةِ الشركةِ وشرعيتها، وعندما كُشِفَتْ حقيقةُ عملِ هذه الشركاتِ منعتها الولايات المتحدة الأمريكية، وأوصتْ بعدم قانونيةِ أنشطتها، وجاءتْ قراراتُ المجمعِ الفقهيّةِ والهيئاتِ الشرعيةِ بتحريمها (مجمع الفقه الإسلامي ٢٠٠٣م، دار الإفتاء الأردنية ٢٠١٢)؛ إذ لا يُتصوّرُ أن يكونَ التسويقُ مقصداً بحدِّ ذاته، فإذا لم يكن المنتجُ حقيقةً أو له قيمةٌ لدى العميل، فالعمليةُ التسويقيةُ تصبحُ عمليةً عبثيةً لا فائدةَ منها، ولا بد أن تنطوي على تغييرٍ وخداعٍ لإقناعِ المشتري بأن ما يريدُ دفعَ ثمنه والمبادلةُ عليه له قيمةٌ ومَنْفَعَةٌ تستحقُّ أن يبذل ثمنًا لامتلاكها والانتفاعِ بها.

البيع، رادًا لشهادةِ مُدَّعي الغُبنِ في البيعِ نيابةً عن الغير؛ وذلك لما يقتضيه التسويقُ من بيعِ السلعةِ بسعرِ السوقِ أو ثمنِ المثل.

٢.٤ أثر الدلالة السياقية في النصوص الشرعية على تأطير المفاهيم الرئيسية للتسويق. بعد إمعانِ النَّظَرِ في النصوصِ الفقهيةِ السابقة، نستطيعُ أن نفهمَ أثرَ الدلالةِ السياقيةِ في النصوصِ الشرعيةِ لمصطلحِ التسويقِ على تأطير المفاهيمِ الرئيسيةِ الآتية للتسويق:

أهميةُ التسويقِ: التي تكمنُ في أنّه يؤدي إلى رواجِ العُروضِ من سلعٍ ومنتجاتٍ وأموالٍ غيرِ منقولة، ونفوقها.

سببُ التسويقِ: التوصلُ إلى أعلى سعرٍ يُمكنُ أن يُدفعَ في السلعةِ من خلال الوقوفِ على نسبة الطلبِ على السلعةِ، ومتوسّطِ سعرِ السلعةِ مقارنةً بمثيلاتها -وهو ما يُسمّى بسعرِ السوقِ-، وعلى حاجةِ الزبائن.

غايةُ التسويقِ: تحقيقُ جوهرِ عمليةِ البيعِ وهي مبادلةُ ما لهُ قيمةٌ بعَوْضٍ عادلٍ.

مُتطلَّبُ التسويقِ: عرضُ السلعةِ في الأماكنِ المخصَّصةِ لها من أسواقٍ حقيقيةٍ أو أسواقٍ إلكترونيةٍ وتهيئتها وتقديمها بما يناسبُ حاجةَ الزبائن ورغباتهم.

الحكمُ الشرعيُّ للتسويقِ: الأصلُ في التسويقِ أنّه مشروعٌ، ومَنْ يُوَكَّلَ بالقيامِ به يستحقُّ أجرَةً مُسمّاةً أو أجرَةً المثل حسب الاتفاقِ، فالتسويقُ عملٌ تقتضيه طبيعةُ الأعمالِ التجارية، ويقومُ به من له درايةٌ بالمناداةِ وبحاجةِ الزبّونِ وبأحوالِ السوقِ، سواءً أكان فردًا، أو مؤسسة، كما هو

وفاقد الأهلية ، ومن وجب في حقه التسويق لا يُعتبر أنه قد قام به إلا إذا أدى متطلباته، فلا يُعد مسوّقاً 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 حكماً وهو المستحب، فمتى كانت الحالات السابقة مستحبة: كان حكم 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 تكرر في كل الدراسات التي وقفت عليها والتي تناولت موضوع التسويق من منظور إسلامي. وعليه جاء المبحث التالي الذي يبين أثر دلالة الألفاظ على الضوابط الشرعية للممارسات التسويقية.

٥- أثر دلالة الألفاظ في استنتاج الضوابط الشرعية للممارسات التسويقية.

تبدو العلاقة واضحة 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 وصفية، فلفظ التسويق في اللغة والتراث الفقهي يدل على كثرة قصد الأسواق، وهو المكان الذي يلتقي فيه من يريد بيع السلعة مع من يبحث

ومع أن الأصل في حكم التسويق الإباحة، إلا أنه تعثره الأحكام التكليفية الخمسة؛ فالعملية التسويقية ليست فعلاً مقصوداً لذاته، وإنما فعلٌ وسائليٌ مقصده تحقيق عملية التبادل بيعاً -عيناً بنقد- أو مقايضةً -عيناً بعين-، والوسيلة لها حكم مقصدها (ابن القيم، ١٩٩٤م)، فإذا كانت عملية التبادل من بيعٍ وشراءٍ أو مقايضةً مُحَرَّمَةً، كان التسويق لهذه العمليات مُحَرَّمًا، مثل التسويق لما ليس له قيمة أو ما يحرم الانتفاع به، أو ما ينطوي على ضررٍ، أو ما يحرم استخدامه من السلع والمنتجات الملموسة وغير الملموسة فكل ما يحرم بيعه يحرم التسويق له، سواء أكانت علّة التحريم 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 بالتحريم ما هو أخف منه حكماً وهو الكراهة، فإذا كان حكم البيع مكروهاً سواء أكان سبب الكراهة، كراهة امتلاك أو انتفاع أو كانت أسباب الكراهة زمانية أو مكانية، فإن حكم التسويق للمنتج هو الكراهة.

ويصبح التسويق واجباً في الحالات التي تتعين فيها الوسيلة؛ لأن ما لا يتم الواجب إلا به فهو واجب، فمن خاف على منتجاته التلف والفساد أو الكساد ولا سبيل لبيعها أو المبادلة عليها إلا إذا سوّقها، كان التسويق في حقه واجباً، لأن تركه للتسويق من باب إضاعة المال كما صرح بذلك الفقهاء، وأيضاً يصبح التسويق واجباً في الحالات التي يجب فيها معرفته ثمن المثل، وكان ثمن المثل لا يُعرف إلا بالتسويق، وفي الحالات التي يجب التوصل إلى أعلى سعرٍ يُدفع في السلعة، كالبيع على اليتيم والغائب

(communication أو promotion)، وهي عملية التواصل بين البائع أو وكيله والمشتري من خلال محاولة البائع إقناع المشتري بشراء سلعة أو خدمة من خلال العروض الترويجية.

هذه العملية التسويقية التي مارسها الناس قديماً وحديثاً والتي اشتملت على المنتج، والسعر، والتوزيع، والترويج، (الكيميم وعباس، ٢٠١١م)، سُميت في علم التسويق المعاصر المزيج التسويقي (Marketing mix) تعبيراً عن المراحل التي تمرّ بها العملية التسويقية.

بعد المعطيات السابقة، وعطفاً على ما تقدّم من بيان لمصطلح التسويق في اللغة والتراث الفقهي الإسلامي والفكر التسويقي المعاصر؛ يمكن استنتاج ضوابط شرعية لعناصر المزيج التسويقي، نستطيع من خلالها الحكم على شرعية الممارسات التسويقية.

١.٥ الضوابط الشرعية للممارسات التسويقية

١،١،٥ المنتج (Product)، وله ضابطان:

الضابط الأول: كل ما ليس له قيمة؛ لا يجوز تسويقه.

يجب أن يكون المنتج (محلّ 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 أصلاً، والقاعدة أن كل ما له قيمة هو مال (مجمع الفقه الإسلامي، ٢٠٠٣م)، فالفقهاء يعتبرون الانتفاع عنصراً أساسياً في المالية (الحيدان، ٢٠٠٥م)، ومن ذلك قولهم: (فلا يصح بيع ما لا نفع فيه لأنه لا يُعدّ مالاً، فأخذ المال في مقابلته ممتنعٌ للهي عن إضاعة المال) (الشربيني، ١٩٩٤م).

وكذلك اعتبرت النصوص الفقهية التي استشهد بها في المبحث السابق أن البيع من غير تسويق من باب إضاعة المال، ولا يُعتبر مالاً ما ليس له قيمة

عنها ويرغب في تملكها أو الانتفاع بها، وهو ما يُعبّر عنه في علم التسويق بال (المكان أو التوصيل)، (place أو delivering)، يقول تعالى: ﴿وَكَذَلِكَ بَعَثْنَاهُمْ لِيَتَسَاءَلُوا بَيْنَهُمْ قَالَ قَائِلٌ مِّنْهُمْ كَمْ لَبِئْتُمْ قَالُوا لَبِئْنَا يَوْمًا أَوْ بَعْضَ يَوْمٍ قَالُوا رُبُّكُمْ أَعْلَمُ بِمَا لَبِئْتُمْ فَآبَعْتُوا أَحَدَكُمْ بِوَرِقِكُمْ هَذِهِ إِلَى آلِ مَدْيَنَةٍ فَلَيْنَظُرُ أَهْيَأَ أَرْزَقِي طَعَامًا فَلَيَأْتِيَكُمْ بِرِزْقٍ مِّنْهُ وَلَ يَتَلَطَّفْ وَلَا يُشْعِرَنَّ بِكُمْ أَحَدًا﴾ [الكهف: 19]. من المعروف أن الأسواق كانت تقام في مركز المدينة؛ لذلك جاء في الآية "فابعثوا أحدكم بورقكم هذه إلى المدينة" أي إلى سوق المدينة، والآية تدل على أن من أراد أن يبتاع شيئاً يقصد السوق؛ لأنه المكان الذي تُعرض فيه البضائع ويلتقي فيه البائع مع المشتري، وتلتقي فيه قوى العرض والطلب، وتدل الآية أيضاً على أن القصد من إرسال أحد الفتية إلى السوق، مبادلة الطعام ﴿فَلَيْنَظُرُ أَهْيَأَ أَرْزَقِي طَعَامًا﴾، بالثمن ﴿فَآبَعْتُوا أَحَدَكُمْ بِوَرِقِكُمْ﴾، وعملية التبادل (exchanging) هذه تُعدّ جوهر عملية التسويق وغايتها في الفقه وفي علم التسويق المعاصر، وتشتمل على عنصري المنتج، والثمن، فالمنتج بمعناه الواسع، سلعة ملموسة أو خدمة أو مكان أو فكرة يُعبّر عنها بالشيء المُشبع (Satisfier) لرغبة معينة، والثمن هو المقابل الذي يُدفع معاوضةً سواءً أكان نقداً أو عيناً أو منفعةً، لذلك عُرِفَت عملية التبادل بأنها: إعطاء شيءٍ له قيمة مقابل الحصول على شيءٍ له قيمة للطرف الآخر (السيد، ٢٠٠٣م) وأطلقوا عليه مصطلح المتاجرة بالقيم، (الطائي والصميدعي، ٢٠٠٧م).

والأعمال التي يقوم بها من يُسعى بالدلال في التراث الفقهي -وهو من يدلّ الناس على السلع ويعرفهم بها من خلال المناداة والتواصل مع الزبائن- في الفكر التسويقي المعاصر هي العنصر الرابع من المزيج التسويقي الذي يُسعى بالترويج أو التواصل

مما لا نفع فيه. فالنصُّ الفقهيُّ يُثبتُ أنَّ محلَّ التسويق (المنتج) يجبُ أن يكونَ مما له قيمةٌ ونفعٌ لدى الناس.

هذا الضابطُ أُشير إليه في الفكر التسويقيِّ المعاصر كما مر في المبحث السابق عندما عرِّفتُ جمعية التسويق الأمريكية مصطلح "التسويق" على أنَّه عروضٌ لها قيمةٌ لدى الزبائن والعُملاء، وكلِّما كانت المنفعة التي يحصلُ عليها العميلُ من المنتج مُرتفعةً؛ زادت قيمته لديه، وزادت رغبته في دفعِ العَوَضِ للحصول عليه، والمنفعةُ تتمثلُ في كلِّ ما يُلبِّي احتياجاتِ العُملاء ورغباتهم، ويوفر حلولاً لمشكلاتهم؛ وكلُّ ما لا ينفعُ الناسَ ولا يلبِّي حاجاتهم ورغباتهم ليس له قيمةٌ عندهم.

ومن الجدير بالذكر أيضاً أنَّ كلَّ ما يمكن الحصولُ عليه أو الانتفاعُ به دونَ بذلِ عَوَضٍ مما هو مُباحٌ للعامة أو لم تدخله الصَّنعَةُ -أي لم يدخل دورة الإنتاج ليكتسب قيمةً مضافةً- لا يمكنُ اعتباره محلاً للتسويق، فإذا انعدمَ المحلُّ؛ انعدمتُ صحَّةُ الممارساتِ التسويقية.

لذلك يحُرِّمُ ابتداءً تسويقُ ما ليس له قيمةٌ؛ لأنَّ رغبةَ الناس في امتلاكه تكون بالتحريضِ بهم وإقناعهم أنَّ الشيء له قيمة وهو ليس له قيمة، وطبيعَةُ الإنسان أنَّه لا يبذل ماله فيما لا قيمة له ولا ينفعه.

الضابط الثاني: كلُّ ما حُرِّم الانتفاعُ به والمعاوضةُ عليه؛ لا يجوزُ تسويقه

يجبُ أن يكونَ محلُّ التسويق مُتَقَوِّماً شرعاً أي له قيمةٌ في نظر الشارع مما يباح الانتفاعُ به، ويصلح

أن يكونَ محلاً لمعاوضةٍ ماليةٍ، فغيرُ المُتَقَوِّمِ لا يصلحُ أن يكونَ مَبِيعاً، ويقتضي التنبيهُ على أمرٍ مُهم، وهو أنَّه ليس كلُّ ما يحُرِّمُ بيعه يحُرِّمُ الانتفاعُ به، ومن ذلك حلُّ الانتفاعِ بلحمِ الأضاحي واتفق الفقهاء على حُرْمَةِ بيعها، قال ابن القيم: ينبغي أن يُعلَمَ أنَّ بابَ الانتفاعِ أوسعُ من بابِ البيع، فليس كلُّ ما حُرِّمَ بيعه حُرِّمَ الانتفاعُ به، بل لا تَلَزَمُ بينهما، فلا يؤخذُ تحريمُ الانتفاعِ من تحريمِ البيع، فلا يَلَزَمُ من تحريمِ بيعِ الميتةِ تحريمُ الانتفاعِ بها في غيرِ ما حَرَّمَ اللهُ ورسولُه منها كالوَقِيدِ، وإطعامِ الصَّقُورِ والبُرَاةِ وغير ذلك (ابن القيم، ١٩٩٤م).

والتسويقُ وسيلةٌ لتحقيقِ مقصدِ التبادلِ والبيع، فإذا حُرِّمَ المقصد؛ حُرِّمَتِ الوسيلةُ المُفضيةُ إليه، فالوسائلُ لها حكمُ مقاصدها (ابن القيم، ١٩٩٤م) وبناءً على ما سبق، فإنَّ كلَّ ما حُرِّم الانتفاعُ به والمعاوضةُ عليه من المُنتجاتِ الملموسة لا يجوزُ تسويقه، مثل الموادِ المُذهبةِ للعقل من المُسكِراتِ و المُخدراتِ، ولحمِ الخنزير ولحومِ الحيوانات النجسة، ومُنتجاتِ التبغ ومُستلزماته، والمُنتجاتِ غير الملموسة، كتسويق الخِدَمات المصرفية للبنوك الرَّبَوِيَّة، فإنَّه يحُرِّمُ الانتفاعُ بها فيحُرِّمُ تسويقها، وكذلك البرامجُ والقنواتُ والتطبيقاتُ التي تحتوي على أفكارٍ تُخالفُ العقيدةَ أو تُرَوِّجُ للفاحشةِ وارتكابِ المُنكَرَات، فإنَّه كما يحُرِّمُ بيعها والانتفاعُ بها؛ يحُرِّمُ تسويقها، ونخلصُ مما سبق إلى أنَّ كلَّ ما لا يجوزُ بيعه ولا يجوزُ الانتفاعُ به؛ لا يجوزُ تسويقه.

