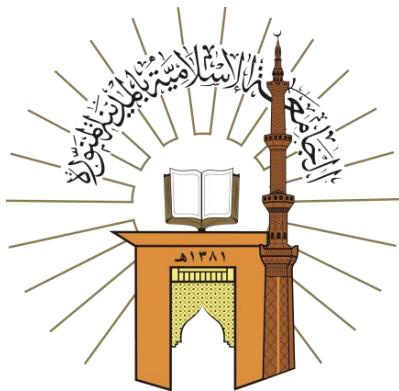




الخدمات المالية للهاتف النقال وأثرها الاقتصادي

إبراهيم رشيد محمد



المملكة العربية السعودية

وزارة التعليم

الجامعة الإسلامية بالمدينة المنورة

(٠٣٢)

كلية الشريعة

قسم الاقتصاد الإسلامي

الخدمات المالية للهاتف النقال وأثارها الاقتصادية

بحث لإكمال متطلبات الحصول على درجة العالمية (ماجستير)

إعداد الطالب

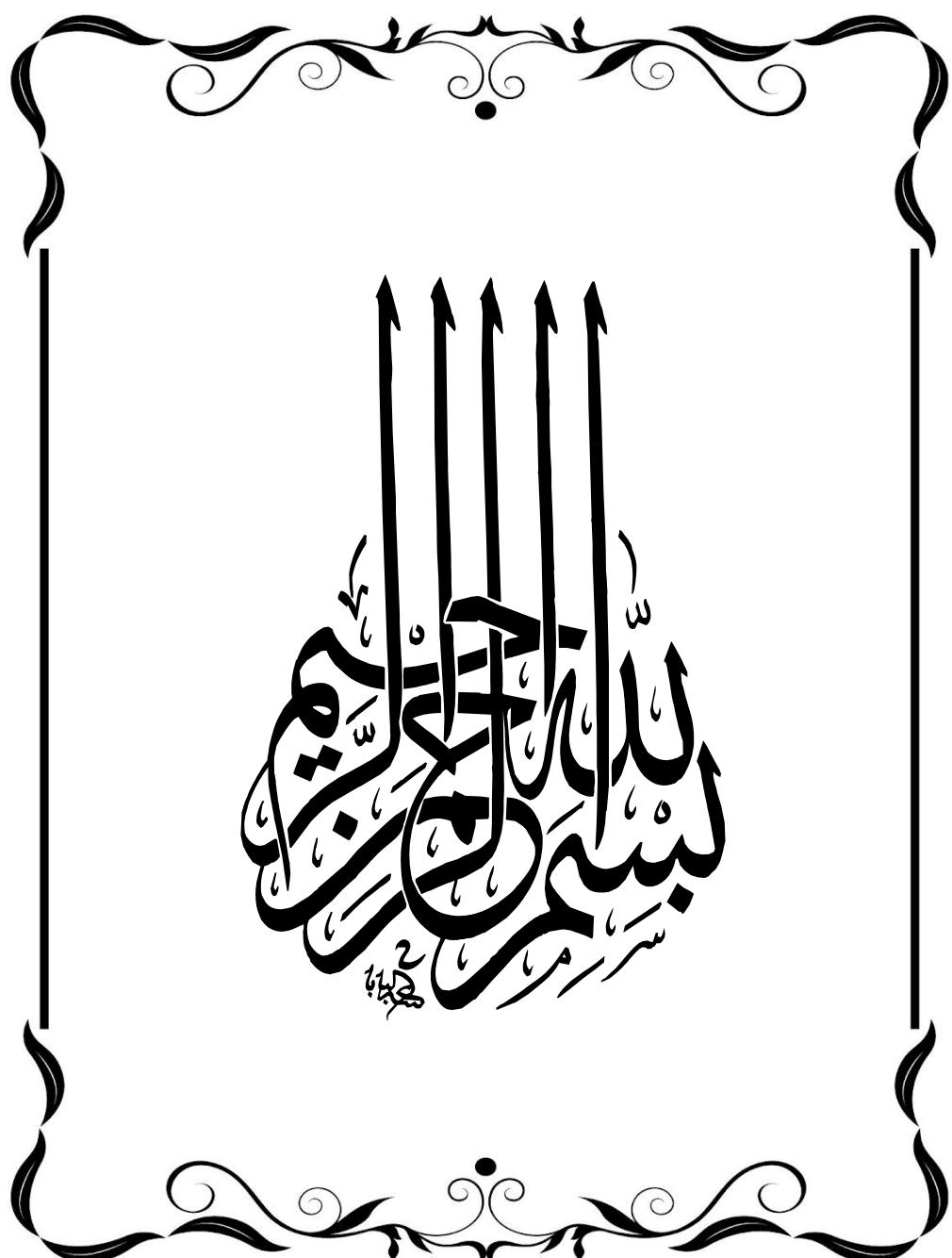
إبراهيم رشيد محمد

إشراف

د. محمد أحمد عمر بابكر

العام الجامعي: ١٤٣٧ - ١٤٣٨ هـ





قال تعالى:

﴿وَنَزَّلْنَا عَلَيْكَ الْكِتَبَ تِبْيَانًا لِكُلِّ شَيْءٍ
وَهُدًى وَرَحْمَةً وَبُشْرَى لِلْمُسْلِمِينَ ﴾

[النحل: ٨٩]



ملخص الرسالة

الحمد لله والصلوة والسلام على من لا نبي بعده وبعد:

هذا البحث بعنوان "الخدمات المالية للهاتف النقال وآثارها الاقتصادية"، وت تكون خطة البحث من مقدمة، وتمهيد، وثلاثة فصول، وخاتمة، وفهارس، وقد احتوت المقدمة على الأهمية العلمية للموضوع، وأسباب اختيار الموضوع، والدراسات السابقة، ومشكلة البحث، وفرض البحث، ومنهج البحث، أما التمهيد فقد اشتمل على تعريفات مفردات البحث، أما فصول البحث فالفصل الأول بعنوان خدمات تحويل القيمة المالية، وخدمة الاقتراض، وخدمة دفع الفواتير (paybill)، ويكون من ثلاثة مباحث يتحدث البحث الأول عن خدمات تحويل القيمة المالية، ويتحدث البحث الثاني عن خدمة الاقتراض، ويتحدث البحث الثالث عن خدمة دفع الفواتير (paybill)، والفصل الثاني بعنوان الخدمات المتعلقة ببطاقة الشحن، ويكون من أربعة مباحث البحث الأول حكم بيع بطاقة الشحن بأكثر أو أقل من قيمتها، والبحث الثاني حكم الرصيد الإضافي عند شحن البطاقة، والبحث الثالث حكم الرصيد الجانبي، والبحث الرابع حكم الرصيد المسبق الدفع، والفصل الثالث بعنوان الآثار الاقتصادية لهذه الخدمات، ويكون من ثلاثة مباحث البحث الأول الآثار الاقتصادية على الشركة، والبحث الثاني الآثار الاقتصادية على العميل، والبحث الثالث الآثار الاقتصادية على المجتمع، أما الخاتمة فقد جعلت فيها أهم نتائج البحث وبعض التوصيات ومراجع البحث وفهارسه، وأسائل الله أن ينفع به الأمة إنه سميع عاليم.

وخلص الباحث في ختام البحث إلى أهم النتائج التالية:

- ١ - أن بعض خدمات الهاتف النقال التي تجري استعمالها غير مطابقة لمبادئ الشريعة الإسلامية.
- ٢ - يجوز استخدام هذه النقود الموجودة في الهاتف النقال للوفاء بقيمة السلع والخدمات والمنتجات التي يشتريها، أي يستخدم هذه الأموال في الوفاء بالتزاماته كما يستخدم أمواله الحقيقة.
- ٣ - هذه الخدمات المالية لها آثار سلبية وإيجابية على الشركات، والفرد، والمجتمع.

كما أنه أوصى في ختام البحث ما يلي:

- ١ - إن الربا مزالقه خطيرة، فعلى المسلم أن يتجنبه.
- ٢ - الهاتف النقال نعمة عظيمة من الله، فعليينا أن نستخدمه في مرضاته.
- ٣ - تدريس المعاملات والعقود المعاصرة المستحدثة لطلبة المرحلة الجامعية في الكليات الشرعية.
- ٤ - إن الخدمات المالية المتعلقة بالهواتف النقال نازلة من النوازل ولا تنزال مسائلها غامضة لدى كثير من المسلمين، فعلى العلماء تكشف البحوثات الشرعية، والاقتصادية المتعلقة بها، والتوسيع في مدارسة الآراء والبدائل في المعاملات المستجدة.

اسم الطالب: إبراهيم رشيد محمد
إشراف: أ.د/ محمد أحمد عمر بابكر



إهداء

إلى أمي وأبي
إلى أهلي وعشيرتي
إلى أساتذتي
إلى زملائي وأحبابي
إلى الشموع التي تحترق لتنضيئ للأخرين
إلى كل من علمني حرفاً
إلى هذه الأمة المرحومة
أهدي هذا البحث المتواضع

ragia من المولى عزوجل أن يجد القبول والنجاح



الشكر والتقدير

الحمد لله رب العالمين والصلوة والسلام على معلم البشرية وهادي الإنسانية نبينا محمد وعلى آله وصحبة ومن تبعهم بإحسان إلى يوم الدين.

الشكر للّه عَزَّوجَلَّ الذي أنار لي الـدرب، وفتح لي أبواب العلم، وأمدني بالصبر، والإرادة حيث أتاح لي إنجاز هذا العمل بفضلـه، فله الحمد أولاً وآخراً.

ثم أشـكر حـكومـة المـملـكـة العـربـيـة السـعـودـيـة عـلـى خـدمـتـها لـلـمـسـلـمـيـنـ، وـمـن ذـلـك تـأـسـيـس هـذـه الجـامـعـة المـبـارـكـةـ.

كـمـا أـشـكـرـ القـائـمـينـ عـلـى الجـامـعـةـ الإـسـلـامـيـةـ، وـالـذـيـنـ أـتـاحـوـاـ لـيـ الفـرـصـةـ لـإـتـامـ درـاسـيـ الـعـلـيـاـ بـهـاـ، وـأـخـصـ بـالـشـكـرـ كـلـيـةـ الشـرـيـعـةـ، وـفـضـيـلـةـ الأـسـتـاذـ الدـكـتـورـ عـوـضـ العـمـريـ رـئـيـسـ قـسـمـ الـاقـتصـادـ الإـسـلـامـيـ.

ثـمـ الشـكـرـ لـفـضـيـلـةـ المـشـرـفـ الأـسـتـاذـ الدـكـتـورـ: مـحـمـدـ أـحـمـدـ عـمـرـ بـاـ بـكـرـ عـلـىـ تـوـجـيهـاتـهـ، وـنـصـائـحـهـ السـدـيـدـةـ.

وـلـأـنـسـيـ أـشـكـرـ الـمـنـاقـشـيـنـ فـضـيـلـةـ الأـسـتـاذـ الدـكـتـورـ: هـاشـمـ الطـيـبـ، وـالـدـكـتـورـ: عـلـيـ الـقـدـالـ، عـلـىـ قـبـولـهـماـ مـنـاقـشـةـ الـبـحـثـ، وـتـقـوـيـهـ، وـتـحـشـمـهـماـ الـقـرـاءـةـ لـتـصـوـيـبـ ماـ نـدـ عنهـ الـقـلـمـ، وـلـمـ تـسـعـفـهـ الـعـبـارـةـ.

دونـ أـنـ يـفـوتـنـيـ شـكـرـ أـعـضـاءـ قـسـمـ الـاقـتصـادـ عـلـىـ مـسـاعـدـتـهـمـ لـيـ.

الـشـكـرـ، وـالـامـتنـانـ لـكـلـ الـذـيـنـ قـدـمـواـ لـيـ يـدـ الـمسـاعـدـةـ منـ قـرـيبـ أوـ بـعـيدـ.



المقدمة

إِنَّ الْحَمْدَ لِلَّهِ، نَحْمِدُهُ وَنَسْتَعِينُهُ وَنَسْتَغْفِرُهُ، وَنَعُوذُ بِاللَّهِ مِنْ شَرِّ رُبُّنَا وَمِنْ سَيِّئَاتِ أَعْمَالِنَا، مَنْ يَهْدِهِ اللَّهُ فَلَا يُضِلُّ لَهُ، وَمَنْ يُضِلُّ فَلَا هَادِي لَهُ، وَأَشْهَدُ أَنْ لَا إِلَهَ إِلَّا اللَّهُ وَحْدَهُ لَا شَرِيكَ لَهُ، وَأَشْهَدُ أَنَّ مُحَمَّداً عَبْدُهُ وَرَسُولُهُ.

﴿يَأَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَتَقُولُوا أَللَّهُ حَقٌّ تُقَاتِلُهُ وَلَا تَمُونُ إِلَّا وَأَنْتُمُ مُسْلِمُونَ ﴾ [آل عمران: ١٠٦]

. [١٠٢]

﴿يَأَيُّهَا النَّاسُ أَتَقُولُوا رَبُّكُمُ الَّذِي خَلَقَكُمْ مِنْ نَفْسٍ وَحْدَةٍ وَخَلَقَ مِنْهَا زَوْجَهَا وَبَثَ مِنْهُمَا رِجَالًا كَثِيرًا وَنِسَاءً وَأَتَقُولُوا أَللَّهُ الَّذِي تَسْأَءُ لَوْنُهُ وَالْأَرْحَامَ إِنَّ اللَّهَ كَانَ عَلَيْكُمْ رَقِيبًا ﴾ [النساء: ١].

﴿يَأَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَتَقُولُوا أَللَّهُ وَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا ﴾ [٧٠] يُصْلِحُ لَكُمْ أَعْمَالَكُمْ وَيَغْفِرُ لَكُمْ ذُنُوبَكُمْ وَمَنْ يُطِيعُ اللَّهَ وَرَسُولَهُ فَقَدْ فَازَ فَوْزًا عَظِيمًا ﴾ [الأحزاب: ٧١].

أما بعد:

فإن نعم الله علينا تترى، وكل يوم تتجدد وتتكاثر كما قال تعالى: ﴿وَإِنْ تَعُذُّوا نِعْمَةُ اللَّهِ لَا تُحْصُوهَا إِنَّ اللَّهَ لَغَفُورٌ رَّحِيمٌ ﴾ [النحل: ١٨].

ومن نعم الله علينا خاصة في هذا العصر، نعمة خدمة الاتصالات، التي يسرت للناس كثيراً من معاملاتهم الدينية والدنيوية.

وهذه الخدمة بدأت بالمحكمات الصوتية ثم تطورت إلى المحكمات المصورة، وظهرت خدمات أخرى متعلقة بهذه الشريحة الاتصالية، كتحويل النقود ودفع الفواتير وغيرها من الخدمات التي لا تتعلق بالمحكمات.

فظهرت هذه الخدمات المالية التي لم تكن معهودة سابقاً وكثير تعامل الناس بها وعمت بها البلوى مما جعلني أبحث عن أحكام هذه الخدمات ليكون المسلم على بينة منها وحتى لا يقع فيما حرمه الله من حيث لا يشعر، فكانت هذه الخدمات المالية التي هي مقصد البحث.



الأهمية العلمية للموضوع

- ١ - الحاجة إلى بيان الأحكام الشرعية المتعلقة بهذه الخدمات.
- ٢ - التعرف على هذه الخدمات وآلية عملها.
- ٣ - أهمية بيان الآثار الاقتصادية لهذه الخدمات.



أسباب اختيار الموضوع

- ١ - السعي في بيان العلاقة التداخلية المتوازنة بين الأحكام الشرعية وواقع الحياة العملية، وذلك من خلال إقامة الحجة والبرهان على حيوية ومرونة وواقعية الفقه الإسلامي، في تعامله مع متطلبات كل عصر.
- ٢ - إثراء المكتبة بالبحوث الاقتصادية ذات الجدّة والأصالة.
- ٣ - عدم وجود دراسات سابقة.



الدراسات السابقة

لم أجد -حسب اطلاعي- دراسة متعلقة بموضوع البحث عموماً، ولا فيما يتعلق ببعض عناصر خطة البحث إلا في بعض المنشورات باللغات الأجنبية، ومن ذلك:

- ١- اقتصاديّات تحويل القيمة الماليّة (إم بيسا) M-PESA^(١) عبر الهاتف النقال لويليام جاك، ٢٠١١. تناول الباحث الآثار الاقتصاديّة لخدمة تحويل القيمة الماليّة على مستوى بلد معين، وعدم التعرّض لموقف الشرعي منها، خلافاً لما سأبحث فيه هنا بإذن الله.
- ٢- الآثار الاقتصاديّة لخدمة تحويل القيمة الماليّة على المستوى القومي (كينيا) لشيري هاس^(٢). تناول الباحث هذه الخدمة من ناحية الاقتصاد الوضعي، خلافاً لما سأبين إن شاء الله من ناحية الاقتصاد الإسلامي، والحكم الشرعي لهذه الخدمة.



(١) بحث نشر بعنوان: The Economics of M-PESA by William jack

في تاريخ ١١/١/٢٠١١ م برقم ١٦٧٢١ في موقع: nber.org

(٢) بحث نشر في تاريخ ١٥/٦/٢٠١٠ م، في موقع microfinancegateway.org، في موقع Community-Level Economic Effects of M-PESA in Kenya by Sherri Haas.

مشكلة البحث

يمكن توضيح المشكلة الأساسية في البحث في التساؤلات التالية:

- ١ - ما هي أهم الخدمات المالية في الهاتف النقال؟
- ٢ - ما هو مفهوم الخدمات المالية، وكيف تقدم؟
- ٣ - ما الآثار الاقتصادية المرتبطة على هذه الخدمات؟



فروض البحث

- ١ - وجود مخالفات شرعية في بعض خدمات الهاتف النقال.
- ٢ - خدمات الهاتف النقال آثار اقتصادية.



تقسيم المشروع (خطة البحث)

ت تكون خطة البحث من مقدمة، وتمهيد، وثلاثة فصول، وخاتمة، وفهارس، وذلك

على النحو التالي:

﴿المقدمة﴾، وتشتمل على:

١ - الأهمية العلمية للموضوع.

٢ - أسباب اختيار الموضوع.

٣ - الدراسات السابقة.

٤ - مشكلة البحث.

٥ - فرض البحث.

٦ - تقسيم المشروع.

٧ - منهج البحث.

﴿التمهيد﴾، وفيه: مفهوم الشريحة، والهواتف النقال، والخدمات المالية.

و فيه مباحثان:

المبحث الأول: مفهوم الشريحة والهواتف النقال.

المبحث الثاني: مفهوم الخدمات المالية المتعلقة بالهواتف النقال.

﴿الفصل الأول﴾: خدمات تحويل القيم المالية، وخدمة الاقتراض، وخدمة

دفع الفواتير (paybill).

و فيه ثلاثة مباحث:

المبحث الأول: خدمة تحويل القيم المالية.

و فيه ثلاثة مطالب:

المطلب الأول: صورة تحويل القيم المالية.

المطلب الثاني: الأطراف المتعلقة بهذه الخدمة، وعلاقة كل واحد بالآخر.

المطلب الثالث: التكييف الفقهي لخدمة تحويل الأموال.

المبحث الثاني: خدمة الاقتراض.

و فيه ثلاثة مطالب:

المطلب الأول: صورة الاقتراض من شركة الجوال.

المطلب الثاني: شروط تقديم خدمة الاقتراض.

المطلب الثالث: التكييف الفقهي لخدمة الاقتراض.

المبحث الثالث: خدمة دفع الفواتير (paybill).

و فيه ثلاثة مطالب:

المطلب الأول: صورة خدمة دفع الفواتير.

المطلب الثاني: أنواع خدمة دفع الفواتير.

المطلب الثالث: التكييف الفقهي لخدمة دفع الفواتير.

❖ الفصل الثاني: الخدمات المتعلقة ببطاقة الشحن.

و فيه أربعة مباحث:

المبحث الأول: حكم بيع بطاقات الشحن بأكثر أو أقل من قيمتها.

و فيه ثلاثة مطالب:

المطلب الأول: حكم بيع بطاقة الشحن بأكثر من قيمتها.

المطلب الثاني: حكم بيع بطاقة الشحن بأقل من قيمتها.

المطلب الثالث: حكم بيع بطاقة الشحن بنفس القيمة.

المبحث الثاني: حكم الرصيد الإضافي عند شحن البطاقة

و فيه ثلاثة مطالب:

المطلب الأول: كيفية إدخال الرصيد الإضافي.

