

الزكاة في التحليل الاقتصادي الإسلامي

اعداد
د. محمد علي القري

الزكاة في التحليل الاقتصادي الإسلامي

الزكاة في اللغة النماء والظهارة والبركة، وهي ركن الإسلام الثالث وفي المصطلح الشرعي هي حق واجب في المال يؤخذ من المسلم إذا تحققت فيه شروط هي الإسلام والحرية والملك التام للمال وتحقق النصاب وحولان الحول عليه. تنفق في مصارف الزكاة وهي المذكورة في سورة التوبة آية (٦٠).

١- الزكاة في التحليل الاقتصادي الإسلامي

تناول الباحثون في التحليل الاقتصادي الإسلامي الزكاة من منظور الاقتصاد الكلي Macroeconomics لأن الزكاة ظاهره كلية (أي ليست جزئية) وإن كان لها جوانب جزئية لم تكن محل عناية كبيرة من أولئك الباحثين. وسوف نعرض لأهم ما انتهت إليه اجتهادات الاقتصاديين الإسلاميين في تحليل الجوانب الكلية للزكاة وأثارها الاقتصادية المختلفة.

معلوم أن التحليل الاقتصادي الكلي يتعلق بالمتغيرات الكلية مثل: الاستهلاك الكلي والاستثمار والادخار ومعدل التشغيل والدخل والناتج القومي ومعدل نمو الاقتصاد..إلخ. وقد غطت دراسات

الاقتصاديين الإسلاميين هذه الأبواب جميعاً . كما تناول الباحثون من خلالها نظام الزكاة ليدرسوا آثاره الكلية.

وسوف نعرض أدناه لأهم ما توصلت إليه هذه الدراسات في ضوء ما وقع في أيدينا من أبحاث منشورة^(١) .

٢- أثر الزكاة على الاستهلاك

مما توصل إليه عدد من الباحثين أن تطبيق الزكاة في مجتمع إسلامي (ويقصد بتطبيقها جمعها ممن وجبت عليه وإنفاقها في مصارفها عن طريق سلطة مركزية كمصلحة الزكاة أو بيت مال الزكاة) يؤدي إلى زيادة معدل الاستهلاك الكلي كما يؤثر بالزيادة على الميل الحدي والميل المتوسط للاستهلاك في المجتمع المسلم . ويرجع ذلك في نظرهم إلى :

- (١) أن الزكاة تدفع للفقراء الذين قد تصل دخولهم إلى مستوى متدني جداً، هذه الفئة تستهلك ولا تدخر فيزيد الاستهلاك الكلي في المجتمع ككل. بحصولها على دخل إضافي متمثل بالزكاة. ولو لم تدفع الزكاة وبقيت الأموال بيد الأثرياء لكان معدل الاستهلاك أدنى نسبياً .
- (٢) حتى لو لم تكن الفئة التي تتلقى الزكاة في فقر مدقع، فإن زيادة تحصل في الاستهلاك الكلي . لأن الميل الحدي

١- جميع هذه النتائج مستقاة من المصادر التالية: فليرجع إليها للاستزادة :
١- اقتصاديات الزكاة، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب في البنك الإسلامي للتنمية ١٩٩٧ م . وهو يضم أبحاث عدد من الكتاب في مواضيع اقتصاديات الزكاة .
٢- محمد إبراهيم السحبياني .

للاستهلاك لدى متلقي الزكاة أكبر منه لدى دافع الزكاة .
فإذا جرى نقل جزء من الدخل من الأغنياء إلى الفقراء،
وهو ما تحدثه الزكاة، ترتب على ذلك انتقاله من فئة
ميلها الحدي للاستهلاك أقل، إلى فئة ميلها الحدي
للاستهلاك أكبر، مما يترتب عليه ارتفاع في حجم
الاستهلاك الكلي في الاقتصاد.

هذه النتائج صحيحة بقدر صحة الفروض التي اعتمدت
عليها. وقد أوضح الباحثون أن النتائج المذكورة اعتمدت على
الفرضية الأساسية التالية : يترتب على الزكاة نقل المال من الأغنياء
إلى الفقراء المعدمين.

فإذا اعتمدنا على فرضيات مختلفة، توصلنا (كما فعل عدد
من الباحثين) إلى نتائج مختلفة وسبب اتجاه بعض الباحثين إلى تبني
فروض مختلفة هو ظنهم أنها أكثر دقة في وصف الواقع .

من ذلك على سبيل المثال:

(١) لو اعتمدنا مثلاً على فرضية مفادها أن بعض أموال
الزكاة لا يذهب إلى الاستهلاك بل إلى الاستثمار (وليس هذا
بمستبعد). فإن الأثر المتوقع على الاستهلاك الكلي
سيكون أقل.

(٢) لو اعتمدنا فرضية مفادها أن جزءاً ممن يتلقى الزكاة هم
من الأغنياء وليس الفقراء وهم العاملون عليها إذ لا

يشترط فيهم الفقر، مرة أخرى سيكون أثر الزكاة على الاستهلاك أقل مما توصل إليه الباحثون السابقون.

(٣) لو تبيننا فرضية تقول : ان وجود نظام الزكاة يحفز الأغنياء على الاستثمار فسوف يترتب على ذلك زيادة الدخل الكلي ومن ثم لن يؤدي دفع الزكاة إلى زيادة نسبيه في الاستهلاك وأن يؤدي إلى زيادة مطلقة إذ يزيد حجمه بسبب الزيادة في الدخل الكلي الناتجة عن الزيادة في معدل الاستثمار .