٢.١.٥ المكان (place):

الضابط الثالث: كل حينٍ فيزيائيٍّ أو افتراضيٍّ مُعَدٍ لعرضِ المُنتجاتِ وطلبها، يُعدُّ سوقاً.

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

"إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْمُسَعِّرُ، الْقَابِضُ، الْبَاسِطُ، الرَّزَاقُ، وَإِنِّي لأرجو أن ألقى ربِّي وليس أحدٌ منكم يطلبني بمظلمةٍ في دمٍ ولا مالٍ"، (الترمذي، ١٩٩٦م)

ويترك البائع بالسعر الذي يفترضه ويرتضيه حتى يصلَ بسلعته إلى السوق، فتحكمه قواعد قوى العرض والطلب، وهما عاملان من عوامل تحديد سعر السلعة، وهذا الذي يفسر سبب نهى الرسول -صلى الله عليه وسلم- عن "تلقي الركبان" قبل أن يصلوا إلى الأسواق. وتلقي الركبان هو أن يستقبل الحضري البدوي قبل وصوله إلى البلد، ويخبره بكساد ما معه كذباً؛ ليشتري منه سلعته بالوكس وأقل من ثمن المثل (مسلم، ١٩٥٥م).

فيغبن صاحب السلعة ببيعها بثمن أقل من سعر السوق؛ لأنه تلقاه شخص قبل دخول السوق فاشترها بثمن أقل، أو نهيه -صلى الله عليه وسلم- عن "بيع الحاضر للبادي"، قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: «لا تلقوا الركبان، ولا يبيع حاضر لباد» (البخاري، ١٤٢٢ هـ)، فأمر النبي أن يخلو بين الأعراب والحضرين في البيوع (ابن بطال، ٢٠٠٣م)، وحتى مع اختلاف ما حُمِل عليه معنى الحديث، إذ يمكن أن يكون النهي رعاية لمنفعة البائع؛ لأن السلعة إذا هبطت الأسواق عُرِفَ مقدار السعر فلا يخدع البائع، ولا مانع من أن يقال: العلّة في النهي مراعاة نفع البائع ونفع أهل السوق (الشوكاني، ١٩٩٣م)، فالنص النبوي الشريف يدل على أهمية ترك ارتفاع قيم السلع وانخفاضها لقوى العرض والطلب التي تتأثر بعوامل طبيعية عدة منها: قيمة السلعة لدى العملاء، وحاجة الناس إلى المنتج أو السلعة، وتوفر المنتج أو السلعة، ووجود بدائل منافسة 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 المكاني المعدّ لعرض السلع والخدمات والطلب عليها، وقد أصبح للأسواق شكل آخر اليوم يتمثل في الحيز الافتراضي المسمى بالسوق الإلكتروني (E-market)؛ كمواقع التسويق على شبكة (الإنترنت) التي تعرض السلع والخدمات، وتمكن الزبائن من الطلب والشراء والتوصيل.

كل مكان حقيقي أو افتراضي يوفر خدمة العرض والطلب ويتيح فرصة التقاء الباعة بالمشتريين يعد سوقاً، لذلك، فإن كل من عرض البضاعة في الأماكن المخصصة لبيعها سواء أكانت الأماكن حقيقية أو افتراضية، يُعتبر مؤدياً لمهمة التسويق كمرحلة مع باقي مراحل المزيج التسويقي، فمن وجب في حقّه عرض منتجاته وسلعه في السوق حتى لا يكون مضيقاً لماله أو لحق الفقير من زكاته، وكل من كان وكيلًا في البيع عن يتيم أو غائب أو غير ذلك ممن يشترط لصحة بيعه عرضها في الأسواق للوقوف على ثمن المثل والتوصل إلى أعلى سعر يدفع بالسلعة، يُعتبر محققاً لشرط التسويق بعرضها في الأسواق التقليدية أو الإلكترونية.

٣.١.٥ السعر (Price):

الضابط الرابع: كل الممارسات الخارجة عن نطاق قواعد قوى العرض والطلب التي من شأنها التأثير على أسعار المنتجات في الظروف الطبيعية للأسواق غير جائزة شرعاً. حيث يفترض أن يُسمي صاحب السلعة سعراً لها، سواء أكان تقديره لسعرها بناءً على التكلفة التي تكلفها أو غير ذلك. فالشرع لم يحد له هامشاً للربح. ابتداءً قال تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ [البقرة: ٢٧٥]، ونهى صلى الله عليه وسلم عن التسعير بالزام التاجر ببيع سلعته بثمن مُحدّد، عن أنس -رضي الله عنه- قال: غلا البعير على عهد رسول الله صلى الله عليه وسلم، فقالوا: يا رسول الله، سَعَرْنَا، فقال:

ممارساتٌ غيرُ جائزةٍ شرعاً، ومن ذلك ما جاء عن ابن عمر: «أن رسول الله صلى الله عليه وسلم نهى عن النجش». (مسلم، ١٩٥٥م)، أي المزايدة على السلعة ليس بقصد شرائها، وإنما بقصد رفع ثمنها لخداع المشتري وترغيبه في السلعة وليحظى بانعها بسعر مرتفع، وما جاء عنه صلى الله عليه وسلم أنه قال: «مَن احتكرَ فهو خاطيء» (مسلم، ١٩٥٥م)، فقد صرح الحديث بأن من يحبس السلعة ويمسكها ويمتنع عن بيعها بقصد بيعها عند غلائها أو بقصد إحداث ندرة في المعروض لإحداث ارتفاع في الأسعار فهو آثم، وتدخل في دائرة التحريم وعدم الجواز كل الممارسات المفتعلة التي من شأنها التلاعب في أسعار السلع.

٤.١.٥ الترويج (Promotion):

الضوابط الخامسة: الممارسات الترويجية الجائزة هي التي تهدف إلى كشف وإظهار قيمة السلع والمنتجات.

يجب أن يكون هدف عملية التسويق الكشف عن القيمة الواقعية والحقيقية للمنتج، لا أن يكتسب المنتج قيمته من التسويق والترويج، وهذا يعني أن

يتوفر منتج له قيمة حقيقية يلبي حاجة الزبائن ويشبع 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 المسوقة للمنتج أو الخدمة، أما إذا اكتسب المنتج قيمته من التسويق وهو ليس له قيمة فإن الممارسات التسويقية تكون منطوية على الكذب والخداع والتغريب بالناس لإيهامهم بقيمة ما يبدلون عليه، فغاية عمليات الترويج إظهار قيمة السلعة، 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 وترغيبهم بالشراء، سواءً أكانت خبرته بالمنتج ووقوفه على قيمته، خبرة شخصية أو بسؤال المختصين أو من تراكم خبرات المستخدمين، أما أن يعلم المسوق عدم نفع ما يسوق له ويكون دوره إكساب المسوق له قيمة سواءً أكان منتجاً ملموساً أو غير ملموس، فهذا لا يجوز شرعاً ويقع في دائرة الخداع والكذب

ويمكن تلخيص الضوابط الشرعية السابقة لعناصر المزيج التسويقي في الشكل رقم (١):

الشكل رقم (١) الضوابط الشرعية لعناصر المزيج التسويقي



الخاتمة:

إنّ دراسة دلالات مصطلح التسويق في الحقول العلمية الثلاث - اللغة، التراث الفقهي الإسلامي، والفكر التسويقي المعاصر - نتج عنه تأطير مفاهيم جوهريّة في علم التسويق، فبينما توثق مقررات ومراجع علم التسويق بداية ظهور المصطلح لأول مرة في القرن السادس عشر، تشير المعاجم اللُّغوية والمصادرُ الفقهية إلى أصالة المصطلح وقِدَم استخدامه، بجذره واشتقاقاته. وبينما تشير مراجع علم التسويق إلى أنّ مصطلح التسويق يدل على عملية البيع والشراء، فإنّ المراجع اللغوية والدلالات السياقية في المراجع الفقهية تشير إلى اختلاف مصطلح البيع عن مصطلح التسويق، فلا التسويق يُعدّ بيعاً ولا البيع جزءاً من العملية التسويقية، وإنّ غاية التسويق وسببه؛ التوصل إلى صفقات بيع عادلة. هذه الحيثيات وغيرها التي تناولتها الدراسة ونتج عنها تأطير مفاهيمي؛ أدت إلى استنباط مجموعة من الضوابط الشرعية للعملية التسويقية.

وتكمن أهمية ضبط الممارسات التسويقية بالضوابط الشرعية في تيسير الوقوف على الأحكام الشرعية للعملية التسويقية؛ هذا لأنّ الضابط يُعدّ حكماً كلياً يستطيع الباحث أن يُلحَق به كثيراً من المسائل الفرعية والقضايا المستجدة.

أهم النتائج :

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

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

إنّ عدم تحرير مفهوم التسويق، وعدم إدراك فرق المفهوم وتباين 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 وضوابط التسويق.

تتبع مصطلح التسويق ودلالاته السياقية في التراث الفقهي الإسلامي وفي النصوص الشرعية أدى إلى استظهار ضوابط شرعية لعناصر المزيج التسويقي، نستطيع بالقياس عليها وإعمالها الحكم على شرعية الممارسات التسويقية من عدمها.

أهم التوصيات:

إيلاء الباحثين في مجال التسويق من منظور إسلامي مزيدَ عنايةٍ بالفروق الدلالية للألفاظ بين العلوم الشرعية والفكر التسويقي المعاصر لما لذلك 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 البينية في العلوم الشرعية سواء أتمّ 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 يتيح للباحث النظر إلى مسألة علمية من وجهة نظر أكثر من تخصص علمي، ومن خلال استخدام مناهج معرفية مختلفة، وهو ما يمكّنه من التوصل إلى نتائج أكثر دقة.

المراجع المراجع العربية

- البيضاوي، صادق بن محمد. (١٤٢١ هـ)، نزهة الطرف
شرح بناء الأفعال في علم الصرف. دار اللؤلؤة، بيروت.
- الترمذي، محمد بن عيسى. (١٩٩٦ م)، الجامع الكبير
(سنن الترمذي). (دار الغرب، بيروت).
- مجمع الفقه الإسلامي. (٢٠٠٣ م)، فتوى رقم ٧، تاريخ
الفتوى: ٢٥/ربيع الآخر/١٤٢٤ هـ. السودان.
- السيد، إسماعيل. (٢٠٠٣ م)، التسويق. الدار الجامعية.
- السيوطي، عبد الرحمن بن أبي بكر. (٩١١ هـ)، الشمائل
الشريفة، من الجامع الصغير. دار طائر العلم.
- الشربيني، محمد بن أحمد. (١٩٩٤ م)، مغني المحتاج إلى
معرفة معاني ألفاظ المنهاج. دار الكتب العلمية، بيروت.
- الشوكاني، محمد بن علي بن محمد بن عبد الله.
(١٩٩٣ م)، نيل الأوطار. دار الحديث، مصر.
- الطائي، حميد، محمود، الصميدعي. (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.
- الحيدان، صالح بن عبد الله (2005)، الأشياء المختلف
في ماليتها، مجلة البحوث الإسلامية، الرئاسة العامة
لإدارات البحوث العلمية والإفتاء والدعوة، ٧٦.
- المكناسي، محمد بن أحمد. (٢٠٠٨ م)، شفاء الغليل في
حل مقفل خليل. مركز نجيبويه للمخطوطات، مصر.
- ابن عباد، إسماعيل ابن عباس الطالقاني. (١٩٩٤ م)،
المحيط في اللغة. عالم الكتب، بيروت.
- ابن فارس، أحمد بن فارس بن زكريا. (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
صحيح البخاري. مكتبة الرشد، الرياض.
- التُسُولي، 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 والتعليل لمسائل
المستخرجة. دار الغرب الإسلامي، بيروت.
- ابن عرفة، محمد بن أحمد. (١٤٣١ هـ)، حاشية
الدسوقي 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 (22935) 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‘īl Ibn ‘Abbās al-Ṭāḥqānī. (1994m), al-muḥīṭ fī al-lughah. ‘Ālam al-Kutub, Bayrūt.

Ibn Fāris, Aḥmad ibn Fāris ibn Zakarīyā. (1979m), Mu‘jam Maqāyīs al-lughah. Dār al-Fikr, al-Urdun.

Ibn al-Qayyim, Muḥammad ibn Abī Bakr. (1994m), I‘lām al-muwaqqi‘īn ‘an Rabb al-‘ālamīn. Dār al-Kutub al-‘Ilmiyah, Bayrūt.

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

Ibn Baṭṭāl, ‘Alī ibn Khalaf ibn ‘Abd al-Malik. (2003m), sharḥ Ṣaḥīḥ al-Bukhārī. Maktabat al-Rushd, al-Riyāḍ.

Alttusūly, Abū al-Ḥasan ‘Alī ibn ‘Abd al-Salām ibn ‘Alī. (1988m), al-Bahjah fī sharḥ al-Tuḥfah (sharḥ Tuḥfat al-ḥukkām). Dār al-Kutub al-‘Ilmiyah, Bayrūt.

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

al-huroy, محمد بن أحمد بن الأزهرى. (٢٠٠١م)، تهذيب اللغة. دار احياء التراث العربي، بيروت.

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

ريتهارت بيتر، آن دوزي. (١٩٧٩م)، تكلمة 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 امردمان]

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

كوتلر، فيليب. (٢٠١٨م)، التسويق ٤.٠، الانتقال من التسويق التقليدي إلى الرقمي.

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

مسلم، ابن الحجاج القشيري. (١٩٥٥م)، صحيح مسلم، تحقيق محمد فؤاد عبد الباقي. مطبعة الحلبي، 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-‘Ilmiyah, Bayrūt.

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

al-Ṭā’ī, Ḥamīd, Maḥmūd, al-Ṣumaydi‘ī. (2007m), al-Usus al-‘Ilmiyah lil-Taswīq al-ḥadīth : madkhal shāmil. Dār al-Yāzūrī al-‘Ilmiyah, al-Urdun.

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

al-Qarāfī, Aḥmad ibn Idrīs ibn ‘Abd al-Raḥmān. (1994m), al-Dhakhīrah. Dār al-Gharb al-Islāmī, Bayrūt.

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

al-Laḥīdān, Ṣāliḥ ibn Allāh. (2005m), al-ashyā’ al-mukhtalif fī mālythā, Majallat al-Buḥūth al-Islāmīyah, al-Ri’āsah al-‘Āmmah li-Idārāt al-Buḥūth al-‘Ilmiyah wa-al-Iftā’ wa-al-Da‘wah, 76.

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

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

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

tawjīh wa-al-ta‘līl li-masā’il al-mustakhrajah. 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. (2003m), al-Taswīq al-ibtikārī. al-Munazzamah al-‘Arabīyah lil-Tanmiyah al-Idārīyah, Miṣr.

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

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

al-Bukhārī, Muḥammad ibn Ismā’il. (1422 H), al-Jāmi‘ al-ṣaḥīḥ. Dār Ṭawq al-najāh, Bayrūt.

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

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

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

al-Sayyid, Ismā’il. (2003m), al-Taswīq al-Dār al-Jāmi‘īyah.

al-Suyūṭī, ‘Abd al-Raḥmān 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. (1994m), Mughnī al-muḥtāj ilā ma‘rifat

Mākswyl, Sārah. (2021). *khaṭa' fī al-shi'r: Usus al-Tas'ir al-Ādil wāltklf al-ḥaqīqīyah llts'yr*, tarjamat Diyā' Warrād. (Hindawi Foundation).

Muslim, Ibn al-Ḥajjāj al-Qushayrī. (1955). *Ṣaḥīḥ Muslim*, taḥqīq Muḥammad Fu'ād 'Abd al-Bāqī. Maṭba'at al-Ḥalabī, al-Qāhirah.