المطلب الثاني: علة إدخال الرصيد الإضافي.



المطلب الثالث: حكم الرصيد الإضافي.

المبحث الثالث: حكم الرصيد المجاني الذي تقدمه شركات الاتصالات

و فيه مطلباً:

المطلب الأول: أسباب تقديم الرصيد المجاني للعملاء.

المطلب الثاني: حكم الرصيد المجاني.

المبحث الرابع: حكم الرصيد المسبق الدفع

و فيه مطلباً:

المطلب الأول: أسباب إدخال الرصيد المسبق الدفع.

المطلب الثاني: حكم الرصيد المسبق الدفع.

❖ الفصل الثالث: الآثار الاقتصادية لهذه الخدمات.

و فيه ثلاثة مباحث:

المبحث الأول: الآثار الاقتصادية على الشركة.

و فيه ثلاثة مطالب:

المطلب الأول: أثر هذه الخدمات على زيادة دخل الشركة.

المطلب الثاني: أثر هذه الخدمات على زيادة ادخارات الشركة.

المطلب الثالث: أثر هذه الخدمات على زيادة استثمارات الشركة.

المبحث الثاني: الآثار الاقتصادية على العميل.

و فيه ثلاثة مطالب:

المطلب الأول: أثر هذه الخدمات على دخل العميل.

المطلب الثاني: أثر هذه الخدمات على استهلاك العميل.

المطلب الثالث: أثر هذه الخدمات على إنفاق العميل.

المبحث الثالث: الآثار الاقتصادية على المجتمع.

وفيه ثلاثة مطالب:

المطلب الأول: أثر هذه الخدمات على دخل المجتمع.

المطلب الثاني: أثر هذه الخدمات على استهلاك المجتمع.

المطلب الثالث: أثر هذه الخدمات على استثمارات المجتمع.

﴿ الخاتمة: وأذكر فيها خلاصة البحث، وأهم نتائجه مع بعض التوصيات.

﴾ الفهارس: وتشتمل على ما يلي:

أ- فهرس الآيات القرآنية.

ب- فهرس الأحاديث النبوية.

ج- فهرس الأعلام.

د- فهرس المصطلحات العلمية والكلمات الغربية.

هـ- فهرس المصادر والمراجع.

و- فهرس الموضوعات.



منهج البحث

سأتابع في هذا البحث الأمور التالية:

- ١ - المنهج الوصفي التحليلي؛ وذلك من خلال جمع المادة العلمية المتعلقة بالموضوع، والرجوع إلى الكتب المتخصصة، والبحوث.
- ٢ - دراسة المسائل الاقتصادية، والفقهية دراسة تفصيلية بتصويرها وتحرير محل النزاع فيها، ومناقشة أدلةها بما يخدم المدف الأصلي للبحث مع الترجيح.
- ٣ - ترتيب موضوعات البحث وفق الخطة المعدة.
- ٤ - عزو الآيات القرآنية إلى مواضعها في القرآن الكريم بذكر رقم الآية، واسم السورة مع كتابتها بالرسم العثماني.
- ٥ - تخريج الأحاديث الواردة في البحث، فإن كانت الأحاديث في الصحيحين أو أحدهما أكفيت به، وإلا خرجته من كتب الحديث مع بيان حكم العلماء عليه من حيث الصحة والضعف.
- ٦ - التعريف بالمصطلحات، والكلمات الغريبة من الكتب المعتمدة في ذلك.
- ٧ - وضع الأحاديث الشريفة بين قوسين صغيرين.
- ٨ - الترجمة للأعلام المذكورين في البحث ترجمة مختصرة عند أول موضع يرد فيه ذكر العلم.
- ٩ - الالتزام بعلامات الترقيم، وضبط ما يحتاج إلى ضبط.
- ١٠ - التقيد بالرسم الإمامي الحديث، ما عدا الآيات القرآنية.
- ١١ - عمل الفهارس العلمية للبحث كما في الخطة.



التمهيد:

مفهوم الشريحة، والهاتف النقال، والخدمات المالية

وفي مبحثان:

المبحث الأول: مفهوم الشريحة والهاتف النقال

المبحث الثاني: مفهوم الخدمات المالية المتعلقة بالهاتف النقال



المبحث الأول:

مفهوم الشريحة، والهاتف النقال

تعريف الشريحة لغة

جاءت كلمة الشريحة في المعاجم بمعنى قطع اللحم عن العضو أو القطعة من اللحم المرقة.

قال الجوهري: "والقطعة منه شريحة. وكل سمين من اللحم ممتد فهو شريحة وشريح"^(١).

وقال ابن منظور: "وكل سمين من اللحم الممتد، يسمى شريحة وشريحا"^(٢).

ويظهر من هذا المعنى أن الشريحة سميت بهذا الاسم لأنها جزء وقطعة من البطاقة توضع في الهاتف.

تعريف الشريحة اصطلاحاً:

شريحة مشترك: بطاقة صغيرة توضع في الهاتف النقال تحمل معلومات خط المشترك، ولا يتم الاتصال إلا بوجودها.^(٣)

(١) الصاحح تاج اللغة وصحاح العربية، المؤلف: أبو نصر إسماعيل بن حماد الجوهري الفارابي (المتوفى: ٩٣٩ هـ)، تحقيق: أحمد عبد الغفور عطار، الناشر: دار العلم للملائين بيروت، الطبعة: الرابعة ١٤٠٧ هـ - ١٩٨٧ م.

(٢) ينظر: الكتاب: لسان العرب، المؤلف: محمد بن مكرم بن على، أبو الفضل، جمال الدين ابن منظور الأنباري الرويفعي الإفريقي (المتوفى: ٧١١ هـ) الناشر: دار صادر، بيروت، الطبعة: الثالثة - ١٤١٤ هـ.

(٣) نقلت هذا التعريف في تاريخ ٢٢/١٧/٢٠١٧ م، من معجم المعاني المعاين المنشور في موقع: <http://www.almaany.com/ar/dict/ar>

تعريف الهاتف لغة

الهاتف من فعل ثلاثي (هتف) يَهْتُفُ، وهذا الفعل يدل على معان منها:

- الدعوة قال أبو زيد: "هفت بفلان أَي دعوته"^(١).

- المدح يقال: هفت بفلان أَي مدحه^(٢).

- الصوت. يقال: هفت الحمام تهتف هتفا. وهتف به هتفا، أَي: صاح به، وقوس هتفة وهتفى، أَي: ذات صوت^(٣). سمعت هتفا يهتف إذا كنت تسمع الصوت ولا تبصر أحداً. وهذا المعنى الأقرب لمعنى الهاتف، لأن المتصل يسمع صوات المتصل عليه ولا يراه.

تعريف الهاتف اصطلاحاً

جهاز يحمله الشخص يعمل لاسلكياً وفق شفرة معينة، وبكمية كهربائية يتّم شحنها مسبقاً^(٤).

تعريف النقال لغة

النقال مأخوذ من الفعل الثلاثي (ن ق ل) يَقُلُّه، نَقْلاً، ذكر أصحاب المعاجم أن هذا الفعل يأتي على معان منها^(٥):

(١) ينظر: اللسان (هتف) ٣٤٤/٩.

(٢) ينظر: تحذيب اللغة ٦/١٣٠. المؤلف: محمد بن أحمد بن الأزهري الهموي، أبو منصور (المتوفى: ٣٧٠هـ) المحقق: محمد عوض مرعب، الناشر: دار إحياء التراث العربي – بيروت، الطبعة: الأولى، ٢٠٠١م.

(٣) ينظر: الصاحح (هتف) ٤/٤٤٢.

(٤) هاتف www.almaany.com/ar/dict/ar

(٥) ينظر: العين ٥/٦٣، المؤلف: أبو عبد الرحمن الخليل بن أحمد بن عمرو بن قيم الفراهيدي البصري (المتوفى: ١٧٠هـ) المحقق: د. مهدي المخزومي، د. إبراهيم السامرائي، الناشر: دار



- الرديان وهو نوع من المشي بين العدو والخوب.
 - ما بقي من الحجارة إذا قلع جبل، ونحوه أو ما بقي من حجر الحصن أو البيت إذا هدم.
 - تحويل الشيء من موضع إلى آخر، وفي حديث أم زرع: «لَا سَعِينَ فَيَنْتَقِلُ»، أي ينقله الناس إلى بيوتهم فيأكلونه^(١).
 - سرعة نقل القوائم يقال فرس نقال أي خفيف.
- والمعنىان الأخيان يناسبان المعنى الإصلاحي، لأن الهاتف يتنتقل ويتحول مع حامله حيالما اتجه، وأيضا، فهو سريع في نقل المعلومات.

تعريف النقال اصطلاحا

النّقال يُطلق في بعض الدُّول العربية على الهاتف المحمول، وهو هاتف لاسلكي صغير الحجم يحمله معه صاحبه أينما ذهب^(٢).



ومكتبة الهلال. و شمس العلوم ودواء كلام العرب من الكلوم ٦٧١٩/١٠ ، المؤلف: نشوان بن سعيد الحميري اليمني (المتوفى: ٥٧٣ هـ)، المحقق: د حسين بن عبد الله العمري - مطهر بن علي الإرياني - د يوسف محمد عبد الله، الناشر: دار الفكر المعاصر (بيروت - لبنان)، دار الفكر (دمشق - سوريا) الطبعة: الأولى، ١٤٢٠ هـ - ١٩٩٩ م

(١) أخرجه البخاري في صحيحه (٢٧/٧) برقم: (٥١٨٩) (كتاب النكاح، باب حسن العاشرة مع الأهل) (بهذا اللفظ) ومسلم في صحيحه (٤/١٨٩٦) برقم: (٢٤٤٨) (كتاب فضائل الصحابة، باب ذكر حديث أم زرع) (بمثله).
(٢) النقال: almaany.com/ar/dict/ar-ar

المبحث الثاني:**مفهوم الخدمات المالية المتعلقة بالهاتف النقال**

ينقسم هذا المبحث إلى مطلبين:

المطلب الأول:**تعريف الخدمات لغة**

الخدمات، بكسر الخاء وسكون الدال، والعامة تفتحها، وهو خطأ، من فعل خدَمَ يَخْدُمُ وَيَخْدِمُ من باب نصر، وضرب، خَدْمَةً وَخِدْمَةً^(١).

وهذا الفعل تدور معانيه على:

المساعدة والفضل، والهدية، والمنحة، والعناية والاهتمام، سواء كان الاهتمام بأشخاص أو مكان معين، ومنه خادم فلان، وخادم المسجد^(٢).

المطلب الثاني:**المقصود بالخدمات المالية في الاصطلاح المعاصر**

وهي: المعاملات المالية التي تجرى من خلال جهاز هاتف محمول.



(١) ينظر: تاج العروس (خدم) ٥٥/٣٢، المؤلف: محمد بن محمد بن عبد الرزاق الحسيني، أبو الفيض، الملقب بمرتضى، الزبيدي (المتوفى: ٢٠٥١هـ)، المحقق: مجموعة من المحققين، الناشر: دار الهداية.

(٢) ينظر: معجم اللغة العربية المعاصرة ١/٦٢١، المؤلف: د أحمد مختار عبد الحميد عمر (المتوفى: ٤٢٤١هـ)، الناشر: عالم الكتب، الطبعة: الأولى، ١٤٢٩هـ - ٢٠٠٨م، ومعجم لغة الفقهاء ١٩٩١، المؤلف: محمد رواس قلعي و حامد صادق قنبي، الناشر: دار النفائس للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة: الثانية، ١٤٠٨هـ - ١٩٨٨م.

الفصل الأول:

في خدمات تحويل القيم المالية، وخدمة الاقتراض،

وخدمة دفع الفواتير (paybill)

وفيه ثلاثة مباحث:

المبحث الأول: خدمة تحويل القيم المالية

المبحث الثاني: خدمة الاقتراض

المبحث الثالث: خدمة دفع الفواتير (paybill)

المبحث الأول:

خدمة تحويل القيم المالية

و فيه ثلاثة مطالب:

المطلب الأول: صورة تحويل القيم المالية.

المطلب الثاني: الأطراف المتعلقة بهذه الخدمة وعلاقة كل واحد بالآخر.

المطلب الثالث: التكييف الفقهي لخدمة تحويل الأموال.



المطلب الأول:

صورة تحويل القيم المالية

هي محفظة مبتكرة للنقود الإلكترونية التي تمكّن العملاء من إتمام معاملات مالية بسيطة عن طريق الهاتف النقال^(١).

شرح بعض المفردات في التعريف.

النقود الإلكترونية قد عرّفها البنك المركزي الأوروبي بأنّها: "مخزون إلكتروني لقيمة نقدية على وسيلة تقنية يُستخدم للقيام بمدفوعات لمعهدين غير من أصدرها، دون الحاجة إلى وجود حساب بنكي عند إجراء الصفقة، وتستخدم كأداة محمولة مدفوعة مقدماً"^(٢).

فالنقود الإلكترونية هي نقود عاديّة متطرّفة، وهي وإن كانت لا تتشابه معها في الشكل، فإنّها تتفق معها في المضمون. وهذه النقود الإلكترونية تأخذ حكم العملة التي تم تخزينها بها، فإن كانت دولاراً فلها حكم الدولارات، وإن كانت ريالاً فلها حكم الريالات، وهكذا^(٣).

ماذا يمكنني أن أفعل بهذه الخدمة؟

- إيداع الأموال، إذا كان في يده نقوداً وأراد أن يضعها في جواله، وهو تحويلها إلى النقود الإلكترونية.

(١) ينظر: موقع كبسانج، تم نشره في ١٧/٨/٢٠١١م، وتم النقل منه في تاريخ ١٩/٢/٢٠١٧م

<https://kipsang.com/m-pesa-how-does-it-work>

(٢) الآثار النقدية والاقتصادية والمالية للنقود الإلكترونية /١٣٣/١، للمؤلف محمد إبراهيم محمود الشافعي، وهو بحث مقدم إلى مؤتمر الأعمال المصرفي الإلكترونية بين الشريعة والقانون.

(٣) ينظر: موقع الإسلام سؤال وجواب، تم نشرها ٢٧/٧/٢٠١٤م، وتم النقل منه في تاريخ ١٥/٢/٢٠١٧م، <https://islamqa.info/ar/219328>

الفصل الأول: في خدمات تحويل القيم المالية، وخدمة الاقراض، وخدمة دفع الفواتير ٢٥

- تحويل الأموال إلى جوال آخر. إذا كان في جواله نقوداً الكترونية، فبهذه الخدمة يستطيع أن يحول إلى أقربائه وأصدقائه.
- تحويل الأموال إلى أي حساب مصرفي، أي تحويل ما لديه من النقود في جواله إلى حساب في المصرف.
- شحن مسبق الدفع (إذا احتاج الشخص إلى رصيد للمكالمات، فإنه يشتري الخدمة بهذه فوراً لنفسه ولغيره).
- دفع الفواتير، كتسديد فواتير الكهرباء وغيرها.
- سحب الأموال، إما عن طريق الصراف أو أحد وكلاء شركة الاتصالات^(١).
إذا كان لديك مبلغاً في جوالك، فبهذه الخدمة تستطيع أن تخرجه من جوالك بالذهاب إلى جهاز الصراف، وتسحب منه عن طريق هذه الخدمة التي في جوالك، أو تذهب عند أحد وكلاء شركة الاتصالات، وتسحب منه.



(١) مقابلة مع مسؤول الخدمة المالية للهواتف النقال من شركة الاتصالات في عاصمة كينيا نيروبي،

٢٠١٦/٥/٢١



المطلب الثاني:

الأطراف المتعلقة بهذه الخدمة وعلاقة كل واحد بالآخر

يتعلق بهذه الخدمة خمسة أطراف:

الأول: البنك

وعلاقة البنك بهذه الخدمة، هي أن من وظائف البنك قبول الودائع، وشركات الاتصالات ليست ملائمة لحفظ الودائع وبالتالي تضع هذه الشركات أموال المستثمرين في البنك لحفظها.

الثاني: الحكومة

وتمثلها جهتان رسميتان تابعتان للحكومة في هذه الخدمة، وهي:

البنك المركزي: ووظيفته الإشراف على البنك لكيلا يعبث بأموال المودعين.

وهيئات الاتصالات: ووظيفتها كالتالي:

- تسجيل شركات التحويل (تحويل القيم المالية عبر الهاتف النقال).
- إلغاء هذه الخدمة.
- الرقابة على شركات الاتصالات.
- تحديد الضرائب المستحقة.

الثالث: شركة الاتصالات

وهي التي تباشر هذه الخدمات وتقدمها للزبائن.

ولها نافذتان:

- نافذة الخدمات الأخرى كالمكالمات والرسائل.

الفصل الأول: في خدمات تحويل القيم المالية، وخدمة الاقراض، وخدمة دفع الفواتير ٢٧

- ونافذة خدمة التحويل^(١).

الرابع: الوكاء

وهم الذين يوكلون شركة الاتصالات بالقيام بكل الأعمال المتعلقة بخدمة التحويل.

وهم نوعان:

- **أصلي (dealers)** ويتعامل مع الشركة مباشرة، وله حق تعين ما شاء من الفروع، وله أكبر الأرباح.

- **وفرع (agents)** وهو تابع للأصلي، وهو الشخص المخول من الشركة الذي يمكن أن يوفر المعلومات عن خدمة التحويل، ولا يحق له أن يفتح أي فرع، وله أقل الربح.

ويساعد في الأنشطة التالية:

- فتح وتسجيل حسابات جديدة للعملاء.

- إيداع وسحب النقود من الحساب الخاص بك، فإذا احتجت إلى نقود الكترونية أو ورقية فتذهب عندهم. بمعنى: أني أعطيه مائة ريال نقدية، فيقوم الوكيل (الفرعي) بتحويل نقودي إلى مائة ريال إلكترونية أو العكس عند عملية سحب النقود.

- تعليم العملاء كيفية استخدام هذه الخدمة.

الخامس: الزبون أو العميل

وهو المستفيد بهذه الخدمة بما يلي:

- الإيداع.

(١) مقابلة مع مسؤول الخدمة المالية للهواتف النقال من شركة الاتصالات في عاصمة كينيا نيروبي،

.٢٠١٦/٥/٢١



- السحب.

- التحويل.

وهو الذي يدفع العمولة للأطراف السابقة.^(١)



(١) ينظر: المصدر السابق.

المطلب الثالث:**التكيف الفقهي لخدمة تحويل الأموال****تصوير صورة عملية التحويل:**

زيد عنده ١٠٠٠ ريال ورقي، وأراد أن يحول لابنه الذي يدرس في الرياض ٥٠٠ ريال. ذهب زيد إلى أحد عملاء شركة الاتصالات، وأعطاه ١٠٠٠ ريال الذي كان عنده. قام وكيل الشركة بتحويل المبلغ إلى جوال زيد، (هذه العملية تؤكد لها رسالة تلقاها كل من الوكيل والعميل).

فصار لدى زيد في جواله ألف ريال الكتروني.

زيد سيتبع الخطوات التالية لتحويل المبلغ إلى ابنه:

- لإرسال الأموال، ينتقل إلى القائمة في جواله ويحدد "M-PESA" (١)
 - ثم يحدد "إرسال المال".
 - ثم يدخل رقم الهاتف الخاص للمستلم (ابنه)، والمبلغ الذي يرغب في إرساله ورقم السر (PIN) الخاص به.
 - سوف يتلقى على الشاشة المعلومات التي أدخلها أعلاه، (مثلاً، إرسال ٥٠٠ ريال إلى فلان بن فلان ٠٥٣٨٢٥٨٥٧٨).
 - إذا تأكد أن المعلومات صحيحة يضغط Ok، ويتم عملية التحويل.
 - وإذا كانت المعلومات خاطئة، فلتوقف يكتب ١ ويضغط إرسال خلال ١٥ ثانية، ويتم توقيف العملية.
- (هذه العملية تؤكد لها رسالة تلقاها كل من زيد وابنه).
- فابنه يستقبل رسالة في جواله أنه استلم ٥٠٠ ريال من زيد، ورصيده كذا.

(١) هذا رمز لهذه الخدمة في إحدى شركات الاتصالات، ويختلف الرمز من شركة إلى أخرى.



وزيد يستلم رسالة أنه حول ٥٠٠ ريال إلى فلان (رقم الجوال) ورصيده ٤٩٩.٥ ريال مثلاً. لأن عميلة التحويل تؤخذ العمولة عليها وتختلف حسب المبالغ، فكلما زاد المبلغ المحول كلما زادت العمولة وكذلك عند السحب.

