

25- (( فقه المعاملات المالية ج 5 ))

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله ثم الحمد لله ، الحمد لله نحمده ونستعينه ونستغفره ونعوذ بالله من شرور أنفسنا ومن سيئات أعمالنا ، من يهده الله فهو المهتد ومن يضلل فلن تجد له وليا مرشدا وأشهد أن لا إله إلا الله وحده لا شريك له وأشهد أن سيدنا محمدا عبده ورسوله خير نبي اجتباه وهدى ورحمة للعالمين أرسله ، أرسله ربنا بدين الحق ليظهره على الدين كله ولو كره الكافرون ولو كره المشركون.

اللهم صلِّ على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه وسلم

أما بعد : فيا عباد الله أوصيكم ونفسي بتقوى الله تعالى و أذكركم بالموت ، في كل يوم نودع قريبا إن الموت تخطانا وذهب إلى غيرنا ، وغدا سيتخطى الموت غيرنا ويأتي إلينا ،

وإذا حملت إلى القبور جنازة فاعلم أنك بعدها محمول

فقدموا لأنفسكم ، إنه لن ينجو يوم القيامة إلا المتقون :

﴿ فَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ خَيْرًا يَرَهُ (٧) وَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ شَرًّا يَرَهُ (٨) ﴾ [الزلزلة]

ثم أستفتح بالذي هو خير : يقول الله تبارك وتعالى في محكم التنزيل :

﴿ رَجَالٌ لَا تُلِهِمُ بَيْعَةٌ وَلَا بَيْعٌ عَنْ ذِكْرِ اللَّهِ وَإِقَامِ الصَّلَاةِ وَإِيتَاءِ الزَّكَاةِ يَخَافُونَ يَوْمًا تَتَقَلَّبُ فِيهِ الْقُلُوبُ وَالْأَبْصَارُ ﴾ (37) \* لِيُجْزِيَهُمُ اللَّهُ أَحْسَنَ مَا عَمِلُوا وَيَزِيدَهُمُ مِنْ فَضْلِهِ وَاللَّهُ يَرْزُقُ مَنْ يَشَاءُ

بِغَيْرِ حِسَابٍ (38) ﴾ [النور]

خطبة الجمعة : 28/5/2010 (( سلسلة أسواقنا التجارية )) الشيخ الطيب محمد خير الشعال

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : (( لَا تَحَاسَدُوا وَلَا تَنَاجَشُوا وَلَا تَبَاغَضُوا وَلَا تَدَابَرُوا وَلَا يَبِعْ بَعْضُكُمْ عَلَى بَيْعِ بَعْضٍ وَكُونُوا عِبَادَ اللَّهِ إِخْوَانًا الْمُسْلِمُ أَخُو الْمُسْلِمِ لَا يَظْلِمُهُ وَلَا يَخْذُلُهُ وَلَا يَحْقِرُهُ التَّقْوَى هَاهُنَا وَيُشِيرُ إِلَى صَدْرِهِ ثَلَاثَ مَرَّاتٍ بِحَسَبِ امْرِئٍ مِنَ الشَّرِّ أَنْ يَحْقِرَ أَخَاهُ الْمُسْلِمَ كُلُّ الْمُسْلِمِ عَلَى الْمُسْلِمِ حَرَامٌ دَمُهُ وَمَالُهُ وَعَرْضُهُ. )) [مسلم]

أيها الأخوة هذه هي الخطبة الخامسة والعشرون من سلسلة:

((أسواقنا التجارية))

وهدف هذه السلسلة أيها الإخوة : أن تحكم شرع الله في متجرك ، في معملك ، في مكتبك

تحدثنا : لماذا هذه السلسلة ، دعوة الإسلام إلى العمل ، متى يكون العمل عبادة ، حكم الإسلام في المال ، القرض وأحكامه في أجزاء أربعة ، أخلاقيات العمل في أجزاء أربعة ، أسباب سعة الرزق في أجزاء أربعة ، الرزاق ، التعلم مدى الحياة ، البر والإحسان في مكان العمل ، كيف تدعو إلى الإسلام وأنت في عملك ، وكنا نتحدث من خطب أربع عن فقه المعاملات المالية ، وهذه خطبة خامسة في الموضوع نفسه

عنوان خطبة اليوم :

(( فقه المعاملات المالية في الجزء الخامس والأخير ))

أيها الإخوة:

كانت النتيجة العملية لأول خطبة في فقه المعاملات المالية أمورا ثلاثة :

اقرأ كتابا في فقه المعاملات المالية واعتني أكثر ما تعتني بالمباحث المرتبطة بعملك .

التحق بدورة في فقه المعاملات المالية مرة كل ثلاثة سنوات .

اتخذ لنفسك مرجعا شرعيا في فقه المعاملات المالية لترجع إليه عند الحاجة .

