

# وَأَمَلٌ لِلَّهِ الْمَبِيعَ

## المجلة العالمية للتسويق الإسلامي

لندن- المملكة المتحدة

ISSN 2225-5850



الهيئة العالمية للتسويق الإسلامي  
International Islamic Marketing Association

- حقوق النشر والطبع محفوظة للهيئة العالمية للتسويق الاسلامي والجهات المخولة
- لا تقبل المجلة بازدواجية النشر او اعادة النشر الا باذن مسبق
- لا تستوفي المجلة اية رسوم لتقديم الابحاث ولكن هناك رسوم نشر بمقدار 30 دولارا للابحاث المقبولة فقط وتدفع في حساب الهيئة مباشرة.

• للتواصل والمراسلات:

ايميل: | [welcome@gmail.com](mailto:welcome@gmail.com) | [alserhan@qu.edu.qa](mailto:alserhan@qu.edu.qa)

هاتف: 0097474023018 (جامعة قطر) | 00962772222087 (جامعة العلوم الاسلامية - الاردن)

# المجلة العالمية للتسويق الإسلامي

تصدر بأشراف الهيئة العالمية للتسويق الإسلامي \ بريطانيا

رئيس التحرير

الدكتور بكر أحمد السرحان

كلية الإدارة والاقتصاد – جامعة قطر

رئيس الهيئة العالمية للتسويق الإسلامي

المنسق العام

د. علي هلال البقوم

جامعة العلوم الاسلامية العالمية - الاردن

لتقديم الابحاث: alserhan@qu.edu.qa | welcome@iimassociation.com

هيئة التحرير

الأستاذ الدكتور عصام محمد الليثي. أكاديمية السودان للعلوم المصرفية والمالية-الخرطوم \ السودان

الدكتور علي مدبش. وكيل كلية الإدارة والاقتصاد – جامعة جازان \ السعودية

الدكتور سعيد البنا. كلية الإدارة والاقتصاد - جامعة قطر

الدكتور مرداوي كمال. جامعة منتوري – قسنطينة \ الجزائر

الدكتور سامر ابو زنيد. رئيس جامعة الخليل \ فلسطين

الدكتور خالد الحياصات. جامعة البتراء \ الأردن

الدكتور محمد الكساسبة. كلية الشرطة - إدارة الدراسات العليا \ أبو ظبي

الدكتور أكثم مغايرة. كلية الإدارة والاقتصاد - جامعة الإمارات

الاستاذ أحسن خشة. جامعة 08 ماي 45 قالمة \ الجزائر

الدكتور بن عبو الجليلي. نائب عميد كلية الاقتصاد والإدارة – جامعة معسكر \ الجزائر

الاستاذة ساره بوقصيري. كلية الاقتصاد والإدارة – جامعة معسكر \ الجزائر

الدكتورة فاتن فاروق. كلية الفنون التطبيقية -جامعة حلوان \ مصر

الدكتور علي شاهين. مساعد نائب الرئيس للشئون الإدارية – الجامعة الإسلامية - غزة \ فلسطين

الدكتورة ضحى عبدالله الصالح. كلية الأعمال – جامعة الخليج للعلوم والتكنولوجيا \ الكويت

الدكتورة منال القلج. مستشار ومؤسس بوابة مصر \ مصر

سمية ابراهيم الناصر. جامعة اليمامة \ السعودية

الدكتور كربالي بغداد. كلية العلوم الاقتصادية، علوم التسيير والعلوم التجارية - جامعة وهران الجزائر

## جدول المحتويات

5	..... المنهج النبوي في رعاية الشباب وأثره في تكوين الشخصية الإبداعية
15	..... التربية الوقائية في الطب النبوي
29	..... تنامي ظاهرة الغسل الأخضر وإشكالية تنمية سلوك استهلاكي مسؤول
44	..... ادارة المخاطر الائتمانية ومدى تطبيقها في المصارف الاسلامية
61	..... أثر المالىة في التسويق التجاري
70	..... انعكاسات تطبيق قانون منع المعاملات الربوية على المؤشرات المالية للمصارف التجارية
80	..... صناديق الاستثمار الإسلامية و حاجة السوق إليها
88	..... التجارة والضوابط الشرعية
93	..... محاولة إسقاط البعد التسويقي على أنشطة المسجد كمنظمة غير ربحية
100	..... تأثير الثقافة التنظيمية الإسلامية للمقاولين على تحقيق مقارنة المسؤولية الاجتماعية في المؤسسات
114	..... الاستقرار الاقتصادي: دراسة حالة دولة قطر
128	..... المسلمون في الغرب: الواقع, الآمال, وتوجهات المستقبل
141	..... التعليم الإسلامي : اهدافه، مناهجه، وسائله، ومبادئه عند الفقهاء المسلمين
152	..... استخدام العقود المالية الإسلامية في خلق الابتكار التسويقي المصرفي الإسلامي
163	..... واقع ترشيد استهلاك الطاقة الكهربائية في الجزائر
172	..... بعض صيغ التمويل في المصارف الإسلامية

د: أحلام مطالقه

أستاذ مشارك في التربية الإسلامية

قسم الدراسات الإسلامية كلية الشريعة والدراسات الإسلامية جامعة اليرموك | إربد | الأردن.

Ahlam\_mataalkah@yahoo.com

المقدمة

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على المبعوث رحمة للعالمين، الصادق الوعد الأمين وعلى آله وصحبه ومن اهتدى بهديه إلى يوم الدين، وبعد:

يُمثل الشباب ثروة الأمم ومستقبل حضارتها وسبيل نهضتها، ولا بد لكل أمة تسعى نحو النهوض والإزدهار أن تُعد شبابها إعداداً سليماً، وقد اهتمت الأمم على اختلاف فلسفات التربية على مر العصور بالإهتمام بالشباب والسعي لتنمية جميع جوانب شخصياتهم المختلفة. وإنَّ المتأمل لما جاءت به تلك الفلسفات التربوية يلحظ أنها قد اعتنت بالشباب بمختلف جوانب شخصياتهم إلا أنها قد اهتمت بتنمية بعض الجوانب على حساب بعضها الآخر، فنجدها أحياناً قد اعتنت بالجانب العلمي أو الجانب النفسي أو غير ذلك على حساب الجوانب الأخرى كالجوانب الروحية والاجتماعية، ونجدها أحياناً قد أهملت تماماً بعض الجوانب وقصرت بالإهتمام بها.

ولقد حرصت المؤسسات التربوية المتعددة المعنية بالشباب على التزام مناهج تربوية خاصة من أجل التعرف على كافة التوجهات والإجراءات والوسائل المستخدمة في التعامل مع الشباب واعدادهم اعداداً سليماً وتحقيق التكامل في شخصياتهم بما يتفق مع فلسفتها التربوية، حيث إنَّ لكل منهج تربوي فلسفةً تربويةً تختلف عن غيرها من الفلسفات وتكون بمثابة مرجعية له.

ولأجل ذلك التعدد والتنوع في تلك المناهج التربوية الخاصة بالشباب بات من الضروري البحث عن منهج تربوي أصيل أولى الشباب رعايةً متكاملة تشمل كافة جوانب شخصياتهم وتحقق تفرُّدهم، وهذا ما حققه المنهج التربوي النبوي الذي عنيَّ برعاية الشباب رعايةً متكاملة، حيثُ نجد ذلك الإهتمام البالغ والرعاية الفائقة منه صلى الله عليه وسلم لجيل الشباب ادراكاً منه عليه الصلاة والسلام بأهمية هذا الجيل ودوره الكبير في تحقيق نهضة الأمة واستقرارها.

ولأجل التعرف على ما اشتمل عليه المنهج التربوي النبوي من اجراءات وتوجهات ووسائل للتعامل مع الشباب جاء هذا البحث.

- مشكلة الدراسة:

تتمثل مشكلة الدراسة في ملاحظة واقع التقصير والإهمال من قبل المؤسسات التربوية المعنية بتوجيه الشباب وارشادهم وتقديم النصح لهم، وضعف المناهج التربوية المستخدمة في بناء شخصياتهم، وملاحظة الثغرات الموجودة في تلك المناهج وتفادياً، ومحاولة الإستفادة من المنهج التربوي النبوي في التعامل مع جيل الشباب وتمثل ذلك المنهج وتطبيقه.

- أسئلة الدراسة:

تحدد أسئلة الدراسة الحالية في السؤال الرئيس التالي، ما المنهج التربوي النبوي في التعامل مع الشباب ؟

ويتفرع عنه الأسئلة الفرعية التالية :

\_ ما مفهوم المنهج التربوي النبوي، وما أهميته في التربية؟

\_ ما ملامح المنهج التربوي النبوي في التعامل مع الشباب؟

- أهداف الدراسة:

تتمثل أهداف الدراسة في الهدف المحوري الذي يتعلق ببيان " المنهج التربوي النبوي في التعامل مع الشباب "، ويتفرع عن الهدف المحوري الأهداف الفرعية التالية:

- توضيح مفهوم المنهج التربوي النبوي، وأهميته في التربية.

- بيان ملامح المنهج التربوي النبوي في التعامل مع الشباب.

أهمية الدراسة:

تأتي أهمية هذه الدراسة من خلال محاولتها:

- إبراز مدى عناية النبي صلى الله عليه وسلم بجيل الشباب، وتقديم كل ما يلزم لهم من توجهات وارشادات، والكشف عن أبرز ملامح المنهج التربوي النبوي في رعايتهم.

\_ التأكيد على شمولية المنهج التربوي النبوي في التعامل مع الشباب .

\_ حاجة المؤسسات التربوية التي تعنى بالشباب إلى الإلمام بالتوجهات النبوية في التعامل مع الشباب وتمثل ذلك في مؤسستهم التربوية وخاصة الأسرة والمدرسة .

منهجية الدراسة:

تمثلت المنهجية في هذه الدراسة بالمنهج الإستقرائي القائم على تتبع جزئيات الدراسة، والمنهج الإستنباطي القائم على تحليل النصوص الدينية واستنباط منها ما يتعلق بمشكلة الدراسة .

تمهيد:

لقد اعتنى الفكر الإنساني بإنتاج مناهج تربوية متعددة ومتنوعة من أجل تربية الفرد وإعداده، وكان لكل منهج زعامته بأنه المنهج الصحيح الذي لا يعتره نقص، إلا أن هذه المناهج جميعها تبقى رهينة العقل البشري الذي يعتره الخلل والنقص.

ويبقى المنهج التربوي النبوي الذي مصدره الوحي الإلهي هو المنهج الذي تفرد بالسيادة على كل تلك المناهج التربوية الوضعية الأخرى، من خلال ما قام به النبي صلى الله عليه وسلم من تطبيقه واقعاً عملياً بين جيل الشباب، وما قام به ذلك الجيل من تمثّل لذلك المنهج.

ويبقى على عاتق المؤسسات التربوية التي تعنى بتربية الشباب أن تعود لتلك المنهجية النبوية المتفردة بالتربية من أجل تحقيق أفضل النتائج في التعامل مع الشباب ورعايتهم، وللتعرف على مفهوم هذه المنهجية وأهميتها في التربية جاء هذا المبحث.

أولاً: مفهوم المنهج:

المنهج لغة: "من (نَهَجَ)، نَهَجَ الطريق، أي وضَحَ واستبان، ومنهُ المنهاج، والمنهج: أي الطريق الواضح، وفلان يستنهج سبيل فلان أي يسلك مسلكه"<sup>(1)</sup>، والمنهاج اصطلاحاً: عرّفه ابن كثير أنه: " الطريق الواضح السهل، والسنن والطرائق"<sup>(2)</sup>.

ومن الملاحظ على هذه التعريفات أنها تعريفات عامة تصلح لإطلاق مفهوم المنهج على مختلف جوانب الحياة ومجالاتها: كالمجال الصناعي والزراعي والتجاري والتربوي وغير ذلك.

ثانياً: مفهوم المنهج التربوي:

لا بد من النظر في تعريف المنهج وفق رأي المتخصصين المعاصرين في موضوع المناهج وطرق التدريس، حيث عرّف المنهج التربوي عندهم بأنه: " مجموع الخبرات والأنشطة التي تقدمها المدرسة تحت إشرافها للتلاميذ بقصد احتكاكهم بها وتفاعلهم معها، ومن نتائج هذا الاحتكاك والتفاعل يحدث تعلم أو تعديل في سلوكهم ويؤدي هذا إلى تحقيق النمو الشامل المتكامل الذي هو الهدف الأسمى للتربية"<sup>(3)</sup>.

ويلاحظ على هذا التعريف أنه اشتمل على تلك الخبرات والعمليات التربوية التي تحدث داخل المؤسسات التربوية، بالإضافة لتلك المقررات الدراسية ومجموع الوسائل والأنشطة والخطط الدراسية المتبعة من أجل نقل المحتوى الدراسي للطلبة، ورغم اتساع هذا

المفهوم وشموله إلا أنه يشمل أو يصلح لكل المجتمعات ولكل الثقافات، فكل مجتمع يستطيع أن يكون له منهج يتناسب مع طبيعته.

أما تعريف المنهج التربوي وفق التصور الإسلامي فهو " نظام متكامل من الحقائق والمعايير والقيم الإلهية الثابتة، والخبرات والمعارف والمهارات الإنسانية المتغيرة التي تُقدمها مؤسسة تربوية إسلامية إلى المتعلمين فيها، بقصد إيصالهم إلى مرتبة الكمال التي هيأهم الله

لها، وبذلك يكونون قادرين على القيام بحق الخلافة في الأرض عن طريق الإسهام بإيجابية وفاعلية في عمارتها وترقية الحياة على ظهرها، وفق منهج الله"<sup>(4)</sup>.

وبناء على ما سبق من الممكن صياغة التعريف الإجرائي التالي لمفهوم المنهج التربوي النبوي: على أنه مجموعة التوجهات و الإجراءات والوسائل التي استخدمها النبي صلى الله عليه وسلم في تعامله مع جيل الشباب من الصحابة رضوان الله عليهم، والعناية بهم ورعايتهم روحياً ونفسياً وعلمياً واجتماعياً، من أجل تحقيق التكامل في شخصياتهم.

أهمية المنهج النبوي في التربية

(1). أنيس، إبراهيم، وآخرون، المعجم الوسيط، القاهرة، مجمع اللغة العربية، ط2، 1972، ج2، ص957، مادة (نَهَجَ).

(2). ابن كثير، إسماعيل بن عمر، تفسير القرآن العظيم، دار الأندلس، 1400هـ، ج2، ص588.

(3). عبد الموجود، محمد عزت وآخرون، أساسيات المنهج وتنظيماته، القاهرة، دار الثقافة للطباعة والنشر، 1981، ص11.

(4). مذكور، علي أحمد، مفهوم المنهاج التربوي في التصور الإسلامي، بحث مقدم لمؤتمر نحو بناء نظرية تربوية إسلامية معاصرة، عمان، 24

حرص النبي صلى الله عليه وسلم على استخدام أسلوب تربوي في حياته مع أصحابه ومعاملته لجيل الشباب من أجل تكوين شخصياتهم والحفاظ على هويتهم الإسلامية واستقلالهم عن غيرهم من المجتمعات الإنسانية، وتكمن أهمية هذا المنهج النبوي في التربية من خلال تلك المميزات التي امتاز بها عن غيره من المناهج التربوية التي لم تحظى بهذا التفرد والتميز الذي حققه المنهج التربوي النبوي، ومن ذلك أنه:

**أولاً: منهج تعبدي:**

فرغم أنّ هذا المنهج التربوي النبوي يزخر بالأمر العقديّة والتشريعية من حلال وحرام، إلا أنه مليء بتلك المبادئ والقيم والمفاهيم التربوية المستمدة من كتاب الله عز وجل، والتي تقتضي أن يتعامل معها المسلم على "أنها توجيهات إلهية يُطالب المسلم بالالتزام بها ويعتبر مقصراً في حق الله حين يُعرض عنها"<sup>(5)</sup>. فما من شك أن الفرد المسلم إذا أخذ بهذا العلم وهذا المنهج التربوي فإنه سيُناب على قراءته وتطبيقه تماماً كما يُناب على أداءه للعبادة.

**ثانياً: منهج علاجي:**

حيث أن النبي صلى الله عليه وسلم حرص على معالجة العديد من المواقف والقضايا والحوادث التي تعرّض لها أفراد المجتمع، وقام بتقويم العديد من السلوكيات التي كانت تصدر عنهم وتغيير كثير من الأخلاق والعادات والتقاليد التي سادت وضافت بها مجتمعاتهم بعد أن ضاقت بها نفوسهم، فجاء المنهج التربوي النبوي بكل ما زخر به من مبادئ ومُثل تربوية واقعية علاجاً لتلك المواقف والأحداث، ومرجعاً أصيلاً لأصحاب التخصصات المختلفة من أجل الاستفادة منه كُـلُّ حسب تخصصه ومجال بحثه، فإن "علماء فقهاء السيرة والفقهاء والأصوليون استنبطوا من السيرة وحوادثها الأحكام الشرعية والقوانين الدولية، واستمد علماء الأخلاق من أخلاق رسول الله صلى الله عليه وسلم وتصرفاته المثل الأعلى لما يجب أن يكون عليه المسلم من الخلق السامي، واقتبس البُلغاء من جوامع كلمه العبر النفيسة، والحكم السديدة، وتآدب الأدباء بأدب المصطفى وأحاديثه، ورواية أخباره ومغازيه، ولقائه مع وفود العرب وخطبائهم، وهكذا فالسيرة ينبوع ثر في يصب في خير الإنسانية على اختلاف مشاربها ومنازعتها"<sup>(6)</sup>.

**ثالثاً- منهج ربّاني:**

فالمنهج التربوي الذي جاء به نبينا عليه الصلاة والسلام منهج ربّاني المصدر، خال من النقائص والعيوب، سليم من هوى النفس هدفه تحقيق العبودية التامة لله وإرضاءه سبحانه وتعالى، فهو بكل أصوله وأهدافه وثوابته ومنطلقاته مصدره الوحي، وإنّ صياغة تلك الشخصيات الإنسانية التي حرص النبي صلى الله عليه وسلم على صياغتها إنما هي تجسيد لتلك الأصول والثوابت والمنطلقات التي جاء بها الوحي، وهي الصبغة الربّانية التي أمر الله تعالى بها وقال عنها عزّ وجل: { صِبْغَةَ اللَّهِ وَمَنْ أَحْسَنُ مِنَ اللَّهِ صِبْغَةً وَنَحْنُ لَهُ عَابِدُونَ } البقرة: 138.

**رابعاً- منهج شامل لجميع جوانب الشخصية الإنسانية:**

فالمنهج التربوي النبوي منهج شامل متكامل تناول جميع جوانب شخصية الفرد ومجالاته، فلم يترك جانباً واحداً من جوانب شخصية الفرد إلا أثار فيه وقدم له الإعداد والتربية من أجل تحقيق معنى التكامل في الشخصية الإنسانية المسلمة، فهو "تربية للإنسان كله جسمه، وعقله، وروحه، ووجدانه، وخلقُه وسلوكه، وفي سرّائه وضرّائه، وشدّته ورخائه، أي أنها شاملة لكل الجوانب الشخصية دون قهر أو كبت أو فوضى أو تسبب أو إفراط أو تفريط"<sup>(7)</sup>.

**خامساً- منهج مثالي واقعي قابل للتطبيق:**

فالمنهج التربوي النبوي منهج مثالي من حيث واقعيته وقابليته للتطبيق على مختلف الشخصيات ومختلف الأزمنة والأمكنة، حيث قدم لنا هذا المنهج العديد من الأمثلة الدالة على واقعيته من خلال التوجيهات التربوية النبوية للعديد من الشخصيات والمواقف، فهذا المنهج هو من أخرج " الجيل الذي تربى بالإسلام وتربى للإسلام وكان كل صحابي نموذجاً فريداً في نفسه"<sup>(8)</sup>، وما مواقف الصحابة المتناثرة في كتب السيرة إلا شواهد على عظم قدرهم ووضوح أثر تربية النبي صلى الله عليه وسلم في نفوسهم.

(5). الغزالي، محمد، خلق المسلم، دمشق، دار القلم، ط15، 1420هـ، ص 5.

(6). الشيباني، ابن الربيع، حقائق الأنوار ومطالع الأسرار، تحقيق: عبدالله إبراهيم الأنصاري، قطر، دار احياء التراث الإسلامي، ط2، 1982، ج1، ص3.

(7). أبو مراد، صالح علي، من وسائل وأساليب التربية النبوية، المجلة العربية، عدد 69، ص9.

(8). فريد، أحمد، وقفات تربوية مع السيرة النبوية، الرياض، دار طيبة للنشر والتوزيع، ط5، 1421هـ، ص10.

سادسا- منهج واضح:

حيث تمّ عرض هذا المنهج بصورة واضحة مُفصلة بكل جزئياته وتفصيله من أجل أن يستفيد منها مختلف فئات المجتمع وأفراده وضمن مجالات الحياة المتعددة، و"إن دراسة السيرة النبوية في تربية الأمة وإقامة الدولة، يساعد العلماء والقادة والفقهاء على معرفة الطريق إلى عزّ الإسلام والمسلمين، من خلال معرفة عوامل النهوض وأسباب السقوط، ويتعرفون على النبي في تربية الأفراد وبناء الجماعة المسلمة، وإحياء المجتمع وإقامة الدولة"<sup>(9)</sup>.

سابعا- منهج مرّن:

وتتضح مرونة هذا المنهج النبوي في التربية من خلال ملاءمته لمختلف القضايا والأحداث والوقائع التي تصدى لحلها ومقابلتها، واستيعابه للعديد من الشخصيات المتنوعة ذات الطابع المختلفة، وتفردّه باستخدام نماذج وطرائق وأساليب تربوية علاجية لمختلف السلوكات، وتقديم العديد من البدائل والحلول المناسبة للأشخاص أو الأحداث، وسوف تتضح هذه الأهمية بصورة أكبر عند الحديث عن ملامح المنهج التربوي النبوي في التعامل مع الشباب ضمن المبحث الثاني من هذا البحث.

وبناء على ما سبق وبعد عرض تلك الأهمية التي تميز بها المنهج التربوي النبوي يستطيع الفرد أن يُقدّر قيمة ذلك المنهج وأن يحاول البحث عن تفاصيله وجزئياته وأن يتمثلها في حياته ومع الأفراد من حوله وأن يتمسك بها اقتداءً بالصحابة رضوان الله عليهم.

المبحث الثاني

تمهيد: إنّ الوقوف على دراسة ملامح المنهج التربوي النبوي في التعامل مع الشباب له أهمية كبيرة وذلك لأنه يعين الفرد على تكوين صورة متكاملة للمنهجية التربوية النبوية التي اتبعها النبي صلى الله عليه وسلم في تكوين الشخصية الإنسانية المتكاملة للشباب، كما أنه يلفت عناية المؤسسات التربوية المعنية بالتعامل مع الشباب إلى تكامل ذلك المنهج في التربية ويُمكنها من رسم قواعد وأسس المنهج التربوي الصحيح وتمثله.

ملامح المنهج التربوي النبوي في رعاية الشباب روحياً

اعتنى النبي صلى الله عليه وسلم بتربية الجانب الروحي لدى الشباب وذلك لأهمية هذا الجانب في تكوين الشخصية الإنسانية المتكاملة، ولإعتبار أنّ التربية الروحية هي الأساس الأول الذي تقوم عليه عملية التربية، فإذا صلحت تربية الجانب الروحي في شخصية الفرد صلحت باقي جوانب شخصيته، ولأجل ذلك حرص النبي صلى الله عليه وسلم على تقوية هذا الجانب في شخصية الشباب من خلال تقوية صلّتهم بالله عزّ وجل، ومن ملامح المنهج التربوي النبوي في رعاية الشباب روحياً ما يلي:

أولاً: تثبيت العقيدة الإسلامية في النفوس:

حيث أنّ النبي صلى الله عليه وسلم حرص على تثبيت العقيدة في نفوس جيل الشباب من الصحابة رضوان الله عليهم، وذلك من خلال، ضرب الأمثلة لهم على ثبات من سبقهم من المؤمنين وصرهم وتحملهم الأذى والعذاب من أجل الثبات على دينهم، فحينما ازداد الأذى على أصحاب رسول الله صلى الله عليه وسلم شكوا له ما أصابهم من الأذى والعذاب فما كان منه صلى الله عليه وسلم إلا أن ثبتهم وذكرهم بحال من سبقهم من اخوانهم المؤمنين الصابرين، فعن خباب بن الأرت- رضي الله عنه- قال: «شكونا إلى رسول الله صلى الله عليه وسلم وهو متوسد بردة له في ظل الكعبة فقلنا: ألا تستنصر لنا؟، ألا تدعونا لنا؟ فقال: قد كان من قبلكم يؤخذ الرجل فيحفر له في الأرض فيجعل فيها، فيجاء بالمنشار فيوضع على رأسه فيجعل نصفين، ويمشط بأمشاط الحديد ما دون لحمه وعظمه وما يصدده ذلك عن دينه، والله ليُئتمن هذا الأمر حتى يسير الراكب من صنعاء إلى حضرموت لا يخاف إلا الله، أو الذئب على غنمه، ولكنكم تستعجلون»<sup>(10)</sup>، ففي ذلك إشارة واضحة على ما قدمه النبي صلى الله عليه وسلم لجيل الصحابة من الشباب من تربية روحية عظيمة.

ثانياً: الدعوة إلى صدق التوكل على الله:

حيث وقف النبي صلى الله عليه وسلم إلى جانب الشباب من الصحابة رضوان الله عليهم وقدم لهم العون والمساعدة من أجل التغلب على جميع مشكلاتهم، عن طريق توجيههم إلى أهمية اللجوء إلى الله عزّ وجل والإستعانة به واستشعار مراقبته والخضوع له، وأنه سبحانه المُدبر والمتكفل في كافة شؤون حياتهم، فعن ابن عباس- رضي الله عنه- قال: كنت خلف رسول الله صلى الله عليه وسلم يوماً، فقال: «يا غلام، احفظ الله يحفظك، احفظ الله تجده تجاهك، وإذا سألت فاسأل الله، وإذا استعنت فاستعن بالله، واعلم أن الأمة لو

(9). الصلابي، علي محمد، السيرة النبوية عرض وقائع وتحليل وأحداث، القاهرة، دار النشر للجامعات، 2007، ص5.

(10). البخاري، محمد بن اسماعيل، صحيح البخاري، دمشق، مؤسسة الرسالة ناشرون، ط1، 2008، كتاب المناقب، باب علامات النبوة في الإسلام، حديث رقم 3612، ص635.

اجتمعت على أن ينفعوك بشيء لم ينفعوك إلا بشيء قد كتبه الله لك، وإن اجتمعوا على أن يضروك بشيء لم يضروك إلا بشيء قد كتبه الله عليك، رفعت الأقلام وجفت الصحف»<sup>(11)</sup>، وهكذا دعى النبي صلى الله عليه وسلم الشباب إلى صدق التوكل على الله وحده وتربيتهم على الإستسلام له والإعتماد عليه وتفويض الأمر كله له سبحانه وتعالى.

ثالثاً: الحث على المداومة على الذكر:

حثَّ النبي صلى الله عليه وسلم على الإلتزام بكثير من الأعمال الروحية القلبية التي تسمو بها أرواح الشباب كالحث على الإلتزام بقراءة القرآن والذكر والإستغفار وغير ذلك من العبادات والطاعات المتنوعة التي من شأنها أن تُكسب القلب الراحة والسعادة، وفي الحديث النبوي الشريف عن أبي الدرداء رضي الله عنه، قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: «ألا أنبئكم بخير أعمالكم وأزكاها عند مليككم، وأرفعها في درجاتكم، وخير من إعطاء الذهب والورق، وأن تلقوا عدوكم فتضربوا أعناقهم فيضربوا أعناقكم، قالوا: وما ذاك يارسول الله؟ قال: ذكر الله»<sup>(12)</sup>، وعن مصعب بن سعيد عن أبيه رضي الله عنهما قال: كنا عند رسول الله صلى الله عليه وسلم فقال: «أيعجز أحدكم أن يكسب كل يوم ألف حسنة؟، فسأله سائل من جلسائه: كيف يكسب أحدنا ألف حسنة؟، قال: يسبح مائة تسبيحة فيكتب له ألف حسنة أو يُحطَّ عنه ألف خطيئة»<sup>(13)</sup>.

رابعاً: الإرشاد والتوجيه للجوء إلى الله وحده:

حرص النبي صلى الله عليه وسلم على تقديم الخير والنصح للشباب ودفع الشر عنهم، من خلال توجيههم وإرشادهم لعظم وفضل الجوء إلى الله في كل ظرف وحال فهو سبحانه بيده مقاليد الأمور كلها خيرها وشرها، في حين كان العرب أيام الجاهلية يلجأون للكهنة والعرافين اعتقاداً منهم أن الخير والشر بيدهم، وحرصاً منه صلى الله عليه وسلم على حصول الخير لأصحابه وتربية أرواحهم على عظم الجوء والإعتماد على الله وحده وجههم لطلب العون والمساعدة من الله وحده لا شريك له، وفي الحديث النبوي الشريف فيما يرويه جابر بن عبد الله رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم كان يعلمهم الإستخارة في الأمور كلها كما يعلمهم السورة من القرآن، حيث يقول صلى الله عليه وسلم: «إذا هم أحدكم بالأمر فليركع ركعتين من غير الفريضة ثم ليقل: اللهم إني أستخيرك بعلمك، وأستقدرك بقدرتك، وأسألك من فضلك، فإنك تقدر ولا أقدر، وتعلم ولا أعلم، وأنت علام الغيوب، اللهم فإن كنت تعلم هذا الأمر ثم تسميه بعينه خيراً لي في عاجل أمري وآجله، قال: أو في ديني ومعاشي وعاقبة أمري، فقدّر لي ويسره لي فيه، اللهم إن كنت تعلم أنه شر لي في ديني ومعاشي وعاقبة أمري أو قال في عاجل أمري وآجله فاصرفني عنه، واقدّر لي الخير حيث كان ثم رضني به»<sup>(14)</sup>، ففي الحديث توجيه واضح وتربية روحية عظيمة لا تتحقق إلا بتمام القصد والتوجه لله وحده لا شريك له.

ملاحح المنهج التربوي النبوي في رعاية الشباب نفسياً

اعتنى النبي صلى الله عليه وسلم برعاية وتربية الجانب النفسي لدى الشباب وذلك لإعتباره جانب مهم من جوانب الشخصية الإنسانية المتكاملة، ولضرورة التربية النفسية في تحقيق سعادة النفس واستقرارها، ومن أبرز ملاحح المنهج التربوي النبوي في رعاية الشباب نفسياً مايلي:

أولاً: الرعاية الوجدانية للمشاعر والعواطف:

حيث اعتنى النبي صلى الله عليه وسلم بمشاعر الشباب وراعى تلك المشاعر والعواطف، فكان رحيماً بهم ويعاملهم معاملة طيبة ويعطف عليهم ويُقدم لهم توجيهات تخفف عنهم كل ما بأنفسهم من ضيق أو غير ذلك، فعن أبي سليمان مالك بن الحويرث رضي الله عنهما قال: أتينا النبي صلى الله عليه وسلم، ونحن شعبة متقاربون فاقمنا عنده عشرين ليلة، فظنَّ أننا اشتقنا أهلنا، وسألنا عمَّن تركنا في أهلنا، فأخبرنا، وكان رقيقاً رحيماً، فقال: «ارجعوا إلى أهليكم، فعلموهم ومروهم، وصلوا كما رأيتموني أصلي، وإذا حضرت الصلاة،

11. الترمذي، محمد بن عيسى، سنن الترمذي، بيروت، دار الرسالة ناشرون، ط1، 2011، أبواب صفة القيامة والرقائق والورع، حديث رقم 2685، ص902.

12. الترمذي، أبواب الدعوات عن رسول الله صلى الله عليه وسلم، حديث رقم 3673، ص1136.

13. مسلم، مسلم بن الحجاج، صحيح مسلم، بيروت، دار الرسالة ناشرون، ط1، 2009، كتاب الذكر، باب فضل التهليل والتسبيح والدعاء، حديث رقم 6852، ص1112.

14. البخاري، كتاب التوحيد، باب قوله تعالى ﴿يُحِبُّهُمُ اللَّهُ﴾، حديث رقم 7390، ص1408.

فليؤذن لكم أحدكم، ثُمَّ لِيُؤْمِكُمْ أَكْبَرِكُمْ»<sup>(15)</sup>، ففي الحديث إشارة واضحة على رعاية النبي صلى الله عليه وسلم لمشاعر الشباب والرحمة والرفق بهم.

ثانياً: مبادلتهم الفرح والسرور والمحبة:

حيث كان النبي صلى الله عليه وسلم يقابلهم بالفرح والسرور وطلاقة الوجه والتقرب إليهم بالمودة والرفقة ويؤخذ بأيديهم ويلاطفهم ويُمازحهم، وهذا من شأنه يبعث في نفوسهم الفرح والسعادة والراحة فتتربى أنفسهم على الصفاء والطمأنينة، وفيما يرويه سيدنا معاذ رضي الله عنه قال: أخذ صلى الله عليه وسلم بيدي فقال: «يا معاذ والله إني لأحبك والله إني لأحبك»، فقال: أوصيك يا معاذ لا تدعن في دبر كل صلاة تقول: اللَّهُمَّ أَعِنِّي عَلَى ذِكْرِكَ، وَشُكْرِكَ، وَحُسْنِ عِبَادَتِكَ»<sup>(16)</sup>، ففي الحديث إشارة واضحة لتلك المحبة والمودة التي كانت من النبي صلى الله عليه وسلم تجاه الشباب، حيث كان عليه الصلاة والسلام يقدم لهم النصائح والتوجيهات التربوية النفسية بمحبة ومودة خالصة، وكذلك ما كان منه صلى الله عليه وسلم من طلاقة الوجه والفرح والسرور عند لقاءهم، كما يروي ذلك جرير بن عبد الله رضي الله عنه حيث قال: «ما حجبتني النبي صلى الله عليه وسلم منذ أسلمت، ولا رأني إلا تبسم في وجهي»<sup>(17)</sup>.

ثالثاً: صيانتهم من الوقوع في المحرمات:

حرص النبي صلى الله عليه وسلم في المحافظة على أخلاق الشباب وضبط شهواتهم وحاجاتهم من خلال محاورتهم وتقديم النصيح والمشورة لهم، وتقديم الحلول الناجعة لهم من أجل الحفاظ على استقرار نفسياتهم وثباتها وسلامتها من الهوى والانحرافات، وما يدل على ذلك ما روي عن أبي أمامة رضي الله عنه أنه قال: «أَنَّ فَيْئاً شَاباً أَتَى النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَقَالَ: يَا رَسُولَ اللَّهِ انْزِلْ لِي بِالزَّيْنِ، فَأَقْبَلَ الْقَوْمَ عَلَيْهِ فَزَجَرَهُ وَقَالُوا مَهْ مَهْ، فَقَالَ ادْنِهْ فَدَنَا مِنْهُ قَرِيباً، قَالَ: فَجَلَسَ، قَالَ: أَتُحِبُّهُ لَأَمْكُ؟ قَالَ: لَا وَاللَّهِ جَعَلَنِي اللَّهُ فِدَاكَ، قَالَ: وَلَا النَّاسَ يُحِبُّونَهُ لِأُمَّهَاتِهِمْ، قَالَ: أَفَتُحِبُّهُ لِإِبْنَتِكَ؟ قَالَ: لَا وَاللَّهِ يَارَسُولَ اللَّهِ جَعَلَنِي اللَّهُ فِدَاكَ، قَالَ: وَلَا النَّاسَ يُحِبُّونَهُ لِأَخْوَاتِهِمْ، قَالَ: أَفَتُحِبُّهُ لِعَمَّتِكَ؟ قَالَ: لَا وَاللَّهِ جَعَلَنِي اللَّهُ فِدَاكَ، قَالَ: وَلَا النَّاسَ يُحِبُّونَهُ لِعَمَّاتِهِمْ، قَالَ: أَتُحِبُّهُ لِخَالَاتِكَ؟ قَالَ: لَا وَاللَّهِ جَعَلَنِي اللَّهُ فِدَاكَ، قَالَ: وَلَا النَّاسَ يُحِبُّونَهُ لِخَالَاتِهِمْ، قَالَ: فَوَضَعَ يَدَهُ عَلَيْهِ وَقَالَ اللَّهُمَّ اغْفِرْ ذَنْبَهُ وَطَهِّرْ قَلْبَهُ وَحَصِّنْ فَرْجَهُ، قَالَ فَلَمْ يَكُنْ بَعْدَ ذَلِكَ الْفَتَى يَلْتَفِتُ إِلَى شَيْءٍ»<sup>(18)</sup>، ومن توجيهاته صلى الله عليه وسلم لصيانة الشباب من فساد السلوك والوقوع في الإثم والمحرمات نصحه لهم بالزواج من أجل الحفاظ على سلامة أنفسهم واستقرارها وعدم انجرافها وراء الشهوات، حيث قال صلى الله عليه وسلم: «يا معشر الشباب من استطاع منكم الباءة فليتزوج، ومن لم يستطع فعليه بالصوم فإنه له وجاء»<sup>(19)</sup>.

رابعاً: تربيتهم على الاعتدال والزهد في الدنيا:

لقد ربى النبي صلى الله عليه وسلم جيل الشباب من الصحابة رضوان الله عليهم أعظم تربية، حيث غرس في نفوسهم معاني الإيمان الحقيقي وحب التعلق بالله، والزهد في ملذات الدنيا وشهواتها والتي من شأنها أن تُورث في النفس الجشع والقسوة وتحقيق السعادة الدنيوية الزائلة، فكان صلى الله عليه وسلم دائم الحرص على تربية نفوس الشباب بالإيمان والتعلق بالأخرة والسعي وراء تحقيق السعادة الأبدية، وها هو صلى الله عليه وسلم يوصي عبدالله بن عمر رضي الله عنهما وهو لا يزال شاباً حيث قال: أخذ رسول الله صلى الله عليه وسلم عليه وسلم بمنكي، فقال: «كُنْ فِي الدُّنْيَا كَأَنَّكَ غَرِيبٌ أَوْ عَابِرُ سَبِيلٍ، وَكَانَ ابْنُ عُمَرَ يَقُولُ: إِذَا أَمْسَيْتَ فَلَا تَنْتَظِرِ الصَّبَاحَ، وَإِذَا أَصْبَحْتَ فَلَا تَنْتَظِرِ الْمَسَاءَ، وَخُذْ مِنْ صَحْتِكَ لِمَرْضِكَ، وَمِنْ حَيَاتِكَ لِمَوْتِكَ»<sup>(20)</sup>، ولعل في قول ابن عمر رضي الله عنه (أَخَذَ بِمَنْكِي) إشارة للقرب والأنس والود الذي كان بينهما، وهذا هو شأن المربي العظيم صلوات ربي وسلامه عليه، قال تعالى: ﴿فَبِمَا رَحْمَةٍ مِنَ اللَّهِ لِنْتَ

(15). البخاري، كتاب الأدب، باب رحمة الناس والبهائم، حديث رقم 6008، ص 1164.

(16). أبو داود، سليمان بن الأشعث، سنن أبو داود، بيروت، دار الأرقم، ط 1، 1999، أبواب فضائل القرآن، باب في الإستغفار، رقم الحديث 1522، ص 355.

(17). البخاري، كتاب الأدب، باب التيسم والضحك، حديث رقم 6089، ص 1176.

(18). ابن حنبل، أحمد بن محمد، مسند الإمام أحمد بن حنبل، بيروت، مؤسسة الرسالة، ط 1، 2001، تنمة مسند الأنصار، حديث أبي أمامة الباهلي الصدي بن عجلان بن عمرو، رقم الحديث 22211، ج 36، ص 545.

(19). البخاري، كتاب النكاح، باب قول النبي صلى الله عليه وسلم (من استطاع منكم الباءة فليتزوج فإنه أغض للبصر وأحصن للفرج)، حديث رقم 5060، ص 1005.

(20). البخاري، كتاب الرقاق، باب كُنْ فِي الدُّنْيَا كَأَنَّكَ غَرِيبٌ أَوْ عَابِرُ سَبِيلٍ، حديث رقم 6416، ص 1113.

لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ) آل عمران:159.

ملاحح المنهج التربوي النبوي في رعاية الشباب علمياً

أكد النبي صلى الله عليه وسلم على رعاية الشباب علمياً، واعتنى بتنمية الجانب العلمي في شخصياتهم وذلك لدورهم الكبير في نشر رسالة الإسلام، ولإعتبارهم سلاح الأمة وقادتها وسبيل نهضتها وعزتها، ومن أهم ملاحح المنهج التربوي النبوي في رعاية الشباب علمياً مايلي:

أولاً: إبراز مكانة الشباب العلمية والثناء عليها:

أنى النبي صلى الله عليه وسلم على المكانة العلمية التي حظي بها جيل الشباب من الصحابة رضوان الله عليهم، وأدرك عليه الصلاة والسلام أهمية ذلك الثناء والتقدير والإحترام في نفوسهم لما له من دور كبير في سعيهم المتواصل لطلب العلم والتعلم والحث على الإستزادة من العلم والمعرفة، بالإضافة لتوجيه النبي صلى الله عليه وسلم لأخذ العلم منهم والإستفادة من كل ما عندهم رغم أنهم ما زالوا في مرحلة الشباب، ومما زوي عن النبي صلى الله عليه وسلم في هذا الجانب قوله: « خذوا القرآن من أربعة، من عبد الله بن مسعود، وسالم ومعاذ، وأبي بن كعب»<sup>(21)</sup>.

ثانياً: الترغيب بالعلم والصبر على المتعلم:

حيث كان النبي صلى الله عليه وسلم يُرغِب الشباب بالعلم ويحثهم على التعلم ويحرص على اختيار الأوقات المناسبة في تقديم المعلومة لهم من أجل أن تتحقق الفائدة وتصل إليهم من دون كلل أو ملل، فعن ابن مسعود \_ رضي الله عنه \_ قال: « كان النبي صلى الله عليه وسلم يتخولنا بالموعظة في الأيام، كراهة السامة علينا »<sup>(22)</sup>، وكان من شأنه عليه الصلاة والسلام في تعليم الشباب تحملهم والصبر عليهم وتكرار المعلومة لهم حتى يفهموها وتتحقق الفائدة، فعن أنس \_ رضي الله عنه \_ عن النبي صلى الله عليه وسلم: « أنه كان إذا تكلم بكلمة أعادها ثلاثاً حتى تُفهم عنه وإذا أتى على قوم فسلم عليهم سلم عليهم ثلاثاً»<sup>(23)</sup>.

ثالثاً: الحرص على ابتدأهم بالعلم:

فمن منهجه صلى الله عليه وسلم في رعاية الشباب علمياً أنه لا ينتظر في تعليمه للشباب على ما يطرحونه من أسئلة واستفسارات، بل يبتدئهم بالعلم والفائدة ويوجه أسئلته لهم حتى لو لم يسألوا حرصاً منه صلى الله عليه وسلم على تعليمهم وتحقيق الفائدة لهم، ومن ذلك مع كان من ابتداءه لسيدنا معاذ \_ رضي الله عنه \_ حين كان رديفه حيث قال: « يا معاذ، أتدري ما حقُّ الله على العباد؟ قال: الله ورسوله أعلم، قال: أن يعبد الله ولا يُشرك به شيء، قال: أتدري ما حقهم عليه إذا فعلوا ذلك؟ فقال: الله ورسوله أعلم، قال: أن لا يعذبهم »<sup>(24)</sup>.

رابعاً: مراعاة أحوالهم وخصهم ببعض العلم:

كان صلى الله عليه وسلم مراعيًا لحاجات الشباب وتوجهاتهم العلمية وكان يلمس ذلك في شخصياتهم، فكان يحرص على تقديم كل ما يناسب أحوالهم، وكان يَخُص بعضهم ببعض العلم تقديراً منه صلى الله عليه وسلم لهم ولمكانتهم وقيماتهم العلمية، فقد خصَّ صلى الله عليه وسلم معاذ بن جبل \_ رضي الله عنه \_ بقوله: « أوصيك يا معاذ لا تدعنَّ في دبر كل صلاة تقول: اللَّهُمَّ أعني على ذكرك، وشكرك، وحُسن عبادتك»<sup>(25)</sup>، وكذلك ما خصَّ به أبو هريرة \_ رضي الله عنه \_ حين قال: « يا أبا هريرة، كُن ورِعاً تكن أعبد الناس وكُن قنعاً تكن أشكر الناس، وأحب للناس ما تُحب لنفسك تكن مؤمناً، وأحسن جوار من جاورك تكن مسلماً، وأقل الضحك فإن كثرة الضحك تُميت القلب»<sup>(26)</sup>.

ملاحح المنهج التربوي النبوي في رعاية الشباب اجتماعياً

رعى النبي صلى الله عليه وسلم الشباب اجتماعياً، واهتم بتنمية الجانب الاجتماعي في شخصياتهم، وذلك من أجل تحقيق التكامل في بناءها، ومن أهم ملاحح المنهج التربوي النبوي في رعاية الشباب اجتماعياً مايلي:

(21). البخاري، كتاب فضائل القرآن، باب الفُراء من أصحاب النبي صلى الله عليه وسلم، حديث رقم 4999، ص994.

(22). البخاري، كتاب العلم، باب ما كان النبي صلى الله عليه وسلم يتخولهم بالموعظة والعلم كي لا ينفروا، حديث رقم 68، ص71.

(23). البخاري، كتاب العلم، باب من أعاد الحديث ثلاثاً، حديث رقم 95، ص76.

(24). مسلم، صحيح مسلم، كتاب الإيمان، باب الدليل على أن من مات على التوحيد دخل الجنة قطعاً، حديث رقم 145، ص87\_88.

(25). أبو داود، سبق تخريجه.

(26). ابن ماجه، محمد بن يزيد، سنن ابن ماجه، بيروت، مؤسسة الرسالة، ط1، 2009، باب الورع والتقوى، حديث رقم 4217، ص737.

أولاً: دعوتهم إلى التلاحم والتماسك فيما بينهم:

حرص النبي صلى الله عليه وسلم على بث روح الوحدة والتماسك بين جيل الشباب والقضاء على أسباب الفرقة والخلاف فيما بينهم، وتذكيرهم بأنهم وحدة واحدة لا تتجزأ، يجب أن تتكاتف وتتلاحم في كل الظروف والأحوال، فعن النعمان بن بشير رضي الله عنه قال: قال رسول الله عليه وسلم: «مثل المؤمنين في توادهم وتراحمهم وتعاطفهم مثل الجسد، إذا اشتكى منه عضوٌ تداعى له سائر الجسد بالسهر والحمى»<sup>(27)</sup>.

ثانياً: السعي إلى صلاحهم واستقامتهم:

كان النبي صلى الله عليه وسلم ملتزماً على الدوام بمبدأ التوجيه والإرشاد للشباب فيحرص على تذكيرهم بالخير والإلتزام بمنهج الله تعالى من أجل وقايتهم ووقاية مجتمعهم من الانحراف، فأمرهم بالدعوة إلى الخير والأمر بالمعروف والنهي عن المنكر في سبيل صلاح المجتمع واستقامته، فقال: «من رأى منكم منكراً فليغيره بيده فإن لم يستطع فبلسانه، فإن لم يستطع فبقلبه، وذلك أضعف الإيمان»<sup>(28)</sup>، وطلب إليهم الإلتزام بمبادئ المجتمع المسلم وتمثيلها في واقع حياتهم وحثهم من مخالفتها، فعن أبي سعيد الخدري رضي الله عنه قال: سمعت رسول الله صلى الله عليه يقول: «إياكم والجلوس بالطرقات، فقالوا يارسول الله ما لنا من مجالسنا نبد نتحدث فيها، فقال: فإذا أبيتم إلا المجلس، فأعطوا الطريق حقه، قالوا: وما حق الطريق يارسول الله؟ قال: غضُّ البصر، وكف الأذى، ورد السلام، والأمر بالمعروف، والنهي عن المنكر»<sup>(29)</sup>.

ثالثاً: التأكيد على مبدأ الأخوة الإسلامية:

حيث حرص النبي صلى الله عليه وسلم على تحقيق مبدأ الأخوة بين الشباب والتأكيد على أهمية ذلك الترابط في ما بينهم، وأن تسود المحبة والمودة في علاقاتهم، وأكد عليه الصلاة والسلام على ذلك من خلال تذكيرهم بأهم الحقوق والواجبات فيما بينهم وأنها من متطلبات الإيمان وفي الحديث النبوي الشريف، «لا يؤمن أحدكم حتى يحب لأخيه ما يحب لنفسه»<sup>(30)</sup>، وقال صلى الله عليه وسلم: «حق المسلم على المسلم خمس: رد السلام، وعبادة المريض، وإتيان الجنائز، وإجابة الدعوة، وتشميت العاطس»<sup>(31)</sup>.

رابعاً: ترغيبهم بأعمال الخير والبر:

حرص النبي صلى الله عليه وسلم على ترغيب الشباب بأعمال البر والخير، وحثهم على تقديم الخير والمساعدة لبعضهم البعض وأن تقوم العلاقات فيما بينهم على أساس المودة والتضحية والإيثار، فعنه صلى الله عليه وسلم أنه قال: «من نفس عن مؤمن كربة من كرب الدنيا، نفس الله عنه كربة من كرب يوم القيامة، ومن يسر على مُعسر يسر الله عليه في الدنيا والآخرة، ومن ستر مسلماً ستره الله في الدنيا والآخرة والله في عون العبد ما كان العبد في عون أخيه، ومن سلك طريقاً يلتمس فيه علماً سهل الله به طريقاً إلى الجنة، وما اجتمع قوم في بيت من بيوت الله يتلون كتاب الله ويتدارسونه بينهم إلا نزلت عليهم السكينة وغشيتهم الرحمة وحفتهم الملائكة وذكرهم الله فيمن عنده، ومن بطأ به علمه لم يسر إليه نسيه»<sup>(32)</sup>. ومن خلال ما سبق يتبين لنا حرص النبي صلى الله عليه وسلم على تربية الشباب وإعدادهم ورعايتهم في مختلف جوانب شخصياتهم، روحياً ونفسياً وعلمياً واجتماعياً، لما لهذه الرعاية من دور كبير في تربيتهم وتنشئتهم بصورة قوية وصحيحة.

ملاحح المنهج التربوي النبوي في رعاية الشباب إبداعياً

اهتم النبي صلى الله عليه وسلم بتنمية الجانب الإبداعي لدى الشباب، ورعى العديد من النماذج الإبداعية والشخصيات الموهوبة بين جيل الشباب من الصحابة، وذلك من أجل إبراز ذلك الجانب المتميز والهام في شخصياتهم، ومن أهم ملاحح المنهج التربوي النبوي في رعاية الشباب إبداعياً ما يلي:

أولاً: تنمية الدافعية:

(27). مسلم، كتاب البر والصلة والآداب، باب تراحم المؤمنين وتعاطفهم وتعاضدهم، حديث رقم 6586، ص 1075.

(28). مسلم، كتاب الإيمان، باب كون النهي عن المنكر من الإيمان وأن الإيمان يزيد وينقص وأن الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر واجبان، حديث رقم 177، ص 92.

(29). البخاري، كتاب الاستئذان، حديث رقم 6229، ص 1199.

(30). البخاري، كتاب الإيمان، باب من الإيمان أن يحب لأخيه ما يحب لنفسه، حديث رقم 13، ص 26.

(31). البخاري، كتاب الجنائز، باب الأمر بإتيان الجنائز، حديث رقم 1240، ص 243.

(32). مسلم، كتاب الذكر والدعاء والتوبة والإستغفار، باب فضل الإجتماع على تلاوة القرآن وعلى الذكر، حديث رقم 6853، ص 1112.

حرص النبي صلى الله عليه وسلم على تنمية الدافعية لدى الشباب لأهمية ذلك وفعاليتها في استثارة الطاقات والمهم لدى الشباب الموهوب والمبدع حتى يصل إلى أقصى ما يستطيع أن يصل إليه من انجازات، ويظهر ذلك من خلال قوله صلى الله عليه وسلم في حق زيد بن ثابت \_ رضي الله عنه \_ حيث قال: «أفرض أمي زيد»<sup>(33)</sup> ، وقوله: «نعم الغلام»<sup>(34)</sup> ، ففي هذا القول الموجه لسيدنا زيد بن ثابت \_ رضي الله عنه \_ إشارة واضحة لحرص النبي صلى الله عليه وسلم على استثارة واستنهاض همة وطاقة ذلك الشاب وتوجيهه نحو الأفضل.

ثانياً: اكتشاف المواهب ودقة الملاحظة:

فلقظ استطاع النبي صلى الله عليه وسلم وتمكّن من الكشف عن مواهب العديد من الشباب وملاحظة تلك المواهب وقام برعايتها رعايةً خاصةً وحرصاً على اظهارها وتنميتها، حيث اكتشف النبي عليه الصلاة والسلام موهبة ابن عباس \_ رضي الله عنها \_ ودعى له، وفي الحديث الشريف «عَنْ ابْنِ عَبَّاسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا قَالَ: صَمَّيْتُ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ وَقَالَ: اللَّهُمَّ عَلِّمُهُ الْكِتَابَ»<sup>(35)</sup>، وقال كذلك: «اللَّهُمَّ فِقِّهْهُ فِي الدِّينِ»<sup>(36)</sup> ، وفيما رواه أنس بن مالك \_ رضي الله عنهما \_ قال: قال رسول الله عليه وسلم: «أرحم أمي بأمي أبو بكر، وأشدُّهم في أمر الله عمر، وأصدقهم حياءً عثمان، وأقرؤهم لكتاب الله أبي بن كعب، وأفرضهم زيد بن ثابت، وأعلمهم بالحلال والحرام معاذ بن جبل، ألا وإن لكل أمة أميناً وإن هذه الأمة أبو عبيدة بن الجراح»<sup>(37)</sup> .

ثالثاً: مراعاة قدراتهم الذاتية وتنمية الثقة بالنفس:

حيث أنّ النبي صلى الله عليه وسلم رعى تلك القدرات الذاتية للشباب وحرص على تنمية ثقتهم بأنفسهم ووجه تلك الطاقات والقدرات الوجيهة الصحيحة ليتحقق الإبداع الحقيقي وليتميز كل واحد في المجال الذي يُناسبه، ونرى ثقتهم بأنفسهم من خلال ذلك التوجيه، وفي الحديث النبوي الشريف فيما يرويه أبو ذر \_ رضي الله عنه \_ قال: «قلت يا رسول الله ألا تستعملني؟ قال: فضرب بيده على منكبي، ثم قال: يا أبا ذر، إنك ضعيف وإنها أمانة، وإنها يوم القيامة خزي وندامة، إلا من أخذها بحقها وأدى الذي عليه فيها»<sup>(38)</sup> ، ففي الحديث إشارة واضحة لرعاية النبي صلى الله عليه وسلم لقدرات سيدنا أبو ذر \_ رضي الله عنه \_ وحرصه على تنمية ثقته بنفسه.

رابعاً: حُسن التوجيه وتنمية الميول الإبداعية:

حيث أظهر النبي صلى الله عليه وسلم قدرته العالية في حُسن توجيه الشباب الموهوبين والمبدعين وتنمية ما لديهم من ميول إبداعية عديدة، ويظهر ذلك من خلال ما قام به النبي عليه الصلاة والسلام مع سيدنا زيد بن ثابت \_ رضي الله عنهما، حين وجه النبي وشجعه بتعلم بعض اللغات كالمهودية والسريانية بعد أن ظهر من زيد الذكاء وقوة الحفظ، وفي ذلك يقول زيد \_ رضي الله عنه \_: «أتى بي النبي \_ صلى الله عليه وسلم \_ مقدمة المدينة فأعجب بي فقيل له هذا غلام من بني النجار قد قرأ فيما أنزل الله عليك بضع عشرة سورة فاستقرأني فقرأت، فقال لي تعلم كتاب يهود فإني ما آمن يهود على كتابي، فتعلمته في نصف شهر حتى كتبت له إلى يهود وأقرأ له إذا كتبوا إليه»<sup>(39)</sup> ، ويروي زيد فيقول: «قال لي رسول الله \_ صلى الله عليه وسلم \_: أتحسن السريانية؟ قلت: لا، قال: فتعلمها، فتعلمتها في سبعة عشر يوماً»<sup>(40)</sup> .

(33). ابن سعد، محمد بن سعد، الطبقات الكبرى، بيروت، دار صادر، ج2، ص359.

(34). داوودي، صفوان، أعلام المسلمين، دمشق، دار الفكر، ط1، 1990، ص147.

(35). البخاري، 75، مسلم، 2477.

(36). مسلم، 2477.

(37). الترمذي، صحيح الترمذي، 3791 .

(38). مسلم، كتاب الإمارة، باب كراهة الإمارة بغير ضرورة، حديث رقم 4719، ص788.

(39). العسقلاني ، أحمد بن علي بن حجر، فتح الباري شرح صحيح البخاري، بيروت، دار المعرفة، 1379هـ، ج13، كتاب الأحكام، باب ترجمة الحكام، حديث رقم (6771)، ص186 .

(40). العسقلاني ، فتح الباري شرح صحيح البخاري، ج13، كتاب الأحكام، باب ترجمة الحكام، حديث رقم (6771)، ص186.

\_ مذكور، علي أحمد، مفهوم المنهاج التربوي في التصور الإسلامي، بحث مقدم لمؤتمر نحو بناء نظرية تربوية

ومن خلال ما سبق يتبين لنا حرص النبي صلى الله عليه على تربية الشباب وإعدادهم ورعايتهم في مختلف جوانب شخصياتهم، روحياً ونفسياً وعلمياً واجتماعياً وإبداعياً، لما لهذه الرعاية من دور كبير في تربيتهم وتنشئتهم بصورة قوية وصحيحة، والمحافظة عليهم والنهوض بهم من أجل تحقيق مستقبل أفضل لهم ولأمتهم جمعاء.

#### النتائج:

من خلال الدراسة السابقة توصلت الباحثتان إلى مجموعة من النتائج أهمها:

1. إن مفهوم المنهج التربوي النبوي هو الإجراءات والوسائل والطرائق التي استخدمها النبي صلى الله عليه وسلم من أجل بناء الشخصية الإسلامية لجيل الشباب من الصحابة رضوان الله عليهم، روحياً ونفسياً وعلمياً واجتماعياً.
2. يحظى المنهج التربوي النبوي بأهمية كبيرة تكمن في تلك المميزات التي امتاز بها عن غيره من المناهج التربوية التي لم تحظى بهذا التفرد والنجاح الذي حققه المنهج التربوي النبوي.
3. إنَّ الرعاية التي أولاهها المنهج التربوي النبوي للشباب استوعبت جميع الجوانب اللازمة لتربيتهم وتحقيق التوازن في شخصيتهم، والتي تمثلت بالجانب الروحي، والجانب النفسي، والجانب العلمي، والجانب الإجتماعي.

#### التوصيات:

في ضوء النتائج السابقة توصي الباحثتان بالتوصيات التالية:

1. إجراء المزيد من الدراسات والأبحاث حول المنهج التربوي النبوي في التعامل مع الشباب.
2. ضرورة تفعيل وتوظيف المنهج التربوي النبوي ضمن المؤسسات التربوية التي تعنى بالشباب.
3. إجراء دراسات حول الجوانب الأخرى التي رعاها النبي صلى الله عليه وسلم في جيل الشباب والتي لم تتناولها الدراسة الحالية.

#### المصادر والمراجع

- \_ ابن حنبل، أحمد بن محمد، مسند الإمام أحمد بن حنبل، بيروت، مؤسسة الرسالة، ط1، 2001.
- \_ ابن كثير، إسماعيل بن عمر، تفسير القرآن العظيم، دار الأندلس، 1400هـ.
- \_ ابن ماجه، محمد بن يزيد، سنن ابن ماجه، بيروت، مؤسسة الرسالة، ط1، 2009.
- \_ أبو داوود، سليمان بن الأشعث، سنن أبو داوود، بيروت، دار الأرقم، ط1، 1999.
- \_ أبو مراد، صالح علي، من وسائل وأساليب التربية النبوية، المجلة العربية، عدد 69.
- \_ البخاري، محمد بن اسماعيل، صحيح البخاري، دمشق، مؤسسة الرسالة ناشرون، ط1، 2008.
- \_ الترمذي، محمد بن عيسى، سنن الترمذي، بيروت، دار الرسالة ناشرون، ط1، 2011.
- \_ الشيباني، ابن الربيع، حدائق الأنوار ومطالع الأسرار، تحقيق: عبدالله ابراهيم الأنصاري، قطر، دار احياء التراث الإسلامي، ط2، 1982.
- \_ الصلاحي، علي محمد، السيرة النبوية عرض وقائع وتحليل الأحداث، القاهرة، دار النشر للجامعات، 2007.
- \_ الغزالي، محمد، خلق المسلم، دمشق، دار القلم، ط15، 1420هـ.
- \_ أنيس، إبراهيم، وآخرون، المعجم الوسيط، القاهرة، مجمع اللغة العربية، ط2، 1972.
- \_ عبد الموجود، محمد عزت وآخرون، أساسيات المنهج وتنظيماته، القاهرة، دار الثقافة للطباعة والنشر، 1981.
- \_ فريد، أحمد، وقفات تربوية مع السيرة النبوية، الرياض، دار طيبة للنشر والتوزيع، ط5، 1421هـ.
- إسلامية معاصرة، عمان، 24 - 27 تموز 1990.

د. إبراهيم عبد الحليم عباده

قسم الاقتصاد والمصارف الإسلامية. جامعة اليرموك إربد الأردن.

eobadh@yahoo.com

بسم الله الرحمن الرحيم

المقدمة :

الصلاة والسلام على سيد المرسلين، سيد الأولين والآخرين، ومن ليس بشريعته شرع بديل، أما بعد :  
فان التربية الصحية و الغذائية في الإسلام موضوع حيوي نظراً لما تعانیه مجتمعاتنا من افتقار الى الوعي الصحي والغذائي ولا سيما تلك التي نصت عليها الكثير من الآيات والأحاديث النبوية الشريفة، هذا من جانب، أما من الجانب الآخر فان العلم الحديث بدأ يكشف عن كثير من القضايا الصحية العلاجية التي نص عليها الإسلام، وإذا استغل هذا الجانب خير استغلال فيمكن إيجاد برامج غذائية وصحية متكاملة لتطبيقها، بالإضافة إلى استخدامها كوسيلة من وسائل تبليغ هذا الدين إذ أن العلم يدعم تلك التعاليم وبالتالي إثبات ربانية هذا الدين، وهذا يفسر إقبال الكثير على الإسلام نتيجة التوافق ما بين العلم وتعاليم الإسلام الصحية الطبية، وهذا من إعجاز هذا الدين وسيستمر ميدان هذا الإعجاز إلى أن يرث الله الأرض ومن عليها .

وما اهتمام الإسلام بهذه الجوانب إلا لإيجاد الشخصية الإسلامية قوية الجسم، سليمة العقل، سوية النفس، تلك الشخصية التي هدف الإسلام إليها لتؤدي واجباتها الدينية والدنيوية ولتدافع عن حماها ودينها وتحيا عزيزة قوية آمنة مطمئنة .  
ولا ننسى أن الإسلام في تعاليمه تلك ركز على الجانب الوقائي بشكل كبير، وفي ذلك فائدة للأمة في حماية الفرد أولاً والمجتمع، ثم في ذلك حماية لاقتصاد الأمة من الهدر، إذ أن الأمم اليوم تستهلك الكثير من أموالها في الإنفاق على الجانب العلاجي، فيمكن للأمة الإسلامية أن تستفيد من برنامج التربية الغذائية والصحية الوقائية في الإسلام وما جاء في الطب الوقائي النبوي- ان صح التعبير- في حماية ثروتها البشرية أولاً ومواردها الاقتصادية ثانياً وبالتالي تقوية الجوانب السياسية والعسكرية والعلمية والثقافية .

### مشكلة الدراسة وأسئلتها:

1. تتمثل مشكلة الدراسة في ضعف تفعيل الجانب الطبي الوقائي مما يشكل عبئاً على اقتصاد الدول لما تنفقه على الجانب العلاجي ؛ اضافة الى الاعتماد على أحاديث نبوية ضعيفة أو غير موثقة من قبل العلماء وعدم دراستها بما يتوافق مع نتائج العلم الحديث ومن هنا جاءت الدراسة لتجيب عن السؤال المحوري الآتي: ما جوانب التربية الوقائية في الطب النبوي؟ ويتفرع عن السؤال المحوري الأسئلة الفرعية الآتية:

- 1- ما مفهوم الصحة والتربية الصحية والتربية الغذائية ؟
- 2- ما أهداف التربية الصحية ؟
- 3- ما أبرز جوانب التربية الوقائية في الإسلام ؟

### أهداف الدراسة :

تهدف هذه الدراسة إلى بيان أبرز التعاليم الصحية الوقائية في الإسلام ولتوضيح هذه التعاليم لا بد من الإجابة عن الأسئلة الآتية :-

- 1-بيان مفاهيم الصحة والتربية الصحية والتربية الغذائية .
- 2-توضيح أهداف التربية الصحية.
- 3-الكشف عن جوانب التربية الوقائية في الإسلام .

### محددات الدراسة :

نظراً لكثرة الأحاديث النبوية التي تحدثت عن الجانب الصحي والغذائي في الإسلام وكثير من هذه الأحاديث لم يبلغ درجة الصحة، والكثير من العلماء يعتمدون على بعض الأحاديث التي لم تثبت صحتها، لذا أترنا في هذه الدراسة ألا نعتمد الا على حديث صحيح فقط، فلم أعتمد على الأحاديث الحسنه ولا الضعيفة .

وهذا لا يعني التقليل من أهمية الحديث الحسن، ولكن لأن في ذلك توسع في الدراسة، لذا فان الاعتماد على الأحاديث الصحيحة يقفل باب التوسع ويقوي البحث فلم اعتمد إلا على ما ورد في القرآن الكريم والسنة النبوية الصحيحة في صحيح البخاري ومسلم .

منهج الدراسة :-

اقتضت طبيعة هذه الدراسة اتباع المنهج الوصفي التاريخي بالإضافة إلى استخدام المنهج الاستقرائي التحليلي في بعض الأحيان ، حيث تم تتبع الجزئيات للوصول الى تصور كلي عن الموضوع.

### المبحث الأول : بيان مفهوم الصحة، التربية الصحية والتربية الغذائية .

اتفقت الهيئات الصحية العالمية على تعريف علمي حديث لكلمة (الصحة) وهي : حالة كون الفرد سليماً من الناحية الجسمية والعقلية والنفسية والاجتماعية وليس مجرد خلوه من المرض أو العاهة .<sup>(1)</sup>

ومن خلال التعريف يتبين أن مفهوم الصحة لا يعني خلو الجسم من المرض ، أو الاقتصار على صحة الجنب البدني ، بل يعني شعور الفرد بكفاءة كل مكوناته الشخصية وهذا ما نسميه الصحة المثالية حين نصل بالفرد إلى درجة من التكامل البدني والنفسي والاجتماعي . وهذا المستوى من الصحة هو الهدف المراد تحقيقه من التربية الصحية في الإسلام .

ولا يفهم من هذا التعريف أن الصحة هي مدرج قياسي طرفه العلوي الصحة المثالية والطرف السفلي هو انعدام الصحة ، بل هناك بين الطرفين درجات متفاوتة من الصحة تعتمد على مدى تمتع الفرد بمكونات الصحة ، فهناك الصحة الإيجابية والصحة المتوسطة وحالة المرض غير الظاهر، والمرض الظاهر.<sup>(2)</sup>

وهذا المفهوم للصحة يعني أن الفرد لا يمكن أن يصل إلى درجة الصحة الكاملة ، دون اهتمام بتلك الجوانب فالحالة النفسية تؤثر في الجسم وكذلك الحالة العقلية والاجتماعية ، فالإنسان ليس جوانب مختلفة تعمل كل منها بشكل منفصل عن الجنب الآخر ، بل هو كلاً متكامل وأي خلل في جانب يؤثر في الفرد ككل .

" ويقصد بالصحة البدنية : تمتع الفرد بعمليات حيوية سليمة لوظائف الجسم وكذلك الخلو من العيوب والتشوهات مع التمتع باللياقة البدنية التي تمكنه من القيام بواجباته بصورة طبيعية مناسبة .

أما مفهوم الصحة النفسية : تمتع الفرد بالاستقرار الداخلي والقدرة على التوفيق بين رغباته وأهدافه ، وبين الحقائق المادية والاجتماعية التي يعيش فيها ، ويكون كذلك قادراً على تحمل أزمات الحياة ومصاعبها ، وعدم اكتمال الصحة النفسية يظهر في حساسية الفرد المفرطة وكثرة شكوكه وميله للانطواء والعزلة .

أما الصحة الاجتماعية : فتعني قدرة الفرد على التعامل مع الآخرين واكتساب محبتهم واحترامهم ، وتفهمه لتصرفاتهم وأنماط سلوكهم ، وكذلك قدرته على التأثير فيهم والتأثر بهم والحياة بينهم على أسس الحب والاحترام والثقة ، وعدم اكتمال الناحية الاجتماعية لدى الفرد تظهر في ميله الدائم نحو الانطواء والابتعاد والانفراد مع نفسه ، وعدم مخالطة الآخرين أو التعامل معهم " <sup>(3)</sup>

وهذا المفهوم الشامل للصحة هو ما قصده الإسلام في تربيته الصحية من خلال التوجيهات المختلفة .  
أما التربية الصحية فهي " عملية ترجمة الحقائق الصحية المعروفة إلى أنماط سلوكية صحية سليمة على مستوى الفرد والمجتمع وذلك باستعمال الأساليب التربوية الحديثة " <sup>(4)</sup>

وهناك من عرفها بأنها " عملية تزويد أفراد المجتمع بالخبرات اللازمة بهدف التأثير في معلوماتهم واتجاهاتهم وممارساتهم فيما يتعلق بالصحة تأثيراً حميداً " <sup>(5)</sup>

وبالتالي يمكن تعريف التربية الصحية في الإسلام بأنها ترجمة الحقائق الصحية الوقائية والعلاجية في القرآن الكريم والسنة النبوية إلى أنماط سلوكية واقعية لضمان صحة الفرد والمجتمع .

### أسباب الاهتمام بالتربية الصحية وأهدافها:

#### أولاً: أسباب الاهتمام بالتربية الصحية:

1. الجهل الصحي الذي يسبب الكثير من مشاكلنا الصحية والتي تحاول الدولة علاجها وتنفق الوفير من المال في سبيلها .
2. أن التقارير الطبية والصحية تدل على أن الحالة الصحية للأفراد دون المتوسط المطلوب .
3. صحة الفرد من المقومات الأساسية للمجتمع فهي مطلب أساسي من مطالب الحياة وشأنها في ذلك شأن الغذاء والمسكن والتعليم .

(1) انظر :علي محمد زكي ، التربية الصحية بين النظرية والتطبيق ، ص23، بهاء الدين سلامة:الصحة والتربية الصحية ، ص17، محمود بستان ،منهاج التربية الصحية ص189 .

(2) انظر بهاء الدين سلامة ، مرجع سابق ص18 (بتصرف) .

(3) بهاء الدين سلامة ،المرجع نفسه ص18-19 .

(4) علي زكي ،مرجع سابق ص 37 .

(5) بهاء الدين سلامة ،مرجع سابق ص42 .

4. ان الصحة الجيدة أحد العوامل الهامة التي تمكن الفرد من استعمال ذكائه وزيادة إنتاجه واستمتاعه بحياة سعيدة .
5. المستوى الصحي في مجتمعنا لا يزال في حاجة إلى بذل الجهود لتحسين صحة الأفراد وزيادة متوسط العمر وإنقاذ نسبة الوفيات
6. ان التخطيط الاجتماعي لرفع المستوى الصحي للمجتمع يجب ان يقوم على نشر الوعي الصحي بين الأفراد وتكوين العادات الصحية واكتساب المفاهيم والمعلومات التي تبني على الاتجاهات السليمة .<sup>(6)</sup>
7. لا يمكن الفصل بين التربية والصحة ، فهما يسيران جنباً إلى جنب ، وتعتبر صحة الفرد الجسمية أساساً هاماً من أسس التربية ، ولها أثرها العميق في صحته النفسية وسلامته العقلية ولا بد من تكامل الصحة الجسمية والعقلية والنفسية لاستفادته من التعليم . وبشكل الغذاء جانباً مهماً في الصحة ، بل هو أساس الصحة وركنها ، وتدخل التربية الغذائية في الجانب الوقائي والعلاجي للحفاظ على صحة الفرد والمجتمع .
- والتربية الغذائية هي عملية تزويد الفرد بالخبرات السليمة المتعلقة بالغذاء وتغيير الأنماط الغذائية الخاطئة للوصول إلى مستوى صحي مثالي ، فالهدف الأساسي من التربية الغذائية هو الوصول إلى مفهوم الصحة الشامل ومن هنا فان من أهداف التربية الغذائية:<sup>(7)</sup>
  1. بيان العلاقة بين التغذية الجيدة وصحة الجسم ، وحسن نموه ، وقدرته على العمل والإنتاج .
  2. توضيح مفهوم التغذية السليمة والتي يجب أن تقابل حاجات الجسم للأفراد المختلفين .
  3. تدريب الفرد على حسن اختيار الغذاء والطريقة السليمة لتخطيط وجباته اليومية لتشمل كل احتياجاته من العناصر اللازمة .
  4. القضاء على العادات الغذائية الضارة التي تفسد الهضم وتضر بالصحة وتحرم الفرد من بعض أغذية خاصة مفيدة بسبب بعض العادات الخاطئة .
  5. التنبيه على بعض الأغذية المفيدة التي يتناساها الفرد أحياناً .
  6. تعليم الفرد طرق إعداد الطعام بصورة تحفظ عليه عناصره الغذائية كاملة .
  7. مساعدة الفرد على الحصول على الحاجات الغذائية من بديلات الغذاء في حالة محدودية الدخل .

#### ثانياً: أهداف التربية الصحية في الإسلام:

وتعد الصحة في الإسلام من النعم التي من الله بها على الإنسان، بل هي أجل النعم الدنيوية، بعد نعمة الأيمان والصحة هي أساس الحياة كلها بل ركنها وأساسها فلا جهاد ولا عمل ولا إنتاج ولا قيام بمختلف الواجبات الدينية والدنيوية بدون هذه النعمة، ومن هنا اعتبر الرسول صلى الله عليه وسلم هذه النعمة فرصه يجب اغتنامها للقيام بالواجبات المطلوبة من المسلمين على اختلاف مواقعهم وأعمالهم " نعمتان مغبون فيهما كثير من الناس : الصحة والفراغ " <sup>(8)</sup>

ولأهمية الصحة جعل الإسلام الوعي الصحي جزءاً أساسياً من الدين، ولم يجعله نافلة من القول أو أمراً اختيارياً، بل أن الكثير من التوجيهات الصحية في الإسلام هي فروض وواجبات، مما يجعل التربية الصحية في الإسلام تتسم بالشمول والعموم، فهي شاملة لجميع المسلمين على اختلاف مستوياتهم وأعمارهم وأجناسهم وأحوالهم، فترتب على ذلك قيام أحكام الشريعة على أصل كبير ومقصد أصيل من مقاصد الإسلام إلا وهو التيسير ورفع الحرج والمشقة عن الناس قال تعالى : " لا يكلف الله نفساً إلا وسعها " (البقرة 186) . فالصلاة والصيام والرخص التي شرعها الإسلام في العبادات ، ما هي إلا المبادئ الصحية التي تنشئ المسلم الذي يتمتع بالمفهوم الشامل للصحة . ومع اهتمام الإسلام بالصحة لم يبلغ مفهوم المرض بل وضع مفهوماً خاصاً للمرض، فمفهوم المرض في التصور الإسلامي أنه " حقيقة مصاحبة للمخلوق ، فهو من طبيعة الحياة البشرية الفانية يصيب الله به الإنسان والحيوان ، ووقوعه على المسلم لا يعد عقاباً من الله ولا غضباً ولكنه ابتلاء يكفر الله به الذنوب، ويرفع به الدرجات إذا تلقاه المسلم بصبر واحتساب " <sup>(9)</sup>

ومع التسليم بأن المرض سنة إلهية وابتلاء من الله وأنه قدره ، لم يمنع الإسلام من التداوي بل حث عليه ، وأكده بقول الرسول صلى الله عليه وسلم " لكل داء دواء " <sup>(10)</sup> . ومن هنا جمع الإسلام في تربيته الصحية بين الجانبين الوقائي والعلاجي ، وربط الأسباب بمسبباتها ، مع الأخذ بأسباب التداوي وهذا لا يتناقى مع مفهوم التوكل في الإسلام .

ولا يكاد يخلو توجيه أو أمر في الإسلام من آثاره الإيجابية على الفرد نفسياً وعقلياً واجتماعياً ، وهذا هو المفهوم الشامل للصحة .

(6) علي زكي ، مرجع سابق ص 40-41.

(7) انظر ، عصمت السيد رشدي ، التربية الغذائية ص (25-27) بتصرف .

(8) ابن حجر العسقلاني ، فتح الباري شرح صحيح البخاري ج3/ص345 ، كتاب الرفاق /باب ما جاء في الرفاق وان لا عيش إلا عيش الآخرة

(9) حمد حسن رقيط ، الرعاية الصحية والرياضية في الإسلام ، ص31.

(10) صحيح مسلم بشرح النووي ، ج14/ص191 كتاب السلام ، باب لكل داء دواء .

تعتمد التربية الصحية في الإسلام على الجانب الوقائي أكثر من اعتمادها على الجانب العلاجي ،لأننا إذا طبقنا الجانب الوقائي سيقفل الاعتماد على الجانب العلاجي ،كما ان الوقاية أسهل وايسر من العلاج .

والتربية الوقائية هي " مجموعة من التعاليم والإرشادات والإجراءات لوقاية الإنسان من الأمراض السارية والوافدة قبل وقوعها ومنع انتشار العدوى إذا وقعت " (11)

ومن هنا فان حظير الاهتمام بالطب الوقائي كان كبيراً في الإسلام وهو بلا شك " أعظم وأعم أثراً من الطب العلاجي ،لأنه يعني تفهم أسباب المرض والعلاج وطرق انتشارها ،وعلاقتها بالوسط المحيط بالإنسان ،يهدف منعها قبل حدوثها، بينما الطب العلاجي لا يتعامل مع الإنسان إلا بعد حدوث المرض" (12) وأهم ميادين الصحة الوقائية في الإسلام هي :

1. الصحة البدنية :وأول التعاليم الوقائية هو دعوة الإسلام إلى الاهتمام بالنظافة الشخصية ،وجعل هذه التوجهات للنظافة الشخصية جزءاً أساسياً من عبادة المسلم وشرطاً لقبولها، فالوضوء شرط لصحة الصلاة قال تعالى : "يا أيها الذين ءامنوا إذا قمتم إلى الصلاة فاغسلوا وجوهكم وأيديكم إلى المرافق وامسحوا برؤوسكم وأرجلكم إلى الكعبين وان كنتم جنباً فاطهروا" (المائدة:6) وقال صلى الله عليه وسلم " لا تقبل صلاة أحدكم إذا أحدث حتى يتوضأ " (13) وعن حمران مولى عثمان انه رأى عثمان دعا بإناء فافرج على كفيه ثلاث مرار فغسلهما ثم ادخل يمينه في الإناء فمضمض واستنثر ثم غسل وجهه ثلاث مرات ويديه إلى المرفقين ثلاث مرات ثم مسح برأسه ثم غسل رجليه ثلاث مرات قال : قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : من توضأ نحو وضوئي هذا ثم صلى ركعتين لا يحدث فيهما نفسه غفر له ما تقدم من ذنبه" (14)

والأيدي هي أكثر الأجزاء تعرضاً للتلوث، والفم مأوى للجراثيم وغسيل الأنف بالماء والاستنشاق يزيل ما عليه من الغبار والقاذورات وبالتالي يقلل من تعرض الجيوب الأنفية للالتهابات التي قد تضعف حاسة الشم، أما غسيل الوجه مع العينين فهذه أهم العوامل في الوقاية من أمراض العيون المعدية وخاصة الرمد الحبيبي والرمد الصديدي، أما مسح الرأس عدة مرات كل يوم فيقول الطب الحديث : انه يمنع تساقط الشعر ويؤخر الصلع، أما مسح الأذنين، فان إزالة الصماغ وفتحة قناة الأذن الخارجية يزيل الغبار فلا يترك مجالاً للالتهابات بها، كما أن الغسيل لا يسمح بتراكم المادة الشمعية التي تؤدي إلى ضعف السمع واضطراب توازن الجسم (15) أما تخليل الأصابع فيذكر الدكتور عبد الباسط محمد (16) ان أصابع القدم والرجلين هي نهايات أعصاب وهذا التخليل للأصابع هو عملية شحن لهذه الأعصاب حيث تشحن اليد اليمنى باليد اليسرى واليد اليسرى باليد اليمنى، كما أن فيه راحة لكل أجزاء الجسم الداخلية حيث يوجد على الأصابع نقط للرتين ونقط للأمعاء الدقيقة ونقط للمعدة ونقط للكبد وهكذا، مما يعني أن تخليل الأصابع هو تنشيط لكل هذه الأجهزة، كما ان وضع الإصبع داخل الأذنين ينشط العصب السمعي، فالأذنان مراكز للأعصاب، ومن هنا كانت الدعوة إلى إحسان الوضوء .كما ربط ما بين الوضوء و الراحة النفسية، وذلك من خلال عرضه لقصة احد أطباء الغرب الذي كان يعالج مرضاه عن طريق ما يسمى (بالتراكناليزر) أي المطمئنات، وكان يلاحظ وجود هالات تحيط بالإنسان تمثل ألوان الطيف، ولكنه فوجئ عندما عالج احد المرضى باختفاء هذه الهالات وعدم وجود إلا هالة زرقاء، وعندما سأل، ترجم له بان هذا المريض مسلم وانه لا يخرج الا بسلاحه وهو الوضوء . فقام هذا الطبيب بتعلم أحكام الإسلام وتطبيق أحكام الطهارة الكاملة كما وردت في الإسلام فشعر بالراحة والطمأنينة النفسية ثم أعلن إسلامه. كما ثبت علمياً أن من اهم مسببات السرطان الإشعاعات الذرية والمواد البترولية وغازات عوادم السيارات ونحوها مع عدم العناية بنظافة الجسم وخصوصا القدمين والجهاز التناسلي وللوقاية من السرطان لا بد من غسل هذه الأعضاء أكثر من مرة في اليوم.(17)

(11) احمد الفنجري ،الطب الوقائي في الإسلام ص11.

(12) علي زكي ،مرجع سابق ،ص30.

(13) صحيح مسلم بشرح النووي 3/ص104 وكتاب الطهارة ،باب فضل الوضوء .

(14) صحيح مسلم بشرح النووي ج3/ ص كتاب الطهارة باب فضل الوضوء والصلاة عقبة

(15) احمد حسن رقيط .مرجع سابق .ص 91

(16) يوم 2004/2/27م في لقاء مع الدكتور عبدالباسط في برنامج "اسالوا اهل الذكر" على التلفزيون الاردني ، القناة الاولى الساعة السابعة مساء

(17) نظر وقائع المؤتمر العالمي الاول للسرطان بالكويت . مجلة منار الاسلام . س22 ، ع 1 ص41

أما عن نظافة الفم فقد جعل النبي صلى الله عليه وسلم غير المضمضة في الوضوء، سنة استخدام السواك فيقول عليه الصلاة والسلام "لولا أن أشق على أمتي لأمرتهم بالسواك عند كل صلاة" (18) "وكان عليه الصلاة والسلام إذا دخل بيته بدأ بالسواك، وإذا قام من الليل يشوص فاه بالسواك" (19)

إن الفم بحكم موقعه كمدخل للطعام والشراب وبتصاله بالعالم الخارجي يصبح أكثر عرضة لكثير من الجراثيم والتي نسميها (الزمرة الجرثومية الفموية) ومنها المكورات العنقودية والعقدية والرثوية والعصيات اللبنية، وهذه الجراثيم تكون بحالة عاطلة عند الشخص السليم ومتعايشة معه، لكنها تنقلب ممرضة مؤذية إذا بقيت ضمن الفم وبين الأسنان، ومع فضلات الطعام والشراب التي تعمل هذه الجراثيم على تفسخها وتخمرها، وتنشأ عنها رائحة كريهة، وهذه المواد تؤذي الأسنان كذلك محدثة النخور أو إلى تراكم الأملاح حول الأسنان محدثة القلع أو إلى التهاب اللثة وتقيحها، كما يمكن لهذه الجراثيم أن تنتقل بعيدا في أرجاء البدن محدثة التهابات مختلفة كالتهابات المعدة أو الجيوب أو القصبات، وقد تحدث خراجات مختلفة من الجسم مما يؤدي إلى انسداد الدم أو تجرثمه، وما ينجم عن ذلك من أمراض حموية عامة (20)

وإذا أهملت نظافة الأسنان نشأ حالة مرضية تسمى (بيوريا) تؤدي إلى أمراض مختلفة منها الضعف وسوء الهضم والروماتيزم (21). ولقد اهتم الإسلام بصحة الفم عندما سن لأتباعه تنظيف الأسنان بالسواك وإزالة الفضلات من الفم بواسطة المضمضة، وهي وسائل يتكرر استعمالها كل يوم بسبب تكرار الوضوء.

والسواك كما انه واسطة لتنظيف الأسنان فهو واسطة لتدليك اللثة وهذا التدليك ضروري للثة للحفاظ على صحتها ونموها وإبقاء سترها لعنققات الأسنان (22).

وأوردت المجلة الألمانية الشرقية في عددها الرابع 1961م مقالا للعالم رودات (مدير معهد الجراثيم بجامعة روستوك) يقول فيه: قرأت عن السواك الذي يستعمله العرب كفرشاة للأسنان في كتاب أحد الرحالة في بلادهم، وقد عرض للأمر بشكل ساخر، اتخذته دليلا على تأخر هؤلاء القوم الذين ينظفون أسنانهم بقطعة من الخشب في القرن العشرين، وفكرت لماذا لا يكون وراء هذه القطعة الخشبية حقيقة علمية، وجاءت الفرصة سانحة عندما أحضر زميل لي من السودان عددا من تلك الأعواد الخشبية المستخلصة من شجر الأراك الذي ينمو في المناطق الحارة. وفورا بدأت أبحاثي عليها فسحقتهما وبللتها، ووضعت المسحوق المبلل على مزارع الجراثيم، فظهرت على المزارع آثار كتلك التي يقوم بها البنسلين، ولقد استعمل العالم مزارع المكورات العنقودية وهي أهم الجراثيم الموجودة في الفم. وتؤكد الأبحاث المخبرية أن السواك الأخضر يحتوي على (العفص) بنسبة كبيرة وهي مادة مضادة للعفونة، مطهرة قابضة تعمل على قطع نزيغ اللثة وتقويتها، كما تؤكد وجود مادة خردلية هي السنجرين (Sinnigrin) ذات رائحة حادة وطعم حراق تساعد على الفتك بالجراثيم، وأكد الفحص المجهرى لمقاطع السواك وجود بلورات السيليكا وحماضات الكلس والتي تفيد في تنظيف الأسنان كمادة تزلق الأوساخ، وعلى وجود مادة صمغية تغطي المينا وتحمي الأسنان من التسوس، كذلك وجود فيتامين ج وThي ميتل مين التي تعمل على التثام جروح اللثة وعلى نموها السليم، كما تبين وجوده مادة كبريتية تمنع التسوس، كما يحتوي على مادة عطرية زيتية تعطي الفم رائحة زكية وطعما مستحسنا وأشارت الدكتورة كريستين أستاذة طب الأسنان في جامعة ايلينويس الأمريكية ان عيدان السواك تحتوي على ستة مركبات تقاوم الميكروبات، وقد يصبح أساس المنتجات الطبية في المستقبل (23) وبالفعل تم انتاج معجون للأسنان من هذا النبات يعرف في الهند باسم (نيم) (Neem) وهذا بسبب ما توصل إليه عالم النبات الهندي شارما بان نبات الأراك غني بمادة الفلور (24)

ومن هنا كان عليه الصلاة والسلام يستاك إذا دخل بيته وإذا استيقظ من نومه وقبل الوضوء وفي ذلك توجيه إلهامية، وهذا ما أثبتته العلم الحديث.

ويدخل في النظافة الشخصية قول النبي صلى الله عليه وسلم "خمس من الفطرة: الختان والاستمداق وتقليم الأظفار وتنف الإبط وقص الشارب" (25) ومن المعروف أن هذه الأماكن هي مناطق تجمع الميكروبات والجراثيم لذا جعلها الإسلام من سنن الفطرة، ووقت النبي

(18) صحيح مسلم بشرح النووي . ج3/ص143 . كتاب الوضوء . باب السواك .

(19) صحيح مسلم بشرح النووي . ج3/ص144-145 . كتاب الوضوء . باب السواك .

(20) alzaaem . net . time 2:30 pm 12/7/2004

(21) حمد الرقيط . مرجع سابق . ص91

(22) د. محمود ناظم النسيمي . الطب النبوي والعلم الحديث . ج1/ص184

(23) alzaam . Net > . Time 2:30 pm 12/7/2004 . وانظر د. محمود النسيمي . مرجع سابق ج1/ص189-190

(24) عائدة عبد العظيم البنا . الاسلام والتربية الصحية . ص32 وانظر : محمد كامل عبدالصمد . ثبت علميا ، ص85-87

(25) صحيح مسلم بشرح النووي . ج1/ص146 كتاب الوضوء . باب خصال الفطرة .

صلى الله عليه وسلم ألا تترك أكثر من أربعين يوماً فعن انس قال : "وَقَتْنَا لَنَا فِي قِصِّ الشَّارِبِ وَتَقْلِيمِ الْأَطْفَارِ وَتَنْفِ الْإِبْطِ وَحَلْقِ الْعَانَةِ أَنْ لَا تَتْرَكَ أَكْثَرَ مِنْ أَرْبَعِينَ لَيْلَةً" . (26)

أما الختان فهو قطع الجلد التي تغطي الحشفة وقد ثبت أن أمراضاً عديدة في الجهاز التناسلي تشاهد بكثرة عند غير المختونين، بينما لا نشاهدها عند المختونين؛ فالتهابات القضيب مرض لا يصاب به إلا الأشخاص غير المختونين، ويظهر على شكل كيس تتجمع فيه مفرزات القضيب المختلفة والمواد البروتينية المتفسخة وغيرها من المواد والفضلات التي تساعد على تشكل الالتهابات المزمنة والحادة، وهذه الالتهابات تكوّن الترية الصالحة لنمو السرطان وانتشاره، ومن الأمور المعروفة عدم مصادفة سرطان رأس القضيب تقريباً عند المسلمين واليهود الذين ختنوا في سن مبكرة، وهذا ما صرح به الدكتور منير شوري أستاذ الأمراض البولية في جامعة دمشق، خلال مناقشة أجريت له في إحدى الجلسات العلمية في نقابة الأطباء (آذار 1973)، ومن الأمراض التي تسبق السرطان مرض (البالانوبوستيت) فهو ينتج عن التخرشات الكيماوية والآلية التي تحدثها المواد المتجمعة في الكيس الجلدي المحيط برأس القضيب الذي لم تجر له عملية الختان. (27)

كما أن لختان الرجال أثراً صحياً وإقياً بالنسبة لنسائهم، فإن النساء المتزوجات من رجال مختونين هن أقل تعرضاً للإصابة بسرطان الرحم من النساء المتزوجات من رجال غير مختونين، ولا تزال الأبحاث جارية حول هذه العلاقة التي اكتشفت مؤخراً، ولقد وجد أن سرطان عنق الرحم عند البغايا أكثر بأربعة أضعاف منه عند بقية النساء، وذلك بسبب الاتصالات الجنسية برجال غير مختونين. (28) وهذا يوضح إعجازاً طبياً نبوياً آخر مما يؤكد ربانية هذا الدين وشموله.

### الوقاية بالصيام:

قال تعالى : "يا أيها الذين آمنوا كتب عليكم الصيام كما كتب على الذين من قبلكم لعلكم تتقون" (البقرة 183)، فتبين الآية الكريمة الصلة ما بين الصيام والوصول إلى درجة من التقوى تقوي صلة العبد بربه، وهذا هو الهدف الأساسي من تشريع الصيام، ولكن عند حديثنا عن فوائد الصيام الصحية فهذا هو لا يقلل من شأن الهدف الأساسي الذي شرعت من أجله فريضة الصيام، فما فرضه الله إلا لأسرار بالغة، وحكم قد نعرف بعضها ونجهل الكثير منها، تتكشف بتقدم الزمن وتطور العلم، ولا يعتبر الصوم برنامجاً للتجوع، ولكنه تنظيم زمني لوقت تناول الطعام، حيث جعل تناول، الطعام على فترتين : فترة الإفطار (وقت الغروب) والسحر (ما قبل الفجر) . ويستحب تعجيل الإفطار وتأخير السحور لقول النبي صلى الله عليه وسلم: "تسحروا فإن في السحور بركة" (29)، وعن زيد بن ثابت قال: "تسحرنا مع رسول الله صلى الله عليه وسلم ثم قمنا إلى الصلاة، قلت : كم كان قدر ما بينهما ؟ قال : خمسين آية" (30) أن جسم الإنسان البالغ يحتاج في المتوسط من 3000-500 سعر حراري في اليوم ليقوم بأداء عمله ووظائفه الحيوية، فإذا تناول الصائم طعامه اليومي كله ساعة الإفطار فإن الذي سوف يحدث هو الآتي :

سيأخذ الجسم حاجته من الغذاء ليحصل على الطاقة الحرارية اللازمة له، ويتحول الجزء الباقي الزائد عن الحاجة إلى دهن مترسب حول أجزاء الجسم .

حدوث بعض الاضطرابات الهضمية وتلبكات معوية ومعديّة لوجود كمية ضخمة من الطعام في الجهاز الهضمي في زمن قصير وأوقات متقاربة .

شعور الإنسان في اليوم التالي بالجوع والعطش، وقد يشعر بإعياء وهبوط وكسل

أما إذا تناول وجبة صغيرة في الإفطار ولم يتناول السحور فإن الذي سيحدث هو الآتي :

سيقوم الجسم بسحب مخزون الجلايكوجين من الكبد ويحوّله إلى سكر الدم -جلوكوز- ليكفيه ما يقرب من 6 ساعات، ويقوم الجسم بعد ذلك بحصوله على حاجته من الطاقة بحرق المخزون من الدهون تحت سطح الجلد، وإذا استمر ذلك لفترة فإن الإنسان سوف يشعر بكسل وإرهاق عند بذل المجهود أثناء أداء عمله، وكذلك إحساسه بالعطش، وذلك لأن التمثيل الغذائي للدهون عند احتراقها يحتاج إلى كميات كبيرة من الماء، لذلك كله فإنه يفضل أن يوزع المسلم طعامه بين وجبتي الإفطار والسحور، وأن يكون السحور متأخراً قدر الامكان، وذلك لكي يستطيع أن يمد الجسم باحتياجاته من الطاقة الحرارية أثناء فترة الصوم . (31)

(26) صحيح مسلم بشرح النووي . ج1/ص146 كتاب الوضوء . باب خصال الفطرة .

(27) د . محمود النسيبي . مرجع سابق . ج1/ص384-385

(28) المرجع السابق ج1/ص385 وانظر . وقائع المؤتمر العالمي الأول للسرطان بالكويت، مجلة منار الاسلام . ص42

(29) صحيح مسلم بشرح النووي ج7/ص206-207 كتاب الصوم . باب فضل السحور واستحباب تأخيرهِ وتعجيل الفطر

(30) صحيح مسلم بشرح النووي ج7/ص206-207 كتاب الصوم . باب فضل السحور واستحباب تأخيرهِ وتعجيل الفطر

(31) د. هشام الخطيب . الصوم والصحة ، هدي الإسلام العبدان الأول والثاني ، ص43

وهناك فوائد اخرى ايمانية لتاخير السحور منها : شهود صلاة الفجر في جماعة، مع التعويد على قيام الليل والدعاء والاستغفار والذكر .

اما عن فوائد الصيام الطبية والوقائية من الامراض الجسمية فيتمثل في الفوائد الاتية :

1- انه يخفف العبء عن جهاز الدوران، وخاصة في فترة الصيام بعد هضم طعام السحور حيث تهبط في الدم نسبة الدسم وحمض البول، فيساعد ذلك في الوقاية من ارتفاعهما، وارتفاع دسم الدم عامل يساعد على تصلب الشرايين وارتفاع حمض البول (اسيد اوريك) قد يسبب مرض النقرس الذي يسبب الما في المفاصل وخاصة في ايهام القدم لترسب ذلك الحمض عليها، وقد يسبب حصيات بولية .

2- انه يريح الكليتين والجهاز البولي باقلاله فضلات استقلاب الاغذية المنطرحة عن طريق الجهاز

3- انه يقي السليم من البدانة، وما يترتب على البدانة من امراض .

يقول د. اليكسيس كاريل الحائز على جائزة نوبل في الطب والجراحة في كلامه عن الصيام : "ان سكر الكبد سيتحرك ويتحرك معه ايضا الدهن المخزون تحت الجلد وبروتينات العضل والغدد وخلايا الكبد وتضحي جميع الاعضاء بمادتها الخاصة للابقاء عاى كمال الوسط الداخلي وسلامة القلب، وان الصوم ينظف ويبدل انسجتنا" .<sup>(32)</sup>

كما ثبتت علميا العلاقة بين الصوم والوقاية من الامراض الجلدية، حيث ان الصوم يؤدي الى تقليل نسبة الماء في الدم فتقل نسبته تبعاً لذلك في الجلد وهذا الجفاف النسبي في الجلد، يزيد مناعته ومقاومته للميكروبات، ويقلل من حدة الامراض الجلدية الالتهابية والحادة والمنتشرة بمساحات كبيرة من الجسم كما انه يجفف امراض الحساسية وامراض البشرة الدهنية وعن طريق راحة الامعاء من الطعام يقل افرازها للسموم والتخمر الذي يسبب الدمامل في الجلد .<sup>(33)</sup>

هذا شيء يسير مما كشفه العلم عن فوائد الصوم ولو استطرنا لاحتجنا الى مجلدات عن فوائد الصوم، وما زال العلم يكشف كل يوم جديدا عن فوائد الصوم المختلفة وقائيا وعلاجيا .

### الوقاية بالتربية الرياضية والنشاط والنوم

من التدابير الوقائية في الإسلام رياضة البدن وتحصيل اللياقة والنشاط الجسمي، والاصل الشرعي لهذا الاتجاه قول الرسول صلى الله عليه وسلم "المؤمن القوي خير وأحب الى الله من المؤمن الضعيف وفي كل خير"<sup>(33)</sup> وتحصيل الرياضة في المفهوم الاسلامي يتم بوسيلتين : - الاولى : من خلال العبادة التي يلتزم بها المسلم كالصلاة والحج والجهاد . والثانية : من خلال الممارسة المباشرة كركوب الخيل والمسابقة على الاقدام وممارسة الصيد والرماية والسباحة فالصلاة على الرغم من كونها عبادة وصله بين العبد وربّه، الا انها تتضمن فوائد صحية ورياضية مثل تحريك جميع عضلات الجسم القابضة والباسطة وتنشيط القلب والدورة الدموية<sup>(34)</sup> "كما اثبتت الدراسات العلمية الدقيقة العلاقة بين الصلاة والوقاية من مرض دوالي الساقين، بداية من خلال الانسجام والانسيابية والتعاون بين حركات الصلاة، فمن خلال القياس العلمي الدقيق للضغط الواقع على جدران الوريد الصافن عند مفصل الكعب كان الانخفاض الهائل لهذا الضغط اثناء اقامة الصلاة مثيرا للدهشة، وفي حال الركوع تصل نسبة الضغط الى نصف الضغط الواقع على جدران تلك الاوعية الضعيفة، اما متوسط الضغط عند السجود فقد انخفض الى درجة كبيرة والحاصل ان الصلاة بحركاتها المتميزة تؤدي الى اقصى تخفيض لضغط الدم على جدران الوريد الصافن، والأمر الآخر البالغ الغرابة للصلاة فهو انها تنشط القدرات البنائية لمادة الكولاجين، ومن ثم تقوية جدران الوريد"<sup>(35)</sup>

وفي دراسات اخرى عن فوائد السجود للدماغ حيث تقول الدراسة "ان الانسان يتعرض الى شحنات كهرومغناطيسية من البيئة المحيطة به، وهذه الشحنات تتسلط على الجهاز العصبي المركزي وخاصة المنطقة الامامية من الدماغ، فيجب التخلص من هذه الشحنات وإلا فالنتيجة تكون ألأما وتشنجات في الرقبة وبعض عضلات الجسم ولهذا يلجأ كثير من الناس لأخذ المهدئات والعقاقير والأدوية لتقليل الضغط على الدماغ، وأحيانا يصل الحال الى اننا نحتاج لأطباء علم النفس والأعصاب، فالطريقة المثلى للتخلص من هذه الشحنات وتأثيراتها هو ان نضع رأسنا وخاصة الجهة على الارض لتفريغ الشحنات، وبهذا نحصل على الراحة النفسية، فالسجود على الاعضاء السبعة له تأثير كبير على مفاصل العمود الفقري وعلى عملية حركة الدم ورجوعه الى القلب من جميع مناطق الجسم، وكذلك فان عملية السجود تساعد على علاج البواسير وتسهل خروج الافرازات من الحبوب الانفية والوجهية، واثناء التسليمتين ندير

(32) محمود النسيبي ، مرجع سابق ، ج1/ص274-275

(32) احمد شوقي الفخري . الطب الوقائي في الاسلام ص67

(33) مسلم ، صحيح مسلم ، ج4/2052 ، باب الامر بالقوة وترك العجز.

(34) احمد رقيط . مرجع سابق . ص93

(35) توفيق علوان . معجزة الصلاة في الوقاية من مرض دوالي الساقين . ص150-156 بتصرف

رقتنا يمينا وشمالا فاننا نكون قد عالجتا التشنج العضلي في الرقبة والكتفين وبدوره يساعد على علاج صداع الراس التشنجي" (36)، هذه بعض فوائد الصلاة، ومازال العلم يكشف كل يوم عن جديد .

اما الرياضات الاخرى فتؤدي كذلك الى تنمية الجسم وتدريبه، "وهذا المران لا يؤثر في الافراد جسمانيا وحسب بل وذهنيا كذلك ويؤمن علماء النفس بان التمارين الرياضية لها نفس تأثير الادوية المضادة للاكتئاب بالنسبة للمرضى المصابين بهذه الحالة، والإسلام لا يضع قيودا على الاساليب التي يتبعها الفرد لاكتساب اللياقة البدنية .. بشرط ألا يتعارض مع المبادئ الإسلامية (37)

فمن الرياضات التي اباحها الاسلام ودعا اليها المثني فهو من خيرة الممارسات الرياضية لجميع الاعمار لأنه يزيد سرعة دقات القلب وتنفس الرئة دون ان يجهدهما، ويزداد الدم الوارد الى الساقين، وفي الحديث "اعظم الناس اجرا في الصلاة ابعدهم اليها ممشي" (38) وكذلك السباحة فإنها تقوي كل الجهاز العضلة فقد كتب عمر بن الخطاب الى ابي عبيدة "علموا غلمانكم العموم ومقاتلتكم الرمي (39) وأوصى بركوب الخيل (40) وكذلك الصيد فهو من الرياضات المفيدة لأنسجة الجسم كافة، وينبه الحواس خاصة البصر ويعود المرء سرعة استجابة الحوافز وتناسق الجهازين العصبي والعضلي . (41) كما ويمكن الاستفادة من الرياضات الحديثة مادامت ضمن حدود الاسلام وضوابطه.

وكما ان الجسم بحاجة الى الرياضة، كذلك هو بحاجة الى النوم والراحة، ومن هنا جعل الاسلام اليوم نهارا وليل "وجعلنا نومكم سباتا، وجعلنا النهار معاشا".(النبا: 9-10)، فبعد الكد وطلب المعاش في النهار يحتاج الجسم الى الراحة والنوم، وقد جاء في الحديث الشريف عن البراء بن عازب ان رسول الله صلى الله عليه وسلم قال "اذا اتيت مضجعك فتوضأ وضوءك للصلاة ثم اضطجع على شقك الايمن ثم قل : اللهم اسلمت نفسي إليك ووجهت وجهي إليك وألجأت ظهري إليك ...". (42)

وقد أيد الطب الحديث، حديث المصطفى صلى الله عليه وسلم حين اكتشف الحكمة من النوم على الجانب الايمن منها:

ان النوم على الجانب الايمن يمنع ضغط الكبد على المعدة ويساعدها على تفرغ محتوياتها، كما يسهل عمل القلب فيمنع ضغط المعدة والحجاب الحاجز عليه، وهذا ما يجعل بعض من ينامون على الجانب الايسر يستيقظون فجأة من النوم وهم يحسون كأن قلوبهم توشك ان تتوقف عن العمل .

وأردأ انواع النوم، هو النوم على الظهر بعد تناول الطعام، اذ ان امتلاء المعدة بالطعام يضغط على الشرايين والأوردة، وبهذا تعرقل وصول الدم من هذه المناطق الى القلب مما يقلل كمية الدم الواصلة الى المخ، ولهذا تكثر الاحلام المزعجة اثناء النوم على الظهر بعد الاكل مباشرة (43)

### الوقاية الصحية في النكاح :

قال تعالى : "ومن آياته ان خلق لكم من انفسكم ازواجا لتسكنوا اليها وجعل بينكم مودة ورحمة". (النساء:24)

فقد شرع الاسلام النكاح الذي يمكن به تجنب الكثير من المخاطر والمشاكل الصحية، فالزواج سنة فطرية وطريق سوي لإشباع غريزة النوع وتفرغها في محلها، مما يعزز القوى الصحية للعقول والأبدان والنسل، بالإضافة الى تقوية أواصر العلاقات بين الأسر والمجتمع . وبالنكاح المشروع يحرم الاسلام كل العلاقات الجنسية المحرمة التي اثبت العلم الحديث الكثير من مخاطرها الصحية والاجتماعية والخلقية والوراثية .

ومن امثلة النكاح المحرم الزنا قال تعالى : "ولا تقربوا الزنى إنه كان فاحشة وساء سبيلاً" (الاسراء : 32)، فما تفتشت في ظاهرة الزنا إلا وقد انهكت قواها وتفككت خلقيا واجتماعيا، وتفتشت الامراض فيها وأشدّها مرض السيلان الذي يهتك الجهاز التناسلي والعصبي والهضبي والدورة الدموية، وحتى العظام والمفاصل، وكذلك الجلد والعيون وقد يؤدي الى العمى، كما قد يصاب بمرض (السفلس) وهو سهل الانتشار وسريع العدوى، ويبدأ بقرحة اولية ثم بقع حمراء، ويصيب الدماغ فيسبب الشلل، او الجنون، ناهيك عن انه مرض وراثي .

(36) [www.alrassoxp.com](http://www.alrassoxp.com) Time1:30 pm 5/11/2010

(37) عائدة البنا . مرجع سابق .ص 140- 141 .

(38) مسلم ، صحيح مسلم ، ج 460/1 ، كتاب الساجد ، باب فضل الخطا الى المساجد

(39) ابن جوزي . مناقب امير المؤمنين عمر بن الخطاب . ص 128

(40) ابن قتيبة . عيون الاخبار ج 1/ص 132

(41) حمد رقيط . مرجع سابق . ص 94 (بتصرف).

(42) ابن حجر . فتح الباري . ج 1/ص 370 كتاب الوضوء .باب فضل من بات على وضوء.

(43) د . هشام الخطيب . الوجيز في الطب الاسلامي . ص 98.

كما حرم الإسلام إتيان الحائض، قال تعالى : "ويسألونك عن المحيض قل هو اذى فاعتزلوا النساء في المحيض ولا تقربوهن حتى يطهرن" (البقرة : 222)، فقد اثبت العلم حديثا الحكمة الالهية في اعتزال النساء وقت الحيض للأضرار الجسمانية والنفسية المتولدة عن ذلك، حيث ان الظروف النفسية في هذه الفترة لا توافق عملية الجماع نظرا لزيادة افراز هرمون (البروجسترون) الذي يقل به الميل الجنسي، اما الاسباب الصحية لاعتزال الحائض فهو ان اغشية الرحم المخاطية تحتقن وقت الحيض، لذا فان الاتصال الجنسي بالمرأة يحدث تمزقا شديدا في تلك الاغشية المخاطية، فتسبب الالتهابات وتتفشى الفيروسات والميكروبات داخل الرحم وخارجه، وبالنسبة للرجل والمرأة على حد سواء.<sup>(44)</sup>

#### المبحث الثاني: الصحة النفسية :

مع تقدم الحضارة، وتعدد الحياة، وطغيان الحياة المادية، وانعدام الاهتمام بالجوانب الروحية ظهرت امراض جديدة لم تكن شائعة من قبل، وهي امراض الحضارة الحديثة كما يسميها البعض وكلها تعود الى شدة التوتر العصبي في المجتمعات الحديثة، وهذه التوترات لا تؤثر على النفس والعقل فحسب ولكنها قد تحدث في الجسم الكثير من الامراض العضوية وقد اثبتت الابحاث الحديثة ان التوتر هو اهم سبب لانتشار المخدرات بين الشباب في الغرب، ومن اهم اسباب الانحرافات الجنسية وحب المقامرة والمغامرة وحوادث العنف والتسرب من المدارس من المدارس والتشرد، بالاضافة الى ظهور التمرد على المجتمع، وهناك ايضا مجموعة من الامراض العضوية وتسمى (Psycho-Somatic Diseases) : اي المرض العضوي الناتج من تأثير نفسي، فمن أخطر هذه الامراض مرض الانجينا (Angina) او انقباض شرايين القلب ومرض الذبحة القلبية، وقد اصبح هذا المرض القاتل رقم واحد في الدول الصناعية، ويليه في الخطورة امراض المعدة والامعاء واهمها قرحة المعدة، هذا الى جانب مجموعة من الامراض التي لم يعد يسلم منها الا القليلون مثل ارتفاع ضغط الدم او هبوطه او انقباضات المعدة والامعاء والمصران الغليظ وزيادة الحموضة وانقصها، وتسرع النبض واضطرابه وتضخم الغدة الدرقية والربو والسكر<sup>(45)</sup>، كما ان الغضب والاضطرابات النفسية لها آثار سيئة على أنسجة أعضاء الجسم وصحته، وذلك لأنها تترك أثرا كبيرا على طبيعة الإفرازات الكيماوية والهرمونية والاستجابة الدفاعية في جسم الإنسان.<sup>(46)</sup>

وهذا المرض النفسي أشار إليه علماء المسلمين وأسموه مرض القلوب، فابن القيم يقسم المرض الى قسمين، مرض القلوب ومرض الأبدان . ومرض القلوب نوعان : مرض شبهه وشك، ومرض شهوة وغي وكلاهما ذكر في القرآن الكريم، قال تعالى : "في قلوبهم مرض فزادهم الله مرضا" (البقرة : 10)

وأما مرض الشهوات، فقال تعالى : "يا نساء النبي لستن كأحد من النساء إن اتقيتن فلا تخضعن في القول فيطمع الذي في قلبه مرض" (الأحزاب : 32)، فهذا مرض شهوة الزنى . وطب القلوب فمسلم الى الرسل صلوات الله وسلامه عليهم، ولا سبيل الى حصوله الا من جهتهم وعلى أيديهم، فان صلاح القلوب ان تكون عارفة بربها، وفاطرها، وبأسمائهم وصفاته، وأفعاله، وأحكامه وأن تكون مؤثرة لمرضاة ومحابته، متجنبه لمناهيه ومساخطه، ولا صحة ولا حياة البتة الا بذلك ولا سبيل الى تلقيه الا من جهة الرسل، وما يظن من حصول صحة القلب بدون أتباعهم، فغلظ من يظن ذلك، وانما ذلك حياة نفسه الهيمية الشهوانية، وصحتها وقوتها، وحياة قلبه وصحته، وقوته عن ذلك بمعزل، ومن لم يميز بين هذا وهذا، فليبك على حياة قلبه، فانه من الأموات، وعلى نوره، فإنه منغمس في الظلمات"<sup>(47)</sup>.

وقد اهتم العلماء المسلمين بأمراض القلوب، وافردوا لها فصلاً خاصة في كتبهم كالإمام الغزالي الذي جعل فصلاً خاصاً بعنوان "رياضة النفس وتهذيب الاخلاق ومعالجة امراض القلب"<sup>(48)</sup>.

والاسلام لم يترك هذه الامراض تفتك بالانسان فدعا الى الايمان بالله والتمسك بالعبقيدة الصحيحة - كما ذكر ابن القيم - وهو مصدر طمأنينة النفس وسر ثباتها واستقامتها يقول الله تعالى : "ومن أعرض عن ذكري فإن له معيشةً ضنكاً" (طه : 24)، وفي دفع الوسوسة دعا النبي صلى الله عليه وسلم الى التعوذ من شيطان الوسوسة، فقد جاء عثمان ابن ابي العاصي فقال : "ان الشيطان قد حال بيني وبين صلاتي وقراءتي يلبسها عليّ، فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم ذلك شيطان يقال له خنزب فاذا احسسته فتعوذ بالله منه واتفل على يسارك ثلاثاً، قال : ففعلت فأذهب الله عني"<sup>(49)</sup>.

(44) د . هشام الخطيب . ص 132-133 ، غازي عنايه ، ص 60

(45) احمد الفنجري . الطب الوقائي في الاسلام . ص 81

(46) احمد الرقيط . مرجع سابق . ص 118

(47) ابن قيم الجوزية . الطب النبوي . ص 5-7

(48) انظر الامام الغزالي . الاحياء ، ج 3/ص 48-65

(49) صحيح مسلم بشرح النووي . ج 14/ص 189-190 . كتاب السلام ، باب التعوذ من شيطان الوسوسة في الصلاة .

وأهم ما يقي النفس تلاوة القرآن الكريم الذي فيه شفاء لما في الصدور وإزالة لكل عصبي واضطراب نفسي وكل وسواس شيطاني، قال تعالى: "قد جاءكم موعظة من ربكم وشفاء لما في الصدور". (يونس: 57).

وكل العبادات ما شرعت الا لتحقيق الراحة النفسية. فالصلاة "مجدبة للرزق، حافظة للصحة، دافعة للأذى، مطردة للأدواء، مقوية للقلب، مبيضة للوجه، مفرحة للنفس، مذهبة للكسل، منشطة للجوارح، ممدة للقوى، شارحة للصدر، مغذية للروح، منورة للقلب، حافظة للنعمة، دافعة للنقمة، جالبة للبركة، مبعدة من الشيطان، مقربة من الرحمن" (50).

وكذلك الصبر والصوم اللذان يدخلان في الطب الوقائي والعلاجي، ويدخلان في طب الابدان والقلوب.