وإذا احتاج الابن إلى النقود الورقية، فله طريقتان:

الأولى: إما أن يذهب إلى أحد وكلاء الشركة.

الثانية: أن يسحب من جهاز الصراف.

ويخصم منه العمولة سواء سحب من الوكيل أو جهاز الصراف.

العمولة تخصم من المحول عندما يقوم بالتحويل، والمحول إليه عندما يسحب من الوكيل أو جهاز الصراف.

هذه المداول توضح لنا العمولات التي تأخذها شركة الاتصالات من العملاء عند عملية التحويل أو السحب.

السحب عن طريق الوكالء^(١)

الحد الأدنى (KSh)	الحد الأعلى (KSh)	العمولة بالريال السعودي
1	49	N/A
50	100	0.5
101	500	1
501	1,000	1
1,001	1,500	1

(١) ينظر موقع شركة سفاريكام. تم النقل منه ٢٠١٧/١/٣٠

[http://www.mpesacharges.com/new-mpesa-rates-](http://www.mpesacharges.com/new-mpesa-rates-/safaricom-mpesa-rates-withdrawal-transaction)
[/safaricom-mpesa-rates-withdrawal-transaction](http://www.mpesacharges.com/new-mpesa-rates-/safaricom-mpesa-rates-withdrawal-transaction)

الفصل الأول: في خدمات تحويل القيم المالية، وخدمة الاقراض، وخدمة دفع الفواتير ٣١

1,501	2,500	1
2,501	3,500	1.5
3,501	5,000	2
5,001	7,500	3
7,501	10,000	4
10,001	15,000	5
15,001	20,000	6
20,001	25,000	7
25,001	30,000	7
30,001	35,000	7
35,001	40,000	10
40,001	45,000	10
45,001	50,000	10
50,001	70,000	12

التحويل إلى غير المسجلين في الخدمة

الحد الأدنى (KSh)	الحد الأعلى (KSh)	العمولة بالريال السعودي
1	49	N/A
50	100	N/A
101	500	1.5
501	1,000	1.5



الفصل الأول: في خدمات تحويل القيم المالية، وخدمة الاقراض، وخدمة دفع الفواتير ٣٢

1,001	1,500	2
1,501	2,500	2.5
2,501	3,500	4
3,501	5,000	4.5
5,001	7,500	6
7,501	10,000	7
10,001	15,000	9.5
15,001	20,000	10
20,001	25,000	11
25,001	30,000	11
30,001	35,000	11
35,001	40,000	N/A
40,001	45,000	N/A
45,001	50,000	N/A
50,001	70,000	N/A

التحويل إلى المسجلين في الخدمة

الحد الأدنى (KSh)	الحد الأعلى (KSh)	العمولة بالريال السعودي
1	49	مجانا
50	100	مجانا
101	500	0,5

الفصل الأول: في خدمات تحويل القيم المالية، وخدمة الاقراض، وخدمة دفع الفواتير ٣٣

501	1,000	0,5
1,001	1,500	1
1,501	2,500	1.5
2,501	3,500	2
3,501	5,000	2.5
5,001	7,500	2.5
7,501	10,000	3
10,001	15,000	3
15,001	20,000	3.5
20,001	25,000	3.5
25,001	30,000	3.5
30,001	35,000	3.5
35,001	40,000	3.5
40,001	45,000	3.5
45,001	50,000	3.5
50,001	70,000	3.5

السحب عن طريق جهاز الصرف

الحد الأدنى (KSh)	الحد الأعلى (KSh)	العمولة بالريال السعودي
200	2,500	1.5
2,501	5,000	2



5,001	10,000	3.5
10,001	20,000	7

أما التكييف الفقهي لهذه الخدمة، فإنها تشبه عملية الحالات المصرفية.

واختلف المعاصرون في جوازأخذ المصرف لعمولات زائدة عن التكلفة الفعلية للتحويل المصرفى على ثلاثة أقوال^(١):

القول الأول:

جوازأخذ عمولات زائدة عن التكلفة الفعلية سواء قدرت العمولة بمبلغ مقطوع أو نسي. وبهأخذت الهيئة الشرعية في بيت التمويل الكويتي^(٢).

القول الثاني:

جوازأخذ عمولات زائدة عن التكلفة الفعلية شريطة أن تكون العمولة مبلغا مقطوعا لا نسبة مئوية. وبهأخذت هيئة الرقابة الشرعية في بنك فيصل المصري^(٣).

القول الثالث:

جوازأخذ عمولات التحويل بقدر التكلفة الفعلية لعملية التحويل، ولا يجوزأخذ ما زاد عنها.

جاء في قرارات المجتمع الفقهي "الحالات التي تقدم مبالغها بعملة ما، ويرغب طالبها تحويلها بنفس العملة جائزة شرعاً، سواء أكان بدون مقابل أم بمقابل في حدود

(١) وكل هذه الأقوال تنزل على العمولات التي تأخذها شركات الاتصالات عند قيام العميل بالتحويل.

(٢) البنوك الإسلامية للطيار ص ٢٥٨، عبد الله بن محمد بن أحمد الطيار، دار الوطن، الرياض، الطبعة الثانية، ١٤١٤هـ.

(٣) العمولات المصرفية ص ٢٦٧، عبد الكريم إسماعيل، دار كنوز اشبيليا، الطبعة الثانية، ١٣٣٢هـ - ٢٠١١م.

الفصل الأول: في خدمات تحويل القيم المالية، وخدمة الاقراض، وخدمة دفع الفواتير ٣٥

الأجر الفعلي^(١).

الترجيح:

القول الراجح هو القول الثالث، خاصة في التحويل عن طريق الهاتف. لأن عملية التحويل واحدة، فليست هناك تكلفة زائدة تقوم بها شركة الاتصالات عندما يحول أحد العملاء مثلاً ١٠٠٠ ريال أو آخر يحول ٥٠٠ ريال. والله أعلم.

وقد اختلف المعاصرون في تكييف الحالات المصرفية إلى ثلاثة أقوال:

القول الأول:

أن الحالات المصرفية سفتحة^(٢).

وقال به كثير من الباحثين كالشيخ مصطفى الزرقا، والشيخ عبد الله منيع وغيرهم^(٣)، وبه أخذت الهيئة الشرعية لمصرف الراجحي.

فقد جاء في المذكورة التفسيرية لأغراض مصرف الراجحي ما نصه: تحويل الأموال إلى داخل المملكة أو خارجها يتم بأحد الشكلين:

١-إما أن يكونبلغ المحوّل سيقبض بالعملة التي تسلّمتها الشركة من طالب التحويل في المكان المحوّل إليه، وهذه هي السفتحة، والعملية لا شبهة فيها، ولا ترد في جوازها وصحتها^(٤).

(١) قرارات ونوصيات مجمع الفقه الإسلامي بجدة ص ١٩٢، قرارات ونوصيات مجمع الفقه الإسلامي المنبثق من منظمة المؤتمر الإسلامي بجدة للدورات ١٠-١، والقرارات ٩٧-١ تنسيق وتعليق: الدكتور عبد الستار أبو غدة، دار القلم، دمشق، الطبعة الثانية، ١٤١٨ هـ.

(٢) السفتحة: -فتح السين وضمها، وسكون الفاء، وفتح التاء- كلمة فارسية معربة، أصلها: سفتة، وهي الشيء الحكم، وجمعها سفاتج، والمراد بها: قرض يسدّد في مكان آخر، ليستفاد منه أمن الطريق وغيرها. ينظر: التعريفات للجرجاني ص ١٢٥.

(٣) ينظر: العمولات المصرفية لعبد الكريم إسماعيل ص ٢٤٧.

(٤) قرارات الهيئة الشرعية لشركة الراجحي، ينظر: المذكورة التفسيرية لأغراض مصرف الراجحي

=



دليلهم:

إن الحالات المصرفية تطبق عليها حقيقة السفتجة؛ لأن الشخص الذي جاء بالنقود يعد مقرضاً، والمصرف يعد مقتضاً، لأنه أخذ المال على أنه ضامن له بكل حال، سواء تلف بفعله أو بغير فعله، والإيصال الذي يستلمه طالب التحويل هو السفتجة، وهو يستلم ذلك القرض بنفسه إذا كان يريد الانتقال أو وكيله إذا لم يكن ينتقل^(١).

القول الثاني:

أن الحوالة المصرفية وكالة^(٢) بأجر.

وقال به بعض الباحثين^(٣)، وبه صدر قرار المجتمع الفقهي الإسلامي بجدة فيما إذا كانت الحوالة بمقابل.

فقد جاء في قرار المجتمع ما نصه: الحالات التي تقدم مبالغها بعملة ما، ويرغب طالبها تحويلها بنفس العملة جائزة شرعا..... وإذا كانت بمقابل فهي وكالة بأجر.

دليلهم:

أن التحويل المصرفي وكالة؛ لأن طالب التحويل يتقدم إلى المصرف ويسلمه النقود التي معه أو يخصم من حسابه، فالشخص الذي يتقدم إلى المصرف ينوب المصرف في نقل النقود إلى المكان الذي يريد إيصالها إليه، والمصرف القابض ينوب المصرف الدافع إذا لم تكن فعلا له، فيجتمع في هذه المعاملة عدة توكيلات:

.٣١٧/٣ ، ٦٨ رقم وقرار .١/٣٠

(١) ينظر العمولات المصرفية لعبد الكريم إسماعيل ص ٢٤٨.

(٢) الوكالة في اللغة: التفويض إلى الغير ورد الأمر إليه، ينظر: القاموس المحيط للفيروز آبادي (وكل) ١٣٨١ . وفي الاصطلاح: إقامة الغير مقام النفس فيما يقبل النيابة من التصرفات.

تحفة المحتاج للهيثمي . ٢٩٤/٥

(٣) ومن قال به: د. عبد الله الطيار. ينظر: البنوك الإسلامية للطيار.

الفصل الأول: في خدمات تحويل القيم المالية، وخدمة الاقراض، وخدمة دفع الفواتير ٣٧

الأول: من طالب التحويل إلى المصرف القابض للمال.

الثاني: من المصرف القابض إلى المصرف الدافع إذا لم يكن فرعاً له.

الثالث: من طالب التحويل إلى المستفيد ليقبض المبلغ المحوّل إن لم يكن المستفيد طالب التحويل^(١).

القول الثالث:

أن الحوالة المصرفية حوالة بالمعنى الفقهي للحوالات.

وبه قال بعض الباحثين^(٢).

دليلهم:

أن المصرف الذي تقدم إليه طالب التحويل يعد مديناً لطالب التحويل، لأنه إن كان لطالب التحويل حساباً في المصرف، فإن المصرف مدين له، وإن لم يكن له حساب لدى المصرف فبمجرد تسليم طالب التحويل للنقدود، فإن المصرف يصبح مديناً له، ثم إن المصرف يحيل طالب تحويل النقود على مصرف آخر هو مدين للمصرف الأول، فالدين في التحويل المصرفي قد انتقل من ذمة إلى ذمة، وهذه حقيقة الحوالة^(٣).

وهذا الذي يحصل في التحويل المصرفي هو نفس العملية التي تجري في الحالات عن طريق الهاتف النقال، وكل الأقوال التي قيلت في التكيف الفقهي للحالات المصرفية تنزل على الحالات عن طريق الهاتف النقال.

وتوضيح ذلك أن شركات الاتصالات تقوم مقام البنوك، وفروع البنك هي كفروعاً لشركات الاتصالات.

والإيصال الذي يستلمه طالب التحويل في المصرف، هو الرسالة الذي يستلمها

(١) ينظر: العمولات المصرفية لعبد الكريم إسماعيل ص ٢٥١.

(٢) ومن قال به: د. علي السالوس. ينظر: العمولات المصرفية لعبد الكريم إسماعيل ص ٢٤٨.

(٣) ينظر: العمولات المصرفية لعبد الكريم إسماعيل ص ٢٥٣.



طالب التحويل في هاته الحال عند القيام بالتحويل.

الترجيح:

والقول الراجح في المسألة؛ أن العملية حواله، ولكن الحواله بالمعنى المعاصر تختلف عن معناها الفقهي القديم، فالحواله في المعاملات المعاصرة هي: عملية نقل النقود أو أرصدة الحسابات من حساب إلى حساب، أو من بنك إلى بنك، أو من بلد إلى بلد آخر. وما يستتبع ذلك من تحويل العملة المحلية بالعملة الأجنبية، أو الأجنبية بأجنبية أخرى (كمعتمر يصرف الدولارات بالجنيهات).

وبالتالي، فإن الحواله النقدية المعاصرة ليست نقل دين من ذمة إلى ذمة - كما هي الحواله بالمعنى الفقهي - وإنما هي عملية نقل مال، وقد يقترن معها عقد صرف، وبخاصة إذا كانت الحواله من دولة إلى دولة أخرى.

أما في مسألتنا فإن الحواله تتم بدون صرف لأن العملة واحدة.



المبحث الثاني:

خدمة الاقتراض

و فيه ثلاثة مطالب:

المطلب الأول: صورة الاقتراض من شركة الجوال.

المطلب الثاني: شروط تقديم خدمة الاقتراض.

المطلب الثالث: التكييف الفقهي لخدمة الاقتراض.



المطلب الأول:

صورة الاقتراض من شركة الجوال

وفيه أربعة فروع:

الفرع الأول: تعريف القرض في اللغة

القرض - بفتح القاف - في اللغة: مصدر قرض الشيء يقرضه^(١). والجمع قروض.

والقرض في الأصل: القطع.

قال ابن فارس: "القاف والراء والضاد أصل صحيح، وهو يدل على القطع"^(٢).

قال الشاعر:

إِنَّمَا يُجْزِي الْفَتَى لِبِسِ الْجَمْل

وإذا جوزيت قرضا فاجزه

- العدول عن الشيء، يقال: قرض المكان يقرضه قرضا: عدل عنه وتنكبه،

وقال ذو الرمة:

شَمَالًا وَعَنْ أَيمَانِنَ الْفَوَارِس

إِلَى ظُعْنَ يَقْرَضُنْ أَجْوَازَ مَشْرَف

- ما يتَحَازَّ به الناس بينهم ويَتَقَاضُونَه، وهو ما أسفله من إحسان ومن

إِسَاءَة^(٣)، قال أمية ابن أبي الصَّلَتِ:

أَوْ سَيِّنَاً، أَوْ مَدِينَاً مِثْلَ مَا دَانَا

كُلُّ امْرِئٍ سَوْفَ يُجْزِي قَرْضَه حَسَنَاً

(١) ينظر: الصاح (قرض) ١١٠١/٣، واللسان (قرض) ٢١٦/٧.

(٢) ينظر: مقاييس اللغة (قرض) ٧١/٥. المؤلف: أحمد بن فارس بن ذكريا القزويني الرازي، أبو الحسين (المتوفى: ٣٩٥ هـ) الحمق: عبد السلام محمد هارون، الناشر: دار الفكر عام النشر:

١٣٩٩ هـ - ١٩٧٩ م.

(٣) ينظر: اللسان (قرض) ٢١٦/٧.

الفصل الأول: في خدمات تحويل القيم المالية، وخدمة الاقتراض، وخدمة دفع الفواتير ٤

وهذا العنوان هو المناسب للمعنى الإصطلاحى.

الفرع الثاني: تعريف القرض اصطلاحاً

اختللت ألفاظ الفقهاء في مختلف المذاهب في تعريفهم للقرض، وهي كما يلي:

تعريف المذهب الحنفي:

- عقد مخصوص يرد على دفع مال مثلي لآخر لي رد مثله^(١)
- ما تعطيه من مثلي ليتقاضى مثله^(٢).

تعريف المذهب المالكي:

- دفع متمول في عوض غير مخالف له لا عاجلاً^(٣).
- دفع المال على وجه القربة ليتتفق به آخذه ثم يتخير في رد مثله، أو عينه ما كان صفتة^(٤).

تعريف المذهب الشافعي:

(١) ينظر: حاشية ابن عابدين ١٦١/٥. المؤلف: ابن عابدين، محمد أمين بن عمر بن عبد العزيز عابدين الدمشقي الحنفي (المتوفى: ١٢٥٢هـ)، الناشر: دار الفكر-بيروت، الطبعة: الثانية، ١٤١٢هـ - ١٩٩٢م.

(٢) حاشية الطهطاوي على الدر المختار ٣/٤٠.

(٣) شرح حدود ابن عرفة للأنصاري ص ٤١٣. مؤلف: محمد بن قاسم الأنصاري، أبو عبد الله، الرصاع التونسي المالكي (المتوفى: ٨٩٤هـ)، الناشر: المكتبة العلمية. الطبعة: الأولى، ١٣٥٠هـ.

(٤) الذخيرة ٥/٢٨٦. المؤلف: أبو العباس شهاب الدين أحمد بن إدريس بن عبد الرحمن المالكي الشهير بالقرافي (المتوفى: ٦٨٤هـ)، الناشر: دار الغرب الإسلامي - بيروت، الطبعة: الأولى، ١٩٩٤م.



- تمليلك الشيء على أن يرد بدله^(١).

- تمليلك الشيء برد بدله^(٢).

تعريف المذهب الحنفي:

- دفع المال إلى الغير ليتتفع به، وي رد بدله^(٣).

- دفع المال إرفاقاً ملناً ليتتفع به، وي رد بدله^(٤).

وكل التعريف السابقة تدل على أن القرض هو: عقد تبرع يبذله صحابه مبتغياً القرية من الله ليتتفع بها غيره، وعليه رد مثله.

الفرع الثالث: العلاقة بين المعنيين اللغوي والاصطلاحي

تبعد العلاقة بين المعنيين اللغوي والاصطلاحي للقرض:

أن القرض في الاصطلاحي الشرعي مأخوذ من المعانى اللغوية له، فهو مأخوذ من القطع، لأن المقرض يقطع من ماله شيئاً ليعطيه لآخر.

(١) مغني المحتاج ٢/١١٥. المؤلف: شمس الدين، محمد بن أحمد الخطيب الشربيني الشافعى (المتوفى: ٩٧٧هـ)، الناشر: دار الكتب العلمية، الطبعة: الأولى، ١٤١٥هـ - ١٩٩٤م.

(٢) نهاية المحتاج ٤/٢١٩. المؤلف: شمس الدين محمد بن أبي العباس أحمد بن حمزة شهاب الدين الرملي (المتوفى: ٤١٠هـ)، الناشر: دار الفكر، بيروت، الطبعة: ط أخيرة - ١٤٠٤هـ / ١٩٨٤م.

(٣) المبدع في شرح المقنع ٤/٢٠٤. المؤلف: إبراهيم بن محمد بن عبد الله بن محمد ابن مفلح، أبو إسحاق، برهان الدين (المتوفى: ٨٨٤هـ)، الناشر: دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، الطبعة: الأولى، ١٤١٨هـ - ١٩٩٧م.

(٤) الإقناع ٢/١٤٦. المؤلف: موسى بن أحمد بن موسى بن سالم بن عيسى بن سالم الحجاوي المقدسي، ثم الصالحي، شرف الدين، أبو النجا (المتوفى: ٩٦٨هـ)، المحقق: عبد اللطيف محمد موسى السبكي، الناشر: دار المعرفة بيروت - لبنان.

الفصل الأول: في خدمات تحويل القيم المالية، وخدمة الاقتراض، وخدمة دفع الفواتير ٤٣

ومأخوذ من المجازة: لأن المستقرض يرد مثل ما أخذ من المقرض.

ومأخوذ من الترك: لأن المقرض يترك ماله مدة عند المقترض.

وعلى ذلك تكون العلاقة بينهما: العموم والخصوص المطلق، فكل قرض بالمعنى الشرعي هو قرض بالمعنى اللغوي، وليس كل قرض بالمعنى اللغوي قرضاً بالمعنى الشرعي، إذ الأخص يستلزم معنى الأعم ولا عكس^(١).

الفرع الرابع: تعريف خدمة الاقتراض

أما صورة خدمة الاقتراض المقصود بها هنا: فهي خدمة مصرافية لا ورقية يتم تقديمها عن طريق الهاتف النقال بواسطة خدمة التحويل بتقديم القروض قصيرة الأجل، والادخار، وكسب الفوائد على النقود المدخرة فيها^(٢).



(١) المنفعة في القرض ص ٢٧ ، المؤلف: د عبد الله بن محمد العمراني ، دار كنوز اشبيليا الطبعة الثانية ١٤٣١ .