خطبة الجمعة : 28/5/2010 (( سلسلة أسواقنا التجارية )) الشيخ الطبيب محمد خير الشعال

خطبة اليوم تعرفكم بكتابين اثنين من كتب فقه المعاملات المالية ، هذان الكتابان سهلان العبارة واضحا المفردات جيدا التقسيم والتبويب ، مؤلفاهما سوريين معاصرين والكتابان موجودان في الأسواق السورية وفي سائر أسواق الدول العربية اخترتهما لكم في هذه الخطبة في ما يتسع للحديث عندها و إن كانت كتب فقه المعاملات المالية كثيرة جدا أتمنى عليك أن تقرأ أحدهما أو تقرأهما ويكونا في مكتبتك ترجع إليهما بين الحين والآخر وهما ليسا الوحيدين في هذا الباب لكني رأيتهما نافعين يحققان الغرض بالنسبة للمبتدئين .

خطبة اليوم تعريف بهذين الكتابين ، أثر هذه الخطبة أن تخرج اليوم لتقتني أحد هذين الكتابين أو الاثنين وتبدأ غداً بالقراءة .

الكتاب الأول :

اسمه : فقه المعاملات المالية المعاصرة المؤلف : الدكتور وهبة الزحيلي ( رئيس قسم الفقه الإسلامي ومذاهبه في كلية الشريعة بجامعة دمشق )

جاء الكتاب في 632 صحيفة مقسما إلى قسمين : تعريف عام بفقه المعاملات المالية وفيه أكثر من مئة سؤال مع الإجابة عليها في فقه المعاملات ، والقسم الثاني : أحكام المعاملات المالية الحديثة ( كالتأمين والأسهم والسندات والبورصة والمصارف وبطاقات الائتمان وبدل الخلو وحق الابداع والابتكار وغيرها .... )

اقرأ عليكم شيئا مما جاء في الكتاب ، قال في الصحيفة 60

سؤال : هل يجوز بيع انتاج مصنع كامل لسنة ؟

الجواب ك من شروط صحة البيع أن يكون المبيع موجودا فإذا كان معدوما أو له خطر العدم لم يصح البيع ، ويترتب على هذا أنه لا يجوز بيع إنتاج مصنع كامل لسنة أو لأكثر من سنة لأنه ربما يطرأ تعطل في الإنتاج بسبب تعطل في آلة أو أكثر أو بسبب فقد المادة الأولية ودليل هذا

خطبة الجمعة : 28/5/2010 (( سلسلة أسواقنا التجارية )) الشيخ الطبيب محمد خير الشعال

أن النبي صلى الله عليه وسلم نهي عن بيع المعاومة - مأخوذة من العام - ونهي عن بيع السنين

**والمعاومة :** هي بيع ثمر الشجر أعواماً كثيرة ، وبيع السنين : أن يبيع ثمر النخلة لأكثر من سنة في عقد واحد . ومنعه لأنه يبيع غرر أي يبيع متوهم احتمالي لكونه يبيع ما لم يوجد .

وهذا لأن الشريعة الإسلامية حريصة على استقرار التعامل واستئصال أنواع الخصام والنزاع كل ما يمكن فعله هو إجراء وعد بالبيع من غير إبرام العقد - ممكن أن آتي إليك وأقول لك أنا سأخذ إنتاج معملك طيلة العام (فهذا وعد) وأنت تقول إن شاء الله أكون ملتزم معك (وعد) من غير أن نبرم عقد ، فكل ما يمكن فعله هو إجراء وعد بالبيع من غير إبرام العقد وتوزيع الإنتاج ببيعه في صفقات متتابعة ، كلما أنتجت أنت كمية آتي أنا آخذها منك ونبرم عقد على هذه الكمية ، كلما وجدت كمية شهرية أو أقل أو أكثر أبرم فيها عقد البيع وتم تنفيذ الوعد السابق .... انتهى النقل من الكتاب ....

هذا أيها الإخوة لمحة سريعة عن هذا الكتاب ( فقه المعاملات المالية المعاصرة تأليف الدكتور وهبة الزحيلي )

وأظن كما سمعتم العبارة واضحة وجلية وسهلة وبإمكانك أن تقرأها وتفهم ما فيها وتكون مرجعاً في فقه المعاملات المالية بين يديك في بيتك وفي محلك ومكان عملك .

الكتاب الثاني :

اسمه : فقه المعاملات المالية المقارن - أي على المذاهب الأربعة - المؤلف : الدكتور علاء الدين الزعتري ( أمين الفتوى في وزارة الأوقاف السورية )

جاء الكتاب في 576 صحيفة مقسماً إلى 35 فصلاً تتناول أكثر العقود التي تبرم في أسواقنا التجارية من ( بيع وإجارة وشراكة وصرفٍ وقرضٍ واستصناعٍ ومقاولة وجعالةٍ ووكالةٍ وكفالةٍ وغيرها ... )

خطبة الجمعة : 28/5/2010 (( سلسلة أسواقنا التجارية )) الشيخ الطيب محمد خير الشعال

متحدثا المؤلف في حكم كل عقد من هذه العقود في المذاهب الأربعة ومذيلًا بقرارات  
المجامع الفقهية وهو كتاب مدرسي ، حسن التبويب والترتيب .