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

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

'Izz al-Dīn, Riḥāb Yūsuf. (2016). *'Athar almzyj al-taswīqī alkhdmy 'alá al-Taswīq al-'aqārī fī daw' al-jawdah al-shāmilah: bi-al-taṭbīq 'alá Maṣrif al-Salām: [2000-2015] uṭrūḥat duktūrāh.* Jāmi'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 ilá 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: حاصلةً على الدكتوراه في الفقه وأصوله في ٢٠١٧ من الجامعة الأردنية بتقدير امتياز. حاصلةً على المركز الأول في شهادة مَصْرِفي 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 والباكالوريوس في الفقه وأصوله من الجامعة الأردنية، عملت عضواً إدارياً في الجمعية الأردنية للمالية الإسلامية، لدي مجموعة من البحوث المنشورة في مجلات علمية مُحكَّمة، شاركت في التقرير الاستراتيجي للوقف الإسلامي للفترة ما بين (١٩٩٦-٢٠٢١)، المعهد الدولي للوقف الإسلامي، ماليزيا، ٢٠٢٢، عن بحث (رصد واقع السمعة الوقفية خلال الربع قرن الماضي). البريد الإلكتروني: mayaammr2022@yahoo.com.

تدبير الفائض التأميني في شركات التأمين التكافلي

(تجربة المغرب نموذجًا)

لطيفة الزينبي

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

استلام: 2023/12/31؛ مراجعة: ٢٤/٠٤/٢٠٢٤؛ قبول: ١٢/٠٥/٢٠٢٤

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 المجمعة والتي تدفع على سبيل التبرع. ولتحقيق ذلك الهدف اعتمد البحث على المنهج الوصفي لعرض طرق تدبير فائض التأمين التكافلي نظريًا وعمليًا. وتوصل البحث إلى أهمية نظام توزيع الفائض التأميني في تحقيق الموازنة بين مبدأ التكافل، وتحقيق العدالة والمساواة بين أعضاء هيئة المشتركين، مما يسهم في ترسيخ 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 للاحتياجات 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

مقدِّمة.

يُعدُّ التأمين مصدر أمان واطمئنان من حيث إنه يهدف إلى جعل الإنسان في مأمن من المخاطر والأفات التي تُهدِّده؛ حيث يواجه في حياته اليومية عددًا كبيرًا من المخاطر غير المتوقعة تختلف في طبيعتها وتفاوت في خطورتها؛ منها ما يرتبط بحياته العادية ومنها ما يرتبط بنشاطه المهني. (معال، ٢٠١١)، ولقد سعى الإنسان دائما 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. وجوهر هذه الوسيلة هو التعاون الذي يتحقق باشتراك الأشخاص المعرضين لذات الخطر في مواجهة الآثار التي تنجم عن تحققه 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 تدريجي، فعمل أولا على تقنين شهادات الصكوك بالقانون ١٤-٥٠. القاضي بتغيير القانون رقم ٠٦-٣٣ المتعلق بتسديد الأصول (ظهير شريف رقم ١٤٤، ١٤، ١، صادر في ٢٥ شوال ١٤٣٥ بتنفيذ القانون رقم ١٤، ٥، المغير للقانون رقم ٠٦، ٣٣، المتعلق بتسديد الأصول ..، (٢٠١٤)، وبتاريخ ٢٥ دجنبر ٢٠١٤ ثم إصدار القانون رقم ١٢-١٠٣ المتعلق بمؤسسات الائتمان والهيئات

المعتبرة في حكمها والذي تضمن القسم الثالث منه أحكام البنوك التشاركية (ظهير شريف رقم ١٤، ١٤، ١، صادر في فاتح ربيع الأول ١٤٣٦ بتنفيذ القانون رقم ١٢، ١٠٣، 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 تعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية، ومن أجل ملء هذا الفراغ أقر أخيرا المشرع المغربي سنة ٢٠١٦ القانون ١٣-٥٩ المغير والمتمم لمدونة التأمينات المغربية بالإضافة إلى القانون ١٨-٨٧ المغير و المتمم للقانون المتعلق بمدونة التأمينات بالمغرب، وذلك بهدف إدماج التأمين التكافلي فيها (حمزة، ٢٠١٩). وقد ارتكز هذا القانون على مجموعة من الأسس والمبادئ التي تميزه عن نظام التأمين التقليدي.

وهذا الأخير يُمارَس من قبل الأبنك وشركات التمويل وجمعيات القروض الصغرى. فمن أبرز الشركات التقليدية التي تمارس التأمين بالمغرب نجد "تأمين الوفاء"، "سলাম المغرب"، "الملكية المغربية للتأمين"، "أكسا التأمين المغرب"، "أطلنطا سند"، "أليانز المغرب"، و تميمنا لرغبة المشرع المغربي في مواكبة السير الذي درجت عليه سائر البلدان العربية، فقد تم الترخيص لأربع شركات لمزاولة 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 مزاولة هذا النشاط للشركة المركزية لإعادة التأمين في انتظار منح اعتمادات أخرى من أجل تنافسية أكبر. وقد بدأت شركات التأمين التكافلي في المغرب بتحقيق

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 البحوث 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 (المستأمنين) والاحتياطيات وعوائدها بعد خصم جميع المصروفات والتعويضات المدفوعة أو التي ستدفع خلال السنة، فهذا الناتج ليس ربحاً وإنما يسمى الفائض. (الصباغ، 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 ٢٠٢٣ م، 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 ٩٠٪ من الحجم الإجمالي لأقساط فئة "التكافل العائلي"، مما يظهر أهمية هذه الفئات في سوق التأمين (جريدة إلكترونية العالم ٢٤، 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 التسبيقات التكافلية عند الاقتضاء. وتوزع الفوائض المذكورة في إعادة التأمين التكافلي على صناديق التأمين التكافلي وفق نظام تدبير صندوق إعادة التأمين التكافلي، وذلك بعد خصم التسبيقات التكافلية عند الاقتضاء. لا يمكن منح أي جزء من الفوائض التقنية والمالية لمقاولات 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 كميّات 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 لدوافع إنسانية أو فطرية كالسخاء، وحب الخير والرغبة في الثواب الأخروي، أو عائلياً بين أفراد الأسرة أو القبيلة، أو جماعياً بين مجموعة من

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

مشكلة البحث: يطرح هذا الموضوع الإشكالية الأساسية التالية :

ما مدى نجاعة شركة التأمين التكافلي في تدبير الفائض التأميني؟

وتتفرّع عنه الفرضيتان التاليتان:

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

محددات البحث: ارتكز البحث على استكشاف الأحكام العامة للفائض التأميني، ويركّز 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 (شبير، ٢٠١٢)، إدارة الفائض التأميني - دراسة حالة شركة للتأمينات فرع غليزان (وبوكرشاوي، ٢٠٢٢) طرق استغلال الفائض التأميني في شركات التأمين التكافلي - شركة "سلامة للتأمينات الجزائرية" نموذجاً (أوموسى، ٢٠١٥). وقد جاءت هذه الدراسات لتبين مجموعة من المعطيات المتعلقة بالفائض التأميني كطرق توزيعه واستغلاله وتديره وذلك من خلال عرض تجارب بعض الدول بشكل عام. ومن النتائج المتوصل إليها من هذه الدراسات نجدها تتمثل في عرضها لطرق

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 رؤية 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 بكونها تجربة جديدة، فعلى الرغم من بدء منظومة المالية التشاركية أو الصيرفة الإسلامية في المغرب سنة ٢٠١٥، إلا أن التأمين التكافلي لم يرَ النور إلا في عام ٢٠٢٢. وبالنظر إلى كونها تجربة جديدة فإن ذلك يعني قلة الكتابات في هذا الموضوع خصوصاً في جزئية دقيقة 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، ولإبراز نقاط ضعف وقوة هذه التجربة خصوصاً إذا ما قُورنت بتجارب دول أخرى.

١,١ الأحكام العامة للفائض التأميني:

من المعلوم أن التأمين التكافلي من الأدوات الاقتصادية المؤسسة وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية، وأبرز ما ميزه عن التأمين التقليدي هو الفائض التأميني، والذي نص عليه المشرع في قانون ١٣,٥٩ خاصة في المادة ١٢ التي تنص على وجوب توزيع الفائض التأميني، ووضح المشرع المغربي في المادة ١٠ مكررة من القانون نفسه على كيفية توزيع الفائض التأميني.

١,١,١ - الفائض التأميني أنواعه، وأسس توزيعه ومستحقّوه:

أ. أنواع الفائض التأميني:

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

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

-صافي الفائض التأميني القابل للتوزيع، وهو عبارة عن الفائض الإجمالي مطروحا 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 لتدبير 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 يُسعى الفائض التأميني الذي يُعاد توزيعه على المشتركين، أما بالنسبة للثانية يُعدّ ربحا ولا يُراعى فيه مبادئ الشريعة الإسلامية، أما الأولى أحكامها مستنبطة من الشريعة الإسلامية وهو ما جسده المشرع في قانون ١٣,٥٩. (ظهير شريف رقم ١,١٦,١٢٩ صادر في ٢١١ من ذي القعدة ١٤٣٧ (٢٣ أغسطس ٢٠١٦) بتنفيذ القانون رقم ١٣,٥٩ القاضي بتغيير وتتميم القانون رقم ١٧٤,٩٩ المتعلق بمدونة التأمينات المنشورة في الجريدة الرسمية ١٧-٦٥٠١ ذي الحجة (١٩ سبتمبر ٢٠١٦)).

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

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

ج. مستحقوا 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 مقبولا 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 أسس موحدة لتوزيع الفائض التأميني على أساسها يتم توزيع الفائض على مستحقه. (سعد الله، ١٩٩٠).

ومخصص حافز العاملين وغيرها. (الجيلالي، ١٩٩٣).

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

ب. أسس توزيع الفائض التأميني:

بخصوص أسس توزيع الفائض التأميني هناك أسس مختلفة أفرزتها التجارب التطبيقية لصناعة التأمين التكافلي نلخصها على النحو التالي:

- هناك تجارب ترى بأن الفائض التأميني كله يستحقه المشتركون، ويوزع عليهم جميعاً بصرف النظر عن دفع له تعويض عن حادث حصل لموضوع التأمين المؤمن لدى الشركة، أو من لم يدفع له تعويض، إذ إن الجميع سواسية في استحقاق الفائض التأميني ومثال ذلك التجربة السودانية. (بكوته، 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 دُفع 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 بجنوب شرق آسيا لاسيما ماليزيا (Cheddadi, 2011, p. 2) 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 يجبر الضرر المالي والمعنوي الذي أصابهم. (التجاني، ٢٠١٠ م).

ووعاء التأمين يسمى صندوق التكافل وإليه تأتي الاشتراكات ومنه تصرف التعويضات ويتم تحقيق مبدأ التكافل بين المشتركين، وذلك من خلال قيام الشركة بالاحتفاظ 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.
- وتتكون مصروفات صندوق التكافل من:

- التعويضات التي تدفع للمشاركين.
- 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

٢٠١١ 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. وتتكون إيرادات النشاط التأميني من بنود مختلفة، لا تخرج من البنود الآتية:

- أقساط التأمين الذي يدفعها المشاركون.
- مساهمة معيدي التأمين، أو مشركي التأمين المحليين والعالميين في المطالبات المستحقة للمشاركين.
- عمليات الاسترداد من الطرف المتسبب في حدوث المطالبة للمشارك سواء كان من شركة تأمينية، أو من غيرها، إذ إن شركات التأمين تحل محل المشارك 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 المشاركين (المستأمنين) والاحتياطات وعوائدها بعد خصم جميع المصروفات والتعويضات المدفوعة أو التي ستدفع خلال السنة. (عباس، ٢٠١١-٢٠١٢ م) الذي له شخصية معنوية مستقلة عن المشاركين وهو يتألف من مجموع الاشتراكات التي يقوم المشاركون بدفعها على أساس عقد التبرع، لذا لا يعد المشاركون ملاكاً 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 ومبدأ 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 المجامع الفقهية؛ وتحديد القرار رقم 9 (2/9) 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 جوهرية فعقد التأمين التكافلي عقد تبرعات بخلاف التأمين التقليدي الذي هو عقد معاوضات، كما تختلف شركات التأمين التقليدية عن شركات التكافل في تكييف العلاقة بين المساهمين والمشاركين؛ فهي تقتصر في الشركات التقليدية على علاقة معاوضة تجارية محضة بشراء عميل الشركة التقليدية لوثيقة التأمين، في حين أن علاقتهما 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 محرمة، 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 ونقص بالفساد الأخلاقي تلك السلوكيات غير الأخلاقية، مثل الرشوة، وتحيز المعاملات، وسوء استغلال السلطة. بينما الفساد التجاري يتعلق بالتلاعب في الأسواق، والاحتكار، والاحتيا

١,٢,١- التكييف الفقهي للفائض التأميني:

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

أ. التوصيف الفقهي للفائض التأميني على

أساس الالتزام بالتبرع

يقصد بالالتزام بالتبرع أن المشترك يتبرع بالاشتراك وعوائده لحساب التأمين لدفع التعويضات وقد يلتزم بتحمل ما قد يقع من عجز. (القرافي،، ١٩٩٤) ويُعدّ مبدأ الالتزام بالتبرع 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 بالتبرع" في موضعين؛ حيث أكد على شركة التأمين التكافلي بضرورة إدراج هذا المبدأ في عقد التأمين التكافلي وكذلك في نظام تدبير صندوق التأمين التكافلي. فمن 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 بالتبرع"،...، ومن خلال المادة ٥-٢٢٦ من المدونة أعلاه، (مدونة التأمينات في المغرب، ٢٠١٩) فإن من بين البيانات التي يجب على شركة التأمين التكافلي إدراجها في نظام تدبير صندوق التأمين التكافلي هي: "الإشارة إلى أن دفع الاشتراك يكون على سبيل الالتزام بالتبرع..."

وفيما يخص حكم الالتزام بالتبرع فإن التكييف الشائع للتأمين التكافلي الذي اختاره جمع من

الفقهاء هو أن المشترك يلزم نفسه بالتبرع لمجموعة من المشتركين في التكافل لمحافظة التكافل، أما ما يحصل عليه المشترك المتضرر فهو أيضا التزام بالتبرع من محافظة التكافل وهو التزام معلق على وقوع الضرر المؤمن منه وتحقق الشروط واختفاء الاستثناءات والملتزم له هو المتضرر. (أبو غدة، ٢٠٠٧).

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

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

- تنشأ محفظة للتأمين ويُطلب من طالبي التأمين أن يتبرعوا باشتراكات التأمين لهذه المحفظة حسب اللوائح والأنظمة التي يتم إعلانها من قبل شركة التكافل، وإن هذه المحفظة هي التي تقوم بدفع التعويضات إلى المشتركين 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 فصلا كاملا، 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 مضاربة، وتكون المحفظة رب المال وتضع الشركة في وعاء

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

- إن محفظة التأمين تتزايد مبالغها بتزايد المشتركين، وبالعوائد التي تكسبها من استثمار أموالها على أساس المضاربة مع الشركة، فإن بقي شيء بعد دفع التعويضات إلى المشتركين حسب الشروط وهو الذي سعي الفائض التأميني، فإن جزءاً منه يتوزع على المشتركين 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 الفائض التأميني، يعتمد على تحديد ملكية أقساط التأمين في حالة كون التأمين على أساس الالتزام بالتبرع وملكية الأقساط المذكورة هي للمشاركين 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، فما 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 فائض تأميني فلا يخرج عن ملكيتهم، وإن كان يبقى تابعا لذلك حكم أصله كونه التزام بالتبرع بحسب الاتفاق، أما إذا لم يوجد اتفاق على ذلك فيبقى ملك هذه الحصة من الفائض لملك القسط الأصلي وهو المشترك فهو الأولى بها شرعاً.

ب. التوصيف الفقهي للفائض التأميني على أساس الوقف

لقد طبقت فكرة التأمين التكافلي المبني على أساس الوقف في عدد من شركات التأمين التكافلي في أكثر من دولة ومنها جنوب إفريقيا. (جكهورا، ٢٠٠٨) وأصل هذه الفكرة هو اعتبار أقساط التأمين المدفوعة من قبل المشتركين وقفاً نقدياً مخصصاً إما للاستثمار أو القرض الحسن. (السعد، ٢٠١١)، و يرجع 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، ٤٤٣٧) وبالإضافة إلى أن الوقف لا بد أن يكون لجهة لا تنقطع، قال ابن قدامة: "إن الوقف لا اختلاف في صحته ما كان معلوم الابتداء والانتفاء غير منقطع مثل أن يجعل على المساكين أو طائفة لا يجوز بحكم العادة إقراضهم، وإن كان غير معلوم الانتفاء، 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 ويملكها 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

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

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

القول الثاني: عدم صحة الهبة المشروطة، ذكر الشيرازي في المذهب: "إن شرط فيه ثوبا مجهولا بطل قولوا واحدا لأنه شرط العوض ولأنه شرط عوضا مجهولا" (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 يقى ثم يعود في قيئه". (البخاري).