(٢) ينظر: موقع بنك التجاري الإفريقي، تم النقل منه في تاريخ ٢٠١٧/٢/١٩ م /<http://cbagroup.com/m-shwari>



المطلب الثاني:

شروط تقديم خدمة الاقتراض

- أن يكون لدى العميل خدمة التحويل مفعلة في هاتفه النقال.
- أن يكون لديه حساباً.
- ألا يكون لديه دين سابق في أي الشركات أو المؤسسات المسجلة.
- أن يستخدم باستمرار الخدمات الأخرى، مثل الاتصال، والبيانات، وخدمة التحويل.



المطلب الثالث:**التكيف الفقهي لخدمة الاقتراض**

وهذه الخدمة تكيف بأنها قرض موثوق بكفاله، بحيث يقتضى العميل من البنك عن طريق حسابه في شركة الاتصالات، وتقوم الشركة بكفالته، وتدفع عنه الدين ثم تعود إلى العميل، وتأخذ منه ما تكفلت به مع زيادة.

الواجب في القرض رد البدل المساوي في الصفة والقدر. فقد اتفق العلماء على تحريم اشتراط الزيادة في بدل القرض للمقرض، وأن هذه الزيادة ربا، وسواء كانت الزيادة في الصفة (كأن يشترط على المقترض رد أجود مما أخذ)، أم عيناً (كأن يقتضي مالاً ويشترط عليه رده مع هديه من مال آخر) أم منفعة (كأن يقتضي مالاً ويشترط عليه رده مع عمل المقترض عند المقرض مده).

ولم يفرقوا في الحكم بين اشتراط الزيادة في بداية العقد أو عند تأجيل الوفاء. وتسمى الزيادة المشروطة في القرض: ربا القرض، وهو من ربا الجاهلية^(١)، وهو ربا النسيئة.

وبالتالي فيحرم على المسلم استخدام هذه الخدمة لاشتمالها على الربا.

والriba محظى بالكتاب والسنّة والإجماع.



(١) المنفعة في القرض ص ١٠٥ / ١٠٦.



المبحث الثالث:

خدمة دفع الفواتير (paybill)

و فيه ثلاثة مطالب:

المطلب الأول: صورة خدمة دفع الفواتير.

المطلب الثاني: أنواع خدمة دفع الفواتير.

المطلب الثالث: التكيف الفقهي لخدمة دفع الفواتير.

الفصل الأول: في خدمات تحويل القيم المالية، وخدمة الاقراض، وخدمة دفع الفواتير ٤٧

المطلب الأول:

صورة خدمة دفع الفواتير

هذه الخدمة تابعة لخدمة التحويل، فالشخص لا يستطيع أن يستخدمها إلا إذا كانت خدمة التحويل مفعلة في شريكته.

وخدمة دفع الفواتير هي: خدمة جمع النقود التي تسمح لمؤسسة جمع المال على أساس منتظم من الزبائن من خلال خدمة التحويل^(١).

ويقصد بالمؤسسة هنا أي مؤسسات سواء كانت مؤسسة خيرية (إذا أرادوا جمع التبرعات) أو شركات تجارية كالسوبرماركت (عند دفع قيمة المشتريات) أو الدوائر الحكومية كدائرة الجوازات أو المرور (عند تسديد المخالفات).

الفوائد الرئيسية لخدمة دفع الفواتير:

- آمنة من حمل النقود مما قد يتعرض للسرقة.
- مناسب لكل فئات المجتمع.
- ذات تكلفة منخفضة.

يستخدم هذه الخدمة في دفع:

- فواتير المياه والكهرباء.
- تسديد الإيجار.
- دفع الرسوم المدرسية.
- الایداع في حسابات مصرفية.
- المدفوعات النظامية.



(١) ينظر: موقع شركة سفاريكم، تم النقل منه في تاريخ ٢٤/٣/٢٠١٧،

<https://www.safaricom.co.ke/personal/m-pesa/lipa-na-m-pesa/paybill>



المطلب الثاني:

أنواع خدمة دفع الفواتير

تنقسم هذه الخدمة إلى نوعين.

النوع الأول: خدمة مجانية بدون مقابل كدفع قيمة الوقود في المحطات، ودفع قيمة الطعام في المطاعم.

فلو دخلت المطعم وأكلت طعاما قيمته ٥٠ ريالا فإنك ستدفع نفس المبلغ بدون خصم أي مبلغ زائد من الشركة.

النوع الثاني ما كان بمقابل كتسديد الرسوم الحكومية مثل إصدار الجواز أو تسديد الكهرباء، فان الشركة تخصم منك عمولة.

فمثلا لو كانت قيمة إصدار الجواز ٢٠٠ ريالا، فاذا قمت بتسديد هذا المبلغ، فإن الشركة تخصم منك مثلا ٣ ريالات.



الفصل الأول: في خدمات تحويل القيم المالية، وخدمة الاقراض، وخدمة دفع الفواتير ٤٩

المطلب الثالث:

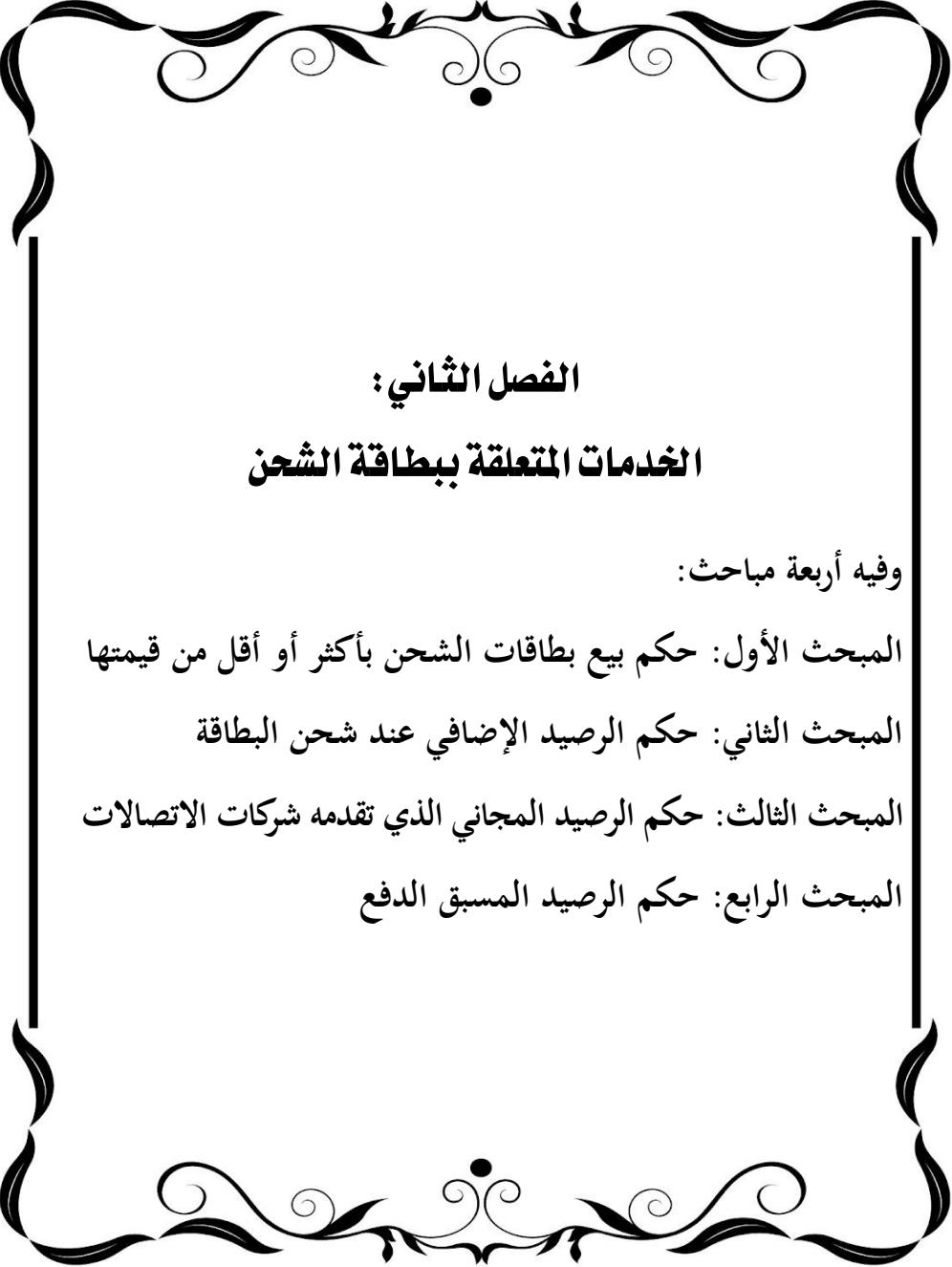
التكيف الفقهي لخدمة دفع الفواتير

هذه الخدمة تكيف حسب نوعها.

أما النوع الأول؛ وهو الخدمة المجانية فهي بيع، وهو جائز، لأن العميل يدفع مالاً مقابل مال.

وأما النوع الثاني؛ فهو وكالة بأجر، وهو جائز أيضاً، لأن العميل يوكل شركة الاتصالات بالقيام ببعض الخدمات نيابة عنه، وتتقاضى الشركة عمولة مقابل القيام بهذه الخدمة.





الفصل الثاني: الخدمات المتعلقة ببطاقة الشحن

وفيه أربعة مباحث:

المبحث الأول: حكم بيع بطاقات الشحن بأكثر أو أقل من قيمتها

المبحث الثاني: حكم الرصيد الإضافي عند شحن البطاقة

المبحث الثالث: حكم الرصيد المجاني الذي تقدمه شركات الاتصالات

المبحث الرابع: حكم الرصيد المسبق الدفع

المبحث الأول:

حكم بيع بطاقات الشحن بأكثـر أو أقل من قيمتها

و فيه ثلاثة مطالب:

المطلب الأول: حكم بيع بطاقة الشحن بأكثـر من قيمتها.

المطلب الثاني: حكم بيع بطاقة الشحن بأقل من قيمتها.

المطلب الثالث: حكم بيع بطاقة الشحن بنفس القيمة.



تمهيد

قبل الشروع في هذه المطالب نحتاج إلى مقدمة توضح لنا حقيقة بطاقة الشحن، هل هي نقد أم منفعة؟

وما هو التكييف الفقهي لنظم الدفع المسبق في الخدمات الماتافية؟

وأما التكييف الفقهي والعقد القائم بين شركات الاتصالات وعملائها، فالعلماء اختلفوا على ثلاثة أقوال:

القول الأول: قالوا إنه عقد إجارة، فالعميل مستأجر والشركة مؤجرة، ومحل العقد منفعة أبراج الاتصالات التي يمكن المستأجر من خلاها من الحصول على الخدمات المطلوبة من اتصال وغيره^(١).

أن يدفع المشترك مبلغاً محدداً، مقابل الاستفادة بخدمات الشركة، حسب التعاقد الخاص بكل باقة، أو كل فترة محددة، أو نحو ذلك هي في حقيقتها صيغة من صيغ عقد الإجارة، وهي "عقد معاوضة على تملك منفعة بعوض" انتهى^(٢).

والإجارة جائزة بالاتفاق. قال ابن المنذر، "فالإجارة ثابتة بكتاب الله عَزَّوجَلَّ، وبالأخبار الثابتة عن رسول الله ﷺ. واتفق على إجازتها كل من نحفظ عنه قوله من علماء الأمة" انتهى^(٣).

والإجارة هي بيع، لكنه بيع للمنافع، لا للأشياء، ومن شروط صحة الإجارة أن

(١) ينظر: موقع الإسلام سؤال وجواب، تم نشرها في ١٩/٥/٢٠١٥م، وتم النقل منه في

<https://islamqa.info/ar/220237> ٢٠١٧/١/١٨

(٢) الموسوعة الفقهية الكويتية ٢٥٢/١. صادر عن: وزارة الأوقاف والشئون الإسلامية - الكويت الطبعة: (من ١٤٠٤ - ١٤٢٧ هـ).

(٣) الإشراف على مذاهب العلماء ٦/٢٨٦. المؤلف: أبو بكر محمد بن إبراهيم بن المنذر النيسابوري (المتوفى: ٥٣١٩ هـ)، المحقق: صغير أحمد الأنصارى أبو حماد، الناشر: مكتبة مكة الثقافية، رأس الخيمة - الإمارات العربية المتحدة، الطبعة: الأولى، ١٤٢٥ هـ - ٢٠٠٤ م.

تكون المنفعة مباحة، ومعلومة، ولها قيمة، ويمكن تحصيلها، مع ذكر مدة الإجارة المتفق عليها، إذا كانت الإجارة على زمن، وهذه الشروط كلها متوفرة في الاتفاق بين المستهلك، وشركات الاتصال، بحسب الصورة المذكورة للعقد، وما يماثلها..

القول الثاني أنه عقد السلم^(١).

حيث يقوم العميل بشراء بطاقة مسبوقة الدفع، يتمكن من خلاها من إجراء مكالمات بقيمة ١٠٠ ريال. فیلاحظ في هذا العقد:

١-أن العقد على منفعة موصوفة (منفعة إجراء المكالمات)، وعلى هذا يجري الخلاف بين الفقهاء في حكم السلم بالمنافع.

٢- لم تحدد كمية المنافع المستوفاة، وإنما يتم التحديد حسب سعر السوق، فمن المحتمل أن ترتفع أسعار المكالمات الداخلية أو الخارجية، وبالتالي تقل الدقائق (المسلم فيه) المنتفع بها، والعكس بالعكس.

إضافة إلى أن المكالمات غير منضبطة، فقد تكون داخلية أو خارجية، وعلى ذلك فالسعر مختلف، ومن هنا كان دخول هذه الصورة في صيغة السلم بسعر السوق ظاهراً من حيث تحديد ثمن السلعة، دون العلم بكمية المسلم فيه (عدد الدقائق المستوفاة)^(٢).

القول الثالث: أنه عقد على صورة الشراء من دائم العمل^(٣).

والشراء من دائم العمل، مثل اللحام والخباز واللبان إلى العطاء بالدين، كان معروفا عند السلف بالمدينة، وشبيه في مسألتنا: نظام الدفع المسبق أو الدفع الآجل

(١) قال به الشيخ هشام بن صالح الذكير.

وهو قاضٍ سابق .. مهمٌ بالفقه والتوازن حصل على الدكتوراه من المعهد العالي للقضاء.

تم النقل منه <https://twitter.com/hesham> ٢٠١٧/٥/١٩ م

(٢) ينظر: موقع المسلم، تم نشرها في ٢٠١٤/٥/٢٠ هـ، وتم النقل منه في تاريخ ٢٠١٧/١/٢٦ م،

<http://www.almoslim.net/node/166973>

(٣) قال به الشيخ الصادق الغرياني.



(الفوترة).

وتتصوّره أن يدفع قدر من المال على الحساب لما سيؤخذ كل يوم من حليب أو خبز أو لحم، يعلم البائع والمشتري ثمنه، لكن نظراً لأن ما يريد المشتري من أي منها كل يوم غير محدد النوع ولا القدر لديه، ولا يعرف حاجته منه بالضبط وقت الدفع، لذا هو يحدد مع دائم العمل القدر الذي يريد كل يوم وقت الاتفاق المبدئي عند الدفع المسبق، بل يتركه مفتوحاً، يتم فيه تحديد قدر المبيع عند الشراء، لأنّه قد يحتاج إلى حليب، يعلم أنه بدينار ونصف، وقد يحتاج إلى لحم يعلم أنه عشرة، وقد يحتاج إلى عصير يعلم أنه بنصف دينار، لذا يتم الاتفاق معه عند الدفع المسبق: أنه كلما أخذ منه شيئاً قيد عليه وخصم من رصيده، فملك المبيع لم يتم عند الدفع، لأنّ ما سيأخذ منه معلق على حاجته، وهي لم تتحقق بعد، فقد يحتاج يوماً رطلين من اللحم، وفي يوم آخر رطلاً، لذا دائم العمل يقيد عليه ما أخذه وقت القبض، ولا يحتاج العقد إلى صيغة جديدة عند القبض، بل يخرج عند حدوثه على المعاطة^(١).

والراجح هو القول الثالث، لقوّة تعليلهم.

واختلف العلماء المعاصرون في حقيقة بطاقة شحن الهاتف على قولين:

القول الأول: أن هذه البطاقات نقود تجرى بمحى النقود^(٢).

واستدل بما يلي:

استدل بقاعدة أن العقود يحكم عليها بألفاظها التي تعبّر عنها، وتميّز كل عقد منها على ما سواه، فقال الشيخ الصادق الغرياني (حفظه الله)^(٣):

(١) قضايا فقهية ومالية معاصرة للصادق الغرياني ص ٢٤٠ . للصادق الغرياني، دار ابن حزم، الطبعة الأولى، ١٤٣٤ هـ - ٢٠١٣ م.

(٢) ومن أخذ بهذا القول مفتى الديار الليبية الدكتور الصادق بن عبد الرحمن الغرياني.

(٣) الصادق عبد الرحمن علي الغرياني (مواليد ١٩٤٢م) ، أمضى في التدريس الجامعي أكثر من ثلاثين سنة، تولى الإشراف والتدرис في شعبة الدراسات العليا بقسم الدراسات الإسلامية

"لا بد من بيان قاعدة عامة، وهي أن العقود يحكم عليها بصيغها التي تعبّر عنها، وتقيّز كل عقد منها عمما سواه، وأما ما كان منها صريحاً عند الناس في بابه لا ينصرف إلى غيره إلا بقرينة، وإنما لضاعت حقيقة العقود، ولما ثبت للناس منها شيء، وصار من باع مثلاً يقول: لم أرد البيع، وإنما أردت الإجارة.... ففساد هذا لا يخفى، وهو خلاف مقصود الشرع في إنشاء العقود، التي شرعت للرجوع إليها في بيان الحقوق عند الاختلاف.

وعليه فإذا كانت شركة الهواتف تخبر صاحب الرصيد، تقول له باللسان المبين وبالكتاب المرقوم على شاشة جواله رصيده الآن عشرة دينارات، فالمتباذر أن صاحب الرصيد عنده لديها دينارات وليس خدمة، لأننا لا نفهم من أحد يقول الآخر: حسابك أو رصيده عندي مائة دينار مثلاً، إلا أن له عنده مائة دينار لا سكنى غرفة^(١).....

وكذلك من قال لغيره حول لي دينارين من رصيده بدينارين ونصف، لا يفهم منه إلا بيع دينارين بدينارين ونصف، وهذا لا يخفى منعه، ولو سلمنا أن القرينة هنا موجودة، والعقد واقع على خدمة، فإننا سنقع في محل دخور آخر، وهو أن العقد من أساسه مع شركة الاتصالات لا يستقيم^(٢).

ونوّش:

والدليل على بطلان القول القائل أن قيمة البطاقة (الكرت) بالدinars وليس بالدقائق، هو أنك لا تستطيع أن تشتري بهذه البطاقة (الكرت) أشياء أخرى، بمعنى أن البطاقة (الكرت) إن كان معتمد نقداً لاستطعت أن أذهب إلى أي محل تجاري وأشتري منه أي سلعة بقيمة البطاقة (٥ أو ١٠ دينار) وأعطيه البطاقة.

بكلية الآداب بجامعة الفاتح آنذاك. ويشغل منذ فبراير ٢٠١٢ منصب (مفتي المجلس الوطني للانتقال) في ليبيا.

تم النقل منه <https://ar.wikipedia.org/wiki/٢٠١٧/٥/١٩> م

(١) قضايا فقهية ومالية معاصرة للصادق الغرياني ص ٢٣٠ - ٢٣١.

(٢) ينظر: المصدر السابق، ص ٢٣٢.



ولاستطعُ أن أخذ سيارتي إلى محطة الوقود وأملاً سياري بالوقود وأعطيه بطاقة التعبئة (الكرت)

إلى غير ذلك من التفسيرات التي ثبت أن قيمة البطاقة ليست نقداً، وإنما قيمتها بالدفائق^(١).

وأجيب عنه:

بأن كونك لا تستطيع شراء الحاجات والخدمات بهذه البطاقات، لا يمنع أن تكون حقيقتها نقوداً، إذ أن هناك بعض الناس الذين يتعاملون بها كنقود، ويشترون بها على حسب الاتفاق بينهم.

القول الثاني: أن هذه البطاقات من باب بيع المنافع وخدمات وليس نقوداً^(٢).