أقرأ عليكم شيئاً من ما جاء في الكتاب : قال في الصحيفة 338 تحت عنوان مندوب  
المبيعات :

**سؤال :** يوجد نظام للمبيعات تقوم به بعض الشركات يلخص بالشكل التالي : تعرض  
الشركة عمولة على المندوب الذي يساهم معها في ترويج بضاعتها ، هذه العمولة تقدر مثلاً بـ  
10 % من كل عملية بيع ولكن الشركة لا تقوم بإعطاء المندوب عمولته إلا بعد أن يقوم ببيع  
كمية معينة من البضاعة فما الحكم في هذه المسألة ؟

**الجواب :** هذه السياسة من المبيعات لا حرج فيها إذ ليس فيه إلا أن الشركة جاعلة  
المندوب على ترويج قدر معين من مبيعاتها — هناك عقد في الشريعة وفي العرف اسمه عقد  
الجُعالة ، فأقول مثلاً : من يخترع لنا دواء لاختراع السرطان له مكافأة 100 مليون فتذهبون  
أنتم وتعملون ربما يعمل أحدكم شهر ومنكم من يعمل سنة أو سنتين ولا يخرج بنتيجة ، إذا لا  
شيء له عندنا وربما يعمل بعضنا سنتين ويأتي بنتيجة ضمن الشروط المطلوبة فيأخذ المئة  
مليون . فهذا اسمه عقد جُعالة أي أنا أجعل تعويضاً معيناً لعمل غير معين فانا لا أدري هل أنتم  
ستأتونني بالعمل بعد شهر أو بعد سنة أو بعد عشر سنوات أو بعد خمسين سنة — فهذه الشركة  
تجعل 10 % من رقم المبيعات بعد أن يبلغ المبيعات عند المندوب خمسين ألفاً مثلاً والجواب :  
هذه السياسات من المبيعات لا حرج فيها إذ ليس فيه إلا أن الشركة جاعلة المندوب على  
ترويج قدر معين من مبيعاتها فإن باعه استحق المبلغ الميعاد به وإن لم يبعه فلا شيء له وهذه  
المسألة تدخل في باب الجُعَلِ وكون الزبون قد لا يتمكن من بيع القدر المعين كاملاً مما قد  
يسبب له التعب بدون فائدة تعود عليه لا يمنع من جواز هذه العملية إذ المعروف أن الجُعالة  
يجوز فيها من الجهالة والغرر ما لا يجوز في الإجارة .... انتهى النقل من الكتاب ....

خطبة الجمعة : 28/5/2010 (( سلسلة أسواقنا التجارية )) الشيخ الطيب محمد خير الشعال

الآن لكن بعض الإخوة لعله يسأل في هذه المسألة ك ما الحكم في من يجعل لعماله أجرا مقطوعا لكلٍ منهم لكنه يقول لهم إن بلغت المبيعات الشهرية المبلغ ... .. جعلتُ لكم مكافأة 1 % فما الحكم ؟

قلنا هذا العمل جائز لأنه يعدُّ عماله بتقديم مكافأة لهم في حال بلغت المبيعات حداً معيناً ويستحب الوفاء بالوعد وعدم خُلْفه لأن عدةً المؤمن دين ، لكن بعض الناس يجعله شرطاً ، قال وإن كان شرط العقد في أثناء التوظيف هذه الزيادة فيجب الوفاء بالشرط – فأنا صاحب العمل أقول أنت معاشك الشهري عشرة آلاف ثم لك 1% من المبيعات لكل مبلغ فوق المئة ألف ، نجعله شرطاً في العقد عند توظيفك – فعندها يجب الوفاء بالشرط .

أيها الإخوة الكرام أردت من هذه الخطبة أن أقدم لكم تعريفاً بسيطاً يسمح به الوقت في هذه العُجالة بهذين الكتابين ورأيتُ أن العبارة في الكتابين واضحة ولقد عمدتُ أن أقرأ لكم من الكتاب كما هو وسهول الكلمة وبإمكانكم اقتناء واحد من الكتابين أو كلاهما وهما متوفران في الأسواق ليكونا بين أيديكم مرجعاً .

جاء في الخبر :

باب من العلم يتعلمه الرجل خيرٌ من الدنيا وما فيها ولأن تغدو فتتعلم باباً من العلم خيرٌ من أن تصلي مئة ركعة

قال سيدنا ابن عباس رضي الله عنهما :

تدارس العلم ساعة من الليل خير من إحياء الليل

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم :

(( من سلك طريقاً يطلب فيه علماً سلك الله به طريقاً إلى الجنة )) [الترمذي وأبو داود]

أقول قولي هذا وأستغفر الله لي ولكم