٣- أثر الزكاة على الاستثمار

يرى الاقتصاديون الإسلاميون أن نظام الزكاة يعمل على الحد من "الاكتناز". ويقصد بالاكتناز هنا تعطيل الأصول السائلة وإخراجها من التداول فلا تشارك في النشاط الاقتصادي. ومع أن الزكاة مفروضة على المال النامي واكتناز الأموال يؤدي إلى تعطيل نموها، إلا أن إجماع فقهاء الإسلام على أن مثل هذه الأموال نامية حكماً وان لم تكن نامية حقيقة ولذلك تبقى أموالاً زكوية فإذا أخرجت زكاتها وهي غير نامية "أكلتها الصدقة" إذن يمكن القول أن نظام الزكاة يدفع أصحاب هذه الأموال إلى استثمارها حتى تولد العائد ومن ثم لا تنقص وتستهلك بالزكاة.

يمكن القول بلغة التحليل الاقتصادي أن هذا أثر إيجابي على الاستثمار الكلي في المجتمع، لأنه يؤدي (بناء على هذا التحليل) إلى مزيد من الاستثمار من الدخل .

ويمكن أن نصل إلى نفس الاستنتاج - أي زيادة الزكاة لمعدل الاستثمار - بطريقة أخرى إذ تؤدي الزكاة إلى زيادة معدل الاستثمار إذا استخدمت أموال الزكاة في أغراض استثمارية. مثال ذلك إذا جرى تمويلهم من الزكاة برأسمال يعملون فيه .

كل النتائج المذكورة معتمدة على حجم الميل الحدي للاستهلاك لأن أثر الزكاة على الاستهلاك وأثرها على الاستثمار متضادان فإذا كان الميل الحدي للاستهلاك عالياً فإنه سيأتي على كل أثر إيجابي على الاستثمار، أما إذا كان الميل الحدي للاستهلاك ليس عالياً نسبياً فإن جزءاً من هذه الأموال سيذهب إلى الادخار ثم إلى زيادة معدل الاستثمار.

وهناك جانب آخر يجعل للزكاة تأثيراً إيجابياً على الاستثمار إذا قورنت الزكاة بالضريبة. فالزكاة غير تصاعدية فلا تزيد بزيادة الدخل الصافي كما هو حال الضريبة ومن ثم يولد نظام الزكاة في نظر الاقتصاديين الإسلاميين الحوافز المناسبة على التوسع في الاستثمار .

٤- أثر الزكاة على البطالة

يرى الاقتصاديون الإسلاميون أن الزكاة تؤدي إلى زيادة معدل التشغيل في الاقتصاد ومن ثم زيادة فرص العمل والقضاء على البطالة. ومرد ذلك ما أسموه "مضاعف الزكاة" (أرجع إلى مفهوم المضاعف في التحليل الكلي). لقد انتهينا إلى فرضية مفادها أن الميل الحدي للاستهلاك مرتفع يترتب على ذلك أن مضاعف الزكاة سيكون

عالياً لأن هذا المضاعف ما هو إلا مقلوب الميل الحدي للاستهلاك لدى متلقي الزكاة ومن ثم يؤدي إلى أثر مرتفع على التشغيل الكلي .

٥- أثر الزكاة على التضخم

يرى الاقتصاديون أن عبء الزكاة في المنشآت الإنتاجية يقع على رأس مال الشركة وليس على دخلها الصافي. وقد رتبوا على ذلك نتيجة مفادها أن هذا يؤدي إلى الضغط على المنشآت الإنتاجية لتقليص مواردها لكي تقلل من الزكاة الواجبة عليها. هذا بدوره يؤدي إلى توفر موارد لقطاعات أخرى وبأسعار أقل مما يكون له أثر على معدل التضخم فيدفعه إلى الانخفاض. وبما أننا قد توصلنا إلى أن الزكاة تؤدي إلى زيادة الاستثمار فإن لهذا أثراً حسناً أيضاً لأنها تساعد عندئذٍ على زيادة العرض الكلي من السلع ومن ثم إلى كبح جماح التضخم الذي يكون مصدره ضغوط الطلب .

٦- أثر الزكاة على عرض العمل

تتجه بعض دراسات التحليل الاقتصادي الإسلامي إلى استنتاج أن الزكاة تؤدي إلى زيادة عرض العمل لأنها تؤدي إلى تحسن المستوى الصحي والغذائي عن طريق زيادة الاستهلاك ومن ثم زيادة الإنتاجية، وبما أن أموال الزكاة لا يجوز أن تعطى للبطال للقادر على العمل، فإنها قطعاً لا تؤدي إلى زيادة معدل البطالة بل أنها تزيد من الحافز على العمل مما يؤثر على العرض الكلي للعمل .

٧- أثر الزكاة على عرض رأس المال

تؤدي الزكاة في نظر بعض الاقتصاديين الإسلاميين إلى زيادة عرض رأس المال لأنها تزيد معدل الادخار أما مصدر زيادة الادخار فهو ما للزكاة من أثر على زيادة الدخل الكلي على المدى الطويل بسبب أثرها الإيجابي على الاستثمار وعلى إنتاجية العمل .