### الصحة العقلية:

ان حفظ العقل من الضرورات الخمس، كما نص على ذلك فقهاء المسلمين، لذا فالاسلام حث على كل ما يحافظ على العقل، فحث على العلم وإعمال العقل، وحذر من تعطيله وكل ما يؤدي الى تهديد وظائفه.

ومن هنا جاء الاسلام بتشريعاته يحرم كل ما يمكن ان يضر العقل كالخمر والمسكرات والمخدرات وكل ما من شأنه ان يضعفه، قال تعالى: "إنما الخمر والميسر والأنصاب والأزلام رجس من عمل الشيطان فاجتنبوه" (المائدة: 90)

والخمر كما تقرر الآية فيه مضار، وهذا ما أكده النبي صلى الله عليه وسلم عندما "سئل عن الخمر تتخذ خلاً فقال لا" (51)، كما ان طارق بن سويد سأل النبي صلى الله عليه وسلم عن الخمر فنهأه أو كره ان يصنعها، فقال: إنما اصنعها للدواء، فقال: أنه ليس بدواء ولكنه داء" (52)، والطب الحديث يأتي مرة أخرى فيكشف عن أوجه أخرى من الإعجاز الطبي في القرآن الكريم والسنة النبوية، فيأتي أساطين الطب الحديث ليقرروا "أن الخمر قليلها وكثيرها لا تصلح أن تكون دواء لأي داء، وأن الأدمان على تعاطيها ينتج عنه الأصابة بشتى الامراض: كالتليف الكبدي، واستسقاء البطن، وتصلب الشرايين وأمراض القلب والكلى، والتزيف المخي، وضعف أو فقدان المدارك الحسية والعقلية.

ويقول الدكتور (كيلدج): "من كان عنده أقل ريب أو ظل من الشك في ان الخمر سم فليعتبر بما يكون عند وصولها الى المعدة، فان الغشاء المخاطي يسير محتقناً، ويخرج مقدارا من المخاط ليحمي نفسه، وترى غدد المعدة وقواها الدافعة تسرع في اخراج ما وصل اليها بأسرع ما يكون، اوليس ذلك مزيلا لشك الشاكين وريب المرتابين في ان الخمر من انواع السموم؟" وصدق رسول الله الذي لا ينطق عن الهوى، وقال الدكتور "ملر" الاسكتلندي: "ان الخمر لا تشفي شيئا" وقال الدكتور هيجينونوم: "لا أعلم مرضا قط شفي بالخمر".

واذا كان هناك من الادوية المباحة الطاهرة، والمستحضرات الطبية الحديثة ما يشفي من الامراض على اختلاف انواعها، افلا يكون من التهاون ورقة الدين وضعف اليقين. اللجوء الى التداوي بشروط خاصة وفي مقدمتها عدم وجود مركب كيميائي (دواء) او مصدر من مصادر العقاقير الطبية كالنباتات وغيرها وأن يصف استخدامها طبيب حاذق مسلم قوي الاسلام وان يكون هذا الاستخدام في حدود اقل الممكن. (53)

وفي المانيا الغربية نشر العلماء بحثا مخيفاً عن تأثير الخمر على خلايا مخ الانسان، واكدوا في بحثهم ان الخمر تلتهم الغذاء الذي تعيش عليه خلايا المخ، وهذا الغذاء اسمه "جولوتاميك اسيد" و اضافوا: "ان الخمر عندما تلتهم هذا الغذاء يفقد لونه الوردى، وبالتالي تفقد خلايا المخ مايمدها بالحياة، فيصاب الشخص الشخص السكير بالصرع، ويفقد الذاكرة، ويضعف ذكاؤه، كما قد يصاب بالجنون" (54).

وفي دراسة اجريت عام 1973 م في تتبع ودراسة الاطفال الذين يولدون من امهات يعاقرن الخمر، لوحظ انهم اقل في الوزن والطول عن الطبيعيين، ويعانون من صغر حجم الراس، ودراسة المخ عندهم وجد انه ضعيف التكوين، وان بعض اجزاء المخ مفقودة فعلا، واذا كتب لهم الاستمرار في الحياة فيعانون من قصور في النمو الذهني، وفي القدرة على استخدام بعض العضلات. (55) ويلحق بالخمر، المخدرات، والحشيش، وقد عرف للمجلس الأعلى للشؤون الإسلامية كلمة المخدر بانها: "اي مادة تسبب النوم والكسل للجسم والعقل" (56)

(50) ابن القيم . الطب النبوي . ص 250

(51) صحيح مسلم بشرح النووي . ج 13/ص 152 . كتاب الاشربة ، باب تحريم التداي بالخمر وبيان انها ليست بدواء .

(52) صحيح مسلم بشرح النووي . ج 13/ص 152 . كتاب الاشربة ، باب تحريم التداي بالخمر وبيان انها ليست بدواء .

(53) من اسرار التداي في القرآن والسنة (وقائع ندوة) . مجلة منبر الاسلام . مسودة ، ع 4، ص 112

(54) محمد عبدالصمد . ثبت علميا . ص 117-119 (بتصرف يسير)

(55) عائدة البنا ، مرجع سابق . ص 84

(56) عائدة البنا ، مرجع سابق . ص 84

وما حرم الاسلام شيئا الا ثبت ضرره، فأثبتت الأبحاث العلمية ان تعاطي المخدرات يؤدي الى ضعف وقصور في أداء النشاط الحسي والوظائف العقلية، وعدم المقدرة على التحكم في التصرفات، وازدواجية القرارات او عدم قدرة المتعاطي على حل المشكلات اليومية . كما يقلل التعاطي من انتاجية الشخص، سواء اكان يؤدي عملا يدويا او فكريا، حيث يؤدي الى تدمير الجهاز العصبي تدريجيا، وعدم الاتزان والاستقامة في السلوك الاجتماعي .<sup>(57)</sup>

وتحدث المخدرات ارتخاء عضلات الوجه والجفون، فيبدو الانسان كالنائم او التائه، وتحمرّ العيون ويصبح التنفس صعبا وبطيئا، ويقل الأكسجين الواصل الى الدم، واخيرا ينتهي المطاف بالمدمنين الى الجنون او الموت المبكر .<sup>(58)</sup>

أما الحشيش فيسبب ضعف الذاكرة، واضطراب الاحساس بالوقت، وتقليل القدرة على القيام بالاعمال التي تتطلب التركيز او الاستجابة السريعة او التنسيق، مثل تشغيل الاجهزة وقيادة السيارات .

كما ان استعمال الحشيش يؤدي الى زيادة ضربات القلب بمقدار 50%، ويحتوي على نسبة من المواد المسببة للسرطان، كما يؤدي الى الضعف الجنسي .<sup>(59)</sup>

ومن أساليب الحفاظ على العقل – كما بينا سابقا – النكاح المشروع، اما النكاح المحرم بكل اشكاله من اهم اسباب الامراض العقلية وقد يؤدي الى الجنون .

#### المبحث الرابع : الصحة البيئية :

وهو فرع جديد من فروع المعرفة الحديثة، ولكن الاسلام تنبه الى البيئة في وقت مبكر، ويجدر بالمسلم ان يتذكر ان كل ما هو ضار بصحة الانسان ينبغي اجتنابه وهذا المفهوم قابل للتطبيق لأي فعل من الافعال المؤذية التي لم ترد في القرآن الكريم او في السنة النبوية وهذا هو المحور الذي تدور في فلكه الآية القرآنية "ولا تفسدوا في الأرض بعد إصلاحها وادعوه خوفاً وطمعاً" (الأعراف : 56) .

فالوصول الى بيئة صحية يعتمد على طبيعة الفرد مع بيئته، وفق الضوابط الشرعية، وما دام هدفها خير للإنسان أولا وأخيرا، فيجب ان يكون تعامل الفرد مع ما حوله ايجابيا، وأي خلل في البيئة يعني خلل في حياة الانسان، ومن هنا كان اهتمام الاسلام بالحفاظ على البيئة من كل ما يلوثها، فالله تعالى خلق كل شيء وسخره للإنسان .

وهذا التسخير يعني الانتفاع بكل ما اودعه الله من نعم في هذا الكون، واستخدامها لخير البشرية . ومن هنا جاءت مجموعة من التعاليم الاسلامية للحفاظ على بيئة صحية، ومن هذه التعاليم الحفاظ على مصادر المياه ومن ذلك في الحديث الذي رواه ابو هريرة عن النبي صلى الله عليه وسلم : "لا يبولن احدكم في الماء الدائم ثم يغتسل منه ."<sup>(60)</sup>

ومن المعروف ان الكثير من الاوبئة مثل الكوليرا والتيفوئيد وشلل الاطفال والتهاب الكبد المعدي قد تنتقل بالماء وتعيش فيه، وان البلهارسيا تنتقل الى الماء عند التبول فيه وبعد ان تتطور في الماء تنتقل الى من يستحم او يشرب منه، اما الانكلستوما فانها تخرج مع البراز وتعيش في الطين قرب الشاطئ الى ان تصل الى جسم الانسان السليم .<sup>(61)</sup>

ولهذه الأسباب يعتبر فقهاء الاسلام ان الماء الذي يصيبه البول نجسا ولا يجوز الوضوء منه او الاستحمام فيه او الشرب منه .

ويدخل في نظافة البيئة نظافة الشوارع، وإمالة الاذى اي كل انواع الاذى ومنها النفايات وغيرها من الملوثات، فقال عليه الصلاة والسلام "ياكمم والجلوس بالطرقات، قالوا: يا رسول الله ما لنا بد من مجالسنا نتحدث فيها، قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: اذا

ابيتم الا المجلس فأعطوا الطريق حقه، قالوا: وما حقه؟ قال: غض البصر وكف الأذى ورد السلام والأمر بالمعروف والنهي عن المنكر"<sup>(62)</sup> وإذا كنا نشكو من عدم توافر النظافة في بلداننا اليوم، في حين ان الدول الغربية تحاول ان تجعل النظافة منهجا لها وسلوكا في

مختلف مجالات حياتها، فما ذلك إلا لأننا ابتعدنا عن تعاليم الاسلام التي عدت النظافة من الايمان، واهتمت بنظافة كل ما يحيط بالإنسان .<sup>(63)</sup>

(57) محمد عبدالصمد ، مرجع سابق . ص115

(58) احمد الفنجري ، مرجع سابق . ص284

(59) محمد عبدالصمد ، مرجع سابق . ص116

(60) صحيح مسلم بشرح النووي ، ج187/3 ، كتاب الطهارة . باب النهي عن البول في الماء الراكد .

(61) احمد الفنجري ، مرجع سابق . ص29

(62) صحيح مسلم بشرح النووي ، ج14/ص142 . كتاب السلام ، باب حق الجلوس على الطريق .

(63) محمود احمد السيد ، معجزة الاسلام التربوية . ص62 (بتصرف)

وبلغت النظافة بالإسلام الى اهتمامه بنظافة الطعام، فعن الرسول صلى الله عليه وسلم انه قال : " غطوا الإناء وأوكتوا السقاء وأغلقوا الباب وأطفئوا السراج فان الشيطان لا يحل سقاء ولا يفتح بابا ولا يكشف اناء فان لم يجد احدكم الا ان يعرض على انائه عودا ويذكر اسم الله فليفعل فان الفويسقة تضرم على اهل البيت بيهم" (64)، من الحقائق التي لم تكن معروفة إلا بعد اكتشاف الميكروسكوب هي طرق انتقال العدوى، ان بعض الامراض المعدية تنتقل بالرزاذ عن طريق الجو المحمل بالغبار (اي الذرر.) وان الميكروب يتعلق بذرات الغبار عندما تحملها الريح وتصل بذلك من المريض الى السليم عن طريق فمه وانفه او آنية طعامه او شرابه. (65) كما أن قوله صلى الله عليه وسلم "وأطفئوا السراج" فيه اشارة الى عدم ترك النار مشتعلة بعد النوم، فيمكن ان يؤدي ذلك الى حدوث الحرائق وما يسببه من خسارة اقتصادية وتلوث بيئي، هذا هدي نبوي آخر.

ويدخل في نظافة إناء الطعام والشراب قبل وضع الطعام فيه او بعد استعماله . من ذلك قوله صلى الله عليه وسلم "ظهور اناء احدكم اذا ولغ فيه الكلب ان يغسله سبع مرات اولاهن بالتراب" (66)

والكلاب تعتبر عائلا اساسيا للعديد من الطفيليات كالدودة الشريطية، وإذا ابتلع الانسان بيضها يتحول ثانية الى يرقات، والتي يطلق عليها اكياس وقد توجد في اي مكان في الجسم، والكلب اكثرها تعرضا لذلك، ومن المحتمل ان ينزل مع لعاب الكلب بعض البيض في الاطباق التي نأكل بها لذا يجب غسلها سبع مرات منها مرة بالتراب، لأنه ثبت ان التراب يزيل هذه الطفيليات. (67)

ومما يدخل في نظافة اناء الطعام الحفاظ عليه من الحشرات الضارة كالذباب، فعن ابي هريرة رضي الله عنه "اذا وقع الذباب في اناء احدكم فليغمسه كله ثم ليطرحه فان في احدى جناحيه داء وفي الأخر شفاء" (68)، وفي ابحاث اجريت على الذباب في المانيا عام 1917م ثبت ان في احد جناحي الذبابة يوجد مادة بكتيريوفاج (قاتل البكتيريا) ولا يمكن تحضيره كيميائيا ويحضره من مزارع خاصة للذباب، كما ان في احد جناحي الذبابة داء وفي الأخر دواء لنفس هذا الداء. (69)

ويدخل في الحفاظ على صحة المجتمع وصحة البيئة دعوة الاسلام الى ما يسمى بمبدأ الحجر الصحي فعن عبدالله بن عامر "ان عمر بن الخطاب خرج الى الشام فلما جاء (سرغ) بلغه ان الوباء قد وقع بالشام فاخبره عبد الرحمن بن عوف ان رسول الله صلى الله عليه وسلم قال : اذا سمعتم به بأرض فلا تقدموا عليه وإذا وقع بأرض وانتم بها فلا تخرجوا فرارا منه فرجع عمر بن الخطاب من (سرغ)". (70) وقال عليه الصلاة والسلام "لا يورد ممرض على مصح" (71)

والإسلام في هذا يضع قاعدة صحية وقائية في التعامل مع الامراض الوبائية كالكوليرا والطاعون والجذري، ومبدأ عزل المريض بالمرض المعدي وعدم اختلاطه بالأصحاء حتى لا ينقل الهمم العدوى .

ومن المعروف ان اكثر الامراض المعدية كالدفتيريا والحصبة والسعال الديكي تنتقل عن طريق الرزاذ اي بالعطس في الجو، او عن طريق المصافحة باليد او عن طريق ذرات الغبار المعلقة في الهواء، ومن هنا جاء الاسلام بمبدأ العزل او الحجر الصحي. (72) وهذا وجه آخر من اوجه الاعجاز الطبي في القرآن والسنة النبوية .

### الخاتمة :

ان التربية الصحية والغذائية في الاسلام جاءت متوافقة لمعطيات العلم الحديث، بل جاء العلم الحديث ليثبت ويدعم صحة القرآن الكريم والسنة النبوية حول الطب الوقائي، وفي ذلك وسيلة لاثبات صحة هذا الدين وربانيته، ومن هنا يمكن ان تكون التعاليم الصحية والغذائية ومساندة العلم لها طريق من طرق الدعوة الى الاسلام، ومازال العلم يكشف كل يوم ما هو جديد مما أكد عليه الاسلام في تلك التعاليم، مما يؤكد صلاحية هذا الدين وانه خاتم الاديان والرسالات .

### النتائج :

(64) صحيح مسلم بشرح النووي ج13/ص183-184 . كتاب الاشرية . باب استحباب تغطية الاناء. والفويسقة هي الفأرة

(65) احمد الفنجري ، مرجع سابق . ص26-27

(66) صحيح مسلم بشرح النووي ج3/ص183 . كتاب الطهارة ، باب حكم ولوغ الكلب .

(67) عائدة البنا . مرجع سابق . ص152-153

(68) فتح الباري . ج3/ص104 . كتاب الطب ، باب اذا وقع الذباب في الاناء .

(69) د. عبدالباسط محمد . لقاء في برنامج تلفزيوني "اسألوا اهل الذكر" عمان ، الساعة 7 مساء 2004/12/27

(70) صحيح مسلم بشرح النووي . ج14/ص212 ، كتاب السلام ، باب الطاعون والطيرة و الكهانة .

(71) صحيح مسلم بشرح النووي ج14/ص215 ، كتاب السلام ، باب لا عدوى ولا طيرة .

(72) انظر احمد الفنجري . مرجع سابق . ص37-39 . وانظر غازي عنابة . مناهج البحث العلمي في الاسلام ص62. وانظر يوسف

القرضاوي. هدي الاسلام فتاوى معاصرة . ص683

1. أن الصحة تعني سلامة الفرد من الناحية الجسمية والعقلية والنفسية والاجتماعية وليس مجرد خلوه من المرض أو العاهة ،أما التربية الصحية فهي " عملية ترجمة الحقائق الصحية المعروفة إلى أنماط سلوكية صحية سليمة على مستوى الفرد والمجتمع وذلك باستعمال الأساليب التربوية الحديثة، أما التربية الصحية في الإسلام فهي ترجمة الحقائق الصحية الوقائية والعلاجية في القرآن الكريم والسنة النبوية إلى أنماط سلوكية واقعية لضمان صحة الفرد والمجتمع ،أما التربية الوقائية فهي" مجموعة من التعاليم والإرشادات والإجراءات لوقاية الإنسان من الأمراض السارية والوافدة قبل وقوعها ومنع انتشار العدوى إذا وقعت.
2. تتمثل أهداف التربية الصحية في الإسلام في تشكيل وعي بأهمية الاهتمام بصحة الفرد بجوانبها المختلفة، ولاسيما الاهتمام بالجانب الوقائي.

3. تتمثل ميادين التربية الوقائية في الإسلام بالصحة البدنية والعقلية والنفسية والبيئية.

4. لا تعارض ما بين التعاليم الإسلامية الصحية والغذائية وما بين العلم، وفي ذلك تأكيد لصدق هذا الدين وصحته .

#### التوصيات :

1. استغلال انسجام العلم مع تعاليم التربية الصحية والغذائية في الإسلام في الدعوة إلى الإسلام .
2. جعل هذه التعاليم أساساً لتطوير برامج التربية الصحية الغذائية في الدول الإسلامية .
3. إدخال هذه التعاليم الصحية في المناهج الدراسية بكافة مراحلها الرأسية ،بالإضافة إلى إدخالها بمستوى أفقي من خلال مناهج التربية الإسلامية والعلمية والمهنية وغيرها ،بحث توجد نوعاً من التكامل بين العلوم ومما يتيح لها فهم أكبر ومجالاً أوسع .
4. إعداد مناهج تربوية صحية على أساس التعاليم الإسلامية من أجل حماية صحة التلاميذ وتنمية عاداتهم وسلوكهم ،وغرس المسؤولية تجاه صحتهم الشخصية وصحة مجتمعهم، وهذا يتطلب التخطيط السليم وتوفير الامكانيات الجيدة والتنفيذ الكفء والمشاركة الفعالة من جميع اجهزة الدولة كل في مجال اختصاصه مع التنسيق فيما بينها لايجاد تلك المناهج .
2. الاهتمام بهذا الجانب من خلال المؤتمرات والندوات الاقليمية والدولية.
3. تبني هذه البرامج الصحية والغذائية الاسلامية من خلال وزارات الصحة والهيئات الغذائية المختلفة وتطبيقها على المجتمع .
4. اجراء المزيد من الابحاث حول التعاليم الصحية الاسلامية التي لم تدعم علميا بعد .
5. يمكن للدول الاسلامية ولا سيما الدول النامية والفقيرة ان تجعل من تلك التعاليم الريانية في هذا المجال برامج صحية متكاملة لتقضي على كثير من الامراض التي تعاني منها، لان الكثير من الامراض يمكن تلافيها لو اتبعنا المنهج الوقائي الذي جاء به الاسلام، فمعظم التعاليم الاسلامية الصحية ذات صبغة وقائية، وفي ذلك حماية لموارد الدولة اذا احسنت استغلال هذا الجانب خير استغلال .

#### الهوامش

#### المصادر:

1. ابن الجوزي ،جمال الدين ابو الفرج عبدالرحمن علي بن محمد مناقب أمير المؤمنين عمر بن الخطاب ،ط3،تحقيق :زينب القاروط ،دار الكتب العلمية -بيروت ،1407هـ - 1987م .
2. ابن حجر ،أحمد بن علي بن حجر العسقلاني ،فتح الباري شرح صحيح البخاري ،ط1،دار الكتب العلمية - بيروت ،1424هـ - 2003م .
3. ابن خلدون ،المقدمة ،ط11،دار القلم - بيروت ،1413هـ - 1992م .
4. الغزالي ،ابو حامد محمد بن محمد ،احياء علوم الدين ،د.ط،دار الندوة الجديدة - بيروت . (د.ت).
5. ابن القيم الجوزية ، شمس الدين محمد بن ابي بكر بن ايوب ، (د.ط) ،دار ومكتبة الهلال - بيروت ،1406هـ - 1986م .
6. مسلم ،مسلم بن الحجاج ابو الحسين النيسابوري ،صحيح مسلم ،(د.ط) ،دار احياء التراث العربي - بيروت - (د.ت) .
7. النووي - محيي الدين يحيى بن زكريا، صحيح مسلم بشرح النووي ،ط3،دار احياء التراث العربي - بيروت - (د.ت) .

#### المراجع :

1. احمد الفنقري ،الطب الوقائي في الاسلام (تعاليم الاسلام الطبية في ضوء العلم الحديث ) ،ط3،الهيئة المصرية العامة للكتاب - مصر ،1991م .
2. بهاء الدين ابراهيم سلامة ،الصحة والتربية الصحية ،ط1،دار الفكر العربي - القاهرة ،1417هـ - 1997م .
3. توفيق علوان ،معجزة الصلاة في الوقاية من مرض دوالي الساقين ، ط1 ن دار الوفاء للطباعة والنشر - المنصورة ،1408هـ - 1988م .

4. حسين محمد مخلوف ، فتاوى شرعية وبحوث اسلامية ، ط3 ، مطبعة المدني - مصر ، 1391هـ - 1971م .
5. حمد حسن رقيط ، الرعاية الصحية والرياضية في الاسلام ، ط1 ، دار ابن حزم - بيروت ، مكتبة ومركز الشريط الاسلامي - الشارقة ، 1417هـ - 1997م .
6. عائدة عبدالعظيم البنا ، الاسلام والتربية الصحية ، ط1 ، مكتب التربية لدول الخليج /الرياض ، 1404هـ - 1984م .
7. عصمت السيد رشدي ، التربية الغذائية ، ط2 ، (د.ن) ، 1980م .
8. علي سليم مساعدة ، محمد جرادات ، بسام بني ياسين ، النمو البدني عند الطفل ، (د.ط) ، دار الكندي - بيروت ، 1412هـ - 1991م .
9. علي محمد زكي ، التربية الصحية بين النظرية والتطبيق ، ط1 ، منشورات ذات السلاسل - الكويت ، 1403هـ - 1983م .
10. علي مؤنس ، الطب النبوي في علاج مرضى الجهاز الهضمي والكبد ، ط2 ، مطبعة العصر الحديث للنشر والتوزيع - بيروت ، 1412هـ - 1992م .
11. غازي حسين عناية ، مناهج البحث العلمي في الاسلام ، ط1 ، دار الجيل - بيروت ، 1410هـ - 1990م .
12. محمد عبدالصمد ، ثبت علمياً ، ط1 ، الدار المصرية اللبنانية - القاهرة ، 1409هـ - 1989م .
13. محمود أحمد السيد ، معجزة الاسلام التربوية ، ط1 ، دار البحوث العلمية - الكويت ، 1398هـ - 1978م .
14. محمود بستان ، مناهج التربية الصحية ، ط1 ، دار القلم - بيروت ، 1401هـ - 1981م .
15. محمود النسيمي ، الطب النبوي والعلم الحديث ، ط4 ، مؤسسة الرسالة - بيروت ، 1417هـ - 1996م . (3 مجلدات ) .
16. هشام الخطيب ، الوجيز في الطب الاسلامي ، ط1 ، دار الأرقم - عمان ، 1405هـ - 1985م .
17. ياسين رشدي ، التربية في الاسلام ، ط1 ، نهضة مصر للطباعة - (د.ت) .
18. يوسف القرضاوي ، هدي الاسلام فتاوى معاصرة ، ط3 ، دار القلم للنشر والتوزيع - الكويت ، 1406هـ - 1986م .

#### الدوريات :

1. هشام الخطيب ، الصوم والصحة ، مجلة " هدي الاسلام " العدد الأول والثاني ، المجلد 38 ، رمضان 1414هـ .
2. وقائع ندوة ، من أسرار التداوي في القرآن والسنة ، مجلة " منبر الإسلام " ، السنة 55 ع4 ، الربيع الآخر 1417هـ - سبتمبر 1996م .
3. مصباح محمد السويدي ، التدخين وأثره في إصابات السرطان " المؤتمر العالمي الأول للسرطان بالكويت ، مجلة " منار الإسلام " ، السنة 22 ، ع1 ، غرة محرم 1417هـ - 19 مايو 1996م .<sup>1</sup>
4. محمد الرمحي ، زيت الزيتون يحمي من مرض القلب التاجي ، جريدة الرأي ، ع 12503 الثلاثاء 14 كانون الاول 2004م .
5. عبدالباسط محمد السيد ، حوار في برنامج تلفزيوني " اسألوا أهل الذكر " التلفزيون الأردني ، القناة الأولى ، الساعة السابعة مساءً ، 2004/12/27 م .<sup>1</sup>

مواقع انترنت :

1. [www.alfalaq.com](http://www.alfalaq.com).
2. [www.aljood.net](http://www.aljood.net)
3. [members.tripod.com](http://members.tripod.com) .
4. [www.alrassxp.com](http://www.alrassxp.com)
5. [alzaeem.net](http://alzaeem.net)

## تنامي ظاهرة الغسل الأخضر وإشكالية تنمية سلوك استهلاكي مسؤول

د. زكية مقري | د. سامية لحول | د. نعيمة يحيوي

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير - جامعة باتنة- الجزائر

الملخص:

إن الغسل الأخضر يستعمل الكثير من الممارسات غير الشريفة والمخادعة التي يقوم بها الكثير من المعلنين كالوعود الزائفة، المقارنات الزائفة والمضللة والادعاء بأن المنتجات خضراء وودية بيئياً. ومنه، تعالت الدعوات العالمية لتطوير أنماط الاستهلاك والإنتاج المستدامة الأمر الذي تم مناقشته في قمة رويدي جانيرو المنعقدة سنة 1992، وهو اهتمام تمّ التأكيد عليه مجدداً خلال مؤتمر القمة العالمي للتنمية المستدامة في جوهانسبرغ في سنة 2002. من خلال ما تقدم تعالج هذه الورقة مشكلة تنمية سلوك استهلاكي مسؤول وأساليب الحد من ظاهرة الغسل الأخضر بالرجوع إلى المدخل الإسلامي في ذلك.

المقدمة:

منذ مطلع الستينيات من القرن الماضي برزت إلى السطح قضايا بيئية معقدة، وعادة ما يفسر تأزم الوضع بالإقبال المفرط لمعظم الناس على الأنماط الاستهلاكية غير صديقة للبيئة وعدم الاكتراث للنتائج السلبية الناجمة عن ذلك. فمعظم وجبات الغذاء مشبعة بالهرمونات ومعالجة بالمواد الحافظة الضارة، فضلاً عن انتشار ثقافة الاستهلاك التفخيرية وغير صديقة للبيئة، مثل شراء السيارات ذات الأحجام الكبيرة والتي تستهلك الكثير من الوقود. كما يلاحظ رواج السلع المصممة على أساس سرعة العطب والتلف ذات العمر الإنتاجي القصير، مثل بعض الأجهزة الكهربائية والإلكترونية، مما يستنزف موارد المجتمع الاقتصادية بشكل عام. وهو الأمر الذي وضعت له القوانين وسنت التشريعات للحد منها ومن آثارها السلبية التي تطول في النهاية صحة الإنسان، لكن بقي دور المستهلك نفسه في تلويث البيئة التي تحيط به جراء استخدام ما أنتجته له المزارع والمصانع من غذاء وكساء وتجهيزات ومعدات محل نقاش، فهل يتحمل المستهلك مسؤولية عدم تبني نمط استهلاكي مسؤول؟

الواقع أن تحليل آخر يقود إلى تزايد عدم الثقة في التوجهات البيئية للمؤسسات، التي تستخدم أساليب التسويق لحمل الناس على فعل أشياء مضرّة ومنافية للصحة العامة ويدخل ضمن ذلك الغسل الأخضر. إذ أن هذا الأخير يستعمل الكثير من الممارسات غير الشريفة والمخادعة التي يقوم بها الكثير من المعلنين كالوعود الزائفة، المقارنات الزائفة والمضللة والادعاء بأن المنتجات خضراء وودية بيئياً. ومنه، تعالت الدعوات العالمية لتطوير أنماط الاستهلاك والإنتاج المستدامة الأمر الذي تم مناقشته في قمة رويدي جانيرو المنعقدة سنة 1992، وهو اهتمام تمّ التأكيد عليه مجدداً خلال مؤتمر القمة العالمي للتنمية المستدامة في جوهانسبرغ في سنة 2002. من خلال ما تقدم تعالج هذه الورقة مشكلة تنمية سلوك استهلاكي مسؤول وأساليب الحد من ظاهرة الغسل الأخضر بالرجوع إلى المدخل الإسلامي في ذلك.

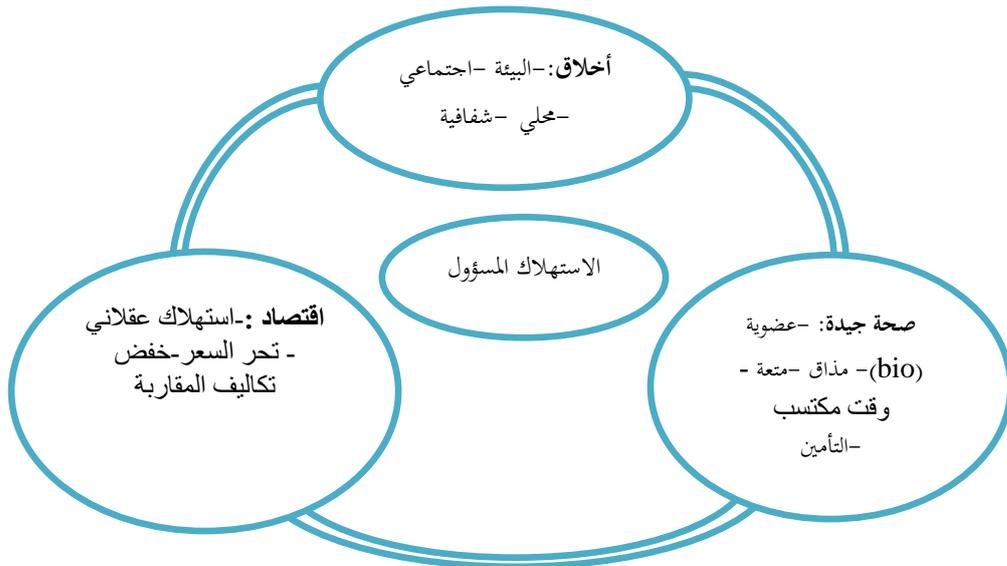
أولاً: سلوك الاستهلاك المسؤول من المنظورين الوضعي والإسلامي

مفهوم الاستهلاك المسؤول:

ظهر مصطلح «الاستهلاك المسؤول» لأول مرة سنة 1996 في القمة العالمية حول الاقتصاد والعمل بمونتريال، حيث عرف الاستهلاك المسؤول على أنه: التصرف بهدف جماعي، وهو وسيلة صديقة للبيئة يجربها المستهلك عند التسوق لكونه أكثر وعياً من خلال اختيار فردي للاستهلاك (Audouin et al., 2009, P.21)، وهو مزيج من واحد أو أكثر من المعايير التالي (http://www.pleinairconcept.fr/Consommation-responsable.html):

- إدارة النفائيات من خلال الفصل والحد من الاستهلاك، والذي قد يشمل السلوكيات الأخرى مثل إعادة الاستخدام، والتدوير؛
  - استهلاك المنتجات أو الخدمات ذات المساهمة البيئية والاجتماعية المرتفعة؛
  - استهلاك المنتجات أو الخدمات من المنظمات المتبعة للاقتصاد الاجتماعي والبيئي.
- وعلى الصعيد العالمي يعرف الاستهلاك المسؤول على أنه وسيط بين الاستهلاك المفرط والاستهلاك المستدام يتميز بالوعي، عن طريق الاستعداد للتحرك من الاستهلاك المفرط الحالي نحو الاستهلاك المستدام حيث أن فرص الاستهلاك تتعادل.
- يعرّف الاستهلاك المسؤول على أنه إدماج حماية البيئة في استهلاك ينطوي على تغيير في سلوكنا، والإيماءات لدينا وخيارنا في هذا الشأن. وتتنوع الأهداف التي يتم السعي إليها من خلال الاستهلاك المسؤول في (http://www.zetika.com):

- الحد من التلوث المرتبط بالتخلص من النفايات المنزلية عن طريق الفرز في النفايات، نقلها خلال التخلص منها وإعادة التدوير ومنع وقوع تلوث المنتجات، سواء في تصميمها أو إنتاجها؛
  - الاستخدام الرشيد للمواد الخام، مثل المياه وموارد الطاقة في سياق التنمية المستدامة.
  - إن الاستهلاك المسؤول هو تعبير عن مستهلك مستنير مسؤول وملتمزم، مبدأه الأساسي هو أن تستهلك إذا كان حقا من الضروري الاستهلاك. وقد تنوعت وجهات النظر فيمكن أن يعبر عنه بـ:
  - الاستهلاك المسؤول والاستهلاك المستدام هو السلوك الذي يشتمل على حقيقة أن الموارد محدودة، ويتوافق مع التزام المدنية لنوعية الحياة الشخصية والجماعية (Marchand et al, 2005, P. 42) ؛
  - الاستهلاك المسؤول هو وسيلة لاستخدام قوتنا الشرائية بشكل أكثر حكمة للمساهمة بشكل إيجابي في المجتمع، وبكل احترام للبيئة والعالم بشكل عام (<http://www.google.dz/url?sa=t&rct=j&q=consommation%20responsable>) ؛
  - الاستهلاك المسؤول يدعو إلى إعادة النظر في النموذج الاقتصادي المهيمن في مجتمعاتنا ويشجعنا على تغيير أنماط استهلاكنا من منظور العدالة - الاقتصادية والاجتماعية- في قلب قضايا التنمية المستدامة (<http://www.google.com/url?sa=QFjAGOAo&url.FbqM5GXA>) ؛
  - هو إعطاء إحساس الأخلاق والمنفعة الاجتماعية أثناء عملية الشراء، يجب على المستهلك أن يصبح consomm'acteur، وهذا يعني أن عملية الشراء المدروسة: يجب أن لا تكون سلبية في قانون الاستهلاك (Cacheiro et al., 2010, P.4) ؛
  - يمكن أن ينظر إليه على أنه مزيج من قضايا الساعة مثل التنمية المستدامة والتجارة العادلة، وذلك برفض استهلاك المنتجات المصنوعة في ظل ظروف لا تنسجم مع منطق حماية البيئة ([http://www.cg94.fr/files/1202/Cahier\\_pedagogique](http://www.cg94.fr/files/1202/Cahier_pedagogique)) .
- يمكن توضيح الاستهلاك المسؤول في الشكل رقم 1: الجوانب المتعلقة بالاستهلاك المسؤول



Source: Source: Petitjean, Marie Françoise (2012), «consommation responsable, Veille Marchés», *BHR Infos*, janvier, 13.  
<http://www.lelabo-ess.org/?Mettre-en-place-des-dispositifs-de,01/2012>

#### مسؤولية الأفراد والمؤسسات في الإسلام:

المسؤولية مفهوم تتداوله العديد من الثقافات من خلال وجهات نظر مختلفة تحكمها أسس ومنطلقات عقدية متباينة؛ وفي ثقافتنا الإسلامية لا تعتبر المسؤولية مجرد لعب أدوار في الحياة بدون محاسبة بل هي عبادة تعبدنا بها الخالق جلت قدرته؛ وجعلنا بموجبها تحت رقابته لمساءلتنا في الأجل عن العاجل؛ وفي الأثر يصادفنا قول الرسول الأعظم: (كلكم راع وكلكم مسئول عن رعيته) فهذا مفهوم المسؤولية عندنا وهي ليست تشريفا يحظى به الخاصة كما يظن البعض بل هي تكليف يعني تحمل الخاصة من الأعباء والتبعات ما لا يستطيع تحمله العامة. ومن المنظور الإسلامي، فإن تحديد المسؤولية بدقة أمر مهم، ويساند ذلك عند الفرد المسلم الدافع الديني لأن أي مسؤولية يتحملها المسلم بناء على تعاقد مع غيره لا يكون مسؤولاً فقط أمام من تعاقد معه إنما هو مسؤول أولاً أمام الله، عز وجل، الذي أمر بالوفاء بالعقود.

وأما المساءلة فقد وضعت الشريعة الإسلامية في تنظيمها لعقود المعاملات أسسًا لمحاسبة كل طرف على مدى التزامه بأداء ما عليه من واجبات في العقد، وقررت عقوبات حاسمة لمن يخلّ بها. ولا يقتصر الأمر على الجزء الشرعي أو الإداري أو القضائي، بل يستشعر المسلم الجزء من الله، عز وجل، خاصة في الحالات التي يتمكن فيها الإنسان من الإفلات من رقابة البشر والعقوبات الإدارية. وتعني الشفافية الصدق والأمانة والدقة والشمول للمعلومات التي تُقدّم عن أعمال الشركة للأطراف الذين لا تمكنهم ظروفهم من الإشراف المباشر على أعمال الشركة التي لهم فيها مصالح للتعرف إلى مدى أمانة وكفاءة الإدارة في إدارة أموالهم، والمحافظة على حقوقهم وتمكينهم من اتخاذ القرارات السليمة في علاقاتهم بالشركة. ولسنا في حاجة إلى التأكيد على موقف الإسلام من قيم الصدق والأمانة والحث عليهما بشكل عام.

هل يتحمل المستهلك مسؤولية عدم تطوير سلوك استهلاكي بيئي؟

منذ التسعينيات من القرن الماضي والدراسات قائمة على قدم وساق تبحث في توجهات المستهلكين نحو البيئة. ولكن هل يحملونهم عبء تنامي الغسل الأخضر؟ فمن جهة هناك البيئة والاقتصاد من جهة أخرى، تلك هي أقطاب الجدول، وتبقى النوايا الحقيقية للمستهلكين ليست دائما واضحة ومتضاربة تبعا لذلك (Bernard et Boisvert, 1992, P.1-2).

دعنا نتعقب مجموعة من الدراسات التي تصف لنا موقف المستهلكين. تبرز إحدى الدراسات أن الكنديين هم الأكثر إنتاجا للنفايات في العالم. غير أنه أكثر من 46% منهم فئة حساسة بيئيا في جميع أنحاء كندا (Pervin, 1991). وعلى النقيض 53% منهم يقولون أنه "ينبغي أن يسمح بتحقيق مشاريع التنمية الاقتصادية الكبيرة حتى لو كانت تشكل مخاطر على الطبيعة أو التراث" (Fontaine, 1991). الأمريكيون لديهم سلوك مماثل للكنديين، على الرغم من أنهم يدعمون فكرة "أن حماية البيئة هي أكثر أهمية من النمو الاقتصادي، وهم مستعدون للتضحية بوظائف في مجتمعاتهم،... غير أنهم]... يقومون بإلقاء المزيد من النفايات في اليوم للشخص الواحد ما يعادل ثلاثة عقود في الماضي" (Schlossberg, 1991). وفي أوروبا تشير استطلاعات الرأي المتتالية في المجموعة الاقتصادية الأوروبية (مديرية الطاقة) أن 78% لديهم انشغالات مرتفعة بالشأن البيئي (Gilardi, 1991).

مواقف ليست واضحة تبقى المستهلك حائرا بين ما ينويه وما يفعله، وحتى إذا كان هناك تطابق بين الفعلين، فهل سلوكه مع البيئة أم ضدها؟ فقد حذرت إحدى الدراسات من خطورة ضعف مصداقية الشركات التي تدعي البيئية، حيث أنها يمكن أن تؤدي إلى فقدان ثقة المستهلكين بدعوى الإعلان الأخضر، وعدم تصديق كل ما يمكن أن يقال في مثل هذه الإعلانات، أو ما يصطلح عليه بالغسل الأخضر (Karna et al, 2001, P. 59-71). ففي دراسة للعوائق التي تقف بين نية المستهلك الأمريكي نحو شراء السلع الخضراء والشراء الفعلي لهذه السلع عند التسوق، أشارت النتائج إلى ضرورة إزالة هذه العوائق والمتمثلة في تزويد المستهلكين بالمعلومات اللازمة عن السلع الخضراء وبمصداقية عالية وإبراز فوائدها، ومن ثم تجسيد كل ذلك في قيم استهلاك جديدة تنسجم مع التوجه البيئي (Ottman, 2004, P. 31).

وفي دراسة أخرى مشابهة من حيث الهدف، أجريت في بريطانيا، أشارت النتائج إلى أنه، برغم تزايد الإنفاق على السلع الخضراء والجهود البيئية في بريطانيا، إلا أن هنالك عوائق تحول دون ترجمة نية المستهلك لشراء السلع الخضراء إلى سلوك استهلاكي حقيقي على أرض الواقع، ومن أبرزها عدم قناعة المستهلك بجدوى حماية البيئة من خلال شراء السلع الخضراء (Karna et al, 2001, 59-71).

ولكن لا شك أن الوعي البيئي قد قطع شوطا في العقود الأخيرة. إذ يشكل المستهلكون الخضرة القوة الدافعة نحو تحسين الأداء البيئي للمنظمات التي تمارس التسويق الأخضر. وتشير إحدى الدراسات إلى أن عدد المستهلكين الخضراء بازيديا، حيث تفسر الدراسة ذلك التوجه بأن الجيل الأول الذي تربى على احترام البيئة وإعادة استعمال المواد، واستخدام المواد الصديقة للبيئة قد دخل الآن إلى السوق كمستهلك راشد (البكري، 2006، ص. 252). ولكن تبرز هنالك مشكلة عند محاولة تحديد أو تعريف من هو المستهلك الأخضر. هل هو كل من له اهتمامات بيئية فقط؟ أم هل هو الذي يترجم هذه الاهتمامات إلى أنماط سلوكية ضمن توجهات التسويق الأخضر؟، أيا كانت الإجابة فالمؤكد أنه يقف موقف الضحية قبل أن يكون مسؤولا على تصرفات لا يتحمل وزرها سوى شركات جشعة يقودها جشعون بلا ضمير.

ثانيا: ظاهرة الغسل الأخضر ومسؤولية الشركات في عدم تبني سلوك بيئي

### التطور التاريخي للغسل الأخضر (Historical Development of Greenwashing)

في منتصف الستينات اكتسبت الحركة البيئية شعبية كبيرة، ودفعت هذه الشعبية العديد من المؤسسات إلى خلق صورة خضراء جديدة من خلال الإعلانات، إذ أعلن Mander Jerry، وهو مدير إعلان سابق لمؤسسة Madison، إن هذا الشكل من الإعلانات الجديدة هو تحرش بيئي. في حين شجع انعقاد يوم الأرض في 22 ابريل 1970 العديد من الصناعات بالإعلان عن نفسها أنها صديقة للبيئة، حيث انفقت ما يقارب 300 مليون دولار للإعلان عن نفسها كمؤسسات خضراء. كان هذا السعر أكثر بـ 8 مرات من الأموال التي كانت تنفق عن الأبحاث الخاصة بتخفيض التلوث (Corpwatch.org, 2009).

وفي عام 1985 أطلقت مؤسسة Chevron واحدة من إعلانات الغسيل الأخضر الأكثر شهرة في التاريخ والتي كانت تحت شعار «People Do»، وكانت تهدف بذلك إلى حملة معادية تستهدف الأفراد الواعين اجتماعيا. وبعد عامين من ذلك قامت بسبر للآراء بينت أن الأفراد في كاليفورنيا يثقون في Chevron أكثر من ما يثقون في المؤسسات البترولية الأخرى في مجال حماية البيئة. وفي أواخر الثمانينات وضع المجلس الأمريكي للكيمياء برنامج يسمى بـ «Responsible care» الرعاية المسؤولة، والذي بدوره سلب الضوء على الأداء البيئي للمجموعات الأعضاء وأهم الاحتياطات المسخرة لذلك. ونتج عن هذا البرنامج تبني الصناعات المسؤولة البيئية كنظام ذاتي غير الأنظمة الحكومية (Corpwatch.org, 2009).

أما في عام 1991 نشرت دراسة في مجلة (Journal of Public Policy and Marketing) للجمعية الأمريكية للتسويق (AMA)، بينت أن 85% من الإعلانات البيئية تحتوي على الأقل تصريح مطلق، ودراسة أخرى وضحت أن 77% من الأفراد صرحوا أن صورة المؤسسة تتأثر بعملية شراء منتجاتها. هذا ما زاد الرسائل الاتصالية شراسة وحرصا على الفرص لإلقاء تفاهتها. فمثلا، عند انعقاد يوم الأرض في ريو ديجينيرو والبرازيل، كان ربع المنتجات المنزلية التي تم تسويقها أعلن عنها بأنها صديقة للبيئة أو خضراء.

وفي عام 1998 أصدرت اللجنة الفدرالية للتجارة (FTC) دليل سمي بـ (Green Guide) الدليل الأخضر والذي كان يحتوي على تعريف المصطلحات المستخدمة في مجال التسويق الأخضر، وفي العام الموالي وجدت (FTC) أن ادعاءات معهد الطاقة النووية الذي يصرح أنها طاقة نظيفة بيئيا لم تكن صحيحة. غير أن الهيئة لم تتخذ أي قرار بشأن تلك الإعلانات، لأن ذلك كان خارج نطاقها القانوني ما جعل الهيئة تدرك بأنها بحاجة إلى معايير واضحة وقابلة للتنفيذ في ذلك المجال.

أخيرا، وفي عام 1999، ووفقا للمنظمات الناشطة في مجال البيئة أضيفت كلمة (Greenwashing) إلى قاموس (Oxford) الإنجليزي. وعند انعقاد مؤتمر القمة العالمية للتنمية المستدامة عام 2002 في Johannesburg استضافت أكاديمية الغسل الأخضر حفل جائزة الأوسكار للغسل الأخضر، والتي منحت إلى كل من BP، Exxon mobil and US gouvernement كل هذا عن إعلاناتها المظلمة ودعمها لظاهرة الغسل الأخضر (Corpwatch.org, 2009).

### مفهوم الغسل الأخضر:

الغسل الأخضر هو: بالإنجليزية *greenwashing*: بالفرنسية *l'écoblanchiment* أو *la mascarade écologique* (بالكندية):

- وهو فعل تضليل المستهلكين حول الممارسات البيئية للشركة أو الفوائد البيئية لمنتج أو خدمة ما. وتعرف منظمة CorpWatch (2010) الغسل الأخضر باعتباره سلوك تنتهجه الشركات الضارة من وجهة نظر اجتماعية أو بيئية، وفي محاولة للحفاظ على وتوسيع أسواقها تدعي أنها صديقة للبيئة وأنها رائدة في الكفاح من أجل القضاء على الفقر. لقد تم استخدام هذا المصطلح في أواخر 1980. وكان عنوان لمقال نشر في مارس من عام 1991 في مجلة *Mother Jones*. إن ممارسة الغسل الأخضر هو عمل من أعمال نقل المعلومات إلى الجمهور الذي يعتبر - ظاهرا ومضمونا- تحريف للوقائع والحقيقة من أجل أن تظهر الشركة اجتماعية و/أو مسؤولة بيئيا في أعين الجمهور المستهدف. وهو (الغسل الأخضر) نظام اتصالات واسع ومعقد موجه لتمرير بيانات أو معلومات "سيئة" على أنها "جيدة" (<http://www.uberculture.org>). ويعبر أيضا على الغسل الأخضر على أنه إشارة إلى "لباس أخضر"، والذي لا علاقة له بحماية البيئة. ويشير هذا المصطلح إلى ازدواجية المعايير في المنظمات التي تتحدث عن "التنمية المستدامة" و"حماية البيئة" من خلال تسجيل ذلك حتى في أهدافها. والحقيقة، أن أنشطتها تعمل على زيادة العبء الذي تحمله البشرية لهذا الكوكب (<http://biospher.ouvaton.org/affichelex.php?page?=Greenwashing>). وتشير مصادر أخرى إلى أن "الغسل الأخضر" هو مصطلح مشتق من مصطلح "تبييض" *whitewashing*. وفي حالات أخرى مشتق من غسيل المخ "brainwashing"، التي صيغت من قبل الناشطين في مجال البيئة لوصف الجهود التي تبذلها الشركات لتصوير نفسها على أنها مسؤولة بيئيا وتضعه كقناع للمخالفات البيئية (<http://juliemirande.com/marketing-ecologique/>). وقد اقتصر في الأصل مصطلح "الغسل الأخضر" لوصف حالات الدعاية البيئية المضللة"، ولكن جهود الشركات لتصوير نفسها على أنهم حميدة بيئيا تنوعت وتكاثرت، فتويعت بتهمة الغسل الأخضر (Whellams & MacDonald, 2007).

ليس من السهل دائما التعرف على الغسل الأخضر. ومن أجل ذلك ساهمت وكالة الاتصالات البريطانية Futerra، التي جعلت من هذه العملية تخصصها، في تحديد عشر معايير للكشف عنه: استخدام كلمات غامضة، واستخدام المنتجات الخضراء من قبل الشركة الذي لم يتم، واستخدام صور موحية، شعارات مهيبة أو استغلالية، تصريح بأنها الأولى من الفئة دون التصريح بأن الفئة مؤلفة من طلاب سنيين، وعدم المصادقية، والمصطلحات البيئية، إشارة إلى أصدقاء وهميين، وعدم وجود أدلة على الأكاذيب سيئين، وفي الواقع، فإن الغسل الأخضر في حد ذاته يندد بظواهر ليست ([http://www.futerra.co.uk/downloads/Greenwash\\_Guide.pdf](http://www.futerra.co.uk/downloads/Greenwash_Guide.pdf)).

بالجديدة، ويعاقب عليها القانون بالفعل. ويمكن أن يكون صعب التطبيق في الشركات الصغيرة التي تريد أن تعلن مع الصور الموحية. ويجب أن يتم استخدام هذا المفهوم في مجال الاتصالات بعناية كما هو موضح في مقال يحمل عنوان «greenwashing, arme fatale de communication ou dogme écologique» (De Casablanca, 2011).

يتميز الغسل الأخضر، في كثير من الأحيان، بتغيير اسم العلامة التجارية أو المنتج، لإعطاء انطباع عن "الطبيعة"، كوضع صورة للغابات على زجاجة من المواد الكيميائية. ويشهد العالم اليوم تنامي إعلانات تسيء استخدام الحجة البيئية في الترويج لأنشطة ومنتجات تفتقر أنها "صديقة للبيئة"، والواقع أنها ملوثة أو ذات ميزانية إيكولوجية سلبية. ويمكن لهذه الإعلانات أن تكون مضللة أو مسيئة، ولا يحترم فيها القانون، ولا حتى التوصيات الخاصة بالتنمية البيئية والمستدامة. تتسبب هذه الإعلانات، غالباً، بإخفاء، ببساطة، ذلك القليل من الجهد الذي تقوم به العديد من الشركات في مجال القضايا البيئية الراهنة. والأسوأ من ذلك أنها تظهر أيضاً استعداداً متدنياً لتبني السلوك المسؤول بيئياً. وبإعطاء صورة "الأخضر" لمؤسسات خدمات ومنتجات، والتي ليست كذلك، فإن هذا "الغسل الأخضر" للأنشطة الصناعية والتجارية يقوض ويستبين بالضرورة الملحة لتغيير سلوكنا الاستهلاكي.

وعلاوة على ذلك، فإن "صورة الأخضر" هذه تشارك مباشرة في تضليل المستهلكين، وكل ذلك يتعارض مع الجهود الكبيرة المبذولة لرفع الوعي في هذا الصدد من خلال الجمعيات، ومن قبل الحكومات، مما يسيء إلى عملية التقدم. ولم يثن ذلك جهات معينة في الماضي قدما للحد من ظاهرة الغسل الأخضر. ففي فرنسا مثلاً، بدأ بالفعل عدد قليل من الشركات المبادرة لذلك، وتم إنشاء الرصد المستقل للدعاية L'Observatoire Indépendant de la Publicité، لإظهار أوجه القصور في النظام الحالي لتنظيم الإعلان في فرنسا بالنسبة للغسل الأخضر، مشيراً إلى قواعد السلوك المهني التي تم تحديدها (Mirande & Raffin, 2009, P. 17).

وفي مجال السياسة، هي أيضاً ليست محصنة من الغسل الأخضر، فمنذ مطلع 2000 لوحظ تكاثر الهيئات التي تريد إيصال "العلامات الإيكولوجية" للسلطات المحلية على وجه الخصوص. وذلك من خلال إجراء دراسات بتمويل من الجماعات المحلية نفسها، حتى لو أنها هي المسؤولة عن تقييم هذه الشركات باستخدام معايير ذاتية أكثر منها موضوعية على السياسات المعنية بالبيئة. وأكثر المصطلحات استخداماً بلغة مختلطة "التنمية المستدامة" "التنوع البيولوجي"، "بالوعات الكربون"، ويقابلها في الاتصالات السياسية "الحكم الراشد"، "التماسك الاجتماعي" وغيرها. إنها منهجية أقل صرامة من الاتصالات السياسية، وبالتالي يمكن مساواته مع الغسل الأخضر، إذ أنها تستخدم إشارات إلى شهادات الايزو لجعل الجمهور يعتقد أن هيئات الاعتماد قامت بإصدار شهادات حسن السيرة والسلوك. وللإشارة فقط نورد بعض الأمثلة للغسل الأخضر (Notebaert & Séjeau, 2010):

- مفهوم "السيارة الخضراء" الذي طرح في صناعة السيارات يعتبر حالة من الغسل الأخضر.
- مفهوم "تكنولوجيا المعلومات الخضراء" الذي طرحته صناعة الكمبيوتر يعتبر قضية أخرى للغسل الأخضر.
- شركة أمريكية أطلقت حملة بعنوان "CO2 أخضر" (CO2 أخضر ونظيف، وإيكولوجي) وهي تقف ضد قرارات سياسية للحد من انبعاثات CO2 للحد من ظاهرة الاحتباس الحراري.
- قيام شركة EDF في ربيع عام 2009 في حملة الاتصالات لعام 2009 تحت شعار "تغيير للطاقة معا"، وهي تعمل، كما تقول، على تشجيع بدائل نظيفة للوقود، فضلاً عن حلول لظاهرة الاحتباس الحراري ك: حفظ الطاقة وكفاءة الطاقة، والرياح، الهيدروليكية... إلخ. وبلغت الميزانية التي خصصتها EDF بحثاً عن الطاقة المتجددة في عام 2008 إلى 8.9 مليون €، وهي ما يمثل 2.1٪ فقط من مجموع المخصص للبحث والتطوير، وأقل من حملة الاتصالات (التي قدرت بـ 10 مليون يورو).
- وعموماً، أصبح مصطلح الغسل الأخضر يستخدم الآن للإشارة إلى مجموعة واسعة من الشركات، بما في ذلك، ليس على سبيل الحصر، حالات معينة من التقارير البيئية، ورعاية الأحداث، وتوزيع المواد التعليمية، وغيرها. ومع ذلك، وبغض النظر عن الإستراتيجية المستخدمة، فإن الهدف الرئيسي من الغسل الأخضر هو إعطاء المستهلكين وواضعي السياسات الانطباع بأن الشركة تقوم باتخاذ الخطوات اللازمة لإدارة بيئية.

#### أخلاقيات الاتصال والرسالة غير المسؤولة (Ethical communication and irresponsible messages)

إن الاتصال بطريقة مسؤولة وأخلاقية هو الاتصال إلى مجمل الأفراد كمواطنين قبل أن يكونوا مستهلكين مسؤولين عن أنفسهم وعلى المؤسسة التي تحيط بهم. وهم واعين بشكل متزايد بتأثيرات مشترياتهم على البيئة وعلى المجتمع (Mrani, 2009, P.11). ولذلك فالتركيز يكون على إقامة علاقة أصلية على أساس نهج قائم على الأخلاقيات سواء أكان ذلك في الشكل أو في المضمون. أي بمعنى يجب التقليل من التلوث البصري والسمعي في الإعلانات وكذلك تجنب الإعلانات العشوائية والاهتمام بالاستهداف بشكل دقيق وواضح.

في الواقع، يجب الأخذ بعين الاعتبار كل الأفراد المحتملين بتلقي الرسالة الاتصالية، ولهذا لا يجب إخفاء الحقائق التي تحملها الرسالة الاتصالية. فمثلا، على مؤسسات التبغ تجنب تحريض القصر على استهلاك منتجاتها، أو يجب الأخذ بعين الاعتبار الإعلانات الفاضحة والاستفزازية خلال الحملات الإعلانية في المناطق الحضرية كما هو الحال في إعلانات الموضة والسيارات الفاخرة. إذن لا يجب الإفراط في الصور النمطية والمثالية التي تشعر الأفراد بالذنب وتعمل على تعقيدهم. إذ يجب تطوير رسائل اتصالية ايجابية وذات مغزى للمستهلكين. ومن ثم يجب التأكد من الحد من الأثر البيئي للاتصالات وذلك بتقليص استهلاك الكهرباء والغاز والورق والتركيز على المواد القابلة للتدوير (Mrani, 2009, P.11). وأخيرا يجب الانتباه إلى المسؤولية الاجتماعية والوسائل الإعلامية المختارة، وذلك باستغلال وسائل إعلامية اقتصادية على نظيرتها التقليدية وبالطبع الشفافية والمصادقية في الرسالة الاتصالية، فسوف تعتبر رسالة غير مسؤولة إذ أخلت بذلك. وهذا ما يخل بعدها بصورة المؤسسة ثم بمكانتها.

### نماذج وأنواع الغسل الأخضر (Types of greenwashing)

إن الغسل الأخضر يشكل اليوم عائقا أمام تطوير اقتصاد مستدام، ويبطئ الجهود المستدامة من خلال جعل المزيد من الأفراد يتشككون في المبادرات البيئية. كما انه يعرقل المستهلك على فهم أفضل لأثار قراراته الشرائية، وذلك من أجل التفرقة ما بين ما هو صحيح أو غير ذلك من المبادرات البيئية. فمحاورة الغسل الأخضر يستلزم الوقت والموارد التي يجدر أن تنفق في المبادرات التي ينتج عنها التأثير الإيجابي، إذ نجد بعض المؤسسات تستيق في العمل الواعي للبيئية، في حين أن بعضها لا يركز سوى على الادعاءات البيئية. ويطرح هذا تنوع في عملية الغسل حسب القيمة البيئية وفعالية الاتصال. ويمكن التطرق إلى أنواع الغسل الأخضر في المصفوفة الموالية. الشكل رقم 2: أنواع الغسل الأخضر



Source:Horiuchi, Rina&Schuchard, Ryan and others (2009), **Understanding and Preventing Greenwashing**, A business guide, Futerra Sustainability communications and BSR, July, P. 4.

تمثل المصفوفة في الشكل (2) أهم أنواع الغسل الأخضر وكيفية الاتصال حول التبيي البيئي في كل نوع، إذ يمكن تمييز (Rina Horiuchi et al., 2009, 4-5 ):

- **الغسل الأخضر المضلل (Misguided Greenwashing):** تتضمن هذه الفئة المؤسسات التي بذلت جهود كبيرة لتحسين الأداء البيئي لمنتجاتها وعملياتها ولكنها غير قادرة على الاتصال للتعريف بهذه الجهود بطريقة فعالة، فتتحرف الرسالة الاتصالية عن الهدف المرغوب في الاتصال عنه. فقد تستعمل الادعاءات العامة في محاولة أن تبدو صديقة للبيئة أو تستعمل لغة تلفت بها انتباه المستهلكين المحتملين لديها، رغم أنها تمتلك القدرة على التحرك إلى مربع الاتصالات الفعالة وذلك من خلال تركيز رسائلها بدقة على تأثيراتها الرئيسية.

- **الغسل الأخضر الذي لا أساس له (Unsubstantiated Greenwashing):** في النظرة الأولى يتبين أن هذه المؤسسات تعمل بأعمال ليست جديرة بالثناء وتوفر البيانات والبراهين التي تدعم ادعاءاتها البيئية، ومع ذلك، فإذا نظرنا إلى أعماقها فإن المؤسسة ليست بقدر الائتمان كما يبدو في الأول، إذ أنها قد تعمل على الرد على ضغوطات السياسات البيئية التي تدعي الدفاع عنها أو أنها تقوم بوضع العديد من الموارد في اتصالاتها على غرار المبادرات الفعلية. لكن سرعان ما يتم اكتشاف جهودها الفعلية بتعلم الأفراد وزيادة حساسيتهم اتجاه الغسل الأخضر.

- **الغسل الأخضر الضوضائي (Greenwashing Noise):** تعلن المؤسسة في هذه الحالة بأنها صديقة للبيئة وخضراء غير أنها لا تمتلك ما يدعم تلك الادعاءات. وهذا ما يجعل المستهلك غير مقتنع بهذا النوع من الرسائل، إذ أن الوصول إلى هذا الحد من التوجه البيئي يلزم المؤسسة الكثير من العمل ووضع استراتيجيات أكثر مصداقية ومواصلة تلك الجهود بكل دقة ومن ثم إنشاء مبادرات اتصالية بيئية فعالة.

- **الاتصالات البيئية الفعالة (Effective Environmental Communications):** وهو الهدف الذي يجب الوصول إليه من طرف جميع المؤسسات، إذ يجب على هذه المؤسسات تحسين الأداء البيئي والاجتماعي لمنتجاتها ومواءمة هذه الجهود في جميع أنحاء وظائفها داخل المؤسسة. وعادة ما تكون هذه المؤسسات قادرة على الاتصال على هذه الجهود، بحيث يتسنى للمستهلك فهم الآثار البيئية بوضوح. وبالإضافة إلى ذلك، يتم النظر إلى المؤسسة من جانب ريادي وقيادي.

#### خطايا الغسل الأخضر (The sins of greenwashing):

في تقارير عدة لشركة TerraChoice الشركة الكندية التي تدير العلامات الإيكولوجية "EcoLogo"، بتحديد سبع خطايا للغسل الأخضر. ولفهم أكبر للخطايا تم اقتباس بعض الأمثلة من قطاع تكنولوجيا المعلومات (مقري، 2011، ص. 7-9).

- **خطيئة التجارة الخفية (Sin of the Hidden Trade-off):** أي ادعاء الشركة بأن المنتج "أخضر"، لكنها تعتمد على عدد قليل وغير معقول من الصفات، مع حجب غيرها من القضايا البيئية الهامة. فعلى سبيل المثال: إعلانات الالكترونيات مع ادعاء أنها "خضراء" معتمدة على اقتصاد الطاقة، وفي معظم الأحيان هناك تعميم حول التأثير البيئي للتصنيع (الطاقة الكامنة والتلوث الكيميائي)، ونهاية دورة حياة المنتج (قد يكون المنتج أكثر تعقيدا لإعادة تدويره ويحتوي على مواد خطرة). ففي دراسة قامت بها TerraChoice في عام 2009، تبين أن 73٪ من المنتجات التي تم تقييمها واقعة في هذه الخطيئة.

- **خطيئة لا برهان (Sin of No Proof):** أي ادعاء البيئية التي لا يمكن أن تكون معتمدة على إتاحة المعلومات بسهولة، أو موافقة من أي طرف ثالث. ونورد على سبيل المثال: الأجهزة الإلكترونية أو الكمبيوتر التي تدعي أن "تطوير الطاقة يوفر طاقة تقدر 50٪ على الرغم من أنه لا يوجد دليل أو تصريح على ذلك.

- **خطيئة الغموض (Sin of Vagueness):** أي وجود ادعاءات بيئية غير محددة أو تحديد غامض، بحيث يمكن أن يؤدي إلى سوء فهم من قبل المستهلك المستهدف. فعلى سبيل المثال: ادعاء "من دون المواد الضارة" "No harmful substances" فهذا تعبير لا يعني أي شيء، فأى مادة يمكن أن تكون ضارة. إن عبارات مثل "خضراء"، "أمنة بيئياً" أو "الحفاظ على البيئة" تبقى بدون معنى إذا لم ترفق بشرح مفصل. وتعتبر شركة Samsung للمحمول أحد المتضررين من هذا الذنب.

- **خطيئة لا صلة له بالواقع أو عدم الملائمة (Sin of Irrelevance):** أي عندما يكون ادعاء البيئية حتى ولو كان ذلك صحيحا، غير مجدي أو ليس ذو أهمية للمستهلك المسؤول بيئياً، مما يؤدي إلى تحويله عن خيار أفضل. على سبيل المثال: المنتجات التي تركز على الامتثال بالنفايات، فشعار مثل هذا على استهلاك كهربائي لا لزوم له، باعتبار أن هذا المنتج الموجه إلى الأسواق في أوروبا ملزم قانونا بالامتثال لهذا التوجيه منذ عام 2003.

- **خطيئة أهون الضررين (Sin of Lesser of Two Evils):** أي ادعاء البيئية الذي يمكن التحقق منه في فئة المنتج، ولكن قد يصرف المستهلك عن الآثار البيئية للفئة بأسرها. المثال الذي تعطيه TerraChoice هو السجائر ذات أساس التبغ الناتجة من الزراعة البيولوجية، ويمكن أن يعني هذا أن المنتج آمن أثناء التدخين. غير أن التدخين ضار بالصحة عموماً.

- **خطيئة العلامات الإيكولوجية الكاذبة (Sin of Worshipping False Labels):** ويتحقق ذلك عندما يجعلنا منتج من خلال الكلمات أو الشعارات نعتقد أنه مقبول من قبل العلامة الإيكولوجية. وهناك أمثلة كثيرة في مجال تكنولوجيا المعلومات: Fujitsu Siemens مع تسمية "تكنولوجيا المعلومات الخضراء".

- **خطيئة الكذب (Sin of Fibbing):** أي تلك الدعوى البيئية التي يتم التحقق من أنها زائفة. ونورد على سبيل المثال: الإعلان عن منتج إعلام آلي يحمل شعار Energy Star or EPEA من دون شهادة. وفي الدراسة التي قامت بها TerraChoice، وجدت أنه أقل من 1٪ من المنتجات التي تم تقييمها تتأثر بهذه الخطيئة.

#### تنامي ظاهرة الغسل الأخضر (The growing of greenwashing)

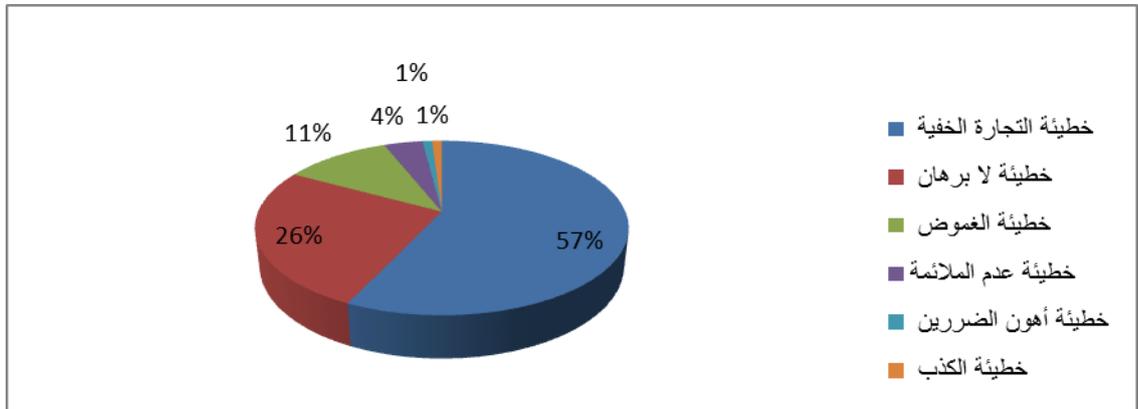
يمكن رصد تنامي ظاهرة الغسل الأخضر في مجموع تقارير TerraChoice (مقري، 2011، ص. 7-9):

إن ظاهرة الغسل الأخضر ليست حديثة، فمنذ منتصف 1980 حظي هذا المصطلح بقبول واسع النطاق، وبدأ الاعتراف بوجوده بوصفه ممارسة لا مبرر لها أو مبالغ فيها من ادعاءات الاستدامة أو التوجهات البيئية من قبل الشركات، في محاولة للحصول على حصة من

السوق ومنذ نشر أول تقرير يقدم دراسة حول "خطايا الغسيل الأخضر" في عام 2007 استعاد العالم وعيه وأدرك خطورة مشكلة الادعاءات البيئية المضللة والمغشوشة. وقامت عدة جهات بإعادة صياغة قوانينها. فمثلا، أعاد مكتب المنافسة الكندي إصدار المبادئ التوجيهية بشأن الادعاءات البيئية في عام 2008، وأبدت اللجنة الفدرالية الأمريكية للتجارة استعدادها لإعادة إصدار "الدليل الأخضر" Green Guides في 2010 أو 2011. وتناولت الصحافة مشكلة الغسل الأخضر على نطاق واسع، فضلا عن قيام عدة جهات وحركات مختلفة شعبية وتشريعية بمساعي لإيجاد حلول. وتبقى المبادرة الأولى لـ TerraChoice التي كان لها الدور السباق في التحسيس بخطورة هذه الظاهرة.

### التقرير الأول:

قدمت TerraChoice أول تقرير لها عام 2007، والذي يتضمن الدراسة الخاصة بتحليل الخطايا الست للغسيل الأخضر "The Six Sins of Greenwashing"، وهي دراسة حول الادعاءات البيئية في أسواق المستهلكين لشمال أمريكا، وشملت كل من الولايات المتحدة وكندا وأستراليا والمملكة المتحدة. أبرز هذا التقرير ست خطايا أدرجت ضمن "الخطايا الست للغسيل الأخضر". وكانت النتيجة أنه من بين 1018 منتج خضع للاختبار، واحد فقط لم يرتكب ولا خطيئة. وخلص التقرير إلى عدة توجيهات موجهة للأخصائيين التجاريين للحد من انتشار هذه الظاهرة من خلال ممارسة التسويق الأخضر (مقري، 2011، ص.10). كما أشارت النتائج الموضحة في الشكل 3:



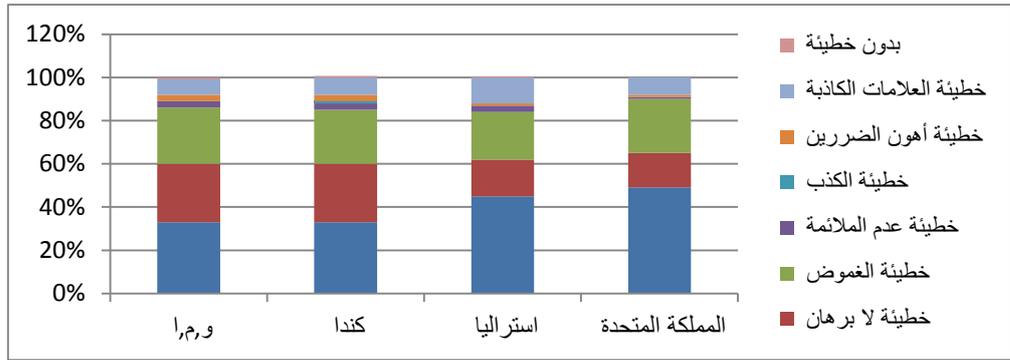
المصدر: تم إعداده بالاعتماد على:

TerraChoice Environmental Marketing (2007). «The Six Sins of Greenwashing: A Study of Environmental Claims in North American Consumer Markets», London,

من الشكل 3 نلاحظ أن ختيئة التجارة الخفية احتلت المرتبة الأولى في الظهور بنسبة 57% ثم تلتها كل من ختيئة لا برهان وختيئة الغموض بنسبة 26% و 11% على التوالي، في حين احتلت ختيئة الكذب وختيئة أهون الضررين المرتبة الأخيرة بنسبة متساوية قدرت بـ 1%.

### التقرير الثاني:

وفي أبريل 2009 صدر التقرير الثاني، الذي أضاف الختيئة السابعة للقائمة السابقة "The Seven Sins of Greenwashing" التي وردت ضمن التقرير الأول. وقد لوحظ ارتفاع عدد المنتجات التي تدعي البيئية بنسبة 79%. كما أن الإعلانات الخضراء تضاعفت بثلاث مرات منذ 2006. وبعد سنتين من التقرير الأول مازالت ظاهرة الغسل الأخضر تنمو سيما أن 98% من المنتجات المدروسة، من بين 2219 منتج، ترتكب ختيئة واحدة على الأقل. كما أن استعمال الشعارات الخضراء "ECOLOGO" ارتفع من 13.7 إلى 23.4%. وتعتبر ألعاب ومنتجات الأطفال ومواد التجميل ومواد التنظيف هي الأكثر ادعاءا بالبيئية (زكية مقري، 2011، ص.11). وفي الشكل 4 توزع الخطايا حسب بلدان الدراسة وأهميتها النسبية لكل بلد:



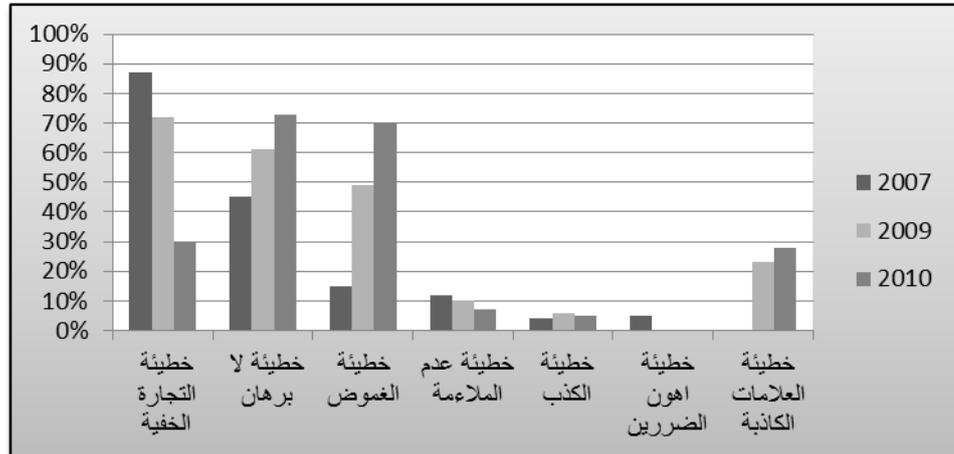
Source : Terrachoice Environmental Marketing, (Avril 2009), **les Sept péchés de mascarade écologique** :Prétention environnementales dans les marchés de consommation, Rpport sommaire: Amirique du Nord, Disponible sur, <http://www.sinsofgreenwashing.org/findings/greenwashing-report-2009/index.html>, Visiter le, (30/05/2013).

من خلال المنحنى في الشكل(4) نلاحظ أن ترتيب الخطايا في بلدان الدراسة كان نفسه، مع تباين في نسبة ظهور الخطايا لكل بلد. ويمكن إبراز ترتيب الخطايا كما يلي وعلى التوالي: خطيئة التجارة الخفية، خطيئة لا برهان، خطيئة الغموض، خطيئة عدم الملائمة، خطيئة أهون الضررين، خطيئة العلامات الايكولوجية الكاذبة وأخيرا خطيئة الكذب. غير أنه، في كندا تبادلت خطيئة الكذب المكانة مع خطيئة العلامات الايكولوجية الكاذبة.

#### التقرير الثالث:

أما التقرير الثالث فصدر في 2010، بنفس العنوان، وكانت عينة الدراسة 5296 منتج ذات 12061 ادعاء، وقد احتوت لعب ومنتجات الأطفال، منتجات التنظيف المنزلي، منتجات الأعمال الطرفية (bricolage) والبناء، ومنتجات الالكترونية. وبعد إجراء نفس الاختبارات التي تم اعتمادها في التقارير السابقة والمستندة إلى الدليل الأخضر للجنة الأمريكية ووثيقة مكتب المنافسة الكندي، وايزو 14021، تبين أن 95% من المنتجات التي تدعي الاخضرار اقرت خطيئة على الأقل. إحصائيا لوحظ تراجع في الانتشار، غير أن الحقيقة غير ذلك. والشكل 5 يوضح تطور ظهور الخطايا السبع خلال سنوات 2007، 2009، 2010 (مقري، 2011، ص. 12).

شكل (5): تطور ظهور الخطايا السبع خلال السنوات (2010-2009-2007)



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على:

Terrachoice Part of UL global network(2010).“The Sins of Greenwashing”,A report on environmental claims made in the North American consumer market, Home and Family Edition.

عواقب تخضير صورة المؤسسة وكيفية تجنب الغسل الأخضر والوصول إلى المؤسسة الخضراء  
عواقب تخضير صورة المؤسسة (Greening's consequences)

يمكن أن تؤدي عملية تخضير صورة المؤسسة إلى ظهور نتائج سلبية في اتجاهات عدة من بينها (Wrona, 2012, P.23-24):

- عواقب اتجاه المستهلك: إن المستهلك المهتم بالقضايا البيئية سيكون جد حساسا اتجاه الحجج البيئية الخضراء. فإذا شعر بالخيانة والغش فسوف يسحب ثقته من تلك المنتجات ويصبح أكثر حذرا اتجاهها. وهذا ما قد يؤدي به إلى التشكك في جميع العلامات بما فيها تلك الأخلاقية فعلا والخضراء.

- عواقب اتجاه المؤسسات الخضراء: فيما يخص المؤسسات ذات التوجه البيئي الحقيقي، فإن الخطر الرئيسي الذي ستواجهه هذه المؤسسات التي أثبتت مصداقيتها هو التغطية الإعلامية التي تجعل الحجج البيئية في كل مكان وزمان سواء كانت ذات مصداقية أم لا. إذ يستهان بالمؤسسات ذات الجهود البيئية والصادقة وإعادة تسويتها بمنافسها من المؤسسات غير الخضراء. وهذا ما يفقدها مصداقيتها هي الأخرى، إذ يعتبر هذا الخطر أكبر من خطر عدم ترويج المؤسسة لجهودها البيئية والتي لا تزال مجهولة من قبل عامة المستهلكين.

- عواقب اتجاه مستقبل المنتجات الخضراء: إن المستهلك غير الراضي يمكن أن يتوقف عن استهلاك المنتجات الخضراء. كما هو الحال بالنسبة للإساءة في استخدام الحجج البيئية، فهي لا تشجع المستهلك على اقتناء منتجات خضراء بالرغم من الجانب النظري للاتصال حول المنتجات الخضراء الذي يخلق رغبة لدى المستهلك لاقتناء مثل تلك المنتجات واستهلاكها. فالعلامات تعمل على رفع إنتاجيتها لتغطية الطلب على حساب للمنتجات التقليدية. لكن تخضير الصورة يتعدى هذه الدائرة الفاضلة مما يجعل المستهلك أكثر حذرا وتشككا اتجاه المنتجات الخضراء، هذا ما يؤدي بالعلامة إلى الاحتفاظ بمجموعة منتجاتها التقليدية التي تضمن لها مردودية عالية (Wrona, 2012, P. 24).

#### من أجل كبح جماح الغسل الأخضر

في غياب مخطط تنظيمي رسمي قوي، صعّدت جماعات حماية البيئة والمستهلك للماء الفراغ وأصبحت مهمتها إبقاء العين على الشركات التي تقوم باستخدام الغسل الأخضر. Greenpeace كانت واحدة من المجموعات الأولى التي قامت بذلك، وأنشأت مجموعة منفصلة لمكافحة الغسل الأخضر (stopgreenwash.org). وكانت تهتم برصد إعلانات الغسل الأخضر المزعومة وتوفير معلومات أخرى لتحديد ومكافحة الغسل الأخضر. وقامت جامعة أوريغون- كلية الصحافة والاتصالات والتسويق الاجتماعي ( Oregon School of Journalism and Communication Social Marketing) بوضع دليل للغسل الأخضر greenwashingindex.com، حيث يقوم الناس بإضافة كل مشتبه بالغسل الأخضر سواء من خلال تورطهم بإعلانات مطبوعة أو الكترونية، ويصنف هؤلاء المشتبه بهم على مقياس من 1 إلى 5 (1 له حجة بيئية 5 "وهمية"). وتشير Claudette Juska، باحثة متخصصة في Greenpeace، إلى ظهور العديد من المدونات ضد الغسل الأخضر blogues antigreenwash. ونتيجة لذلك، كما تقول، "كان هناك الكثير من التحليلات للغسل الأخضر، والناس أصبحوا يهتمون لذلك كثيرا. وأعتقد أن الناس عموما أصبحوا يشككون في أي إدعاءات بيئية. إنهم لا يعرفون ما هو صالح وما لم يكن، حتى أنهم تجاهلوا معظمها (Dinno, 2010, P. 250).

ويقترح كل من Mirande و Raffin (2009, P.21-22) إستراتيجيتان للحد من انتشار ظاهرة الغسل الأخضر، هما: الاتصال السلس Une communication discrète، والإعلان الأخلاقي la pub éthique ou le Goodvertissing. وتتعلق الإستراتيجية الأولى بأن تكتفي الشركات في إعلاناتها البيئية على أنشطة بسيطة في حين أن المساهمات الحقيقية يجب أن تكون كبيرة (كوكاكولا، مثلا، التي حصرت سياسات الاتصال البيئية في تنظيف الشواطئ الأوروبية أو وضع حافظات القمامة في الأماكن المحروسة وهي لا تكلفها سوى بعض مئات الآف يورو، في حين أنها تصرف الملايين في البحث والتطوير وكللت جهودها بتخفيض نحو 20% من استهلاك الماء والطاقة والمواد الأولية). أما الثانية فتهم بمراعاة الشفافية في كل أنشطتها البيئية.

ومهما كانت الجهود المبذولة من الجهات غير الرسمية والشركات يبقى الدعم الحكومي لتنفيذ ناجح لأي خطة للتنمية المستدامة ضروري متمثلا أساسا في، وبغض النظر عن القوانين والتشريعات على الرغم من أنها لا تزال خجولة، الاتصالات والتعليم. فالاتصالات حول التنمية المستدامة هي عملية مستمرة تستهدف العملاء، الموظفين والمتطوعين والموردين والمجتمع الذي تعمل به الشركات. يجب علينا أن نميز، من جهة، بين الاتصالات المسؤولة والشفافة التي تعزز التفاهم والانضمام إلى هذه العملية، وإعادة الاعتبار لأهداف التسويق والتي تلامس في بعض الأحيان حدود ما يسمى الغسل الأخضر، من جهة أخرى. في المجال العام، فإنه من الصعب كسب المصداقية في التنمية المستدامة، ولكن يتم فقدانها بسهولة من خلال مزاعم لا أساس لها من الصحة أو مشكوك فيها. وعموما، أصبح الجمهور يملك المعلومات، كما بات يشكك كثيرا بخصوص هذا الموضوع.

وترى جمعية المتاحف الكندية أن الذين يتساءلون حول أشكال التواصل المتعلقة بالتنمية المستدامة أكثر، والمؤسسات التي تملك رصيد في الاتصالات الداخلية والخارجية ليس لديها صعوبة في إدماج هذا الجانب في ممارساتها. وأي مهمة تخص توصيل إنجازات بيئية

إلى الجمهور يكون مناسباً إذا كان ذلك مندمجاً في إستراتيجية فعالة للاتصالات تحتاج إلى كثير من الحزم والإرادة في تجسيدها. وتشمل هذه الإستراتيجية تحديد خمس أبعاد من خلال الإجابة على الأسئلة: ماذا؟ أي تحديد موضوع الاتصال؛ من؟ أي تحديد الجمهور المستهدف؛ لماذا؟ أي تحديد الهدف وهو التغيير؛ متى؟ وتشمل فترة إعداد خطة الاتصالات وتنفيذها وتقييمها؛ ثم كيف؟ بمعنى السعي لمعرفة الفائدة وحالة المعرفة لدى مختلف أصحاب المصلحة (Association des musées canadiens, 2010).

وهناك أساساً ثلاثة أنواع من الوسائط التي يمكن أن تستخدم كلياً أو جزئياً، تبعاً لحجم الأهداف، والجمهور المستهدف والموارد المتاحة (Association des musées canadiens, 2010):

- 1) العلاقات مع وسائل الإعلام، مكتوبة أو إلكترونية، المحلية والإقليمية أو وطنية (المقابلات، دورات إعلامية ومؤتمرات صحفية، النشرات... الخ).
  - 2) الاتصالات المباشرة التقليدية أو الإلكترونية: اجتماعات مع الموظفين أو مع أصحاب المصلحة، المشاركة في لجان من المواطنين أو جماعات المصالح، جولات المعلومات، الملصقات في الأماكن العامة، المدونات، الفيس بوك، التويتر...
  - 3) نشر وسائل الاتصال (ورقياً أو إلكترونياً أو الكتيبات والنشرات والملصقات والعروض التقديمية والخطط والخرائط، والإعلانات المطبوعة والسمعية والبصرية والإلكترونية، التوزيع على موقع التنمية المستدامة...).
- بالطبع، لكل وسيلة من وسائل الاتصال مزايا وعيوب. فقبل اختيار أحدها يجب النظر، على سبيل المثال، إلى:
- مدة حياة الأدوات المختارة وأهميتها في فترة محددة من نهج إدماج التنمية المستدامة في العمليات الخاصة بك؛
  - الموارد المهنية، الوقت والأموال المتاحة؛
  - سهولة النشر والوصول لجميع أنواع العملاء (الرتب، اللغة والإرشاد، والتكلفة، والحصول على الانترنت، والطباعة محدودة أو لا، والقرب الجغرافي، الخ).
  - نهج الاتصالات، المدة الكافية للتبني، طبيعة المعلومات للكشف دون إغفال التغييرات التنفيذية الناتجة عن هذه العملية.

ثالثاً: حماية المستهلك والبيئة من المنظور الإسلامي:

#### حماية المستهلك في الإسلام:

في إطار التصور الواسع للمستهلك، ولحمايته، يمكن معالجة حماية المستهلك في الإسلام على مستويين: مستوى الإنتاج، ومستوى التسويق:

فعلى مستوى الإنتاج، يحى الإسلام المستهلك بتوفير الجودة في المنتج، وذلك من خلال الاختيار السليم للمواد الخام، وإتقان التركيب والعمل الإنتاجي المتصل به. فالرسول (ص) يقول: "إن الله يحب إذا عمل أحدكم عملاً أن يتقنه" (رواه البيهقي وابن عساكر). ومن جهة أخرى، تتم حماية المستهلك على مستوى الإنتاج بتجنب التمويل الربوي الذي يرفع دائماً من تكلفة السلعة المنتجة، لأن سعر الربا أو الفوائد البنكية يتحملها في النهاية المستهلك، فيتعرض للظلم. ويقول تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنتُمْ مُؤْمِنِينَ، فَإِن لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ، وَإِن تَبَتُّمْ فَلَكُمْ رُؤُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ﴾ (البقرة، 278، 279).

وبالمقابل، توجد عدة بدائل عن التمويل الربوي، فوجدت المشاركة والمرابحة وغيرها مما يفي بالحاجة.

أما على مستوى التسويق، فحماية المستهلك للسلع والخدمات تتم من خلال طبيعة السوق الإسلامية، وذلك بأخذ عدة ضوابط شرعية:

- طبيعة السوق الإسلامية الحرة، إذ ليس فيها احتكار، حيث يقول الرسول (ص): "لا يحتكر إلا خاطئ" (ابن ماجه، الحث عن المكاسب، 2154). إن حرية السوق في الإسلام هي حرية منظمة بقواعد الشريعة. فلا يدخل هذه السوق سلع محرمة، كالخمر، ولحم الخنزير، والتماثيل، والقروض الربوية وغيرها.

- البعد عن وسائل فقدان الثقة بين أطراف التداول، وفي هذا السياق حرم الإسلام الغش في موضوع التداول. فعن أبي هريرة قال: مر رسول الله صلى الله عليه وسلم برجل يبيع طعاماً فأدخل يده فيه فإذا هو مغشوش فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "ليس منا من غش" (ابن ماجه، النبي عن الغش، 2224). وحرم أيضاً التدليس لأنه نوع من أنواع الغش، ويسمى التصرية، وقال في ذلك (ص): "ولا تصروا الإبل والغنم فمن ابتاعها بعد ذلك فهو بخير النظرين بعد أن يحلمها إن رضىها أمسكها وإن سخطها ردها وصاعاً من تمر" (موطأ مالك، ما ينهى عنه من المساومة والمبايعه، 1366). ومن الغش أيضاً التغيير في المقاييس من الموازين والمكاييل تبعاً لقلوبه تعالى: ﴿وَأَوْفُوا الْكَيْلَ إِذَا كَلْتُمْ، وَزِنُوا بِالْقِسْطِ الْمُسْتَقِيمِ ذَلِكَ خَيْرٌ وَأَحْسَنُ تَأْوِيلًا﴾ (الإسراء، 35).

- منع الوساطة غير المنتجة: فعن أبي هريرة أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: "لا تلتقوا الركبان للبيع ولا يبيع بعضكم على بيع بعض ولا تناجشوا ولا يبيع حاضر لباد" (موطأ مالك، ما ينهى عنه من المساومة والمبايعه، 1366).

- إعطاء المستهلك حق الخيار قبل إبرام العقد وبعده. يقول الرسول (ص): "إن المتبايعين بالخيار في بيعهما ما لم يتفرقا، أو يكون البيع خياراً" (صحيح البخاري، باب كم يجوز الخيار، 2001).

ولحماية المستهلك من الغش والتلاعب، ولتنظيم العلاقة بين البائع والمشتري أنشأ الرسول (ص) نظاماً سمي "نظام الحسبة"، وهو نظام إسلامي شأنه الإشراف على المرافق العامة. وقد عرفها الماوردي بأنها أمر بالمعروف إذا ظهر تركه، ونهي عن المنكر إذا ظهر فعله (محمد عبد المنعم الجمال، 1982، 341-344). ويشير هذا النظام إلى المفهوم الحديث في العلوم الإدارية حول وظيفة الرقابة الإدارية التي تقوم بها الدولة عن طريق موظفين مختصين بالأنشطة الاقتصادية والقانونية تحقيقاً للعدل والفضيلة وفقاً للمبادئ المقررة في الشريعة الإسلامية.

### حماية البيئة والإسلام:

اهتم الدين الإسلامي الحنيف بالبيئة وقدم جملة من ركائز المحافظة على البيئة تمثلت في العناية بالتشجير وزراعة الأرض، حيث يقول تعالى في هذا: ﴿أَمْ مِنْ خَلْقِ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ وَاَنْزَلْ لَكُمْ مِنَ السَّمَاءِ مَاءً فَأَنْبَتْنَا بِهِ حَدَائِقَ ذَاتَ بَهْجَةٍ مَا كَانَ لَكُمْ أَنْ تَنْبِتُوا شَجَرَهَا﴾ (النمل، 60). وقد حث الدين الإسلامي الحنيف على إحياء الأرض وعمارته وعدم إفسادها حيث يقول تعالى: ﴿وَلَا تَفْسُدُوا فِي الْأَرْضِ بَعْدَ إِصْلَاحِهَا وَادْعُوهُ خَوْفًا وَطَمَعًا﴾ (الأعراف، 56). ونجد العديد من الإرشادات حول ضرورة الحفاظ على الموارد الطبيعية كونها تعد منفعة عامة للجميع، لذا فقد قال تعالى: ﴿إِنَّ الْمُبْدِرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيَاطِينِ﴾ (الاسراء، 27). كما نهى عن التبذير في استخدام المياه، حيث يقول المصطفى (ص): "لا تسرف في الماء ولو كنت على نهر جار" (المسند من حديث سعد).

وبالنظر إلى المورد البشري، فإن الإسلام اعتبره من أهم الموارد اللازمة للتنمية لذا عني القرآن الكريم والسنة النبوية بصحة الإنسان وعافيته. ويصعب كثيراً تفصيل المنهج الإسلامي المحدد لعلاقة الإنسان بالبيئة، لأن الآيات القرآنية والأحاديث النبوية الشريفة تزخر بالعديد من التعاليم التي تبين دقائق هذا المنهج وتفصيلاته (الشيخ، 1997، 11).

### النتائج والتوصيات:

لا شك أن الإسلام كان له السبق في معالجة مفهوم المسؤولية الاجتماعية للفرد والشركات عبر عدد لا يحصى من القواعد والمبادئ الإسلامية التي نستدل بها من القرآن الحنيف والسنة النبوية الشريفة. ولا شك أن سلوك الإنسان الخاطئ وغير الرشيد في تعامله مع موارد البيئة جعلها تتعرض لخطر شديد، وما يعانيه العالم اليوم من مشكلات ومخاطر بيئية والتي هي نتاج ما اقترفناه في حق بيئتنا من استغلال مدمر ومستنزف لمواردها، ولا بد من الرجوع إلى تعاليم الإسلام وضوابطه في التعامل مع البيئة.

إن أهم الوسائل التي يجب أن ننتبه إليها إذا كنا ننشد بيئة صالحة خالية من كل صور الفساد والإفساد، تتعلق بدور الإنسان في البيئة، ولأنها لا مشكلة منها ولا خطر في ذاتها، إنما المشكلة تنبع من صلة الإنسان بها، ونظرته إليها، وتصرفه فيها، وتعامله معها. فإذا أصلحنا الإنسان، فقد صلحت الحياة كلها من حوله، وإنما صلح الإنسان من داخله، لا من خارجه، وهذه سنة ثابتة قررها القرآن الكريم حين قال: ﴿إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّى يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ﴾. ومن المؤكد أنه لا يصلح الأنفس شيء مثل الإيمان، فهو سبيل الخلاص، وطوق النجاة.

### هذه الوسائل الإسلامية تتمثل فيما يلي:

- تربية الناشئة: إن التعليم في الصغر كالنقش على الحجر، وهذه السن هي التي تتكون فيها العادات، وتكتسب الفضائل أو الرذائل. فمن الضروري أن يدخل جزء من علم البيئة وضرورة رعايتها والمحافظة عليها في المناهج، والكتب الدراسية بالقدر الملائم، وبالأسلوب المناسب لسن الطالب ومداركه. ولا يجوز للأباء والأمهات أن يلقوا كل العبء على المدرسة، ويتخليا عن واجبهما في الرعاية التربوية، بل ينبغي أن يتعاون البيت والمدرسة في هذه التربية المنشودة.

- التوعية والتنقيف للكبار: إن الثقافة هي التي تغير الأفكار والأذواق والميول، وتكون اتجاهات الأفراد. كما لا بد أن يدخل إصلاح البيئة، والحرص على سلامتها ونمائها، وأداؤها لما يطلب منها على الوجه الأكمل، في مناهج الإعلام مقروءاً، أو مسموعاً، أو مرئياً، وأن تعد برامج ثقافية ملائمة، على شتى المستويات، بعضها أكاديمي يصلح للخاصة، وبعضها جماهيري ينفع العامة بما في ذلك الإعلام الديني.

- رقابة الرأي العام: ويمثل الضمير الجماعي للأمة، بمقتضى فريضة الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر، التي ميز الله بها هذه الأمة ﴿كُنْتُمْ خَيْرَ أُمَّةٍ أُخْرِجَتْ لِلنَّاسِ تَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَتَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ وَتُؤْمِنُونَ بِاللَّهِ﴾. ويدخل في هذا المجال: إنشاء الجمعيات الأهلية للمحافظة على البيئة، وهذا من التعاون على البر والتقوى، وهذه الجمعيات هي البديل الشعبي عن دور (المحتسب) في عصور الحضارة الإسلامية. وقد كان (المحتسبون) قديماً يقومون بهذا الواجب الاجتماعي، وكانوا يفرضون رقابة قوية.

- سلطة التشريع والعقاب: وعندنا من عمومات النصوص، ومن المصالح المرسله، وسد الذرائع، ومن القواعد الفقهية ما يعيننا على إنشاء قانون للبيئة، وفق هذه القواعد الشرعية: لا ضرر ولا ضرار، الضرر يزال، والضرر يدفع بقدر الإمكان، يتحمل الضرر الأدنى لدفع الضرر الأعلى، يرتكب أخف الضررين، درء المفسدة مقدم على جلب المصلحة. ما لا يتم الواجب إلا به فهو واجب، ما أدى إلى الحرام فهو حرام، الضرورات تبيح المحظورات، ما أبيع للضرورة يقدر بقدرها، الحاجة تنزل منزلة الضرورة، ما بني على باطل فهو باطل، الأمور بمقاصدها، العادة محكمة، ما قارب الشيء يأخذ حكمه، النادر لا حكم له، للأكثر حكم الكل.

ومن المعروف فقهاً أن العقوبات نوعان: نصية كالحدود، واجتهادية كالتعزير، وهو عقوبة على كل معصية لا حد فيه ولا كفارة، ولا شك أن منها قضايا العدوان على البيئة.

- التعاون مع المؤسسات الإقليمية والعالمية: وهو ما دعا أحد الباحثين أن يؤلف كتاباً جعل عنوانه: "يا سكان الأرض اتحدوا" أي ضد الأخطار الكبرى التي تنذر البشرية بشر مستطير إذا لم يتداركهم الله برحمته، ويسارعوا إلى العمل معاً لسد الخلل، وترميم الخراب، وإصلاح الفساد ويد الله مع الجماعة. ولقد خاطب الله الناس جميعاً بقوله: ﴿إِنَّ الشَّيْطَانَ لَكُمْ عَدُوٌّ فَاتَّخِذُوهُ عَدُوًّا﴾. هذه هي الوسائل الأساسية التي يتخذها الإسلام للمحافظة على البيئة وصلاحها، وهو يرحب بكل وسيلة يبتكرها البشر في هذا المجال، إذا لم يكن فيها ما يخالف قيم الإسلام وشرائعه، فالحكمة ضالة المؤمن إن وجدها فهو أحق الناس بها.

#### المراجع:

- القرآن الكريم.
- موسوعة الحديث النبوي الشريف الصحاح والسنن والمسانيد، إنتاج موقع روح الإسلام.
- [www.islamspirit.com/islamspirit\\_program\\_002.php](http://www.islamspirit.com/islamspirit_program_002.php)
- البكري، ثامر (2006)، التسويق: أسس ومفاهيم معاصرة، عمان: دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع.
- الشيخ، حسين عادل (1997)، البيئة: مشكلات وحلول، عمان: دار اليازوري.
- مقري، زكية. (22-23 نوفمبر 2011)، "التسويق الأخضر في مواجهة ظاهرة الغسل الأخضر: مقارنة لتبني التوجه البيئي"، مداخلة أقيمت في الملتقى الدولي الثاني حول الأداء المتميز للمنظمات والحكومات، الجزائر: جامعة ورقلة.
- Association des musées canadiens (2010), **Le développement durable dans les musées canadiens Les communications et l'éducation**, from [www.museums.ca/Sustainable\\_Development/Chapter\\_13\\_Communication\\_and\\_Education/4.\\_Sustainable\\_development\\_education/?n=30-46-166&lang=10](http://www.museums.ca/Sustainable_Development/Chapter_13_Communication_and_Education/4._Sustainable_development_education/?n=30-46-166&lang=10)
- Marchand A. et al. (2005), «la consommation responsable : perspective nouvelles dans les domaines de la conception de produits», article erudit, vol 18, n° 1.
- Audouin, Alice & Courtois, Anne & Rambaud-Paquin, Agnès (2009), **la communication responsable: la communication face au développement durable**, édition d'organisation, Paris, 21.
- Bernard, Michèle & Boisvert, Jacques (1992), **Le marketing vert**, la Chaire de commerce Omer DeSerres, École des Hautes Études Commerciales Montréal (Québec), Canada H3T 1V6, Cahier N° 92-002P, Mars.1-2.
- Cacheiro, Caroline & Stefanoto, Sabine & Zinder, Rémy (2010), **Pour une consommation responsable**, 2<sup>ème</sup> ed. Geneve, Ataroto Presse SA, 4
- Case, Scot. (june 2007), «Beware of Greenwashing: Not All Environmental Claims are Meaningful», [www.govpro.com](http://www.govpro.com)
- Corpwatch (2010), **Greenwash 101 Fact Sheet**, Updated January 25th. From <http://community.corpwatch.org>.
- Corpwatch (2009), **Greenwashing Fact Sheet**. March 22, 2001. Retrieved November 14. from [corpwatch.org](http://corpwatch.org) de
- De Casabianca, Philippe. (2011), «Greenwashing, arme fatale de communication ou dogme écologique», jan, from <http://www.suite101.fr/content/greenwashing-arme-fatale-de-communication-ou-dogme-ecologique-a23528>
- Dininno, Steve R. (2010), «Green Washing: Do you Know What you're Buying», **Environmental Health Perspectives**, June, V.118, N° 6, 250.

- Favier, Christian. "la consommation responsable, de la théorie à la pratique", in [/http://www.cg94.fr/files/1202/Cahier\\_pedagogique\\_ESS\\_N3.pdf](http://www.cg94.fr/files/1202/Cahier_pedagogique_ESS_N3.pdf), 07/12/2011
- Fontaine, Mario. (samedi 23 novembre 1991), «Oui à l'environnement mais l'économie avant tout», La Presse.
- Gilardi, Jean-Claude (1991), «La voie et les voix du marketing vert», **A F M Nouvelles du Marketing**, automne, no. 23.
- Horiuchi, Rina&Schuchard, Ryan and others (2009), **Understanding and Preventing Greenwashing. A business guide**, Futerra Sustainability communications and BSR, July, 4-5.
- Karna, Jari&Juslin, Heikki&Ahonen, Virpi& Hansen, Eric (2001), «Green Advertising: Greenwash or a True Reflection of Marketing Strategies», **Journal of Green Management International**, Spring, Issue 33, 59-71.
- Lohier, Frédéric. «Les 7 péchés du GreenWashing appliqués aux Technologies de l'Information», (16/02/2010).[www.greenit.fr/](http://www.greenit.fr/)
- Mirande, Julie & Raffin, Jérôme (2009), «Marketing écologique», in Christophe Sempels et Marc Vandercammen, **le Marketing durable**, 17;21-22, from <http://juliemirande.com/marketing-ecologique/>
- Mrani, Ghizlane. (2009), **Marketing Sociétal et Développement Durable**, Master communication, Toulouse, ESC, France, 11.
- Notebaert, Jean-François & Séjeau, Wilfried. (2010), «Écoblanchiment: quand les 4×4 sauvent la planète», Un article de Wikipédia, l'encyclopédie libre. éditions Les Petits Matins,
- Ottman, J. A. (2004), «Removing the Barriers», *Journal of In Business*, Vol.26, Issue 1.
- Pervin, Timothy. (1991), *The Taylor Tarpay Report : Direct Marketing and The Environment*. Don Mills (Ontario), The Canadian Green Marketing Handbook, Southam Business Communications Inc.
- Petitjean, Marie Françoise (2012), «consommation responsable, Veille Marchés», **BHR Infos**, janvier, 13, from [http://hortea.fr/WordPress/wpcontent/uploads/2012/01/conso\\_resp\\_bhrinfo\\_janvier2012.pdf](http://hortea.fr/WordPress/wpcontent/uploads/2012/01/conso_resp_bhrinfo_janvier2012.pdf)
- Schlossberg, Howard (1991), «Americans passionate about the environment? Critics say that's «nonsense», **Marketing News**, 16 sept.
- Terrachoice Environmental Marketing (2009), «les sept péché de la mascarade écologique, Prétentions environnementales dans les marchés de consommation», **Rapport sommaire: Amérique du Nord**, Avril, from <http://www.sinsofgreenwashing.org/findings/greenwashing-report-2009/index.html>
- TerraChoice Environmental Marketing (2007), «The Six Sins of Greenwashing: A Study of Environmental Claims in North American Consumer Markets», **Rapport sommaire: Amérique du Nord**; London, From <http://sinsofgreenwashing.org/findings/greenwashing-report-2010/>
- Terrachoice (2010). «The Sins of Greenwashing», **A report on environmental claims made in the North American consumer market**, Home and Family Edition, from <http://sinsofgreenwashing.org/findings/greenwashing-report-2010/index.html>
- Whellams, Melissa & MacDonald, Chris. (2007), «Greenwashing», forthcoming *Encyclopedia of Business Ethics & Society*, (<http://www.businessethics.ca/>)
- Wrona, Lucie. (2012), *La communication vert et le greenwashing: comment communiquer sur des arguments écologiques en évitant le verdissement d'image?*, Master en stratégies & management de la communication, université de Poitiers, France.
- «Anti greenwashing Initiative», available on [http://www.foresightdesign.org/business/membersonly/impact/greenwash/fsba\\_anti-greenwashing\\_resources-3of3.pdf](http://www.foresightdesign.org/business/membersonly/impact/greenwash/fsba_anti-greenwashing_resources-3of3.pdf), Visited le, 15/05/2013.

- Biosphère <http://biosphere.ouvaton.org/affichelex.php?page=Greenwashing>
- «consommation responsable», in <http://www.pleinairconcept.fr/Consommation-responsable.html>, 05/06/2008.
- «Concept de la consommation responsable», in <http://www.zetika.com/20080129433/consommation-responsable/concept-de-la-consommation-responsable.html>, 05/12/2012.

د. ابراهيم خريس  
جامعة الزرقاء | الاردن

### ملخص البحث :

يتناول هذا البحث ادارة المخاطر الائتمانية في المصارف الاسلامية , وذلك لمعرفة الطبيعة المميزة لها ومدى اختلافها عن المصارف التقليدية من خلال بيان مخاطر الائتمان في المصارف الاسلامية سواء من الاستثمارات كالمربحة والمضاربة والمشاركة الخ ... , أو من الخدمات التي تقدمها البنوك الاسلامية لعملائها كالقروض الحسنة وبطاقات الائتمان الخ ... , وطرق مواجهة هذه المخاطر وادارتها والحد منها ضمن احكام الشريعة الاسلامية

### المقدمة :

الحمد لله على الائه ونعمائه, واشكره على منه وتوفيقه , واصلي واسلم على سيد المرسلين وخاتم النبيين محمد وعلى اله الطاهرين وصحبه المخلصين .... وبعد

لقد أصبح الائتمان والمداينات عنصراً رئيسياً في النشاط الاقتصادي فإذا كان من الضروري لممارسة النشاط الاقتصادي وجود المعاملات المالية التي تقوم على التبادل بين طرفي المعاملة، فإنه في كثير من الأحيان يسلم أحد الطرفين ماله للطرف الآخر ولا يتسلم بدله حينها بل يتفقان على تسليم البدل الآخر بعد مدة من الزمن بمعنى أنه يأتونه ببقاء البدل المؤجل ديناً في ذمته مدة من الوقت، ولكي تؤتي العملية المالية ثمارها وتتم دورة النشاط الاقتصادي لا بد للطرف المدين أن يوفي بدينه ويسلم الطرف الدائن حقه في سهولة ويسر، والملاحظ أن الذمم تتفاوت والظروف تتغير وما يحدث في واقع الناس من توقف بعض المدينين عن سداد التزاماتهم ومما يؤدي إلى وقوع أضرار ومفاسد على المستوى الجزئي والكلبي، ومن أجل الحد من هذه الظاهرة وضمان أداء الحقوق وتقليل مخاطر الائتمان والمداينات والمحافظة على الأموال نشطت الدراسات المختلفة لوضع أسس وضوابط لمنح الائتمان من الأصل.

والإسلام وهو يعني أساساً بتحقيق المصالح والمحافظة على الأموال كأحد مقاصد الشريعة سبق في تفوق واضح بوضع أسس ونظم منح الائتمان والمداينات، وكشأن الشريعة الإسلامية في تنظيم سلوك الناس تتوجه أولاً إلى ترشيد وتهذيب سلوك المسلم ليكون لديه من ذاته وضميره الديني ما يفرض عليه إتباع السلوك الحسن والصراف المستقيم، ثم لمن لا يلتزم بذلك تأتي الأحكام الشرعية لتحديد المسؤوليات في دقة وتواجه حالات الخروج عن السبيل السليم وتقرر لها من العقوبات ما يعيد الحقوق لأصحابها ويردع من تسول له نفسه المخالفة، وإذا كانت الدراسات المعاصرة في مجال الائتمان والمداينات سواء كانت قانونية أو محاسبية أو إدارية أو اقتصادية قد أفرزت كثيراً من الأسس والقواعد المنظمة لمنح الائتمان بالشكل الذي يحفظ الأموال ويحد من مخاطر الائتمان، فإن الشريعة الإسلامية قد سبقت كل ذلك في وضع الضوابط الخاصة بمنح الائتمان بما يمكن القول معه بأن هذه الدراسات لم تأت بجديد في هذا المجال .

### مشكلة الدراسة :

تتمثل مشكلة الدراسة في الاجابة عن الاسئلة التالية :

- هل تستطيع ادارة المخاطر في المصارف الاسلامية مواجهة مخاطر الائتمان في ظل الادوات المالية الحديثة ؟
- هل تستطيع ادارة المخاطر في المصارف الاسلامية التخفيف من المخاطر الائتمانية ؟
- هل تلتزم اذارة المخاطر في المصارف الاسلامية بأحكام الشريعة الاسلامية لمواجهة مخاطر الائتمان لديها ؟

### اهداف الدراسة :

تهدف هذه الدراسة الى التعرف على المخاطر الائتمانية التي تواجه المصارف الاسلامية وتحليل عواملها المختلفة , ومن ثم بيان اهم الاليات التي يمكن من خلالها مواجهة هذه المخاطر والتخفيف من اثارها على المصارف الاسلامية .

### اهمية الدراسة :

تتمثل اهمية الدراسة في انها تتناول بالبحث موضوعا من الموضوعات التي تزايدت اهميته منذ نشأة المصارف الاسلامية وهو الفشل في ادارة الائتمان المصرفي بسبب تزايد المخاطر الائتمانية المصرفية , الامر الذي ادى الى زيادة حالات الفشل والتعثر المالي لدى العديد من

المؤسسات المالية والمصرفية ، ومن هنا جاءت هذه الدراسة لتسلط الضوء على اليات تقييم مخاطر الائتمان المصرفي ودور وظائف الادارة في الحد من مخاطر الائتمان في المصارف الاسلامية .

فرضيات الدراسة :

يفترض الباحث من خلال هذه الدراسة ما يلي :

- لا تستطيع ادارة المخاطر في المصارف الاسلامية مواجهة مخاطر الائتمان في ظل الادوات المالية الحديثة .
- لا تستطيع ادارة المخاطر في المصارف الاسلامية التخفيف من المخاطر الائتمانية .
- تلتزم ادارة المخاطر في المصارف الاسلامية بأحكام الشريعة الاسلامية لمواجهة مخاطر الائتمان لديها

أولاً : ما هية الخطر :

المخاطرة في اللغة :

جاءت مادة خاطر في لسان العرب بمعنى التغير " غرر بنفسه أي خاطرها " وبمعنى " الإشراف على الهلكة " ، وبمعنى " أجهد السير أي سار فجد كأنه خاطر " . وعند الرازي : " الخطر بفتح الحين الإشراف على الهلاك يقال خاطر بنفسه ، والخطر السبق الذي يتراهن عليه ، وخاطره على كذا . وخطر الرجل أيضا قدره ومنزلته . وخطر الرمح : أي اهتز ورمح خطار : أي ذو اهتزاز ، ورجل خطار بالرمح : أي طعان . وخطر الرجل أيضا اهتز في مشيه وتبختر . ورجل خطير أي له قدر . وخطر الشيء بباله من باب دخل وأخطره الله بباله " . وجاءت لفظة خطر وخطير عند الزمخشري بمعنى : النصيب " لفلان خطر ، ولفلان نصف خطر " ، وبمعنى المعادلة والمماثلة : " يقال فلان خطير فلان أي معادله في الميزة " . وجاءت لفظة خطر بمعنى التردد بين الرفع والخفض " يقال خطر البعير بذنبه يخطر إذا رفعه وحطه " .

ويتضح مما تقدم أن المخاطرة في اللغة تقترب من معنى المجازفة وعدم التأكد ، والتردد بين الرفع والخفض ، وبمعنى التماثل والتقابل<sup>42</sup>

الخطر في الاصطلاح :

اشار الدكتور فضل عبد الكريم محمد في بحثه ادارة المخاطر في المصارف الاسلامية أن قاموس أوكسفورد عرف الخطر ، بأنه إمكانية حدوث شيء ما بالصدفة ، ترتب على ذلك نتائج سيئة وخسارة . أما قاموس ويبستر فيعرف الخطر بأنه الضرر والتخريب والأذى . و اشار ايضا ان الاقتصادي المعروف نايت ( Knight ) عرفه بأنه عدم التأكد الممكن قياسه بدقة؛ باستخدام نظرية الاحتمالات . ومن الكتاب المعاصرين فقد عرفه سلامة عبد الله بأنه ظاهرة أو حالة معنوية تلازم الشخص عند اتخاذ القرارات أثناء حياته اليومية ، مما يترتب عليه حالة الشك أو الخوف ، أو عدم التأكد من نتائج قراراته<sup>43</sup> .

المخاطرة في المجال الاقتصادي :

هنالك عدة تعريفات للمعنى الاقتصادي للمخاطرة ومنها :

1. المخاطرة : هي احتمال الفشل في تحقيق العائد المتوقع<sup>44</sup> .
2. المخاطرة : هي حالة عدم التأكد من حتمية الحصول على العائد أو من حجمه أو من زمنه أو من انتظامه أو من جميع هذه الأمور مجتمعة<sup>45</sup> .
3. المخاطرة : احتمالية الخسارة من قبل المستثمر<sup>46</sup> .

وقد استنتجت من خلال هذه التعاريف للمخاطرة في المجال الاقتصادي انها تتمركز حول احتمالية الحصول على العائد المتوقع والمخطط له .

اهمية تحليل المخاطر :

42 عويضة ، عدنان ، نظرية المخاطرة في الاقتصاد الاسلامي ، دراسة تأصيلية . تطبيقية ، جامعة اليرموك . اريد . الاردن ، 2006 م .

43 د . محمد ، فضل عبد الكريم ، ادارة المخاطر في المصارف الاسلامية ، 2008 .

44 ال شبيب ، دريد كامل ، مبادئ الادارة العامة ، ط 1 ، ص 36 ، عمان . دار المناهج ، 2004 م .

45 طنب وعبيدات ، محمد شفيق ومحمد ابراهيم ، اساسيات الادارة المالية في القطاع الخاص ، ط 1 ، ص 112 ، عمان . دار المستقبل ، 1997 م .