ويرى الخبراء في هذا المجال كالقردة 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 المحضة بل هي دائرة بين أمرين، ويقول: إذا كيفنا العلاقة التعاقدية على أساس عقد الهبة بشرط العوض فإن الفائض التأميني يأتي باعتباره تنفيذ لشرط العوض "الثواب" ولا يقال أنه رجوع عن الهبة المنهي عنه؛ لأن التبرع هنا مقيد لصالح حساب التأمين الذي هو بمثابة شخصية اعتبارية، وأن ما عاد إليه ليس من باب الرجوع المنهي عنه وإنما من باب كونه عضوا في هذا الحساب أو هيئة المشتركين، في حين أن الرجوع المنهي عنه هو خاص بالهبة لشخص ثم

الفصل بين حسابات الصندوق والحسابات الخاصة بالشركة.

- لا يلزم أن يكون رأس مال الصندوق مبلغاً كبيراً، فيكفي الحد الأدنى الذي يعترف به النظام ويكتسب به الشخصية الاعتبارية.
- يكون للصندوق الوقفي نوعان من الموارد: اشتراكات التأمين التي يدفعها المشتركون، عوائد استثمار أموال الصندوق.
- يكون للصندوق الوقفي 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 تابعا للملكية المشتركة لأنه موقوف، ولكن له أن يستفيد منه من خلال الأموال المستثمرة في صندوق الوقف ويشترط ما شاء من كيفية توزيعه وذلك استنادا إلى مبدأ "شرط الواقف كنص الشارع". (ابن نجيم، ١٩٨٥)

ج. : التوصيف الفقهي للفائض التأميني على أساس هبة الثواب

المقصود بهبة الثواب التبرع بقصد أخذ العوض من الموهوب له؛ حيث يمكن تطبيق التأمين التكافلي على هذا العقد، أو أن يقاس عليه من حيث إن المشترك دفع مبلغا 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،

يتراجع عنها فيستردها 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 وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية ومبادئها، وتقديم الفتاوى للإجابة عن الاستفسارات المتعلقة بتدبير العمليات التأمينية، وتقوم شركة التأمين التكافلي كذلك بتدبير عمليات التأمين التكافلي المقررة شرعا من قبل المجامع الفقهية على أساس الوكالة بأجروفق 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 وكيلاً بالاستثمار. كما تقوم الهيئة كذلك بدراسة وتدقيق سجلات الشركة المختلفة والاطلاع على استثمارها 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 و بالنسبة 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 مركزية) وذلك بواسطة اللجنة الشرعية للمالية التشاركية، هذه اللجنة تم إحداثها بموجب ظهير رقم ١-١٥-٢٠. وهي لجنة علمية متخصصة لدى الهيئة العلمية المكلفة لدى

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).

وتجدر الإشارة هنا إلى أنه في المغرب تُعد شركة التكافل ملزمة بإنشاء جهاز التدقيق الداخلي، والذي يقوم بإعداد مرة في السنة على الأقل، تقريراً خاصاً حول مدى احترام عمليات التأمين التكافلي الآراء بالمطابقة 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). وسنحاول 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 أمرين، ووفق معايير معينة كالآتي: (قنطقي، ٢٠٠٨)

أ. المعايير المتصلة بمجالات 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 المشتركين محفظة واحدة يؤخذ منها الفائض، بحيث يشمل جميع الأقسام في شركات التأمين التكافلي من المركبات والعقارات وبقية الأقسام.

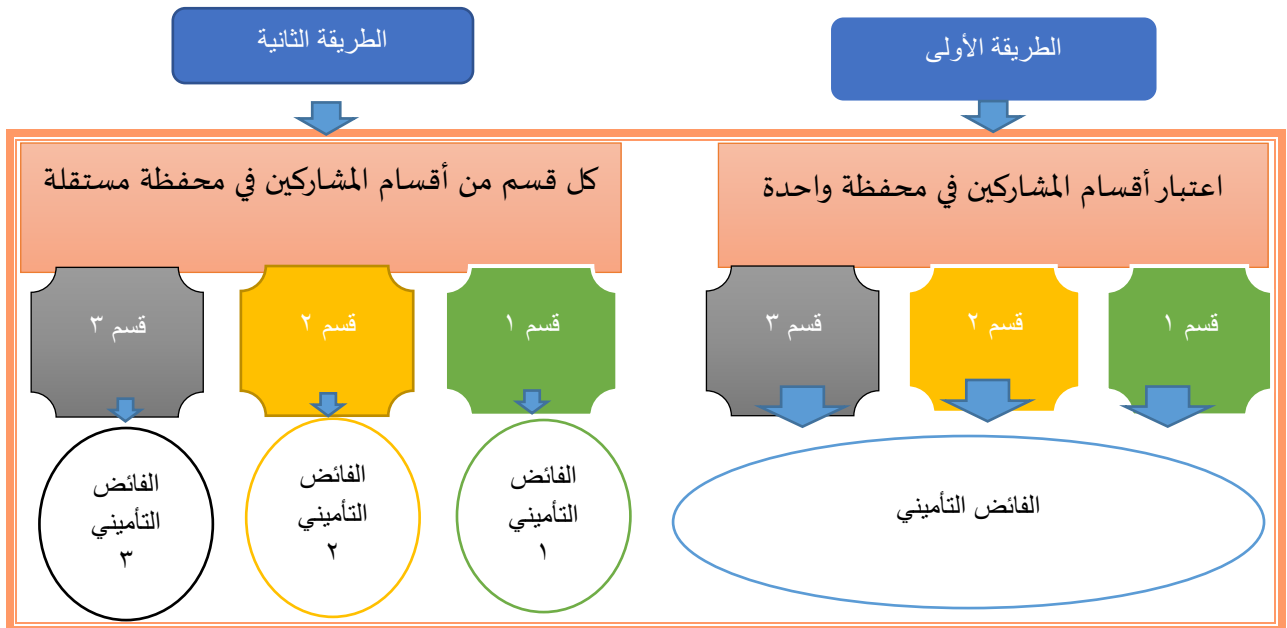
الطريقة الثانية: التفريق بين أشكال التأمين المختلفة: بحيث يُحسب الفائض في كل دائرة كوحدة مستقلة عن غيرها من الدوائر فمثلاً دائرة السيارات تحسب كوحدة مستقلة عن الدوائر الأخرى، وكذلك بقية الدوائر، علماً بأن كل دائرة لها حساباتها الخاصة من قيمة الاشتراك وقيمة التعويض وفي الشروط. (حيدر هـ، ٢٠١١)

والاستثناءات وفي حجم المخاطر، وبالتالي يُحسب

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).

وبناءً على ذلك فإن وُجد فائض فهو للقسم المعني فقط، ويتم احتسابه وتوزيعه على مشركي 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 مشركي ذلك القسم. (البراوي، ٢٠١٩) وفي شركات التأمين التكافلي العاملة في المغرب تُعدُّ أموال هيئة المشتركين محفظة واحدة يؤخذ منها الفائض، ويعود ذلك لحدثة تجربة التأمين التكافلي بالمغرب حيث لا زال يقتصر فقط على تأمين العقار.

الشكل رقم ١: طرق احتساب الفائض التأميني



المصدر: من إعداد الباحثة

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 بدلا من توزيع الفائض على المشتركين في السنة التي حصل بها فائضا 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 شيئا من الفائض التأميني وذلك لأن عقد التأمين يقوم على أساس التبرع. (حيدر، ٢٠١٧).

مآل الفائض التأميني عند تصفية شركة التأمين التكافلي: في هذه الحالة الأصل أن تقوم الشركة بالوفاء بكافة التزاماتها تجاه المشتركين المتضررين من الخسائر التي أصابهم بأن تدفع التعويضات المتفق عليها، وإن تعذر عليها إيصال الأموال لأصحابها؛ فإنه يجب التبرع بهذا الفائض إلى وجوه الخير لأنه ليس ملكا 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) وسنتطرق 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 للاحتياطات: يجوز لشركات التأمين التكافلي حجز أموال الفائض التأميني وعدم توزيعه على المشتركين وتجنب الاحتياطات تحقيقاً لمصلحة المشتركين؛ وذلك من خلال دفع التعويضات للمتضررين من الحوادث التي قد تحدث إلا أن بعض الحوادث قد تكون مرتفعة التكاليف بحيث يعجز صندوق المشتركين من تغطية هذه الحوادث، فتكوين 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، فالأمر 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 قائم على التبرع 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 (1): الفرق بين الفائض التأميني في التأمين التكافلي عن الربح في التأمين التقليدي

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

ب. المعايير المتصلة بالمشارك:

للمشارك أحوال عدة، 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 المشارك من الفائض التأميني: احتساب الفائض لا يرتبط عادة بأخذ التعويض أو عدمه؛ إذ إن الفائض ملك للجميع كل حسب اشتراكه، فيُغرم ويُغنم بقدره لكن على شركة التأمين أن تراعي قواعد العدالة عند تخويلها باحتساب الفائض وتوزيعه، أما إذا كان العقد على أساس الوقف، فالأصل عدم استحقاق المشارك لأي قدر من الفائض، إلا إذا نص عليه.

ج. معيار التعامل مع المشارك في مجالات تأمينية

عدة في الشركة نفسها:

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

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

ويمكن توضيح القواعد الحسابية لاحتساب الفائض التأميني:

الهاتف...وغيرها من وسائل الاتصال المضمونة الوصول.

- قاعدة حساب حصة المشترك الواحد من الفائض التأميني:

يحسب للمشارك 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 تتكون المعادلة كالتالي:

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

ومثال ذلك: لو كانت قيمة أقساط التأمين في سنة ٢٠١٩ لمشارك 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 للمشارك بناء على القاعدة السابقة كما يلي:

$$\text{نصيب المشارك من الفائض} = \frac{٥٥٩٢١٣}{٥٠٠٠} \times ١٦٦١٩٧ = ١٤٨٥,٩٩ \text{ (عباس، ٢٠١١-٢٠١٢ م)}$$

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

يُعدُّ الفائض التأميني في التشريع المغربي ملكاً للمشاركين في صندوق التأمين التكافلي، يُوزع عليهم بعد خصم الاحتياطات والمخصصات، ولا يمكن منح أي جزء من الفائض لشركة التأمين وإعادة التأمين المسيرة 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 التخرج في الميراث، وهي انسحاب المشترك وطرح نصيبه من أصل المسألة أي من مجموع الحصص.

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

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

كما أن الأولى أن ينص في العقد صراحة أنه إذا تخلف المشارك عن قبض حصته من الفائض التأميني الموزع لانسحابه من صندوق المشاركين فإنه يُعدّ متبرعاً به للصندوق وهذا لتجنبه الوقوع في إشكال صعوبة الاتصال به أو العثور عليه وعلى الشركة تطوير أساليب الاتصال بالمشاركين حتى لا تقع في مثل هذه الحالات وذلك باستخدام البريد أو

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

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

الطريقة الخامسة: رصد الفائض محاسبياً لصالح المشاركين مع قصر الاستفادة منه على الحسم من مبلغ الاشتراك في الفترة الموالية، 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 المشاركين، والجزء الآخر يبقى في الاحتياطي لتقوية 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 بالتوزيع 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 ٥-٢٢٦ يُبين بأنه من بين البيانات الواجب إدراجها في نظام تدبير صندوق التأمين التكافلي هي كيفية توزيع الفوائض التقنية

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

الطريقة الأولى: توزيع الفائض التأميني على جميع المشاركين سواء حصلوا على تعويضات أم لم يحصلوا عليها، فيوزع الفائض بنسبة اشتراكاتهم. (النشبي، ٢٠١١).

الطريقة الثانية: توزيع الفائض على المشاركين الذين لم يحصلوا على تعويضات خلال السنة المالية؛ مما يساعد على تشجيع المشاركين في زيادة الحرص والوعي من الوقوع في المخاطر (ويراد بالمخاطر: احتمال وقوع حدث ما أو عواقب غير محبذة 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 المشاركين 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 المشاركين. (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

تديره أو المشتركون"، مضيفاً: "حتى إذا كان الفائض في العام الأول قليلاً، فلا يمكن أبداً مقارنة التأمين التكافلي بنظيره التقليدي، الذي لا يعود على المشتركين بأي عائد مالي." (الراجي، ٢٠٢٣).

لم يرق المشرع المغربي بتحديد الحد الأدنى الذي يجب أن يصل إليه الفائض حتى يكون قابلاً للتوزيع، لأن المبلغ قد يكون هزئياً كما سبق وأن أشرنا، ومن ثم فلا يحتاج الأمر توزيعاً بين المشتركين، وإنما الأولى الاحتفاظ به كاحتياطي لتقوية المركز المالي لصندوق المشتركين، 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 لضالة مبلغ الفائض التأميني أصلاً.

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

والمالية لحسابات صندوق التأمين التكافلي على المشتركين، وكذلك الآلية التي ستبناها شركة التكافل في تحديد مآل الفوائض التقنية والمالية في حالة عدم استلامها من قبل المشتركين. وعلى العموم فإن مثل هذه البيانات لم تتطرق لها قوانين التكافل الأخرى مثل: الجزائر؛ مما يُعدُّ من النقاط الإيجابية التي تحسب للمشرع المغربي فيما يتعلق بتوزيع الفائض التأميني، هو إلزامه شركات التكافل بإبلاغ المشتركين بوجود فوائض تقنية ومالية في أجل ثلاثين (٣٠) يوماً 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 ألا يتعدى هذا الأجل ستة أشهر من تاريخ اختتام حسابات صندوق التأمين التكافلي (مدونة التأمينات في المغرب، ٢٠١٩) ومثل هذه الأجل 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 تمّ توزيع فائض التأمين التكافلي بحيث توصل المشتركون بحصصهم 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 ضالة الفائض الذي حققته شركة التأمين التكافلي في عامها الأول فإن الخبراء في هذا المجال كعبد السلام بلاجي (الراجي، ٢٠٢٣) - يتوقعون تحسن مردوديتها في السنوات المقبلة. وقد تمّ التعبير عن ذلك بأنه إذا توسعت قاعدة التأمين التكافلي، سيستفيد الجميع، سواء الشركات التي

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 المصروفات والتعويضات المدفوعة، أو التي ستدفع خلال السنة فهذا 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 مشروعة 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 يُردّ 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 التقنيّة على أساس

المضاربة أو الوكالة بأجر معلوم، ويُنصّ على ذلك في وثائق التأمين ليصبح معلوماً من قبل المشتركين، فإذا كان الاستثمار على أساس المضاربة فتكون الشركة المدبرة هي الطرف الذي يقوم بالعمل، والمشاركون هم الطرف صاحب المال؛ ويكون الربح جهة شائعة تقدر بنسبة مئوية معلومة في حالة تحقيقه، 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 التقنيّة الخاصة بهم. (عباس، ٢٠١١-٢٠١٢ 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 التقنيّة، والفرق الوحيد بين هذه الحالة والتي قبلها أن الأرباح المحققة الخاصة بحساب وجوه الخير تضاف إلى الحساب نفسه ولا يملكها المشاركون، فتكون الغاية من الاستثمار بالنسبة لهذا الحساب هي تنمية وزيادة أموال وجوه الخير، ويزداد تبعاً لذلك الأجر والثواب بالنسبة للمشاركين لأن أصل المال ونمائه يكون صدقة. (الصباغ، ٢٠٠٩ م). وأما الفائض التأميني المخصص للتوزيع؛ فإن نصيب كل مشترك يصبح ملكاً خاصاً به يدخل في حسابه الخاص في شركات التأمين التكافلي، ولا يجوز استثمار شيء منه إلا بإذن صاحبه.

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

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

الاحتياطي الاختياري: 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 للتوسع مستقبلاً أو لمواجهة الخسائر المحتملة (عباس، ٢٠١١-٢٠١٢ م).

أما فيما يتعلق بالمخصصات: المخصص عموماً مبلغ تقديري يُحمّل 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، ٢٠١١-٢٠١٢ م). وهناك مبالغ محتجزة من الأقساط لمواجهة التعويضات الطارئة الكبيرة الحجم، ويتم تكوينها قبل حساب الفائض، وقد جرى العرف على تسميتها بالاحتياطيات التقنية.