ومن جهة أخرى تؤدي الزكاة مقارنة بالضريبة إلى زيادة عرض رأس المال بسبب ثباتها فهي ليست تصاعدية ولا تتغير بتغير الظروف الاقتصادية والسياسية .

٨- أثر الزكاة على تخصيص الموارد في الاقتصاد

لما كانت النسب المفروضة على الأموال في الزكاة متفاوتة فقد اتجه بعض الاقتصاديين الإسلاميين إلى القول بأن لذلك تأثير على تخصيص الموارد الاقتصادية إذ يؤدي في نظر بعضهم إلى اتجاه الاستثمارات نحو النشاطات التي تتحمل عبئاً زكواً أدنى (إذا صح هذا التعبير).

نجد عند استعراض ما توصل إليه الاقتصاديون الإسلاميون من نتائج في هذا الموضوع أمثلة على ما ذكر ، منها :

(١) لما كان الاستقطاع الزكوي في الزراعة هو ٥-١٠% لأن زكاة الخارج من الأرض هي نصف العشر فيما سقي بجهد الفلاح، والعشر فيما سقي بماء السماء بينما ان الزكاة هي

٢.٥% في عروض التجارة بناء على ذلك قال بعض الاقتصاديين: إن قدرأ أكبر من الموارد سيتجه إلى التجارة .

(٢) لما كانت الزكاة على المستغلات (مثل العقارات المؤجرة) إنما تجب في قول جمهور الفقهاء على إيرادها إذا حال عليه الحول (أي مثل زكاة النقود) بحيث يمكن لصاحب العقارات أن لا يدفع زكاة لو انه وجه كل إيراد من التأجير نحو شراء عقارات جديدة قبل أن يحول الحول على تلك العقود. بناء على ذلك اتجه بعض الاقتصاديين إلى القول: أن قدرأ أكبر من الموارد سيتجه للاستثمار العقاري لأن الاستقطاع الزكوي يمكن أن يكون صفراً بإعادة استثمار الدخل في عقارات جديدة أو استهلاكه قبل حولان الحول.

يمكن القول إذن أن لنظام الزكاة أثراً في تخصيص الموارد الاقتصادية نحو استخدامات معينة وبعيداً عن استخدامات أخرى .

وجلي أن مثل هذه النتيجة مبنية على فرضيات منها:

(١) أن الناس يفضلون دفع قدر أقل من الزكاة على أموالهم ويختارون النشاطات التي يترتب عليها تحملهم قدرأ أقل من الزكاة. وهو أمر فيه نظر إذ الزكاة مغنم لا مغرم وهي استثمار أخروي وليست استهلاكاً للمال. ولا يليق بالمسلم أن يفعل مثل ذلك .

(٢) لما كانت الزكاة منسوبة إلى الثروة في عروض التجارة، فإن معدلها إذاً كان هو ٢.٥% فإن ذلك يعني في نظرهم أنها صارت

أقل من زكاة الزراعة. ولكن هذه النتيجة لا تكون صحيحة إلا إذا كان الوعاء متشابهاً بين الزراعة والتجارة، والحال أنهما مختلفان . فالزكاة في الزراعة مفروضة على الناتج وليس على الثروة أما في عروض التجارة فهي على كامل الثروة التجارية . ولذلك فإن النتيجة التي توصلوا إليها فيها نظر.

هب على سبيل المثال أن الأصول المتداولة لمنشأة تجارية تساوي قيمتها ١٠٠ مليون ريال وقد حققت أرباحاً مقدارها في السنة خمسة ملايين ريال فإن الزكاة هي ٥٠% من الربح. وهو أكثر بكثير من زكاة المحصول من أرض زراعية لأن الزكاة على الزراعة هي ٥% من الخارج من الأرض وليس على قيمة الأرض الزراعية.

التأمين التعاوني

التأمين في اللغة العربية مشتق من الأمن وهو طمأنينة النفس وزوال الخوف. وله معان: منها إعطاء الامان، مثل تأمين الحربي اذا نزل في بلاد المسلمين لأمر ينصرف بانقضائه، ومنها التأمين على الدعاء وهو قول أمين أي إستجب.

والتأمين اعطاء الأمن (كما ان التعليم اعطاء العلم) ومن هنا جاء معناها في المصطلح المالي المعاصر فهو النشاط الذي يحصل فيه تأمين الأفراد والشركات عن بعض ما يخافون من المكاره مقابل عوض مالي فهو معنى جديد وان كان اشتقاقاً صحيحاً من كلمة أمن.

التأمين قديم. ويدعي بعض الكتاب إنه قد عرف بصيغته المعاصرة منذ أيام الإغريق، إذ كان المحاربون عندئذٍ يجتمعون للمساهمة بأقساط في صندوق يقوم بتعويض أسرة الجندي القتيل. وقيل ان الفينيغين عرفوا التأمين البحري بصيغة مشابهة لما سبق وقد عاشوا قبل نحو ألفي سنة قبل الميلاد.