46 السامرائي ، سعيد عبود ، القاموس الاقتصادي الحديث ، ط 1 ، ص 224 ، بغداد . مطبعة المعارف ، 1980 م

تحليل المخاطر هو القاسم المشترك الأعظم لكل القرارات المالية تقريبا وليس الغرض من تحليل المخاطر هو تفادي الخطر لان ذلك أمر مستحيل. ولكن الغرض هو التعرف على وجود الخطر وقياسه و السيطرة على به وإدارته بطريقة تمكن من تقليل أثرها السيئ على نتيجة القرار الذي نريد أن نتخذ والتأكد أن متخذ القرار يحصل على التعويض المناسب بقدر ذلك الخطر .

ان الباعث على طلب التعويض بقدر الخطر هو ان الناس بصفة عامة يزعون الى تجنب المخاطر ( risk averse ) اي انهم يفضلون دائما قدرا اقل على قدرا على من المخاطر .

فالناس مستعدون لتحمل مخاطر عالية في استثماراتهم إذا قابلها احتمال تحقق عوائد مجزية. وهم يرضون بعوائد متدنية إذا كانت المخاطر متدنية. والمستثمر يعني بقياس الخطر حتى لا يتحمل مخاطر عالية مقابل عوائد متدنية. إن تحليل القوة التي يمكن أن تؤدي إلى انحراف الأحداث عن مسارها المتوقع هو بالضبط ما يشار إليه بدراسة إدارة المخاطر<sup>47</sup> .

#### ثانيا : ما هية الائتمان :

يعتبر الائتمان المصرفي فعالية مصرفية غاية في الأهمية، حيث إن العائد المتولد عنه يمثل المحور الرئيسي لإيرادات أي مصرف مهما تعددت وتنوعت مصادر الإيراد الأخرى، وبدونه يفقد المصرف وظيفته الرئيسية كوسيط مالي في الاقتصاد. ولكنه في ذات الوقت استثمار تحيط به المخاطر، بسبب القروض والتسهيلات المتعثرة<sup>48</sup> ، وللائتمان تعريفات كثيرة منها اللغوي و الاصطلاحي والمصرفي :

#### اولا : المعنى اللغوي للائتمان :

فيقال أمنته على كذا وأتمنته، ومؤتمن القوم أي الذي يثقون إليه ويتخذونه أميناً حافظاً<sup>49</sup> .

#### ثانيا : المعنى الاصطلاحي للائتمان :

هو التزام جهة لجهة أخرى بالإقراض أو المداينة، ويراد به في الاقتصاد الحديث : أن يقوم الدائن بمنح المدين مهلة من الوقت يلتزم المدين عند انتهائها بدفع قيمة الدين، فهو صيغة تمويلية استثمارية تعتمد على المصارف بأنواعها<sup>50</sup> .

#### ثالثا : المعنى الإقتصادي :

هو القدرة على الاقتراض، وهو ايضا الثقة التي يلها البنك لجهة ما سواء كان طبيعياً او معنوياً بأن يمنحه مبلغاً من المال لاستخدامه في غرض محدد خلال فترة زمنية متفق عليها وبشروط معينة لغاية عائد مالي معين وبضمانات تمكن البنك من شراء قيمة المال في حال توقف العميل عن السداد<sup>51</sup> .

#### انواع الائتمان :

تحدد أنواع الائتمان وفق معايير متعددة وعلى النحو التالي :

1. من حيث شخصية متلقي الائتمان : وهنا يفرق بين الائتمان الخاص والائتمان العام .  
أ- الائتمان الخاص : وهو الذي يكون فيه متلقي الائتمان فردا أو شركة أو مؤسسة، أي أن متلقي الائتمان هو أحد أفراد القانون الخاص، سواء كان فردا طبيعياً أو شخصية اعتبارية .  
ب- الائتمان العام : وفيه يكون متلقي الائتمان هو الدولة أو شخصاً معنوياً من شخصياتها، كالمجالات والمجالس المحلية والولايات .
2. من حيث الأجل : وهنا يفرق بين الائتمان قصير الأجل ومتوسط الأجل وطويل الأجل :

47 قري . محمد علي ، المخاطر الائتمانية في العمل المصرفي الاسلامي ، دراسة فقهية اقتصادية ، من موقع محمد علي قري 2002 ، [www.algari.com](http://www.algari.com) .

48 د . الدغيم و د. الامين و انجرو ، عبدالعزيز وماهر وإيمان ، التحليل الائتماني ودوره في ترشيد عمليات الإقراض المصرفي بالتطبيق على المصرف

الصناعي السوري ، مجلة جامعة تشرين للدراسات والبحوث العلمية \_ سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية المجلد (28) العدد (3) 2006 .

49 [http://www.ibisonline.net/Research\\_Tools/Glossary/GlossaryDisplayPage.aspx?TermId=1908](http://www.ibisonline.net/Research_Tools/Glossary/GlossaryDisplayPage.aspx?TermId=1908)

50 حطيب ، منال ، تكلفة الائتمان المصرفي وقياس مخاطره بالتطبيق على أحد المصارف التجارية السورية، رسالة ماجستير، جامعة حلب، 2004 ، ص 4

51 الرضي، خالد. موقع البنك الأهلي الأردني

<http://jordan.smetoolkit.org/jordan/ar/content/ar/54351/%D8%A7%D9%84%D8%A7%D8%A6%D8%AA%D9%85%D8%A7%D9%86-%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B5%D8%B1%D9%81%D9%8A>

- أ- الائتمان قصير الأجل : وهو الائتمان الذي يقدم لمدة لا تزيد عن سنة، ويكون في العادة لثلاثة أو ستة أو تسعة أشهر. وهذا النوع من الائتمان يهدف عادة إلى تمويل العمليات الجارية الصناعية أو التجارية أو الزراعية مثل شراء الأسمدة والبذور .
- ب- الائتمان متوسط الأجل : وتتراوح مدة هذا الائتمان ما بين سنة وخمس سنوات، ويهدف في العادة إلى تمويل بعض أدوات الإنتاج، وكذلك تمويل احتياجات الأفراد من السلع المعمرة .
- ت- الائتمان طويل الأجل : وهو الذي تزيد مدته عن خمس سنوات بصفة عامة، ويستهدف في العادة تمويل رؤوس الأموال الثابتة كشراء الأراضي الزراعية أو إنشاء مشروع صناعي أو بناء عقار.
3. من حيث الغرض من الائتمان : وهنا يفرق بين الائتمان الإنتاجي أو الاستثماري والائتمان التجاري والائتمان الاستهلاكي .
- أ- الائتمان الإنتاجي : ويسمى الائتمان الاستثماري، وهو ما يقدم للمشروعات الإنتاجية لتمويل ما تحتاج إليه من رؤوس الأموال الثابتة من أراضٍ أو منشآت وتركيبات وتجهيزات فنية مختلفة .
- ب- الائتمان التجاري : وهو ما يقدم للمشروعات لتمويل عملياتها الجارية ( أي رأس المال العامل )، وكذا ما يقدم للمشروعات التجارية لتمويل عمليات التسويق وتصريف المنتجات .
- ت- الائتمان الاستهلاكي : وهو ما يقدم في العادة للأفراد من أجل تمويل احتياجاتهم الاستهلاكية من السلع المعمرة، ويأخذ هذا النوع من الائتمان في الغالب شكل البيع بالتقسيط .
4. من حيث الضمان : وهنا يفرق بين الائتمان الشخصي والائتمان العيني .
- أ- الائتمان الشخصي : وفي هذا النوع من الائتمان لا يطلب من المدين تقديم أية أموال ضماناً لتسديد دينه، بل يُكتفى بالوعد الذي يقدمه المدين ويلتزم فيه بتسديد الدين . ومن الواضح أن مثل هذا النوع من الائتمان يتطلب ثقة الدائن في ذات المدين من حيث النزاهة والقدرة على الدفع . وقد يتقوى الائتمان الشخصي بتعهد أكثر من واحد بتسديد الدين عندما يكون هناك كفيل للدائن .
- ب- الائتمان العيني : وفيه يقدم المدين عيناً ما تعتبر ضماناً لتسديد دينه . والدائن في مثل هذه الحالة يعتبر مفضلاً على غيره من الدائنين في استيفاء مبلغ الدين من الأموال التي قدمها المدين ضماناً للتسديد . وهذا الضمان الذي يقدمه المدين قد يكون عقاراً أو محاصيل زراعية أو بضائع أو أوراق مالية ... الخ .
5. من حيث طبيعة العملية الائتمانية ( محل الائتمان ) : وهنا يفرق بين الائتمان المالي والائتمان التجاري .
- أ- الائتمان النقدي : وفي هذا النوع من الائتمان يكون محل الائتمان نقداً، فالدائن يقدم نقوداً للمدين الذي يلتزم بردها وتسديدها في وقت لاحق. فطبيعة هذا الائتمان نقدية كما هو ملاحظ لأن محل الائتمان نقد .
- ب- الائتمان التجاري : وفي هذا النوع يكون محل الائتمان سلعة أو خدمة تقدم بثمن مؤجل، كما يدخل في هذا النوع تقديم الثمن مقابل سلعة أو خدمة مؤجلة، فهذا الائتمان في طبيعته بيع تأجل أحد بدليه . ويطلق على هذا النوع أيضاً البيع الائتماني، والذي هو في معناه الواسع كل بيع لا يتلاقى فيه تنفيذ الالتزامين، وهما التزام المشتري بدفع الثمن والتزام البائع بدفع السلعة .
6. من حيث الصفة الاقتصادية : وهنا يفرق بين الائتمان ذاتي التصفية والائتمان غير ذاتي التصفية .
- أ- الائتمان ذاتي التصفية : وهو الائتمان الإنتاجي الذي يستطيع فيه المدين السداد من خلال استخدام قيمة الائتمان نفسها، فعلى سبيل المثال فإن القرض الذي يُقدم لصاحب مصنع هو قرض ذاتي السداد أو التصفية، لأن صاحب المصنع يمكنه تصفية القرض من خلال استخدام القرض في عملية الإنتاج، فالمصنع والمبيعات يوفران أموالاً يمكنان صاحب المصنع من الوفاء بما عليه .
- ب- الائتمان غير ذاتي التصفية : ويتعلق في العادة بالائتمان الاستهلاكي حيث يقوم المدين بالوفاء بما عليه من أموال ليس للمعاملة الائتمانية دخل في إحداثها، فالائتمان الذي يُقدم للمستهلك لشراء منزل مثلاً يعتبر غير ذاتي التصفية لأن المستهلك يقوم بتصفية القرض أو سداده على فترة من الزمن من دخله وهذا الدخل ليس للقرض دور في إحداثه .
- وهذه هي أهم أنواع الائتمان المقدمة من قبل المصارف تجاه المستثمرين أو المقترضين، ولاشك أن تقسيمات الأنواع حسب معايير الشخصية والقدرة والضمان والأجل ورأس المال والظروف المحيطة يحدد توجه إدارة المصرف للتعامل مع كل أوجه الائتمان، فقد يجمع الواقع العملي في المعاملة الواحدة عدة صفات وأشكال للائتمان، فقد يكون الائتمان خاصاً قصير الأجل استهلاكي أو خاص طويل الأجل إنتاجي، وقد يكون في الوقت نفسه من حيث الضمان شخصياً أو عينياً وهكذا <sup>52</sup> .
- أسس منح الائتمان:

52 الفخري ، سيف هشام صباح ، الائتمان المصرفي ودور التوسع الائتماني في الازمات المصرفية ، ماجستير العلوم المالية والمصرفية ، جامعة حلب .

الائتمان المصرفي يجب أن يتم استناداً إلى قواعد وأسس مستقرة ومتعارف عليها، وهي:

1. توفر الأمان لأموال المصرف: وذلك يعني اطمئنان المصرف إلى أن المنشأة التي تحصل على الائتمان سوف تتمكن من سداد القروض الممنوحة لها مع فوائدها في المواعيد المحددة لذلك.

2. تحقيق الربح: والمقصود بذلك حصول المصرف على فوائد من القروض التي يمنحها تمكنه من دفع الفوائد على الودائع ومواجهة مصاريفه المختلفة، وتحقيق عائد على رأس المال المستثمر على شكل أرباح صافية.

3. السيولة: يعني احتفاظ المصرف بمركز مالي يتصف بالسيولة، أي توفر قدر كافٍ من الأموال السائلة لدى المصرف - النقدية والأصول التي يمكن تحويلها إلى نقدية إما بالبيع أو بالاقتراض بضمائمها من المصرف المركزي- لمقابلة طلبات السحب دون أي تأخير، وهدف السيولة دقيق لأنه يستلزم الموازنة بين توفير قدر مناسب من السيولة للمصرف وهو أمر قد يتعارض مع هدف تحقيق الربحية، ويبقى على إدارة المصرف الناجحة مهمة الموازنة بين هدي الربحية والسيولة.

ويقوم كل مصرف بوضع سياسته الائتمانية بعد مراعاة الأسس أعلاه وطبقاً لحاجة السوق، وهي عبارة عن: " إطار يتضمن مجموعة المعايير والشروط الإرشادية - تزود بها إدارة منح الائتمان المختصة - لضمان المعالجة الموحدة للموضوع الواحد، وتوفير عامل الثقة لدى العاملين بالإدارة بما يمكنهم من العمل دون خوف من الوقوع في الخطأ، وتوفير المرونة الكافية، أي سرعة التصرف بدون الرجوع إلى المستويات العليا، ووفقاً للموقف، طالما أن ذلك داخل نطاق السلطة المفوضة إليهم<sup>53</sup>.

سيتم تناول في هذا المبحث بعض صيغ الاستثمار والخدمات والتي يتم تطبيقها في المصارف الإسلامية في الوقت الحالي، مع التركيز على الطبيعة الائتمانية من منظور المصرف الإسلامي تمهيداً لتحليل مخاطر الائتمان الكامنة في كل صيغة .

#### • مصادر الائتمان في الاستثمارات التي تجرئها المصارف الإسلامية :

##### أولاً: المراجعة :

المراجعة عند الفقهاء : البيع برأس المال وربح معلوم، والمقصود برأس المال هنا هو ثمن الشراء وأي مصروفات أخرى يتكبدها صاحب السلعة<sup>54</sup>. وهنا لا بد من التفريق ما بين المراجعة البسيطة والمراجعة المركبة كالتالي :

• المراجعة البسيطة : وهي التي يقوم بها المصرف بشراء سلعة بقصد إعادة بيعها دون أن يكون هناك طرف آخر امره بشراءها ، ولذلك فإن السلعة تبقى في حوزة المصرف لحين توافر من يشتري هذه السلعة بتكلفتها إضافة إلى ربح محدد يعلمه المشتري ( البنك الإسلامي أمين في بيان تكلفة السلعة وربح المشتري ) وبعد مرحلة البيع تتحول العلاقة مع المشتري إلى علاقة دائن بمدين ولذلك فإن تطبيق هذه الصيغة يمر بمرحلتين :

المرحلة الأولى : هي اقتناء المصرف للسلعة لعرضها للبيع ، وبالتالي تعامل السلعة على أساس أنها مخزون للبنك وتعرض لمخاطر تقلبات الأسعار أي ان السلعة في هذه المرحلة تدخل ضمن شريحة مخاطر السوق .

المرحلة الثانية : هي المتعلقة ببيع السلعة مرابحة للمشتري بالأجل ، وفي هذه الحالة قد لا يستطيع المصرف تحصيل الدين القائم على المشتري وهو ما يعرف بمخاطر عدم دفع الطرف المتعامل معه ، أي مخاطر الائتمان ، بالإضافة إلى ان هناك أخطاء قد تحدث من موظفي المصرف او انظمتها او العمليات قد تؤدي إلى خسارة المصرف لجزء من دينه نتيجة هذه الأخطاء ، وهو ما يعرف بالمخاطر التشغيلية<sup>55</sup>.

• المراجعة للامر بالشراء : وهو عقد من العقود المركبة التي قامت المؤسسات المالية بتركيبها وتكون من عقد البيع الأجل وعقد المراجعة وعقد المواعدة . وقد صمم ليكون عقد تمويلي يتمتع بمعظم ميزات عقد القرض الربوي وبذلك أصبح عقداً منافساً لعقد القرض، وقد شاع استخدامه لدى المصارف الإسلامية وقد وصلت نسبة استخدامه في استثمار أصول بعض البنوك الإسلامية إلى 90 % . إن عقد البيع الأجل أو بيع التقييد يمكن أن يكون وسيلة تمويلية ولكن ليس للمؤسسات المالية إنما للتجار الذين يحتفظون بمخزون من السلع التي يقومون بالاتجار فيها . ويقوم التجار باستخدام أسلوب البيع الأجل لزيادة مبيعاتهم من تلك السلع .

53 حنفي و ابو قحف ، عبد الغفار وعبد السلام ، الادارة الحديثة في البنوك التجارية ، ص 140 ، الدار الجامعية ، بيروت ، 1991 .

54 الصافي ، فرحات ، مخاطر صيغ الاستثمار في المصارف الإسلامية والتقليدية . دراسة تحليلية مقارنة ، جامعة الأزهر ، كلية التجارة ، قسم المحاسبة والمراجعة .

55 د. سمحان و د . مبارك و د . ابو دغيم ، حسين و موسى وعبد الحميد ، ادارة الاستثمار في المصارف الإسلامية ، المنظمة العربية للتنمية الادارية ، ط 1 ،

إن قيام المصارف بمزاولة نشاط التجارة وذلك بالاتجار في السلع التي يحتاجها المستهلكون سوف يعرض أموال البنك والتي تشكل الودائع الجارية المضمونة معظمها إلى مخاطر النشاطات التجارية وبالتالي قد يعرض البنك ودائع المودعين إلى مخاطر كبيرة تتخذ من مخاطر تقلب أسعار تلك السلع إلى جانب مخاطر انخفاض السيولة، وقد يؤدي ذلك إلى إفلاس البنك، وهذا لا تسمح به إدارة حصيفة للبنوك، كما أن الأنظمة المصرفية لا تجيز للمصارف ممارسة التجارة . لذلك طورت صيغة المرابحة للأمر بالشراء . وفي هذه الصيغة لا يشتري المصرف إلا بأمر العميل، الذي يعبر للبنك عن رغبته في شراء سلعة معينة وصيغة ذلك أن يتقدم العميل إلى المصرف طالباً منه شراء سلعة معينة بالمواصفات التي يحددها، وبعد العميل بشراء تلك السلعة من البنك مرابحاً بالسعر الذي اشتراه به المصرف، مضافاً إليه ربح البنك، ويتم الاتفاق على ذلك الربح وأجل الدفع والضمانات اللازمة لتلك الصفقة .

ولتنفيذ رغبة العميل لا يستطيع البنك بيع السلعة المطلوبة للعميل قبل شرائها وحيازتها وذلك لأن القبض شرط في صحة البيع وذلك لحديث حكيم بن حزام أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال له ( لا تبع ما ليس عندك ) رواه أبو داود والترمذي . وحتى لا يتعرض المصرف لمخاطر نكول العميل عن وعده أدخل في صيغة المرابحة ما سمي بالوعد بالشراء، إذ يقدم العميل وعداً مكتوباً بأنه سوف يشتري السلعة المطلوبة بما قامت على المصرف مضافاً إليه الربح المتفق عليه، وأثارت إلزامية الوعد بالشراء خلافات كبيرة بين الفقهاء، فمن قال بعدم جواز إلزامية الوعد للطرفين أو أحدهما، وذلك لأن الإلزام يجعل العقد باطلاً لأن البيع الملزم لا يفرق عن البيع وبالتالي يكون العقد على بيع البنك لسلعة لا يمتلكها، ومنهم من أجاز الإلزام للوعد للطرفين بما تواعد عليه ومنهم من أجاز لطرف واحد فيكون وعداً وليس مواعداً . ومنهم من أجاز الوعد الملزم للطرفين ولكن العميل بوعده<sup>56</sup> .

#### مخاطر التمويل بصيغة المرابحة :

تدور مخاطر الائتمان بصيغة المرابحة في البنك الاسلامي حول الاتي :

. عدم وفاء العميل بالسداد حسب العقد المبرم .

. تأجيل السداد عمداً، لعدم وجود عقوبات على التأجيل .

- الرجوع في الوعد، نتيجة عدم الإلزام بوعود الأمر بالشراء، في حالة الأخذ بعدم الزام العميل بالوعد ، علماً بأن معظم البنوك الاسلامية تأخذ بالزام الوعد<sup>57</sup> .

ومن خلال ما تقدم استنتج أن المصرف الاسلامي في هذه الصيغة يتعرض للمخاطر الائتمانية في حالة عدم دفع الأمر بالشراء للدين المترتب عليه أو عدم رغبته في دفع هذا الدين .

#### ثانياً : المضاربة والمشاركة :

● المضاربات الإسلامية : المضاربة عند الفقهاء : عقد شركة في الربح بمال من جانب رب المال وعمل من جانب المضارب "، وعلى ذلك فالمضاربة هي مشاركة بين صاحب المال و صاحب الخبرة في العمل والإنتاج حيث يقدم الأول ماله، والثاني خبرته وعمله، ثم يقسمان أرباح المشروع بنسب شائعة من الربح متفق عليهما، أما الخسارة ففي رأس المال فقط حيث يكفي صاحب الخبرة خسارة جهده ووقته.

الطبيعة الاستثمارية للمضاربة من منظور المصرف الإسلامي :

من أهم صيغ المضاربة في التطبيق المصرفي ما يلي :-

المضاربة المؤقتة : وهي التي تأخذ شكل صفقات يشترها صاحب العمل بتمويل من المصرف الإسلامي، وتُصفي خلال فترة زمنية قصيرة نسبياً، وتتم المحاسبة بين طرفي المضاربة على أساس الربح الفعلي بعد تنضيض المال حسب الاتفاق بينهما

المضاربة المستمرة : وهي التي تأخذ شكل الشركة المستمرة لتنفيذ مجموعات متتالية من الصفقات والعمليات، وتستمر لأكثر من فترة مالية، وتتم المحاسبة في نهاية كل فترة مالية، ولا ينتظر حتى ينضض المال، حيث يقوم المصرف الإسلامي بتوظيف جزء من أموال أصحاب حسابات الاستثمار في المضاربة مع صاحب الخبرة ( رجل أعمال - شركة - مؤسسة - هيئة )، وهو أمين على مال المضاربة حيث إن المال موجود لديه بصفة وديعة مع التفويض له من المصرف باستثماره في ضوء الشروط الواردة في العقد بما يضمن المحافظة على المال وتنميته في الحلال .

#### ● المشاركات الإسلامية :

56 .د. الساعاتي ، عبد الرحيم عبد الحميد ، تمويل المستهلكين ، مركز اجاث الاقتصاد الاسلامي .

57 .د. السيد طایل ، مصطفى كمال ، البنوك الاسلامية والمنهج التمويلي ، دار اسامة للنشر والتوزيع ، عمان . الاردن ، ط 1 ، ص 381 ، 2012 .

المشاركة عند الفقهاء : خلط الأموال بقصد الاشتراك في الربح ، حيث يقدم المصرف حصة في إجمالي التمويل اللازم لتنفيذ عملية ( صفقة أو مشروع أو برنامج )، على أن يقدم الشريك الآخر ، ( طالب التمويل من المصرف ) الحصة المكتملة، بالإضافة إلى قيام الآخر ( في الغالب ) بإدارة عملية المشاركة والإشراف عليها فتكون حصته مشتملة على حصته في المال بالإضافة إلى حصة العمل والخبرة والإدارة .

وتعد صيغة التمويل بالمشاركة من الصيغ الأساسية التي يقوم عليها المصرف الإسلامي فهي تبرز فكرة كون المصرف ليس مجرد ممول ولكنه مشارك للمتعاملين معه وأن العلاقة التي تربطه بهم هي علاقة شريك بشريكه وليست علاقة دائن بمدين .

**الطبيعة الاستثمارية للمشاركة من منظور المصرف الإسلامي :**

من أهم صيغ المضاربة في التطبيق المصرفي ما يلي :-

● **المشاركة الثابتة أو الدائمة :** وهي تعني إسهام المصرف في تمويل جزء من رأس مال المشروع المشترك، مما يترتب عليه أن يكون شريكا في ملكية هذا المشروع والإشراف عليه وشريكا في الناتج بالنسب التي يتم الاتفاق عليها، وفي حالة حدوث خسارة فإنها تقسم على قدر حصة كل شريك ، وفي هذا الأسلوب تبقى للمصرف الإسلامي حصة ثابتة في المشروع الممول حتى نهايته .

● **المشاركة المتناقصة أو المنتهية بالتمليك :** حيث أن حصة المصرف كشريك تتناقص تدريجيا بمقدار ما يقوم الشريك الآخر بسداده من قيمة التمويل المقدم من المصرف، حتى يصبح نصيب المصرف في المشاركة صفرا في نهاية المشاركة أو في خلال فترة مناسبة يتفق عليها. والفكرة الأساسية لهذا الأسلوب التمويلي هي إعطاء العميل الحرية في تملك مشروع وإدارته بنفسه، والميزة المحققة للمصرف هي سرعة دوران أمواله وسرعة استرداد الأموال المدفوعة .

وسواء ساهم المصرف بحصة ثابتة أو متناقصة في مشروع ما فهو من منظور المصرف نوع من أنواع الاستثمار المشترك الذي يمثل أحد البدائل الإسلامية للاقتراض بفائدة ثابتة، والذي يقوم على مبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية، ومنها: مبدأ الغنم بالغرم، وربط الكسب بالجهد، والتفاعل بين العمل وبين رأس المال دون تقاضى فائدة ثابتة<sup>58</sup> .

**مخاطر الائتمان بصيغتي المضاربة والمشاركة :**

وتتمثل مخاطر الائتمان في صيغتي المضاربة والمشاركة في الاتي :

. عدم دفع الشريك نصيب البنك من الأرباح ، او التأخر في دفعها او توريدها الى البنك بعد التصفية لعمليات المضاربة والمشاركة .

. ضعف الاداء من جانب الشريك ( ضعف الادارة في الرقابة والاشراف ) او عدم دراسة المشروع ( محل المضاربة او المشاركة ) دراسة وافية وجيدة .

. عدم التزام الشريك بالضوابط والمعايير الشرعية ، مما يؤثر على موقف المودعين في البنك .

. تلف البضاعة التي تحت يد المضارب بعمله<sup>59</sup> .

من خلال ما تقدم استنتج ان المصرف الاسلامي في حالة تطبيقه لصيغتي المضاربة والمشاركة فإنه يتعرض للمخاطر الائتمانية من خلال عدم دفع العامل لمستحقات المصرف أو عدم قدرة الشريك على الدفع للمصرف او رغبته في ذلك ، بالإضافة الى مخاطر اخلاقية تكمن في عدم التزام المضارب او الشريك في احكام الشريعة الاسلامية وشروط وقوانين البنك في استثمار الاموال .

**ثالثا : الإجارة والإجارة مع الوعد بالتمليك :**

الإجارة عند الفقهاء : عقد على منفعة مقصودة معلومة مباحة قابلة للئذل والإباحة " ، وبذلك يشتمل المفهوم الشرعي للإجارة على جميع أنواع المنافع المباحة شرعا.

ويطلق على الإجارة التي عرفها الفقهاء بالإجارة " التشغيلية " والتي تتوافر فيها الضوابط والأحكام الشرعية حيث إن مدة الإجارة التشغيلية تقل عن مدة العمر الإنتاجي أو الانتفاعي للأصل، كما أن عقدها لا يتضمن خيار الشراء لصالح المستأجر، وأن المؤجر يضمن منفعة العين والأصول المؤجرة وسلامتها من العيوب والتلف بدون تعد أو تعمد من المستأجر وغيرها من الشروط والأحكام التي تضبط التزامات وواجبات كل من المؤجر والمستأجر، أما الإجارة التي تنتهي بنقل الملكية (الإجارة مع الوعد بالتمليك) فهي إجارة تنتهي بتملك المستأجر الموجودات المؤجرة .

**الطبيعة الاستثمارية للإجارة من منظور المصرف الإسلامي :**

58 الصافي ، فرحات ، مخاطر صيغ الاستثمار في المصارف الاسلامية والتقليدية . دراسة تحليلية مقارنة ، مرجع سابق .

59 . السيد طایل ، مصطفى كمال ، البنوك الاسلامية والمنهج التمويلي ، مرجع سابق .

الإجارة من وجهة نظر المصرف الإسلامي تمثل تمويلاً استثمارياً يغطي جميع المجالات تقريباً، حيث يقوم المصرف الإسلامي - المؤجر غالباً - بشراء معدات وأصول معينة بغرض تأجيرها إلى متعاملي المصرف طبقاً لرغبات واحتياجات متعامليه، فهم الذين يحددون المواصفات الخاصة بالأصول أو المعدات المستأجرة، ويعتبر هذا النشاط بمثابة تمويل عيني (أصول) وليس تمويلاً نقدياً ولذا فهو أنسب للمصارف حيث إنها بطبيعتها لا تتاجر في الأموال وإنما تتاجر في السلع والبضائع للمساهمة في التنمية<sup>60</sup>.  
مخاطر الائتمان في صيغة الإجارة المنتهية بالتملك : من خلال التأخر أو عدم الالتزام في سداد الأقساط الإيجارية<sup>61</sup>.  
مما تقدم استنتج من خلال تطبيق هذه الصيغة في المصارف الإسلامية ان البنك الإسلامي يتعرض لمخاطر الائتمان من خلال ما يتعلق بمدفوعات الإجارة التي له في ذمة المستأجر بعد توقيع عقد التأجير، بالإضافة الى مخاطر ائتمانية اخلاقية باستخدام الاصل المؤجر في غير ما هو منصوص عليه في العقد .

#### رابعاً : السلم والسلم الموازي :

السلم عند الفقهاء : بيع موصوف في الذمة "، وعلى ذلك فعقد السلم يعني : أن يشتري شخص يدعى، (المسلم) سلعة من شخص آخر يدعى، (المسلم إليه) مقابل ثمن مدفوع في مجلس العقد أما السلعة ذاتها فإنها مؤجلة إلى وقت معين وتكون موضحة الشروط في ذمة المسلم إليه .

#### الطبيعة الاستثمارية للسلم والسلم الموازي من منظور المصرف الإسلامي :

من المفهوم السابق لطبيعة عقد السلم يتضح أنه يسد حاجة تمويلية للبائع، (المسلم إليه) -العميل - وحاجة استثمارية للمشتري، (المسلم) - المصرف - فهو أحد صيغ الاستثمار في المصارف الإسلامية وإن كان ما يزال العمل به محدوداً جداً، وربما يرجع ذلك إلى عدم تغير فكر القائمين على الاستثمار في المصارف الإسلامية، وعدم توافر العنصر البشري المتخصص للقيام بهذا النشاط، والإدارة التسويقية الناجحة، وبعد السلم من منظور المصرف الإسلامي استثمارات - تحت التنفيذ - في شراء سلع يريد الحصول عليها بعد وقت معين بأقل من قيمتها الحقيقية لأن المبيع المؤجل في السلم أرخص من بيع الحاضر غالباً، فيأمن المصرف تقلب الأسعار.  
وفي ذات الوقت يستطيع المصرف أن يبيع سلماً موازياً على بضاعة من نفس النوع الذي اشتراه بالسلم الأول، دون الربط المباشر بين العقدتين، ولكن بسعر أعلى، فيربح الفرق بين السعرين، كما يستطيع المصرف أن ينتظر حتى يتسلم المبيع فيبيعه بثمان حال، أو مؤجل بثمان أعلى، ويتحقق له الربح المقبول<sup>62</sup>.

#### مخاطر الائتمان في صيغة السلم :

. يقوم المصرف بتسليم ثمن السلعة المتفق عليه للعميل عند توقيع العقد وفي هذه الحالة قد يتعرض المصرف لعدم تسلم السلعة من قبل العميل، وهذا يصنف ضمن مخاطر الائتمان<sup>63</sup>.

مما سبق استنتج ان المصارف الإسلامية من خلال تطبيقها لصيغة السلم تتعرض لمخاطر عدم السداد . وتتمثل في عدم تسليم المسلم فيه في الوقت المتفق عليه بالعقد بحجة الاعسار او فشل الموسم او الشعور بالغبن في المحصول او الفشل في تسليمه كلياً , او يكون مرد الفشل الى المسلم في حالة استخدام التمويل في غير اغراضه .

#### خامساً : الاستصناع والاستصناع الموازي :

الاستصناع في اصطلاح الفقهاء طلب العمل من الصانع في شئ خاص، لقاء عوض معلوم، وتصلح صيغة الاستصناع في جميع السلع التي تدخل الصنعة في إنتاجها، في أي مرحلة من مراحل الإنتاج، حيث إن محل التعاقد في الصيغة هي السلع الصناعية دون غيرها من السلع، وبالتالي يتضح الدور الاقتصادي لبيع الاستصناع .

#### الطبيعة الاستثمارية للاستصناع والاستصناع من منظور المصرف الإسلامي :

يتم التعامل بهذه الصيغة مصرفياً بأسلوبين هما :-

60 الصافي، وفرحات، مخاطر صيغ الاستثمار في المصارف الإسلامية والتقليدية . دراسة تحليلية مقارنة، مرجع سابق .

61 د. سمحان و د. مبارك و د. ابو دغيم، حسين و موسى وعبد الحميد، ادارة الاستثمار في المصارف الاسلامية، مرجع سابق .

62 الصافي، وفرحات، مخاطر صيغ الاستثمار في المصارف الإسلامية والتقليدية . دراسة تحليلية مقارنة، مرجع سابق .

63 د. سمحان و د. مبارك و د. ابو دغيم، حسين و موسى وعبد الحميد، ادارة الاستثمار في المصارف الاسلامية، مرجع سابق .

\* اعتبار المصرف مستصنعا ( مشتريا ) : حيث يقوم المصرف بإجراء اتفاق مع الشركات الصناعية على شراء سلع أو منتجات صناعية، بمواصفات محددة ويتم تسليمها في موعد محدد في المستقبل ويقوم المصرف بعد ذلك بتسويق هذه المنتجات إما بالاتجار المباشر فيها بنفسه أو بتوكيل الغير وهذا الأسلوب يتيح للمصرف الإسلامي التوافق مع طبيعته المميزة في الاستثمار المباشر وليس الاكتفاء بالنشاط المكتبي والتشبه بالمصارف التقليدية .

\* اعتبار المصرف صانعا ( بائعا ) : حيث يتلقى المصرف طلبات من العملاء لتوفير سلع صناعية دون توفير التمويل المتاح لديه، ويتم الاتفاق بينه وبين المصرف على تحديد المواصفات والكمية والوقت المحدد للتسليم وبذلك يكون المصرف في هذا الاتفاق صانعا والمتعامل مستصنعا ودور المصرف هنا تمويلي حيث يوفر السلعة للمتعامل بدون توفير القيمة لديه، وإذا لم يشترط المتعامل على المصرف أن يصنع بنفسه فيجوز للمصرف أن ينشئ عقد استصناع ثانياً بغرض تنفيذ التزاماته في العقد الأول مع منتج لهذه السلعة الصناعية على نفس الكمية والمواصفات والوقت المحدد للتسليم في العقد الأول، وبعد تسلم المتعامل السلعة تنتهي العلاقة بين المصرف والمؤسسة الصانعة بينما تستمر العلاقة بين المصرف والمتعامل إلى أن يتم سداد باقي الثمن للسلعة وهذا ما يطلق عليه الاستصناع الموازي<sup>64</sup> .

#### مخاطر الائتمان في صيغة الاستصناع :

مخاطر التمويل بالاستصناع اشبه بمخاطر التمويل بالسلم ، الا ان البنك يدخل في اغلب الاحيان منذ البداية في عقد استصناع موازي مع مستصنع اخر لتنفيذ ما طلبه الزبون وبذلك يكون البنك عبارة عن وسيط بين طرفين دون ان تكون هنالك علاقة تجمع بينهما في حين ان البنك لا يدخل منذ البداية في عقد سلم موازي نظرا لإختلاف طبيعة كل عقد .

يقوم البنك وعند استلامه للسلعة محل العقد بدفع الثمن كاملا في حين انه يستلم المبلغ على اقساط عند بيع السلعة استصناعا للزبون ومن هنا فإن المخاطرة تكون من طرفين :

أ. من المستصنع الاول ، حينما يعجز عن سداد الاقساط المتفق عليها ، أو نكوله عن العقد عند من يرى من الفقهاء انه غير ملزم .

ب. من الصانع ، اذ لم يتمكن من تسليم السلعة في الوقت المتفق عليه او من تسليمها مطلقا ، وفي هذه الحالة يتعرض البنك الى مخاطر عدم السداد<sup>65</sup> .

مما سبق استنتج ان المصارف الاسلامية من خلال تطبيقها لصيغة الاستصناع تتعرض لمخاطر الائتمان من خلال تسليم السلعة ( محل العقد ) للعميل وبالتالي قد يمتنع عن دفع ما يترتب عليه للمصرف من اقساط ، وايضا تتعرض المصارف الاسلامية لمخاطر الائتمان من خلال عدم استلام السلعة ( محل العقد ) من الصانع في الوقت المحدد .

#### سادسا : الاعتمادات المستندية :

الاعتمادات هي جمع اعتماد وهو مأخوذ من اعتمد الشيء ، بمعنى اتكأ ، ويقال اعتمد الرئيس الامر وافق عليه وامر بإنفاذه . والاعتماد يستعمل بمعنى الائتمان او التسهيل او الضمان .

والاعتماد المستندي في القانون التجاري : هو التسهيل المالي الذي تمنحه المصارف لعملائها المستوردين حيث يمكنهم من فتح اعتماد لحساب المصدرين في الخارج ، حيث بإمكان هؤلاء الحصول على ثقة المصارف .

#### الاعتمادات المستندية في المصارف الاسلامية :

لم تغفل المصارف الاسلامية الاعتمادات المستندية التي تعتبر من اساسيات التجارة الخارجية وانما استعارت العمل بها من البنوك التجارية بعد ان خلصتها من الفوائد الربوية ، وابقتها على انها مجرد وكالة بأجرة اذا كان المستورد يملك مبلغ الاعتماد ، اما اذا كان لا يملك المبلغ المحدد في الاعتماد ، فيمكن ان تكون هذه العملية على اساس المرابحة للامر بالشراء او على اساس المشاركة .

ولقد قسم الدكتور مصطفى طایل الاعتمادات المستندية التي تجرّها البنوك الاسلامية الى قسمين :

القسم الاول : اعتمادات مستندية مموله تمويلا ذاتيا من قبل العميل طالب فتح الاعتماد ، وفيه يكون دور البنك الاسلامي في هذه الحالة هو دور الوكيل بأجر .

64 الصافي ، فرحات ، مخاطر صيغ الاستثمار في المصارف الاسلامية والتقليدية . دراسة تحليلية مقارنة ، مرجع سابق .

65 د. سمحان و د . مبارك و د . ابو دغيم ، حسين و موسى وعبد الحميد ، ادارة الاستثمار في المصارف الاسلامية ، مرجع سابق .

القسم الثاني : الاعتمادات الممولة من البنك الاسلامي تمويلا كاملا او جزئيا .فإذا كان التمويل كليا من البنك الاسلامي كانت تلك المعاملة مضاربة يكون الربح بحسب الاتفاق والخسارة على البنك , ويمكن ان تكون على اساس المرابحة , واما اذا كان التمويل جزئيا فيكون على اساس المرابحة في الغالب <sup>66</sup> .

مما سبق استنتج من خلال تطبيق المصارف الاسلامية للاعتمادات المستندية ان الاعتماد المستندي الممول تمويلا كاملا او جزئيا من قبل البنك الاسلامي فإنه يتعرض لمخاطر الائتمان من خلال عدم قيام العميل بدفع المبالغ المترتبة عليه للمصرف , او عدم التزام المضارب او الشريك بقوانين المصرف والاحكام الشرعية .

• مصادر الائتمان في الخدمات التي تقدمها المصارف الاسلامية :

#### اولا : بطاقات الائتمان :

وهي بطاقات تنطوي على منح ائتمان من البنك المصدر للبطاقة لحامل البطاقة، فقد يكون هذا الائتمان شهرياً أو دورياً لمدة أكثر من شهر، حيث يستطيع حامل البطاقة الائتمانية أن يسحب نقداً أو أن يدفع أثمان مشترياته من السلع والخدمات بحدود سقف البطاقة التي منحه إياها البنك المصدر وبغض النظر عن رصيد حسابه سواء كان مديناً أو دائناً أو صفراً.

#### أ - بطاقة الاعتماد الخصم الشهري Charge Card :

وفي هذا النوع من البطاقات يمكن البنك المصدر حامل البطاقة من السحب النقدي أو دفع أثمان المشتريات بغض النظر عن رصيد حسابه وبما لا يتجاوز سقف البطاقة الممنوح له شريطة أن يقوم حامل البطاقة بتسديد كامل ما استغله من سقف البطاقة في نهاية الشهر الذي استخدم فيه البطاقة وبحيث لا تتجاوز فترة الائتمان المجاني بأي حال من الأحوال خمسة وأربعين يوماً وإلا فإنه يتم احتساب فوائد تأخير (ربا) إذا تأخر عن الموعد المحدد للتسديد باستثناء البنوك الإسلامية التي لا تحتسب أي فائدة على التأخير.

#### ب - بطاقة الائتمان Credit Card :

يشبه هذا النوع من البطاقات النوع السابق (بطاقة الاعتماد) مع اختلاف بسيط وهو السماح لحامل البطاقة بتسديد قيمة ما استغله من سقف البطاقة على فترة زمنية متفق عليها سلفاً تتجاوز الشهرين أو الستة أشهر بحيث يدفع قيمة ما استغله دفعة واحدة أو بموجب أقساط شهرية مقابل دفع فوائد على المبالغ التي استعملها عن المدة المتفق عليها <sup>67</sup> .

استنتج من خلال قيام المصارف الاسلامية بمنح بطاقات الائتمان لعملائها فإنها تتعرض لمخاطر الائتمان من خلال قيام العملاء بالسحب من البطاقة أكثر من السقف الممنوح لهم من البنك والتأخر او عدم سداد هذه القيمة , فالبنوك الاسلامية لا تستطيع فرض فوائد ربوية في حالة تأخر العميل عن السداد .

#### ثانيا : القروض الحسنة :

القرض لغة : القطع، قرضت الشيء أقرضه بالكسر قرضاً: قطعته، والقرض: ما تعطيه من المال لتقضاه واستقرضت من فلان، أي طلبت منه القرض فأقرضني . وأقرضت منه : أي أخذت منه القرض <sup>68</sup> . والقرض في الاصطلاح هو ما تعطيه غيرك من مال على أن يردده إليك <sup>69</sup> .

#### القروض الحسنة في المصارف الاسلامية :

هي حسابات تستخدم لتحقيق التكافل الاجتماعي و التعاون داخل المجتمع ويكون البنك مفوضاً لاستعمال الأموال المودعة في هذا الحساب لإقراضها كقروض حسنة لسد حاجات اجتماعية <sup>70</sup> .

<sup>66</sup> د. شبير , محمد عثمان , المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الاسلامي , ط 1 , ص 280 , دار النفائس للنشر والتوزيع .

<sup>67</sup> د. الوادي و د. سمحان , محمود حسين و حسين محمد حسين , المصارف الاسلامية . الاسس النظرية والتطبيقات العملية , ط 3 , ص 296 , دار المسيرة للنشر والتوزيع .

<sup>68</sup> الفيروز آبادي، مجد الدين بن أحمد: القاموس المحيط، تحقيق : بإشراف محمد نعيم العرقسوسي، مؤسسة الرسالة، بيروت، ط 1993، ص 3، ص 840، ابن منظور، جمال الدين محمد : لسان العرب المحيط، المجلد الثالث، دار لسان العرب، بيروت، ص 60، للفيروز آبادي.

<sup>69</sup> أبو الحبيب، سعدي: القاموس الفقهي، دار الفكر، دمشق، ط 1988، ص 2، ص 300

<sup>70</sup> موقع البنك الاسلامي الاردني،

استنتج من خلال قيام المصارف الاسلامية بمنح القروض الحسنة لعملائها انها تتعرض لمخاطر الائتمان بشكل مباشر من خلال عدم قيام العملاء بسداد المبالغ المترتبة عليهم او التأخر بالسداد او عدم رغبتهم بسداد هذه المبالغ . وهناك مصادر اخرى للإئتمان لم يتم التطرق اليها من خلال هذا البحث , مثل الكفالات المصرفية ( خطابات الضمان ) و الحوالات . مصادر مخاطر الائتمان في المصارف الاسلامية متعددة كما اشرت من قبل , وفي ضوء الجهات العامة لعملية ادارة المخاطر المذكورة سابقا , في هذا البحث سيتم الحديث عن عمليات ادارة مخاطر الائتمان التي تواجهها المصارف الاسلامية بما يتوافق مع احكام الشريعة الاسلامية .

#### ادوات الرقابة والاشراف :

يتم تقسيم رقابة المؤسسات المالية الى مجموعتين بصورة عامة : الرقابة على ادارة الاعمال , والرقابة الوقائية . والنوع الاول من الرقابة مطلوب لحماية مصالح المتعاملين مع المصارف. ويمكن حماية مصالح المودعين بمطالبة المصارف بوضع حد ادنى من رؤوس اموالها المحتجزة , وبالإفصاح عن المعاملات الصحيحة عن اوضاعها المالية في الوقت المناسب. ومن المتطلبات الاساسية الاخرى في هذا الخصوص نذكر تقديم الخدمات المصرفية بمستوى مقبول من الكفاءة والامانة, ودعم المنافسة العادلة في السوق المصرفي وتوفير منتجات و عقود مالية عادلة .

ولإنجاز هذه الاهداف الخاصة بالرقابة على ادارة الاعمال , لا بد من وجود مجموعات متجانسة من المعايير والقوانين, والخطوط الارشادية. اما الرقابة الوقائية فإنها تستهدف السلامة العامة من خلال التأكيد من متانة كل مؤسسة مالية وذلك بتطبيق هذه المجموعة من المعايير والجهات الارشادية على جميع المؤسسات المالية العاملة . والادارات المستخدمة في الرقابة والاشراف على المؤسسات المالية ويمكن تقسيمها بصورة اجمالية الى ثلاث مجموعات :

أ . التأكد من المحافظة على المستوى الادنى من رأس المال القائم على المخاطر .

ب . تطبيق نظام فعال من الاشراف القائم على المخاطر .

ج . التأكد من الإفصاح في الوقت المناسب عن المعلومات الصحيحة المتعلقة بنظم ادارة المخاطر وطرقها <sup>71</sup> .

#### دور وظائف الإدارة في الحد من مخاطر الائتمان المصرفي :

لاشك ان وظائف الإدارة يمكن ان تلعب دورا رئيسيا في الحد من مخاطر الائتمان المصرفي بل والقضاء عليها تماما، ونعرض فيمايلي لما يمكن ان تلعبه وظائف الإدارة من تخطيط وتنظيم ورقابة في الحد من مخاطر الائتمان المصرفي .

#### أولا: التخطيط الائتماني:

يعد التخطيط عنصرا أساسيا من عناصر الإدارة وهو أداه هامة تساعده المدير في اتخاذ القرارات وتقييم الأداء، والتخطيط الائتماني على درجة كبيرة من الأهمية في المصارف التجارية، فعدم التخطيط للائتمان في المصرف يؤدي حتما الى تخبط الإدارة الائتمانية في قراراتها مما ينعكس بأثار سلبية على نتائج الأعمال .

#### وهناك عمليتين رئيسيتين في التخطيط الائتماني :

- 1 - التخطيط للسيولة : المقصود بسيولة الأصل مدى سهولة تحويله الى نقد بأقل خسارة وأقصى سرعة، اما سيولة المصرف فيقصد بها مدى قدرة المصرف على الوفاء بالتزاماته عند استحقاقها، ويقوم المصرف بتخطيط السيولة على مستويين الأول يتعلق بإدارة الاحتياطات القانونية النقدية المطلوب التقيد بها، والثاني يتعلق باحتياجات المصرف من الأموال لفترة مستقبلية .
- 2 - التخطيط للربحية : من اهم اهداف المصرف الحصول على عائد مناسب للمالكين والمساهمين وذلك من خلال الوصول للاستخدام الأمثل للأموال المتاحة.

ولاشك ان هناك تعارض بين هدف السيولة وهدف الربحية، فإدارة المصرف لن تحقق سيولة عالية إلا على حساب قدرتها على تحقيق الأرباح، وبناء عليه فان الربحية والسيولة هدفان متعارضان وعلى إدارة المصرف التوفيق بينهما استنادا الى مبدأ العوائد المتوقع الحصول عليها من استثمار اموال ال مصرف بالمخاطر التي يمكن ان تحدث عند عدم قدرة المصرف على الوفاء بالتزامات التي عليه .

#### ثانيا : التنظيم الائتماني :

<sup>71</sup> خان و احمد , طارق وحبيب , ادارة المخاطر , تحليل قضايا في الصناعة المالية الاسلامية , ورقة مناسبات رقم ( 5 ) , البنك الاسلامي للتنمية . المعهد الاسلامي للبحوث والتدريب , ترجمة د . عثمان بابكر احمد , مراجعة د . رضا سعد الله , ص 102 .

ترتبط إدارة الائتمان بالإدارة العليا لما لها من أهمية كبيرة في تحديد مدى ربحية المصرف أو حجم خسارته، وطبيعة عمل إدارة الائتمان تجعلها على دراية كاملة بالمعلومات المتعلقة بالمتعاملين والمصرف وهذه المعلومات ينبغي ان تكون سرية لذلك فان الاشراف المباشر من الإدارة العليا على إدارة الائتمان يكون يهدف حسن سير الأمور فيها. وفي نفس الوقت ترتبط إدارة الائتمان بعلاقات وثيقة مع باقي إدارات المصرف وأقسامه بحكم طبيعة عملها والاتصالات هنا تكون باتجاهين لذلك يكون من الضروري وجود تنسيق جيد بين إدارة الائتمان والإدارات الأخرى في المصرف لكي يؤدي العمل بكفاءة .

**المهام الأساسية لإدارة الائتمان :**

- استقبال نماذج طلبات التسهيلات من طالب الائتمان وترتيب المقابلات الشخصية منمهموتجميع المعلومات اللازمة عن أعمالهم وعن السوق .
- دراسة متأنية وتحليل دقيق شامل لطلبات التسهيلات .
- مناقشة المعلومات المتقدمة في نماذج التسهيلات وعرض نتائج الدراسة على متخذيالقرار .
- اتخاذ الإجراءات الفنية والتنفيذية المتعلقة بمنح الائتمان .
- إدارة التسهيلات الممنوحة للمتعاملين ومتابعة كيفية توظيفها والتطورات التي يمكن ان تطرأ بالخصوص .
- متابعة المتعاملين في تسديد التزاماتهم واتخاذ الإجراءات ضد المتأخرين .
- المحافظة على سرية المعلومات المتداولة وحفظ المستندات .

### ثالثاً : الرقابة على الائتمان :

من اهم اسباب أزمة الائتمان العالمية ضعف أو غياب أو عدم فاعلية الرقابة الائتمانية لذلك ركز المحللون الائتمانيين على وظيفة الرقابة تحديدا كأحد أسباب تداعيات الأزمة المالية العالمية الأخيرة .

وتلجأ السلطات النقدية في عملية تنظيم الائتمان الى ثلاث انواع من الرقابة في هذا المجال هي:

#### 1 . الرقابة النوعية على الائتمان :

تتعلق الرقابة النوعية على الائتمان بالوسائل التي يمكنها التأثير في الائتمان المصرفي من حيث النوعية وليس الكم، وتهدف هذه الرقابة الى توجيه الائتمان الى القطاعات المرغوب فيها من جانب السلطات النقدية , ويتم ذلك من خلال:

- اشتراط موافقة المصرف المركزي على القروض التي تزيد عن مبلغ معين.
- إصدار تعليمات مكتوبة تنص على عدم السماح للمصارف بمنح الائتمان في مجالات غيرمرغوب فيها .

#### 2 . الرقابة الكمية على الائتمان :

تهدف الرقابة الكمية على الائتمان للتأثير في الحجم الكلي للائتمان الذي تقوم المصارف بمنحة الى عملائها وبالتالي يتم التركيز على حجم الاموال النقدية المتوفرة لدى المصارف وهناك اربعة وسائل تستخدمه المصارف المركزية في مجال الرقابة الكمية على الائتمان :

- . سعر إعادة الخصم .
- . عمليات السوق المفتوحة .
- . تعديل نسب السيولة القانونية .
- . تعديل نسبة الاحتياطي القانوني .

3 . الإقناع الأدبي : تلجأ المصارف إلى أسلوب الإقناع الأدبي في توجيه الائتمان من خلال تشجيع المصارف في التعاون معها في تنفيذ السياسة الائتمانية وبأخذ الإقناع الأدبي عدة صيغ فقد يقوم المصرف المركزي باسدا النصح والإرشاد ومحاولة إقناع المصارف التجارية بعدم التوسع في الائتمان<sup>72</sup>

**مشكلة الديون المتعثرة في المصارف الاسلامية :**

72 د . الزوام و ابراهيم , السنوسي محمد و مختار محمد , إدارة مخاطر الائتمان المصرفي في ظل الأزمة المالية العالمية - تداعيات الأزمة الاقتصادية العالمية على منظمات الاعمال (التحديات - الفرص - الآفاق) , ورقة عمل مقدمة الى المؤتمر العلمي الدولي السابع المنعقد بجامعة الزرقاء الخاصة في الفترة من 10 - 11 نوفمبر 2009

قامت الحياة الاقتصادية في المجتمعات المعاصرة على وجود مؤسسات تجارية متخصصة في عمليات التمويل وتمهض بوظيفة الوساطة المالية بين امدخرين الذين تفيض اموالهم عن حاجتهم الانية والتموليين ممن يحتاج الى المال لغرض الاستثمار والتجارة او لحاجة الاستهلاك , فأصبحت هذه المؤسسات وسيلة مفيدة وناجحة لتحقيق مزيد من الرخاء والنمو الاقتصادي من خلال الوساطة بين الفئتين ومن ثم تحقيق الاستغلال الامثل للموارد المالية المتاحة للمجتمع ككل وتوجيهها دائما نحو الاستخدامات النافعة بدلا من تركها عاطلة او مستثمرة بطريقة غير مجدية والبنوك هي اهم مؤسسات الوساطة المالية .

**نشوء الدين في البنك الاسلامي :**

تعتمد صيغ التمويل المعاصرة في المؤسسات المالية اللاربوية في جعلها على الديون , فمنها ما كان يباع بالاجل مثل بيع التقسيط وصيغة المرابحة للامر بالشراء او التأجير المنتهي بالتمليك او الاستصناع ومنها انواع الشركة والمضاربة التي - ان لم تبدأ ديونا فربما - انتهت الى توليد انواع من الالتزامات الشبيهة بالديون , والتي يقع فيها المظل . ولهذه الديون الناتجة عن البيوع سواء كانت مقسطة ام تسدد دفعة واحدة - اجال محددة . ويعتمد حساب البائع لسعر البيع ( او اقساط الايجار ) , بالاضافة الى التكلفة ومقدار الربح على عنصرين رئيسيين , الاول: طول تلك الاجال والثاني : افتراض ان المدين سوف يسدد دينه في التواريخ المحددة دون تأخير<sup>73</sup> .

**عرض وتقويم أهم المعالجات المعاصرة لدى البنوك الإسلامية لمسألة المماطلة في سداد الديون:**

لا ريب أن المماطلة في سداد الدين تعد أهم مشكلة تواجهها البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية حالياً وفي هذا الإطار يجب على البنوك الإسلامية أن تعتمد في مواجهتها للمخاطر الائتمانية على أساليب تتميز بـ :

أ . المشروعية , اذ كلما العتمدت الطريقة على ادلة اقوى واثق كان ذلك افضل فالرأي المجمع عليه خير من ذلك المفتي بجواز وإن كان الأخير مما يعول عليه في ظروف معروفة عند الأصوليين , وكلما ابتعدت الطريقة المقترحة عن شهادات الربا كان ذلك احسن واسلم .

ب - سهولة التطبيق ويسر وانخفاض تكاليفه , ذلك أن الباعث على البحث عن صيغ بديله لمعالجة مشكلة المظل هو ما يكتنف الأساليب القديمة المعتمدة على التعزير بالعرض أو الجسد من صعوبات وتوقف ذلك على حكم القاضي وعلى تنفيذ ولي الأمر وكل ذلك يستغرق الوقت والمال .

ج - كفاءة تحقيقها للغرض وهو الردع عن المماطلة , أما تعويض الدائن عن فوات الربح فليس جائزاً ابتداءً أما تعويضه عن تكاليف الشكاية وما إلى ذلك فلا بأس .

ولذلك فقد سعت البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية إلى إيجاد طرق ووسائل لمعالجة مشكلة المماطلة في سداد الدين تحقق غرض الزجر أو التعويض أو كليهما وتكون مقبولة من الناحية الشرعية . وقد نجحت في ذلك أحياناً وأخفقت أحياناً أخرى . وسنعرض أدنا لأهم هذ المعالجات التي يجري العمل ببعضها فعلياً , وتلك التي لا زالت محل نظر ودراسة .

**أ - توثيق الدين بالرهون والضمانات :**

لا ريب أن توثيق الدين بأنواع الرهون كالعقار والمنقولات والأسهم , والضمانات العينية والشخصية وضمانات الطرف الثالث والأوراق التجارية... الخ . من أهم سبل سد الذريعة إلى المماطلة في التسديد . وفي هذه الحالة يكون في يد الدائن ( أي البنك الإسلامي مثلا ) ما يمكن التنفيذ عليه في حالة التأخر في السداد أو الإفلاس . وهذه الوسيلة مفيدة في معالجة مشكلة المماطلة في سداد الديون إلا انها لا تيسر في كل دين , ولا سيما في الديون الاستهلاكية التي قلما يتوافر على المدين اصول تصلح للرهن انما يكتفي البنك بالكفالات . وتقوم بعض البنوك بالاحتفاظ بوثائق الملكية وبخاصة في السيارات مسجلة باسم البنك حتى يقوم المشتري بدفع كامل الثمن ثم عندئذ إصدار وثيقة البيع ونقل سجل الملكية إلى اسمه . فإذا ماطل في السداد كان بيدها استرداد ذلك الأصل المباع وبيعه لاستيفاء ما بقي من الدين في ذمة العميل .

**ب - رفع معدل الزيادة في الثمن الأجل:**

إن حدوث المماطلة في السداد دون أن يكون لدى المصرف الإسلامي وسيلة للتعويض عن فوات الربح سيترتب عليه زيادة في تكاليف الأعمال مقارنة بالمصارف التقليدية . ذلك أن الخسارة الناتجة عن مماطلة العميل في عملية واحدة لا بد من تحميلها , من الناحية المحاسبية , على العمليات الأخرى المرهنة . يترتب على ذلك أن الثمن في البيوع التي تجربها البنوك الإسلامية سيرتفع مقارنة بتكاليف التمويل لدى البنوك الأخرى . وما لم يفعل المصرف ذلك سيضطر إلى توزيع قدر أدنى من الأرباح لأرباب أمواله الأمر الذي سيصرفهم منه . ولذلك يلاحظ عملاء

73 د . سمحان و د . مبارك و د . ابو دغيم , حسين و موسى وعبد الحميد , ادارة الاستثمار في المصارف الاسلامية , مرجع سابق .

البنوك الإسلامية أن المراجعة مثلا . أعلى كلفة من الاقتراض بالفائدة . لا ريب أن جزءاً من السبب يعود إلى أن المصرف يتحمل مخاطرة أعلى في المراجعة لأنها عملية تتضمن الشراء ثم البيع وتحمل تبعة الهلاك والعيوب في إبان ذلك... الخ . ولذلك فإن للزيادة النسبية المذكورة مبررات أخرى . إلا أن جزءاً من تلك الزيادة إنما مرده عدم وجود وسيلة يمكن بها للمصرف فرض الغرامة التعويضية على المدين المماطل . ولذلك جاءت الأسعار مرتفعة نسبياً لمواجهة هذه المشكلة والنتيجة هي أن العميل الذي واطب على السداد في مواعيده سوف يتحمل التكاليف التي ولدها مطل غير من المدينين .

#### ج- الحسم من القسط إذا سدد الدين في الأجل المحدد للسداد:

تقوم هذه الطريقة على افتراض أن العميل المشتري بالدين سوف يتأخر في السداد لأن هذا هو الاحتمال الأرجح إذا لم يتوافر وسائل لردعه عن المماطلة، وبناءً على ذلك الافتراض يجري حساب الزيادة في البيع الأجل بإدخال الغرامات التعويضية ضمن سعر البيع المتفق عليه . والبنك لا شك راغب في أن لا يكون الأمر كذلك وأن يقوم هذا العميل بالتسديد في التاريخ المحدد للسداد بدون تأخر أو مماطلة . ولذلك فهو يعده عند إبرام عقد البيع بالحطيطه إن هو سدد في الوقت . وهي طريقة ينتشر العمل بها في المؤسسات المالية في بعض البلاد الإسلامية وعلى هذه الطريقة ملاحظات ، منها أنها فيها جهالة الثمن فلا يعرف هل الثمن هو المبلغ الأول أم المبلغ الثاني الأقل ، ومنها أنها شبيهة بصيغة ضع وتعجل . وقد صدر قرار المجمع الفقهي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي في دورة مؤتمره السابعة في جدة 1410 هـ . بجواز هذه الحطيطه ان لم تكن مشروطة في اصل العقد ، والذي يظهر في الصيغة المذكورة انها اقرب الى الحطيطه بشرط لأن لسان حال الدائن يقول للمدين ان تعجلت الدفع وضعت عنك جزءاً من الثمن على أنه يمكن النظر إلى هذه الصيغة على انها تتضمن ثمناً واحداً هو الأعلى، وهو المتفق عليه فلا تردد فيه بين ثمنين، وان فيها وعداً بالحطيطه وليس ضع وتعجل إن هو سدد في الوقت لا قبله .

#### د- فرض الغرامات على المماطل ثم توجيهها لأغراض البر والخير:

ومن المعالجات التي انتشر العمل بها لدى عدد من المؤسسات المالية الإسلامية، فرض الغرامات المالية على المدين المماطل وتحصيلها منه عند المماطلة مع أقساط الدين المتأخرة أو عند التنفيذ على رهونه وضمائنه لهذا الغرض، ثم توجيهها ( أي الغرامات ) لحساب الخيرات والبر . وينص على ذلك في العقد الذي تولد الدين منه فيوافق المدين على دفع هذه الغرامات إن هو تأخر في السداد عن التاريخ المحدد لكل قسط . وهذا المبالغ لا تذهب لتعويض الدائن عما فاتته من الربح ولا ينتفع بها من أي وجه بل توجه للجمعيات الخيرية والمؤسسات التي تعني بالفقراء وما إلى ذلك .

وعلى أية حال فإن أكثر المصرفيين لا يرى في هذه الصيغة حلاً ناجعاً لمشكلة المماطل لأنها لا تتضمن تعويض الدائن عما ضاع من فرصة الاسترباح بالاموال المتأخرة .

ولعل أهم ميزات هذه الطريقة هو الردع فإنها بلا شك تحقق الغاية المطلوبة من هذه الناحية . وسهولة التطبيق ، وانخفاض تكاليف الاجراءات .

#### هـ- إنشاء صندوق للتأمين تحال عليه الديون المتعثرة:

اقترح بعض الكتاب إنشاء صندوق تأمين تساهم البنوك الإسلامية فيه بأقساط مالية تكون مهمته التأمين ضد المماطلة وإفلاس المدينين . وكلما تعثر الدين بمماطلة المدين فما على المصرف الذي يكون عضواً في الصندوق إلا أن يسترد دينه من ذلك الصندوق و يحيل ذلك الصندوق على المدين المماطل بمبلغ الدين . عندئذ فإن الصندوق سيلاحق هذا المدين المماطل وسيفرض عليه الغرامات التعويضية المرتبطة بطول مدة المماطل والتي تضاف إلى أموال الصندوق فيبقى ويزداد قدرة على مواجهة مشكلة المماطلة في الدين . أما المصرف فإنه يسترد دينه الذي حل أجله بلا زيادة لأنه إستلمه عند الأجل أو بعينه . وعلى هذا المعالجة ملاحظات، منها : أن وجود مثل هذا الصندوق سوف يدفع المصارف إلى عدم الاكتراث بتمحيص القدرة المالية للعميل قبل حدوث المدائنة لأن مخاطرة الخسارة لم تعد موجودة الأمر الذي يعني زيادة حدة المشكلة لازدياد عدد من يحصلون على التمويل وهم من أهل المماطل، ثم عجز هذا الصندوق مهما بلغ من قوة عن معالجته، ومنها أن الزيادة في الدين على صفة غرامة تعويضية إن كانت محرمه على المصرف فكيف تكون جائزة للصندوق وكلاهما دائنات بل إن لها نفس الحكم .

#### و- القروض المتبادلة كوسيلة للتعويض:

كما اقترح البعض وجرى تطبيقه في حالات متعددة كوسيلة لتعويض الدائن ما فاتته من فرص الربح بسبب مماطلة المدين، أن يقرضه المدين ( أو يودع في الحساب الجاري إذا كان الدائن مصرفاً )، مبلغاً مساوياً لذلك الذي تأخر في تسديده لعدد من الأيام أو الأشهر مساوياً لمدة المماطلة في السداد . عندئذ يستطيع ذلك الدائن أن يستثمر المبلغ ويحقق منه عوائد تقارب ما فاتته بسبب المماطلة . إن من أهم مميزات هذه الطريقة هي معاقبة المماطل بعقوبة هي من جنس ما اقترفت من مخالفة، وهي خارجة عن تعريف ربا الجاهلي، وإن كان وجود

مثل هذا الشرط في أصل العقد الذي ولد الدين وكذا جريان عرف التعامل بين الناس عليه ربما أدخله فيما نبي عنه من بيع وسلف إذا كان أصل الدين بيعاً بالأجل كالمرابحة . كما أن مما يؤخذ على هذه الطريقة أنها لا تعوض الدائن فعلاً عما فاتته من ربح إذا ليس مضموناً أن يحقق المبلغ نفسه (أي القرض البديل) نفس مستوى الربح الذي فات الدائن بسبب المماطلة .

#### ز- فرض الزيادة على الدين الممتطول لتعويض الدائن:

وتقوم قله من البنوك الإسلامية بفرض الغرامات على المدين المماطل لتعويض البنك عما فاتته من ربح وعائد استثماري بسبب تأخر ذلك المدين في تسديد ما عليه . وجلي أن لا اختلاف بين هذه الزيادة وبين ربا الجاهلية . إلا أن القائلين قاسوا المسألة على الغصب، وما قرر فقهاء الشافعية والحنابلة من أن منافع المغصوب مضمونة على الغاصب كعين المال المغصوب أو أن ذلك شرط جزائي بناءً على ذلك يقوم المصرف باحتساب الزيادة الشهرية على المدين المماطل كنسبة من الدين بطريقة شبيهة بما تفعله البنوك التقليدية . وربما سعى ذلك البنك الإسلامي إلى بعض الاحترازاات لكي لا تكون هذه الطريقة تامة المطابقة لما تفعله البنوك التقليدية، ومن ذلك أن لا ينص في أصل العقد المولد للدين على مبلغ الزيادة ولا نسبتها بل يكتفي بالنص على أن عقوبة مالية ستوقع على ذلك العميل في حال المماطلة، ومنها العمل على أن يقتصر التعويض عن الضرر المادي الفعلي الذي وقع على المصرف بسبب المطل . وقال الذين أفتوا بمثل ذلك أنها تختلف عن الصيغة الربوية المشهورة بعبارة "أقضي أم تربي"، أي أن يزيد له في الأجل في مقابل الزيادة في الدين بأن الأخيرة تكون اتفاقاً بين الطرفين يتعلق بالمستقبل وترتيب يدخلان فيه هو من المعاملات الربوية، أم تلك فإنها تعويض عن الماضي في المماطلة إذ أن الدائن لا يرغب في مد الأجل بل في استرداد أمواله . وحقيقة هذه العملية أنها تؤول إلى الربا .

#### ح- احتياطي الديون المتعثرة:

تقوم جميع البنوك بما فيها البنوك الإسلامية برصد الاحتياطيات للتعويض عن الخسارة التي قد تقع بسبب إفلاس المدينين أو عجزهم عن دفع ما عليهم من التزامات، ويكون ذلك باقتطاع جزء من الربح سنوياً يرفع في حسابات خاصة ثم يستخدم في السنة التالية أو ما بعدها لتخفيف أثر الإفلاس على مستوى أرباح المؤسسة المالية . ويكون هذا الاقتطاع معتمداً على حجم العمليات ولذلك تتبنى البنوك بصفة عامة معادلات ثابتة للربط بين حجم الديون ونسبة الاقتطاع من الدخل، معتمدة على خبرة ذلك المصرف وطبيعة الظروف الاقتصادية التي يعمل فيها . ولا ريب أن تعرض المؤسسات المالية الإسلامية لمشكلة مطل الديون سيرغمها على اقتطاع حجم أعلى من الاحتياطيات الأمر الذي يقلل من العائد على رأس مال المصرف .

#### ط- الدخول في عمليات جديدة لتعويض الخسارة في عمليات سابقة:

تحرص المصارف على بناء علاقات متينة من عملائها تقوم على الثقة وعلى تثمين كليهما لتلك العلاقة والعمل على تنميتها وتطويرها . ولذلك فإن هذا النوع من العملاء الذي يفطر لظروف مؤقتة إلى تأخير سداد الديون المستحقة يدرك ما يسببه ذلك للبنك من خسارة، وربما قبل مبدأ التعويض عن هذا الضرر رغبة في استبقاء تلك العلاقة . ولذلك اتجهت المصارف في هذه المسألة إلى شراء السلع التي سبق للمصرف بيعها إلى العميل بضمن التعويض عن الضرر إذ يحدث كثيراً أن تكون السلع أو المعدات التي اشتراها العميل مرابحة من المصرف ما زالت في مستودعاته أو تحت عهده . فإذا حدث المطل من عميل وأراد هذا الأخير استمرار علاقته مع البنك، فربما اتجهت إلى شراء البنك لتلك السلع بضمن أقل مما كان لها أن تباع به في السوق (ضمن المثل) والفرق بينهما تعويض عما فات المصرف من فرص الاسترباح . ثم يقوم البنك ببيع تلك السلع لطرف ثالث أو تأجيرها (وليس بيعها) إلى نفس العميل، وليست هذه من العينة في شيء لأن المصرف عندما باع تلك السلع إلى العميل لم يحدث التواطؤ على إعادة الشراء، كما أن الفارق الزمني بينهما يبعد الصيغة عن صفة بيع العينة .

#### ي . حلول الأقساط قبل مواعيدها :

المؤسسات الإسلامية التي لا تأخذ بالنظام السابق - حيث لم تجزه هيئات الرقابة الشرعية لديها رأيت أن اتخاذ الإجراءات ضد المدين المماطل يكلفها الكثير، فنصت في عقود البيع على أن المشتري إذا تأخر في دفع قسطين متتاليين فإن باقي الأقساط تحل فوراً، ويحق للمؤسسة المطالبة بجميع الأقساط، واتخاذ ما تراه لازماً للوصول إلى حقها وهذا الشرط تحدث عنه ابن عابدين فقال: " عليه ألف ثمن جعله ربه نجوماً، قائلًا: إن أخل بنجم حل الباقي، فالأمر كما شرط، وهي كثيرة الوقوع " <sup>74</sup> .

## النتائج والتوصيات :

- تستطيع ادارة المخاطر في المصارف الاسلامية مواجهة مخاطر الائتمان في ظل الادوات المالية الحديثة من خلال اذا ما قامت بالالتزام بأدوات الرقابة والاشراف . وهذا عكس الفرضية التي تم افتراضها في بداية البحث القائلة ان ادارة المخاطر في المصارف الاسلامية لا تستطيع مواجهة مخاطر الائتمان في ظل الادوات المالية الحديثة .
- تستطيع ادارة المخاطر في المصارف الاسلامية التخفيف من المخاطر الائتمانية من خلال تطبيق ثلاث وظائف تم الحديث عنها في هذا البحث وهما التخطيط الائتماني والتنظيم الائتماني والرقابة الائتمانية , ومن خلال القيام بأهم المعالجات المعاصرة لدى البنوك الإسلامية لمسألة المماثلة في سداد الديون . وهذا عكس الفرضية التي تم افتراضها في بداية البحث القائلة ان ادارة المخاطر في المصارف الاسلامية لا تستطيع التخفيف من المخاطر الائتمانية التي تواجهها .
- تلتزم ادارة المخاطر في المصارف الاسلامية بأحكام الشريعة الاسلامية لمواجهة مخاطر الائتمان لديها لأنه يجب على البنوك الإسلامية أن تعتمد في مواجهتها للمخاطر الائتمانية على أساليب تتميز بثلاث ميزات وهي المشروعية واليسر وسهولة التطبيق وانخفاض تكاليفها وكفاءة تحقيقها للغرض وهو الردع عن المماثلة , وهذا مطابق للفرضية الثالثة القائلة بأن ادارة المخاطر في المصارف الاسلامية تلتزم بأحكام الشريعة الاسلامية لمواجهة مخاطر الائتمان لديها .
- اوصي دائرة ادارة المخاطر في المصارف الاسلامية تطبيق الوظائف الموكلة لها بإخلاص وصدق وامانة والالتزام بأحكام الشريعة الاسلامية .
- اوصي دائرة ادارة المخاطر في المصارف الاسلامية القيام بمنح الائتمان للعملاء بعد اجراء دراسات كافية وشاملة للعملاء قبل توجيه الائتمان ومراقبتهم اثناء مدة منح الائتمان , وذلك للتخفيف والحد من المخاطر الائتمانية التي تواجهها .

## المصادر والمراجع :

- عويضة , عدنان , نظرية المخاطرة في الاقتصاد الاسلامي , دراسة تأصيلية . تطبيقية , جامعة اليرموك . اربد . الاردن , 2006م .
- د . محمد , فضل عبد الكريم , ادارة المخاطر في المصارف الاسلامية , 2008 .
- ال شبيب , دريد كامل , مبادئ الادارة العامة , ط 1 , عمان . دار المناهج , 2004 م .
- طنيب وعبيدات , محمد شفيق ومحمد ابراهيم , اساسيات الادارة المالية في القطاع الخاص , ط 1 , ص 112 , عمان . دار المستقبل , 1997 م .
- السامرائي , سعيد عبود , القاموس الاقتصادي الحديث , ط 1 , بغداد . مطبعة المعارف , 1980 م .
- قري . محمد علي , المخاطر الائتمانية في العمل المصرفي الاسلامي , دراسة فقهية اقتصادية , من موقع محمد علي قري 2002 , [www.algari.com](http://www.algari.com) .
- د . الدغيم و د . الامين و انجرو , عبدالعزيز وماهر وايمان , التحليل الائتماني ودوره في ترشيد عمليات الإقراض المصرفي بالتطبيق على المصرف الصناعي السوري , مجلة جامعة تشرين للدراسات والبحوث العلمية \_ سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية المجلد (28) العدد (3) 2006 .
- [http://www.ibisonline.net/Research\\_Tools/Glossary/GlossaryDisplayPage.aspx?TermId=1908](http://www.ibisonline.net/Research_Tools/Glossary/GlossaryDisplayPage.aspx?TermId=1908) .
- خطيب , منال , تكلفة الائتمان المصرفي وقياس مخاطره بالتطبيق على أحد المصارف التجارية السورية . رسالة ماجستير . جامعة حلب , 2004 .
- الرضي , خالد , موقع البنك الاهلي الاردني : <http://jordan.smetoolkit.org/jordan/ar/content/ar/54351/%D8%A7%D9%84%D8%A7%D8%A6%D8%AA%D9%85%D8%A7%D9%86-%D8%A7%D9%84%D9%85%D8%B5%D8%B1%D9%81%D9%8A> ( )
- الفخري , سيف هشام صباح , الائتمان المصرفي ودور التوسع الائتماني في الازمات المصرفية , ماجستير العلوم المالية والمصرفية , جامعة حلب .
- حنفي وابوقحف , عبد الغفار وعبد السلام , الادارة الحديثة في البنوك التجارية , ص 140 , الدار الجامعية , بيروت , 1991 .
- الصافي , فرحات , مخاطر صيغ الاستثمار في المصارف الاسلامية والتقليدية . دراسة تحليلية مقارنة , جامعة الازهر , كلية التجارة , قسم المحاسبة والمراجعة .
- د . سمحان و د . مبارك و د . ابو دغيم , حسين و موسى و عبد الحميد , ادارة الاستثمار في المصارف الاسلامية , المنظمة العربية للتنمية الادارية , ط 1 , 2012 .

- د. الساعاتي , عبد الرحيم عبد الحميد , تمويل المستهلكين , مركز ابحاث الاقتصاد الاسلامي .
- د. السيد طایل , مصطفى كمال , البنوك الاسلامية والمنهج التمويلي , دار اسامة للنشر والتوزيع , عمان . الاردن , ط 1, 2012 .
- د. شبير , محمد عثمان , المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الاسلامي , ط 1 , دار النفائس للنشر والتوزيع .
- د. الوادي ود. سمحان , محمود حسين و حسين محمد حسين , المصارف الاسلامية . الاسس النظرية والتطبيقات العملية , ط 3, دار المسيرة للنشر والتوزيع .
- الفيروز آبادي , مجد الدين بن أحمد: القاموس المحيط , تحقيق : بإشراف محمد نعيم العرقسوسي , مؤسسة الرسالة , بيروت , ط 1993 , 3 ص 840 , ابن منظور , جمال الدين محمد : لسان العرب المحيط , المجلد الثالث , دار لسان العرب , بيروت .
- أبو الحبيب , سعدي: القاموس الفقهي , دار الفكر , دمشق , ط 1988 , 2 .
- موقع البنك الاسلامي الاردني , <http://www.jordanislamicbank.com/?427dacca3edd8203f5aceeffbb96c6d2efc545ea1ce> .
- خان و احمد , طارق و حبيب , ادارة المخاطر , تحليل قضايا في الصناعة المالية الاسلامية , ورقة مناسبات رقم ( 5 ) , البنك الاسلامي للتنمية . المعهد الاسلامي للبحوث والتدريب , ترجمة د . عثمان بابكر احمد , مراجعة د . رضا سعد الله .
- د . الزوام و ابراهيم , السنوسي محمد و مختار محمد , إدارة مخاطر الائتمان المصرفي في ظل الأزمة المالية العالمية . تداعيات الأزمة الاقتصادية العالمية على منظمات الاعمال (التحديات - الفرص - الآفاق ) , ورقة عمل مقدمة الى المؤتمر العلمي الدولي السابع المنعقد بجامعة الزرقاء الخاصة في الفترة من 10 . 11 نوفمبر 2009 .
- د. خالد وأسعد . خديجة و رياض , استخدام الأدوات المالية الحديثة في ادارة المخاطر في المصارف التقليدية , ورقة عمل مقدمة إلى الملتقى السنوي الإسلامي السابع : إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية , الذي نظّمته الأكاديمية العربية للعلوم المالية و المصرفية , 25 . 27 سبتمبر 2004 .

د. فهد بن صالح الحمود

الأستاذ المساعد بقسم الفقه بكلية الشريعة والدراسات الإسلامية | جامعة القصيم  
كلية الشريعة والدراسات الإسلامية

### ملخص

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على أشرف المرسلين، محمد وآله وصحبه أجمعين أما بعد:  
فإن التسويق التجاري يعد أكبر وسيلة للتبادلات المائِيَّة بين الأفراد والجماعات، وله وسائله وطرقه وتقنياته الكثيرة، والمسلم حينما يباشر التسويق، سواء أكان بائعاً أم مشترئاً أم وسيطاً فهو يراعي أحكام دينه في وساطته تلك، فيجتنب المحرمات كلها، في الأعيان والتصرفات والحقوق...

ومن جملة الأمور التي يجب التحقق فيها قبل ممارسة التسويق كون الشيء الذي يراد تسويقه مباح شرعاً، وهو ما يعبر عنه بـ(المائِيَّة)، فهناك ضروب من المحرمات التي قد يقع فيها الشَّخص من غير أن يعرف حكمها الشرعي.  
إنَّ (المائِيَّة) وصف يقع على (الأعيان)، وقد يقع على (المنافع)، (الحقوق)، بحسب النظر الفقهي لهذه القاعدة، ولها أثر في العقود وجوداً وعدمًا، بل أن أكثر الفقهاء -كما يقول الإمام الجويني في نهاية المطالب (5/498)-: «ذكر (المائِيَّة) وأجروا في أثناء الكلام ما يتمول، وما لا يتمول، ورأوا ذلك قاعدة متبعة في تصحيح البيع ونفيه»، ولكنها لا تدخل في التَّصرفات المائِيَّة بتأثراً.  
ومن أجل هذا أردت تجلية هذه القاعدة الشَّرعية المهمة في المعاملات المائِيَّة من خلال المحاور التالية:

### المحور الأول: تعريف التسويق التجاري:

أفي اللغة: التسويق مصدر من (السُّوق)، وأصل السُّوق في اللغة -كما قال ابن فارس في مقاييس اللغة، مادة (س و ق) (3/117):-  
«السين والواو والقاف أصل واحد، وهو حَدُّ الشيء». وتَسَوَّقَ القوم: إذا باعوا واشتروا. >انظر: الصحاح (2/1193)، لسان العرب (242/2) جميعهما مادة (س و ق).<

والسُّوق: موضع البياعات أو محل البيع والشراء، وسميت بهذا الاسم لما يساق إليها من المبيعات، وتجلب إليها من التجارات. >انظر: لسان العرب (242/2)، تاج العروس (6/387) جميعهما مادة (س و ق)، خزانة الأدب (7/57).<

### ب- في الاصطلاح الفقهي:

لم يصطلح الفقهاء في السُّوق على معنى جديد أو خاص، وإنما استعملوه بمعناه اللغوي السابق الذي يعني موضع البياعات، أو محل البيع والشراء، وهذا هو الظاهر. >انظر: فتاوى السغددي (1/91)، الذخيرة (5/284)، المهذب (3/252)، المغني (6/315).<  
وذكر الحافظ ابن حجر في فتح الباري (4/342) تعريفاً موسعاً للسُّوق فقال: هو «اسم لكل مكانٍ وقع فيه التَّبَايع بين من يتعاطى البيع»، وعليه فلا يختصُّ الحكم المذكور بالمكان المعروف بالسُّوق، بل يشمل كل موضع حصل فيه التبايع، ويكون المعنى الاصطلاحي أعم من المعنى اللغوي.

### ج-تعريف السُّوق في الاصطلاح الاقتصادي:

تشير كلمة السُّوق (Market) تقليدياً إلى المكان الذي يلتقي فيه كل من البائعين والمشتريين؛ لتبادل مواردهم من السِّلَع والخدمات خلال عمليات البيع والشراء، وكلمة (السُّوق) ترمز إلى التخصص المكاني الذي تتم فيه عمليات البيع والشراء وغيرها من المعاملات.  
وهذه النظرة تغيرت حديثاً بعد تقدم وسائل الاتصال، فالحدود المكانية لم تصبح لها تلك الأهمية المميزة كما كان سابقاً، وأضحى السُّوق في العصر الحديث ينصرف إلى مفهوم التنظيم أكثر من مفهوم الحيز المكاني والمادي؛ فهو تنظيم لشبكة من المبادلات المتعددة بين الأفراد، سواء حدهم مكان واحد أم لم يحدهم. >انظر: أساسيات علم الاقتصاد د. عادل أحمد، د. سوزي عدلي (ص64)، إدارة البنوك د. الدسوقي حامد أبو زيد (1/216)، الاقتصاد لبول وويليام (ص781).<

أما معنى التسويق التجاري بصيغتها المركبة، فثمة تعريفات كثيرة منها تعريف بأنه «مجموعة أنشطة تمارسها وحدت الأعمال بغرض دفع السِّلَع والخدمات من المنتج إلى المستهلك»، أو «الجهود التي يبذلها الأفراد والجماعات في إطار إداري واجتماعي معين للحصول على حاجاتهم ورغباتهم من خلال إيجاد وتبادل المنتجات والقيم مع الآخرين»، وعرفها الدكتور الشهراني من جهة النظرة الإسلامية بقوله: «الجهود المبذولة في إطار إداري واجتماعي معين، لإيصال الحاجات والرغبات الإنسانية الحقيقية، بالتخطيط والتسعير والترويج

والتوزيع للسلع أو الخدمات؛ بما يلائم المصالح الشرعية للفرد والمجتمع»<sup>32</sup>: انظر: التسويق التجاري وأحكامه (ص32).

## المحور الثاني: تعريف المالِيَّة في اللغة والاصطلاح:

أ- في اللغة:

قال ابن فارس في مقاييس اللغة (285/5): «الميم والواو واللام كلمة واحدة، هي تَمَوَّلُ الرجل: اتخذ مالاً». ومال يَمَوَّلُ ويمَالُ مَوَّلاً ومُؤَوِّلاً: صار ذا مال أو كثر ماله، ومَوَّلَهُ تمويلاً: صيره ذا مال، واستمال: اتخذ مالاً أو كثر ماله. >انظر: الصحاح (2/1355)، القاموس (ص1368)، لسان العرب (3/550)، المصباح المنير (ص224)، تاج العروس (8/121) جميعها مادة (م ول).

و(المال) عند العرب -بحسب الاستقراء في الكتاب والسُّنة، وأقوال أهل الفصاحة والبيان- يطلق على كل ما ملكه الإنسان وحازه، >انظر: المنتقى للبايحي (3/203)، المغني لابن بطيش (1/447)، عمدة القارئ (23/214)، شرح الفصيح لابن هشام (ص48)، خزنة الأدب (1/341). >قال أبو عمر ابن عبد البر في التمهيد (2/5): «المعروف من كلام العرب أن كل ما تمول وتملك فهو مال».

ب- اصطلاحاً: عرف الفقهاء المال بتعاريف شتى يمكن إرجاعها إلى اتجاهات أربع:

الاتجاه الأول: جعل المال ما كان (منتفعاً به)، وما لا نفع فيه فليس بمال، فلا يصح بيعه لأنه من أكل أموال النَّاسِ بالباطل. >انظر: البحر الرائق (5/430)، رد المحتار (4/501)، المبسوط (11/78). وهذا غالب تعاريف جمهور الفقهاء من المالكية والشَّافعية والحنابلة، ومن ذلك:

-«المال ما كان فيه منفعة مقصودة يعتد بها شرعاً، في حال الاختيار». >انظر: حاشية الجمل (3/25)، حاشية الشرواني على تحفة المحتاج (4/238)، حاشية البجيرمي على المنهج (2/178)، المنثور في القواعد (3/222).

-«ما فيه منفعة مباحة لغير حاجة أو ضرورة». >انظر: الإقناع (2/156)، المقنع مع الشرح الكبير والإنصاف (11/23)، المنتهى وشرحه أولي النهى (2/7).

وقريب من هذا الاتجاه وصف المال بأنه ما (خُلِقَ لمصالح النَّاسِ)، كتعريف المال بأنه: «اسم لغير الآدمي خلق لمصالح الآدمي، وأمكن إحراره والتصرف فيه على وجه الاختيار». >انظر: التلويح على التوضيح (1/412)، كشف الأسرار (1/268).

وهذا الحرف (خُلِقَ لمصالح الآدمي) لا يناسب الحدود، بل هو في بيان العلل والحكم أليق، وإن كان يرجع إلى الانتفاع به من جهة أن ما خُلِقَ لمصالح النَّاسِ إنما يصح إذا كان ينتفع به بأحد وجوه الانتفاعات المعروفة.

الاتجاه الثاني: جعل المال ما يقع عليه (الملك)، على هذا جرى تعريف الشَّاطبي في الموافقات (2/32). المال بأنه: «ما يقع عليه الملك، ويستبد به المالك عن غيره؛ إذا أخذه من وجهه»، وقريب منه تعريف ابن حزم في المحلى (9/31).

وهذا الاتجاه يعرف المال من جهة كونه (محللاً للملك)، فإن محل الأملاك إنما يكون في الأموال دون غيرها، ويلحظ عليه أنه يوسع مفهوم (المال)؛ حيث يقع في كل ما يملك بالمعاوضة، أو الإحراز، أو التناول.

الاتجاه الثالث: جعل المال ما كان (يتمول) عادة، ويصح تناقله بين النَّاسِ، وعلى هذا جرى تعريف بعض الفقهاء، ومن ذلك قولهم: «ما يتمول في العادة، ويجوز أخذ العوض عنه». >انظر: الإشراف على مسائل الخلاف للقاضي عبد الوهَّاب (2/271)، حاشية قليوبي (3/42).

وهذا الاتجاه يوسع مدلول (المال) من جهة أنه لا يحصره في الانتفاع، وإنما في كل ما صح تناقله وتداوله بين النَّاسِ، وإن لم يكن فيه مصلحة مقصودة، إلا طلب الرِّبح، وإن كان لفظ (العادة)، ولفظ (محترماً) في بعض التعاريف قد تقيد ذلك، وتجعله خاصاً بالانتفاع.

الاتجاه الرابع: جعل المال ما كان يميل إليه (الطَّبع)، على هذا جرى تعريف متأخري فقهاء الحنفية: «ما يميل إليه الطَّبع، ويمكن ادخاره لوقت الحاجة». >التلويح على التوضيح (1/412)، كشف الأسرار (1/268)، رد المحتار (4/501)، البحر الرائق (5/430)، درر الحكام شرح مجلة الأحكام (1/100).

إنَّ جملة التعريف يشير إلى أن كل شيء أبيع الانتفاع به أو لم يبيع، وكل ما هو مملوك بالفعل، أو لم يكن مملوكاً من المباحات، مع إمكانية الادخار فإنه يعد مالاً.

وهناك إشكالات توجه إلى التعريفين السَّابِقين، وتثار عليهما، ومنها:

1- أنَّ طباع النَّاسِ تختلف في ميلها ورغبتها وامتناعها، فلا يصح أن تكون هي الأساس والمقياس لتمييز المال عن غيره، وكان الأجدى أن يوضع معيار وميزان لا يختلف باختلاف النَّاسِ والبشر، حتى لا يقع فيه الخطأ والزلل. >انظر: المدخل إلى نظرية الالتزام العامة للزرقا (ص124).

2- أنَّ التعريف الأول ذكر (الادخار) وجعله قيداً فيه، فكل ما لا يدخر فإنه لا يعد مالاً، وهذا يخرج الأعيان التالية:

- المباحات الطبيعية قبل إحرزها، سواء أكانت موجودة في البحار كالأسمك، أم كانت في الفلوات والغابات؛ كالأشجار والصُّبُود بأنواعها

...

- ما يتسارع إليه الفساد من الخضروات والثمار ونحوها.

فهذه الأشياء لا تعدُّ بهذا القيد من الأموال، ولكن الواقع أنها أموال حتى عند الحنفية، وإنما المراد عندهم بالادخار أحد أمور ثلاثة: أحدها: يقصد بـ (الادخار) هنا ما كان عيناً موجوداً يمكن حيازته، وبهذا تخرج المنافع فإنها لا تعد أموالاً؛ لأنها غير موجودة، ولذا زاد بعضهم في التَّعريف كلمة (موجود)؛ حتى تخرج المنفعة صريحة. <انظر: رد المحتار (51/5)، درر الحكام شرح مجلة الأحكام (100/1)>.

الثاني: يقصد بـ (الادخار) ما كان ذا قيمة من الأعيان، وبهذا يخرج -كما تقدم- المحقرات فإنها لا تعد من الأموال.

الثالث: يقصد بـ (الادخار) ما كان ادخاراً طويلاً كما في الأمتعة والحبوب، أو كان ادخاراً قصيراً كما في الأشياء التي يتسارع إليها الفساد. <انظر: المعاملات لأحمد أبو الفتوح (27/1)>، وفي هذا الأخير نظر؛ فإن كون ما يتسارع إليها الفساد يعد من المدخرات ليس صحيحاً، إذ إن (الادخار) في اللغة والاصطلاح الفقهي يعني تخبئة الشيء لاستخدامه عند الحاجة إليه. <انظر: المصباح المنير، مادة (ذ خ ر) (ص79)، الموسوعة الفقهية (346/2)، معجم المصطلحات الاقتصادية د.نزيه حماد (ص45)، مواهب الجليل (346/4)>، وهذا غير متحقق فيه، وأيضاً فإن الفقهاء رتبوا على (الادخار) أحكاماً مغايرة لغيره، كما هو الحال في الأصناف الأربعة الربوية فيمن خصها بكونها مدخرة، كما سيأتي في باب (الرِّبَا).

وعلى كل فإن لفظ (الادخار) يعتبر من الإشكالات التي تثار على التَّعريف وتقدح في شموله. وهذه الإشكالات وغيرها جعلت الشيخ مصطفى الرُّزقا في المدخل إلى نظرية الالتزام العامة (ص124) يعرف المال تعريفاً آخر منطلقاً من كلام الحنفية في توصيف المال وبيان حقيقته، فقال: «المال: كل عين ذات قيمة مادية بين النَّاس».

والذي يظهر للباحث أن الاتجاه الأول في حقيقة المال، وأنه ما كان (منتفعاً به) أولى، وينبغي أن يجعل هذا أصلاً يخرج عنه ما خرج بدليل، وهذا من وجهين:

أحدهما: أنَّ ما لا نفع فيه، وإن صح تداوله بين النَّاس، فإن يعد من أكل أموال النَّاس بالباطل، وقد نهى الله عنه فقال تعالى: ↑  
<سورة النساء، الآية (رقم 29)>.

قال الإمام الشَّافعي في الأم (10/3): "وكل ما لا منفعة فيه... فإذا اشترى هذا أشبه أن يكون أكل المال بالباطل، وقد نهى الله عز وجل عن أكل المال بالباطل؛ لأنه إنما أُجيز للمسلمين بيع ما انتفعوا به مأكولاً، ومستمتعاً به في حياته لمنفعته تقع موقعاً، ولا منفعة في هذا تقع موقعاً".

الثاني: حديث عبد الله بن عباس رضي الله عنهما أنَّ رسول الله صلى الله عليه وسلم مرَّ بشاةٍ مَيْتَةٍ، فقال: "هلا استمتعتم بإهاجها"، قالوا: إنها مَيْتَةٌ، قال: "إنما حَرَمَ أكلها". أخرجه البخاري في البيوع، باب جلود الميتة قبل الدبغ (2/774 ح 2108)، ومسلم في الحيض باب طهارة جلود الميتة بالدباغ (1/276 ح 363).

وجه الدلالة: أنَّ قوله: "هلا استمتعتم بإهاجها" يشير إلى الانتفاع، فإن الاستماع لا يكون إلا حيثما يكون الانتفاع طرداً وعكساً، وإلا لم يرخص الرسول صلى الله عليه وسلم في جلد الميتة حينئذٍ، قال الحافظ ابن حجر في فتح الباري (4/413): "أخذ -أي البخاري- جواز البيع، من جواز الاستمتاع؛ لأن كل ما ينتفع به يصح بيعه، وما لا فلا".

وعلى هذا الاتجاه يمكن تعريف (المال) بتعريفٍ مختصرٍ، جامع لمكوناته، وذلك بالقول بأن المال ما كان فيه منفعة، مقصودة عادة، مباحة شرعاً، مطلقاً.

ولفظ (مطلقاً) ليخرج ما كان مباحاً لكن على وجه مقيد بالضرورة، أو الحاجة، وسيأتي بيان ذلك في الفقرة التالية.

المحور الثالث: عناصر المالِيَّة عند الفقهاء:

العنصر الأول: العرف: تثبت المالِيَّة بتمول النَّاس كافة، كما لو كان عادة عامة لكل النَّاس، أو بتمول بعض دون بعض، كما لو كان عادة خاصة لطائفة من النَّاس، كالصَّيادين في بيع ديدان صيد السَّمك. <انظر: البحر الرائق (5/430)، درر الحكام شرح الغرر (2/168)، رد المحتار (51/5)، الروض المربع (ص304)، جامع العلوم والحكم (ص407)>.

هذا عند جميع الفقهاء، وإن كان بعضهم قد يعبر كما سبق بلفظ (الانتفاع) وبعضهم بلفظ (التمول) إلا أنهم لا يختلفون في تطبيقاتهم الفقهية التي تبني على ذلك.

ومن أجل هذا تسقط مالِيَّة المنافع (عادة) في بعض الصُّور، وتكون القيمة غير معتبرة (عُرْفاً)؛ كالنظر إلى السَّماء، والتَّوجُّه لتقاء الهواء، أو التفرُّج على الرِّياض. <انظر: الذخيرة (5/202)، الفروق للقرافي (3/295)>. قال ابن تيمية في الاختيارات (ص134): «الغبن والمنفعة التي لا قيمة لها عادة؛ كالاستغلال بجدار الغير، والنظر في سراج، لا يصح أن يرد عليها بيع أو إجارة اتفاقاً».

ومرد ذلك أن جمهور الفقهاء اشترط في كون المنفعة (مُتَقَوِّمَةً) و (مقصودة) وهي ما لها قيمة، ليحسن بذل المال في مقابلتها، كاستئجار دار للسكنى، والمسك والرياحين للشَّم؛ فإذا لم تكن لها قيمة، فيكون بذل المال في مقابلتها سفهًا وتبذيرًا. <انظر: مغني المحتاج (335/2)، أسنى المطالب (386/5)، المبدع (73/5)>.

وإذا كان مرد ذلك (العرف) فقد يتغير بحسب العادات والأحوال، لذا أجاز بعض الفقهاء ما جرت العادة باستئجاره، كاستئجار كتاب للنظر والقراءة والنقل منه، وشجر للنشر والجلوس بظله. <انظر: منتهى الإرادات مع حاشية عثمان (76/2)، مغني المحتاج (336/2)>. العنصر الثاني: الإباحة الشرعية: أن يكون الشيء مباحًا شرعًا من غير حاجة أو ضرورة، وهذا عند جمهور الفقهاء؛ إذ المعدوم شرعًا كالمعدوم حسًا. <انظر: مواهب الجليل والتاج والإكليل (267/4 و263/4)، شرح الزرقاني (16/3)>. خلافًا للحنفية الذين لا يعدون هذا عنصرًا من عناصر المال، فيكون مالا وإن خلا من الإباحة الشرعية.

ويكون النفع مباحًا شرعًا حال الاختيار عند الجمهور في وجهين:

أحدهما: ما أبيح الانتفاع به بإباحة مطلقة من كل وجه، كالقمح، والتَّمْر، فلا شك في ماليته.

الثاني: ما أبيح الانتفاع به من وجه دون وجه، أو صورة دون صورة؛ أو حالة دون حالة، أو طائفة دون طائفة، فإنها تجوز على تلك الحالة، ولكنها قد تُمنع من وجهٍ آخر؛ كما لو كانت إعانة مباشرة على معصية، ومن أمثلة ذلك:

- جواز بيع الحُمْر والبغال لمنفعة الظهر المباحة، لا لمنفعة اللحم المحرم. <انظر: الفتاوى الكبرى (34/6)، إعلام الموقعين (112/3)>.

- جواز بيع جلد الميتة قبل الدَّبغ. <انظر: أحكام القرآن للجصاص (162/1)، الفروع (104/1)، الإناصاف (89/1 و280/4)>. خلافًا لجمهور الفقهاء من الحنفية والمالكية والشَّافعية والحنابلة وابن حزم الذين منعوا بيعه. <انظر: شرح الوقاية (35/3)، عقد الجواهر (620/2)، جامع الأمهات (ص338)، الأم (10/3)، الحاوي (383/5)، مغني المحتاج (21/2)، كشاف القناع (55/1)، المحلى (32/9)>؛ لحديث ابن عباس السَّابِق: "إنما حُرِّمَ أكلُها".

- جواز بيع المنتجس -التَّجاسة الحكيمة- قبل تطهيره؛ وذلك باعتبار المأل لا باعتبار الحال وهذا مذهب الشَّافعية، والحنابلة. <انظر: الحاوي (383/5)، روضة الطالبين (16/3)، الأشباه والنظائر لابن الوكيل (316/2)، كشاف القناع (156/3)>.

- جواز بيع الحرير للرجال؛ لحديث عبد الله بن عمر رضي الله عنهما قال: «أرسل النَّبِيُّ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِلَى عُمَرَ بْنِ عَبْدِ الرَّحْمَنِ بِخُلَّةٍ حَرِيرٍ، أَوْ سِيْرَاءَ، فَرَأَاهَا عَلَيْهِ، فَقَالَ: إِنِّي لَمْ أُرْسَلْ بِهَا إِلَيْكَ لِتَلْبَسَهَا، إِنَّمَا يَلْبَسُهَا مَنْ لَا خِلَاقَ لَهُ، إِنَّمَا بَعَثْتُ إِلَيْكَ لِتَسْتَمْتِعَ بِهَا، يَعْنِي تَبِيعَهَا». <أخرجه البخاري في البيوع، باب التَّجَارَةِ فِيمَا يُكْرَهُ لِبَسِهِ لِلرِّجَالِ وَالنِّسَاءِ (742/2 ح1998)، ومسلم في اللباس والزينة، باب تحريم استعمال إناء الذهب والفضة على الرجال (1638/3 ح2068)>.

وأما الانتفاع المحرم فهو ما يحرم الانتفاع به في كل الحالات، أو غاليتها، أو ما كان المقصود الأعظم منه محرماً، سواء ما كان الانتفاع به حاصلًا مع بقاء عينه، كالأصنام، فإنَّ منفعتها المقصودة منها هو الشِّرْكُ بالله، أو ما ينتفع به مع إتلاف عينه كالخمر، ففي هذه الحالات يحرم البيع، مع أنَّ في بعضها منافع غير محرمة، كأكل الميتة للمضطرِّ، ودفع الغصَّة بالخمر، وإطفاء الحريق به، وما إلى ذلك. <انظر: جامع العلوم والحكم (ص404)، بدائع الصنائع (336/4)، عقد الجواهر (620/2)>.

ومن ذلك أيضًا ما كان مباحًا شرعًا في حالتين: الحالة الأولى: حال الضَّرورة؛ كأكل الميتة للمضطرِّ، وهذا لا يجوز بيعه ولا تكون الميتة مباحة أو مالا في هذه الحالة.

الحالة الثانية: ما تكون الإباحة للحاجة، وهذه مقيدة ب(الكلب) عند جمهور الفقهاء كما سيأتي فإنه لا يجوز الانتفاع به إلا في حال الحاجة، كصيد، وحراسة، ونحوهما.

ومن ذلك أيضًا ما ورد إهدار جنايته شرعًا من المنافع؛ كالقبلة، والتعانق، والنظر إلى المحاسن، فليس بمال، وذلك من جهة أنا لا نوجب فيها عند الجناية عليها شيئًا من الأموال؛ لأنها غير مُتَقَوِّمَةٌ شرعًا، ولو كانت تقبل القيمة الشرعية لوجب عند الجناية عليها، كسائر المنافع الشرعية الأخرى. <نظر: الفروق (295/3)، الذخيرة (239/5)، تهذيب الفروق للمشاط (292/3)، ترتيب الفروق للبقرى (146/2)>؛ ومن ذلك ما لو حبس أمة غيره، ضمن بأداء منفعة البدن، ولا يضمن منفعة (البضع)؛ لأن منفعته ليست بمال، ومنفعة البدن مال. <انظر: المنتور في القواعد (44/2)>.

العنصر الثالث: العينية: أن يكون الشيء له عين موجودة، ذات منافع؛ كالذهب والفضة، فالمنافع بشئ أنواعها لا تعد مالا، وإن كانت ذات قيمة، ويملكها النَّاسُ؛ لأنها ليست عينًا موجودة <انظر: درر الحكام شرح غرر الأحكام (168/2)، رد المحتار (51/5)>، وهذا عند الحنفية وحدهم، وجمهور الفقهاء يرى أن المنافع تعد مالا.

المحور الرابع: الأحكام المترتبة على وصف المالِيَّة:

تترتب أحكام فقهية على كون الشيء (مالاً) عند الجمهور، و(مالاً متقوماً) عند الحنفية، ويمكن تقسيم العقود المالية إلى ثلاثة زمر بالنظر إلى اشتراط المالية فيها على النحو التالي:

أولاً: عقود المعاوضة: لا تقع عقود المعاوضات من بيع، وإجارة، وجعالة، وسلم، ومضاربة، وشركة، ونحوها، موقعها شرعاً، ولا تصح إلا في (الأموال)، هذا باتفاق الفقهاء. <انظر: فتح باب العناية (234/3)، الشرح الصغير (79/4)، روضة الطالبين (511/5 و338/4)، الإنصاف (390/6)>.

ثانياً: عقود الارتفاق (التبرعات):

يقصد بعقود (الارتفاق) ما قصد بها الرفق بالآخر كالهبة، وهذه العقود تصح في أغلبها بما يصح الانتفاع بها، وإن لم تكن مالاً، فهي أوسع دائرة من عقود المعاوضات، ومن هذا النمط (الوصية)، و(العارية) فإنها تصح عند الفقهاء بما يصح الانتفاع به، وإن لم يجز بيعه، كالكلب، والذئب النجس، وهذا مذهب الحنفية، والمالكية، والشافعية، والحنابلة. <انظر في الوصية: عقد الجواهر (1219/3)، أسنى المطالب (82/6)، المبدع (50/6)، الإنصاف (252/7)، دقائق أولي النهى (473/2)، وفي العارية: باب العناية (345/3)، عقد الجواهر (857/3)، روضة الطالبين (73/4)، أسنى المطالب (188/5)، الإنصاف (102/6)>.

لكن اختلف الفقهاء في باب (الهبة) في شرط المالية، فمنهم من شرط المالية: قياساً على البيع. <انظر: أسنى المطالب (565/5)، دقائق أولي النهى (429/2)، الدر المختار (687/5)>. ومنهم من قال: تصح في كل مملوك يقبل النقل وإن لم يكن مالاً وهذا مذهب المالكية. <انظر: عقد الجواهر (979/3)، جامع الأمهات (ص454)>. ومنهم من قال: يشترط في الموهوب أن يكون مقبوضاً مميّزاً غير مشاع. <انظر: الدر المختار (688/5)>. ومنهم من علّق الجواز فيما يباح نفعه دون غيره وهذا رأي عند الحنابلة، ووجه عند الشافعية. <انظر: روضة الطالبين (336/4)، الكافي (596/3)، دقائق أولي النهى (429/2)>. وهذا أوجه من جهة أن (الهبة) لا يقصد بها المعاوضة التي تتعلق بها المالية، وإنما مقصودها نفع الآخر، وهي تصح في كل منفعة، لا سيما على القول بأن باب الانتفاع أوسع من باب المعاوضة. ولكن باب (القرض) ألحقه كثير من الفقهاء بالمعاوضات، فقالوا: يجوز قرض ما يثبت سلماً، هذا مذهب المالكية، والشافعية، والحنابلة. <انظر: جامع الأمهات (ص374)، عقد الجواهر (758/2)، أسنى المطالب (349/4)، الكافي (171/3)، الإنصاف (123/5)>. وعلى هذا لا يجوز قرض غير الأموال.

ثالثاً: عقود الامانات: اشترط جمهور الفقهاء أن تكون الوديعة (العين المودعة) (مال)، فلا تصح على ما ليس بـ(مال): كالميتة، والدّم، والخمر، وزاد الشافعية والحنابلة على ذلك جواز أن تكون العين (مختصاً): كالكلب، والجلد الذي لم يدبغ، والرّيل، ونحو ذلك. <انظر: الدر المختار (663/5)، الفتاوى الهندية (338/4)، شرح الزرقاني (114/6)، مغني المحتاج (79/3)، أسنى المطالب (179/6)، كشاف القناع (166/4)، دقائق أولي النهى (429/2)>.

رابعاً: عقود الاستيثاق: وهي الوثائق على الحقوق، وهي الرهن والضمين والكفيل، ولا تصح إلا على (المال).

وبيان ذلك: أن القاعدة في (الرهن) من حيث الجملة عند جمهور الفقهاء أن ما لا يصح بيعه لا يصح رهنه؛ لعدم حصول مقصود الرهن منه، وهو الاستيثاق بالدين للتوصل إلى استيفائه من ثمن الرهن إن تعذر استيفاؤه من ذمة الرّاهن، هذا مذهب المالكية، والشافعية، والحنابلة. <انظر: جامع الأمهات (ص376)، أسنى المطالب (360/4)، مغني المحتاج (124/2)، المغني (455/6)، الإنصاف (144/5)>. وقد نص الحنفية -كما في فتح باب العناية (369/3)، حاشية رد المحتار (313/5)- أن محل الرهن (المال المتقوم). وعلى ما تقدم لا يصح عند الفقهاء رهن خمر ولا خنزير؛ لأنه لا يتأتى الاستيفاء منه أو من ثمنه.

المحور الرابع: أنواع الأموال التي يتم التسويق عليها:

الأمر الأول: الأعيان:

المقصود بـ(الأعيان) الذوات، وقد تأتي بمعنى الذهب والفضة. <انظر: القاموس (ص1572)، المصباح (ص167) كلاهما مادة (ع ي ن)>. والمقصود هنا ما يشمل الذوات كلها، ومنها الذهب والفضة؛ إلا ما خرجت عن التمويل لكونها (محرمة) كالحر. <انظر: نهاية المطالب (498/5)، المقدمات الممهدة (62/2)، اللمع للتلسماني (ص117)>.

وتعدّ (الأعيان) من جملة الأموال، وهذا عند جميع الفقهاء، إذا توافر فيها شروط المال، كالقمح، والتعود، وهو المتبادر من لفظ (المال) عند الإطلاق فقهاً وعادة. <انظر: المنثور في القواعد (98/2)، مجمع الأنهر (700/2)>.

ويمكن تقسيم الأعيان إلى قسمين:

القسم الأول: الجماد:

يعدّ الجماد المنتفع به مال في كل أحواله، كما قاله الرزكثي في المنثور في القواعد (98/2)، ولكن هذا بشرطين:

1- أن لا تكون مُحْرزة بالشرع، كبقعة الكعبة، أو حرز، كالبقاع التي اتخذت مساجد، فإنه لا يجوز بيعها. <انظر: نهاية المطلب (498/5)>. 2- أن يجري فيه (البذل والمنع)، حينئذٍ لا يصح بيع (المُحقرات) التي لا يقع عليها بيع ولا شراء؛ كالحبة الواحدة من القمح، فإنها لا تعدُّ مالاً، وهذا ما ذكره الحنفية. <انظر: درر الحكام شرح غرر الأحكام (168/2)، رد المحتار (51/5)>. وتعبير المالكية أنه "لا منفعة فيه". <انظر: للمع للتلمساني (ص117)>. وعبر الشافعية ذلك بكون المنفعة تسقط (للقلة). <انظر: الوسيط (20/3)، العزيز (26/4)، روضة الطالبين (18/3)> وضبط ذلك الجويني في نهاية المطلب (498/5) بضابط حسن فقال: كل ما لا ليس فيه نفع محسوس، فهو غير متمول، ومن أمثلة ذلك في الإجارة استئجار تفاعلة للشم؛ لأنها تافهة لا تُقصد له، فهي كبحة برّ في البيع.

#### القسم الثاني: الحيوان:

ويُقصد بالحيوان هنا (الحيوان الحي)، أمّا الحيوان الميت فإنه لا يصح بيعه لورود النص بتحريم بيع (الميتة)، فالنظر هنا إلى ما كان مأكولاً أو مستمتعاً به في حياته، أو بعد ذبحه.

وكل حيوان جاز أكله اختياراً، فهو مال، يجوز بيعه وشراؤه؛ كهيمة الأنعام، مع الأخذ بالاعتبار إلى اختلاف الفقهاء فيما يحل ويحرم من الحيوان، وموضعه في باب (الأطعمة) من كتب الفقهاء، ولكن ليس كل حيوان يحرم أكله، لا يعد مالاً؛ لأنه يمكن أن ينتفع به في وجوه المنافع الأخرى؛ كالرُكوب، والصيد، وما إلى ذلك، وثمة خلاف في حكم الحيوان النَّجس، سيأتي بيانه إن شاء الله في (الأعيان النَّجسة).

#### ويمكن تقسيم الحيوان إلى أنواع:

أولاً: ما ليس له بنية صالحة للانتفاع؛ وهذا تعبير الزُّركشي في المنثور في القواعد (98/2)، وعبر الشافعية، والحنابلة (بالخسة). <انظر: نهاية المطلب (495/5)، الوسيط (20/3)، العزيز (26/4)، روضة الطالبين (18/3)، الإنصاف والشرح الكبير (23/11)، المبدع (9/4)، دقائق أولي النهى (7/2)>. ومن أمثلة ذلك الحشرات، وذكر بعض الشافعية وجهاً في جواز بيع بعض الحشرات لوجود نفعاً معيناً فيها. وأشار بعض الفقهاء إلى (الاستخباث)، فقد قال الكاساني في بدائع الصنائع (335/4): "لا ينعقد بيع الحية، والعقرب، وجميع هؤام الأرض كالوزغة، والضَّب... لأنها محرمة الانتفاع بها شرعاً؛ لكونها من الخبائث فلم تكن أموالاً، فلم يجز بيعها".

#### والواقع أن (الاستخباث) له نظران:

أحدهما: من جهة عادة النَّاس وتمويله له، فهذا يرجع إلى عاداتهم ويحكم بها، فما تداوله النَّاس بينهم، لكونه منتفعاً به اعتبرناه، وما كان غير متداول بينهم وغير متمول لأي سبب كان، كما لو كان خبيثاً لا ينتفعون منه بشيء اعتبرناه أيضاً، ولا ينظر إلى سبب عدم تداوله بينهم.

والثاني: من جهة الحكم الشرعي عليه، وأنه يمنع من جهة استخباث النَّاس له، وإن كان قد ينتفعون به بوجهٍ من الوجوه، فهذا لا أرى للاستخباث له وجهاً، وإن كان كثير من الفقهاء أخذ به في قاعدة ما يحرم من (الأطعمة)، حيث جعلوا (الاستخباث) على اختلافهم في توصيفه محرماً في باب (الأطعمة). <انظر: الأم (218/2)، التبيان لما يحل ويحرم من الحيوان (ص186)، الروض المربع (ص686)، الشرح الكبير (207/27)>. لكن قال الشيخ ابن تيمية في الاختيارات (ص321)، والإنصاف مع الشرح الكبير (206/27): "وعامة أجوبة أحمد ليس فيها تحريم، ولا أثر لاستخباث العرب، ما لم يحرمه الشرع فهو حل، وهو قول أحمد، وقدماء أصحابه".