واستدلوا بما يلي:

أن مشتري البطاقة إنما يشتري خدمة اتصال تقدر الدقيقة بكلنا ريال أو دينار. فالشركة وإن كانت تُعطي الرصيد بالتقدير النقدي، لا يعني أنها تؤدي القيمة نقداً بالدينارات والدرهم، بل إنها تؤدي القيمة بالدفائق^(٣).

سئلَت اللجنة الائمة للإفتاء عن بيع بطاقات الهاتفية بأكثر من قيمتها، فأجابـت: "لا مانع من بيع وشراء هذا النوع من البطاقات الهاتفية؛ لأن حقيقتها بيع منفعة مباحة"^(٤).



(١) ينظر: موقع صيد الفوائد، تم نشرها ١٤٢٩/١٠/١٠هـ، وتم النقل منه في تاريخ ٢٠١٧/٢/٢١ <http://www.saad.net/bahoth/116.htm>

(٢) وهذا قول أكثر العلماء المعاصرین.

(٣) <http://www.saad.net/bahoth/116.htm>

(٤) <http://www.alifta.net/Fatawa>

المطلب الأول:**حكم بيع بطاقة الشحن بأكثر من قيمتها**

بناء على ما تقدم في التمهيد، اختلف العلماء في بيع بطاقة الشحن بأكثر من قيمتها على قولين:

القول الأول: يجوز بيع بطاقة الشحن بأكثر من قيمتها.

وبه قال الشيخ محمد المنجد (حفظه الله)^(١)، فقد سئل "ما حكم تحويل رصيد مكالمات للجوال، فالبائع يحول لك رصيد ١٠ جنيهات مقابل ١٢ جنيه سمعنا أنه ريا فما الحكم في ذلك؟"

الحمد لله، يجوز لمن ملك رصيدها من الاتصال أن يبيعه على غيره، بمثل قيمته أو أقل أو أكثر، لأن هذا من بيع المنافع، وليس بيع مال بمال حتى يتشرط فيه التساوي. فالبائع أو صاحب الرصيد ملك منفعة الاتصال التي تقدر قيمتها ب ١٠ جنيهات، ويجوز له أن يبيعها ب ١٢ جنيها، ولا حرج في ذلك، وهذا ينطبق أيضا على بيع كروت الشحن، فيجوز لمن ملك كرتا قيمته ١٠٠ أن يبيعه بأكثر أو أقل. والله أعلم^(٢).

(١) هو محمد صالح المنجد فقيه وداعية وعالم دين إسلامي، ولد في ١٣٨٠/١٢/٣٠ هـ ، نشأ وتعلم في المملكة العربية السعودية.

أخذ العلم عن العديد من العلماء والمشايخ له جهود علمية ودعوية ومؤلفات عدّة، وهو نشط في الدعوة على الشبكة العنكبوتية حيث أنه يشرف على تسع مواقع إسلامية وهي مجموعة موقع الإسلام تنشر محتواها بعشرين لغات مختلفة.

تم النقل منه ٢٠١٧/٥/١٩ م

(٢) ينظر: موقع الإسلام سؤال وجواب، تم نشرها ٢٠٠٧/٦/٢٧ م، وتم النقل منه في تاريخ ٢٠١٧/٢/١٥ م، <https://islamqa.info/ar/103185>



وقال به العلامة محمد الحسن الددو (حفظه الله)^(١).

فقد سُئل "هل الاتصال بواسطة الهاتف الجوال إذا كان يعطى المتصل لصاحب الهاتف ما نقص من رصيده بزيادة نسبة مئوية كثلاثين بالمائة يعد ربا أم لا؟"

الإجابة: لا، فهذا من بيع الخدمات، وهي ليست نقوداً، وإنما هي مجرد خدمة، فيجوز للإنسان أن يبيعها، والبطاقات يجوز أن يبيعها بأكثر من السعر المرسوم عليها وبأقل منه إذا حصل الرضا، فالركن في ذلك هو حصول الرضا، لقول الله تعالى: ﴿إِلَّا أَن تَكُونَ تِحْكَرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ﴾^(٢)، ولقوله ﷺ: «إنما البيع عن تراضٍ»^(٣)، وعلى هذا، فهذه الخدمة سعرها الذي تصدره الشركة يجوز التراضي على

(١) هو محمد الحسن ولد الددو الشنقطي، فقيه ومحامي وعالم من علماء الدين الإسلامي في

موريطانيا ولد نهاية شهر أكتوبر ١٩٦٣ م، في البادية التابعة لمقاطعة بوتلميت.

له مؤلفات عدّة، وله جهود دعوية وعلمية.

وهو رئيس مركز تكوين العلماء بموريطانيا بناوكشوط.

وهو رئيس جامعة عبد الله بن ياسين بناوكشوط - موريطانيا.

وهو رئيس مجلس الشورى بجمعية المستقبل للثقافة والتعليم بموريطانيا.

وعضو مجلس أمناء الاتحاد العالمي لعلماء المسلمين.

شارك الددو في الكثير من المؤتمرات الدولية

له العديد من اللقاءات المهمة على القنوات الإعلامية.

تم النقل منه https://ar.wikipedia.org/wiki/محمد_الحسن_الددو ٢٠١٧/٥/١٩ م

. (٢) سورة النساء الآية ٢٩.

(٣) أخرجه ابن ماجه في سننه (٣٠٥/٣) برقم: (٢١٨٥) (أبواب التجارة، باب بيع الخيار)،

وابن حبان في صحيحه (٣٤٠/١١) برقم: (٤٩٦٧) (كتاب البيوع، ذكر العلة التي من

أجلها زجر عن هذا البيع، والبيهقي في سننه الكبير (٦/١٧) برقم: (١١١٩٤) (كتاب

البيوع، باب ما جاء في بيع المضطر وبيع المكره).

أقل منه أو أكثر بحسب ما يتفق عليه المشتري والبائع^(١)

القول الثاني: لا يجوز بيع هذه البطاقات بأكثر من قيمتها.

وقال به مفتى الديار الليبية الصادق الغرياني (حفظه الله). حيث قال

"إذا كانت شركة الهواتف تخبر صاحب الرصيد، تقول له باللسان المبين، وبالكتاب المرقوم على شاشة جواله رصيده الآن عشرة دينارات معناه أن صاحب الرصيد عنده لديها دينارات وليس خدمة" وقال أيضاً "وكذلك من قال لغيره حول لي دينارين من رصيده بدينارين ونصف لا يفهم منه إلا بيع دينارين بدينارين ونصف"

وقال "لكن المال المدفوع للشركة نظير هذه البطاقة -الذي لم يتحول بعد إلى خدمة- هو لا يزال مالا عند قابضيه -وهو الشركة- على ملك صاحب الرصيد، كما تقدم في العريون والشراء من دائم العمل، من أنه لا تنتقل به الملكية الا بالإمضاء، وعليه فلا يجوز بيعه بأكثر منه^(٢)".

والراجح هو التفرقة بين بيع البطاقة قبل شحنها في الجوال وبعد الشحن.

إذا تم البيع قبل الشحن، فيجوز بيعها حسب الاتفاق لأن البطاقات بضاعة كغيرها من البضائع.

وأما إذا تم شحنها في الجوال، فلا يجوز بيعها بأكثر من سعرها لأنها تحولت إلى نقد. والله أعلم.



(١) ينظر: موقع طريق الإسلام، تم نشرها ٢٠٠٦/٢/١م، وتم النقل منه في تاريخ ٢٣/٢/٢٠١٧م، <http://ar.islamway.net>

(٢) قضايا فقهية ومالية معاصرة للصادق الغرياني ص ٤٤٢.



المطلب الثاني:

حكم بيع بطاقة الشحن بأقل من قيمتها

اختلف العلماء على قولين:

القول الأول: يجوز لمن ملك رصيده من الاتصال أن يبيعه على غيره، بمثل قيمته أو أقل أو أكثر، لأن هذا من بيع المنافع، وليس بيع مال بمال حتى يشترط فيه التساوي. فالبائع أو صاحب الرصيد ملك منفعة الاتصال التي تقدر قيمتها ب ١٠ جنيهات، ويجوز له أن يبيعها ب ١٢ جنيها، ولا حرج في ذلك، وهذا ينطبق أيضاً على بيع كروت الشحن، فيجوز لمن ملك كرتاً قيمته ١٠٠ أن يبيعه بأكثر أو أقل، والله أعلم^(١).

القول الثاني: عدم جواز بيع البطاقة بأقل من قيمتها.

ويفهم من كلام الدكتور الصادق الغرياني عدم جواز بيع البطاقة بأقل من قيمتها، لأن حرم البيع بأكثر من قيمتها، والعلة واحدة^(٢).

والراجح هو التفرقة بين بيع البطاقة قبل شحنها في الجوال وبعد الشحن.

فإذا تم البيع قبل الشحن، فيجوز بيعها حسب الاتفاق لأن البطاقات بضاعة كغيرها من البضائع.

وأما إذا تم شحنها في الجوال، فلا يجوز بيعها بأقل من سعرها لأنها تحولت إلى نقد. والله أعلم.



(١) ينظر: موقع الإسلام سؤال وجواب، تم نشرها ٢٠٠٧/٦/٢٧، وتم النقل منه في تاريخ ٢٠١٧/٢/١٥ <https://islamqa.info/ar/103185>

(٢) قضايا فقهية ومالية معاصرة للصادق الغرياني ص ٤٤٢.

المطلب الثالث:**حكم بيع بطاقة الشحن بنفس القيمة**

يقصد هنا ببيع البطاقة بنفس القيمة، أي القيمة المرسومة عليها. فهناك بطاقة لفئات العشرات، والخمسينات وغيرها.

فيجوز بيع بطاقة الشحن بنفس القيمة سواء اعتبرناها منفعة أو نقداً.

فإن كانت نقداً فهو مبادلة قيمة بمثلها وهو المطلوب شرعاً.

وإن كانت منفعة فلا محظوظ في بيعها بالسعر المرسوم على البطاقة.



المبحث الثاني:

حكم الرصيد الإضافي عند شحن البطاقة

و فيه ثلاثة مطالب:

المطلب الأول: كيفية إدخال الرصيد الإضافي.

المطلب الثاني: علة إدخال الرصيد الإضافي.

المطلب الثالث: حكم الرصيد الإضافي.

المطلب الأول:

كيفية إدخال الرصيد الإضافي

الرصيد الإضافي الذي يقدمه شركات الاتصالات ينقسم إلى قسمين:

القسم الأول: يتم إدخال الرصيد الإضافي بعد أن تعلن شركات الاتصالات لعملائها في فترات مختلفة.

فتقول مثلاً "من يشحن بطاقة من فئة العشرات يحصل على نسبة ١٠٠٪ رصيد إضافي، فيكون رصيده ٢٠ ريالاً. ومن يشحن بطاقة من فئة الخمسينات يحصل على نسبة ٥٥٪ رصيد إضافي، فيحصل على ٧٥ ريال إلى غير ذلك".

القسم الثاني: عند انتهاء شحن الرصيد في الهاتف الجوال، تسمح شركة الهاتف للمشترك بالحصول على رصيد إضافي دون الحاجة لشراء بطاقة جديدة لشحن الرصيد، ولكن سيتقطع هذا الرصيد بمجرد أن يقوم المشترك بشحن هاتفه الجوال من خلال بطاقة الشحن، وتنطبق الشروط التالية عند استعمال هذا الرصيد الإضافي:

أولاً: يتم احتساب تكلفة المكالمات بالسعر العادي.

ثانياً: يتم خصم مبلغ إضافي كرسوم خدمة عن كل دقيقة يتصلها أو كل رسالة نصية يرسلها حيث يتم خصم هذه التكلفة من قيمة الرصيد الإضافي الذي حصل عليه المشترك.

ثالثاً: يتم خصم كامل قيمة الرصيد الإضافي الذي حصل عليه المشترك مباشرة بمجرد شحن الرصيد^(١).



(١) ينظر: موقع الإسلام سؤال وجواب، تم نشرها ٢٥/٥/٢٠١٥م، وتم النقل منه في تاريخ

<https://islamqa.info/ar/220222>، ١٢/٢/٢٠١٧م



المطلب الثاني:

عملة إدخال الرصيد الإضافي

- جلب الزبائن الجدد.
- تحفيز المشتركين إلى شراء البطاقات.
- التنافس مع الشركات الأخرى.
- لاختبار الأجهزة قبل توسيع السوق.
- حاجة العميل إلى إجراء المكالمات.



المطلب الثالث:**حكم الرصيد الإضافي**

أما النوع الأول؛ فلا أعلم أحداً قال بعدم جوازه، وإليك بعض الفتاوى.

سئل فضيلة الشيخ محمد المنجد (حفظه الله) :

بعض شركات الاتصالات تقدم عروضاً، وهي عبارة عن إضافة رصيد معين زيادة
عما شحنه الإنسان، فإذا شحن الإنسان ١٠ ريالات يضيفون له ١٠ ريالات أخرى،
فهل يجوز ذلك؟

الجواب:

الحمد لله، العلاقة بين المشترى وشركة الاتصالات هي علاقة بين باائع ومشتري،
والسلعة المبيعة هي خدمة الاتصال.

فما يدفعه المشتري من مال هو مقابل خدمة الاتصال، وليس من قبيل شراء
مال بمال، ولذلك لا يشترط التساوي بين المبلغ المدفوع والرصيد المضاف للجوال.
فلا حرج أن يكون هذا الرصيد أقل من الثمن المدفوع أو أكثر، لأن مبنى الأمر
على التراضي بين المتباعين.

وما تقدمه الشركة من رصيد إضافي على الثمن المعتمد، يخرج على أمرتين

١ - أنه من باب التخفيض في السعر، مما قيمته عشرون، قد باعته الشركة
بعشرة، وهكذا.

٢ - أو أنه من قبيل الهبة والعطية التي تُقدّم للمستخدم تشجيعاً له على مزيد من
الشراء.

وكلا الأمرين لا حرج فيه. والله أعلم^(١).

(١) ينظر: موقع الإسلام سؤال وجواب، تم نشرها ٢٠٠٩/٥/٢٩، وتم النقل منه في تاريخ

https://islamqa.info/ar/132581، ٢٠١٧/٢/٢



وسائل الشيخ عبد الرحمن بن عبد الله السحيم (حفظه الله)،
أود الاستفسار عن عروض شركات الاتصالات العربية التي تقدم لك باقة من
ميزاتها أنك إذا شحنتها بملغ معين يتم إرسال لك رصيد إضافي بنفس القيمة التي
شحنتها، هل فيها شيء من الربا؟ جزاكم الله خير.

فَأَجَابَ:

هذا ليس ريا؛ لأن الزيادة دقائق اتصال، فالمشتري يشتري بطاقة بمائة فيعطي زيادة عشرة.

ولَا يَأْخُذ مالاً مُقَابِل مالٍ بِزِيادَة، وَإِنَّمَا يَأْخُذ دِقَائِقَ اتِّصَالٍ، كَمَا لَوْ اشْتَرَى الشَّخْصُ عُلَيْهِ بِحَا مائة وَخَمْسُونَ قَلَمًا بِمائة رِيَالٍ^(١).

أما النوع الثاني من الرصيد الإضافي، فقد اختلف العلماء فيه على قولين:

القول الأول: جواز طلب الرصيد الإضافي من الشركة.

"أسأل بخصوص خدمة تقدمها أحد شبكات الجوال في مصر تسمى خدمة "سلفي". شكرًا" حيث يمكن للمستخدم اقتراض مبلغ ثلاثة جنيهات إذا نفذ رصيده ويسددتها بعد الشحن، ولكن القيمة الفعلية التي يتم اقتراضها هي ٢,٥ جنيهًا لأن ثمن الخدمة نصف جنيه. فهل هذا يعتبر ربا؟

الجواب.

الحمد لله، لا بأس بالاشتراك في هذه الخدمة؛ لأن هذا بيع منفعة وليس بيع مالٍ بمالٍ، كما أنه ليس قرضاً، فالشركة توفر خدمة الاتصال مع الدفع المؤجل بسعر أعلى

(١) ينظر: منتدى الإرشادات، تم نشرها ٨/١٢/٢٠١٢م، وتم النقل منه في تاريخ ١٧/١/٢٠١٧م.

من الدفع نقداً، فمفعة الاتصال التي قيمتها نقداً جنيهان ونصف الجنيه تباع بثلاثة جنيهات مؤجلة تستوفيها الشركة من العميل عند قيامه بشحن جواله، وهذا البيع جائز. والشركة لا تقرضك في الحقيقة مالاً، ثم تأخذه بعد ذلك بزيادة، حتى يقال إنه ربا، وإنما تبيعك الخدمة بثمن أعلى، والزيادة في الثمن مقابل التأجيل في الدفع لا حرج فيه.

وقد جاء في قرارات مجمع الفقه الإسلامي،

"بحوز الزيادة في الثمن المؤجل عن الثمن الحال [يعني النقدي]^(١)" انتهى.

والذى أوقع الإشكال في المسألة تسمية هذه المعاملة "سلف" أو "قرض"، وهي تسمية غير صحيحة، وإنما هي بيع منفعة [الاتصال الهاتفي] بثمن مؤجل أكثر من الثمن النقدي.

والله أعلم^(٢)

القول الثاني: عدم جواز طلب الرصيد الإضافي.

فقد سئل الشيخ عبد المحسن العباد (حفظه الله)^(٣) في درسه لشرح صحيح البخاري:

(١) قرارات وتوصيات مجمع الفقه الإسلامي قرار رقم ٥١ / ٦ / ٢ (ص ١٠٩).

(٢) عبد المحسن بن عبد الله بن عبد المحسن بن عبد الله بن حمود بن عثمان بن عبد الله بن بدر، عالم دين سعودي ولد العباد في عام ١٣٥٣ هـ في محافظة الرملة شمال مدينة الرياض.

للعباد العديد من المؤلفات فاقت الثمانية عشر مؤلفاً، وله جهود علمية ودعوية حيث أنه بدأ رحلة التدريس في المسجد النبوي بالمدينة المنورة في أول عام ١٤٠٦ هـ، فدرس فيه الكتب الستة كاملة وغيرها ، وما زال مدرساً في الحرم النبوي وفي الجامعة الإسلامية وقد كان لها مديرًا في السابق.

تم النقل منه https://ar.wikipedia.org/wiki/عبد_المحسن_العباد ١٩/٥/٢٠١٧ م

(٣) تاريخ الفتوى ليلة الأربعاء ١ صفر ١٤٣٨ بالمسجد النبوي.



إذا كان رصيده قد شارف على الانتهاء فتعطيلك شركة الاتصالات مثلاً رصيده بقيمة ٥ ريالات ويتم خصم ٦ ريالات عند شحن خطك في المرة القادمة؟

فأجاب الشيخ (حفظه الله)^(١).

لا يجوز.

وسائل الشيخ عبد الملك بن عبد الحمن السعدي^(٢) عن بيع البطاقة وتحويل الرصيد^(٣).

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته تم تغيير قيمة المكالمات في شركات الاتصال في العراق من الدولار إلى الدينار العراقي وقامت شركات الاتصال (زين واسيا سيل) ببيع كارتات تعبئة الرصيد بقيمة الدينار العراقي حيث توفر كارتات فئة الـ ١٠٠٠ / ٥٠٠٠ دينار وغيرها وهي توزع علينا بقيمة مقاربة لقيمتها من الشركة حيث مثلاً كارت الـ ٥٠٠٠ دينار يوزع من الشركة بقيمة ٤٩٥٠ دينار ونحن نبيع هذا الكارت بـ ٥٥٠٠ دينار وهكذا مع بقية قيمة الكارتات. وكذلك هناك تحويل قيمة الكارت كأن نحول ٥٠٠٠ دينار بـ ٥٥٠٠ دينار وهكذا، وسؤالنا هو: هل هذا الفرق في قيمة البيع فيه شيء مع العلم بأن قيمة الكرت وسعر البيع بالدينار العراقي. نرجو افتائنا بالسرعة الممكنة ليتسنى لنا تمشية اعمالنا ولكم الأجر والثواب.

الجواب:

(١) تاريخ الفتوى ليلة الأربعاء ١ صفر ١٤٣٨ بالمسجد النبوى.

(٢) عبد الملك بن عبد الرحمن بن أسعد بن جاسم السعدي، أحد أبرز علماء أهل السنة والجماعة من العراق، ومن كبار فقهائها.

ولد في مدينة هييت عام ١٩٣٧ هـ ١٣٥٦ م

تلقي العلم على كثير من العلماء، وله مؤلفات عدّة.