ومن الثابت لدى المؤرخين ان التأمين بالصورة التي نعرفها اليوم كان معروفاً منذ القرن الرابع عشر الميلادي وقد كان في مدينة فلاندرز الإيطالية سنة ١٣١٠م شركة متخصصة في التأمين. وتعود أول بوليصة للتأمين البحري إلى نحو سنة ١٣٤٧ ميلادية. ويقال ان

أول تأمين ضد الحريق ظهر في بريطانيا بعد سنة ١٦٦٦ م وهي السنة التي شهدت حريق لندن الذي أتى على أكثر المباني في تلك المدينة.

ان التأمين صيغة من صيغ نقل المخاطر وأصوله هي التكافل بين أفراد المجتمع الذي هو أساس الاجتماع في كل دورات التاريخ. وقد عرفت كل المجتمعات الانسانية أنماطاً عن التكافل والتعاون، وما زال الناس يهرعون الى نجدة الملهوف ومساعدة المصاب ومد يد العون الى المحتاج. ومجتمعات الاسلام هي غرة جبين الزمان في حرصها على التكافل وعنايتها بالتعاون وحث دينها على مثل ذلك في الاخلاق وفي القوانين الفقهية التي تنظم المعاش وتحكم العلاقات بين الافراد. ومن اعظم مؤسساتها التي تعنى بالتكافل الزكاة والوقف ونظام العاقلة. فكأن التأمين قائم بينهم بالتزام كل قادر منهم بمساعدة اخوانه ممن يقع عليه المكروه دون الحاجة الى وجود جهة مركزية تنظم هذا بينهم بعقود واتفاقيات. إلا أن هذا الأمر قد اعتراه التبدل الذي وقع في حياة المجتمعات في العصور الحديثة الأمر الذي احتاجت معه صيغ التكافل والتعاون الى مؤسسات متخصصة يقتصر عملها على تنظيم وظيفة التكافل والنهوض بحاجة الناس الى مساعدة بعضهم بعضاً عند وقوع المكروه. فظهرت مؤسسات التأمين كما نعرفها اليوم. ورب سائل: لماذا احتاج الأمر الى مؤسسات متخصصة ولم يعد يكفي فيه ما كان عليه الأوائل من ترتيبات للتعاون والتكافل ضمن نطاق العلاقات الاجتماعية. فالجواب ان التخصص الذي هو سمة الحياة المعاصرة حول كلمة مناشط الحياة الى مؤسسات، ومنها وظيفة التكافل.

قانون الأعداد الكبيرة :

ما كان للتأمين بصورته المعاصرة ان يظهر لولا اكتشاف ما سمي في علم الاحصاء قانون الاعداد الكبيرة.

يعود إكتشاف هذا القانون الى عدة قرون مضت عندما لاحظ الرياضيون في القرن السابع عشر في أوروبا عند اعدادهم لقوائم الوفيات ان عدد الموتى من الذكور والإناث من كل بلد يميل الى التساوي كلما زاد عدد المسجلين في القائمة. وقد أصبحت دراسة هذه الظاهرة جزءاً من علم الاحصاء عندما كتب عنها سيمون بواسان وسمها قانون الأعداد الكبيرة لما بداله من انها تشبه نواميس الطبيعة. وقانون الأعداد الكبيرة يتعلق باستقرار تكرار بعض الحوادث عند وجود عدد كافٍ منها، مع أنها تبدو عشوائية لا ينتظمها قانون إذا نظر إليها كل واحدة على حدة. مثال ذلك مصيبة الموت فهي تبدو خبط عشواء لا يمكن التنبؤ بوقوعها على فرد بعينه، ولكننا لو تحدثنا عن عدد الوفيات التي ستقع خلال العام الحالي في مدينة جدة على سبيل المثال لأمكن - بناءً على الخبرة السابقة- ان نتوقع عدد الوفيات بشكل دقيق (اذا سارت الأمور على طبيعتها). نحن نعلم ان القول بأن أحداً لن يموت خلال العام في مدينة يسكنها اكثر من مليون نفس أمر لا يقبل. واذا استثنينا الكوارث والمصائب العامة والتغير الكبير في عدد السكان فان الاحتمال الاكبر ان عدد الوفيات هذا العام لن يختلف كثيراً عن الأعوام السابقة اذا كان لدينا عدداً كافياً من اعوام سابقة نستخرج منه متوسط. هذا القانون هو الأساس الذي يقوم عليه التأمين.

ان الاستحالة التي تبدو قطعية عند محاولة توقع حادثة معينة تنقلب الى ما يشبه اليقين اذا كان ما نحاول توقعه هو عدد كافٍ من الحوادث المشابهة. فنحن لا نستطيع ان نعرف ان كان زيد او عمرو سيتعرض لحادث اصطدام في سيارته خلال العام القادم لأن ذلك في علم الغيب. ولكننا نستطيع ان نعرف بشكل بالغ الدقة كم عدد الناس الذين سيتعرضون لحوادث السيارات في مدينة جدة خلال السنة القادمة، إعتماً على وجود عدد كافٍ من احصائيات السنوات الماضية التي نستطيع منها ان نستنتج ما نريد بناء على قانون الاعداد الكبيرة.