وهناك قاعدة يمكن أن تجعل بدلاً من قاعدة (الاستخباث)، وهي: "أن ما أمر الشرع بقتله فليس بمال"، ومن ذلك ما ورد في حديث عائشة رضي الله عنها عن النبي صلى الله عليه وسلم قال: "خمسٌ فواسقٌ، يُقتلن في الحرم: الفأرة، والعقرب، والحديّة، والغراب، والكلب العقور". <أخرجه البخاري في بدء الخلق، باب خمس من الدواب فواسق يقتلن في الحرم (3/1204 ح3136)، مسلم في الحج، باب ما يندب للمحرم وغيره قتله من الدواب (2/856 ح1198)، وفي لفظ لمسلم (الحيّة) بدل (العقرب)>.

وفي حديث أمّ شريك رضي الله عنها أنّ رسول الله صلى الله عليه وسلم: "أمر بقتل الوزغ، وقال كان ينفخ على إبراهيم عليه السلام" <أخرجه البخاري في أحاديث الأنبياء، باب قوله تعالى: (واتخذ الله إبراهيم خليلاً) (3/1226 ح3180)>. وعن عامر بن سعد عن أبيه أن النبي صلى الله عليه وسلم: "أمر بقتل الوزغ وسمّاه فُوسقاً" <أخرجه مسلم في السلام، باب استحباب قتل الوزغ (4/1758 ح2238)>.

وبيان دلالة هذه القاعدة من جهة أنّ النبي صلى الله عليه وسلم أشار بقتلها في الحرم، ولا يجوز قتل صبيدٍ مأكولٍ في الحرم، ولأن ما يؤكل لا يحل قتله إذا قُدر عليه، بل يذبح ويؤكل إن كان يؤكل، أو يستبقى حياً، حيث ينتفع به في ضروب المنافع المشروعة، فلما أمر بقتلها دل ذلك على إعدام ماليتها من كل وجه، وعدم الانتفاع بها في كل أمر.

وهذه القاعدة لم أجد من ذكرها في باب (البيوع) بل ظاهر كلام بعض الفقهاء عدم الأخذ بها. <انظر: روضة الطالبين (19/3)>.

#### النوع الثاني: ما له بنية صالحة، وهذا ينقسم إلى:

1- ما جبلت طبيعته على الشر والإيذاء، كالأسد والذئب. <انظر: المنثور في القواعد (98/2)>، فهذه تجوز إذا وجدت منها منفعة كالاصطياد، والحراسة، وقد نص الشافعية - كما في نهاية المطلب (495/5)، وروضة الطالبين (19/3) - إلى أنه لا ينظر إلى اقتناء المملوك للسلع؛ كالأسد والذئب والنمر (لهيبة والسياسة)، فليس ذلك منفعة معتبرة.

2- ما جبلت طبيعته على الاستسلام والانقياد، كالهائم والمواشي فهي أموال إذا قُصد بها الانتفاع من أكل، وركوب، وصيد، وجلد، وغيره. <انظر: المنثور في القواعد (98/2)>، ومن الانتفاعات الأخرى التي ذكرها الفقهاء ما يأتي:

أ- الانتفاع (بصوت) الحيوان، فقد أجاز الشافعية، والحنابلة، وابن تيمية بيع الطير لقصد صوته، والأنس بما يصدره من أصوات، كالعندليب، حاشا (الكلب) ففيه خلاف سيأتي بيانه. <انظر: روضة الطالبين (18/3)، إحياء علوم الدين (128/2)، التبيان لما يحل ويحرم من الحيوان (ص133)، مغني المحتاج (12/2)، دقائق أولي النهى (7/2)، المختارات (ص121)>. بينما منع المالكية - كما حاشية الدسوقي على الشرح الكبير (108/2) - شراءه لذلك، ومنع الحنابلة - كما في منتهى الإرادات مع حاشية عثمان (79/2) - إجارة الطير (لسماعه).

ب- الانتفاع (بلون) الحيوان، فقد أجاز الشافعية بيع الطير لقصد لونه. <انظر: روضة الطالبين (18/3)، إحياء علوم الدين (128/2)، التبيان لما يحل ويحرم من الحيوان (ص133)، مغني المحتاج (12/2)>.

ج- الانتفاع (بالعب) بالحيوان، فقد نص الحنابلة على أنه لا يصح بيع قرد (لعب)، ويجوز للحفظ؛ لأن الحفظ من المنافع المباحة. <انظر: كشاف القناع (153/3)، ودقائق أولي النهى (8/2)>، وهذه رواية عند الحنفية. قال الكاساني في بدائع الصنائع (335/4): "والصحيح هو الأول؛ لأنه لا يشتري للانتفاع بجلده عادة بل للبهو به، وهو حرام، فكان هذا بيع الحرام للحرام، وأنه لا يجوز". والمذهب عند المتأخرين أنه يجوز ولو قصد به (التلبي) <انظر: رد المحتار (227/4)، رمز الحقائق (45/2)>، وعند المالكية يحرم بيع (القرد)، وقد حكى ابن رشد الإجماع عليه؛ لأنه مما لا منفعة فيه، فلا يصح بيعه. <انظر: المقدمات الممهدة (62/2)، مواهب الجليل (265/4)>. وهناك حيوانان اختلف الفقهاء في حكمهما، ومرد ذلك النصوص الواردة فيهما، وهما (الكلب)، (الهر)، إليك بيانهما على وجه الاقتضاب:

أ- الكلب: ذهب جمهور الفقهاء والمحدثين إلى تحريم بيع الكلاب مطلقاً وبطلانه، وهذا مذهب الشافعية، والحنابلة، والظاهرية، وهو أشهر القولين عند المالكية. <انظر: الأم (10/3)، روضة الطالبين (16/3)، مختصر خلافيات البيهقي (349/3)، المغني (352/6)، الإنصاف (280/4)، المحلى (9/9)، الشرح الصغير (24/3)، المعونة (1040/2)، الإشراف لابن المنذر (14/6)، معالم السنن (127/5)، عمدة القاري (58/12)، جامع العلوم والحكم (ص406)>.

ودليلهم أن رسول الله صلى الله عليه وسلم: «نهى عن ثمن الكلب» <حديث أبي جحيفة أخرجه البخاري في البيوع، باب ثمن الكلب (780/2 ح 2123)، وحديث أبي مسعود الأنصاري أخرجه البخاري في البيوع، باب ثمن الكلب (779/2 ح 2122)، ومسلم في المساقاة، باب تحريم ثمن الكلب ومهر البغي وحلوان الكاهن (1198/3 ح 1567)>.

والقول الثاني: تحريم بيع الكلاب، إلا ما كان مباح الاتخاذ، وهو أحد القولين عند المالكية <انظر: الشرح الصغير (24/3)، المعونة (1040/2)، القوانين (ص272)>؛ لأنه ينتفع به كما في حديث ابن عمر رضي الله عنهما أن النبي صلى الله عليه وسلم قال: "من اقتنى كلباً، إلا كلب صيد، أو ماشية نقص من أجره كل يوم قيراطان" <أخرجه البخاري في الذبائح والصيد، باب من اقتنى كلباً ليس بكلب صيد أو ماشية (2088/5 ح 5163)، ومسلم في المساقاة، باب الأمر بقتل الكلاب (1201/3 ح 1574)>، وكل ما ينتفع به فجاز شراؤه وبيعه. <انظر: التمهيد (27/23)>.

والقول الثالث: جواز بيع الكلاب مطلقاً، وهذا رأي ابن كنانة، وأبي حنيفة، وعطاء، وابن العربي، وقال أبو يوسف: لا يجوز بيع الكلب العقور. <انظر: بدائع الصنائع (333/4)، مختصر اختلاف العلماء (95/3)، رمز الحقائق (45/2)، الدر المختار (227/4)، عمدة القاري (3/40)، عارضة الأحمدي (278/5)>.

واستدلوا بأن (الكلب) مال فكان محلاً للبيع، كالصقر والبازي، والدليل على أنه مال أنه منتفع به حقيقة، مباح الانتفاع به شرعاً على الإطلاق، بجهة الحراسة، والاصطياد فكان مالاً، وكان محلاً للبيع. <انظر: بدائع الصنائع (334/4)، عمدة القاري (3/40)>.

ب- الهر: أجمع أهل العلم على أن اتخاذ (الهر) مباح. <انظر: الإشراف لابن المنذر (14/6)>، واختلفوا في حكم بيعه، وإن كان جمهور الفقهاء يذهب إلى جواز بيعه، فهو مذهب الحنفية، والمالكية، والشافعية، والحنابلة، وروي عن ابن عباس، وإليه ذهب ابن سيرين، والحسن البصري، والحكم، وحماد، وعطاء وسفيان الثوري، وإسحاق. <انظر: بدائع الصنائع (334/4)، الدر المختار (227/4)، الشرح الصغير (24/3)، الأم (10/3)، روضة الطالبين (65/3)، المغني (360/6)، المحرر (284/1)، الإنصاف والشرح الكبير (28/11)، الإشراف

لابن المنذر (15/6)، معالم السنن (125/5)، سنن الترمذي (577/3).

وقد استدلت بعض الفقهاء بحديث جابر بن عبد الله الطويل: «عرضت عليَّ النار، فرأيت فيها امرأةً من بني إسرائيل تُعذَّب في هِرَّةٍ لها، ربطتها، فلم تطعمها، ولم تدعها تأكل من خَشَاش الأرض» «أخرجه مسلم في كتاب الكسوف، باب ما عرض على النبي صلى الله عليه وسلم في صلاة الكسوف من أمر الجنة والنار (622/2 ح 904)، وأخرجه البخاري في بدء الخلق، باب خمس من الدواب فواسق يقتلن في الحرم (1204/3 ح 3140)، ومسلم في السلام، باب تحريم قتل الهرة (1760/4 ح 2242) عن ابن عمر بلفظ: «دخلت امرأة النَّار في هِرَّةٍ...».

والأصل في (اللام) الملك. <انظر: كشف القناع (153/3)>.

ولأنه حيوان يباح اقتناؤه من غير وعيد في حبسه، فجاز بيعه كالبلغل والحمار. <انظر: المغني (360/6)، الشرح الكبير (29/11)، كشف القناع (153/3)>.

والقول الثاني: تحريم بيع (الهر)، هذا مذهب الظَّاهريَّة - كما في المحلى (13/9) - وإحدى الروايتين عن أحمد، وهي اختيار أبي بكر عبد العزيز، وابن القيم، وابن رجب، وقد كره بيعه أبو هريرة، وجابر، وطاوس، ومجاهد، وجابر بن زيد. <انظر: المحرر (285/1)، المغني (360/6)، زاد المعاد (685/5)، الإنصاف (30/11)، القواعد (388/2)، المصنف لابن أبي شيبة (422/7)، الإشراف لابن المنذر (15/6)، معالم السنن (125/5)، زاد المعاد (685/5)، المحلى (13/9)>.

ودليلهم حديث ابن الزُّبير قال: سألت جابرًا عن ثمن الكلب والسنور، قال: «زجر النبي صلى الله عليه وسلم عن ذلك» «أخرجه مسلم في المساقاة، باب تحريم ثمن الكلب وحلوان الكاهن (1199/3 ح 1569)>.

#### حكم الأعيان النَّجسة:

الأعيان النَّجسة - وهي التي أجزأها نجسة، ولا يمكن تطهيرها - على ضربين:

أ- ضرب اتفق المسلمون على تحريم بيعها، وأنها ليست ب(مال) عند الجمهور، أو ليست ب(مال متقوم) عند الحنفية، وذلك بسبب ورود النص بذلك، وقد جعل كثير من الفقهاء علة التَّحريم كونها (نجسة العين).

وهذه الأعيان هي (الخمير)، (الخنزير)، (الدَّم)، (الميتة)، فإنه لا يصح العقد عليها نصًّا وإجماعًا. <انظر: الإجماع لابن المنذر (ص 114)، الإقناع له (247/1)، الإقناع في مسائل الإجماع (227/2)>.

قال تعالى: (سورة البقرة آية رقم 173).

قال ابن دقيق العيد في الإحكام (152/3): «أخذ من تحريم بيع الخمر والميتة نجاستهما؛ لأن الانتفاع بهما لم يُعدم؛ فإنه قد يُنتفع بالخمير في أمور، ويُنتفع بالميتة في إطعام الجوارح...».

ب- ضرب اختلف الفقهاء في حكم ماليته، وهم في ذلك على اتجاهين:

الاتجاه الأول: إطلاق القول بمنع بيع نجس العين، لذ اشترط هؤلاء الفقهاء في المبيع (طهارة عينه)، فلا يصح عندهم بيع نجس العين <انظر: بدائع الصنائع (333/4)، رد المحتار (505/4)، التهذيب (567/3)، عجاله المحتاج (677/2)، أسنى المطالب (21/4)، اللمع للتلسماني (ص 117)، الشرح الصغير (22/3)، القوانين (ص 272)، الإنصاف (295/4)، الروض المربع (ص 304)>، وهذا استدلالاً بأدلة منها:

1- حديث «إنَّ الله ورسوله حرم بيع الخمر والميتة والخنزير والأصنام...» قال الخطابي في معالم السنن (128/5): فيه دليل على فساد بيع كل شيء نجس العين.

2- قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: «إنَّ الله حَرَّمَ الخمر وثمرتها، وحَرَّمَ الميتة وثمرتها، وحَرَّمَ الخنزير وثمرتها» «أخرجه أبو داود في البيوع، باب في ثمن الخمر والميتة (301/2 ح 3024)، والطبراني في المعجم الأوسط (43/1)، وأبو عوانة في مستخرجه (ح 4365)، والدارقطني (7/3)، والبيهقي في الكبرى (6/ 12) عن أبي هريرة ؓ، وقد صححه الألباني».

قال ابن عبد البر في التمهيد (144/4): «وفي ذلك أيضًا دليل على تحريم بيع العذرات، وسائر النَّجاسات وما لا يحل أكله».

3- أنَّ اجتناب النَّجاسات واجب، كما قال الله في شأن الخمر: (سورة المائدة الآية رقم 91)، وفي البيع اقتراب شرعي، فلا يجوز في النَّجس الذي يجب الاجتناب عنه <انظر: الاصطلاح للسمعاني (204/3)>.

وهؤلاء الفقهاء انقسموا إلى قسمين:

قسم التزم تحريم بيع كل نجس العين، ولم يجيزوا شيئاً منه، ومن هؤلاء الشَّافعي <كما في نهاية المطب (496/5)، الحاوي (383/5)، روضة الطالبين (16/3)>. فإنه طرد إفساد البيع في كل عين نجسة، وهذا رأي الطبري، وابن عقيل أيضًا. <انظر: جامع العلوم والحكم

(ص406)، فتح الباري (426/4)، ولذا ف(الكلب) عندهم إنما نُهي عنه لنجاسته. >انظر: الاصطلاح (204/3)، الحاوي (383/5)، روضة الطالبين (16/3). قال الحافظ ابن رجب في جامع العلوم والحكم (ص406): "والتزموا أن البغل والحمار إنما يجوز بيعهما إذا لم نقل بنجاستهما، وهذا مخالف للإجماع"، لأن أحدًا لم يقل بتحريم بيع البغال والخمير، مع أن بعض الفقهاء رأى نجاستها. >انظر: الروض المربع (ص53)، الاختيار (34/1).

وقسم لم يلتزم بتحريم بيع نجس العين في أحاده كله، وإن كانوا من حيث التقييد يقولون به، قال ابن شاس كما عقد الجواهر الثمينة (618/2): "والمذهب أن الأعيان النَّجسة لا يصح بيعها؛ إلا أن في بعضها خلافًا، يتبين بذكر أحاد الصُّور"، وهذا من أجل عدد من الاعتبارات، ومن أهمها: التَّفريق في نجاسة العين بين ما تدعو الضَّرورة في استعماله، أو تمس الحاجة لتبادلته، وبين ما ليس كذلك، فمن الأول: استعمال الرَّجيع، والعذرة، والرَّبَل النَّجس، وما في معناها، في إصلاح البساتين، والرُّزوع، كما هو عادة بعض الدَّيار، وهذا الصنف اختلف الفقهاء في بيعه على أقوال:

- قول منع بيعها مطلقًا من غير تفريق، وهذا مذهب الشَّافعية، والحنابلة. >انظر: الأم (258/6)، نهاية المطلب (497/5)، الحاوي (383/5)، روضة الطالبين (17/3)، مغني المحتاج (338/2)، الإنصاف (280/4)، كشاف القناع (156/3)، وهو مطرد على قاعدتهم. -وقول أجازها مطلقًا، وهو قول ابن حزم في المحلى (31/9)، والطحاوي كما مختصر اختلاف العلماء (95/3)؛ بناءً على أصلهم الذي سيأتي قريبًا، وهذا أيضًا وجه عند المالكية >عقد الجواهر (619/2)، مواهب الجليل (260/4)، الشرح الصغير (22/3)، مناهج التحصيل للرجراجي (335/6)؛ >لجبران عادة النَّاس بالانتفاع بهذه الأشياء.

-وقول ثالث أباح الرَّبَل والسَّرجين، ومنع العذرة، وهذا مذهب الحنفية في العذرة الخالصة دون المخلوطة بالتَّرَاب >انظر: بدائع الصنائع (336/4)، رد المحتار (58/5)، والتَّفريق أيضًا وجه عند المالكية، والحنابلة >انظر: انظر: المدونة (198/3)، عقد الجواهر (619/2)، القوانين (ص272)، مواهب الجليل (260/4)، بداية المجتهد (126/2)، الشرح الصغير (22/3)، مناهج التحصيل (335/6)، الفروع (105/1)، الإنصاف (280/4)، كشاف القناع (156/3)، بينما ذهب الثُّوري كما في مختصر اختلاف العلماء (95/3) إلى كراهة بيع العذرة، وسبب منع العذرة عند من قال به أنها عين نجسة كاللِّم. >انظر: المعونة (1041/2).

قال الحطَّاب في مواهب الجليل (261/4): "القول بالمنع هو الجاري على أصل المذهب في المنع من بيع النَّجاسات، والقول بالجواز لمراعاة الضَّرورة".

ومن الثاني -وهو ما لا تدعو الضَّرورة إلى استعماله- جلد الميتة بعد الدَّبغ -على القول بنجاستها- على قولين: أحدهما: أن البيع لا يجوز، والثاني: يجوز بيعه >انظر: عقد الجواهر (620/2)، مناهج التحصيل (338/6).

الاتجاه الثاني: القول بجواز نجس العين، ما لم يأت نص بمنعه، قال الطحاوي كما في مختصر اختلاف العلماء (95/3): "قد جرت عادة النَّاس بالانتفاع بالسَّرقين، وإن كانت نجسة؛ في تمرغ دوابهم، وخلطه بالطين للبناء والفخار، ولوقود النيران، غير مستنكر ذلك عندهم؛ فثبت أنه من النَّجاسات التي أُبيح الانتفاع بها، فدل ذلك أنها مملوكة، وأن مستهلكها ضامنها، فكان دالًّا على أنه يجوز بيعها؛ لأنه ملك، وإذا كان كذلك للحاجة إليها، فالحاجة إلى العذرة قائمة في الانتفاع في الأرضين. فوجب أن يكون كذلك"، وقال ابن حزم في المحلى (31/9): "كل ما صح ملكه، وانتقال الأملاك فيه حل بيعه؛ لقول الله تعالى: (سورة البقرة الآية رقم 275)، إلا ما جاء فيه نص بخلاف هذا، وأما الشُّعور، والعذرة، والبول؛ فكل ذلك يطرح، ولا يمنع منه أحد، هذا عمل جميع أهل الأرض، فإذا تملك لأحد جاز بيعه". وقال ابن مفلح في الفروع (104/1)، وانظر الإنصاف (89/1): "يتوجه منه بيع نجاسة يجوز الانتفاع بها، ولا فرق ولا إجماع كما قيل".

والله أعلم والحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على رسول الله

# انعكاسات تطبيق قانون منع المعاملات الربوية على المؤشرات المالية للمصارف التجارية

دراسة تحليلية على المصارف التجارية العاملة في ليبيا

د. عبدالحكيم المبروك سالم

كلية الاقتصاد / جامعة الزيتونة - ليبيا

العنوان / قسم المحاسبة - كلية الاقتصاد - جامعة الزيتونة - سوق الأحد - ضواحي طرابلس ليبيا

الهاتف : 944457411 - 00218

البريد الإلكتروني: [Hakim662001@yahoo.com](mailto:Hakim662001@yahoo.com)

المستخلص

هدف هذا البحث إلى دراسة وتقييم العلاقة بين الأرباح، وودائع العملاء، والأصول، والقروض والسلف والتسهيلات الائتمانية للمصارف التجارية العاملة في ليبيا وعددهم (15) خمسة عشر مصرفاً خلال سنوات الدراسة، بهدف التعرف على التغيير الحاصل في هذه العلاقة قبل وبعد منع التعامل بالفوائد الدائنة والمدنية والتجارية، التي تجرى بين الأشخاص الطبيعية والاعتبارية، وبطلان كل ما يترتب على هذه المعاملات من فوائد ظاهرة أو مستترة، وفقاً لما نص عليه القانون الليبي رقم (1) لسنة 2013 في شأن منع المعاملات الربوية.

وخلص البحث إلى وجود علاقة عكسية سالبة غير ذات دلالة إحصائية بين الأرباح وكلاً من ودائع العملاء، والأصول، والقروض والسلف والتسهيلات الائتمانية على التوالي كما يلي: - 0.186، - 0.195، - 0.018، مع تحقيق هذه المصارف لتغير موجب في بنود متغيراتها التي شملتها الدراسة بما فيها الأرباح وبصورة واضحة بعد منع المعاملات الربوية. وفي ضوء النتائج التي خرج بها هذا البحث فإن أهم توصيات الباحث هي ضرورة تطوير وتحسين السياسات الائتمانية والتوسع فيها بعيداً عن المعاملات الربوية مع تعزيز مفهوم القرض الحسن.

الكلمات الدالة: الأرباح، ودائع العملاء، الأصول، الائتمان.

## Effects of application of the law to prevent RIBA on Financial Indicators of Commercial Banks: Analytical Study on Commercial Banks operating in Libya

Abdelhakim Mabrouk Salem Abdullah

### ABSTRACT

The objective of this research is to study and evaluate the relationship between Profits and Customer Deposits, Assets, and Loans of (15) fifteen Commercial Banks operating in Libya during the years of study, To learn about the change in this relationship before and after the block deal benefits debit and credit in all civil and commercial transactions, which take place between natural and legal persons, and the invalidity of any such transactions or benefits, in accordance with Libyan law No. 1 of 2013 on prevention of RIBA.

The research concluded that there is an inverse relationship, non-statistically significant negative between Profit and Customer Deposits, Assets, and Loans respectively, as follows: -0.1856,-0.195,-0.018, with the positive change in terms of variables studied including profits clearly still prevent RIBA. In the light of the outcome of this research is that the most important recommendations of the Researcher is to develop, improve and expand credit policies away from interest-based transactions with the promotion of the concept of the loan.

**Keywords:** profits, customer deposits, assets, credit

### المقدمة:

إن التطورات الاقتصادية التي يشهدها العالم اليوم ولعل أبرزها اتفاقيات تحرير التجارة العالمية المعروفة باسم "اتفاقيات الجات" وما ترتب عليها من تسهيل في حرية الانتقال لرؤوس الأموال والأيدي العاملة وتبادل السلع والخدمات بين التكتلات الاقتصادية الدولية المختلفة، وما صاحبها من تطور تكنولوجي في مجال الإنتاج والمعلومات والاتصالات.

كل ذلك ساهم في زيادة حدة المنافسة في الأسواق العالمية، ودفع بالمصارف إلى تغيير استراتيجياتها الخاصة بطبيعة الخدمات التي تقدمها إلى عملائها بما يتلاءم مع الواقع الاقتصادي الذي تعمل فيه، حيث توسعت مصارف عديدة في تقديم منتجات التجزئة

المصرفية، وتبنت مصارف أخرى سياسة الانتشار من خلال إنشاء فروع جديدة لتقديم خدماتها المالية المختلفة، في الوقت الذي تأثرت وأفلست فيه العديد من المصارف نتيجة للأزمة المالية العالمية خلال العقد الماضي من القرن الحالي. ومن هنا كانت الحاجة ملحة إلى رؤية وفكر اقتصادي يحقق الأمان، ويحسن مستوى جودة الخدمات الذي يرغب العملاء بالنسبة لأموالهم في هذه الظروف الاقتصادية، مما دفع بالاقتصاديين في الدول الإسلامية إلى الاتجاه بجدية إلى المصارف الإسلامية التي يتم استخدام الأموال فيها عن طريق صيغ التمويل الإسلامية المتعددة والمشروعة، والتي تناسب كافة الأنشطة سواء أكانت تجارية، أم صناعية، أم زراعية، أم عقارية، أم مهنية، أم حرفية. وتسعى هذه الدراسة إلى بيان انعكاسات تطبيق قانون منع المعاملات الربوية على المؤشرات المالية للمصارف التجارية العاملة في ليبيا، والتعرف على التغير ونوع العلاقة بين الأصول، والقروض والسلف والتسهيلات الائتمانية، وودائع العملاء، والأرباح في المصارف التجارية العاملة في ليبيا. (القانون رقم 1، لسنة 2013)

**مشكلة الدراسة:**

إن الخطوة الأساسية في الصيرفة الإسلامية التي شهدت نشاطاً متميزاً في قطاعي التمويل والاستثمار الملتزمين بمبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية؛ هو التركيز على الزبون حيث يعتبر رضا الزبون أول أولويات المصارف الإسلامية، إضافة إلى الاهتمام بجانب الخدمات المصرفية ومواكبة التطور العلمي والتكنولوجي لتطوير أداؤها. واستجابة إلى تطلعات المجتمع الليبي في الحصول على خدمات مالية مصرفية وفقاً لإحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية كان صدور القانون رقم (1) لسنة 2013 في شأن منع المعاملات الربوية خطوة أساسية في التأسيس لنظام مصرف إسلامي، وبذلك أصبحت هناك قناعة بضرورة معرفة انعكاسات تطبيق هذا القانون على المؤشرات المالية في المصارف التجارية في ليبيا، والتعرف على التغير الحاصل فيها والمتمثلة في: حجم الأصول، والقروض، والسلف، والتسهيلات الائتمانية، وودائع العملاء لدى المصارف التجارية وعلاقتها بالأرباح لهذه المصارف، ومدى توافقها مع تطلعات جمهور المتعاملين معها.

**عناصر المشكلة:**

ويمكن تحقيق الغرض من هذه الدراسة من خلال الإجابة على الأسئلة التالية:

- أ - هل توجد علاقة بين الزيادة في إجمالي الأصول (باستثناء الحسابات النظامية) لسنة 2013 عما كانت عليه لنفس الفترة خلال سنتي 2011 و2012 قبل تطبيق قانون منع المعاملات الربوية، والأرباح لنفس الفترة؟
- ب - هل توجد علاقة بين ارتفاع إجمالي القروض والسلف والتسهيلات الائتمانية الممنوحة في سنة 2013 عما كان عليه لنفس الفترة خلال سنتي 2011 و2012 قبل تطبيق قانون منع المعاملات الربوية، والأرباح لنفس الفترة؟
- ج- هل توجد علاقة بين ارتفاع وودائع العملاء لدى المصارف التجارية في سنة 2013 عما كانت عليه لنفس الفترة خلال سنتي 2011 و2012 قبل تطبيق قانون منع المعاملات الربوية، والأرباح لنفس الفترة؟

#### اهداف البحث

بعد أن تم منع المعاملات الربوية في المعاملات وجب الآتي:

1. تسليط الضوء على العلاقة بين إجمالي الأصول والأرباح للمصارف التجارية العاملة في ليبيا.
2. تحليل العلاقة بين القروض والسلف والتسهيلات الائتمانية الممنوحة من المصارف التجارية في ليبيا، والأرباح.
3. تحليل العلاقة بين وودائع العملاء والأرباح لدى المصارف التجارية العاملة في ليبيا.

#### أهمية البحث

تنبع أهمية هذا البحث من أهمية قانون منع المعاملات الربوية الجوهرية في ليبيا، التي تسعى إلى تحقيق النمو الاقتصادي من خلال التمتع بنظام مالي مصرفي يتوافق مع مبادئ الشريعة الإسلامية، والتخلص من النظام المصرفي التقليدي الذي لم يستطع تحقيق احتياجات ورغبات المواطن الليبي، وبالتالي هذه الدراسة تمكن من التعرف على اتجاه التغير الحاصل في عمل المصارف التجارية العاملة في ليبيا بعد أن تم البدء في التخلص من المعاملات الربوية في المعاملات بين الأطراف ذوي العلاقة.

#### حدود البحث

- أ - حدود مكانية:- يقتصر هذا البحث على المصارف التجارية العاملة في ليبيا فقط.
- ب - حدود زمنية:- غطى البحث القوائم المالية للمصارف التجارية العاملة في ليبيا خلال الفترة (2011 - 2013).

#### محددات البحث

واجه البحث بعض الصعوبات والتحديات أثناء فترة الإعداد والتنفيذ أهمها: حداثة صدور وتطبيق قانون منع المعاملات الربوية حيث كان منذ بداية السنة المالية للعام 2013 مما أثر على طول الفترة المالية المتاحة للبحث بعد صدور هذا القانون.

## الإطار النظري والدراسات السابقة

### طبيعة عمل المصارف والمعاملات الربوية وغير الربوية

#### مقدمة

يعتقد البعض أنه لا يمكن القيام بأعمال المصارف بدون فائدة (ربا)، لأن الفائدة هي الأساس في عمل المصارف، بينما يعتقد البعض الآخر أن في الاستطاعة تجنب الفائدة (الربا)، وإنه من الممكن إنشاء المصارف الخالية من الفائدة تبعاً لذلك. ولما كانت الفائدة (الربا) ذات طبيعة هدامة فقد عني الإسلام باستئصالها من جذورها باتخاذ إجراءات وقائية ضد المحاولات التي قد تؤدي إليها؛ وذلك من باب سد الذرائع.

و تأسيساً على رفض الإسلام للتعامل بالفوائد (الربا) بجميع صورته وأشكاله ظهرت المصارف وشركات التأمين الإسلامية. (ظاهر وسعادة، 2012، ص ص 265-267)

والتوجه إلى إنشاء مصارف لا تعمل بالفائدة، كانت هي البديل الشرعي العملي للمصارف القائمة على أساس الفوائد الربوية التي لم يبتكرها المسلمون، وإنما ورثوها من عهود الاستعمار في أوطانهم، كما ورثوا القوانين الوضعية، وغيرها. وهذا بطلت دعوى الذين قالوا: لا تحلوا بمصارف بلا فائدة، والفوائد عصب البنوك. وقد توسعت المصارف الإسلامية، ودخلت جل أقطار المسلمين، ولا تزال تزداد. (القرضاوي، 2010)

ومن أهم العناصر الأساسية التي تلتزم بها المصارف الإسلامية عدم التعامل بالربا، والمقصود بالربا هو الزيادة المطلقة في رأس المال، ويقال إذا ربا الشيء زاد ونما، ويقصد بالربا شرعاً فضل المال الذي لا يقابله عوض في معارضة مال بمال. (كردي، أحمد، 2010) ومن هنا نجد أن صدور قانون منع المعاملات الربوية الليبي رقم (1) لسنة 2013م، قد جاء متناغماً مع ما أجمع عليه العلماء من تحريم الربا والتوجه إلى إنشاء مصارف إسلامية لا تعمل بالفائدة (الربا) وما رغبه الناس.

### المصارف التقليدية والمعاملات الربوية

#### أولاً: النشاط المصرفي

تعمل المصارف في البلدان المختلفة وفق تشريعات الدول التي تعمل بها. وتختلف عادة التشريعات من دولة إلى أخرى، وتتركز الوظيفة الأساسية للمصارف في جذب الودائع، ومن ثم استثمارها إلى جانب نقل الأموال من مكان إلى آخر، ويمكن القول بأن أهم ما يميز عمل المصارف هو دورها الهام والأساسي في تحقيق التوازن المالي من خلال تعبئة المدخرات المالية وإعادة استثمارها بكفاءة وضمن الإطار المرسوم لها. (ظاهر وسعادة، 2012، ص ص 5-8)

وتصنف العمليات المصرفية الأساسية للمصارف التقليدية (غير الإسلامية) إلى مجموعتين أساسيتين هما:

أ. التسهيلات المصرفية: وهي مجموعة الأعمال التي ترتب على المصرف الالتزام بتقديم سلفة أو قرض أو كفالة، مقابل حصوله على إيرادات مالية مثل العملات المصرفية، وإيرادات محفظة الأوراق المالية.

ب. الخدمات المصرفية: وهي العمليات التي لا ترتب على المصرف أي التزام بل هي خدمات يقدمها المصرف إلى زبائنه لقاء أجر يتقاضاه أو ودائع يقبلها ويعيد توظيفها بفائدة تفوق الفائدة التي يدفعها لأصحاب الودائع.

وكذلك تصنف هذه العمليات من حيث فائدتها للمصرف إلى ثلاث عمليات أساسية هي:

عمليات سلبية: قبول الأموال المودعة بمختلف أنواعها ومصادرها وإيداعها في صندوق المصرف لقاء فوائد مدينة للمودعين.

عمليات إيجابية: هي العمليات التي تتمثل بإعادة استثمار الأموال المودعة لديه وتشغيلها في نشاطات استثمارية مختلفة أو منحها كقروض للعملاء مقابل حصوله على فوائد دائنة.

عمليات محايدة: هي الأنشطة التي يقوم بها المصرف لكن لا تدخل ضمن أي من العمليات السابقة منها، فتح الاعتمادات المستندية، عمليات شراء الأوراق المالية لصالح الزبائن ومن ثم إعادة بيعها، وإصدار خطابات الضمان.

كما يتم تخصيص النشاط المصرفي كالاتي:

الودائع المصرفية: وتعرف بأنها اتفاق بين المودع والمصرف حيث يقوم المودع بإيداع مبلغ معين من المال بإحدى الوسائل المتبعة مقابل التزام المصرف بإعادتها عند الطلب ووفقاً لما هو متفق عليه، وتصنف الودائع إلى وودائع جارية وودائع توفير وودائع لأجل وودائع بإخطار.

الاستثمار: ليس الهدف الأساسي للنشاط المصرفي هو تجميع الودائع ولكن هو إعادة استثمار هذه الودائع في عمليات الإقراض والتسليف لدعم الاقتصاد الوطني والمستثمرين المحليين والأجانب الراغبين بالاستثمار. (زيود وآخرون، 2005)

ثانياً: تحقيق الإيرادات

من المتعارف عليه في الشركات التجارية أن أهم مصدر للإيرادات هو بيع المنتجات أو تقديم الخدمات للزبائن، أما في المصارف التقليدية (غير الإسلامية) نجد أن العمل الرئيس لأي مصرف لتحقيق الإيرادات هو الحصول على الأموال من العملاء في صورة ودائع (مقابل فائدة نقدية أو بدون فائدة)، وإعادة إقراض تلك الأموال إلى الأفراد والمؤسسات مقابل فائدة (ربا) محددة، وأهم الإيرادات المتحققة للمصارف: أولاً من الفوائد على القروض، وثانياً من الخدمات المصرفية التي تتقاضاها المصارف كرسوم مقابل حوالات مصرفية وأرباح مقابل تحويل عملات أجنبية وما شابهها.

ويمكن تسليط الضوء على أهم عناصر إيرادات ومصرفيات المصارف التي أساسها معاملات ربوية محرمة شرعاً: الفوائد الدائنة: وهي الفوائد (الربا) التي يقتطعها البنك على الحسابات الجارية المدينة وعلى السلف والقروض الممنوحة للعملاء وعلى خصم الكمبيالات وما شابه. وفي المصارف التجارية عادةً ما تعادل هذه الفوائد (الربا) من 70 إلى 80% من إيرادات تلك المصارف. الفوائد المدينة: وتشمل هذه الفوائد (الربا) تلك الفوائد التي يدفعها البنك للودائع المختلفة مثل فوائد الودائع لأجل، وفوائد التوفير وغيرها، كما تشمل فوائد القروض من الغير، وفوائد إعادة خصم الكمبيالات وما شابه ذلك، وتشكل الفوائد (الربا) المدينة العنصر الأكثر أهمية من عناصر المصرفيات.

إيرادات الاستثمار: وهي الإيرادات المتعلقة بالاستثمارات المختلفة في أسهم أو سندات الشركات الأخرى وتحتوي على أرباح الأسهم وفوائد (الربا) السندات. كما يمكن أن تشمل هذه المجموعة إيرادات استثمار المصارف في العقارات والإيرادات الناتجة عن بيع استثمارات المصرف في الأسهم والسندات والعقارات وما شابه ذلك.

#### ثالثاً: تحقيق الأرباح

يتم احتساب صافي دخل العمليات (الربح) في بيان الدخل للمصارف التقليدية عن طريق خصم تكاليف العمولات الخاصة (أي الفوائد التي تدفعها البنوك للعملاء) من إجمالي الإيرادات، ومن ثم خصم بقية التكاليف، المتمثلة في الرواتب والإيجارات والاهلاكات والمصرفيات العمومية والإدارية، ومصروف مخصص خسائر الائتمان والذي تكمن أهميته في أنه يشير إلى جودة القروض التي يمنحها البنك من حيث مقدرة العملاء على السداد.

#### رابعاً: تقييم المركز المالي

يتم تقييم المركز المالي للمصرف من خلال إعداد قائمة المركز المالي التي تتكون من: إجمالي الموجودات، والتي تشمل على إجمالي القروض التي قدمها المصرف للعملاء، وإجمالي الاستثمارات التي نفذها خلال الفترة المالية مثل شراء السندات والأسهم لمصلحة المصرف، وغيرها من الأصول الثابتة. وكلما تمكن المصرف من تعظيم حجم ودائع العملاء في الحدود المسموح بها، كلما تمكن من تعظيم الأرباح بشرط استغلالها الاستغلال الأمثل. (ظاهر وسعادة، 2012، ج، ص ص 229-262)

#### المصارف الإسلامية والمعاملات غير الربوية

تحديد العائد في التمويل وفقاً للشريعة الإسلامية يتطلب تحديد عناصر الإنتاج الأساسية في الاقتصاد الإسلامي وهما: العمل ورأس المال، فالعائد لا يمكن أن يكون إلا ربحاً أو أجراً، ويمكن إضافة نوع ثالث وهو الجعالة وإن كان تطبيقها صعباً في عملية التمويل. الربح: يعرف الربح في الفقه الإسلامي بأنه نوع نمو المال الناتج عن استخدام هذا المال في نشاط استثماري، وأن هذا النشاط الاستثماري يحتوي على عنصر المخاطرة لتقلبات رأس المال، بزيادة الربح أو وجود الخسارة. وحيث أن الربح هدف أساسي للمنتجين، وبما أنه يمثل الفرق بين ثمن بيع السلعة وتكلفتها فقد سعى الفكر الإسلامي إلى وضع ضوابط في تحديد هذه الفروق أهمها: أن يكون هامش الربح معقولاً حتى لا يؤدي إلى ارتفاع الأسعار و يقلل من سرعة دوران رأس المال، وأن يتلاءم مع درجة المخاطرة، وأن لا يتضمن فوائد ربوية.

الأجر: هو تعويض مالي مقابل منفعة مشروعة، ويشترط في الأجر ما لا يشترط في الثمن أي أن يكون مالياً مباحاً منتفعاً به شرعاً، ومعلوماً ومملوكاً للمستأجر. وفقاً لضوابط معلومة ومتفق عليها بين الطرفين.

الجعالة: في الجعالة يتم الإتفاق بين صاحب المصلحة والعامل على بذل عمل يؤدي إلى تحقيق نتيجة محددة، أما في الإجارة فإن الإلتزام بالعمل لا يعني تحقيق الغاية كما في الجعالة، فالمنفعة لا تحصل للجاعل إلا بتمام العمل، وذلك بخلاف الإجارة فإنه يحصل

على المنفعة بمقدار ما أنجزه من عمل، وإن العمل في الجعالة قد يكون معلوماً أو غير معلوماً كحفر بئر حتى يخرج منه الماء بخلاف الإجارة فلا بد أن يكون فيها العمل معلوماً. (سعدان وعمار، 2010)

ومن هنا نجد أن تجربة المصارف الإسلامية تمثل إحدى الخطوات العملية في محاولة إيجاد الأوعية الشرعية للنشاط الاقتصادي للمسلم بعيداً عن المؤسسات الربوية. حيث يمارس المصرف الإسلامي الأعمال التي تمكنه من تحقيق غاياته عن طريق مزاوله الأعمال المصرفية غير الربوية.

### المعاملات المصرفية غير الربوية

تشمل الأعمال المصرفية غير الربوية قبول الودائع الحسابية، وهي النقود التي سلمها أصحابها إلى المصرف بطريق التسجيل الحسابي وعلى أساس المقاصة بين المدفوع والمسحوب ومن أهمها: حسابات الائتمان، وحسابات الجارية، و الودائع تحت الطلب، وحسابات الاستثمار المشترك ومنها حساب التوفير وحسابات تحت إشعار وحسابات لأجل، وحسابات الاستثمار المخصص ومنها سندات المقارضة المشتركة وسندات المقارضة المخصصة، والخدمات الاجتماعية، ومنها حساب صندوق القرض الحسن، وإنشاء وإدارة الصناديق الاجتماعية، وأعمال التمويل والاستثمار ومنها بيع المربحة والمشاركة المتناقصة المنتهية بالتملك والمضاربة وبيع المربحة للأمر بالشراء، والاستثمار المشترك. (ظاهرو سعادة، 2012، ص ص 229-262)

### الصيرفة الإسلامية في ليبيا

شهدت أوجه الحياة في ليبيا خلال العقد الحالي تغيرات جوهرية هامة، ولعل أهمها التغيرات السياسية والاقتصادية، حيث تم سياسياً تغيير نظام الحكم الذي استمر لأكثر من أربع عقود فاتحاً الباب لإحداث تغيرات اقتصادية طموحة، أهمها في نظر الباحث التخلص من المعاملات الربوية والمعاملات التي لا تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية والتي جاءت لتكمل الخطوة الخجولة التي بدأ بها مصرف ليبيا المركزي وإدارة الرقابة على النقد عام 2009 بإصدار منشور تم بموجبه الإذن للمصارف التجارية العاملة في ليبيا بإدخال المنتجات المصرفية البديلة، ويقصد بذلك المنتجات المصرفية المتوافقة وأحكام الشريعة الإسلامية، وكانت صيغة المربحة هي أول صيغة من صيغ الصيرفة الإسلامية التي تم التعامل بها من قبل مصرف الجمهورية وبذلك فتح الباب أمام باقي المصارف العاملة في ليبيا للتعامل بهذه الصيغة التي سمح بها المشرع؛ حيث صدر القانون رقم (46) لسنة 2012م بتعديل بعض أحكام القانون رقم (1) لسنة 2005م بشأن المصارف، وإضافة فصل خاص بالصيرفة الإسلامية، ثم تلى ذلك صدور القانون رقم (1) لسنة 2013 في شأن منع المعاملات الربوية موضوع هذا البحث. وهو ما يعتبر نقلة في تاريخ عمل المصارف في ليبيا والتحول ولأول مرة منذ بدء العمل المصرفي سنة 1956م من نظام مصرفي تقليدي يعتمد على الفوائد والمعاملات الربوية إلى نظام عمل مصرفي يعتمد على صيغاً عديدة لاستخدام المال و استثماره بالطرق المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، سواء بتعاون المال مع المال أو بتعاون المال مع العمل.

### الدراسات السابقة

أن التخلص من المعاملات الربوية المحرمة شرعاً والتي تغلغت في عمل الكثير من المصارف لدى البلدان الإسلامية بصفة عامة والمصارف العاملة في ليبيا بصفة خاصة، هي ليس مجرد وسيلة للبحث عن الأفضل والسعي إلى التطور والتحسين في أداء المصارف، إنما هي واجب شرعي وجب القيام به والبحث له على صيغ عمل ناجحة أساسها الالتزام بأحكام الشريعة الإسلامية، وهدفها تحقيق الحياة الكريمة للإنسان.

وقد استهدفت دراسة (أحمد المسعودي، 2010) البحث في متطلبات إنشاء سوق مالية إسلامية في ليبيا، من خلال البحث عن وجود علاقة ذات دلالة إحصائية وفق آراء المبحوثين بين المتطلبات الاقتصادية والتشريعية والاجتماعية في الاقتصاد الليبي، حيث تم توزيع استبانة صممت لهذا الغرض على عينة الدراسة التي شملت مديري الإدارات في وزارة الاقتصاد والمالية، ووزارة التخطيط، ومجلس التخطيط الوطني، ومصرف ليبيا المركزي، إضافة إلى مديري إدارات المصارف التجارية العامة، والخاصة، والمتخصصة، ولجنة إدارة سوق الأوراق المالية الليبية، وشركات الوساطة المالية، وعينة من جمهور المستثمرين، وقد توصلت الدراسة إلى عدة نتائج أهمها: وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين كل المتطلبات الاقتصادية والتشريعية والاجتماعية تسمح بإنشاء سوق مالية إسلامية في ليبيا.

كما استهدفت دراسة (عبد السلام امحمد، 2010) تقويم تجربة مصرف الجمهورية في تطبيق صيغة المربحة للأمر بالشراء بعد فتح شبابيك الصيرفة الإسلامية في مختلف فروع المصرف؛ وذلك من خلال عدة معايير متعلقة بالضوابط الشرعية وتطبيق وسيلة الاستثمار والربحية وتلبية احتياجات العملاء. وأهم النتائج التي توصلت إليها هذه الدراسة هي وجود قصور في اعتماد اللوائح والأدلة الخاصة بصيغة المربحة، وعدم وجود آلية واضحة لانسحاب تقارير الرقابة الشرعية والمعالجة المحاسبية، وغياب بعض البيانات والأرقام الهامة لاستخراج المؤشرات التي تساعد على تقييم التجربة ومتابعتها، كما توصلت إلى بعض التوصيات أهمها ضرورة وجود

تشريعات قانونية لتنظيم صيغ الصيرفة الإسلامية، والعمل على إعداد قواعد بيانات وتحديثها باستمرار، مع التركيز على التدريب على أعمال الصيرفة الإسلامية.

وكذلك استهدفت دراسة (موسى عمر مبارك، 2008) التعرف على مخاطر بعض صيغ التمويل الإسلامية (المرابحة، والإستصناع، والمشاركة، والمضاربة، والسلم) وعلاقتها بمعادلة كفاية رأس المال بشقيها رأس المال التنظيمي والمخاطر الثلاثة التي وردت في المعادلة كما أقرتها لجنة بازل. وخلصت إلى أن صيغ التمويل الإسلامية لها علاقة بجميع أو بعض مخاطر الائتمان والسوق والتشغيل. وأوصت بأن لا يتم استبعاد كافة مخاطر صيغ التمويل الممولة من الحسابات المشاركة، وإنما يجب إدخال نسبة من هذه المخاطر في مقام معادلة كفاية رأس المال لتغطية المخاطر التشغيلية والمخاطر التجارية المنقولة.

ودراسة (ماجدة أحمد الشلبي، 2005) مستقبل الصناعة المصرفية الإسلامية. استهدفت توضيح الدور الهام الذي تلعبه الصناعة المصرفية الإسلامية في الأسواق المحلية والعالمية، واستخدمت هذه الدراسة الأسلوب الاستقرائي وأسلوب التحليل الوصفي في دراسة الجوانب المختلفة للمشكلة وحصر البيانات المتاحة، وخلصت إلى أنه بالرغم من النجاح الذي حققته البنوك الإسلامية، إلا أنها ما زالت بحاجة إلى المزيد من التفهم لخصوصية منهجها، وإدراك للطبيعة التنموية لهذا المنهج، وفتح آفاق أرحب لتطبيقاتها، لكي تكون أقدر على القيام بدورها الطبيعي في عمليات التنمية الاقتصادية والاجتماعية على الوجه المأمول، من خلال استقطابها لموارد وطاقت جديدة. وأوصت بالعديد من التوصيات لعل أهمها: تأهيل وتحسين العمل المصرفي الإسلامي، وتطوير الأدوات المصرفية الإسلامية، والتركيز على أهمية إدارة المخاطر والتحسين المستمر في قدرات البنوك على تقييم المخاطر.

واستهدفت دراسة (شوقي أحمد، 1994) بحث كفاءة نظام التمويل الإسلامي، وبيان كفاءته في ظل صيغ تمويل خالية من الصيغ الربوية، بحيث يلبي احتياجات جميع الأطراف المشتركة في العملية التمويلية بكفاءة وفاعلية، من خلال دراسة وتحليل العلاقة للعملية الادخارية، ومفهوم وأهمية الكفاءة التمويلية ومحدداتها، وأدوات التمويل الإسلامي، ومؤسساته وخصائصه، ومدى قدرة نظام التمويل الإسلامي على تلبية متطلبات أطراف العملية التمويلية. وخلصت إلى التأكد من امتلاك نظام التمويل الإسلامي لمقومات الكفاءة والفاعلية، بدرجة لا تقل عن إمكانات نظم التمويل التقليدية وتتفوق عليها أحياناً، وهي في تزايد عبر الزمن مع زيادة الخبرة والممارسة. وتميزت هذه الدراسة عن الدراسات السابقة في كونها استهدفت دراسة انعكاسات تحول المصارف التجارية الليبية من العمل المصرفي المتعامل بالفوائد الربوية إلى العمل وفقاً لصيغ تمويل الصيرفة الإسلامية، بعد أن أصبحت بحكم القانون ممنوعة من التعامل بالفوائد والمعاملات الربوية. ومقارنة المؤشرات المالية الهامة لعمل المصارف قبل وبعد منع التعامل بالمعاملات الربوية.

#### منهجية الدراسة

#### مجتمع الدراسة وعينتها

يتكون مجتمع الدراسة من جميع المصارف التجارية والمصارف المتخصصة العاملة في ليبيا وعددهم (20) عشرون مصرفاً، وتم اختيار عينة قصديه اقتصرت فقط على المصارف التجارية وعددهم (15) خمسة عشر مصرفاً بما يوازي 75% من إجمالي حجم مجتمع الدراسة. ويعرض الجدول (1) عينة الدراسة وعدد ونسبة المصارف التجارية إلى جميع المصارف في ليبيا.

الجدول رقم (1) عينة الدراسة وعدد ونسبة المصارف العاملة في ليبيا

البيان	العدد	النسبة
جميع المصارف التجارية والمصارف المتخصصة العاملة في ليبيا (مجتمع الدراسة)	20	100%
المصارف التجارية العاملة في ليبيا (عينة الدراسة)	15	75%

#### فترة الدراسة

شملت فترة الدراسة الفترة الممتدة من عام 2010 وحتى عام 2013، حيث تطلبت الدراسة توفر بيانات تغطي فترة قبل وبعد منع التعامل بالمعاملات الربوية، وذلك حتى يمكن مقارنة متغيرات الدراسة قبل وبعد منع المعاملات الربوية. فرضيات الدراسة : للإجابة عن أسئلة عناصر مشكلة الدراسة بنى الباحث الدراسة على الفرضيات التالية:  
الفرضية الأولى:

H01: لا توجد علاقة ارتباط ذات دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ( $\alpha = 0.05$ ) بين زيادة إجمالي الأصول (باستثناء الحسابات النظامية) بعد منع التعامل بالفوائد (الربا) الدائنة والمدينة حتى نهاية الربع الثالث لسنة 2013 عما كان عليه لنفس الفترة خلال سنتي 2011 و2012 قبل تطبيق قانون منع المعاملات الربوية، والأرباح لنفس الفترة.

الفرضية الثانية:

H02: لا توجد علاقة ارتباط ذات دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ( $\alpha = 0.05$ ) بين ارتفاع إجمالي القروض والسلف والتسهيلات الائتمانية الممنوحة حتى نهاية الربع الثالث لسنة 2013 بعد منع التعامل بالفوائد (الربا) الدائنة، عما كانت عليه لنفس الفترة خلال سنتي 2011 و2012 قبل تطبيق قانون منع المعاملات الربوية، والأرباح لنفس الفترة.

الفرضية الثالثة:

H03: لا توجد علاقة ارتباط ذات دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ( $\alpha = 0.05$ ) بين ارتفاع ودائع العملاء لدى المصارف التجارية حتى نهاية الربع الثالث لسنة 2013 بعد منع التعامل بالفوائد (الربا) المدينة عما كانت عليه لنفس الفترة خلال سنتي 2011 و2012 قبل تطبيق قانون منع المعاملات الربوية، والأرباح لنفس الفترة.

المؤشرات المالية موضوع الدراسة وطريقة احتسابها:

أولاً: التغيير في إجمالي الأصول (باستثناء الحسابات النظامية): يتم احتساب التغيير في إجمالي الأصول عن طريق المعادلة التالية:

التغيير في إجمالي الأصول =	إجمالي الأصول للسنة الحالية - إجمالي الأصول للسنة السابقة
	إجمالي الأصول للسنة السابقة

ثانياً: التغيير في إجمالي القروض والسلف والتسهيلات الائتمانية: يتم احتساب التغيير في إجمالي الأصول عن طريق المعادلة:

التغيير في إجمالي القروض والسلف والتسهيلات الائتمانية =	إجمالي القروض والسلف والتسهيلات الائتمانية للسنة الحالية - إجمالي القروض والسلف والتسهيلات الائتمانية للسنة السابقة
	إجمالي القروض والسلف والتسهيلات الائتمانية للسنة السابقة

ثالثاً: التغيير في إجمالي ودائع العملاء: يتم احتساب التغيير في إجمالي ودائع العملاء عن طريق المعادلة التالية:

التغيير في إجمالي ودائع العملاء =	إجمالي ودائع العملاء للسنة الحالية - إجمالي ودائع العملاء للسنة السابقة
	إجمالي ودائع العملاء للسنة السابقة

رابعاً: التغيير في إجمالي الأرباح: يتم احتساب التغيير في إجمالي الأرباح عن طريق المعادلة التالية:

التغيير في إجمالي الأرباح =	إجمالي الأرباح للسنة الحالية - إجمالي الأرباح للسنة السابقة
	إجمالي الأرباح للسنة السابقة

ملخص احتساب المؤشرات المالية لمتغيرات الدراسة

الجدول رقم (2)

البيانات المالية الأساسية للمصارف التجارية حتى نهاية الربع الثالث للسنوات (2010، 2011، 2012، و2013)

(مليون دينار)				البيان/الفترة (حتى نهاية الربع الثالث)
2013/9	2012/9	2011/9	2010/9	
85203.5	76192.2	68602.1	64192.8	الأصول
17532.6	14978.8	12514.1	12398.9	القروض والسلف والتسهيلات الائتمانية
69634.0	60771.1	55834.8	52275.6	ودائع العملاء
408.0	392.1	281.0	529.1	الأرباح

الجدول رقم (3): احتساب التغيير في متغيرات الدراسة عبر سنوات فترة الدراسة

معدل التغيير %			البيان/الفترة (حتى نهاية الربع الثالث)
2013-9/2012-9	2012-9/2011-9	2011-9/2010-9	
11.8	11.1	6.9	الأصول
17.0	19.7	0.9	القروض والسلف والتسهيلات الائتمانية
14.6	8.8	6.8	ودائع العملاء

الأرباح	46.9-	39.5	4.1
---------	-------	------	-----

#### الخصائص الإحصائية لعينة الدراسة

يعرض الجدول رقم (4) الإحصاءات الوصفية للودائع والأصول والائتمان والأرباح للمصارف التجارية في ليبيا، ويتضح من الجدول أن الانحراف المعياري والوسط الحسابي للودائع والأصول والائتمان يعبران عن وضع مستقر لهذه البنود خلال فترة الدراسة، حيث لا يوجد قيم متطرفة قد أثرت على تشتت البيانات بشكل جوهري عن وسطها الحسابي، إلا أن انحراف الأرباح عن وسطها الحسابي لا يعبر عن استقرار الأرباح السنوية نظراً للتشتت الملحوظ في البيانات عن وسطها الحسابي.

#### الجدول رقم (4) الإحصاءات الوصفية للودائع والأصول والائتمان والأرباح خلال الفترة (2010-2013)

البيان	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	عدد المشاهدات
الودائع	59628.88	7524.91113	4
الأصول	73547.65	9216.36529	4
الائتمان	14356.10	2429.09471	4
الأرباح	402.5500	101.53523	4

ويظهر الجدول رقم (5) معاملات ارتباط بيرسون بين الودائع، والأصول، والائتمان، والأرباح، ويتضح من الجدول أن نتائج الارتباط بين الودائع والأصول والائتمان تبين وجود علاقة ارتباط موجبة قوية تقترب من أن تكون تامة أي أن الزيادة في الودائع تؤدي إلى نفس الزيادة في الأصول والائتمان تقريباً وهذه العلاقة منطقية من الناحية المحاسبية، إلا أن علاقة الارتباط بين الودائع والأرباح علاقة عكسية سالبة أي أن الزيادة في الودائع تؤدي إلى الانخفاض في الأرباح بنسبة تقترب من 20% من تلك الزيادة، وكذلك الحال بالنسبة لعلاقة الأصول بالأرباح، في حين نجد أن العلاقة بين الائتمان والأرباح علاقة عكسية سالبة ضعيفة جداً، أي أن الارتفاع في الائتمان يقابله انخفاض طفيف في الأرباح ويمكن أن يعزى ذلك إلى أثر منع الفوائد الربوية الدائنة والمدينة وأثرها على علاقة هذه البنود مع الأرباح.

#### الجدول رقم (5): معاملات ارتباط (بيرسون) بين متغيرات الدراسة التي تم قياسها خلال الفترة (2010-2013)

البيان	الودائع	الأصول	الائتمان	الأرباح
الودائع	1			
الأصول	**0.996	1		
الائتمان	**0.982	**0.984	1	
الأرباح	0.186- Sig. (2-tailed)=0.814	0.195 - Sig. (2-tailed)=0.814	0.018 - Sig. (2-tailed)=0.814	1

#### اختبار فرضيات الدراسة

ولاختبار الفرضية الأولى المتعلقة باختبار العلاقة بين الزيادة في إجمالي الأصول (باستثناء الحسابات النظامية) والأرباح بعد منع التعامل بالفوائد (الربا) الدائنة والمدينة حتى نهاية الربع الثالث لسنة 2013 عن ما كانت عليه في نفس الفترة لسنتي 2011 و2012 قبل منع التعامل بالمعاملات الربوية، تم احتساب التغير في قيمة الأصول عبر سنوات فترة الدراسة كما ظهر في الجدول رقم (3) حيث تبين بأن الزيادة كانت خلال الفترة 2009م / 2010 م بنسبة (6.9%)، لترتفع خلال 2011 إلى (11.1%)، وتستمر في الارتفاع لتصل خلال سنة 2013 بعد منع التعامل بالمعاملات الربوية إلى (11.8%)، مقابل انخفاض في الأرباح خلال الفترة 2009م / 2010 م بنسبة (-46.9%)، وتعود لترتفع خلال سنة 2011م بنسبة (39.5%)، وكذلك تسجل ارتفاعاً بنسبة (4.1%) خلال سنة 2013م، ومن بعد ذلك تم تحليل معامل ارتباط (بيرسون) لوصف العلاقة بين متغيرين كميين متصلين والعلاقة بينهم خطية باستخدام التحليل الإحصائي (SPSS)، لعلاقة الارتباط بين هذان المتغيران لنحصل على علاقة ارتباط بينهما كما هو مبين في الجدول رقم (5) حيث كانت (-0.195) بمستوى معنوية (Sig. (2-tailed)=0.814) مما يدل على وجود علاقة عكسية سالبة غير مهمة إحصائياً بينهما. ويعزى الباحث ذلك إلى الحاجة إلى كفاءة أعلى في استثمار الأصول لتحقيق عائد أفضل بدلاً عن الفوائد التي تم منعها. وبذلك نقبل الفرضية العدمية القائلة بعدم وجود علاقة ذات دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ( $\alpha = 0.05$ ) بين الزيادة في الأصول والأرباح ونرفض الفرضية البديلة القائلة بوجود علاقة ذات دلالة إحصائية عند نفس المستوى.

ولاختبار الفرضية الثانية المتعلقة باختبار العلاقة بين ارتفاع إجمالي القروض والسلف والتسهيلات الائتمانية الممنوحة حتى نهاية الربع الثالث لسنة 2013 بعد منع التعامل بالفوائد (الربا) الدائنة والأرباح، عن ما كانت عليه في نفس الفترة خلال سنتي 2011 و2012

قبل تطبيق قانون منع المعاملات الربوية، تم احتساب التغير في قيمة القروض والسلف والتسهيلات الائتمانية عبر سنوات فترة الدراسة كما ظهر في الجدول رقم (3) حيث تبين بأن الزيادة كانت خلال السنة من 2009م إلى 2010م بنسبة (0.9%)، لترتفع خلال 2011 إلى (19.7%)، وتستمر في الارتفاع لتصل تلك الزيادة خلال سنة 2013 بعد منع التعامل بالمعاملات الربوية إلى (17.0%) عما كانت عليه سنة 2012. مقابل انخفاض الأرباح خلال الفترة من 2009م إلى 2010م بنسبة (-46.9%)، وتعود لترتفع خلال سنة 2011م بنسبة (39.5%)، وكذلك تسجل ارتفاعاً بنسبة (4.1%) خلال سنة 2013م. ومن تحليل معامل ارتباط بيرسون كما في الجدول رقم (5) يتبين وجود علاقة عكسية سالبة غير مهمة إحصائياً بين القروض والسلف والتسهيلات مع الأرباح بنسبة (-0.018) وبمستوى معنوي (Sig. (2-tailed)=0.814). ويعزى الباحث انخفاض هذه العلاقة إلى منح الائتمان خلال السنة الأخيرة بدون فوائد بالإضافة إلى تطبيق صيغة المربحة في العمل منذ سنة 2009م.

وبذلك نقبل الفرضية العدمية القائلة بعدم وجود علاقة ذات دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ( $\alpha = 0.05$ ) بين الزيادة في القروض والسلف والتسهيلات والأرباح، ونرفض الفرضية البديلة القائلة بوجود علاقة ذات دلالة إحصائية لنفس المستوى.

ولاختبار الفرضية الثالثة المتعلقة باختبار العلاقة بين الزيادة في حجم الودائع حتى نهاية الربع الثالث لسنة 2013 بعد منع التعامل بالفوائد (الربا) الدائنة والأرباح، عما كانت عليه في نفس الفترة خلال سنتي 2011 و2012 قبل تطبيق قانون منع المعاملات الربوية، تم احتساب التغير في قيمة الودائع عبر سنوات فترة الدراسة كما ظهر في الجدول رقم (3) حيث تبين بأن الزيادة كانت خلال السنة من 2009م إلى 2010م بنسبة (6.8%)، لترتفع خلال 2011 إلى (8.8%)، وتستمر في الارتفاع لتصل تلك الزيادة خلال سنة 2013 بعد منع التعامل بالمعاملات الربوية إلى (14.6%) عما كانت عليه سنة 2012. مقابل انخفاض الأرباح خلال الفترة من 2009م إلى 2010م بنسبة (-46.9%)، وتعود لترتفع خلال سنة 2011م بنسبة (39.5%)، وكذلك تسجل ارتفاعاً بنسبة 4.1 خلال سنة 2013م، ومن خلال تحليل معامل ارتباط بيرسون كما في الجدول رقم (5) يتبين وجود علاقة عكسية سالبة غير مهمة إحصائياً بين الودائع والأرباح بنسبة (-0.186) وبمستوى معنوي (Sig. (2-tailed)=0.814). ويعزى الباحث انخفاض هذه العلاقة إلى تغير سياسة المصارف في استخدام الودائع في الائتمان مقابل الحصول على فوائد (ربا) خلال السنة الأخيرة نتيجة البدء في العمل بدون فوائد بالإضافة إلى دخول صيغة المربحة للعمل في السوق المصري منذ سنة 2009م.

وبذلك نقبل الفرضية العدمية القائلة بعدم وجود علاقة ذات دلالة إحصائية عند مستوى معنوية ( $\alpha = 0.05$ ) بين الزيادة في حجم الودائع والأرباح، ونرفض الفرضية البديلة القائلة بوجود علاقة ذات دلالة إحصائية عند نفس المستوى.

النتائج : فيما يلي أهم النتائج التي توصلت إليها الدراسة:

1. أظهرت النتائج أن العلاقة بين حجم الأصول والأرباح خلال فترة الدراسة علاقة سلبية غير مهمة إحصائياً في المصارف التجارية في ليبيا.

2. أظهرت النتائج أن العلاقة بين حجم (القروض والسلف والتسهيلات الائتمانية) والأرباح خلال فترة الدراسة علاقة سلبية غير مهمة إحصائياً في المصارف التجارية العاملة في ليبيا.

3. أظهرت النتائج أن العلاقة بين حجم الودائع والأرباح خلال فترة الدراسة علاقة سلبية غير مهمة إحصائياً في المصارف التجارية في ليبيا.

التوصيات: ومن خلال النتائج التي تم التوصل إليها فإن أهم التوصيات هي:

1- ضرورة تطوير وتحسين السياسات الائتمانية في المصارف التجارية بما يتلاءم مع تطبيق قانون منع المعاملات الربوية .  
2- العمل على تعزيز مفهوم القرض الحسن، أي التعامل بمعدل فائدة يساوي صفر في الإقراض للزبائن في المصارف التجارية، وخلق وسائل ربح بعيدة عن استخدام الفوائد ونابعة من معاملات تتفق مع ما تنص عليه الشريعة الإسلامية.

3- التوسع في سياسات الإقراض والتسهيلات الائتمانية بعيداً عن المعاملات الربوية لتحسين معدلات النمو الاقتصادي وتحريك عجلة الاقتصاد في المجتمع بما يخدم الصالح العام الذي بدوره يساعد في تقليص معدلات البطالة، ومحاربة الفقر داخل المجتمع وتعزيز روح العمل والإنتاج بين أفراد المجتمع.

4- استقطاب وداخ العملاء، ووضع استراتيجية كاملة للاستفادة من هذه الودائع كمصادر تمويل مختلفة تساعد في دفع عجلة الاقتصاد الوطني.

المراجع :

- 1 . أحمد أسعد المسعودي، 2010، متطلبات إنشاء سوق مالية إسلامية في ليبيا، أطروحة دكتوراه، جامعة عمان العربية، عمان - الأردن.
- 2 . أحمد السيد كردي، 2010، نظرة عن قرب لتنمية وتطوير البنوك الإسلامية.  
<http://kenanaonline.com/users/ahmedkordy/downloads/12860>
- 3 أحمد حسن ظاهر ويوسف مصطفى سعادة، 2012، محاسبة المنشآت المالية، الطبعة الخامسة، طارق للخدمات المكتبية، عمان- الأردن.
- 4 . أسيا سعدان وصليحة عماري، 2010، تنامي التمويل الإسلامي في ظل الأزمة المالية العالمية الراهنة، المؤتمر الدولي العلمي حول: الأزمة المالية والاقتصادية العالمية المعاصرة من منظور اقتصادي إسلامي، عمان . الأردن.
- 5 . يوسف القرضاوي، 2010، فوائد البنوك هي الربا الحرام، الطبعة الثالثة، بيروت- لبنان.
- 6 . لطيف زيود، 2005، تقويم أداء المصارف باستخدام أدوات التحليل المالي: دراسة ميدانية للمصرف الصناعي السوري، مجلة جامعة تشرين للدراسات والبحوث العلمية، سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 27، العدد 4: 149- 180.
- 7 . شوقي أحمد دنيا، 1994، كفاءة نظام التمويل الإسلامي، دراسة تحليلية مقارنة، مجلة جامعة أم القرى.
- 8 . ماجدة أحمد الشلي، 2005، مستقبل الصناعة المصرفية الإسلامية، المؤتمر العلمي السنوي الرابع عشر، المؤسسات المالية الإسلامية، غرفة تجارة وصناعة دبي، المجلد رقم 1.
- 9 . موسى عمر مبارك، 2008، مخاطر صيغ التمويل والإستثمار الإسلامية وعلاقتها بمعيار كفاية رأس المال في المصارف الإسلامية من خلال معيار بازل2، رسالة دكتوراه في المصارف الإسلامية، الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية.
- 10 . عبدالسلام عبدالله امحمد، 2010، تجربة مصرف الجمهورية في بيع المرابحة للأمر بالشراء، ورقة مقدمة لمؤتمر الخدمات المالية الإسلامية الثاني، ليبيا.

<http://iefpedia.com/arab>.

#### المراجع الاخرى:

- 1- القانون رقم 1، لسنة 2013، في شان منع المعاملات الربوية، الجريدة الرسمية، ليبيا - وزارة العدل، العدد 05، السنة الثانية، ص. ص. 241-243.
- 2 - تطور السياسة النقدية والمصرفية في ليبيا، 2010، الدورة الاعتيادية الرابعة والثلاثين لمجلس محافظي المصارف المركزية ومؤسسات النقد العربية، مصرف ليبيا المركزي.

<http://cbl.gov.ly/pdf/05GkWICzapvqmVxP4L0.pdf>

د. مقاوسي صليحة | جامعة الحاج لخضر - باتنة

العنوان الالكتروني: mekaoussi\_2007@yahoo.fr

الهاتف : 0776.13.69.47

/ الفاكس : 021.26.32.44

د. شبيلة عائشة | المدرسة العليا للتجارة

العنوان الالكتروني: chebila65@hotmail.fr

الهاتف : 0697.61.35.19 / الفاكس : 021.26.32.44

د. مراد شريف | جامعة مسيلة

العنوان الالكتروني charifmourad2003@yahoo.fr

### ملخص:

هذه الورقة البحثية تعالج موضوع صناديق الاستثمار و حاجة السوق إليها حيث تعد صناديق الاستثمار من أهم صيغ تعبئة المدخرات في الوقت الحاضر ولا ريب إن ما نقرأه في كل يوم من انتقال رؤوس الأموال الضخمة لغرض الاستثمار بين أسواق العالم , الا الشاهد على أهمية هذه الصناديق .إن صناديق الاستثمار مهمة للمسلمين اليوم إذ يمكن أن تكون أداة و وسيلة لتحقيق التكافل الاقتصادي بين المسلمين و هذا بتسهيل نقل المدخرات من دول الفاض إلى دول العجز و أن تكون سبب لأسلمة البنوك و جزء من برنامج لتوطيد دعائم العمل المصرفي اللاربوي في أي بلد من بلاد المسلمين.

تساعد صناديق الاستثمار في تنشيط السوق المالية عن طريق زيادة حجم التعاملات داخل السوق, فهو لا يعتبر مجرد وسيط مالي كما هو الحال في صناديق الاستثمار التقليدية بل انه يعتمد على المزج بين رأس المال و العمل و ذلك باستخدام صيغ التمويل الإسلامية كالمرايحة للاستصناع و السلم.... الخ

و إدراكا منا بأهمية هذه الصناديق ارتأينا طرح مجموعة من الأسئلة : لماذا الصناديق الاستثمارية ؟ و ما علاقة البنوك بصناديق الاستثمار ؟ لماذا نحتاج إلى صيغة الصناديق الاستثمارية لتمويل البنية التحتية ؟ و سيتضح ذلك من خلال موضوع البحث الكامل .

**الكلمات المفتاحية:** الصناديق الاستثمارية- تمويل المشاريع - البنية التحتية - شركة استثمار- السوق

### المقدمة:

تعد صناديق الاستثمار من أهم صيغ تعبئة المدخرات في الوقت الحاضر, ولا ريب أن ما نقرأه في كل يوم عن انتقال رؤوس الأموال الضخمة لغرض الاستثمار بين أسواق العالم , إلا شاهد على أهمية هذه الصناديق . لم يزد عد صناديق الاستثمار في الولايات المتحدة الأمريكية سنة 1940 م عن 68 صندوقا حجمها مجتمعة 5000 مليون دولار, وصلت في سنة 1994 م إلى 5000 صندوق مسجل رسميا, تصل الأموال فيها إلى أكثر من 2.5 تريليون دولار ( Bruce Jacob's ) .

إن صناديق الاستثمار مهمة للمسلمين اليوم , إذ يمكن أن تكون أداة و وسيلة لتحقيق التكافل الاقتصادي بين المسلمين , و ذلك بتسهيل نقل المدخرات من دول الفائض إلى دول العجز, وان تكون توطئة لأسلمة البنوك و جزءا من برنامج لتوطيد دعائم العمل المصرفي اللاربوي و في أي بلد من بلاد المسلمين .

وفي المملكة العربية السعودية تسوق البنوك نحو 50 صندوقا استثماريا أكبرها جميعا و أكثرها ربحا هي الصناديق الإسلامية. وسوف نبدأ أولا في التعريف بالصناديق وأنواعها, كما هي في العمل المصرفي التقليدي ثم ننتقل إلى الصناديق الإسلامية.

هدف البحث: الهدف من هذه الورقة البحثية هو اعطاء دورا هاما و أساسيا في الأسواق المالية في انحاء العالم لصناديق الاستثمار, باعتبارها و عاء لتجميع المدخرات من فئة المستثمرين التي تملك مدخرات صغيرة تود استثمارها في السوق المالية.

منهجية البحث: المنهج المعتمد هو المنهج الوصفي باعتباره الانسب لاعطاء صورة و صافية لصناديق الاستثمار التي السوق بحاجة إليها. ونظرا لعدم توفر البيانات للدراسة الميدانية, اعتمدنا على التحليل النظري الموضوع.

المحور الأول: ماهية صناديق الاستثمار و ميزاته

1- ماهي صناديق الاستثمار:

صناديق الاستثمار هي محافظ تجتمع فيها المدخرات الصغيرة لتكون حجما من الأموال يمكن أن يستفيد من ميزات التنوع، ويؤدي لأي تقليل مخاطر الاستثمار وتأسيس هذه الصناديق على صفة شركة استثمار (Investment Company) تشرف على جهات حكومية متخصصة لغرض الرقابة والتوجيه وتقوم هذه الصناديق بجمع الاشتراكات، عند طريق إصدار وحدات استثمارية، متساوية القيمة عند الإصدار شبيهة بالأسهم. ويكون رأس مال الصندوق مدعوما بملايين ویدار بواسطة خبراء متخصصين يقومون بعمل دراسات عن أفضل الشركات التي يمكن الاستثمار بها لضمان أفضل عائد ممكن، وتعتبر صناديق الاستثمار وسيلة أكثر ملائمة لصغار المستثمرين باعتبار أن الصندوق يحتوي على العديد من الأسهم والسندات فبالتالي يحصل المستثمر على ميزة التنوع ومخاطر أقل نسبيا من الاستثمار المباشر في البورصة.

ويصدر الصندوق مقابل أموال المستثمرين أوراقا مالية في صورة وثائق استثمار اسمية بقيمة واحدة، وتتغير قيمة الاستثمار في الصندوق الاستثماري تبعاً للزيادة والنقصان في أسعار الأسهم والسندات التي يتكون منها الصندوق، وتعتمد قيمة الصندوق على عائدين هما نسبة الزيادة في سعر الوثيقة، والتوزيع النقدي الذي يحدده مدير الاستثمار، ومن المعايير المهمة التي يتم على أساسها اختيار الصندوق:

- سعر الوحدة الاستثمارية في الأسهم والسندات للصندوق.
- ازدياد أو تراجع حجم الصندوق.
- نجاح الصندوق في تحقيق أهدافه المعلنة، من العائد السنوي المتوقع على الاستثمار، وإمكانية توزيع أرباح.
- حجم السيولة المتوفرة في الصندوق وإمكانية قيام المستثمر بتسيير استثماره أو الخروج من الصندوق.
- أداء الصندوق في مؤهلات القائمين على إدارته.
- مصداقية المؤسسة التي تروج وتدير الصندوق

ولكن من أهم الاختلافات بين صندوق الاستثمار والاستثمار المباشر، أن الاستثمار عن طريق صندوق الاستثمار لا يسمح بأي تحكم حيث يتحكم في الوثيقة المتخصصين عن ادارتها، فمثلا إذا في حالة ان الصندوق يستثمر أغلب أمواله في الأسهم، وحدث حالة من انخفاض أسعار أسهم مجال ما في السوق فسوف تنخفض قيمة الصندوق ولا يمكن التحكم في هذه الأسهم، وهذا على العكس تماما من الاستثمار المباشر الذي يمكن التحكم فيه. وتقوم صناديق الأسهم الإسلامية على أربع أسس،

- الأول: هو اختيار الشركات التي يكون أساس نشاطها مباح فلا يستثمر في البنوك أو الشركات المنتجة للمواد المحرمة.
- الثاني: أن يحسب المدير ما دخل على الشركات التي تكون أسهمها في الصندوق من إيرادات محرمة مثل الفوائد المصرفية ثم يقوم باستبعادها من الدخل الذي يحصل عليه المستثمر في الصندوق،
- الثالث: أن يتقيد بشروطه صحة البيع فلا يشتري أسهم شركة تكون أصولها من الديون أو النقود (لعدم جواز بيع الدين لغير من هو عليه بالحسم) ولضرورة التقيد بشروط الصرف في حالة النقود. ولما كانت الشركات لا تخلوا من نقود وديون في موجوداتها، أعمل الفقهاء المعاصرون قاعدة للكثير حكم الكل فإذا كانت الديون قليلة كان الحكم للغالب الكثير لا للقليل وحد القلة الثلث ولذلك إذا كان هذه الديون أقل من الثلث كان الحكم للغالب وليس للقليل.

• الرابع: أن لا يمارس المدير في الصندوق عمليات غير جائزة مثل البيع القصير للأسهم أو الخيارات المالية أو الأسهم الممتازة ويعد بنك فيصل الإسلامي المصري أول من اقتحم مجال تأسيس صناديق الاستثمار الإسلامية، عام 2004، ويوجد حتى الآن في مصر من بين 42 صندوق استثمار، عدد صناديق الاستثمار الإسلامية يبلغ 7 صناديق، وهناك توقعات بارتفاعها إلى 12 صندوقا نهاية عام 2008

ومن أنواع الصناديق الأخرى، صناديق الدخل وهذه يكون هدفها الاستثمار في الأوراق المالية ذات السيولة العالية مثل ودائع البنوك وأذون الخزانة

وصناديق النمو ويكون استثمارها على المدى الطويل وتتركز استثمارها في الأسهم العادية لتحقيق أرباح عالية

2- ميزات الصناديق الاستثمارية:

1-2- التنوع والتركيز:

ليس بمقدور المستثمر الفرد تخصيص أمواله في استثمارات، متنوعة بطريقة تؤدي إلى تحقيق التوازن بين المخاطرة والعائد، إذا كانت تلك الأموال صغيرة الحجم. ولذلك توفر صناديق الاستثمار التي تجتمع فيها الأموال الكثيرة، الفرصة له في الاستفادة من محاسن التنوع ، حتى عند كمستوى متدن من المدخرات الفردية. وتؤدي عملية التنوع المذكورة إلى قدر كبير من الاستقرار في العائد ، والحماية لرأس

المال , لأن توزيع الأموال على استثمارات ذات مدد مختلفة , ودرجات متنوعة من المخاطر, من حيث نوعية الاستثمار والموقع الجغرافي ... الخ , يحقق هذه النتيجة .

ومن جهة ثانية فان من المستثمرين من لا يرغب في التنوع , وإنما يفضل تركيز استثماراته في مجال فقط . ومعلوم أن الودائع المصرفية لا تحقق الغرض , إذ أنها أيضا تمثل محفظة استثمارية منوعة.

ولذلك يكون تحقيق رغبة هذا المستثمر ممكنا عن طريق الصناديق الاستثمارية المتخصصة. ونجد صناديق الاستثمار المتخصصة التي تستثمر في المعادن الثمينة فحسب .

#### 2-2- الإدارة المتخصصة :

يمكن للصندوق الاستثماري توظيف المهارات العالية من المتخصصين ذوي الخبرات الطويلة, والقدرات المتميزة في مجال إدارة الأموال, نظرا للحجم الكبير للصندوق . هذا المستوى من الإدارة ليس بمقدور صغار المدخرين الحصول عليه , إلا من خلال الصناديق الاستثمارية التي تعبئ مدخراتهم الصغيرة , حتى تصبح ذات حجم كبير, يمكن من الإنفاق على مثل ذلك المستوى من الخبرات .

#### 2-3- السيولة :

تدل دراسات كثيرة على أن السيولة تعد أكثر العناصر أهمية بالنسبة لصغار المدخرين و لا ريب أن الاستثمارات المباشرة و كذلك الفرص التي توفرها البنوك التجارية في الحسابات الآجلة هي أقل سيولة من الصناديق الاستثمارية المفتوحة و في كثير من الأحيان أقل منها عائدا و من جهة أخرى فان السيولة بالنسب للحجم الصغير من الاستثمار ربما تكون عالية التكاليف حتى عند التوظيف في الأسهم و ما شابهها من الأوراق المالية و يعود ذلك للرسوم التي تتضمنها عمليات البيع و الشراء من رسوم التسجيل و أجور السمسرة و لذلك يمكن القول أن الصناديق الاستثمارية توفر سيولة عالية بتكاليف متدنية للمستثمرين لا يمكن لهم الحصول عليها من خلال الاستثمار المباشر.

#### 2-4- الإقتراض (الرافعة) :

و من مميزات التي تستفيد منها صناديق الاستثمارية و لا تتوافر للأفراد ذوي المدخرات القليلة هي مسألة اقتراض الصندوق للأموال لرفع قدرته على الاستثمار و هو ما يسمى بالرافعة.

فيمكن لصندوق استثمار الأسهم مثلا أن يقترض من البنوك بضمان تلك الأسهم ثم يشتري بها أسهم أخرى و لما كان سعر الفائدة على القرض هو أقل في أغلب الأحوال من العائد على الاستثمار في الأسهم استطاع الصندوق تحقيق أرباح إضافية للمستثمرين . فالمستثمر الذي ساهم بمبلغ 1000 دولار. على سبيل المثال سوف يحصل على عائد استثماري كما لو كان استثمر مبلغ 1500 دولار مثلا. وهذه من الميزات التي تحقق من خلال صيغة الصندوق الاستثماري و معلوم أن مثل هذا الإجراء لا يجوز و لكن يمكن تصميم بديل مقبول من الناحية الشرعية ينهض بغرضه ضمن دائرة المباح.

#### المحور الثاني: عمليات الصناديق الاستثمارية وأهميته في النظام الاقتصادي الاسلامي

#### 2-1 التسعير :

يقصد بالتسعير إعلان سعر الوحدات الاستثمارية في الصندوق. وتحدد الصناديق الاستثمارية في نظام تأسيسها, ما إذا كانت مفتوحة أو مغلقة, فإذا كانت مغلقة لا يقوم المدير بإعلان سعر للوحدات, إلا في آخر يوم من عمر الصندوق. على أن ذلك لا يعني أن تلك الوحدات ليس لها سعر خلال هذه المدة, إذ يمكن التعرف على قيمتها, من خلال تبادلها في الأسواق المنظمة كالبورصات, أو من خلال تبادلها بطريقة البيع المباشر بين المستثمرين.

أما إذا كان الصندوق مفتوحا, فان المدير يحدد يوما معينا, كالأربعاء من كل أسبوع, إذا كان أسبوعيا أو اليوم الأول من كل شهر, إذا كان شهريا وهكذا و يسمى يوم التسعير. و في هذا اليوم يعلن المدير سعر الوحدة الاستثمارية, وهو السعر الذي يمكن بناء عليه خروج المستثمرين الراغبين في الحصول على السيولة, و دخول أولئك الذين يرغبون في الاستثمار. و يعتمد السعر الذي يعلنه المدير على تقييمه للأصول المملوكة في الصندوق. فإذا كان الصندوق خاصا بالأسهم, اعتمد سعر الوحدة الاستثمارية على السعر السوقي للأسهم التي يملكها الصندوق, مضافا إليه الدخل المتولد لهذا الصندوق من أرباح الشركات, أو فروق سعر الصرف, أو ما إلى ذلك. فإذا أراد المستثمر الخروج يمكن له أن يبيع الوحدات التي يملكها إلى الصندوق, بالسعر المعلن. و إذا أراد مستثمر جديد الدخول, يمكن له الشراء بذلك السعر, لأن بإمكان المدير توظيف هذه الأموال الجديدة في أسهم جديدة, يشتريها بالسعر السوقي. فهو عندئذ يستمر في إصدار وحدات جديدة للمستثمرين الجدد, وقد يفرق بين سعر الدخول و الخروج. و في الصناديق ذات الانضباط الشرعي, يلزم لتداول الوحدات أن تتحقق شروط, منها أن أصول الصندوق لا بد أن تكون أصولا عينية حقيقية, وليست ديونا أو التزامات مالية. ذلك أن

التداول هو نوع من البيع لهذه الوحدات، فإذا كان ما تمثله ديونا، آل تداولها إلى بيع الدين، وهو ممنوع لغير من هو عليه بغير قيمته الاسمية.

## 2-2 الرسوم على المشتركين:

تفرض الصناديق الاستثمارية أحيانا رسوما على المشتركين، لتغطية جزء من تكاليفها، ولاسيما تلك المتعلقة بعمليات توظيف الأموال. وتتبنى بعض الصناديق المفتوحة التي تتداول وحداتها في الأسواق المنظمة طريقة فرض الرسوم، ابتداء عند الاشتراك، وتسمى (Load). (Funds) وتظهر هذه الرسوم على صفة زيادة في القيمة الصافية للأصول عند الشراء، ولكن يحصل عليها السوق. بينما تتبنى صناديق أخرى طريقة فرض الرسوم عند الخروج من الصندوق. وتربط بعض الصناديق هذه الرسوم بمدى بقاء المستثمر في السوق، بحيث تتناقص تلك الرسوم، بقدر ما تطول هذه المدة، أما إذا كان مصدر الصندوق يقوم بنفسه بتسويقه، فلا يفرض في العادة رسوما على الدخول أو الخروج، وتسمى هذه الصناديق (No-Load Funds) وفي الصناديق المغلقة، التي يجري تداول وحداتها في الأسواق المنظمة، ربما احتاج المستثمر إلى دفع رسوم للسماح في السوق.

## 2-3 الاسترداد والتداول:

لما كان عنصر السيولة يعد أهم عناصر الجذب في الصناديق الاستثمارية، فقد صممت لتوفر للمستثمرين طرقا فعالة في تحقيق هذا المطلب، وتعتمد الصناديق المفتوحة على ما يسمى بالاسترداد، حيث يمكن للمشاركين استرداد أموالهم بصفة دورية. أما الصناديق المغلقة، فلا تتحقق السيولة فيها، إلا بتداول الوحدات في سوق منظمة، ويقوم عمل الصناديق الاستثمارية المفتوحة على حرص المدير على الاحتفاظ بقدر من السيولة يمكنه من شراء وحدات أولئك المستثمرين، الذين يرغبون في استرداد أموالهم في يوم التسعير ويعتمد حجم هذه السيولة على خبرة المدير، وعلى عمر الصندوق، والظروف والبيئة الاقتصادية التي يقدمها الراغبون في الدخول فيه. وذلك فإن السيولة المتبقية تكون عند حدها الأدنى.

وفي كثير من الأحيان يحرص المدير على توزيع عدد الاستثمار، بطريقة يتحقق معها قدر من السيولة، في كل يوم تسعير، دون الحاجة إلى تعطيل الأموال، خلال مدة الصندوق حتى لو كانت مدة قصيرة، لأسبوع أو نحوه. ومع ذلك فإن المدير يواجه أحيانا حجما من الاسترداد يزيد عن السيولة الموجودة في الصندوق، ومن حجم الأموال الجديدة المستثمرة فيه. ولذا تحرص الكثير من صناديق الاستثمار على النص في نظامها الأساسي على علاج هذه الحالة بطرق، منها أن لا تلتزم في حالة عدم توفر السيولة برد كامل مبلغ المستثمر بل رد جزء منه فحسب، لمن يأتي أولا، وتطلب من الآخرين الانتظار. وفي أحيان أخرى يتفق الصندوق مع إحدى المؤسسات الكبيرة التي تقدم له (مقابل رسوم محددة) التزاما بتوفير السيولة له، عند الحاجة إليها، أو الالتزام بشراء وحدات، التي لا يستطيع الصندوق استردادها، لعدم توفر السيولة له.

## 2-4 رسوم الإدارة:

يحصل المدير في كل أنواع الصناديق على رسوم مقابل إدارته. وتصمم طريقة احتساب رسوم المدير، بحيث تولد الحوافز لديه على تحقيق نمو الصندوق، بما يفيد جميع المشاركين، ولذلك يعتمد حسابها على ما يسمى بالقيمة الصافية لأصول الصندوق. ويقوم المدير عندئذ بحساب هذه القيمة الصافية بصفة دورية، وفي حالة الصناديق المفتوحة يفعل ذلك في يوم التسعير. ويقطع أجره بالنسبة المتفق عليها. وتتراوح أجور الإدارة غالبا بين 1% إلى 5% من القيمة الصافية. فتزيد أجور المدير كلما كبر حجم أصوله. فإذا اعتبرنا المدير وكيلًا عن المستثمرين، فهي وكالة بأجر، فلزم أن يكون الأجر معلوما، لصحة الوكالة، لأن حكمها يحكم عقود المعارضات الأخرى، لذلك يجب أن يكون الأجر معلوما مقدما، وليس في نهاية فترة الإدارة. وإن كان أساس المضاربة، فللمدير أن يحصل على جزء من الربح، المتولد من الاستثمار.

## 2-5 الاحتياطات:

تحتفظ الصناديق عادة بالاحتياطات، تقتطعها من الأرباح، والغرض منها تحقيق الاستقرار في ما يدفعه الصندوق من أرباح للمشاركين فيه، وتعويض الخسائر التي قد تحصل في بعض الأوقات. وتستمر هذه الاحتياطات في التراكم في الصندوق، وتعد جزءا من الأموال فيه، بحيث يستحقها أولئك الذين كانوا يملكون وحداته عند انتهاء مدته، إن كان له مدة.

## 2-6 أهمية الصناديق الاستثمارية في النظام الاقتصادي الإسلامي :

(أ) - ذكرنا سابقا أن الصناديق الاستثمارية إنما وقع لها القبول ضمن اتجاه عام في النشاط المصرفي، فهي تضمن اتجاه أرباب الأموال إلى تحمل مخاطر العمل الاستثماري مباشرة، وانصراف رغباتهم عن توسيط المصارف، لعزل المخاطرة.

قليلون هم الذين يدركون أن البنوك الإسلامية كان لها فضل سبق، و فضل الريادة، في توطيد هذا الاتجاه . و ذلك أن نموذج المصرف الإسلامي معتمد على نفس الفكرة الأساسية التي تمثل تطورا في الوساطة المالية . فعقد المضاربة، الذي اعتمد عليه عمل البنوك الإسلامية، لا يجعل المصرف مقترضا من أرباب الأموال ن كما لا يولد علاقة مديونية بين المصرف و مصادر أمواله، بل يجعل المصرف في مكان مدير الأموال، و يتولد دخل المصرف بصفة أساسية من قدرته على إدارة هذه الأموال، و توجيهها نحو أفضل أنواع الاستخدامات، من حيث الربح و المخاطرة . و لكنه لا يتولد من تحمل المصرف للمخاطر الائتمانية، نيابة عن أصحاب الأموال . فإذا خسرت الاستثمارات خسر أصحاب الحسابات الاستثمارية، بخلاف البنوك التقليدية التي تضمن هذه الأموال لأصحابها.

من الجلي إذا أن نفس المنطق الذي كان أساس ظهور الصناديق الاستثمارية و انتشارها و نموها، هو نفس المنطق الذي اعتمد عليه نموذج المصرف الإسلامي، الذي يعتمد، في جانب الخصوم، على عقد المضاربة.

في حين أن البنوك التجارية لم تتعرف على أنواع الاستثمارات، التي تكون خارج نطاق الميزانية إلا بإدارتها للصناديق الاستثمارية، فإن نموذج المصرف الإسلامي اعتمدت استثماراته على أموال الآخرين خارج نطاق ميزانيته، لأنها غير مضمونة على المصرف، و سوف يجد عند استعراض العلاقات التعاقدية بين أطراف هذه الصناديق، أنها تعتمد على علاقة الصندوق بأرباب الأموال، بعقود شبيهة بالمضاربة، كما هو حال البنوك الإسلامية.

(ب) - إن إنشاء بنك إسلامي في بلد اليوم يحتاج إلى سن قانون جديد، إذا لم يكن القانون موجودا، أو إصدار قانون خاص، إلا أن إنشاء صندوق استثماري أمر ممكن، في ظل القوانين المنظمة لهذه الصناديق، في أي مكان من العالم، لان تلك القوانين أخذت باعتبار ما أن القرض الأساسي من الصناديق هو تلبية تفضيلات و رغبات المستثمرين، الذين لا يجدون ما يرضيهم في البنوك التجارية و شركات الاستثمار.

ولما كان هدفنا هو في النهاية رفع بلوى الربا عن مجتمعاتنا الإسلامية، فأى وسيلة تحقق الهدف، فهذا أمر حسن، و إنجاز لا يستهان به، و من هنا فالصناديق الاستثمارية بالغة الأهمية في مرحلة تطورنا الحالية.

(ج) - لا ريب أن البنوك الإسلامية قد نمت و تزايد عددها حتى بلغت مئة أو أكثر و لكن لو نظرنا إلى القطاعات المصرفية في بلاد المسلمين لوجدناها تتكون من آلاف البنوك التي تعمل بالفائدة و لذلك فإن أي مشروع يستهدف رفع بلوى الربا عن المجتمعات المسلمة يجب أن يأخذ باعتباره انه ما لم يكن الآلاف المؤلفة من البنوك القائمة التي ترتبط بها مصالح ملايين المسلمين ما لم يكن لها دور مباشر هذا المشروع ففرص نجاحه قليلة و لا ريب أن للصناديق الاستثمارية أهمية بالغة في هذا المجال لأنها تمثل أول تذوق للبنك الربوي للعمل المصرفي الإسلامي يستطيع من خلال إنشاء صندوق استثماري أن يختبر حقيقة ما ندعي من أن المسلمين دائما يفضلون الحلال على الحرام و يحبون أن يتعرفوا على طبيعة المعاملات المنضبطة شرعيا ليذوب الجليد بينهم و بين فكرة العمل المصرفي اللاربوي و الناس أعداء ما جهلوا

(د) - و تتميز الصناديق الاستثمارية على النواقد في البنوك التقليدية في أن الخلط الذي يتخوف منه كثير من الناس لا يقع فيها لان لها ميزانية و حسابات مستقلة تماما عن البنك و القوانين تمنع الاختلاط بين أمواله و أموال الصندوق مع كونه شركة مالية لا تكاد تختلف عن البنك و لا حدود لنموها و حجمها و هي بخلاف النواقد لا تحتاج إلى أن يغير البنك هيكله الإداري أو نظام عمله أو تعين كادر جديد من الموظفين.

(هـ) - و لهذه الصناديق أهمية في نقل الرساميل بين المجتمعات الإسلامية، ذلك أن الانتقال العظيم للرساميل لغرض الاستثمار في العقدين الماضيين، إنا كان بصفة أساسية باستخدام صيغة الصناديق الاستثمارية . فهذه الاستثمارات الأجنبية، في دول آسيا و الصين، التي تدل الإحصائيات على أنها تقارب 400 مليار دولار، إنما جرى استقطابها من ملايين المستثمرين، عن طريق صناديق الاستثمار المتنوعة و المتخصصة . ليس هذا هو الوقت اللافت للنظر بل العجب أن نجد أموال المسلمين تذهب أولا إلى مديري الصناديق في أمريكا و أوروبا، و تجري إعادة استثمارها في مناطق العالم، بما فيها بلاد المسلمين، و لكن بصفة غير مباشرة. و لذلك فإن اهتمام المسلمين بهذه المسألة حري بأن يوفر آليات الاستثمار الإسلامي .

## 2- 7 علاقة البنوك بصناديق الاستثمار:

صناديق الاستثمار هي شركات تسجل على صفة شخصية اعتبارية، ذات مسؤولية محدودة، غرضها جمع الأموال، ثم استثمارها لغرض توليد الربح لأصحاب الأموال . بالضوابط و الشروط المتفق عليها، و المعلنة في نشرة الإصدار، و في أحكام و شروط الاكتتاب و تسمح القوانين في أكثر بلاد العالم ( و من الاستثناءات المشهورة لذلك ألمانيا و اليابان و المملكة العربية السعودية ) في تسجيل هذه الصناديق كشركات مساهمة، لها مجلس الإدارة الخاص بها، و رأس مالها، و تصدر عندئذ نوعين من الأسهم، الأسهم التي يحملها مؤسسو الشركة

(تسمى الفئة أ)، و الأسهم التي يجمعها المستثمرون تكون على شكل وحدات متساوية القيمة . و لذلك فهي مشروع مالي لا يرتبط بالبنوك، ولكن مع ذلك فإننا نجد صناديق الاستثمار في الغالب نشاط البنوك، ولعل أهم أسباب ذلك ما يلي:

(أ)- يمكن للبنوك من خلال صناديق الاستثمار أن تزيد من حجم الأموال تحت إدارتها، دون الحاجة إلى زيادة رأس المال . ذلك أن صناديق الاستثمار بالنسبة للبنوك واقعة خارج ميزانيتها، و لذلك لا ترتبط بعلاقة نسبية مع رأس مال المصرف . ذلك أن القوانين المنظمة لعمل البنوك تلزمها أن لا يقل رأس مال البنك عن 8%. أو أكثر أو اقل بحسب البلد من جملة الأصول (أو الخصوم). و لذلك نجد بعض البنوك تدير صناديق استثمارية تساوي حجم البنك بكامله، أو تزيد.

(ب)- يمكن للبنك أن يحصل على داخله من الصناديق الاستثمارية، على صفة رسوم (مثل رسوم الإدارة، و رسوم الاشتراك.....الخ)، بينما يحصل البنك من نشاطه الرئيسي، و هو الائتمان، على سعر الفائدة. و تفضل البنوك الدخل المعتمد على الرسوم على ذلك المعتمد على الفائدة، لأنه أجزل و أكثر استقرارا ( و لذلك نجد الإحصائيات تدل على أن جزءا متزايدا من الدخل يتولد عن الرسوم في البنوك الأمريكية ).

(ج)- لأن البنوك في إدارتها للصناديق الاستثمارية تستطيع الاعتماد على الخبرات الخارجية في الإدارة، و تركز على عناصر التميز لديها، و هي التسويق .

## 2-8 الفروق الأساسية بين التمويل المصرفي و التمويل بواسطة صناديق الاستثمار

رب قائل: لماذا نحتاج إلى صيغة الصناديق الاستثمارية، لتمويل البنية الأساسية، و لدينا البنوك التي تستطيع أن تهض بمهمة التمويل بالقروض أو غيرها من صيغ لتمويل مصرفية؟ الواقع أن المهمة التي يمكن أن يقوم بها الصناديق بالصفات المذكورة سابقا، غير ممكنة للبنوك، للأسباب التالية:

(أ)- من طبيعة الإقراض في المصارف التجارية أن يكون قصير الأجل، و لذلك لا تتجه هذه البنوك إلى تمويل مشاريع البنية التحتية، لطول مدة التمويل، و عظم المخاطرة المتضمنة فيها . و في الحالات التي يكون فيها السوق المالية المحلية متطورة، و قادرة على تقديم الصيغ و الآليات اللازمة لتصكيك الديون Securitization، فقد تقوم هذه البنوك بما يسمى Origination لتلك الديون ثم تحويلها إلى أدوات مالية قابلة للتداول، و هو ما تعتمده أكثر من دولة نامية، و حتى في حالة تصكيك الديون، فإن هذه العملية تحتاج إلى إنشاء صندوق استثماري، تتحول إليه الديون، و بخاصة عندما تكون الديون عظيمة، يشترك في شرائها عدد كبير من المستثمرين.

(ب)- إعطاء الفرص للمواطنين للاستجابة مباشرة لخطاب خدمة الوطن، من المخاطرة المقدار الذي يرغبون في تحمله .

(ج)- تتجه البنوك في الوقت الحاضر إلى التركيز على مصادر الدخل، المعتمدة بصفة أساسية على الرسوم، و ليس الفائدة، لما تتمتع به هذه الدخل من استقرار، مقارنة بالفائدة التي تتسم بالتقلب. و من جهة أخرى، فإن البنوك بهذه الطريقة تستطيع الحصول على الدخل، دون تحمل المخاطر الائتمانية في رأس مالها مباشرة، مما يؤدي إلى زيادة كفاءة استخدام رأس المال . و تعد الرسوم التي تحصل عليها البنوك من إدارة الصناديق الاستثمارية من أهم مصادر الدخل. و في نفس الوقت فإن الصناديق تستفيد من كافة الخيارات و القدرات المصرفية المتوافرة للبنوك، دون الحاجة إلى تحمل مباشر لمخاطر الاستثمار.

## المحور الثالث: المتطلبات الأساسية لاستخدام صناديق الاستثمار في تمويل مشاريع البنية الأساسية

حتى يمكن استخدام صيغة الصناديق الاستثمارية لتعبئة المدخرات، ثم توجيهها إلى الاستثمار في مشاريع البنية الأساسية، لابد من أن يتوفر في القطر متطلبات أساسية، أهمها :

أ- وجود القوانين و الأنظمة التي تضبط عمل الصناديق :

وجود القوانين التي تنظم العلاقات بين اطراف الصناديق من مديري لها و بنوك و شركات استثمار، و مستثمرين و شركات ، تستفيد من الأموال المجتمعة في الصناديق لتمويل عملياتها. و هذه القوانين تتعلق بإنشاء الصناديق و تداول وحداتها و المؤسسات التي يمكن لها تسويقها و الحماية للمشاركين فيها.

ب- وجود سوق يمكن تبادل وحدات الصناديق فيه :

ان مطلب السيولة من أهم أولويات الاستثمار، و بخاصة لصغار المدخرين. و تحقق السيولة في الاستثمار في الصناديق، عندما تتوافر العناصر التي تمكن من تبادل وحدات الصناديق، بتكاليف متدنية.

و يمكن أن يكون هذا السوق رسميا كسوق البورصة، حيث يجري ادراج الصندوق في قائمة السوق، و تقع بعد تبادل وحداته بيعا و شراء من قبل المستثمرين، كما يمكن أن يجري التبادل عن طريق البنوك مباشرة.

هذا بالنسبة للصناديق المغلقة، أما الصناديق المفتوحة فان خاصية السيولة تكون موجودة فيها، دون الحاجة الى مثل ذلك السوق، وذلك عن طريق ما يسمى الاستيراد.

ج- وجود أصول حقيقية مملوكة للصندوق :

لا تقتصر صناديق الاستثمار التقليدية على الأصول الحقيقية كالأعيان و المنافع، بل تكون جملة أصولها على صفة ديون و التزامات مالية، الا أن الاجماع عند علماء المسلمين أن بيع الدين لا يجوز الا بمثل قيمته الاسمية و لمن هو عليه، في أجله. و لذلك فانه حتى يصح تبادل وحدات الصندوق، لابد أن تكون الأصول المكونة لموجوداته أصولا غير نقدية ، أي ليست من النقود أو من الديون ، و انما من الأصول الحقيقية القابلة للبيع من الناحية الاسلامية، مثل الالات و المعدات و الأراضي و العقارات أو المنافع التي يجوز أن يقع عليها البيع. و لذلك فان الصناديق التي نقتربها لهذا العرض هي صناديق تأجير، أو صناديق تمتلك أصولا حقيقية، كالأراضي و المعدات و ما الى ذلك.

د- وجود صانع السوق :

من المفضل وجود صانع للسوق لضمان قدر من الاستقرار و الانضباط في سوق هذه الوحدات. و الوظيفة الأساسية لصانع السوق هو أن يقف مستعدا للبيع و الشراء، لغرض منع قوى السوق من دفع أسعار الوحدات، بفعل ظروف وقتية، الى الارتفاع أو الانخفاض الحادين. ان التقلبات الحادة تؤدي الى الاضرار بالصندوق ، على المدى الطويل . و يمكن أن يكون صانع السوق أحد البنوك الكبيرة أو احدى شركات الاستثمار المتخصصة.

هـ- تحقيق المشروع ايراده بصفة ذاتية :

هناك فرق جوهري بين مشروع قادر على تحقيق ايراده بصفة ذاتية، و من ثم يعتمد الممولون، و هم المستثمرون في الصندوق، في تحقيق العوائد، على ذلك الدخل، و بين مشروع اخر يحتاج الى تمويل لغرض الانشاءات، دون أن يحقق ايرادا ذاتيا .

في النوع الثاني من المشاريع – مثل بناء المدارس للحكومة – لا يكون بصيغة التمويل باستخدام الصناديق جدوى (من جهة صاحب المشروع)، اذ انها تؤدي الى زيادة تكلفه عن سعر الفائدة. و باعتبار أن المدين في مثل هذه المشاريع هو الحكومة، التي تستطيع الحصول على قروض متدنية الفوائد، فان على المستثمرين في الصندوق أن يقبلوا هذا المستوى من العائد المالي، أو أقل منه.

**الخاتمة:**

تعطي صناديق الاستثمار فرصة للمستثمرين الدين يصعب عليهم توجيه مدخراتهم للاستثمار المباشر في الأوراق المالية المتداولة في السوق المالي، وخاصة صغار المدخرين الدين ليست لهم خبرة في هذا المجال.

و تعتبر صناديق الاستثمار أدوات استثمارية في السوق المالي، أي تعتبر وعاء لتجميع المدخرات من مختلف المدخرين لتوجيهه إلى جهات ذات خبرة لاستثمارها في مجالات استثمارية تعود بالعائد معتبر و أقل مخاطرة لكل الطرفين.

تعتبر صناديق الاستثمار أدوات مالية و أوعية ادخارية لتجميع مدخرات من عدد كبير من المستثمرين، عن طريق اصدار وحدات (وثائق) استثمارية موحدة القيمة، و استثمارها في بناء تشكيلة من الأوراق المالية، و هي بذلك تجلب صغار المستثمرين الذين يودون الاستثمار في السوق المالي و ليس لديهم الخبرة و الدراية في هذا المجال.

توفر صناديق الاستثمار القدرة على انتقاء الأوراق المالية، و متابعتها بواسطة خبراء متخصصين في تحليل و ادارة محافظ الأوراق المالية. تتميز صناديق الاستثمار بقدر كبير من المرونة يؤهلها للقيام بدور مهم في توجيه المدخرات الى مجالات مختلفة تعظم من خلالها العوائد المتوقعة من هذه المدخرات، و تقلل من حجم المخاطر الى درجة مقبولة.

ضيق نطاق السوق سواء كان ذلك بالنسبة لمحدودية الأدوات أو في ضالة حجم الاصدارات.

ضالة نسبة العائد الصافي في هذه الأوراق قياسا على منافذ الاستثمار الأخرى المحلية المتاحة.

**التوصيات :**

• تعمم انشاء صناديق الاستثمار و ذلك برفع درجة الوعي الجماهيري بأهمية التعامل في السوق المالية و خاصة عن طريق صناديق الاستثمار.

• العمل على تشجيع المستثمرين الصغار الذين لا تتوفر لديهم الخبرة في مجال الاستثمار في الأوراق المالية في اعتمادهم على صناديق الاستثمار كأداة استثمارية أكثر أمانا و أقل مخاطرة.

• يجب على الدولة أن تقوم بتشجيع قيام المزيد من صناديق الاستثمار، أي كلما زادت صناديق الاستثمار زادت فرص تجميع المزيد من المدخرات ، بالضافة الى تفعيل و تنشيط المنافسة بين الصناديق بالشكل الذي يؤدي الى تحسين مستوى الأداء.

- العمل على تمكين البنوك من انشاء صناديق استثمارية عربية مشتركة فيما بينهم, و ذلك من أجل توفير للمستثمرين الفرصة للمشاركة و الدخول في الأسواق المالية.
- فتح المجال لشركات الاستثمار و المصارف المتخصصة لتعمل في السوق ضمن ضوابط تضمن سلامة و حماية أموال و استثمارات الأفراد و المؤسسات.

#### المراجع:

- 1- منى قاسم صناديق الاستثمار للبنوك و المستثمرين الدار المصرية اللبنانية, القاهرة – مصر الطبعة الأولى 1995
- 2- منير ابراهيم هندي صناديق الاستثمار في خدمة صغار و كبار المدخرين, منشأة المعارف – الإسكندرية 1999
- 3- رفيق يونس المصري, أعمال ندوة التعاون بين الحكومة و القطاع الأهلي في تمويل المشروعات الاقتصادية مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي, مركز النشر العلمي جامعة الملك عبد العزيز جدة 1999.
- 4- [http :www.gulfbase.com](http://www.gulfbase.com)
- 5- Bruce Jacob's All about mutual funds Chicago probes 1994
- 6- Albert J.Fredman & Russ Wiles, How Mutual Funds Work, New York Lstitile of Finance 1993.
- 7- Mohammed A Elgari, Islamic Investment Funds on means for reissue Immobilization IDR,Irti.
- 8- Islamic Investment Funds as means for resources mobilization. In Islamic financial instruments for public sector resource mobilization, Edited by:Ausef Ahmed and Teriqullah KhanIDB, IRTI 1997
- 9 <http://www.islamonline.net/arabic/economics/2004/12/article13.shtml>. -

### ملخص البحث

يهدف هذا البحث إلى التعريف بالضوابط الشرعية للتجارة. وبيان أخلاق التاجر ومدى تأثيرها في الحركة التجارية والانعكاسات التي تحدثها على الجانب الاقتصادي على المستوى الفردي وعلى اقتصاد الدولة في العموم، وقد استخدم الباحث المنهج الوصفي التحليلي لأدبيات الموضوع من خلال ما ورد في الآيات القرآنية والأحاديث النبوية، وما كتبه المتخصصون في هذا المجال، وتوصل الباحث إلى جملة من التوصيات، والتي منها:

- 1- العمل على نشر الوعي الديني بين التجار
- 2- العمل على منع المعاملات الربوية في الدول الإسلامية
- 3- التأكيد على الالتزام بالضوابط الشرعية في التجارة
- 4- التمسك بمكارم الأخلاق في المعاملات التجارية

### Abstract

This research aims to introduce the legitimate controls of trade and dictate the ethics of merchant and the extent of their impact on commercial traffic and reflections caused on the economic side, on an individual level and on the state's economy in general, the researcher used the descriptive analytical approach to the literature of the subject through what is stated in Koranic verses and hadith and what specialists wrote in this area and the researcher reached a number of recommendations which are :

- 1\_ work to disseminate religious awareness among traders
- 2\_ work to prevent usurious transactions in Islamic countries
- 3\_ emphasis on commitment controls in legitimate trade
- 4\_ uphold the moral universe in commercial transactions

### بسم الله الرحمن الرحيم

لقد خلق الله الإنسان ليكون خليفته في الأرض، وسخر له كل ما فيها ليكون قواما له في هذه الحياة، يقول الحق تبارك وتعالى: ﴿ وَإِذْ قَالَ رَبُّكَ لِلْمَلَائِكَةِ إِنِّي جَاعِلٌ فِي الْأَرْضِ خَلِيفَةً ﴾ [البقرة 30]، وقال أيضا: ﴿ اللَّهُ الَّذِي خَلَقَ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضَ وَأَنْزَلَ مِنَ السَّمَاءِ مَاءً فَأَخْرَجَ بِهِ مِنَ الثَّمَرَاتِ رِزْقًا لَكُمْ ﴾ [سورة إبراهيم 32]. وشرع الله للإنسان كسب الرزق بطرق ووسائل متعددة، وواحدة من هذه الطرق التجارة. وبما أن الإنسان في طبيعته قد جبل على حب المال مصداقا لقوله تعالى: ﴿ زُيِّنَ لِلنَّاسِ حُبُّ الشَّهَوَاتِ مِنَ النِّسَاءِ وَالْبَنِينَ وَالْقَنَاطِيرِ الْمُقَنْطَرَةِ مِنَ الذَّهَبِ وَالْفِضَّةِ وَالْخَيْلِ الْمُسَوَّمَةِ وَالْأَنْعَامِ وَالْحَرْثِ ذَلِكَ مَتَاعُ الْحَيَاةِ الدُّنْيَا وَاللَّهُ عِنْدَهُ حُسْنُ الْمُنَاقَبِ ﴾ [آل عمران 14]، فقد قيد سبحانه وتعالى كسب المال بضوابط شرعية ألزم المسلمين باتباعها في معاملاتهم المالية، ورتب على مخالفتها أحكاما وعقوبات شرعية، فكسب المال ليس غاية في ذاته بل هو وسيلة لكسب العيش الهانئ في هذه الدنيا، وقد دعا القرآن الكريم أتباعه إلى السعي من أجل الكسب الشريف بعد أداء العبادة تشريفا للمطلب وبيانا للسلوك الأمثل، فقال تعالى: ﴿ فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴾ [سورة الجمعة 10]. وقال صلى الله عليه وسلم: ( نعم المال الصالح للرجل الصالح) أورده الألباني في صحيح الأدب المفرد 229، وقال أيضا: ( لا حسد إلا في اثنتين رجل آتاه الله مالا فسلطه علىهلكته في الحق، ورجل آتاه الله الحكمة فهو يقضي بها ويعلمها) صحيح البخاري 73، وقد جاءت كثير من النصوص القرآنية ومن السنة النبوية تبين مشروعية كسب المال عن طريق التجارة إذا سلمت من الموانع الشرعية قال تعالى: ﴿ الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴾ [البقرة 275] .

وعقد التجارة يتألف من بائع ومشتري وبضاعة، وفي هذا البحث سيحاول الباحث بيان هذه الأركان وما يتبعها من ضوابط شرعية، ومشكلة البحث يمكن أن نمثلها في التساؤل التالي:

ما هي الضوابط الشرعية التي تربط الناس في معاملاتهم التجارية؟

ويهدف البحث إلى التعريف بالضوابط الشرعية التي تربط الناس في معاملاتهم التجارية، وسوف يتبع الباحث المنهج الوصفي التحليلي لأدبيات الموضوع من خلال ما ورد في القرآن الكريم، ومن خلال نصوص وأثار السنة النبوية الشريفة، وأيضا من خلال ما كتبه المتخصصون في هذا المجال، ويكون وفق المطالب التالية:

1- التعريف بالضوابط الشرعية المتعلقة بالتجارة.

2- أخلاق التاجر وأهميتها في الحركة التجارية.

مصطلحات البحث: الضوابط الشرعية للمعاملات التجارية

المحور الأول: التعريف بالضوابط الشرعية:

الضابط في اللغة: ض ب ط (ضبط) الشيء حفظه بالحزم، وبابه ضرب، ورجل (ضابط) حازم (الرازي، محمد بن أبي بكر) ومنه يقال : (ضبطت البلاد وغيرها) إذا قمت بأمرها قياما ليس فيه نقص، أما في الاصطلاح فيختلف من علم إلى آخر، فهو عند المحدثين : هو الحافظ المتقن، وعند الأصوليين : فهو ما يقصد به نظم صور متشابهة : أو هو ما عم صورا، أو ما كان القصد منه ضبط صور بنوع من أنواع الضبط من غير نظر في مأخذها وإلا فهو القاعدة. (محمود عبدالرحمن عبدالمنعم). وقيل الضابط يجمع فروعاً من باب واحد، والقاعدة تجمع فروعاً من أبواب شتى. (الفيومي. أحمد بن محمد بن علي). (ابن النجار 972).