وهو الآن عضو هيئة تدريس في جامعة العلوم الإسلامية العالمية في العاصمة الأردنية عمان.

تم النقل منه <https://ar.wikipedia.org/wiki/٢٠١٧/٥/١٩>

(٣) السؤال رقم ٦٩٦، تاريخ النشر ٤/١٠/٢٠١٠ م.

بيع الكارت أو البطاقة حائز بالسعر الذي يتفق عليه البائع والمشتري؛ لأنها بضاعة وأعيان وليس نقداً.

أما بعد إدخالها في الهاتف: فإنَّ ما يُخزن فيه هو نقد فلا يجوز أن تُحول شيئاً منه إلى هاتف آخر بأكثر من سعر ما حُول؛ لأنه ربا، وهذا إذا كان ما في الهاتف من نقد وما يدفع عوضاً عنه من عملية واحدة.

أما إذا كان المدفوع عوضاً عما حُول للك من نقد آخر ومن عملية أخرى مخالفة، كأن يكون العوض دولاراً أو أردنياً وما في الهاتف نقد عراقي: تجوز الزيادة حسب الاتفاق؛ لأن بيع النقد بمثله لابد من التساوي والتقابل في المجلس، فإن كان بيع بفقد آخر جاز التفاضل مع التقابل في المجلس.

ولو أنَّ ما يُحول إلى الهاتف الثاني يُسجل دقائق ولا يُسجل نقداً: جاز بيع الدقائق بما يتفق عليه المحوَّل والمحوَّل له، ولكن المحوَّل هو نقد عراقي وليس دقائق.

أمّا من يدّعى أنَّ المبلغ هو مقابل خدمة أو الانتفاع بالكلمات، فنقول: الانتفاع هو أثر المبلغ، ولو ظهر على الجهاز ما قبلنا سابقاً من الدقائق وما يدل على حق الانتفاع لقلنا بالجواز، ولكن ما يدخل ويظهر على شاشته هو المبلغ لا أثره، فلا يجوز الأخذ بما يراه هذا المدعى ساحمه الله.

أمّا ما يقال إنَّ الشركة تأخذ ضريبة على هذا التحويل: فلا مانع من أن يدفع المشتري للبائع قيمة الضريبة فقط التي تأخذها الشركة؛ لأنَّها ليست ربحاً لبائع التحويل^(١).

الترجيح.

القول الراجح هو القول الثاني، لقوة أدلة لهم. والله أعلم.



(١) ينظر موقع الأمة الوسط، تم النقل منه في تاريخ ٢٣/١/٢٠١٧.

<http://www.alomah-alwasat.com/fatwaMore.php?id=696>



المبحث الثالث:

حكم الرصيد المجاني الذي تقدمه شركات الاتصالات

وفيه مطلبان:

المطلب الأول: أسباب تقديم الرصيد المجاني للعملاء.

المطلب الثاني: حكم الرصيد المجاني.

المطلب الأول:

أسباب تقديم الرصيد المجاني للعملاء

- التسويق للشركة.

- جلب الزبائن.

- التنافس مع الشركات الأخرى.



المطلب الثاني:

حكم الرصيد المجاني

يقصد بالرصيد الجانبي ما تقدمه شركات الاتصالات لعملائها من مكالمات ورسائل التي لا تطبق عليها أي رسوم.

كأن تقول الشركة للعملاء "في يوم كذا من وقت كذا إلى كذا يكون الاتصال مجانا".

لا أعلم أحدا قال بحرمة الرصيد الجانبي الذي يقدمه شركات الاتصالات.



المبحث الرابع:

حكم الرصيد المسبق الدفع

وفيه مطلبان:

المطلب الأول: أسباب إدخال الرصيد المسبق الدفع.

المطلب الثاني: حكم الرصيد المسبق الدفع.



المطلب الأول:

أسباب إدخال الرصيد المسبق الدفع

- تلافي تكلفة متابعة الزبائن لدفع الديون.
- تحقيق الربح مسبقاً سواء استخدم الرصيد أو لم يستخدم.
- انضباط الزبائن في استهلاكهم.
- لإجراء المكالمات وغيرها.



المطلب الثاني:**حكم الرصيد المسبق الدفع**

الرصيد المسبق الدفع هو ما يشتريه العميل ويقوم بشحنه في جواله قبل أن يتمتع بخدمة الاتصال أو الرسائل.

الحكم هو جواز بيعه لأن بطاقة الرصيد المسبق الدفع بضاعة كغيرها من البضائع.



**الفصل الثالث:
الآثار الاقتصادية لهذه الخدمات**

وفيه ثلاثة مباحث:

المبحث الأول: الآثار الاقتصادية على الشركة

المبحث الثاني: الآثار الاقتصادية على العميل

المبحث الثالث: الآثار الاقتصادية على المجتمع

المبحث الأول:

الآثار الاقتصادية على الشركة

و فيه ثلاثة مطالب:

المطلب الأول: أثر هذه الخدمات على زيادة دخل الشركة.

المطلب الثاني: أثر هذه الخدمات على زيادة ادخارات الشركة.

المطلب الثالث: أثر هذه الخدمات على زيادة استثمارات الشركة.



المطلب الأول:

أثر هذه الخدمات على زيادة دخل الشركة

- فيما أن هذه الخدمات ليست مجانية فالشركة تستربع منها، وبالتالي دخل الشركة يزيد.
- وقد يسحب الزبائن بسبب الخدمات الرديعة أو المنافسة من الشركات الأخرى ويؤدي ذلك إلى ارتكاب الشركة خسائر فادحة.
- انخفاض تكلفة إصدار بطاقات الشحن، لأن العملاء يشحنون عن طريق الشحن الإلكتروني.
- انخفاض تكلفة خدمات نقل البطاقات من منطقة إلى أخرى.
- يزيد دخل الشركة عندما يشتري الزبون بطاقة الشحن الإلكتروني لأنه يؤدي إلى انخفاض العمولة التي كانت الشركة تعطيها لمن يبيع البطاقات نيابة عن الشركة.



المطلب الثاني:**أثر هذه الخدمات على زيادة ادخارات الشركة**

- إذا ربحت الشركة فإن مجلس الأمناء يقرر نسبة الربح التي ستوزع على المساهمين ويدخر الباقي.
- تزداد ادخارات الشركة بسبب استخدام أكثر الناس لهذه الخدمات.
- خدمة التحويل تساعد على رفع ادخارات الشركة إذا حصلت خسائر من الخدمات الأخرى كالاتصال وغيره.
- هناك تداخل بين دخل الشركة وادخارها، فالآثار المذكورة في زيادة دخل الشركة تنطبق هنا كذلك.



المطلب الثالث:

أثر هذه الخدمات على زيادة استثمارات الشركة

- فالشركة تستثمر بزيادة ممتلكاتها من مبان وأجهزة وعمال وبجالات أخرى.
- إيجاد فرص العمل للوكلاة الأصليين والفرعيين، لأن الشركة تستثمر فيهم.
- الشركة تسهل للعميل اجراء عمليات مصرافية عن طريق هاتفه النقال مما يجعل الشركة تستثمر مع البنوك في توفير هذه الخدمة.



المبحث الثاني:

الآثار الاقتصادية على العميل

و فيه ثلاثة مطالب:

المطلب الأول: أثر هذه الخدمات على دخل العميل.

المطلب الثاني: أثر هذه الخدمات على استهلاك العميل.

المطلب الثالث: أثر هذه الخدمات على إنفاق العميل.



المطلب الأول:

أثر هذه الخدمات على دخل العميل

- فيما أن الخدمات غير مجانية فهي تكلف العميل وتنقص من دخله.
- وبما أنها أقل تكلفة من الخدمات البديلة، فإنها أرخص له اقتصادياً.
- يزيد دخل العميل إذا استخدم خدمة الاقتراض وأخذ قرضاً من الشركة.
- قد ينقص دخل العميل بسبب التفريط في هذه الخدمات.



المطلب الثاني:**أثر هذه الخدمات على استهلاك العميل**

- إخراج النقود من الشريحة يكلف العميل لأنه يخصم مبلغاً من رصيده، ومن ثم لا يخرجها إلا عند الحاجة الماسة.
- فهذه الخدمات مبرمجة، واستخدامها ينمي في العميل سلوك التفكير قبل الاستهلاك، ومن ثم يمكنه زماناً قبل استخدام ماله فيما قد لا ينفعه.
- لا يستهلك بالاندفاع.



المطلب الثالث:

أثر هذه الخدمات على إنفاق العميل

- ينفق على الأقرباء البعدين بدون الحاجة إلى السفر إليهم.
- يسهل شراء الخدمات والبضائع عبر الشبكة العالمية بدون توسط البنوك.
- وما سبق، هناك بعض الخدمات كالاقتراض الذي يجري فيه الربا، فنذكر هنا بعض آثار الربا على العميل كفرد من أفراد المجتمع.

- ١ - أكل الربا مُتوعَّد بالنار إن لم يتتب، قال الله عَزَّ وَجَلَّ: ﴿وَأَحَلَ اللَّهُ الْبَيْعَ وَهَرَمَ الْرِبَاً فَمَنْ جَاءُهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَلِيلُونَ﴾ ^(١).
- ٢ - لا يقبل الله الصدقة من الربا، لقول النبي ﷺ: «إن الله طيب لا يقبل إلا طيباً» ^(٢).

- ٣ - لا يستجاب دعاء أكل الربا ^(٣)، ففي حديث أبي هريرة رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أن النبي ﷺ ذكر الرجل يطيل السفر أشعث أغبر يمدّ يديه إلى السماء: يا ربّ، يا ربّ ومطعمه حرام، ومشريه حرام، وملبسه حرام، وعذري بالحرام فأنّي يستجاب لذلك ^(٤).

٤ - الشّرّه والكسيل غير المريح.

وإنَّ هذه الآفة تظهر آثارها جلية واضحة في الشره الذي يخيم على نفوس

(١) سورة البقرة الآية ٢٧٥.

(٢) أخرجه مسلم في صحيحه ٧٠٣/٣ برقم: ١٠١٤ (كتاب الزكاة، باب قبول الصدقة من الكسب الطيب وتربيتها).

(٣) ينظر: أضرار الربا وأثاره في ضوء الكتاب والسنة ص ٧١، لسعيد بن علي القحطاني، الطبعة الأولى، ١٣٧٢ هـ.

(٤) أخرجه مسلم في صحيحه ٧٠٣/٣ برقم: ١٠١٥ (كتاب الزكاة، باب قبول الصدقة من الكسب الطيب وتربيتها).

المرابين، ويجعلهم يستغلون كل قوى غيرهم وإنتاجه في كسب يعود عليهم، فإنَّ من السهل على مَنْ عنده عشرة آلاف مثلاً أن يعرضها بفائدة خمسة في المائة أو ستة في المائة فيحيء إليه وهو جالس في عقر داره خمسمائة كل عام، من غير جهد ولا عمل ومن غير أن يتعرض لخسارة، إلا أن تحتاج المقترض جائحة تأكل الأخضر واليابس ولا تبقى ولا تذر... وفي غالب الأحيان قد احتاط الدائن ماله فينقض عند نكبة المدين على ما عساه يكون قد بقي من ماله...

وإنَّ ذلك الكسل الذي يكون فيه الدائن ليس هو الكسل المريح، بل هو الكسل الذي يصحبه الوسواس الدائم والاضطراب المستمر لأنَّه قد أودع ثروته بين أيدي الناس يراقبهم، ويتبعهم، لا ليشركهم في خسارتهم ومغارفهم كما يشركهم في كسبهم ومغارفهم، بل يتربص بهم ليحافظ على ماله وفائده التي تتضاعف عاماً بعد عام.

٥ - الإسراف وعدم الادخار.

إن تسهيل القرض بفائدة شجع الكثيرين على الإسراف وعدم الادخار، فإنه إذا كان يشجع على الادخار الآثم عند بعض الناس، فهو يشجع على عدم الادخار عند الآخرين، لأنَّه إذا كان المسرف يرى مَنْ يفرضه بفائدة في أي وقت فإنه لا يرعوي، ولا يحسب حساب المستقبل بحيث يدخل في حاضره ما يحتاج إليه في قابله، وإن اضطررته حاجته يجد المصرف الذي يفرضه بفائدة الضامن الذي يضممه.

٦ - الاضطراب النفسي المستمر.

إن التعامل بالربا يوجد اضطراباً نفسياً مستمراً بالنسبة لآكل الربا وموكله على السواء، وإنَّه فوق ما يحدُثه من اضطراب في النظام الاقتصادي يوجد قلقاً نفسياً مستمراً للتعاملين، وهو بالنسبة لآكله ينبع من جشع أساسه الكسب من جهود غيره، وبالنسبة للآخر المستغل ينبع من جشعٍ في كسبٍ ليس في مقدوره.

والجشع من طبيعته أن يحدث اضطراباً مستمراً في قلب الجشع، وأحاسيسه ومشاعره، ولذلك قرر بعض الأطباء أنَّ كثرة الأمراض التي تصيب القلب - فيكون من مظاهرها ضغط الدم المستمر أو الذبحة الصدرية أو الجلطة الدموية أو النزيف بالمخ أو الموت المفاجئ - سببها ذلك الاضطراب الاقتصادي الذي ولد جشعًا لا توافر أسبابه



الممكنة... ولو استبدل بذلك النظام الاقتصادي – الذي يجعل المقرض آكلاً دائماً، والمقرض مأكولاً غارماً في أكثر الأحوال أو كثير منها – نظام اقتصادي أساسه التعاون بين المقرض والمقرض في المغم والغم لكان أجمل لاطمئنان وأعدل وأقوم وأهدى سبيلاً.

٧- تخطي المرابي.

قال تعالى: ﴿الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُولُونَ إِلَّا كَمَا يَقُولُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمِسْكِنِ﴾ [سورة البقرة: ٢٧٥].

النظرة المتأملة تهدينا إلى أن الحال التي يبعث عليها المرابي مناسبة للحالة التي كان عليها في الدنيا، فالجزاء من جنس العمل، فلما كان المرابي في دنياه يتخطي خبط عشواء، ويتصرف تصرفات حرقاء، كان حاله في الآخرة على الخط نفسه.

٨- قسوة القلب.

إنَّ قلوب المرابين في بعض الأحيان تكون أقسى من الحجارة، قال تعالى: ﴿ثُمَّ قَسَتْ قُلُوبُكُمْ مِّنْ بَعْدِ ذَلِكَ فَهِيَ كَالْحِجَارَةِ أَوْ أَشَدُّ قَسْوَةً﴾ [سورة البقرة: ٧٤].

لقد وصف الله آكل الربا بأنه كفار أثيم في قوله: ﴿يَمْحَقُ اللَّهُ الرِّبَا وَيُرِيَ الصَّدَقَاتِ وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ كُلَّ كُفَّارٍ أَثِيمٍ﴾ [٢٧٦].

وكفار وأثيم صيغتان من صيغ المبالغة تدلان على أن المرابي بلغ الغاية في الكفر والإثم، وذلك أن المرابي كما يقول ابن كثير رَحْمَةُ اللَّهِ:

«لا يرضى بما قسم الله له من الحلال ولا يكتفي بما شرع له من الكسب المباح، فهو يسعى في أكل أموال الناس بالباطل بأنواع المكاسب الخبيثة فهو جحود لما عليه من النعمة، ظلوم آثم بأكل أموال الناس بالباطل»^(١).

(١) تفسير ابن كثير ص ١/٥٥٣، المؤلف: أبو الفداء إسماعيل بن عمر بن كثير القرشي البصري ثم الدمشقي (المتوفى: ١٧٧٤ھ)، المحقق: سامي بن محمد سالم، الناشر: دار طيبة للنشر والتوزيع، الطبعة: الثانية ١٤٢٠ھ - ١٩٩٩ م.

وإن اهتمامات المراibi وتطلعاته وغاياته تدور حول أمر واحد هو مصالحه الذاتية، فلا تراه يحزن لدموع الشكالى، ولا لأنات الحزاني، ولا لأوجاع اليتامي، يرى البؤساء والقراء، فلا يعرف من حالمهم إلا أنهم صيد يجب أن تُمتص البقية الباقيه من دمائهم.

ألم يصل الحال بالمرابين قساة القلوب إلى أن يستعبدوا في بعض أدوار التاريخ أولئك المعسرين الذين لم يستطيعوا أن يفوا بديونهم وما ترتب عليهما من ربا خبيث؟

ولا شك إن من أعظم المحرمات ومن أكبر الكبائر أكل الربا والتعامل به فيكون داخلاً في معنى هذا الحديث، لأن من ملء بيته من الربا وكان مطعمه ربا وملبسه ربا ومشريه الربا وغذي بالربا فقد عرض نفسه لهذه العقوبة من الله تعالى وهي عدم إجابة الدعوة^(١).



(١) ينظر: ملتقى أهل التفسير، تم نشره ١٤٠٨/١٠/١٤م، وتم النقل منه في تاريخ ٢٠١٧/١/٢م،

. <http://vb.tafsir.net/tafsir13359/#.WFRZ6dJ95LM>



المبحث الثالث:

الآثار الاقتصادية على المجتمع

و فيه ثلاثة مطالب:

المطلب الأول: أثر هذه الخدمات على دخل المجتمع.

المطلب الثاني: أثر هذه الخدمات على استهلاك المجتمع.

المطلب الثالث: أثر هذه الخدمات على استثمارات المجتمع.

المطلب الأول:

أثر هذه الخدمات على دخل المجتمع

- ترسل النقود إلى أهل البوادي مثل الفلاحين والزراع في أسرع وقت.
- انخفاض الوقت، والنقود المستغرقة في البيوع وصار الفائض محسوب في دخل المجتمع.
- تراكم رأس المال: تجميع الموارد المالية على هواتف الناس بأمان، حتى من دون أن يكون لديهم حساب مصرفي أو اللجوء إلى آلية أقل أمناً مثل حفظ النقدية تحت الفراش.
- الأمن: يحفظ الأمن المادي (أي يصعب للسراق أن يدركون أن عدد قليل من الناس تحمل السيولة)، وخدمة التحويل ساهمت في أمن المال، وهذا هو من خلال تمكين الناس أن يخزنوا بأمان الأموال في شريحة هاتفهم النقال.



المطلب الثاني:

أثر هذه الخدمات على استهلاك المجتمع

- أن هذه الخدمات أسهمت في زيادة كمية الاستهلاك لدى المجتمع لأنها سهلت عليهم الشراء والحصول على الخدمات عن طريق الهاتف النقال.
- قد ينخفض أو يزيد استهلاك المجتمع بسبب جودة الخدمات المقدمة من قبل الشركات.
- إغراءات الشركات التي تقدمها في شكل تخفيضات سعرية تؤثر في حجم استهلاك المجتمع لخدمات الاتصالات (كروت الشحن).
- الإغراءات المقدمة للمستهلكين في شكل قوة في الشبكة تزيد في استهلاك المجتمع لكروت الشحن.



المطلب الثالث:

أثر هذه الخدمات على استثمارات المجتمع

- قد زادت النقود المستثمرة لأن ما كان يستخدم في الاجراءات والنقل يستخدم في أنشطة أخرى.

- ونختـمـ بـآثارـ الـرـيـاـ عـلـىـ الـجـمـعـ،ـ لـوـجـودـ بـعـضـ الـخـدـمـاتـ روـبـيـةـ.

١ - المجتمع الذي يتعامل بالربا مجتمع مُنْهَلٌ، مُنْفَكِّلٌ، لا يتـسـاعـدـ أـفـرـادـهـ فـيـماـ بـيـنـهـمـ،ـ وـلـاـ يـسـاعـدـ أـحـدـ غـيـرـهـ إـلـاـ إـذـاـ كـانـ يـرـجـوـ مـنـ وـرـائـهـ شـيـئـاـًـ،ـ وـالـطـبـقـاتـ الـمـوـسـرـةـ تـضـادـ وـتـعـادـيـ الطـبـقـاتـ الـمـعـدـمـةـ.

وـلـاـ يـمـكـنـ أـنـ تـدـوـمـ هـذـاـ الـجـمـعـ سـعـادـتـهـ،ـ وـلـاـ اـسـتـتـبـابـ أـمـنـهـ،ـ بـلـ لـاـ بـدـ أـنـ تـبـقـىـ أـحـزـاؤـهـ مـائـلـةـ إـلـىـ التـفـكـكـ،ـ وـالـتـشـتـتـ فـيـ كـلـ حـيـنـ مـنـ الـأـحـيـانـ^(١).