الآثار الاقتصادية للتأمين :

ان التاريخ يثبت ان تطوير برامج التأمين المختلفة وانتشار العمل بها كان له آثار إيجابية في تقدم المجتمعات المعاصرة واستقرار المعاملات فيها وتحسين التوزيع للثروات والدخول في المجتمع. ولا ريب ان نهوض بريطانيا التجاري و ثروتها التي تكونت في القرون الماضية من التجارة الدولية تعود في جزء كبير منها الى براعتها في تطوير التأمين البحري الذي مكن تجار لندن وليفربول من غزو العالم (ثم استعمار اجزاء منه). ويمكن تلخيص الآثار الاقتصادية لانتشار التأمين في المجتمع فيما يأتي:

من الثابت ان أقدم أنواع التأمين هو التأمين البحري. ولقد كان للتأمين البحري بالغ الأثر في النمو الاقتصادي في أوروبا بعد القرون الوسطى والذي كان للتجارة الدولية فيه دور مهم.

ان وجود برامج فعالة للتأمين على الأصول والممتلكات يزيد من اقدم أصحاب الثروات على الاستثمار لأنها ستقلل المخاطر التي يواجهونها، فيصير بإمكانهم حصر ما يواجهونه من مخاطر بتلك المتعلقة بالعمل التجاري فحسب، فيزداد مستوى تخصصهم وخبرتهم. وجلي ما لهذا من آثار على توليد فرص العمل وزيادة الثروة القومية.

من الثابت ان التأمين لا يؤدي الى التعويض عن الضرر فحسب بل يؤدي الى تحسن مستوى السلامة وتقليل حجم الأخطار ذلك لأن لشركات التأمين مصلحة دائمة في تقليل الحوادث وسد الذرائع الى وقوع المكروه وتفادي أسباب حدوث الخسائر وذلك لكي تزيد من أرباحها بتقليل ما تدفعه من تعويضات ويقتضي هذا تمويل الأبحاث وتطوير البرامج والاجراءات التي تولد الحوافز لدى المستأمنين بالاهتمام بالسلامة واشتراط اجراءات يلتزم بها المستأمنون. وما هذا الانضباط الذي نراه في قيادة السيارات في الدول الغربية إلا نتيجة لعوامل منها الالتزام بالتأمين على السيارة وارتباط رسوم التأمين ودفع التعويض بطريقة القيادة والحرص على السلامة.

الاستقرار في التعامل بالديون ومعلوم ان البيع الآجل وأنواع المداينات الأخرى لها دور مهم في رفع مستوى رفاهية الأفراد وتنشيط التجارة لأن المخاطرة التجارية فيها عالية بسبب مطل المدينين أو افلاسهم او تعرضهم للمرض وفقدان الدخل او الموت. ويتحقق الاستقرار لأن شركات التأمين يمكن ان تضمن تلك الحقوق في حالة

وفاة المدين او عجزه عن الكسب او هلاك الرهون التي توثق بها تلك الديون.

الاستقرار الاجتماعي وذلك بتعويض العمال في التأمينات الاجتماعية عن أضرار الحوادث وتوفير برامج التقاعد والضمان الاجتماعي والتأمين الصحي والتأمين ضد البطالة. والاستقرار النفسي الناتج عن علم الانسان بوجود من يعينه في حال وقوع حادث سيارة او حريق او سرقة تأتي على مدخراته وتحمله اعباء المسؤوليات المالية.

الاستقرار التجاري عن طريق التعويض عن المسؤولية تجاه الآخرين، وتمكين التجار من التركيز على تجارتهم وتطوير اعمالهم غير متعرضين لخسائر تأتي على كل تجارتهم.

تعبئة المدخرات الضخمة التي تتكون عن دفع الناس أقساط التأمين بأنواعه المختلفة الى شركات التأمين وثم توجيهها عن طريق تلك المؤسسات نحو المشاريع الاستثمارية وبخاصة طويلة الأجل. إن شركات التأمين تعد أكثر المؤسسات قدرة على جمع المدخرات والادخار كما هو معلوم اساس نحو الاقتصاد الوطني.

هل التأمين ضرب من القمار :

يشبه التأمين القمار في حقيقة ان المقامر والمستامن كليهما يدفع مبلغاً محدداً من المال ثم يستقبل المقدار، فربما كسب أضعاف ذلك المبلغ وربما خسر جميع ما دفع لشركة التأمين. ولا زال

الناس يقارنون بين عقد التأمين والقمار منذ نشأ التأمين. بل ورد ان بعض القضاة في المحاكم البريطانية في القرن الثامن عشر لم يكونوا يرون فرقاً بين القمار والتأمين. ولذلك ما كانوا يحكمون بضرورة ان يكون الأصل المؤمن عليه ملكاً للمستأمن لأنهم يقيسونه على القمار ويحكمون فيه بالقوانين المنظمة للخطر والمراهنة (ولم يكن القمار عندهم محرماً). حتى صدر قانون التأمين البحري سنة ١٧٤٥م فمنع مثل ذلك يرى أرباب التأمين ان الفروق جوهرية بين التأمين والقمار وان هذا التشابه لا يخفي حقيقة اختلاف العقدين عن بعضهما البعض للأسباب التالية :

ان المقامر يدفع مبلغاً من المال لتوليد خطر مصطنع ينبني عليه خسارة ما دفع من مال، أو الفوز بأضعاف ذلك، وان هذا الخطر غير موجود في الطبيعة وإنما هو من صنع المقامرين يتولد عندما يدفع كل مشترك حصته في القمار (كاليانصيب وما شابه ذلك). وفي نهاية اللعبة يربح الراجح ويخسر الخاسر. أما التأمين فهو يتعلق بأمر خارج عن إرادة كل الأطراف وهو خطر حقيقي ناتج عما قدر عليهم من المصائب والمكاهرة التي تصيب الأموال والأشخاص والثمرات. ومن ثم فان غرض دفع القسط التأميني ليس الاسترباح من ذلك الخطر والاثراء بطريق المخاطرة بل تفادي الخطر والاحتماء منه.