أما تعريفه في الاصطلاح فيمكن أن نقول عنه: هو تلك الشروط والأوصاف التي يجب أن يلتزم بها المتعاملون بالتجارة وذلك بما يوافق الشريعة الإسلامية الغراء.

والشارع الحكيم قد بين لنا تفصيلا ما يجب أن يكون عليه البائع والمشتري والبضاعة، فعند إنشاء عقد من عقود البيع لابد من وضعه في ميزان الشرع لمعرفة الحكم، فما كان موافقا للشروط الشرعية جاز الاستمرار فيه لأن ثمرته مرجوة لكلى الطرفين؛ البائع والمشتري، بل يعود نفعه حتى على اقتصاد الدولة نفسها، وما كان مخالفا وجب التوقف فيه والابتعاد عنه؛ لأنه لا خير يرجى منه، وهو مضنة هلاك وفساد، فما أجاز الله شيئا إلا وفيه خير العباد والبلاد. وما منع شيئا إلا وفيه مهلكة وخسارة حتى وإن بدأ ظاهره فيه الربح .

ولعل من أول الضوابط أو الشروط التي يجب أن تتوفر في البائع :

1) أن يكون سليم العقل رشيدا، ذمته قابلة لتحمل ما تأتي به العقود التجارية من شروط والتزامات يجب الوفاء بها عند المطالبة ، وبالمثل المشتري يجب أن يكون سليم العقل، يجوز له الشرع التصرف في الأموال.

2) أن يكون البائع مالكا للبضاعة ملكية تامة، لأن الملكية قد تكون لذات الشيء ومنافعه معا، أو يقع على الذات فقط، كما إذا أوصى برقبته لشخص ومنفعته لشخص آخر، أو يقع الملك للمنافع فقط. مثل السكنى للدار، وإذا ثبتت الملكية التامة تثبت بها جميع الحقوق الشرعية بما فيها البيع والهبة والتصدق والإعارة...إلخ، فمن خصائص الملكية التامة حرية التصرف.(فراج، أحمد و محمد، عبدالودود.1992).

3) يشترط في البضاعة محل العقد التجاري مما يجوز تملكه، وبهذا القيد تخرج الأشياء المحرمة مثل الخمر والخنزير والمخدرات بجميع أشكالها، فلا يجوز التعامل فيها بالتجارة ولا بالتملك، ويستثنى من مواد التخدير ما يستعمل طبيا، وهذه لها شروط وضوابط شرعية، وأمنية تحددتها الدولة، وتنص على من يجوز له تصنيع مثل هذه المواد، وقواعد توريدها وتصديرها؛ وذلك ضمانا لاستعمالها الاستعمال الصحيح الخالي من جميع الموانع الشرعية، ومن هذا نخلص إلى ضرورة المتاجرة في الطيبات وهجر الخبائث اتباعا لما يأمرنا به رب العزة، قال تعالى: ﴿وَيُحِلُّ لَهُمُ الطَّيِّبَاتِ وَيُحَرِّمُ عَلَيْهِمُ الْخَبَائِثَ﴾ [المائدة: 100].

4) يشترط في الشيء المباع أن يكون تحت يد البائع، حائزا له حيازة تامة، قادرا على تسليمه، فلا يجوز له أن يبيع مالا يملك؛ فلا يبيع طائرا في الهواء، ولا حملا في البطن، ولا سمكا في البحر، فهذه مبيعات فيها غرر، وتجلب المشاجرة والخلاف؛ وهو ما يمنعه الشارع الحكيم، فعن حكيم بن حزام أنه سأل النبي صلى الله عليه وسلم فقال: (يا رسول الله يأتيني الرجل فيريد مني البيع ليس عندي، أفأبتاعه له من السوق؟ فقال : لا تبع ما ليس عندك) أبوداود3503. ومما ورد عن النبي صلى الله عليه وسلم أنه أرسل عتاب بن أسيد إلى أهل مكة أن أبلغهم عن أربع خصال: ( أنه لا يصلح شرطان في بيع، ولا بيع وسلف، ولا تبع ما ليس عندك، ولا ربح ما لم تضمن) (الطبراني 1415هـ) .

5) ثبوت خيارات البيع للطرفين، فالحكمة من وجود الخيارات في العقود اللازمة – مع أن الأصل لزوم مقتضاها بالنسبة للعاقدين\_ هي التأكد من رضا العاقدين في إنشاء العقد وإمضائه، ولأن الحاجة ورعاية مصلحة طرفي العقد تدعوان إلى هذه

الخيارات.(زيدان، عبدالكريم2001)، والمولى سبحانه وتعالى يرشدنا إلى التراضي في التجارة بقوله جل وعلا: ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا (29) وَمَنْ يَفْعَلْ ذَلِكَ عُدْوَانًا وَظُلْمًا فَسَوْفَ نُصَلِّهِ نَارًا وَكَانَ ذَلِكَ عَلَى اللَّهِ يَسِيرًا ﴾ [النساء 29\_30]، والمقام يدعوننا إلى إعطاء فكرة مختصرة عن أنواع الخيارات وهي:

- خيار الشرط: وهو أن يكون لأحد العاقدين أو لكليهما أو لغيرهما الحق في إمضاء العقد أو فسخه في مدة معلومة إذا شرط ذلك في العقد، (شلي، محمد مصطفى، 1989). وتختلف مدة هذا الخيار من مذهب إلى آخر.
  - خيار التعيين: ومعناه أن يكون لأحد المتعاقدين حق تعيين أحد الشئيين أو الثلاثة التي ذكرت في العقد مع ثمن كل منها ليكون هذا المعين هو محل العقد، كما لو قال شخص لأخربعتك أحد هذين الثوبين بثمنه \_ويعين البائع ثمن كل ثوب\_ على أن تعين ما تريد شراءه في مدة يومين، فيقول الآخر قبلت؛ فهذا يثبت الخيار للمشتري في اختيار أحد الثوبين وجعله محلاً للعقد بالثمن المعين له.
  - خيار الرؤية: وهو حق يثبت بمقتضاه لأحد العاقدين إمضاء العقد أو فسخه عند رؤية محل العقد إذا لم يكن قد رآه وقت العقد أو قبله بوقت لا يتغير فيه.
  - خيار العيب: وهو ما يكون للمتملك من حق في فسخ العقد أو إمضائه بسبب عيب يجده فيما تملك.
- وهذه الخيارات لها تفاصيل ذكرت في كتب الفقه لا يتسع المقام لذكرها، ونستخلص منها أنها تمنع الخلاف بين المتعاقدين، وهو ما ترمي إليه تعاليم الشريعة الإسلامية.

6) منع التعامل بالربا، فهو من أكبر المشاكل التي تواجه المسلم في تعاملاته المالية تاجراً كان أم غير تاجر، فقد جاء في محكم التنزيل حرمة التعامل بالربا، قال تعالى: ﴿ الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ﴾ [البقرة 275]، ولشدة خطر هذا المرض فقد أذن الله ورسوله المتعاملين بالربا بحرب قال تعالى: ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ \* فَإِنْ لَمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسٌ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ ﴾ [البقرة: 278، 279].

فالتعامل بالربا فكرة يهودية خبيثة انبنى عليها الاقتصاد العالمي وبموجبها تأسست البنوك الربوية، فهي معول الخراب في الاقتصاد على المستوى الفردي وعلى مستوى الدولة، ولا خلاص منه إلا بالتوجه إلى نظام الصيرفة الإسلامية الخالية من صور التعامل الربوية. ومن خلال نظرة سريعة لخصائص النظام الربوي وخصائص النظام الاقتصادي الإسلامي يتضح لنا البون الشاسع بين النظامين:

#### أولاً خصائص النظام الربوي: (بوينزي، 2014)

- استخدام وسائل غير مشروعة لبلوغ غايات غير مشروعة
- إهمال القيم والمبادئ
- الاهتمام بتنمية الثروة ولو على حساب الأفراد والأمم.
- اتساع دائرة ضرر المعاملات الربوية في عالم اليوم بسبب النفوذ الكبير للمرابين في المؤسسات المالية وفي أجهزة الحكم ومراكز صنع القرار.

ثانياً : سمات النظام الاقتصادي الإسلامي:

- عدم إلحاق الأذى بالآخرين: أفراداً وشعباً
- عدم تعطيل جريان الأرزاق بين العباد، قال تعالى: ﴿ وَمَا مِنْ دَابَّةٍ فِي الْأَرْضِ إِلَّا عَلَى اللَّهِ رِزْقُهَا ﴾ [هود 6]، فالله سبحانه وتعالى قد تكفل برزق جميع المخلوقات، فسبحانه من رب عظيم .
- طهر الوسائل ونبل الغايات، فقد حدد الشرع الحكيم طرق كسب المال الحلال واشترط على العباد اتباعها، لأنها سبيل الوصول إلى غايات نبيلة، أما القول بأن الغاية تبرر الوسيلة فهذا في غير تعاليم الإسلام، وبعيدا عن مسلك الشرائع الإلهية.
- نظام متكامل متوازن يراعي مصالح الفرد والجماعة بلا إفراط أو تفريط، والنظام الاقتصادي المتكامل يؤدي إلى رفع المستوى الاقتصادي للدولة في عمومها.

ما أوردناه سلفاً هو إشارة إلى بعض الضوابط الشرعية التي يجب أن تراعى في المعاملات التجارية للأفراد والجماعات، فيها يتحقق الربح للطرفين البائع والمشتري، وهي وسيلة لتحقيق المقاصد الشرعية المتعلقة بتحريك الأموال وتنميتها.

المحور الثاني: أخلاق التاجر وأهميتها في الحركة التجارية:

إن سمو أخلاق التاجر ورفعتها يسهم في تفعيل الحركة التجارية بصورة موجبة تكون لها انعكاساتها على الاقتصاد الفردي واقتصاد البلاد في عمومها: ولا نجاوز الحقيقة إذا قلنا أن اقتصاد الدول يعتمد بصورة كبيرة جدا على النشاط التجاري للأفراد والجماعات، وأخلاقيات التجار تعد عامل جذب ومحط اهتمام من قبل العملاء، والمتتبع لحركة انتشار الإسلام في كثير من الدول الآسيوية يرى أنه كان على يد التجار المسلمين، ولولا أخلاقياتهم العالية التي جعلت أفراد المجتمعات تلتف حولهم وتتواصل معهم بصورة إيجابية ما كانوا لينشروا تعاليم هذا الدين الحنيف، ونبينا صلى الله عليه وسلم يبين لنا سر بعثته بقوله: (إنما بعثت لأتمم مكارم الأخلاق). (الزرقاني، 1403)، ومن الأخلاق التي يجب على التاجر التحلي بها:

- حسن النية وصدقها: فالنية محل قبول الأعمال عند الله، وعليها يقع الثواب والعقاب،، والني صلى الله عليه وسلم يرشدنا إلى ذلك بقوله: (إنما الأعمال بالنيات وإنما لكل امرئ ما نوى) البخاري، محمد بن اسماعيل، 1400هـ. فالمسلم يجب عليه أن ينوي بتجارته مرضاة الله وإيصال النفع إلى أسرته ومجتمعه وألا يقصد منها التكبر والعلو وكسب المال فقط، فالغنى سبيل إلى التكبر والتعالي، يقول الحق تبارك وتعالى: ﴿كَلَّا إِنَّ الْإِنْسَانَ لِرَبِّهِ لَكَنُفٍ \* أَن رَّأَهُ اسْتَعْتَضَى﴾ [العلق:6-7]، فالنية الصالحة تجعل من التجارة عبادة يثاب عليها المسلم، وهذا ما يرشد إليه قول الحق في محكم التنزيل: ﴿وَابْتَغِ فِيمَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ﴾ [القصص: 77]. ويحثنا إلى عمل الدارين بقوله تعالى: ﴿وَلَا تَسْأَلْهُنَّ نَصِيْبَكَ مِنَ الدُّنْيَا﴾، وأن نتبع أعمالنا بالإحسان وألا نفسد في الأرض لأن الله لا يحب المفسدين ﴿وَأَحْسِنْ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ﴾ وَلَا تَبْغِ الْفَسَادَ فِي الْأَرْضِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ﴾.

- الصدق في المعاملة والوفاء بالعهود: يرشدنا النبي صلى الله عليه وسلم إلى تحري الصدق في التعامل، ويبين لنا المكانة الرفيعة التي أعدها الله للتاجر الصدوق يوم القيامة، قال صلى الله عليه وسلم: ( التاجر الصدوق الأمين مع النبيين والصديقين والشهداء) الترمذي 1209، فأكرم بها من مرتبة أن يكون الإنسان يوم القيامة في مرتبة أصفياء خلق الله وخيار خلقه في أعلى عليين.

- ومن الأخلاق الكريمة التي يجب على التاجر أن يتحلى بها: الوفاء بالوعد وحفظ حقوق الآخرين يقول الحق: ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ﴾ [المائدة 1]، روي عن ابن مسعود رضي الله عنه قوله: إذا سمعت يأبها الذين آمنوا فارعها سمعك، فإما خير تؤمر به وإما شرتنهي عنه (أبونعيم 1988). ورد في تفسير القرطبي، قال الحسن: يعني بذلك عقود الدين ؛ وهي ما عقد المرء على نفسه، من بيع وشراء وإجارة وكراء ومناكحة وطلاق ومزارعة ومصالحة وتمليك وتخيير وعق وتديبر وغير ذلك من الأمور. (القرطبي) فهذه الآية أمر من الله لعباده بأن يتحلوا بمكارم الأخلاق المتمثلة في الوفاء بما تعهد به الإنسان وأن يؤدوا الحقوق إلى أهلها.

- إعطاء الأجراء أجورهم: مما لا شك فيه أن للتجار عمالا يقومون بأداء خدمات يتطلبها سوق التجارة وهؤلاء العمال لهم حقوق يجب المحافظة عليها، ومن صفات المؤمن أن يحسن إلى أجيده وألا يكلفه فوق طاقتة، وأن يعطيه أجرته كاملة.

- عدم الإضرار بالآخرين: هذا القول مبني على قاعدة شرعية (لا ضرر ولا ضرار)، يندرج تحت هذه القاعدة العظيمة: تحريم بيع الرجل على بيع أخيه، وهو أن يقول لمن اشترى بعشرة مثلاً أنا أعطيك مثلها بتسعة، ولا شراؤه على شراء أخيه بحيث يزيد في سعر الشراء حتى تباع له البضاعة. وفيما يرويه ابو هريرة عن النبي صلى الله عليه وسلم: ( ولا يجوز بيع الرجل على بيع أخيه) (البخاري، 2140)، فهذه أخلاقيات يشترك فيها المسلمون بائعين ومبتاعين. أيضا مما يدخل تحت هذا النهي : الاحتكار والنجش وهو مساومة البائع لا لغرض الشراء وإنما ليوهم غيره برغبته في الشراء فقط، وهذا يعد مخادعة ينهي عنها الشرع الحكيم، ومن البيوع المنهي عنها: بيع الحاضر للبادي، وبيع العربون وهو أن يدفع المشتري عربونا في بضاعة ثم يعدل عن شرائها فكثير من الفقهاء يرى ضرورة رد العربون إلى المشتري، فكل هذه البيوع سالفه الذكر تجلب الضرر وقد حرمها الإسلام.

#### التوصيات

بعد هذا العرض السريع لما اشتملت عليه تعاليم الإسلام من ضوابط وأخلاقيات عامة يجب أن يتحلى بها العاملون في حقل التجارة تجلت في ما تم عرضه من آيات من كتاب الله العزيز وما جاءت به السنة المطهرة يوصي الباحث بجملة من التوصيات تتمثل في التالي:

- العمل على نشر الوعي الديني والثقافة الشرعية بين التجار.
- هناك أوامر شرعية لا يسع التاجر الجهل بها.
- يجب على الدول الإسلامية أن تعمل قدر جهدها في منع المعاملات الربوية داخل الأسواق في بلادهم ؛ لأن الربا أحد الأسباب الرئيسية لانهيار اقتصاد الفرد والدولة.
- ضرورة الالتزام بالضوابط الشرعية في المعاملات التجارية لأنها الواقي من الأزمات الاقتصادية التي يتعرض لها العالم اليوم.

- سن القوانين الرادعة التي تضمن وفاء التاجر بالتزاماته وعدم مخالفته للأوامر الشرعية.
- التأكيد على التمسك بكارم الأخلاق في المعاملات التجارية.

#### المراجع

- 1- ابن النجار، شرح الكوكب المنير، 30/1.
- 2- أبونعيم، حلية الأولياء وطبقات الأصفياء، 1988، 130/1.
- 3- الألباني، محمد ناصر الدين، صحيح الأدب المفرد للإمام البخاري 1421 www.alalbany.net
- 4- البخاري، محمد بن اسماعيل، 2140.
- 5- البخاري، محمد بن اسماعيل، صحيح البخاري، الدر السنية. [www.dorar.net/hadith](http://www.dorar.net/hadith)
- 6- البخاري، محمد بن اسماعيل، صحيح البخاري، (ط1: المكتبة السلفية، القاهرة، 1400هـ).
- 7- بوزير، سعيد، تفسير سورة البقرة من الآية 275\_281، <http://www.searchnu.com>
- 8- الترمذي، سنن الترمذي، (دار الكتب العلمية) 13509.
- 9- الرازي، محمد بن أبي بكر، مختار الصحاح (دار الفكر) ص376.
- 10- الزرقاني، محمد بن عبد الباقي، مختصر المقاصد الحسنة في بيان الأحاديث المشتهرة على الألسنة، (ط3: المكتب الإسلامي، بيروت، 1403هـ)، 184.
- 11- زيدان، عبدالكريم، المدخل لدراسة الشريعة الإسلامية، (ط1، مؤسسة الرسالة، 2001)، ص314.
- 12- سنن أبي داود، 3503.
- 13- شلبي، محمد مصطفى، المدخل في التعريف بالفقه الإسلامي وقواعده الكلية والعقود، (ط1: دار النهضة للطباعة والنشر، 1989)، ص401.
- 14- الطبراني، سليمان بن أحمد، (دار الحرمين، القاهرة، 1415هـ)، 136/2.
- 15- فراج، أحمد ومحمد، عبدالودود، النظريات العامة في الفقه الإسلامي وتاريخه، (دار النهضة 1992)، ص45.
- 16- الفيومي، أحمد بن محمد، المصباح المنير، (770) ص135.
- 17- القرطبي، محمد بن أحمد، الجامع لأحكام القرآن، (دار الشام للتراث)، 33/6.
- 18- محمود عبدالرحمن عبدالمنعم، معجم المصطلحات الفقهية، المكتبة الشاملة.

## محاولة إسقاط البعد التسويقي على أنشطة المسجد كمنظمة غير ربحية

(مع التركيز على مهام إمام المسجد)

الأستاذ: محمد الأمين عبد الحفيظي

هاتف: 00213553227977/0060182677769

البريد الإلكتروني: [hfamine@hotmail.com](mailto:hfamine@hotmail.com) / [hfamine@gmail.com](mailto:hfamine@gmail.com)

الأستاذ: سفيان بورقة

هاتف: 0060166864046

البريد الإلكتروني: [soufiane\\_10@yahoo.com](mailto:soufiane_10@yahoo.com)

المقدمة:

إن أول عمل قام به الرسول صل الله عليه وسلم بعد الهجرة هو بناء المسجد وقد كانت للمسجد منذ بداية نشأة الأمة الإسلامية أدوار كبيرة سواء على مستوى الفرد من حيث تهيئته وتكوينه، أو على مستوى المجتمع حيث كان له دور في وحدة الصف، وكان يمثل النقطة المركزية التي تدير أمور وشئون الدولة ولها كامل الصلاحيات في شتى القضايا الاجتماعية والسياسية والاقتصادية، إلا أنه مع تطور الدول وتدرج الزمن وتغير أساليب الحياة فقد تحولت كثير من وظائف المسجد إلى هيئات ودوائر ومؤسسات أخرى، ورغم ذلك فقد ظل مضطرباً بأدوار كبيرة تمس الشأن التربوي والدعوي والإصلاحي؛ كخطبة الجمعة وتحفيظ القرآن وإلقاء المحاضرات والدروس الدينية والإرشادية.

ومن خلال هذا البحث سنحاول أن نلقي الضوء على إمكانية وجود أنشطة تسويقية تمارس داخل المسجد فضلاً عن أدوارها الأخرى، بالتركيز على إمام المسجد أثناء تأدية مهامه؟

وسيتم من خلال هذا البحث مناقشة القضايا التالية:

1- تقديم وصف لأهم الأنشطة التسويقية التي يمكن ممارستها من خلال مؤسسة المسجد على اعتبار أن له دوراً هاماً على المستوى الاجتماعي والاقتصادي.

2- فهم طبيعة الخدمات المقدمة في المسجد، وما الواجبات التي يجب عليه الاهتمام بها.

3- إبراز الصعوبات التي تعيق تطبيق المفاهيم التسويقية في المسجد.

تعريف المسجد: المسجد هو المكان الذي يجتمع فيه المسلمون لأداء صلواتهم، وهو مركز لتوعية المسلمين، وتوجيههم دينياً وفكرياً وتعليمياً ومعنوياً وروحياً وأخلاقياً وتربوياً وأدبياً واجتماعياً وعسكرياً، وفيه يجتمع المسلم مع أخيه المسلم دون تفريق بين عرق وعرق أو لون ولون أو جنس وجنس.

والمسجد هو المدرسة والمعهد والجامعة ففيه وضعت أسس الثقافة الإسلامية من علوم السنة والشريعة وعلوم اللسان، وخير شاهد على ذلك جامع الأزهر والزيتونة والقرويين في المغرب وجميعها أصبحت جامعات يدرس فيها الطب وسائر الفنون، وفي المسجد النبوي كان الرسول خير معلم ومؤدب يلقي تعاليمه لأصحابه.

الجامع: نعت المسجد بالجامع، لأنه علامة الاجتماع لأنه جمع الناس لوقت معلوم (علي محمد مختار 1406 هـ)

المسجد: أفضل مكان لتعليم أحكام الله، لصفاء النية ونقاوة النفس وطهارة البدن. (عبد الله عبد الرزاق 1992)

لم تكن الحلقات العلمية في المساجد مقصورة على الدراسات الدينية إنما تعدتها إلى سواها من المعارف فقد ثبت أنه درست في المساجد علوم اللغة والمنطق والطب والميقات ويروي السيوطي أن دروساً مختلفة رتبت في الجامع الطولوني وقد شملت التفسير والحديث والفقه على المذاهب الأربعة والقراءات والطب والميقات (عبد الله عبد الرزاق 1992: 30)

تتعدد مهام المسجد من عدة نواح ويمكن أن نذكر أهمها:

1- عقد مجلس الشورى: حيث كان المسجد أيام الرسول برلمان الشعب فكانت تتم فيه البيعة للخليفة وما إلى ذلك من أمور المسلمين.

2- المسجد دار للحكم فيه يعلن الخليفة أو الأمير عن سياسته وفيه يتم إبرام المعاهدات والاتفاقيات وإصدار التوجيهات والأوامر الخاصة بالدولة حيث كان المسجد مركزاً إدارياً للدولة أيام الرسول صلى الله عليه وسلم.

3- المسجد دار للقضاء.

4- المسجد مكان اجتماع المسلمين لغرض الصلاة وفي مواسم الأعياد.

5- المسجد مقر لحل المشكلات الأسرية التي تكون بين الزوجين خاصة أو بين أفراد المجتمع بشكل عام.

- 6-المسجد دار استقبال المسافر، ومكان لإطعام الجائع فقد كانوا يعلقون عناقيد التمر ليأكل منها الجائع.
- 7-المسجد دار للأطفال يرعاهم ويحتضنهم، إيماناً بأن الأطفال رجال المستقبل وعدة الغد، حيث يتم تعليمه الثقافة الإسلامية وحفظ القرآن الكريم، وقل ما نجد مسجد يخلو من معلم للقرآن يقوم بتعليم الصغار القرآن وأصول الدين.
- 8-المسجد مركز صحي و مركز لإسعاف المرضى من الفقراء ومن لا يجدون من يداويهم.
- 9-المسجد مكتبة: فكثير من المساجد تضم كتباً ومراجع من شتى أنواع الفنون والعلوم تمثل مورداً للمسلم يتزود منها فيما يحتاجه من أمور دينه ودنياه.
- 10- المسجد دار لإيواء الغرب و ابن السبيل، فقد كان يؤوي إلى المسجد النبوي من لا مؤى له ولا بيت.
- 11- المسجد مؤسسة خيرية: فيه تقسم أموال الزكاة وتوزع على مستحقها بعد جمعها وفيه يجمع الأكل ليوزع على المحتاجين والجياع.
- 12-المسجد مركز للتوجيه الروحي: ففيه تبذل غيوم الاضطرابات النفسية والقلق والفزع بذكر الله وسماع القرآن.(عبد الله عبد الرزاق، 1992:52)

الدور الاقتصادي للمسجد: يؤدي القطاع التكافلي دوراً حيوياً في العملية التنموية ويتعاظم بمقدار تزايد حجم الموارد المخصصة له والموجهة للاستثمار في النشاطات ذات العائد الاجتماعي الكبير وهو ما يقلل من دور الدولة الحالي في تغطية هذه الأنشطة وبالتالي يقلل:

- تكاليف تعبئة وجمع وتحصيل الموارد.
- تكاليف تسييرها وإدارتها.
- تكاليف الناتجة عن التمويل القائم على المديونية الربوية.

دوره في مجال الخدمات في الاقتصاديات المعاصرة: يعد المسجد أهم منظمة لتدبير الموارد التكافلية الاختيارية التي تساهم في إعادة توزيع الدخل والثروات المحققة في المجتمع ولقد لعبت دوراً هاماً في التجربة الحضارية الإسلامية، حيث ساهمت في تحويل نسبة من الثروات الخاصة التي أوقفت وتم رصدها لمجالات التكافل الاجتماعي المتنوعة عن طريق تخصيص عوائدها بصورة دائمة للنفع العام.

دور المسجد في الحركة الاقتصادية المتعلقة بالعرض الكلي والطلب الكلي: كلما تطورت التبرعات التي يحققها المسجد كلما تنامت القدرات الشرائية وأدت إلى زيادة الطلب الكلي الذي يساهم في تنشيط العرض الكلي للسلع والخدمات.

كما تضمن حركة إيجابية في تحرك و إنتقال الأموال والمداخيل من الفئات الغنية إلى الفئات الأكثر حرماناً في المجتمع، عن طريق آلية الزكاة وأموال التبرعات والصدقات، قصد ضمان حد الكفاية للطبقة الفقيرة وهذا ما يعمل على تخفيض الاستهلاك الترفي للأغنياء، وزيادة الاستهلاك الضروري للطبقة الفقيرة ما يؤدي إلى زيادة تداول الأموال وبالتالي زيادة الطلب في الأسواق وهذا ما يؤثر بشكل إيجابي على أرباح المؤسسات الاقتصادية و ينعش الاقتصاد.

دوره في الحركة المتعلقة بالإدخار الكلي والاستثمار الكلي: إنه كلما تنامي الوعي بأهمية القطاع الوقفي كلما تم تخصيص جزء من مدخرات الأفراد للأنشطة والمجالات الوقفية والأعمال الخيرية التي تساهم في تطوير الاستثمار الاجتماعي من مصادر مالية اختيارية غير رسمية، وهذا ما يعمل على تقليص التكاليف العامة التي تتحملها الدولة في إقامة المشاريع الاجتماعية.

دوره في الحركة الاقتصادية المتعلقة بالإيرادات والنفقات العامة:

مساهمته في التأثير الإيجابي على الميزانية العامة للدولة فمن جانب النفقات العامة يساهم المسجد والأوقاف بشكل عام في تخفيض الإنفاق العام الموجه للسلع والخدمات العامة والمساعدات الاجتماعية والرعاية الإنسانية، الأمر الذي يمكن الدولة من الوصول إلى ترشيد النفقات العامة، ومن جهة أخرى إشراك الناس في تمويل الخدمات العامة، ما يؤثر إيجابياً على مستوى الإيرادات العامة وهذا بإحلاله محل الإيرادات المتعلقة بالضرائب والقروض والتمويل التضخمي وبالتالي ترشيد من حجم التمويل وتكاليفه الذي ينعكس على الاقتصاد بشكل عام. (صالح صالح، 2013:164)

كما يحتاج المسجد إلى توطيد العلاقة مع المتعاملين الاقتصاديين من خلال نشاط تعليم رجال الأعمال والتجار فقه المعاملات الإسلامية حتى يظهروا أموالهم من الحرام والربا والمعاملات التجارية المنهي عنها شرعاً، وقد يكون داخل المسجد مكتب خاص بفقه التجارة يكون مفتوحاً لكل تاجر يريد أن يسأل أسئلة خاصة في مجال التجارة، كما يمكن لهذا المكتب أن يعلمهم فقه الزكاة حتى يخرجو زكاتهم بطريقة صحيحة. (خلف الله خلفون، موقع البصيرة، [albassair.blogspot.com](http://albassair.blogspot.com))

الدور الاجتماعي للقطاع الوقفي التكافلي "المسجد: تعددت أدوار المسجد ومهامه الاجتماعية من حلّ لمشكلات المجتمع، وإقامة المشاريع التي تساهم في تنميته والحفاظ على تماسكه إبتداءً من تعليم الكبار وبرامج محو الأمية وتبنيّ مصحة للمتضررين، ومحل لعقد الزواج، وبناء دور للمشردين، وإنشاء صناديق للزكاة. (الدور الاقتصادي والاجتماعي للمسجد، موقع الإمام، [www.alimam.ws](http://www.alimam.ws))

ويمكن أن نلخص أهم الأدوار الاجتماعية في النقاط التالية:

- التنمية الاجتماعية والثقافية.
- التخفيض من الفقر وإحتواء آثاره.
- تأمين الاحتياجات للفئات المحرومة في المجتمع.
- المساهمة في ضمان الاستقرار الاجتماعي.
- تقوية الترابط الاسري والتكافل العائلي. (صالح صالح، 2013:173)

إمام المسجد: هو أهم شخصية التي يجب الاعتناء بها وبنائها بناء جيداً صحيحاً قبل كل شيء فهو كالمراة التي تعكس صورة المسجد وهو الذي يؤم المسلمين في صلاتهم، فلا بد أن يكون قدوتهم في كل شيء في سلوكه العام والخاص و في ثقافته وسعة أفقه وفي سعة صدره للدعوة الاسلامية الحققة وفي قدرته على تحمل مهام وظيفيته. (عبد الله قاسم الوشلي، 1988:30)

- كما يجب أن يكون متحلياً بالمرونة اللازمة حتى يستطيع جذب الشباب والرجال للمسجد باللين والكلمة الطيبة الصادقة كما قال الله تعالى {ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ} (سورة النحل: الآية 125)
- الإمام بهذه الصورة المشرقة يبعث على الثقة فيمن حوله فيقبل المسلمون عليه بعقول مفتوحة وقلوب صافية وصدور يملئها الحب.
- على الإمام أن يكون متفرغاً تماماً لهذا العمل الجليل وأن توفر له كل الإمكانيات التي تساعد على القيام بالعمل على الوجه الأكمل من توفير الكتب والمراجع المناسبة التي تعاونه في مهمته كذلك السكن المريح القريب من المسجد. (عبد الله عبد الرزاق، 1992)
- الإمام الذي يدرس موضوعه ويجيد عرضه يقوم بنصيب ضخم في تثقيف الأمة وترشيدها ودعم كيانها المادي والادبي ووصل غدها المأمول بماضها المجيد.

واجبات الإمام:

واجبات دينية "وجوب الدعوة إلى الخير: قال تبارك وتعالى في كتابه العزيز ﴿وَلْتَكُنْ مِنْكُمْ أُمَّةٌ يَدْعُونَ إِلَى الْخَيْرِ وَيَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَيَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ وَأُولَئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ﴾. (آل عمران: الآية 104)

وجوب الوعظ والإرشاد: وهو أشرف من جميع أنواع الخطابة ودروس التعليم لأنه يهذب النفوس، ويلين القلوب، ويوقظ الغافلين، ويهدي الحائرين والتائهين وينشر فيهم الفضيلة، ويقضي على الرذيلة، ويقود الناس إلى الحكمة وإلى السعادة في الدارين، وبالوعظ والإرشاد يعلم الخطيب سامعيه العلوم الشرعية ويصحح لهم عقائدهم ويبث فيهم الأخلاق الفاضلة، وخدمة الصالح العام وذلك بأسلوب الترغيب تارة، وتارة أخرى بالترهيب.

وجوب الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر: الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر من دعائم الإسلام، وهو روح الوعظ والإرشاد وأساسه. الإمام مسؤول عن مسجده، وعن أئاته وعن مكتبته، ويجب عليه أن يسهر على نظافته وتطيب رائحته، وتنويره وتزيينه بالأنوار في المواسم والأعياد الدينية وفي شهر رمضان المعظم، وبنه رجال الجمعية الدينية القائمين على المسجد لذلك. (أحمد قصبية، 2009)

المهام التسويقية للإمام: إن مهام الإمام هو تقديم خدمات دينية دون مقابل مادي متمثلة في معلومات دينية مختلفة أشكالها، يحتاجها المسلمون من رواد المسجد تكون في شكل (تعاليم وقيم دينية ووعظ ونصح وإرشاد وخطب وفتاوى في الأمور الفقهية التي تمس مختلف جوانب الحياة التي يعيشها الفرد) كما يقوم بالترويج لها بالتشويق والترغيب مستدلاً بآيات القرآن الكريم والأحاديث. ومن خلال ما سبق يمكن إسقاط المسجد كمؤسسة خدمية ذات طابع غير ربحي نحاول وصف أهم الأنشطة التسويقية التي يمكن أن نلمسها في ممارسات الإمام وأهم الأعمال التسويقية التي تمارس داخل المسجد.

أسباب تأخر تطبيق التسويق في قطاع الخدمي للأسباب التالية: في غالب الأحيان المؤسسات الخدمية صغيرة الحجم و في بعض الأحيان فردية وهي أقل حاجة إلى التسيير وهذا ما يجعلها تهمل الجانب التسويقي.

العديد من منتجي الخدمات يعتقدون أنهم ليسوا بحاجة إلى التسويق لأن الطلب على خدماتهم مستمر وينطبق هذا خاصة على بعض القطاعات غير الربحية كالتعليم والصحة، وفي الواقع فإن هذه الأسباب مرتبطة بخصائص كل من الخدمة أين يصعب نتيجة لتلك

الخصائص والمميزات تطبيق المفاهيم التسويقية في قطاع الخدمات. (Kotler et Dubois 2003)

أهمية التوجه التسويقي في المساجد: تكمن أهمية التسويق بالنسبة للمساجد في أنه يسهل لها من بلوغ مستويات عالية من رضى وإطمئنان الجمهور المستهدف عن الخدمات والمساعدات المعروضة، ويمكن تلخيصها في التالي:

- يستطيع التسويق من تحسين ورفع مستوى الرضا المتحقق من قبل رواد المسجد، ويمكن أن نعطي مثال من جانب مقدم الخدمة إذا كان على درجة من الكفاءة والمهنية أثناء تقديمه للخدمة، كحسن الصوت وجودة القراءة أثناء الصلاة، وهذا ما ينعكس على خشوع وراحة المصلين وبالتالي على رضاهم.
- يستطيع التسويق المساعدة في جذب موارد للمنظمات غير الربحية فالعديد منها بحاجة إلى جمع التبرعات لتنفيذ مشاريعها فالأدوات والأساليب التسويقية تمكن جامعي التبرعات والإمام بشكل خاص من تحقيق منافع كبيرة وفرصا جمة لإنتاج رسالة المسجد، ومثال ذلك جمع أموال الزكاة وأموال الصدقات وإعادة توزيعها على الفقراء.
- كما أن تبني مدخلا تسويقيا محترفا يساعد المسجد في تحديد قدراته وميزاته التنافسية أي ما الذي يستطيع المسجد تقديمه للمجتمع ولا تستطيع باقي المنظمات الخيرية الأخرى تقديمه، كأن يتخصص بتقديم خدماته لفئة معينة من المجتمع كتبني الأيتام والتكفل بمصاريف تعليمهم دون غيرها من الخدمات الخيرية.
- الاستفادة من الأفكار والحلول التسويقية لتقديم خدمات في إطار منظم وفقا للأهداف والخطط الموضوعة دون إغفال الأنشطة الرقابية لضمان نجاح الوصول للأهداف كما خطط لها دون إضاعة الموارد التسويقية القيمة، هنا نعطي مثالا عن تطبيق الأفكار الترويجية في التسويق وإستغلالها لفعل الخير لصالح المسجد.
- لكن تطبيق التسويق في المساجد يواجه تحديات ليس بالسهل التغلب عليها وهذا راجع إلى طبيعة العمل الدعوي والخيري في مثل هذه المؤسسات، زيادة إلى إغفال القائمين على المساجد لهذه المفاهيم التي قد ينظر إليها على أنها ممارسات تمارسها المنظمات التجارية الربحية فقط، ويمكن تلخيص هذه الصعوبات في التالي:  
**أهم الصعوبات التي تواجه تطبيق التسويق في المسجد:**
- وجود فئتين من الناس: يتم التعامل معهم في المساجد وفي المنظمات غير الربحية؛ أولئك الذين يتبرعون بالأموال نادرا ما يستفيدون من خدمات المنظمات الخيرية وهناك الفئة التي تستفيد من تلك الخدمات أي هناك فرق واضح بين جذب الموارد وبين توزيع المواد.
- الأهداف غير المالية: إن عملية وضع الأهداف ومراقبة الأداء تمثل مشكلة لمثل هذه المنظمات بسبب الطبيعة غير الملموسة للعديد من الخدمات المقدمة من طرف المساجد؛ ورغم كونها لا تسعى إلى الربح فإنها تسعى إلى تعظيم المدخلات وكذلك المخرجات ففي حالة تعظيم المخرجات فإن المنظمات غير الربحية غالبا ما تواجه طلبا متزايدا على خدماتها يفوق قدرتها على تلبية هذه الحاجات.
- تقديم خدمات والسعي نحو تغيير السلوك الاجتماعي: إذ أنها تقدم خدمات أكثر من كونها مقدمة للسلع وهذا ما يزيد من تعقيد المهام التسويقية لهذه المنظمات نظرا لخصائص الخدمات التي تمتاز بها كاللاملموسية واللامنطوية مع عدم فصلها عن مقدمها، كما أنها تسعى إلى تعديل سلوك الاجتماعي للفئة المستهدفة أو (الجمهور) وتحسينه بما يحقق أهداف هذه المنظمات، من خلال الإتصال المباشر أو بالإستعانة بالجماعات المرجعية، وهذا ما يزيد من صعوبات تطبيق وتبني مفهوم التسويق لهذه المنظمات.(سويدان، البرواري2009)
- قبل التطرق للأنشطة التسويقية للمسجد ومن أهمها الخدمات الدينية المقدمة لجمهور المصلين ورواد المسجد بصفة خاصة، نبدأ بتحديد أهم التعريفات التي جاء بها رواد التسويق عن الخدمات بشكل عام والخصائص التي تمتاز بها ثم نحاول أن نسقط أهم عناصر المزيج التسويقي الخدمي للمسجد كمحاولة لفهم طبيعة النشاط التسويقي الموجود داخل المساجد.
- تعريف الخدمة: جاء تعريف كوتلر للخدمات على أنه كل نشاط أو إنجاز أو منفعة يقدمها طرف ما لطرف آخر وتكون أساسا غير ملموسة ولا تنتج عنها أي ملكية وأن إنتاجها أو تقديمها قد يكون مرتبط بمنتج مادي ملموس أو لا يكون.(Kotler et Dubois 2003)
- وهناك من عرفها على أنها أداء أو عرض مقدم، ذو طابع غير ملموس من طرف المؤسسة نحو الزبون.(Frédéric dupont, 19:2000)
- تقوم المنظمات الخدمية بتحويل تشكيلة من المدخلات المادية وغير المادية إلى مخرجات غير ملموسة، ولكنها محسوسة في صورة خبرات وتجارب يمر بها زبائن المنظمات، فخدمة التعليم مثلا تستلزم وجود مباني تعليمية، وكتب وأوراق إلا أنها في حد ذاتها ليست ملموسة لكونها معارف ذهنية عليا وخبرات تعليم لا يمكن تحديد أبعادها ماديا؛
- كما تتميز المؤسسة الخدمية بأن زبائنها يحصلون على ما يطلبونه من خدمات في أماكن إنتاجها، حيث يتعذر على هذه المؤسسات تنميط مخرجاتها، فهي دائما متغيرة ومتنوعة حسب ما يطلبه كل زبون أو كل مجموعة من الزبائن. (سعيد محمد المصري2002)
- المسجد كمؤسسة بحاجة مستمرة إلى المعلومات الصحيحة والمراقبة الدقيقة لبيئته حتى يستطيع التخطيط لأنشطته التسويقية بسبب الطبيعة غير الملموسة لمنتجاته وطبيعة العمل الذي يمارسه ليحقق هدف إقناع الجماهير والتأثير عليهم نحو قضية ما أو توجيه نحو سلوك يخدم الصالح العام.
- ولهذا لا بد من العمل على تطوير هذه الخدمات للتأثير على الجمهور من المصلين بفعالية كبيرة.

وكجزء هام من الأنشطة التسويقية للمسجد ومن الخدمات المقدمة من طرف إمام المسجد وسعيه نحو تطويرها لا بد من تطوير وتحسين الخطاب الإسلامي والمتمثل في الدروس الدينية وخطبة الجمعة قصد زيادة فعالية المسجد نحو القضايا المصيرية التي تمس واقع الأمة وتنبهه الرأي العام نحوها.

ولنجاح تقديم خدمة متميزة لا بد من أن يكون مقدمها مميّزا وعلى مستوى عال من الكفاءة المهنية زيادة على اتباعه توجيهات تختص بخطبة الجمعة بإعتبارها من أهم الخدمات الدينية المقدمة.

زد على ذلك لا بد لإمام المسجد وهو مقدم الخدمة أن يكون على دراية بالتحديات التي تواجهه من أجل الرفع من أداءه ليقدّم خدمات دينية ترقى للمكانة التي يشغلها من جهة ولتحقيق رضى الناس والمصلين الذين يسعون دائما إلى الأفضل، وهذا بإتباعه مجموعة من التوجيهات تساعد على تحقيق ذلك.

توجيهات للإمام حتى يكون فعالا:

- يحسن أن يكون لخطبة الجمعة موضوع واحد غير متشعب الأطراف ولا متعدد القضايا كي لا يشتت أذهان المستمعين.

- موضوع الخطبة يجب أن يكون عن واقع الناس ومرتبطا بالزمان والمكان.

- تحلي الإمام بالثقة لما سيقوله وما يقدمه للجمهور والإطمئنان على صحة القضايا التي سوف يعرضها، وإلى سلامة آثارها النفسية والاجتماعية.

- الإيجاز في الخطبة أدعى لتثبيت الحقائق، وجمع المشاعر والأفكار حول ما يراد إبلاغه من تعاليم للجمهور.(عبد الله عبد

الرزاق1992)

- حفظ القرآن الكريم حفظا جيدا و حسن قراءته للقرآن الكريم دون تكلف أو لحن لما له من وقع على القلوب.

- الامام بالتفاسير وحسن معرفة السيرة النبوية الشريفة والتاريخ الاسلامي بصورة صحيحة.

- حسن معرفته بالعلوم المادية و بتكنولوجيا المعلومات والاتصال.

خصائص الخدمات:

اللاملموسة: تمثل هذه الخاصية حقيقة الخدمة لكونها لا ترى ولا يمكن لمسها قبل الإقدام على شرائها وهي بذلك تخالف المنتجات السلعية التي يمكن للمستهلك من إختبار خواصها يشيء من التمتع بسبب خصائصها المادية.

عدم انفصال الخدمة عن مقدمها: تشير هذه الخاصية إلى التلازم بين عملية إنتاج الخدمات والاستفادة منها وتؤدي خاصية التلازم بصفة عامة إلى مشاركة الزبون في عملية إنتاج الخدمة ضمن علاقة تفاعلية مع مقدم الخدمة.

الخدمات غير متجانسة ومتنوعة: فلما كانت الخدمة ترتبط ارتباطا وثيقا بشخص مقدم الخدمة، فإنها تتنوع تنوعا كبيرا اعتمادا على من يقدم الخدمة وعلى حسب حالة مقدم الخدمة وخاصة حالته الجسمانية والنفسية وقت تقديم الخدمة. ( Bielener, Semples, )

(2007)

عدم قابلية الخدمة للتخزين: الخدمة لا يمكن تخزينها فإن ما ينجز منها سوف يضيع إذا لم يتم إستخدامه.

مشاركة الزبون في إنتاج الخدمة: أثناء تقديم الخدمة لا بد من وجود الطرف المستفيد منها، أين يتطلب من الجهة المقدمة للخدمة بذل مجهودات في بعض الأحيان فيما يخص الإستماع لرغبات الزبائن.( Jean lapeyre,1998)

متطلبات التسويق الفعال للخدمات: للتميز في الأداء والنجاح في ميدان تقديم الخدمات وخاصة في بالنسبة للمساجد لما لها من أهمية كبيرة في حياة المجتمع لا بد للإمام أن تتوفر فيه بعض المتطلبات لاجل تحقيق النجاح والتأثير الفعال في الجمهور من بينها:

• ضرورة إدامة علاقة شخصية طيبة مع رواد المسجد.

• ضرورة تبني توجه مهني(حرفي).

• ضرورة ترسيخ صورة إيجابية في ذهن الجمهور.

وعليه فإن الإمام يساهم في تعزيز صورة المسجد الجيدة في أذهان الجمهور الذي قد يقيّمها على ضوء كفاءة وفعالية الإمام حيث أن سلوكه ومواقفه، وطريقة تعامله معهم تعد ضرورة ملحة لهذا الهدف.(بشير العلاق، حميد الطائي 2001)

الأنشطة التسويقية للإمام: إن أنشطة ومهام الإمام بعد إسقاطها من الجانب التسويقي يمكن أن ندرجها في تقديم وتسويق خدمات ذات طابع إسلامي وخيري دون مقابل مادي متمثلة في معلومات و/أو تعاليم أو/و نصائح إرشادات مستمدة من القيم الإسلامية التي يحتاجها المسلمون في حياتهم بشكل عام سواء كانت اجتماعية أو اقتصادية أو سياسية، إضافة إلى المساعدات الخيرية والإعانات المالية للفقراء وما إلى ذلك من مهام إنسانية...؛ إذ تختلف المهارات التسويقية من ( إمام إلى إمام ) على حسب الصفات والمؤهلات التي يمتلكها

والرصيد الشرعي واللغوي الذي يجوزته. ورغم الخصائص التي تمتاز بها الخدمات و هو ما يميزها عن المنتجات المموسة نحاول عرض أهم عناصر المزيج التسويقي لخدمات المسجد.

### المزيج التسويقي لخدمات المسجد:

المنتج أو الخدمة: إن نقطة البداية لفحص هذا العنصر من عناصر المزيج التسويقي تكمن في فهم متطلبات واحتياجات الجمهور المستهدف، وكيف يمكن إشباعها بمعنى أن مهمة المسوق هي في ضمان أن الخدمات المقدمة تشبع فعلا حاجات المجموعات المستهدفة، والتمييز بين جوهر الخدمة و الملموسية والعناصر الداعمة لمكونات المعروض من هذه الخدمات، وتبني هذا النموذج في القطاع غير الربحي وفي المساجد بصفة خاصة يساعد الإمام كموسق في توضيح مكونات الخدمة المقدمة للمستفيدين فجوهر الخدمة بالنسبة لأولئك الذين يتبرعون بالأموال للأنشطة المختلفة للمسجد هي معرفتهم بأنهم يساهمون في قضية عادلة، أما فقراء الناس هو الاستفادة من الإعانات والصدقات وأموال الزكاة، أما بالنسبة للجمهور (عامة الناس) هي الاستفادة من خطبة الجمعة والدروس والمواعظ...

السعر: السعر أو أنشطة تسعير الخدمات تأخذ شكلا آخر في المسجد قد يكون على شكل نقود عائدة من جمع التبرعات من المحسنين و المصلين أو هبات، أموال وقفية للمسجد، لغرض استكمال بناء المسجد أو شراء بعض المستلزمات أو لمساعدة الفقراء من خلال جمع وإعادة توزيع أموال الزكاة عليهم أو في شكل رسوم إشتراكات للطلبة حفظ القرآن تعود مداخيلها على المسجد أو معلم القرآن. التسعير يحدد على أساس عامل التكلفة: وهي تكلفة الوسائل المادية والتجهيزات اللازمة التي تخص المسجد وهنا يأتي دور الإمام مثلا في توفير هذا المبلغ كإعلان عنه في خطبة أو درس، من أجل جلب المانحين أو المتبرعين وأصحاب التبرعات لدفع ثمن هذه التجهيزات مثال ذلك " تحديد تكلفة المفروشات التي تغطي جميع مساحة المسجد وتقسيمها على عدد المصلين وتحفيزهم بدفع سعر المتر الواحد بشراء مساحة في الجنة"، أو جعلها في صورة شركة مساهمة ويحدد قيمة البضاعة ثم تطرح في قيمة السهم وكل يتبرع بشراء ما يستطيع من الأسهم.

التوزيع: يعتمد التوزيع في الخدمات المسجد على طريقة التوزيع المباشر حيث يتم توزيع الخدمة من المؤسسة الخدمية "المسجد" إلى المستفيد دون وسيط والإمام هنا يقدم الخدمة من خلال عملية الاتصال المباشر بالمصلين داخل المسجد، كما يمكن له أن يقوم بذلك بطريقة غير مباشرة عن طريق الهاتف أو البريد الإلكتروني أو عبر المواقع التواصل الاجتماعية أو الموقع الرسمي للمسجد في شبكة الإنترنت، من خلال قيامه بإصدار الفتوى أو تقديم المواعظ الدينية وغيرها من الأنشطة على حسب نوعية الخدمة والمستفيد منها. الترويج: وهنا لأجل نقل المعلومة الخاصة بالأنشطة المختلفة للمسجد عن طريق الاعلان في الجرائد أو الاذاعات أو التلفزيون عن المحاضرات أو/و الدروس التي سيقدمها في المستقبل لغرض إعلام المستفيدين المهتمين لهذه الخدمة الدينية، أيضا قد تختلف القنوات الاتصالية المختارة على حسب طبيعة الخدمة المقدمة والهدف منها والتي قد تكون محاضرات لكبار الشيوخ المتخصصين في الشريعة أو أي نشاط خدمي متعلق بالصالح العام.

إن الطبيعة الاتصالية بين إمام المسجد والجمهور هي إتصال أحادي يكون فيه الجمهور يتلقى محتوى الرسالة (المعلومة، الخطبة، الدرس الديني، الموعدة ...) أما الاتصال بين إمام المسجد وفرد معين ( باحث عن معلومة، مستفتي، طالب حاجة، أو مساعدة وتوجيه) تكون نوع الاتصال هنا اتصال تفاعلي.

إن من الوسائل المفيدة والتي تستخدم في مجال الترويج مايسعى بلوحة الإعلانات، أو اللوحة الحائطية أو الالكترونية، وهذه اللوحة أصبحت من الضروري وجودها ولا سيما مع تزايد عدد المصلين، وتفاعلهم مع أنشطة المسجد، كما أن استخداماتها متعددة تتمثل في: (\* الإعلان عن الدروس والمحاضرات التي تقام في المسجد أو مساجد أخرى \* النقاط الرئيسية لدرس المسجد الأسبوعي الذي تم إلقاؤه، موضوع الدرس الأسبوعي القادم، \* الحث على قراءة المجلة الحائطية والدعاية لها، \* الدعوة إلى مناسبة لأحد أهل الحي (عقيقة، زواج، وغيرها من المناسبات)، \* الإعلان عن مسابقة، \* أخبار المسلمين المستجدة، \* إعلان عن أنشطة المسجد وأخبار هذه الأنشطة بعد حدوثها، أذكار وأدعية، \* فتاوى تتعلق بالصلاة والوضوء على وجه الخصوص بالإضافة إلى فتاوى في المواضيع العامة، \* قصاصات من المجلات والجرائد، ذات مواضيع مناسبة. (موقع الامام)

تنشيط عرض الخدمات: يمكن تعريف تنشيط عرض الخدمات في المسجد بأنه أي حافز فوري ومباشر يحدث لتشجيع أصحاب الخير لإعطاء أموال وتبرعات نقدية أو وعينية لصالح المسجد والمنفعة العامة. (نظام سويدان، 2009:110)

وهذا بالتوظيف الجيد للأحاديث والآيات الترغيبية التي جاء بها الإسلام مثل (تحفيز التكفل باليتيم، لنيل مصاحبة الرسول صلى الله عليه وسلم في الجنة".

البيئة المادية:تعتبر من بين أهم عناصر المزيج التسويقي الخدمي بسبب خاصية الخدمة الغير ملموسة وهنا على الإمام الاهتمام بالبيئة المادية لما لها من الأثر الكبير على إرتياح ورضى الجمهور خاصة أثناء تقديم الخدمة وتوفر كل الشروط الضرورية المصاحبة لعملية تقديم الخدمة من \* نظافة المسجد \* جودة الصورة \* جودة الصوت \* اتساع المكان \* وفرة الماء البارد للشرب \* السجاد ورفاهيته \* الإضاءة \* هندسة بناء المسجد \* إتساع مكان الوضوء \* موقف السيارات و إتساعه \* دون إغفال الجوانب الجمالية ذات الصبغة الإسلامية في بناء المسجد والموقع الملائم بحيث يكون قريب من التجمعات السكانية.

الخاتمة: وفي خاتمة هذا البحث يمكن القول بأن المسجد كمنظمة أو مؤسسة ذات بعد عقائدي وإجتماعي وإقتصادي له من الأهمية الكبيرة التي تؤثر على الفرد بشكل خاص وعلى المجتمع بشكل عام لما له من مكانة في قلوب المؤمنين ومكانة في الاسلام إلا أن هذا لم يوفر له الاهتمام الكبير إلا في النواحي المادية كإهتمام على البناء و التشييد والتزيين، وترك الجوهر من وجوده والغاية الفضلي من بقاءه، كالتركيز على الإمام أو مُعلم القرآن الذي هو قلب المسجد وركيزته الأساسية في تحقيق الغاية من وجوده و السهر على تجسيده رسالة المسجد وهنا حاولنا أن نبرز الجوانب التسويقية والأنشطة التي يقوم بها الإمام وأهم مهامه وواجباته، مع إعطاء تصور للخدمة التي يقدمها و نوعيتها مع ذكر المزيج التسويقي الموجود في المسجد، سعياً إلى تطبيق مزيد من المهارات الإدارية، والمهارات التسويقية التي لايمكن الإستغناء عنها لتسويق خدمات المسجد الجليلة من تربية ووعظ وإرشاد و أنشطة التكافل الإجتماعي. وفي ختام الكلام أقول إن أصبت فمن الله وإن أخطأت فمن نفسي ومن الشيطان.

الهوامش:

1. أحمد بن أبي زيد الهلالي قصبية، الإمام الناجح، تحقيق العلمي حدابوي، الطبعة الأولى، 2009، مطبعة بن سالم الأغواط الجزائر، ص 35
2. بشير عباس العلاق، حميد عبد النبي الطائي، تسويق الخدمات، مدخل استراتيجي وظيفي تطبيقي، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، 2001، ص 352-354.
3. سعيد محمد المصري، إدارة وتسويق الأنشطة الخدمية، الدار الجامعية، القاهرة، 2002، ص 28، 29
4. علي محمد مختار، ص 6، دور المسجد في الاسلام، مطبوعات رابطة العالم الاسلامي، 1406 هـ جمادى الاولى، العدد 14
5. عبد الله عبد الرزاق مسعود سعيد، رسالة المسجد، دار الضياء للنشر والتوزيع، الطبعة الاولى 1992، عمان الاردن، ص 30
6. عبد الله قاسم الوشلي، المسجد ونشاطه الاجتماعي على مدار التاريخ، مؤسسة الكتب الثقافية، الطبعة الاولى، 1990، لبنان، ص 30
7. صالح صالح ص 13 الدور الاقتصادي والاجتماعي للقطاع الوقفي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير جامعة سطيف، مجلة العلوم الانسانية، جامعة محمد خيضر بسكرة، العدد السابع، 2013
8. نظام موسى سويدان، نزار عبد المجيد البرواري، إدارة التسويق في المنظمات غير الربحية، الطبعة الأولى، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان الأردن، ص 34
9. Frederic Bielener, Christophe Semples, les fondements du marketing des services :examen critique etvolution. Revue française du marketing, Avril 2007, n 212, p56.
10. Frédéric dupont, management des services, édition eska, paris, 2000, P19.
11. Jean lapeyre, grantir de service, ( les éditions d'organisation), paris, 1998, p 8.
12. Kotler.P et Dubois. Marketing Management, Publiunio, paris, 2003, p462

المواقع الالكترونية:

13. موقع البصيرة الالكتروني، خلف الله خلفون، تاريخ المعاينة 2014/01/12 :  
[http://al-bassair.blogspot.com/2013/11/blog-post\\_4896.html](http://al-bassair.blogspot.com/2013/11/blog-post_4896.html)
14. موقع إمام المسجد، تاريخ المعاينة، 2014/02/12:  
<http://www.alimam.ws/ref/1583>  
<http://www.alimam.ws/ref/2553>

# تأثير الثقافة التنظيمية الإسلامية للمقاولين على تحقيق مقاربة المسؤولية الاجتماعية في المؤسسات

## دراسة حالة المؤسسات الجزائرية

الأستاذة: عرابش زينة | عضو فرقة بحث بمخبر تحليل واستشراف وتطوير الوظائف والكفاءات جامعة معسكر

المركز الجامعي غليزان - الجزائر

[z.arabeche@yahoo.fr](mailto:z.arabeche@yahoo.fr)

الأستاذ الدكتور: ثابتي الحبيب | أستاذ محاضر في العلوم الإدارية

مدير مخبر تحليل واستشراف وتطوير الوظائف والكفاءات جامعة معسكر - الجزائر

[Habib\\_tabeti@hotmail.com](mailto:Habib_tabeti@hotmail.com)

ملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على اثر الثقافة الإسلامية للمقاول (الريادي) على تحقيق المسؤولية الاجتماعية، ولتحقيق أهداف الدراسة، قمنا بإعداد وتوزيع استبانة على عينة مكونة من 100 مفردة، تم استرجاع وتحليل 82 منها، وقد تم التحقق من صدقها وثباتها. وتوصلت الدراسة إلى وجود اثر ذي دلالة إحصائية للثقافة الإسلامية للمقاول على تحقيق المسؤولية الاجتماعية من خلال الأبعاد الثقافية لهوفستيد، كما أشارت الدراسة إلى أن معظم علاقات الارتباط كانت دالة إحصائيا بين ثقافة المقاول المسلم والمسؤولية الاجتماعية، وجاءت علاقات الارتباط بينها بدرجات متفاوتة، وعلى ضوء النتائج خلصت الدراسة إلى عدد من التوصيات.

### 1. مقدمة ومشكلة البحث :

ظهر الإسلام منذ أكثر من أربعة عشر قرنا كرسالة سماوية عالمية خاتمة، تعالج حياة الناس في مختلف نواحيها روحية كانت أو مادية. فالإسلام ليس مجرد عقيدة دينية، وإنما هو تنظيم سياسي واجتماعي واقتصادي للبشر كافة، فلقد جاء الإسلام بفكر وتطبيق مكن المسلمين من بناء دولة وإقامة حضارة من أعظم الحضارات. عرفت الممارسات الاقتصادية الإسلامية على المستويين العام والخاص منذ أكثر من 1430 سنة، فلقد أسس الرسول الكريم صلى الله عليه وسلم سوقا للمسلمين، ووضع له جملة من القواعد والضوابط بما يكفل القضاء على الغش والغبن في جميع المعاملات والقضاء على كافة الممارسات الاحتكارية، كما يكفل الفرص أمام الجميع من بائعين او مشتريين. كما عمل الرسول الكريم صلى الله عليه وسلم على تنفيذ أوامر الله عز وجل في تحريم الربا وأرسى دعائم المشاركة بين العمل ورأس المال. و جمع الزكاة بنسبة معينة وتوزيعها على المحرومين في المجتمع. كما انه نظم استخدام الموارد الطبيعية والمائية باعتبارها ملكية عامة وشجع المسلمين على تعلم صناعات جديدة لم يعرفوها من قبل، منها الإنتاج، التجارة، صناعة الحديد وغيرها وهذا ما يسمى اليوم بالمقاولة أو زيادة المشاريع. أصبحت هذه الأخيرة من أهم المواضيع التي تطرح لحد الساعة نظرا لأهميتها في اقتصاديات الدول النامية عموما والإسلامية على الخصوص، كونها من ابرز محركات النمو من خلال إنشاء مؤسسات أعمال محلية فاعلة تساهم في التطور المحلي عن طريق توفير مناصب الشغل وزيادة العوائد قصد تفعيل دورها في تعزيز مفهوم المسؤولية الاجتماعية اتجاه الفرد والمجتمع. ولهذا سنحاول من خلال هذه الورقة البحثية التعرف على تأثير الثقافة التنظيمية الإسلامية للمقاول في تحقيق المسؤولية الاجتماعية، وعليه يمكننا صياغة إشكالية البحث على النحو التالي: إلى أي مدى تساهم الثقافة الإسلامية للمقاول في تحقيق مقاربة المسؤولية الاجتماعية في المؤسسات؟ وتكمن أهمية هذا البحث في كونه يؤسس نظريا وتطبيقيا للربط التصوري بين المسؤولية الاجتماعية والثقافة الإسلامية للمقاول (الريادي)، ويعالج موضوعا يلقي اهتماما كبيرا في الدراسات الإدارية الحديثة النابعة من التحديات التي تواجهها المؤسسات في هذا العصر. لذا تهدف هذه الورقة البحثية إلى إبراز و تحليل أهم الفوائد التي تتحصل عليها المؤسسات جراء تبنيها لإستراتيجية المسؤولية الاجتماعية ولكن عن طريق ثقافة منبثقة من تعاليم الإسلام، ومحاولة تثبت ذلك من خلال الاستعانة بدراسة قمنا بها على مستوى 82 مؤسسة جزائرية. ولمعالجة هذا الموضوع فان محتوى هذه الورقة ينقسم إلى قسمين أساسيين، القسم الأول خاص بجميع متغيرات البحث، حيث قمنا بالكشف عن المفاهيم الأساسية للثقافة في مفهومها الواسع، كما سلطنا الضوء على ثقافة المؤسسة، ولقد قمنا في هذه الدراسة بتبني مقاربة العالم الهولندي هوفستد في تعريفه للثقافة وقياسه لها، بالإضافة الى الكشف عن المفاهيم الأساسية للمسؤولية الاجتماعية. وخصصنا القسم الثاني من الورقة البحثية للجانب التطبيقي الذي تناولنا فيه دراسة وصفية خاصة بالأبعاد الثقافية للمقاولين ثم دراسة وصفية أخرى للمجتمع الجزائري لإجراء دراسة مقارنة، وأتبعت ذلك بدراسة اثر الثقافة التنظيمية الإسلامية على تحقيق المسؤولية الاجتماعية أي التأكد من صحة فرضيات البحث، وفي الأخير قمنا باستقراء أهم النتائج التي توصلنا إليها من خلال الدراسة الميدانية.

### 1. الإطار النظري والتصوري

أ. مفهوم الثقافة: مفهوم الثقافة جديد نسبياً في اللغة العربية ولكنه أصبح الآن مصطلحاً شائعاً في الدراسات النفسية والاجتماعية والانثروبولوجية وفي الدراسات الأدبية والفنية في العالم العربي. وقد أورد مؤتمر استوكهولم المنعقد سنة 1998 تحت عنوان "المؤتمر الدولي الثاني للسياسات الثقافية" تعريفاً للثقافة بمعناها الواسع على النحو التالي: "قد تكون اليوم عبارة عن جماع السمات الروحية والمادية والفكرية والعاطفية التي تميز مجتمعاً بعينه أو فئة اجتماعية بعينها. وهي تشمل الفنون والآداب وطرائق الحياة كما تشمل الحقوق الأساسية للإنسان ونظم القيم والتقاليد والمعتقدات...". (المجلة العربية للثقافة، 2000). يتبين لنا من هذا التعريف العام أن للثقافة جوانب مادية وأخرى روحية، وأنها قد تكون ثقافة أساسية وثقافة فرعية خاصة بفئة أو فئات ضمن مجتمع ما؛ مما يعني الاعتراف بالتنوع الثقافي في المجتمع الواحد، كما يعني هذا عدم الانسحاق وراء مفهوم عولمة الثقافة مما ينفي حق الثقافات الأخرى في الوجود والنمو والارتقاء.

ب. مفهوم الثقافة عند مالك ابن نبي:

حاول ابن نبي (1996، ص 83) في كتابه "مشكلة الثقافة" أن يقدم تعريفاً أصيلاً لمفهوم "الثقافة" بحيث لم يتأثر بالتعاريف السائدة عند العلماء الاجتماعيين والأنثروبولوجيين الغربيين؛ فأورد أصل الكلمة في اللغة العربية وأصل الكلمة في اللغة اللاتينية ثم انتقل إلى تحديد عناصر الثقافة وتحديد تكامل وتفاعل هذه العناصر وإلى تحديد دور الأخلاق في تركيب عناصر الثقافة. وبعد تحديد مفهوم الثقافة من الناحية اللغوية، انتقل ابن نبي إلى تحديده من الناحية النفسية والاجتماعية معرفاً بذلك الثقافة بأنها: "مجموعة من الصفات الخلقية والقيم الاجتماعية التي يلقنها الفرد منذ ولادته كإرث أولي في الوسط الذي ولد فيه. والثقافة على هذا، هي المحيط الذي يشكل الفرد فيه طباعه وشخصيته".

وقد أقام ابن نبي (مرجع سبق ذكره، ص 83) علاقة وثيقة بين الثقافة والسلوك مؤكداً أن: "السلوك الاجتماعي للفرد خاضع لأشياء أعم من المعرفة وأوثق صلة بالشخصية منها بجمع المعلومات وهذه هي الثقافة". وعليه، فإن الثقافة كما أكد ابن نبي على ذلك مراراً عبارة عن نظرية في السلوك أكثر من أن تكون نظرية في المعرفة (مرجع سبق ذكره). والمقصود بهذا أن الثقافة ليست علماً بل هي بيئة ووسط ومحيط ذو بعد روحي قبل كل شيء بحيث تتكون في هذا المحيط جميع خصائص المجتمع المتحضر، وتتشكل فيه كل جزئياته وفقاً للغاية التي رسمها المجتمع لنفسه. وفي هذا الإطار أو المحيط يتحرك الإنسان بفعالية ليغذي مجرى الحضارة. (مرجع سبق ذكره)

ت. مفهوم الثقافة التنظيمية

أصبح مصطلح الثقافة التنظيمية (Organizational Culture) مصطلحاً شائعاً في الأبحاث والدراسات التي ركزت على قيم واتجاهات مؤسسي منظمات الأعمال ومديريها الرئيسيين كمفسر لهذا التمايز؛ ثم امتد الاهتمام البحثي، بعد ذلك، إلى المنظمات ككل، وأصبحت الدراسات الثقافية تشمل كل أفراد المنظمات، بهدف معرفة مدى تأثير الثقافة الوطنية في تباين أساليب الإدارة والتنظيم من بيئة لأخرى. ومن بلد لآخر.

تعددت المفاهيم التي تناولت موضوع الثقافة التنظيمية، وتنوعت الأساليب التي تعاطي معها المهتمون في هذا المجال الأمر الذي أدى إلى عدم وجود اتفاق تام على معنى مصطلح الثقافة التنظيمية، وذلك بسبب التباين في ثقافة الباحثين وبيئاتهم وخلفياتهم، ويمكن عرض بعض منها فيما يلي:

يعتبر العالم الأمريكي إدوارد تايلور (Taylor) أول من استخدم مصطلح الثقافة، ووضع لها التعريف الكلاسيكي في كتابه "الثقافة البدائية"، والذي ينص على أن الثقافة هي: "ذلك الكل المركب الذي يحتوي على المعرفة، والفنون، والأخلاق، والتقاليد، وكل القدرات والعادات التي إكتسبها الإنسان، باعتباره عضواً في المجتمع" (in Godelier Éric, 2009, P102). وتحتل الثقافة كظاهرة اجتماعية نفسية مكانة في عقول الأفراد، ولكنها تخرج تماماً عن نطاق التركيب الفطري للفرد، إلا أنها تتبلور من خلال مراحل نموه لتصبح جزءاً من شخصيته. كما عرفها Kennedy and Deal بأنها "مجموعة المعارف والمفاهيم والشعائر التي تمكن الفرد العامل في المنظمة من أن يكون عضواً فيها" أو بمعنى آخر: "هي طريقة عمل الأشياء المتعلقة بالمنظمة" (in Bosche.M, 1984). يعد تعريف Edgar (2004, p17) Shein الأشمل والأكثر استعمالاً، فقد وصف الثقافة بأنها: "نموذج من الافتراضات الأساسية التي تعطي الجماعة القدرة على الابتكار والاكتشاف والتطور، من خلال تعلم كيفية التعامل مع مشكلات التكيف الخارجي والتكامل الداخلي، وتستطيع كذلك العمل بنجاح مبني على الثقة والتعامل مع الأعضاء الجدد بطريقة صحيحة بالإدراك، والتفكير، والشعور بعلاقة مباشرة مع تلك المشاكل". في حين

يعرفها Sttermarborn: " بأنها نظام من القيم والمعتقدات، يشترك بها العاملون في المنظمة، بحيث ينمو هذا النظام ضمن المنظمة الواحدة " (العميان، 2008). فيما يرى Wilson, (2001) بأن الثقافة التنظيمية تشير إلى: " تقاسم القيم والمعتقدات والإفراضات والممارسات العملية، والتي تشكل دليلاً لإتجاهات الأفراد والسلوك داخل المنظمة". كما يعرفها Park et al على أنها: " تقاسم الإفراضات الأساسية التي تعلمتها المنظمة أثناء تعاملها مع البيئة، وحل المشكلات للتكيف الخارجي، والتكامل الداخلي، ويتعلق التكيف الخارجي بإمكانية المنظمة الإستجابة للتغيرات البيئية والإيفاء بمتطلباتها، أما التكامل الداخلي فيشير إلى تحقيق الانسجام والتوافق بين مختلف الأفراد والجماعات ذات التخصصات والمستويات المختلفة داخل المنظمة (نعمة عباس و الخفاجي، 2009).

ويعرف بلال خلف و السكارنة (2009) الثقافة التنظيمية بأنها: "عبارة عن مجموعة من الاعتقادات التي يشترك بها أعضاء المنظمة، كما أنها مجموعة من المبادئ الأساسية التي اخترعها واكتشفها أو شكلتها جماعة معينة، وذلك بهدف التعرف على حل بعض المشاكل فيها، والتأقلم مع محيطها الخارجي، والانسجام أو التكامل الداخلي، إذ تمثل الثقافة التنظيمية مجموعة من الميزات التي تتميز بها المنظمة عن باقي المنظمات الأخرى، وتتمارس هذه الميزات تأثيراً كبيراً على سلوك الأفراد في المنظمة، وتمثل الإطار الذي يوجه سلوك الأفراد أثناء العمل، كتبني المنظمة قيماً، كالخضوع للأنظمة، والقوانين، والاهتمام بالعملاء، وتحسين الفاعلية والكفاءة."

وباستعراض التعاريف السابقة يلاحظ أنها اتخذت مناحي متعددة في وصف وتشخيص الثقافة التنظيمية، إذ يعود سبب الاختلاف والتمايز بينها إلى أن هذا المصطلح يضم ويجسد جوانب عدة في المنظمة، إلا أنه يمكن إجمال الجوانب التي ركزت عليها التعاريف السابقة في التعريف الذي قدمه Hofstede (1987). الثقافة التنظيمية هي: " الحصيصة المبرمجة، أو الناتج الجماعي المنظم للعقل البشري، حيث تميز هذه الحصيصة مجموعة من البشر عن بقية المجموعات الأخرى، أو هي تكامل الخصائص العامة المتفاعلة التي تؤثر على إستجابات أو تفاعلات مجموعة بشرية محددة مع ما يحيط بها ". تعتبر دراسات هوفستيد (Hofstede, 1984-1991) من أفضل الدراسات التي شخصت ملامح الفكر الإداري في المجتمعات العالمية اعتماداً على المنظور الثقافي حيث أن النظم والممارسات الإدارية تتباين وتختلف بناءً على تباين الثقافات وكل نموذج إداري سيتأثر بالثقافة الوطنية التي تنتهي إليها كل مؤسسة.

هوفستيد عالم إداري هولندي أعطي مهمة تطوير الوضع الإداري في شركة IBM عن طريق تحسين أداء العاملين في الشركة حيث قام بتوزيع حوالي (100000) استبانة على العاملين وتبين له من خلال هذه الدراسة 4 أبعاد ساعدت فيما بعد على تشخيص وتفسير أسباب وجود الاختلافات الظاهرة والمنتشرة في كافة المكاتب العاملة لشركات IBM وكانت تلك الأبعاد الاكتشاف الأساسي الذي استطاع هوفستيد من خلاله تفسير أسباب وجود الاختلافات الثقافية وفسر من خلالها مسألة تعدد الثقافات واختلافاتها وقدم هوفستيد نظريته وبين أهمية الأخذ بالاعتبار الاختلافات الثقافية في فهم سلوكيات وانطباعات الأفراد داخل التنظيمات بناءً على الأبعاد الأربعة التالية (مرجع سبق ذكره):

1. النفوذ الوظيفي (Power Distance): هو ذلك البعد الذي يبرز فيه مدى وجود تباعد في المراكز الإدارية ويعبر كذلك عن مدى وجود المركزية والقاعدية والهرمية داخل التنظيم ومدى وجود تباعد بين الرئيس والمرؤوس ومدى بروز المنصب والسلطة داخل المنظمة .
2. تجنب المجهول (Uncertainty Avoidance): ويقصد به إلى أي مدى يتعامل الأفراد في مواجهة المستقبل والمجهول ؟ بمعنى هل يميل الأفراد نحو المخاطرة والمغامرة واتخاذ القرارات في حالات عدم التأكد ؟
3. الفردية بخلاف الجماعية (Individuality / Collectivity): ويقصد بها إلى أي مدى يعمل الأفراد داخل التنظيم بشكل جماعي أو بشكل فردي ؟ وهذا يرجع إلى الثقافة العامة لكل دولة .
4. الذكورية بخلاف الأنثوية (Masculinity / Femininity): ويظهر هنا ما إذا كان التنظيم يمنح النساء أدواراً أكبر في مجالات السيطرة والقيادة العليا، فذلك يمثل أنثوية "ليونة" أما إذا لم يمنح النساء الأدوار اللازمة فذلك يمثل الذكورية "الصرامة".

ثانياً : قراءة إسلامية في الأبعاد الثقافية لهوفستيد

أجرى جيرت هوفستيد تحليلاً للعالم العربي في الدول التالية : مصر، العراق، الكويت، لبنان، ليبيا و المملكة العربية السعودية. أشار هذا الباحث إلى أهمية العادات والتقاليد في التأثير على القيم والسلوكيات داخل المؤسسات. سنحاول في هذه الفقرة إعادة صياغة أبعاد هوفستيد الثقافية و لكن برؤية و طابع إسلامي لاستنباط ثقافة تتماشى و التعليم الإسلامية يتبناها المقاول أو المسير في تسيير مؤسسته.

1. مؤشر مسافة السلطة من المنظور الإسلامي (Power Distance)

ترتبط العملية الإدارية من المنظور الإسلامي بإعداد وتصميم الهيكل التنظيمي للمؤسسة بالشكل والمضمون الذي يلي حاجات العمال ويتوافق مع متطلبات البيئة الخارجية. على المفاول المسلم إذن إعداد هيكل تنظيمي يحدد فيه مواصفات ومهام وشروط كل وظيفة في المؤسسة. يعتمد المفاول عند إعداده لهذا الهيكل مراعاة الأسس الإسلامية بشكل كامل لقوله تعالى: "افمن أسس بنيانه على تقوى من الله ورضوان خير أم من أسس بنيانه على شفا جرف هار فانهاربه في نار جهنم والله لا يهدي القوم الظالمين" (سورة التوبة، آية 109). قال صلى الله عليه وسلم "مثل المؤمنین في توادهم وتراحمهم وتعاطفهم كمثل الجسد الواحد إذا اشتكى منه عضو تداعى له سائر الأعضاء بالسهر والحمى"<sup>75</sup>. إن التدرج في الهيكل التنظيمي أمر لابد منه نظرا لتفاوت الأفراد في العلم والمعرفة والقدرات الذاتية التي وهبها الله عزوجل، فلكل فرد مكانته وعلى المفاول المسلم وضع العامل في المكان الذي يجيده والذي تؤهله خبراته وكفاءته ليقدم أحسن ما لديه من مهارات ومواهب وإمكانيات والتي تستخدم لصالح المؤسسة والمحيط الخارجي. التدرجية في الهيكل التنظيمي لا تعني ظلم المفاول للعمال بل إن الجميع لهم مساواة في الحقوق والواجبات، والجميع إخوة في المؤسسة يعاملون كلهم نفس المعاملة، بالإضافة إلى أن هذا البعد من المنظور الإسلامي ليس تسلطا ولكن مشاورة وتدبر وخبرة وإدراك، قال الله تعالى: "إنما المؤمنون إخوة" (سورة الحجرات، الآية 10)، قال رسول الله صلى الله عليه وسلم "المسلم أخو المسلم، لا يظلمه ولا يسلمه". إذن البعد الثقافي المستنبط من المنظور الإسلامي هو مؤشر سلطة ضعيف أو فارق قوة ضعيف.

## 2. تجنب المجهول من المنظور الإسلامي (Uncertainty Avoidance)

تجنب المجهول، الغموض وعدم اليقين من المواضيع التي أثيرت في الدين الإسلامي وهذا عن طريق التخطيط والتدبر الذي حثت عليه الشرعية، فهو أساسي لمواجهة المستقبل لصالح المؤسسة والمجتمع وهو قائم على حشد الإمكانيات وإعداد كافة المقومات والأخذ بالأسباب لمواجهة الأحداث المستقبلية للمؤسسة، حيث يقول الله سبحانه وتعالى ضاربا المثل على لسان سيدنا يوسف عليه السلام لمواجهة المجاعة في مصر: "قال تزرعون سبع سنين دأبا فما حصدتم فذروه في سنبله إلا قليلا مما تأكلون (37) ثم يأتي من بعد ذلك سبع شداد ياكلن ما قدمتم لهن إلا قليلا مما تحصنون (38) ثم يأتي من بعد ذلك عام فيه يفاث الناس وفيه يعصرون (39)". (سورة يوسف، آية 36) إن مواجهة المستقبل وتجنب المجهول في الإسلام لا يقوم على الظن وإنما على المعرفة والحقائق القائمة على المعلومات المستخرجة من تحليل البيانات التي تم جمعها وفرزها واستخلاص المؤشرات منها لقوله تعالى: "يا أيها الذين ءامنوا اجتنبوا كثيرا من الظن إن بعض الظن إثم" (الحجرات، الآية 12). التخطيط، التنفيذ، إعداد اللوائح التنظيمية مرحلة مهمة ولازمة لحسن سير العملية الإدارية لتوحيد الجهود ومتابعة الانجاز وتنسيق العمل وحسن تنظيمه. لنجاح تخطيط المفاول المسلم يجب أن يكون لديه نية صادقة لتحقيق الأمن ومواجهة الفساد وإتباع أوامر الله سبحانه وتعالى من أجل تحقيق أهداف المؤسسة من جهة وأهداف الأمة الإسلامية من جهة أخرى عن طريق إشباع رغبات جميع الأطراف، قال الله تعالى: "وأن هذا صراطي مستقيما ولا تتبعوا السبل فتفرق بكم عن سبيله ذلكم وصاكم به لعلكم تتقون"، إذن البعد الثقافي الإسلامي هو ارتفاع تجنب المجهول.

## 3. الفردية بخلاف الجماعية من المنظور الإسلامي (Individuality / Collectivity)

يركز المنهج الإسلامي على ضرورة توازن الجانب الاقتصادي والاجتماعي في نشاطات المفاولين من أجل تحقيق تنمية شاملة في المجتمع. فالإسلام يرفض منطق الاقتصاد الحر الفردي الذي لا يفرق بين الطيب والخبيث من الرزق ولا يهتم إلا بتحقيق الثروة، ولو على حساب الخلق والفضيلة، بل هو يدعو إلى اكتساب المال وتنميته وتحصيله، قال تعالى: "فابتغوا عند الله الرزق" (سورة العنكبوت، آية 7) لكنه ابتغاء مشروط بالحلال في كسبه وفي إنفاقه. (عبد الله البرعي ومحمود عبد الحميد مرسي، 2001، ص 250) هدف المفاول المسلم لا يتوقف عند التحصيل والربح المادي فقط بل له مسؤولية تجاه المجتمع الذي يعيش فيه فكلاهما يكملان البعض وذلك بقوله تعالى: "كي لا يكون دولة بين الأغنياء منكم" (الحشر رقم 7) يعني انه لا يجوز أن يكون المال متداولاً بين فئة قليلة بين أفراد المجتمع، أو أن يستأثر بخيرات المجتمع فئة دون أخرى. وقوله رسول الله (ص): "كلكم راع وكلكم مسئول عن رعيته"<sup>76</sup>، فلقيد أمر الإسلام بالتعاون والتكافل بين أفراد المجتمع الذي يعد كالبنيان المرصوص يشد بعضه بعضا، وكذلك حماية الضعفاء ورعاية مصالحهم وصيانتها، وحفظ أموالهم، وإغناءهم هي من المسؤوليات والأدوار الهامة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كما هي للأفراد. قال تعالى: "كلا بل لا تكرمون اليتيم ولا تحاضون على طعام المسكين" (سورة الفجر آية 71) (يوسف كمال، 1986، ص 136). البعد الذي يتماشى مع التعاليم الإسلامية هو الجماعية.

<sup>75</sup> متفق عليه - صحيح البخاري، في كتاب الأدب، و مسلم في كتاب البر والصلة

<sup>76</sup> رواه مسلم في كتاب الإيمان، وأصحاب السنن والأربعة، انظر صحيح الجامع حديث 6250

قال الله تعالى : "الرجال قوامون على النساء" (النساء:34) القوامة في الإسلام لا تلغي شخصية المرأة، ولا تصادر رأيها و حقوقها، وليس معنى القوامة الظلم و التسلط و القهر، الم يأمر الله بحسن عشرة النساء فقال : "وعاشروهن بالمعروف" (النساء:19). جاء في الآية بيان سبب ترك القوامة للرجل و ليس للمرأة (بما فضل الله بعضهم على بعض و بما أنفقوا من أموالهم)، أي ان القوامة انيطت للرجل بما فضله الله و اوجد فيه من مقومات القوامة، فهو أجدر و اقدر خلقة و طبيعة لتحمل أعباء القوامة و متطلبات المرأة من عمل و نفقة و رعاية. اذن القوامة مسؤولية و تكليف أكثر مما هي تشريف و تكريم، فالرجل مسؤول عن نفقة المرأة و مصاريفها حتى تتفرغ المرأة لمهمتها الكبرى التي خلقها الله لها بالدرجة الأولى . إن المرأة في نظر الإسلام هي إنسان مكلف و ليس بينها و بين الرجل إي فرق في القيمة الإنسانية و الإيمانية. إن الإسلام جعل بين الرجل و المرأة علاقة تكاملية، اي ان كلا منهما يكمل الآخر و ليست علاقة تنافسية او متساوية، (فاستجاب لهم ربهم إني لا أضيع عمل عامل منكم من ذكر أو أنثى) ال عمران:195. (ابراهيم الدويش، 2004) بين عمار الحكيم (2012) أن رؤية الإسلام للرجل و المرأة تتمثل بالتمايز بينهما و ليس التمييز بين الرجل و المرأة، موضحا ان التمايز بين الرجل و المرأة هو عملية توزيع الأدوار في بناء الحياة الاجتماعية فيكلف الرجل بمهام و تكلف المرأة بمهام وهكذا تتوزع الأدوار و تتكامل فتكون الحياة الإنسانية . هناك خصائص للرجل على المرأة و مثلها للمرأة على الرجل فلا أفضلية لأحد على احد إلا من خلال الملاكات الواقعية للتمايز بين البشر ك(العلم، التقوى، الإيمان، الجهاد، التصدي، تحمل المسؤوليات في خدمة الإنسان و المجتمع) مشيرا إلى أن الأحكام الإسلامية التي تربط بإنسانية الإنسان تشترك فيها المرأة و الرجل على حد سواء كالصلاة و الصيام و باقي الأحكام و قد يتمايز فيها الرجل على المرأة أو تتمايز فيها المرأة على الرجل .

قال عمار الحكيم (مرجع سبق ذكره) " إذن العملية هي توزيع الأدوار و ليس عملية تفاضل كما يسعى البعض ان يوحي بذلك و يتهم الإسلام بذلك أو يتجنب العدل في علاقاته أو تحديده لعلاقات الإنسان و في الأطر الإنسانية . " يقول الله تعالى : { مَنْ عَمِلَ صَالِحًا مِّنْ ذَكَرٍ أَوْ أَنثَىٰ وَهُوَ مُؤْمِنٌ فَلَنُحْيِيَنَّهٗ حَيَاتًا طَيِّبَةً وَلَنَجْزِيَنَّهُمْ أَجْرَهُمْ بِأَحْسَنِ مَا كَانُوا يَعْمَلُونَ }{النحل/97}. كما أن الإسلام يشجع على النجاح و تحقيق الذات في نفس الوقت يركز على مبادئ مثل المساواة بين الناس، الإنصاف، جودة الحياة و تحقيق الرفاهية للمجتمع. إذن لو حاولنا إسقاط الدين الإسلامي على البعد الثقافي الرجولة – الأنوثة لاستنتجنا أن هناك تكامل بينهما و تداخل و ليس اختلاف. إذن البعد الثقافي الإسلامي هو مزيج أنثوي/رجولي.

#### المحور الثاني : مدخل مفاهيمي لمضامين المسؤولية الاجتماعية

تعد البيئة الإطار العام الذي يتأثر بالأنشطة الاقتصادية و يؤثر فيها، كما تتأثر البيئة بسلوكيات أفراد المجتمع و تؤثر في أحوالهم الصحية و أنشطتهم المختلفة. و لذلك فان أي برنامج للتنمية المستدامة لا بد له أن يحقق التوافق و الانسجام بين عناصر ثلاثة (الاقتصاد، المجتمع و البيئة) للارتقاء بمستويات الجودة لتلك العناصر معا، أي تحقيق النمو الاقتصادي و تلبية متطلبات أفراد المجتمع، و ضمان السلامة البيئية، مع المحافظة في الوقت نفسه على حقوق الأجيال القادمة من الموارد الطبيعية و على التمتع ببيئة نظيفة. و العلاقة بين التنمية المستدامة و حماية البيئة علاقة وثيقة .

#### أولاً: مفاهيم عامة حول المسؤولية الاجتماعية

تتضح أهمية هذه الدراسة من خلال بيانها لأهمية و قيمة الدور الاجتماعي الذي يمكن للمؤسسة أن تقدمه للمجتمع و الناس. تعددت تعريفات المسؤولية الاجتماعية لدى المفكرين بسبب أن هذا المصطلح يكتسب أهمية متزايدة يوم بعد يوم، و لم يتوصل إلى تعريف محدد، موحد و نهائي بهذا الشأن بالرغم من وضوح جوهره النظري، و هو انسجام المؤسسات في أعمالها و أنشطتها مع توقعات المجتمع، و استجابتها لمتطلباته القانونية و الأخلاقية و القيمية و البيئية. (فواز الرطوط، 2009) و فيما يلي نورد بعض التعريفات: تعريف مجلس الأعمال العالمي للتنمية المستدامة على أنها : "الالتزام المستمر من قبل مؤسسات الأعمال بالتصرف أخلاقيا و المساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية و العمل على تحسين نوعية الظروف المعيشية للقوى العاملة و عائلاتهم إضافة إلى المجتمع المحلي و المجتمع ككل"<sup>77</sup>. الغرفة التجارية العالمية للمسؤولية الاجتماعية عرفت كالتالي " جميع المحاولات التي تساهم في تطوع المؤسسات لتحقيق تنمية بسبب اعتبارات أخلاقية و اجتماعية، و بالتالي فان المسؤولية الاجتماعية تعتمد على مبادرات رجال الأعمال دون وجود

<sup>77</sup> <http://www.wbcsd.org/wcb/publications/csr2000.pdf>

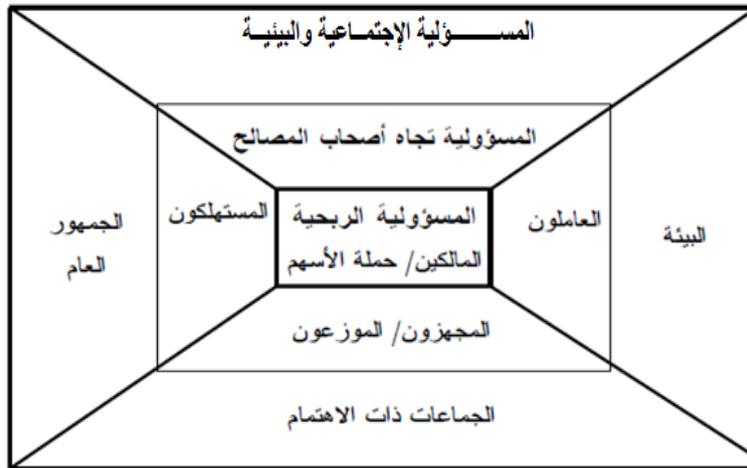
إجراءات ملزمة قانونيا ولذلك فان المسؤولية الاجتماعية للمؤسسة تتحقق من خلال الإقناع والتعليم " (Guyonnand Marie , F et Willard ,F , 2004, p05)

حسب منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية : تعرف المسؤولية الاجتماعية للمؤسسات على أنها " التزام المؤسسة بالمساهمة في التنمية الاقتصادية مع الحفاظ على بيئة العمل مع العمال وعائلاتهم والمجتمع المحلي والمجتمع ككل بشكل عام يهدف إلى تحسين جودة الحياة لجميع هذه الأطراف " (Guyonnand Marie , F et Willard ,F , op-cit) جمعية الإداريين الأمريكيين ترى بأن المسؤولية الاجتماعية للمؤسسة " استجابة إدارة المؤسسات إلى التغيير في توقعات المستهلكين و الاهتمام العام بالمجتمع و الاستمرار بانجاز المساهمات الفردية للأنشطة التجارية الهادفة إلى خلق الثروة الاقتصادية. " (محمد الصيرفي، 2007، ص 17) عرف Drucker المسؤولية الاجتماعية بأنها " التزام المنشأة تجاه المجتمع الذي تعمل فيه" و أشار Strier إلى كونها " تمثل توقعات المجتمع لمبادرات المنشأة في مجال مسؤوليتها اتجاه المجتمع و بما يتجاوز الحد الأدنى من الإذعان للقانون و بصورة لا تضر بقيام المنشأة بوظائفها الأساسية للحصول على عائد مناسب من استثماراتها" (طاهر محسن و صالح العامري، 2005، ص 216) كما تعرف على أنها التزام المنظمة لتعظيم التأثيرات الايجابية و التقليل من التأثيرات السلبية في المجتمع. (Pride,M, 1997,P 65) و أنها التزام المنظمات المستمر لسلوك أخلاقيا و المساهمة في التطوير الاقتصادي من خلال تحسين نوعية حياة العاملين و عوائدهم و كذا الالتزام تجاه المجتمع بشكل عام. و بين عيسى (2008) بأن المسؤولية الاجتماعية إحساس ديني و أخلاقي و وطني بالمساهمة الاجتماعية سواء كان بالعمل أو بالمال تجاه أشخاص متعددين، منهم من يعمل داخل المنظمة، و منهم المقيم في المجتمع و البيئة المحيطة وذلك مقابل استغلال الموارد المادية و البشرية للمجتمع و تحقيق الأرباح.

من خلال هذه التعاريف نجد أنها اختلفت في محتواها، و مضامينها و الجوانب التي تم التركيز عليها، و إن اشتركت في هدف أو أكثر تمثل في تفاعلها و اتجاهها لخدمة المجتمع. و من هذا نستطيع استخلاص تعريف شامل : " المسؤولية الاجتماعية هي مجموعة من الأفعال التي تتخذها المؤسسة من اجل تحقيق منافعها الاقتصادية مع احترام القيم السائدة في المجتمع".

ثانيا : أبعاد المسؤولية الاجتماعية : حددت ثلاثة مسؤوليات أساسية للمسؤولية الاجتماعية تعبر عن أبعادها، و تتمثل في الحدود التي يبينها الشكل الموالي:

الشكل رقم 01: يبين حدود المسؤوليات الرئيسة للمسؤولية الاجتماعية التي تعبر عن أبعادها



المصدر: فؤاد محمد حسين الحمدي، (2003)، ص 39

نلاحظ من خلال الشكل أعلاه، بأن أبعاد المسؤولية الاجتماعية تتجسد في ثلاثة مسؤوليات أساسية هي: مسؤولية تجاه المالكين و لحملة الأسهم، تتمثل في تحقيق الأرباح، و مسؤولية تجاه أصحاب المصالح التي تركز على ضرورة الاهتمام بتلبية أهداف الأطراف ذات المصلحة من مستهلكين و عاملين و مجهزين و موزعين... وغيرهم، و مسؤولية أخيرة انتشرت خاصة في السنوات الأخيرة و تشير إلى ضرورة التزام المنظمة بالمسؤولية تجاه المجتمع و البيئة بشكل عام، و ذلك من خلال الاهتمام بما تطرحه الجماعات الضاغطة ذات العلاقة (جماعات الضغط الخضراء)، و التي تنادي بتعزيز السلوكيات الإيجابية تجاه المجتمع و البيئة. (فؤاد محمد حسين الحمدي، مرجع سبق ذكره)

وعليه فالمسؤولية الاجتماعية لمنظمات الأعمال تحمل في مضمونها بعدين أساسيين، الأول هو البعد الداخلي الذي يركز على الأداء الاجتماعي المسؤول تجاه العاملين ومن هم داخل المنظمة، أما الثاني المتمثل في البعد الخارجي يركز على الدور الاجتماعي والمبادرات التي تتبناها المنظمة تجاه المجتمع والبيئة الخارجية ككل.

ثالثاً: مجالات المسؤولية الاجتماعية : صنف ( Jin & Drozdenko (2010, p 341 مجالات المسؤولية الاجتماعية للمؤسسات كالتالي:

❖ **المسؤولية الاجتماعية للمؤسسة تجاه العملاء:** والذي يهدف إلى تحقيق أهداف المؤسسة الاقتصادية وأهمها زيادة الأرباح، زيادة سمعتها في السوق وتحقيق القدرة التنافسية، إذ يؤدي تحقيق حاجات ورغبات العملاء في تطوير وتحسين منتجات وخدمات المؤسسة على جذب ثقتهم ورضاهم والحفاظ على هذا الرضا. من أهم أنشطة المسؤولية الاجتماعية تجاه العملاء الإعلان الصادق و الترويج الصادق والأمن عن منتجات وخدمات المؤسسة، الشفافية، النزاهة، الصدق، عدم الخداع والغش في التعامل مع مختلف العملاء، توفير البيانات والإيضاحات اللازمة عن المنتجات مثل تواريخ الإنتاج و فترة الصلاحية، و المكونات و المنشأ و غيرها من الأنشطة.

❖ **المسؤولية الاجتماعية للمؤسسة تجاه العاملين :** و التي تتمثل بالاهتمام بالموارد البشري باعتباره استثمار حقيقي تجني المؤسسة ثماره على المدى القصير و البعيد. يعتبر العمال مجالاً داخلياً من مجالات المسؤولية الاجتماعية، تلتزم المؤسسة فيه بتوفير الخدمات اللازمة لتحسين جودة حياة العاملين وذلك من خلال المساهمة في التأمينات الاجتماعية عن العاملين بنسبة معينة من رواتبهم و أجورهم للحصول على مرتب تقاعد مناسب بعد التقاعد، ووضع نظام تأميني خاص بالمشاركة مع العاملين، ووضع نظم للرعاية الصحية و العلاج بالمستشفيات ولدى الأطباء، و دفع نفقات الأدوية الطبية للعاملين وعائلاتهم، توفير برامج تدريبية بالداخل و الخارج، الإنفاق على العاملين الراغبين في إكمال دراساتهم العليا وذلك لتنمية مهاراتهم الفنية و الإدارية... الخ .

❖ **المسؤولية الاجتماعية للمؤسسة تجاه المجتمع:** و يتمثل هذا النوع من المسؤولية في الخدمات التي تقدم النفع العام الأفراد المجتمع، و المشاركة مع الحكومة في تقديم مجموعة من الأنشطة التي تسعى إلى القضاء على المشكلات الاجتماعية و هذا سوف يخلق مناخاً للاستثمار و يوفر الاستقرار لفئات الشعب و من أهم هذه الأنشطة التبرعات للمؤسسات و الجمعيات الخيرية و المنظمات غير الحكومية لتمويل و توفير احتياجات الأعضاء و الأهالي المحتاجين . بالإضافة إلى مجالات التعليم كإقامة معاهد تعليمية و فنية لرفع كفاءة الخريجين الجدد و إعدادهم للدخول في سوق العمل، و كذلك التبرعات للطلبة المحتاجين و تشجيعهم على مواصلة دراساتهم العليا في الداخل و الخارج، هذا فضلاً عن المساهمة في إقامة مختبرات علمية في بعض الجامعات، الخ من هذه المساهمات.

❖ **المسؤولية الاجتماعية للمؤسسة تجاه المحافظة على البيئة،** وهنا يقع على عاتق المؤسسة جزء كبير من المسؤولية في هذا المجال يشمل منع التلوث و درء الأضرار بالبيئة الصادرة عن الإشعاعات نتيجة عمليات الإنتاج أو تلوث المياه و تجريف الأراضي بسبب مقالب النفايات و غيرها من مصادر التلوث. على المؤسسات إذن مراعاة الحفاظ على البيئة و منع التلوث و التوازن بين التكلفة الاجتماعية للإنتاج و تكاليف التحكم و الرقابة و بين المنافع الاجتماعية له، و كذلك عملية تدوير و استرجاع بعض المواد ثم تسويقها.

#### ثانياً: تأثير الأبعاد الثقافية الإسلامية على تحقيق المسؤولية الاجتماعية

المسؤولية الاجتماعية موضوع في غاية الأهمية و يصعب الإمام بجميع أطرافه لكن بشكل عام يمكن القول أنها مسؤولية الما قول و المسير للمؤسسة؛ "فتبني المسؤولية الاجتماعية يرتكز بالدرجة الأولى على قناعاته و ثقافته و ما يتمتع به من سمات مبادرتية تؤمن بضرورة المساهمة في رقي المجتمع و تطوره وفق ما تمتلكه المؤسسة من موارد و إمكانات" (Barthe,Nicole, 2006) وقد كشف أحدث استقصاء للرأي أجرى مع ما يزيد عن 500 مدير مؤسسة أمريكية من مختلف الأحجام و القطاعات الاقتصادية عن طريق مركز مواطنة الشركات بجامعة بوسطن بالاشتراك مع مركز مواطنة الشركات التابع لغرفة التجارة الأمريكية، أن الدافع الرئيسي لتطبيق الإستراتيجيات الخاصة بالمسؤولية الاجتماعية يتمثل في التقاليد و القيم التي تنبع من داخل المؤسسة (75%) و الاهتمام بسمعة الشركة و مكانتها (59%).

تتعدد اتجاهات المسؤولية الاجتماعية و سبل نشرها لشساعة موضوعها و تنوع أشكالها و اتسامها بالديناميكية و التحول حسب الظروف الاقتصادية و الاجتماعية و السياسية للمجتمعات و وفق إمكانات المؤسسة الخاصة و السمات التي يتمتع بها الما قول شخصياً؛ و إجمالاً نجد على رأس تلك التوجهات مايلي: ( Schermerhorn, J, 2001 )

✓ ضرورة التخطيط لإستراتيجية المسؤولية الاجتماعية :

وهي المرحلة الابتدائية التي تتحدد فيها الملامح الأساسية لطبيعة برامج المسؤولية الاجتماعية التي سيتبناها الما قول أو المسير. و تتضمن الخطوات التالية: تحديد القدرات، رسم التوجهات المستقبلية، وضع الهيكل التنظيمي المناسب. و هذا ما يتطلب البعد

الثقافة الإسلامي قوة الابتعاد عن المجهول، وبالتالي يمكننا استنتاج الفرضية الأولى: ارتفاع الابتعاد عن المجهول يؤثر ايجابيا على تحقيق المسؤولية الاجتماعية.

✓ حشد المقاول للتأييد المؤسسي الداخلي و الخارجي: على الصعيد الداخلي يهتم مع مساعديه على وضع رؤى إستراتيجية للمسئولية الاجتماعية والعمل على تهيئة المناخ العام الذي يمكن أفراد المؤسسة مهما كان مستواهم الإداري ومركزهم الوظيفي من المساهمة من تحقيق التوازن المسؤول بين الأداء الاقتصادي والاجتماعي والبيئي والعمل كفريق في مجموعات متجانسة في إطار الحفاظ على البيئة. هذا ما يستدعي البعد الثقافي الإسلامي ضعف فارق القوة، بالتالي الفرضية الثانية هي: ضعف مسافة السلطة تؤثر ايجابيا على تحقيق المسؤولية الاجتماعية. أما على الصعيد الخارجي فيسعى لتوطيد العلاقات مع كل طرف من أصحاب المصالح وإقناعه بالمزايا المعنوية والمادية لممارسة المسؤولية الاجتماعية حتى يضمن الدعم لتجسيد الإستراتيجية المعتمدة في إرسائها كثقافة تنظيمية مؤسسية ومجتمعية\*.

✓ ضرورة تحديد المقاول رؤية واضحة وإستراتيجية قابلة لتجسيد دوره الاجتماعي والمثابرة على الإبداع المجتمعي مع صدق النية النابعة من قناعاته الذاتية بالزامية المبادرة والتصرف أخلاقيا في كل ممارسة أو قضية تخص صالح المجتمع والمؤسسة بحكم أن "كل ما هو صالح للمجتمع صالح للمؤسسة".

✓ المساهمة المجتمعية التطوعية: يعد ذلك أبسط وأدنى وجه من أوجه المساهمة، ويرجع في غالب الأمر إلى القصور التي يعاني منها مقاولو القطاع الخاص في فهم المعنى الحقيقي لمسؤولياتهم اتجاه المجتمع والذي هو بدوره يقل فيه الحديث عن دور المؤسسة الخاصة في تحقيق التنمية والرفاه الاجتماعي. فتقتصر المساهمة على الهبات الخيرية وبرامج التطوع والمبادرات ذات المردود المجتمعي. وهذا ما يستدعي وجود البعد الثقافي "الجماعية" مما نستنتج الفرضية الثالثة التالية: الجماعية تؤثر ايجابيا في تحقيق المسؤولية الاجتماعية.

✓ اقتناع المقاول الخاص بالدور الحتمي لمؤسسته في تحقيق التنمية المستدامة والعمل على إقناع كل طرف داخلي أو خارجي بواجبه ومكانته في تحقيق ذلك؛ فنظرية المقاول M.CASSON تنص على أنه شخص غير عادي يتمتع بصفات خاصة نادرة تميزه عن باقي العالم وتعد أساس نجاحه؛ وترى دراسات عديدة منها أبحاث FILIONI و Macciland ... (بن سفيان زهرة، 2007) بأنه شخص متحمل للخطر والمبادرة قادر على تحمل ما يرمي على كاهله من أدوار لتحقيق النمو الاقتصادي والرفق الاجتماعي.

✓ القيم والأخلاقيات Ethics: حيث يقع على عاتق منظمات الأعمال تطوير وتطبيق المواصفات والممارسات الأخلاقية المتعلقة بالتعامل مع أصحاب المصلحة. إذ يجب على المقاول بناء علاقات صداقة وثقة بينه وبين جميع شركاء المؤسسة والتركيز على نوعية الحياة داخل المؤسسة مما يساهم في تحقيق أهداف اقتصادية واجتماعية (Anthony Rosa et al, 2005,p90) ما يستدعي وجود البعد الثقافي الإسلامي "الأنوثة"، إذن نستنتج الفرضية الرابعة التالية: البعد الثقافي "الأنوثة" يؤثر ايجابيا على تحقيق المسؤولية الاجتماعية.



من إعداد الباحثين. دور الثقافة التنظيمية الإسلامية في تحقيق المسؤولية الاجتماعية.

## II. الإطار التطبيقي

1. منهج الدراسة: انتهجت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي، فعلى صعيد البحث الوصفي، تم الاعتماد على الدراسات النظرية المتوفرة، من المجالات والدوريات المحكمة، أما على صعيد البحث الميداني التحليلي، فقد تم استخدام استبيان موجه لعدد من

(\* أشارت دراسة عالمية أجراها مركز جالوب أواخر 2002 إلى أن ثقة المواطنين في الشركات الوطنية قد انخفضت إلى 42% بينما لم تتعد ثقتهم في الشركات العالمية نسبة 39%.

المقاولين عبر مختلف الولايات الجزائرية، كما استخدم في تحليل فرضيات البحث البرنامج الإحصائي (SPSS). كان حجم العينة التي وزعت عليها الباحثة استبيانات الدراسة (150) مقاول، تم استرجاع وتحليل (82) منها .

2. أداة البحث : اختص الجزء الأول من الاستبانة بالبيانات و المعلومات الشخصية (المتغيرات الديمغرافية) لأفراد عينة البحث (الجنس ،المؤهل العلمي،سنوات الخبرة )، أما الجزء الثاني فتضمن مجموعة من الفقرات الخاصة بالمتغير الأول (المستقل) بلغ عددها 35 فقرة متعلقة بالأبعاد الثقافية لاهوفستيد التي قمنا بترجمتها من كتابه " les différences culturelles dans le management, comment chaque pays gère-t-il ses hommes" . بينما تضمن الجزء الثالث 10 فقرات خاصة بالمسؤولية الاجتماعية بمحاورها الثلاث الاقتصادي، الاجتماعي و البيئي. (Beccetti, Leonardo et al, 2007) (متغير تابع) بغرض التحليل الإحصائي و اختبار الفرضيات تم اللجوء إلى تفرغ إجابات أفراد العينة وفق مقياس ليكرت ذو الخمس درجات و الذي اعتمد للدراسة ثم قياس درجة الترابط بمعامل بيرسون بين المتغيرات لاختبار العلاقة بين متغيرين كميين، إضافة إلى انه يسمح لنا بتفسير معنى العلاقة.

3 . نتائج الدراسة :

أ. الإحصاءات الوصفية لأفراد عينة البحث :

الايعاد الثقافية لاهوفستيد	الإحصاءات الوصفية ل82 مقاول <sup>78</sup>	النتيجة
مؤشر السلطة	55% من المقاولين لا يقبلون مؤشر سلطة ضعيف 64,6% من المقاولين قالوا انه يجب اظاهر علامات السلطة و القوة داخل المؤسسة 55% من المقاولين أكدوا على انه لا يتم اشراك العمال في اتخاذ القرارات 70% من المقاولين اجابوا على انه يوجد العديد من المراكز الإدارية و المركزية في اتخاذ القرار.	مؤشر سلطة كبير /فارق قوة كبير
تجنب المجهول	76% من المقاولون أجابوا على ضرورة وضع الخطط و اللوائح و القوانين لتنظيم العمل 70% من المقاولين أكدوا على أن مواجهة المستقبل جد مهمة لكي تصارع المؤسسة حالة عدم التأكد .	ارتفاع الابتعاد عن المجهول .
الجماعية /الفردية	62.2% من المقاولين أجابوا على أن هويتهم منبثقة من أعمالهم الفردية و ليس الانتماء إلى المجموعة. 56.3% من المقاولين يركزون على "انا" وليس على "نحن" 54% من مسيرو المؤسسة أجابوا على ان هذه الأخيرة تعطي أهمية قصوى للنجاح الشخصي على حساب جودة الحياة. 50% من المقاولين قالوا ان القرارات الفردية تؤدي إلى نتائج أحسن من تلك التي اتخذت جماعيا.	التوجه إلى الفردية .
الذكورية /الانوثة	85.3% من المقاولين أجابوا على أن الرجال و النساء غير متساوون في كل شيء و 82% منهم أكدوا على أن أدوارهم يجب أن تكون مختلفة. 50% من المقاولين قالوا ان النجاح المهني أحسن من توفير جودة حياة مناسبة داخل المؤسسة في حين ان النصف الاخر يرى عكس ذلك. 50% قالوا أن المؤسسة غير مسؤولة على الحياة الصحية للموظفين و عائلاتهم. 68.2% قالوا انه لا يوجد لديهم الوقت الكافي لحياتهم الشخصية و لعائلاتهم. 50% من المقاولين قالوا أنهم لا يعملون في جو مرح و اخوي و ان علاقاتهم تتميز بالعقلانية. 86% يردون التطور و تحقيق ذاتهم في المؤسسة .	التوجه الى الذكورية

<sup>78</sup>انظر الملحق

ب- الإحصاءات الوصفية للأبعاد الثقافية في المجتمع الجزائري : قمنا بتوزيع الاستبانة الخاصة بالأبعاد الثقافية لاهوفستيد على 150 شخص من مختلف الأعمار، مختلف الوظائف، من كلا الجنسين و توصلنا إلى النتائج التالية بعدما قمنا بتحليلها إحصائيا عن طريق SPSS : يميل الأفراد إلى " تقبل مؤثر سلطة كبير" ، توجه الجزائريين نحو "الجماعية إلى حد ما" أي أن الفرد الجزائري يريد العيش في الأسرة الكبيرة ويدافع عن عشيرته كما أن قوة الجزائري تستمد من الجماعة وليس من المنجزات الفردية، ولكن لمسنا من خلال المقابلة المعمقة مع الأفراد أن هذه الثقافة بدأت بالتراجع نظرا لتغيير أسلوب الحياة و ميل بعض الأفراد إلى الاستقلالية. يتوجه الجزائريون إلى "النكورة" أي انه شعب يفرق بين دور الرجل و المرأة و يهيمه تحقيق طموحات مادية، أما عن البعد الثقافي "تجنب المجهول" فالمجتمع الجزائري يميل إلى قبول القدر مثلما يأتي فعلى حسيهم المستقبل يعرفه الله سبحانه و تعالى فقط وليس للأفراد أي سبيل لمواجهة هذا المستقبل مستشبهين أغلبيتهم بالآية الكريمة "قُلْ لَنْ يُصِيبَنَا إِلَّا مَا كَتَبَ اللَّهُ لَنَا هُوَ مَوْلَانَا وَعَلَى اللَّهِ فَلْيَتَوَكَّلِ الْمُؤْمِنُونَ" (التوبة 51) (ضعف تجنب المجهول). إذن من خلال المقارنة بين ثقافة المجتمع و ثقافة المقاولين في المؤسسات الجزائرية نلاحظ أن هناك فرق فمثلا ثقافة المجتمع الجزائري تتميز بالجماعية و ضعف تجنب المجهول أما ثقافة المقاولون (مسيري المؤسسة) فتتميز بارتفاع تجنب المجهول و هذا يمكن إرجاعه إلى التعلم التنظيمي (apprentissage organisationnel) كما أنها تتميز بالفردية.

د. صحة الفرضيات:

عملنا في هذا الجانب على اختبار فرضيات الدراسة، حيث تركزت مهمة هذه الفقرة على مدى اختبار مدى رفض أو قبول فرضيات الدراسة من خلال استخدام معامل الارتباط بيرسون (test Pearson correlation) ذلك كما يلي : تنص الفرضية الأولى على ما يلي: H1. ارتفاع الابتعاد عن المجهول يؤثر ايجابيا على تحقيق المسؤولية الاجتماعية. (النمط الاقتصادي، الاجتماعي، البيئي) عند مستوى دلالة (0,05 <math>\alpha</math>).

توجد علاقة ارتباط ذات دلالة إحصائية بين ارتفاع الابتعاد عن المجهول للمقاول المسلم و المسؤولية الاجتماعية (الاقتصادي و الاجتماعي) عند مستوى دلالة 0,05 فاقل (لاحظ الجدول رقم 01). ويمكن إرجاع ذلك إلى أن المقاولين هدفهم الأول هو التخطيط لتحقيق الربح و المردودية، بالإضافة إلى جوانب اجتماعية مثل الاهتمام بالمجتمع و مساعدة الآخرين. أما الجانب البيئي في نظرهم مازال بعيد المدى و بالتالي الفرضية الأولى مقبولة إلى حد ما.

جدول رقم 01

ربط المتغيرات	test Pearson correlation
يهتم المقاولون بالمسائل المستقبلية و يغامرون من اجل ذلك * هدف المؤسسة هو تحقيق الميزة التنافسية و زيادة الربحية.	معامل بيرسون 0,605 مستوى الدلالة 0,01 sig
التخطيط و وضع برامج لمواجهة المستقبل جد مهم * جزء من الأرباح لذوي الاحتياجات الخاصة	معامل بيرسون 0,405 مستوى الدلالة 0,01 sig
التخطيط و وضع برامج لمواجهة المستقبل جد مهم * تقدم المؤسسة مساعدات و هبات لأسر العاملين لديها.	معامل بيرسون 0,709 مستوى الدلالة 0,01 sig

تنص الفرضية الثانية على ما يلي: H2 : ضعف مسافة السلطة يؤثر ايجابيا على تحقيق المسؤولية الاجتماعية (النمط الاقتصادي، الاجتماعي، البيئي) عند مستوى دلالة (0,05 <math>\alpha</math>).