٢ - تعطيل الطاقة البشرية، فإن البطالة تحصل للمرأة بسبب الربا^(٢).

٣ - التعامل بالربا يقع في حربٍ من الله ورسوله ﷺ، قال الله عزوجل: ﴿يَأَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَتَقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقَى مِنَ الْرِبَا إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ ﴾٢٧٨ فَإِنْ لَمْ تَفْعَلُوا فَأَذْنُوا بِحَرْبٍ مِنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ﴾ [البقرة: ٢٧٩ - ٢٧٨]^(٣).

٤ - أكل الربا يدل على ضعف التقوى أو عدمها، وهذا يُسبّب عدم الفلاح ويوقع في خسارة الدنيا والآخرة، قال الله تعالى: ﴿يَأَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الْرِبَا أَضْعَافًا مُضَعَّفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴾١٣٠ وَاتَّقُوا النَّارَ أَلَّا يُدْعَتِ الْكُفَّارُ إِلَيْهَا أَطْيَعُوا اللَّهَ وَرَسُولَهُ لَعَلَّكُمْ تُرَحَّمُونَ﴾ [آل عمران: ١٣٠ - ١٣٢]^(٤).

٥ - أكل الربا يُقع صاحبه في اللعنة، فيبعد من رحمة الله تعالى، فإن النبي ﷺ:

(١) ينظر: أضرار الربا وأثاره في ضوء الكتاب والسنة ص ٧١.

(٢) ينظر: المصدر السابق ص ٧٥.

(٣) ينظر: المصدر السابق.



«لعن أكل الربا، وموكله، وكاتبه، وشاهديه»^(١).

٦- أكل الربا يُعذَّب بعد موته بالسباحة في نهر من دم، وتُقذف في فيه الحجارة فيرجع في وسط نهر الدم، وفي الحديث عن سمرة رضي الله عنه بعد أن ساق الحديث بطولة فقيل للنبي عليه السلام: «الذي رأيته في النهر أكل الربا»^(٢).

٧- أكل الربا من أعظم المهلكات^(٣)، فعن أبي هريرة رضي الله عنه عن النبي عليه السلام أنه قال: «اجتنبوا السبع الموبقات»، قالوا يا رسول الله وما هن؟ قال: «الشرك بالله، والسحر، وقتل النفس التي حرم الله إلا بالحق، وأكل الربا، وأكل مال اليتيم، والتولي يوم الزحف، وقدف المحسنات الغافلات المؤمنات»^(٤).

٨- الربا معصية الله ورسوله، قال الله عز وجل: ﴿فَلَيَحْذِرُ الَّذِينَ يُخَالِفُونَ عَنْ أَمْرِهِ أَنْ تُصِيبُهُمْ فِتْنَةٌ أَوْ يُصِيبُهُمْ عَذَابٌ أَلِيمٌ﴾^(٥)، وقال تعالى: ﴿وَمَنْ يَعْصِي اللَّهَ وَرَسُولَهُ، وَيَتَعَدَّ حُدُودَهُ، يُدْخِلُهُ نَارًا خَلِيلًا فِيهَا وَلَهُ عَذَابٌ مُّهِيْبٌ﴾^(٦)، وقال الله تعالى: ﴿وَمَا كَانَ لِمُؤْمِنٍ وَلَا مُؤْمِنَةٍ إِذَا قَضَى اللَّهُ وَرَسُولُهُ أَمْرًا أَنْ يَكُونَ لَهُمْ الْخَيْرَ مِنْ أَمْرِهِمْ وَمَنْ يَعْصِي اللَّهَ وَرَسُولَهُ، فَقَدْ ضَلَّ ضَلَالًا مُّبِينًا﴾^(٧)، وقال عز وجل: ﴿وَمَنْ يَعْصِي اللَّهَ وَرَسُولَهُ، فَإِنَّ لَهُ نَارًا جَهَنَّمَ خَلِيلَيْنَ فِيهَا أَبَدًا﴾^(٨).

(١) أخرجه مسلم، باب لعن أكل الربا وموكله، ١٢١٩/٣، برقم ١٥٩٨.

(٢) أخرجه البخاري، كتاب البيوع، باب أكل الربا وشهاده وكتابه، برقم ٢٠٨٥، وانظر: فتح الباري بشرح صحيح البخاري، ٤/٣١٣.

(٣) أضرار الربا وأثاره في ضوء الكتاب والسنة ص ٧٧ و ٧٨.

(٤) البخاري، كتاب الهبة، باب قبول المهدية من المشركين، برقم ٢٦١٥، مسلم، كتاب الإيمان، باب الكبائر وأكابرها، برقم ٨٩.

(٥) سورة النور الآية ٦٣.

(٦) سورة النساء الآية ١٤.

(٧) سورة الأحزاب الآية ٣٦.

(٨) سورة الجن الآية ٢٣.

٩- الربا يُسبب العداوة والبغضاء بين الأفراد والجماعات، ويحدث التقاطع والفتنة.

١٠- الربا يجرّ الناس إلى الدخول في مغامرات ليس باستطاعتهم تحمل نتائجها. وأضرار الربا لا تُحصى، ويكفي أن نعلم أن الله تعالى لا يُحِّرِّم إلا كلّ ما فيه ضرر ومفسدة خالصة أو ما ضرره ومفسدته أكثر من نفعه، فأسأل الله لي ولجميع المسلمين العفو والعافية في الدنيا والآخرة.

١١- سوء توزيع الثروة: تتركز عملية الإقراض بفائدة (الإقراض الربوي) على الأشخاص القادرين على تقديم ضمانات تسديد القروض وفوائدها، وهو ما يؤدي إلى ترکّز ثروة البلاد في أيدي عددٍ قليل من الأشخاص.

ومن مظاهر سوء توزيع الثروة تسخير العمل لحساب رأس المال، حيث يقوم الإنتاج على عنصرين العمل والمال، والعمل هو الأساس الأول، لأنّه هو الذي يوجد المال في الأصل، ومحب ذلك أن يتحمل كل من العنصرين نصيبه من الربح والخسارة، فإذا أشركنا صاحب المال في الربح، وجب أن يشترك في الخسارة النازلة، غير أن الفائدة تخدم هذا البنيان الطبيعي، وتسرّع العمل لحساب رأس المال، لأن المنتج وهو المدين دائماً، يضمن للمرابي رأس ماله، ونصيبه من الربح، دون أن يشارك هذا الأخير في الخسارة النازلة.

وبناءً على ما سبق فإنّ الذين يتركّز عندهم المال فتن:

الفئة الأولى: المربون الذين يقرضون المال ويربحون دائماً.

الفئة الثانية: الأشخاص الأغنياء المقتضون القادرون على تقديم ضمانات تسديد قروضهم.

وهذا يؤدي إلى تداول المال بين المربين والأغنياء القادرين على تقديم ضمانات مما يجعل المال متداولاً بين هؤلاء وهو مخالف لمنهج الإسلام.

إن منهج الإسلام يقوم على توزيع المال بين الناس، وتداوله وحركته بينهم، ولذلك جعل علّة توزيع الفيء - كأحد مصادر المال في الإسلام - على المستحقين منع تركيز المال في أيدي الأغنياء فقط، بل يتداول بين الناس، لقوله تعالى: ﴿مَا أَفَاءَ اللَّهُ عَلَى رَسُولِهِ﴾



مِنْ أَهْلِ الْقُرْبَىٰ فِيلَهُ وَلِرَسُولِ لِدِنِي الْقُرْبَىٰ وَالْيَتَمَ وَالْمَسَاكِينَ وَأَبْنِي السَّبِيلِ كَمَّ لَا يَكُونَ دُولَةً بَيْنَ الْأَغْنِيَاءِ مِنْكُمْ وَمَا أَنْتُمْ كُمُ الرَّسُولُ فَحُذِّرُوهُ وَمَا هَنَّكُمْ عَنْهُ فَانْهُوا وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ
﴿الْعِقَاب﴾ [٧] سورة الحشر.

إن الطريقة الإسلامية يهمّها أن يكون الأشخاص القائمين على المشاريع من أهل الأمانة والخبرة والالتزام، وهذا يؤدي إلى تحقيق العدالة الاجتماعية في توزيع الثروة والدخل بين الناس.

١٢ - هدر الموارد الاقتصادية: نتج هذا عند الإقراض بفائدة لأموال لا يتم توجيهها إلى أنشطة ومشاريع ذات جدوى ومنفعة حقيقة لحياة الناس. فيتم توجيه الاقتصاد وجهاً منحرفة من مشروعات صناعية وبحارىة إلى نوادٍ للقمار والعهر والفساد بما يعود بالضرر على المجتمع، وكذلك تشجيع الناس على المغامرة والإسراف، بتسهيل وضع المال في أيدي المغامرين والجهلة والمصرفين. فيؤدي هذا إلى هدر الموارد الاقتصادية.

إن هدر الموارد الاقتصادية ينتفي في الطريقة الإسلامية التي ينبغي أن توظّف الأموال في مشاريع ذات منفعة حقيقة لحياة الناس وللدورة الاقتصادية في البلاد. فالأموال في النظام الإسلامي لا تمنح كقرض لا يعلم إلى أين يتوجه؟ إلى سلع استهلاكية أو متع ترفية أو أدوات كمالية.

١٣ - ضعف التنمية الاقتصادية والاستثمار: من مقاصد النظم المالية الإسلامية والمؤسسات المصرفية الإسلامية المساهمة في التنمية وتحقيقها، وتمويل المشروعات الإنتاجية بنظام المشاركة وفقاً لقاعدة الغنم بالغرم. فالصيغة الإسلامية – كالمضاربة الإسلامية، والمشاركات، والاستصناع والسلم، والمرابحات وغيرها – تتميز بأنها تتفاعل مع السلع لتولّد مجموعة من الأنشطة الاقتصادية التي توظّف أكبر عدد من عوامل الإنتاج ومنها عنصر العمل، وتساعد في علاج مشكلة البطالة والفقر وتحقيق الأمن الاقتصادي.

ويرى علماء الاقتصاد أن النقود لا تلد نقوداً، بل لابد من تدويرها من حلبة النشاط الاقتصادي، ثم تنقلب إلى سلع وخدمات، وتتفاعل مع عوامل أخرى لتحقيق النمو والتطور.

أما الإقراض بنظام الفائدة فإنه يؤدي إلى تضييق دائرة التمويل، لأنه يعتمد على ضمانات لا يقدر عليها إلا الأغنياء. ورب المال في نظام الفائدة أقل اهتماماً بنجاح المشروع، ولا تهمه الأمانة والخبرة والمقدرة في العمل، لأن أكثر ما يهمه لأن يكون المقترض غنياً ومليناً، وأن تكون فائدته ثابتة، ورأس ماله مضموناً.

٤ - التضخم: يدور مفهوم التضخم حول الزيادة في كمية النقود تؤدي إلى ارتفاع في الأسعار، فهو ظاهرة تمثل في انخفاض القوة الشرائية للنقد المقتضبة أو ارتفاع الأسعار. ومن أسباب هذه الظاهرة زيادة كمية النقود.

ودليل آخر على آثر الفائدة في التضخم أن صاحب المال لا يرضى إذا استثمر ماله في صناعة أو زراعة أو شراء سلعة أن يبيع سلعته أو الشيء الذي أنتجه إلا بربح أكثر من نسبة الربا، لأنه يفكر أنه استثمر المال وبذل الجهد واستعد لتحمل الخسارة، فلابد أن تكون نسبة الربح أكثر من نسبة الربا، وكلما ازدادت نسبة الربا غلت الأسعار أكثر منها بكثير، هذا إذا كانت المنتج أو التاجر صاحب مال، وأما إذا كان من يفترض بالربا فرفعه للأسعار أمر بدھي، حيث سيضيف إلى نفقاته ما يدفعه من الربا.

وبناء على ما سبق فإن نظام الفائدة الربوية جعل التضخم ظاهرة عامة تخضع لها كافة الاقتصاديات الصناعية المتقدمة، فالأسعار في ارتفاع مستمر، وقيمة العملات الوطنية في تناقص مستمر، ونفقات المعيشة وأسعار التجزئة تتجه إلى أعلى دائماً.

٥ - البطالة: أكبر مشكلتين تواجههما الاقتصاد الرأسمالي البطالة والتضخم، وتزيد معدلات البطالة مع ارتفاع التضخم، فارتفاع الأسعار دون زيادة متناسبة في الأجور سوف تؤدي إلى الإقلال من الطلب على السلع، وبالتالي إلى انخفاض حجم الاستثمار والإنتاج ومن ثم زيادة معدلات البطالة.

لقد ساعدت الفائدة على وجود طبقة من البطالة المقنعة تمثل في هؤلاء المدخرين الذين يقعدون عن العمل اكتفاءً بما توفره لهم الفائدة من دخل ثابت مما يحرم كثيراً من المشاريع من عمل هؤلاء المدخرين، وكذلك فإن أصحاب الأموال يفضلون إقراض أموالهم بالربا على استثمارها في إقامة مشاريع صناعية أو زراعية أو تجارية، ولهذا يقلل فرص العمل، فتنتشر البطالة في المجتمعات التي يسود فيها التعامل الريوي.



وأما تعليل ذلك فإن الفائدة تؤدي إلى زيادة أسعار السلع فينقص الطلب عليها وينحصر الاستهلاك مما يؤدي إلى فائض في المنتجات، وقد يلجأ المنتجون في سبيل تخفيض الأسعار إلى تخفيض أجور العمال أو الاستغناء عن بعضهم^(١).



الخاتمة

وأذكر فيها خلاصة البحث وأهم نتائجه مع بعض التوصيات.

الحمد لله الذي بلغني نهاية المطاف، والصلوة والسلام على رسول الله، وبعد..

فلقد من الله تعالى علي إتمام بحث مسائل الخطة التي تقدمت بها لنيل درجة الماجستير، وعنوانها (الخدمات المالية للهاتف النقال وآثارها الاقتصادية)، واتضح لي من خلال البحث ما يلي:

١ - أن بعض خدمات الهاتف النقال التي تجري استعمالها غير مطابقة لمبادئ

الشريعة الإسلامية في الجوانب الآتية:

- خدمة الاقتراض حرام لاستعمالها على الربا.

- لا يجوز بيع رصيد الهاتف بأكثر من قيمتها بعد شحنه في الهاتف.

- لا يجوز أخذ الزبادة في تحويل الرصيد من هاتف إلى آخر.

٢ - يجوز استخدام هذه النقود الموجودة في الهاتف النقال للوفاء بقيمة السلع

والخدمات والمنتجات التي يشتريها، أي يستخدم هذه الأموال في الوفاء بالتزاماته كما يستخدم أمواله الحقيقة.

٣ - يجوز للمستهلك أن يشتري من خلال شبكة الإنترن特 أي سلعة يرغب بها

بواسطة هذه الخدمات.

٤ - إن استخدام هذه النقود لا يحتاج إلى إذن مسبق من المؤسسة المالية التي

تصدرها أو من طرف ثالث فالمستهلك يمكنه استخدام هذه النقود بصورة مباشرة كما يستخدم أمواله الحقيقة تماماً.

٥ - يجوز بيع بطاقات الشحن بأقل أو أكثر من قيمتها بالتراخي قبل شحنها في

الهاتف.

٦ - هذه الخدمات المالية لها آثار سلبية وإيجابية على الشركات، والفرد، والمجتمع.

٧ - الحوالة عن طريق الهاتف النقال جائزة.



ومن توصيات الباحث ما يلي:

- ١ - إن الربا مزالقه خطيرة، فعلى المسلم أن يتجنبه.
- ٢ - الهاتف النقال نعمة عظيمة من الله، فعليها أن نستخدمه في مرضاته.
- ٣ - تدريس المعاملات والعقود المعاصرة المستحدثة لطلبة المرحلة الجامعية في الكليات الشرعية.
- ٤ - إن الخدمات المالية المتعلقة بالهواتف النقال نازلة من النوازل ولا تزال مسائلها غامضة لدى كثير من المسلمين، فعلى العلماء تكثيف البحوثات الشرعية، والاقتصادية المتعلقة بها، والتوسع في مدارسة الآراء والبدائل في المعاملات المستجدة.
وصلى الله على نبينا محمد وعلى آله وصحبه وسلم.



الفهرس

وتتشتمل على ما يلي:

- أ- فهرس الآيات القرآنية.
- ب- فهرس الأحاديث النبوية.
- ج- فهرس المصطلحات العلمية والكلمات الغريبة.
- د- فهرس المصادر والمراجع.
- هـ- فهرس الموضوعات.



فهرس الآيات القرآنية

سورة البقرة		
الصفحة	رقمها	الآية
٨٧	٧٤	<p>﴿ثُمَّ قَسَتْ قُلُوبُكُم مِّنْ بَعْدِ ذَلِكَ فَهِيَ كَالْحِجَارَةِ أَوْ أَشَدُّ﴾ ﴿قَسْوَةٌ﴾ </p>
٨٧	٢٧٥	<p>﴿الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَوْا لَا يَعْوَمُونَ إِلَّا كَمَا يَقُولُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِ﴾</p>
٨٥	٢٧٥	<p>﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَمَ الرِّبَوْا فَمَنْ جَاءَ مِنْ رَبِّهِ فَأَنْهَى فِلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرَهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ التَّارِيْخُ هُمْ فِيهَا خَلِيلُوْنَ﴾ ٢٧٥</p>
٨٧	٢٧٦	<p>﴿يَمْحَقُ اللَّهُ الرِّبَوْا وَيُرِي الصَّدَقَاتِ وَاللَّهُ لَا يُحِبُّ كُلَّ كُفَّارٍ﴾ ﴿أَشْيَع﴾ ٢٧٦</p>
٩٢	-٢٧٨ ٢٧٩	<p>﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقَى مِنَ الرِّبَوْا إِنْ كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ﴾ ٢٧٨ <p>فَإِنْ لَمْ تَفْعَلُوا فَأَذْنُوا بِحَرْبٍ مِنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَا كُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا نَظْلِمُونَ وَلَا ﴿تُظْلِمُونَ﴾ ٢٧٩</p> </p>
سورة آل عمران		
٨	١٠٢	<p>﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ حَقًّا تُقَاتَلُوْنَ وَلَا تَمُوتُنَ إِلَّا وَأَنْتُمْ مُسْلِمُوْنَ﴾ ١٠٢</p>

٩٢	- ١٣٠ ١٣٢	<p>﴿يَسْأَلُهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَوْا أَضْعَفْنَا مُضْعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٢﴾ وَاتَّقُوا النَّارَ الَّتِي أَعْدَتْ لِلْكَافِرِينَ ﴿١٣﴾ وَأَطِيعُوا اللَّهَ وَالرَّسُولَ لَعَلَّكُمْ تُرَحَّمُونَ ﴿١٤﴾﴾</p>
سورة النساء		
٨	١	<p>﴿يَسْأَلُهَا النَّاسُ أَتَقُوا رِبَّكُمُ الَّذِي خَلَقَكُمْ مِنْ نَفْسٍ وَاحِدَةٍ وَخَلَقَ مِنْهَا زَوْجَهَا وَبَثَ مِنْهُمَا رِجَالًا كَثِيرًا وَنِسَاءً وَاتَّقُوا اللَّهَ الَّذِي تَسَاءَلُونَ إِنَّهُ عَلَيْكُمْ رَقِيبًا ﴿١﴾﴾</p>
٩٣	١٤	<p>﴿وَمَنْ يَعْصِ اللَّهَ وَرَسُولَهُ، وَيَتَعَدَّ حُدُودَهُ، يُدْخِلُهُ نَارًا خَلِيلًا فِيهَا وَلَهُ عَذَابٌ مُهِيمٌ ﴿١٤﴾﴾</p>
٥٩	٢٩	<p>﴿إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجْكِرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ﴿١٥﴾﴾</p>
سورة النحل		
٨	١٨	<p>﴿وَإِنْ تَعْدُوا نِعْمَةَ اللَّهِ لَا تُحْصُوهَا إِنَّ اللَّهَ لَغَفُورٌ رَّحِيمٌ ﴿١٨﴾﴾</p>
سورة النور		
٩٣	٦٣	<p>﴿فَلَيَحْذِرِ الَّذِينَ يُخَالِفُونَ عَنْ أَمْرِهِ أَنْ تُصِيبَهُمْ فِتْنَةٌ أَوْ يُصِيبَهُمْ عَذَابٌ أَلِيمٌ ﴿٦٣﴾﴾</p>
سورة الأحزاب		
٩٣	٣٦	<p>﴿وَمَا كَانَ لِمُؤْمِنٍ وَلَا مُؤْمِنَةٍ إِذَا قَضَى اللَّهُ وَرَسُولُهُ أَمْرًا أَنْ ﴿٣٦﴾﴾</p>