ولذلك فانهم يفرقون بين الخطر القماري (Speculative Risk) لأنه يحتمل الربح والخسارة، والخطر في التأمين فيسمنونه خطر محض (Pure Risk) لانه لا يحتمل إلا الخسارة أو بقاء الأمور على

ماهي عليه. لو ان رجلاً اشترى اسهم شركة لغرض الاستثمار فإنه يتعرض للربح والخسارة ولذلك لا يمكن لشركة تأمين أن تقبل أن تؤمن على تلك الأسهم ضد الخسارة لأن هذا من النوع الأول من المخاطر، ولو فعلت لصار عملها قماراً وليس تأميناً.

ان القمار وسيلة للإثراء، لأن المقامر إذا استفاد في العملية أصبح أغنى مما كان عليه قبل المقامرة، وإذا خسر صار أقل ثراء مما كان عليه. أما التأمين فليس وسيلة للإثراء إذ يقتصر على التعويض عن الضرر الواقع فحسب بمثل ثمنه أو أقل من ذلك. وتمنع أعراف وقوانين التأمين أن يحصل المستأمن على أكثر من ذلك حتى لا ينقلب العقد إلى وسيلة للإثراء غير المشروع.

وسائل إبعاد التأمين عن القمار :

صار جلياً ان التأمين في نظر اربابه مختلف عن القمار. ومع ذلك فان هذه الفروق انما هي نتيجة تقييد نشاط التأمين بقواعد وشروط تبعده عن القمار. ولا ريب ان المنطق الذي اعتمد عليه التأمين يفسده استخدام الناس له وسيلة للمقامرة. ولذلك تحرص القوانين المنظمة لعمل التأمين وتسعى الشركات المتخصصة في ذلك الى تبني الطرق والقيود والاجراءات التي تضمن عدم انقلاب عقد التأمين الى وسيلة للقمار. من ذلك مثلاً :

لا تقبل هذه الشركات التأمين ضد أي خطر بل لا بد ان يكون ضمن ما يسمى "الخطر القابل للتأمين" (Insurable Interest)، ومن

شروطه أن يكون للمستأمن مصلحة مباشرة فيما أمن عليه مثل أن يكون الأصل المؤمن عليه مملوكاً له أو يكون مرهوناً بدين عنده (في ظل القوانين الوضعية). ويشترط أن تكون هذه المصلحة موجودة عند وقوع المكروه. فإن وجدت عند إنشاء بوليصة التأمين (بيت مملوك له) ثم لم يوجد عند وقوع الحريق (كأن يكون باع ذلك المنزل) لم يستحق التعويض. والغرض من هذا الشرط أن لا يكون التأمين وسيلة للأثراء.

لا تقع التغطية في التأمين إلا بمقدار الضرر الواقع حتى لا يكون سبباً لتوليد الحوافز على المجازفة بإحداث المكروه للحصول على التعويض. فإذا أمن الرجل على بيته ضد الحريق بمبلغ ١٢٥٠ ألف ريال وهي قيمة البيت عند إصدار البوليصة، ثم لما وقع المكروه كانت قيمته لا تتعدى ١١٠ ألف، لم يحصل إلا على المبلغ الثاني لأن هذا هو مقدار الضرر الذي وقع عليه عند وقوعه. ولو أمن من شخص على سيارته لدى شركتين للتأمين لم يجز له القانون الحصول إلا على تعويض واحد لانه لا يستحق إلا بمقدار الخسارة. وتنص أكثر القوانين على ضرورة أن يتنازل المستأمن لشركة التأمين عن كل ما يمكن أن يحصل عليه من تعويض عن الضرر من محدث الضرر. وإذا كان مؤمناً فوق المكروه بفعل فاعل واستحق التعويض ليس له أن يقوم هو بمقاضاة الفاعل والحصول منه على تعويض زيادة على ما حصل عليه من شركة التأمين إذ لا يستحق من ذلك شيئاً إلا إذا كان ما يحصل عليه من الشركة المؤمنة أقل من مقدار الضرر الحقيقي فيحصل عندئذٍ من الفاعل (أو من الشركة المؤمنة)

على الفرق بينهما. وتعطي القوانين الشركة المؤمنة الحق في ان تقوم هي بملاحقة المتسببين في حصول الضرر إن كان بفعل فاعل. لا يكون التأمين على الأصول إلا بأقل من قيمتها الحقيقية، بحيث يشترك المؤمن والمستأمن في تحمل الخطر، لتقليل ما يسمى المخاطرة الأخلاقية في العقود تلزم شركة التأمين المستأمن بدفع جزء من مبلغ التعويض ويسمى (Deductible) لغرض إبعاد عقد التأمين عن القمار.