جدول رقم 02

ربط المتغيرات	test Pearson correlation
للمؤسسة اتجاه نحو تقليص الهيكل التنظيمي لتحقيق العدل بين أفراد المؤسسة * تبني المسؤولية الاجتماعية يؤدي إلى الانحراف عن مبدأ تعظيم الربح	معامل بيرسون 0,469 مستوى الدلالة 0,037 sig
هناك اهتمام بشؤون العمال الخاصة و باحتياجاتهم الاجتماعية المختلفة* تقدم المؤسسة مساعدات خيرية لأسر العاملين لديها	معامل بيرسون 0,525 مستوى الدلالة 0,01 sig
يهتمنا تحقيق الأرباح و تحقيق مصالح المجتمع في نفس الوقت * معظم البرامج المقدمة للمجتمع هي لتعزيز مفهوم المسؤولية الاجتماعية و أيضا لتحقيق الربح	معامل بيرسون 0,623 مستوى الدلالة 0,022 sig

أظهرت بعض نتائج التحليل الإحصائي أن المقاول يعامل أفراد المؤسسة على أساس المساواة والعدل وهذا ما نجم عنه تحقيق المسؤولية الاجتماعية وبالأخص الجانب الاقتصادي والاجتماعي، وحسب رأي أفراد هذه العينة فالدين الإسلامي حث على المساواة بين كل الأفراد ولا يجوز التفرقة بينهم إلا على أساس العمل المحقق. فالمقاولون يقومون بمساعدة العمال عن طريق تحفيزهم و مساعدتهم في المناسبات المختلفة من أجل ضمان التكافل الاجتماعي في المجتمع. أما بعض النتائج أظهرت ما يلي :

جدول رقم 03

معامل بيرسون -0,623 مستوى الدلالة 0,022 sig	نقبل مستويات هرمية كثيرة داخل المؤسسة * هدف المؤسسة هو تحقيق الميزة التنافسية وزيادة الربحية.
معامل بيرسون - 0,500 مستوى الدلالة 0,001 sig	نقبل مستويات هرمية كثيرة داخل المؤسسة *تقدم المؤسسة مساعدات خيرية لأسر العاملين لديها

نستنتج من هذه النتائج أن هناك علاقة سلبية بين ارتفاع مؤشر السلطة وتحقيق المسؤولية الاجتماعية بشقها الاقتصادي والاجتماعي ونستطيع أن نقول انه كلما ارتفعت المستويات الهرمية داخل المؤسسة كلما انخفضت فرصة تحقيق المسؤولية الاجتماعية داخل المؤسسات الجزائرية. بالتالي الفرضية الثانية مرفوضة إلى حد ما.

تنص الفرضية الثالثة على ما يلي : H3 - الجماعية تؤثر ايجابيا في تحقيق المسؤولية الاجتماعية (النمط الاقتصادي، الاجتماعي، البيئي) عند مستوى دلالة  $(\alpha \leq 0,05)$ .

لا توجد أي علاقة ذات تأثير إحصائي بين البعد الثقافي "الجماعية" وتحقيق المسؤولية الاجتماعية بين جميع المتغيرات عند مستوى دلالة 0,05 فأقل. ويمكن تفسير هذه النتيجة أن المقاول الجزائري هو من النوع الفردي الذي يهتم فقط بتحقيق مصالحه ومصالح مؤسسته فهو مسؤول عن نفسه والروابط بين الأفراد في هذه الحالة ضعيفة (الجماعة، القبيلة، الأسرة...) وبالتالي ترفض الفرضية الثالثة.

تنص الفرضية الرابعة على ما يلي H4 : البعد الثقافي "الأبنوة" يؤثر ايجابيا في تحقيق المسؤولية الاجتماعية (النمط الاقتصادي، الاجتماعي، البيئي) عند مستوى دلالة  $(\alpha \leq 0,05)$ .

جدول رقم 04

معامل الارتباط بيرسون 0,559 مستوى الدلالة 0,01 sig	يقوم المقاول أفراداه على أساس الانجازات الفردية و حب الظهور* معظم البرامج المقدمة للمجتمع هي لتعزيز مفهوم المسؤولية الاجتماعية وأيضا لتحقيق الربح
معامل الارتباط بيرسون 0,508 مستوى الدلالة 0,02 sig	يميل المقاول الى حب الإبداع و التميز وإصدار الأحكام الشخصية* تساهم المؤسسة في تخصيص بعض أرباحها لفئات ذات احتياجات خاصة من المتعاملين
معامل الارتباط بيرسون 0,686** مستوى الدلالة 0,001 sig	يقوم المقاول أفراداه على أساس المعاملة المتوازنة في العلاقات و المساواة* هناك اهتمام بشؤون العمال الخاصة و باحتياجاتهم الاجتماعية المختلفة

هناك علاقة موجبة ذي تأثير إحصائي عند مستوى الدلالة اقل من 0,05 بين المتغيرات الخاصة بالذكرورة و تحقيق المسؤولية الاجتماعية (النمط الاقتصادي والاجتماعي). ويمكن تفسير هذه النتيجة أن المقاول يهتم بالانجازات الفردية و حب الظهور بالإضافة إلى حب الإبداع و التميز في العمل. هذا ما أدى إلى تحقيق الربح والمردودية و المساهمة في تحقيق انجازات اجتماعية خارج المؤسسة لصالح أفراد المجتمع . نستطيع أن نقول أن الذكرورة في المجتمع الجزائري هي التي تؤدي إلى تحقيق مسؤولية الاجتماعية نظرا إلى النتائج الإحصائية المتوصل إليها. لكن وجدنا بعض العلاقات الايجابية ذي تأثير إحصائي عند مستوى الدلالة اقل من 0,05 بين متغيرات الأبنوة و تحقيق المسؤولية الاجتماعية. مما أمكننا أن نقول أن ثقافة المقاول المسلم الجزائري تتميز بالذكرورة مع بعض التأثيرات الأبنوية. إذن الفرضية الرابعة مرفوضة إلى حد ما.

تحليل النتائج: من خلال الدراسة الميدانية التي قمنا بها على مستوى 82 مقاول جزائري لاحظنا انه لم تتوفر جميع الأبعاد الثقافية الإسلامية المستنتجة نظريا لتحقيق مقاربة المسؤولية الاجتماعية. الثقافة الإسلامية تدعو إلى التدبر، دراسة المستقبل والتخطيط له كما أنها تركز على مبدأ الجماعة، الاهتمام بالمجتمع، التعاون على البر والتقوى، والشورى في اتخاذ القرارات بالإضافة إلى أنها تدعو كافة البشرية إلى المساواة والعدل بين الأفراد مهما كانت طبقاتهم الاجتماعية وتدرجهم الهرمي، في الأخير الإسلام يدعو إلى تكامل الأدوار بين الرجل والمرأة فهما متكاملان في الإسلام وليس متنافسان. هذه الأبعاد مجتمعة لم نجدها في المجتمع الجزائري ولا عند المقاول (الريادي) الذي يسير مؤسسته إذن في هذه الحالة لا يستطيع هذا الأخير تحقيق المسؤولية الاجتماعية في الوقت الحالي.

لاحظنا أن هناك تعلم تنظيمي فيما يخص تجنب المجهول من طرف المقاول الجزائري فهو يعتمد على التخطيط للمستقبل عكس المجتمع الذي لا يهتم له، لكن من جانب آخر المقاول الجزائري يتميز بالفردية عكس المجتمع الذي يمتاز بالجماعية، على المقاول إذن إدماج الأبعاد الثقافية "الجماعية"، "ضعف مؤشر السلطة" في ثقافته التنظيمية.

خاتمة:

لقد خلصت هذه الدراسة إلى العديد من النتائج التي بينت أهمية الثقافة التنظيمية الإسلامية في تبني مقاربة المسؤولية الاجتماعية، وفيما يلي عرض لأهم النتائج:

- 1) تعتبر الثقافة التنظيمية الإسلامية من أهم العوامل التي تؤثر وبشكل مباشر على تحقيق وتبني المسؤولية الاجتماعية.
  - 2) تعاليم الشريعة الإسلامية اهتمت بأخلاق العامل وأخلاقيات العمل والأخلاق الاجتماعية في ظل العمل الجماعي أو في التعامل مع المجتمع، وقبل كل هذا فإن الإسلام كفل للفرد حقوقه من خلال احترامه كإنسان ذو كرامة، له حق العبادة والعيش والملبس والغذاء...، في حين أن هذه الاهتمامات تعد حديثة حاليًا من خلال صدور التشريعات الدولية للعمل وغيرها إذن فالإسلام كان سباقا لإرساء مبادئ المسؤولية الاجتماعية .
  - 3) توصلت النتائج الميدانية إلى ضرورة إعادة النظر في الثقافة التنظيمية للمقاول الجزائري لأنها غير متناسبة مع التعاليم الإسلامية (ارتفاع مؤشر السلطة، الفردية) واستبدالها بما يتوافق مع المنهج الإسلامي بهدف تحقيق المسؤولية الاجتماعية بأنماطها الثلاث.
- توصلنا من خلال هذا البحث لمجموعة من التوصيات هي كالتالي :

1. ضرورة إدماج مقاربة المسؤولية الاجتماعية في رسالة ورؤية وفلسفة المؤسسة و ثقافتها، وكذلك ضمن قواعد ومبادئ المؤسسات.
2. ضرورة تغيير بعض الأبعاد الثقافية في المؤسسات الجزائرية ولو أنها قد تأخذ وقت طويل لكن يجب ادراك أن التغيير مهم من أجل تحقيق المسؤولية الاجتماعية بأنماطها الثلاث، وبالتالي مواكبة التغيرات الحاصلة في المحيط.
3. عقد مؤتمرات وورش عمل من قبل الجامعات والشركات كوسيلة اتصال لبيان أهم ما توصلت إليه الأبحاث والدراسات في مجال المسؤولية الاجتماعية وتشجيع البحوث مع الاستفادة من التجارب المتميزة إقليميا ودوليا.
4. توجيه دعوة إلي الباحثين في الوطن الإسلامي بإثراء موضوع الثقافة التنظيمية الإسلامية نظرا لقلتها في الدراسات والبحوث خصوصا علماء الدين وذوو الاهتمامات بالاقتصاد الإسلامي لكي تعم الفائدة العلمية والعملية.
5. العمل على نشر الثقافة التنظيمية للمسؤولية الاجتماعية لدى المقاولين ورجال الأعمال وتوجيه استثماراتهم في هذا المجال و التركيز على القضايا التي تهم البيئة وضرورة التعليم والتدريب ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
6. ضرورة اهتمام الجامعات والمعاهد بالنواحي الأخلاقية والاجتماعية في برامجها التعليمية من خلال اغناء المقررات الدراسية الجامعية وتطوير طرق التدريس وإقامة الندوات والأنشطة الهادفة.
7. توضيح مفهوم المسؤولية الاجتماعية لدى العمال والإطارات في المؤسسات الريادية، وتنميتها : ويقصد بها تحديد المعايير الذاتية الداخلية الإسلامية التي تتصل بالولاء و يقظة الضمير تجاه فعاليات العمل، اي كل ماله علاقة بالمفاهيم والقيم الإسلامية للفرد التي ينبغي ان يلتزم بها من اجل النهوض بالمنظمة ربحيا وماديا وثقافيا.
8. ضرورة تعزيز دور الدولة في مراقبة أنشطة المقاول ودعمه ماديا ومعنويا، فلقد حثت الشريعة الإسلامية على القيام بأداء المسؤولية الاجتماعية ووضعت التشريعات اللازمة للقيام بذلك مثل : *فقه الزكاة، فقه الحقوق الواجبة للعمال والإحسان و السماح مع العملاء والموردين،* وبالتالي يجب كذلك تأصيل للشريعة الإسلامية للواجبات والمسؤوليات المختلفة التي تقع على عاتق أصحاب الأعمال.
9. على الدولة أن تساعد على إقامة بنوك إسلامية من خلال خلق بيئة مناسبة وتفعيل دورها في المجتمع من أجل تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة والدفوع بها نحو تحقيق عجلة التنمية في البلاد.
10. قيام المنظمات الريادية والمؤسسات الكبرى الاقتصادية منها والسياسية بإصدار مدونات أخلاقية إسلامية تكون مرشدا لقرارات المديرين وسلوك العمال في نجاح المقاول و المسؤولية الاجتماعية.
11. توصية خاصة : تطبيق مقاربة المسؤولية الاجتماعية لا تقتصر بالمعاهدات الدولية بل بالعودة الى المنهج الإسلامي و الثقافة الإسلامية وذلك بالأخذ بتعاليم كتاب الله وسنة نبيه صلى الله عليه وسلم.

قائمة المراجع

1. ابن نبي، (1996)، "شروط النهضة"، ترجمة عبد الصبور شاهين، دار الفكر، دمشق، ص 83
2. العميان، محمود سليمان، (2008). "السلوك التنظيمي في منظمات الأعمال"، الطبعة الرابعة، دار وائل للنشر، عمان، الأردن
3. الخفاجي، نعمة عباس، (2009). "ثقافة المنظمة"، الطبعة الأولى، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
4. السكارنة، بلال خلف (2009). "التطوير التنظيمي والإداري"، الطبعة الأولى، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن
5. طاهر محسن و صالح العامري، (2005)، "المسؤولية الاجتماعية لمنظمات الأعمال الثقافية: نظام المعلومات : دراسة تطبيقية لعينة من المصاريف التجارية الأردنية " مجلة العلوم الإنسانية، العدد 36، الاردن، ص 216
6. عيسى و فؤاد محمد، (2009)، "المسؤولية الاجتماعية للقطاع الخاص في مصر : دراسة حالة تطبيقية لقياس و تقييم المسؤولية الاجتماعية للشركات"، وزارة التجارة و الصناعة المصرية، جمهورية مصر العربية.
7. عمار الحكيم، (2012)، "مناهضة العنف ضد المرأة"، مؤتمر اليوم الاسلامي العالمي، العراق
8. فواز الرطروط، (2009)، " مفهوم المسؤولية الاجتماعية للمؤسسات و تطبيقاته العملية من واقع وزارة التنمية الاجتماعية في الأردن"، ورقة عمل مقدمة الى مؤتمر المسؤولية المجتمعية للمؤسسات : ثقافة ونهج، فندق الشيراتون، عمان الأردن.
9. محمد الصيرفي، (2007)، "المسؤولية الاجتماعية للإدارة"، دار الوفاء لدنيا الطباعة و النشر، الطبعة الأولى، مصر.
10. محمد عبد الله البرعي و محمود عبد الحميد مرسى، (2001)، "الإدارة في الإسلام"، الطبعة الثانية، المعهد الإسلامي للبحوث و التدريب، المملكة العربية السعودية.
11. يوسف كمال، (1986)، "الإسلام و المذاهب الاقتصادية"، دار الوفاء للطباعة و النشر، ص 136
12. ابراهيم الدويش (2004). [http://www.denana.com/main/articles.aspx?article\\_no=11775&pgtyp=66](http://www.denana.com/main/articles.aspx?article_no=11775&pgtyp=66).

#### أطروحات :

- فؤاد محمد حسين الحمدي، (2003)، "الأبعاد التسويقية للمسؤولية الاجتماعية للمنظمات وإنعكاساتها على رضا المستهلك"، أطروحة دكتوراه في إدارة الأعمال ( غير منشورة)، كلية الإدارة والإقتصاد، جامعة المستنصرية، الجمهورية اليمنية، ص: 39.
- بن سفيان زهرة: " (2007)، "المقاول و المؤسسة الصغيرة و المتوسطة الخاصة وجها النمو الاقتصادي" : مذكرة ماجستير غير منشورة: جامعة وهران- برعاية جامعة بشار:-

#### مراجع أخرى :

- المجلة العربية للثقافة، (2000)، إصدار المنظمة العربية للتربية والثقافة والعلوم، السنة 19، عدد 39، جمادى الثانية 1421 بالفرنسية و الانجليزية :

1. Anthony Rosa et al, (2005), « Guide pratique du développement durable », AFNOR, Paris, , PP: 90, 92, 98.
2. Barthe, Nicole, (2006), « Responsabilité sociale de l'entreprise: pour un nouveau contrat social », édition deboeck.
3. Becchetti, Leonardo; Ciciretti, Rocco & Hasan, Iftekhar, (2007), Corporate Social Responsibility and Shareholders Value: An Event Study Analysis" Working Paper, April.
4. Bosche.M, (1984), « "corporate culture" la culture sans histoire », revue française de gestion n°47-48.
5. Edgar H. Schein, (2004), « Organizational culture and leadership" éd. Jossey-Bass (Google Books)
6. Guyonnand Marie , F et Willard ,F , (2004) , « management environnemental au développement durable des entreprises » , edi ADEME, France . p05
7. Godelier Éric, (2009), « La culture d'entreprise Source de pérennité ou source d'inertie? » Revue française de gestion N° 192.
8. Jin , K. Gregory & Drozdenko, Ronald G , (2010) , « Relationships among perceived organisational core values, corporate social responsibility, ethics , and organizational performance outcomes : an empirical study of information technology professionals » , journal of business ethics, 92

9. Hofstede.G et Bollinger.D, (1987), « les différences culturelles dans le management, comment chaque pays gère-t-il ses hommes ? », éd. d'organisation
10. Pride, m, william et ferrell, c,O (1997), « Marketing concepts and startegies » Ninth edition, Houghton, Mifflin company, Boston, p 65.
11. R.John Schermerhorn, (2001), "Management",6th Ed., John Wily & Sons, Inc.
12. Wilson, A(2001). "Understanding Organizational Culture and the Implication for Corporate Marketing", European Journal of Marketing, Vol. 35, No. 3/4, pp. 353-367.

### الملخص

الاستقرار الاقتصادي مطلب شرعي وعقلي وأساسي للحكومات والدول رغم الإختلافات في الرؤى والسياسات الاقتصادية لكل منها، وخاصة بعد مرور الاقتصاد الوضعي بالعديد من الأزمات المالية التي جعلت العالم يلهث وراء الاستقرار الاقتصادي، حيث أصبحت من أهم أهداف السياسة النقدية ومن أهم أركان السياسة المالية في العصر الحديث. وأما الاقتصاد الإسلامي فموقفه سابق لكل هذه النظريات حيث قال تعالى: " فَلْيَعْبُدُوا رَبَّ هَذَا الْبَيْتِ الَّذِي أَطْعَمَهُمْ مِنْ جُوعٍ وَأَمَمَهُمْ مِنْ خَوْفٍ"<sup>79</sup> حيث ربط الله تعالى بين الأمن السياسي والأمن الاقتصادي، وهذا الترابط والتكامل مطلب أساسي لتحقيق أي استقرار اقتصادي، وتؤكد ذلك المقولة المشهورة: "إن رأس المال جبان، حيث لا يتجه ولا يستقر إلا مع الاستقرار".

ولقد استطاع الاقتصاد الإسلامي قديما خلال سنوات تطبيقه تحقيق استقرار اقتصادي كبير حتى وصل الأمر أنه لم يجد سيدنا عمر بن عبد العزيز من يأخذ الزكاة، أما في الوقت الراهن فلقد استطاعت البنوك الإسلامية النجاح، حيث لم تشهد البنوك الإسلامية أية اضطرابات كبيرة في خلال مسيرتها التي تجاوزت أربعة عقود.

ودولة قطر لا تختلف عن دول العالم في سعيها لتحقيق استقرار اقتصادي، ولقد استطاعت تحقيق نمو اقتصادي وصل إلى 18.8% في عام 2011<sup>80</sup>، وتقدمت دولة قطر وفقا لتصنيف المنتدى الاقتصادي العالمي (WEF) لهذا العام على الدول العربية ودول الشرق الأوسط بحصولها على مركز 17 على تصنيف التنافسية العالمية<sup>81</sup>، ولم يأت هذا التصنيف الدولي العالي من فراغ وإنما جاء نتيجة مجموعة من السياسات الناجحة لدولة قطر وتسخير الامكانيات المالية لتحقيق الاستقرار الاقتصادي وازدهاره.

وتهدف هذه الدراسة من الناحية النظرية إلى دراسة الاستقرار الاقتصادي من ناحية نظرية، أما من الناحية العملية فتهدف الدراسة إلى تقييم الاستقرار في دولة قطر والبحث في مؤشرات الاستقرار الاقتصادي فيها ودراسة مدى استقرار القطاع المصرفي القطري خاصة. **الكلمات الدالة:** الاستقرار والثبات في القطاع البنكي القطري، الاستقرار المالي.

### المقدمة

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على المبعوث رحمة للعالمين محمد وعلى آله وصحبه أجمعين وبعد، فإن من أهم المقاصد الشرعية الحفاظ على المال، وتنميته، وإن من أهم وسائل حفظه درء الخطر عنه كما أن من أهم مقتضيات العقل حماية المال وتنميته ومن هنا يصبح البحث عن الاستقرار المالي أمرا في غاية الأهمية شرعا وعقلا وطبعاً. خلال القرون الماضية<sup>82</sup> ظهرت أزمات اقتصادية كثيرة أثرت في الاستقرار المالي والاقتصادي وهي كالتالي:

القرن	الازمات المالية التي حدثت فيه
3	الأزمة المعروفة بأزمة القرن الثالث.
14	أزمة البنوك وانهيار بنك بروزي وعائلة برادي.
17	أزمة Tulip mania 1637
18	أزمة فقاعة البحر سنة 1720 وازمات عام 1722 وحالة الذعر المالي الذي حدث في الاعوام: 1792 و1796-1797
19	الأزمة المالية التي عرفت باسم: كساد ما بعد نابليون. - والذعر المالي الذي حدث في الاعوام التالية: في عام 1819-وعام 1825 لانهايار بنك انجلترا- وفي عام 1837 لانهايار عدد كبير من البنوك اعقبه كساد لمدة 5 سنوات-وفي عام 1857 - وفي عام 1866

<sup>79</sup> سورة قريش آية 3-4

<sup>80</sup> حسب احصائية مركز الابحاث الاحصائية والاقتصادية والاجتماعية والتدريب للدول الإسلامية (SESRIC)

<sup>81</sup> <http://www.investinqatar.com.qa/Arabic/Pages/Qatarataglace.aspx>

<sup>82</sup> [http://en.wikipedia.org/wiki/Financial\\_crisis](http://en.wikipedia.org/wiki/Financial_crisis)

1893	-الكساد الطويل من سنة 1873-1896 وتخللتها حالات زعر مالي نتيجة انهيار البنوك في الاعوام التالية:1773-1774-1890-1890-
20	الذعر المالي الذي حدث نتيجة انهيار البنوك عام 1907، وانهيار وول ستريت عام 1929، والكساد العظيم من سنة 1929-1939، بالإضافة إلى صدمة ارتفاع أسعار منظمة البترول أوبك، والأزمة الثانية للبنوك في عام 1973-1975، وفضيحة أسعار الاصول اليابانية عام 1986-2003، وأزمة اسهم البنوك في اسرائيل عام 1983م، ويوم الإثنين الأسود عام 1987، بالإضافة إلى العديد من الازمات المالية في الولايات المتحدة في الفترة ما بين 1980-1990، والأزمة الاقتصادية في الهند 1991، والأزمة البنكية الفنلندية والسويدية في التسعينات، والأزمة الاقتصادية في المكسيك عام 1994، والأزمة المالية الآسيوية عام 1997، والأزمة المالية الروسية عام 1998، والأزمة الاقتصادية في الأرجنتين 1999-2002
21	ركود عام 2000، وأزمة الطاقة عام 2000، أزمة الرهن العقاري في الولايات المتحدة منذ عام 2008 والتي تسببت في العديد من الازمات في ايسلاند وايرلندا، وروسيا، وأزمة الديون السيادية في أوروبا.

الجدول رقم 1 من تصميم وإعادة صياغة الباحث ولكن المعلومات من الويكيبيديا.

ونتيجة لكثرة حالات الركود والانهيارات المالية للبنوك وحالات الذعر التي تنتاب المستثمرين فان جيم ريد Jim Reid قال جملته المشهورة بأن: "الركود الاقتصادي هي سمة طبيعية وقوعها أمر صحي وضروري في الواقع"

### الاقتصاد الإسلامي والاستقرار المالي :

-امتدت الدولة الإسلامية منذ بداية نشأتها في المدينة الإسلامية سنة 13هـ إلى سقوط الدولة العثمانية سنة 1341 هـ وقبل سقوطها أصبحت العديد من الدول المسلمة تحت سيطرة الاحتلال البريطاني والفرنسي والالمانى. وبعد فترة من الزمن استطاعت الدول المسلمة التحرر من السيطرة الاحتلالية عليهم ولكنهم تخلصوا من سيطرة الاحتلال إلى سيطرة العلمانيين على السلطة الذين فصلوا الدين عن الدولة وأصبح الاقتصاد في أغلب الدول العربية قائما على الربا أو الفائدة إلى سنة 1973 حيث فتح أول بنك اسلامي في دبي وبدأت مسيرة البنوك الإسلامية التي أصبحت الآن 800 مصرفا وفرعا إسلاميا على مستوى العالم ولله الحمد.

- خلال الحكم الإسلامي لم نسمع عن ازمات دورية حادة بالشكل الذي يحدث الآن فكما ورد في كتب التاريخ : فلقد حدثت المجاعة في عهد عمر، وكانت هناك فترات من الاضطرابات وبعض الازمات المالية في التأريخ الإسلامي ولكنها سرعان ما تنهض الأمة من جديد ويعود الاستقرار والازدهار إلى الأمة الإسلامية وتذكر كتب التاريخ أن السعر قد غلا في أواخر العهد الأموي وبداية العصر العباسي بسبب الاحوال السياسية المضطربة التي اثرت على الانتاج وعلى سير التجارة، ولكن الخليفة المنصور بادارته الدقيقة الحازمة استطاع ان يحول هذا الغلاء إلى رخص شديد ورخاء ووفرة لمدة نصف قرن من الزمان.<sup>83</sup>

-تذكر كتب التاريخ : ظهور ووجود الصيرافة ورواج اعمالهم نتيجة لازدهار الحياة الاقتصادية والمالية وكان معظمهم من اهل الذمة وقليل من المسلمين ولهم مكان خاص بالكرخ وكذلك سامراء وكان يطلق على مكان اقامتهم سوق الجوهريين والصيرافة، وقد اشتغلوا باقراض الناس وابدال العملات والاحتفاظ بالودائع ورؤوس الأموال وكانت مصارفهم عبارة عن محلات تجارية واسعة اشتغلوا فيها إلى جانب الصيرافة، بتجارة المعادن النفيسية واعمال السفن (الحوالات) والصكوك.

- وتذكر كتب التاريخ: أن المصارف (البنوك) وجدت في عهد ابي جعفر المنصور لحفظ اموالهم وتسهيل معاملاتهم المالية والتجارية للنشاط التجاري والصناعي الملحوظ الذي ادى إلى تكوين طبقة من التجار الاثرياء الذين امتد نشاطهم فعم معظم البلاد الإسلامية. كما يرجع قيام المصارف إلى وجود طائفة من كبار الموظفين من الوزراء والكتاب كان لديهم أموال يرغبون في ايداعها في مكان أمين. وكان يشرف على هذه المصارف رجال لهم دراية وخبرة بالشؤون المالية وكانوا إما من كبار التجار أو من الصيرافة أو من المشتغلين بأعمال مالية أخرى. وكانت السرية مكفولة لعملائهم واستثمروا مالههم من أموال في التجارة لتحقيق بعض المكاسب المادية، وجاء في الاثر "أن الفضل بين يحيى البرمكي كان يكتب رقاعا كثيرة (صكوكا) يصرفها اصحابها من المصارف التي اودعها امواله، وكان للفضل موظفون من قبله لدى هؤلاء لمراقبة صرف الصكوك والتحقيق في سلامة اختامها وذلك ببداية العصر الأول للعباسيين".<sup>84</sup>

<sup>83</sup> النظام المالي في العصر الأول للدولة العباسية والمقارنة بالانظمة الوضعية الحديثة 132 هـ -232 هـ الموافق 749م-847م، لعبد الله جمعان سعيد السعدي

- رسالة دكتوراة لسنة 1410 هـ -1989م

النظام المالي في العصر الأول للدولة العباسية والمقارنة بالانظمة الوضعية الحديثة 132 هـ -232 هـ الموافق 749م-847م، لعبد الله جمعان سعيد السعدي -

رسالة دكتوراة لسنة 1410 هـ -1989م.<sup>84</sup>

أما البنوك الإسلامية الحديثة : بعمرها القصير- ما يقارب العقود الأربعة - مقارنة بالبنوك التقليدية-التي بدأت منذ أربعة قرون – فحققت نوعا من الاستقرار المالي والاقتصادي ولم تعان من مثل هذه الإفلاسات أوالإغلاقات لعدة أسباب منها :

- استطاعت البنوك الإسلامية تقديم مفهوم مختلف تماما للبنوك عن تلك التي قدمتها البنوك التقليدية خلال أربعة قرون، فلقد استطاعت البنوك الإسلامية تقديم وساطة مالية قائمة على المشاركة في الخطر بين البنك والعميل<sup>85</sup> هذا في حالة الأخذ، وفي حالة الدفع تقوم على عقود متنوعة منها ما هو قائم على البيع والشراء كعقود المرابحة والمساومة والسلم والاستصناع ومنها ما هو قائم على المشاركة ومنها ما هو قائم على تقديم الخدمات والمنافع والحقوق. بالإضافة إلى إمكانية استحداث عقود جديدة أو مركبة منها.

- واستطاعت المصرفية الإسلامية أن تدخل ثلاثة مبادئ هامة على العمل المصرفي، نعتقد أنه سيكون لها أثر بالغ في تطوير مسار الممارسات المصرفية في الألف الثالثة والمبادئ هي: مبدأ المشاركة بين المصرف وبين المودعين لديه، ومبدأ ربط استثمارات الأموال بالسوق الحقيقية للسلع والخدمات، ومبدأ إدخال القيم الأخلاقية ضمن معايير اختيار الاستثمار الأصلاح في العمل المصرفي<sup>86</sup>

- ابتعاد البنوك الإسلامية عن خطرين كبيرين : خطر الحيل والابتعاد عن مقاصد الشريعة<sup>87</sup>، وخطر عدم الالتزام بالقيم والاخلاق<sup>88</sup>، ولقد أكد القرضاوي على أهمية الابتعاد عن هذين الخطرين ودورهما المؤثر في تكوين الالتزام المالية، حيث تأتي المخاطرة من جانب الحيل والابتعاد عن مقاصد الشريعة من خلال اللجوء إلى العقود الصورية والشكلية. وبالتالي الفصل بين العقود والتصرفات وبين الملكية، وكذلك بين الديون وضمائنها المتمثلة في الموجودات، وهذا الفصل هو من أكبر المخاطر، وأحد الأسباب الرئيسية لهذه الالتزام المالية العالمية. أما المخاطرة من جانب عدم الالتزام بالقيم والاخلاق، تأتي من خلال الفصل بين الاقتصاد والاخلاق وما يؤدي ذلك إلى أزمات مالية عديدة ولعل أكبر دليل على صدق هذا أن الأزمة المالية العالمية عام 2008 وصفت بأنها أزمة أخلاقية.

- الابتعاد عن الفائدة سواء من ناحية الأخذ أو العطاء، وهذا وإن كان مطلباً شرعياً إلا أنه ابتعاد عن أسباب عدم الاستقرار المالي حيث يرى كثير من الاقتصاديين أن الفائدة هي أداة لعدم الاستقرار المالي " فرضية منسكي Minsky " <sup>89</sup> ويعبر عن ذلك قوله: "أن منبع الأزمة المالية هوالتوسع في منح القروض المصرفية "

ولقد حاول عدة اقتصاديين إظهار الأثر السلبي لمعدل الفائدة على النشاط الاقتصادي واستمرار هذا التأثير السلبي مع الزمن، ونسرد هنا أهم هؤلاء الاقتصاديين:

- Fitoussi & Phelps وقد بينا في تحليلهما لهذا الموضوع أن معدل الفائدة الحقيقي المرتفع هوالسبب في انكماش النشاط الاقتصادي في الثمانينات في أوروبا .
- كم بين كل من Guillemineau & Mathis, A. & Reichlin Reichlin أنه توجد علاقة موجبة بين معدل الفائدة الحقيقي ومعدل البطالة في المدى البعيد.
- ولقد قام اقتصاديون بدراسة ميدانية على فرنسا وما مدى أثار الصدمات الخارجية لمعدل الفائدة على النشاط الاقتصادي وقد توصلوا إلى أن معدل الفائدة الحقيقي له أثر تضخمي على الأسعار والتضخم<sup>90</sup>

<sup>85</sup> دكتور أحمد محمد علي رئيس البنك الإسلامي للتنمية، المصارف الإسلامية على مشارف اللفية الثالثة، مشروع خطاب في الاجتماع العام لاتحاد المصارف العربية بودابست 8-6-1998

<sup>86</sup> المرجع السابق ويراجع ايضا : current issues in Islamic banking and finance. Resilience and stability in the present system ,Angelo M Venardos, world scientific publishing co pte,Ltd, London , 2010 , pag. 10-12

<sup>87</sup> الدكتور يوسف القرضاوي، القواعد الحاكمة لفقه المعاملات، ط. دار الشروق، سنة 2010، ص35

<sup>88</sup> الدكتور يوسف القرضاوي، دور القيم والأخلاق في الاقتصاد الإسلامي، ط. مكتبة وهبة، سنة 1995، ص 61

<sup>89</sup> معدل الفائدة ودورية الازمات في الاقتصاد الرأسمالي، محأولة للفهم واقتراح حلول، للاستاذ الدكتور شريط عابد، والاستاذ سدى علي، بحث مقدم إلى المؤتمر العالمي الثامن للاقتصاد الإسلامي : النمو المستدام والتنمية الاقتصادية الشاملة من المنظور الإسلامي، الدوحة، دولة قطر، ص 16-17 بتصرف واضافات من الباحث، ويراجع ايضا :

Paul s Mills and john R.presley ,Islamic finance ,theory and practice ,Presley 1999 ,pag:81-88 .

<sup>90</sup> المراجع السابقة

• كما توصل بعض الباحثون إلى انه: "لا وجود لمبررات حقيقية لاعتماد سعر الفائدة كأداة مضمونة لرأس المال كعنصر إنتاج، أو كجزء للمخاطرة أو كقيمة للزمن. وهذه الآلية أداة رديئة ومضللة في تخصيص الموارد، ولا تعبر الناحية الاجتماعية أي اهتمام، فتحرم المجتمع من مشروعات ضرورية وتعيق حركة التنمية فيه وتشكل السبب الأساس لأهم المشاكل الاقتصادية في العصر الحديث"<sup>91</sup>

**أهمية البحث:** يسمتد هذا البحث أهميته من دراسة الواقع الذي يقوم به من خلال دراسة القطاع البنكي القطري في الفترة ما بين 2006-2010 م لمعرفة مدى استقرار البنوك القطرية قبل وبعد الأزمة المالية العالمية واستنتاج نتائج يمكن تعميمها على الاقتصاد القطري في المستقبل، ولعل أهمية الفترة هذه تقع أن الأزمة المالية العالمية قد حدثت اثناؤها مما يعطي أهمية للبحث. وهي دراسة جديرة بالقراءة، لأنها تعتبر أول دراسة للبنوك القطرية المدرجة في البورصة، حيث لم تتوافر أية دراسات سابقة قبل ذلك.

**هدف البحث:** بناء على ما تقدم فان البحث يهدف إلى بيان مدى استقرار القطاع البنكي القطري.

**فروض الدراسة:** يقوم هذا البحث على الفروض التالية:

الفرض الأول: متانة واستقرار القطاع البنكي القطري في مواجهة الاخطار والتقلبات المالية الخطيرة.

الفرض الثاني: لا يختلف استقرار البنوك القطرية عن استقرار الاقتصاد القطري

الفرض الثالث: وجود استقرار في القطاع البنكي القطري رغم الأزمة المالية العالمية.

**المنهجية:** سيكون منهج البحث قائما على لغة الأرقام والتحليل والاستقراء مع الاستعانة بمنهج الوصف والمقارنة.

**حدود البحث:** دولة قطر لأنها من الاقتصاديات القوية، ولأن البنك المركزي فيها يمتاز بالعدالة بالتعامل مع البنوك الإسلامية والتقليدية ولقد رأينا ذلك عندما دعمت البنوك التقليدية والإسلامية على حد سواء اثناء الأزمة المالية عام 2007، ولذلك فهي نموذج مثالي، كما أن الحرية المتوافرة للبنوك الإسلامية هي مثلها للبنوك التقليدية وبالتالي ستكون المقارنة موضوعية على ما نعتقد.

**الاسئلة البحثية:**

هل البنوك الإسلامية أكثر استقرارا من البنوك التجارية في قطر؟

هل البنوك القطرية بصفة عامة مستقرة أم انها تشهد العديد من الاضطرابات؟

ما هي مؤشرات الاستقرار في البنوك القطرية؟

هل يمكن تعميم النتائج المستنتجة من المجتمع القطري على المجتمع الخليجي أم العربي أم الإسلامي، أم ان هذه النتائج خاصة بالسوق القطري فقط؟

هل هذا الاستقرار استقرار مؤثر؟ أم انه استقرار هش؟

**تعريف الاستقرار**

تعريف الاستقرار لغة: وأقره في مكانه فاستقرَّ. وأقرَّرتُ هذا الأمر تقراراً وتقرراً. وقَرَّرتُ عنده الخبرَ حتَّى اسْتَقَرَّ. وفلانٌ ما يَتَقَرُّ في مكانه، أي ما يستقرُّ.<sup>92</sup> وسكن الشيء سكونا: استقر وثبت.<sup>93</sup> (قَرَّرَ) عِنْدَهُ الْخَبَرَ حَتَّى (اسْتَقَرَّ). وَتَقَارَ: اسْتَقَرَّ.<sup>94</sup>

**تعريف الاستقرار اصطلاحاً:** الاستقرار الاقتصادي هو هدف مستهدف من كافة الانظمة المالية وعلى مر التاريخ، وعلى الرغم من أهميته القصوى فلا نكاد نجد تعريفاً يتفق عليه الجميع بأنه هوالتعريف الجامع المانع للاستقرار المنشود ولذلك اطرح هنا بعض تعريفات الاستقرار ثم نقوم باستخراج التعريف المنشود: تعريف جاري شيندسي الذي قدمه في ورقة عمل مقدمة إلى صندوق النقد الدولي بأن الاستقرار هو: "النظام الاقتصادي يعتبر في مدى من الاستقرار عندما يكون لديه القدرة على تيسير (بدلاً من اعاقه) اداء الاقتصاد وتشثيت الاختلالات المالية التي تحدث بصورة طبيعية او كنتيجة لاحداث هامة غير متوقعة وسلبية"<sup>95</sup>

<sup>91</sup> أهم الانتقادات الموجهة لسعر الفائدة كسعر استراتيجي في النظام الاقتصادي المعاصر، د. مخلوفي عبد السلام، بحث مقدم إلى المؤتمر العالمي الثامن للاقتصاد الإسلامي: النمو المستدام والتنمية الاقتصادية الشاملة من المنظور الإسلامي، الدوحة، دولة قطر، ص 2

<sup>92</sup> يراجع الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية لابونصر اسماعيل الفارابي، ط. دار العلم للملايين، بيروت، الطبعة الرابعة لسنة 1987م 791/2 ومختار

الصحاح 250/1 ولسان العرب 85/5

<sup>93</sup> المرجع السابق 2136/5

<sup>94</sup> القاموس المحيط لجد الدين ابوطاهر محمد الفيروزآبادي، ط. مؤسسة الرسالة بيروت، الطبعة الثامنة لسنة 2005م 461/1

<sup>95</sup> Schinasi, 2004, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2004/wp04187.pdf>.

1- التعريف الآخر للاستقرار المالي هو: ويعرف الاستقرار المالي كذلك بأنه الوضع الذي يكون فيه القطاع المالي قادرا على التصدي للاضطرابات المختلفة في الاقتصاد، بحيث يكون هذا القطاع قادرا على القيام بعمليات الوساطة وتسوية المدفوعات وإعادة توزيع المخاطر بأسلوب سليم، والاستقرار المالي يكون نتيجة لسلامة النظام المالي.

#### التعريف المختار للاستقرار المالي :

هو القدرة على أداء الاقتصاد لكافة وظائفه الحيوية مع القدرة على تشتيت الاختلالات المالية التي تظهر لأسباب داخلية أو خارجية. لقد ركزت على القدرة على الأداء الاقتصادي لأن هذا هو الذي يحدث في حالات عدم الاستقرار من الشلل التام أو الشبه جزئي لاداء وظائف الاقتصاد فالتركيز على قدرة الاقتصاد على أداء وظائفه مثل تيسير كفاءة الموارد الاقتصادية إلى جانب العمليات المالية والاقتصادية الأخرى كالادخار والاستثمار والاقتراض والاقراض وخلق السيولة وتوزيعها وتحديد أسعار الأصول وتراكم الثروة ونمو الناتج وتقييم المخاطر المالية وتسعيها وتحديدها وإدارتها واستمرار القدرة على أداء هذه الوظائف الأساسية حتى مع التعرض للصدمات الخارجية أو في حال الاختلالات المالية تعني القدرة على تحقيق الاستقرار المالي فلا تخرج الأمور عن السيطرة.

#### التعريف الإسلامي للاستقرار المالي :

لقد بحثت عن كلمة الاستقرار في القرآن الكريم فلم أجد أنه استخدم بمعنى الاستقرار المالي بل استعمل بمعان مختلفة مثل : الثبات (ولكن انظر إلى الجبل فان استقر مكانه فسوف تراني) الأعراف 143، واستخدم بمعنى اتخاذ القرار والتصميم عليه ونجده في قصة سليمان عليه السلام " فلما رآه مستقرا عنده" واستخدم بمعان مختلفة أخرى لا مجال لذكرها هنا.

ولكن الإسلام نجده استخدم مفهوم أوسع من الاستقرار وهو الأمن الغذائي الذي هو جزء أساسي من الأمن الاقتصادي كما في سورة قريش " أطمعهم من جوع وأمهم من خوف " " فالأمن هو ضد الخوف وهو في المفهوم الحديث يعني التهديد الشامل سواء منه الاقتصادي أو الاجتماعي أو السياسي الداخلي منه والخارجي، وفي إطار هذه الحقيقة يكون المفهوم الشامل للأمن هو: القدرة التي تتمكن بها الدولة من تأمين انطلاق مصادر قوتها الداخلية والخارجية، الاقتصادية والعسكرية في شتى المجالات في مواجهة المصادر التي تهددها في الداخل والخارج، في السلم وفي الحرب، مع استمرار الانطلاق المؤمن لتلك القوى في الحاضر والمستقبل تخطيطا للأهداف المخططة. فهو بهذا يعني تهيئة الظروف المناسبة التي تكفل الحياة المستقرة<sup>96</sup> أي تحقيق الرفاهية وهي أحد أهداف أي استقرار مالي واقتصادي لأي نظام موجود.

فالإطعام من جوع تعني توفير أسباب العيش الكريم وتلبية الاحتياجات الأساسية ورفع مستوى الخدمات مع العمل على تحسين ظروف المعيشة وخلق فرص العمل بحيث لا نجد جائع في الدولة ولقد حققت دولة الإسلام ذلك في عهد عمر بن عبد العزيز حيث لم يجد من يأخذ الزكاة بينما لم نجد هذا قد تحقق على طول تاريخ الرأسمالية الحديثة.

#### أهم المدارس الفكرية في الاستقرار المالي :

ويوجد مدرستان في الفكر الاقتصادي فيما يتعلق بالاستقرار الاقتصادي هما (مانكيووسكارث)<sup>97</sup> وفي الجدول التالي نستعرض المدرستين بالإضافة إلى النظرة الإسلامية :

النظرة الإسلامية	المدرسة الثانية	المدرسة الأولى	النظرة
نجد ان الإسلام اعترف بوجود حالات من الاستقرار وعدم الاستقرار تمر بها البشرية كما في قوله تعالى : " وتلك الايام نداولها بين الناس " ولكن لم اجد ما يقرر هل الاصل الاستقرار أم عدم الاستقرار	المدرسة الثانية ترى بأن الاقتصاد بطبيعته مستقر إذا توفرت فيه الحرية الاقتصادية، وغالبا ما يلوم مؤيدوه هذه المدرسة السياسات الاقتصادية غير الفعالة التي تسبب عدم الاستقرار الاقتصادي، كما يقترحون بضرورة الاستفادة من السياسات الاقتصادية بهدف جعل الاقتصاد يصبح نفسه تلقائيا.	المدرسة الأولى تدعي بأن الاقتصاد بطبيعته الأصلية غير مستقر وذلك لتعرض الاقتصاد لصدمات في العرض والطلب، ولذلك على متخذي القرار الاستفادة من السياستين النقدية والمالية لتصحيح الوضع والعودة بالاقتصاد إلى حالة من الاستقرار.	

الجدول رقم 2 من اعداد الباحث.

#### المبحث الثاني : أدبيات الدراسات السابقة

<sup>96</sup> دور التمويل الإسلامي في تحقيق الامن الاقتصادي لحسين عبد المطلب الاسرج، من مطبوعات MPRA، يناير 2011 <sup>96</sup>

<sup>97</sup> <http://faculty.yu.edu.jo/malawi/Lists/Published%20Research/Attachments/5/%>

## 1- الاستقرار من ناحية تاريخية :

❖ بحث الدكتور أحمد بلوافي والدكتور شوقي بورقبة، والدكتورة كريمة ساكي باللغة الانجليزية بعنوان : "Islamic Finance and Financial stability : A Review of the Literature" حيث قام الباحثون بمراجعة المؤلفات حول الاستقرار المالي في الفترة ما بين 1983-2013 ووجدوا: 17 بحثا نظريا حول الاستقرار المالي في النظام الإسلامي و 19 بحثا تمثل دراسة حالة. وأهم النتائج التي توصل اليها الباحثون كانت كالتالي :

-على الرغم من الجهود الهائلة التي كرسها للاستقرار في الماضي القريب فان العالم لا يزال في البحث لتحقيقه.  
- ان الأزمة المالية التي ضربت الاقتصاد الأمريكي في اواخر عام 2007 قد اثارت المزيد من التساؤلات لدى الباحثين حول الاستقرار المالي فادت إلى تقديم دراسات حولها بمعدل دراسة في كل سنة بينما كانت الدراسات حولها قبل ذلك من الامور النادر.  
-اجماع الباحثين في الدراسة على تفوق النظام الإسلامي الاقتصادي ومؤسسته.

## 2- قياس الاستقرار من خلال z:

هناك العديد من الدراسات القيمة في هذا المجال ولكي استفدت من الدراسات التالية :

❖ وهذه الدراسة قيمة جدا وباللغة الإنجليزية، وقام به باحثان<sup>98</sup> *Martin Čihák and Heiko Hesse* تابعان لصندوق النقد الدولي، حيث تمت من خلالها دراسة أكثر من 77 بنكا إسلاميا ومقارنته مع البنوك التقليدية وخلال الفترة ما بين 1993 إلى 2004، وتغطي هذه الدراسة البنوك في عشرين دولة عربية وإسلامية.  
واستنتج الباحثان ان البنوك الإسلامية الصغيرة الحجم اكثر امانا من البنوك التقليدية التي على الحجم نفسه، وان البنوك الإسلامية الكبيرة الحجم اقل امانا من البنوك التقليدية.

❖ دراسة للدكتورين:حسن بلقاسم غصان وعبد الكريم أحمد قندوز<sup>99</sup>، تم استخدام z-score اي مؤشر التعثر المالي لعينة من البنوك السعودية تتكون من بنوك اسلامية وبنوك تقليدية، ولقد توصل الباحثان إلى عدة نتائج منها ان بعض بنوك العينة تساهم ايجابيا وذاتيا في مؤشرها للاستقرار المالي والعكس صحيح، وان القطاع المصرفي السعودي يشكو نسيبا من ضعف المنافسة، والتي تنعكس سلبيا على الاستقرار المالي كما ان التواجد المتواضع للبنوك الإسلامية في القطاع المصرفي السعودي لا يرشحه للتحسين الفعال لمؤشر الاستقرار المالي.

## 3- دراسة الاستقرار من خلال معادلة مستمدة من بلاك وشولز ومارتين :

❖ حيث قام الباحثون<sup>100</sup> *Munur yalyla, Alper Hekimoglu and Mahmut kutlukays* بقياس الثبات والاستقرار في القطاع البنكي التركي في الفترة ما بين 2000-2006 ولقد استنتجوا ان الاستقرار المالي في القطاع البنكي التركي في ازدياد مطرد منذ عام 2003 وان القطاع متين بما فيه الكفاية مقارنة بعام 2000.

## 4- دراسة الاستقرار من خلال قياس احتمال استمرار القطاع المصرفي في التخلف عن السداد:

❖ دراسة للباحثين *pierre Monnin and Terhi Jokipii*<sup>101</sup> حيث قاما بدراسة 18 دولة من دول OECD بلدان منظمة التعاون والتنمية خلال الفترة 1980-2008 وكان مؤشر القياس لاستقرار القطاع المصرفي هو من خلال قياس احتمال استمرار القطاع المصرفي في التخلف عن السداد. ويعرف عدم الاستقرار باحتمال القطاع المصرفي بأن يصبح معسرا او احتمالية عدم قدرته على الايفاء بالتزاماته في الربع السنوي ويستند هذا التدبير على ميرتون (1974) .

<sup>98</sup> Islamic Banks and Financial stability, an empirical analysis IMF working paper , Junary 2008.  
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2008/wp0816.pdf>

<sup>99</sup> قياس الاستقرار المالي للبنوك الإسلامية والتقليدية في السعودية، د.حسن بلقاسم غصان ود.عبد الكريم قندوز، موجود على الانترنت.  
<http://conference.qfis.edu.qa/app/media/339>

<sup>100</sup> Financial Stability Of The Turkish Banking Sector, 2008.  
[http://www.bddk.org.tr/websitesi/turkce/Raporlar/BDDK\\_Dergi/5385Yayla.pdf](http://www.bddk.org.tr/websitesi/turkce/Raporlar/BDDK_Dergi/5385Yayla.pdf)

<sup>101</sup> The Impact Of Banking Sector Stability On The Real Economy  
<http://www.voxeu.org/article/banking-sector-stability-and-real-economy>

وجد الباحثان أن الاستقرار في القطاع المصرفي كان محركا هاما لنمو الناتج المحلي الاجمالي في المستقبل، ووجدا أن فترات عدم الاستقرار تؤدي إلى انخفاض في نمو الناتج الحقيقي. ووجد الباحثان أن استقرار القطاع المصرفي دافعا مهما لنمو الناتج المحلي الاجمالي في الفترات اللاحقة. هذا الرابط بين استقرار القطاع المصرفي ونمو الناتج يشير إلى أن صناعات القرار قادرون على استغلال هذه النتيجة من خلال اصدار القرارات المؤثرة على القطاع المصرفي وبالتالي على الناتج المحلي.

### المبحث الثالث: قياس الاستقرار في القطاع البنكي القطري

لقد قمت بالتركيز على قطاع البنوك لما له من أهمية قصوى ولتوافر المعلومات حولها أما بقية القطاعات فمن الصعوبة الحصول على معلومات دقيقة حول الاستقرار فيها :

ولقياس الاستقرار في القطاع البنكي القطري اعتمد الباحث على طريقة مركبة من خلال :

أولا: دراسة البيئة الاقتصادية الكلية وهذا من خلال مؤشر السلامة المالية ونسبة التضخم ونسبة الفائدة على المدى القصير حيث ان كليهما يؤثران سلبا على السلامة المالية. ومدى قوة البيئة المؤسساتية والحوكمة.

ثانيا الاخذ بالتحليل المالي لقطاع البنوك القطرية من خلال نسبة كفاية رأس المال حيث أنه مؤشر لمدى قدرة البنوك على امتصاص الصدمات.

ثالثا: الاستفادة من نتائج تقرير صندوق النقد الدولي لعام 2009 م.

رابعا: الاستفادة من نتائج تقرير الاستقرار المالي للقطاع المصرفي لسنة 2009-2011 الصادر من مصرف قطر المركزي.

خامسا: تقرير poors & standard عن قطر لسنة 2012.

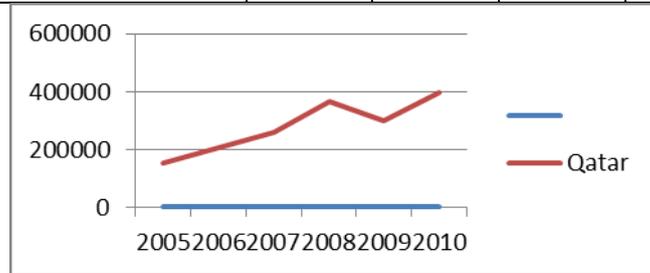
### أولا : البيئة الاقتصادية الكلية

ارتكز الباحث على دراسة البيئة الاقتصادية القطرية على عدة مؤشرات وهي :

الناتج المحلي، الناتج المحلي الحقيقي للفرد، نسبة التضخم ونسبة الفائدة على المدى القصير ومدى الالتزام بالقوانين والشفافية.

❖ **1- الناتج المحلي :** تتمتع دولة قطر بالانتاج الوفير من النفط والغاز معا وبخاصة أن قطر تلي ثلث حاجة السوق العالمية من الغاز الطبيعي المسال، ولقد بلغ مجموع الناتج المحلي ما يقارب 396545 مليار ريال قطري لعام 2010. والجدول التالي يوضح الناتج المحلي من الفترة 2005-2010 وقطر في ازدياد مطرد من حيث الناتج المحلي، كما يوضح الشكل والجدول التالي<sup>102</sup>:

Nominal GDP الناتج المحلي (in million Qatari riyals)	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Qatar	154,565	207,183	258,590	365,482	301,599	396,545



جدول وشكل رقم 1 عن الناتج المحلي لدولة قطر في الفترة ما بين 2005-2010، المصدر: البنك الدولي ولكن برسوم وجدأول من الباحث.

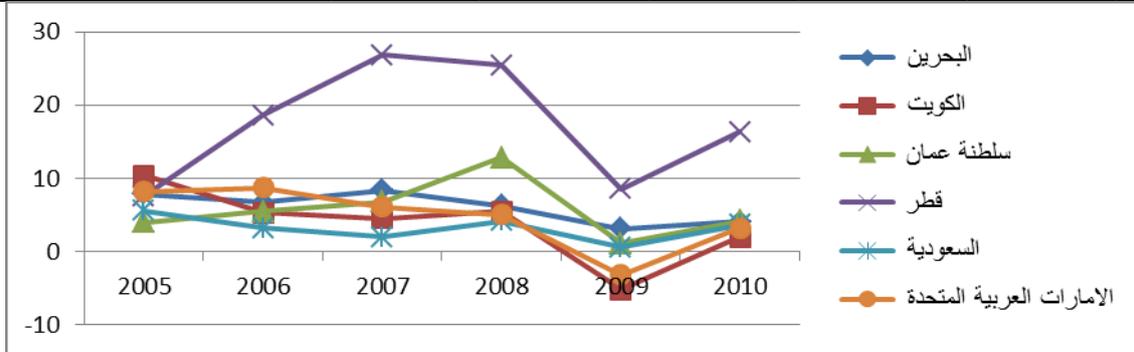
### ❖ 2- الناتج المحلي الحقيقي للأفراد :

العائدات الضخمة من ارتفاع أسعار النفط والغاز انعكست إيجابا على مجمل الاقتصاد القطري الذي أخذ يتوسع في النمو وأدى ذلك إلى زيادة رؤوس الأموال في الشركات والمصارف ودخل الفرد، والجدول التالي يوضح إجمالي نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي للفرد الواحد (معدل سنوي) لقطر ودول الخليج في الفترة ما بين 2005-2010<sup>103</sup>:

<sup>102</sup> يراجع البنك الدولي على صفحته الأساسية [www.worldbank.com](http://www.worldbank.com)

<sup>103</sup> المصدر: [www.gfmag.com](http://www.gfmag.com), global finance

GDP per capita growth ( annual rate )	2005	2006	2007	2008	2009	2010
البحرين	7.9	6.7	8.4	6.3	3.1	4.1
الكويت	10.4	5.3	4.5	5.5	-5.2	2
سلطنة عمان	4	5.5	6.8	12.8	1.1	4.2
قطر	7.6	18.6	26.8	25.4	8.6	16.3
السعودية	5.6	3.2	2	4.2	0.6	3.7
الامارات العربية المتحدة	8.2	8.7	6.1	5.1	-3.2	3.2



جدول وشكل رقم 2 يوضح نمو الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي للافراد (معدل سنوي) على مستوى الخليج، المصدر: [www.gfmag.com](http://www.gfmag.com), global finance ولكن برسوم وجدأول من الباحث.

وقطري الأعلى في المنطقة في نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي للفرد الواحد (معدل سنوي).

- تأثير تنظيم كأس العالم: إن نجاح دولة قطر في تنظيم كأس العالم لسوف تؤدي إلى آثار اقتصادية مهمة حيث ستنفق الدولة المليارات على مشاريع البنية التحتية وستدخل هذه المشاريع حيوية على الاقتصاد القطري الذي أصبح قبلة الشركات العالمية حيث إن الاقتصاد القطري يسجل أعلى نسبة نمو في العالم حيث تبلغ 16% خلال عام 2010 وهي النسبة الأرفع على مستوى العالم للعام الثاني على التوالي.<sup>104</sup>

❖ 3- مستويات التضخم:

إن من تحديات التنمية الشاملة التضخم الذي لا ينبغي إهماله، بل يجب وضع خطط مستمرة، حتى مع وجود النمو المطرد.<sup>105</sup>، والجدول التالي يوضح معدلات التضخم في الفترة ما بين 1999م-2010<sup>106</sup>:

1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
2	2.5	2	1.9	2.3	3	8.8	7.2	13.7	15.1	-4.9	1.1

جدول رقم 3 يوضح مستويات التضخم في قطر في الفترة ما بين 1999-2010، المصدر: البنك الدولي برسوم وجدأول من الباحث.

❖ 4- الاقتراض والاقتراض واثره على الاستقرار: إن النمو الاقتصادي وحده لا يكفي لتحقيق التنمية الشاملة، ووالاقتصاد المتوازن، ولتحقيق الاستقرار المالي والاقتصادي في الدولة بل لابد من الحفاظ على التكلفة المناسبة للتمويل، أو الاقتراض والاقتراض، فكانت معدلات الفائدة في قطر للاقتراض للافراد مناسبة في الفترة ما بين 2005-2009، حيث تعتبر البحرين الأعلى نسبة في المنطقة في الفترة 2005-2009، بينما سجلت قطر أعلى نسبة في عام 2010 والجدول التالي يوضح معدل الفائدة للسنوات من 2005-2010 بالنسبة للدول الخليج<sup>107</sup>:

Lending Intreset Rate	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Bahrian	7.8	8	8.3	8.2	7.9	7.2
Kuwait	7.5	8.6	8.5	7.6	6.2	4.9

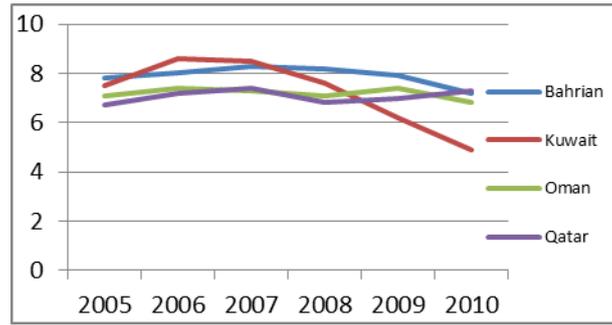
<sup>104</sup> <http://www.mubasher.info/r>

<sup>105</sup> مقالة للكاتب جاسم حسين عن الاقتصاد القطري [www.alarabiya.net](http://www.alarabiya.net)

<sup>106</sup> يراجع البنك الدولي

<sup>107</sup> المرجع السابق

Oman	7.1	7.4	7.3	7.1	7.4	6.8
Qatar	6.7	7.2	7.4	6.8	7	7.3



جدول وشكل رقم 3 يوضح معدلات الفائدة للاقراض للأفراد على مستوى الخليج، المصدر: صندوق النقد الدولي، برسوم وجدول من الباحث.

❖ **5-القوانين والتشريعات المصرفية والبنكية في دولة قطر**<sup>108</sup> فالاستقرار الاقتصادي، "منفرداً لا يكفي لتوفير معنى الاستقرار أو بشكل عام، الأمر الذي يتطلب أيضاً استقراراً في مختلف الميادين. ولذلك يعتبر الأمن أو الاستقرار القانوني من أهم شروط ومقومات النجاح الاقتصادي. فالنشاط الاقتصادي يتمخض في نهاية الأمر على تحديد مراكز قانونية للأفراد والمشروعات، وبقدر ما تكون هذه المراكز القانونية واضحة ومحددة ومعترف بها وتحظى بالاحترام من جانب السلطة العامة والمجتمع، بقدر ما يمكن أن تتم الأعمال في سهولة ويسر، وبقدر ما يشوب هذه الأمور من غموض أو خلط أو عدم يقين بقدر ما ترتبك الأعمال بل وقد تتوقف تماماً. ولذلك لجأ المشرع في الدول المختلفة لسن التشريعات لكفالة الحقوق وضمانها وتحديد العلاقات، وأن كان المشرع قد استخدم الطريق الجزائي لحماية بعض الحقوق التي رآها جديرة بالحماية وذلك لأثارها على تحقيق الأمن واستقرار المجتمع وسميت بذلك بالمصالح الجوهرية."<sup>109</sup>

وبالرجوع إلى قوانين مصرف قطر المركزي نجد انها معلومة ومنشورة في الجرائد الرسمية والموقع الرسمي كما يتم توزيع كتيب رسمي من قبل المصرف المركزي بكل القوانين الأساسية في بداية كل عام. كما انه توجد سياسية ائتمانية واضحة من قبل المصرف المركزي ثم هناك فسحة لكل بنك لإضفاء طابعه الشخصي على هذه السياسة. وبذلك جمعت بين الثوابت والمتغيرات، وأفسحت مجالاً للتطوير والتنوع. ولقد اتخذ مصرف قطر المركزي اجراءات احترازية معينة للحد من انكشاف البنوك. ويسعى مصرف قطر المركزي جاهداً للحفاظ على التوازن ما بين احتياجات التنمية الخاصة بالدولة في هذه المرحلة من ناحية، والاستقرار المالي من ناحية اخرى، وتهدف هذه الاجراءات إلى حماية مصالح المودعين وتعزيز الاستقرار في النظام المصرفي بالدرجة الأولى. كما تساهم هذه الاجراءات في مكافحة الضغوط التضخمية وتهيئة المناخ الملائم لتحقيق الاستقرار في الاقتصاد الكلي، ومن ثم استدامة النمو الاقتصادي. واستطاعت قطر التطور في مجال الشفافية حيث شهدت تقارير منظمة الشفافية الدولية لسنة 2002 و2008 بوجود نوع جيد من الشفافية ولكن القفزة الكبرى كانت في عام 2011 م حيث استطاعت قطر ان تحقق المركز الأول على مستوى الشرق الاوسط في الشفافية وتلها الامارات ثم اسرائيل.<sup>110</sup>

#### ثانياً: التحليل المالي للبنوك القطرية باستخدام نسبة كفاية رأس المال

والنسب هذه تقيس نسبة رأس المال إلى اجمالي الموجودات الخطرة وهي نسبة مهمة لمعرفة المخاطر حيث من خلالها نعرف إذا كان رأس المال يستطيع امتصاص الصدمات وتحمل المخاطر أم لا وبالتالي تحقيق الاستقرار في القطاع البنكي أم ان القطاع البنكي سيشهد تقلبات مهمة، وتوجد إربع نسب وهي :

1-نسبة الشريحة الأولى Tier 1 capital ratio

2-نسبة الشريحة الأولى والثانية Total capital (Tier 1 and Tier 2) ratio

3-نسبة ملكية اصحاب الاسهم العادية Common stockholders' equity ratio

<sup>108</sup> موقع الدكتور أحمد براك، عنوان النص : مبدأ الامن القانوني، ولكن بإضافة وتصرف من الباحث.

<sup>109</sup> موقع الدكتور أحمد براك، عنوان النص : مبدأ الامن القانوني

<sup>110</sup> <http://www.transparency.org>

#### 4-نسبة كفاية رأس المال (CAR)

"نسبة كفاية رأس المال (CAR) ، وتسمى أيضا Capital to Risk (Weighted) Assets Ratio (CRAR) -هي نسبة رأس مال البنك إلى مخاطره.وهو مصطلح يوضح العلاقة بين مصادر رأس مال المصرف والمخاطر المحيطة بموجودات المصرف وأي عمليات أخرى. وتعتبر نسبة كفاية رأس المال أداة لقياس ملاءة المصرف أي قدرة المصرف على تسديد التزاماته ومواجهة أي خسائر قد تحدث في المستقبل. تعتبر معدلات كفاية رأس المال ("CAR") قياسا لكمية رأسمالية البنك كنسبة مئوية من التعرض للمخاطر الائتمانية المرجحة.

$$CAR = \frac{\text{Capital}}{\text{Risk}}$$

- تقاس النسبة كالتالي : أي يساوي رأس المال / الخطر

$$CAR = \frac{T_1 + T_2}{a}$$

- اما المخاطر فتقاس كالتالي : أي أن نسبة كفاية رأس المال = الشريحة الأولى والثانية / اجمالي الموجودات

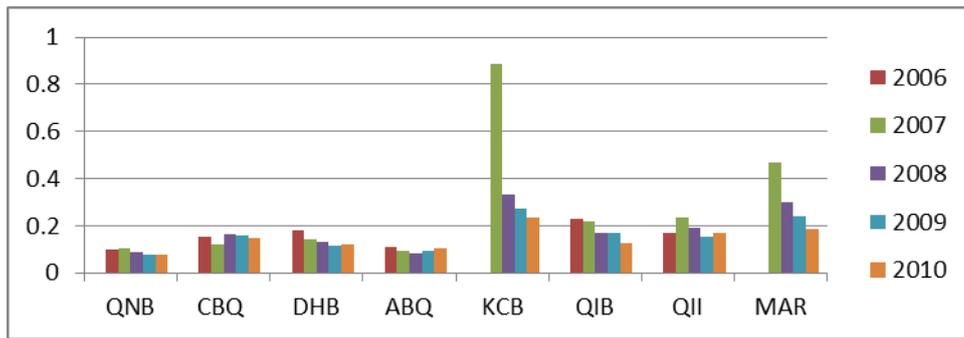
111،

-مطالب بازل 2 ان تكون تساوي أو أكبر من 10%.

-كلما كبرت النسبة كلما كانت أفضل ويدل على أن البنك لديه قدرة على استيعاب الصدمات.

-نتائج البنوك القطرية كانت كالتالي:

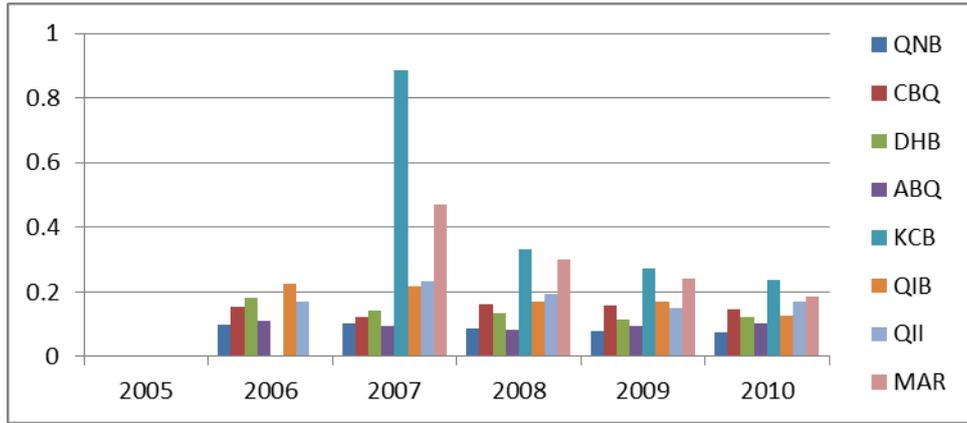
	2006	2007	2008	2009	2010	AVRAGE	Ranking
البنوك التقليدية							
QNB	0.098708	0.101839	0.088078	0.07727	0.076636	8.85%	1
CBQ	0.153153	0.122553	0.161897	0.158764	0.147343	14.87%	4
DHB	0.179812	0.143643	0.133013	0.115278	0.120921	13.85%	3
ABQ	0.111119	0.095587	0.081152	0.095386	0.103671	9.74%	2
KCB		0.885555	0.333868	0.272362	0.236936	43.22%	8
البنوك الإسلامية							
QIB	0.227119	0.216556	0.170629	0.169056	0.125723	18.18%	5
QII	0.168159	0.234382	0.193299	0.151161	0.171065	18.36%	6
MAR		0.47005	0.302182	0.24029	0.185329	29.95%	7



جدول وشكل رقم 4 يوضح نسبة كفاية رأس المال في الفترة 2006-2010. المصدر: عمل الباحث.

ولقد قام الباحث بترتيب البنوك من 1-8 على حسب إن 1 يمثل الأكثر خطورة، و8 تمثل الأقل خطورة.

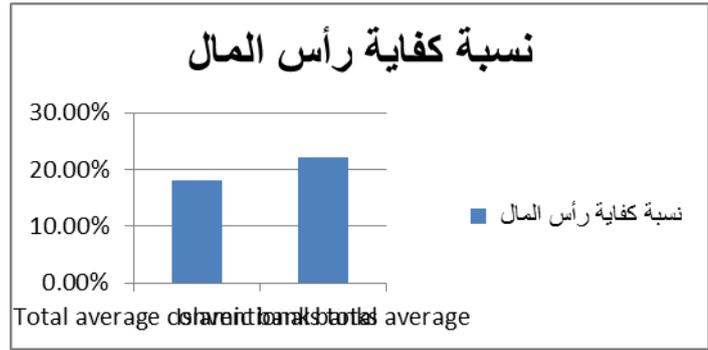
أما بمقارنة البنوك بعضها ببعض : فالخليجي جاء في المرتبة الأولى من حيث الأفضلية حيث حقق ما نسبته 43.2% في المتوسط، ثم احتلت البنوك الإسلامية الثلاثة المراتب بعده.



شكل رقم 5 يوضح نسبة كفاية رأس المال في الفترة ما بين 2006-2020، المصدر: بمعرفة الباحث.

تأثير الأزمة المالية العالمية 2008 : البنك التجاري هو الوحيد الذي ارتفعت لديه النسبة حيث كانت عام 2007 12.2% لتصل إلى 16.1% عام 2008. أما بقية البنوك الأخرى فلقد انخفضت لديها النسب بشكل متفاوت. وانخفضت النسبة أيضاً لدى البنوك الإسلامية جميعها فلقد كانت النسبة لدى المصرف عام 2007 تصل إلى 21.6% لتتخفض عام 2008 إلى 17%، أما الدولي الإسلامي فلقد انخفضت نسبته من 23.4% عام 2007 إلى 19.3% عام 2008، أما مصرف الريان فانخفضت نسبته من 47% عام 2007 لتصل إلى 30.2% عام 2008.

اجمالي متوسط البنوك التقليدية	18.11%
اجمالي متوسط البنوك الإسلامية	22.16%



جدول وشكل رقم 6 يوضح اجمالي متوسطات البنوك الإسلامية والتقليدية بالنسبة إلى نسبة كفاية رأس المال، المصدر: عمل الباحث.

البنوك الإسلامية مجتمعة تفوقت على البنوك التقليدية مجتمعة لتصل النسبة إلى 22.1% بينما كانت نسبة البنوك التقليدية تصل إلى 18.1%، حيث تدل هذه النسبة على قدرة البنك على تسديد التزاماته ومواجهة أي مخاطر قد تحدث في المستقبل مما يؤكد مرة أخرى على أن البنوك الإسلامية أقل مخاطرة وأكثر أماناً من البنوك التقليدية في السوق القطري.

#### ثالثاً : تقرير صندوق النقد الدولي لعام 2009م

"القطاع البنكي في قطر قوي ومتين كما جاء في تقرير صندوق النقد الدولي لعام 2009 أن: "النظام المصرفي يتمتع برسمة جيدة ومریحة، والقروض المتعثرة NPLs تعتبر الأدنى بين مجلس التعاون الخليجي (حيث كانت النسبة 2% فقط في نهاية سبتمبر 2009) مما يعكس النظم الحكيمة والدعم الحكومي للبنوك في قطر"<sup>112</sup>.

#### رابعاً : تقرير مصرف قطر المركزي للأعوام 2009 و2010 و2011

هناك طرق احصائية واقتصادية لقياس الاستقرار المالي وهناك طرق بسيطة واخرى معقدة، ولقد قام مصرف قطر المركزي بقياس الاستقرار المالي للبنوك القطرية من خلال 5 مؤشرات توضح الاستقرار العام في القطاع المصرفي وهي: "مؤشر الضعف ومؤشر الربحية ومؤشر عدم الكفاءة ومؤشر السيولة ومؤشر السلامة.

**وكانت نتائج سنة 2009م كالتالي:** " تشير خارطة استقرار البنوك إلى ارتفاع المخاطر الناتجة عن الربحية والسلامة والضعف خلال 2009م بالمقارنة مع 2008م في حين تراجعت المخاطر الناتجة عن السيولة وعدم الكفاءة.<sup>113</sup>

"واظهر النظام المصرفي استقرار اوضع رأس المال مع ارتفاع معدل الربحية والهوامش، كما ادى النمو المنتظم في مصاريف التشغيل، إلى جانب الربحية العالية إلى تحسن مستوى الكفاءة. وبدل التراجع في النشاط الاقتصادي على وجود ارتفاع طفيف في معدل القروض المتعثرة، إلا أن هذه الأرقام اقل بكثير من تلك التي كانت سائدة في وقت سابق، واخيرا، تعتبر مؤشرات السيولة سببا باعثا على الارتياح. يوضح التوزيع القطاعي للقروض المتعثرة أن جزءا كبيرا منها ينشأ من القطاع الاستهلاكي.<sup>114</sup>

**وكانت نتائج سنة 2010م كالتالي:** ويشير الجدول إلى تحسن وضع رأس المال في القطاع المصرفي مدعوما بالزيادة المستمرة في رؤوس الأموال من قبل الحكومة. وفي ضوء الزيادة في رأس المال، انخفضت نسبة الاقتراض مما يشير إلى التحول نحو الاصول المنخفضة المخاطر في مزيج الاصول الخاص بالقطاع المصرفي. ومع ارتفاع المستوى الحالي لرأس المال الاساسي، في المتصور ان تصبح معظم البنوك في قطر في وضع جيد لتبني معايير بازل 3. وعلى الرغم من ارتفاع معدلات الديون المتأخرة السداد إلا أن مستوى الامان في القطاع المصرفي مقاسا بنسبة رأس المال الاساسي إلى القروض المتعثرة قد اظهر تحسنا بفضل ارتفاع مستوى رأس المال في القطاع المصرفي. وتجدر الإشارة إلى أنه بعض النظر عن الزيادة في معدل الديون المتأخرة إلا أن هذه الأرقام قد جاءت اقل من الأرقام التي سجلتها معظم الاقتصادات الأخرى في المنطقة. وقد ادى النمو المدروس في مصاريف التشغيل، بالإضافة إلى نسب الربحية العالية إلى تحسين الكفاءة كما يتضح من انخفاض نسبة التكلفة إلى الدخل والتي تعد في دولة قطر من بين ادنى المعدلات على الصعيد العالمي. كما شهد القطاع المصرفي تحسنا في وضع السيولة مع تجاوز حجم الزيادة في الودائع لحجم الزيادة في القروض. وبينما شهدت نسب التركيز انخفاضا، زاد الائتمان الممنوح لقطاع العقارات مما يدل على انتعاش محتمل في القطاع العقاري.<sup>115</sup>

وتتمتع البنوك القطرية بنسبة تغطية عالية مع تفوق البنوك الإسلامية التي اظهرت النسبة الاعلى من حيث التغطية. وبشكل عام تبدو جميع البنوك مجهزة جيدا لتفادي أي تأثير غير متوقع على رأس المال قد ينشأ عن تدهور مفاجئ في جودة الاصول الخاصة بالبنوك.<sup>116</sup>

**وكانت نتائج عام 2011م كالتالي:** " شهد المؤشر العام انخفاضا حادا خلال النصف الأول من عام 2011م، بعدما كان مرتفعا خلال الربع الاخير من عام 2010، مما يشير إلى تحسن الاستقرار العام في القطاع المصرفي. وقد ظل المؤشر مستقرا في النصف الثاني من العام وشهد اتجاها تصاعديا طفيفا في الربع الاخير من عام 2011م.<sup>117</sup>

ولقد " عزز القطاع المصرفي مستويات رأس المال وزادت نسبة كفاية رأس المال بأكثر من 4% خلال العام. كما تحسنت نسبة الرافعة المالية مما يشير إلى أن ارتفاع نسب كفاية رأس المال يعود بشكل أساسي إلى ارتفاع مستوى رأس المال الاساسي. وانخفض معدل الديون المتأخرة السداد إلى 1.7% ويعزى هذا الانخفاض جزئيا إلى التعليمات التي أصدرها المصرف للبنوك بشأن الديون المعدمة مما سمح للقطاع المصرفي بتنظيف ميزانياته. فبموجب هذه التعليمات، يمكن للبنوك شطب الديون المعدومة التي تظهر في كشوف ميزانياتها لمدة أكثر من سنة واحدة بعد أن يتم تصنيفها كديون معدومة، على أن يتم توفير مخصصات بنسبة 100% مقابل هذه الديون. وبشكل عام يشير انخفاض نسبة القروض المتأخرة السداد وارتفاع مستوى رأس المال إلى تحسن سلامة القطاع المصرفي بشكل كبير خلال العام وفقا لما بينته خارطة استقرار القطاع المصرفي.<sup>118</sup>

<sup>113</sup> التقرير المالي لسنة 2009 للمصرف المركزي القطري ص 83، موجود على الصفحة الرسمية للبنك المركزي القطري :

<http://www.qcb.gov.qa/Arabic/FinancialStability/Pages/Overview.asp>

<sup>114</sup> التقرير المالي لسنة 2009 للمصرف المركزي القطري ص 88

<sup>115</sup> التقرير المالي لسنة 2010 للمصرف المركزي القطري ص 91

<sup>116</sup> التقرير المالي لسنة 2010 للمصرف المركزي القطري ص 93

<sup>117</sup> التقرير المالي لسنة 2011 للمصرف المركزي القطري ص 96

<sup>118</sup> تقرير الاستقرار المالي لعام 2011، ص 97

وبالنسبة إلى نسب التغطية الخاصة بالبنوك فقد شهدت تحسنا في عام 2011 بالمقارنة مع العام السابق.<sup>119</sup>

#### خامسا: تقرير standard & poors عن قطر لسنة 2012

لقد ورد في تقرير Standard & Poors عن قطر لسنة 2012 م: "إن من أهم نقاط القوة في الاقتصاد القطري هو الاستقرار العالي والفعالية والربحية العالية للقطاع البنكي."<sup>120</sup>

#### النتائج

- 1- هناك صعوبات في تعريف الاستقرار المالي لتشابك مع السلامة المالية من ناحية ومع الحوكمة من ناحية أخرى، وهناك صعوبة في قياس الاستقرار المالي لصعوبة التحليل الكمي للنظام المالي بشقية المصرفي وغير المصرفي.
- 2- نستنتج من كل ما سبق متانة واستقرار القطاع المصرفي القطري خلال الفترة 2006-2010 ويتوقع الباحث استمرار هذا الاستقرار في المستقبل القريب والبعيد لما لهذا الاستقرار من مقومات قوية داعمة له وهي :  
أ-الاقتصاد الكلي القطري : أثبتت الأدلة التي اوردها الباحث على متانة وقوة الاقتصاد القطري وقدرته على تحقيق الاستقرار المالي فالاستقرار السياسي والشفافية والاقتصاد القوي الذي تشهده دولة قطر تحت رعاية حضرة صاحب السموالشيخ تميم بن حمد بن خليفة كل هذا ادى إلى اثار ايجابية مباشرة على سلامة النظام المالي واستقراره وعدم تعرضه لهزات عنيفة حتى تحت ظل الأزمة المالية العالمية ويعطي تفسيراً للثقة التي أبداها المستثمرون المحليين والعالميين في الجهاز المصرفي خلال فترة الأزمة المالية العالمية وان هذه الثقة هي التي ادت ليس فقط إلى استقرار اداء القطاع المصرفي وثبات الودائع بل إلى نموها بشكل متواصل وملفت في السنوات الأخيرة.  
ب – نسبة كفاية رأس المال :
- البنوك القطرية ضمن حدود بازل 2 ويؤكد قدرة البنوك على امتصاص الصدمات وتسديد الالتزامات ومواجهة اية مخاطر. والبنوك الإسلامية تفوقت على التقليدية في هذه النسبة.
- ج -تقرير صندوق النقد الدولي يؤكد استقرار القطاع المصرفي والدعم الحكومي لهذا القطاع المهم.
- د- تقرير مصرف قطر المركزي يؤكد ايضا على متانة واستقرار القطاع المصرفي وعدم وجود اية تقلبات عنيفة فيه.
- هـ- تقرير ستاندرد أند بور يؤكد على استقرار ومتانة وربحية هذا القطاع المهم.

#### المراجع

#### المراجع العربية

- 1- دكتور أحمد محمد رئيس البنك الإسلامي للتنمية، المصارف الإسلامية على مشارف اللفية الثالثة، مشروع خطاب في الاجتماع العام لاتحاد المصارف العربية بوايست 8-6-1998
- 2- الدكتور يوسف القرضاوي، دور القيم والأخلاق في الاقتصاد الإسلامي، ط. مكتبة وهبة، سنة 1995، ص 61
- 3- الدكتور يوسف القرضاوي، القواعد الحاكمة لفقه المعاملات، ط. دار الشروق، سنة 2010، ص 35
- 4- معدل الفائدة ودورية الازمات في الاقتصاد الرأسمالي، محاولة للفهم واقتراح حلول، للاستاذ الدكتور شريط عابد، والاستاذ سدى علي، بحث مقدم إلى المؤتمر العالمي الثامن للاقتصاد الإسلامي : النموالمستدام والتنمية الاقتصادية الشاملة من المنظور الإسلامي، الدوحة، دولة قطر، ص 16-17 بتصرف واضافات من الباحث
- 5- اهم الانتقادات الموجهة لسعر الفائدة كسعر استراتيجي في النظام الاقتصادي المعاصر، د.مخلوف عبد السلام، بحث مقدم إلى المؤتمر العالمي الثامن للاقتصاد الإسلامي : النموالمستدام والتنمية الاقتصادية الشاملة من المنظور الإسلامي، الدوحة، دولة قطر، ص 2
- 6- في ظلال القرآن، لسيد قطب، ط.دار البشائر.
- 7- لسان العرب لمحمد بن مكرم بن علي -ط.دار صادر بيروت، الطبعة الثالثة سنة 1414 هـ، 20-19/2
- 8- مختار الصحاح لزين الدين ابو عبد الله محمد الرازي، ط. المكتبة العصرية بيروت، الطبعة الخامسة لسنة 1999م 48/1
- 9- يراجع الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية لابونصر اسماعيل الفارابي، ط.دار العلم للملايين، بيروت، الطبعة الرابعة لسنة 1987م 791/2

<sup>119</sup> المرجع السابق

<sup>120</sup> [www.stanadardandpoors.com](http://www.stanadardandpoors.com)

- 10- القاموس المحيط لمجد الدين ابوطاهر محمد الفيروزآبادي، ط.مؤسسة الرسالة بيروت، الطبعة الثامنة لسنة 2005
- 11- دور الحكومة في تمكين المساهمين والمستثمرين واستقرار الأسواق المالي ورقة عمل مقدمة من د. جهاد خليل الوزير إلى الملتقى السنوي الأول لسوق رأس المال الفلسطيني، أيلول/ سبتمبر 2007. بحث على الانترنت
- 12- قياس الاستقرار المالي للبنوك الإسلامية والتقليدية في السعودية، د.حسن بلقاسم غصان ود.عبد الكريم قندوز، موجود على الانترنت. <http://conference.qfis.edu.qa/app/media/339>
- 13- مقالة للكاتب جاسم حسين عن الاقتصاد القطري [www.alarabiya.net](http://www.alarabiya.net)

#### المراجع الاجنبية

- 1- Mills Paul s and presley john R. ,Islamic finance ,theory and practice, Presley 1999 ,pag:81-88.
- 2- Venardos Angelo M ,current issues in Islamic banking and finance Resilience and stability in the present system , world scientific publishing co pte,Ltd, London , 2010 , pag. 10-12.
- 3- Čihák Martin and Hesse Heiko ,Islamic Banks and Financial Stability ,An Empirical Analysis-IMF working paper, January 2008. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2008/wp0816.pdf>
- 4- Yalya Munur, Hekimoglu Alper and kutlukays Mahmut ,Financial Stability Of The Turkish Banking Sector, 2008. [http://www.bddk.org.tr/websitesi/turkce/Raporlar/BDDK\\_Dergi/5385Yayla.pdf](http://www.bddk.org.tr/websitesi/turkce/Raporlar/BDDK_Dergi/5385Yayla.pdf)
- 5- Monnin Pierre and Jokipii Terhi ,The Impact Of Banking Sector Stability On The Real Economy <http://www.voxeu.org/article/banking-sector-stability-and-real-economy>
- 6- Report of the International Monetary Fund for 2009.
- 7- [www.worldbank.com](http://www.worldbank.com)
- 8- [www.gfmag.com](http://www.gfmag.com), global finance
- 9- <http://www.qcb.gov.qa/> Annual report 2009,2010 &2011 for Qatar central Bank.
- 10- <http://www.transparency.org>
- 11- <http://www.mubasher.info/r>
- 12- [www.stanadardandpoors.com](http://www.stanadardandpoors.com)
- 13- <http://www.wafainfo.ps/atemplate.aspx?id=2713>.
- 14- <http://www.thefacultyounge.org/2009/07/bank-failures-in-historical-perspective.htm>.
- 15- <http://www.thefreedictionary.com/stability>
- 16- <http://www.voxeu.org/article/banking-sector-stability-and-real-economy>The impact of banking sector stability on the real economy.

الدكتور عمر ياسين خضيرات | أستاذ مشارك

جامعة البلقاء التطبيقية | الأردن

ملخص

يرجع بعض الباحثين وجود المسلمين في الغرب إلى زمن الفتح الإسلامي، حيث فتح المسلمون جزءاً كبيراً من إسبانيا وجنوب فرنسا وإيطاليا في القرن الثامن الميلادي. كما أن تاريخ هجرة المسلمين إلى الغرب يتفاوت من دولة إلى دولة أخرى، إلا أنه يمكن القول أن جذور الهجرة الحديثة يمكن إرجاع بداياتها إلى منتصف القرن التاسع عشر عندما وقعت بعض البلدان الإسلامية ضمن دائرة الاستعمار الأوروبي. كما ساهمت حرب الخليج الأولى والثانية والحروب الأهلية في بعض البلدان الإسلامية في هجرة أعداد كبيرة إلى البلدان الغربية. كما أن تردي الأوضاع الاقتصادية والسياسية في بعض البلدان الإسلامية قد أسهم في اتساع وجود الغالبية العظمى من أبناء المسلمين ليشمل معظم الدول الغربية، حتى أنه يلاحظ أن معظم المدن الكبيرة والصغيرة في الدول الغربية لا تكاد تخلو من أبناء الجاليات الإسلامية على الرغم من عدم وجود إحصاءات دقيقة ومفصلة عن أعداد المسلمين في الغرب كون الإحصاءات الرسمية في هذه الدول لا تحدد هوية الشخص الدينية.

ويلاحظ أن الوجود الإسلامي قد قل تماماً في القرون المتأخرة، وأصبح ذكرى بعيدة من الماضي بالنسبة إلى المسلمين والغرب على حد سواء. إن الوجود الإسلامي الذي يستحق الذكر في الغرب اليوم هو ذلك الذي نشأ منذ القرن التاسع عشر وبشكل خاص في القرن العشرين تحت تأثير العلاقات الجديدة التي نشأت بين البلدان الإسلامية والبلدان الغربية.

تحاول هذه الدراسة أن تتناول بعض الجوانب المهمة في واقع المسلمين في الغرب وأهم المشاكل والتحديات التي تواجههم والآمال والتوجهات المستقبلية التي تقع في صلب أهداف الجاليات الإسلامية والتي هي موضع الاهتمام الأكبر لهم، وتحقيق تقدم يساهم في إيجاد مكانة متميزة للمسلمين في الغرب. هذا وسوف يتم تقسيم هذه الدراسة بعد التمهيد إلى ستة مباحث، حيث يتطرق المبحث الأول إلى نبذة تاريخية عن هجرة وأعداد المسلمين في الغرب، بينما يتناول المبحث الثاني تقسيم وشرائح الجاليات المسلمة في أوروبا وخصائصهم، كما ويتحدث المبحث الثالث عن تعامل الغرب مع الجاليات المسلمة من خلال النموذج الفرنسي والإنجليزي والإيطالي والأمريكي.

أما المبحث الرابع فيتناول الدور الحضاري للمسلمين في الغرب من خلال أخذ النموذج النمساوي. ويتناول المبحث الخامس لأهم التحديات والمشاكل التي تواجه المسلمين في الغرب. وجاء المبحث السادس والأخير ليتحدث عن أهم الأهداف والآمال وتوجهات المستقبل للجاليات المسلمة في الغرب.

خلصت هذه الدراسة إلى أن حجم الجالية المسلمة في الغرب سيستمر بالتزايد ابتغاء اغتنام فرص أفضل وذلك لتحسين معيشتهم وللنجاة من الاضطهاد السياسي في بعض البلاد الإسلامية معتمدة بذلك زيادة أو نقصاناً على الاستقرار السياسي في العالمين العربي والإسلامي والتنمية الاقتصادية فيهما. كما خلصت الدراسة إلى أن الجالية المسلمة في الغرب تسعى إلى تحقيق تطوير في المؤسسات الدينية والاجتماعية والثقافية لتكون مراكز إشعاع حقيقية ترسخ القيم الإسلامية الإنسانية والحضارية في نفوس أبناء المسلمين، وتبصرهم بواجباتهم تجاه أمن ومستقبل المجتمعات التي يعيشون فيها، وذلك من خلال استمرار وتواصل واستقرار الحوار الإسلامي مع الأديان الأخرى، وترسيخاً للقواسم المشتركة والتعاون بين أبناء المجتمع الواحد. كما خلصت هذه الدراسة أيضاً إلى السعي وبجدية واهتمام كبيرين إلى تحويل حالة العداء والخوف والشك والترقب بين العالم الغربي والعالم الإسلامي إلى حالة يسودها الأمن والسلام والتواصل وتبادل المنافع وصولاً إلى إسناد ودعم ومؤازرة لقضايا المسلمين العادلة إن شاء الله تعالى.

تمهيد

لقد ظهر الإسلام في مطلع القرن السابع الميلادي فانتشر في الجزيرة العربية أولاً، ثم أخذ يمتد إلى بقية البلدان المحيطة. وقد أحدث الإسلام ثورة حقيقية في العلاقات الاجتماعية والسياسية التي كانت قائمة عند ظهور الدعوة الإسلامية، فقد لعبت عوامل عديدة في انتشار الدعوة من أهمها صدقها وبساطتها وأخلاقيات الناس الذين حملوا لواءها مما شجع الشعوب الأخرى على اعتناقها للإسلام<sup>(121)</sup>.

(121) محمد أبو حسان، الأقليات الإسلامية بين تحديات الحاضر وآمال المستقبل، مجلة الندوة، المجلد السادس، العدد الرابع، 1995، ص 54.

وتعود هجرة العرب والمسلمين إلى الدول الغربية إلى القرن التاسع عشر، ونشير بهذا الصدد إلى أن الهجرة الأولى للعناصر الإسلامية في القرن العشرين كانت بعد الحربين العالميتين: الأولى والثانية وكان معظمهم من الجنود الهنود والباكستانيين الذين حاربوا مع بريطانيا، في حين اتجه المهاجرون من شمال إفريقيا إلى فرنسا وبلجيكا وهولندا وإسبانيا، أما المهاجرون من أصول تركية فاتجهوا نحو ألمانيا، وذلك نتيجة للطلب على العمالة الرخيصة لتشغيل مصانع أوروبا بعد الحرب<sup>(122)</sup>. وتحول هؤلاء المهاجرون إلى أرقام حقيقية في المعادلة السكانية والاجتماعية، وتمكنوا من الحصول على الجنسية في البلدان التي قطنوا فيها. وشرع هؤلاء المهاجرون في بناء المساجد ونشر الصحف والمجلات ذات الميول الإسلامية. ويرجع استقرار المسلمين في بلاد غير إسلامية إلى تبني توجهات متعددة يتحكم بها التعدد الكبير لثقافات المهاجرين، وكذلك احتكاكهم بثقافات وتقاليد المجتمعات التي عاشوا فيها<sup>(123)</sup>.

إن المسلمين في الغرب اليوم، هم بنسبة عالية قد تصل إلى الثلثين، إما من الغربيين المسلمين أهل البلاد الأصليين، أو من المتجنسين، أو من المقيمين بصفة دائمة، جيلاً بعد جيل، فهؤلاء جميعاً أصبحوا جزءاً عضواً من المجتمع الغربي نفسه، وهو ما ينطوي على أهمية مستقبلية كبيرة، لا تنفصل عن الحديث عن آفاق مستقبل صورة الإسلام في الغرب<sup>(124)</sup>.

إن النظرة الغربية للإسلام والمسلمين والصفات التي تلصق بهما من تخلف وعنف وتطرف، وتبني الإعلام الغربي التشويه على المسلمين والإسلام عبر برامجه السمعية والمرئية والمقروءة، فضلاً عن المؤسسات التعليمية وما تقدمه من مناهج مناهضة للإسلام والمسلمين تنفذ وفق خطط وبرامج مدروسة ومنظمة لتحقيق أهدافها من العالمين: العربي والإسلامي<sup>(125)</sup>. كما أن واقع الجاليات المسلمة في تلك المجتمعات صعبة إذ سعت المجتمعات الغربية إلى حماية الأقليات والجاليات المتعددة الديانات والثقافات بالعلمانية، غير أن الكثير من البلدان الغربية ليست علمانية بحتة كما هو الحال في الولايات المتحدة الأمريكية، وقد نجحت الدعوات من أجل حشد التعاطف المسيحي ضد المسلمين، ويبدو ذلك واضحاً من خلال إبعاد المسلمين عن أي منصب إداري أو وزاري لأسباب تتعلق بردود أفعال سياسية، وعلى العكس من ذلك فإننا نتلمس بوضوح مظاهر حماية الأقليات الدينية في الدول الإسلامية عبر تاريخها الطويل بوصفهم أهل كتاب، لكن الجاليات المسلمة على الرغم من وجود أعداد كبيرة منها في المجتمعات الغربية ظلت تعاني من تراجع في أوضاعها الاقتصادية ونتائج التمييز العنصري ضدها. كما أن إشكالية اندماج الجاليات المسلمة في المجتمعات الغربية القاطنة معها أصبحت هماً لدى المسلمين، والحال كذلك بالنسبة للحكومات، وهناك العديد من الأسباب التي منعت الاندماج في المجتمعات الغربية<sup>(126)</sup>.

كما أن أهم المشكلات التي تعاني منها الجاليات المسلمة في الغرب هي: عدم الاعتراف بالدين الإسلامي بشكل رسمي، والذوبان في المجتمعات الغربية والاختلاف بين الجاليات المسلمة، فضلاً عن غياب الزعامة السياسية والقوة الاقتصادية، والإعلام والمشكلات الثقافية والاجتماعية<sup>(127)</sup>.

#### المبحث الأول: نبذة تاريخية عن هجرة وأعداد المسلمين في الغرب:

نود أن نشير أن هناك صعوبات فنية وسياسية تحول دون معرفة حجم الأقليات الإسلامية بدقة، فالعديد من الدول التي توجد فيها أقليات إسلامية لا تتوافر فيها إحصائيات رسمية دقيقة عن التوزيع الديني للسكان، أو أنها تعيش في دول فقيرة لا تتوافر فيها الإمكانيات المادية لمعرفة نسبة المواليد والوفيات والزواج والطلاق وعدد أفراد الأقليات الدينية... الخ، وإذا توافرت تلك الإحصاءات؛ فإن العديد من الدول التي تقيم فيها الأقليات الإسلامية؛ تفرض عليها طوقاً من السرية والكتمان خوفاً من إثارة المشكلات الطائفية والعرقية<sup>(128)</sup>. وهناك مجموعة من العوامل التي لا يمكن تغافلها؛ تحول دون تقديرات صحيحة للأقليات المسلمة في العالم بشكل عام والغرب على وجه الخصوص، منها<sup>(129)</sup>:

(122) فائز اللهبي وآخرون، الفكر السياسي بين الإسلام والغرب "النظرية والتطبيق"، دار النهج للدراسات والنشر، الطبعة الأولى، 2008، ص 107.

(123) المرجع السابق، ص 107.

(124) أحمد الراوي، صورة الإسلام والمسلمين في الغرب... الواقع وآفات التغيير، المؤتمر الدولي الأول لمنتدى الوسطية، عمان، 2004.

(125) المرجع السابق، ص 108.

(126) المرجع السابق، ص 109.

(127) محمد البرازي، المسلمون في أوروبا واقعهم ومشكلاتهم، مجلة الفرقان، العدد 40، 2005.

(128) محمد عبد العاطي: الأقليات المسلمة في العالم، مقال بموقع الجزيرة نت، الرابط:

<http://www.aljazeera.net/specialfiles/pages/fa45fbf5-7985-4462-b74e-b5fa1362b15b>.

(129) إسلام عبد الثواب، الأقليات المسلمة في المجتمعات غير المسلمة، ورقة مقدمة إلى مؤتمر مكة المكرمة الثالث عشر (المجتمع المسلم... الثواب

- 1- عدم اهتمام كثير من الدول بإحصاء الأقليات الدينية؛ بحجة أن مثل هذا التعداد يؤدي إلى مشكلات طائفية، والحقيقة التي لا يمكن إنكارها، أن بعض هذه الدول تخشى أن يدرك المسلمون أعدادهم الحقيقية، والأثر الذي يمكن أن يؤدي إليه ذلك.
  - 2- يلجأ كثير من المسلمين في بعض الدول التي يكثر فيها اضطهاد الأقليات –وبخاصة المسلمة- إلى إخفاء عقائدهم وشعائرتهم الدينية، والتظاهر باعتناق المعتقدات التي تسير الاتجاه العام للدولة؛ حتى يكونوا بمنأى عن ذلك الاضطهاد.
  - 3- يعيش معظم المسلمين في أقطار نامية لا تجري فيها إحصاءات حيوية خاصة بعدد المواليد والوفيات والزواج والطلاق وعدد أفراد الأقليات الدينية المختلفة.
  - 4- تتباين التعدادات التي تُجرىها الأقطار التي تضم المسلمين من حيث مواعيدها، ودقتها وشمولية معلوماتها، وكل هذه أمور لا تساعد على التقديرات الصحيحة لأعداد المسلمين، كما أن هناك أقطاراً أفريقية لم تعرف التعدادات، وكل ما هنالك من أرقام عن المسلمين ليس إلا تقديرات أجرتها الحملات التنصيرية وفق ما يخدم أغراضها.
  - 5- يدرس بعض الباحثين جمهوريات الاتحاد السوفيتي السابق الإسلامية كوحدات مستقلة، كما يُدخل بعضهم فلسطين المحتلة ضمن الأقطار الإسلامية، بينما يرى بعض الباحثين غير ذلك.
  - 6- الاختلاف حول تحديد مفهوم الدولة الإسلامية، هل هي الدولة التي تزيد فيها نسبة المسلمين عن نصف سكانها؟ أم التي تزيد فيها نسبة المسلمين فيها عن أي من نسب أتباع الديانات الأخرى وإن لم تتجاوز هذه النسبة 50% من جملة السكان؟
- والجدول التالي يوضح توزيع وتعداد الأقليات المسلمة في الغرب:

المنطقة	البلد	إجمالي السكان	النسبة المئوية للمسلمين	عدد المسلمين
أميركا الشمالية	الولايات المتحدة الأمريكية	307.212.123	0.6%	1.843.273
أميركا الشمالية	كندا	33.487.208	1.9%	636.257
أميركا اللاتينية	الأرجنتين	40.913.584	2.1%	859.185
أميركا اللاتينية	أوروغواي	103.065	5%	5.153
أميركا اللاتينية	البرازيل	198.739.269	1.1%	2.186.132
أميركا اللاتينية	تشيلي	16.601.707	1%	166.017
أميركا اللاتينية	باناما	3.360.474	4%	134.419
أميركا اللاتينية	ترينيداد وتوباغو	1.229.953	12%	147.594
أوروبا	النمسا	8.210.281	4.2%	344.832
أوروبا	بلجيكا	10.414.336	3.6%	374.916
أوروبا	بلغاريا	7.204.687	12.2%	878.972
أوروبا	كرواتيا	4.489.409	1.3%	58.362
أوروبا	قبرص	796.740	18%	143.413
أوروبا	جمهورية التشيك	10.211.904	2%	204.238
أوروبا	الدانمارك	5.500.510	2%	110.010
أوروبا	إستونيا	1.299.371	70%	9.096
أوروبا	فنلندا	5.250.275	20%	9.450
أوروبا	فرنسا	64.057.792	10%	6.405.779
أوروبا	ألمانيا	82.329	3.7%	3.046.201
أوروبا	اليونان	10.737.428	1.3%	139.587
أوروبا	المجر	9.905.596	6%	594.336
أوروبا	إيرلندا	4.203.200	2%	84.064
أوروبا	إيطاليا	58.126.212	3%	1.743.786

أوروبا	لاتفيا	2.231.503	0.4%	8.480
أوروبا	لتوانيا	3.555.179	0.1%	4.977
أوروبا	مقدونيا	2.066.718	30%	620.015
أوروبا	مالطا	405.165	14%	56.723
أوروبا	هولندا	16.715.999	5.8%	969.528
أوروبا	النرويج	4.660.539	1.8%	83.890
أوروبا	بولندا	38.482.919	2%	769.658
أوروبا	البرتغال	10.707.924	0.5%	53.540
أوروبا	رومانيا	22.215.421	1%	222.154
أوروبا	جمهورية صربيا	7.379.339	3.2%	236.139
أوروبا	سلوفاكيا	5.463.046	0.2%	10.926
أوروبا	سلوفينيا	2.005.692	1.6%	31.088
أوروبا	إسبانيا	40.525.002	1.2%	486.300
أوروبا	السويد	9.059.651	3.1%	280.849

معلومات هذا الجدول من كتاب: الحقائق (Fact Book 2009)، الصادر عن وكالة المخابرات الأمريكية: <https://www.cia.gov/library/publications>

ويعيش في قارات أوروبا والأميركتين وأستراليا؛ عدد من الأقليات المسلمة حديثة العهد؛ ليس لها جذور ضاربة في تاريخ البلاد التي تعيش فيها؛ إذ وصلوا بالإسلام إلى هذه المناطق مع هجرتهم من الدول الإسلامية نهاية القرن التاسع عشر وطوال القرن العشرين، واستقروا فيها ليصبحوا أقليات، إضافة إلى من أسلموا بعد ذلك تحت تأثيرهم، وغيرهم من شعوب هذه المناطق<sup>(130)</sup>.

وإذا كان للهجرة إلى أرجاء المعمورة مزايا عديدة شجع عليها الإسلام؛ فإن الهجرات التي أفرزت هذا النموذج تولدت عن ظروف المرحلة التاريخية التي مر بها العالم الإسلامي خلال هذين القرنين (ظروف الضعف الحضاري، والتجزئة السياسية والاستعمار، ثم الاستقلال في ظل التغريب والتخلف، ثم طبيعة ممارسات نظم الحكم في الدول الإسلامية المستقلة)<sup>(131)</sup>.

وقد بذرت هذه الهجرات في قلب أوروبا والعالم الجديد وجوداً بشرياً مسلماً، يتنامى عدده باستمرار، مضافاً إليه أعداد الأوروبيين وغيرهم من الغربيين الذي يدخلون الإسلام. وفي مقدمة هذه الأقليات الوافدة: الجالية المسلمة في فرنسا؛ ويبلغ عددها 6.5 مليون نسمة، بما يعادل 10% من عدد السكان. ثم إيطاليا 1.7 مليوناً بواقع 3% من عدد السكان<sup>(132)</sup>.

وتشير بعض الدراسات إلى أن عدد الأقلية المسلمة في الولايات المتحدة الأمريكية عام 2007م 7 مليوناً، وهذا خلافاً لما ورد في كتاب الحقائق الصادر عن وكالة المخابرات الأمريكية<sup>(133)</sup>، أما في البرازيل بقارة أميركا اللاتينية، فيبلغ عدد المسلمين 2.2 مليوناً، وفي أستراليا 631 ألفاً بنسبة 1.7% من سكانها<sup>(134)</sup>.

ويلاحظ في ظل هذا التباين في أحوال الأقليات المسلمة أن هذه الأقليات إما أنها تعيش حالة من الاستقرار - إلى حد ما - أو تعيش ما بين مد وجزر، بينما هناك صنف ثالث يُعاني الاضطهاد بشكل كامل<sup>(135)</sup>.

وتجدر الإشارة إلى أن للأقليات المسلمة في أوروبا المعاصرة تاريخ طويل من الوجود والفعاليات في المجتمعات التي يعيشون فيها؛ فهي تنشط في مختلف المجالات الاجتماعية والثقافية والسياسية، مع احتفاظها بأصولها الإسلامية وحرصها على أداء شعائرها، ومعظم الأقليات المسلمة في أوروبا المعاصرة تعيش في أمان واستقرار<sup>(136)</sup>.

<sup>(130)</sup> راغب السرجاني: فقه الأقليات المسلمة في ضوء السنة النبوية، ص 101.

<sup>(131)</sup> نادية مصطفى: أنماط الأقليات المعايير والمشاكل... الفقه السياسي للأقليات المسلمة، دراسة شبكة إسلام أون لاين:

<http://mdarik.islamonline.net>

<sup>(132)</sup> Fact Book 2009: <https://www.cia.gov/library/publications>.

<sup>(133)</sup> مازن هاشم: مسلمو أميركا الشمالية، دار الفكر، طبعة 2، 2011، ص 11.

<sup>(134)</sup> Fact Book 2009: <https://www.cia.gov/library/publications>.

<sup>(135)</sup> راغب السرجاني: فقه الأقليات المسلمة في ضوء السنة النبوية، نقلاً عن شبكة إسلام أون لاين. <http://mdarik.islamonline.net>.

وقد كشفت دراسة أجرتها صحيفة الصانداي تليجراف البريطانية، ونشرتها في أغسطس 2009م، أن المسلمين سيشكلون 20% من سكان الاتحاد الأوروبي مع حلول عام 2050؛ وذلك رغم أنها أكدت أن نسبة المسلمين في عام 2008 لا تزيد عن 5%<sup>(137)</sup>.

المبحث الثاني: تقسيم شرائح الجالية المسلمة في أوروبا الغربية وخصائصهم:

لقد تطورت أحوال الجالية المسلمة في أوروبا مع ازدياد أعداد المسلمين وانتشارهم في جل الأقطار الأوروبية وبروز الجيل الثاني والثالث بل والرابع في بعض الأقطار التي هاجر إليها المسلمون في وقت مبكر. وقد بات الاتجاه السائد في صفوف المسلمين هو الاستقرار. ولا شك أن متطلبات الاستقرار غير متطلبات الإقامة المؤقتة، وشعور المسلمين بأنهم جزء لا يتجزأ من مجتمع أوروبي متعدد الأعراق والأديان غير شعورهم بأنهم جسم غريب يبغى الارتحال كل يوم، ويمكن القول أن الغالبية العظمى من المسلمين في أوروبا استقر بهم المقام وبدأت أجيالهم الجديدة على وجه الخصوص تستشعر أن أوروبا وطنها.

ويمكن تقسيم الجالية المسلمة في أوروبا اليوم إلى أربعة شرائح لكل وضعها وتوجهاتها وآمالها والتي تتداخل أحياناً وتتباين أحياناً أخرى<sup>(138)</sup>.

#### أ- الشريحة الأولى: شريحة العمال:

كانت ولا زالت هذه الشريحة تمثل العدد الأكبر من المسلمين في أوروبا، إذ ورغم القيود الكثيرة التي تضعها المجموعة الأوروبية في وجه الهجرات الجديدة وفي وجه اللجوء السياسي، فلا زال عدد غير قليل من المسلمين ومن دول كثيرة يخاطرون بأنفسهم من أجل الوصول إلى دول أوروبا، كل ذلك نتيجة للأوضاع الاقتصادية والسياسية غير المستقرة في الكثير من الدول الإسلامية.

ويمكن وصف هذه الشريحة وبإيجاز بالأمور التالية<sup>(139)</sup>:

1- ضعف المستوى الثقافي للغالبية العظمى من هذه الشريحة حيث عكس ذلك ضعف قدرتهم على التأثير الإيجابي في أبنائهم أو توريث قيمهم ومثلهم وعاداتهم.

2- الانحياز نحو العزلة لضعف شديد في لغة القوم وتباين في القيم والطباع والعادات مما ساهم في ترسيخ الجهل في المجتمع الجديد ومن ثم ضعف القدرة على التأثير فيه.

3- حرص الغالبية منهم في الحفاظ على التزامهم العام بالإسلام كدين مختلطاً بعادات وتقاليد وأعراف لا علاقة لبعضها بالدين.

4- ساهمت هذه الشريحة في بناء عدد غير قليل من المصليات والمساجد في مناطق سكنهم المعزولة حيث كانت ملجأ لهم وساعداً للحفاظ على ارتباطهم بدينهم.

5- لا زال هناك ارتباط عاطفي للغالبية من هذه الشريحة بأقطارهم الأم التي هاجروا منها وهذا واضح لدى هذه الشريحة من أبناء الخلفيتين التركية والمغربية على وجه التحديد ورغبة البعض منهم في الرجوع عند تحسن أوضاعهم الاقتصادية.

#### ب- الشريحة الثانية: شريحة الكفاءات العلمية والاقتصادية والطلبة الدارسين:

لقد كانت هجرة هذه الشريحة الواسعة إلى أوروبا متأخرة عن الشريحة الأولى وبدأ أثرها في محيط الجالية المسلمة يظهر، وكانت صاحبة الفضل في إنشاء الاتحادات الطلابية أولاً ثم المراكز الإسلامية المتقدمة والمؤسسات الثقافية والاجتماعية والاقتصادية، واستقر الكثير منها نتيجة للأوضاع السياسية والاقتصادية المتردية التي لم تغيرها في الرجوع إلى بلادها الأصلية، ويزيد عدد الأطباء المسلمين مثلاً الذين لا يمثلون إلا جزءاً يسيراً من هذه الشريحة عن 39000 طبيباً في أوروبا الغربية لوحدها إضافة إلى عشرات الآلاف من المهندسين والآلاف من رجال الأعمال.

ويمكن وصف هذه الشريحة بالأمور التالية<sup>(140)</sup>:

1- تتمتع بمستوى ثقافي مرتفع ساهم في تأثيرها الإيجابي في الأجيال الجديدة، ويمكن القول أنها صاحبة الفضل في توريث الإسلام وقيمه بل والمساهمة في إنشاء المؤسسات الشبابية الجديدة.

<sup>(136)</sup> رأفت الشيخ: الأقليات الإسلامية في أوروبا، بحث منشور ضمن كتاب المسلمون في أوروبا، ص351.

<sup>(137)</sup> إسلام عبد التواب، مرجع سابق، ص22.

<sup>(138)</sup> أحمد الراوي، الإسلام والمسلمون والعمل الإسلامي في أوروبا، نقلاً عن شبكة الإنترنت، الرابط <http://www.islamtoday.net>.

<sup>(139)</sup> المرجع السابق.

<sup>(140)</sup> المرجع السابق.

- 2- ساهمت في بناء جل المؤسسات الكبرى (طلابية - ثقافية - اجتماعية - اقتصادية - مهنية - إغائية) والتي أصبح بعضها اليوم منارات إشعاع في أوروبا.
- 3- تفهم الكثير منهم لطبيعة وجودهم في المجتمع الأوروبي وضرورة التواصل معه ومساهمة الكثير منهم اليوم في جوانب الحياة المختلفة للمجتمع الأوروبي وربما تبوء بعضهم مواقع متقدمة فيه (مواقع علمية وأكاديمية وحتى سياسية وخاصة المساهمة في إدارات الكثير من البلديات).
- 4- تفهم الغالبية منهم ضرورة الموازنة بين محافظة الأجيال الجديدة على هويتها الإسلامية وبين اندماجها في المجتمع الأوروبي، وأن ذلك الاندماج أصبح ضرورة لا بد منها وأن حماية الأجيال الجديدة لا يأتي من خلال عزلتهم عن مجتمعاتهم الأوروبي.
- 5- هناك نسبة من هذه الشريحة ممن تأثروا ببعض قيم المجتمع الأوروبي المادية، فتراهم يعيدون عن التزامهم بقيم الإسلام ومفاهيمه وهؤلاء لا شك غير قادرين على توريث قيم الإسلام لأبنائهم وإن كان بعضهم يرغب ويجتهد من أجل ذلك بالاستعانة بالمؤسسات الإسلامية.
- 6- هناك جزء من هذه الشريحة ممن يرفض التواصل مع المجتمع الأوروبي ويحمل أفكاراً وآراء متشددة، ويمكن القول أن بعضها يتعدى حالة التشدد إلى التطرف وانعكاس هذه الأفكار سلبياً بل سلباً على المسلمين في أوروبا، ويساهم في تشويه صورة الإسلام الناصعة بين أبناء المجتمع الأوروبي. ورغم قلة هذه الفئة إلا أن صوتها مرتفعاً وتجد رغبة من الإعلام الغربي والعربي والإسلامي لإظهارها.

### ج- الشريحة الثالثة: شريحة الأجيال الجديدة.

- وهي الأجيال التي ولدت وترعرعت وتشربت الثقافة الأوروبية والتي أصبحت تمثل الشريحة الثانية في عددها، ويحمل اليوم الغالبية العظمى منهم جنسية البلاد الأوروبية ويستشعر الكثير منهم أنهم أوروبيون وطناً ومسلمون ديناً.
- ويمكن وصف هذه الشريحة وبلجاز بالأمر التالية<sup>(141)</sup>:
- 1- وجود أعداد غير قليلة استطاعت الحفاظ على قيمها الإسلامية مع أخذها الكثير من قيم المجتمع الأوروبي دون الشعور بالتعارض والتناقض (قيم العدل والحرية واحترام حقوق الإنسان وسيادة القانون... الخ) وجل هؤلاء ممن انتظم في المؤسسات الشبابية التي بدأت تنتشر في جل البلدان الأوروبية.
- 2- شعور الكثير من هذه الشريحة بأن هذا المجتمع أصبح مجتمعاتهم الذي لا بديل لهم عنه وبدءوا يتعاملون مع المجتمع الأوروبي على هذا الأساس مساهمين في أوجه حياته المختلفة الاجتماعية والثقافية والاقتصادية والسياسية.
- 3- وجود عدد غير قليل ممن ابتعد عن دينه وأثرت فيه آفات المجتمع الأوروبي كالمخدرات والانحلال الخلقي، غير أن القليل منهم ممن انسلخ عن دينه أو تركه.
- 4- وجود شريحة تحمل أفكار دخيلة على قيم الإسلام الإنسانية طابعها التشدد والتحامل على كل ما هو غربي دون نظر أو تمحيص، وذلك نتاج تربية لبعض القوى الوافدة من المشرق الإسلامي زاد في حدتها تلك الحملات المغرضة على الإسلام في الإعلام الغربي.
- 5- انعكاس الخلافات العرقية والمذهبية وحتى الحركية على هذه الشريحة أقل بكثير من تأثيرها على الشريحتين الأولى والثانية، وبات ذلك واضحاً من انخراط الكثير من أبناء المسلمين من الأجيال الجديدة في مؤسسات واحدة رغم انتماء آبائهم إلى خلفيات عرقية ومذهبية مختلفة.