إن تكوين المخصصات والاحتياطيات مطلب أساسي 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 تليها، فطالما وثيقة التأمين سارية المفعول فالخطر قائم كما أن الخطر لا يزال قائماً في حال دخول الخلاف بين الشركة والمشتري إلى إجراءات المحاكم. (حيدر، ٢٠١٧).

وبالرجوع إلى المشرع المغربي نجده نص في المادة ٥-٢٢٦ من مدونة التأمينات بأن من بين البيانات الواجب إدراجها في نظام تدبير صندوق التأمين التكافلي هو: "التزام شركة التأمين وإعادة التأمين

استثمار مباشر في الأسواق المالية من خلال شراء وبيع الأسهم وفق توجهات هيئة الرقابة الشرعية، أو من خلال المتاجرة بالعملة حيث يتم تحديد نسبة من الأموال المخصصة للاستثمار بالعملة الصعبة كالدولار وفق أحكام عقد الصرف. (عباس، ٢٠١١-٢٠١٢ 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 نذكر 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. (الصباغ، ٢٠٠٩ م).

٢,٢,٢ تدبير الفائض التأميني من خلال تكوين الاحتياطيات والمخصصات:

فيما يخص الاحتياطيات: فهي المبالغ التي تجنمها الشركة من الفائض قبل توزيعها على المشتركين مثل الاحتياطي الذي تكونه الشركة بغرض تغطية العجز الذي قد يحصل في فترات مالية مستقبلية وهو احتياطي تغطيه 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 بهيئة 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 كالآتي:

✓ 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 يتعين أن يصل إليه، ويمكن للشركة بعد وصولها هذا 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، وباتّباع 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 للاحتياجات التقنية لحسابات صندوق التأمين التكافلي مقارنة مع هذه الاحتياجات . (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 تديره من قبل شركة التأمين التكافلي مقابل مبلغ محدد سلفاً، وإذا حقق 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، ففي حالة الاحتفاظ به في صندوق التكافل يمكنه أن يقوي الملائة 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 والتصرف 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 بالتبرع، مبدأ توزيع الفائض التأميني على المشتركين، أشكال تدبير صندوق التأمين التكافلي، طرق توزيع الفائض التأميني، آجال إبلاغ المشتركين

الصناعة التأمينية الواقع العملي وأفاق التطور (تجارب الدول). الجزائر، جامعة حسيبة بن بوعلي.

بغداوي، جميلة؛ وبوكرشاوي، 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 وتوصيات 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. (٢٠٢٤ م). تحسن أداء شركات التأمين التكافلي خلال النصف الأول من العام الماضي. (٦ يناير، ٢٠٢٢). تم الاسترداد من جريدة إلكترونية العالم ٢٤.

جكهورا، بلال. (٢٠٠٨). تجربة جنوب إفريقيا في التأمين التعاوني على أساس الوقف. ندوة علمية للتأمين التعاوني من خلال الوقف الجامعة الإسلامية العالمية، ماليزيا.

الجيلالي، عبد الرحمان. (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 (٢).

حمزة، محمد. (٢٠١٩). التأمين التكافلي بالمغرب: الواقع والأفاق. مجلة إعجاز الدولية للتأمل والبحث العلمي، ٤ (٤)

الحمصي، حنان البريجاوي (٢٠٠٨). رسالة ماجستير. توزيع الفائض التأميني وأثره على التوسع في الخدمات التأمينية الإسلامية. دمشق، سوريا.

✓ على المشرع 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 الأبصار. 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 الأشباه والنظائر (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 للهيئات الشرعية لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية. مملكة البحرين.

بريش، عبد القادر. (٢٠١٢). الفائض التأميني وتوزيعه في شركات التأمين التكافلي. الملتقى الدولي السابع حول

ظهر شريف رقم ١٤,١٤,١٩٣، صادر في فاتح ربيع الأول ١٤٣٦
بتنفيذ القانون رقم ١٠٣,١٢ المتعلق بمؤسسات
الائتمان والهيئات المعتمدة في حكمها. (دجنبر، ٢٠١٤).

ظهر شريف رقم ١,١٦,١٢٩ صادر في ٢١ من ذي القعدة
١٤٣٧ (٢٣ أغسطس ٢٠١٦) بتنفيذ القانون رقم ١٣,٥٩
القاضي بتغير وتتميم القانون رقم ١٧٤,٩٩ المتعلق
بمدونة التأمينات المنشورة في الجريدة الرسمية ٦٥٠١-
١٧ 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 الخرشى (١٣١٧ هـ). كتاب شرح الخرشى
على مختصر خليل الطبعة: الثانية. المطبعة الكبرى
الأميرية ببولاق مصر

العساف، عدنان محمد. (٢٠١٠ م). الفائض التأميني
أحكامه ومعايير احتسابه وتوزيعه (الإصدار ١). الأردن:
الجامعة الأردنية.

العساف، محمد (٢٠١٠). الفائض التأميني أحكامه 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 تعبئته ووصيته
جائزة مقسوم كان أو غير مقسوم (الإصدار ١). الرياض،
المملكة العربية السعودية: دار السلام.

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

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

القراقي، 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 الخرشى على
مختصر سيدي خليل (الإصدار ٥). مصر: دار إحياء
الكتب العربية.

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

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

السعد، أحمد. (٢٠١١). رابطة العالم الإسلامي، ملتقى
التأمين التعاوني الثالث الهيئة الإسلامية للاقتصاد
والتمويل. تطبيقات التصرف في الفائض التأميني.

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

الراجي، محمد. (2023) مقال بعنوان توزيع "عائدات
هزيلة" للتأمين التكافلي يصدم زبناء البنوك التشاركية
المغربية منشور في المجلة الإلكترونية هسبريس.

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

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

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

ظهر شريف رقم ١٤,١٤,١٤٤، صادر في ٢٥ شوال ١٤٣٥
بتنفيذ القانون رقم ٥,١٤,٠٥ المغير للقانون رقم ٣٣,٠٦
المتعلق بتسديد 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; wabukarshaw, 'iibrahim. (2022). 'Iidarat alfayid altaaminii fi sharikat altaamin altakafulii -dirasat halat sharikat salamat liltaaminat fare ghilizan-. Majalat albuahuth waldirasat aleilmiati.

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

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

Tsir, muhamadu. (d. Ta). Alfayid altaaminu fi sharikat altaamin al'iislaamii (al'iisdar 6). Al'urduu: dar alnafayis

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

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

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

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

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

قنطقي، سامر مظهر. (٢٠٠٨). التأمين الإسلامي التكافلي. حلب، دار شعاع للنشر والعلوم.

مدونة التأمينات في المغرب. (٢٠١٩). ١٢. المغرب.

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

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

النشعي، عجيل جاسم. (٢٠١١). الفائض 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 عملية 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 kuliyat aladab.
- Alqarafi, shihab aldiyn 'ahmad bin 'iidris. (1994).** Aldakhirat fi alfiqh al'iislamii. Bayrut, lubnanu: dar algharba.
- Alqrah daghi, eali. (2010).** Limutamar altaamin altaeawuni 'abeaduh wafaquh wamawqif alsharieat al'iislamiat minhu, mujmae alfiqh al'iislamii alduwalii munazamat altarbiat waleulum walthaqafati. Mafhum altaamin altaeawunii mahiatah wadawabituh wamueawiqatuh dirasat fiqhiat waiqtisadiatun.
- Alraaji, muhamad (2023).** Tawzie "eayidat hazilatin" liltaamin altakafulii yusdim zubana' albunuk altasharukiya almaghribiati. Tama aliaistirdad min hisbiris.
- Alriahii, yunus. (2020).** Altaamin altakafulii bialmaghrib ... Al'iitar altashrieu wal'afaqi. Majalat alqanun wal'aemal alduwliatu.
- Alsabagh, 'ahmad (2009).** Alfayid altaaminiu fi sharikat altaamin al'iislamii. Dimashqa, suria.
- Alsabagh, 'ahmad muhamad (2007).** Altarh alshareiu waltatbiq liltaamin al'iislamii- almutamar althaani lilmasarifi. Dimashqa.
- Alsaeda, 'ahmadu. (2011).** Rabitat alealam al'iislami, multaqaq altaamin altaeawuni althaalith alhayyat alaslamiyat lilaiqtisad waltamwili. Tatbiqat altasaruf fi alfayid altaamini.
- Eabas, 'ahmad kamal hasim. (2012).** Risalat mastar. Alfayid altaaminiu waturuq tawzieh fi sharikat altaamin al'iislamii. Al'urdunn.
- Frukhi, dhahabiatu; wa'uwmusaa, khadija.(2015).** Turuq aistighlal alfayid
- 'Abu ghudat, eabd alsitar. (2007).** 'Asas altaamin altakafuli. Almutamar althaani lilmasarifi 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'iidarati. Mutamar lilhayyat alshareiat lihyyat almuhasabat walmurajaat lilmuasasat almalati al'iislamiati. Mamlakat albahrayni.
- Albukhari, muhamad bin 'ismaeil 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 watawzieh (al'iisdar 1). Alardin: aljamieat alardniatu.
- Aleasafi, muhamad (2010).** Alfayid altaaminiu 'ahkamuh wamaeayir ahtisabih watawziehu. Mutamar altaamin altaeawuni, mujmae alfiqh alaslami 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 alsueudiatu: 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' alkitub alearabiati.
- Alnashmi, eajil jasimi. (2011).** Alfayid altaaminiu fi sharikat altaamin al'iislami (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 liltibaeat walnashri.

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

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

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

Shbir, muhamad euthman tahir. (2012). Kitab alfoyid 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 21 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 'iejaz aldawliat lilta'amul walbahth aleilmii,4 (4) - alhamsi, hanan albirijawi (2008). Risalat majistir. Tawzie alfoyid altaaminii wa'atharuh ealaa altawasue fi alkhadamat altaaminiat al'iislamiati. Dimashqa, suria.

Hamid, hasan muhamad, (2012). - musharakat almusahimin fi alfoyid 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'urduunn.

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

Hayyat alraqabat alshareiat fi sharikat altaamin altakafuli. (2004-2010). Altaqir 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 a 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 الينبي: 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 والتحفيز العقاري والمعلومات، 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 مهيدي، الجزائر

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

المستخلص: يتنزل هذا البحث ضمن سعي تفعيلي لتطوير الأملاك الوقفية، وتقوية الثقة بإمكاناتها الاقتصادية والاجتماعية، حيث تمّ التعرض إلى عقد المرصد بحُسنائه 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 يُقدّمه المستأجر (الدائن) لعمارة الوقف. والثاني: تأجير الوقف له لينتفع به إلى غاية استهلاك قيمة ذلك البناء التثميني. والإشكال الذي سعت هذه الورقة البحثية للكشف عنه هو بالضبط ذلك الذي يتعلق بالتساؤل عن مدى نجاعة عقد المرصد في تعمير الأراضي الوقفية وإعادة تأهيلها 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؟
- ماهي أهم الاستراتيجيات المقترحة لتوظيف هذا النوع من العقود وتقوية الثقة به؟
- وتأسيساً على هذه الاستفهامات المنهجية انتظمت الورقة في محورين:
- أحدهما: نظري، تضمّن 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، وتدعيم التّقانة الوقفية. هذا، وقد خلص البحث إلى تثمين المردود التنموي لهذا العقد، واعتباره -إذا ما تم تطبيقه بشروطه الفقهية والقانونية اللازمة- حلاً تمويليّاً آمناً ومناسباً لتثمين الأراضي الوقفية.
- الكلمات الدّالة: عقد المرصد، الأرض المتدهورة، استثمار الوقف، التصحر، التنمية الشاملة.

تصنيف JEL: C5, C51, E12

تصنيف KAUIE: C55, E11, E12, E15

مقدمة.

يعرف المختصون تدهور الأراضي (Land Degradation) بتأثر 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 الأراضي أحد الهواجس البيئية التي تُؤرق المجتمع الدولي بأسره، حيث تبنت الجمعية العامة للأمم المتحدة في مؤتمرها الخاص بمكافحة التصحر (٢٠١٧) خطة التنمية المستدامة (٢٠٣٠) اشتملت على ١٧ هدفًا، كان منها: حتّ الدول الأعضاء على ترميم الأراضي المتدهورة والسعي 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 تحديًا حقيقيًا في الحفاظ على أراضيها الزراعية، حيث تُصنّف حوالي ٩٠% من مساحتها ضمن المساحات الجافة وشديدة الجفاف، وحوالي ٤٣% منها على الأقل صحاري، بينما ٧٣% من الأراضي الصالحة للزراعة عرضة للتدهور، وتُقدّر التكلفة الاقتصادية السنوية لتدهور الأراضي في الوطن العربي ما قيمته ٩ مليارات دولار، أي في حدود ٧,٤% من ناتجها المحلي (صندوق النقد العربي (AMF)، الإصدار ١٨، مايو ٢٠٢٣).

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

وعلى ضوء ذلك وقع الاختيار على أحد العقود التي استحسناها الفقهاء للتصرف في الأملاك الوقفية حفظًا وثمارًا وهو «عقد المرصد»، كخيار مناسب

لتعمير الأرض الوقفية المهددة بالاندثار، وإعادةتها إلى الخدمة مرّة أخرى.

إشكالية البحث:

يقتضي الأصل العام للأوقاف تضيق التصرف في الأراضي الوقفية، التزامًا بشروط الواقفين من جهة، وسدًا لذريعة ضياعها من جهة أخرى، غير أنّ تعرّض بعض الأراضي الوقفية للاندثار والضياع ألجأ الفقهاء إلى استحسان بعض الحلول الاستثنائية للمحافظة على هذه الأراضي واستدامة نفعها، اعتبارًا بأنّ الإنماء والثمار هي من أكد ما يُتوسّل به في حفظ الأملاك الوقفية، ومن المقرّر عند أهل الأصول أنّ ما لا يتم الواجب إلا به فهو واجب.

وعلى ضوء ذلك يمكن صياغة مشكلة البحث على النحو الآتي:

إلى أيّ مدى يمكن اعتبار عقد المرصد حلًا ناجعًا في تعمير الأراضي الوقفية وإعادةتها للخدمة؟

وللإجابة عن هذه الإشكالات الرئيسة، يقترح البحث جملة من الأسئلة الفرعية:

- ما حقيقة عقد المرصد؟ وما تكييفه الفقهي الدقيق؟

- ما حدود تصرف المستثمر في الأرض الوقفية؟

- 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 الأراضي المتدهورة ورفع كفاءتها الإنتاجية.

ويمكن اعتبار عقد المرصد -إذا ما تم تطبيقه

- تحفيز الوعي المجتمعي بأهمية عقد المرصد في تعمير وتطوير الأراضي الوقفية البيضاء، والتنويه 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 الأملاك الوقفية حفظاً واثميراً، 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 عزّمت هذا البحث الأساسية: اقتراح عدد من المشاريع التي من شأنها أن تُجسّد القيمة التمويلية لعقد المرصد، وتؤكد على إمكاناته الاقتصادية والاجتماعية.

وأملي أن تُسهم هذه المشاريع المقترحة - إلى جانب دراسات أخرى - في تفعيل هذا العقد المتميّز وتطوير مسالكه بما يخدم الوقفية الإسلامية المعاصرة، ويُقوّي الثقة بمخرجاتها.

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

- «وسائل إعمار أعيان الوقف - مرسسة الأوقاف وشؤون القصر بدي نموذجاً -»، للدكتور محمد سامي الصلاحيات، وهي عبارة مقال منشور بمجلة الشريعة والقانون، جامعة الإمارات العربية المتحدة، العدد ٥٢، ٢٠١٢، (١٩٣-٢٦٦). وقد تعرّض فيه إلى ثلاث عناصر أساسية، بدءاً بالتكليف الفقهي لكيفية إعمار الأوقاف، ومروراً برصد أهم صيغ وآليات إعادة إعمار الأوقاف،

بشروطه الفقهية والقانونية اللازمة - حلاً تمويليّاً آمناً ومناسباً لاثمير الأراضي المتعثّرة، وإعادة تأهيلها مرّة أخرى.