آراء الفقهاء في التأمين :

اتصل التأمين بالفقهاء المسلمين للمرة الأولى في القرن التاسع عشر ولعل أول فقيه تحدث عن التأمين هو العلامة محمد أمين ابن عابدين المولود سنة ١٧٨٤م. وقد عرف المسلمون عقد التأمين عندئذٍ من البحارة الأوربيين إذ كانت سفنهم يغطيها التأمين البحري الذي يسمى في ذلك الزمن سكيوريتيه (بالفرنسية) وأشتهر عند المسلمين باسم "سوكره"، فقال فيه ابن عابدين "إذا عقد في بلد إسلامي كان عقد معاوضة فاسد لا يلزم الضمان به لأنه التزام مالا يلزم شرعاً وهو باطل عند الأحناف".

وقد اختلف الفقهاء منذ ابن عابدين في حكم التأمين فمنهم من أجازهُ بلا تحفظ وهم قلة قليلة، إلا ان جمهورهم منذ ابن عابدين قد منع التأمين التجاري وأجاز مايسمى التأمين التعاوني.

ولعل او من جهد فقهي جماعي يعني بدراسة التأمين التجاري (على أساس مجمعي) ما وقع في ندوة اسبوع الفقه الإسلامي بدمشق

في شوال ١٣٨٠هـ (ابريل ١٩٦١م) فقد قدمت ابحاث فقهية في التأمين تباينت اراء اصحابها وشهدت تلك الندوة الخلاف الشهير بين مصطفى الزرقا ومحمد ابو زهرة رحمهما الله جميعاً حول المسألة. ولم ينته المؤتمر الى رأي محدد عدا الدعوة الى ابتكار نظام إسلامي للتأمين. ثم بحث الموضوع في مجمع البحوث الإسلامية في الأزهر في مؤتمره الثاني سنة ١٣٨٥هـ (١٩٦٥م) وأجاز فيه نظام التقاعد كما أجاز قيام الجمعيات التعاونية حيث يشترك جميع المستأمنين فيها بالتأمين. ولكنه توقف في مسألة التأمين التجاري، وفي عام ١٣٩٢هـ (١٩٧٢م) دعت ندوة التشريع الإسلامي التي انعقدت بطرابلس ليبيا الى ان يعمل على إحلال ما اسمته التأمين التعاوني محل التأمين التجاري. وفي عام ١٣٩٦هـ (١٩٧٦م) قررت هيئة كبار العلماء في المملكة العربية السعودية حرمة التأمين التجاري بكل أنواعه ثم جاء قرار المجمع الفقهي التابع لرابطة العالم الإسلامي في دورته الأولى في سنة ١٣٩٨هـ تحريم التأمين التجاري بكافة أنواعه (ولكنه لم يكن قراراً بالإجماع إذ لم يوافق الشيخ مصطفى الزرقا وهو عضو في المجمع على هذا القرار).

إعتراضات الفقهاء المعاصرين على التأمين التجاري :

تلخص اعتراضات الفقهاء المعاصرين على التأمين التجاري

بثلاثة عناصر اساسية هي :

١- انه عقد من عقود الغرر :

روى ابو هريرة رضي الله عنه نهي النبي صلى الله عليه وسلم عن بيع الغرر (رواه مسلم

والترمذي) وتعد مسألة الغرر أهم اعتراضات الفقهاء المعاصرين على

عقد التأمين. ومن جعل الغرر علة فساد التأمين التجاري، تصور محل العقد هو التعويض الذي يدفعه المؤمن الى المستأمن فهو ربما يحصل وربما لا يحصل فالأمر معلق بوقوع المكروه. ولذلك قالوا ان في عقد التأمين غرراً كثيراً وقد أجمع الفقهاء على أن الغرر الكثير مفسد لعقود المعاوضات (وهو غير مفسد في نظر جمهور الفقهاء لعقود الارفاق). وقد فرق الفقهاء بين أنواع من الغرر في العقود: غرر في الوجود كأن يعاوض على أمر غير محقق الوجود عند التعاقد مثل بيع البعير الشاردة.

غرر في الحصول، كأن يكون التعاقد على خطر فلا يدري هل سيحصل له ماتعاقد عليه ام لا مع كونه موجوداً عند التعاقد مثل بيع السمك في الماء.

غرر في مقدار العوض، كأن يكون جاهلاً عند التعاقد بمقدار الثمن في البيع. الغرر في الأجل، عندما يتعاقد في بيع أجل دون تحديد مقدار الأجل.

ويتضمن عقد التأمين هذه الأنواع جميعاً. فغرر الوجود يرجع الى كون الخطر المؤمن منه احتمالي قد يوجد وقد لا يوجد ومن ثم لا يعرف هل سيقابل الرسوم مبلغ اكثر منها ام ستضيع بلا عوض وغرر في الحصول لان المستأمن لا يدري كم سيحصل عليه من المؤمن وكذلك الأخير فإنه لا يدري كم سيبقى له من قسط التأمين. وغرر في مقدار العوض لأن الثمن النهائي لا يعرف عند التعاقد وغرر في الأجل فإن أجل استحقاق التعويض مرتبط بأجل مجهول أيضاً.

٢- انه عقد يتضمن الربا :

وربا الفضل يظهر في عقد التأمين في تصور من قال بوجود الربا اذا قلنا ان محل العقد هو التعويض الذي يدفعه المؤمن ذلك ان المستأمن يدفع مبلغاً من النقود دفعة واحدة (أو على أقساط) ثم يقبض أكبر منه، أو يكون ما يدفع من أقساط أكبر مما تسلم من تعويض. وهذا يدل على أنهم نظروا الى التأمين أنه مبادلة مالٍ بمال فاقتضى انضباطها بشروط البيع وخلوها من ربا الفضل.