### د- الشريحة الرابعة: المسلمون من أصل أوروبي:

- وهؤلاء هم الذين اعتنقوا الإسلام إما متأثراً بقيمه ومثله أو من خلال دراساتهم الأكاديمية أو الشخصية أو من خلال اختلاطهم ببعض العاملين في الحقل الإسلامي أو عن طريق الزواج والمصاهرة، ويتركزون في فرنسا وألمانيا وبريطانيا على التوالي. ولا شك أن لهم توجهات متباينة ومختلفة وليس من اليسير تحديد مواصفات خاصة بهم وإن كان البعض منهم متأثراً إلى حد بعيد بالطرق الصوفية وتوجهاتها. وقد بدأ قسم الدعوة والتعريف بالإسلام في اتحاد المنظمات الإسلامية في أوروبا جهداً في تجميع الكثير منهم في عمل مؤسسي يركز على

(141) المرجع السابق.

واجبهم تجاه مجتمعهم الأوروبي في التعريف بالإسلام وقيمه الإنسانية إضافة إلى العمل الجاد على إشعار المجتمع الأوروبي أنهم لا زالوا جزءاً منه حريصون على أمنه واستقراره وتطوره وتقدمه<sup>(142)</sup>.

المبحث الثالث: تعامل الغرب مع الأقليات المسلمة:

أولاً: النموذج الفرنسي (تذويب الهوية)<sup>(143)</sup>:

يعتبر هذا النموذج من أخطر النماذج، حيث إنه يُذيب هوية المسلمين ويخرج إسلاماً فرنسياً له طبيعة خاصة تناسب المجتمع الفرنسي، وإن تعارض مع ثوابت الدين الإسلامي، وحتى الآن نجد صلابة وتماسكاً ملحوظاً لأبناء الأقلية المسلمة في فرنسا، ولكن الخطورة ستكون أكبر على الأجيال القادمة التي ستنشأ في ظل إسلام جديد علماني مموثق، وقد وضع الفرنسيون خطة طويلة المدى تصل بهم إلى غايتهم الكبرى، وقد رأينا ما تركه الاحتلال الفرنسي من أثر مدمر على الدول التي وقعت في قبضته؛ من تغيير لعادات وأنماط حياة هذه الشعوب، مثلما حدث في أفريقيا مع شعوب الجابون ومالي والجزائر والمغرب العربي، من انجذاب وتأثر واضح نحو كل ما هو فرنسي، رغم مرور عشرات السنين على حصول هذه الدول على استقلالها، حيث قام الاحتلال الفرنسي بعمليات تغيير ومسح لهويات هذه الشعوب، بالحيلة حيناً وبالقسوة في غالب الأحيان.

لقد بلغ عدد المسلمين في فرنسا 6 ملايين تقريباً في عام 2003، حيث لا توجد إحصاءات حقيقية<sup>(144)</sup>، وعندما كانت المساجد في بداية السبعينيات لا تزيد عن عشرة؛ أصبحت الآن أكثر من ألف، وبها ما يزيد عن 600 جمعية إسلامية، وفي باريس والمدن الكبرى يُرفع الأذان عبر الإذاعات المحلية العربية خمس مرات يومياً<sup>(145)</sup>.

وتعكس هذه الأرقام استقرار أبناء الأقلية المسلمة في فرنسا؛ ولكنها تعكس في الوقت نفسه سبب تسارع وتيرة محاولات "فرنسة" المسلمين، التي تشدد وطأتها من حكومة فرنسية إلى أخرى<sup>(146)</sup>، ولعل أحدث مظاهر هذه الفرنسية: أقرار مجلس الشيوخ الفرنسي لقانون يحظر على النساء ارتداء النقاب في الأماكن العامة<sup>(147)</sup>.

ثانياً: النموذج الإنجليزي (الانعزالي):

على النقيض من النموذج الفرنسي؛ يأتي النموذج الإنجليزي الذي يعيش حياة منفصلة تماماً عن الأقليات التي تستوطن إنجلترا، فلا تجد أي احتكاك بين المواطن الإنجليزي وبين أبناء الأقلية المسلمة التي تعيش في إنجلترا إلا في المعاملات الرسمية فقط، وبقدر الحاجة، وهكذا كان تعامل الاحتلال الإنجليزي مع الشعوب التي احتلها؛ حيث كان يعيش في معسكرات منفصلة عن شعوب الدول المحتلة، دون توجيه أي اهتمام أو جهد لتغيير هوية الشعب المحتل وربطه بالهوية الإنجليزية؛ لذا نرى أن الدول التي احتلتها إنجلترا لم تتأثر بالثقافة الإنجليزية، واستطاعت بسهولة أن تبني نهضتها بعد التحرر بمعزل عن أي ارتباط "ثقافي" بالإنجليز<sup>(148)</sup>.

ولا شك في أن هذا الأسلوب في التعامل مع المسلمين في إنجلترا؛ له العديد من المزايا؛ حيث تتوفر لهم حرية التمسك بأحكام الدين الإسلامي، والحفاظ على هويتهم، والتمتع بهامش كبير من الحرية في أداء شعائر الدين، لكنهم بالتأكيد -وعدددهم 1.6 مليون مسلم يشكلون 2.7% من عدد سكانها- لا يشعرون بالسعادة نتيجة هذه النظرة الفوقية من الشعب الإنجليزي، التي يلمسونها في كل شؤون حياتهم<sup>(149)</sup>.

ثالثاً: النموذج الإيطالي (التعايشي):

<sup>(142)</sup> المرجع السابق.

<sup>(143)</sup> علي داغي، مجتمع الأقليات المسلمة بين الواقع والطموح، ورقة مقدمة إلى مؤتمر مكة المكرمة الثالث عشر: المجتمع المسلم ... الثوابت والمتغيرات، 20-2012/10/21، ص 23.

<sup>(144)</sup> عبد الله الخطيب وآخرون، الجاليات الإسلامية في أوروبا الغربية... مشكلات التأقلم والاندماج، دار النفائس، 2007، ص 147.

<sup>(145)</sup> المرجع السابق، ص 147.

<sup>(146)</sup> الجالية المسلمة في فرنسا ... بين مطرقة العلمانية وسندان السياسات التهميشية، صحيفة الشرق الأوسط اللندنية، بتاريخ 6 من أكتوبر 2005م، العدد (9809).

<sup>(147)</sup> أخبار الجزيرة نت، بتاريخ 14 من سبتمبر 2010م، [www.aljazeera.net](http://www.aljazeera.net).

<sup>(148)</sup> تيم نيلوك: المسلمون في بريطانيا... الهوية والدولة، بحث منشور ضمن كتاب الجاليات الإسلامية في أوروبا الغربية... مشكلات التأقلم والاندماج، ص 198-200.

<sup>(149)</sup> علي داغي، مرجع سابق، ص 25.

لقد اجتهد الإيطاليون في إعادة بناء وطنهم على أسس العدل والحرية والمساواة، وبقدوم عام 1960 تحولت إيطاليا من بلد زراعي فقير إلى دولة صناعية وقوة اقتصادية أوروبية، وانخفضت معدلات البطالة نتيجة للتزايد المستمر في أعداد المنشآت الصناعية، وبحلول عام 1980 توقفت ظاهرة الهجرة خارج إيطاليا بحثاً عن فرص عمل، تلك التي كانت متأصلة في المجتمع الإيطالي، بل أصبحت إيطاليا تستقبل المهاجرين لها من سائر دول العالم<sup>(150)</sup>.

وفي عام 2003، بلغ عدد الأقلية المسلمة في إيطاليا قرابة المليون مسلم، يعيشون في استقرار، ويجتهدون في العمل والإنتاج، ويلقون معاملة حسنة من الشعب الإيطالي؛ حتى إن بعض الصحف الإيطالية جعلت عنوانها: "شكراً للمهاجرين الذين يزيدون عدد سكان إيطاليا"<sup>(151)</sup>، وقد زاد عددهم إلى 1.7 مليوناً في عام 2009؛ ليشكلوا 3% من سكان إيطاليا<sup>(152)</sup>.

#### رابعاً: النموذج الأمريكي:

أما المسلمين في قارة أميركا الشمالية، وبخاصة أبناء الأقلية المسلمة في كندا والولايات المتحدة الأميركية؛ فإن الأقلية المسلمة في كندا تحظى بفرص واسعة للاندماج في المجتمع الكندي؛ وذلك لاحتياج الدولة الكندية لمساهمة المهاجرين في قطاعات الدولة المختلفة<sup>(153)</sup>. كذلك بالنسبة لأبناء الأقلية المسلمة في الولايات المتحدة الأميركية؛ حيث كانت تحظى بقدر هائل من الفرص والإمكانات؛ لتحقيق الاندماج والتواصل والتعايش مع المجتمع الأمريكي، بما يفوق النموذج الإيطالي، وذلك في ظل ما كانت تتمتع به الأقلية المسلمة – البالغ عددها 7 ملايين عام 2007- من حرية كاملة في أداء شعائر الدين الإسلامي<sup>(154)</sup>.

استمر هذا الوضع حتى حدثت تفجيرات 11 سبتمبر 2001 لينقلب الوضع، وتوجه نظرة الاتهام للأقلية المسلمة، وتزايد حالات الاعتداء على أبنائها، وترسخ الصورة السلبية عن الإسلام والمسلمين في أذهان الأميركيين، وتهدد حقوق المسلمين في الولايات المتحدة<sup>(155)</sup>.

#### المبحث الرابع: الدور الحضاري للمسلمين في الغرب – النمسا نموذجاً:

لقد نشرت صحيفة "انترناشونال هيرالد تريبيون" تحقيقاً عن تزايد أعداد المهاجرين المسلمين في أوروبا واختار الكاتب نموذجاً لهذه الزيادة مدرسة ابتدائية في وسط فيينا بالنمسا حيث أحصى التقرير في الصف الرابع الابتدائي في هذه المدرسة "سيلزغراس" عشرين تلميذاً يتوزعون على أربعة جنسيات ثلاثة منهم فقط لأبوين نمساويين والباقي أجانب بينهم عشرة مسلمين. ويقول الكاتب أن نمو الإسلام كدين أوروبي يثير قلق النمساويين الذين يعتبرون متعصبين للمذهب الكاثوليكي، فالنمسا "لم تبدو في تاريخها أقل كاثوليكية مما هي اليوم". وقال أحد النمساويين: لقد وصلنا إلى حد أصبح أطفالنا مضطربين إلى الاحتفال بعيد الفطر... وهذا كثير". وهذا يعتبره كثيرون نموذجاً لما ستبدو عليه القارة الأوروبية مستقبلاً.

ويرى التحقق أن الاحتكاك بين المسلمين والأوروبيين بشكل عام والنمساويين بشكل أخص تؤثر إلى الصراع الخفي الذي تدور رحاه اليوم في أوروبا بين الثقافة الأوروبية والثقافة القادمة الإسلامية الطارئة على هذه البلدان، حتى جعل كثير من السياسيين يستحضرون ثقافتهم المسيحية – التي نسوها طويلاً – لمواجهة الثقافة الإسلامية<sup>(156)</sup>.

ويرى التقرير أن نسبة الأجانب في فيينا وبخاصة المسلمين ارتفعت لتصبح في عمومها حوالي 18% من عدد السكان حيث تقول مديرة المدرسة السابقة "أن هذا النوع من التنوع لن يقضي على الثقافة النمساوية بل يوفر بيئة لظهور نمساوية ثانية موازية ومختلفة".

وتفتح هذه النتائج ملف العلاقة التاريخية بين المسلمين والنمسا، فهي تعود إلى قرون خلت، لكن الوجود الإسلامي الراهن في النمسا يمثل فصلاً مثيراً وحيوياً في هذا الملف. فعلاوة على الوزن التاريخي والحضاري لهذه البلاد، فإن التطورات التي يشهدها واقع أربعمائة ألف مسلم فيها تختطف الأنظار على نحو غير مسبوق<sup>(157)</sup>.

(150) الموسوعة البريطانية: [www.britannica.com](http://www.britannica.com).

(151) عبد العزيز الجبارت: الواقع الديني للجاليات الإسلامية في أوروبا الغربية، بحث منشور ضمن كتاب الجاليات الإسلامية في أوروبا الغربية... مشكلات التأقلم والاندماج، ص 123، 124.

(152) Fact Book 2009: <https://www.cia.gov/library/publicatios>.

(153) المسلمون في كندا، صحيفة الشرق الأوسط اللندنية، بتاريخ 30 من إبريل 2007م، العدد (10380).

(154) مازن هاشم: مسلمو أميركا الشمالية، مرجع سابق، ص 11.

(155) الدروس السياسية للأقليات الإسلامية في المجتمع الأمريكي، موقع الإسلام اليوم، بتاريخ من 7 إبريل 2003: [www.islamtoday.net](http://www.islamtoday.net).

(156) القدس برس، الشبكة الإسلامية، لندن، نقلاً عن الشبكة الإلكترونية، الرابط: <http://artides-islamweb.net>.

(157) المرجع السابق.

برز فيينا في ذاكرة المسلمين بوصفها النقطة الأكثر عمقاً التي بلغتها حركة الفتوحات الإسلامية في أوروبا من جانبها الشرقي. أما اليوم فإن العاصمة النمساوية ما زالت تذكر حشود العثمانيين التي رابت مراراً على أسوارها، فالمار بالبلدة القديمة تستوقفه معالم عثمانية أبرزها المواطنون للذكرى، مثل قذيفة منجنيق سقطت فوق المدينة لتكسى في وقت لاحق بماء الذهب وتعلق على واجهة مبنى بارز. ولا تتوقف ملامح الاحتكاك الحضاري بين الشعب النمساوي والمسلمين على احتساء القهوة التي خلفها الأتراك وراءهم، فالمفردات العربية حاضرة بقوة في اللغة الألمانية التي يتحدث بها النمساويون، كما أن التأثر بالعمارة الإسلامية واضح في التوجهات المعمارية النمساوية في القرون الأخيرة، وهو ما يبرز مثلاً في واحدة من أبرز كنائس فيينا، هي كنيسة كارل، التي اكتسب عموداها الخارجيين رونقاً مستوحى من العمارة الإسلامية في مدينة سامراء العراقية<sup>(158)</sup>.

ويضم قسم المخطوطات في مكتبة فيينا الوطنية أعمالاً من التراث العربي والإسلامي محفوظة باهتمام شديد بوصفها ثروة إنسانية ومعرفية لا تقدر بثمن. وما زالت هذه المخطوطات مرجعاً هاماً للباحثين الكثر في الاستشراق، الذي كانت النمسا إحدى محطاته التقليدية البارزة في أوروبا حيث كان الاستشراق قناة هامة وحساسة في التواصل بين النمسا والعالم الإسلامي<sup>(159)</sup>.

وتعتبر النمسا أول دولة أوروبية اعترفت بالدين الإسلامي عام 1912، في حين يبلغ عدد المسلمين في النمسا حوالي 400 ألف نسمة أي ما يعادل (4%) من إجمالي السكان<sup>(160)</sup>.

وبموجب هذا التشريع القانوني؛ فإن الإسلام حظي باعتراف هو الأول من نوعه في أوروبا، وحصدت الأقلية الإسلامية مكاسب واضحة مثل وجود هيئة تمثلهم رسمياً أمام السلطات، وإمكانية حصول مؤسساتهم التعليمية والتربوية والاجتماعية على مساعدات مالية عالية، وإدراج مادة التربية الدينية الإسلامية للتلاميذ المسلمين في المدارس العامة<sup>(161)</sup>.

ومع الارتفاع الملحوظ في مستوى المعيشة باتت النمسا نقطة جذب للقوى العاملة المسلمة من البلقان والعالم العربي وآسيا، وعلى إثر الانفتاح الديمقراطي في شرق أوروبا تدفقت أفواج من المسلمين الذين فروا من الحرب الدامية التي اندلعت في يوغسلافيا السابقة. إذ استقبلت النمسا وحدها مائة ألف بوسني، استقر معظمهم فيها بالتدرج وأصبحوا كامل المواطنين. ويمثل المسلمون المجموعة الدينية الثالثة في النمسا بعد الكاثوليك والبروتستانت<sup>(162)</sup>.

وبعد أن انصرف الاهتمام في العقود الأخيرة إلى تأسيس المساجد والمصليات، تشهد المرحلة الراهنة توسعاً غير مسبوق في إقامة المؤسسات التخصصية التي تخدم الوجود الإسلامي في النمسا، الذي يتوقع أن يتعدى المليون نسمة في أواسط القرن الحادي والعشرين. وهكذا أقيمت الأكاديمية الإسلامية في فيينا المتخصصة في إعداد أجيال من معلمي الدين الإسلامي والأئمة والوعاظ، وتحظى الأكاديمية برعاية رسمية ودعم من جامعة الأزهر<sup>(163)</sup>.

ولكن الامتيازات القانونية التي يتمتع بها مسلمو النمسا لم تعد كافية في ظل شكواهم من التمييز والتفرقة التي يعانونها في الحياة العامة. كما أن حزب الحرية اليميني بزعامة المتطرف هاينز كريستيان لا يكف في المواسم الانتخابية عن التشهير بالأجانب وإثارة الرأي العام ضد المسلمين حيث يعتقد زعيم الحزب بأنه ينبغي أن تبادر السلطات النمساوية المعنية إلى منع النساء المسلمات النمساويات أو غيرهن من ارتداء الحجاب في أماكن الخدمات المدنية ومؤسسات القطاع العام<sup>(164)</sup>.

ورغم الفرص القانونية المميزة التي تنعم بها الأقلية الإسلامية في النمسا، فإنها عجزت عن الإفادة المثلى منها بسبب صعوبات ثقافية واجتماعية واقتصادية تعترضها. إذ ألقت أزمة الهوية، والتنازع في الانتماء بين الوطن الأول والمهجر، بظلالها على المسلمين الذين تفتت بينهم العزلة والانزواء.

(158) المرجع السابق.

(159) المرجع السابق.

(160) المرجع السابق.

(161) عبد الباقي خليفة، النمسا نموذج مصغر لثنائية الخوف من الإسلام ومحاولة التقرب منه، نقلاً عن الموقع الإلكتروني

<http://www.almoslim.net/node/186022>

(162) القدس برس، الشبكة الإسلامية، لندن، مرجع سابق.

(163) المرجع السابق.

(164) عبد الباقي خليفة، النمسا نموذج مصغر لثنائية الخوف من الإسلام ومحاولة التقرب منه، نقلاً عن الموقع الإلكتروني

<http://www.almoslim.net/node/186022>

وبرزت هذه الحالة تحت مبررات الحفاظ على خصوصيات الذات من مخاطر الذوبان في حوامض المجتمع المغاير دينياً ولغة وثقافة. وجاءت الظاهرة العنصرية لتعزز من أزمة التقوقع، فيما ترك تدني المستوى التعليمي، وشيوع الأمية الثقافية، انعكاسات واضحة على المسلمين الذين ينتمي معظمهم إلى القطاعات العمالية الكادحة.

وتتحدث المؤشرات عن نمو عددي ونوعي مرتقب بالنسبة لمسلمين النمسا خلال السنوات المقبلة. فالزيادة الطبيعية في صفوف المسلمين يفوق وبدرجة كبيرة المتوسط العام المسجل في المجتمع، كما تستمر هجرة العمالة المسلمة إلى جمهورية الألب رغم تضيق منافذها.

وأما ظاهرة اعتناق الإسلام فمرشحة للانتعاش في ظل الاهتمام المتنامي بالعقيدة الإسلامية وحالة الفراغ الروحي والتدهور القيمي السائدة في المجتمع. ومع تلافي المصاعب التقليدية التي تحول دون الحضور الفاعل للجيل الأول المهاجر في الحياة الاقتصادية والاجتماعية والسياسية النمساوية، فإن الجيلين الثاني والثالث يتمتعان بفرص أوفر على تحقيق الذات رغم التحديات الصعبة التي تواجهه<sup>(165)</sup>.

#### المبحث الخامس: التحديات والمشاكل التي تواجه المسلمون في الغرب:

تختلف التحديات التي يواجهها المسلمون في الدول الغربية من بلد لآخر: حرب الحجاب في فرنسا، تهميش الجالية المسلمة في ألمانيا، وتركهم في "الفتو" في بريطانيا أو الولايات المتحدة<sup>(166)</sup>.

ولا يفسر النشاط الديني للمسلمين الأمريكيين بخصوصية الإسلام المهاجر، بل بالوضعية الخاصة للبعد الديني، الذي هو جزء لا يتجزأ من الحياة المدنية للأمريكيين. أما في أوروبا، فتجعل المرحلة المتطورة لعلمنة الأخلاق والعقليات الاعتراف بالإسلام أكثر إشكالية. وتظهر مسألة التنظيم المؤسساتي كقضية أوروبية، ترتبط بخصوصيات العلاقة بين الدول والكنائس أكثر منها مسألة عدم قدرة المسلمين على التكيف مع مبدأ فصل السياسة عن الدين. وإذا كانت كل الدول الأوروبية تعترف بحرية العبادة، فإن مسألة الفصل بين الدولة والكنائس ليست القاعدة العامة. ويرتبط تنظيم المسلمين ومطالبهم بالإطار القانوني الموجود<sup>(167)</sup>. وهناك مشكلات عديدة وصعوبات تواجه الجاليات المسلمة في المجتمعات الغربية يمكن إجمالها فيما يلي<sup>(168)</sup>:

#### 1- عدم الاعتراف الرسمي بالدين الإسلامي:

تسرع عملية إضفاء طابع المشروعية المؤسساتية على الإسلام في البلدان التي يوجد فيها اعتراف قانوني بجميع الديانات (بلجيكا وألمانيا وإسبانيا). واعترف القانون الإسباني عام 1992 بحق ممارسة شعائر الدين الإسلامي، التي تضم معظم المجتمعات والفدراليات الإسلامية. واعترفت بلجيكا بممارسة الشعائر الإسلامية منذ عام 1974، ولعبت دوراً رائداً في أوروبا، حتى ولو انتظرت حتى عام 1988 لانتخاب المجلس الإسلامي المخاطب الوحيد للدولة البلجيكية. وفي ألمانيا، تصطدم مطالبة أهم الجمعيات الإسلامية بالاعتراف بها كمنظمات دينية (الاستفادة، مثلاً، من الإعفاء الضريبي) بعائق أساسي هو أن المجتمع الألماني ليس مستعداً للاعتراف بالإسلام<sup>(169)</sup>. وفي الحالات التي يوجد فيها دين الدولة (في بريطانيا أو الدانمارك أو اليونان)، تمنح ديانة الأقليات نفس الحقوق. ومنذ وقت طويل، يناضل المسلمون البريطانيون لتقبل الدولة المدارس الإسلامية. ولا يشكل الاعتراف مؤخراً بالمدارس التي يشرف عليها يوسف إسلام (هو المغني الشهير، "كات ستيفنس" الذي أسلم في السبعينات) إلا تقدماً محدوداً للإسلام في بريطانيا. وحتى في البلدان التي تفصل بشكل حاسم بين الدين والدولة، مثل فرنسا، فما زالت مسألة المشروعية المؤسساتية مطروحة. ومنذ عام 1989، أصبح تنظيم الإسلام قضية الدولة في فرنسا.

أما المجتمع الأمريكي فنلاحظ بأنه ما زال هناك تمييز واضح. ولنلمس هذا مثلاً في وسائل الإعلام، بحيث تتفق نشرات الأخبار المتلفزة وأفلام هوليوود على جعل الإسلام مشاهراً للإرهاب، وهذه النظرة قد تؤثر في المسلمين في حياتهم اليومية. فبعد تفجير مركز التجارة العالمي، تعرض المسلمون الأمريكيون للتحرش والتهديد. وهذا يذكرنا بتنامي مشاعر العداء تجاه الشباب المغربي الفرنسي عقب التفجيرات التي عرفتها باريس عام 1995. لكن على عكس أوروبا، يتوفر لمسلمي أمريكا وسائل مهمة بالفعل، إذ تشكل حرية التعبير

<sup>(165)</sup> المرجع السابق.

<sup>(166)</sup> فائز اللهبي وآخرون، الفكر السياسي بين الإسلام والغرب، مرجع سابق، ص139.

<sup>(167)</sup> إدريس الكنيوري، عن اللوموند الفرنسية، 2002/6/8.

<sup>(168)</sup> فائز اللهبي وآخرون، مرجع سابق، ص140.

<sup>(169)</sup> سياسة الاندماج بين مفهومي الذوبان والانعزال، عن الشبكة الإلكترونية (انترنت)، الرابط: [www.amanjordan.org](http://www.amanjordan.org).

عنصراً مهماً داخل المجتمع المدني وترجم إلى وسائل قانونية متزايدة في يد المواطن، وتحاول العديد من الصحف والمؤسسات والمنظمات التصدي للخطاب السائد الداعي إلى تشويه الإسلام<sup>(170)</sup>. وهناك عمل مهم لمجلس العلاقات الإسلامية الأمريكية، هذه الجمعية تناضل ضد جميع أنواع التمييز في حق المسلمين. وهذه الجمعيات كسبت قضايا أمام المحاكم الأمريكية ضد شركات كبرى، مثل شركة الملابس والأجهزة الرياضية "نايك"، لأنها استعملت رموزاً إسلامية ومست مشاعر المسلمين أو أنها أقصت مستخدمي المسلمين بسبب عقيدتهم. ورأت العديد من الجمعيات الإسلامية الضاغطة النور في أمريكا خلال السنوات العشر الأخيرة. وفي عام 1990 أسس مثقفون ومناضلون مسلمون المجلس الإسلامي الأمريكي الذي يتصل بالبيت الأبيض والكونغرس قصد المحافظة على هوية وحقوق الجماعة الإسلامية، ولتقوم بدور الوسيط بينها وبين السلطات الأمريكية. ومن أهم القضايا التي تدافع عنها هي الحصول على الاعتراف السياسي للجماعة الإسلامية مثلها مثل باقي الجماعات الدينية الأخرى.

لكن انبثاق الصوت المسلم الأمريكي ينبع من الخصوصيات الاجتماعية والاقتصادية للسكان المهاجرين، إذ نجد هناك أكبر تمركز للنخبة المسلمة، ويفوق عدد الأطباء والجامعيين والمهندسين ورؤساء المقاولات بها نظراءهم في الدول الإسلامية والمجتمعات الأوروبية، وهذا ما يفسر حيوية وديناميكية الفكر الإسلامي الأمريكي.

## 2- الذوبان في المجتمعات غير الإسلامية:

لقد أعدت الدول الأوروبية وغيرها خططاً محكمة لصهر المسلمين لديها في مجتمعاتها، وأطلقت على ذلك: الدمج الاجتماعي، مما يعني فقد الهوية الإسلامية لدى الجاليات المسلمة، وهذه مشكلة ترجع خطورتها لأسباب عديدة من أهمها<sup>(171)</sup>:  
أ- عدم وجود الحصانة الدينية اللازم، والثقافة الإسلامية الكافية لدى الكثير من هؤلاء الناس، فيتأثرون بالأوضاع السائدة في تلك المجتمعات ويتطبعون بقيمتها وأخلاقها، ويتجردون شيئاً فشيئاً من المبادئ والأخلاق الإسلامية، ثم يذوبون كلياً أو جزئياً في المجتمع الذي يعيشون فيه.

ب- كما أن فريقاً منهم يصاب بالانهار الحضاري لما يرى من تقدم تلك الأمم في العلوم والفنون، وتنظيم شؤون الحياة، وما يلحظه من إنجازات عظيمة تعد من أعظم ما وصل إليه العقل البشري حتى هذه الأيام، فتتضاءل أمته بتاريخها وأصالتها، بل ودينها في نظر هذا الفريق من الناس، فيقلدون تلك المجتمعات بخيرها وشرها، وقد يغيرون أسماءهم، ثم يذوبون ذوباناً كاملاً.

ج- إن سياسة الدمج الاجتماعي، تهدف في حقيقة الأمر إلى سلخ تلك الجاليات عن دينها وهويتها وإن لم تُظهر نفسها بهذا الشكل. إن إلزام الرجل والمرأة بالعمل والدراسة في أجواء لا تتناسب مع قيمه هو واحد من بنود هذه السياسة، وإلزام الأسرة بإلحاق الأطفال الصغار بدور الحضانة، وتغذيتهم بروح المجتمع وعاداته وثقافته بند آخر من بنود هذه الثقافة.

## 3- الفرقة والاختلاف:

لقد نقلت الجاليات المسلمة من بلادها خلافتها المذهبية، وصراعاتها الحزبية، وقد جعلت أجواء الحرية المتوفرة في بلاد المهجر الفرصة سانحة لإعلان المواقف، وتوزيع الكتب والنشرات، مما وسع الهوية وزاد في حدة الخلاف. والحركات الإسلامية -التي يُفترض أن تكون أمل الأمة، وواسطة العقد التي تلتقي حولها- جماعاتها متفرقة فيما بينها، ليس لها اتحاد يضمها، ولا قيادة واحدة تجمعها<sup>(172)</sup>.

## 4- بروز جماعات الغلو والتطرف:

تتبنى بعض الجماعات أو الأفراد لهذا الأسلوب المنافي لسماحة الإسلام، بسبب غياب الفقه الراشد عن أذهانهم نتيجة فقر البيئة الأوروبية للعلماء، ولأسباب أخرى أفرزها تعصب من هنا أو هناك، وقد نجم عن ذلك وضع الإسلام والمسلمين في دائرة الضوء، فتضاعفت مشاعر التعصب والكراهية ضد المسلمين عموماً، وارتفعت أصوات تنادي بطردهم من أوروبا، وفُرضت قوانين جديدة ما كانت قبل ذلك<sup>(173)</sup>.

## 5- غياب المرجعية الإسلامية:

إن غياب الفقه القويم، والوعي السليم أدى إلى اختلافات في الرؤى جعلت التوافق بين جميع الأطياف الإسلامية أمراً صعباً ونتيجة لذلك بات لكل مؤسسة إسلامية فكرها الذي تستقل به عن غيرها، وفي ظل هذه الفرقة غابت الوحدة عن عملها، وافتقد التنسيق

(170) فائز اللهيبي، مرجع سابق، ص142.

(171) المرجع سابق، ص143.

(172) سياسة الاندماج بين مفهومي الذوبان والانعزال نقلاً عن الموقع الإلكتروني: [www.amanjordan.org](http://www.amanjordan.org).

(173) المرجع السابق.

فيما بينها إلا في أضيق الحدود. وفي ظل هذا الوضع أيضاً فقدت الجاليات المسلمة المرجعية الدينية التي ترجع إليها في فتواها، وتركز إليها لحل مشاكلها<sup>(174)</sup>.

#### 6- غياب الزعامة السياسية:

تقوم الأحزاب السياسية في المجتمعات الغربية بالتنافس السلمي للحصول على أصوات الناخبين، وتطبيق برامجها السياسية التي فازت بموجبها. ورغم أهمية هذا الأمر إلا أن المسلمين في تلك البلاد يفتقرون إلى حزب سياسي يتبنى مطالبهم، ويحصل لهم على حقوقهم. إن وجود زعامة سياسية للجاليات المسلمة تجعل الأحزاب السياسية تخطب ودها للحصول على أكبر عدد من أصوات الناخبين يمكن الحزب الفائز من تشكيل الحكومة، وتسيير دفة الحكم. ولو وجد حزب سياسي بزعامة حكيمة يعقد مع الأحزاب الأخرى اتفاقيات، ويقيم تحالفات لتحقق للمسلمين في تلك البلاد حقوق أكثر بكثير مما هم عليه الآن<sup>(175)</sup>.

#### 7- غياب القوة الاقتصادية:

إن العامل الاقتصادي أمر في غاية الأهمية، تقوم من أجله صراعات، وتنشب في سبيله حروب، ويتم من خلاله الضغط على السياسيين والتأثير في سياسة الحكم. وقد استطاع اليهود بهذه الوسيلة وغيرها من الوسائل التأثير في السياسات الأمريكية والأوروبية لإسماهم بزمام القوة الاقتصادية. أما المسلمون في أوروبا وأمريكا فليس لهم قوة اقتصادية مؤثرة، لهذا فقدوا التأثير السياسي والإعلامي، فضلاً عن الاقتصادي الذي نحن بصدهه الآن<sup>(176)</sup>.

#### 8- غياب الوسائل الإعلامية:

لقد بات الإعلام في هذه الأيام سلاحاً فعالاً في تشكيل العقول، وتغيير القنوات، وحشد الطاقات. وتمكنت بعض الدول بوساطة إعلامها القوي من قلب الحقائق، وترسيخ الأباطيل على أنها حق لا ريب فيه. وتتفاقم المشكلة إذا علمنا أن الإعلام الغربي يظلم المسلمين فيبخسهم حقوقهم، ويضخم أخطاءهم، ولا ينشر آراءهم ومقالاتهم، ويتم ذلك كله في الوقت الذي لا نجد فيه وسيلة إعلامية حتى لو كانت متواضعة تدافع عنهم، وترد على ما يكتب ضدهم<sup>(177)</sup>.

#### 9- بروز المشكلة الثقافية:

تعاني الأجيال المسلمة في أوروبا من هذه المشكلة، لأنها تتلقى تعليمها في مختلف المراحل في أجواء بعيدة عن الالتزام الإسلامي. ومما يزيد المشكلة تعقيداً غياب التوجيه الديني، والإرشاد الخلقي، وإذا ما أضيف إلى ذلك غياب الرعاية الأسرية، فأصبح هؤلاء يمارسون الفساد، وينتحل بعضها الإجرام. ويحاول المهتمون بأمور المسلمين في الغرب علاج المشكلة الثقافية عن طريق افتتاح مدارس رسمية تتلافى ثغرات المدارس الحكومية، لكنها لا تسد الحاجة لقلّة عددها، وضعف كفايتها، ولأنها في الغالب لا تتعدى المرحلة الإعدادية<sup>(178)</sup>. كما تحمل صورة الإسلام والمسلمين في الدول الغربية صورة نمطية مشوهة، وأهم ملامح هذه الصورة النمطية صبغ الإسلام بصبغة التخلف والعنف والتطرف، لكن يتوجب على المسلمين مسؤولية التخلص من الكثير من مسببات الصورة النمطية غير الإيجابية، وكذلك التخلص من مظاهر الضعف والانحطاط في الكثير من المجالات.

ولقد تفاقم حجم التحديات تجاه الجاليات المسلمة بعد أحداث 11/سبتمبر/2001، منها: الحقوق المدنية، إذ تعرض المسلمون إلى المضايقات والتمييز بعد شهور قليلة من أحداث 11 / سبتمبر. وكذلك زيادة في معدلات التشويه ضد الإسلام والمسلمين بشكل غير مسبوق. فضلاً عن إقرار الحكومات الأوروبية والأمريكية العديد من القوانين والسياسات التي تستهدف المسلمين القاطنين فيها، مما ألحقت ضرراً بالغاً بالجاليات المسلمة.

المبحث السادس: الأهداف والآمال وتوجهات المستقبل للجاليات المسلمة في الغرب:

#### أولاً: الأهداف:

يمكن تلخيص أهم الأهداف التي تسعى لتحقيقها الجاليات المسلمة في الغرب بما يلي<sup>(179)</sup>:

<sup>(174)</sup> فائز اللهبي وآخرون، مرجع سابق، ص146.

<sup>(175)</sup> المرجع السابق، ص146.

<sup>(176)</sup> إدريس الكنيوري، عن اللوموند الفرنسية 2002/6/8.

<sup>(177)</sup> عبد الباسط عبد العزيز، واقع الأقلية المسلمة في بريطانيا، شبكة المعلومات الدولية، رابطة العالم الإسلامي.

<sup>(178)</sup> فائز اللهبي، مرجع سابق، ص148.

<sup>(179)</sup> أحمد الراوي، الإسلام والمسلمون والعمل الإسلامي في أوروبا، مرجع سابق.

- 1- التعرف بالقيم الإسلامية وبلورة الثقافة الإسلامية وفقاً لمقتضيات العصر، وخصوصيات الواقع الغربي.
- 2- مساعدة المسلمين في ممارسة واجباتهم والحفاظ على هويتهم الثقافية ورعاية شؤونهم الاجتماعية.
- 3- تشجيع وإقامة المؤسسات المختلفة من مساجد ومعاهد تعليمية وأندية ثقافية واجتماعية ورياضية ومهنية وغيرها.
- 4- الارتقاء بالمؤسسات الإسلامية وتنمية خبراتها وتدعيم التنسيق والتعاون بينها.
- 5- الاهتمام بالأجيال الجديدة من المسلمين وتهيئة الفرص لهم لتعلم الدين الإسلامي واللغة العربية ومساعدتهم على التفوق المهني.
- 6- العمل على تحقيق حضور المسلمين في المجتمع الغربي وتمثيلهم في المؤسسات الغربية.
- 7- السعي للاعتراف بالدين الإسلامي في الدول الأوروبية بما يعزز الهوية الأوروبية للمسلمين.
- 8- توسيع الحوار الثقافي والحضاري بين المسلمين وأصحاب الأديان والعقائد والأفكار الأخرى والعمل على التفاعل معها وصولاً إلى توطيد السلام الاجتماعي في المجتمع الغربي.
- 9- التواصل مع المسلمين في العالم وتعزيز التعاون بين الغرب والعالم العربي والإسلامي.
- 10- مد جسور التعاون مع المؤسسات والهيئات العربية والإسلامية على الصعيد الغربي.
- 11- المساهمة في الجهود الرامية لحماية الحريات والدفاع عن حقوق الإنسان وكرامته ونبذ كافة أشكال التمييز العنصري.

### ثانياً: الآمال وتوجهات المستقبل:

لا شك أن الكثير من آمال المسلمين تقع في صلب أهداف المؤسسات الإسلامية في الدول الغربية، ولكن يمكننا هنا التركيز على المحاور الخمس التالية والتي هي موضع الاهتمام الأكبر وتحقيق تقدم فيها يساهم في إيجاد مكانة متميزة للإسلام والمسلمين في الدول الغربية<sup>(180)</sup>:

- 1- تطوير المؤسسات الدينية والاجتماعية والثقافية والتعليمية والمهنية القائمة اليوم والارتقاء بها لتكون مراكز إشعاع حقيقية ترسخ القيم الإسلامية الإنسانية الحضارية في نفوس أبناء المسلمين كما تبصرهم بواجباتهم تجاه مجتمع يعيشون فيه ويجب أن يستشعر خدماتهم ومساهماتهم في بناء أمنه ومستقبله.
- 2- التركيز على عنصري المرأة والشباب لأن المرأة هي بانية الأجيال والمساهمة الفاعلة في مستقبله وذلك من خلال مشاركتها الفاعلة في كل جوانب العمل الاجتماعي والثقافي والسياسي. وكذلك العناية بالشباب من خلال بناء مؤسسات اجتماعية وثقافية وبذل جهد متواصل من أجل عملية اندماجهم في المجتمع الغربي من خلال موازنة دقيقة بين الحفاظ على الهوية والقيم الإسلامية والمشاركة الفاعلة في أوجه حياة المجتمع الغربي بكل جوانبها الاجتماعية والثقافية والاقتصادية والسياسية.
- 3- الوصول إلى اعتراف رسمي بالدين الإسلامي ينسحب على كل دول الغرب والاتحاد الأوروبي (الخمس والعشرين) على وجه الخصوص، وذلك يتطلب جهود كبيرة ومتواصلة، وسيمثل ذلك الاعتراف انجازاً عظيماً يساهم في تجاوز الكثير من العقبات التي تواجه المسلمين في الدول الغربية.
- 4- تواصل استمرار الحوار الإسلامي مع الأديان الأخرى (وخاصة الحوار الإسلامي المسيحي) والتعريف بالإسلام وقيمه وترسيخ القواسم المشتركة بين أبناء المجتمع الواحد والتعاون بينهم من أجل درء القيم الهابطة التي تنخر في أوصال المجتمع (كالتفكك العائلي والانحلال الجنسي- والمخدرات-) وخاصة عند الأجيال القادمة.
- 5- تحويل حال العداء والخوف والترقب بين الغرب والعالم العربي والإسلامي إلى وضع يسوده الأمن والسلام والتواصل وتبادل المنافع وصولاً إلى إسناد لقضايا العرب والمسلمين العادلة إن شاء الله. ولا شك أن ذلك يحتاج إلى عمل دؤوب ومتواصل وصبر على كل الصعوبات التي تقف في طريق هذا الأمل المنشود.

(180) المرجع السابق.

د. عبدالرؤوف احمد بني عيسى

جامعة العلوم الإسلامية العالمية | الأردن

ملخص

هدفت الدراسة إلى بيان أهمية التعليم الإسلامي، وأهم مبادئه والعوامل المؤثرة فيه، وتحديد أساليب التعليم الإسلامي وأهم طرقه، كما بينت آداب العالم والمتعلم عند الفقهاء المسلمين وأهداف التعليم الإسلامي"، واعتمد الباحث على المنهجين الإستقرائي والتحليلي للإجابة عن أسئلة الدراسة. واستنتج الباحث أن التعليم الإسلامي قد تبخر في شرح المبادئ والمناهج التعليمية عند الفقهاء المسلمين، وقد توافق هذا مع ما توصل إليه وبينه علماء النفس والتربية المعاصرون وإن اختلفت المصطلحات والمفاهيم عما هو متعارف عليه في النظريات الحديثة، ويدعو الباحث إلى توظيف وتطبيق آراء وأساليب التعليم الإسلامي في العملية التربوية، ومن توصيات الدراسة ضرورة الإفادة التربوية من الرؤيا الإسلامية في مجال التعليم الإسلامي، لما يشكل ذلك من فوائد علمية تعود على الطالب وعلى العملية التربوية بشكل عام، كما اوصت مزيداً من الدراسات العلمية في التراث الإسلامي لاستكشاف إسهامات العلماء المسلمين في ميدان التعليم.

المقدمة :

لقد اهتم الإسلام اهتماماً بالغاً بطلب العلم والمعرفة لما له من أهمية تمنح الإنسان القدرة على التفكير السليم؛ كما أنها تعينه على اتخاذ القرار المناسب فيصبح الإنسان قادراً على إدراك ما يحيط به .

وقد دعا الإسلام إلى تحصيل المعرفة على كافة المستويات، لما فيه صلاح البشر بل إن البشر فضلوا على الملائكة بالعلم فالكلمة الأولى التي أوحاها الله سبحانه وتعالى لنبيه محمد صلى الله عليه وسلم كانت : اقرأ، وهو ما يبرز أهمية العلم والتعلم.

ويقول أيضاً صلى الله عليه وسلم: من سلك طريقاً يلتمس به علماً سهل الله به طريقاً من طرق الجنة.

وتستمد العملية التعليمية أركانها وأهدافها في الإسلام من كتاب الله تعالى، وسنة نبيه صلى الله عليه وسلم، وأقوال الصحابة والتابعين وآراء علماء التدريس، بهدف توجيه الأفراد واسعادهم في الدنيا والآخرة .

إن علماء السلف الصالح من المهتمين في المجال التربوي انبروا للحديث عن التعليم الإسلامي وبينان صفات المعلم والمتعلم، في ثنايا كتبهم ومؤلفاتهم العديدة، إيماناً منهم بأهمية الدور الذي سيعود على الفرد والأسرة والمعلم والمجتمع حين تعرف أهمية التعليم في الإسلام، فتصبح العملية التربوية عملية انجح وأنجع تؤدي ثمارها ومخرجاتها التربوية بتميز، ومن هنا جاءت هذه الدراسة، خاصة إنها تقع في اطار التصور الإسلامي للتعليم الإسلامي .

مشكلة الدراسة:

يعد التعليم الإسلامي من ابرز المتغيرات التي تؤثر في شخصية الطالب، وحياته وبالتالي في أفكاره وتصرفاته في التعامل مع المواقف المختلفة، وتظهر مشكلة الدراسة في ضوء التعليم الإسلامي وقدرة الطالب على البحث والاستقصاء للحصول على المعلومات والاستفادة منها وتوظيفها بما يوافق الإسلام وتعاليمه . وذلك من خلال الإجابة عن الأسئلة التالية :

أ. ما المناهج التعليمية السائدة عند الفقهاء المسلمين ؟

ب. ما آداب العالم والمتعلم عند الفقهاء المسلمين ؟

ج . ما الطرق والوسائل التعليمية السائدة عند الفقهاء المسلمين ؟

د. ما اهداف التعليم ومبادئه عند الفقهاء المسلمين ؟

أهمية الدراسة :

يمكن ان نستفيد من هذه الدراسة في توظيفها في المناهج والمساقات الجامعية ذات العلاقة بالتخصص وخاصة التربوية منها ، كما يمكن تضمينها في المناهج التربوية الإسلامية والدراسات الاجتماعية في كتب وزارة التربية والتعليم وخاصة المرحلة الثانوية .

منهج الدراسة.

اعتمد الباحث على المنهج الاستقرائي التحليلي للإجابة عن اسئلة الدراسة .

مصطلحات الدراسة :

النظام التعليمي : هو تنظيم العناصر، الناس، المواد، والأجهزة ، والإجراءات بشكل تتفاعل معالتحقيق الأهداف المرجوة التي تعلم التلاميذ .

المناهج التعليمية : المنهج في اللغة : الطريق البين الواضح أو الطريق المستمر، ( ابن منظور، 4554/5 ) ويمكن تعريف المنهج في التصور الإسلامي . " نظام متكامل من الحقائق والمعايير والقيم الإلهية الثابتة والخبرات والمعارف والمهارات الإنسانية المتغيرة التي تقدمها مؤسسة تربوية إسلامية إلى المتعلمين فيما بقصد إيصالهم إلى مرتبة الكمال التي هيأهم الله لها، وبذلك يكونون قادرين على القيام بحق الخلافة في الأرض عن طريق الإسهام بايجابية وفاعلية في عمارتها وتربية الحياة على ظهرها وفق منهج الله . ( مذكور 1991 م، 60/2 ) .

الأهداف هي : " حلقات متسلسلة متدرجة من أهداف الوسائل وأهداف الغايات . ولكنه تدرج متناسق كل هدف يقضي إلى الهدف الذي يليه ويرتبط به روحيا ومنطقيا حتى ينتهي التدرج به لأهداف الأغراض " (الكيلاني، 1988 م، 16 ) لذلك فالتعليم الإسلامي له أهدافه التي تتكاتف المنظومة التربوية لتحقيقها ومن هذه الأهداف التربوية التي برزت من خلال قراءة ترجمة رجال المذاهب الفقهية في كتب ( الطبقات ) و (الذيل على الطبقات )

الفروق الفردية :هي الصفات التي يتميز بها كل إنسان عن غيره من الأفراد. سواء أكانت تلك الصفات جسمية أم عقلية أم مزاجية في سلوكه النفسي أو الاجتماعي .

هدفت الدراسة إلى إبراز مظاهر النمو المعرفي عند ابن الجوزي كما جاءت في كتابه صيد الخاطر، وتتلخص الدراسات السابقة ذات العلاقة بموضوع البحث .

الدراسات السابقة :

دراسة مصباح الجراح (1996) اخلاقيات التعليم في ضوء التربية الإسلامية ومدى التزام اساتذة وطلبة كليتي الشريعة في الجامعة الأردنية وجامعة اليرموك بهما، واستندت الدراسة إلى القرآن الكريم والسنة النبوية الشريفة للكشف عن أخلاقيات التعليم في ضوء التربية الإسلامية، ومن خلال الدراسة تم استخلاص اخلاقيات تعليمية تتعلق بأعضاء هيئة التدريس مع زملائهم وتلاميذهم، وأخرى تتعلق بالمتعلمين مع اساتذتهم وزملائهم الطلبة، وسعت الدراسة إلى معرفة التزام أفراد عينة الدراسة بأخلاقيات التعليم في ضوء التربية الإسلامية وإلى التحقق من وجود أثر للجامعة على أفراد عينة الدراسة في التزامهم بأخلاقيات التعليم.

وفي دراسة أجراها عبدالرؤوف يوسف (1991) تناولت اخلاق المعلم والمتعلم عند ابي بكر الأجرى، هدفت إلى الكشف عن دور الأجرى ببيان الأخلاق المتعلقة بالمعلم والمتعلم، كما بينت الدراسة القواعد الأخلاقية للمعلم والمتعلم في ضوء التربية الإسلامية، ووضحت ان الأخلاقيات منها ما يتعلق بالمعلم تجاه ربه، ومنها ما يتعلق بأخلاق المعلم تجاه مجتمعه وزملائه وطلابه .

اما دراسة أحمد قلاته (1991) تناولت آداب المتعلم في الفكر التربوي الإسلامي، والتي عرض فيها آراء لعدة مدارس فكرية، وهي مدرسة الغزالي، والقاسبي، وابن جماعة، وابن الجوزي، وابن سحنون، الزرنوجي، وذلك من خلال المنهج الوصفي التحليلي للمادة العلمية الموجودة في كتبهم .

وبين العمرات. ( 1999 ) . في دراسته التي تناولت النظام التعليمي في بلاد الشام في القرن الثالث عشر

الهجري أهمية النظام التعليمي ،ومميزاته والمبادئ التي يقوم عليها ، ثم عرض لنماذج من النظم التعليمية السائدة في بلاد الشام في القرن الثالث عشر الهجري .

وهدف دراسة أبو عليا (2003) التي أجريت في الاردن استقصاء أثر معرفة ما وراء المعرفة على الموهبة والتفوق في التحصيل وفي مجال الأعداد للامتحانات وأدائها . وأظهرت نتائج الدراسة أن الطلبة الموهوبين يستخدمون معرفة ما وراء المعرفة أكثر من الطلبة المتفوقين تحصيليا .

ويمكن تلخيص ما أشارت إليه الدراسات السابقة بما يأتي :

1.معظمها تناولت الحاجة إلى التعليم دون النظر إلى صلته بالتربية الإسلامية .

2.تكاد تتفق جميع الدراسات السابقة على أهمية التعليم ، إلا أن الدراسة الحالية تتميز بأنها تسعى إلى التأصيل الإسلامي للتعليم عن طريق الإستقصاء والإستنباط ودراسة رؤية تربوية حديثة .

أسئلة الدراسة ومناقشتها :

اولاً : ما المناهج التعليمية السائدة عند الفقهاء المسلمين :

المنهج في اللغة : الطريق البين الواضح أو الطريق المستمر، ( ابن منظور، 4554/5 ) ويمكن تعريف المنهج في التصور الإسلامي . " نظام متكامل من الحقائق والمعايير والقيم الإلهية الثابتة والخبرات والمعارف والمهارات الإنسانية المتغيرة التي تقدمها مؤسسة تربية إسلامية إلى المتعلمين فيها بقصد إصالحهم إلى مرتبة الكمال التي هيأهم الله لها، وبذلك يكونون قادرين على القيام بحق الخلافة في الأرض عن طريق الإسهام بإيجابية وفاعلية في عمارتها وتربية الحياة على ظهرها وفق منهج الله . ( مدكور 1991 م، 60/2 ) . ويمكن إبراز أهم مواد المنهج الدراسي عند الفقهاء، بما يلي :

#### 1 - القرآن وعلومه :

اهتم الفقهاء بالقرآن الكريم قراءة وحفظا وتفسيرا منذ نعومة أظفارهم، ( الذيل، 81/4 ) وذلك لكي يرسخ في الصدور ويصلح به اللسان . ( الأهواني، د . ت، 253 )

#### 2 - الحديث الشريف :

أوصى الفقهاء أتباعهم بتعليم الحديث لذلك انكب تلاميذ الفقهاء على تعلم الحديث وتعليمه والرحلة في طلب علوم الإسناد، قال أبو رجب في ترجمة عبد الغني عبد الواحد الجماعيلي المقدسي كان رحمة الله مجتهدا على طلب الحديث وسماعة للناس من قريب وغريب سمع عليه أو يعرف انه يطلب الحديث يكرمه ويبره ... وكان يقرأ الحديث يوم الجمعة بعد الصلاة بجامع دمشق . ( الذهبي، د . ت، 29 ) وتمسك الفقهاء بالسنة من أجل الرد على أصحاب البدع وأهل الضلال، ( الذيل، 241/4 ) وكان الفقهاء يوصون أولادهم بتعلم علم الجرح والتعديل . ( أبو يعلي، 1997 م، 209/1 ) .

#### 3 - اللغة العربية :

إن الحرص على إتقان اللغة العربية من أهم المهمات لأن جل المعاني وفهم المعضلات لا يدرك إلا بإتقان اللغة العربية، ( الهاشمي، 1987م، 4 ) . فاهتمام الفقهاء باللغة العربية يعود إلى أهمية اللغة العربية لقراءة وفهم وتفسير القرآن الكريم، ولخوفهم علما من اللحن الذي بدا يضرب إسفينه في جسم الأمة وذلك بعد احتكاك العرب بالأعاجم . ( أمين، 1974 م، 251 - 252 ) واهتم الفقهاء بالمناقشات اللغوية والآراء النحوية، ( الذيل، 90/4 - 91 ) ولعلمائهم عدة مؤلفات في النحو من مثل : " إعراب القرآن "، " إعراب الشواذ "، " إعراب الحديث " . ( الذيل، 87/4 ) .

#### 4- الفقه :

بنهاية الدولة الأموية وبداية الدولة العباسية أي في حوالي سنة 32هـ بدأ العصر الذهبي للفقه، وأنشئت المذاهب الجماعية واتسعت دائرة الفقه اتساعا عظيما، (علي، 991م، 64) لذلك كان للفقهاء دور في هذه النقلة النوعية، فوضعوا المؤلفات في الفرائض والسنن والصدقات ملتزمين بذلك بالأثر، ( السامرائي، 1997 م، 107 ) لذلك فتدريس الفقه في المؤسسات التعليمية من أولى أولوياتهم . ( الذيل، 244/3 ) .

#### 5 - الشعر :

اهتم الفقهاء بالشعر الحسن البعيد عن الفحش، ومن شعرهم ( الذيل 44/3 ) :

إلهنا مرئي على العرش مستو

كلامه أزي رسوله عربي

كل من قال غير هذا اشعري

مذهبا مذهب حنبلي .

واهتم الفقهاء ببعض العلوم الطبيعية من مثل الهندسة والحساب والفلك . (الذيل 260/3) (والذيل 29/3) .

ما الطرق الوسائل والطرق التعليمية السائدة عند الفقهاء المسلمين :

كان للفقهاء مجموعه من الوسائل والأساليب التدريسية التي اتبعوها في تلقي العلم ونشرة .ومن هذه الوسائل والأساليب التي ظهرت من خلال تراجم رجال المذاهب الفقهية ، اذكر:

#### 1- طريقة المحاضرة :

المدرس في طريقة المحاضرة يلقي درسه على الطلبة مع مراعاة التؤدة والتأني وعندما يفرغ من إيصال الفكرة يفسح المجال أمام السائلين من الطلبة وحتى ترسخ المعلومات في أذهان الطلبة يكرر الفكرة مرة بعد مرة وفي كل مرة يفصل أكثر من ذي قبل، ( قمبر، 987 م، 197/2 ) وقد استخدم الفقهاء هذه الطريقة في مؤسساتهم التعليمية، (الطبقات، 214/1).

#### 2- الحفظ :

لقلة الأدوات الكتابية المعينة للذاكرة عند الفقهاء، كان جل اعتمادهم على الحفظ وحده . ( علي، 2000م، 454 ) .  
وكان الفقهاء يضعون الشروط المعينة على الحفظ من مثل : " لا يحمد الحفظ بحضرة حضرة وعلى شاطئ نهر لأن ذلك يلهمي (ابن  
الجوزي، 1997، م، 311) . وقد اهتم الفقهاء بهذا الأسلوب عناية فائقة، فكان الإمام احمد يحفظ ألف ألف حديث، (الطبقات، 12/1،  
)، وكان الوكيعي يحفظ مائة ألف حديثا ما يسمع حديثا قط إلا حفظه . ( الطبقات، 28/1 ) .

### 3 - المذاكرة :

أسلوب المذاكرة، يقصد به " قراءة المعلم والطالب يستمع " (العسقلاني، د. ت، 43/9)، ويقصد به كذلك مراجعة الدارس لمحفوظاته  
وكتبه . والمذاكرة وسيلة من معينات الذاكرة المساعدة على الحفظ وتثبيت العلم، وقد اعتمد الفقهاء على هذا الأسلوب واثنوا على  
العلماء الذين يتقنونهم، قال أبو بكر الخلال ينبغي لأهل العلم أن يتخذوا للعلم المعرفة له، والمذاكرة به، ( الطبقات، 12/2 ) وكان كثير  
من الفقهاء يتصفون بحسن الذاكرة، نحو عبد الرحمن بن عور الخرافي، الذي وصف بحسن الذاكرة . الذليل ( 193/4 ) .

### 4 - الإملاء :

كانت طريقة الإملاء شائعة عند الفقهاء، قال صالح بن الإمام احمد عن الإمام " دخل يوما إلى منزلي فدعاني ثم أملى علي حديث  
الأحنف بن قيس، ( ابن حنبل، د. ت، 42/1 ) وكانت مجالس الإملاء تعقد في الغالب يوم الجمعة وقد يكون الإملاء من الكتاب أو من  
الذاكرة، وعندما تكون المجالس كبيره يستعان بالمساعدين ( المعيدين ) ومهمتهم إعادة ما يلقيه الأستاذ ليسمعه البعيد عنه، ( القطري،  
1986 م، 145 ) .

### 5 - السؤال والجواب :

يقوم أسلوب السؤال والجواب على محور الأسئلة الاختيارية والأسئلة التوضيحية، يقوم بإثارة النوع الأول المعلم ويقوم بإثارة النوع  
الثاني المتعلمون أنفسهم . (الزيوت، 1998م، 121) .

قال الإمام احمد : " كتبت من العربية أكثر مما كتب أبو عمر بن القلاء وكان يسأل الإمام احمد عن ألفاظ من العربية تتعلق بالتفسير  
والأخبار فيجيب عن ذلك بأوضح جواب وأفصح خطاب" . ( الطبقات 13/1). قال أبو بكر عبد العزيز: سمعت الشيخ أبا الحسن بن بشار  
الزاهد وأبو بكر الخلال بحضرته في مسجده، وقد سئل عن مسألة، فقال سلوا الشيخ هذا يعني أبو بكر الخلال إمام في مذهب احمد )  
الطبقات 12/2) .

### 6 - الشرح والتوضيح :

يتمثل دور المعلم في قراءة النص ثم شرحه وتوضيحه ما يكون غامضا على المتعلمين وفي المقابل يكون دور المتعلمين الاستماع  
والإنصات وطرح الأسئلة التي تثير الموضوع وتحقق الفائدة المرجوة . ( أبو العينين، 1986 م، 121 ) .  
قال عبد الله بن الإمام احمد بن حنبل، حدثني أبي حدثنا سفيان بن عمرو بن دينار قال : " كان رجل يداين الناس، له كتاب وامتجاز  
فشرح الإمام احمد المتجازي ب " المتقاضي " (الطبقات، 13/1) .

### 7 - الإجازة :

الإجازة في اللغة، مصدر الفعل " أجاز " وأجازه بمعنى أنفذه، ويقال : أجاز رأيه وجوزه أي أنقذه، ( ابن منظور، 327/5 ) أما في  
الاصطلاح، فالإجازة : " إذن لفظي أو كتابي من الشيخ لأحد طلابه للرواية عنه ( البغدادي، د . ت، 326 ) وقد تكون الإجازة في موضع  
معين أو عامة تشمل جميع مرويات الشيخ، ( صالح، 1973 م، 327 ) وحتى تكون الإجازة نافذة لابد أن يكون مانح الإجازة عارفا  
بموضوعه، وان يكون طالب الإجازة من طلاب العلم المجدين، وان تثبت جدارته للتعليم ( فياض 1967 م، 214 ) وهذه الطريقة كانت  
سارية المفعول عند الفقهاء، فعن أبي اليمان الحكم بن نافع، قال : قال لي احمد بن حنبل : كيف سمعت الكتب من شعيب أبي حمزة  
" قلت قرأت عليه بعضا وبعضا قرأه علي وبعضا أجاز لي وبعضا مناولة . ( الذليل، 187 ) .

### 8 - القدوة الحسنة :

أسلوب القدوة من الأساليب التي هي اشد وقعا وأثرا في النفس الإنسانية، كما انه أفضل الوسائل جميعا وأقربها إلى النجاح، وأسلوب  
القدوة أسلوب تربوي يحول المادي إلى حقيقة واقعية، ( علي، 2002 م، 356 ) .  
فالتعليم يعد من أهم حقوق الطفل في الإسلام فقد فرضه الدين الإسلامي الذي يتطلب إتقان العبادة وتأديتها بوعي وإدراك.  
والمقصود بالعبادة جميع الأعمال الحياتية الخاصة والعامة التي يقوم بها المرء في حياته في طاعة الله : فالصلاة عبادة، وإتقان العمل  
عبادة، إلا أن المعنى الفقهي للعبادة يرتبط بتأدية الفرائض، ومن أهمها إقامة الصلاة ونظرا لما تنطوي عليه أركان الصلاة وسنها من  
قراءات تتطلب المعرفة بالتلاوة وغيرها من إقامة الأمور فإن التعليم يكون أساسا لتمكين الطفل من إقامة الصلاة .

فالتعليم حقٌّ للطفل من حيث تمكينه من ذلك كما أنه حق لتمكينه من تنمية قدراته واستعداداته للتكيف مع ذاته ومع مجتمعه، ولذا فهو يمثل ذروة حقوقه في الإسلام، وحتى نصل بالطفل إلى هذا الحق لا بد من مراعاة عناصر النظام التعليمي والمناهج والوسائل التعليمية لأنها تلعب دوراً إيجابياً في تنشئة الطفل نشأة متكاملة على جميع المستويات العقائدية، والتعبدية، والاجتماعية، والأخلاقية والبدنية الجسمانية، بحيث نحصل على شخصية متكاملة الجوانب، وقادرة على التفاعل الإيجابي مع الواقع المعيش، ومع المجتمع الإنساني، وشخصية قادرة على تحقيق متطلبات التنمية الشاملة .

ما آداب العالم والمتعلم عند الفقهاء :

أهتم الإسلام اهتماماً كبيراً بالعلم لما فيه من خير عظيم يعود نفعه على الأمة الإسلامية وعلى الناس جميعاً، فكان أول ما نزل من القرآن الكريم على رسول الله - صلى الله عليه وسلم - ﴿ أَقْرَأْ بِاسْمِ رَبِّكَ الَّذِي خَلَقَ ﴾ ( العلق : 1 ) فكانت هذه الآية إيذاناً ببدء الاهتمام بالتعليم ورفع منزلة العلماء وتقديمهم على غيرهم قال تعالى ﴿ قُلْ هَلْ يَسْتَوِي الَّذِينَ يَعْلَمُونَ وَالَّذِينَ لَا يَعْلَمُونَ إِنَّمَا يَتَذَكَّرُ أُولُو الْأَلْبَابِ ﴾ . ( الزمر : 9 ) وكما رفع الإسلام شأن طالب العلم الذي يخلص النية لله تعالى فيرتحل من بلد إلى آخر ويضحي براحته ويتحمل المشاق ويدفع النفقات فجعل له في ذلك ثواباً عظيماً، ويتطلب التعليم ممن يتقلده أخلاقاً كريمة وخصالاً حسنة حتى يكون على مستوى الرسالة التي يؤديها . ( شمس الدين، 1985 م، 187 ) .

أولاً : آداب العالم ويشاركه فيها المتعلم :

إن المدرس عنصر أساسي في العملية التعليمية وفي الموقف التعليمي الذي يتفاعل معه الطالب وعن طريق هذا التفاعل يكتسب الطالب خبرات ومهارات جديدة ( التومي، 1992م، 56 )، لقد تحلى الفقهاء والعلماء والتلاميذ بالخلق الإسلامي الرفيع والآداب الجملة مهتدين بذلك بشخص النبي - صلى الله عليه وسلم - وأصحابه رضي الله عنهم و متمسكين بالقيم الرفيعة التي تمثل بها الفقهاء، ومن هذه الآداب والخصال والسجايا الحميدة، أذكر:

1 - التحلي بالأخلاق الكريمة :

يولي الإسلام أهمية كبرى لأخلاق الإيمان ويرفض أن ينحدر المسلم إلى أخلاق الكفر أو أخلاق النفاق لذلك فالأخلاق ترقية للمجتمع ( الأسمر، 1997 م ، 404 - 406 )، ويجب على المجتمع تقديم أصحاب العلم والأخلاق على غيرهم ومن الحق والواجب أن يقدموا خيارهم، وأهل الدين والفضل منهم وأهل العلم بالله تعالى الذين يخافون الله عز وجل، ( الطبقات، 327/1 ) والعلماء هم أشد الناس خشية لله تعالى، قال المعافى بن زكريا الحريري، حدثنا عن عبد الله بن أحمد بن حنبل، انه قال : قلت لأبي، هل كان مع معروف شيء من العلم ؟ فقال لي : يا بني كان معه رأس العلم خشية الله ( الطبقات، 340/1 ) وكان الفقهاء يدعون العلماء إلى الاستقامة في السلوك يقول الإمام أحمد " المؤمن لا ينبغي له أن يعصي الله، وان عصاه فلا ينبغي له أن يعود، ثم يرجع يتوب لا يكون منه الشيء مرتين، قال : يحذرهم وينهاهم " ( الطبقات، 56/1 ) ومن الأخلاق الحميدة التي يترفع بالتمسك بها الإنسان الصدق والإخلاص، قال المروزي ، سمعت رجلاً يقول لأبي عبد الله - وذكر له الصدق والإخلاص - فقال أبو عبد الله بهذا ارتفع القوم " ( الطبقات، 60/1 ) ومن صفات العالم المحمود الصبر على التعليم والتعلم فقد كان عمر المعروف بابن البناء صابراً على تعليم الطلبة ليلاً ونهاراً مع علو سنة (الذليل، 172/4).

2- إتباع الأثر:

قال تعالى : ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَطِيعُوا اللَّهَ وَأَطِيعُوا الرَّسُولَ وَأُولِي الْأَمْرِ مِنْكُمْ فَإِنْ تَنَازَعْتُمْ فِي شَيْءٍ فَرُدُّوهُ إِلَى اللَّهِ وَالرَّسُولِ إِنْ كُنْتُمْ تُؤْمِنُونَ بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ الْآخِرِ ذَلِكَ خَيْرٌ وَأَحْسَنُ تَأْوِيلًا ﴾ (النساء : 59). أكد الفقهاء على ضرورة التمسك بالقران الكريم والسنة النبوية، ولم يتوانوا في المحافظة على السنة وإتباعها قال صفي الدين عبد المؤمن في عبد الرحيم بن محمد الزجاج العلي : " كان عالماً عارفاً من اجل شيوخ الحديث ملتزماً بالسنة متابعا لها(الذليل، 257/4) "، وكان الفقهاء يمدحون ويثنون على أتباع الأثر ويذمون من يخالف ذلك ( الطبقات، 340/1). متمسكين بقول عمر بن عبد العزيز : " إياك وما احدث المحدثون فإن لم تكن بدعه إلا وقد مضى قبلها ما هو دليل عليها وعبرة منها فعليك لزوم السنة فإنها لك بأذن الله عصمة . ( الطبقات، 68/1 ) .

3- التنزه عن الشهرة :

لا بد للعالم أن يظهر نفسه من حب الشهرة ويجعل هدفه الأوح نيل مرضاة الله تعالى، وذلك حتى يكون للعلم الفائدة المتوخاة وهي إصلاح الدنيا والآخرة لذلك ركز علماء الفقهاء على حسن السريرة، وسلامة النية، لأن من جعل بغية همه نيل الصيت والسمعة افتضح الله تعالى ونفر عنه الناس، قال الأثرم : " وقد ظننت أن آخرين يلتمسون الشهرة ويحبون أن يذكروا وقد ذكر قبلهم قوم بألوان من البدع فافتضحوا " ( الطبقات، 68/1 ) وقال إبراهيم بن أدهم : " ما صدق الله عبداً أحب الشهرة " ( الطبقات، 104/1 ) .

#### 4- صيانة العلم والابتعاد عن السلطة :

ترفع الفقهاء عن الولوج إلى السلطان صيانة للعلم وندبا لطلاب العلم بالالتفاف حولهم في حلقاتهم ومجالسهم التعليمية لأن كثرة تردد العالم على السلطان، قد تؤول في نهاية المطاف بالعالم إلى التخلي عن وظيفته الرئيسية المتمثلة بالأمر بالمعروف والنهي عن المنكر وحينها يلقون من طلاب العلم صدوداً، فمثلاً عبداً لله الهروي كان يترفع عن أموالهم - السلاطين - وقلما يراعيهم ولا يدخل عليهم ولا يبالي بهم ولذا ابقي عزيزاً مقبولاً (الذيل، 53/3)، وكان الفقهاء لا يترددون في أمر السلطان ومهنته، قال المروزي سمعت أبا عبداً لله يقول : يجب علي إذا رأيتـه-(الخليفة ) أن أمره وأنهاه .(الطبقات، 105/1) .

#### 5- التفرغ للعلم وتقليل الاشتغال بالدنيا :

التكالب والتطاحن على حطام الدنيا الزائل قد يشغل الإنسان عن تحصيل العلم والمعرفة، لذلك فمن صفات العالم المقبولة عند الفقهاء التفرغ للعلم والابتعاد عن التنافس على الدنيا، وأن يمتن حرفة يعتاش منها، قال إسحاق بن إبراهيم وقال مات أبو عبداً لله : " وما خلف إلا ست قطع أو سبعاً كانت في خرقة يمسح بها وجهه، قدر دانقين .(الطبقات، 102/1) .

#### 6- الاهتمام بالمظهر الخارجي :

يجب على المعلم إذا عزم على مجلس التدريس أن يتطهر ويلبس أحسن ثيابه اللائقة قاصداً بذلك تعظيم العلم وتبجيل الشريعة ( نشابة، 1988 م، 119 ) قال ابن ثابت حدثني عبد الواحد بن علي العكبري، قال لم أر في شيوخ أصحاب الحديث ولا في غيرهم أحسن هيئة من ابن بطة ( الطبقات، 125/2 )، ويقول أبو إسماعيل الأنصاري، ينبغي لمن يكون من أهل الفقه أن يكون له أبداً ثلاثة أشياء جديدة : سراويله ومداسه وخرقة يصلّ عليها (الذيل، 49/3) .

#### 7 - الثبات على المذهب :

من شروط العالم المقبولة عند الفقهاء التمسك بالمذهب والدفاع عنه، ولا يقبل تغييره وتبديله إلى مذهب آخر، يقول الذهبي : استدعى الوزير جماعة من القراء وكان منهم عبد الصمد بن أحمد، فقال له انتقل إلى المذهب الشافعي . فامتنع، فقال أليس مذهب الشافعي حسناً ؟ قال : بلى ولكن مذهبي ما علمت عليه عيباً أتركه لأجله، فبلغ ذلك الخليفة، فأعجبه قوله، وقال : هو يكون إمامة دونهم وعرض عليه العدالة - القضاء - فأبأها (الذيل، 237/4).

#### 8- نبذ التقليد الأعمى :

التقليد المذموم عند الفقهاء هو تقليد أصحاب الرأي، والتقليد المحمود، هو تقليد الأثر والانكفاء على المذهب، قال أحمد بن جعفر " أصحاب الرأي هم مبتدعة ضلال أعداء للسنة والأثر يبطلون الحديث ويردون على الرسول صلى الله عليه وسلم - ويتخذون أبا حنيفة ومن قال بقوله أساساً ويدينون بدينهم وأي ضلالة أبين ممن قال بهذا وترك قول الرسول وأصحابه واتبع قول أبي حنيفة وأصحابه ؟ فكف بهذا غياً مردياً وطغياناً ( الطبقات 36/1- 37 ) وظاهره نبذ التعصب في هذا القول، وعلى العالم عند الفقهاء أن لا يقلد أحداً ولا يعمل عقله في القضايا المستجدة والحادثة، قال أبو محمد بن تميم : العالم لا يقلد احد وإن ضاق عليه وقت الحادثة " ( الطبقات، 243/2 ) .

#### 9- التراجع عن الخطاء والاعتراف به :

التراجع عن الخطأ طريق الموضوعية ودليل صارخ على العلم وطلب الحقيقة عند العالم، وقد تراجع بعض الفقهاء عن مسائل قد رووها مثل، الإمام احمد بن حنبل فقد تراجع عن مسائل رواها بخراسان كان يرويها عنه الكوسج، فقال : اشهدوا أنني قد رجعت عن ذلك كله(الطبقات، 44/1) .

#### 10- العمل بالعلم :

يعد القيام بالعمل النافع أثراً من آثار التربية وهدفاً من أهدافها ولا قيمة لفكرة نظرية ما لم تؤد إلى نتيجة عملية، ( عمر، 1997 م، 128 )، لذلك لا يرسخ العلم إلا بالعمل ولا يسعى عالماً من لم يعمل بعلمه . لذلك عندما سئل ابن المبارك عن علامة يعرف بها العالم، قال: علامة العالم من عمل بعلمه، ( الطبقات، 130/2 ) .

#### ثانياً : آداب العالم في درسه :

وضع الفقهاء شروطاً لا بد أن تنطبق على ممتني التدريس، ومن هذه الشروط والآداب، أذكر منها :

#### 1 - كمال الأهلية :

جلس الأمام أحمد للتدريس وعمره أربعون سنة، فالعالم لا يتولى التدريس إلا إذا اكتملت أهليته، ومن كمالها العلم بالقرآن والسنة ( الطبقات، 11/1 ) . وعندما سئل الأمام أحمد عن كفاية المفتي من الحديث النبوي وهل يكفيه مئة ألف ؟ أجاب "لا" إلى أن قيل له : يكفيه : خمسمائة ألف ؟ قال : أرجو " وهذا مؤشراً على تمام الأهلية العلمية .

## 2- توجيه الطالب إلى العلم النافع :

على المعلم أن يوجه الطلاب صوب العلم النافع الذي يتناسب مع أحوالهم وقدراتهم الفردية وعليه أن يرشدهم إلى أجود المصنفات التي يفيدون منها، قال أبو بكر الخلال، أخبرني الحسن بن الهيثم، قال سمعت أبا جعفر القطيفي يقول : دخلت على أبي عبد الله، فقلت أتوضأ بماء النورة قال : ما أحب ذلك، فقلت : أتوضأ بماء الباقلاء ؟ قال ما أحب ذلك، قلت أتوضأ بماء الورد؟ قال ما أحب ذلك قال فقم فتعلق بثوبي ثم قال : ايش تقول إذا دخلت المسجد ؟ فسكت، فقال وايش تقول إذا خرجت من المسجد ؟ فسكت : فقال " أذهب فتعلم هذا " ( الطبقات، 42/1 ) وعن تميم بن محمد الطوسي، قال سمعت أحمد بن حنبل، يقول : " عليكم بمصنفات وكيع بن الجراح " ( الطبقات، 110/1 ) .

## 3- الإطلاع الواسع والثقافة العامة :

المعلم لا ينجح في مهنته إلا إذا كان ملماً بفنون العلوم المتعددة ولذلك لا بد من معرفة أحوال الطلاب الاجتماعية والثقافية وحاجاتهم الضرورية ( عبد الرحمن، 1991م ، 137 - 138 ) لذلك على المعلم أن يكون ذا ثقافة موسوعية قال عبد الوهاب الوراق : ما رأيت مثل أحمد بن حنبل، قيل له : وأيش الذي بان لك من فضلة وعلمه على سائر من رأيت ؟ قال : رجل سئل عن ستين ألف مسألة، فأجاب عنها بأن قال حدثنا واخبرنا ( الطبقات، 201/1 ) .

## 4- عدم أخذ الأجرة على التعليم :

ذهب بعض الفقهاء إلى عدم جواز أخذ أجرة على التعليم، قال أبو الحارث، قلت لأبي عبد الله: هؤلاء المحدثون الذين يأخذون على الحديث قال: هذه طعمه سوء (الطبقات 72/1). بل كان الإمام أحمد يأمرهم بعدم الكتابة عن الذين يأخذون الأجرة على التعليم " قال سلمه بن شبيب : سألت أحمد، قلت يا أبا عبد الله، نكتب عن هؤلاء الذين يأخذون الدراهم ويحدثون ؟ قال : لا تكتب عنهم . ( الطبقات، 160/1 ) .

وكان لكل عالم مهنة يعتاش منها، فكان هناك الخياط والوراق والجزار إلى جانب اشتغالهم بالعلم، فقد كان عماد الدين أبو بكر، مشتغلاً بالكسب من الخياطة ومشتغلاً بالعلم ويقرأ القرآن احتساباً " ( الذيل، 160/4 ) .

## 5- كيفية الجلوس :

اهتم الفقهاء بكيفية جلوس العالم في درسه فكان الإمام أحمد بن حنبل، يجلس جلسة القرفصاء ( الذهبي، د . ت، 31 )، وكان يجلس في أي مكان خال ولا يجلس مكان أحد من الحضور، قال السندي: رأيت أبا عبد الله قام له رجل من موضعه، فأبى أن يقعد فيه، وقال للرجل : ارجع إلى موضعك، فرجع الرجل إلى موضعه وقعد أبو عبد الله بين يديه ( الطبقات 162/1 ) .

## 6- احترام طلبية العلم :

احترم الفقهاء طلاب العلم - طلاب المذهب - أيما احترام منتهجين نهج الفقهاء الذين كان يكبرون ويبجلون طلاب العلم، قال أبو بكر الخلال : كان أبو عبد الله يقدم الحسن بن الصباح ويكرمه ويأنس به ( الطبقات 126/1 ) .

## 7- أن يقصد المعلم بتعليم الطلاب وجه الله تعالى :

لابد للمعلم أن يقصد بعلمه ابتغاء وجه الله تعالى وإحياء الشرع وإمضاء الدين، سئل نصر بن فتيان النهرواني عن موفق الدين المقدسي ؟ فقال : " شيخنا أبو الفتح كان صالحاً، حسن النية والتعليم " ( الذيل، 304/3 ) .

## 8- النهي عن الكلام بغير علم :

لا يجوز للمعلم أن يتقول على الله تعالى، وأن يتصدر للفتوى بغير علم، ومن ثم فعليه أن يتحقق من صدق معلوماته وأن يعرضها على النص الصحيح من قبل أن يبثها لطلاب العلم، قال القاسم بن محمد : لان يعيش الرجل جاهلاً خير له من أن يقول على الله ما لا يعلم ( الطبقات، 69/1 ) .

## 9- المواظبة على العلم وخدمته :

من شروط العالم الحق المواظبة على العلم وخدمته، لأن العلم ينفلت كما تنفلت الإبل من عقلها، قال أحمد بن حنبل : من أراد الحديث خدمه . قال إسحاق الحربي، قلت لأبي عبد الله، كم يقنع الرجل أن يكتب الحديث ؟ قال لي : يا أبا إسحاق خدمة الحديث أصعب من طلبه، قلت : ما خدمته ؟ قال النظر فيه .

## 10 - قوة الحجّة والقدرة على الإقناع :

طفت الفرق والخلافات المذهبية على السطح في عصر الفقهاء، وبرز أسلوب المناظرة بين هذه الأشتات الفكرية، الأمر الذي يتطلب أن يتصف العالم بقوة الحجّة ودلاقة اللسان والقدرة على الإقناع والرد على الخصوم . ذكر الرهاوي أن الحسن بن محمد الكتيبي ، ذكر في تاريخه : أن مسعود بن محمود سبكتكين قدم هراه سنة ثلاثين وأربعمائة، فاستحضر شيخ الإسلام وقال له : أتقول أن الله عز وجل يضع قدمه في النار؟ فقال : أظال الله بقاء السلطان المعظم، إن الله عز وجل لا يتضرر بالنار والنار لا تضره، والرسول لا يكذب عليه وعلماء هذه الأمة لا يزيدون فيما يروون عنه ويسندون إليه، فأستحسن جوابه وردده مكرماً (الذيل 47/3) .

ثالثاً: آداب المتعلم مع شيخه :

هنالك زمرة من الآداب التي يجب أن يتخلق بها طالب العلم في معاملته مع شيخه، ومن أبرز هذه الآداب :

### 1- التواضع :

التواضع، خلق رفيع من التزمه سلك طريقاً معبداً للوصول إلى العلم والمكانة الاجتماعية المرموقة وكان رجالاً الفقهاء يتصفون بهذه السجية مع علمائهم وكان الإمام أحمد يقدم أئمة العلماء من كل بلدة وإمام كل عصر منهم بجلالتهم ما دام خارجاً من المسجد، فإذا دخل المسجد صار غلاماً متعلماً (الطبقات، 1/ 88) .

### 2- إجلال الشيخ وتوقيره :

احترم الفقهاء شيوخهم ولاسيما الإمام أحمد بن حنبل وتعصبوا لحبه أشد التعصب الذي حرفهم في بعض الأحيان عن جادة الصواب، (1/ 165) .

### 3 - أخذ العلم عن الأكابر:

قال الإمام أحمد : " إنما يؤخذ العلم عن الأكابر " لاحظ الباحث أن علماء الفقهاء تواصلوا على أخذ العلم من مصدره الصافي من الموصوفين بالثقة والحفظ من أمثال يحيى بن معين، سفيان الثوري، وكيع بن الجراح، وغيرهم من العلماء المماثلين لهم في منزلة العلم والورع والتقوى والإتقان، ( الطبقات، 1/190) .

ما أهداف التعليم الإسلامي، ومبادئه وطريقته وأدواته عند الفقهاء

أولاً : أهداف التعليم الإسلامي:

الأهداف هي : " حلقات متسلسلة متدرجة من أهداف الوسائل وأهداف الغايات . ولكنه تدرج متناسق كل هدف يقضي إلى الهدف الذي يليه ويرتبط به روحياً ومنطقياً حتى ينتهي التدرج به لأهداف الأغراض " (الكيلاني، 1988 م، 16) لذلك فالتعليم الإسلامي له أهدافه التي تتكاتف المنظومة التربوية لتحقيقها ومن هذه الأهداف التربوية التي برزت من خلال قراءة ترجمة رجال المذاهب الفقهية في كتب ( الطبقات ) و(الذيل على الطبقات)، اذكرتها :

### 1 - تحقيق العبودية لله عز وجل :

قال تعالى: ﴿وَمَا خَلَقْتُ الْجِنَّ وَالْإِنْسَ إِلَّا لِيَعْبُدُونِ﴾ (الذاريات : 56) فالهدف والغرض في التربية الإسلامية هو عبادة الله سبحانه وتعالى، لذلك فالمدرسة الإسلامية تسعى جاهدة بما تملكه من وسائل وأهداف فرعية إلى تحقيق العبودية لله تعالى على أكمل وجه (عبدالله، 1988 م، 17) . وهذا الهدف هو الهدف الرئيس عند الفقهاء .

### 2- تهذيب الأخلاق :

القرآن الكريم والسنة النبوية يؤكدان على أهمية الناحية الأخلاقية، لذلك يجب أن يكون للأخلاق قسمٌ أساسيٌّ في المنهج التربوي ( الجمالي، 1980 م، 40) ولم يهتم الفقهاء بالجانب النظري المعرفي فقط بل زاوجوا بينه وبين الجانب التطبيقي السلوكي، وذلك بغية إيجاد جيل محصن فكرياً وسلوكياً، قال عبد الله بن أبي الحسن الجبائي : صليت خلف الشيخ عبد القادر، فلما صلى جلسنا بين يديه فنظر إلي وقال : " إذا أردت الانقطاع فلا تنقطع حتى تتفقه وتجالس الشيوخ وتتأدب بهم " .

### 3- طلب العلم للنافع :

لم يكن العلم عند الفقهاء للهو أو لإضاعة الوقت أو لاكتساب المال والجاه (الطبقات، 1/ 104)، لذلك تجدهم طافوا البلاد تنقيباً عن العلم النافع الذي يصلح حالهم في الدنيا والآخرة (الذيل، 4/ 26) .

### 4- الإخلاص للعلم :

لا تتحقق فائدة العلم ويحصد العالم ثماره إلا بالإخلاص، والظاهر أن أئمة الفقهاء بذلوا جهداً لتصفية سيرتهم من أجل جعل طلب العلم خالصاً لوجه الله تعالى، فمن طرق الإخلاص في طلب العلم، أخذه عن الأكابر، ملتزمين بمقولة ابن مسعود : " لا يزال الناس بخير

ما أخذوا العلم عن أكابرهم " ( الطبقات، 68/1 ) وسئل الإمام احمد عن أفضل الأعمال؟ فقال : " طلب العلم لمن صحت نيته . (الطبقات، 339/1) .

#### 5- نشر العلم والمحافظة على السنة :

إن كتمان العلم من الأخطاء التي تستوجب العقوبة في الدنيا والآخرة، وذلك لأن العلم طريق التقدم والتنمية الشاملة، فمن خصائص الدين الإسلامي، انه رسالة علمية للناس جميعا (مدكور، 1991 م، 70/2 ) ، قال تعالى: ﴿إِنَّ هُوَ إِلَّا ذِكْرٌ لِّلْعَالَمِينَ﴾. (التكوير:27) قام الفقهاء بنشر العلم والحديث لأن ذلك من الوسائل الموصلة إلى رضا الله تعالى، ولأن العلم والمعرفة هي السد المنيع الذي يقف أمام تيار الاعتزال الذي كان يعصف بالأمة في تلك الحقبة السالفة من الزمن . ( الطبقات، 14/2 ) .

#### ثانيا : مبادئ التعليم الإسلامي عند الفقهاء :

تستند العملية التربوية عند الفقهاء على مجموعة من المبادئ، تظهر بارزة من خلال القراءة الواعية لترجمات رجال المذاهب الفقهية ، ومن هذه المبادئ اذكر:

#### 1- مراعاة الفروق الفردية :

الفروق الفردية هي الصفات التي يتميز بها كل إنسان عن غيره من الأفراد، سواء أكانت تلك الصفات جسمية أم عقلية أم مزاجية في سلوكه النفسي أو الاجتماعي ( الهاشمي، 1985 م، 7 )، لذلك تعد مراعاة الفروق الفردية من المبادئ التعليمية التي تهتم التربية الإسلامية بها أثناء عملية التعلم والتعليم، فطلاب العلم يختلفون في خصائصهم وحاجاتهم ومستوياتهم وذكائهم وقدراتهم وميولهم، وهذه الفروق الفردية بين المتعلمين هي اختلافات وفروق طبيعية لا بد لكل تربيته أن تراعيها في أهدافها ومناهجها وطرقها وأساليبها . ( الشيباني، 1985 م، 318 ) الفقهاء اخذوا بهذا المبدأ في عملية التعلم والتعليم، قال البرهاري : " أعطي كل إنسان من الفروق ما أراد الله، يتفارقون في العقل مثل الذرة في السموات، ويطلب من كل إنسان من العمل على قدر ما أعطاه من العقل " ( الطبقات، 23/2 ) وكان علماء الفقهاء يقرون ويعترفون بمقدرتهم العقلية، ويمتدحون من هم أعلى قدرة منهم، قال يحيى بن معين : " أراد الناس منا أن نكون مثل احمد بن حنبل، لا والله لا نقدر على احمد ولا على طريقة احمد " ( الطبقات، 19/1 ) .

#### 2 – استمرارية التعليم :

التربية والتعليم في الإسلام عملية مستمرة ترافق الإنسان في رحلة حياته من المهد إلى اللحد لا تتوقف عند سن ولا تكتفي بقدر من المعرفة أو العلم، فالمسلم لا يزال عالما ما طلب العلم حتى إذا ظن انه علم فقد جهل لأن العطاء العلمي والمعرفي لا يتوقف، ( الأسمر، 1997 م، 54 ) علماء الفقهاء عكفوا على التعلم منذ الصغر ولم ينتهي معهم العلم إلا حين الوفاة (، فمثلا عبدا لكريم الحلبي )، كان إماما عالما كتب الكثير بخطه وطاف البلاد وقرأ الكثير وسمع من صغره إلى حين وفاته وسئل الإمام احمد إلى متى يكتب الرجل ؟ قال : حتى يموت ( الأسمر، 1997 م، 54 ) .

#### 3- إلزامية التعليم :

الإلزام، نوعان : داخلي ينبع من أعماق النفس البشرية وخارجي من خارج النفس البشرية من الظروف المحيطة أو المجتمع أو السلطة التنفيذية، والإسلام يركز على الالتزام الداخلي الذي يلزم فيه الإنسان نفسه بنفسه،(الأسمر، 1997م ، 54 ) . لذلك رغب الإسلام بالعلم وبين أهميته للفرد والمجتمع وجعل طلبه فريضة حتى يلزم الفرد نفسه على طلبه والصبر على تحصيله، وقد رغب الفقهاء في طلب العلم وجعلوه واجبا، فحكى عن محمد بن تميم الحنبلي، انه كان يقول : بوجود العلم . ( الطبقات، 245/2 ) .

#### 4- مبدأ الثواب والعقاب :

يعتبر مبدأ الثواب والعقاب من المبادئ الوقائية العلاجية في آن واحد التي يدعولها الإسلام والتي تتماشى مع الطبيعة الإنسانية، فالإنسان له القدرة على التحكم وضبط سلوكه بمقدار ما يرى أثار نتائج عليه سلبا أم إيجابا ( العاني، 2003 م، 425 ) لذلك فهذا المبدأ بشقيه الثواب والعقاب يعد دافعا للتعلم، إذا استخدم بأسلوب متوازن ، فقد استخدم الفقهاء هذا المبدأ بشقيه الثواب والعقاب فآثر عنهم أنهم عاقبوا أهل البدع والمعاصي بالهجر . ( الذيل، 5/4 ) واستخدموا الثواب المعنوي كالمندح مثلا . ( الخصاونه، 1993 م، 49 ) قال احمد بن سعيد الدرامي، قال سمعت احمد بن حنبل، يقول : يزيد بن زريع ريحانة البصرة . (الطبقات، 47/1) .

#### 5- مبدأ التدرج في التعلم والتعليم :

التدرج هو عملية الانتقال من مرحلة إلى مرحلة أخرى، بعد إجادة المرحلة السابقة والتدرج يعني البدء بالأمر السهلة القريبة من الفهم والحفظ والانتقال إلى الصعب(النجار، د.ت، 94) والفقهاء ساروا على هذا المبدأ في تعلمهم وتعليمهم قال أبو بكر بن عياش :

قرأت القرآن على عاصم بن أبي النجود فكان يأمرني أن اقرأ عليه كل يوم آية لا أزيد عليها، ويقول: إن هذا اثبت لك، فلم آمن أن يموت الشيخ قبل أن أفرغ من القرآن، فما زلت اطلب إليه حتى أذن لي في خمس آيات في كل يوم. ( الطبقات، 43/1 ).  
الخاتمة :

يعد التعليم الإسلامي من أبرز مقومات شخصية المسلم ، لأنه ينطلق بها إلى أفق المستقبل ويكفي لمعرفة هذه الأهمية أن نجد الناس مشيرين إلى شخص قائلين : عالم وعن آخر جاهل، والمسلم إن تعلم العلم النافع كان : المؤمن الكامل والمسلم الصادق والمواطن الصالح والرجل المثالي في مجتمعه ، وحتى نصل بالمتعلم إلى شخصية مستقلة ومتعلمة لا بد من مراعاة ما يلي :

- اختيار المدرس الصالح الذي تتوافر فيه آداب العلم .
- مراعاة أهداف التعليم الإسلامي ومبادئه وطريقته.
- مراعاة مبادئ التعليم الإسلامي .
- توجيه المتعلم وفق ميوله العلمية .
- توفير مكتبة منزلية للمتعلم تساعد على التعليم، والرجوع إلى ما يريد بسهولة ويسر .

#### مراجع الدراسة

#### القرآن الكريم

- إسماعيل، محمد عماد الدين: (1974) . كيف نربي أطفالنا. ط2، دار النهضة العربية: القاهرة.
- احمد، منير الدين . ( د . ت . ن ) . تاريخ التعليم عند المسلمين . ( د . ط ) . ( د . د . ن ) ، ( د . م . ن )
- فلاته أحمد محمد : (1991) آداب المتعلم في الفكر التربوي الإسلامي، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية التربية، جامعة الملك عبدالعزيز، السعودية .
- أمين، احمد . ( 1974 ) . ضحى الإسلام . ط8، مكتبة النهضة المصرية : القاهرة .
- الاهواني، احمد فؤاد. ( د . ت . ن ) . التربية في الإسلام . ( د ، ط ) ، دار المعارف : مصر .
- البيгдаي، الخطيب . ( د . ت . ن ) . الكفاية في علم الرواية . ( د . ط ) ، المكتبة العلمية : المدينة المنورة .
- ابن الجوزي، ( 1997 ) . صيد الخاطر. تحقيق ( عامر علي ياسين ) . ط1، دارين خزيمه: الرياض .
- ابن الجوزي، عبد الرحمن بن الفرج . ( 1977 ) . مناقب الإمام احمد بن حنبل . ط2، دار الأفاق الجديدة : بيروت .
- الجمالي، محمد فاضل . ( 1967 م ) . تربية الإنسان الجديد . ط1، الشركة التونسية للتوزيع : تونس .
- الجمالي، محمد فاضل . ( 1980 ) . الفلسفة التربوية في القرآن . ط2، دار الكتاب الجديد : بيروت .
- ابن خلدون، عبد الرحمن بن محمد . ( 1900 ) . المقدمة . ط3، المطبعة الأدبية : بيروت.
- الخصاونة، خلود . ( 1993 ) . الثواب في التربة الإسلامية . رسالة ماجستير غير منشورة . جامعة اليرموك : الأردن .
- خصاونه، يسرى جاد الله عبد . ( 2005 ) . رعاية الطفل الاجتماعية، وحقوقه التربوية في التشريعات الأردنية ومدى تطبيقها في المجتمع. رسالة دكتوراه غير منشورة: جامعة اليرموك، أربد : الأردن .
- الخوالده، محمد محمود . ( 1989 ) . الحقوق التربوية والتعليمية للطفل في إطار الشريعة الإسلامية . جامع اليرموك : أربد، الأردن . - ابن الشطي، محمد جميل البغدادي . ( 1986 ) . مختصر طبقات الحنابلة . ( دراسة فواز
- ابن حنبل، صالح بن احمد . ( د . ت . ن ) . سيرة الإمام احمد بن حنبل . تحقيق (فؤاد عبد المنعم). دار الدعوة : الإسكندرية .
- الشيباني، عمر محمد . ( 1992 ) . دراسات في التربية الإسلامية والرعاية الاجتماعية في الإسلام . ( د . ط ) ، دار الحكمة : طرابلس .
- ابن منظور، أبو الفضل جمال الدين محمد بن مكرم. ( د . ت . ن ) . لسان العرب . دار صادر: بيروت.
- أبو الحسن، محمد بن أبي يعلى . ( د . ت ، ن ) . طبقات الحنابلة . ( د . ط ) تحقيق : ( محمد الفقي ) . دار المعرفة : بيروت .
- أبو العينين، بدران . ( د . ت . ن ) . حقوق الأولاد في الإسلام . ( د . ط ) ، مؤسسة الشباب الجامعية : الإسكندرية .
- أبو العينين، علي خليل . ( 1986 ) . أصول الفكر التربوي الحديث . ( د . ط ) . دار الفكر العربي : القاهرة .
- أبو يعلى، محمد بن محمد بن الحسين . ( 1997 ) . طبقات الحنابلة . ط1، دار الكتب العلمية: بيروت.
- السبكي، تاج الدين بن علي. ( 1413 هـ ) طبقات الشافعية الكبرى. ط2. تحقيق (محمد الطناحي).
- الذهبي، شمس الدين محمد بن احمد . ( د . ت . ن ) . تاريخ الإسلام ( ترجمة الإمام احمد بن حنبل ) . دار الوعي : حلب .

- الذهبي، محمد بن احمد . ( 1989 ) . سير أعلام النبلاء . تحقيق ( شعيب الأرنؤوط )، مؤسسة الرسالة : بيروت .
- الزركشي، محمد . ( 1995 ) . إعلام الساجد بإحكام المساجد . ط1، دار الكتب العلمية : بيروت .
- الزيوت، علي . ( 1998 ) . أساليب تعليم القرآن في عهد النبي صلى الله عليه وسلم والصحابة رضي الله عنهم . رسالة ماجستير غير منشورة : جامعة اليرموك، الأردن .
- السامرائي، فاروق . ( 1989 ) . التعليم الإسلامي بين الأصالة والتجديد . رسالة دكتوراه غير منشورة - الجامعة الإسلامية، المدينة المنورة .
- السامرائي، فاروق . ( 1997 ) . أبرز موضوعات التعليم الإسلامي في عصر التابعين . ( د.ط ) ، أبحاث اليرموك، مجلد 13 .
- صالح، عبد الرحمن . ( 1991 ) . مدخل إلى التربية الإسلامية وطرق تدريسها . ط1، دار الفرقان : عمان .
- صالح، عبد الرحمن . ( 1997 ) . التربية العملية وأهدافها ومبادئها . ط2، دار النشر : عمان .
- صالح، عبد الرحمن . ( 1991 ) . مدخل إلى التربية الإسلامية وطرق تدريسها . ط1، دار الفرقان : عمان .
- العسقلاني، ابن حجر . ( د . ت . ن ) . فتح الباري بشرح صحيح البخاري . تحقيق ( عبد العزيز بن باز، ترقيم محمد فؤاد عبد الباقي )، دار الفكر : ( د . م . ن ) .
- الجراح، مصباح . ( 1996 ) . أخلاقيات التعليم في ضوء التربية الإسلامية . رسالة ماجستير غير منشورة، كلية التربية، جامعة اليرموك، الأردن .
- علوان، عبد الله ناجح . ( 2002 ) . تربية الأولاد في الإسلام . ( ط3 )، دار السلام: القاهرة . - عمر، احمد عمر . ( 1997 ) . فلسفة التربية في القرآن الكريم . رسالة ماجستير غير منشورة : جامعة دمشق .
- يوسف عبدالرحمن، عبدالرؤوف ( 1991 )، أخلاق العالم والمتعلم عند أبي بكر الأجري، رسالة رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة أم القرى، مكة المكرمة .
- عمر : أحمد عطا وزميطة . ( 2002 ) . تربية الطفل في الإسلام . ط1، دار الفكر، عمان .
- العمرات، رجا غازي . ( 2006م ) المضامين التربوية المتعلقة بعبادات الطفل ومعاملاته في الفقه الإسلامي . رسالة دكتوراه غير منشورة : جامعة اليرموك، اربد، الأردن .
- العمرات، رجا غازي . ( 1999 ) . النظام التعليمي في بلاد الشام في القرن الثالث عشر الهجري . رسالة ماجستير غير منشورة : جامعة اليرموك، الأردن .
- الغزالي، محمد . ( 1992 ) . إحياء علوم الدين . ط1، دار الهادي للطباعة : بيروت .
- فياض، عبد الله . ( 1967 ) . الإجازات العلمية عند المسلمين . ط1، مطبعة الإرشاد : القاهرة .
- القطري، محمد . ( 1986 ) . الجامعات الإسلامية ودورها في مسيرة الفكر التربوي . ط1، ( دار عطوة للطباعة ) دار الفكر العربي : القاهرة .
- قمبر، محمود . ( 1989 ) . التربية الإسلامية : مفاهيم، أهداف، أسس، طرائق ، مؤسسات . ط1، دار الثقافة : الدوحة .
- قمبر، محمود . ( 1987 ) . دراسات تراثية في التربية الإسلامية . ط1، دار الثقافة : الدوحة .
- الكيلاني، ماجد عرسان . ( 1988 ) . أهداف التربية الإسلامية ( مقارنة بين أهداف التربية الإسلامية والأهداف المعاصرة . ط2، مكتبة دار التراث : المدينة المنورة .
- محمود، محمد احمد علي . ( 1986 ) . الحنابلة في بغداد . ط1، المكتبة الإسلامية : بيروت .
- مدكور، علي احمد . ( 1991 ) . مفهوم المنهاج التربوي في التصور الإسلامي . بحوث المؤتمر التربوي . ( نحو بناء نظرية تربوية إسلامية معاصرة ) ط1، الشركة الجديدة للطباعة والنشر : عمان .
- المصري، محمد أمين . ( د . ت . ن ) . لمحات في وسائل التربية الإسلامية وغاياتها . ( د.ط )، دار الفكر : ( د . م . ن ) .
- النحلاوي، عبد الرحمن . ( 1983 ) . أصول التربية الإسلامية وأساليبها في البت والمدرسة والمجتمع . ط2، دار الفكر : دمشق .
- نشابة، هشام . ( 1988 ) . التراث التربوي الإسلامي . ط1، دار العلم : بيروت .
- الهاشمي، عبد الحميد . ( 1985 ) . الفروق الفردية دراسة تحليلية . ط3، مؤسسة الرسالة : بيروت .

د. غددير أحمد خليل "الشيخ خليل"

كلية المجتمع الإسلامي

الأردن- الزرقاء- الزرقاء الجديدة- ش 26 | الهاتف: 0787190816

## ملخص

هدفت الدراسة إلى التعريف ببعض العقود المالية الموافقة للشريعة الإسلامية والتي من الممكن استخدامها في مجال التسويق، وبيان الحكم الفقهي لتلك العقود المالية الموافقة للشريعة الإسلامية، وتوضيح كيفية استخدام تلك العقود في مجال الابتكار التسويقي في المصارف الإسلامية.

حيث تناولت موضوع "الابتكار التسويقي" والتعريف به وبيان خصائصه وأهدافه، ثم التعريف بالعقود المالية الموافقة للشريعة الإسلامية، وبيان حكمها الشرعي، ثم بيّنت الدراسة كيفية استخدام هذه العقود المالية في خلق الابتكار التسويقي في المصارف الإسلامية، بحيث ركّزت على ستة عقود، وهي: عقد الوكالة الحصريّة، عقد الجعالة، عقد السلم، وعقد الاستصناع، وعقد التوريد، وعقد البيع على الخارطة. وخلصت الدراسة إلى امكانية استخدام تلك العقود في مجال التسويق، وفي خلق الابتكار التسويقي في المصارف الإسلامية. الكلمات المفتاحية: الابتكار التسويقي، المصارف الإسلامية، العقود المالية.

## Abstrat

Using Islamic Finance Contracts to create the Islamic banking Marketing Innovation.

Prepared By: Ghadeer Ahmed Khalil "Al sheikh Khalil"

This paper aims to introduce some of financial contracts that match Islamic Shriah which are possible to be used in Marketing, expose the Islamic regulations of these contracts and illustrating the way to use them in the Islamic banking marketing innovation.

It also explains "Marketing innovation by defining it, exposing aims and goals the introducing the financial contracts that match Al shariah's regulations.

Therefore the paper reveals how to use these financial contracts to create the marketing innovation in the Islamic Banks focusing on six contracts: AlJuaalah, Al salem, Allstesna'a , Al tawreed and sale on maps contracts.

In conclusion it shows the possibility to use these contracts in Marketing in addition to the creation of marketing innovation in Islamic Banks.

## المقدمة:

تشهد المصرفية الإسلامية في الوقت الراهن، تطوراً كبيراً، أدّت إلى لفت أنظار العالم إلى هذه المصارف، والتي أثبتت قوتها وقدرتها على الاستمرار خلال وبعد الأزمة المالية العالمية. ومن الأهمية بمكان تكثيف الجهود لتطوير وتحديث هذا العلم بشكل يتناسب مع التطور التكنولوجي العالمي. ويمكن للمصارف الإسلامية التوجه نحو إرضاء عملاء جدد من خلال توسيع تشكيلة منتجاتها، ومن هنا جاءت أهمية التوجه نحو الابتكار التسويقي في مجال المنتجات لخلق التنوع في منتجات المصارف الإسلامية، مما يساعد تلك المصارف على استقرار إيراداتها بل وزيادتها. وتقدّم الشريعة الإسلامية الغزاء الكثير من العقود المالية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية، والتي يمكن استخدامها في خلق الابتكار التسويقي في المصارف الإسلامية، مثل عقود: الوكالة الحصريّة، الجعالة، السلو والاستصناع، التوريد، البيع على الخارطة. وهذا ما سيتم مناقشته في هذا البحث إن شاء الله.

## منهج الدراسة:

تم استخدام المنهج الوصفي التحليلي، الذي يهدف إلى جمع الحقائق والبيانات عن العقود المالية الموافقة للشريعة الإسلامية، مع محاولة تحليلها ومناقشتها للوصول إلى توصيات ومقترحات بشأن خلق الابتكار التسويقي.

## مشكلة الدراسة:

كيف يمكن تطبيق بعض العقود المالية الموافقة للشريعة الإسلامية في مجال التسويق لتعزيز جانب الابتكار التسويقي في المصارف الإسلامية؟

وهذه الإشكالية تقودنا إلى طرح مجموعة من الأسئلة:

- 1- ما المقصود بالابتكار؟
- 2- ما المقصود بالتسويق؟
- 3- ما المقصود بالابتكار التسويقي وما هي خصائصه؟
- 4- ما هي أهداف الابتكار التسويقي؟
- 5- ما هي العقود المالية الإسلامية التي يمكن تطبيقها في المجال التسويقي؟
- 6- ما هي الإضافات التي ستضيفها العقود المالية الإسلامية في مجال الابتكار التسويقي؟

فرضيات البحث:

\* يمكن استخدام العقود المالية الموافقة للشريعة الإسلامية في خلق الابتكار التسويقي في المصارف الإسلامية:

- 1- يمكن استخدام عقد الوكالة الحصرية في خلق الابتكار التسويقي في المصارف الإسلامية.
- 2- يمكن استخدام عقد الجعالة في خلق الابتكار التسويقي في المصارف الإسلامية.
- 3- يمكن استخدام عقدي السلم والاستصناع في خلق الابتكار التسويقي في المصارف الإسلامية.
- 4- يمكن استخدام عقد التوريد في خلق الابتكار التسويقي في المصارف الإسلامية.
- 5- يمكن استخدام عقد البيع على الخارطة في خلق الابتكار التسويقي في المصارف الإسلامية.

حدود البحث:

يهدف هذا البحث بدراسة العقود المالية الموافقة للشريعة الإسلامية، من حيث تعريفها وبيان حكمها الفقهي، ثم استخدامها في خلق الابتكار التسويقي في المصارف الإسلامية.

أهداف البحث:

يهدف هذا البحث إلى:

- 1- التعريف ببعض العقود المالية الموافقة للشريعة الإسلامية والتي من الممكن استخدامها في مجال التسويق.
- 2- بيان الحكم الفقهي لتلك العقود المالية الموافقة للشريعة الإسلامية.
- 3- توضيح كيفية استخدام تلك العقود في مجال الابتكار التسويقي في المصارف الإسلامية.

أهمية البحث:

تتم أهمية البحث في محاولته لتسليط الضوء على العقود المالية الموافقة للشريعة الإسلامية لاستخدامها في مجال التسويق المصرفي الإسلامي، وخلق الابتكار التسويقي والذي يعطي ميزة تنافسية للمصارف الإسلامية، بحيث يتم التعريف بهذه العقود وبيان حكمها الفقهي، والتركيز على قدرة المصرفية الإسلامية على إيجاد التنوع المطلوب في منتجاتها، بدلاً من التركيز على صيغة المراجعة بشكل أساسي وأحياناً بشكل حصري.

الدراسات السابقة:

1- دراسة محمد سليمان (2007م). الابتكار التسويقي وأثره على تحسين أداء المؤسسة- دراسة حالة مؤسسة ملينة الحضنة بالمسيلة، رسالة ماجستير نوقشت في جامعة المسيلة- الجزائر.

هدفت الدراسة إلى إبراز أهمية الابتكار التسويقي في مجال المنتجات على تحسين الأداء التسويقي والأداء الكلي، وإلى إحداث وعي لدى أصحاب القرار في المؤسسات لأهمية وجدوى الابتكار في التسويق وأهميته في مجال المنتجات، وقسمت إلى أربعة فصول وخاتمة، تحدث الفصل الأول عن دراسة عامة حول مفاهيم أساسية للتسويق والابتكار، وتطرق الفصل الثاني إلى الابتكار في مجال التسويق، أما الفصل الثالث فركز على مفهوم الأداء وتصنيفاته، ومكانة الأداء التسويقي ضمن الأداء الكلي للمؤسسة، أما الفصل الرابع فقد قدم دراسة ميدانية على مؤسسة ملينة الحضنة واستخلاص نتائج عدة. ومن أهم النتائج التي خلصت لها الدراسة: إمكانية تحقيق الابتكار التسويقي إذا توفرت مجموعة من المتطلبات. وبأن الابتكار التسويقي لا يتطلب تكنولوجيا جديدة بقدر ما يتطلب أفكار تسويقية جديدة. وبأن الابتكار التسويقي يحقق ميزة تنافسية للمؤسسة.

2- دراسة وفاء صبحي التميمي، (2007). أثر الابتكار التسويقي في جودة الخدمات المصرفية: دراسة ميدانية في المصارف التجارية الأردنية-المجلة الأردنية للعلوم التطبيقية، المجلد 10، العدد 1.

تهدف الدراسة إلى التعرف على مدى تأثير الابتكار التسويقي (الابتكار على مستوى الأفراد، الابتكار على مستوى الإجراءات، الابتكار على مستوى التكنولوجيا) في جودة الخدمات المصرفية بأبعادها (الجوانب الملموسة، الاعتمادية، مدى الاستجابة، الأمان، التعاطف) في المصارف التجارية الأردنية، ومن أهم النتائج التي خلصت إليها الدراسة: وجود تأثير معنوي لمجمل عناصر الابتكار التسويقي في إجمالي أبعاد جودة الخدمات المصرفية للمصارف التجارية الأردنية كما يراه المتعاملون معها.

المبحث الأول: التعريف بالابتكار التسويقي المصرفي الإسلامي:

المطلب الأول: تعريف التسويق:

أولاً: تعريف التسويق لغةً:

سوق، الساق: هي ساق القدم، والجمع: سوق، وساق الشجرة: جذعها، وتسوق القوم: باعوا واشتروا (الرازي، ص:163).

ثانياً: التسويق اصطلاحاً:

عرّفته جمعية التسويق الأمريكية بأنه: عملية تخطيط وتنفيذ المفاهيم، التسعير، الترويج، وتوزيع الأفكار والبضائع والخدمات لخلق تبادلات تشبع غايات الأفراد والمنظمات Pezzullo (1995, p:4).

ثالثاً: تعريف التسويق المصرفي:

مجموعة الأنشطة المتخصصة والمتكاملة التي توجه من خلالها موارد المصرف وإمكانياته ضمن صياغات خلافة تستهدف تحقيق مستويات أعلى من الإشباع لحاجات ورغبات العملاء الحالية والمستقبلية والتي تشكل فرصاً سوقية سانحة يستطيع من خلالها المصرف تحقيق الربح (كنجو، نعساني، 2005، ص:14).

رابعاً: التسويق المصرفي في المصارف الإسلامية:

هو كافة الجهود الإنسانية المبذولة والمتعلقة بتصريف وانسياب الخدمات والأفكار المصرفية والتكافلية من المصرف الإسلامي إلى العملاء والمستفيدين، لإشباع حاجاتهم ومتطلباتهم المالية والاجتماعية، والمساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وتحقيق المنافع المادية والمعنوية للمساهمين والعاملين والمجتمع في ضوء الالتزام بأحكام الشريعة الإسلامية (المغربي، 1425، ص:376).

خامساً: الاعتبارات الواجب أخذها بعين الاعتبار في المفهوم الإسلامي للتسويق:

هناك أمور أساسية ينبغي ألا يتم إغفالها، وينبغي التركيز على أخذها بعين الاعتبار، ومنها (الشيخ، 2009، ص:107):

1- تحقيق مقاصد الشريعة.

2- التأكيد على دور القيم.

3- تحقيق المصالح المختلفة لأطراف العملية التسويقية، كالإرباح بالنسبة للمنظمة، والمصلحة العامة بالنسبة للمجتمع، وإشباع حاجات ورغبات المستهلكين.

4- اعطاء أهمية خاصة للمصالح المعنوية (غير المادية) لأطراف العملية التسويقية.

5- توسيع النشاط التسويقي، وفق قاعدة "الأصل في المعاملات الإباحة".

المطلب الثاني: مفهوم الابتكار التسويقي:

أولاً: تعريف الابتكار: "الابتكار هو جزء من عملية الإبداع التي تحدث بشكل شمولي لتطوير منتجات جديدة، ويتم ترجمة هذا الابتكار إلى مفهوم اقتصادي في منظمات الأعمال والذي يتجسد بصورة تطوير سلع أو خدمات جديدة" (التميمي، 2007، ص:101).

ثانياً: تعريف الابتكار التسويقي:

يعرّف الابتكار التسويقي بأنه: "قدرة الشركة على التوصل إلى ما هو جديد ويضيف قيمة أكبر وأسرع من المنافسين في السوق" (نجم، ص:22).

كما يعرف بأنه: "وضع الأفكار الجديدة أو غير التقليدية موضع التطبيق الفعلي في الممارسات التسويقية" (التميمي، ص:102).

ثالثاً: مزايا المنتج الجديد المبتكر:

يجب أن يتميز المنتج المبتكر بمجموعة من المميزات لكي يكون ناجحاً وجديداً، منها ((peter, 1998, p: 199):

1- أن يكون مهماً: بتحقيقه لمنافع وفوائد مهمة للمستهلك.

2- أن يكون فريداً: بمعنى أن تكون منافعه جديدة ومميزة.

- 3- أن يتسم بالاستمرارية في التميز: بحيث يصعب تقليده بسرعة من قبل المنافسين.
- 4- أن يكون قابلاً للتسويق: بحيث يمتلك المصرف القدرة على تسويق المنتج وتصنيعه بسعر مناسب، وتوفير نظام توزيع فاعل لتوصيل ودعم المنتج.

كما يجب على المصارف التي تطبق استراتيجية الابتكار التسويقي أن تحقق مجموعة من المعايير، منها: نسبة الزيادة في المبيعات أو الحصة السوقية للمصرف، والتغير في درجة رضا أو عدم رضا العملاء لخدمات المصرف، والتكلفة الفعلية للابتكارات مقارنة بالعائد منها. ونسبة الزيادة في الأرباح، والتغير الذي طرأ على الصورة الذهنية للمصرف (ابو جمعة، 2003، ص: 4).