وهذا ما يتساق 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 ولّاه مصر: «وليكن نظرك في عمارة الأرض أبلغ من نظرك في استجلاب الخراج، لأن ذلك لا يدرك إلا بالعمارة. ومن طلب الخراج بغير عمارة أخرج البلاد، 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 أطاق شيئاً فخذ منه ما أطاق وأصلحه حتى يعمر، ولا تأخذ من عامر لا يعتمل شيئاً، وما أجذب من العامر من الخراج فخذ في رفق وتسكين لأهل الأرض. وأمرك أن لا تأخذ في الخراج إلا وزن سبعة ليس فيها تبر ولا أجور الضرابين، ولا إذابة الفضّة ولا هدية النيروز 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:

يهدف هذا البحث إلى تحقيق الأغراض الآتية:

- تقديم وصف فقهي دقيق لعقد المرصد، وفكّ الاشتباك بينه وبين العقود المشابهة له.
- التعرف على أهم الشروط والضوابط المؤطرة لعقد المرصد.

اقتضت مَنّي طبيعة الموضوع الاعتماد على ثلاث مناهج رئيسية، مُعتزدة ببعض المناهج الفرعية والأدوات البحثية، وهي على النحو الآتي:

- المنهج الوصفي، وذلك عند تحديد حقيقة عقد المرصد، وتمييزه عن العقود المشابهة له، وكذا عند التعرّض 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 ومحتواه:

بغرض الإجابة عن تساؤلات البحث، وسعيًا إلى تحقيق أهدافه المسطرة، فقد انتظمت الدراسة في مقدّمة، ومحورين، وخاتمة.

أمّا المقدّمة، فقد اشتملت على بيان أهمية الموضوع، ومكمن جدته وإضافته المعرفية، وأهدافه المتوخاة، ومنهجيته المرسومة، وخطته الهيكلية.

وأما المحور الأول، فكان بعنوان: الإطار النظري للبحث، وقد تضمّن تعريف عقد المرصد، وتكييفه من الناحية الفقهية، ورصد أهم عوائده الاقتصادية.

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

وأما الخاتمة، فقدّمت تقويمًا نهائيًا لمضامين البحث، ورصدًا دقيقًا لأهم أفكاره ومخرجاته.

وانتهاء بدراسة إعمار الأوقاف المعطلوة بإمارة دبي.

وكان من أهم نتائجها: تعريف عملية إعمار الوقف بأنها إصلاح وتنمية الأصل الوقفي من خلال إجراءات الصيانة أو إعادة الترميم والبناء، ليبقى محافظًا 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 إعمارها.

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.

- «الأثار القانونية للتصرف الوقفي في التشريع الجزائري»، للباحثة نادية بوخرص، وهي رسالة ماجستير في القانون العقاري، نوقشت سنة ٢٠٠٥ بجامعة البلدة (الجزائر)، وقد اشتملت على فصلين، تضمّن الأول الحديث عن الأثار القانونية المتعلقة بملكية المال الوقفي، بينما تعرض الفصل الثاني إلى بعض الصيغ المباشرة في استثمار الأملاك الوقفية.

وكان من أهم نتائجها: تحديد الحالات التي تجيز التصرف في الأملاك الوقفية، وهي: تعرض المال الوقفي للضياع، وإنعدام منفعة العقار الوقفي، والاستبدال لضرورة عامة.

مناهج البحث:

١- الإطار النظري للبحث:

١.١. مفهوم عقد المرصد والعقود المشابهة له:

١.١.١. حقيقة عقد المرصد:

كلمة مَرَصِد على وزن مَفْعَل: موضع للرصد، وهو مشتق من الإرصاء الذي يحيل إلى عدّة معان، منها (الأزهري، ٢٠٠١: ٩٧).

- التهيئة والإعداد، ومنه قوله صلى الله عليه وسلم: «لَوْ كَانَ عِنْدِي مِثْلُ أَحَدٍ ذَهَبًا لَأَخْبَيْتُ أَنْ لَا يَمُرَّ بِي ثَلَاثٌ وَعِنْدِي مِنْهُ شَيْءٌ إِلَّا شَيْءٌ أَرْصُدُهُ لِدَيْنٍ» (البخاري، ٢٢٥٩).

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

- الطَّرِيقُ والممر؛ ومنه قوله تعالى: (وَأَقْعُدُوا لَهُمْ كُلَّ مَرْصِدٍ) [التوبة: الآية ٥]، أي: كونوا لهم رصدا لتأخذوهم من أي وجه توجهوا. وقيل: اقعدوا لهم بطريق مكة، حتى لا يدخلوها.

وعلى الرغم من تنوّع الدلالات المعجمية لكلمة «الرصد» فإنّ معانيها متقاربة ومُستوعبة في المعنى الاصطلاحي، فالتهيئة والإعداد لتنظيم إجراءات العقد، والترقب والانتظار حاصل من طرفيّ العقد، فناظر الوقف يترقّب تعمير الأرض الوقفية وتطويرها، والمستأجرُ يتوقع الربح، وأمّا الطرف المكاني (الطريق) فهو يشير إلى محلّ العقد، وهي الأرض الوقفية.

وأما في السياق الاصطلاحي، فقد ظهر استخدامه عند متأخريّ 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، ١٣٠٠هـ، ج ٢، ص ٢٠٠)، (الشطي، ١٣٤٧هـ، ص ٧).

وصورته: أن يستأجر إنسان أرضاً موقوفة محتاجة

إلى التعمير الضروري، ويأذن له ناظر الوقف بذلك، فيُعمره المستأجر بمال مُعجّل 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، ١٩٢٧م).

وقد خرّج المتأخرون من فقهاء الحنفية والحنابلة مشروعية المرصد من حكم الاستدانة على الوقف لمصلحته، كما في الشراء له نسيئة، وفي اقتراضه مالا. (الشطي، ١٣٤٧هـ، ص ٧)

ولكون المرصد ديناً 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، ١٤٢٣هـ، ج ٢، ص ٧٩٨).

١.١.٢- تمييز عقد المرصد عمّا يُشابهه:

ينخرط عقد المرصد ضمن سلسلة من التصرفات الواردة على الأملاك الوقفية، والتي أجازها الفقهاء استحساناً، بغرض حفظ الأصول الوقفية وتنميتها. ويبيّء عقد المرصد في آخر سلم هذه العقود والتصرفات، أين يتم اللجوء إليه كأخر حل ممكن لتأجير الأرض الوقفية.

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

● عقد الجكر:

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

ويتقاطع العقدان في:

- طول مدة الانتفاع بالأرض الوقفية.

- بقاء ملكية البناء لصاحب الأرض (الجهة الواقفة).

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

ويفترقان في النقاط الآتية:

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

- أن المدة في عقد الإيجارين غير محدّدة، تستمر ما دام المستأجر (الدائن) يدفع الأجرة، بينما هي محدّدة بدقة في عقد المرصد.

- أن التعاقد في عقد الإيجارين يردّ على المباني أو الحوانيت المتوهّنة التي أصابها العطب. أمّا محل عقد المرصد فهي الأراضي الوقفية المتعترّة.

● عقد البناء والتشغيل (B.O.T):

هو اتفاق بين مالك الأرض، وممول يقوم بإنشاء مشروع لصالح مالك الأرض وتشغيله، مقابل تحصيل منفعته (إيراداته) مدّة عقد الامتياز، ثم يسلمه في نهاية مدّة العقد صالحاً 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.

- اتفاقهما في محلّ العقد، فهما يتواردان على محلّ واحد، وهي الأرض الوقفية التي تعطل الانتفاع بها.

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

ويفترقان في:

- كون العمارة والمباني في عقد الجكر للمُخْتَكِر، بينما تكون ملكاً للجهة الواقفة في عقد المرصد.

- أن الأجرة في عقد الجكر 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 الجكر، بينما تظلّ ثابتة في عقد المرصد.

● عقد الإيجارين:

عقد الإيجارين: أن يتفق ناظر الوقف مع شخص على أن يدفع الأخير مبلغاً يكفي لتعمير عقار الوقف المبني المتوهّن عند عجز الوقف عن التعمير، على أن يكون لدافع المال حقّ القرار الدائم في هذا العقار بأجر سنويّ ضئيل (العمراني، ١٤٣٥: ٢٠٧).

وإنّما سُمي عقد الإيجارين؛ لأنّ المدفوع المُعَجَّل للإيجار بدل إيجاري كافٍ حقّ القرار، تنضاف إليه أجرة سنوية ضئيلة يتجدّد العقد عليها دون تحديد المدة، فهي أجرتان إذن، أجرة كبيرة لتعمير الوقف تُدفع عند إبرام العقد، وأجرة ضئيلة نقدية تُدفع كل سنة على شكل أقساط دورية (أبو جويد، ٢٠١٨: ٣٥٨).

ويتقاطع العقدان في:

- اشتراط التعمير والإنشاء.
- طول مدة العقد.

المرفق الاقتصادي وتشغيله، والجعل هو تقديم منفعة الأرض الموقوفة ومرافقها للعامل.

والرأي: أنَّ الجعالة عقد جائز، بينما عقد المرصد هو عقد لازم.

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

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

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

ولا يشكل عليه عدم العلم بالأجرة والمنفعة المعقود عليها علما تاما يزيل الجهالة والغرر ويقطع النزاع، فقد أجاز جمهور الفقهاء أن تحدّد وحدة المنفعة وما يقابلها في الأجرة النهائية هي المبلغ المقابل للمنفعة المستوفاة (الهوتي، ٢٠٠٨: ٥٥٧)، فالأجرة تؤوّل إلى العلم القاطع للنزاع فكانت جائزة، أصلها استئجار الأجير بطعامه وكسوته (عليش، ١٩٨٤: ٣).

٢. مشاريع وقفية مبتكرة:

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

ولضمان توظيف آمن وفعال لعقد المرصد في إعادة تأهيل هذا اللون من الأراضي، فإنّنا نقترح أربعة مشاريع وقفية تنموية مستوحاة مما استحسنه الفقهاء في عقد المرصد.

٢.١. التكييفات الفقهيّة المحتملة لعقد المرصد:

حينما كان عقد المرصد من العقود المركبة فقد احتل عدداً من التكييفات الممكنة:

الاحتمال الأول: هو عقد استصناع ثمنه منفعة المرفق:

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

الاحتمال الثاني: هو عقد شراكة:

حيث يكون ناظر الوقف هو الشريك الأول، والمستأجر هو الشريك الآخر، وتنتهي الشراكة بانتهاء المدّة المتفق عليها.

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

ويتفق الشريكان على تأخير حصول الجهة الواقفة على حصتها في الأرباح إلى غاية نهاية مدّة 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 كلّ 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 جعالة:

حيث تمثّل الجهة الواقفة الجاعل، والمرصد له (الدائن) هو العامل، والمعقود عليه هو إنشاء

الغلاف الجوي، حيث يكون الجو أكثر برودة، تتكاثف الرطوبة الموجودة في الهواء وتسقط على شكل أمطار، وبالتالي ستخضع أقصي المناخات على وجه الأرض إلى عملية تحوّل 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 الأراضي المتعثرّة المعزولة عن شبكة الكهرباء.

وحيثما كان نجاح المزارع الشمسية مرهوناً بوجود مساحات واسعة، ومعرّضا بصورة كبيرة إلى أشعة الشمس كانت الأراضي الوقفية غير المستعملة هي الخيار الأمثل لتطبيق مشاريع الطاقة الشمسية.

كما أنّ الطاقة الشمسية متجدّدة وغير ناضبة ليس لها عمر افتراضي من الناحية العملية ما دامت الشمس متوهجة (الشمري، 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، فإنّ الهدف الرئيس من استخدام الألواح الشمسية هو إيجاد مصدر نظيف للطاقة، ومصدر متوفر لا ينضب، وهو ما يتساقط تماماً مع فكرة التأييد التي يمتاز بها الوقف الإسلامي.

ومن الأفكار التي يمكن اقتراحها في هذا الصدد:

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

١.٢. مزارع الطاقة الشمسية في الأراضي الوقفية المتعثرّة:

أولاً: التعريف بالفكرة:

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

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

ويُتوقع لمشاريع الطاقة الشمسية أن تُحقّق الفوائد الآتية:

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

- زيادة إنتاجية النباتات المزروعة.

- تلبية احتياجات المناطق الريفية البعيدة عن مصادر الطاقة الكهربائية.

- زيادة نسبة الهطول؛ لأنّ الألواح الشمسية تمتص 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 الفعّالة في إعادة تأهيل هذه الأراضي، على غرار الزيتون، والنخيل، والخروب، والمشمش، والتين، والقسطل، والرمّان، والعنب، والتوت، واللوز، والفسق، وشجرة الجوافة.

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

ثانياً: ربطها بصكوك المرصد الوقفية:

بعد دراسة طبيعة الأرض الوقفية وتحديد احتياجاتها وصلاحياتها لغرس الأشجار المثمرة، يتم تأجيرها للمستثمر، على أن يتولى الأخير زراعة عدد معين من الأشجار المثمرة، والقيام عليها حتى تُثمر، وبعد ذلك تتاح له فرصة استعادة نفقاته وتحقيق عائد مناسب، لتعود الأرض في النهاية إلى الجهة الواقفة.

وبذلك نضمن تأهيل هذه الأراضي وإعادة تمها للخدمة، سيما إذا علمنا أن أغلب الأشجار المثمرة المقاومة للجفاف هي أشجار مُعمّرة تعيش إلى عشرات السنين، وهو ما يتساق 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 مزوّدة بالوسائل الضرورية لممارسة النشاط

- نظام ضخ المياه الجوفية اعتماداً على الطاقة الشمسية في الأراضي الوقفية المتعرّبة غير المرتبطة بالكهرباء، ويُعدّ هذا المجال تحدياً هندسياً وبيئياً يستلزم البحث والتطوير دون الاعتماد على بطاريات تخزين الطاقة. هذا المشروع الحيوي الذي يُعزّز الاستدامة ويُسهّم في تحسين جودة حياة السكان المحليين.

- استخدامهما في عملية الرش الفلاحي للأراضي الوقفية المتعرّبة.

- استخدامهما 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 مواءمته لتجفيف الفواكه، كالزبيب، المشمش، ويمكن لهذا النظام أن يعامل ١٢٥ كيلوغرام من المنتجات الرطبة في اليوم (كعوان، ٢٠١٩: ٥٩).

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

٢.٢. غرس الأشجار المثمرة المقاومة للجفاف:

أولاً: التعريف بالفكرة:

سبق التنبيه إلى معاناة المنطقة العربية من مشكلة تدهور الأراضي، ولذا يمكن اعتبار غرس الأشجار

هذا اللون من المنشآت، لاعتبارات متعددة، منها:

- أنها تساعد على تحقيق الانتشار الصناعي والتوازن الإقليمي، وتخفف 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، والتلوث.

- أن تأجير الأراضي الوقفية المتعثرّة بأجرة ضئيلة ومؤجلة فيه إعفاء للمستثمرين الجدد أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة من نفقات الإنشاء (كراء العقار الصناعي أو شرائه)، وهي نفقات مكلفة كثيرًا 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 تنامي الوعي في السنوات القليلة الماضية بتكثيف 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 جغرافيًا وهيدرولوجيًا، كما وصفها علماء جامعة تكساس الذين توصلوا إلى هذا الاكتشاف الحيوي^(١).

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

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

وتُعَدُّ 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 والنتائج المحلي الخام، وتحقيق التكافؤ بين مختلف المناطق، والتخفيف من ضغط الهجرة الداخلية، وغيرها من العوائد الاقتصادية والاجتماعية.

ثانياً: ربطها الوقف:

يُعَدُّ اختيار الموقع المناسب من أساسيات نجاح المناطق الصناعية، ويتم ذلك عبر مجموعة من المعايير التوطينية، كانخفاض التكلفة (تكلفة الإنشاء وكلفة العمل)، وشساعة المساحة، وتمركز المواد الخام، والبعد عن الغابات والسهوب والأراضي الخصبة، وتحقيق الانتشار الصناعي والتوازن الإقليمي وغيرها من العوامل التي حدّدها أصحاب نظريات التوطنين الصناعي كوبر (Weber)، وألن برد (A. Pred) وأندريه كاركنسست (A. Karleqwisst) وغيرهم (Weber, ١٩٦٩: ١٠٧).