٣- وانه من عقود المقامرة :

وهو نفس ما قيل عن الغرر، فالقمار اكثر عقود الغرر حرمة. والقمار محرم بنص الكتاب الحكيم في قوله تعالى : "إنما الخمر والميسر والأنصاب والأزلام رجس من عمل الشيطان فاجتنبوه لعلكم تفلحون" (المائدة ٩٠-٩١). والمستأمن وهو يدفع الرسم المقرر ربما استرد من المؤمن أضعافه وربما خسر مبلغه وكل ذلك معلق على أمر احتمالي غير معروف عند التعاقد فصار في نظرهم كالقمار. وهو بهذا التصور لا يختلف عن أنواع المقامرات كاليانصيب وما شابه. وبناء على ذلك قالوا بحرمة التأمين التجاري لأنه ضرب من القمار.

صيغة التأمين المفتى بجوازها :

ذكرنا سابقاً ان الفتاوى الجمعية قد إتجهت الى القول بحرمة التأمين التجاري وقد قدمت ما أسمته التأمين التعاوني بديلاً مقبولاً من الناحية الشرعية فما هي صفة هذا التأمين وما اختلافه عن التأمين التجاري.

ورد في قرار هيئة كبار العلماء في المملكة العربية السعودية ما

نصه:

"التأمين التعاوني من عقود التبرع التي يقصد بها أصالة التعاون على تفتيت الأخطار والاشتراك في تحمل المسؤولية عند نزول الكوارث وذلك عن طريق إسهم أشخاص بمبالغ نقدية تخصص لتعويض من يصيبه الضرر فجماعية التأمين التعاوني لا يستهدفون تجارة ولا ربحاً من أموال غيرهم وإنما يقصدون توزيع الأخطار بينهم والتعاون على تحمل الضرر. والثاني خلو التأمين التعاوني من الربا بنوعيه ربا الفضل ورا النسئة فليس عقود المساهمين ربوية ولا يستغلون ما جمع من الاقساط في معاملات ربوية".

يتضح مما سبق ان التأمين الذي تشير اليها الفتوى يمكن ان

يتصف بما يلي :

انه اتفاق بين مجموعة المستأمنين.

إلتزام كل فرد من المستأمنين فيه نحو الآخرين لا يتوقف على مقدار ما دفع من قسط ولكن حدوده القصوى هي نصيبه من الخطر العام لان هذا هو معنى التعاون والتكافل. ولذلك تتجه شركات التأمين التعاوني الى تحصيل مبلغ يزيد قليلاً عن المطلوب حتى لا تضطر الى الرجوع على المستأمنين بطلب دفع مبلغ إضافي فإذا زاد ما في الصندوق عن الحاجة الى التعويض ردت تلك الزيادة الى المشاركين في البرنامج.

ان الفتوى لا تمنع استثمار اقساط التأمين لمصلحة أصحابها

ولكنها تشترط ان يكون ذلك ضمن نطاق المباح. فإذا قامت شركة

بادارة المشروع التعاوني هذا واستثمار الأموال في الصندوق فيمكن ان تكون علاقتها بالمستأمنين على أساس المضاربة، أي انها مدير يستثمر ويشارك في الربح المتحقق من الاستثمار وهذا ما عليه اكثر شركات التأمين التعاونية.

وجلي ان الفرق الأساس بين التأمين التعاوني والتأمين التجاري هي في صغية العقد. ففي التأمين التجاري العقد ينشأ بين المستأجر وشركة التأمين فهي تضمن له التعويض مقابل رسوم. اما في التأمين التعاوني فان المعاقدة تكون بين المستأمنين انفسهم كل واحد منهم يشارك في تعويض المشتركين الآخرين. اما العلاقة مع شركة التأمين فهي علاقة رب المال بالمضارب، فهي مدير لمشروع التكافل وليست ضماناً للتعويض.

التأمين التعاوني قائم على فكرة التبرع وليس المعاوضة :

ان الغرر في التأمين لايمكن ازالته لان التأمين يتعلق بامور تقع في المستقبل لا يعلم بها إلا الله. ولذلك كانت فكرة التأمين التعاوني انما هي نقل عقد التأمين من نطاق المعاوضات (كالبيع) التي يفسدها الغرر، إلا نطاق التبرعات التي لا يفسدها الغرر حتى لو كثير. فإذا قيل ولكن اين التبرع في نظام التأمين، فالجواب ان النموذج الذي يوقع عليه المشترك وفيه الأحكام والشروط انما نص على هذا التبرع، وان نظام الشركة المعلن هو ادارتها لمشروع التكافل القائم على التبرع فلماذا نصرف قصد المشترك من التبرع الى سواه. وإذا قيل ولكنه يتبرع حتى ينتفع بالتغطية فالجواب ان هذا لا ينبغي وجود

التبرع كمن يتبرع لانشاء حديقة في الحي الذي يسكن فيه لانه يتوقع ان ينتفع بهوائها العليل ورائحتها الزكية وقضاء الوقت مع اطفاله فيها. فهل كان ما دفع إلا تبرعاً مع انه يتوق ال الحصول على تلك المنافع.