رابعاً: متطلبات الابتكار التسويقي: لكي تطبق المصارف الإسلامية استراتيجية الابتكار التسويقي لا بد من توافر متطلبات أساسية في هذه المصارف، ومنها (سليمان، 2007، ص: 53-58):

#### 1- المتطلبات الإدارية والتنظيمية:

وتتمثل بنمط وأسلوب الإدارة، وبخصائص التنظيم، حيث أن الابتكار يتطلب اقتناع الإدارة العليا بفكرة ومفهوم وضرورة الابتكار، كما يحتاج إلى تنسيق وتعاون وتكامل بين الوحدات الإدارية المهتمة بالابتكار.

#### 2- متطلبات متعلقة بالمعلومات:

وعند الحديث عن المعلومات فإننا نتحدث عن منظومة متكاملة، تبدأ من توفير المعلومات من مصادرها المختلفة والتي تتعلق بابتكارات المنافسين، وبجاذبات المستهلكين، وتنتهي بتأمين سرية كاملة للمعلومات المتعلقة بالابتكارات التسويقية، مع التركيز على إيجاد نظام فرعي للمعلومات التسويقية، وذلك لضمان التدفق المستمر والسليم للمعلومات والتي تفيد في اتخاذ القرارات التسويقية (ابو علفة، 2002، ص: 171).

#### 3- متطلبات متعلقة بإرادة الأفراد المشتغلين بالتسويق:

وهذا مرتبط بألية التعيين والتوظيف للأفراد المشتغلين بالتسويق، بحيث تؤخذ القدرات الابداعية والابتكارية بالاعتبار عند اختيار الافراد وتعيينهم، كما يطبق نظام حوافز فعال لتشجيع الابتكار كالعلاوات والحوافز.

4- متطلبات متعلقة بالجدوى الاقتصادية للابتكارات التسويقية، والتي قد تجنب المؤسسة الفشل في تطبيق الابتكار التسويقي، وبذلك تتجنب الخسائر والتكاليف غير المبررة.

#### 5- متطلبات متنوعة:

ومنها: مواجهة المقاومة لمواجهة الابتكارات التسويقية سواء من داخل المنظمة أو من خارجها، ومنها: عدم التركيز على الابتكار في المنتجات فقط، وإنما التركيز على الابتكارات في السعر أو الترويج أو التوزيع.

المبحث الثاني: استخدام العقود المالية الموافقة للشريعة الإسلامية في خلق الابتكار التسويقي في المصارف الإسلامية:

المطلب الأول: استخدام عقد الوكالة الحصرية في خلق الابتكار التسويقي في المصارف الإسلامية:

أولاً: تعريف الوكالة الحصرية:

تعرف الوكالة الحصرية لغةً بأنها:

1- الوكالة لغةً: بفتح الواو وكسرهما، ووكيل الرجل الذي يقوم بأمره، سمي وكيلاً لأن موكله قد وكل إليه القيام بأمره، فهو موكل إليه الأمر، وقيل الوكيل: الحافظ. (ابن منظور، ص: 734)

2- الحصرية لغةً: من الفعل حصر، يقال حصره يحصره حصراً، فهو محصور، والحصر هو التضيق، وهو الحبس والمنع من السفر (الفيروز ابادي، ص: 480، الزبيدي، ص: 25).

3- الوكالة الحصرية لغةً: التفويض إلى الغير بصورة مضيقية.

4- تعريف الوكالة الحصرية شرعاً: هي عقد يلتزم بموجبه طرف أول بتمثيل طرف آخر على أرض محددة وتوزيع منتجاته على وجه الحصر (التم، 1430، ص: 451-452).

ثانياً: صور الوكالة الحصرية:

1- وكالة التوزيع الحصري، وذلك بأن يقوم التاجر لحسابه الخاص ببيع ما يشتره بناءً لعقد يتضمن إعطائه صفة الممثل أو الموزع الوحيد بوجه الحصر (أبو عيد، ص: 31، 65). ويقوم الوكيل الحصري بتحمل مخاطر تسويق البضائع، ولا يجوز ردّ البضاعة التي لم يتم بيعها إلى المنتج (دويدار، 1997، ص: 113).

2- وكالة العقود بشرط الحصر:

ويقوم الوكيل وفقاً لهذه الصورة بالمفاوضة لإتمام عمليات البيع أو الشراء أو التأجير أو تقديم الخدمات، وبذلك فهو يقوم بهذه الأعمال باسم المنتجين ولحسابهم. ويقتصر دور الوكيل هنا بترويج البضائع وإبرام الصفقات باسم الموكل ولحسابه مقابل أجر أو نسبة من الربح في منطقة جغرافية محددة على وجه الحصر (قزمان، 2005، ص: 151).

ثالثاً: التكيف الفقهي للوكالة الحصرية:

تعتبر الوكالة الحصرية وكالة خاصة وليست عامة، لأنها إنابة في تصرف معين مثل البيع والشراء. واتفق الفقهاء على صحة الوكالة الخاصة، حيث أن الأصل في الوكالة الخصوص، كما أنها وكالة مقيّدة لأنها تختص بالزمان أو بالمكان أو بالعدد أو الأشخاص، ويتقيد الوكيل هنا بشرط الحصر، وهناك تقييد آخر وهو أن يدفع الوكيل جزء من ثمن البضاعة أو تقديم مبلغ كضمان للموكل قبل إرسال البضاعة له (ابن نجيم، ص: 188). وأقرّ الفقهاء على صحة الوكالة المقيّدة (ابن نجيم، ص: 188، حيدر، ص: 593، الزحيلي، ص: 3001). إذن فالوكالة الحصرية هي وكالة خاصة مقيّدة بأجر في البيع والشراء (عمر، 2012، ص: 78). ودليل صحتها عموم قوله تعالى: "يا أيها الذين آمنوا أوفوا بالعقود" (المائدة: 1)، وقول الرسول صلى الله عليه وسلّم: "المسلمون عند شروطهم".

رابعاً: استخدام الوكالة الحصرية في خلق الابتكار التسويقي:

مناقشة الفرضية الأولى: لا يمكن استخدام الوكالة الحصرية في خلق الابتكار التسويقي.

قد يستخدم المصرف الإسلامي عقد الوكالة الحصرية بالصورة الأولى وهي التوزيع الحصري، بأن يشتري المصرف الإسلامي البضائع إما بطريق المراجعة الدولية أو السلم أو الاستصناع أو غيرها، ثم يقوم بتسويقها داخل البلد، وسيكون له ميزة تنافسية وهي عدم وجود السلعة في البلد إلا عند هذا المصرف مما يمكنه من التسويق بشكل سهل ومرن، ويمكنه من تحديد الأسعار وفقاً لما يراه مناسباً نظراً لعدم وجود منافسين، وبالنسبة لمخاطر تسويق البضاعة، فإن هذه المخاطر يمكن تقليلها أو تجنّبها إذا ما تم اختيار البضائع التي تلي حاجات ورغبات المستهلكين، ويكون الطلب عليها مرتفعاً من خلال دراسة السوق مسبقاً.

كما يمكن للمصرف الإسلامي استخدام الصورة الثانية وهي البيع بشرط الحصر، وبهذه الحالة فإن المصرف غير مضطر لشراء البضائع وإنما يكون عليه عبء تسويقها فقط، مقابل أجر على البضائع التي تم تسويقها، وهذا يجنّبه تماماً مخاطر التسويق. إذن يتم رفض الفرضية الصفرية وقبول الفرضية البديلة أي أنه يمكن استخدام عقد الوكالة الحصرية في خلق الابتكار التسويقي في المصارف الإسلامية.

المطلب الثاني: استخدام عقد الجعالة في خلق الابتكار التسويقي في المصارف الإسلامية:

أولاً: تعريف الجعالة:

تعريف الجعالة لغةً: الجُعْلُ والجَعَالُ والجَعَالُ والجَعِيلَةُ والجُعَالَةُ والجَعَالَةُ (بكسر الجيم) والجَعَالَةُ، كل ذلك: ما جعله له على عمله. وأجعله جُعْلاً وأجعله له: أعطاه إياه. والجَعَالَةُ (بالفتح) من الشيء تجعله للإنسان. (ابن منظور، 1994، ص: 111) وهو ما جعلته للإنسان أجراً على عمله. (الأزهري، 1967، ص: 374)

1- تعريف الجعالة اصطلاحاً: تعريف هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية: الجعالة عقد يلتزم فيه أحد طرفيه (وهو الجاعل) بتقديم عوض معلوم (وهو الجعل) لمن يحقق نتيجة معينة في زمن معلوم أو مجهول (وهو العامل). (هيئة المحاسبة والمراجعة، 2004، ص: 279)

ثانياً: أدلة مشروعية الجعالة:

1- من القرآن الكريم: قوله تعالى: " قَالُوا نَفَقْدُ صَوَاعِ الْمَلِكِ وَلَنْ جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعِيرٍ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ " (سورة يوسف: 72) وقال المفسرون: في الآية دليل على جواز الجعالة (القرطبي، ص: 232، النسفي، ص: 198، ابن العربي، ص: 65).

2- قوله - صلى الله عليه وسلّم -: " من قتل قتيلاً له عليه بيّنة فله سلْبُهُ ". (البخاري، حديث: 2925) وهذه صورة من صور الجعالة، حيث أعلن الرسول -صلى الله عليه وسلّم- عن مكافأة من يقتل قتيلاً في المعركة.

3- من الإجماع: ذكر الحنفية الإجماع على ردّ الأبق وهو العبد الهارب، (الكاساني، 2003، ص: 204) وذكر المرغيناني: أن الصحابة رضوان الله عليهم اتفقوا على وجود أصل الجعالة، (المرغيناني، 1419، ص: 135) وذكر الشافعية أن الجعالة مشروعة بالإجماع في ما لا يمكن الحصول عليه إلا بها، (النووي، ص: 116) وذكر الرملي أنّ الأصل في الجعالة الإجماع. (الرملي، ص: 466).

رابعاً: أركان عقد الجعالة:

1- الجاعل: هو صاحب العمل الذي يلتزم بالجعل، وهو المتأهل لعقدها وهو العاقل. (الدردير، ص: 79). 2- العامل: (المجْعول له): وهو الذي يقوم بالعمل، ويستحقّ الجُعْلَ عليه، وقد يكون العامل: معيّناً أو غير معيّن. 3- الصيغة: هي لفظ يدل على الإذن في العمل

المطلوب بعوض ملتزم، (الشريبي، ص 429، الرملي، ص: 467، ابن قدامة، ص: 157). 4- العمل: وهو ما يشترطه صاحب المال "الجاعل" لاستحقاق الجُعل. (الشيرازي، 1951، ص: 346، النووي، ص: 430) 5- الجُعل: أو العوض: وهو ما يلتزمه الجاعل للعامل (ابن جزي، ص: 423، الدردير، ص: 123، ابن رشد، ص: 631، الأمير، ص: 382، الرملي، ص: 472، ابن قدامة، ص: 157، الهوتي، ص: 1992).

خامساً: استخدام عقد الجعالة خلق الابتكار التسويقي في المصارف الإسلامية:

مناقشة الفرضية الثانية: لا يمكن استخدام عقد الجعالة خلق الابتكار التسويقي في المصارف الإسلامية.

يقوم المصرف الإسلامي بتسويق الخدمات المُقدّمة من المستشفى أو الجامعة أو مكتب السياحة والسفر مقابل جعل معين، (خصم لثمن الخدمة المقدمة للمصرف)، فالجاعل هنا هو (المستشفى أو الجامعة أو مكتب السياحة والسفر)، والمجعول له هو (المصرف الإسلامي)، والجعل هو قيمة الخصم الذي حصل عليه المصرف من ثمن الخدمة، على عمل مظنون هو تسويق الخدمات، فقد ينجح المصرف في التّسويق وقد لا ينجح، وقد يسوّق لعشرة عملاء، وقد يسوّق لمائة عميل، كما أن المصرف سيقوم بعمل دعاية وإعلان، أو وساطة مباشرة أو غيرها من الوسائل المشروعة للتسويق، (فالعامل مظنون). ويضمن المصرف الإسلامي العميل ويتكفله بجاهه دون مقابل. ويستحقّ المصرف الإسلامي الجعل، إذا تمّت العملية الجراحية لقاء تسويقه للخدمات العلاجية التي يقدمها المستشفى. ويستفيد العميل من تقسيط تكلفة العملية الجراحية للمستشفى بضمان المصرف دون زيادة على تكلفة العملية الجراحية، ولا يأخذ المصرف من العميل أجرة على كفالاته وضمانه، ("الشيخ خليل"، 2013، ص 112-116) لأن هذا غير جائز في الشريعة الإسلامية. (ابن عابدين، ص: 2242، السرخسي، ص: 32)

صورة أخرى: تقديم تمويل من المصرف: تتلخّص فكرة المقترح بتقديم التمويل من المصرف الإسلامي للعميل (طالب الخدمة العلاجية). ويعتبر هذا التمويل (قرض حسن)، ويردّه العميل بالأقساط إلى المصرف دون زيادة، ويكون المصرف قد عقد اتفاقات مع المستشفى على تسويق الخدمات العلاجية المقدمة من المستشفى للعملاء، مقابل خصم تمنحه المستشفى للمصرف من قيمة الخدمة العلاجية، يمثل جُعل للمصرف من المستشفى. ("الشيخ خليل"، ص: )

تطبيق الجعالة في الاعتمادات المستندية للتسويق الدولي للسلع والبضائع :

يطلب العميل (المستورد) من المصرف أن يفتح له اعتماداً مستندياً (غير مغطى بالكامل)، مقابل أن يدفع العميل للمصرف التكاليف والمصاريف التي تكبدها، ويكون المصرف قد أبرم عقد جعالة مع المصدر على تسويق السلع والبضائع التي يبيعها المصدر للتجار المحليين، مقابل جُعل يدفعه المصدر للمصرف، لقاء تقديمه لخدمة تسويق بضائع التاجر. ("الشيخ خليل"، ص: 125)

تتم عملية البيع بين المصدر والمستورد، ويقوم المصدر بإنظار المستورد مدة ثلاثة أشهر مثلاً، لإكمال ثمن البضاعة له وعلى ضمانته المصرف. ويستحقّ المصرف جعل من المصدر نظير تسويقه لسلع وبضائع المصدر الأجنبي، تصل مستندات الشحن إلى المصرف، فيحوّل المصرف إلى المصدر نصف ثمن البضاعة، والتي يكون المستورد قد دفعها للمصرف مسبقاً، وبعد ثلاثة أشهر يدفع المستورد للمصرف باقي ثمن البضاعة، ويحوّل المصرف للمصدر المبلغ. وبهذه الطريقة لن يقدّم المصرف الإسلامي أي تمويل أو قرض، وبالمقابل فقد أتيحت فرصة ووقت للمستورد لبيع البضاعة وتسويقها وتسديد المبلغ، وبنفس الوقت حصل المصدر على ثمن البضاعة دون التعرّض لمخاطر عدم السداد، والتي ضمها له المصرف. ("الشيخ خليل"، ص: 125-127)

استخدام عقد الجعالة في تسويق السلع والخدمات من خلال بطاقة الجعالة الائتمانية:

بطاقة الجعالة (مقترح من الباحثة): هي أداة غير إلزامية، ذات صلاحية محدّدة، وسقف محدّد، وغير قابلة للتحويل، يصدرها المصرف الإسلامي، تمثل طلباً من المصرف لقبولها بمدائنة حاملها سلعاً وخدمات، مع وعد من المصرف الإسلامي باقتطاع مبلغ الدين، في التاريخ المُحدّد من حساب حامل البطاقة إلى حساب القابل، مقابل جُعل يحصل عليه المصرف من التاجر (البائع). ("الشيخ خليل"، ص: 128-133)

ويستفيد المصرف من هذه العملية قيمة الجعل المتحقق من أصحاب المتاجر لقاء تسويقه لهذه المتاجر. وقد يتناسب مقدار الجعل مع مقدار سقف البطاقة ويزيد بزيادته. مع التأكيد على أنّ المصرف لا يُعدّ مقرضاً بهذه الحالة فهو لم يقدم أي تمويل وإنما فقط استخدم "جاهه" أو ما يسمى بالسّمة الائتمانية للحصول على الإئتمان من المحلّات والأسواق التجارية وليس لصالحه، وإنما لصالح طرف آخر، وهذا ما يُبعد المعاملة عن القرض الذي جرّ نفعاً، فلا يُعدّ المصرف في هذه المعاملة مقرضاً ولا مقرضاً. ("الشيخ خليل"، ص: 128-133)

ومصلحة إدارة الأسواق والمحلّات التجارية في قبول البطاقة، هو جذب الزبائن، وزيادة حجم المبيعات، لأنّها ستقوم بجذب شريحة جديدة من الزبائن وهم الأشخاص ذوو الوازع الديني والذين لا يقبلون التعامل بالبطاقات الائتمانية، التي ترتب فوائد على حاملها، مثل

بطاقات (فيزا وماستر كارد). إذن يتم رفض الفرضية الصفريّة وقبول الفرضية البديلة، أي أنه يمكن استخدام عقد الجعالة خلق الابتكار التسويقي في المصارف الإسلاميّة. ("الشيخ خليل"، ص: 128-133)

المطلب الثالث: استخدام عقد السلم والاستصناع في خلق الابتكار التسويقي في المصارف الإسلاميّة:  
أولاً: تعريف عقد السلم:

- 1- يعرف السلم لغةً بأنه: السلف، وأسلم في الشيء وأسلف بمعنى واحد. (ابن منظور، ص: 2081).
  - 2- ويعرف اصطلاحاً كالاتي: عرفه الحنفية بأنه: نوع بيع معجل فيه الثمن، وهو أخذ عاجل بأجل (الكاساني، ص: 201). كما عرفه المالكية: بأنه بيع يتقدم فيه رأس المال ويتأخر المثلن لأجل (الخرشي، ص: 95). وعرفه الشافعية بأنه: بيع موصوف في الذمة (الرافعي، 1997، ص: 390). وعرفه الحنابلة بأنه: عقد على موصوف في الذمة مؤجل بثمن مقبوض في المجلس (ابن قدامة، ص: 312).
  - 3- والتعريف المعاصر للسلم هو: عقد موصوف في الذمة يعطى عاجلاً، وهذه الأداة التمويلية تتيح للمصرف الإسلامي شراء سلع معينة مؤجلة التسليم، يتم دفع ثمنها فوراً، كما يستطيع المصرف الإسلامي بيع سلع مؤجلة التسليم وقبض ثمنها فوراً (العيّادي، 1994، ص: 258).
- ويسمى المشتري: ربّ السلم، أو المسلم، والبائع: المسم إليه، والمبيع: المسلم فيه، والثمن: رأس مال السلم (العيّادي، ص: 38).

ثانياً: حكم السلم:

عقد السلم عقد مباح باتفاق الفقهاء، وذلك لقوله تعالى: " يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ " (سورة البقرة: 282). وقول ابن عباس رضي الله عنهما: "قدم النبي صلى الله عليه وسلم المدينة والناس يسلفون في التمر السنة والسنتين والثلاث"، فقال: "من أسلف فليسلف في كيل معلوم ووزن معلوم، إلى أجل معلوم" (البخاري، ص: 113، مسلم، حديث: 1227). وأما القياس، نورد قول ابن قدامة: "المثلن في البيع أحد عوضي العقد، فكما يجوز أن يثبت الثمن في الذمة، يجوز أن يثبت فيها المثلن" (ابن قدامة، ص: 305).

ثالثاً: كيفية استفادة المصارف الإسلاميّة من عقد السلم في خلق الابتكار التسويقي:

مناقشة الفرضية الثالثة: لا يمكن استخدام عقد السلم في خلق الابتكار التسويقي في المصارف الإسلاميّة.

قد يعقد المصرف الإسلامي عقد السلم في تمويل الأنشطة الزراعية والتجارية والصناعية، للحصول على بضائع بعد فترة معينة، وبسعر عاجل منخفض نسبياً، ثم تسويقها بعد قبضها بسعر أعلى، سواء بطريق البيع أو المراجعة أو السلم الموازي أو غيرها.. وذلك بعدة طرق (العيّادي، ص: 48):

- 1- قد يقوم المصرف الإسلامي بتوكيل الأسواق التجارية (المولات)، أو المؤسسات الاستهلاكية بتسويق تلك البضائع بعد أن يقوم بقبضها، إما مقابل أجر معين، أو مقبل نسبة معينة من ثمن البضاعة.
  - 2- قد يقوم المصرف الإسلامي بتوكيل البائع نفسه بتسويق البضاعة بعد قبض المصرف الإسلامي لهذه البضاعة.
  - 3- قد يقدم المصرف الإسلامي وعداً لأحد التجار ببيع البضاعة له بعد أن يقبضها، بسعر أعلى من سعر عقد السلم.
  - 4- قد يعقد المصرف الإسلامي عقد سلم موازي، بأن يتفق مع أحد التجار بأن يدفع للمصرف ثمن البضاعة مقدماً، ويتم تسليم البضاعة بعد فترة محددة بالعقد، وعندما يستلم المصرف البضاعة في عقد السلم الأصلي، يقوم بتسليمها إلى التاجر في عقد السلم الموازي، ويستفيد المصرف من الفرق بين سعر عقد السلم الأصلي، وسعر عقد السلم الموازي، وهذا الفرق يكون لصالح المصرف.
- إذن يتم رفض الفرضية الصفريّة وقبول الفرضية البديلة، أي أنه يمكن استخدام عقد السلم في خلق الابتكار التسويقي في المصارف الإسلاميّة.

رابعاً: عقد الاستصناع:

1- تعريف الاستصناع:

- أ- الاستصناع لغةً هو: طلب الصنع، يقال: اصطنع خاتماً، أمر أن يصنع له (الفيروز آبادي، ص: 530).
- ب- الاستصناع اصطلاحاً: هو عقد على مبيع في الذمة، شرط فيه العمل (الكاساني، ص: 2).
- ج- وفي التعريف المعاصر: هو عقد يشتري به في الحال شيئاً مما يصنع صنعاً يلتزم البائع بتقديمه مصنوعاً من عنده، بأوصاف مخصوصة، وبثمن محدد (الزرقا، 1995، ص: 21).

يقال للمشتري: مستصنع، وللبائع: صانع، وللشيء: مصنوع (العيّادي، ص: 49).

2- حكم الاستصناع:

قال تعالى: " فَهَلْ نَجْعَلُ لَكَ خَرْجًا عَلَىٰ أَنْ تَجْعَلَ بَيْنَنَا وَبَيْنَهُمْ سَدًّا " (سورة الكهف: 94). كما أنه ثبت عن النبي صلى الله عليه وسلم بأنه اصطنع خاتماً من ذهب (البخاري، حديث: 6275، مسلم، ص: 53). ومقتضى القياس أنه لا يجوز الاستصناع، لأنه يبيع المعدوم كالمسلم، ويبيع المعدوم لا يجوز، ويجوز عند الحنفية استحساناً لتعامل الناس وتعارفهم عليه، فكان إجماعاً منهم على الجواز، فيترك القياس (الكاساني، ص: 2).

### 3- كيفية استفادة المصارف الإسلامية من عقد الاستصناع في خلق الابتكار التسويقي:

مناقشة الفرضية الرابعة: لا يمكن استخدام عقد الاستصناع في خلق الابتكار التسويقي في المصارف الإسلامية.

يعتبر عقد الاستصناع عقد مرناً بالنسبة للمصرف الإسلامية، لإمكانية التقسيط فيه، بالإضافة لدفع الثمن مقدماً، وقد يتصرف المصرف الإسلامي بهذا العقد بعدة وجوه، منها:

أ- قد يكون المصرف مستصنعاً؛ وبذلك فهو يدفع للصناعيين والحرفيين ثمن الشيء مقدماً، أو على أقساط، مما يتيح لهم شراء المواد الأولية والمباشرة بالصنع، ومصلحة ذلك للمصرف الإسلامي تكون بحصوله على الشيء المصنوع بسعر منخفض نسبياً لأنه دفع ثمن المصنوع مقدماً، أو على الأقل جزء منه.

ب- قد يكون المصنع صانعاً؛ وهذا يمكنه من دخول عالم الصناعة بشتى مجالاتها، مثل بناء العقارات وصناعة السيارات والالكترونيات، وبناء الجسور والسدود، وغيرها، إما من خلال تخصيص وحدة إدارية في الهيكل التنظيمي للمصرف، تتخصص بإدارة ومتابعة عقود الاستصناع، أو من خلال الدخول بعقود استصناع موازية مع صناعيين وحرفيين متخصصين، بحيث يستلم الشيء المصنوع ثم يقوم بتسليمه للمستصنع، وبهذا يكون المصرف الإسلامي، صانعاً في عقد الاستصناع الأصلي، ومستصنعاً في عقد الاستصناع الموازي.

ويتمثل الدور الأساسي للمصرف الإسلامي بهذا العقد من خلال قدرته على تسويق البضائع والأشياء المصنوعة وبالطرق التي تمت الإشارة لها آنفاً، أذن يمكن القول بأن عقدا السلم والاستصناع يتيحان للعملاء تسويق البضائع سلفاً قبل الإنتاج (الحصين، 1993). أذن يتم رفض الفرضية الصفرية وقبول الفرضية البديلة، أي أنه يمكن استخدام عقد الاستصناع في خلق الابتكار التسويقي في المصارف الإسلامية.

### المطلب الرابع: استخدام عقد التوريد في خلق الابتكار التسويقي:

#### أولاً: تعريف عقد التوريد:

- 1- التوريد لغةً: مأخوذ من الفعل ورد يرد وروداً، ورد بمعنى حضر، وأورده واستورده أحضره (ابن منظور، ص: 457).
- 2- التوريد اصطلاحاً: عقد يتعهد بمقتضاه أحد المتعاقدين تسليم الطرف الآخر أشياء منقولة بثمن معين (المطلق، 1993، ص: 25).
- 3- وهو عقد يتعهد بمقتضاه طرف أول بأن يسلم سلعاً معلومة، مؤجلة، بصفة دورية، خلال فترة معينة، لطرف آخر مقابل مبلغ معين مؤجل كله أو بعضه (مجمع الفقه الإسلامي، 2000).

#### ثانياً: حكم عقود التوريد:

وقد فصل مجمع الفقه الإسلامي بهذا الشأن بأنه إذا كانت السلعة محل العقد تتطلب صناعة، فالعقد عقد استصناع، أما إذا كانت لا تتطلب صناعة فهي على حالتين: الأولى إذا كان الثمن معجل بالكامل، وهذا يبيع سلم، والثانية: ألا يجعل الثمن كله، فإن هذا لا يجوز لأنه مبني على المواعدة الملزمة للطرفين (مجمع الفقه الإسلامي، 2000).

#### ثالثاً: استخدام عقد التوريد في خلق الابتكار التسويقي:

مناقشة الفرضية الخامسة: لا يمكن استخدام عقد التوريد في خلق الابتكار التسويقي.

في عقد التوريد يستفيد المورد من هذه الطريقة بتسويق بضائعه على نطاق أوسع، وبالذات مع شريحة جديدة من التجار الذين لا يستطيعون الدفع النقدي لشراء البضائع وهذا يعمل على زيادة كمية المبيعات لديه، وقد يقوم المصرف الإسلامي بتوريد البضائع إلى التجار وتسويقها لهم ويستفيد من ذلك مقدار الربح المتحقق والذي يكون عبارة عن الفرق بين سعر شراء البضاعة وسعر بيعها. أذن يتم رفض الفرضية الصفرية وقبول الفرضية البديلة، أي أنه يمكن استخدام عقد التوريد في خلق الابتكار التسويقي في المصارف الإسلامية.

### المطلب الخامس: استخدام عقد البيع على الخارطة في خلق الابتكار التسويقي:

#### أولاً: تعريف البيع على الخارطة:

- 1- هو: بيع الوحدات العقارية المفروزة على الخارطة أو التي لم يكتمل انشاؤها (القانون الخاص بتنظيم إمارة دبي، 2009، المادة: 2).

2- هو: عقد يتملك بموجبه المشتري عقاراً لم يبدأ البائع ببنائه بعد أو لم يكمل بناؤه حين التعاقد وفيه يتعمد البائع ببناء العقار المتفق على مواصفاته خلال المدة المتفق عليها مقابل تعهد الأخير بدفع لأقساط الثمن في مواعيدها (النعيبي، 2012، ص: 232).  
ثانياً: طبيعته:

هناك بعض الفقهاء المعاصرين اعتبروا البيع على الخريطة من قبيل الاستصناع مثل الاستاذ الدكتور وهبة الزحيلي (وهبة الزحيلي، 2007، ص 17)، والدكتور عبد اللطيف فرفور (فرفور، 2007، ص: 9)، وذلك بشرط ذكر جميع المواصفات في العقد بشكل يمنع الجهالة المفضية للزاع.

ثالثاً: كيفية استخدام المصارف الإسلامية لعقد البيع على الخارطة في خلق الابتكار التسويقي:

مناقشة الفرضية السادسة: لا يمكن استخدام المصارف الإسلامية لعقد البيع على الخارطة في خلق الابتكار التسويقي:

يتيح هذا النوع من العقود بيع العقارات قبل إتمام بنائها، وهذا من شأنه أن يعمل على تسويق هذه العقارات بشكل أسرع من طريقة البيع العادي، ويفيد ذلك بحصول المفاوض على ثمن العقار أو جزء منه أثناء قيامه بالبناء، وهذا يعمل على تشجيع المفاوضين على الشروع بالبناء، دون مخاطر عدم القدرة على إتمام البناء لعدم كفاية الموارد المادية، كما أنه من شأنه أن يساعد الناس على شراء العقارات بالتقسيط، مع تحديد المواصفات التي يرغبون بها في عقارهم المنوي شراؤه، وقد يشجعهم على الشراء بهذه الطريقة، إمكانية تحديد المواصفات كاملة في هذا العقار بدلاً من أن يشتروا عقار جاهز لا يمكن إضافة الخصائص والمواصفات التي يرغبون بها. وهذا يعمل على تسويق هذه العقارات بشكل أسرع.

اذن يتم رفض الفرضية الصفرية وقبول الفرضية البديلة، أي أنه يمكن استخدام عقد البيع على الخارطة في خلق الابتكار التسويقي في المصارف الإسلامية.

الخاتمة:

النتائج:

أ- يمكن استخدام عقد الوكالة الحصرية في خلق الابتكار التسويقي في المصارف الإسلامية، وذلك من خلال صورتيه: وكالة التوزيع الحصري، ووكالة العقود بشرط الحصر.

ب- يمكن استخدام عقد الجعالة في خلق الابتكار التسويقي في المصارف الإسلامية، من خلال تسويق خدمات التعليم والعلاج والسفر، وتسويق البضائع والمنتجات الدولية من خلال الاعتمادات المستندية، وتسويق البضائع والمنتجات المحلية من خلال بطاقة الجعالة الائتمانية.

ج- يمكن استخدام عقد السلم وعقد الاستصناع في خلق الابتكار التسويقي في المصارف الإسلامية، من خلال تسويق المنتجات قبل انتاجها.

د- يمكن استخدام عقد التوريد في خلق الابتكار التسويقي في المصارف الإسلامية، من خلال تسويق المنتجات والبضائع على دفعات.

هـ- يمكن استخدام عقد البيع على الخارطة في خلق الابتكار التسويقي في المصارف الإسلامية، من خلال تسويق العقارات قبل الشروع بالبناء أو قبل الانتهاء من البناء.

التوصيات:

أ- دعوة إدارات المصارف الإسلامية إلى التوجه نحو الابتكار التسويقي من خلال العقود المالية الموافقة للشريعة الإسلامية.

ب- دعوة الباحثين إلى تطوير العقود المالية وإيجاد تطبيقات جديدة لها.

المراجع:

1. Doyle peter (1998). Marketing management and strategy, prentice-hall, 2md edition p199.
2. Pezzullo, Mary Ann, (1995). **Marketing for bankers**, (4<sup>th</sup> ed). Washington, American banker association. P.4.
3. ابن العربي، محمد بن عبد الله الأندلسي، أحكام القرآن، دار الكتب العلمية، ط1، (د، ت)، ج3.
4. ابن جزي، محمد بن أحمد، (1977م). القوانين الفقهية، (تحقيق: محمد بن سيدي محمد مولاي)، دار القلم.
5. ابن رشد، أبي الوليد، (1999م). بداية المجتهد ونهاية المقتصد، (تحقيق وتخرّيج: دزبند الله العبادي)، دار السلام، ط1.
6. بن منظور، محمد، (1994م). لسان العرب، بيروت، لبنان، دار صادر، ج11 ط1.
7. ابن نجيم، زين الدين بن ابراهيم، البحر الرائق شرح كتر الدقائق، بيروت، دار المعرفة ج5.
8. أبو جمعة، نعيم حافظ، (2003م). التسويق الابتكاري، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة.

9. أبو علفة، عصام الدين أمين، (2002م). التسويق: المفاهيم، والاستراتيجيات النظرية والتطبيق، ج1، مؤسسة حورس الدولية، مصر.
10. أبو عبيد، إلياس، التمثيل التجاري، مطبعة الحلبي، ط1، ج1.
11. الأزهرى، أبو منصور محمد بن أزهر، (1967م). تهذيب اللغة، تحقيق: (عبد السلام هارون)، الدار المصرية للتأليف والترجمة، ج1، ص374.
12. الأمير، أبو عبد الله محمد، الإكليل شرح مختصر خليل، مكتبة القاهرة، مصر.
13. البخاري، أبو عبد الله محمد بن اسماعيل، صحيح البخاري، دار ابن كثير، (د، ط).
14. الهوتي، منصور بن يونس، (1394). كشاف القناع عن متن الإقناع، مطبعة الحكومة بمكة، (د، ط)، ج1.
15. التتم، ابراهيم بن صالح، (1430هـ). الامتياز في المعاملات المالية وأحكامه في الفقه الإسلامي، ط1، السعودية، دار ابن الجوزي.
16. التميمي، وفاء صبيح، (2007م). أثر الابتكار التسويقي في جودة الخدمات المصرفية: دراسة ميدانية في المصارف التجارية الأردنية، المجلة الأردنية للعلوم التطبيقية، م10، ع1.
17. الحصين، صالح بن عبد الرحمن، عقد السلم والاستصناع ودورهما في المصرف الإسلامي، ندوة رقم 38، بعنوان: قضايا معاصرة في النقود والبنوك والمساهمة في الشركات، البنك الإسلامي للتنمية، جدة، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، ومجمع الفقه الإسلامي في جدة، 10-14 ابريل 1993م.
18. حيدر، علي حيدر، أمين أفندي، درر الحكام شرح مجلة الأحكام، تحقيق وتعريب: فهدى الحسيني، بيروت، دار الكتب العلمية، ج3.
19. الخرشى، محمد بن عبد الله، الشرح الكبير على مختصر خليل، دار الكتب الناصرية، بتامكروت، ج3.
20. الدردير، أبي البركات أحمد بن محمد، الشرح الصغير على أقرب المسالك إلى مذهب الإمام مالك، دار المعارف، (د، ط)، ج4.
21. دويدار، هاني محمد، (1997م). النظام القانوني للتجارة، ط1، بيروت، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر.
22. الرازي، محمد بن أبي بكر بن عبد القادر، مختار الصحاح، (د، ط)، مكتبة حسان، حلب، (د، ت).
23. الرفاعي، عبد الكريم بن محمد، (1997م). العزيز شرح الوجيز، تحقيق: علي معوض، عادل عبد الموجود، دار الكتب العلمية، ج4.
24. الرملي، شمس الدين محمد، (1984م). نهاية المحتاج إلى شرح المنهاج، مكتبة الحلبي، مصر، ج5.
25. الزبيدي، محمد مرتضى، تاج العروس من جواهر القاموس، دار الهداية، ج11.
26. الزحيلي، وهبة، الفقه الإسلامي وأدلته، ط4، سوريا، دار الفكر، ج4.
27. الزحيلي، وهبة، عقد الاستصناع، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، الاصدار 2007، النسخة 2، 5، صادر عن الشركة العربية لتقنية المعلومات.
28. الزرقا، مصطفى أحمد، (1995م). عقد الاستصناع ومدى أهميته في الاستثمارات الإسلامية المعاصرة، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة.
29. السرخسي، شمس الدين (1993م). المبسوط، دار المعرفة للطباعة والنشر، بيروت، م6.
30. سليمانى، محمد، (2007). الابتكار التسويقي وأثره على تحسين أداء المؤسسة دراسة حالة مؤسسة ملبنة الحضنة بالمسيلة، رسالة ماجستير، جامعة المسيلة، الجزائر.
31. الشريبي، محمد، (1978م). مغني المحتاج إلى معرفة ألفاظ المنهاج، دار الفكر، ج2.
32. الشيخ، مصطفى سعيد، وآخرون، مدى تطبيق المصارف الإسلامية لمفهوم التسويق المصرفي الإسلامي من وجهة نظر العملاء، حالة دراسة الأردن، مجلة الزرقاء للبحوث والدراسات الإسلامية، المجلد التاسع، العدد الأول، 2009م.
33. الشيرازي، أبو اسحاق ابراهيم بن علي، (1951م). التنبيه على مذهب الإمام الشافعي، مطبعة مصطفى البابي الحلبي، مصر.
34. العبادي، عبد الله، (1994م). موقف الشريعة الإسلامية من المصارف الإسلامية المعاصرة، دار السلام للطباعة والنشر والتوزيع والترجمة، القاهرة.
35. عمر، أشرف رسي، (2012م). الوكالة التجارية الحصرية في الفقه الإسلامي والقانون، جامعة النجاح الوطنية، نابلس.
36. العيادي، أحمد صبيح، (2010م). أدوات الاستثمار الإسلامية، دار الفكر، ط1.
37. الفرفور، محمد عبد اللطيف، أثر الاستصناع في تنشيط الحركة الصناعية، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، الاصدار 2007، النسخة 5، صادر عن الشركة العربية لتقنية المعلومات.

38. الفيروز أبادي, محمد بن يعقوب, (2005م). القاموس المحيط, (تحقيق: محمد نعيم العرقسوسي), مؤسسة الرسالة, ط8, ج1.
39. القرطبي, أبو عبد الله محمد بن أحمد, الجامع لأحكام القرآن, دار الشعب, القاهرة, ج9.
40. قزمان, منير, (2005م). الوكالة التجارية في ضوء الفقه والقضاء, الاسكندرية, دار الفكر الجامعي.
41. الكاساني, أبو بكر بن مسعود, (2003م). بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع, دار الكتاب العربي, ج6.
42. كنجو, كنجو شيخا, نعلساني عبد المحسن, (2005م). التسويق المصرفي, (د, ط), جامعة حلب.
43. المادة الثانية, القانون 9, لسنة 2009م, وهو قانون تعديل القانون رقم 13 لسنة 2008 الخاص بتنظيم السجل المبدئي في إمارة دبي.
44. مجلس مجمع الفقه الإسلامي الدولي المنبثق عن منظمة المؤتمر الإسلامي في دورته الثانية عشرة بالرياض, 23-28 أيلول, 2000م.
45. مسلم, صحيح مسلم المطبوع مع شرح النووي, دار الثقافة العربية, بيروت, ط1, م9.
46. المرغيناني, علي بن أبي بكر, (1419هـ). الهداية شرح بداية المبتدي, المطبوع مع شرح فتح القدير, دار إحياء التراث العربي, بيروت, ج6.
47. المطلق, 1993.
48. معايير المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية, هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية, المنامة, البحرين, 2004, معيار رقم 15.
49. المغربي, عبد الحميد عبد الفتاح, (1425هـ). الإدارة الاستراتيجية في البنوك الإسلامية, ط1, البنك الإسلامي للتنمية, المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب, جدة.
50. نجم, عبود نجم, (2003م). ادارة الابتكار- المفاهيم والخصائص والتجارب الحديثة, دار وائل للنشر, ط1, عمان, الأردن.
51. النسفي, أبو البركات عبد الله بن أحمد, مدارك التنزيل وحقائق التأويل, ط الباز, ج2.
52. النعيمي, ضحى محمد, (2012م). مفهوم بيع العقار على الخريطة وتكييفه القانوني, مجلة الشريعة والقانون, السنة 26, العدد 49.
53. النووي, يحيى بن شرف, المجموع شرح المذهب, (تحقيق: محمد نجيب المطيعي), مكتبة الإرشاد, ج15.

## واقع ترشيد استهلاك الطاقة الكهربائية في الجزائر

شهرزاد الوافي - جامعة قسنطينة 2 المدينة الجديدة علي منجلي، قسنطينة | الجزائر - louafi\_dz@yahoo.fr / 00213662453408  
سامية غربي - جامعة قسنطينة 2 المدينة الجديدة علي منجلي، قسنطينة | الجزائر - salami\_75@hotmail.com 00213557879900

### الملخص

تعتبر الطاقة الكهربائية من الركائز الأساسية للتطور الاجتماعي والعلمي والصناعي فضلاً عن أنها المحرك الأساس للتقدم والرفق في مختلف مجالات الحياة إضافة إلى أنها من أنظف أنواع الطاقة عموماً، وقد تطور معدل استهلاك الطاقة تطوراً كبيراً في العديد من الدول ومنها الجزائر، الأمر الذي استدعى البحث عن أساليب حديثة لمواجهة الطلب المتزايد . تم التوصل من خلال الدراسة إلى ضرورة اللجوء إلى وسائل التسويق العكسي لتحجيم الطلب على الكهرباء، كما أن أسلوب القطع المبرمج نجح في السيطرة على تجهيز الكهرباء ومدته وليس في ترشيد استهلاكها. الكلمات المفتاحية: الطاقة الكهربائية، الترشيد، أساليب التسويق العكسي

### Abstract :

Electrical energy is vital for sustainable development of any nation- be it social, economic or environment. It is also the essential mean for progression and development in different life's fields and it is also considered as one of the purest energy in general .the rate of energy 's consumption has developed in Algeria. The reason that leads to seeking for developed means to face the increasing demand .

The study comes to the following findings:

- It necessary to resort to demarketing means and strategies in order to be able to contain the current demand on electricity because the local production of electricity in general , is less than the actual need ;
- The programmed cut of the electric power has been used to avoid waste and overuse of electricity consumption ; this sort of measure is useful only to control the provision and duration but not rationalizing

**Keywords :** Electrical energy, energy efficiency, rationalization , demarketing means

### مقدمة :

نتيجة للتطور الكبير في استهلاك الطاقة الكهربائية، زاد الاهتمام بصناعتها لمواجهة هذا النمو المتسارع كان لا بد إيجاد الحلول المناسبة إذ بالرغم من إنشاء محطات التوليد، والتي من المعروف أن إنشاءها يحتاج إلى استثمارات كبيرة، إلا أن ذلك لم يكف لمواجهة الطلب المتزايد فكان من الضروري اللجوء إلى التسويق العكسي كوسيلة من وسائل ترشيد استهلاك الطاقة الكهربائية وتحسين كفاءة استخدامها.

### مشكلة الدراسة :

بناء على المشكلة الرئيسة للدراسة والمتمثلة في معرفة واقع ترشيد الطاقة الكهربائية في الجزائر ومحاولة معرفة مدى مساهمة التسويق العكسي في الحد من الإفراط في استهلاك الطاقة الكهربائية وهو ما يشكل حلاً ممكناً أمام مشكلة استهلاك الطاقة الكهربائية، يمكن صياغة مجموعة من الأسئلة الفرعية وهي:

- ما هي الأساليب المتبعة من أجل ترشيد استهلاك الطاقة الكهربائية في الجزائر؟
- ما مدى إسهام أساليب التسويق العكسي في ترشيد استهلاك الطاقة الكهربائية؟
- كيف يمكن للتسويق العكسي عقلنة وترشيد استهلاك الطاقة الكهربائية في الجزائر؟

### أهداف الدراسة

تسعى الدراسة الحالية إلى تحقيق العديد من الأهداف من بينها ما يلي :

- بيان واقع استهلاك الطاقة الكهربائية في الجزائر؛

- بيان أساليب ترشيد استهلاك الطاقة الكهربائية في الجزائر وكذا إبراز دور التسويق العكسي في حل مشكلة الإفراط في استهلاك الطاقة الكهربائية :
- معرفة أساليب التسويق العكسي التي يمكن إتباعها من أجل الحد من الاستهلاك المفرط للطاقة الكهربائية .
- أهمية الدراسة:  
تكمّن أهمية هذه الدراسة في كون التسويق العكسي:
- أحد أهم الاستراتيجيات الفعالة في الحد من الإفراط في استهلاك الطاقة الكهربائية وكل الموارد النادرة، وذلك باستخدام الوسائل المتعددة والمتنوعة:
- من الأساليب التي تستخدمها الجهات المعنية بضبط وتسيير الطاقة الكهربائية في الجزائر من أجل إرشاد الأفراد إلى الاستهلاك المعتدل للطاقة الكهربائية .
- الإطار النظري للدراسة  
نتناول في الإطار النظري لهذه الدراسة المفاهيم الرئيسة لكل من التسويق العكسي و ترشيد استهلاك الطاقة، ثم الدراسات الميدانية السابقة التي تناولت تلك المفاهيم.
- مفهوم التسويق العكسي:  
يعتبر النمو عنصرا أساسيا من عناصر التسويق الناجح، وقد تطورت هذه الفلسفة في بيئة تسويقية كانت تفترض أن المؤسسات، صناعية كانت أم تجارية، ستكون دائما قادرة على تلبية الطلبواالاستهلاك المتزايدين، غير أنه و مع تزايد معدلات الاستهلاك في أوائل السبعينات بالتزامن مع ارتفاع مستويات التضخم و تناقص المواد الأولية و حالة العجز في الإنتاج المصاحبة لها واجهت المؤسسات صعوبات في تحقيق أهدافها التسويقية و الربحية.
- وقد كان إيجاد حل لهذه المشكلة و ضرورة وضع توجهات تسويقية ملائمة لهذه الوضعية البداية الأولى لنشأة مفهوم التسويق العكسي الذي يعود استخدامه لأول مرة من طرف كوتر سنة 1971 أين أخذ المسوقون على عاتقهم مهمة صقل الطلب ليتوافق و القدرات الإنتاجية للمؤسسة، و لربما يفسر هذا الاهتمام المتزايد للتسويق العكسي تعدد التعاريف المقدمة بشأنه، وفيما يلي سرد لبعض منها: عرف كل من ( Philip Kotler & Sidney Levy, 1971 ) التسويق العكسي على أنه محاولة لتثبيط عزيمة الزبائن من أصناف عامة أو معينة، إما على أساس مؤقت أو دائم. أما ( Steven Lawther et al 1997 ) عرفا التسويق العكسي بأنه إعاقَة استهلاك منتج سواء كان سلعة أو خدمة.
- كما أنه يعرف بأنه جميع السياسات والنشاطات التي تقوم بها المنظمة للحد من سلوك ما (Engel, J.P. and al., 1990)، والأمثلة كثيرة منها: رفع أسعار التبغ، رفع أسعار تذاكر الحفلات والاحتفالات إذا كانت المقاعد محدودة، رفع النسبة المئوية لدخول الجامعات وغيرها.
- <http://www.aswwaq.com/aswwaq,2007>
- نخلص مما سبق أن التسويق العكسي يستند على مجمل أدوات وتقنيات التسويق المستخدمة لتحجيم الطلب على منتج أو خدمة معينة بشكل مؤقت أو دائم، سواء لعجز المؤسسة عن تلبية الطلب أو لكون المنتج يشكل خطرا على المستهلك (صحي) أو ضرا على المجتمع (بيئي)، كما نستنتج أن أهداف التسويق العكسي تتناقض و الأهداف العامة للنشاطات التسويقية التقليدية و هذا ما يدل على أنه عكس التسويق.
- أنواع التسويق العكسي: يمكن أن يأخذ التسويق العكسي ثلاثة أشكال أساسية هي كالتالي (Frisbie, Gil A, J.R 1980):
- التسويق العكسي العام: و يستخدم لترشيد الاستهلاك و تخفيض الطلب إلى مستويات مقبولة إما بشكل مؤقت بالنسبة للمنتجات ذات الاستخدام الواسع كالطاقة الكهربائية مثلا أو لوجود شهرة إضافية مزمّنة أو من أجل إنهاء منتج يكون له زبائن لهم ولاء في حاجة لتلك السلعة.
- التسويق العكسي الانتقائي: يتعلق الأمر بتحجيم الطلب ضمن حصص سوقية محدودة أو لدى فئات معينة من الزبائن، كاستبعاد تجار التجزئة الذين من شأنهم الإساءة لصورة المؤسسة في السوق على سبيل المثال.
- التسويق العكسي المزعوم: و هو آخر أنواع التسويق العكسي و يسعى كذلك بالتسويق عكس الظاهري ( غير حقيقي)، عموما يظهر عندما يتم افتعال أو اصطناع نقص في المعروض من منتج معين، فمحدودية سلعة ما من شأنها دفع المستهلكين إلى الشراء منها بكميات أكبر لغرض تخزينها، و بذلك يكون هذا النوع من أنواع التسويق العكسي قائم على أساس المبدأ الذي يقضي بأن المستهلك غالبا ما يندفع وراء المنتجات الصعبة المنال.

عموما يستند تطبيق التسويق العكسي إلى استخدام الأدوات التالية (Beeton & I. Pinge2003, Ben field, R.W2001):

- رفع أسعار المنتجات التي تشهد إقبالا واسعا من طرف الزبائن بهدف تقليل الطلب عليها؛
- الإعلانات المضادة وهدفها توعية الزبون وتحذيره من استخدام المنتج من جهة أولى وحثه على الامتناع عن استخدامه من جهة ثانية؛

- تقييد الإعلانات كسبيل للتقليل من درجة تعلق الزبائن بالمنتج؛
  - تقليص قنوات التوزيع وهذا ما يندرج عنه صعوبة الحصول على المنتج ورفع التكاليف النفسية لعملية الاستهلاك؛
  - التقليل من التخفيضات الممنوحة للوكلاء والموزعين والتقليل من عدد زيارات ممثلي البيع؛
  - النشرات التحذيرية والتي هدفها الحد من الإفراط بموجب توعية المستهلك وترشيد سلوكه؛
  - الترويج للمنتج البديل بهدف المحافظة على الزبائن والحصة السوقية.
- استخدامات التسويق العكسي:

عادة ما تلجأ الاقتصاديات ممثلة في مؤسساتها إلى استخدام التسويق العكسي في الحالات التالية (E. Gerstner, J. Hess, W. Chu1993, - Christopher Groff1998, E.Shu, LM.Hassan, G.Walsh2008):

- عندما لا تقوى المؤسسة على الاستجابة للطلب الخاص بمنتجاتها في فترة من الفترات مع رغبتها في نفس الوقت في الاحتفاظ بذوي الولاء من عملائها؛
- عندما ترغب المؤسسة في التخلص من زبون أو مجموعة زبائن مكلفين وغير مربحين؛
- لتقنين وترشيد الاستهلاك خاصة في الاقتصاديات التي تعاني نقصا في بعض المنتجات كالكهرباء والمشتقات النفطية مثلا؛
- لهدف إيكولوجي أو بمعنى آخر لحماية البيئة من التلوث؛
- تحجيم الطلب على المنتجات المضرة بالفرد والمجتمع ومن أمثلتها التبغ والمخدرات والمشروبات الكحولية؛
- خضوعا لطلب السلطات بحجة أن منتج المؤسسة أو أحد مكوناته يشكل خطرا على المستهلك؛
- إذا اتضح وجود خلل في تشكيلة منتجات المؤسسة يمكنه أن يخل بصورة هذه الأخيرة؛
- التخلص من منتج وتشجيع الزبائن على تقبل بديل له وبالتالي المحافظة على استمرارية العلاقة معهم.

#### الدراسات السابقة

دراسة (ميسر أحمد حسن و مصدق نجيب صالح، 2012) عن إمكانية تطبيق استراتيجيات التسويق العكسي في ترشيد استهلاك الكهرباء بحث في إقليم كردستان العراق - حالة محافظة دهوك، حيث هدفت الدراسة إلى إبراز الأهمية المتحققة من استخدام إستراتيجية التسويق العكسي في الحد من الاستهلاك العشوائي للكهرباء والعمل على ترشيده . في سبيل تحقيق ذلك تم وضع استبيان وزع على ثمانين مفردة في محافظة دهوك ،وعلى ضوء النتائج المتحصل عليها تم اقتراح جملة من التوصيات أهمها :

- العمل على إصدار كتيب إرشادي يساهم في تقليل الاستهلاك في الطاقة الكهربائية من خلال العزل في المنازل والمكاتب التجارية يستفاد منه عند تنفيذ الدور والمكاتب والعمارات السكنية؛

- التطبيق الفوري لنظام الشرائح في تسعير الوحدات المصروفة كوسيلة من وسائل الحد من الاستهلاك المتزايد لهذه الخدمة ؛
  - القيام بحملات توعية مكثفة للاستخدام الأمثل للكهرباء من خلال الوسائل الإعلامية المختلفة المقروءة والمسموعة والمرئية .
- دراسة(محمد الهواري،2010) حول ترشيد استهلاك الطاقة في البلدان العربية الدوافع والآثار الاقتصادية، حيث أن الدراسة لم تقتصر على الطاقة الكهربائية فقط وإنما تعدتها إلى أنواع عديدة من الطاقة التي تتوافر عليها البلدان العربية خاصة النفط والذي تخرزن منه المنطقة العربية ما يزيد عن من احتياطات النفط العالمية وحوالي من احتياطات الغاز، كما أشار الباحث إلى ضرورة الالتفات إلى مسألة ترشيد استهلاك الطاقة وإيلائها ما تستحق من عناية لما للأمر من أهمية في تجنب البلدان العربية مختلف أشكال الهدر الذي يرهن أمن الطاقة بها ويؤثر على مختلف مشاريع التنمية المستدامة المراد تحقيقها، وقد توصل الباحث إلى أن ترشيد الطاقة يعتمد على محورين هما الإدارة الحكيمة للمصادر ومواطن الاستهلاك وزيادة كفاءة أنظمة ومعدات استغلال وتحويل الطاقة من وسائل النقل والإضاءة والتكييف وإنتاج الكهرباء .

#### فرضيات الدراسة :

في ضوء مشكلة الدراسة وأهميتها اعتمدت الدراسة على فرضيتين رئيسيتين هما :

الفرضية الأولى: توجد العديد من الأساليب التي يمكن أن تتبعها الجزائر لترشيد استهلاك الطاقة الكهربائية.  
الفرضية الثانية: يعتبر التسويق العكسي من أهم الأساليب التي يمكن إتباعها من أجل عقلنة استهلاك الطاقة الكهربائية في الجزائر.  
منهجية الدراسة :

اعتمدت الباحثتان في الجانب النظري على الكتب العلمية المتخصصة بموضوع الدراسة بالإضافة إلى الاعتماد على الدراسات والبحوث والمقالات ذات العلاقة بهذا الموضوع وفي هذا الجانب سعت الباحثتان إلى توظيف المنهج الوصفي التحليلي .  
ولاستكمال الدراسة بجانبها العملي اعتمدت الباحثتان على التقارير والدراسات المعدة من طرف الوزارة الوصية وكذا المؤسسات المعنية بقطاع الكهرباء من أجل تحديد سياسات ترشيد استهلاك الكهرباء المتبعة في الجزائر إذ بالتأمل في إحصاءات الاستهلاك النهائي للطاقة الكهربائية في الجزائر، نلاحظ أنها في تزايد مستمر حيث انتقلت حصتها في الميزانية الطاقوية من 18,2% سنة 1976 إلى 27,3% سنة 2010، وهي نسبة معتبرة ترجع إلى السياسة المرسومة و المقدمة من قبل الدولة في برنامج الكهرباء أين حققت نسبتها حاليا 99%<sup>181</sup>، ولقد كشف تقرير صندوق النقد الدولي للثلاثي الأول من سنة 2012 أن الجزائر تحتل المركز الأول في استهلاك الطاقة والكهرباء مقارنة بالدول المصدرة للنفط في منظمة أوبك .

لقد عرف نصيب الفرد من استهلاك الكهرباء تزايدا حوالياً بتزايد حوالياً إذ انتقل من 126,26 ك و س سنة 1970 ليصل إلى 1026,32 ك و س سنة 2010، والشكل رقم (1) من الملحق يوضح تطور نصيب الفرد من استهلاك الكهرباء خلال الفترة 1970-2010. وبالنسبة لكيفية توزيع استهلاك الكهرباء، ففي سنة 2010 كان 35,12% منازل و 37,93% صناعة و 2,95% زراعة و 22,02% محلات تجارية (انظر في الملحق الشكل رقم (2)).

ولضمان الاستمرارية من جهة والحفاظ على البيئة من جهة أخرى فإن الطريقة المثلى هو التقليل من استهلاكها وسن قوانين للحفاظ عليها، وبذلك أصبح الترشيد في استخدام الطاقة ضرورة حتمية من الناحيتين الاقتصادية والبيئية، وتزداد هذه الأهمية في الجزائر بسبب الزيادة المطردة في عدد السكان، والبرامج التنموية الطموحة ونضوبية المصادر المتاحة المعتمد عليها في إنتاج الكهرباء. لا سيما وأن الجزائر تعتمد عليها كمصدر رئيسي لتمويل ميزانية الدولة ( لم يقل عن 93% منذ تأميم القطاع سنة 1971).

فالترشيد لا يعني التوقف جزئيا أو كلياً عن الاستهلاك، ولكن المقصود به زيادة العائد وكفاءة الاستخدام، جعلت الجزائر تقوم بإجراءات ووضع سياسات واعتمدت في سياسة التحكم في الطاقة بإنشاء الوكالة الوطنية لترقية وعقلنة استعمال الطاقة APRUE سنة 1985 تحت وصية وزارة الطاقة والمناجم، ودعم بتشريع نصوص قانونية 99-09 المتعلقة بالاستعمال الكفء للطاقة باتخاذ إجراءات عملية الحفاظ عليها وترشيد استهلاكها، إذ تم تسخير الصندوق الوطني للتحكم في الطاقة FNME Fond national de la maitrise (d'énergie) كوسيلة من وسائل العمل حيث يتمثل مصدر تمويل الصندوق في الرسوم على استهلاك الطاقة وإعانات الدولة بالإضافة إلى الرسوم على التجهيزات كثيفة استخدام الطاقة وموارد أخرى،

يساهم ترشيد استخدام الطاقة الكهربائية في الجزائر في تحقيق المزايا التالية:

• تبي المسار الأمثل للتنمية الاقتصادية بما يترتب عليه من توفير الموارد الطبيعية الضرورية للاستثمار بزيادة القدرة الإنتاجية للاقتصاد الوطني؛

• تدعم القدرة التنافسية، حيث أن تحسين كفاءة استخدام الطاقة الكهربائية في الأنشطة الاقتصادية يؤدي إلى التخفيض في تكلفة إنتاج السلع والخدمات في الجزائر، على اعتبار الطاقة جزء مؤثر في عناصر التكاليف. لا سيما وأن الكهرباء أكثر أنواع الطاقة التقليدية تكلفة واستعمالها شائع لكثرة استخدام الأجهزة؛

• المساهمة في تحقيق التنمية المستدامة للموارد الوطنية، مما يسمح بضمان استمرارية إمدادها للأجيال الحاضرة والمستقبلية؛

• الحفاظ على البيئة عن طريق خفض الانبعاث الملوثة للهواء والغازات المسببة للاحتباس الحراري.

من ذلك أولت الجزائر في السنوات الأخيرة اهتماما متزايدا بتحسين كفاءة استخدام الطاقة بمختلف أنواعها وفي مختلف القطاعات ؛ تطبيق عدد من الإجراءات التي ترجمت ببرنامج مسطر يسمح بالمحافظة على الموارد الناضبة واستغلال جميع الطرق للمحافظة عليها تجسدت في خمس برامج للتحكم في الطاقة ؛ ويتعلق الأمر ببرنامج ايكولميار Eco-lumière و"بوب-آر" Prop-air و"توب-انديستري" Top-

industrie و"إيكو-بات-Eco-bat و"أل-سول-Al-sol"، تخص قطاعات البناء والنقل والصناعة وكذا استهلاك المواطنين والمؤسسات للطاقة. وفيما يلي البرامج الخاصة بالطاقة الكهربائية:

أ - برنامج "إيكولومياري": يركز استهلاك القطاع المنزلي أساسا في الإضاءة و التكييف، وعلى الرغم من عدم توفر دراسات دقيقة حول توزيع استهلاك الكهرباء إلا أن الوكالة الوطنية لترشيد وعقلنة استخدام الطاقة قدرت سنة 2007 الإضاءة بنسبة 32% من الاستهلاك الكهربائي للعائلات، وهذا ما يشكل نحو 26% من الطلب الوطني للذروة. لذلك خصص لها هذا البرنامج و الذي يسمى أيضا باقتصاد الإنارة أو الإضاءة، الذي يهدف إلى تقليص استهلاك الأسر من الطاقة الكهربائية بنسبة 15%، من خلال :

1. استبدال المصابيح العادية ( المتوهجة) المستهلكة للطاقة بمصابيح اقتصادية (LBC) للمزايا التي تكتسبها والتي تسمح باقتصاد حوالي 80% مقارنة بالمصابيح العادية و طول مدة حياتها شريطة معرفة استخدامها وهو موضوع نشر الوعي والاتصال باستخدام ملصقات على مستوى مكاتب البريد ووكالات والشركة الوطنية للكهرباء والغاز، وملصقات متنقلة وضعت على 36 سيارة وومضات اشهارية إذاعية و تلفزيونية و عبر شبكة الانترنت ؛
2. توفير المصابيح الاقتصادية باستيراد مليون مصباح اقتصادي كمرحلة أولى وعرضها على الأسر بأسعار تنافسية وزعت على مرحلتين ؛ الأولى 2009-2011 تم تسويق بالشراكة مع بريد الجزائر 750000 مصباح اقتصادي و250000 يسوق من نهاية 2011 إلى 2013 ؛
3. العمل على المنع التدريجي لتسويق المصابيح المتوهجة العادية سنة 2020، والقانون الخاص بذلك في مرحلته النهائية.

كما يسعى البرامج إلى إنشاء سوق وطنية خاصة بهذه المصابيح مع تشجيع ذلك من خلال خلق الشراكة مع الأجانب. أما على مستوى الجماعات المحلية فيهدف البرنامج ذاته إلى إدخال النجاعة الطاقوية في الإنارة العمومية - على اعتبار هذه الأخيرة أكبر المراكز استهلاكا للكهرباء- بتعويض مصابيح الزئبق بمصابيح الصوديوم الاقتصادية و قرر تعويض الفترة 2011 – 2013 ما يعادل 150000 مصباح مع هدف تعويض كل الحضيرة نهاية 2015.

ب- برنامج "توب-انديستري": يهدف إلى عقلنة استهلاك الطاقة في قطاع الصناعة الذي يشكل أكثر من ثلث استهلاك الكهرباء الوطني، من خلال تطبيق عدد من الإجراءات أبرزها :

#### ✓ التدقيق الطاقوي وذلك في العديد من المرافق الصناعية والتي أظهرت وجود فرص كبيرة

لتحسين كفاءة استخدام الطاقة الكهربائية في المؤسسات الصناعية، وتحقيق وفورات من إجمالي الطاقة المستهلكة من خلال توجيه خفض الاستهلاك وقت الذروة إلى توقيت آخر عبر وضع سياسة تسعير تبعا لوقوعها ؛ و يكمن البرنامج في تمويل مشترك للتدقيق الطاقوي و دراسات الجدوى التي تسمح للمؤسسات بالتعريف الدقيق للحصول على التقنية الاقتصادية الأكثر ملائمة لتقليص الاستهلاك الطاقوي.

و لقد قامت سونلغاز بمنح نصائح وتوجيهات من أجل استخدام أمثل للكهرباء يتمثل في إعادة توزيع الاستهلاك على مختلف الأوقات حسب تسعيرتها(انظر في الملحق الجدول رقم 1)، إذ أن سعر ك و س المستهلك في ساعات الذروة أكبر من سعر ك و س في ساعات خارج الذروة ب 11 مرة و ب 5 مرات من سعر ك و س في الأوقات المليئة، و عليه فإن استهلاك الكهرباء خلال الساعات خارج الذروة يقلص من الفاتورة. وقد أعطت سونلغاز حالة واقعية لزبون صناعي كثيف استخدام الكهرباء كمثال توجيهي (انظر في الملحق الجدول رقم 2)، حيث يلاحظ أن أكثر من نصف قيمة الفاتورة الشهرية من استهلاك الكهرباء تعود إلى أوقات الذروة، على الرغم من أن نسبتها من الاستهلاك الشهري ب ك و س تمثل 17,8 % فقط، و عليه تنصح سونلغاز العميل بإعادة هيكلة استهلاكه اليومي بتحويل جزء من استهلاكه للكهرباء خلال ساعات الذروة إلى التوقيت خارج الذروة والأقل تكلفة حيث أن تحويل 3% من استهلاك أوقات الذروة يسمح بتحقيق وفورات مالية تقدر ب 949444 دج وطاقوية تخصص لقطاعات أخرى. كما هو مبين في الجدول رقم 3 في الملحق :

على أن تقوم المؤسسة في وقت الذروة الشاغب:

- ترشيد استهلاك الكهرباء بتقليص استخدام التجهيزات كثيفة استخدام الطاقة؛
- برمجة إشغال صيانة الأجهزة؛ تفادي الانطلاق المتعاقب للمحركات؛
- تنصيب وحدات التحكم لتحديد استهلاك الكهرباء.

كما تجدر الإشارة أيضا، أنه تم إحصاء لأجل ذلك سنة 2005 ما يعادل 167 مؤسسة منها 114 خضعت إلى تدقيق طاقي وفق قانون 05-495 لديسمبر 2005 ينص ضرورة قيام المؤسسات الصناعية كثيفة استخدام الطاقة للتدقيق أين قيمت منها مصنع الاسمنت بعين توتة وضعت إجراءات لتحسين المردودية واقتصاد ما يساوي 65% من الطاقة وتكفلت الوكالة بذلك التمويل المشترك للتكاليف الإضافية المرتبط بإدخال الفعالية الطاقوية للاستمرار في النشاط حيث تساهم الوكالة الوطنية لترشيد و عقلنة استخدام الطاقة بنسبة 70%.

#### ✓ استراتيجية القطع المبرمج للتيار الكهربائي (le délestage): إن قطع التيار التناوبي

للطاقة يظل قائما كحل وحيد لتجاوز الهوة بين العرض والطلب، لا سيما في أوقات الذروة والحفاظ على التوازن بينهما. يتم هذا القطع المبرمج لفترات زمنية محددة مسبقا وفي مناطق محددة ويعطى التيار إلى مناطق أخرى تحقيقا للعدالة في التوزيع على الجميع و يسمى هذا الأسلوب أيضا بـ " ضرر لا بد منه"، وتواجه حاليا خدمة توفير الطاقة الكهربائية انقطاعات بسبب الحمل الذروي، وأبرز المناطق التي تعرف ذلك الجنوب الشرقي للبلاد . وتجدر الإشارة إلى أن الذروة كانت تحدث فقط في فصل الشتاء إلا أنه ومنذ 2008 تحولت إلى فصل الصيف (جويلية - أوت) عقب ربط نسبة معتبرة من المنازل بالغاز، مما جعل الطلب على الكهرباء ينقص في الشتاء ويتفقم الضغط المتزايد خاصة صائفة أوت 2012 مما زاد معاناة المواطنين ( نقص في الوحدات المجهزة). ينجر عن هذه الإستراتيجية خسائر مادية لدى العائلات وتجار المواد الغذائية لا سيما باعة اللحوم المجمدة والألبان وعلى سبيل المثال أعلن 2012 عن غلق 4900 مخبزة وتضرر حوالي 400 ألف تاجر من جراء ذلك، فقط 400 قدموا ملف التعويض.

يبقى هذا الأسلوب ليس بحل جذري للمشكلة وإنما جزئي ومؤقت، فالمواطن لا يعوض عن انقطاع الكهرباء خاصة إذا حدث تحت ظروف قاهرة.

#### أساليب التسويق العكسي المستخدمة لترشيد استهلاك الطاقة الكهربائية في الجزائر

إن نشر الوعي وزيادة ثقافة ترشيد استهلاك الكهرباء أداة لا غنى عنها في نشر أفضل الممارسات وذلك باستخدام وسائل اتصال من دعاية وإعلان مكثف مستخدمين مختلف الوسائل الإعلانية المتاحة و الموجهة للجماهير المهنيين والوسط المدرسي والعام، ولقد تكفلت كل من سونلغاز والوكالة الوطنية لترقية وعقلنة استخدام الطاقة بها تحت إشراف وزارة الطاقة والمناجم. وعملية الاستمرار في نشر الوعي مهم للغاية للحاجة لذلك من جهة وارتفاع تكاليف إنتاج محطات الكهرباء من جهة أخرى. ومن أبرز الوسائل المستخدمة في المجال ما يلي:

- ملصقات عبر وكالات سونلغاز ومكاتب البريد؛
- القيام بحملات توعية مكثفة للاستخدام الأمثل للكهرباء موضحين في ذلك المزايا المحققة من كل أسلوب أو سلوك متبع في ترشيد الكهرباء بالاستناد في ذلك إلى:
- الإعلان المقروء: الكتيبات التوجيهية التي توضح البعض منها مزايا استخدام الأمثل للأجهزة الكهربائية المنزلية وبأقل تكلفة، في حين يعطي البعض الآخر كدليل الراحة الصادر من سونلغاز معلومات تخص كميات استهلاك أبرز الأجهزة والتكلفة الناجمة عنها هذا بالإضافة إلى إرسال الرسائل القصيرة عبر الهواتف المحمولة .

#### الإعلان المسموع: في شكل ومضات عن السلوكيات المثلى لترشيد استهلاك الطاقة

كإطفاء الأجهزة الكهربائية عند قطع التيار من المصدر أو إطفاء الأجهزة عند مغادرة المكان وتخصيص رقم أحضر 112.

#### ✓ الإعلان المرئي: باستخدام كل من الانترنت (موقع الوكالة) والتلفزيون والعرض على

مستوى مكاتب البريد والأماكن العامة تهدف إلى منح نصائح تخص الاستعمال العقلاني للأجهزة المستعملة. هذا بالإضافة إلى القيام بأبواب مفتوحة على اقتصاد الطاقة في الوسط المدرسي والذي وجه سنة 2009 لبعض المدارس في الوسط و إدراجها في بعض النصوص التعليمية.

#### نتائج تبني مفهوم ترشيد الطاقة في الجزائر:

إن نتائج ترشيد استهلاك الطاقة الكهربائية في الجزائر تكاد لا تذكر، ويرجع ذلك إلى:

- نقص المعلومات وعمليات التحسيس في هذا المجال، فالنشرات الإعلامية تكاد منعدمة؛
- غياب إطار مؤسسي وتنظيمي يعمل على نشر طرق ووسائل ترشيد استهلاك الطاقة؛
- أسعار استهلاك الكهرباء جد منخفضة بسبب الدعم، ونظام جبائي لا يشجع ترشيد استهلاك الطاقة؛
- نقص في خدمة العملاء كالزيارات إلى الصناعيين على فترات متقطعة.

هذا ويضاف إلى أن البرامج والمشاريع المسطرة غير كافية مع مواصلة انجاز سكنات مستهلكة أكبر للطاقة، كما انه فيما يخص نشاط نشر الوعي وزيادة ثقافة ترشيد الاستهلاك فعلى الرغم من استخدام مختلف الوسائل الإعلامية المتاحة وتحت إشراف كل من سونلغاز والوكالة الوطنية لترشيد وعقلنة استخدام الطاقة، إلا أنه يتم على فترات متقطعة وليس بصورة مستمرة، وهذا لن يكون له الأثر المتوخى منه، ويعود السبب إلى التكلفة جد مرتفعة للحملات التحسيسية عبر الإذاعة و التلفزيون وتطلب حاليا الوكالة – حسب ما تداولته العديد من الجرائد- من الدولة التدخل للقيام بذلك مجانا .

أما فيما يتعلق بسلبيات برنامج اقتصاد – إضاءة نذكر:

- ارتفاع سعر المصايح الاقتصادية مقارنة بالعادة؛
- عدم توفر معلومات عن مزاياها بالقدر الكافي، حيث أن إدارة توزيعها بث خلال التشغيل التجريبي جويلية 2009؛
- هيمنة السوق غير الرسمية في المجال، وعدم توافرها بأسعار تنافسية على الرغم من تدعيم أسعارها بنسبة 50%؛
- عدم التسيير المحكم للإضاءة العمومية وهو ما يلاحظ مرارا وتكرارا بإبقائها مشتعلة في الصباح مع ضوء النهار.

#### الخاتمة

تؤدي الطاقة الكهربائية دورا حيويا وأساسيا في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية الضرورية لتلبية مختلف المتطلبات إلى أن أصبح وبدون مبالغة استهلاك الفرد منها أحد المعايير المستخدمة لقياس درجة تقدم الدولة غير أنه أمام ما نشهده اليوم من ندرة المواد الأولية والمصادر الطبيعية والتي أوجبت كبح محفزات الاستهلاك المفرط للموارد و حجر الطلب عليها سواء بصفة دائمة أو مؤقتة، ومحاربة الاستغلال غير المسؤول لها. ومن هنا برزت الاهتمام أكثر بالتسويق العكسي كأحد أهم الأساليب الحديثة لعقلنة الطلب على الطاقة الكهربائية وترشيد استهلاكها في الجزائر .

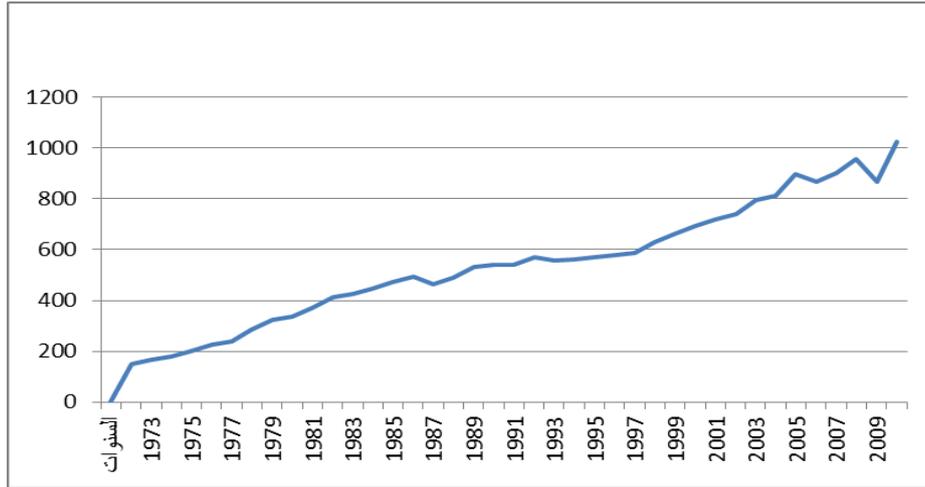
#### المراجع

1. محمد الهواري، 2010، ترشيد استهلاك الطاقة في البلدان العربية الدوافع والآثار الاقتصادية، مؤتمر الطاقة العربي التاسع، 12، مايو، الدوحة
2. الميزانيات الطاقوية الصادرة من وزارة الطاقة و المناجم .
3. ميسر أحمد حسن و مصدق نجيب صالح، 2012، إمكانية تطبيق استراتيجيات التسويق العكسي في ترشيد استهلاك الكهرباء بحث في إقليم كردستان العراق – حالة محافظة دهوك، مجلة تكريت للعلوم الإدارية والاقتصادية، المجلد 8 العدد 24 ص 124-148
4. Aprue, 2011, programme nationale des énergies renouvelables et de l'efficacité énergétique,
5. Beeton & I. Pinge., 2003., " Casting the Holiday Dice: Demarketing Gambling to Encourage Local Tourism", Current Issues in Tourism journal., Vol. 6, No. 4,
6. Ben field, R.W. 2001, 'Turning back the hordes'. Demarketing as a means of managing mass tourism. Travel and Tourism Research Association 32nd Annual Conference Proceedings. p137-150
7. Brahim baouchi, la maitrise de l'énergie en Algérie, rapport 2009
8. Christopher Groff, 1998, Demarketing in park and recreation management Managing, Leisure Vol, 3 p128-135
9. E.Shu, LM.Hassan, G.Walsh, Demarketing tobacco through governmental policies- the 4p's revisited, journal of business research, 2008 p1-10
10. E. Gerstner, J. Hess, W. Chu. 1993, :Demarketing as differentiation strategy Marketing Letters 4:1.: 49-57.
11. Engel, J.P, Blackwell, J.D. and Miniard, P.W., (1990°, consumer behavior, Dryden press, Chicago.
12. Frisbie, Gil A, J.R, 1980, demarketing energy : does psychographic research hold the answer?, academy of marketing science, journal, p198.
13. M Amirat et SMK el Hassar, 2005, Economies d'énergie dans le secteur de l'habitat consommation électrique des ménages- cas d'un foyer algérien typique en période d'hiver, revue énergie renouvelable, vol 8, ,pp27 – 37
14. Ons, divers annuaire statistiques
15. Philip Kotler and Sidney Levy, 1971, Demarketing yes Demarketing Harvard business review November-December P 74-80

16. Sonelgaz, rapport d'activité 2010, édition 2011, p37
17. Stéphane poufary, 2006, le financement des énergies renouvelables et de la maîtrise de la demande en méditerranée, revue de l'énergie, MEDENERGIE, Alger, n°24, p 26
18. Steven Lawther et al, 1997, Demarketing, Journal of Marketing Management, Center for Social marketing, University of Strathclyde 13,315-325.
19. <http://portail.cder.dz/spip.php?article2775>
20. <http://www.aswwaq.com/aswaq,2007>
21. Aprue, lettre, n° 18, septembre 2010, p. 5

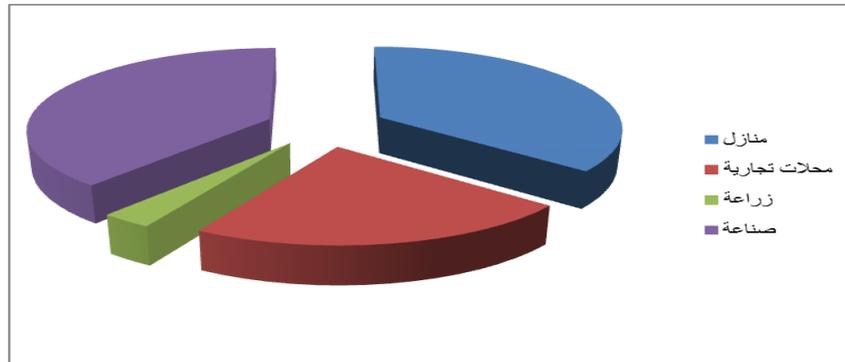
الملاحق Mini Ministère de l'Énergie et des Mines

الشكل رقم (1) يوضح تطور نصيب الفرد من استهلاك الكهرباء خلال الفترة 1970-2010. الوحدة: ك و س



المصدر: من إعداد الباحثان بالاستناد إلى الميزانية الطاقوية الصادرة من وزارة الطاقة والمناجم (1991-2011)

الشكل رقم (2): هيكل استهلاك الطاقة حسب القطاعات سنة 2010



المصدر: من إعداد الباحثان بالاستناد إلى الميزانية الطاقوية الصادرة من وزارة الطاقة والمناجم

الجدول رقم 1: توزيع الاستهلاك على مختلف الأوقات حسب تسعيرتها

نوع التوقيت	الأوقات المليئة	أوقات الذروة	أوقات خارج الذروة
زمن التوقيت	6 سا-17 سا	17:00 سا-21:00 سا	22:30 سا-6:00 سا
السعر (سنتيم دج/ك و س)	84,4	413,10	36,9

Source :Sonelgaz, rapport d'activité 2010, édition 2011

الجدول رقم 2 سجل الاستهلاكات الشهرية من الكهرباء في الحالة العادية

قبل	ساعات خارج الذروة	ساعات الذروة	ساعات المليئة	المجموع
الطاقة (ك و س)	2642764	1494154	4256082	8393000
نسبة الاستهلاك %	31,5	17,8	50,7	100

10782224	3634694	6172350	975180	القيمة المفوترة خارج الرسم (دج)
100	33,7	57,3	9	القيمة المفوترة (%)
15740848	متضمنة الرسم (دج)	الشهرية	الفاتورة	قيمة

Source :Sonelgaz, rapport d'activité 2010,édition 2011

الجدول رقم 3: سجل الاستهلاكات الشهرية من الكهرباء في الحالة المثلى

المجموع	ساعات المليون	ساعات الذروة	ساعات خارج الذروة	بعد
8393000	4381146	1242164	2769690	الطاقة (ك و س)
100	52,2	14,8	33	نسبة الاستهلاك %
9894894	3741499	5131379	1022016	القيمة المفوترة خارج
100	37,8	51,9	10,3	القيمة المفوترة (%)
14791404	متضمنة الرسم (دج)	الشهرية	الفاتورة	قيمة

Source :Sonelgaz, rapport d'activité 2010,édition 2011

أ. سالم سالم أحمد جبر.

عضو هيئة التدريس بقسم الدراسات الإسلامية بكلية الآداب | جامعة مصراتة | ليبيا

ورئيس قسم الدراسة والامتحانات بكلية الآداب | جامعة مصراتة | ليبيا

ورئيس تحرير صحيفة صدى الجامعة الناطقة باسم جامعة مصراتة | ليبيا

رقم الهاتف: 00218918512580

[salem17feb@gmail.com](mailto:salem17feb@gmail.com)

تمهيد :

من أهم استخدامات الأموال في البنوك التجارية القروض والسلفيات التي يقدمها البنك لعملائه مقابل فائدة محددة مقدماً. أما المصارف الإسلامية فيتم استخدام الأموال عن طريق صيغ التمويل المتعددة والمشروعة والتي تناسب كافة الأنشطة سواء أكانت تجارية، صناعية، زراعية، عقارية، مهنية، حرفية. ويعد نشاط التمويل من أهم الأنشطة بالمصارف الإسلامية حيث تمثل عوائده أهم مصدر للأرباح. وسوف يتم تناول كل صيغة من صيغ التمويل الإسلامية التالية من حيث تعريفها ومدى مشروعيتها ومجالات تطبيقها في المصارف الإسلامية :-

1- صيغة التمويل بالمرابحة.

2- صيغة التمويل بالمشاركة.

3- صيغة التمويل بالمضاربة.

4- صيغة التمويل بالاستصناع.

5- صيغة التمويل بالسلم.

أولاً: صيغة التمويل عن طريق بيع المرابحة:-

يعد بيع المرابحة من أنواع البيوع المشروعة وأحد قنوات التمويل بالمصارف الإسلامية، والمرابحة في اللغة: مصدر من الربح وهو الزيادة وفي اصطلاح الفقهاء هي : بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح، أو هي بيع برأس المال وبيع معلوم. وصفها أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة ويشترط عليه ربحاً ما للدینار أو الدرهم. وبيع المرابحة نوع من البيع الجائز بلا خلاف غير أن بيع المساومة أولى منه بقول ابن رشد البيع على المكايسة والمماكسة أحب إلى أهل العلم وأحسن عندهم وذلك لأن بيع المرابحة كما يقول الإمام أحمد تعتره أمانة واسترسال من المشتري ويحتاج إلى تبين الحال على وجهه ولا يؤمن من هوي النفس في تأويل أو غلط فيكون على خطر وغرر، وتجنّب ذلك أسلم وأولى .

أركان البيع المرابحة هي:-

1.العاقدان.

2.الصيغة ( الإيجاب والقبول)

3.المعقود عليه.

شروط بيع المرابحة:-

1. أن يكون الثمن الأول معلوماً للمشتري الثاني لأن المرابحة بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح والعلم بالثمن الأول شرط لصحة البيع فإذا لم يكن معلوماً فهو فاسد.

2. أن يكون الربح معلوماً لأنه بعض الثمن، والعلم بالثمن شرط لصحة البيع.

3. ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا فإن كان كذلك اشترى المكيل أو الموزون بجنسه مثلاً بمثل لم يجز أن يبيعه مرابحة. لأن المرابحة بيع الثمن الأول وزيادة وزيادة في أموال الربا تكون ربا لا ربحاً.

4. أن يكون العقد الأول صحيحاً فإذا كان فاسداً لم يجز.

-تطبيق بيع المرابحة في المصارف الإسلامية :

تبين من الواقع العملي أن هذا النوع من البيوع يطبق في المصارف الإسلامية تحت اسم " بيع المرابحة للأمر بالشراء"، والفرق بينه وبين

بيع المربحة أن بضاعة المربحة مملوكة للبائع حال البيع.

وبصور هذه المعاملة أن يتقدم العميل إلى المصرف طالباً منه شراء سلعة معينة بالموصفات التي يحددها على أساس الوعد بشراء تلك السلعة اللازمة له فعلاً مربحة بالنسبة التي يتفق عليها ويدفع الثمن مقسطاً حسب امكاناته، على أن يدعم هذا الطلب بالمستندات اللازمة، ومنها على سبيل المثال عرض أسعار للسلعة موضوع المربحة، ويقوم المصرف بعد ذلك بالإجراءات اللازمة للحصول على السلعة المتفق عليها ودفع قيمتهأً وبعد وصول البضاعة، يخطر العميل لإتمام اجراءات البيع.

وقد اعترض البعض على هذه المعاملة من باب أنها تدخل في بيع ما لا يملك أو بيع ما ليس عند البائع وهو ما يسمى أيضاً البيع المعهدوم وهو وبيع منهى عنه، والمصرف الإسلامي هنا يبيع للعملي ما لا يملكه من السلع الذي يطلب مه شراً وها من الداخل أو استيرادها من الخارج، وبعضهم عبر عنه بقوله البيع قبل الشراء أي بيع السلعة قبل شرائهاً ويرى أن هذا البيع أسوأ أنواع الربا.

وقد قرر العلماء والمشاركين في مؤتمر المصرف الإسلامي في دبي ومؤتمر المصرف الإسلامي الثاني في الكويت أنهم أجازوا للمصرف الإسلامي، البيع للأمر بالشراء إذا تملك السلعة بالفعل وما يجرى بين المصرف وطالب الشراء قبل ذلك إنما هو مواعدة بينهما وليس بيعاً وشراء وجاء في نص فتى مؤتمر الكويت ما يلي: "يقرر المؤتمر أن المواعدة على بيع المربحة للأمر بالشراء بعد تملك السلعة المشتراه وحيازتها ثم بيعها لمن أمر بشرائها بالريح المذكور في الموعد السابق، هو أمر جائز شرعياً طالما كانت تقع على المصرف مسئولية الهلاك قبل التسليم وتبعه الرد فيما يستوجب الرد بعيب خفي".

فبيع المربحة للأمر بالشراء يتضمن:

1 - وعد بالشراء.

2 - بيع بالمربحة.

وحول الوفاء بالوعد والالتزام به ثار خلاف حول مدى إلتزام الأمر بالشراء وهل هو ملزم أم لا.

وحول ضرورة وفاء الواعد بالشراء بالتزامه وردت النصوص الآتية :-

قوله تعالى: " يا أيها الذين آمنوا لم تقولون مالا تفعلون كبر مقتاً عند الله أن تقولوا ما لا تفعلون...." ( آية 2.3 )

وفي الحديث الصحيح رواية أبي هريرة " آية المنافق ثلاث إذا حدث كذب وإذا وعد أخلف وإذا ائتمن خان " رواه البخاري.

والظاهر من هذه الأدلة أن الوعد سواء كان بصفة وبر، أم بغير ذلك واجب الوفاء به إذا لم تفرق النصوص بين وعد ووعد.

ولق تبين من الواقع العملي أن بعض المصارف الإسلامية تأخذ بالرأي الذي يقوم باللتزام الطرفين بالوعد الذي قطعه كل منهما للآخر، فالأمر بالشراء ،

ملزم بشراء السلعة طالما هي مطابقة للمواصفات المحددة والمصرف ملزم ببيع السلعة للأمر بالشراء، والبعض لا يأخذ بهذا الرأي.

ضوابط الاستثمار عن طرق بيع المربحة للأمر بالشراء:

1-تحديد مواصفات السلعة وزناً أو عدداً أو كميلاً أو وصفاً تحديداً نافياً للجهالة.

2-أن يعلم المشتري الثاني بثمن السلعة الأول الذي اشتراها به البائع.

3-أن يكون الربح معلوماً لأنه بعض الثمن سواء كان مبلغاً محدداً أو نسبة من ثمن السلعة المعلوم.

4-أن يكون العقد الأول صحيحاً.

5-ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا.

6-أن يتفق الطرفان على باقي شروط المواعدة من زمان ومكان وكيفية التسليم.

-مجالات الاستثمار عن طريق صيغة بيع المربحة للأمر بالشراء:

وفرت هذه الصيغة للمصارف الإسلامية وسيلة تمويلية تمكنها من الوقوف أمام البنوك التقليدية وتحقيق الأرباح، حيث أن هذه الصيغة قد سدت احتياجات التجار والصناع الذين لا يرغبون في الدخول مع المصارف في المشاركة بكل ما تستلزمه من كشف للأسرار والمعلومات، ومن الجدير بالذكر أن المربحات تمثل الجانب الأكبر من الاستثمارات إذ قد تصل إلى أكثر من 80% من حجم الاستثمارات في بعض المصارف الإسلامية.

وتمكن هذه الصيغة من تلبية احتياجات قطاعات مختلفة منها على سبيل المثال:

-القطاع الحرفي : عن طريق شراء الآلات والمعدات اللازمة للورش.

-القطاع المهني : عن طريق شراء الأجهزة الطبية للأطباء.

-القطاع التجاري : عن طريق شراء البضائع سواء من الداخل أو الخارج.

- القطاع الزراعي : عن طريق شراء الآلات الزراعية الحديثة.
  - القطاع الصناعي : عن طريق شراء المعدات الصناعية الضخمة.
  - القطاع الإنشائي : عن طريق شراء معدات البناء مثل اللورد.
- كما يمكن للمصارف الإسلامية تلبية الاحتياجات للإستعمال الشخصي مل شراء سيارة أو الأجهزة والاثاثات المنزلية.
- ثانياً: صيغة التمويل عن طريق المشاركات:-

تعد المشاركات من أهم صيغ استثمار الأموال في الفقه الإسلامي، وهي تلائم طبيعة المصارف الإسلامية، فيمكن استخدامها في تمويل الأنشطة الاقتصادية المختلفة.

وتعد صيغة المشاركة من البدائل الإسلامية للتمويل بالفوائد المطبق في المصارف التقليدية.

يقوم التمويل بالمشاركة على أساس تقديم المصرف الإسلامي التمويل الذي يطلبه المتعاملين دون اشتراط فائدة ثابتة كما هو الحال في التمويل بالمصارف التقليدية، وإنما يشارك المصرف المتعامل في الناتج المتوقع ربحاً كان أو خسارة وحسبما يرزق الله به فعلاً، وذلك في ضوء قواعد وأسس توزيعه متفق عليها بين المصرف والمتعامل، وهذه الأسس مستمدة من قواعد شركة العنان.

ويعد التمويل عن طريق المشاركة مشروعاً، فقد قرر مؤتمر المصرف الإسلامي بدبي إن المشاركة تقرها الشريعة الإسلامية إذا كان نشاطها حلالاً وما يرزق الله به من ربح يوزع بين الشريكين أو الشركاء بنسبة رأس مال كل منهما، وأن تكون الخسارة كذلك بنفس النسبة إذ الغنم بالغرم، فإذا كان أحد الشركاء قائماً بإدارة الشركة فتخصص له نسبة من صافي الربح يتفق عليها على أن يوزع باقي الربح بعد ذلك فيما بين الشركاء حسب حصته في رأس المال.

ضوابط التمويل عن طريق المشاركة :

لقد وضع الفقهاء مجموعة من القواعد التي تضبط التمويل عن طريق المشاركة وهي :-

- 1-أن يكون رأس المال من النقود والأثمان وأجاز بعض الفقهاء أن يكون عروضاً (بضاعة).
- 2-أن يكون رأس المال معلوماً وموجوداً يمكن التصرف فيه.
- 3-لا يشترط تساوي رأس مال كل شريك بل يمكن أن تتفاوت الحصص.
- 4-يكون الربح بينهم على حسب ما اشترطوا بنسبة شائعة معلومة، فإذا لم يشترطوا يكون الربح حسب نسبة رأس مال كل منهم إلى رأس مال المشاركة.
- 5-يكون توزيع الخسارة حسب نسبة رأس مال كل شريك فقط.
- 6-يجوز أن ينفرد أحد الشركاء بالعمل ويشتركوا في الربح بنسبة متساوية، كما يجوز أن يختلفوا في الربح برغم تساويهم في المال.
- 7-في حالة عمل جميع الشركاء في إدارة الشركة، يجوز أن تكون حصص بعضهم في الربح أكبر من نسب حصصهم في رأس المال، نظراً لأن الربح في شركات العنان هو عائد رأس المال والعمل، والعمل مما يجوز التفاوت فيه، فقد يكون أحد الشركاء أبصر بالتجارة من غيره.

أنواع المشاركات كما تقوم بها المصارف الإسلامية:-

تتعدد أنواع المشاركات وفقاً للمنظور وراء كل تقسيم والأهداف المرغوبة منه، ويوجد للمشاركة عدة أشكال.

1-المشاركة الثابتة ( طويل الأجل):

وهي نوع من المشاركة يقوم على مساهمة المصرف في تمويل جزء من رأس مال مشروع معين مما يترتب عليه أن يكون شريكاً في ملكية هذا المشروع وشريكاً كذلك في كل ما ينتج عنه من ربح أو خسارة بالنسب التي يتم الاتفاق عليها والقواعد الحاكمة لشروط المشاركة. وفي هذا الشكل تبقي لكل طرف من الأطراف حصص ثابتة في المشروع الذي يأخذ شكلاً قانونياً كشركة تضامن أو شركة توصية.

2-المشاركة المتناقضة المنتهية بالتملك:

المشاركة المتناقضة أو المشاركة المنتهية بالتملك هي نوع من المشاركة يكون من حق الشريك فيها أن يحل محل المصرف في ملكية المشروع إما دفعة واحدة أو على دفعات حسبما تقتضي الشروط المتفق عليها وطبيعة العملية.

ومن صور المشاركة المتناقضة المنتهية بالتملك:-

أ-الصورة الأولى :

أن يتفق المصرف مع الشريك على أن يكون إحلال هذا الشريك محل المصرف بعقد مستقل يتم بعد إتمام التعاقد الخاص بعملية المشاركة بحيث يكون للشريكين حرية كاملة في التصرف ببيع حصته لشريكه أو لغيره.

ب- الصورة الثانية :

أن يتق المصرف مع الشريك على المشاركة في التمويل الكلي أو الجزئي لمشروع ذي دخل متوقع وذلك على أساس اتفاق المصرف مع الشريك الآخر لحصول المصرف على حصة نسبية من صافي الدخل المحقق فعلاً مع حقه بالاحتفاظ بالجزء المتبقي من الإيراد أو أي قدرته يتفق عليه لكيون ذلك الجزء مخصصاً لتسديد أصل ما قدمه المصرف من تمويل، وعندما يقوم الشريك بتسديد ذلك التمويل، تؤول الملكية له وحده.

ج- الصورة الثالثة :

يحدد نصيب كل شريك حصص أو أسهم يكون له منها قيمة معينة ويمثل مجموعها إجمالي قيمة معينة ويمثل مجموعها إجمالي قيمة المشروع أو العملية وللشريك إذا شاء أن يقتني من هذه الأسهم المملوكة للمصرف عدداً معيناً ك لسمنة بحيث تتناقص أسهم المصرف بمقدار ما تزيد أسهم الشريك إلى أن يمتلك كامل الأسهم فتصبح ملكيته كامله .

3-المشاركة المتغيرة:

هي البديل عن التمويل بالحساب الجاري المدين حيث تم تمويل العميل بدفعات نقدية حسب احتياجه ثم يتم أخذ حصة من الأرباح النقدية في اثناء العام.

تطبيق صيغة المشاركة بالمصارف الإسلامية:

تبين من الواقع العملي أن صيغة التمويل بالمشاركة من أهم صيغ التمويل المطبقة بالمصارف الإسلامية، حيث تعد من البدائل الإسلامية لأسلوب التمويل بالفوائد، وهي ثلاثم فئة كبيرة من المتعاملين مع المصارف الإسلامية.

وصيغة المشاركة قد تكون طويلة أو متوسطة أو قصيرة الأجل وذلك طبقاً لما يلي :

1-قد تكون المشاركة طويلة الأجل وذلك في حالة ما إذا كانت مشاركة طويلة الأجل ( مستمرة).

ويصلح هذا الأسلوب لتمويل العمليات الإنتاجية المختلفة والتي تأخذ شكلاً قانونياً كشركة تضامن أو شركة توصية، وسواء كانت تلك الشركات صناعية أو زراعية أو تجارية.

2-قد تكون المشاركة متوسطة الأجل وذلك في حالة المشاركة المنتهية بالتمليك وهي التي يحل فيها الشريك محل المصرف في ملكية المشروع إما دفعة واحدة أو على دفعات.

ويصلح هذا الأسلوب للتطبيق في المجال التجاري والاصناعي والزراعي والعقاري والمهني.

3-وقد تكون المشاركة قصيرة وذلك في حالة تمويل العمليات التي تستغرق زمناً قصيراً، ومن تلك العمليات الاعتمادات المستندية حيث تكون قيمة الاعتماد مشاركة بين المصرف والعميل.

ولقد تبين من الواقع الخبرة العملي أن هناك العديد من المشكلات التي تصادف المصارف الإسلامية عند تطبيق صيغة المشاركة منها :

1-عدم توافر الخبرة لدي المصارف الإسلامية في كافة مجالات الأنشطة.

2-القيود المفروضة على المصارف الإسلامية من قبل البنوك المركزية في مجال الاستثمارات طويلة الأجل.

3-عدم تفهم المتعاملين مع المصارف الإسلامية لأساليب التمويل الإسلامية.

ثالثاً : صيغة التمويل عن طريق المضاربة :

تعد المضاربة من أهم صيغ استثمار الأموال في الفقه الإسلامي، وهي نوع من المشاركة بين رأس المال والعمل ، وسوف يتم تناولها من حيث تعريفها ومدى مشروعيتها وأركانها وشروطها وأنواعها ومجالات تطبيقها في المصارف الإسلامية.

تعريف المضاربة :

المضاربة لغة: مفاعلة من الضرب في الأرض وهو السير فيها شرعاً: عقد شركة في الربح بمال من جانب وعمل من جانب آخر، وركبها الإيجاب والقبول، وحكمها إيداع ابتداء، وتوكيل مع العمل وشركة إن ربح، وغصب إن خالف، وإجارة إن فسدت ،فلا ربح حينئذ، بل له أجر عمله، بلا زيادة على المشروط.

والمضاربة هي أن يعطي الرجل المال ليرجبه على جزء معلوم يأخذه العامل من ربح المال أي جزء كان مما يتفقان عليه ثلثاً أو ربعاً أو نصفاً وتسمي مضاربة أو قراضاً.

والقراض بلغة أهل الحجاز أو المضاربة كما تسمى في العراق عقد من عقود الجاهلية، شاع التعامل به قبل الإسلام، وقد عرف ابن رشد المضاربة " بقوله أن يدفع الرجل إلى الرجل المال على أن يعمل فيه على جزء من الربح."

مشروعية المضاربة :

كانت المضاربة شائعة بين العرب زمن الجاهلية وكانت قريش أهل تجارة يعطون المال مضاربة لمن يتجرب بجزء مسمى من الربح، وأقر الرسول صلى الله عليه وسلم ذلك في الإسلام، ومن الأمثلة على ذلك خروج الرسول صلى الله عليه وسلم قبل البعثة للتجارة في أموال السيدة خديجة رضي الله عنها على أن يكون له نصيب في الربح، فهو عقد مضاربة وقد استمر العمل به بعد البعثة، وبذلك تستند مشروعية عقد المضاربة إلى السنة

العملية الثابتة بإقرار الرسول صلى الله عليه وسلم واجماع الصحابة على العمل بها. وقد أجمع العلماء على جواز عقد المضاربة وأن مستثنى من الإجارة المجهولة وأن هذه الرخصة للرفق بالناس. وقد ورد أن العباس ابن عبد المطلب كان إذا دفع مالا مضاربة اشترط على صاحبه ألا يسلك طريقا به بحراً ولا ينزل به وادياً ولا يشتري به ذات كبد رطبه فإن فعل فهو ضامن فرقع شرطه على رسول الله صلى الله عليه وسلم فاجازه، وقد روي عن صهيب رضي الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: (ثلاث فهن البركة البيع إلى أجل والمقارضة وخلط البر بالشعير للبيت لا للبيع). وقد ذكر الفقهاء أن عموم الآيات الآتية واطلاقها يقتضي العمل بالمضاربة يقول تعالى:

"وآخرون يضربون في الأرض يبتغون من فضل الله....

"ليس عليكم جناح أن تبتغوا فضلاً من ربكم....

"فإذا قضيت الصلاة فانتشروا في الأرض وابتغوا من فضل الله..

### أركان المضاربة :

أما أركانها كما ذكرها النووي خمسة :

1-الركن الأول : رأس المال.

2-الركن الثاني : العمل.

3-الركن الثالث: الربح .

4-الركن الرابع: الصيغة.

5-الركن الخامس: العاقدان.

شروط المضاربة :

من الشروط التي ذكرها الفقهاء للمضاربة ما يلي :

أ-شروط متعلقة برأس المال.

ب-شروط متعلقة بالربح.

ج-شروط متعلقة بالعمل.

أ-الشروط المتعلقة برأس المال :

1-أن يكون رأس المال من النقود المضروبة من الدراهم والدنانير وهو اشتراط عامة الفقهاء.

2-ألا يكون رأس المال ديناً في ذمة المضارب.

3-أن يتم تسليم رأس المال للمضارب ( إما أن يكون التسليم بالمناولة أو بالتمكين من المال).

ب-الشروط المتعلقة بالربح :

1-أن تكون حصة كل منهما من الربح معلومة.

2-أن تكون حصة كل منهما من الربح شائعة كالنصف أو الثلث مثلاً.

ج- الشروط المتعلقة بالعمل :

1-اختصاص العامل بالعمل دون رب المال.

2-أن لا يضيق رب المال على العامل بتعيين شيء يندر.

3-أن لا يضرب له أجل يمنعه من التصرف.

كما يشترط في المضاربة أهمية التوكيل والوكالة ولا يشترط اسلامه، ولا يشترط أهلية التوكيل والوكالة لرب المال ويتضح ذلك من حديث رسول الله صلى الله عليه وسلم : من ولي يتيماً فليتجر له ولا يتركه حتى تأكله الصدقه " ... رواه الترمذي حيث أن رب المال ( اليتيم ) لم يبلغ بعد أهلية التوكيل والوكالة.

أنواع المضاربة :

المضاربة شركة بين اثنين أحدهما يسمى رب المال والأخرى يسمى المضارب والأول له نصيب في الربح مقابل رأس المال والثاني ربحه مقابل عمله الذي يؤديه، والمضاربة نوعان وهما:-

أ- المضاربة المطلقة:

وهي أن تدفع المال مضاربة من غير تعيين العمل والمكان والزمان وصفة العمل، فالمضاربة المطلقة يكون للمضارب فيها حرية التصرف كيفما شاء دون الرجوع لرب المال إلا عند نهاية المضاربة.

ب- المضاربة المقيدة:

وهي التي يشترط فيها رب المال على المضارب بعض الشروط لضمان ماله كما ورد في رواية العباس بن عبد المطلب، وهذا النوع من المضاربة جائز وقد قال الإمام أبو حنيفة وأحمد إن المضاربة كما تصح مطلقة فإنها تجوز كذلك مقيدة.

تطبيق صيغة المضاربة بالمصارف الإسلامية:

تبين من الواقع العملي إن كلا النوعين من المضاربة ملائم لمعاملات المصارف الإسلامية غير أن المضاربة المطلقة هي الأصل في التعامل بين المصرف وأصحاب ودائع الاستثمار، ولهذا فقد تضمنت استثماره وديعة الاستثمار في بنك فيصل الإسلامي السوداني شرطاً ينص على الآتي:-

ويتم الاستثمار على أساس المضاربة المطلقة ويأذن العميل للبنك في كل تصرف فيه المصلحة.

فهذه الصيغة تجيز للمصرف أن يباشر جميع التصرفات التي يرى فيها المصلحة بعده مضارباً في مال صاحب الوديعة فيخلطها بأموال أصحاب الأسهم والودائع الأخرى، وتجيز له أيضاً أن يدفعها لغيره ليضارب بها.

فالمصرف عندما يكون هو المضارب كما في الصناديق الاستثمارية ثلاثه المضاربة المطلقة وعندما يكون هو رب المال أو نائباً عنه كما في تمويل المستثمرين ثلاثه المضاربة المقيدة.

والمضاربة في المصارف الإسلامية مع المتعاملين قد تكون قصيرة الأجل أو متوسطة الأجل أو طويلة الأجل، فقد يضارب المصرف على صفقة واحدة فهي مضاربة قصيرة الأجل، وقد يضارب في سلعة تشتري ثم تباع على فترات فهي مضاربة متوسطة الأجل، وقد يشترك مع آخرين في تمويل رأس مال مشروع بالكامل لفترة طويلة فهي مضاربة طويلة الأجل.

والمجال المناسب للمضاربة بالنسبة للنشاط التجاري، المضاربة في السلع التي يمكن شراؤها من مصادر إنتاجها وبيعها بالأسواق المحلية، ويتطلب هذا أن يكون لدى المتعامل الخبرة بهذه الأنواع من السلع.

ولقد تبين أن بعض المصارف الإسلامية تحجم عن التعامل بصيغة المضاربة ويرجع ذلك إلى عدم استيعاب المتعاملين لأسلوب تطبيق هذه الصيغة لعدم توافر نوعية المتعاملين من ذي الأمانة والثقة العالية، بالإضافة إلى المخاطر المترتبة على قيام المصرف بتمويل كافة العملية دون أن يدفع العميل حصة في التمويل.

رابعاً: صيغة التمويل بالاستصناع:

يعرف الاستصناع بأنه عقد مع صانع على عمل شئ معين في الذمة وهو من عقود البيوع.

وقد ذهب الحنفية إلى جواز عقد " الاستصناع " استحساناً كما ذهب إلى جواز التعامل بعقد الاستصناع أيضاً مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي حيث جاء في قراره ما يلي:

1- إن عقد الاستصناع – وهو عقد وارد على العمل والعين في الذمة – ملزم للطرفين إذا توافرت فيه الأركان والشروط.

2- يشترط عقد الاستصناع ما يلي:

أ- بيان جنس المستصنع وقدره وأوصافه المطلوبة.

ب- أن يحدد فيه الأجل.

3- يجوز في عقد الاستصناع تأجيل الثمن كله، أو تقسيطه إلى أقساط معلومة لأجل محددة.

4- يجوز أن يتضمن عقد الاستصناع شرطاً جزائياً بمقتضى ما اتفق عليه العاقدان ما لم تكن هناك ظروف قاهرة.

وقد شرع الاستصناع لسد حاجات الناس ومتطلباتهم.

أطراف العقد:

1- الصانع: وهو البائع الذي يلتزم بتقديم الشئ المصنع للعميل.

2- المقاول: وهو الذي يباشر الصنع ( تصنيع المنتج المطلوب).

3- المستصنع: وهو الطرف المشتري في عقد الاستصناع.

-تطبيق صيغة الاستصناع بالمصارف الإسلامية:-

بدأ الاستصناع يحتل دوراً رئيساً في استثمارات المصارف الإسلامية، إذ قامت المصارف بتمويل المباني السكنية والاستثمارية بنظام الاستصناع، وساهمت بذلك في حل مشكلات معاصرة كثيرة، إذا وفرت للمستصنع المواد الخام إضافة إلى العمل نفسه، وسامت المصارف في صناعات أخرى عديدة وأبرمت عقود استصناع مع عملائها غير أن أبرزها حجماً في المعاملات هو المجال العقاري. وفيما يلي الأسلوب المطبق للاستصناع العقاري بأحد المصارف الإسلامية:

1- يتقدم المتعامل إلى المصرف بطلب منه أن يصنع له مبنى ويرفق مع طلبه بياناً كاملاً مدعماً بالرسوم والخرائط من الاستشاري عن نوع ومواصفات المبنى الذي يريد إنشائه، وصور الملكية، ومخطط الأرض، ومخطط مبدئياً للبناء، وتقرير مختصراً من المهندس الذي صمم البناء بحيث يتضمن هذا التقرير تكلفة البناء وإيراداته المتوقعة.

2- يعرض المتعامل أيضاً مع طلبه تقديره للمبنى والعربون الذي سيدفعه ومساحة الأرض وموقعها، والضمانات التي يعرضها، وطريقة السداد.

3- يقوم المصرف بعمل دراسة جدوى فنية متخصصة للمشروع بمعرفة المهندسين بالمصرف، مصحوبة بدراسة مالية ويقدر فيها الإيراد المتوقع ومدى قدرته على الوفاء بما على المشروع من ديون.

4- في حالة موافقة المصرف على عرض المستصنع يطلب منه تقديم الضمانات اللازمة.

5- بعد الاتفاق النهائي يقوم المصرف بتوقيع عقد استصناع مع العميل يحدد فيه جميع حقوق والتزامات كل طرف وأهم ما يتضمنه العقد ما يلي: ثمن المبنى، ميعاد التسليم طبقاً للمواصفات، مدة السداد، قيمة السداد، وقيمة العربون المدفوع.

6- بعد توقيع عقد الاستصناع بين المصرف والمستصنع " المتعامل " يقوم المصرف بتوقيع عقد استصناع آخر مع المقاول الذي رسا عليه العطاء عن طريق المناقصة يسمى استصناع موازي. وتكون علاقة المتعامل بالمصرف مباشرة ولا علاقة له بالمقاول.

7- يقدم المقاول خطاب بنكي بنسبة معينة من قيمة المشروع " ضمان حسن تنفيذ " ويحجز المصرف من قيمة كل دفعة للمقاول نسبة معينة كضمان لحسن التنفيذ تدفع له بعد الانتهاء تدفع له بعد الانتهاء من الصنع مطابقاً للمواصفات، و5% من قيمة المشروع كضمان لصيانة المبنى من قبل المقاول لمدة سنة.

8- إذا لم يلتزم المتعامل بسداد ما عليه من دين في المواعيد المحددة ولم يف الإيراد بقيمة الأقساط، يعطيه المصرف مهلة ويساعده على إيجاد الحل ثم يكون من حق المصرف اتخاذ إجراءاته بتنفيذ الرهن وعرض العقار للبيع خامساً: صيغة التمويل عن طريق بيع السلم:-

السلم والسلف بمعنى واحد وهو بيع شيء موصوف في الذمة بثمان معجل، والسلم لغة قال الإمام النووي رحمه الله السلم هو نوع من البيوع ويقال فيه السلف وقال الأزهري في شرح ألفاظ المختصر السلم بمعنى واحد، ويقال سلم وأسلم وسلف وأسلف بمعنى واحد هذا قول جميع أهل اللغة، أما في الشرع فهو كما عرفه الإمام النووي أنه عقد على موصوف في الذمة ببذل يعطى عاجلاً، أي أن البضاعة المشترى دين في الذمة ليست موجودة أمام المشتري ومع ذلك فإنه يدفع الثمن عاجلاً للبائع، والفقهاء تسمية بيع المحاييج لأنه بيع غائب تدعو إليه ضرورة كل واحد من المتابعين.

ومشروعيته جاءت بالكتاب والسنة والاجماع، يقول تعالى: " يا أيها الذين آمنوا إذا تدايتنم بدين إلى أجل مسمى فاكتبوه " البقرة (282)... ومن السنة ما ثبت عن ابن عباس رضي الله عنهما قال قدم رسول الله صلى الله عليه وسلم المدينة والناس يسلفون في التمر العام والعامين فقال: " من سلف فليسلف في كيل معلوم ووزن معلوم " ... رواه البخاري ومسلم أما الإجماع فقد نقل بن قدامة عن ابن المنذر قوله، أجمع كل من نحفظ من أهل العلم على أن السلم جائز لأن المثمن في البيع أحد عوض العقد فيما زان يثبت في الذمة كالثمن ولأن الناس في حاجة إليه.

أركان السلم:

أركان السلم هي:

1- العاقدان.

2- الصيغة " الإيجاب والقبول".

3- المعقود عليه.

-ضوابط الاستثمار عن طريق بيع السلم:

وضع بعض الفقهاء مجموعة من القواعد التي تضبط الاستثمار عن طريق بيع السلم منها.

- 1- أن يكون منضبطاً: بمعنى أن كل ما يمكن انضباطه فإنه جائز فيه السلم لأنه ما تدعوا إليه حاجة.
  - 2- أن يصفه بما يختلف فيه الثمن، فيذكر جنسه ونوعه، وقدره وبلده، وحدائته وقدمه، وجودته ودرائته، ومالا يختلف به الثمن لا يحتاج إلى ذكره.
  - 3- أن يكون الأجل معلوم كالشهر ونحوه فإن أسلم حالاً أو على أجل قريب كالיום ونحوه لم يصح.
  - 4- أن يكون المسلم فيه في الذمة فإن أسلم في عين لم يصح.
  - 5- أن يكون المسلم فيه عام الوجود في محله فلا يجوز فيما يندر كالسلم في العنب والرطب في غير وقته.
  - 6- أن يقضي رأس المال في المجلس وذلك لئلا يدخل تحته بيع الكالئ المنهي عنه وأجاز مالك اليوم واليومين لاستلام رأس المال. وهذه الشروط متفق عليها الأئمة الأربعة..
- وقد أقر مؤتمر المصرف الإسلامي في دبي عام 79 هذا النوع من البيوع إذا كان المصرف يتقيد بالشروط التي ذكرها الفقهاء ومراعاة ذلك في كافة عقود السلم.
- ولا يشترط أن تكون البضاعة المشتراة من إنتاج البائع كما هو الحال في المصارف الإسلامية فإنها تستورد البضائع من بلدان أخرى ولا تقوم بإنتاجها، والفرق بين السلم وبيع المرابحة أن بيع السلم يتم الثمن حالاً أما بيع المرابحة فهناك وعد بالشراء، وفي كلتا الحالتين يكون المشتري من المنتج الأساسي هو المصرف الإسلامي لا المتعامل.
- تطبيق بيع السلم بالمصارف الإسلامية:
- يمكن أن يكون عقد السلم طريقاً للتمويل يغني عن القرض بفائدة، فمن عنده سلعة مشروعة ينتجها يمكنه أن يبيع كمية منها، تسلم في المستقبل، ويحصل على ثمنها حالاً.
- ولذلك يكون عقد السلم أحد الوسائل التي يستخدمها المصرف الإسلامي في الحصول على السلع موضوع تجارته، كما يستخدمه أيضاً في بيع ما تنتجه شركاته ومؤسساته.
- ولقد تبين من الواقع العملي أن العديد من المصارف الإسلامية تطبق هذه الصيغة في تمويل العديد من الشركات الصناعية . ويمكن استخدام بيع السلم في الإنشاءات العقارية عن طريق بيع الوحدات قبل إنشائها وتسليمها بعد الانتهاء منها.