وبلحظ الخصائص التي تتميز بها الأراضي الوقفية المتدهورة نجد أنها تمثّل الاختيار المثالي لتوطن

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

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

- صناعة وصيانة أنابيب الرش المحوري.

- إجراء بحوث حول التحسين الوراثي للنبات 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 التربة بالنبات الأخضر.

٥.٢. المردود التنموي لعقد المرصد:

حينما كان عقد الإيجار العادي لا يضمن في كل مرة حفظ الأصول الوقفية وإدامة الانتفاع بها، لجّ الداعي إلى التفكير في إيجار الملك الوقفي المتعثر لمدة طويلة وبأجرة زهيدة، ترغيباً للمستثمرين في استصلاحه وتعميره.

ونحن إذا علمنا أنّ أجرة تعمير الأرض الخربة تقع على عاتق المُستأجر فإن ذلك سيعفي إدارة الأوقاف من تحمل تكاليف التعمير، وهذه الخصيصة ينفرد بها عقد المرصد عن عقود التعمير الأخرى، كعقد الجكر وعقد الإيجارين.

وعليه، فإنّه يُتوقع من عقد المرصد أن يُحقّق العوائد التنموية الآتية:

- توفير التمويل الذي تحتاجه الأراضي الوقفية.

وعلى جانبٍ آخر، هناك جهود بحثية لتهجين محاصيل كي تصبح مقاومة للحرارة، واستغلال أنواع من بكتيريا جذور الأشجار التي تُمكن النباتات من النمو في الأراضي القاحلة، فربما 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 حلّ 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 الحرارة والأمراض.

- توفير نقاط وقفية تحوي على الآليات المخصّصة 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 بأنه 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 يُقدّمه المستأجر (الدائن) لعمارة الوقف. والثاني: تأجير الوقف له لينتفع به إلى غاية استهلاك قيمة ذلك البناء التثميني. فالاستصناع 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 يُحقّق توسّع الأوقاف وتفعيل أدوارها الاجتماعية والاقتصادية.

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

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

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

أهم التوصيات:

هذا، وإن الورقة إذ تُسجّل 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 مرافق 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 وإعادةتها إلى حيز الأراضي المعمورة بغرض زيادة المساحة المحصولية.

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

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

الخاتمة:

أهم النتائج:

في ختام هذه الدراسة -وبعد التطواف في فصولها وأنحاءها- أود أن استخلص أهم النتائج التي توصّلت 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 الوقفية المتدهورة)، مع تحديد نوعية التربة والغطاء النباتي والموارد المائية، وذلك تمهيداً لاستهدافها بهذا اللون من العقود.

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

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

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

المرصد إلا بعد دراسة جدوى وخبرة، ويُفضل إقناع الهيئات 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 الوقفية في الوطن العربي.

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

٤- إنشاء مخابر الاستشعار عن بعد بغرض رصد

المراجع

المراجع العربية

البهوتي، منصور بن يونس (٢٠٠٨—)، كشف 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 (١٤١٢هـ—)، ربيع الأبرار ونصوص الأخيار ط١، بيروت: مؤسسة الأعمري.

الشطى، محمد (١٣٤٧هـ—)، القواعد الحنبلية في التصرفات العقارية، ط١، دمشق، مطبعة الترقى.

ابن عابدين، محمد أمين (١٩٦٦)، حاشية رد المحتار على الدر المختار، ط٢، القاهرة: مكتبة مصطفى الحلبي.

ابن عابدين، محمد أمين (١٣٠٠هـ—)، تنقيح الفتاوى الحامدية، ط٢، القاهرة: مطبعة

بواق.

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).

الكردي، أحمد (١٤٢٣هـ)، الفتاوى الحلبية، ط١، ت: أحمد الحجي، بيروت: دار البشائر.

ابن منظور، محمد بن مكرم (١٤١٤هـ—)، لسان العرب، ط٣، بيروت: دار صادر.

مخلف، محمد (٢٠٠٠)، التوطن الصناعي في الفكر والممارسة، الجزائر: دار الأمة.

مجلة الأحكام العدلية (١٩٢٧م)، ط١، قسطنطينية، مطبعة الجوائب.

المرداوي، علاء الدين أبو الحسن (١٩٩٥—)، الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف، ط١، ت: عبد الله التركي، القاهرة: دار هجر.

أبويوسف، يعقوب بن إبراهيم الأنصاري، كتاب الخراج، ت: طه عبد الرؤوف، القاهرة: المكتبة الأزهرية للتراث.

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, Facuulty of Engineering and Architecteur Energy. Retrieved from www.energyandeconomy.com

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

المواقع 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, Maṣṣūr ibn Yūnus (2008), Kashshāf al-qinā' 'an al-Iqnā', T1, al-Riyāḍ : Wizārat al-'Adl al-Sa'ūdīyah

al-Ḥimyarī, Nashwān ibn Sa'īd (1999), Shams al-'Ulūm wa-dawā' kalām al-'Arab min alklwm, T1, t : Ḥusayn al-'Umarī, Bayrūt : Dār al-Fikr

al-Ḥuways, Ṣālīḥ ibn Sulaymān (2008), Aḥkām 'aqd al-Ḥikr 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).

أبوجويد، أحمد نمر (٢٠١٨)، العقود الواردة على الأملاك الوقفية-عقد الإجاريتين أنموذجا-، مجلة دراسات لعلوم الشريعة والقانون، الجامعة الأردنية، مجلد٤٥، عدد٤، (٣٥٨-٣٧١).

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

العمرائي، 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 لآخر. (١٩٧-٢٦٦).

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

كعوان سليمان، وآخرون (٢٠١٩)، أهمية الطاقة الشمسية في تأمين إمدادات الطاقة في الجزائر، مجلة أرصاد للدراسات الاقتصادية، جامعة سكيكدة، مجلد٢، عدد٢، (٥٦-٧٧).

خبابة صهيب (٢٠١٢)، دور المناطق الصناعية في تحقيق التنمية المستدامة في المنطقة الأرومغربية، 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-Ḥasan (1995), al-Inṣāf fī ma'rifat al-rājiḥ min al-khilāf, Ṭ1, 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), taḥlīl al-iqtisād al-iqlīmī wa-al-ḥaḍarī, Ṭ1, 'Ammān : Dār Ṣafā'
- b'wny, Laylá** (2022), al-manātiq al-Ṣinā'iyah ka-ālīyah li-taḥqīq al-tanmiyah al-mustadāmah, Majallat al-bāḥith lil-Dirāsāt al-qānūniyah wa-al-siyāsīyah, Jāmi'at al-Jazā'ir, mjld7, al'dd1, (1521-1548)
- Abū jwyd, Aḥmad Nimr** (2018), al-'uqūd al-wāridah 'alā al-amlāk alwqfyat-'qd al'jārtyn anmwdhjā-, Majallat Dirāsāt li-'Ulūm al-sharī'ah wa-al-qānūn, al-Jāmi'ah al-Urdunīyah, mjld45, 'dd4, (358-371)
- al-Shammārī, Riḍā** (2007), al-tāqah al-shamsīyah fī al-waṭan al-'Arabī bayna Muḥaffizāt al-istithmār wa-mu'awwiqātuḥu, 113 Majallat al-Buḥūth al-jughrāfiyah, 'dd7
- al-Ṣalāḥāt, Sāmī Muḥammad** (2012), wasā'il I'mār a'yān al-Waqf, Majallat al-sharī'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-ṣiḡhat 'aqd al-binā' wa-al-tashghīl wāl'ādḥ, maqāl manshūr bi-majallat al-'Ulūm al-sharī'iyah, Jāmi'at al-Imām Muḥammad ibn Sa'ūd, al-Mamlakah al-'Arabīyah al-Sa'ūdīyah, al'dd31, Rabī' li-ākhir. (197-266)
- k'wān Sulaymān, wa-ākharūn** (2019), ahymh al-tāqah al-shamsīyah fī ta'mīn imdādāt al-tāqah fī al-Jazā'ir, Majallat
- al-Azharī, Muḥammad ibn Aḥmad al-'Arawī** (2001), Tahdhīb al-lughah, Bayrūt : Dār Iḥyā' al-Turāth
- al-Zarqā, Muṣṭafā Aḥmad** (1999), al-Madkhal ilā Naẓariyat al-iltizām al-'Āmmah fī al-fiqh al-Islāmī, Ṭ1, Dimashq : Dār al-Qalam
- al-Zarqā, Muṣṭafā Aḥmad**, al-Madkhal al-fiqhī al-'āmm, Ṭ1, Dimashq : Dār al-Qalam
- al-Zamakhsharī, Jār Allāh** (1412h), Rabī' al-abrār wa-nuṣūṣ al-akhyār Ṭ1, Bayrūt : Mu'assasat al'mry
- al-Shaṭṭī, Muḥammad** (1347h), al-qawā'id al-Ḥanbalīyah fī al-taṣarrufāt al-'aqārīyah, Ṭ1, Dimashq, Maṭba'at al-Taraqī
- Ibn 'Ābidīn, Muḥammad Amīn** (1966), Ḥaṣhiyat radd al-muḥtār 'alā al-Durr al-Mukhtār, ṭ2, al-Qāhirah : Maktabat Muṣṭafā al-Ḥalabī
- Ibn 'Ābidīn, Muḥammad Amīn** (1300h), Tanqīḥ al-Fatāwā al-Ḥāmidīyah, ṭ2, al-Qāhirah : Maṭba'at bwāq
- 'Ayyāsh, Sa'ūd** (1981), Tiknūlūjiyā al-tāqah al-badīlah, al-Kuwayt : Majallat 'Ālam al-Ma'rifah
- Qal'ajī, Muḥammad Rawwās** (1988), Mu'jam Lughat al-fuqahā', ṭ2, 'Ammān : Dār al-Nafā'is
- Ibn Qudāmah, Muwaffaq al-Dīn** (1997), al-Mughnī, ṭ3, t : 'Abd Allāh al-Turkī, al-Riyāḍ : Dār 'Ālam al-Kutub lil-Ṭibā'ah
- al-Kāsānī, 'Alā' al-Dīn al-Ḥanafī**, 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, Ṭ1, t : Aḥmad al-Ḥajjī, Bayrūt : Dār al-Bashā'ir
- Ibn manzūr, Muḥammad ibn Mukarram** (1414h), Lisān al-'Arab, ṭ3, 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

arṣād lil-Dirāsāt al-iqtisādīyah, Jāmi‘at
 skydh, mjld2, ‘dd2, (56-77)

khabābh Ṣuhayb (2012), Dawr al-manāṭiq
 al-Ṣinā‘īyah fī taḥqīq al-tanmiyah al-
 mustadāmah fī al-Mintaqah
 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 أستاذا مشاركا بكلية الاقتصاد بجامعة العربي بن مهيدي (الجزائر)، نشر عددا من الكتب ، منها: نظرية الضرورة الطبية في الفقه الإسلامي، واستثمار النص الفقهي بين الظاهرية والمتقصة، والتفكير الفقهي المعاصر، وتسعة عشر بحثا 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:
<https://journals.kau.edu.sa/index.php/JKAUIE>، وفي حال تعذر ذلك لأي سبب من الأسباب من الأسباب الفنية يمكن إرسال المقال على البريد الإلكتروني الخاص بالمجلة: iejjournal@kau.edu.sa.
٢. أن تكون الدراسات والأبحاث في مجال التخصص، وأن تتسم 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، والحشو الزائد، والكلام الإنشائي، 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، والجداول، والرسومات، والأشكال. وبالنسبة لمراجعة الكتب أن لا يقل عدد الكلمات ثلاثة (٣) آلاف كلمة، وأن لا تزيد عن خمسة (٥) آلاف كلمة.
٥. يُعد تقديم الباحث/الباحثين لبحثه/لبحثهم للنشر في المجلة بمثابة تعهد منه/منهم بأن البحث لم يُسبق نشره، أو تقديمه لأي وعاء نشر آخر، وأنه لن يُقدم إلى أي جهة أخرى إلا بعد استلام خطاب من هيئة التحرير سواء بالقبول أو الاعتذار.
٦. في حال قبول البحث، لا يحق للباحث/الباحثين تقديمه 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؛ يُبلغ (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 مُحمين اثنين على الأقل كما هو معمول به في المجلات والأبحاث العلمية.
١٠. أن يكتب البحث على برنامج وورد (MS Word) بمقاس (A4) وفق المتطلبات التالية:
 - ١٠١ - 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 (9).
 - ١٠٢ - 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 تصنيف من التصنيفين التاليين:

• تصنيف مجلة الأدبيات الاقتصادية (JEL classification) للجمعية الأمريكية للاقتصاد العالمي المعروفة، وهو متاح

على الرابط التالي: <https://www.aeaweb.org/econlit/jelCodes.php?view=jel>

• تصنيف مجلة جامعة الملك عبدالعزيز (KAUJIE classification)، وهو متاح على موقع المجلة، على الرابط

التالي: <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

لربط بين الفقرات الرئيسية والعناوين الفرعية داخلها (١-١، ١-٢، ١-٣). كما يراعى عدم استخدام التقسيم المعهود في

الرسائل العلمية (فصل، مبحث، ومطلب)، على أن يختم البحث بخاتمة مركزة تتضمن أهم النتائج، والتوصيات.

و - تُرقم الجداول والأشكال بالتسلسل في متن البحث مع ذكر عناوينها (أعلى الجدول أو الشكل) ومصدرها (أسفل منه).

ز - تُذكر المراجع العربية والإنجليزية بعد الخاتمة؛ مرتبة هجائياً، على أن تكتب بالطريقة الموضحة في النقطة رقم (10) أدناه.

ح - ترجمة عنوان البحث للغة الإنجليزية مع ذكر اسم المؤلف ووظيفته ومكان عمله متبوعاً بترجمة دقيقة ورصينة للمستخلص، والكلمات الدالة ثم كتابة التصنيف.

١١. الالتزام بقواعد التوثيق المعمول بها في المجلة، وهي قواعد مستمدة من طريقة الجمعية الأمريكية لعلم النفس American

(Psychological Association (APA)) - الإصدار السابع (7Th Edition) (*) للتوثيق في كتابة المراجع والهوامش

والاقتباس. بالنسبة إلى الاقتباس يشار إلى المراجع في المتن في نهاية المعنى أو الكلام المقتبس، وليس في الهوامش، 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 الإشارة العامة في ذلك. مثال على إحالة عامة (عفر (الاسم العائلي)، ١٩٩٠ م (السنة))، إحالة محددة (عفر،

١٩٩٠ م: ٢٠-٢١) (أرقام الصفحات)). هذا أمر غاية في الأهمية لأن الهيئة وبعض المحكمين والمراجعين لاحظوا تساهل

الكثيرين في هذا الخصوص، مما يجعل المراجع أو المحكم يشك في رجوع المؤلف للمرجع والاطلاع عليه.

(*) لمزيد معلومات عن طريقة كتابة المراجع والاقتباس بتفصيل أكثر يمكن العودة للرابطين التاليين:

<https://library.stitch.edu/getmedia/4186d592-6fb8-4a45-be26-6ebaec6c975d/APAStyleGuide7>

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):

السحبياني، محمد (١٤٢٥هـ). "الغبن اليسير والفاحش: تحليل اقتصادي"، مجلة جامعة الملك عبد العزيز: الاقتصاد الإسلامي، المجلد ١٨، العدد ٢، ١٤٢٥هـ، ٣-٤٥.

الإحالة في متن البحث وعقب الاقتباس: (السحبياني [الاسم العائلي]، ١٤٢٥هـ [السنة]: ٢٣ [رقم الصفحة]).

(ب) مقال في مجلة (مؤلفين):

العمراني، عبد الله والسحبياني، محمد (٢٠١١م). منافع قروض شركات الوساطة المالي، مجلة جامعة الملك عبد العزيز: الاقتصاد الإسلامي، المجلد ٢٠، العدد ٢، ٢٠١١م، ٥٠-٨٥.

الإحالة: (العمراني والسحبياني، 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، ٥٥-٨٠.

الإحالة: (الجارحي وآخرون، ١٩٩٠م: ٧٠).

(د) كتاب (مؤلف واحد):

الزرقا، مصطفى. (١٩٦٧م)، المدخل الفقهي العام. ط ١. دار الفكر.