		يَكُونَ لَهُمُ الْخَيْرَةُ مِنْ أَمْرِهِمْ وَمَنْ يَعْصِ اللَّهَ وَرَسُولَهُ فَقَدْ ضَلَّ ضَلَالًا مُّبِينًا ﴿٣٦﴾
٨	-٧٠ ٧١	إِنَّا لِهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَتَقُوا اللَّهَ وَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا ﴿٧٠﴾ يُصْلِحُ لَكُمْ أَعْمَلَكُمْ وَيَغْفِرُ لَكُمْ ذُنُوبَكُمْ وَمَنْ يُطِعِ اللَّهَ وَرَسُولَهُ فَقَدْ فَازَ فَوْزًا عَظِيمًا ﴿٧١﴾
سورة الحشر		
٩٦	٧	مَا أَفَاءَ اللَّهُ عَلَى رَسُولِهِ مِنْ أَهْلِ الْقُرْبَى فِيلَهُ وَلِرَسُولٍ وَلِذِي الْقُرْبَى وَالْيَتَمَّ وَالْمَسَاكِينِ وَأَبْنَى السَّبِيلِ كَمَا لَا يَكُونُ دُولَةٌ بَيْنَ الْأَغْنِيَاءِ مِنْكُمْ وَمَا أَثَانَكُمُ الرَّسُولُ فَحَذْرُوهُ وَمَا نَهَاكُمْ عَنْهُ فَأَنْهَوْهُ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٧﴾
سورة الجن		
٩٣	٢٣	وَمَنْ يَعْصِ اللَّهَ وَرَسُولَهُ فَإِنَّ لَهُ نَارًا جَهَنَّمَ خَلِدِينَ فِيهَا أَبَدًا ﴿٢٣﴾



فهرس الأحاديث النبوية

اجتبوا السبع الموبقات	٩٢
إن الله طيب لا يقبل إلا طيباً	٨٤
أن النبي ﷺ ذكر الرجل يطيل السفر أشعث أغبر	٨٤
إما البيع عن تراض	٥٨
الذي رأيته في النهر آكل الربا	٩٢
لَا سَمِينَ فَيُنْتَقَلُ	٢٠
لعن آكل الربا، وموكله، وكاتبه، وشاهديه	٩٢



فهرس المصطلحات العلمية والكلمات الغريبة

٢١	الخدمات
٢١	الخدمات المالية
٤٣	خدمة الاقراض
٤٧	خدمة دفع الفواتير
٧٢	الرصيد المباني
٧٥	الرصيد المسبق الدفع
٣٥	السفتحة
١٨	الشريحة
٤٠	القرض
١٩	النقال
٢٤	النقود الإلكترونية
١٩	الهاتف
٣٦	الوكالة



فهرس المصادر والمراجع

- ١- القرآن الكريم.
- ٢- الإحسان في تقريب صحيح ابن حبان، لأبي حاتم محمد بن حبان بن أحمد بن حبان بن معاذ بن مَعْبُدَ، التميمي ، الدارمي، البستي، المتوفى سنة (١٣٥٤ هـ)، حققه وخرج أحاديثه وعلق عليه: شعيب الأرنؤوط، مؤسسة الرسالة، بيروت، الطبعة الأولى، ١٤٠٨ هـ - ١٩٨٨ م.
- ٣- الإشراف على مذاهب العلماء، لأبي بكر محمد بن إبراهيم بن المنذر النيسابوري (المتوفى سنة ١٣١٩ هـ)، تحقيق: صغير أحمد الانصاري أبو حماد، مكتبة مكة الثقافية، رأس الخيمة - الإمارات العربية المتحدة، الطبعة الأولى، ١٤٢٥ هـ - ٢٠٠٤ م.
- ٤- أضرار الربا وآثاره في ضوء الكتاب والسنة، لسعيد بن علي القحطاني، الطبعة الأولى، ١٣٧٢ هـ.
- ٥- الإقناع في فقه الإمام أحمد بن حنبل، لأبي النجا موسى بن أحمد بن موسى بن سالم بن عيسى بن سالم الحجاوي المقدسي، ثم الصالحي، شرف الدين، المتوفى سنة (٩٦٨ هـ)، تحقيق: عبد اللطيف محمد موسى السبكى، دار المعرفة بيروت - لبنان.
- ٦- البنوك الإسلامية بين النظرية والتطبيق، لعبد الله بن محمد بن أحمد الطيار، دار الوطن، الرياض، الطبعة الثانية، ١٤١٤ هـ.
- ٧- تاج العروس من جواهر القاموس، لأبي الفيض محمد بن محمد بن عبد الرزاق الحسيني الملقب بمرتضى الزبيدي المتوفى سنة (١٢٠٥ هـ)، تحقيق مجموعة من المحققين، دار الهدایة.
- ٨- تحفة المحتاج في شرح المنهاج، لأحمد بن محمد بن علي بن حجر الهيثمي، المكتبة التجارية الكبرى، ١٣٥٧ هـ - ١٩٨٣ م
- ٩- التعريفات، للعلامة علي بن محمد الشريف الجرجاني، المتوفى سنة (١٩٧٨ هـ)، مكتبة لبنان، بيروت.



- ١٠ - **تفسير ابن كثير**، لأبي الفداء إسماعيل بن عمر بن كثير القرشي البصري ثم الدمشقي (المتوفى: ٧٧٤هـ)، المحقق: سامي بن محمد سلامة، الناشر: دار طيبة للنشر والتوزيع، الطبعة: الثانية ١٤٢٠هـ - ١٩٩٩م.
- ١١ - **تهذيب اللغة**، لأبي منصور محمد بن أحمد بن الأزهري الهمروي، (المتوفى سنة ٣٧٠هـ)، تحقيق محمد عوض مرعب، دار إحياء التراث العربي - بيروت، الطبعة الأولى، ٢٠٠١م.
- ١٢ - **الجامع المسند الصحيح المختصر من أمور رسول الله ﷺ وسننه وأيامه**، صحيح البخاري، محمد بن إسماعيل أبو عبد الله البخاري الجعفي، تحقيق: محمد زهير بن ناصر الناصر، دار طوق النجاة (بصورة عن السلطانية بإضافة ترقيم ترقيم محمد فؤاد عبد الباقي)، الطبعة الأولى، ١٤٢٢هـ.
- ١٣ - **الذخيرة**، لأبي العباس شهاب الدين أحمد بن إدريس بن عبد الرحمن المالكي الشهير بالقرافي المتوفى سنة (٦٨٤هـ)، تحقيق: جزء ١، ٨، ١٣: محمد حجي، جزء ٢، ٦: سعيد أعراب، جزء ٣ - ٥، ٧، ٩ - ١٢: محمد بو خبزة، دار الغرب الإسلامي - بيروت، الطبعة الأولى، ١٩٩٤م.
- ١٤ - **رد المحتار على الدر المختار**، لابن عابدين، محمد أمين بن عمر بن عبد العزيز عابدين الدمشقي الحنفي المتوفى سنة (١٢٥٢هـ)، دار الفكر - بيروت، الطبعة الثانية، ١٤١٢هـ - ١٩٩٢م.
- ١٥ - **سنن ابن ماجه**، لأبي عبد الله محمد بن يزيد القزويني، وماجة اسم أبيه يزيد، المتوفى سنة (٢٧٣هـ)، تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي، دار إحياء الكتب العربية.
- ١٦ - **ال السنن الكبرى**، لأحمد بن الحسين بن علي بن موسى الحسن روجردي الخراساني، أبو بكر البيهقي، المتوفى سنة (٤٥٨هـ) تحقيق: محمد عبد القادر عطا، دار الكتب العلمية، بيروت - لبنان، الطبعة الثالثة، ١٤٢٤هـ - ٢٠٠٣م.
- ١٧ - **شمس العلوم ودواء كلام العرب من الكلوم**، لنشوان بن سعيد الحميري اليمني، المتوفى سنة (٥٧٣هـ)، تحقيق: د. حسين بن عبد الله العمري - مطهر بن علي الإرياني - د. يوسف محمد عبد الله، دار الفكر المعاصر (بيروت - لبنان)، دار الفكر

- (دمشق - سوريا)، الطبعة الأولى، ١٤٢٠ هـ - ١٩٩٩ م.
- ١٨ - **الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية**، لأبو نصر إسماعيل بن حماد الجوهري الفارابي، المتوفى سنة (٥٣٩٣هـ)، تحقيق: أحمد عبد الغفور عطار، دار العلم للملايين - بيروت، الطبعة الرابعة، ١٤٠٧ هـ - ١٩٨٧ م. الطبعة الأخيرة - ٤٠٤ هـ / ١٩٨٤ م.
- الطبعة الثالثة، ١٤١٤ هـ.
- ١٩ - **العمولات المصرفية حقيقتها وأحكامها الفقهية**، لعبد الكريم إسماعيل، دار كنوز اشبيليا، الطبعة الثانية، ١٣٣٢ هـ - ٢٠١١ م.
- ٢٠ - **القاموس المحيط**، لمحمد الدين أبو طاهر محمد بن يعقوب الفيروزآبادي (المتوفى سنة ٨١٧هـ)، مكتب تحقيق التراث في مؤسسة الرسالة، مؤسسة الرسالة للطباعة والنشر والتوزيع، بيروت - لبنان، الطبعة الثامنة، ١٤٢٦ هـ - ٢٠٠٥ م.
- ٢١ - **قرارات الهيئة الشرعية لشركة الراجحي المصرفية للاستثمار**، الطبعة الأولى، ١٤١٩ هـ.
- ٢٢ - **قرارات وتوصيات مجمع الفقهاء المسلمين** المنشق من منظمة المؤتمر الإسلامي بجدة للدورات ١٠-١، والقرارات ٩٧-١، تنسيق وتعليق: الدكتور عبد الستار أبو غدة، دار القلم، دمشق، الطبعة الثانية، ١٤١٨ هـ.
- ٢٣ - **قضايا فقهية ومالية معاصرة**، للصادق الغرياني، دار ابن حزم، الطبعة الأولى، ١٤٣٤ هـ - ٢٠١٣ م.
- ٢٤ - **كتاب العين**، لأبي عبد الرحمن الخليل بن أحمد بن عمرو بن تميم الفراهيدي البصري (المتوفى سنة ١٧٠هـ)، تحقيق د. مهدي المخزومي، ود. إبراهيم السامرائي، دار ومكتبة الهلال.
- ٢٥ - **لسان العرب**، للإمام محمد بن مكرم بن على، أبو الفضل، جمال الدين ابن منظور الأنباري الروييفي الإفريقي، المتوفى سنة (٥٧١١هـ)، دار صادر - بيروت،
- ٢٦ - **المبدع في شرح المقنع**، لأبي إسحاق إبراهيم بن محمد بن عبد الله بن محمد ابن مفلح برهان الدين المتوفى سنة (٥٨٨٤هـ)، دار الكتب العلمية، بيروت -



- لبنان، الطبعة الأولى، ١٤١٨ هـ - ١٩٩٧ م.
- ٢٧ - المسند الصحيح المختصر بنقل العدل عن العدل إلى رسول الله ﷺ، لأبي الحسن مسلم بن الحاج القشيري النيسابوري المتوفى سنة (٥٢٦١ هـ)، تحقيق محمد فؤاد عبد الباقي، دار إحياء التراث العربي - بيروت.
- ٢٨ - معجم اللغة العربية المعاصرة، للدكتور أحمد مختار عبد الحميد عمر، المتوفى سنة (١٤٢٤ هـ)، عالم الكتب، الطبعة الأولى، ١٤٢٩ هـ - ٢٠٠٨ م.
- ٢٩ - معجم لغة الفقهاء، محمد رواس قلعي - حامد صادق قبيسي، دار النفائس للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، ١٤٠٨ هـ - ١٩٨٨ م.
- ٣٠ - معجم مقاييس اللغة، لأبي الحسين أحمد بن فارس بن زكرياء القرزويني الرازي، المتوفى سنة (٥٣٩٥ هـ)، تحقيق عبد السلام محمد هارون، دار الفكر، هـ ١٣٩٩ - ١٩٧٩ م.
- ٣١ - مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج، لشمس الدين، محمد بن أحمد الخطيب الشريفي الشافعي، المتوفى سنة (٥٩٧٧ هـ)، دار الكتب العلمية، الطبعة الأولى، ١٤١٥ هـ - ١٩٩٤ م.
- ٣٢ - المنفعة في القرض دراسة تأصيلية تطبيقية، د عبد الله بن محمد العماري، دار كنوز اشبيليا الطبعة الثانية ١٤٣١ .
- ٣٣ - الموسوعة الفقهية الكويتية، صادر عن: وزارة الأوقاف والشئون الإسلامية - الكويت، الطبعة: (من ١٤٠٤ - ١٤٢٧ هـ)، الأجزاء ١ - ٢٣ : الطبعة الثانية، دار السلسل - الكويت، الأجزاء ٢٤ - ٣٨ : الطبعة الأولى، مطبع دار الصفوة - مصر، الأجزاء ٣٩ - ٤٥ : الطبعة الثانية، طبع الوزارة.
- ٣٤ - نهاية المحتاج إلى شرح المنهاج، لشمس الدين محمد بن أبي العباس أحمد بن حمزة شهاب الدين الرملي، المتوفى سنة (٤١٠٠ هـ)، دار الفكر، بيروت
- ٣٥ - الهدایة الکافیة الشافیة لبيان حقائق الإمام ابن عرفة الواقیة، (شرح حدود ابن عرفة للرصاع)، محمد بن قاسم الانصاری، أبو عبد الله، الرصاع التونسي

المالكي، المتوفى سنة (٨٩٤هـ)، المكتبة العلمية، الطبعة الأولى، ١٣٥٠هـ.

• المواقع

<http://www.quran-m.com/quran/article/2501/> - ١

<http://vb.tafsir.net/tafsir13359/#.WFRZ6dJ95LM> - ٢

<http://www.alomah-alwasat.com/fatwaMore.php?id=696> - ٣

<https://islamqa.info> - ٤

<https://al-ershaad.net/vb4/showthread.php?t=11191> - ٥

<http://ar.islamway.net> - ٦

<http://www.almoslim.net/node/166973> - ٧

<http://www.saaid.net/bahoth/116.htm> - ٨

<http://www.alifta.net/Fatawa> - ٩

<http://www.saaid.net/bahoth/116.htm> - ١٠

<https://www.safaricom.co.ke/personal/m-pesa/lipa-na-> - ١١

m-pesa/paybill

<http://cbagroup.com/m-shwari> - ١٢

<https://kipsang.com/2008/11/17/m-pesa-how-does-it-work> - ١٣

www.almaany.com/ar - ١٤



فهرس الموضوعات

ملخص الرسالة	٤
إهداء	٦
الشكر والتقدير	٧
المقدمة	٨
الأهمية العلمية للموضوع	٩
أسباب اختيار الموضوع	٩
الدراسات السابقة.	١٠
مشكلة البحث	١١
فرض البحث	١١
تقسيم المشروع (خطة البحث)	١٢
منهج البحث	١٦
التمهيد: مفهوم الشريحة، والهاتف النقال، والخدمات المالية	١٧
المبحث الأول: مفهوم الشريحة، والهاتف النقال	١٨
تعريف الشريحة لغة	١٨
تعريف الشريحة اصطلاحا	١٨
تعريف الهاتف لغة	١٩
تعريف الهاتف اصطلاحا	١٩
تعريف النقال لغة	١٩
تعريف النقال اصطلاحا	٢٠
المبحث الثاني: مفهوم الخدمات المالية المتعلقة بالهاتف النقال	٢١
المطلب الأول: تعريف الخدمات لغة	٢١
المطلب الثاني: المقصود بالخدمات المالية في الاصطلاح المعاصر	٢١

الفصل الأول: في خدمات تحويل القيم المالية، وخدمة الاقتراض، وخدمة دفع الفواتير	
٢٢ (paybill)	
٢٣ المبحث الأول: خدمة تحويل القيم المالية	
٢٤ المطلب الأول: صورة تحويل القيم المالية	
٢٦ المطلب الثاني: الأطراف المتعلقة بهذه الخدمة وعلاقة كل واحد بالآخر ...	
٢٦ الأول: البنك	
٢٦ الثاني: الحكومة	
٢٦ الثالث: شركة الاتصالات	
٢٧ الرابع: الوكلاء	
٢٧ الخامس: الزبون أو العميل	
٢٩ المطلب الثالث: التكييف الفقهي لخدمة تحويل الأموال	
٣٩ المبحث الثاني: خدمة الاقتراض	
٤٠ المطلب الأول: صورة الاقتراض من شركة الجوال	
٤٠ الفرع الأول: تعريف القرض في اللغة	
٤٠ الفرع الثاني: تعريف القرض اصطلاحا	
٤٢ الفرع الثالث: العلاقة بين المعنيين اللغوي والاصطلاحي	
٤٣ الفرع الرابع: تعريف خدمة الاقتراض	
٤٤ المطلب الثاني: شروط تقديم خدمة الاقتراض	
٤٥ المطلب الثالث: التكييف الفقهي لخدمة الاقتراض	
٤٦ المبحث الثالث: خدمة دفع الفواتير (paybill)	
٤٧ المطلب الأول: صورة خدمة دفع الفواتير	
٤٨ المطلب الثاني: أنواع خدمة دفع الفواتير	
٤٩ المطلب الثالث: التكييف الفقهي لخدمة دفع الفواتير	
٥٠ الفصل الثاني: الخدمات المتعلقة ببطاقة الشحن	
٥١ المبحث الأول: حكم بيع بطاقات الشحن بأكثر أو أقل من قيمتها	



تمهيد	٥٢
المطلب الأول: حكم بيع بطاقة الشحن بأكثر من قيمتها	٥٧
المطلب الثاني: حكم بيع بطاقة الشحن بأقل من قيمتها	٦٠
المطلب الثالث: حكم بيع بطاقة الشحن بنفس القيمة	٦١
المبحث الثاني: حكم الرصيد الإضافي عند شحن البطاقة	٦٢
المطلب الأول: كيفية إدخال الرصيد الإضافي	٦٣
المطلب الثاني: علة إدخال الرصيد الإضافي	٦٤
المطلب الثالث: حكم الرصيد الإضافي	٦٥
المبحث الثالث: حكم الرصيد المجاني الذي تقدمه شركات الاتصالات . .	٧٠
المطلب الأول: أسباب تقديم الرصيد المجاني للعملاء	٧١
المطلب الثاني: حكم الرصيد المجاني	٧٢
المبحث الرابع: حكم الرصيد المسبق الدفع	٧٣
المطلب الأول: أسباب إدخال الرصيد المسبق الدفع	٧٤
المطلب الثاني: حكم الرصيد المسبق الدفع	٧٥
الفصل الثالث: الآثار الاقتصادية لهذه الخدمات	٧٦
المبحث الأول: الآثار الاقتصادية على الشركة	٧٧
المطلب الأول: أثر هذه الخدمات على زيادة دخل الشركة	٧٨
المطلب الثاني: أثر هذه الخدمات على زيادة ادخارات الشركة	٧٩
المطلب الثالث: أثر هذه الخدمات على زيادة استثمارات الشركة	٨٠
المبحث الثاني: الآثار الاقتصادية على العميل	٨١
المطلب الأول: أثر هذه الخدمات على دخل العميل	٨٢
المطلب الثاني: أثر هذه الخدمات على استهلاك العميل	٨٣
المطلب الثالث: أثر هذه الخدمات على إنفاق العميل	٨٤
المبحث الثالث: الآثار الاقتصادية على المجتمع	٨٨
المطلب الأول: أثر هذه الخدمات على دخل المجتمع	٨٩

المطلب الثاني: أثر هذه الخدمات على استهلاك المجتمع	٩٠
المطلب الثالث: أثر هذه الخدمات على استثمارات المجتمع	٩١
الخاتمة	٩٧
الفهارس	٩٩
فهرس الآيات القرآنية	١٠٠
فهرس الأحاديث النبوية	١٠٣
فهرس المصطلحات العلمية والكلمات الغربية	١٠٤
فهرس المصادر والمراجع	١٠٥
فهرس الموضوعات	١١٠