الإحالة: (الزرقا، ١٩٦٧م: ٧٨).

(هـ) كتاب (مؤلفين):

علي، أحمد محمد وأبو هادي عمر محمد. (١٩٨٧م). دور البنوك الإسلامية في التنمية الاقتصادية. ط ٢. دار كنوز إشبيلية.

الإحالة: (علي وأبو هادي، ١٩٨٧م: ٣٠-٣٥ [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).

الإحالة: (الجارحي وآخرون، ١٩٨٠م: ٦٥).

(ز) كتاب محرر من مؤلف:

عفر، عبد المنعم، تحرير، (١٩٨٥م). علاقة الاقتصاد الإسلامي بالعلوم الأخرى. ط ٣. مكتبة خوارزم.

الإحالة: (عفر، ١٩٨٥م: ١٠٠-١٠٥).

(ح) مقال أو فصل في كتاب محرر:

الزرقا، محمد أنس. (١٩٨٥م). "علاقة الاقتصاد بالفقه" في عفر، عبد المنعم، (١٩٨٥م). علاقة الاقتصاد الإسلامي بالعلوم الأخرى. ط ٣، جدة: مكتبة خوارزم، ١٥-٤٥.

الإحالة: (الزرقا، ١٩٨٥م: ٣٨-٣٥)

(ط) مقال مقدم في مؤتمر أو ندوة أو حلقة نقاش:

الصغير، سليمان بن عبدالله (١٤٣١هـ، ٢ محرم). "التلاعب 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 لكتابة 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، ٠١ يونيو). التمويل الإسلامي في السودان. مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية، العدد ٦٥، ص ص. ٢٠-٢٥.

الإحالة: (التيجاني، ١٩٩٩م: ٢٤).

(ل) بالنسبة للمواد المقتبسة من الإنترنت 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) ببنت عادي

غير ملون ولا بارز (bold)، وتتبع باسم السورة ورقم الآية، كما يلي: [البقرة: ٢٧٥]، وبالنسبة للأحاديث تخرج من المصادر

المعتبرة 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>

كشاف المقالات



مجلة جامعة الملك عبدالعزيز: الاقتصاد الإسلامي

[قائمة المقالات باللغة العربية خلال السنوات الخمس الأخيرة ٢٠١٩-٢٠٢٣]

أسماء الباحثين	عنوان البحث	المجلد	رقم العدد	السنة
صخر بن عبد الله الأسمرى	الإقطاع لدعم دور المؤسسات الوقفية نحو الإعمار	٣٦	٣	ربيع الآخر ١٤٤٥هـ/أكتوبر ٢٠٢٣
عبد الحليم القبي	التأمين التكافلي على الودائع المصرفية بين التصور الفقهي والتطبيق الواقعي بالمغرب	٣٦	٣	ربيع الآخر ١٤٤٥هـ/أكتوبر ٢٠٢٣
عبد الله بن منصور الصاعدي و أثير بنت إبراهيم السويد	مدى التزام المصارف المدرجة في سوق المال السعودي بمتطلبات العرض والإفصاح عن التوافق مع الشريعة الإسلامية في التقارير المالية السنوية: دراسة تطبيقية	٣٦	٣	ربيع الآخر ١٤٤٥هـ/أكتوبر ٢٠٢٣
بسام حسن العف	الخلاف في اعتبار عذر المخطئ في مال نفسه وأثره على المعاملات المالية أصالة ومعاصرة: بيع المربحة أنموذجاً	٣٦	٣	ربيع الآخر ١٤٤٥هـ/أكتوبر ٢٠٢٣
محسن بن سليم ولميس بوشوشة	تطبيقات مقارنة القيمة المعرضة للخطر على الأدوات المالية الإسلامية (الصكوك) الإسلامية مقابل السندات التقليدية) دراسة حالة مؤشر الصكوك في المملكة العربية السعودية	٣٦	٣	ربيع الآخر ١٤٤٥هـ/أكتوبر ٢٠٢٣

أسماء الباحثين	عنوان البحث	المجلد	رقم العدد	السنة
محمود عبد الكريم أرشيد	العدول عن إخراج المنصوص عليه في الزكاة: دراسة فقهية اقتصادية	٣٥	٣	محرم ١٤٤٤هـ / أكتوبر ٢٠٢٢
محمد أنس الزرقا	قاعدة اقتصادية لتمييز التمويل بالمداينات الشرعية التجارية عن التمويل الربوي	٣٥	٣	محرم ١٤٤٤هـ / أكتوبر ٢٠٢٢
سامي إبراهيم السويلم	معيار الأجل في التمويل الإسلامي: دراسة تحليلية في ضوء قاعدة الزرقا للمداينات الشرعية	٣٥	٣	محرم ١٤٤٤هـ / أكتوبر ٢٠٢٢
محمد بن إبراهيم السحيباني	مقترح لتمييز التمويل بالمداينات الشرعية التجارية عن المعاوزات الصورية الهادفة للتحايل على التمويل الربوي	٣٥	٣	محرم ١٤٤٤هـ / أكتوبر ٢٠٢٢
برهان بن الحبيب النفاتي	قراءة تقييمية في بحث محمد أنس الزرقا	٣٥	٣	محرم ١٤٤٤هـ / أكتوبر ٢٠٢٢
فياض عبد المنعم حسانين	الربح: مفهومه وضوابطه في صيف التمويل الإسلامي بالمداينات	٣٥	٣	محرم ١٤٤٤هـ / أكتوبر ٢٠٢٢
سيف الدين إبراهيم تاج الدين	المدخل إلى القواعد الاقتصادية من خلال القواعد الفقهية	٣٥	٣	محرم ١٤٤٤هـ / أكتوبر ٢٠٢٢
عبد العظيم أبوزيد	التمويل بالمداينات: اعتبارات شرعية واقتصادية	٣٥	٣	محرم ١٤٤٤هـ / أكتوبر ٢٠٢٢

أسماء الباحثين	عنوان البحث	المجلد	رقم العدد	السنة
ناصر حيدر	القاعدة الفقهية "الخراج بالضمان" أهم مميز للتمويل الإسلامي بالمداينة عن التمويل الربوي	٣٥	٣	محرم ١٤٤٤هـ / أكتوبر ٢٠٢٢
بشير حزام مهدي	مراجعة علمية لكتاب: عيسى صوفان القدومي "سبل حماية الأصول الوقفية"	٣٥	٣	محرم ١٤٤٤هـ / أكتوبر ٢٠٢٢
أحمد محمد النجار، أنور حسن عثمان، عزمان محمد نور، حبيب الله زكريا	آلية التسعير ومنحنى العائد لإصدارات الصكوك في المملكة العربية السعودية	٣٤	٣	صفر ١٤٤٣هـ / أكتوبر ٢٠٢١
محمد حسن الزهراني	السياسة السعرية في الفكر الحضاري الإسلامي - راسة تكوينية	٣٤	٣	صفر ١٤٤٣هـ / أكتوبر ٢٠٢١
محمد بن إبراهيم السحيباني	الارتقاء بجودة البحوث في الاقتصاد الإسلامي: مدخل التأليف المشترك	٣٤	٣	صفر ١٤٤٣هـ / أكتوبر ٢٠٢١
عبد الجبار حمد عبيد السبهاني	ملاحظات في جودة بحوث الاقتصاد الإسلامي	٣٤	٣	صفر ١٤٤٣هـ / أكتوبر ٢٠٢١
سيف الدين إبراهيم تاج الدين	أولوية البحث المشترك اقتصاداً وفقهاً	٣٤	٣	صفر ١٤٤٣هـ / أكتوبر ٢٠٢١
عبد الحليم عمّار غربي	تحسين بحوث الاقتصاد والتمويل الإسلامي: مدخل جودة التحكيم العلمي	٣٤	٣	صفر ١٤٤٣هـ / أكتوبر ٢٠٢١

أسماء الباحثين	عنوان البحث	المجلد	رقم العدد	السنة
كما توفيق حطاب	قياس وتعزيز الجودة البحثية في الاقتصاد الإسلامي	٣٤	٣	صفر ١٤٤٣هـ/أكتوبر ٢٠٢١
عبدالمجيد البركة قدي	جودة البحوث في الاقتصاد الإسلامي بين الانطباع والحقيقة	٣٤	٣	صفر ١٤٤٣هـ/أكتوبر ٢٠٢١
المولدي عمار الجلاصي	التحليل الاقتصادي لإنتاج البحوث في حقل الاقتصاد الإسلامي	٣٤	٣	صفر ١٤٤٣هـ/أكتوبر ٢٠٢١
رضا محمد سعد الله	جودة البحوث في الاقتصاد الإسلامي بين الواقع والمأمول	٣٤	٣	صفر ١٤٤٣هـ/أكتوبر ٢٠٢١
سعد بن حمدان اللحياني	الارتقاء بجودة البحوث في الاقتصاد الإسلامي: أبعاد ومسائل مهمة	٣٤	٣	صفر ١٤٤٣هـ/أكتوبر ٢٠٢١
عبدالرحيم عبدالحميد الساعاتي	جودة البحوث في علوم الاقتصاد الإسلامي	٣٤	٣	صفر ١٤٤٣هـ/أكتوبر ٢٠٢١
شوقي عاشور بورقبة	مداخل الارتقاء بجودة البحوث في الاقتصاد الإسلامي	٣٤	٣	صفر ١٤٤٣هـ/أكتوبر ٢٠٢١
نجاح عبدالعليم عبدالوهاب أبو الفتوح	نظرات في الارتقاء بجودة الأبحاث في الاقتصاد الإسلامي	٣٤	٣	صفر ١٤٤٣هـ/أكتوبر ٢٠٢١
بشير حزام مهدي	مراجعة علمية لكتاب: علي بن محمد بن محمد نور "فقه تقدير الزكاة: دراسة تأصيلية تطبيقية لمنهجية التحري والتقريب في زكاة شركات الأسهم"	٣٤	٣	صفر ١٤٤٣هـ/أكتوبر ٢٠٢١

أسماء الباحثين	عنوان البحث	المجلد	رقم العدد	السنة
عبدالحليم عمّار غربي	دور التأمين التكافلي المصرفي في تطوير الصناعة المالية الإسلامية وحمايتها	٣٣	٣	محرم ١٤٤٢ هـ / أكتوبر ٢٠٢٠
أحمد مهدي بلوافي	التداعيات الاقتصادية والاجتماعية لفيروس كورونا المستجد (كوفيد ١٩): وجهة نظر إسلامية	٣٣	٣	محرم ١٤٤٢ هـ / أكتوبر ٢٠٢٠
حسين سمحان	أثر جائحة كوفيد-١٩ على المؤسسات المالية الإسلامية	٣٣	٣	محرم ١٤٤٢ هـ / أكتوبر ٢٠٢٠
سعيد بوهراوة	فيروس كورونا المستجد (كوفيد ١٩) في المنظور الإسلامي: التداعيات والحلول	٣٣	٣	محرم ١٤٤٢ هـ / أكتوبر ٢٠٢٠
كما توفيق حطاب	سياسات التيسير الكمي في مواجهة آثار وباء كوفيد-١٩ : وجهة نظر إسلامية	٣٣	٣	محرم ١٤٤٢ هـ / أكتوبر ٢٠٢٠
سليمان ناصر	سياسة التيسير الكمي ومدى نجاعتها في البلدان النامية بعد أزمة كوفيد-١٩: الجزائر أنموذجاً	٣٣	٣	محرم ١٤٤٢ هـ / أكتوبر ٢٠٢٠
الوليد أحمد طلحة	تداعيات انتشار فيروس كُورونا المُستجد على القطاع المصرفي والمالي في الدول العربية	٣٣	٣	محرم ١٤٤٢ هـ / أكتوبر ٢٠٢٠

أسماء الباحثين	عنوان البحث	المجلد	رقم العدد	السنة
فيصل محمود عتباني	معايير سن القوانين واللوائح التنظيمية للحد من آثار جائحة كورونا: دراسة تحليلية من المنظور الشرعي	٣٣	٣	محرم ١٤٤٢ هـ / أكتوبر ٢٠٢٠
منير ماهر الشاطروأنور حسن عبدالله عثمان	تطوير التقنية المالية وتأثيرها على التعليم المالي الإسلامي	٣٣	٣	محرم ١٤٤٢ هـ / أكتوبر ٢٠٢٠
نورجان ستامباكييف ومنذر قحف	الحوكمة الشرعية في المؤسسات المالية الإسلامية في كازخستان: واقع وتحديات	٣٣	٣	محرم ١٤٤٢ هـ / أكتوبر ٢٠٢٠
عمر السيد علي حسين	مراجعة علمية لكتاب: "تحدي الرأسمالية: الإسلام والاقتصاد الأخلاقي" ترجمة محمود عبد الحليم	٣٣	٣	محرم ١٤٤٢ هـ / أكتوبر ٢٠٢٠
عبد الجبار حمد عبيد السهياني	مراجعة في فقه الأسواق والهندسة المالية	٣٢	٣	محرم ١٤٤١ / أكتوبر ٢٠١٩
سيف الدين إبراهيم تاج الدين	الكفاءة التنافسية ودرء الاحتكار: الدرس المستفاد من حظر ربا الفضل	٣٢	٣	محرم ١٤٤١ / أكتوبر ٢٠١٩
عبد العظيم أبوزيد	التحليل المقاصدي لمسألة تأجيل البدلين في المعاوزات وأثره في الحكم على تطبيقاتها المعاصرة	٣٢	٣	محرم ١٤٤١ / أكتوبر ٢٠١٩
رقية بوحضر	أثر تطبيق معايير مجلس الخدمات المالية الإسلامية على ربحية البنوك الإسلامية المالية	٣٢	٣	محرم ١٤٤١ / أكتوبر ٢٠١٩

أسماء الباحثين	عنوان البحث	المجلد	رقم العدد	السنة
عبدالرزاق سعيد بلعباس	المفارقة المنهجية في الخطاب الاقتصادي السائد	٣٢	٣	محرم ١٤٤١ / أكتوبر ٢٠١٩
فتحي ملكاوي	المُفارقةُ المُنهجِيَّةُ ومَرَجِعَاتُهَا الفِكْرِيَّةُ	٣٢	٣	محرم ١٤٤١ / أكتوبر ٢٠١٩
محمد أنس الزرقا	تقويم الدعوة إلى القطيعة بين الاقتصادين الإسلامي والوطني	٣٢	٣	محرم ١٤٤١ / أكتوبر ٢٠١٩
عبد الرحمن يسري أحمد	وقفات مع ورقة "المفارقة" المنهجية في الخطاب الاقتصادي السائد	٣٢	٣	محرم ١٤٤١ / أكتوبر ٢٠١٩
عبدالرحيم الساعاتي	منهجية البناء المنهجي لعلم الاقتصاد الإسلامي	٣٢	٣	محرم ١٤٤١ / أكتوبر ٢٠١٩
عزالدين مالك الطيب محمد	منهجية بناء علم الاقتصاد الإسلامي: أهمية المراجعة والتقويم	٣٢	٣	محرم ١٤٤١ / أكتوبر ٢٠١٩
عبد الهادي عبد الرحيم طاشكندي	أثر آليات الحوكمة على ربحية المصارف الإسلامية بدول مجلس التعاون الخليجي	٣٢	٣	محرم ١٤٤١ / أكتوبر ٢٠١٩



Articles in Arabic

■ **Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics (KAUIE)** ■

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 (KAUIE)** ■

Editorial Board

Prof. Ahmed Mahdi Belouafi

ambelouafi@kau.edu.sa

Editor in Chief

Prof. Mohd Ma'Sum Billah

mbmohamad@kau.edu.sa

Member

Prof. Mervyn Keith Lewis

Mervyn.Lewis@unisa.edu.au

Member

Prof. Mohammed Al-Suhaibani

mohisuh@gmail.com

Member

Prof. Abdelhalim Ammar Gherbi

aagharbi@imamu.edu.sa

Member

Dr. Hichem Hamza

hshamza@kau.edu.sa

Member

Dr. Essam Hashim Aljeefri

ehjjeefri@uqu.edu.sa

Member

Dr. Nahla S. Q. Samargandi

nsamrgandi@kau.edu.sa

Member

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>

